



投资那点事

2015年10月

Brian Wang

1115923394@qq.com

英飞尼迪简介

英飞尼迪集团（Infinity Group）源自有着“创业的国度”美誉的以色列，是世界领先的专注于中国市场的跨境投资集团，管理着以色列最早的风险投资基金和最大的创业孵化器，目前透过旗下**17**支美元/人民币基金和数个孵化器管理超过上百亿的资产和上百家企业。自**2003**年进入中国以来，英飞尼迪集团在中国的业务发展得到中以两国政府的鼎力支持，其核心投资者包括以色列**IDB**集团、美国**Access Industries**和中国国家开发银行等。其采用“**创新技术引入+跨境资本投资**”的投资模式赢得了中国各地政府的高度赞扬和全力协助，并在智慧城市和科创园区、现代农业、**IT**和通信、医疗卫生/生命科学、安防、现代农业、教育、节能环保和新材料等领域进行了广泛投资，同时帮助中国企业“走出去”。

Website: <http://www.infinity-equity.com/>

目录

- 为什么要融资
- 融资的种类
- 融资计划
- 不同阶段的融资策略
- 找不到钱
- 资本怎么看企业
- 商业计划书
- 估值
- **Term Sheet**
- 公司结构设计
- 激励与期权
- 何时融资
- 找什么样的投资人
- **VC**的投资程序

为什么要融资

- 企业获得：资金及附加的价值，包括行业经验、人脉、资源、合作伙伴、企业信誉品牌
- 再融资能力
- 提升企业成长速度
- 团队建设
- 提升综合竞争力

融资的种类

- 股权（风险投资通常以较高的溢价获得企业少数股权）
- 债券
- 可转债

融资计划

- 融多少钱
- 融几次
- 合适融
- 寻找何种投资人
- 判断公司的成长路径及里程碑
- 公司的未来？结构设计
- 合理的估值
- 商业计划书
- 融资中介

不同阶段的融资策略

- 技术研发期 – 天使或种子资金
- 初步验证（中试）- 早期风险投资
- 规模化发展 – 成长起投资及银行贷款
- 上市前 – PE资金
- IPO – 资本市场资金
- 并购 – 过桥贷款或杠杆资金

找不到钱

- 风险资本永远追求技术创新 – 本质是对竞争壁垒和成长型的青睐
 - 不喜欢低水平盈利（资本的成本）
 - 风险投资综合考量，不唯技术论
- 风险资本回报的成就就是发现黑马、拐点、成长空间。回报来源于成长而非市场差价

资本怎么看企业？

- 团队（经验，股比，平衡，磨合）
- 市场规模
- 技术壁垒及模式创新（竞争分析）
- 产业链及地位（定价权、毛利、持续盈利能力）
- 现金流（费用，周转率）
- 商业模式（投资资金效率）
- 资产投入计划（再融资）
- 客户结构（开拓新客户时间成本）
- 天花板，窗口期
- 风险点

商业计划书

- 言简意赅
- 数据说话
- 商业计划而非愿景
- 行业状况
- 市场及空间
- 商业模式
- 壁垒与优势
- 竞争格局
- 靠谱的财务预测
- 团队

估值

- 估值是艺术
- PE的定义
- 合理估值
- 估值的条件
- 估值的几种方法

Term Sheet

- 估值与占比
- 分阶段投资
- 回购
- 反摊薄
- 随售权或强制出售权
- 优先清算
- 否决权
- 认股权
- 对赌
- 投资的必要条件

公司结构设计

- 创始人团队
- 境外架构？
- 股权结构
- 创始人间约定
- 治理结构
- 期权与激励

激励与期权

- 定义：远期购买股权的权利
- 期权池
- 期权的比例
- 期权发放的条件
- 行权
- 价格
- 财务处理
- 中国特色的期权

何时融资

- 清楚自己的发展路径和里程碑
- 清楚可能的融资时间
- 为何企业要融几轮钱
- 需要钱的时候融合适的资金
- 忌短贷长投

找什么样的投资人

- 钱的属性
- 套利型的猎人
- 增值型的农夫
- 竞争促使投资人专业化
- 不是价格最高的，而是最合适的
- 对投资人尽职调查

VC投资的程序

- 看BP
- 访谈
- 初步商业DD
- 多轮商谈
- 签署Term Sheet
- 尽职调查（法律，财务，技术，市场，行业，团队，IP等）
- 签署投资协议并注资
- 相关的时间周期和要素

宝尊 Case Study

