

# 第14讲 投资机会把握与项目筛选方略

1. 项目筛选的标准与程序
2. 寻找创业项目的方略
3. 对投资申请书进行筛选的方略
4. 审查商业计划书的方略
5. 访谈创业者的方略
6. 做好尽职调查的方略
7. 确定拟投资项目的方略

# 1. 创投项目筛选标准与程序

1.1 国外创投项目筛选标准

1.2 国外创投项目筛选三定律

1.3 我国创投项目筛选标准与述评

1.4 从企业制度三层次模型看创投项目筛选标准

1.5 创投项目筛选的基本程序

## 1.1 国外创投项目筛选标准

先分出数十项标准制成问卷，然后请机构回答：

1) 将筛选标准填在问卷上，让创投机构打分，直接评估某个因素的重要性，然后再汇总。

2) 将筛选标准填在问卷上，请创投公司回答哪些最重要，根据回答次数排出重要性顺序。

结果，按照重要性进行排名，前三大标准分别是：

- 1) 管理团队素质；
- 2) 产品的市场潜力；
- 3) 产品的独特性。

但理性分析，上述两类研究及其结论均存在着缺陷。

## 1.2 国外创投项目筛选三定律

**第一定律：决不选超过两种风险因素的项目。**

可见，即使在国外，也不是为风险而冒险；而是要尽可能地趋利避险。

**第二定律：总考核值  $V = E \times P \times S$**

E：团队素质；

P：市场大小；

S：独特性。

**第三定律：倾向投资于总考核值最大的项目。**

## 1.3 我国目前项目筛选标准与述评

认为市场前景是最需考虑的因素，占机构总数的84.6%；

认为管理团队是最需考虑的因素，占机构总数的80.9%；

认为技术是最需考虑的因素，占机构总数的53.2%。

## 1.4 从企业制度三层次模型看项目筛选标准

根据企业制度三层次模型，有理由认为，值得投资的项目须符合下列三大基本标准：

1) 研发生产体系能研发生生产出具有以下优势的产品：不仅能满足市场有效需求，而且能满足市场潜在需求，即产品能创造出新市场。此外，所创造出的新市场要足够大，并具有独占性（见附）。

2) 营销体系能适应产品的销售需要。

3) 管理体系能确保研发生产营销体系有效运行。

研发生产体系：价值创造功能；

市场营销体系：价值实现功能；

组织管理体系：价值创造和实现的保障功能。

## 附：什么样的产品适于创业投资

- 1、能创造出新市场，又不能太超前（ $\leq 3$ 年）
- 2、市场规模足够大，为企业成长性奠定基础
- 3、具有独占性，以维持持续的成长性

综合上述三个层面，可将产品分为 4 类：

革命性产品 ?

创新性产品 ✓

改良性产品 ✓

替代性产品 ✓

## 1.5 创投项目筛选程序

- 1) 受理投资申请书 (1000) ;
- 2) 筛选投资申请书 (200) ;
- 3) 审查商业计划书 (100) ;
- 4) 约见会谈创业者 (50) ;
- 5) 尽 职 调 查 (20) ;
- 6) 收益风险排序 (10) 。



## 2. 寻找创业项目的方略(1)

### 创业项目的基本来源

- 1) 创业家直接联系；
- 2) 朋友介绍；
- 3) 中介机构介绍；
- 4) 其他创业投资机构推荐；
- 5) 商贸洽谈会，等等。

来源渠道虽多，但淘汰率高。

所以，有意识地建立多种信息渠道仍十分重要。

## 2. 寻找创业项目的方略(2)

拓宽创业项目来源的策略：

- 1) 广结良缘，形成各种项目信息网
- 2) 与企业有联系的机构建立联系
- 3) 随时与股东单位联系
- 4) 走访实业公司的创业部
- 5) 查阅专业杂志

### 3. 对投资申请书进行初步筛选的方略

- 初步筛选的目的：
  - 1) 减少后面进行项目审查的工作量,
  - 2) 避免与创业家的不必要误解。
- 初步筛选的依据：
  - 1) 行业
  - 2) 阶段
  - 3) 地区
  - 4) 投资额

## 4. 如何审查商业计划书

### 1) 审查商业计划书的目的：

通过详细审查商业计划书，筛选出初步符合投资要求的项目，供下一步约见会谈创业者奠定基础。

### 2) 需要重点考虑和兼顾的内容：

BP是否完整，前后一致

产品及研发生产体系状况

营销体系状况

企业管理体系状况

财务状况

可能的风险因素

## 5. 如何访谈创业者

### 5.1 访谈创业者的目的

### 5.2 考察创业者综合素质的标准

### 5.3 应注意的事项

## 5.1 访谈创业者的目的

从“纸上谈兵”到直接接触，最好的办法是访谈创业者，并达到以下目的：

- 1) 当面考察创业者的综合素质。
- 2) 根据商业计划书，核实创业项目主要事项。
- 3) 顺便了解创业者愿接受的投资方式和退出途径，投资者能以何种程度参与企业决策。

## 5.2 创业者的综合素质

- 1) 忠诚信用
- 2) 立志创建伟大企业，而不是赚点小钱
- 3) 敢于抓住稍纵即逝的商机，但只承担有限风险
- 4) 敏锐的判断能力和准确的预见能力
- 5) 具有丰富的想象力，而能务实
- 6) 信念坚定，但能根据新情况随时调整
- 7) 具有坚定的自主意识，而又能与人合作
- 8) 精力充沛，又能紧张而有秩序地工作
- 9) 乐观豁达，坚忍不拔
- 10) 敢于承担责任，又能激流勇退

## 5.3 访谈创业者应注意的事项

- 1) 应当首先做好准备
- 2) 保持清醒头脑
- 3) 选择合适的环境.
- 4) 做一个善于倾听的听众.
- 5) 注意细心观察
- 6) 集体访谈与个别访谈相结合
- 7) 注意记录并总结访谈纪要



## 6. 尽职调查方略

### 6.1 尽职调查的目的

### 6.2 尽职调查的主要任务

### 6.3 尽职调查应该坚持的原则

## 6.1 尽职调查的目的

通过各种客观资料，以及通过广泛的“第三者”，全面、客观、准确、深入地了解拟投资创业项目。

因为，前面讲的商业计划书、创业者在接受访时提供的情况，依然具有主观性、片面性、欠准确性等不足。

## 6.2 尽职调查的主要任务(1)

**尽可能多地收集客观资料：**

- ① 收集市场上有关创业项目所经营产品的信息，以验证真实市场空间及其市场占有率。
- ② 收集有关创业项目生产流程与销售体系的信息，验证其生产经营体系与市场销售体系的可靠性。
- ③ 考察创业企业组织架构和人事档案，以验证其组织管理体系是否真的适应生产经营需要，企业人力资源状况是否能够真的胜任创业的需要。
- ④ 考察创业企业既往史料和财务报表，验证商业计划书中关于财务状况的有关表述是否客观，并通过相关数据推断企业未来财务状况的可靠性。

## 6.2 尽职调查的主要任务(2)

### 访谈掌握实情的第三者

- ① 访谈创业企业当前或潜在的客户
- ② 访谈原材料与设备供应商
- ③ 访谈创业公司的竞争对手
- ④ 访谈以前的投资者及其他合作伙伴
- ⑤ 访谈银行、会计师与律师等机构
- ⑥ 有时还可以询问创业公司的雇员

## 6.3 尽职调查应该坚持的原则

- ① 力求全面调查，不留死角
- ② 力求深入调查，打破砂窝问到底
- ③ 力求客观调查，而不徇私情

## 7. 确定拟投资项目的方略

### 1) 确定拟投资项目的标准:

a) 收益率: 平均收益率、内部收益率

b) 实现概率: 实现该收益率的概率

(正好和风险系数相反)

### 2) 确定拟投资项目的�基本方法

加权收益率