

创业融资 最佳模式

一本书讲透企业从创立到IPO的融资策略

洪 峥◎著

解析企业

- 筹备期
- 初创期
- 成长期
- 成熟期
- 上市期

融资的最佳模式

一部专为**创业者**量身定制的**融资实战宝典**

广东省出版集团
广东经济出版社

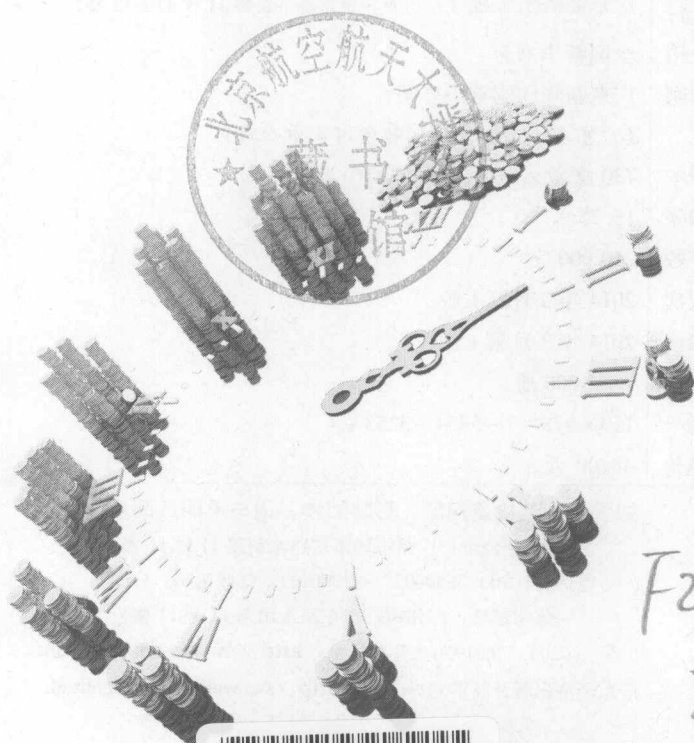
014033245

F275.1
136

创业融资 最佳模式

一本书讲透企业从创立到IPO的融资策略

洪 峥◎著



F275.1
236



北航

C1721502

广东省出版集团
广东经济出版社

20333322

图书在版编目 (CIP) 数据

创业融资最佳模式 / 洪峥著. —广州: 广东经济出版社,
2014. 3

ISBN 978 - 7 - 5454 - 3253 - 4

I. ①创… II. ①洪… III. ①企业融资—研究 IV. ①F275. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 003692 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11 ~ 12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	广东新华印刷有限公司 (广东省佛山市南海区盐步河东中心路)
开本	730 毫米 × 1020 毫米 1/16
印张	15. 75
字数	250 000 字
版次	2014 年 3 月第 1 版
印次	2014 年 3 月第 1 次
印数	1 ~ 5 000 册
书号	ISBN 978 - 7 - 5454 - 3253 - 4
定价	48. 00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 37601950 营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社新浪官方微博: <http://e.weibo.com/gebook>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻印必究 •



戴老问答录《5个烧饼》

2013年8月酷暑，沙山成长企业之家（www.sandhillcafe.com）的几位中国人兴致勃勃的专程拜访了戴老（中国国际经济关系学会常务副会长，央行高级研究员，戴伦彰教授），欢声笑语中提起洪峥老师的新书《创业融资最佳模式》：

戴老：三年前，洪教授的书《大国民企正道》就是我写的序，他最喜欢做的事就是扶持青年创业家和扶持中小微企业成长，一做三十多年，而且是加拿大、美国、中国太平洋两岸三地的奔波，闲不住。这部《创业融资最佳模式》是他三年的心血，全是实战操作的精华。

沙山：书名称“最佳模式”，是出版方极力推荐的，大家知道有很多融资模式，怎样才称得起最佳模式呢？

戴老：从企业发展过程中挖掘融资的办法，书中叫“过程资本链”。提起融资，企业老板大多是急时抱佛脚，缺钱了才找钱。他们不知道这个窍门：把融资和企业一个一个阶段联系起来，就能克服许多融资门槛。你们知道寓言“吃烧饼”的故事吧？

沙山：知道。一个人吃了四个烧饼还不饱，吃到第五个，咬到一半就饱了。他肠子都悔青了，“前四个都白吃了，一开始就吃这第五个该多好！”

戴老：哈，没有前面四个烧饼垫底，第五个烧饼哪能让他吃饱？书中的“筹备期、初创期、成长期、成熟期和上市期”就是这5个烧饼，组成了企业发展全过程的多次融资。企业老板们要懂得：只吃了一个烧饼是不够的（仅

仅融资一次不可能万事大吉)，一定是一个又一个持续地吃；也就是多轮融资，对应着企业发展多个阶段，并且每个烧饼之间有逻辑关系，前一个烧饼为后一个烧饼做了铺垫。

沙山：这才是融资的最佳模式！这才是创业的真谛！对吧。请教戴老：许多青年人想创业，但是知道很难，不清楚怎样一步一步去做？您对青年人有什么忠告？

戴老：想想5个烧饼的故事，细细体会书中的“过程资本链”，再照猫画虎的演练书中的实战例子，就这么简单！

沙山：谢谢戴老！



戴伦彰



本书主要立足点是中小微企业，针对中小微企业创立发展过程中存在的各种问题，聚焦融资，讲透企业融资的方方面面，给所有想创业或正在创业的创业者以启迪。许多大中型企业都是由小企业发展起来的，或者由众多中小微企业资源整合而成的，了解、掌握中小微企业的融资过程，也就能够了解大中型企业的融资命脉。

写本书的初衷是希望读者对于书中介绍的融资理念、方法、窍门“拿来就用、用了见效”。求钱若渴的创业者和企业家人应该见惯了不计其数的书籍和投融资总裁班，交了钱，上了课，跟着培训师热血沸腾之后，却发现还是不知如何融资操作。有些老师，罗列大量政府扶持举措、银行贷款扶持企业的金融产品，类似百科全书，但看完之后，大家还是不明白针对自己企业特定的发展阶段和特定现状，到底用哪种融资招数更好；有些培训班，大讲VC（风险投资公司）和明星企业的成功案例，列举国内外大量案例，十分生动，但大家听了、读了之后还是似懂非懂，不明白明星风投和明星企业成功光环背后具体发财模式的约束条件有哪些，种种成功要素的内在逻辑是什么，难以借鉴、移植到自己的企业，只是望梅止渴。

成功虽然不可能完全复制，但商业模式却可以仿制，本书所讲的所有融资模式和融资方法，都可以拿来就用，而且用了见效，具有实战实操之特色。为了实现这一目标，本书突出了以下特点：

第一，“对号入座”，强调全过程各阶段的匹配

本书的结构紧密结合企业发展全过程，由筹备期融资、初创期融资、成

长期融资、成熟期融资和上市期融资五章组成，并以具体实例详细讲解每个时期具体的资本运作。企业家和青年创业者可以根据自己企业发展的特定阶段，查阅相应章节。

本书力求实操性，用大量的案例和方法，切切实实扶持中小微企业突破融资瓶颈。比如：处于筹备创业期的创业者，重点精读第一章企业筹备期融资，本章讲解在成立公司之前要做的功课，重点强调打政策牌是必修课；处于初创期，已经成立了公司甚至收获了第一笔进账，但仍举步维艰的创业者，重点精读第二章企业初创期融资，从而理清自己的发展思路、有效整合配置资源、有效扩展生存夹缝；处于企业成长期的企业家，重点精读第三章企业成长期融资，学会打平台牌，以广泛的平台资源资金支持企业快速成长；处于做大做强阶段的成熟企业的企业家，重点精读第四章企业成熟期融资，学习如何与 VC/PE 打交道，以娴熟的资本运作能力驶过转型险关，做大做强；如果是企业规模已经达到上市要求，那么请重点精读第五章企业上市期融资，避免中国概念股在美国股市“走麦城”老路的同时，学会打专业牌实现企业长盛不衰，成为国内外资本市场的弄潮儿。

第二，揭示融资的逻辑

条条大路通罗马，融资路数各不同。本书围绕过程和资本链两把金钥匙，由表及里、由浅入深地揭示了创业发展融资的逻辑。比如：天使投资适合企业发展过程的哪个阶段，它和后续多轮融资的关系是什么？又比如：从银行借钱与风投的股权投资如何配合？一般来说，融资包括股权融资和债权融资，人们通常把资本运作仅仅限于股权融资，这样做，境界就小了很多，本书的“资本运作”则包括股权、债权、政策扶持、企业创投、战略联盟等各种企业融资形式，原因是本书的主要立足点是中小微企业。中小微企业的发展历史需要多种形式的融资，而不仅仅是股权融资，包括了大量的政府政策扶持和金融机构的创新。此外，在融资的资本运作过程中，股权和债权的债转股、股转债互相转换，衍生出大量创新形式来扶持中小微企业融资。这些融资的逻辑关系，能够让企业家和创业者们主动为企业的发展过程策划相应的融资，增加融资成功把握，不断创新出适合自己的独特融资方式。

第三，既由道及术，又由术及道

为了突出和实现本书的实用价值，书中既讲融资道理，也谈融资窍门，还介绍了大量适合中小微企业的融资方法和模式，一些是我亲自参与的企业融资案例，一些是周边朋友、同事、同学的案例。这些案例真实，有极强的现实针对性和可操作性。

综上所述，本书从民营中小微企业家和青年创业者在创业发展中可能遇到的实际问题入手，通过具体真实的案例，微观勾勒出企业融资的全过程，并现身说法，教给大家构建企业融资链条，灵活使用融资方法，破解他们的主要枷锁——资金瓶颈，直接或间接地配合了国家转变经济发展方式、调整产业结构的大气候，为青年创业、企业发展解惑指路。本书对广大中小微企业的掌门人和创业者有雪中送炭的现实意义。



目 录

序言 / 1

前言 / 1

第一章 企业筹备期融资：打政策牌

第一节 融资的真相：资本链 / 3

一、资本链是企业的生命线 / 3

二、用资本链适配企业发展的全过程 / 7

三、理清资本链的逻辑关系 / 10

第二节 创业“头三脚” / 13

一、踢好创业“头三脚” / 13

二、不打无准备之仗，不打无把握之仗 / 16

三、典型案例分析：Facebook 上市与创业“头三脚” / 20

第三节 企业筹备期的融资王牌——政策牌 / 24

一、政策牌是企业筹备期的主要选择 / 24

二、中小企业获得政策扶持的 N 种方法 / 26

三、政策牌之外的其他融资招数 / 32

第二章 企业初创期融资：打商业模式牌

第一节 赚钱的发动机——商业模式 / 37

一、什么是商业模式 / 37

二、企业初创期融资：商业模式为王 / 44

三、典型案例分析：联想集团初创期的商业模式——“技工贸” / 46

第二节 独特——商业模式核心中的核心 / 48

一、老板每天必念的“三字经”：事、钱、人 / 48

二、独特资源的整合法 / 49

三、渐进试错双赢、金融杠杆撬动 / 53

四、独特、独特，还是独特 / 56

五、商业模式成功与失败的实例分析 / 57

第三节 企业初创期融资的八大误区和八大高招 / 59

一、企业初创期融资的八大误区 / 59

二、企业初创期商业模式融资的八大高招 / 70

第三章 企业成长期融资：打平台牌

第一节 平台论剑解“魔咒” / 85

一、平台指的是什么 / 85

二、平台是成长期企业融资的高效招数 / 86

三、平台对平台，融资胜算大 / 90

四、平台有神功，融资有奇效 / 95

第二节 平台巧对接，“鸡肋”变“鸡腿” / 102

一、宽和心态，绕过融资误区 / 102

二、巧接平台三大要点 / 104

- 三、融资孵化，平台给力 / 109
- 四、融资角色：“师傅领进门，修行在个人” / 116
- 五、平台的“自来水”内生机制 / 118

第三节 适合成长期企业融资的八大平台 / 121

- 一、云物平台：网罗天下 / 121
- 二、产学研金：产业创新 / 123
- 三、金融广场：民资放水 / 124
- 四、融资孵化：协会跨界 / 126
- 五、车库咖啡：天使沙龙 / 127
- 六、人才兴市：政绩园区 / 128
- 七、创新银行：股债双举 / 130
- 八、业界平台：企业创投 / 131

第四章 企业成熟期融资：打VC/PE牌

第一节 VC/PE：成熟期企业的欢喜冤家 / 137

- 一、什么是VC/PE / 137
- 二、为什么企业成熟期要打VC/PE牌 / 153

第二节 应对VC/PE的5把刀 / 155

- 一、VC/PE砍向企业的5把刀 / 155
- 二、兵来将挡：应对5把刀的高招 / 158
- 三、典型案例分析：VC/PE助力周鸿祎腾飞 / 164

第三节 破解VC/PE融资的7种棋局 / 168

- 一、挑选属于你的VC/PE / 169
- 二、漫天要价，就地还钱 / 170
- 三、经营和融资，一头大一头小 / 173

四、不转型是找死，转型是作死 / 174

五、分阶段起死回生 / 176

六、“富二代”接班，企业家心酸 / 177

七、上市前私募，中介看不明白 / 179

第五章 企业上市期融资：打专业牌

第一节 “鲤鱼跃龙门”——中小企业上市 / 185

一、上市那点事儿：5W1H / 185

二、实现达标上市融资的秘籍：过程+资本链 / 188

三、小企业运作大资本的实战技巧 / 191

第二节 “草鸡变凤凰”——上市路线图 / 193

一、5W1H深度解读：“我是卖花的，怎么上市？” / 193

二、倒推法案例：美国秦通公司上市 / 198

三、正推法案例：爱尔眼科上市 / 203

第三节 “爬格子”：在上市升级中融资 / 208

一、上市过程中隐含着融资 / 208

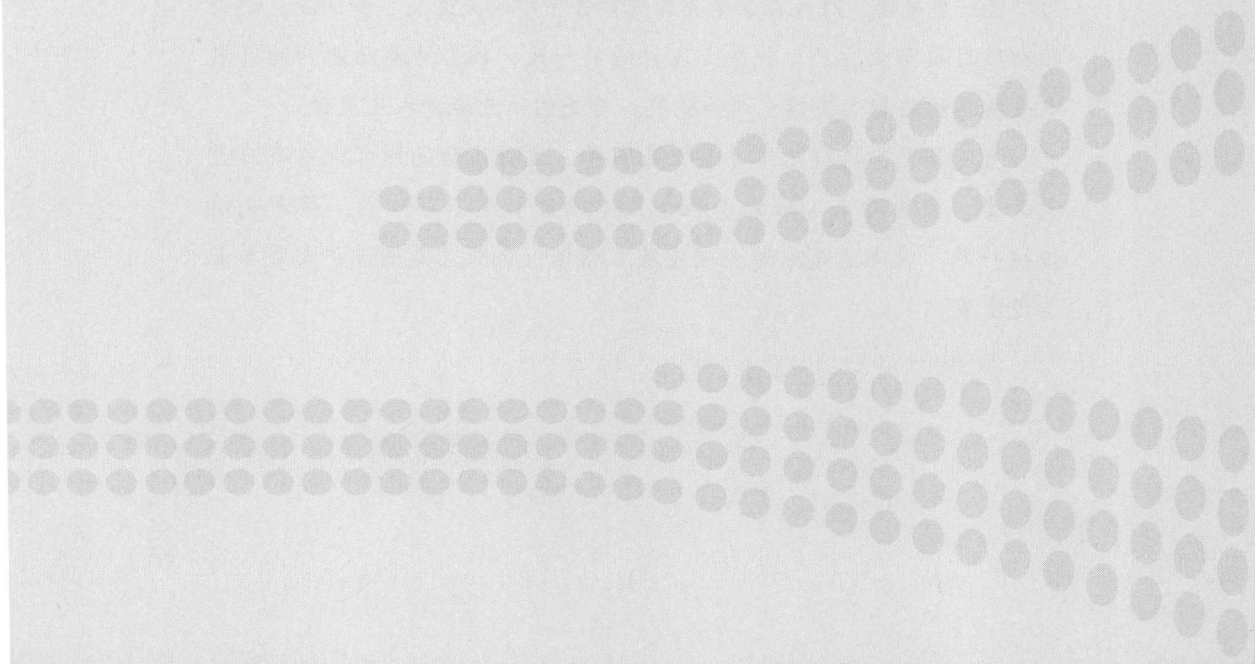
二、“对号入座”，浏览全球股市 / 210

三、上市时间表中的专业牌八大窍门 / 217

附件 上市辅导实施时间表 / 229

后记 / 239

第一章 企业筹备期融资：打政策牌



●●● 引言

资本和企业本来就像一个人的两条腿，不能分开的。

数十年来，我接触到的无数人，他们谈论最多的就是做什么项目能挣钱，怎样通过融资支持项目进行。

2012年春节后，我在加拿大埃德蒙顿参加完女儿的婚礼，本想喘口气收拾行囊返回北京，不料，来约谈的朋友一个接一个，连喘口气的工夫都没有。当地某大学商学院请我去演讲，谈全球化和中国企业；演讲中结识的学者在聚餐时提起与中国沿海地方政府的园区合作项目；为了进一步磋商，改天在豪华宾馆吃商务早餐时又结交了新朋友，谈论的新项目是商业地产；就在上飞机的前一天，被当地商业地产的著名人士请到他的越南餐馆吃商务午餐，与美国商业地产人士交谈……

可以预见，再过几十年甚至几百年，这种谈话的内容也不会有太大改变，因为资本（融资）和企业（项目）是不可分的，两者是辩证统一的：资本总是通过企业发展来增值，企业总是通过扩大资本来实现发展。

第一节 融资的真相：资本链

箴言：企业发展是个过程，融资贯穿始终。融资需要对全过程进行谋划，而不是等缺钱了“临时抱佛脚”。

创业，最难在融资。要想解决这一难题，首先必须了解资本链。融资的真相是资本链，只有了解和理顺自己企业的资本链，才能真正拿到钱。

一、资本链是企业的生命线

1. 五个主要资本元素

在了解资本链之前，我们先来看五个企业融资的案例。



案 例

知识产权是资本

2005年，加拿大阿省的J先生决定创业。他原来是中国华南某著名理工大学的化工研究室主任，做了个项目，是从农作物中提取饮料添加剂。出国后，他继续研究这个项目，并在日本和加拿大的大学实验室里获得突破。用这项科研成果，他从政府融资2000加元。做了市场调查之后，他拿出了一份项目可行性报告，给相关人士审核，报告反应良好。以此为基础，J先生又在政府和朋友资助下，以50000加元完成了众多专家参与的商业计划书及产品初试。之后，企业发展良好，众多个人股东开始出资，总计数十万加元，让J先生能够进行产品试制，成立公司，拿下第一个食品认证证书。2011年，该公司完成了多轮融资，其中包括用来收购一家工厂的由当地政府支持的300万加元。正是在这些完美融资的基础上，公司完成了最重要的美国FDA认证，产品初步进入了北美大型超市Safeway。同年，J先生通过朋友介绍来咨询我，探讨进入中国内地市场的方略。

这个案例中，J先生创业的第一次融资是用他多年的研究成果 IP (Intellectual Property, 即知识产权) 从政府融资 2000 加元，完成项目可行性报告。可见，知识产权是资本链的重要组成部分。

启示：知识产权是资本，可以用来融资。



案 例

人才和人力是资本

20 世纪 90 年代，亚洲国家的网络电脑游戏刚刚试水中国市场。华中地区的一位小伙子敢吃“螃蟹”——引进韩国游戏，但他既没钱，又不能贷款，只能求助朋友，我的一位在泰国正大集团工作的朋友借给他 500 万元。多年后，朋友告诉我，当初是看着小伙子肯干又聪明，想帮他一把，没想到他真的做起来了，据说还排在当年排行榜的前几名呢。后来，这个小伙子通过债转股^①进行了后续融资。

这个小伙子创业成功的法宝，是成功运用了人力资本^②，自己的干劲和能力，被富豪看中。

启示：人才和人力都是资本，可以用来融资。



案 例

项目订单是资本

山东德州一位敢想敢干的中年汉子觉得种田收入低，就想投资镇政府的村村通筑路工程。因为之前干过，了解工程的流程，于是，他向镇政府毛遂自

①债转股是指公司债权人将其对被投资公司享有的合法债权转为出资认购股份，增加被投资公司注册资本的行为。

②人力资本 (Human Capital)，亦称“非物力资本”，是通过劳动力市场工资和薪金决定机制进行间接市场定价的，由后天学校教育、家庭教育、职业培训、卫生保健、劳动力迁移和劳动力就业信息收集与扩散等途径而获得的，能提高投资接受体的技能、学识、健康、道德水平和组织管理水平的总和。

荐，承包修建一段公路。筑路修桥的工程机械设备（例如：挖掘机、压路机、推土机等）都需要购买，还有工人的报酬，这些启动资金他全部没有，但他有项目订单合同。凭借这个合同，他从信用社贷款 35 万元，启动了第一期工程。第一期工程完成之后，他用镇政府公路验收合格后支付的项目资金，继续第二期、第三期工程。后来，他的承包公司成了当地拉动农户致富的龙头企业。

这个人凭借自己的经验和人脉，跟镇政府签订了承包项目合同，然后用合同做抵押申请贷款。这笔贷款是他第一次融资。

启示：项目订单合同是资本，可以用来融资。



案例

资质证书是资本

一个企业花了很多的时间、人力研发、制造销售税控收款机，还准备了符合中关村科技园区的规范文档（包括 ISO 9000 认证、电子产品 3C 认证等）。因为这是硬性规定。获得资质之后，资金立即到位，这个企业迅速选了厂址、上了生产线，投入生产。后来该公司小有名气，成了国家税控标准起草工作组的首批成员。随着企业的发展壮大，这些资质的作用并没有结束，而是引来了外地某大型国营电子企业的数百万注资。公司负责人开玩笑说，做产品能挣钱，做文档也能挣钱。

入驻中关村科技园区创办科技企业，通常必须具有创办高新技术企业的资质证书。这些证书一般包括创始人的国内外高学历证书，从事高新技术行业的简历，目前项目进行的商业计划书，等等。这些准备起来确实麻烦，但获得了资质后，融资不仅“师出有名”，而且还可能获得大笔风投资金。

启示：资质证书是资本，可以用来融资。



案例

平台是资本

广东省某市的 PTR 公司打造了一种新型的商业房地产模式，其数十万平