

企业家、公司、项目经理与风险投资家的磨合之道

融资高手

FINANCIAL EXPERT

获取风险资本的必胜秘诀



美国最大风险投资机构联合资本股份公司总裁

大卫·格莱斯顿

David Gladstone



周寰/雷鸣/编著/中国城市出版社



融资高手

周 寰/雷 鸣

015-10

中央财经大学图书馆藏书章

登录号 455510

分类号 F830.5/187

中国城市出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

融资高手/周寰, 雷鸣编著. —北京: 中国城市出版社, 1998. 3

ISBN 7-5074-0767-5

I. 融… II. ①周… ②雷… III. 融资—概论 N. F830.45

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 03983 号

融资高手

责任编辑 李 青

美术编辑 星鸿工作室

责任设计编辑 王质麒

出版发行 中国城市出版社

地 址 北京市朝阳区和平里西街 21 号 邮 编 100013

电 话 64235833 64281366 传 真 64238264

经 销 新华书店

印 刷 北京东晓印刷厂

字 数 252 千字 印 张 11.75

开 本 850×1168 (毫米) 1/32

印 次 1998 年 4 月第 1 版 1998 年 4 月第 1 次印刷

印 数 00001—15000 册 定 价: 22.80 元

· 版权所有、翻印必究 ·

目 录

上篇 融资新概念

第一章 风险资本：最佳融资手段	(3)
以钱生财	(4)
何谓风险资本	(5)
风险资本公司如何分类	(7)
家族型和集团型之“权益式”风险资本	(8)
风险资本领域的法人精神	(9)
你在为哪类企业争取投资？	(11)
何类产业是风险资本的投资重心	(13)
何种产品是风险资本的投资重点	(15)
有效的风险资本何其多	(16)
企业家的机遇	(17)
你能争得风险投资吗？	(17)
应该寻求多少风险投资？	(18)
如何确定拟寻求风险资本的形式	(19)
双方合作形式的选择	(21)
如何选择风险资本公司	(22)
你可否通过电话与风险资本公司联络	(23)
其它应注意的问题	(26)

目 录

多久能取得资金	(28)
关于风险投资的几种错觉	(29)
目标	(32)
第二章 获取投资家信任的第一步	(33)
摘要之概貌	(34)
风险投资者为何对此产生兴趣	(36)
如何编写摘要	(37)
信封种类亦应合理选择	(41)
摘要之要诀	(43)
其它风险资本	(44)
激励之所在	(47)
人们对摘要的期待何在	(47)
风险投资者心目中的摘要	(49)
关于你的关键点的保密	(49)
目标	(50)

中篇 融资之道

第三章 计划书：出售公司的宣言	(53)
你是否需要中介人或顾问？	(55)
计划书质量之关键所在	(55)
第一部分：摘要	(57)
第二部分：公司及其未来	(57)
第三部分：公司管理	(68)
第四部分：投资说明	(71)
第五部分：风险因素	(75)
第六部分：投资回报与退身之路	(77)

第七部分：经营分析与预测	(78)
第八部分：财务报告	(80)
第九部分：财务预测	(81)
第十部分：关于产品的报道、介绍、样品与图片 ...	(81)
不宜包罗万象	(82)
风险投资者真正关心之所在	(82)
计划书的包装	(85)
如何合理确定联络风险投资者的数量？	(87)
辛迪加组织 (Syndications；企业联合组织)	(89)
第四章 问题的提出和解决	(91)
基本问题之所在	(92)
关于计划书的各种问题	(94)
第一部分：摘要	(94)
第二部分：公司及其未来	(94)
第三部分：管理	(105)
第四部分：投资说明	(109)
第五部分：风险因素	(112)
第六部分：投资报酬与退身之路	(116)
第七部分：经营分析与预测	(117)
第八部分：财务报告	(118)
第九部分：财务预测	(119)
第十部分：关于产品的报道、介绍、样品与图片	(119)
风险投资者果真会提出如此多的问题？	(123)
目标	(124)
第五章 关键局面：会晤与协商	(125)
风险投资者的办公室	(125)

风险投资者的仪表风度·····	(126)
会晤将持续多长时间? ·····	(127)
会晤的目标·····	(127)
会晤的一般情况·····	(128)
介绍情况也是一种艺术·····	(129)
风险投资者在寻求哪类企业家? ·····	(130)
企业家之应有素质·····	(130)
精通公司业务·····	(134)
若干不该说的话·····	(135)
若干不该做的事·····	(138)
会晤期间的协商技巧·····	(140)
如何放弃这种交涉? ·····	(142)
风险投资者的权益·····	(143)
风险投资者如何为其投资定价·····	(144)
可能蒙受的风险损失·····	(149)
协商之后·····	(153)
目标·····	(153)
第六章 意向书：投资备忘录或项目清单·····	(155)
意向书概述·····	(157)
意向书包括哪些内容? ·····	(158)
投资项目备忘录包括哪些内容? ·····	(175)
咨询协议·····	(180)
股权委托·····	(181)
意向书没有法律效力·····	(181)
支节问题不必纠缠·····	(182)
凡此种种，你不能在意向书上签字·····	(183)
目标·····	(183)

第七章 实地考察	(185)
来访途中.....	(185)
如何提供“库克式”的参观.....	(186)
关于计划书的附加问题.....	(188)
关于公司的附加问题.....	(188)
关于管理的附加问题.....	(189)
个人调查.....	(191)
风险投资者“怀疑狂”.....	(191)
背景调查的其他方面.....	(193)
要对企业家进行测验吗?.....	(194)
经验就是“试金石”.....	(195)
调查企业家及其管理队伍.....	(196)
组织其他人的问题.....	(197)
调查商业、产品及行业.....	(198)
行业研究.....	(198)
产品的独特性.....	(199)
对公司证人提出的问题.....	(201)
向风险投资者提出的问题.....	(206)
对风险投资者的时间限制.....	(210)
目标.....	(210)
第八章 缔结协议	(211)
第一种缔结：有特权的贷款的法律文件.....	(212)
第二种缔结：购买股票的法律文件.....	(222)
作为商人的律师.....	(225)
老练的律师最好.....	(226)
持续上升的法律费用.....	(227)
律师如何增加你的法律费用.....	(228)

目 录

有问题的法律业务·····	(230)
企业组合与律师·····	(231)
缔结：真实的时刻·····	(232)
缔结费用·····	(232)
关于律师的种种·····	(233)
目标·····	(234)
第九章 共同工作 ·····	(235)
共同决定主要政策·····	(236)
财务月报·····	(237)
月份报告不可缺少·····	(238)
每月一次董事或投资者会议·····	(239)
与风险投资者讨论的其他项目·····	(240)
建立信誉·····	(241)
警告信号·····	(242)
企业家的财务问题·····	(244)
企业家的人事问题·····	(246)
随机应变的企业家·····	(248)
成功的企业家·····	(248)
当你有问题时·····	(250)
十件不要说的事·····	(255)
关系成功的秘密·····	(260)
作为董事成员的风险投资者·····	(262)
风险投资者的涉入程度·····	(263)
风险投资者的目标·····	(265)
目标·····	(266)
第十章 退身之路 ·····	(267)
价格问题·····	(268)

第一个方法：公开上市·····	(268)
第二个方法：公司或企业家买进·····	(273)
雇员股票所有权信托买进·····	(274)
第三个方法：卖给另一家公司·····	(278)
第四个方法：寻找新的投资者·····	(285)
公司合伙人·····	(285)
第五个方法：清理公司·····	(287)
与风险投资者协商·····	(288)
目标·····	(289)

下篇 融资经纪人

第十一章 利用经纪人 ·····	(293)
会计师：如何利用他们·····	(295)
投资银行家：他们能做什么·····	(296)
律师：他们作为金融经纪人行吗？·····	(297)
独立金融经纪人：他们想干什么？·····	(298)
经纪人的特性·····	(299)
同经纪人的协议·····	(301)
考察经纪人·····	(303)
费用的数量和类型·····	(304)
谁向风险投资者提出计划？·····	(305)
目标·····	(306)
第十二章 建议与忠告 ·····	(307)
跟上风险投资者·····	(307)
选择风险公司·····	(308)
风险投资过程·····	(309)

作为常人的风险投资者.....	(309)
有问题的公司寻求资金.....	(311)
为工作或为自我寻求资金.....	(311)
过多的信息.....	(312)
你懂得可信性吗?	(313)
企业家十戒.....	(313)
临别赠言.....	(319)
附录一 实际文件	(320)
意向书.....	(321)
法律文件一.....	(327)
法律文件二.....	(340)
常经法律公文件之三:	(344)
需经法律公证的文件四:	(349)
要求法律公证的文件之五.....	(356)
附录二 词汇表	(358)

上篇

融资新概念

第一章 风险资本： 最佳融资手段

**您有志于筹集必要的风险资金以发
展自己的事业吗？诸多问题将摆在你的
面前**

凡小公司均可能需要风险资本，风险资本即一种风险性资金，它可促使小公司兴旺发达。每当一企业家萌生一种新点子，或欲扩展自己的事业，或欲买进一个发展中的小公司，通常有两种途径。一是向银行贷款，而后分期偿还，其承担的风险亦微不足道；二是因银行拒绝贷款，当事者不得不在同行或朋友间融资，鉴于该方式涉及的人员通常具有各自不同的经济利益，远非专业性风险投资形式，因而，当事者将承受很大的风险。基于这种分析，企业家的确有必要尽最大的努力，学习掌握与风险资本相关的理论和业务。为此，本书就如何充分利用风险资本公司的资金，以及如何处理彼此之间的业务关系等问题，做出系统简要的说明。

风险资本投资是推广很大的业务，做出向小公司投资的决策本身就是一项极复杂的工作，当事者不仅要回答诸多相关问题，而且，为求得风险资本的支持，还要以书面等

形式，对投资的相关因素做出有说服力的说明。

您如何利用风险资本创建一个公司、购买一个公司或扩展现存的公司；您如何与风险资本投资者合作，以使自身获取最大的收益。对此，本书将有系统的说明。

以钱生财

“假如你有一个好主意可能为我们赚钱，我愿意支持你。”话虽简单，却一语道破了由风险资本公司获取投资的基本条件。分析该语句无疑可加深人们对风险资本的理解。

“可能赚钱”其含义显而易见。即风险资本持有者之本意不在于投资某种慈善事业或某种不确定的希望和信用，风险资本公司的唯一目的是获取收益。尽管某些风险资本公司的资金来源于慈善机构和养老金等，但是，其基本出发点还是赚钱。如果你的事业只能提供非利润的贡献，那么，你就不要求助于风险投资者。如果你可以给风险投资者以额外的利润则可吸引对方参与投资。例如，一个正考虑投资于露天剧场的风险投资者或许可为著名影星提供一个广告场所；一个投资于特殊公司且获得成功的风险投资家，或许可因投资于划时代的创新事业而名垂青史；然而，上述两种投资意向均不会引起风险投资家的兴趣，其基本原因是缺少引起投资的原动力。

“为我们”的言外之意是风险投资者对只为他人赚钱的投资个案是没有兴趣的。要知道，从风险投资观点看来，无论是只为当事者赚钱的个案，还是只为风险资本投资者赚钱的个案，都不是理想的投资个案，双方的利益必须兼顾。事实上，如果一个个案能使个案发起人与风险投资者利益紧密相关，则必然最大限度地调动对方关心投资个案的积极性，有双方风雨同舟，患

难与共，个案成功的希望必然很大。

“好主意”的要求是十分严格的。一般意义下的所谓好主意，人们已司空见惯，并不难发现，而有实用价值的好主意则很难发现了，特别是能赚钱的好主意更是难上加难。更何况，即使你有幸找到了良好的投资机会，如何求得风险投资家的理解也十分困难。为此，建议你能按照本书要旨去做，采取适当方式与风险投资公司商谈沟通，则风险投资家不仅会深刻了解你的公司，还会全面理解你所提供的赚钱机会。

“我愿意支持你”乃是全部最重要的部分。为求得风险投资家全心全意的支持，你必须想办法使风险投资家坚信，你和你的公司可以保证个案按计划实施，且一定会赚钱。而要真正实现这一目标是十分困难的，因为，你只有做大量的说明工作，才可能求得对方的理解和支持。

何谓风险资本

为便于理解，首先举例说明何谓非风险资本。银行提供的营业性贷款不是风险资本；投资公司于纽约股票交易市场买进的股票和证券也不是风险资本；不动产投资公司买进公寓性建筑和购物中心等都不是风险资本。然后，再举例说明何谓风险资本。银行的分支机构投资于小公司属风险资本；投资公司买进公共出版之新发行权亦属风险资本；如果你和你的朋友们共同投资于小公司，且有志于改变其经营方向，则该投资属风险资本；假如你借钱给自己的兄弟，帮助他兴办新式店铺，亦可看成风险资本；再假如你在新建的生产式设备的私营公司购买股票，则你的投资正是众所周知的高技术风险资本；股权资本用于买进公司属风险资本；用于有极大发展潜力的公司的投资

亦属风险资本。

基于上述分析，不难看出，风险资本主要依风险程度不同分类，它与投资的构成无关。如果是产权或投资，它将获取长期的投资收益；如果是高风险的借款，风险投资家（借出方）可获得借款额的 25% 的年息收益。然而，若借款的风险程度大同小异，且借款的利息率基本相同，你或许会问，此时如何区分普通投资公司与风险资本公司？回答很简单，即主要分析二者对被投资公司的关心程度。由于风险资本公司是被投资公司的合作伙伴，必然希望伙伴兴旺发达，以便自己能收到优厚的投资报酬。相对的，他会经常了解对方的情况，并不断提出建设性的意见。相比之下，普通投资公司不会有此类特点，在你与风险投资家接洽时，不必介意对方只是为了钱；在你需要风险投资时，应千方百计帮助你寻求的风险投资人建立必胜信心。

人们习惯认为常规的资金来源不可用做风险资本，而风险资本只能有非常规的资金来源。这种认识在近 20 年内被打破了，目前，已形成诸多常规的风险投资专设机构。1958 年，伴随着小型公司投资管理条例的执行，美国政府开始支持风险资本投资家。风险资本公司若能通过美国小型企业管理局（SBA）的审查，则该公司可从 SBA 得到低利贷款，形成风险基金，但该基金只能投资于小公司。现在，已有 250 多个风险资本公司在 SBA 注册。其中最大的风险资本机构已有诸多证券交易公司参与风险投资，形成风险资本财团（Venture Capital Pool），集中参与风险投资。在近 15 年间，风险资本财团的管理逐步专业化，其风险基金的来源也形式多样，包括养老金、保险公司、风险资本公司和个人股票持有者等。同时，为保证风险基金的有效管理，其管理人员亦应接受良好的训练。近 20 年来，在美国独立于 SBA 的风险资本财团有百余个，大约有 500 个专业性的