

<<资本撬动成长-企业与VC/PE有效沟通>>

图书基本信息

书名：<<资本撬动成长-企业与VC/PE有效沟通的密码>>

13位ISBN编号：9787305058189

10位ISBN编号：7305058181

出版时间：2009-4

出版单位：南京大学

作者：马方业,袁元

页数：242

字数：273000

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>

前言

由美国次贷风波引发的世界金融危机，对以欧美为主力的国际资本进行了毁灭性打击，负面影响逐步蔓延到实体经济领域。

中国的外向型出口和金融行业也受到了严重冲击。

近年来，建设多层次资本市场的呼吁日渐升高。

为了应对失业对社会和经济的冲击和不良影响，国家鼓励创业以创造更多的就业岗位，鼓励出口和产业升级。

但是这所有的目标都与资金有关，都受限于资本市场的发育程度。

自2006年以来，创业投资和私募股权投资迎来了温和的加速活跃与发展，促进创业风险投资和私募股权投资的合伙企业法、国家金融30条新政、小额贷款、并购贷款等陆续推出，创业板市场将在年内登场，金融危机倒逼了资本市场改革开放的进程。

只有在资本市场建设上有所作为，才能让面临资金紧张、市场生存严峻考验的众多中小企业重新焕发生机。

这已经在决策层和管理层形成了一定的共识，中国资本市场的春天已经到来。

回顾世界经济发展的历史，从供应和需求的角度可以看到，在20世纪70年代之前，需求相对匮乏，硬财富的创造成为经济发展的支柱，资本作为重要的经济引擎，是连接企业和投资者合作关系的纽带，经济管理侧重于供应一侧。

70年代之后，技术突飞猛进，物质供应充裕，特别是以美国为代表、以信息技术和金融创新为引擎的新经济，需求管理成为突出矛盾。

这种爆炸式发展加剧了无序程度，以致金融危机频繁出现。

市场经济本身应该表现为资本丰裕、投资活跃、融资渠道和方式多种多样的特征，但市场经常出现失灵。

实际上，我们应该认识到，全球经济进入了一个新的发展阶段，我们已经不是单纯地面对解决供应或者需求一方面的问题，而是如何使其良好匹配，让经济有序平稳发展。

实体经济和虚拟经济必须以某种对称均衡的状态存在，社会整体才能稳定向前发展。

我们面临的主要挑战是如何解决供需双方信息不对称并提供服务。

我国在向市场经济转型的过程中，存在着投资者和企业都需要接受培育和成熟的过程。

这一过程是痛苦和相对漫长的，双方在各自独立形成自己的话语方式的同时，也不得不努力理解对方的观念，企业与投资者之间的对话充满了意思曲解和信息扭曲。

换言之，投资者和企业都需要相互适应和了解，这就必然催生了作为资本桥梁的中介行业，如投资银行和各类金融服务机构。

金融危机提出了投资银行业务重新回归以企业客户为中心的服务模式，这也是各类资本信息服务机构的共同使命。

《证券日报·创业周刊》由证券日报副总编辑马方业先生分管运作4年来，在促进企业和资本市场的对接方面做了大量的基础教育引导工作，本书就是其近年来成果汇集之一。

出版这部文集目的是希望通过国内外权威的资本市场专家学者、世界主要证券市场管理层、知名企业家、创业投资家、私募股权投资合伙人、投资银行家、中央和地方政府官员和新闻工作者等多方面、多角度的观察和视点，让企业与VC/PE相互了解，促进有效沟通。

资本市场的复杂程度和发展速度是无法通过一本书来囊括的，所以本书编者本着实用、适用的原则，选取了有代表性的精华文章，主题全面覆盖一、二级资本市场。

在一级市场投融资方面，本书出彩提色的篇章是资本市场专家和业内资深人士通俗而准确地对融资技巧和核心的讲解，而在这几年曾掀动高潮的投资事件和项目，则通过对创业风云人物和创投案例的细致刻画和分析展现出来。

投资对话和创业时评则给读者更多思想的亮点和启发，通过专业人士和学者的点评，即使门外汉也可获得对资本市场的基本了解。

专家荐言和政策解读更是由政策制定参与者执笔，直指资本市场游戏规则的门道。

<<资本撬动成长-企业与VC/PE有效>>

关于二级市场融资方面的文章，作者多为各证交所的高管，简明扼要又重点突出地向企业指出了上市的要点和注意事项。

此书的创意来自于南京大学出版社综合编辑部副主任叶青，如何做到在薄薄一本书里既能勾画出近年来中国资本市场的整体轮廓而又避免使其变成百宝箱式的重复堆积，《证券日报》提供了最好的选择。

三年，作为波澜壮阔的中国社会变革的瞬间，发生的事太多，要记忆得也太多，没有人能够面面俱到地细致描绘出这一历史画卷。

能够为众多在黑暗中摸索的中国企业点亮通向资本市场的明灯，为向着目标蹒跚前行的中国企业加上一升汽油，应该是我们的使命；能为中国企业与资本界搭桥架梁，为中国企业顺利进入发展快车道尽一份力，这就是所有资本市场建设者最欣慰的事。

我们已经这么做了，相信达到目标的那一天已不再遥远。

<<资本撬动成长-企业与VC/PE有效>>

内容概要

本书是一本开拓投资视野的读物，也是思想火花的碰撞书，更是一席资本市场知识的盛宴。通过多角度深视点的介绍，让企业与VC/PE相互了解，有效沟通。

在一级市场投融资方面，本书出彩提色的篇章是资本市场专家和业内资深人士通俗而准确地对融资技巧和核心的讲解，读完后，即使门外汉也会获得对资本市场的基本了解；在二级市场融资方面，本书分别介绍了美国、中国香港、英国、德国、新加坡、韩国等主要证券市场，其作者多为各证交所的高管，简明扼要又重点突出地向企业指出了上市的要点和注意事项。

专家荐言和政策解读更是由政策制定参与者执笔，直指资本市场游戏规则的门道。

因此，本书不失为一本供国内外权威资本市场专家、学者、证券市场管理层、企业家、创投家、私人股权投资合伙人，投资银行家及金融证券新闻工作者等阅读的财经好书。

作者简介

马方业，山东聊城师范学院(现聊城大学)政治系哲学学士、中国人民大学国际政治系法学硕士学位；从事金融证券新闻工作14年；1999年，获全国首批统考证券分析师资格；自2000年始在华鼎财经网、青海证券网等老牌财经网及搜狐、新浪等开设个人专栏；多次做客搜狐、金融界，中央人民广播电台、北京电视台、中央电视台等，并出任特约嘉宾或评论员；2003年2月加盟证券日报社，任副总编辑至今。

2006年，受聘担任新加坡亚洲经济研究院特约研究员，新加坡国际企业推广服务中心专家顾问团顾问；2008年，被贵州财经学院特聘为客座教授。

出版过《股民金视点——股民故事》，个人评论集《老马侃股》以及《港股早班车》等书。

袁元，1982年考入中国人民解放军国防科学技术大学宇航学院，毕业后供职于航天部某科技期刊任编辑，后辗转供职于《西安晚报》等多家新闻媒体。

2006年之后供职于经济日报集团下属的《证券日报》，先后担任《证券日报创业周刊》常务副主编、主编。

1992年进入股市后，所撰写的大量关于我国证券市场发展的战略性文章，均获得业内人士好评。

1998年获得证监会颁发的首批证券投资咨询资格，在四大证券报上笔耕不止。

2006年之后专研创投领域，颇有心得。

<<资本撬动成长-企业与VC/PE有效>>

书籍目录

融资技巧篇 1.和创业风险投资谈谈“爱” 2.打开投融资项目计划书的“中国结” 3.点击商业计划书的“死穴” 4.反向收购与IPO,哪个才是你的最爱 5.请VC一定要当成婚姻认真对待——天下互联CEO张向宁谈融资技巧 6.如何挑选OTCBB的壳 7.内地企业融资可更多采取私募股权方式 8.房企融资 多点开花突重围 9.中小企业融资新时尚:想融资,找PE 10.创新融资:12大策略等您用 11.中国企业如何寻风投、引风投 12.中小企业如何在美国融资海外上市篇 1.VC领军人物热议境内外上市选择 2.“群岛现象”大解密 3.走,到韩国上市去 4.鼎助中国企业叩开欧元资本大门——独家专访欧交所上市部副总经理、中国区总裁潘康 5.《萨班斯法》横扫在美上市公司 6.走向德国二板市场 7.上市审查最宽松的英国AIM市场 8.如何走进中国香港创业板 9.“龙筹股”舞狮新加坡——访新交所高级副总裁兼上市部主任黄良颖先生 10.企业境内外上市成本大比拼 11.内企海外上市莫跳十大陷阱创业时评篇 1.走“投”无路 2.高盛与“猪坚强” 3.创业板:“贵”在知识产权 4.创业的春天来了 5.博会做“眼”,创新立“势” 6.期待中国的亚历克斯和赫伯特到来 7.为“对对碰”叫好 8.向左走还是向右走VC界处在十字路口 9.踏踏实实先做头脑企业如何 10.文化撞资本老字号全聚德复活 11.VC姚明 12.创业板呼声又从深圳出专家荐言篇 1.徐洪才:中小企业融资困境如何破局 2.单祥双:本土PE/VC大发展要奉行“三低”原则 3.南京:创意产业对接国际资本 4.黄鸣:创业老板成功十要素 5.熊晓鸽:坚定看好中国的创业机遇 6.张晓锋:次贷危机下中国股权投资依然大有可为 7.辜胜阻:五大方面完善中国创业政策体系 8.栾华:创业企业该如何防范风险创业人物篇 1.金山董事长求伯君:有梦想谁都了不起 2.胡旭苍:一个PE“土八路”温州求索的心路历程 3.唐骏:“打工皇帝”是这样炼成的 4.常兆华:一个“非典型”型山东大汉的创业故事——上海微创多轮融资之启示投资对话篇 1.对话蔡达建:医疗、健康业是我们的投资最爱 2.对话邵红霞:投资一定要熊市进牛市退 3.对话伍德、张希:我们德丰杰盯上中国清洁能源项目了 4.对话何国杰:广东风投——风景这边独好 5.对话温天纳:用本土特色打造中国创投产业 6.对话张昊:做资本与实业的红娘 7.对话黄奇帆:渝富模式——国企改革价值样板 8.对话陈工孟:以风险投资促创新经济发展创投案例篇 1.当软银爱上盛大3年赚1400%全身而退 2.广东创投是如何“施法”广东榕泰的 3.黄立冲:我是如何借PE“丑人”重塑互太纺织的 4.“高新投”投资大族激光2年增值6倍政策解读篇 1.“国家金融30条新政”勾勒创投资本投资路线图 2.运用税收杠杆促进创投业发展的有力举措 3.创投业迎来发展春天——权威解读《创业投资企业管理暂行办法》 4.从“大话”麦哲伦探索新大陆谈PE投资法律环境 5.新《合伙企业法》解禁中国风投附录 1.创业投资企业管理暂行办法 2.首次公开发行股票并在创业板上市管理办法 3.中华人民共和国合伙企业法(2006年8月27日第十届全国人民代表大会常务委员会第二十三次会议修订) 4.国家外汇管理局关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知(国家外汇管理局发布时间:2005-10-21文号:汇发[2005]75号) 后记

章节摘录

创业风险投资是资本市场的重要融资途径，在高科技上市公司后面从不缺少风险投资家的身影。而在中国，风险投资已经开始更多地关注其他非高技术领域但具有高风险、高收益的投资项目了，越来越多的中国创业者和公司将有机会触摸到风险投资家的手。

如何握紧这只资本之手，增加成功机会，值得深入了解和学习。

“白马王子”的“爱情哲学” 白马王子，是众多妙龄女孩梦寐以求的偶像。

这就正像风险投资家与项目公司或创业者之间的关系。

白马王子不是高不可攀的，但他们的择偶标准比较独特，因此，平凡的女孩难入其法眼。

风险投资的过程也像谈恋爱，风险投资家从不会一见钟情而定终身，即便是看上了对方，也有个感情逐步深入的过程。

问题的关键在于搞清楚白马王子的择偶标准。

作为一个理想的对象，项目公司必须在两个方面具备明显优势：靓丽的容貌——好的项目；引人的气质——值得信赖的管理团队。

内外兼修，两者缺一不可。

容貌是前提，没有好的项目，一切都无从谈起。

风险投资家都“好色”，看姿色往往是从项目的商业计划书开始。

犹如女人的装束，如果不能在商业计划书中表现出项目的优点和发展潜力，就像不会打扮的美女，效果可能还不如会装扮的一般女人。

但仅有美貌还不够，如果没有气质，还可能失去白马王子的青睐。

项目公司直接对投资者负责，要保证资金合理高效地使用，为投资者带来收益。

值得信赖的管理团队应该是有诚信、懂经营、善管理、技术/经营/管理人才合理搭配的团结的集体。

否则，一个不符合条件的管理团队，有再好的项目也不能吸引来投资。

白马王子不仅“好色”而且“善变”。

善变体现在从一开始，风险投资家就没想着要和项目公司长长久久，恋爱时就想着分手，策划着分手的方式和财产的分割。

根据国外一般经验，风险投资者与项目公司从恋爱到分手的周期是3~5年。

国内风险投资者比较“忠实”，也因为“出轨”的机会较少，不少风险投资家至今都还被项目公司死死套牢而不得脱身。

投资退出渠道的不畅通，反过来又影响到国内风险投资行业的发展。

白马王子通过不断地和美女谈恋爱，在不断发展自己实力的同时，美女们也逐渐从青涩走向了成熟。

据一项不完全统计，女人初恋就获得美满婚姻的例子越来越少了，90%以上的成年妇女有过不少于一次的恋爱经历。

有人说恋爱使女人成熟，女人不能够不恋爱，不能够晚恋。

恋爱使人有爱心，使女人更像女人。

这就像创业公司一样，在国外，没有几家成功的创业公司没接受过风险投资，而在国内正相反，还没有多少创业公司真正了解风险投资是怎么回事。

也许这就是这些公司发展不够好的一个原因。

白马王子是喜欢摩登女子还是传统型女孩，也是因人而异的。

前者比如高科技项目公司，后者指传统行业的项目公司。

认为风险投资者只会将目光盯住高新技术项目的看法是错误的。

其实，风险投资者最爱的是成长快、赢利潜力大的项目，而这类项目往往具有高风险性。

常言道，高风险才可能有高利润，中等风险带来一般收益，低风险就只能是低利润。

风险投资者就是为了将高风险、高收益的项目公司快速培养长大，以便在较有利的价格下脱手获利的“机会主义者”。

风险投资者对蒙牛（乳业）、星巴克（咖啡连锁店）、宁夏红（造酒）、卡森实业（皮革制造）、山

<<资本撬动成长-企业与VC/PE有效>>

水（水泥）、永乐（家店连锁店）等属于传统行业企业的投资，实际上是看到了这些公司在中国这个特定市场上的巨大的发展潜力和快速成长性，而不是看她是传统型还是摩登型美女。

因此，处于传统行业的公司不用气馁，只要你符合白马王子的择偶条件，就都有机会得到垂青。

“窈窕淑女”的情感困惑 时代越是进步，现代人的感情困惑似乎越多，这是信息时代的特点。信息爆炸性增长而沟通渠道和方式的相对落后，带来了严重的信息不对称，所以窈窕淑女极有可能找不到理想对象。

我们曾受托为一家手机游戏创业公司寻找投资人，从项目和管理团队看，都算得上色艺双绝了。

但当我们找到一家有兴趣的风险投资公司时，这个公司却因无力支撑运营压力而解体了。

最大的教训是没有在项目开始阶段就包装自己，寻找发展的资金，直到现金流难以为继时，才匆忙去找，这就像大龄女人找男友，找到满意对象的可能极小。

窈窕淑女难找对象的原因还有很多。

一是脱离实际乱提条件。

比如上面提到的这个例子，创业者提出，投资人一定要和他一样，把手机游戏公司当作永远的事业，这个要求对于风险投资者来说是荒谬的。

风险投资的最大特点就是“只为一时拥有，不思天长地久”，期望项目公司能快速长大，在退出时获得相当于投入资本几倍的收益。

不了解白马王子“为恋爱而恋爱”的本质，淑女也只能抱恨终生了。

还有一种情况是淑女的个人意识太强，过于独立不羁。

网络上曾流行一篇“我与40多家风险投资商过招”的文章，是一个年轻人记述自己与数十个风险投资人谈判的经历，但始终没有成功，原因是不愿意接受风险投资人对财务管理和公司经营业绩增长的约束性要求。

如5万元以上的公司支出需要征得风险投资人委派的协调人联署签名，提出需要签署阶梯业绩调整式协议来保障投资者利益。

也就是说，如果经营达不到业绩目标，每年需要割让一定比例的股份给予风险投资商。

如果换位思考一下就能明白，这些约束条件是合理的。

这个白马王子并不想把恋爱对象占为己有，业绩约束条件是为了激励管理团队全力以赴地做好企业，财务约束是为了防止管理者的道德风险，是审慎的举措。

如果企业经营很差，承受最大损失的是投资人，尽管收回了管理团队的股份，得到的实际是个没有价值的空壳公司。

风险投资人通常都会提出这类约束条件，比如蒙牛的经营团队曾接受过要求每年每股赢利复合增长率低于50%的苛刻要求，否则就要向投资方赔付7800万股蒙牛股票或等值现金。

看来，爱上白马王子的美女还是要为爱付出很大的努力和代价才行。

再有一种情况是美女有貌无德，信用不好，难以获得信任。

在投资界有一句俗语，投资项目要“三分看货，七分看人”。

风险投资人没有能力也没有愿望去亲自经营和管理他不熟悉的项目公司，投资人出钱，管理团队出力，各自角色不同。

部分企业账目混乱，创业队伍人才搭配有明显缺陷，这样就很难吸引到风险投资。

比如华平曾投资600万美金给一个生产薯片的项目。

华平占股80%，管理团队占股20%。

不到一年时间，管理团队内部不能合作。

结果投资者花费了很多精力去协调，最后还是没有成功。

一个企业是否有这类问题，有时即使做过细致的尽职调查也很难判断。

风险投资人采用的方法是分期投入，每个阶段制定明确的可度量的目标。

只有管理团队完成了这一阶段任务，风险投资才会继续下一阶段的投入。

这个过程可以筛选出那些不良企业，所以美女要想得到白马王子垂顾，善始善终，需要德貌具备，内外兼修。

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>