

中国中小企业大讲堂 上海浦东技术创业促进中心 联合推荐

PE

# 中小企业 股权融资攻略

王宏 杨卫东 著

 復旦大學 出版社  
www.fudanpress.com.cn

中国中小企业大讲堂 上海浦东技术创业促进中心 联合推荐

PE

# 中小企业 股权融资攻略

王 宏 杨卫东 著

復旦大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

中小企业股权融资攻略/王宏、杨卫东著. —上海:复旦大学出版社, 2009. 8  
ISBN 978-7-309-06772-9

I. 中… II. ①王…②杨… III. 中小企业-融资-研究-中国 IV. F279.243

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 120871 号

中小企业股权融资攻略

王宏 杨卫东 著

---

出版发行 复旦大学出版社 上海市国权路 579 号 邮编 200433  
86-21-65642857(门市零售)  
86-21-65100562(团体订购) 86-21-65109143(外埠邮购)  
fupnet@fudanpress.com http://www.fudanpress.com

---

责任编辑 王联合

出品人 贺圣遂

---

印刷 上海肖华印务有限公司  
开本 787×960 1/16  
印张 17.5  
字数 330 千  
版次 2009 年 8 月第一版第一次印刷  
印数 1—4 100

---

书号 ISBN 978-7-309-06772-9/F·1508  
定价 32.00 元

---

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社发行部调换。

版权所有 侵权必究

# 序 言

融资难是制约中小企业发展的老大难问题。在中国情况是这样,在世界其他国家和地区也基本上是如此。

形成中小企业融资难的原因是多样的。这里有政府的原因,有银行和金融机构的原因,当然也有中小企业自身的原因。因此,解决这一问题就有待于各方面的共同努力。

近年来,我国政府为解决中小企业融资难问题出台了许多政策。比如加快金融体制改革步伐,丰富完善金融体系,鼓励商业银行向中小企业贷款;建立中小企业信用担保体系;搭建中小企业信用社会化平台;开通中小企业板,加快推出专为中小企业提供中长期资本融资服务的创业板等等。

银行和金融机构也从中小企业特点出发,积极探索,不断创新思路 and 模式。如招商银行,针对中小企业结算、融资、理财、咨询等各个方面的需求特点,进行产品创新,推出具有服务特色的中小企业金融品牌:点金成长计划。与此同时,在风险管理、激励制度等方面进行一系列改革,使中小企业业务呈现出较好较快的发展势头。

但是,由于中小企业量大面广,行业分布和发展阶段不同,各自情况千差万别,融资的实力和能力迥异。因此,中小企业融资难问题,虽经各方努力,也只是在一定的程度上得以缓解。

从具体的企业出发,了解融资制度创新,熟悉各种融资方式的特点是有意义的。西方发达国家的中小企业发展经验告诉我们,对于那些情况好、业绩优、成长性强的中小企业,私募股权融资是一重要的选择。通过私募股权融资,中小企业不仅可以获得宝贵的增量资金,而且有助于完善公司治理结构、建立激励机制、引进高水平人才等。很难想象,如果没有引进私募股权投资机构(风险投资)全方位的支持,微软、英特尔、GOOGLE 会迅速成长为左右世界新经济发展方向的大公司,也很难想象盛大、百度、分众、尚德等企业会以中国新经济代表的群体形象出现在国际资本市场。

盛大、百度、用友等中国企业在国内外资本市场的成功上市,点燃了中国中小企业寻求上市的巨大热情。然而,许多中小企业也许并不十分清楚,企业的上市

之路并非一蹴而就。一般来讲,企业上市都要历经若干阶段,而私募股权融资则是企业上市之前的一个重要步骤和选择。因此,补上私募股权融资这一课,是许多中小企业寻求上市必须也是必要的一个环节。遗憾的是,即使一些中小企业意识到股权融资的重要性,但由于不了解股权融资的运作规律和游戏规则,没有掌握与投资机构打交道的“共同语言”,或者说,根本不具备与股权投资机构打交道的专业能力,造成了这些中小企业面临股权融资无门或股权融资徒劳无功的尴尬局面,多次的失败经历,已使得一些中小企业视股权融资为畏途,甚至失去了股权融资的信心和勇气。

提高自身股权融资能力,在股权融资实践中少走弯路,已成为一些中小企业面临的共同课题。但回到现实中,要破解这一课题却并不是一件容易的事情。由于私募股权融资作为一种投融资制度的创新,在国内的实践并不充分,还无法创立出一套完整的适合中国国情的私募股权投资理论,自然也难以找到一本具有较强操作性的中国中小企业股权融资实践指导教程。近年来,一批翻译自国外的风险投资、私募股权投资的专业书籍陆续出版,但大多学术味较浓,专业性很强,对制度的描述多于具体的操作指导,作者的讲述角度又大多站在如何指导专业投资者进行投资上,因此,这些书籍对希望用于融资实践的广大中小企业指导性并不强。

《中小企业股权融资攻略》的两位作者是我大学同门师弟,作为国内风险投资及私募股权投资领域的早期实践者,他们有着较厚实的管理学功底,同时,也有着较为丰富的私募股权投资实践积累。看得出来,他们推出此书是受强烈的责任心所驱使,是想为国内广大的中小企业奉献出一部高质量的私募股权融资操作指导性著作。本书最值得称道的地方,一是作者力求将私募股权融资的知识性与实务操作性进行有机统一。为此,作者较少采用纯粹的理论性探讨和复杂的理论模型,而是从股权融资的整个流程入手,将专业概念融合进操作实务的讲述中,让读者感到形象易懂。二是在全书结构的编排上,更贴近国内读者的思维方式和理解习惯。本书既试图让读者掌握股权融资的每个知识点,又希望让读者在读完本书后能在脑中形成一个完整的股权融资路线图。

当然,由于一本书容量毕竟有限,作者为保证本书逻辑体系的完整,在讲述中也不可能面面俱到,加之每位读者自身在股权投资领域的经验和知识储备不同,一些读者对本书某些章节内容的掌握上可能会存在一些差异,这应该是正常的。对这一问题的存在,读者可以通过多种形式和渠道,与作者或其他专业人士进行后续的交流 and 沟通来加以解决。

最后我想说的是,作者为国内中小企业做了一件有意义的事,希望通过本书的出版,有更多的能人志士来关心中国中小企业的融资与发展问题。

工业和信息化部中小企业对外合作协调中心副主任

秦志辉 博士

# 目 录

序言 .....	1
导言 .....	1
<b>第一章 股权融资为什么 .....</b>	<b>4</b>
引言 .....	4
一、一个对企业家股权融资态度的形象说法 .....	4
二、你的企业缺钱吗 .....	5
(一) 缺钱的企业是大多数 .....	5
(二) 千错万错,速度是不会错的 .....	6
(三) 克服高速成长风险的可行之道 .....	6
三、股权融资仅仅是解决资金短缺问题吗 .....	7
(一) 帮助原股东套现 .....	7
(二) 帮助企业上市 .....	8
(三) 改善公司治理结构 .....	9
(四) 帮助引进高水平的经营管理人才和技术人才 .....	10
四、股权融资与企业家控制力之惑 .....	11
(一) 不想股权融资是因为不想失去对企业的控制力 .....	11
(二) 企业家控制力的大与小 .....	12
五、中小企业股权融资与债务融资的选择 .....	13
(一) 不同企业应选择不同的融资策略 .....	13
(二) 私募股权融资是一些中小企业获得债务融资能力的必经过程 .....	14
<b>第二章 揭开股权投资商面纱 .....</b>	<b>15</b>
引言 .....	15
一、股权投资及相关概念 .....	16
(一) 股权投资 .....	16
(二) 私募基金和公募基金 .....	16

(三) 私募股权投资基金 .....	17
二、股权投资商的类型 .....	17
三、股权投资商的商业模式 .....	19
(一) 一个平台 .....	19
(二) 两个定位 .....	20
(三) 三种能力 .....	21
四、投资商的业务流程 .....	24
五、投资商的投资对象 .....	25
六、投资商面临的投资风险 .....	27
(一) 来自于系统性风险 .....	27
(二) 来自于委托代理关系 .....	28
(三) 来自于信息不对称 .....	28
(四) 来自于不完全合同 .....	29
(五) 来自于技术风险 .....	29
(六) 来自于市场风险 .....	30
(七) 来自于企业经营风险 .....	31
(八) 来自于投资不能及时退出的风险 .....	32
<b>第三章 爱你要商量 .....</b>	<b>35</b>
引言 .....	35
一、有哪些典型矛盾 .....	35
(一) 对融资企业未来前景判断上的分歧 .....	36
(二) 对融资企业估值上的分歧 .....	36
(三) 对投资退出认识上的分歧 .....	36
(四) 对投资风险认识上的分歧 .....	36
(五) 要不要制约 .....	37
(六) 投资程序上是否过于复杂 .....	37
二、为什么矛盾多 .....	37
(一) 评价企业:理智还是情感 .....	37
(二) 挑选对象:各有各的标准 .....	38
(三) 合作条件:相互认同度不高 .....	38
(四) 看待风险:各有各的立场 .....	38
(五) 游戏规则:权利和责任如何兼顾 .....	39



(六) 未来出路:求同存异说起来容易 .....	39
三、矛盾解决之道 .....	40
(一) 要讲理性 .....	40
(二) 要讲困难 .....	41
(三) 要讲缘分 .....	41
(四) 要讲能力 .....	42
(五) 要讲规则 .....	42
(六) 要讲胸怀 .....	43
(七) 要讲戒心 .....	43
<b>第四章 投资商选择融资企业先搞“三讲” .....</b>	<b>50</b>
引言 .....	50
一、讲行业与市场 .....	51
(一) 是否处于一个有发展前景的行业 .....	51
(二) 是否存在政策上的限制 .....	51
(三) 技术和概念是否新颖 .....	52
(四) 是否存在足够的市场潜力 .....	53
(五) 是否有自己可控制的销售渠道 .....	53
(六) 是否具备规模膨胀的外在条件 .....	54
二、讲管理团队 .....	55
(一) 企业家的素质要求 .....	55
(二) 管理团队组合的完整与合理 .....	61
三、讲商业模式 .....	62
(一) 企业的收入是怎么来的 .....	62
(二) 如何满足客户价值 .....	65
(三) 企业的核心竞争力是什么 .....	66
<b>第五章 融资企业寻找股权投资前的三项必备功课 .....</b>	<b>70</b>
引言 .....	70
一、准备商业计划书 .....	71
(一) 什么是商业计划书 .....	71
(二) 商业计划书的作用 .....	71
(三) 一份好的商业计划书应该是什么样的 .....	72

(四) 由谁来完成商业计划书 .....	72
(五) 商业计划书的内容和格式 .....	72
二、价值评估 .....	77
(一) 如何看待价值评估 .....	77
(二) 常用估值方法介绍——基于资产的估值方法 .....	77
(三) 常用估值方法介绍——基于市场比较的估值方法 .....	79
(四) 常用估值方法介绍——基于收益的估值方法 .....	82
(五) 影响最终成交价格的外在因素 .....	88
(六) 给融资企业的一点提醒 .....	89
三、内务整理干净 .....	89
(一) 显性或隐性法律障碍问题 .....	89
(二) 财务体系不规范问题 .....	91
<b>第六章 为初次会谈而准备 .....</b>	<b>93</b>
引言 .....	93
一、怎样找到投资商 .....	93
(一) 写邮件或直接打电话 .....	93
(二) 通过圈内熟人的引荐和介绍 .....	94
(三) 通过融资顾问公司等中介机构 .....	94
二、洽谈前的准备工作 .....	95
(一) 再次熟悉商业计划书 .....	95
(二) 准备“电梯间演讲”(elevator pitch) .....	95
(三) 准备一个简短的 PPT 演示 .....	96
(四) 合理安排第一次正式会谈的参加成员 .....	96
(五) 了解要会见的投资商 .....	96
三、会谈时要牢记的军规 .....	97
(一) 态度决定好的开始 .....	97
(二) 会谈三个阶段的不同要求 .....	98
(三) 注意一些不该说的话 .....	99
四、会谈没有成效怎么办 .....	101
<b>第七章 条款清单是谈判的基础 .....</b>	<b>103</b>
引言 .....	103

一、条款清单(投资意向书)是什么 .....	103
二、条款清单主要条款解析 .....	104
(一) 企业估值、投资金额与持股比例 .....	104
(二) 董事会的组成与运作 .....	105
(三) 投资商利益保障条款 .....	107
(四) 管理层股权行权计划 .....	111
(五) 管理层激励条款 .....	112
(六) 对赌条款 .....	113
(七) 管理层及关键人员雇佣条款 .....	116
(八) 管理层陈述和保证条款 .....	116
(九) 约定事项 .....	117
(十) 投资的前提条件 .....	118
(十一) 条款清单其他条款 .....	118
三、谈判中遇到问题如何解决 .....	118
(一) 投资商和融资企业各自关心的核心问题 .....	118
(二) 谈判中遇到问题时的解决原则 .....	119
<b>第八章 尽职调查是对融资企业的一次大考 .....</b>	<b>121</b>
引言 .....	121
一、什么是尽职调查 .....	121
二、尽职调查的工作程序 .....	122
(一) 向融资企业提交尽职调查问题清单 .....	122
(二) 投融资双方签订保密协议 .....	122
(三) 组建尽职调查工作小组 .....	123
(四) 制定尽职调查工作方案 .....	123
(五) 工作小组进场工作 .....	123
(六) 制作尽职调查报告 .....	123
三、尽职调查的工作方法 .....	125
(一) 资料收集与验证 .....	125
(二) 会见有关人员 .....	125
(三) 实地考察 .....	125
(四) 向有关机关、机构核查 .....	126
(五) 分析和总结 .....	126

四、尽职调查的工作范围	126
(一) 主体资质	126
(二) 治理结构	127
(三) 组织结构	127
(四) 资产状况	128
(五) 知识产权类资产	128
(六) 债权债务	129
(七) 财务管理状况	129
(八) 税收	130
(九) 同业竞争	130
(十) 关联交易	131
(十一) 环境保护	133
(十二) 诉讼或行政处罚事项	133
(十三) 管理运作团队	133
(十四) 重要合同	134
第九章 投资协议的签订和后融资阶段的合作	135
引言	135
一、投资协议的签订	136
(一) 条款清单与投资协议的关系	136
(二) 投资协议签订应注意的问题	136
(三) 投资协议签订的主体	137
(四) 投资协议的主要条款和内容	137
二、投资商的后期管理监控	143
(一) 后期管理监控为什么	143
(二) 后期管理监控应把握的原则	143
(三) 后期管理监控的主要措施	145
三、上市,上市	147
(一) 上市为什么	147
(二) 私募股权投资商是融资企业上市的天然合作伙伴	149
(三) 与上市有关的基本概念	151
(四) 股票发行上市的基本程序	153

第十章 融资顾问公司在企业股权融资中的作用 .....	156
引言 .....	156
一、你的企业需要融资顾问公司吗 .....	156
二、融资顾问公司的作用体现 .....	158
(一) 协助融资企业完成融资前的必备功课 .....	158
(二) 帮助融资企业找到最合适的投资商 .....	159
(三) 帮助融资企业与投资商进行接触和谈判 .....	160
三、聘请融资顾问公司的代价 .....	161
(一) 收费的原因 .....	161
(二) 融资顾问费的收取 .....	162
四、与融资顾问公司签订合作协议 .....	163
附录	
附录 1 创业投资企业管理暂行办法 .....	167
附录 2 首次公开发行股票公司改制重组指导意见 .....	171
附录 3 首次公开发行股票并上市管理办法 .....	182
附录 4 中小企业股票发行上市指南 .....	189
附录 5 首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法 .....	227
附录 6 股权投资尽职调查表(报告) .....	233
附录 7 XYZ 公司条款清单 .....	255
参考文献 .....	261
后记 .....	263



# 导 言

---

中国进入大国崛起的上升通道,全世界都在看好“中国概念”,而“中国概念”几乎与热钱翻滚画上了等号。近年来,海外多家知名私募股权投资基金(包括风险投资基金)纷纷进入中国开拓投资版图,而国内股权投资机构也不甘人后,凭借对国内市场和国内企业更深的理解,也已开始大规模投资圈地运动。尽管由于美国次贷危机引发的全球性金融危机不期而遇,但正是这场金融危机的到来,使国际上对中国在拉动全球走出危机所能发挥的重要作用有了更新的认识。因此,在西方国家投资机会面临萎缩的情况下,把资金投入中国富有活力的成长性企业中,和他们一起分享中国经济高速成长的红利,仍不失为国内外股权投资机构目前及未来相当长一段时间的正确选择。

在这样一个流金岁月里,反差巨大的是,大多数素质优良的国内企业,尤其是中小企业,却在纷纷感叹融资渠道少、融资难、上市难。大家都知道股权融资的好处,期盼着与股权投资机构合作,但投资机构却总是像神龙见首不见尾,即使见了面,也多是不了了之。之所以会形成这种阴错阳差,当然是和国内股权融资市场启动晚,投融资双方缺少正常化的了解和沟通的渠道,还有国内与此相关的法律法规滞后等因素有关。但换一个角度看,融资企业不了解股权融资的运作规律和游戏规则,没有掌握与投资机构打交道的“共同语言”,不能合理正确地处理双边的权益、责任和义务,不能理性分析自身的投资价值,不能正确表达融资主张和融资意愿等等因素,正是制约国内企业股权融资的命门所在。而将上述种种表现加以归纳,反映的核心问题是融资企业在股权融资专业运作能力上的不足。

在股权融资运作能力上存在不足的融资企业,如果曾经有过与投资机构打交道的经历,多数都会有下面的体会:在投资商面前,自己已惯常的做生意套路打不出来,对方使用的套路又没法接招,投资商说的一些概念自己似懂非懂,投资商提交的一些文字条款自己都不知道是该接受还是拒绝。这时的自己就像一个小学生,一下子感觉到要重新学习的东西太多,但真想学,一时又不知道要学什么,从哪里学起,还不知道自己能不能学会,等等。这种想干点事又摸不到头绪的感觉肯定很不爽。怎么办?总不能因为怕露怯而不与投资商打交道吧。

一方面是融资企业感慨融资难,另一方面,我们还经常可以听到这样的资本故事:某某企业家和某某投资家喝了一次咖啡,两人相见恨晚,惺惺相惜,谈笑间就签下几百万或几千万美元投资大单;或者某某企业家有一个天才的创业计划,只凭几页商业计划书,就成功说服了投资家,很快引资多少多少万;而故事的结局总是相似的,企业家收获了高速成长的奇迹和富豪榜上的排名,投资家则在资本市场赚了个N倍的投资回报。像这样的故事,成功的“过来人”爱讲,未成功的有心人爱听,似乎给人留下这样一个印象,股权融资不过是一个由投融资双方共同演出的一个一见钟情、山盟海誓、皆大欢喜的爱情小品故事。

这样的故事充满了传奇,是真实的吗?答案是肯定的,至少有一部分是真实的。但这样的故事总是这样完美吗?答案是不一定。我们知道,大凡讲故事的人,即使是讲自己真实的故事,为了增加故事的传奇性和戏剧效果,总是要对故事进行一些源于生活而又高于生活的二次创作。比如在上面的资本故事中,一些被认为是平淡无奇的细节、有损于主人翁光辉形象的挫折和艰辛、与他人合作中的误解和争争吵吵就被这样二次创作掉了。讲故事的人要这样讲也好理解,一是关系到他们的面子和隐私,二是可能事关商业秘密,三是喜欢听传奇故事,爱吃这一套的人还真不少。既然听到的是故事,这里要提醒大家,这样完美的故事基本上不会发生在你我身上,因为有一首歌把这个道理讲得很清楚,“没有人能随随便便成功”。

这些传奇资本故事被广泛传播,肯定有积极的作用,但受众解读不当,也可能产生一定负面的影响。说到积极的方面,这些故事可以激发更多融资人的融资热情、创富热情,让更多的人相信发家致富“宁有种乎”,李彦宏、马云、陈天桥、江南春等流,过去不也是草根,但谁又能说草根不英雄?说到负面的影响,这些故事也容易让一些雄心勃勃、跃跃欲试的创业人产生一种浮躁的财富观,认为自己成为新富似乎并不难,在这个热钱满天飞的时代,要找项目投资的资金似乎遍地都是,自己无非是要有个好的创意,写个有吸引力的商业计划书,再加上能“忽悠”的技巧就行了。要不就要点儿歪心眼,想法设个局,先把投资者套进来再说。这种财富观体现在股权融资操作中,往往是热情取代了理智,投机取代了实干,小技巧取代了专业化运作,这样来融资,“有心开花花不发”自然也就不奇怪了。

股权融资绝不是一件可以随随便便成功的事情。作者身为长期从事股权投融资业务的专业人士,深知一些国内企业家由于不得股权融资要领而稀里糊涂告挫、懵懵懂懂碰壁,也看到一些企业家对自己的融资能力和融资前景盲目乐观,但到头来还是从起点回到起点。想融资但又屡屡告挫,其困惑和无奈难以言表。其实,大家对国内企业家在面对股权融资时“痛并渴望着”的境遇都应该给予充分的

理解,毕竟一个企业家很难同时又是资本运作专家,而中国的企业家们又缺少在发达资本市场环境中锤炼的经历。

那么,股权融资是高不可攀的吗?作者的体会是并非如此。事实上,只要能够掌握股权融资的运作规律和游戏规则,加上专业人士的指点,企业家们在股权融资中走过的弯路多数是可以避免的。因此,作者编写本书的初衷,就是希望站在融资企业的角度,通过为融资企业解读股权融资故事背后的那些没有说出来的东西,比如操作流程、行业规则、技术运用、难点要点、博弈方法等,让融资企业理性认清自己的企业从提出融资动议到融资成功之间的距离有多远,让融资企业少走弯路,让融资企业能按照作者给出的融资路线图尽快进入实务性的操作,让融资企业的融资努力实现“精确打击”。

目前我们能看到的一些关于风险投资、私募股权投资的书藉与中国的实际还是有较大的差距,它们的阐述方法也不太符合国内读者的理解习惯,国内读者常常对书里的哪些东西能用,哪些东西不能用感到疑惑。为便于国内读者学习和掌握股权融资这一貌似非常专业的知识体系,作者在本书的写作中,力求知识性和实务操作性的统一。为达到这一目的,作者在编写中进行了一些创新性的探索:一是尽量在讲述中使一些专业知识点变得通俗易懂,尽量避免纯粹的概念性描述和炫耀性的理论模型,而是使用了不少来源于生活的语言,来使一些显得很枯燥的内容形象化;二是按照股权融资的操作流程和规范来组织全书的章节,这种编写结构上的安排,贴近读者的思维方式和理解习惯,实务操作性更强;三是将一些典型性案例有机穿插在理论和方法的讲述中,有利于读者加深对相关内容的理解和掌握。

为丰富本书的内容,作者参阅了一些专业性书藉、期刊和网络文章的内容,对这些参阅过的书藉,作者在本书末尾的参考文献部分尽量一一列出,以此表示对这些作者的尊敬和感谢,如果有因疏漏而没有列出,作者也在此向有关人员表示真挚的歉意。

本书是作者多年研究和实践的一些心得,在写作中,仍然经过了几易其稿的过程,其目的就是为了能够向读者奉献出一部高质量的著作,以此与广大读者共同分享、共同提高。由于作者能力水平所限,文中错漏和失误之处在所难免,真诚希望读者能够予以批评指正。由于国内相关专业书藉比较匮乏,而国内读者希望掌握股权投融资知识和技能的热情又十分高涨,因此,作者仍有充分的理由相信,随着本书的出版,对于希望学习和掌握股权融资知识和技能的读者来说,本书肯定会成为你们手中一本不可多得的参考书藉。



## 引 言

办企业,就脱离不了融资问题。融资方法大类上有两种:一种是股权融资,另一种是债权融资。大多数中小企业规模小,可用于抵押的实物资产少,经营不确定因素多,更重要的是,债务融资要用现金来偿还本金和利息,而中小企业创造现金的能力相对要差一些,加之国内商业银行又以国有大企业为主要服务对象,受以上种种客观因素的影响,国内中小企业一般很难指望从银行获得多少贷款。

通过股权融资则不同。股权融资不需要抵押和担保,也不需要按时还本付息,融来的资金似乎可以永远使用下去,而且企业向新投资方转让股权时还有可能获得溢价收益等。因此,不少中小企业都把股权融资作为获取宝贵发展资金的一个重要渠道。值得中小企业高兴的是,这种看似“活雷锋”的股权投资机构还真不少。

股权融资的优点还可以列举不少,但并不是所有的企业家都对股权融资的作用有共同的认同。在多数企业家把股权融资视为企业发展的“加速器”时,有些企业家对股权融资的作用却不以为然,他们要么认为自己不缺钱而不需要股权融资,要么不愿失去哪怕是一小部分的股权作为融资的代价。即使在认同股权融资的企业家中,他们中的多数也只看到了股权融资的融资功能。

股权融资除了融资的功能,还有什么其他的作用吗?另外,股权融资会使企业家丧失对企业的控制力吗?什么又是真正的企业控制力呢?

## 一、一个对企业家股权融资态度的形象说法

对企业家股权融资的态度,曾有一个十分流行的说法。这个说法中把企业家形象地划分为三类。