



2013年中国VC/PE机构增值服务研究分享

Research@zero2ipo.com.cn

2013年3月27日

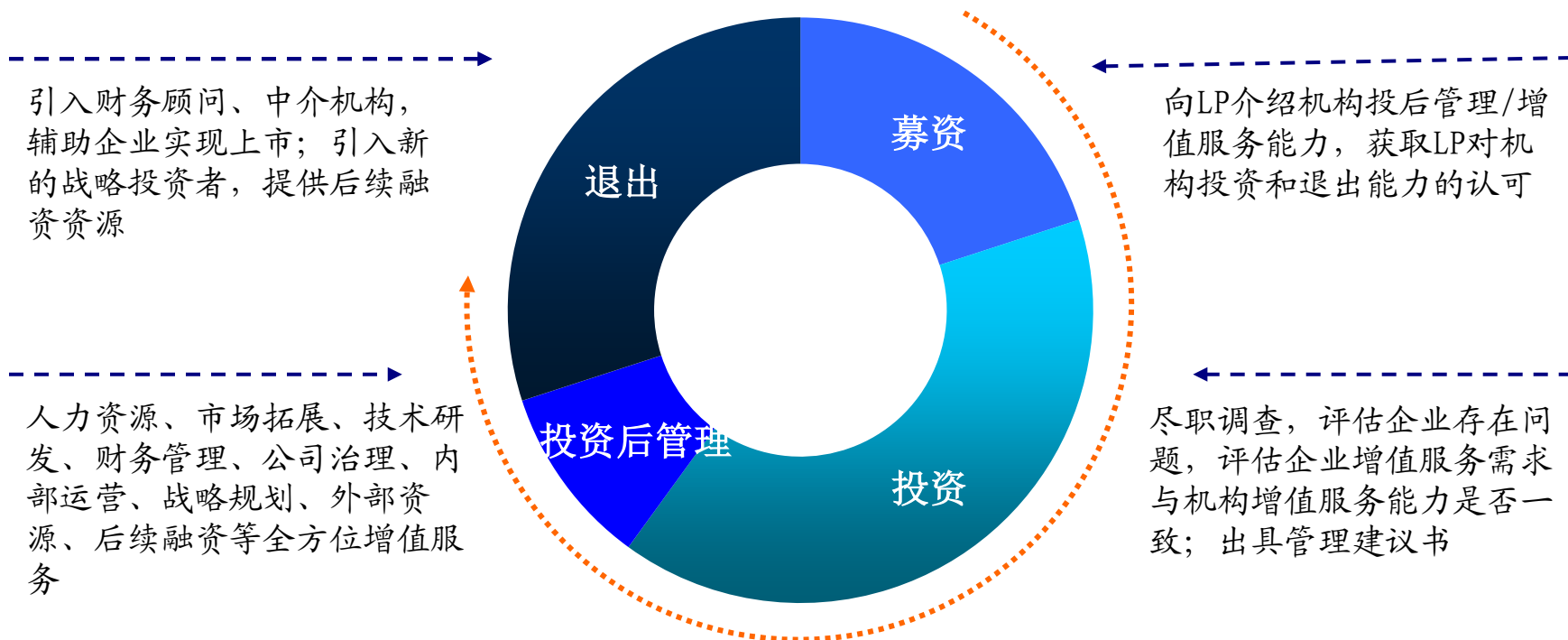


清科研究中心
Zero2IPO Research

目 录

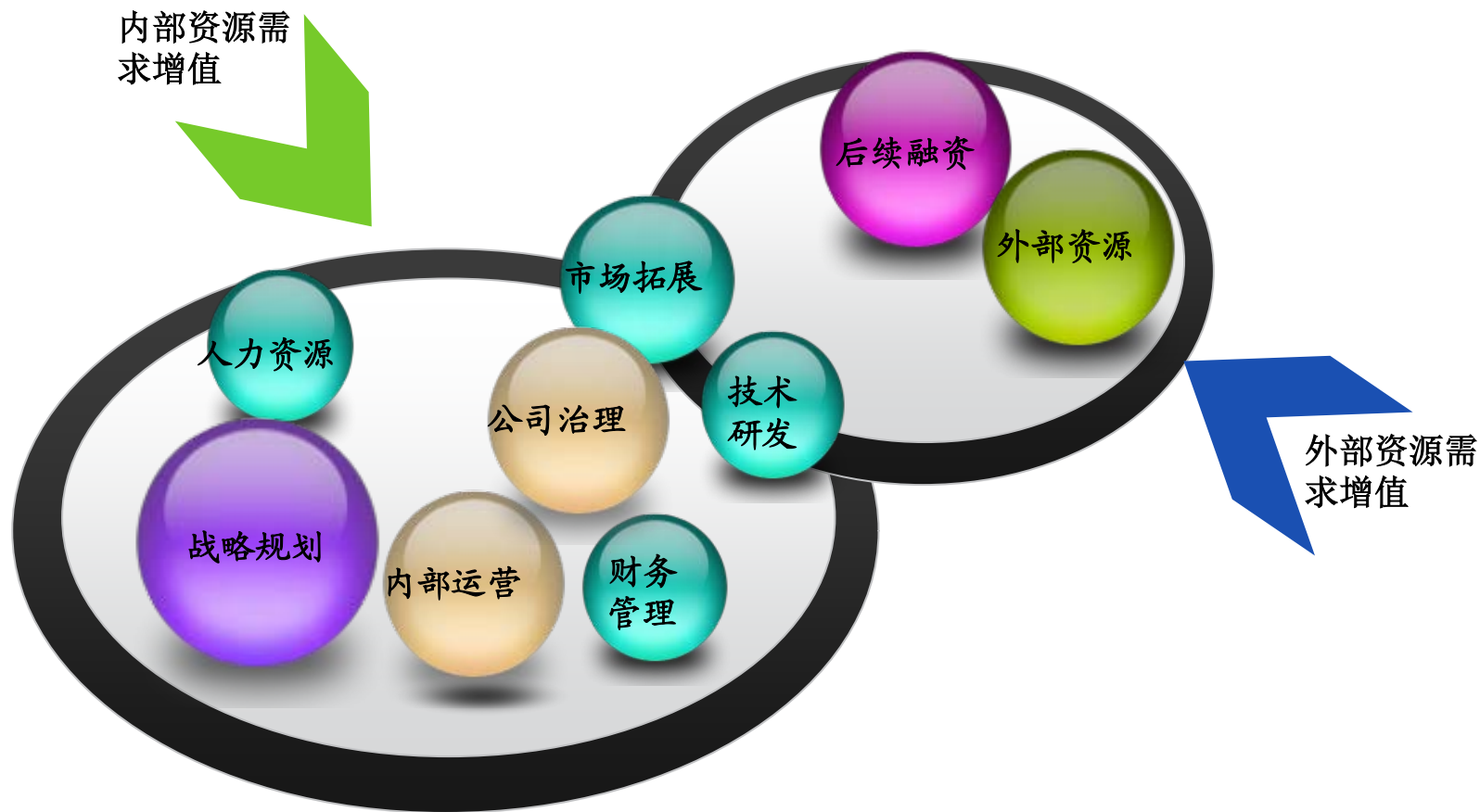
- 1** VC/PE增值服务概述
- 2** VC/PE增值服务内容体系
- 3** VC/PE增值服务的现状及绩效
- 4** 案例分析
- 5** 存在问题及调整策略

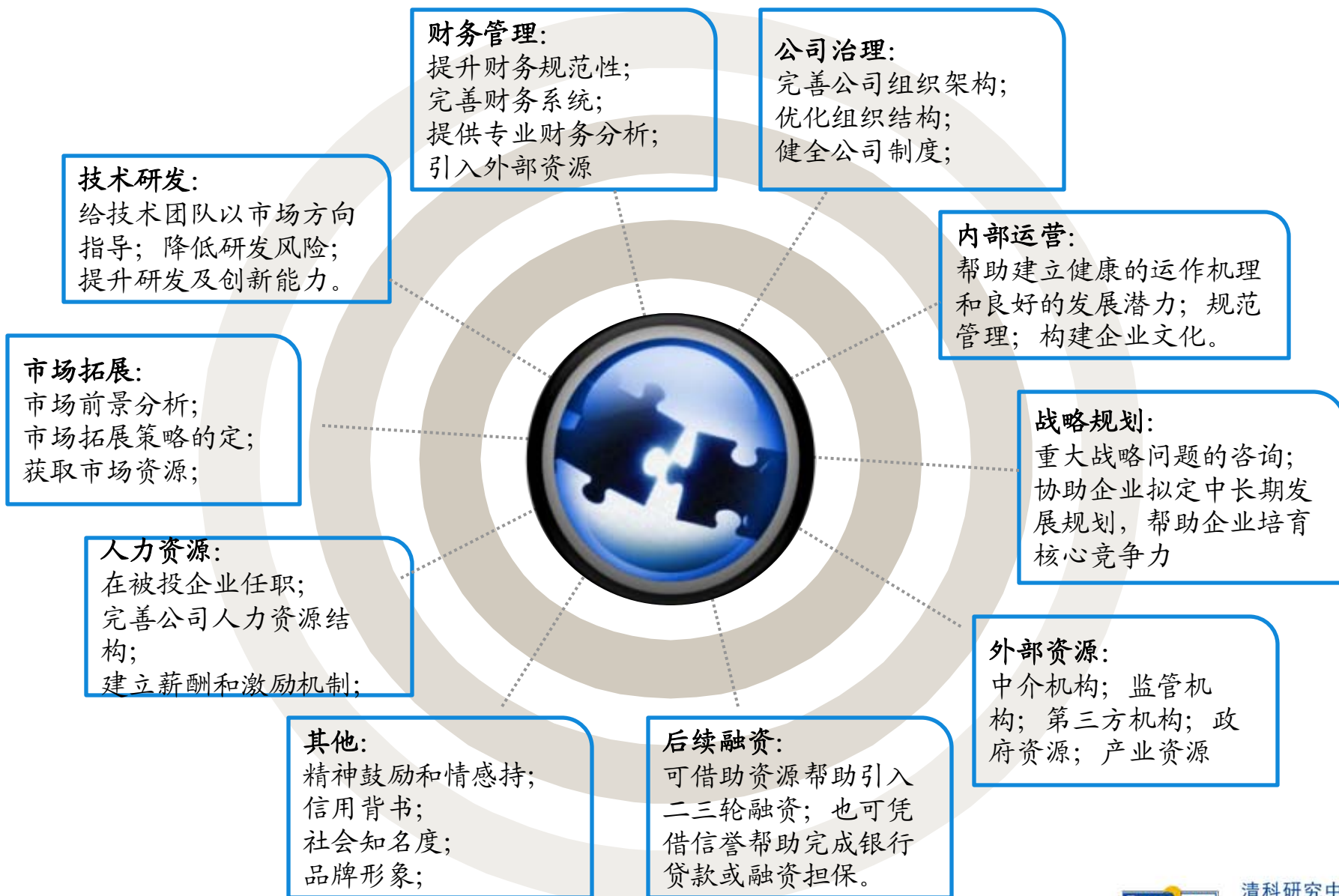
- VC/PE投资作为一种独特的商业模式，其区别于其它金融领域投资方式最突出的特点之一就是在进行股权投资的同时，向被投企业提供增值服务。
- VC/PE积极参与被投企业的经营管理并向其提供企业发展过程中所急需的各项资源和服务，从而促进被投企业的“职业化”并帮助其确立有利的市场地位，即为VC/PE增值服务。



目 录

- 1 VC/PE增值服务概述
- 2 VC/PE增值服务内容体系
- 3 VC/PE增值服务的现状及绩效
- 4 案例分析
- 5 存在问题及调整策略





主要存在问题

增值服务目标

增值服务途径

初创期

创业团队单薄、经营能力不足
项目开发压力大，资金风险高
财务、法律制度不健全

帮助企业组建

组建/加强董事会
强化管理团队、组织架构
确定战略方向
加强财务控制、法律架构

扩张期

人员稳定性差
内部管理不规范
资金负担加重，出现进一步资金需求

帮助企业扩张

定期监控公司财务报告
定期参加董事会会议
帮助公司后续融资
帮助拓展业务、需求商业/技术伙伴

成熟期

增长放缓，对外部市场反应速度迟钝
资本市场人才运作不足

成功实现退出

建立绩效指标对监督发展
帮助公司财务、法律等规范化，达到IPO标准
引入合格中介机构
寻找潜在M&A伙伴

财务投资人

资金供给：寻找联合投资对象、帮助企业进行后续融资、协助企业从金融机构申请贷款

财务监管：改善公司的财务制度、财务诊断与监控

人力资源：推荐管理人才并组建管理团队、协助建立企业薪酬以及股权激励机制

推动上市：协助选择合适的股票承销机构、协助企业选择合适的上市地点以及上市时间，评估企业上市工作进程，指出其中存在的问题，对可能出现的法律问题和风险提出指导意见，了解同期IPO审查过程中的相关注意事项，并及时协助企业调整上市工作思路和进度。

优秀的财务型投资人由于具备丰富投资经验，因此在技术研发、市场拓展、公司治理等方面同样能为企业提供良好的增值服务。

产业投资人

技术及生产：促进国内/外技术合作或技术转移、协助取得技术专利、协助企业生产规划

市场拓展：协助企业分析市场发展趋势、协助企业进行产品定位、协助企业制定销售计划、评估企业销售计划

经营管理：参与董事会，制定重大方针、规划经营策略、监督运行绩效、提供内部管理制度的咨询服务

其他协助：介绍有潜力的供应商或购买者、寻找合适的战略合作者、参与公司危机处理。

另外不少有产业背景的投资人设立有专门的咨询团队，为被投企业提供定制化培训。

优势

劣势

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_15651

