

<<风险投资与创业>>

图书基本信息

书名：<<风险投资与创业>>

13位ISBN编号：9787300037059

10位ISBN编号：7300037054

出版时间：2001-3

出版时间：中国人民大学出版社

作者：黄汉权

页数：310

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<风险投资与创业>>

内容概要

《风险投资与创业》以美国风险投资的情况为参照物，结合中国国情从微观金融和融资方式的角度来分析资金流量与风险投资。本书对风险投资的历史演变、现实发展和实际运作等方面做了详细的阐述，强调风险投资的实际操作性，力求对中国的风险投资业和经济发展奉献绵薄之力。

<<风险投资与创业>>

作者简介

黄汉权，男，生于1967年12月，现为国家计委宏观经济研究院研究人员，副室主任。1995年毕业于中国人民大学，获经济硕士学位；1999年上半年赴荷兰奈洛德大学进修商业管理；1999年9月至2000年9月获英国文化委员会资助，在英国约克大学攻读金融与投资专业，获金融学硕士学位。迄今为止，共完成了8项国家与部级研究课题报告，著作三本，在省部级以上刊物发表论文数十篇。

<<风险投资与创业>>

书籍目录

第I篇创业篇第1章做好创业准备——磨刀不误砍柴功1.1成功创业者必备的素质1.2评价创意1.3初步市场分析1.4产品竞争优势分析1.5初步财务分析1.6收购现有企业第2章创建公司——迈出创业第一步2.1选择公司形式2.2相关法律问题2.3市场分析与战略2.4财务分析与管理第3章寻找风险投资——技术与资本的结合3.1撰写商业计划书3.2与风险投资商交往的技巧3.3风险投资交易的程序第4章公司与上市——走进创业板4.1公司管理4.2创业板上市4.3维护良好的公司与股民关系第2篇风险投资篇第5章风险投资入门——认识风险投资5.1风险投资的背景知识5.2风险投资的历史回顾5.3风险投资的发展前景5.4以英国为例分析风险投资的经济影响第6章风险投资的组织结构及内部管理——风险投资的游戏规则6.1风险投资的组织结构6.2风险投资基金的约束机制6.3风险投资商与外部投资人的关系6.4风险投资商与创业公司的关系第7章建立风险投资公司和基金——搭建风险投资的平台7.1建立风险投资公司7.2建立风险投资基金7.3风险投资基金的融资战略第8章寻找风险投资项目——好项目从哪里来8.1制定风险投资目标8.2寻找风险投资项目……

<<风险投资与创业>>

章节摘录

第3章 寻找风险投资——技术与资本的结合 创业者有一个好的创意并希望创办一个属于自己的公司，需要筹集一定数量的启动和运营资金。这些资金的来源不外乎有以下几种方式：个人积蓄、向朋友借款、银行贷款或者风险投资。利用个人积蓄和向朋友借款，资金毕竟有限，而且如果处理不好，还可能会伤害友情。向银行申请贷款，银行往往不予考虑，因为私人创业公司（尤其是科技公司）的风险一般都比比较高，这与银行传统的贷款原则相违背。

正因为如此。

许多私人创业公司纷纷向风险投资管理公司寻找资金支持。

风险投资也因私人创业公司的这种需求而产生、发展起来。

风险投资是一种专门投资于高风险企业并寻求高收益的管理基金。

关于风险投资的情况将在风险投资篇中详细介绍。

3.1 撰写商业计划书 创业往往源于一个好的想法，可是单凭一个想法是无法引来种子资金的

。创业者要想获得风险投资，就必须向风险投资商提交一份极具说服力的、完整的商业计划书。

在商业计划书中，创业者要把自己美妙的想法变成引人入胜的商业模型，例如，商业计划的商业价值怎样？

利润从何而来？

这些都要用一个令人信服而又切实可行的模型展示出来。

因此，创业者融资的第一步是撰写商业计划书。

风险投资管理公司大都希望商业计划书由创业者及其管理团队来撰写，因为从他们所写的商业计划书中可以看出创业公司管理团队对其所经营的商业业务了解的程度。

风险投资经理人认为，如果一个创业管理团队连起码的商业计划都不会写或写得不好，那么他们不可能管好一个企业。

尽管目前商界有许多咨询公司为创业者提供撰写商业计划书等有偿业务，这里奉劝创业者还是自己动手为妙。

要写好一份商业计划书，并不是一件容易的事情。

风险投资商希望从商业计划书中了解创业者的想法，以及创业公司管理团队在相关商业领域拥有的技术和经验、发现商业机会与解决问题的能力。

因此，创业者必须认真准备商业计划书，以便让风险投资商相信创业公司具有巨大的潜在盈利前景。

商业计划书应该包括与公司经营有关的主要信息但又不能过于详细。

总的来说，一份规范的商业计划书大致应该包括以下内容（当然，对于一些公司，有的内容可以删去

。例如，在服务型公司的商业计划书中，有关产品生产方面的内容就没有必要写进去了）。

3.1.1 公司及其所在行业的情况 在这个部分，创业者应该向风险投资商介绍公司及其所属行业的背景知识，如产品、服务、管理团队、公司的商业机会和抓住这种机会的概述等。

要简要介绍公司生产什么商品或服务，为谁提供，以及公司及其所处行业有哪些特点和现状，其中要重点强调公司（打算）如何进入该行业，在该行业中处于什么位置。

1. 公司情况。

描述公司正在经营或即将经营的业务，如产品/服务、潜在的客户、覆盖的地区等。

介绍公司发展的历史，如何时成立，产品/服务如何选择和开发，有关负责人在公司过去的业务发展中起到什么作用。

对于已有销售业绩并正在寻找风险资本进行扩张的公司，要说明公司产品/服务的市场占有率及财务状况（如销售额/量、利润、股本收益率等）。

如果公司在创办早期出现业务倒退并引起损失，要如实介绍并说明公司将采取什么办法防止类似情况再次发生。

<<风险投资与创业>>

那种对过去出现问题避而不谈的做法，反而会使商业计划书过于完美而让人不敢相信。

2. 行业情况。

介绍公司管理团队对本行业特点、现状及前景的看法，内容包括：公司管理团队成员的情况和业绩；他们对当年和未来几年本行业销售和利润增长状况的分析与预测；最近有哪些公司进入或离开本行业，为什么；有哪些主要经济、社会、技术或法规变化会影响公司的业务，等等。

这个部分不要谈得过细，后面还会补充。

每一个内容用两三句话概括即可。

3.1.2 产品 / 服务的特点与优势 风险投资商需要准确知道他们所要支持的创业公司销售（或将要销售）什么样的产品 / 服务，属于何种技术，如何保护这种技术，产品 / 服务有什么优缺点。

1. 产品 / 服务的界定。

详细描述公司所提供的产品 / 服务以及它们能够满足客户什么样的需要。

如果有可能，最好借助图表进行说明，便于风险投资商对产品 / 服务的理解并提高他们的兴趣。

要着重强调本公司的产品 / 服务与竞争对手的不同之处。

以突出自己产品 / 服务特有的性能；同时要客观分析这些性能的优缺点。

2. 产权情况。

介绍产品 / 服务所涉及的专利、商业秘密或其他与产权有关的信息。

分析这些专利、商业秘密或产权如何能够保证公司在行业竞争中处于有利的地位。

3. 潜力。

论述对现有生产线进行扩张或者开发相关产品 / 服务的各种可能性。

风险投资商希望知道创业公司的发展潜力与扩张能力。

3.1.3 市场分析 在这个部分，创业者应该向风险投资商出示充分的证据，证明公司所处的市场环境能够保证企业在竞争中实现设定的销售目标。

可以说，这是商业计划书中最难写的部分，也是最为关键的部分，因为营销战略的选择、需要招聘雇员的数量、设施的多少、存货及应收账款的规模等均取决于市场销售的预测情况。

缘于此，在撰写商业计划书时，创业者最好先从这个部分入手并用足够的时间把它做好。

1. 客户。

要清楚地界定产品 / 服务的市场。

分析谁是（或将是）公司产品 / 服务的主要买主，他们在什么地方，为什么会购买这种产品 / 服务。

按从大到小的顺序，分别列出价格、质量、服务、沟通方式等因素对市场销售的影响。

指出客户何时购买公司的产品 / 服务，季节变化对客户的购买行为有什么影响；客户的购买行为一旦发生后，企业销售活动会进行什么样的调整。

· · · · · ·

<<风险投资与创业>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>