

<<风险投资交易>>

图书基本信息

书名：<<风险投资交易>>

13位ISBN编号：9787111395706

10位ISBN编号：7111395700

出版时间：2012-9

出版时间：机械工业出版社

作者：（美）布拉德·菲尔德,（美）杰森·门德尔松

页数：247

字数：182000

译者：金多多

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<风险投资交易>>

### 内容概要

《风险投资交易：揭开条款清单的神秘面纱》系统深入地介绍了经济性因素和控制性因素等风险投资交易条款清单的核心内容。

布拉德和杰森力争从客观的视角对相关条款进行了分析并提供了获得公平交易的相关策略。

除了阐述条款清单的核心内容，还介绍了风险投资交易的参与各方、资金筹集过程和风投资金是如何运作的，同时还描述了针对不同情况所应该适用的交易谈判策略。

这本书为大多数初创企业所面临的一些共性法律问题提供了解决方案。

同时，作为补充，《风险投资交易：揭开条款清单的神秘面纱》还附带有公司收购要约协议的范例。

尽管大家可能都期望风险投资交易的过程就是简单约定价格，握手，简洁的法律协议，形式越简单越好，但是这几乎很少发生。

这本书揭示了风险投资交易的真实过程，他会为你创建伟大公司的过程中节省大量的时间和金钱。

## <<风险投资交易>>

### 作者简介

布拉德·菲尔德 (Brad Feld)，作为一名前期投资人和创业家，布拉德·菲尔德在相关领域已有二十多年资历。他在与人合伙创办Foundry Group（一家总部设立在美国科罗拉多州博尔特的早期风险投资基金，主要投资于美国的信息技术公司）之前，是摩比斯 (Mobius) 风险投资机构的合伙创始人之一。而在这之前，他还创立了Intensity风险投资机构，为很多软件公司起步与运营提供支持。

杰森·门德尔松 (Jason Mendelson)，在风险资本和技术产业领域有十年以上的从业经验，担任过投资、运营和工程方面的各种职务。在成为Foundry Group的合伙人之前，他是摩比斯 (Mobius) 风险投资机构的董事总经理和总顾问，同时担任首席行政合伙人，管理整个公司的运营。此外，杰森还曾是科律事务所 (Cooley LLP) 的执业律师，在这儿他充分实践了公司法和证券法的有关内容，主要负责为新兴企业的私募融资、公共融资以及企业并购等活动提供法律服务。

## <<风险投资交易>>

### 书籍目录

中文版推荐序

序

前言

引言 条款清单的艺术

第一章 玩家

创业者

风险投资人

天使投资人

辛迪加

律师

导师

第二章 如何融资

做或不做，不要“试试看”

确定融资额

融资材料

尽职调查材料

寻找最合适VC

找到领投投资人

VC怎样决定投资成交

第三章 条款清单条款概述

关键概念：经济因素和控制因素

第四章 经济因素详解

估值（价格）

清算优先权

继续参与条款

股份兑现条款

员工（期权）池

防稀释条款

第五章 控制因素条款

董事会

保护性条款

领售权

转换权

第六章 条款清单的其他条款

股利

回购权

融资先决条件

知情权

登记权

优先购买权

投票权

限售权

专有信息及发明协议

共售协议

创始人活动

## <<风险投资交易>>

IPO购买权  
排他性条款  
赔偿条款  
转让条款  
第七章 资本结构表  
第八章 风险投资基金是如何运作的  
基金结构概述  
如何募资  
风投是如何赚钱的  
时间对基金运营的关键影响  
准备金  
现金流  
跨基金投资  
合伙人离职  
信托责任  
对创业者的启示  
第九章 谈判技巧  
真正的要点  
为谈判做好准备  
博弈论简介  
融资博弈中的谈判  
谈判风格和谈判方法  
合作性的谈判与退出的威胁  
树立影响力以达成谈判  
不要去做的几件事  
优秀的律师、糟糕的律师与没有律师  
你能否对糟糕的交易进行补救  
第十章 融资正道  
不要要求VC签署保密协议  
不要以群发邮件的方式轰炸VC  
“不”就是“不”  
如果被拒绝，不要请求引荐给其他VC  
不要做独行侠  
不过分强调专利  
第十一章 不同融资阶段的问题  
种子期交易  
早期  
中后期  
早期交易的其他方式  
第十二章 收购意向书--另一种条款清单  
交易结构  
资产交易与股权交易  
对价形式  
对股票期权的承担  
陈述、保证和赔偿  
保证金条款  
机密/保密协议

<<风险投资交易>>

员工问题

成交条件

排他性协议

费用，费用，更多的费用

登记权

股东代表

第十三章 创业者应关注的法律问题

知识产权

雇佣问题

公司注册地的选择

合格投资人

83(b)选举文件

409A估值条款

作者的话

附录A 投资协议条款示例

附录B 收购意向书示例

术语表

关于作者

译后记：金多多金融投资经典译丛介绍

## &lt;&lt;风险投资交易&gt;&gt;

## 章节摘录

当进行一轮融资时，你的目标至少应该是拿到几份条款清单。

对于融资，我们虽然有很多建议，但却不能放之四海而皆准。因为不仅融资渠道有多种多样，VC们也是各有偏好；打动一家VC的卖点可能对另一家就不奏效。尽管我们知道自己（包括我们的风险投资机构）想要什么，但是其他机构可能不尽相同；所以在融资过程时，你要知道在跟谁打交道，他们的方式是什么，以及需要准备什么材料。

下面列出了一些融资过程中的基本规则，还有一些创业者应该避免的事情。

做或不做，不要“试试看”除了身材矮小、面色发青、像一个绒毛布偶以外，尤达还是一个睿智的人。

我们认为，他对年轻的卢克·天行者所讲的非常重要的话，每个创业者在接触VC之前都必须了然于心。

你必须有这样的心态：努力追求就一定会成功。

我们会看到有些人说他们正在“尝试融资”“先试试深浅”或者“权衡不同的选择”，这不仅令人怀疑其信心，而且这通常表明他们还未获得过成功。

创业者要以成竹在胸的态度开始融资，如果你没有这种态度，投资人就会嗅出你的不确定性，而且这也会在你的言行中不自觉地散发出来。

不是所有的创业者都能融资成功。

失败是创业的一个重要部分，但是，犹如生活中很多其他事一样，态度影响结果，融资就是如此。

确定融资额 在踏上融资之路前，算出你需要融多少钱，这决定你该去找哪些人谈。

比如，如果你需要50万美元的种子期资金，就应该找天使投资人、种子期VC、超级天使、微型Vc和早期投资者，包括来自大型VC基金的人。

但是，如果你需要融1000万美元，就该先从大型VC开始，因为你需要一个至少能出资500万美元的领投投资人。

尽管你可以建立复杂的甚至精确到分的财务模型，然后算出你需要的资金额，来让公司实现正现金流。

但我们能百分之百确定的是：这些模型将会是错的。

真正值得关注的是，你的融资额可以支持多久，使公司达到下一个重要里程碑。

如果你的创业刚刚开始，那么需要多久才能发出第一个产品（给客户）？

如果产品已经上市，那么需要多长时间才能达到一定的用户数量或收入额？

假设没有收入增长，为了达到这个收入额，相匹配的每月支出（或者说烧钱的速度）应该是多少？

假设你刚开始创业，需要一支8人团队用6个月时间把产品推向市场，那你可以很快估算出这6个月每个月需要支出大概10万美元。

在这种情况下，还应该给自己设一个时间上的缓冲（比如，1年时间），这样可以确定融资额为100万美元。

因为从起步到每个月10万美元的支出也还需要几个月的时间。

你需要时间的长短会因公司的不同而差别巨大。

对于一个种子期的软件公司，在一年内你应该能取得实质性进展。

如果你正在向美国食品及药物管理局（FDA）申请一种药物的审批，就至少需要好几年。

不要执著于时间预测的完全精准，好像你的财务模型一样，它很可能是错的（顶多比较接近）。

你唯一需要确保的是有充足的现金可以到达下一个显著的成绩。

也就是说，注意不要过分明确你将要到达的里程碑，因为你肯定不希望在你的融资文件中将这个作为投资者要求必须实现的目标出现。

同样需要注意的是，不要融比实际所需更多的钱，因为融资中最不利的情况之一就是，虽有投资者对你感兴趣，但承诺融资额离你的目标还差得太远。

比如说，你是一家需要50万美元的种子期公司，但是去融资100万美元。

融资过程中，VC和天使们可能会问你的一个问题是：“你现在已经融到多少钱了？”

## <<风险投资交易>>

”如果你的答案是：“有25万美元了。

”仅仅出于对你当前融资状况的顾虑，典型的天使投资人会觉得你永远也达不到你的目标，所以往往会持消极的态度。

然而，如果你说的是“我需要融资50万，现在已经有40万了，还可以考虑再让一到两位投资者加入。

”这对一个潜在天使投资人来说是非常具有吸引力的陈述，因为大多数投资者都喜欢参加那种超额认购的融资。

最后一点，我们不认同提出一个融资额区间。

当有人说他们想融资500万到700万美元的时候，我们第一个问题就是：“到底是500万还是700万？”

”也许给出一个区间会让你觉得心里更踏实，在没有融到最高额时至少满足下限。

但这样做会让人觉得你在对冲你的赌注或者根本没有认真考虑自己真正需要多少钱。

所以，我们一直建议融资时要给出一个具体数额，然后，当投资人有超过你需要的投资要求时，你总能融到更多的钱。

P17-20



## <<风险投资交易>>

### 媒体关注与评论

我最大的噩梦就是利用了创业者但自己却根本没有意识到，这主要是因为VC在融资领域是专家而绝大多数创业者都不是。

布拉德和杰森的这本书刚好能帮助我们解决风险投资交易中这种信息不对称的问题，是我们极度需要且期待已久的。

&mdash;&mdash;弗雷德&middot;威尔逊（Fred Wilson），合广投资，执行董事布拉德和杰森在这本书中涵盖了研究生水准的课程，生动有趣又易懂。

作者直率的风格和深刻的眼光使得本书成为高成长公司企业家、早期创业者以及毕业生的必读之物。如果你了解风险投资交易的结构和战略，那么就从这本书开始。

我强烈推荐！

&mdash;&mdash;布拉德&middot;本恩（Brad Bernthal），科罗拉多大学，公司法学副教授创业者必读。布拉德和杰森揭开了复杂的投资条款清单和并购的面纱，没有繁杂的法律术语，而把精力真正放在了重点上。

这对创业者、VC、天使投资人和律师来说都是好事。

在谈判桌的对面有一位训练有素的创业者，意味着你可以花时间谈真正重要的事，并最终更有效地达成一笔好交易。

&mdash;&mdash;格雷格&middot;戈特斯曼（Greg Gottesman），Madrona投资集团，执行董事

<<风险投资交易>>

编辑推荐

创业者和VC都值得拥有的一本风投宝典！

· 英文版由Twitter CEO迪克·科斯特洛(Dick Costolo)作序推荐！

· 中文版由国内著名投资人桂曙光全文审校并作序推荐！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>