

股权融资实务 (PE/VC)

——案例与方法精讲

中国管理科学经济研究院教授讲师：高思禄

培训背景：

您是否正被以下问题困扰：

关于为什么做股权融资您已经知道太多，但如何做好股权融资您知道的太少！

您也许已经有了初步的方案，但在实施过程中遇到的问题您知道如何系统解决吗？

您也许知道股权融资、激励的重要性，但您知道如何系统的构建股权方案，并有效的去落地实施吗？

您也许明白“人聚一定股散”的道理，但“股散未必人聚”的后果，你知道如何去避免吗？

您是否时常思考？

如何激发核心员工或经销商、分公司对股权的渴望，快速把 1 个分公司做成 10 个、100 个？

如何在“股散人聚”的时候，长久保持对企业的控制权、经营权，实现企业的传承？

如何带人、带心、带队伍？让自己的核心团队永葆激情和创造力，并做到永远同心同德、不离不弃？

如何“选、用、育、留”企业核心人才，避免骨干团队成员“另立

山头”从而演化成新的行业竞争对手？

如何避免“股散未必人聚”的后果？

如何与投资人对接，做好股权布局，优化股权结构，提前设置好“防火墙”？

当今世界 500 强企业，90%都采用了股权激励方式来融资与激励管理层不断将企业带到更高的高度！在中国，越来越多的企业为了合理激励核心人员，纷纷推行了适合自身发展的股权融资、激励措施，打造人才的“金手铐”，形成“着眼未来、利益共享、风险共担”的新型激励机制。采用了股权激励的企业往往焕然一新，局面为之一变。股权激励既重要，又紧急，既要长远规划，更要系统思考。股权融资、激励方案需要立即行动、系统规划、尽早发布。

然而，由于股权融资、激励的复杂性和专业性，如何有效发挥其正面激励作用，避免因非专业设计给企业的发展带来伤害，尤其避免不适当的激励方案给拟融资上市公司的发展造成障碍？如何成功运用股权激励方案成为了民营企业家的现实挑战与考验。

同时，外来的和尚好念经，在股权融资、激励这样敏感的话题上，企业也需要外部第三方的介入帮助企业内部人员更好地认同与接受。

培训对象：企业的股东、董事长、总经理、副总、财务总监、项目负责人等

课时数量：1 天

课程收益：

一、了解私募股权融资——说说私募融资的来龙去脉

1. 股权融资主要方式及特点
2. 私募股权投资人是怎么一类人？
3. 专业私募股权基金种类
 - (1) 种子资本 (Seed Capital)
 - (2) 创业投资 (Venture Capital)
 - (3) 发展资本 (Development Capital)
 - (4) 并购基金 (Buyout/Buyin Fund)
4. 民间私募股权资金的形式
5. 私募股权融资的关键问题
 - (1) 谁需要私募资金？
 - (2) 何时需要私募股权融资？
 - (3) 哪里找私募资金？
 - (4) 选择什么样的私募资金？
6. 中小企业融资方式的选择顺序
7. 私募融资与企业上市的关系

案例：汉庭酒店私募

二、了解专业私募股权基金的运作——知己知彼 百战百胜

1. 私募股权机构
2. 金融投资人与战略投资人
3. 中国四种主要 PE 资金

4. 详解各种私募基金的投资策略

- (1) 天使投资
- (2) 风险投资 (VC)
- (3) 私募基金 (PE)
- (4) 战略投资者

5. 私募基金的投资步骤

6. 退出方式安排

7. 私募资金青睐什么样的项目？

8. 私募股权基金的风险控制

9. 如何与私募基金合作？

案例：弘毅投资

三、私募股权融资的方法与过程——做个懂行的财务负责人

1. 股权融资模式设计

2. 企业私募融资的前期准备

- (1) 企业的自我评估
- (2) 可行性分析
- (3) 商业模式设计

3. 商业计划书及价值分析

- (1) 如何写商业计划书
- (2) 如何做经济预测
- (3) 如何进行价值包装

4. 投融资谈判步骤与谈判的原则

5. 估价的基本原则和方法

6. 尽职调查/审计/评估

7. 与交割相关的法律问题

案例：百度公司私募融资

四、私募股权融资的定价技巧——如何保障股东价值？

1. 股权融资策略选择

(1) 融资金额

(2) 股权结构设计

(3) 融资节奏设计

(4) 交易结构设计

(5) 税务问题处理

2. 私募融资定价博弈

(1) 如何确定谈判空间及底线

(2) 基于企业历史业绩

(3) 基于企业未来业绩

3. 企业的价值评估

(1) 有形资产的评估

(2) 无形资产的评估

4. 案例详解各种常用估价方法

(1) 净现金流折现法 (DCF)

(2) EBITDA 收益倍数

(3) 可比公司法

市盈率估价法（PE 法）

价格/销售收入比率评估法（PS 法）

（4）可比交易法

（5）资产法

价值基准法（净资产溢价）

重置成本法

5. 影响股权融资定价的因素

6. 对赌协议剖析（案例详解）

7. 提升企业与股东价值的关键措施

8. 企业价值保障模型

案例：放心大药房私募定价

五、如何善用私募股权融资——股权融资的技巧

1. 成功融资的十大关键点

2. 怎样找到合适的私募投资人？

3. 如何吸引投资人注意呢？

4. 融资谈判中财务人员需承担什么角色？

5. 融资过程中，如何保障企业利益？

6. 与非专业私募打交道的注意事项

7. 你到底需要私募吗？

8. 做好私募融资后的准备

课程总结与现场交流