

资本思维，为企业打开财富的大门
风险投资，为企业迅猛腾飞而助力

资本思维

用资本的力量打通财富之路

翁晋阳 张国贵 刘玲◎著



CAPITAL THINKING

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

资本思维

用资本的力量打通财富之路

翁晋阳 张国贵 刘玲◎著



CAPITAL
THINKING

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书全面阐述了企业在资本市场上实现增值的过程，即企业从初创、包装、融资、上市、股权等多个角度来分析，告诉想创业的读者朋友，如何借助资本的力量，利用“低买高卖”的手段，让企业逆势崛起以及企业财富实现从0到1的倍增。

本书语言通俗易懂，同时引用了中外经典的案例，以及作者亲自指导的公司实例，并且配有大量的、一看就能懂的各种图、表。既是企业家、创业者、民间投资者涉足风险投资领域的好读本，更是帮助广大朋友们培养风险投资兴趣的“精神食粮”！

图书在版编目（CIP）数据

资本思维：用资本的力量打通财富之路/翁晋阳，张国贵，刘玲著. —北京：中国铁道出版社，2018.5
ISBN 978-7-113-24262-6

I. ①资… II. ①翁… ②张… ③刘… III. ①企业管理—资本经营—案例 IV. ①F275.6

中国版本图书馆CIP数据核字（2018）第020034号

书 名：资本思维：用资本的力量打通财富之路
作 者：翁晋阳 张国贵 刘 玲 著

策 划：巨 凤
责任编辑：苏 茜
责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056

封面设计：MX DESIGN
STUDIO

出版发行：中国铁道出版社（100054，北京市西城区右安门西街8号）
印 刷：北京柏力行彩印有限公司
版 次：2018年5月第1版 2018年5月第1次印刷
开 本：700mm×1 000mm 1/16 印张：14 字数：194千
书 号：ISBN 978-7-113-24262-6
定 价：45.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：（010）51873174

打击盗版举报电话：（010）51873659

一谈到创业，就离不开资本。在全球经济、科技、社会不断发展的历程里，创业者要想经营好一家企业，必须拥有资本思维。

以前人们一谈到创业，就是砸钱。比如，建厂房、招工人、跑市场等。这一套程序还没有做完，钱已经砸进去不少了。等产品生产出来，又需要投入大量资金。由于经营企业需要太多的资金，导致许多创业者在企业还没有产品时，就常常因为资金短缺而面临经营不下去的局面……

现今人们的思维正逐渐发生了转变，最明显是体现在创业方面：

一是筹备资金方式不同，以前人们创业大多是借亲戚朋友的钱或是银行贷款，现在人们主要是通过卖企业来融资；

二是体量不同，以前的企业市值与如今的企业无法相比，甚至可以说差距极大，20 世纪市值上亿的企业就算很大的了，然而如今市值上亿的企业可谓比比皆是；

三是成长速度不同，以前企业想要成长需要经过相当长的时期，而现在的企业成长也就需要几年时间，甚至更短的时间就成长起来了，很多行业的龙头企业“企龄”都很小，它们依靠的就是快速成长，比如，共享单车行业的摩拜单车等。

之所以会出现这种情况，主要是从经营企业的角度来看的，是做企业的人对待企业未来发展的思维发生了变化。正是这种思维的变化，潜移默化地影响着当今企业的发展进程。本书就是从这些变化出发，从战略的层面为读者揭示出当前一些成功企业经营活动中所带有的共性特征以及它们独特的企业经营思路与模式。

作者根据自己长期辅导企业的经验与心得，创新性地总结出一整套现代企业经营管理的方式、方法，挖掘有“价值”企业的秘密。本书内容以做有价值的企业步骤为核心，包括资本运作、企业家思维、企业如何做大做强、投资者如何选择具有潜在价值的企业等几方面来写。本书在表现手法上，采用了理论内容与实操案例相结合的方式，这种写法把枯燥的理论内容变得具有既有较强的可读性，又具有实操性。

阅读此书的读者，不管你是打算创业，还是正在创业，都可以把这本书看成是一本具有“颠覆”意义的新企业经营方法论，让你在短时间内深谙资本思维的智慧，掌握创业的思路。希望本书可以让你收获颇丰、受益良多！

第一章 凶险又神奇的资本世界，想要爱你不容易 / 001

- 1 从“顺丰上市”看资本倍增的风光和辛酸 / 002
- 2 有多少高大上的企业成也资本败也资本 / 009
- 3 从古至今，唯有资本运作帮企业实现财富跳跃性增长 / 017
- 4 看透资本本质，企业方能从容立足资本市场 / 022
- 5 影响企业吸引资本的几个因素 / 026

第二章 资本思维，为企业家打开创造企业财富的大门 / 029

- 1 思维为上，企业家必须拥有的资本思维 / 030
- 2 资本运作时代，企业家要经历的三种跨越 / 038
- 3 诚信，优秀企业家成功的第一要素 / 045
- 4 成功的企业家胆略、眼光、运气，一个都不能少 / 049
- 5 战略与资本共舞，轻松实现企业财富神话 / 054

第三章 资本市场上的投融资，企业做强做大的必经之路 / 061

- 1 企业投融资与资本运作 / 062

2 企业做强做大的秘诀：融资上市 / 068

3 企业融资快，持续增值是关键 / 074

4 企业财富增值具备的几个要素 / 079

第四章 投资拼的是眼光，选对具有潜在价值的企业能帮你实现财富梦想 / 085

1 女怕嫁错郎男怕选错行，企业选对行业才能增值 / 086

2 企业有“利润”不一定能活，有“现金”流一定能活 / 088

3 企业品牌是实力，产品品质是硬道理 / 094

4 好企业的商业模式：左手创新，右手智慧 / 099

5 资本时代，管理模式决定企业的未来 / 103

第五章 融资不凭运气凭实力，为企业在不同阶段寻找匹配的投资者 / 109

1 了解资本的血性和投资的游戏规则，为企业找靠谱的投资者 / 110

2 企业初期阶段，天使投资是最佳选择 / 116

3 中小型企业，风险投资助你一臂之力 / 122

4 企业扩展期，互联网融资能提升融资效率 / 131

5 企业成熟期，民间金融帮你获取更多有利资源 / 137

第六章 资本时代股权为王，企业融资时控股权才是王道 / 145

1 控股权：企业财富的生命线 / 146

2 股权合伙：利益比情怀更重要 / 155

3 股权众筹：让企业财富从 0 到 1 / 164

4 股权激励：企业快速增长的秘诀 / 171

5 私募股权：缔造企业财富神话的炼金石 / 177

第七章 | 用自己的智慧和资本的钱包装企业，把企业财富价值放大无数倍 / 187

1 企业上市前的修炼，启动资本运作模式 / 188

2 企业上市中的运筹阶段，大咖们这样来实现资本倍增 / 199

3 企业上市后的管理：信息披露与维护投资者关系 / 206

4 企业踢好退出的“临门一脚”，能让财富价值数倍倍增 / 209

第一章

凶险又神奇的资本世界，

想要爱你不容易



1 从“顺丰上市”看资本倍增的风光和辛酸

2017年3月，我到A市给中小企业家讲课。学员大多是白手起家、自我奋斗的实干家。很多人没有高学历，也没有读过MBA，更没有受过大企业文化的熏陶，在创办企业时全凭胆魄和一时热情。所以，他们不太重视资本运作，忽视了资本在企业发展中的作用。

说实话，我很欣赏这样的企业家，也希望我的课能给他们带来实质性的帮助。

我讲课前，有位学员特意到宾馆找到我求助，他目前是一家私企老板。企业盈利不错，十几年来，他拒绝各种资本的介入，企业虽然发展缓慢，但没有外债，其霸气有点像陶碧华经营老干妈的阵势。

最近几年，他的竞争对手企业在资本的运作下，从籍籍无名到行业中坚，用了不到五年的时间。这让他十分惊讶，觉得再这样下去，自己的企业会被这些他从来没有放在眼里的企业吞掉的。

“老师，我只是一个踏踏实实做实业的农民企业家，不懂得资本运作。这几年来，大城市里有一些自称是投资公司的人给我打电话，说是要给我的企业投资，并对我承诺，让我的企业上市。我听他们把上市说得那么好，有点心动，可我总觉得企业上市后就不属于我了。企业就像是我一手抚养大的孩子，我不能为了钱卖掉孩子

不是？”他不无担忧地说。

我问他：“你干企业的目的是为了什么？”

他犹豫了一会儿，说：“自然是想把企业做强做大。可都说天下没有免费的午餐，我真的怀疑投资人说的话，说企业一上市比我干这十几年获得的资产还要多。”

我笑着回答：“他们说得不准确，如果你的企业能够上市，会让你干的十几年的企业资本几十倍增加。这才是资本的力量。”

我看他惊讶得张大了嘴巴，就建议他听完我今天的课，再考虑企业是否接受投资人的资本一事。他半信半疑地点点头，然后告辞回到教室。

事有凑巧，那段时间正赶上顺丰上市。为了能让学员彻底明白资本在企业发展中的重要性，在讲课过程中，我特意举了顺丰上市的例子：

从2017年2月24日到2月28日，顺丰控股接连三个交易日涨停，而且不是“一字涨停”。若按此次交易日的收盘价66.8元股价计算，顺丰控股市值高达2794.70亿元人民币。而在2月24日，顺丰控股市值是2309亿元。就国际市场来看，同样按市值排名，顺丰已经成为全球第四大快递公司。全球第三大快递公司德国邮政的总市值为2937.14亿元人民币，只比顺丰控股的市值高出15.6%。

另外，据公开资料，深圳明德控股持有顺丰控股64.58%股权，明德控股由王卫持股99.9%。

我讲完这个例子，让学员来计算顺丰控股在三个交易日的市值增值了多少。即

2794.70 亿元-2309 亿元=485.7 亿元

也就是说，顺丰三个交易日市值就增值了 485 亿元。那么顺丰控股董事长王卫的身价是多少呢？

顺丰上市后，明德控股成为上市公司新的控股股东，而持有明德控股 99.9%股权的王卫（林哲莹代持 0.1%），成为实际控制人。用顺丰股价乘以 27 亿就是王卫的身价，如表 1-1 所示。

表 1-1

单位：亿元

企业名称及创始人	企业上市前估值	企业市值	企业创始人身价
顺丰：王卫	433	2794.70	1800
韵达：聂腾云	180	486	316
圆通：喻渭蛟	175	980	450
申通：陈德军	169	300	250
中通：赖梅松	118	980	279

我说道：“从表 1-1 中我们可以看到，这四家快递公司在借助资本后，市值都在短时间内获得了倍增，这就是资本的力量。而顺丰则是远远地超过了其他三家，其市值是三通一达（申通、圆通、中通、韵达）的市值总和。顺丰创始人王卫的身价更是迅速飙升，一举夺得民营快递行业首富称号。”

这时有一位学员感叹：“难怪许多企业争着上市，原来资本的力量这么大，以后有了钱就得发展企业，让企业到资本市场里掘金，这样钱来得快又容易。”

我说：“真正让钱来得快又容易的不是干企业，而是像顺丰控股的其他股东那样，去做投资。这比你辛苦地干企业强多了。可以说，运作一年资本的收益，是我们干好几年企业的数倍。下面介绍顺丰旧股东投资后的一年收益是多少（见表 1-2）。”

表 1-2

股东名称	时间	投资金额
顺丰控股另外四家旧股东：嘉强顺丰、招广投资、元禾顺丰、古玉秋创	2013年9月	投资78亿元，取得顺丰控股24.51%股权，对应估值为318亿元
	2016年4月	收盘价为13.78元（复权价），代价股发行价为10.66元
	2017年1月	60.73元的收盘价计算，鼎泰新材、顺丰控股旧股东浮盈分别为110亿元和1978亿元

我总结道：“根据顺丰控股最新发布的《业绩快报》显示，其2016年扣除非经常性损益后的净利润为26.43亿元。也就是说，顺丰控股原股东运作一年资本的收益是干一年快递的75倍。从顺丰的例子，我们可以发现，运作资本的收益能让企业财富和自身价值都呈几何级倍增。”

“我们辛辛苦苦十几年，企业赚的钱连顺丰市值的零头都赶不上啊。”台下有企业家感叹，“难怪一直坚称不上市的王卫，也选择了让企业上市。”

“可是，如果企业上市都像顺丰这样，那也太没有意思了。”另一个企业家说。

.....

听了他们的话，我笑着说：“你们只看到了顺丰上市后的风光，没有看到顺丰背后的辛酸。我下面这段分析，能让大家明白，顺丰资本倍增背后的辛酸。”

王卫是一个有情怀的企业家。

1993年3月26日，顺丰在广东顺德成立初期。顺丰还是一个只有十几个人的团队，那时候，作为顺丰的创始人的王卫，跟员工同吃同住同跑市场。

6年后，随着顺丰的不断扩大，王卫对地方代理和合作者采取了放权管理，这样一来，对顺丰形成了自下而上的发展动力。从表面上看，顺丰似乎进入了一条无为而治的良性轨道。为此，王卫还曾经短暂地离开过公司，每天陪家人喝茶、闲时打打高尔夫，过起悠然自得的有钱人的生活。

然而，王卫没有想到，放权管理的方式很快给顺丰带来巨大的隐患。由于网点和人员增多，导致一些片区形成各自为政的局面，有的片区的员工甚至不知道顺丰创始人是王卫。更有一些地区负责人因没有公司制度的制约，其行为出格，大有脱离“顺丰”的趋势；最为严重者是把业务带走自己另外成立公司。

为了顺丰的发展，王卫在1999年重新返回顺丰，并着手对全国的顺丰网点和代理人进行收权行动。王卫的收权方式很平常，就是“一刀切”，想留下来的，产权全部回购；不想留下来的就走人。从用钱来解决问题，到摆平各种各样的威胁、恐吓，用了整整两年时间，才让顺丰的架构和各分公司的产权逐渐明晰起来。

收权过程展现了王卫的铁面无私，为了把代表话语权的所有资产掌握在自己手中，他对连在创业时期跟随他十几年的人都很“无情”，坚持不分给他们一分钱股份，甚至把曾经供职于公司的父亲与姐姐拒之门外。

直到2002年，王卫在顺丰历经人员大清洗、组织结构大变革后，成立了自己的总部。此时的顺丰，真正是属于王卫的，在这里，他一个人说了算。

一个人的公司，虽然取得了话语权，但是也会孤独的。这是一个成功企业家的必经之路。

王卫要把顺丰做成品牌。为了增加客户对顺丰的黏性。别人承诺48小时到，他能做到36小时。今天别人也做到了36小时，我

就把速度缩短到 24 小时。这种优势的背后是强大的后台支持系统。在这方面，王卫从来都舍得下本钱、花重金，可以说是“不惜一切代价”。

王卫很重视一线开拓市场，只要是有利于客户、工作的事情，即便收益极少，他也不惜投入大量的钱力、财力、人力。总之，只要是能把工作、事情做好，他会主动拨钱购买。

为了留住人才，王卫舍得花钱。众所周知，顺丰的工资比别的快递公司都高：别的快递员月薪 1 000 多元，在顺丰是两三千元、有的快递员月薪 8 000 元甚至 10 000 元。而管理层的薪酬，顺丰是同行公司的一倍。对于创业之初那些跟不上时代发展的“元老”，王卫则会高薪奉养起来。

王卫运用这种非常人性化的管理方式，把顺丰做成了独有的牌子。在国内这么多快递中，顺丰若不称自己是业内“第一”，没人敢说是“第二”。应该说，在王卫眼里，顺丰就像是他亲手抚养大的“孩子”。正是缘于对顺丰的这种感情，王卫才在 2011 年对外界说：

“上市的好处无非是融资，获得发展企业所需的资金。顺丰也缺钱，但是顺丰不能为了钱而上市。上市后，企业就变成一个赚钱的机器，每天股价的变动都牵动着企业的神经，对企业管理层的管理是不利的。”

至于五年后王卫决定顺丰上市，他仍然是出于对顺丰的感情，主要原因有以下几种（见图 1-1）。

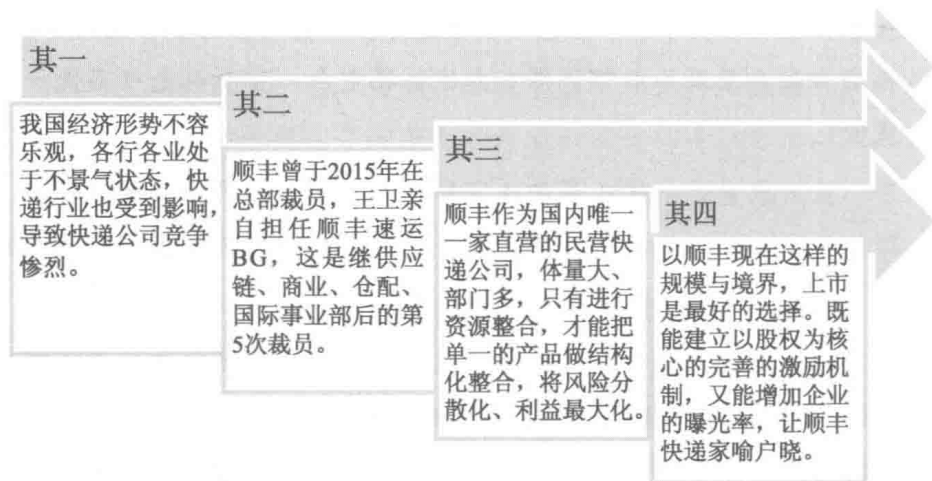


图 1-1

我总结道：“顺丰上市，反映出其所在的行业正面临变革，加之企业处于转型期，企业的变革与转型必须借助资本市场的力量来华丽地转身。顺丰的例子，让我们再一次发现，资本倍增的风光和辛酸。资本让企业财富倍增的风光，通常带着创始人辛苦打拼的辛酸。”

A 听完这堂课后，对我说：“老师，您这堂课让我真正地领略到了资本的神奇，企业要想发展，让企业财富倍增，必须大量地运用资本的力量。”

我笑道：“没你想得那么简单，坦言说，资本都是追逐利益的。你的企业若没有一个非常好的市场，或是让他们看不到希望，就不能获得资本垂青。即便是有了资本，若你不懂得资本运作，就会遭到资本的抛弃，毁掉自己辛苦打拼的企业。”

我经常对做企业的学员说，一个优秀的创业人，一定要做两手准备。

图 1-2 所示为优秀创业人应当做的两种准备。

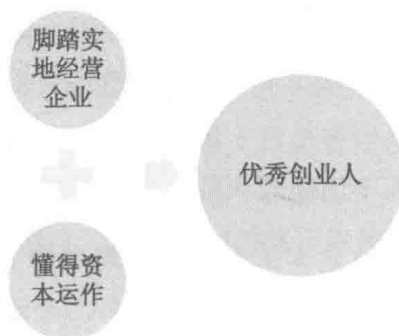


图 1-2

任何事情都是有两面性的，正所谓“塞翁失马，焉知非福”。经营企业也是同样的道理，你的企业融到资是好事。然而，资本的力量再大，也无法让一个不合格的企业上市。而企业是否能经营好，除了一些客观原因外，最主要的责任还在创业者身上。所以，企业要想让资本助你的企业实现财富倍增，企业创始人必先把企业经营好。否则，你的企业会像我下一节讲的那样败给资本。



2 有多少高大上的企业成也资本败也资本

想说爱你不容易

你是那昨天的云

还是今天淋漓的雨

... ..