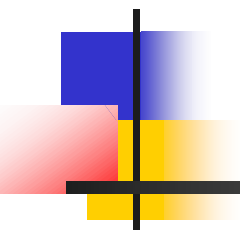
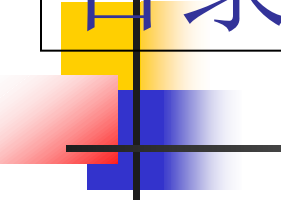


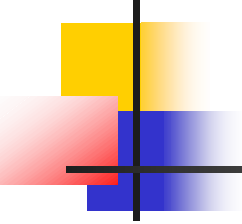
企业私募股权融资



目录



- 一、正确认识私募股权融资
- 二、私募股权基金如何看企业
- 三、商业方案书撰写要点分析
- 四、私募融资的工作流程
- 五、尽职调查重点关注的问题
- 六、投资谈判与协议签订
- 七、投资后的管理及投资退出方式
- 八、企业价值评估
- 九、近期**IPO**被否原因分析



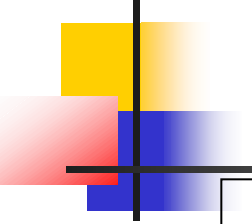
一、正确认识私募股权融资（**PE**）



融资的概念

融资通常是指货币资金的持有者和需求者之间，直接或间接地进行资金融通的活动。广义的融资是指资金在持有者之间流动以余补缺的一种经济行为这是资金双向互动的过程包括资金的融入〔资金的来源〕和融出〔资金的运用〕。狭义的融资只指资金的融入。

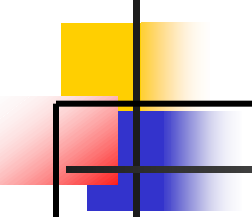
在此指企业融资。它可以分为两类：债务性融资和权益性融资。前者包括银行贷款、发行债券和应付票据、应付账款等，后者主要指权益性〔股权〕融资。债务性融资构成负债，企业要按期归还约定的本息，债权人一般不参与企业的经营决策，对资金的运用也没有决策权。权益性融资构成企业的自有资金，投资者有权〔但不一定非要〕参与企业的经营决策，有权获得企业的红利，但无权撤退资金。

- 
- 通常来说，主动性融资是公司根据自身的生产经营状况、企业现金流，以及公司未来经营开展的需要，通过科学的预测和决策，采用一定的方式，从一定的渠道向公司的投资者〔债权人〕去筹集资金，组织资金的供给，以保证公司正常生产需要和经营管理活动需要的理财行为。公司筹集资金的动机应该遵循一定的原则，通过一定的渠道和一定的方式去进行。我们通常讲，企业筹集资金无非有三大目的：企业要扩张、企业要还债以及混合动机〔扩张与还债混合在一起的动机〕。
 - 被动型融资是指无方案、无目标，走到哪算哪儿。
 - 融资渠道---银行、信托、基金、其他机构或个人

1、私募股权投资的概念

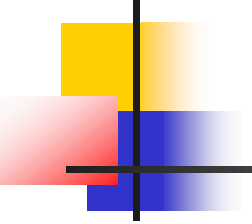
■ 私募股权基金（Private Equity Fund，简称PE基金，严格意义上应该叫私人股权基金，但现在大局部俗称其为私募股权基金），是指专门从事非上市企业或可能进行私人化的公众公司（即上市公司）的股权或与股权相关的债权投资的封闭型私募集合投资工具。广义的PE基金还包括创业投资又称风险投资（VC）、并购基金、资产基金等。

■ 本篇中的私募股权基金是狭义的概念，指由专业投资管理机构以发起设立或受托管理的方式，集合个人或机构闲置或长期资金，主要投资于非上市企业股权



2、PE基金类别

[illegible]



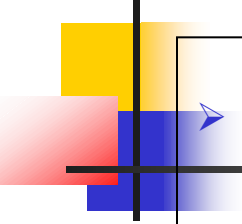
4、企业对融资的误区

- 我缺钱，我才需要融资，认钱不认人---被动型融资
- 我如此出色，为何不给我投资？我如此出色，为何要别人投资、把钱〔利润〕让给别人赚？
- 过度包装、与现实差距太大
- 在投资尽调期间，接待随意、配合性差
- 缺乏规划，无视管理与标准，或只顾扩张不顾管理
- 急于求成，闪婚心态；犹豫不决、拖拖拉拉
- 承诺的事不兑现，兑现不了时推卸责任
- 投资机构钱多人傻，可以漫天要价
- 对PE机构报不信任或总是疑心



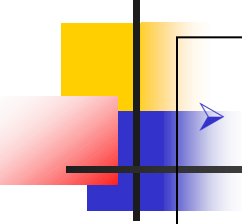
5、中小企业IPO前为何引进PE基金—苹果理论

- 资本支持——提升企业资金实力
 - 企业上市前通过私募融入增量资金，降低负债率，增强资本实力，改善资本结构，提高抵御风险能力。新募资金可用于承担上市本钱和开展新工程，有利于企业上市后形成新增长点，实现持续开展。
- 管理支持——提升企业管理能力
 - 促进企业合规运营和透明性；建立良好的法人治理结构；确保董事会对公司重大事项的决策权，建立股权激励机制；强化股东权利和控股股东的法律责任。
 - 协助企业完善财务管理，财务风险控制，健全各项规章制度。
 - 推荐优秀职业经理人加盟企业，充实管理团队。
 - 协助建立和完善标准的业务、组织、法律等方面的管理体系。



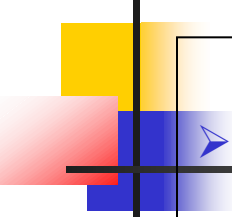
➤ 资本运作支持——提升企业上市进度

- 协助企业制订改制上市方案，委派专业人士担任上市班子成员
- 协助企业聘请经验丰富的中介机构（三师一券）提供上市效劳，实施股份制改制
- 协调中介机构高效完成股份制辅导验收和完成发行上市文件制作
- 上市审核过程中，协调与监管部门和相关部委的沟通反响，提供专业的指导意见
- 投资和上市后协助企业制定外延式并购战略，协助企业



➤ 资源支持——提升企业开展能力

- 木桶理论——企业开展存在短板，引入战略投资者可弥补各种缺乏
 - 协调各级政府关系
 - 帮助拓展产品市场
 - 开展结盟合作伙伴
 - 引进各类高级人才
 - 协助申请政府科技经费等等
-
- PE投资机构能通过自身的渠道网络，为企业介绍有价值的战略合作伙伴，拓展企业的开展空间，为企业开展提



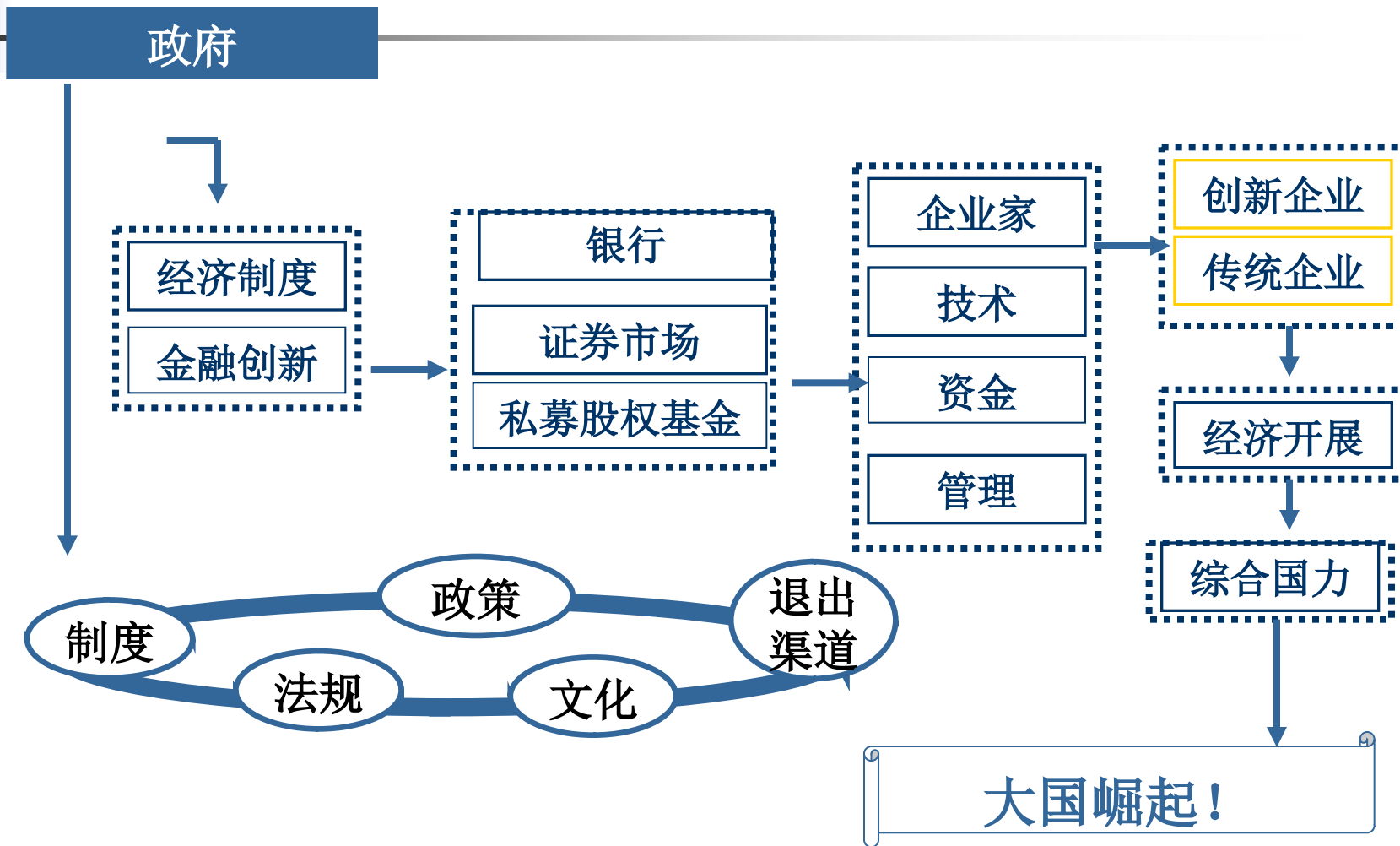
➤ 品牌支持——提升企业“软实力”

- 借助专业投资机构品牌，提升公司的公信度和市场影响力，有利于推广企业自身的品牌，便于产品进入市场。
- 在上市核准环节，发审会委员对引入PE投资机构为战略投资人的申报企业，有着更好认可，对企业的治理结构、财务真实性、管理标准性等方面均给予更高的信任。

6、成功要素

[illegible]

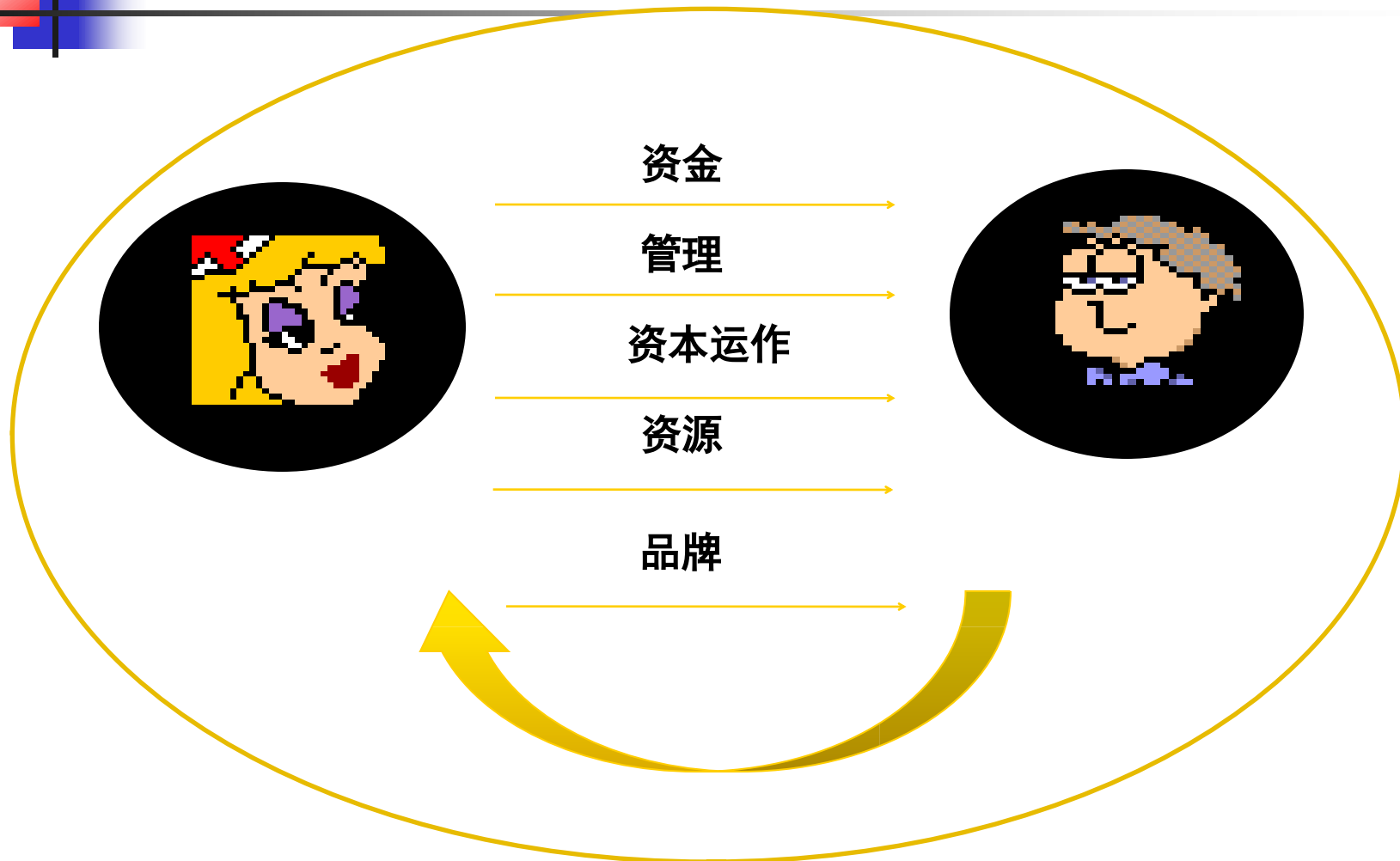
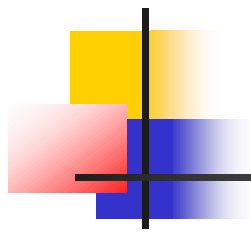
7、政府扮PE“最大推手”角色

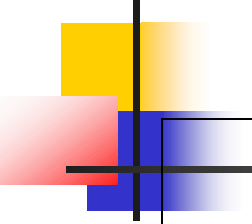




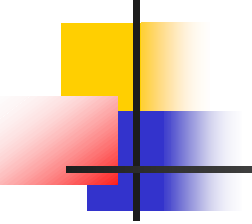
8、PE基金是“中国金融业第三次浪潮”

- 中国金融业三次浪潮：
- 第一次浪潮：以商业银行为主的投融资体系建立
- 第二次浪潮：证券市场（含股票市场与债券市场）直接



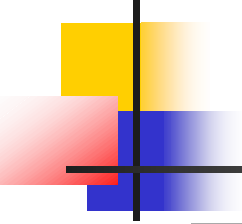


二、私募股权基金如何看企业



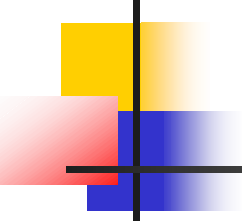
1、PE投资的特点

- 风险承担性强，但需符合经济学常识
- 资本流动性差
- 关注企业未来开展
- 关注企业管理团队
- 权益性投资
- 不谋求控制权
- 考察期不宜过长
- 中长期投资
- 采取多轮、联合投资方式为主
- 提供增值效劳
- 追求资本增值、获取超额回报



2、价值取向

PE/VC看重的不仅仅是技术，而是由技术、市场、管理团队等资源按照一定的组织与程序配置起来而产生的商业模式。PE/VC基金要的是投资回报，不是技术或企业控制权，PE基金既关注企业当下的盈利水平，也关注企业未来的成长性和价值空间，而VC更多的是关注未来企业的盈利能力与成长性。



3、关注六大点

道：宏观政策与经济周期

天：时机，即企业〔产品〕开展阶段

地：环境，即企业所处的行业与区位

将：公司核心团队与人力资源

学：门槛，即技术领先性与成熟度

法：公司管理与治理

4、评估六方面

技术领先持续创新性

拥有主营业务开展必备的
自主专利技术\专有技术或
新颖的经营\管理模式,并保

经营模式成熟性

经营模式成熟并可持持续创新的动力和能力,
可以在内部有效复制,如在研发人员及机构设置\
可以支持业务规模持续创新机制研发投入后
的团队和人员稳定性持续储藏等方面可以保证持

管理层和核心人员保持相对稳定,最
有持股安排和长期的合同约定

工程运营

下游市场成长性

处于产业链中期的企业,其下游市场应具
备广阔的增长空间,增速应大大高于GDP
增速

细分市场垄断性

在其细分市场中具备一定的占有优势,
占有率同行排名应在前5名,或区域市
场处于绝对龙头地位

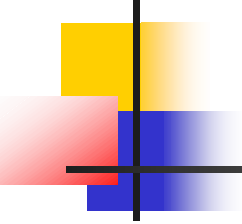
上游供给稳定性

与上游供给商保

持一定的稳定关

竞争要素和成长性评估

系,并有一定的

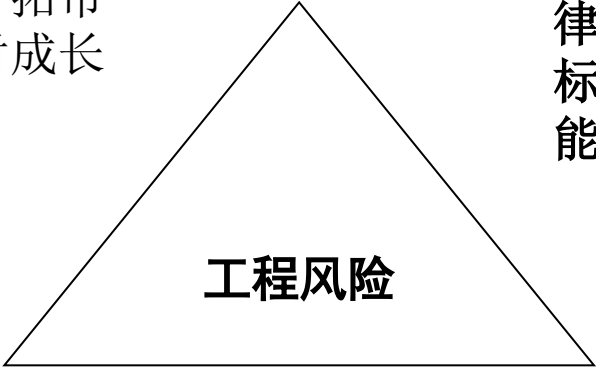


5、识别五大风险

技术风险：尤其创业企业主要依赖新技术从事创业活动，如果存在重大技术风险，那么很可能回形成对企业形成致命的影响

市场风险：行业与市场容量、竞争能力，以及私募投资后开拓市场的能力，能否满足上市对成长性的要求。

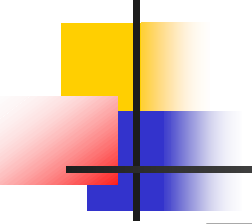
管理风险：人才匮乏，管理跟不上或团队不稳定，都将导致创业企业的经营效率下降，



工程风险

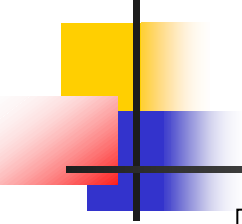
财务风险：大局中小企业都是民营企业，财务、税务、法律标准性都有一定问题，能否标准？标准本钱？标准后盈利能力等值得考虑。

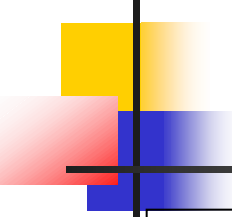
持续经营风险：原有的商业模式是否有竞争力？是否需要改变？能否找到适宜的商业模式？多元化经营是否适宜等。



6、八大标准

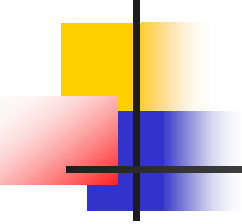
- 看好一个团队
- 开掘两个优势〔优势行业+优势企业〕
- 理清三个模式〔业务模式+盈利模式+营销模式〕
- 查看四个指标〔营业收入+营业利润+净利润+增长率〕
- 明晰五个结构〔股权结构+高管结构+业务结构+客户结构+供给商结构〕
- 关注六个层面〔历史合规+财务标准+依法纳税+产权清晰+用工标准+环保合规〕

- 
- 考察七个制度〔制度汇编+例会制度+企业文化+战略规划+人力资源+公共关系+鼓励机制〕
 - 分析八个数据〔总资产周转率+资产负债率+流动比率+应收帐款周转率+销售毛利率+净资产收益率+市场占有率〕

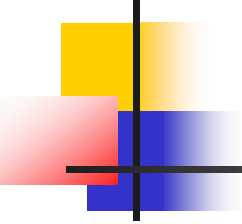


7、十大原那么

- 稳健性原那么---平安第一，宁可错过不能做错。“不能要求放弃的工程不是好工程，但需要确保投资的工程是好工程”
- 常识性原那么---符合经济学与客观实际的根本常识
- 效率性原那么---“约会”时间不能太长
- 流动性原那么---投资退出渠道完善
- 盈利性原那么---投资后能提升企业价值、获得合理投资增值
- 投资程序原那么---遵守业已制订的投资流程与程序
- 投资标准原那么---遵守业已制订的投资标准与要求
- 定价合理原那么---投资价格依据充分、与市场接轨
- 实事求是原那么---诚信、务实、严谨、守礼
- 价值发现原那么---价值比问题更重要

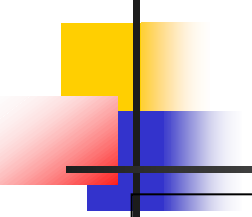


三、商业方案书撰写要点分析



1、目的——融资敲门砖

- 让企业家全面了解自己的企业——优势、劣势、需求
- 让PE/VC了解企业
- 好的商业方案书是获得投资的关键。通常PE/VC是通过商业方案书对公司进行初步的了解，然后决定是不是跟创业者进入到下一个环节。



2、商业方案书主要格式

根据融资的需求，商业方案书可以分解成以下四份材料：

摘要：Word格式，篇幅3---5页，10分钟看完。

演示文件：PPT格式，篇幅20页左右，适用30分钟演讲。

完整版的商业方案：Word格式，篇幅为30~100页，包含详细、完整的内容。

未来3年的财务预测：Excel格式，包含详细的财务预测模型、全部预测假设条件及预测财务报表

3、?商业方案书?提纲

工程摘要

公司概况 产品及技术 管理团队 行业地位 财务预测 融资方案

公司概况

历史 沿革 股权结构 公司现状 商业模式 其他情况

产品与技术

产品描述 生产过程 工艺技术 研发介绍 专利

市场与行业

市场组成 目标市场 行业分析 竞争分析 营销分析

管理与团队

管理制度介绍 高管简历 组织架构 鼓励方案

募资用途

经营目标 资金使用方案 执行进度

财务分析

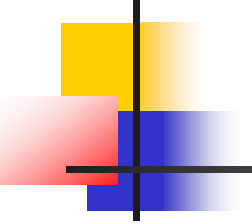
历史数据(前3-5年)/财务预测(3-5年)/资产负债情况/资金

风险分析

政策风险、管理风险、技术风险、市场风险、财务风险等

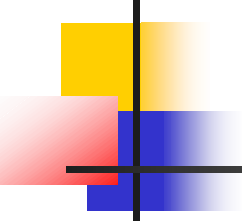
附录

重要文件---章程、验资报告、审计报告、重大合同、产权等



4、BP需要特别关注的几个方面

- 团队优势
 - 一团队核心人员经历、理念、梦想
 - 一团队组成、配置与执行力
 - 一团队岗位设置与人员流动性
- 企业行业与企业周期
 - 一对行业环境进行
 - 一分析目标市场进行分析
 - 一企业处于哪个阶段
- 关注产品（技术）
 - 一产品处于什么样的生命周期
 - 一产品的领先性与独特性



—产品销售方式与渠道

—产品的应用领域与产品替代性

—产品的本钱及收益

敢于竞争

—竞争对手是谁

—与竞争对手比较优劣势

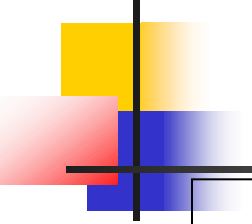
募集资金用途

—募资方案

—资金安排与使用效果

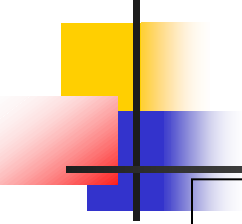
—投资者推出安排方案

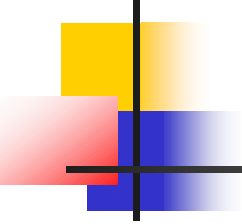
概要出色



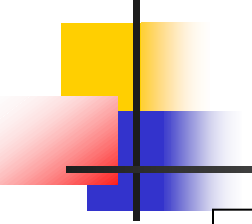
5、常见的问题

- 内容空洞，缺乏可操作性的方案，不实
- 材料堆砌，简单汇总拼凑，用词老套，缺乏整体性、感染力、价值基点，无魂
- 过于强调产品的功能，缺乏资金使用方案、投资收益测算和退出方案，无本
- 对竞争对手的描述不够，对经营风险盲目乐观或根本无视风险存在，自大

- 
- 片面按照技术标准界定竞争对手，不是按市场标准，自闭
 - 商业模式不清楚，误将管理模式、生产模式当成商业模式。轻商
 - 没有管理团队介绍，或介绍内容烦琐，或强调社会地位，或突出一人，或成心贴金，无聊
 - 财务预测不会做，或线形简单推算，天真
 - 融资多少不清楚，多多益善，无度
 - 没有根本的企业估值依据，漫天要价，无谱



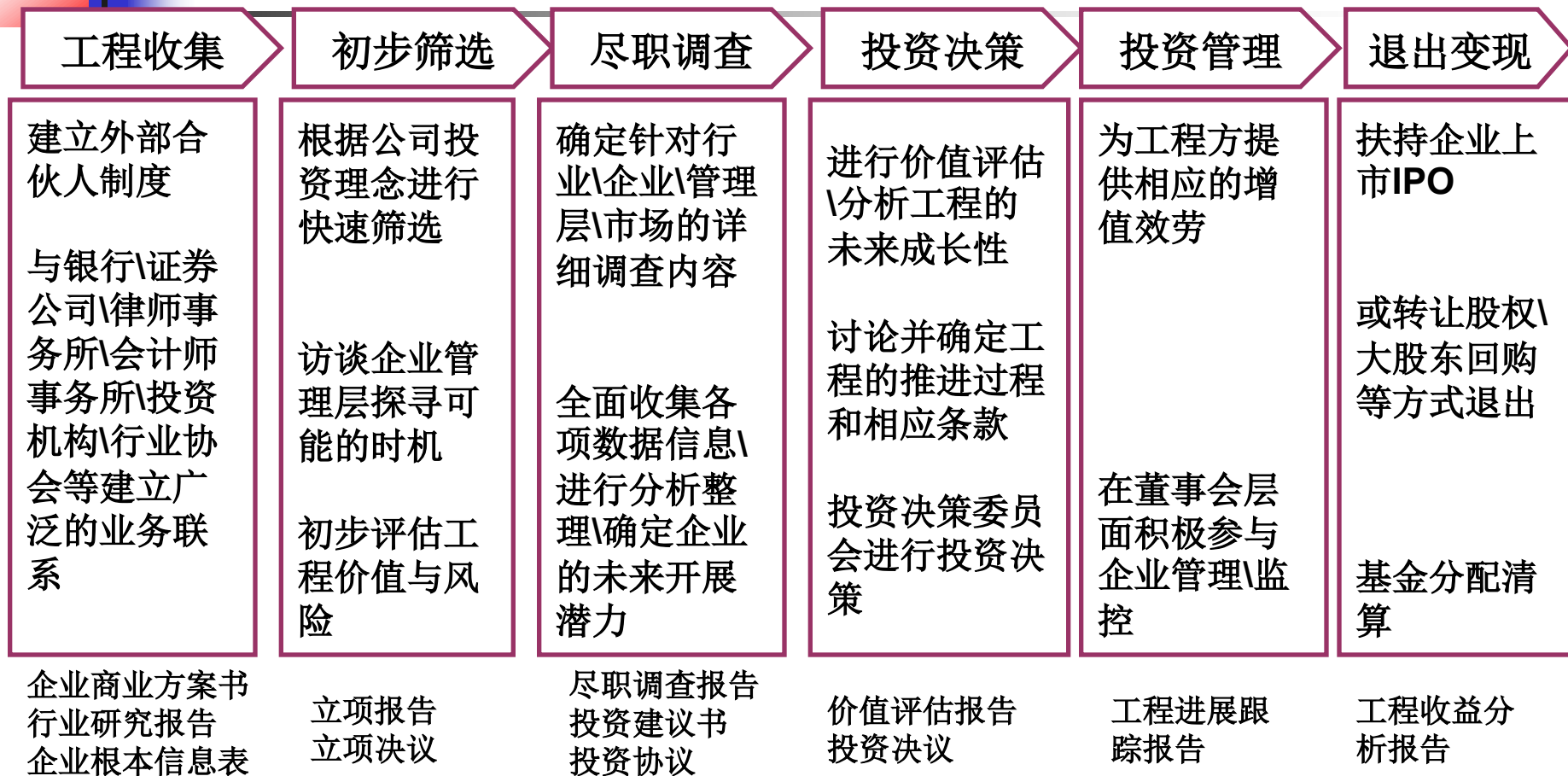
四、企业私募融资的工作流程

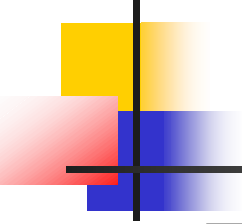


1、企业融资根本步骤

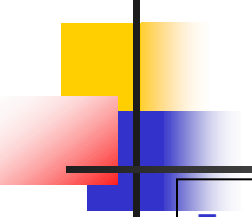
- 熟悉融资过程
- 确定PE/VC
- 准备融资文件
- 工程演示
- 会谈及安排尽职调查
- 交易谈判
- 法律文件
- 资金到帐

2、PE投资根本流程



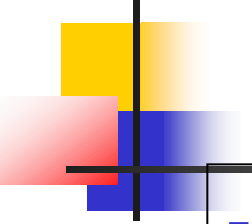


五、私募尽职调查重点关注的问题



1、尽职调查的目的及条件

- 尽职调查的目的
 - 在对目标公司的经营状况进行现场调查与资料分析的根底上：
 - --判断目标是否符合PE机构的投资原那么与理念
 - --评估目标公司的价值
 - --评估潜在的交易风险
 - --预测企业开展前景
 - --探讨目标企业治理结构
 - --设计投资后退出渠道
- 尽职调查的前提条件
 - --工程团队对目标公司业务感兴趣、希望全面、深入了解企业经营状况
 - --目标公司期待与合作，在签署保密协议的前提下愿意披露相关信息
 - --立项批准后组织与实施尽职调查
- 委托第三方尽职调查的好处
 - --质量与效率较高
 - --降低与转移风险
 - --取得投资委员会的信任



2、尽职调查的任务

- **发现问题：**揭示投资面临的重大的、现实的和潜在的问题
- **发现价值：**为投资决策提供可以信赖的依据

PE通过尽职调查将获得以下重要信息：

企业价值及估值依据

企业的主体资格、独立性

企业的财务标准、税务标准、政策与环评问题

企业效率与效益〔财务指标〕

企业团队能力与诚信、未来目标与战略

3、尽职调查主线

尽职调查

风险发现

价值发现

设立与改制

以股权为主线的历史沿革调查

独立性与关联交易

以业务流程与产权（资产）完整性为主线的资产调查

行业与技术

以竞争力为核心的产品研发和市场调查

财务与会计

以真实性和标准性为主线调查，计算各项财务指标

重大事项

以重大重组、重大股权变动、重大合同、董监高变动的调查

法律诉讼

以担保、诉讼、处分为主的调查

现实价值

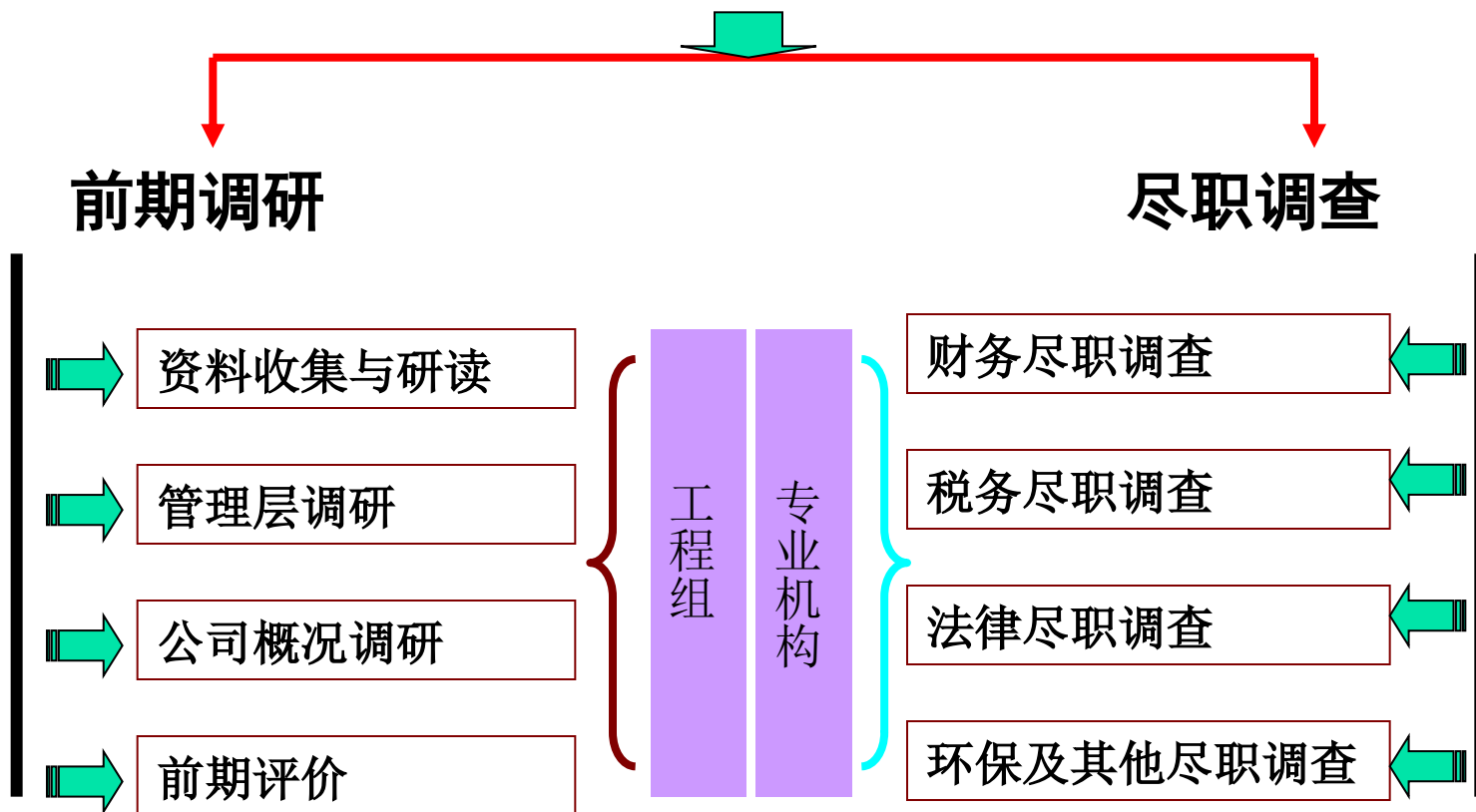
以资产价值和盈利能力为衡量标准的的双重价值评估

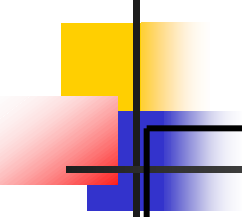
未来价值

未来前景及IPO可行性调查

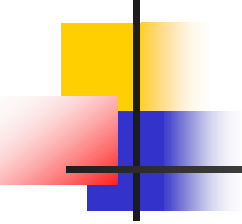
4、PE对企业尽职调查的内容

工程调查

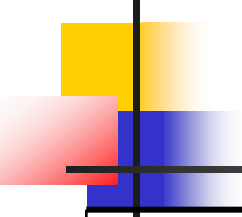




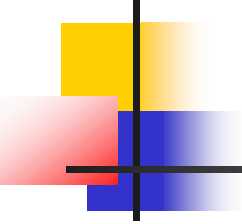
前期调研-收集资料并对其进行研读



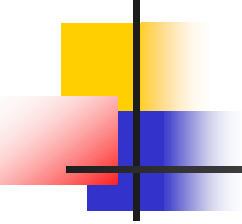
前期调研——管理层调研



前期调研——公司概况调研



前期调研—公司概况调研



前期调研—公司概况调研

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/867113201155006110>