

创业融资的找钱三大迷惑 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__E5_88_9B_E4_B8_9A_E8_9E_8D_E8_c123_288491.htm

随着国外风险投资(VC)的大举进入和本土VC的迅速壮大，资本和知本的结合犹如干柴烈火，迅速燃烧。风险投资已成为IT与创业投资圈内最热门的话题。然而怎么正确理解风险投资或创业投资？是不是所有的企业都适合做风险投资？创业者在融资时该注意哪些问题呢？该不该找钱从万网到天下互联，从1999年到2006年，从IDG的50万美元到现在多次成功融资，天下互联CEO张向宁不仅了解创业与资本市场，也深刻的了解融资方常见的错误和疑惑。张向宁表示，创业投资最大的特点就是资金是一定要退出的。退出的方式包括兼并、收购和出让股份。这决定了被投资公司市场规模要足够大，否则不管发展到什么时候，也很难发展到一个足够大的企业去做IPO；或者必须能够发展到足够重要，而被其他公司兼并。他强调：“如果项目不够大，但是很赚钱，并不一定要找风险投资，他们并不是创业者合适的融资对象，特别是不要找规划得特别正统的风险投资。”十年前跟IDG一起合作过的掌上通董事长肖庆平表示，每个创业者对自己的能力都应该有一个度和范围的把握。企业并不是越大越好。有些人适合做早期的项目，有些人适合中期的企业，有些人则适合成熟以后的管理的、职业性的位置。这些因素都很重要。厦门书生的副总裁符德坤则对目前的风险投资热潮发出了独特声音。他告诫头脑过热的创业者，目前有很多人都在假冒VC剽窃创业者的创意，而VC一些违规的做法，也令部分创业者即使拿到了风险

投资也无法获得很好的发展。因此，创业者在找VC进行融资洽谈之前，一定要综合考虑各方面因素，即使找也要找运作规范的VC机构来合作。怎么找钱 曾经做过多次成功融资和路演的空中网总裁杨宁表示，在与投资人融资接触中，要说明三个问题。第一，市场有多大？一定给VC算出来金额。第二，凭什么你是你？为什么只有你才能做好。第三，你的商业模式到底是怎么一回事？这样一来，融资的成功几率会大大加强。“随着与投资人接触的深入，双方越来越向企业核心的问题前进，即财务预测。但是绝大多数中国企业并不熟悉财务数据和预测。比如说你的商业模式、团队、现有的市场形式、竞争环境、服务对象……全都落实在一张Excel表中，也包括未来3"5年会做到多少利润。”张向宁对此环节格外看重。投资商的内部报告，同样会预计在三年之后这家公司值多少钱，投资能够赚多少钱，实际上也是完全基于财务预测数据。因此，找一个创业投融资顾问公司也是好的选择。张向宁进而表示，在与投资人多次接触中，业绩和造势也是非常值得注意的：“从提交商业计划书开始，业绩便会一直作为记录。投资商会在跟踪半年或者一年之后，拿出计划书和现在的业绩对比，如果看到当时说的东西是海市蜃楼，会是一个非常负面的影响；反之，得到肯定和认可。”“创业者也应努力制造企业的影响，提高人们的关注程度，这是风险投资善于跟风的本质决定的，也会省去融资过程很多的成本，创造大量有效的机会。”张向宁补充。美国花旗银行原亚太太平洋区CEO夏保罗认为融资的次序很重要：“第一阶段一定是利用自有资金；第二阶段，找战略合作伙伴，打造一个赢的团队；第三阶段才去找风险投资者，这个时候你要讲一

个有吸引力的故事让VC兴奋；第四个阶段才到相对保守的商业银行去；第五个阶段是到货币市场去发行债券。”夏保罗强调：“对照这五个阶段，不同的阶段找不同的融资者，次序不要搞错。”总结众多VC和成功创业者的观点，如果要从VC那里拿到融资，至少要注重的是项目包装(包括写好商业计划书、训练核心团队、做好财务预测等)，广泛撒网，制造影响力，并注入自有资金。当然，最重要的还是要拿出足以让市场或者同行惊羡的技术和自主创新的经营模式。

找什么样的钱在风险投资商的选择上，业内人士普遍认为，应该首选在中国做过多次知名投资项目的VC，特别是已投资项目与创业者的产品在同一条产业链上，且没有项目重叠的风险投资商。因为他们会把新的项目纳入已有的投资关系网络中，提供更高附加值的增值服务平台。其已有的财务管理、企业管理、并购和IPO等方面的经验也会给企业发展以极大的帮助。另一方面，资深风险投资机构的看好也会无形间扩大企业的影响力，减少下一步发展中的诸多障碍。其次是选择有创业经验，转而投身风险投资行业的VC，因为曾经有相同的创业经历，会使他们更多地理解创业者所经历的困难，对一时的发展瓶颈会有更大的容忍空间。他们对企业所处行业会有更加深入的认识和观察，提供更实用的解决问题的办法和发展建议。今日资本的合伙人徐新认为，风险投资是一个机构投资者，它的决策是要做尽职调研，要看市场规模、企业的行业排名等众多因素。银行家和风险投资者基本上像是锦上添花，在这种情况下第一笔钱从风险投资找是有一定困难的，“除非你这个技术非常好，可能就这个人有这个技术我们就赌了。但是大部分不是技术创新，只是技术运用的

话，第一笔钱你应该从天使投资人那儿找。”从创业者转变为投资人的周鸿认为，找天使投资首要的不是找有钱人，而是找对相应产业有了解，对这个行业有经验的投资人。在企业第一年的“婴幼儿期”，天使投资可以发挥随叫随到的“保姆”角色。他所建议的选择天使投资人的判断标准是，投资人占企业10%以下的股份，而且一定在相应行业里做过。天使投资人也可以起到创业企业与风险投资之间的桥梁作用。据了解，7月18日，周鸿刚与红杉资本第三次联手，投资了邮件服务提供商亿邮通讯。在此之前，周鸿和红杉资本也曾两度合作，一次是投资奇虎2000万美元，一次是投资论坛软件Discuz。四条腿理论经过20年的发展，中国风险投资产业似乎正呈现出美国风险投资产业曾经的轨迹。一方面，一些得到VC支持的企业和创业者开始注资创投行业；另一方面，伴随着IPO或者被收购，企业进入到一个相对稳定的发展阶段后，一部分创业者选择再次创业，另外一部份创业者则开始了从创业者到风险投资者或天使投资人的角色变换。曾先后创办五家公司并成功退出的硅谷华人黄学思，为了提高创业效率，摇身一变成为华晶创投的高级合伙人，“成为风险投资人的好处，是你可以同时管理好几个企业。”跟别的创投人不一样，他每天工作长达十五六个小时，紧密参与所投资企业的管理，对他们的市场和产品提出意见，“这种并行式创业方式相当刺激。”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