<<对赌>>

图书基本信息

书名：<<对赌>>

13位ISBN编号：9787540457655

10位ISBN编号：7540457651

出版时间：2012-10

出版时间：湖南文艺出版社

作者：陈楫宝

页数：343

字数：348000

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>

<<对赌>>

内容概要

这个故事只可能在中国发生。
刀刀入肉剖开内幕，既是融资和投资的“带路党”，又是揭秘者。

现金短缺，铭记传媒只能再挺三个月！

这时，秦方远从华尔街摩根士丹利总部归来，主导B轮融资，他能挽狂澜于既倒，扶大厦之将倾吗？
做调研，选基金，大谈判，搞“外交”……一次次较量，波澜起伏，费心费时。

终于，成功融资3000万美元！

然而，就在他盘算着去美国纳斯达克敲钟时，却惊闻种种内幕，胆子之大，猫腻之多，令人触目惊心。

他这才知道，在中国，不仅找钱时有很多“地雷”，花钱同样有“地雷”。
伤不起的，不仅仅是企业家，还有投资人。

<<对赌>>

作者简介

陈楫宝，创业家，投融资研究专家和实践者。
成功操盘某公司A、B两轮股权融资，该公司荣获《上海证券报》第二届“金融融资?****企业”奖，被《中国企业家》评为“21未来之星——2012年最具成长性的新兴企业”。

财经记者出身，曾供职于商务部研究院、《21世纪经济报道》，发表过一系列专业而犀利的文章，参与并见证了当年非常出名的某户外传媒公司的浮沉，以及中国户外传媒行业黄金十年的兴替，感慨良多，发而为《对赌》。

<<对赌>>

书籍目录

楔子

第一章 疯狂造富

1. 100倍市盈率盖过华尔街
2. 回国，还有青春可以赌
3. 人人都跑到中国淘金
4. 做投资两年就有了豪房名车

第二章 中国式基金

1. 人民币基金想不怀孕就生孩子
2. 全民PE：个个拼爹，投资靠抢
3. 前辈忠告：海归必须本土化
4. 融资求生

5. 要操盘，先掌权

6. 中国式海归聚会

第三章 运筹帷幄

1. 成大事者，不怕得罪人
2. 一天接到好几个VC电话也不是好事
3. 融资关键：商业模式清晰
4. 人生处处名利场
5. 商业计划书的三个关键问题

第四章 关键交易

1. VC的七寸
2. 投行的雷池
3. 期权池：利益矛盾集中点
4. 各种协议，各种猫腻
5. 中国式上市：狡猾的VIE
6. 典型性造假：阴阳合同
7. 分手情意在

第五章 对赌

1. 对赌是还没结婚就想着离婚
2. 投资的非正常竞争
3. 僵局才是真正的较量
4. 压力测试：灰色交易的信用方案
5. 绷到最后再笑
6. 落袋为安

第六章 高调出击

1. 出来混，有些规矩还是要守的
2. 跳槽高管有反骨
3. 带一个美国姑娘回老家
4. 资本入侵乡村
5. 记者大闹发布会
6. 有了风投不一定就能上市
7. 一辈子与钱打交道也不是好事
8. 媒体潜规则：封口费
9. 物是人非事事休
10. “傍大款”的销售经

<<对赌>>

11. 暴富了可以嘚瑟，但要看对象

第七章 洗钱

1. 收购中的虚拟对手
2. 尽职调查：要规范，还是要时间
3. 在资本市场，你骗别人，别人也会骗你
4. 疑窦重重的收购
5. 要为股东负责到什么程度
6. 收购的三种方式
7. 最大的规则是没有规则
8. 市长想吃“洋豆腐”
9. 谁敢挣官员的钱
10. 一顿600万元的午餐
11. 花钱也要讲技巧

第八章 内部人控制

1. 冷飕飕的夏天
2. 旧爱归来
3. 摊牌
4. 瞒不住了
5. “亲信会议”浮夸风
6. 高管也是局外人
7. 断臂求生

第九章 董事之战

1. 董事会汇报材料是“做”出来的
2. 纸里包不住火
3. 投资人的秘密会议
4. 执行对赌失败
5. 期权梦想成空
6. 人人都有感情债
7. 送上门的美女不能要
8. 新CEO被人买了一条腿
9. 政商关系：离不开，靠不住，得把握一个度

第十章 资本骗局

1. 东窗事发
2. 出来混，迟早要还的
3. 不是不报，时候未到
4. 融资骗局
5. 借壳上市的隐患
6. 华侨骗子
7. 前女友孤独离开
8. 暗箱操作靠不住
9. 上市后遗症

第十一章 理性归来

1. 中国概念股寒流
2. 内幕重重
3. 不能上市，那就期待被并购
4. 磨难是男人的财富
5. 故园乔木

<<对赌>>

后记

<<对赌>>

章节摘录

版权页：第三章运筹帷幄5.商业计划书的三个关键问题这天下午，秦方远也是在小会议室的白板上写写画画，让张家红恍惚如昨。

不过，这次实实在在比画的是自己的企业、自己的孩子，由专业人士从头到脚说健康。

秦方远说：“这份商业计划书是我和石文庆一起做的，包含了公司众多同事的共同努力，当然，也还存在很多不完善的地方。

我要说的是，做商业计划书的目的是什么？

就是要解决如何吸引VC，如何让VC激动，促使VC做出投资决定的问题。

因此，商业计划书既可以长篇大论，也可以简明扼要。

从目的性来讲，关键是要关注三个问题。

” “首先，我们企业是做什么的？

” 说到这儿，他停了下来，开始以提问的形式跟大家交流。

“肖总，请您回答，我们要提供给VC的是：我们是做什么的？

提供的产品和服务是什么，其独特性在什么地方？

主要解决用户的什么问题？

我们的客户是谁？

是普通的个人消费者，还是政府、商家等集团客户？

” 肖强本来在走神，出于一种本能，他对这种枯燥的讲解有着抗拒心理，没想到被秦方远叫起来提问。

他想了半天，老实地回答：“我们就是卖广告的。

至于独特性嘛，就是分分众，属于自有媒体。

人家主要安装在电梯间而我们在卫生间，这应该是我们的独特性吧！

至于客户嘛，当然是企业啊。

” 秦方远有些失望，他最不喜欢的就是这种基本不过大脑的简单回答，尤其是长时间从事一项职业所产生的职业惰性和思考问题的结构性缺陷。

他皱了皱眉头，业务交流会嘛，也是张家红想看看商业计划书是怎么写的，就不计较回答得是对是错了。

于是他翻看了自己对“我们企业是做什么”的分析，让大家做了一些笔记。

“第二个关键问题就是，我们是怎样赚钱的？

“如何让客户掏钱？

如何将价值送达客户？

商业模式在国外是否有成功的案例，是否经过市场的验证？

在中国的扩张性如何，市场是否足够巨大？

如果国外没有这种商业模式，投资者不敢投。

在国外，不确定性越大就越有可能获得风险投资，但是在中国则恰恰相反，这大概就是中国式创新与美国式创新的重大区别。

” 李晓红站起来提问：“这几句话说起来容易，能否用实际案例逐步给我们分析讲解？

” 这时候，石文庆站起来，径直走到前台，接过秦方远递过来的白板写字笔，换下秦方远。

他在白板上写写画画：“我来给大家举个例子，毕竟我在国内工作了几年，也接触了不少企业。

我最近在关注一个家用医疗器械企业的案子，我简单地描述一下就一目了然了。

” 石文庆举的例子是家用医疗器械领域的广州百闻康健公司。

这个公司的连锁品牌是“健康屋”，在全国拥有500多个社区店，做玉石理疗床；同时以水净化和空气净化设备为主的连锁店有120多家。

在海外，如印度和俄罗斯等地，有200多家。

“为回答刚才秦总提出的四个问题，我们分析一下百闻康健公司，以例说明。

简单说，这家公司就是卖产品。

<<对赌>>

卖谁的产品？

卖自己研发生产的产品，构建成以‘阳光’——温热理疗设备、‘空气’——空间环保除菌仪、‘水’——多功能制水机、‘营养’——保健食品、‘能量’——高电位能量场等为代表的‘生命健康五环’完整产品系列。

这就与国美电器和苏宁电器不一样，他们是大超市，卖的是别人的产品。

卖自己产品的好处是什么？

一是产品质量可控，医疗器械与理疗产品比家用电器要重要得多，毕竟是与人的身体健康密切相关；二是保持高毛利，保证所有的合作者都有利可图，就是我们常说的多赢模式；三是塑造自己的品牌。

”秦方远喝了口水，清了清嗓子：“好，言归正传。

刚才石总给大家讲述了一个案例，回答了‘我们是做什么的’‘我们是如何赚钱的’这两个问题。

“第三个问题是，VC为什么要投资我们？

“我们必须做到，或者要让VC们认识到，我们的公司就是目前最好的项目。

这个圈子里的一个明规则就是同一个项目会有很多VC来看甚至竞争，同样VC们也会对同一类的项目做比较：哪个公司是当前投资的最好选择？

如果让他们认为我们就是最好的选择，那就非常棒了！

一旦有数家VC来竞争，届时我们选择的就不光是钱了，还要看他们能够给我们带来哪些附加值，能提供什么样的增值服务。

别小瞧这些软实力，在同质化竞争中，它们往往会成为关键棋子。

”

后记

数年前的一个傍晚，我和好友符策慧在北京方庄一家湘菜馆共进晚餐，谈论的话题是当时一家名气很大的传媒公司的巨幅震荡。

有着两轮巨额融资的公司在一年的时间里迅速崛起，然后垂直下落，让我们不胜唏嘘。

这是当时国内创投界的一个缩影。

由于与该公司高层有着很深的渊源，了解到不少内情，震惊与遗憾之余，加之以前做财经记者的职业习惯，那时我就有要写作的冲动。

只是，那时对整个行业所知、所见、所思甚浅，而后来投身一家创业公司，和合伙人一起埋头打理业务，就逐渐淡忘了这个念头。

数年来，由于耳濡目染，我对资本市场有了进一步的认知，并分别在资本市场狂热和国际金融危机爆发后两个不同时期内成功操盘公司的两轮融资，感触颇深。

同时，我与那个特殊群体——所谓权贵资本，也有着深深浅浅的接触。

业内传闻一位大哥级人物，当年因受一桩举国震惊的高官腐败案牵连，遭受牢狱之灾，之前积累的亿万家财一夜归零。

出来后，在很短的时间里东山再起，在资本市场闪转腾挪，所获得的财富远超以前；政商关系也更加紧密、牢固、高端，这源于在牢房里表现出的“钢铁意志”和“江湖义气”。

这些传闻就是这些年权贵资本市场疯狂的缩影。

总之，几年间对这个圈子听到、看到甚至闲暇时参与的，时常让我长吁不已。

去年，与出版界朋友刘辛闲聊时又提起这个话题，他对这个选题很感兴趣，当场拍板要出版。

然后，他就不断催促我拿起笔来。

不幸的是，他突然英年早逝。

之后，我和视听艺术创作资深人士李欣、导演刘宁老师有过一场酒局，我们天南地北地侃着时局、经济以及当前的影视热点话题，后来一致地认为，资本市场已在深刻地影响着人们的工作和生活，人们对此不再陌生；预计不久的将来，投融资会成为影视热点题材。

我决定拿起笔。

《南方人物周刊》记者、财经作家薛芳，是我前同事兼好友，她推荐了中南博集天卷文化传媒有限公司的伍志总监，还有他的同事、我的编辑于向勇先生，我们深入商谈后，很快达成共识，定位为“知识小说”，即“阅读小说，同时获得知识”。

老舍文学奖获得者、作家毛银鹏曾经对我说，文学作品最关键之处在于揭露A-N的真相，揭示人性的根本，而不是玩弄花哨的技巧。

因此，在写作中，我做了取舍，“知识为主，故事为辅”，讲究文字真诚，技巧其次。

我的研究生同学大都分布在银行、保险和证券甚至担保领域，只有为数不多的几个人不在金融系统，包括我自己。

我们在学校所获得的金融知识，局限于书本和“明规则”；对于股权投融资实践和“潜规则”，还得吸收大量外来的营养，所谓实践出真知。

因此，在这里，我要感谢投资人、曾经是著名融资顾问的桂曙光先生，他当年在《创业邦》开辟的融资系列专栏文章颇精彩，我从中学*7甚多，文中也是多次引用；也得感谢义云堂关于vc和PE的微博，关于这个圈子的有趣的谈资。

不得不提的是安普若先生当年写的《回国驯火记》，虽未aZ式出版，但在网上风靡一时，圈内朋友总会聊起这篇小说，说是“写绝了”。

虽然这本书所写的人和事差不多已经过去十年，环境、政策以及人的心态也许发生了一些改变，但是该书所揭露、批判的思想没有过时，甚至很多细节依然与当下十分相似。

自然，这本书也成为我写小说的营养源之一，在此深表谢意。

还要感谢远在故乡的程志远大哥，作为鄂东民间文化的记录者，他不仅文笔好，而且对时局认知深刻。

他逐字阅读了小说初稿，提出了一些中肯的修改意见。

<<对赌>>

从事基金投资的好友陆悦、财经专业人士朱地术与我探讨了一些技术细节。
年轻的书画家江屹和我从小看着长大的妹妹、已经是广东某高校老师的王贤以及朋友郑蕾，也都对书稿中的情感部分提出了良好建议。
对此，我均深表感谢。

<<对赌>>

媒体关注与评论

资本是企业发展的助推器，但不是决定性因素。

推动企业向前发展的因素很多，比如技术、产品、人才、市场，当然也包括资本。

做企业这么多年，我个人比较喜欢讲究方法论，并推崇专注性。

《对赌》一书展现了当下风险资本与实体企业的生存状态和依存关系，比较真实、客观，所批判的一些问题值得我们深思。

鱼跃医疗(002223)董雾长吴光明 我们处在一个最好的时代，也是一个最坏的时代，机会潮起潮涌，旋涡时隐时现。

《对赌》一书给我们的启示是：创业者只能是赶潮儿，能做的是进德修业，完全依赖资本是靠不住的，想不劳而获、走潜规则路线是不可取的；投资人也非再潮儿，想投机取巧，也是靠不住的，忠恕才是王道，守正才能出奇。

三诺生物(300298)董事长李少波 《对赌》一书所披露的情节似曾相识，几乎发生在我们每一个创业者、企业家和投资人身边，直实而震撼。

有警示也有倡导，有拷问也有温情。

一口气读完，好不痛快！东盛科技(600771)董事长张斌 好赌是人的天性，对赌是一种选择。

创业者要学会自知，自知才能致人而不致于人。

投资看要做到知人，知人方能帮忙而不添乱。

对赌作为一种估值调整机制，创业者赢了是双赢，输了是双输。

康复之家创始人柏煜 有人拿自己的青眷赌明天，有人拿钱赌别人的青眷。

本书中所描述的企业家与投资人在利益上的博弈和斗争，非常真实地展现了目前国内创业和风险投资圈实实在在发生过以及正在发生的一些事情，对正处于其中的创业者、投资人双方都有值得回味、反思的地方，对想进这个名利圈的人来说，也有警示作用。

《对赌》不仅仅是在讲故事，更是在讲道理！好看，有用！著名投资人、杰睿投资董事桂曙光

<<对赌>>

编辑推荐

陈楫宝编著的《对赌(中国背景下最权威的融资全程实操小说)》是《杜拉拉升职记》《浮沉》之后最有“料”、最厚重的财经小说，投融资小说的鼻祖，跟风大幕即将拉开……你可以在里面找到自己的影子，无论你是创业者、企业管理者，还是投资人。

它取材于真实案例和作者的亲身经历，以最真实、最中国的故事，给你看一个活生生的新世界，一本书熟悉一个行业！

<<对赌>>

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>