



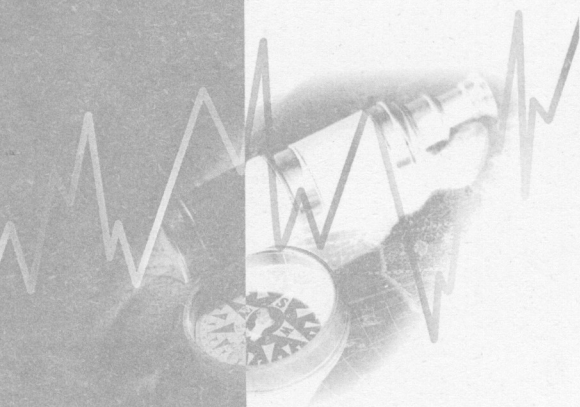
刘忆江◆编著

# 获

# 取 风险投资

HOW TO GET VENTURE CAPITAL

## 实用操作指南



中华工商联合出版社

# 获取风险投资实用操作指南

刘忆江 编著

中华工商联合出版社

责任编辑:李怀科

封面设计:张宇澜

**图书在版编目(CIP)数据**

获取风险投资实用操作指南/刘忆江编著. - 北京:  
中华工商联合出版社, 2000. 10

ISBN 7-80100-721-2

I. 获… II. 刘… III. 风险投资-研究-中国  
IV. F832.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 71871 号

**中华工商联合出版社** 出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

三河市文阁印刷厂印刷

新华书店总经销

---

850×1168 毫米 1/32 印张 15.875 360 千字

2000 年 10 月第 1 版 2000 年 10 月第 1 次印刷

印数:1—8000 册

ISBN7-80100-721-2/F·257

定价:29.80 元

# 目 录

|           |     |
|-----------|-----|
| 引 子 ..... | (1) |
|-----------|-----|

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 上篇:如何获取风险投资 ..... | (5) |
|-------------------|-----|

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 第一篇对话:你具备创业者的素质吗? ..... | (7) |
|-------------------------|-----|

|              |     |
|--------------|-----|
| 话说天下大势 ..... | (7) |
|--------------|-----|

|            |     |
|------------|-----|
| 知识经济 ..... | (8) |
|------------|-----|

|                 |      |
|-----------------|------|
| 初级阶段的中国国情 ..... | (11) |
|-----------------|------|

|            |      |
|------------|------|
| 买方市场 ..... | (17) |
|------------|------|

|            |      |
|------------|------|
| 新的机会 ..... | (19) |
|------------|------|

|             |      |
|-------------|------|
| 认识你自己 ..... | (20) |
|-------------|------|

|                |      |
|----------------|------|
| 创业者的基本素质 ..... | (20) |
|----------------|------|

|            |      |
|------------|------|
| 创业冲动 ..... | (21) |
|------------|------|

|              |      |
|--------------|------|
| 想象力与创意 ..... | (22) |
|--------------|------|

|            |      |
|------------|------|
| 市场导向 ..... | (23) |
|------------|------|

|            |      |
|------------|------|
| 六个要素 ..... | (24) |
|------------|------|

|                    |      |
|--------------------|------|
| 发现问题与解决问题的能力 ..... | (26) |
|--------------------|------|

|             |      |
|-------------|------|
| 牛顿与苹果 ..... | (27) |
|-------------|------|

|            |      |
|------------|------|
| 莲花效应 ..... | (27) |
|------------|------|

|                 |      |
|-----------------|------|
| 知识结构与团队精神 ..... | (30) |
|-----------------|------|

|            |      |
|------------|------|
| 知识结构 ..... | (30) |
|------------|------|

|          |      |
|----------|------|
| 团队 ..... | (30) |
|----------|------|

|                               |             |
|-------------------------------|-------------|
| 沟通能力与整合能力 .....               | (33)        |
| 自信,勇气与毅力 .....                | (35)        |
| 史密斯与联邦快递 .....                | (36)        |
| <b>第二篇对话:你了解风险资本家吗? .....</b> | <b>(39)</b> |
| <b>认识投资者 .....</b>            | <b>(39)</b> |
| 何为风险投资 .....                  | (39)        |
| 不确定性与高风险 .....                | (40)        |
| 技术风险 .....                    | (40)        |
| 市场风险 .....                    | (41)        |
| 管理风险 .....                    | (41)        |
| 资金风险 .....                    | (42)        |
| 高成长性 .....                    | (42)        |
| 从风险投资的定义说起 .....              | (42)        |
| “大猩猩游戏” .....                 | (43)        |
| 高预期回报 .....                   | (44)        |
| <b>风险投资的类型 .....</b>          | <b>(45)</b> |
| 有限合伙公司(基金) .....              | (46)        |
| 天使投资人 .....                   | (48)        |
| 官助民营与孵化器 .....                | (53)        |
| 战略投资人 .....                   | (55)        |
| 投资银行 .....                    | (62)        |
| <b>量体裁衣,找对投资者 .....</b>       | <b>(65)</b> |
| 种子期 .....                     | (65)        |
| 美国的投资天使 .....                 | (65)        |
| 初创期 .....                     | (69)        |
| VC公司的投资特点与游戏规则 .....          | (70)        |

|                            |              |
|----------------------------|--------------|
| 分散投资 .....                 | (70)         |
| 精挑细选 .....                 | (72)         |
| 投资偏好 .....                 | (72)         |
| 尽职调查 .....                 | (73)         |
| 压低股价 .....                 | (75)         |
| 合同保障 .....                 | (76)         |
| 重在团队 .....                 | (76)         |
| 监管参与 .....                 | (77)         |
| 引入战略投资要慎重 .....            | (78)         |
| 成长期(发展期) .....             | (79)         |
| 回报期 .....                  | (80)         |
| 投资银行的重要作用 .....            | (80)         |
| 作为创业伙伴的风险资本家画像 .....       | (82)         |
| 不是老板的老板 .....              | (82)         |
| 精明的投资者 .....               | (83)         |
| 严格的监督人 .....               | (85)         |
| 强有力的支持者 .....              | (88)         |
| 利益共同体与双赢格局 .....           | (90)         |
| <b>第三篇对话:创业融资方法谈 .....</b> | <b>(91)</b>  |
| <b>找 VC 上美国 .....</b>      | <b>(91)</b>  |
| 国内 VC 的现状与类型 .....         | (91)         |
| 美国 VC 发展概况 .....           | (94)         |
| VC 创业的中介机构 .....           | (98)         |
| 上网融资方法谈 .....              | (100)        |
| <b>创业融资操作指南 .....</b>      | <b>(102)</b> |
| 程序与步骤 .....                | (103)        |

|                       |           |
|-----------------------|-----------|
| 选项                    | (103)     |
| 要有一个好项目               | (103)     |
| 新经济与热门行业              | (105)     |
| 高科技不是唯一的              | (108)     |
| 成功的商业模式同样赚钱           | (110)     |
| 炒楼花与时权经营              | (110)     |
| 市场潜力与增长速度             | (114)     |
| 组成创业团队                | (117)     |
| 价值评估——创业者的智慧值多少钱      | (119)     |
| 无形资产                  | (120)     |
| 价值评估的收益现值法            | (121)     |
| VC 股权比例折算方法           | (124)     |
| 附：融资股权评估案例            | (126)     |
| 合同约定                  | (129)     |
| 一切按照国际惯例办             | (130)     |
| 按股份公司的方式组建公司          | (131)     |
| 以国际公认的会计准则管理财务        | (132)     |
| GAAP                  | (132)     |
| 三张表                   | (133)     |
| 资产负债表                 | (133)     |
| 盈亏损益表                 | (134)     |
| 现金流量表                 | (135)     |
| 财务比率和经营比率             | (136)     |
| 独立审计                  | (139)     |
| <br>第四篇对话：教你怎样撰写商业计划书 | <br>(143) |
| 撰写商业计划书               | (143)     |



|                                 |       |
|---------------------------------|-------|
| 有的放矢·····                       | (144) |
| 计划书的要点·····                     | (145) |
| 项目的内容与特点·····                   | (145) |
| 目标与战略·····                      | (145) |
| 竞争对策·····                       | (146) |
| 团队·····                         | (146) |
| 资金需求与财务预测·····                  | (147) |
| 员工持股·····                       | (148) |
| 附:风险企业的员工持股制度 ·····             | (148) |
| 无形资产与知识产权保护·····                | (151) |
| 投资出口·····                       | (153) |
| 上市·····                         | (153) |
| 并购·····                         | (154) |
| 回购·····                         | (154) |
| 为什么要上纳斯达克·····                  | (155) |
| 附:纳斯达克市场的上市及条件对上市公司的要<br>求····· | (159) |
| 计划书的概要·····                     | (162) |
| 篇幅与纲目·····                      | (162) |
| 正式计划书的篇幅·····                   | (163) |
| 上网查找创业资讯·····                   | (165) |
| 附:互联网上有关创业的相关网址 ·····           | (165) |
| 谈判·····                         | (166) |
| 信息不对称问题·····                    | (166) |
| 不要讳谈风险·····                     | (168) |
| 尽可能多地保持股权·····                  | (169) |
| 切勿丧失主动权与控制权·····                | (169) |

|                      |           |
|----------------------|-----------|
| 不一定非做 CEO .....      | (170)     |
| 世上无难事,只怕有心人 .....    | (172)     |
| 古今中外最成功的一注风险投资 ..... | (172)     |
| 阳翟大贾吕不韦 .....        | (173)     |
| VC 式的商业头脑 .....      | (173)     |
| 通晓游戏规则 .....         | (174)     |
| 攻心术与万全策 .....        | (175)     |
| 大功告成后的丰厚回报 .....     | (176)     |
| 创业不要怕难 .....         | (176)     |
| <br>下篇:实用操作指南 .....  | <br>(179) |
| 创业案例 .....           | (181)     |
| 一、国外案例 .....         | (181)     |
| 1. DEC .....         | (181)     |
| 2. 苹果 .....          | (186)     |
| 3. 英特尔 .....         | (192)     |
| 4. 微软 .....          | (197)     |
| 5. 网景 .....          | (204)     |
| 6. 雅虎 .....          | (209)     |
| 7. 亚马逊 .....         | (217)     |
| 8. 联邦快递 .....        | (231)     |
| 9. 詹尼泰克 .....        | (239)     |
| 二、国内案例 .....         | (244)     |
| 1. 新浪 .....          | (244)     |
| 2. 网易 .....          | (251)     |
| 3. 搜狐 .....          | (256)     |

|                                          |              |
|------------------------------------------|--------------|
| 4. 亚信 .....                              | (260)        |
| <b>商业计划书撰写纲要 .....</b>                   | <b>(265)</b> |
| 一、美国纲要 .....                             | (265)        |
| 二、清华纲要(清华大学创业计划大赛培训提纲) .....             | (303)        |
| <b>商业计划书样本 .....</b>                     | <b>(315)</b> |
| 一、美国管理科技公司计划书样本 .....                    | (315)        |
| 二、果友纸业风险投资计划(亚洲冠军创业计划) .....             | (340)        |
| 三、邦达绿色净菜机计划书样本(清华大学首届创业计划大赛<br>金奖) ..... | (381)        |
| 四、快餐公司计划书样本 .....                        | (418)        |
| 五、绿色汽车增光护理剂商业计划 .....                    | (450)        |
| <b>风险投资资讯指南 .....</b>                    | <b>(485)</b> |
| 一、各国各地区主要风险投资公司网址 .....                  | (485)        |
| 二、风险投资中介机构网址 .....                       | (489)        |
| 三、面向中国的风险投资机构及投资行业分布简介 .....             | (489)        |
| 附表 1: 面向中国的亚太地区的风险投资基金/公司 .....          | (491)        |
| 附表 2: 面向中国的风险投资基金投资的行业分布 .....           | (492)        |
| 四、国内各省市主要风险投资公司一览表 .....                 | (493)        |
| <b>跋 .....</b>                           | <b>(494)</b> |

## 引 子

海哥和小菲上大学时是校友,但海哥高二级。毕业后二人都分在了北京,时有往来,是不错的朋友。新千年的一个夏日,二人在西单图书大厦不期而遇,于是就有了这本书中所记录下来的对话。

菲:这不是海哥么!

海:嗨,小菲呀,你好你好,今儿个怎么有空来逛书店了?

菲:先别说我了。这么些日子没见你了,都忙乎什么去了?

海:别提了。几个朋友创业办公司,可又没钱,非拉我写份商业计划书,好拿着向老外扎钱……

菲:哎哟嘿!看不出海哥你还有这一手,可真是真人不露相啊!

海:哪儿啊?我是被逼无奈。原想找个会计师、律师什么的咨询一下,谁知道,现时这些咨询机构都按市场规则办事,坐下来没三句话,告诉我咨询得按时算钱,谈一个小时,他就敢跟你要好几百。我一想,风险创业这在中国是个新事,他们也不见得办过,能有什么经验呀?弄不好再误导了你,花钱不说,耽误了朋友们的大事,算了吧,还是靠自己吧。

菲:那你怎么办呢?

海:上学写论文时的老办法。把有关风险投资的书籍、杂志、报纸找了一大堆,快速阅读、消化,然后按计划书的格式和哥几个的想法拉出个提纲,再就是写了。这不,忙乎了二个多月,总算写完了,累死的脑细胞可就海了去了!

菲:那么费劲么?

海:大伙都没搞过呀!一点儿经验也没有,一切都得从零开始。你就说这么些书,几十万字一本,就算浏览一遍,没有一天时间也不成吧!更何况这些书大都是外国人写的,或者是根据外国的资料编的,在人家那儿是常识性的东西,在咱们这儿就显得挺高深。而且有好些实际问题,在书里根本就找不到现成的答案,你得自己想办法解决。而且就这么一份计划书,涉及到了经济、管理、市场营销、金融、会计、法律等各种相关的专业知识,知识面窄了还真不行。这二个来月,我看过的书籍资料不下几百万字,看的我眼珠子直疼,等于上了一回速成学校。真正是一个殚精竭虑,哥几个的事业前途都系于你的一支笔上,责任重大呀!现在总算完事儿了,可以松口气了。

菲:嘿,真是老天有眼,让我遇见真人了!海哥,你这口气还不能松。说实话,我今儿个逛书店的目的和你一样。一伙朋友要创业,非拉我加盟,知道我在社科院要过笔杆子,这商业计划书就非我莫属了。可这又不是写论文,怎么写一点儿谱也没有,脑袋瓜儿是真懵,正愁着呢!现在可好,遇见了真神,海哥,这个忙你可一定得帮我。

海:哟嗬?这世道还真是要变,怎么没几天工夫就都要创业啦!

菲:海哥,不知道吧?现在北京熟人见面的第一句话,不问吃了没有,也不问离(婚)了没有,而是问你“O”了没有?

海:“O”了没有,什么意思?

菲:现代新经济,特别是网络经济的高层管理职务,如首席执行官(CEO)、首席运营官(COO)、首席技术官(CTO)、首席财务官(CFO)等的英文缩写中都有一个字母“O”,问你“O”了没有,也就是问你是否加入了一个创业团队。

海：噢，原来如此。我看这对中国人，特别是知识分子是件好事。如果越来越多的人都能走创业自立之路，中国人固有的创造力和潜能一定会极大地发挥出来，民富国强的理想就不难实现。小菲，这是件好事，我支持你。我不能帮你写，但我可以谈谈我对创业和风险投资的一些看法和感受，还有计划书的写法和要点，供你参考。不过今天我还有事，这么着吧，你还是先逛书店，我们另约时间，我为你细细道来，你看如何？

菲：那么明天到我家，怎么样？

海：行。不过这是件挺复杂的事，一时半会儿谈不完，你得备酒，管饭。

菲：没问题呀！酒饭之外，还有烟茶。你尽管侃，我一定洗耳恭听。

海：那好，就定在明天上午，不见不散。

菲：不见不散。

上篇

# 如何获取风险投资

## 对话一：你具备创业者的素质吗？

菲：海哥，来啦，快请坐。烟茶都在桌上，请自便。

海：不客气。怎么样，昨天逛书店有收获没有？

菲：书到买了几本，回来翻了翻，大都是介绍风险投资历史和背景的，有关实际操作的内容少，看了半天，还是不得要领。你是过来人，还得请你指点。

海：背景和历史都很重要，要从事一项事业，它的来龙去脉不清楚不行。形势或趋势的判断更重要，这方面的判断错了，会导致整个事业的失败。所以咱们这头一讲，就从天下大势讲起。

### 话说天下大势

菲：“话说天下大势？”你不是要跟我侃“三国”吧？

海：不是侃“三国”，而是借罗贯中这句话说明形势判断的重要。诸葛亮的隆中对是历史上最成功的形势判断的范例。没有天下三分的形势判断，刘备还是抱着他的“中兴汉室”的理念不放，在中原和曹操周旋，他就不可能有自己稳固的根据地，只能一败再败，很快灭亡。小菲，我记得你常感叹自己没有早些下海，错过了创业致富的时机。

菲：是呀。80年代初，刚搞改革开放那会儿，市场多宽松，下海的人也少，钱也好挣。可那会儿咱们观念不行，觉得有辱斯文，等醒悟过来，好时候早过去了。现在改革到了这一步，铁饭碗也快保不住了，还得自己创业。看人家干得早的，早就成了大款，原始积累已经完成了；而咱们还在原地踏步，弄不好还得为那些先富者



打工。

**海:**小菲,这你就错了。改革开放了二十年,中国知识分子却老是赶不上茬口,富不起来,为什么?你无权、无钱、无勇啊!拼体力,搞长途贩运,练摊,咱不是那块料;卖指标,炒批文,咱没权没势。知识分子的长项是什么?拥有的主要资源是什么?只有知识。而在传统经济中,资本和劳动力是价值构成的主要部分。更何况咱们国家原来的计划经济整个就是一种短缺型经济,搞到短缺的商品就能发财。那会儿靠的是捣腾,是权力,是关系,是后门。知识分子80年代下海的也不少,能有几个人看着别人发财不眼热的呀?可是大多数扑腾不了几下,都免不了喝几口混水,狼狈上岸的下场。即使有个别发了家的,也不是正路子。为什么?时机不到呀!你想创业,可时代没给你这个机会。因为你的优势,你所拥有的资源和资本——知识,在那会儿派不上用场。

**菲:**细捉摸,你讲的有点道理。80年代致富靠的确实不是知识。我记得有那么一阵子,大伙都跟魔症了似的,到处找关系,可哪儿对缝,“十亿人民九亿商”啊。报纸上还评了一阵儿“新读书无用论”,说是青少年都羡慕起那些中小学文化程度的个体户、演员、歌星,报考大学、研究生的人少了,图书馆没人去了。当时有句顺口溜,对,“手术刀不如剃头刀,原子弹不如茶叶蛋”,总之,就是知识贬值,不值钱。

## 知识经济

**海:**所以说么,形势比人强。在知识不值钱的时代,知识分子能有什么做为?!现在则不同了,风水转过来了。话说天下大势,是怎么一种大势?大势就是世界已经并将继续走入知识经济的时代。在这个时代,财富,无论是社会财富还是个人财富,其增长都离不开知识,而且主要靠知识。刚才说过,知识是知识分子所拥有