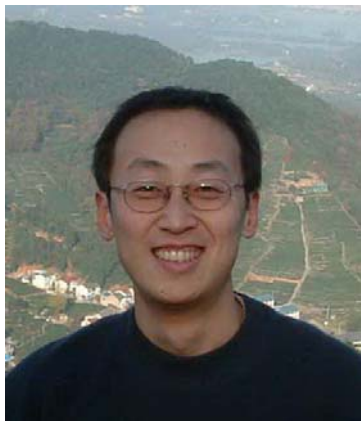


博通创投投资总监张权

--企业上市路

访谈题记：



上市对企业来说绝对是一件天大的事。恰逢中国创业板即将推出，给创业投资又添加了一抹亮彩。企业如何规划自己的上市路？在这条路上要做哪些具体的工作？战略投资者在这中间扮演着什么样的角色？

为了让创业者更多的了解企业上市，中国民间资本网（ourzb）《孟杨投资访谈》08年2月采访了博通创投投资总监张权先生，谈谈企业上市路！张权先生从事战略投资8年，有丰富的收购并购、战略规划、企业上市经验。

Ourzb: 感谢博通创投投资总监张权先生接受《孟杨投资访谈》的采访。早前看到贵公司的宣传册，第一页就是：引进战略投资的意义。你觉得企业引进战略投资者的意义是什么？

张权: 对于企业来说，引进战略投资的首要目的是通过引进新的股东带来其相应资源，比如战略规划、上市的策划和相关增值服务能力。

其次是融资。由于某些原因通过银行借贷的方式比较困难，比如负债率过高、没有相应符合要求的抵押物。这个时候就需要引进战略投资者，这是单纯从资金需求来说的。

再次，引进战略投资改善股东结构，这个在目前的战略投资市场碰到的比较多。夫妻店、父子厂很多，必须要引进战略投资者才能进行上市工作，这个时候企业可能不缺钱。

第四，引进战略投资对公司上市发行有好处。因为战略投资者都会对企业进行全面系统的考察，有这样的机构进入，公司的上市审核利于通过，发行的价格也会有所保障。

Ourzb: 这些都是客观上的意义体现，具体投资机构会不会为企业带来实际的主观操作意义？

张权: 是的，战略投资者可以帮助企业做很多金融相关的工作，包括企业的再融资、公司标准化治理、对其他公司的并购/反收购。企业上市以后就变成了公众公司，更加需要规

避金融风险，有了专业的投资机构在企业里，就可以很好的构筑起一道“防火墙”，保证企业的安全，很好的弥补企业家在金融运作上的短板。

Ourzb: 那么，博通创投在这个方面都有什么优势？

张权: 金融服务都是“人”的工作，我公司是民营资本与投资专业管理人才结合的产物，我们提倡“博学、敏行、通达、勤奋”的企业文化，管理团队在国内具有投资、企业管理以及融资(私募、IPO及后续融资、债权融资)、并购重组和法律、税务、财务、审计等方面的丰富经验。

我们所提供的优良资金和服务靠的是团队资源，我们6个团队成员平均都有7到8年的行业从业经验，战略投资服务配套也很齐全。

比如，我们有专业的战略投资从业律师，她做过并购、投资等多个案例。投资的法律问题不是单纯的法律问题，要求专业性很强。法律条款的设置上都很讲究，比如：法人治理结构、董事会设定、对赌条款设定等等。

Ourzb: 博通现在管理的资金是多少？博通创投都做过哪些案例，对什么行业的投资比较熟悉？

张权: 我们目前还是投资公司的模式，但直接管理着2亿人民币的基金。做过的项目领域包括：建材、IT、海运、机械、食品和软件等等。

我本人也做过不少前期项目，从已投资的项目来看，我们的投资案例以传统和后期项目为主。这个主要是考虑到我们的股东的偏好和目前资本市场的活跃阶段。就项目阶段来说，Pre-IPO项目风险相对小，企业成熟，在细分行业内会有一定地位，而且国内近几年还有大批这样的企业可以进行投资。当然前期的项目我们也在储备中。

Ourzb: 现在投资行业也细分了很多，你对这些细分市场是怎么看的？

张权: 以前做资本运作种类很多，有投资也有融资，甚至包括担保和委托贷款。现在创业投资也分早中晚三种，我认为早期和中期的项目是挑战性最大的，也是最能考验投资者的

眼光，投资者就是靠这种预见的眼光获得高收益的。创业投资是一门“技术”加“艺术”的工作，数据更多的时候可能是一个参考，对于有些投资机构来说，经验是他们取得成功的重要因素。虽然有的老牌投资机构在风险控制模型的设计上很科学，更多的时候也要靠经验来把关！



图为博通创投张权先生

Ourzb: 博通具体的眼光还是集中在中后期的项目，为什么？

张权: 考虑到公司和行业的现状，我们现在的投资还主要集中在中后期拟上市公司。创业投资目前在中国是新兴行业，大多数投资机构对风险的承担能力有限，希望退出短/平/快，所以选择 Pre-IPO 项目是很自然的。另外一个原因就是：还有不少这样的项目可以进行投资，虽然价格水涨船高。

Ourzb: 具体在国内上市，基本的流程是什么样的？很多创业者在这个方面需要更细致了解。

张权：上市，首先是企业内部的目标：决定要不要上市。有些企业在刚成立的就有这个想法，原来企业对上市态度是漠不关心，现在资本市场活跃了，很多企业有了上市的计划。

第二步是在上市方面请一些机构做做参谋，比如：证券公司，投行的朋友。我这个阶段适合不适合？如果可以做，怎么做？是不是引进战略投资者？

第三步，就是请四大中介机构（券商、会计、律师、评估机构）对企业做一些财务，法律方面的工作。券商作为保荐人涉入后，会有个尽职调查，设定上市方案，方案通过之后会有个内审，之后上报材料，然后是发审委初审，发布招股说明书等等。

Ourzb：在这些步骤当中，引进战略投资的最佳时机是什么时候？

张权：选定中介机构之前！因为战略投资者作为股东层面进入后和企业是一家人，他能很好地为企业设定上市进程，在这个层面上中介机构也算是外部机构。战略投资者进入之后，会代表企业与中介机构协调完成内部的尽职调查和拟定上市方案。他也能够帮助企业进行上市规范化的操作，比如：业务与资产的重组、董事会、监事会的设立、财务与关联交易的规范话等等。这些工作都要按上市标准来做，所以以前有个上市辅导期的概念，现在虽然没有硬性标准了，但一般也要三个月的规范期，也就是模拟按照上市公司运行三个月。

Ourzb：前不久，尚福林也表示：创业板会在 08 年上半年推出来。会给创业投资带来什么样的影响？

张权：我也看了一些草案，他强调的还是成长性。这表明创业板上市对企业的成长性要求比较高。原来我们做中小板，是 30%左右的成长性要求，创业板可能要有 50%以上的成长性要求吧。审核的标准比中小板的门槛低了，包括盈利年限和注册资本方面，但是这样的企业肯定会有很多，所以企业之间成长性的比拼就凸现为的标准。体现的形式就是企业的规模、经营业绩的财务指标。开始上市的几家企业肯定会有很好的示范效应！

另外在科技含量上会有些要求，企业要带有一定的科技含量。上市企业肯定还要是行业龙头，只能说有些企业是细分行业的龙头，比如汽车行业里的特种车辆。这样的公司，成长性好，科技含量也有，财务指标又能够达到一定的标准。投资这样的企业比较好，我们现在找项目更多的也是找这样的企业。

无论如何，创业板的推出，是为中小企业开辟了一个新的融资和投资退出渠道。是个好事情！

Ourzb: 你们现在主要的项目来源都有哪些？

张权: 中介机构（会计师、律师、券商、评估机构），投行朋友介绍，管理咨询公司，政府相关部门等。相对项目渠道，项目的投资运作更为重要，特别是投资以后的项目管理。

Ourzb: 合作是永恒的主题，也预祝 2008 年博通创投有更好的业绩，做出更多的案子让我们学习。感谢你接受《孟杨投资访谈》的采访，谢谢！

备注:《孟杨投资访谈》TIC 由中国民间资本网出品，转载请勿删改并注明出处。

本次访谈特别鸣谢赞助商 **红鼎创投**

联系电话：0571-28938600-8009

预约访谈邮箱：mengyang1497@163.com

本访谈随文稿同步发行有声稿，每月两期，每期 30 分钟。

下期人物：口碑网 总裁 李治国

《孟杨投资访谈》Taka Investment Consultant /TIC

《孟杨投资访谈》TIC 是一档轻松投资访谈栏目。以人为本，以投资为纲，独立成体。注重投资实体投资个性和特点，项目经营管理经验挖掘。

TIC 由中国民间资本网（Ourzb.com）出品，**红鼎创投独家赞助**。切实解决中小企业融资难！合作发行单位：中国民间资本网、第一财经、中国商业电讯、《民间资本家》电子期刊、浙江交通频率、《浙商》杂志、浙商创投等。

创业顾问、投资参考！TIC