

新创企业的融资误区 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/288/2021\\_2022\\_\\_E6\\_96\\_B0\\_E5\\_88\\_9B\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_c123\\_288142.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_96_B0_E5_88_9B_E4_BC_81_E4_c123_288142.htm)

为什么有众多前景不错的商业项目得不到投资者的青睐？为了回答这个问题，作者在走访了许多风险投资公司后发现，投资者在评估投资方案时，一般都会设置几个评估环节。融资者只有通过所有环节，才能顺利获得投资。融资失败的创业者往往从自己的角度出发，没有认识到什么是投资者真正看重的东西，从而陷入种种融资误区。作者为我们总结了创业者在这些评估环节上的主要误区。

### 收入增长的误区

投资者评估融资计划的第一个环节，是要求创业者讲述自己的创业构想，以便评价商机的大小。在这个环节，投资者最终选择的是具有较高增长潜力的业务。但许多企业在向投资者论证自己的增长潜力时，都把重点放在地域扩张上。不幸的是，在投资者眼里，这种增长途径并不总是有效。JAMDAT是美国一家专注于移动游戏的公司，在许多竞争对手都忙着海外扩张的同时

，JAMDAT却坚持在本土成长，把增长重点放在自身的内容开发能力上。随着游戏开发队伍的成长，公司最终建立了可持续的竞争优势。截至2003年底，JAMDAT获得的融资约占同期全球移动游戏公司总融资额的一半。JAMDAT的例子告诉我们，投资者真正青睐的东西是建立在竞争优势或竞争壁垒基础上的增长前景。

### 融资额度的误区

在投资者初步认可了企业的团队和商业模型后，第二个环节主要是考察创业者提出的融资额度。创业者经常在这里陷入一个主要误区：过低地估计资金的需求，导致融到的资金不充足。据作者研究，

实际低估了融资额度的公司高达30%~40%。融资额度不足会让企业的现金流很快就陷入困境。而这时如果再想马上回头去找投资者追加资金，就不那么容易了。由于投资者会对创业者及其企业做出负面评价，他们不仅不会增加投资，还会加大监管力度，甚至撤资。即便有投资者愿意提供紧急的资金支持，也会提出比较苛刻的条件。为了避免这种情况的出现，创业者在预测财务需求时，应该为以后的现金流设置一个安全缓冲带。比如，把融资额在估计值的基础上再增加一些。

企业作价的误区 接下来创业者就进入了第三个环节，这里的一个关键问题是：为了得到所需的资金，创业者愿意放弃多少股权？创业者在这个环节里容易陷入的一个主要误区是经常将企业的作价定得过高。高作价的做法弊大于利。这样往往让投、融双方难以解决作价分歧，而且过高的作价等于是给企业设定了一个很高的销售和利润目标，企业经营者如果不能达到这些预期的目标，其所持的股份将会减少很多。同时，信誉也会大打折扣并影响到进一步的融资。实际上，创业者没有必要执著于高水平的企业作价。他们应该从投资者的角度来看自己企业的作价，这样不仅可以顺利吸引到投资，而且可以为创业者自己带来更多的利益。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)