

《对赌》

图书基本信息

书名：《对赌》

13位ISBN编号：9787540457655

10位ISBN编号：7540457651

出版时间：2012-10

出版社：湖南文艺出版社

作者：陈楫宝

页数：343

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《对赌》

内容概要

《对赌》内容简介：这个故事只可能在中国发生。刀刀入肉剖开内幕，既是融资和投资的“带路党”，又是揭秘者。现金短缺，铭记传媒只能再挺三个月！这时，秦方远从华尔街摩根士丹利总部归来，主导B轮融资，他能挽狂澜于既倒，扶大厦之将倾吗？做调研，选基金，大谈判，搞“外交”……一次次较量，波澜起伏，费心费时。终于，成功融资3000万美元！然而，就在他盘算着去美国纳斯达克敲钟时，却惊闻种种内幕，胆子之大，猫腻之多，令人触目惊心。他这才知道，在中国，不仅找钱时有很多“地雷”，花钱同样有“地雷”。伤不起的，不仅仅是企业家，还有投资人。

《对赌》

作者简介

陈楫宝，创业家，投融资研究专家和实践者。成功操盘某公司A、B两轮股权融资，该公司荣获《上海证券报》第二届“金融资本?卓越企业”奖，被《中国企业家》评为“21未来之星——2012年最具成长性的新兴企业”。

财经记者出身，曾供职于商务部研究院、《21世纪经济报道》，发表过一系列专业而犀利的文章，参与并见证了当年非常出名的某户外传媒公司的浮沉，以及中国户外传媒行业黄金十年的兴替，感慨良多，发而为《对赌》。

书籍目录

楔子

第一章 疯狂造富

1. 100倍市盈率盖过华尔街
2. 回国，还有青春可以赌
3. 人人都跑到中国淘金
4. 做投资两年就有了豪房名车

第二章 中国式基金

1. 人民币基金想不怀孕就生孩子
2. 全民PE：个个拼爹，投资靠抢
3. 前辈忠告：海归必须本土化
4. 融资求生
5. 要操盘，先掌权
6. 中国式海归聚会

第三章 运筹帷幄

1. 成大事者，不怕得罪人
2. 一天接到好几个VC电话也不是好事
3. 融资关键：商业模式清晰
4. 人生处处名利场
5. 商业计划书的三个关键问题

第四章 关键交易

1. VC的七寸
2. 投行的雷池
3. 期权池：利益矛盾集中点
4. 各种协议，各种猫腻
5. 中国式上市：狡猾的VIE
6. 典型性造假：阴阳合同
7. 分手情意在

第五章 对赌

1. 对赌是还没结婚就想着离婚
2. 投资的非正常竞争
3. 僵局才是真正的较量
4. 压力测试：灰色交易的信用方案
5. 绷到最后再笑
6. 落袋为安

第六章 高调出击

1. 出来混，有些规矩还是要守的
2. 跳槽高管有反骨
3. 带一个美国姑娘回老家
4. 资本入侵乡村
5. 记者大闹发布会
6. 有了风投不一定就能上市
7. 一辈子与钱打交道也不是好事
8. 媒体潜规则：封口费
9. 物是人非事事休
10. “傍大款”的销售经
11. 暴富了可以嘚瑟，但要看对象

第七章 洗钱

1. 收购中的虚拟对手
2. 尽职调查：要规范，还是要时间
3. 在资本市场，你骗别人，别人也会骗你
4. 疑窦重重的收购
5. 要为股东负责到什么程度
6. 收购的三种方式
7. 最大的规则是没有规则
8. 市长想吃“洋豆腐”
9. 谁敢挣官员的钱
10. 一顿600万元的午餐
11. 花钱也要讲技巧

第八章 内部人控制

1. 冷飕飕的夏天
2. 旧爱归来
3. 摊牌
4. 瞒不住了
5. “亲信会议”浮夸风
6. 高管也是局外人
7. 断臂求生

第九章 董事之战

1. 董事会汇报材料是“做”出来的
2. 纸里包不住火
3. 投资人的秘密会议
4. 执行对赌失败
5. 期权梦想成空
6. 人人都有感情债
7. 送上门的美女不能要
8. 新CEO被人买了一条腿
9. 政商关系：离不开，靠不住，得把握一个度

第十章 资本骗局

1. 东窗事发
2. 出来混，迟早要还的
3. 不是不报，时候未到
4. 融资骗局
5. 借壳上市的隐患
6. 华侨骗子
7. 前女友孤独离开
8. 暗箱操作靠不住
9. 上市后遗症

第十一章 理性归来

1. 中国概念股寒流
2. 内幕重重
3. 不能上市，那就期待被并购
4. 磨难是男人的财富
5. 故园乔木

后记

版权页：第三章运筹帷幄5.商业计划书的三个关键问题这天下午，秦方远也是在小会议室的白板上写写画画，让张家红恍惚如昨。不过，这次实实在在比画的是自己的企业、自己的孩子，由专业人士从头到脚说健康。秦方远说：“这份商业计划书是我和石文庆一起做的，包含了公司众多同事的共同努力，当然，也还存在很多不完善的地方。我要说的是，做商业计划书的目的是什么？就是要解决如何吸引VC，如何让VC激动，促使VC做出投资决定的问题。因此，商业计划书既可以长篇大论，也可以简明扼要。从目的性来讲，关键是要关注三个问题。”“首先，我们企业是做什么的？”说到这里，他停了下来，开始以提问的形式跟大家交流。“肖总，请您回答，我们要提供给VC的是：我们是做什么的？提供的产品和服务是什么，其独特性在什么地方？主要解决用户的什么问题？我们的客户是谁？是普通的个人消费者，还是政府、商家等集团客户？”肖强本来在走神，出于一种本能，他对这种枯燥的讲解有着抗拒心理，没想到被秦方远叫起来提问。他想了半天，老老实实在地回答：“我们就是卖广告的。至于独特性嘛，就是分分众，属于自有媒体。人家主要安装在电梯间而我们在卫生间，这应该是我们的独特性吧！至于客户嘛，当然是企业啊。”秦方远有些失望，他最不喜欢的就是这种基本不过大脑的简单回答，尤其是长时间从事一项职业所产生的职业惰性和思考问题的结构性缺陷。他皱了皱眉头，业务交流会嘛，也是张家红想看看商业计划书是怎么写的，就不计较回答得是对是错了。于是他翻看了自己对“我们企业是做什么”的分析，让大家做了一些笔记。“第二个关键问题就是，我们是怎样赚钱的？“如何让客户掏钱？如何将价值送达客户？商业模式在国外是否有成功的案例，是否经过市场的验证？在中国的扩张性如何，市场是否足够巨大？如果国外没有这种商业模式，投资者不敢投。在国外，不确定性越大就越有可能获得风险投资，但是在中国则恰恰相反，这大概就是中国式创新与美国式创新的重大区别。”李晓红站起来提问：“这几句话说起来容易，能否用实际案例逐步给我们分析讲解？”这时候，石文庆站起来，径直走到前台，接过秦方远递过来的白板写字笔，换下秦方远。他在白板上写写画画：“我来给大家举个例子，毕竟我在国内工作了几年，也接触了不少企业。我最近在关注一个家用医疗器械企业的案子，我简单地描述一下就一目了然了。”石文庆举的例子是家用医疗器械领域的广州百闻康健公司。这个公司的连锁品牌是“健康屋”，在全国拥有500多个社区店，做玉石理疗床；同时以水净化和空气净化设备为主的连锁店有120多家。在海外，如印度和俄罗斯等地，有200多家。“为回答刚才秦总提出的四个问题，我们分析一下百闻康健公司，以例说明。简单说，这家公司就是卖产品。卖谁的产品？卖自己研发生产的产品，构建成以‘阳光’——温热理疗设备、‘空气’——空间环保除菌仪、‘水’——多功能制水机、‘营养’——保健食品、‘能量’——高电位能量场等为代表的‘生命健康五环’完整产品系列。这就与国美电器和苏宁电器不一样，他们是大超市，卖的是别人的产品。卖自己产品的好处是什么？一是产品质量可控，医疗器械与理疗产品比家用电器要重要得多，毕竟是与人的身体健康密切相关；二是保持高毛利，保证所有的合作者都有利可图，就是我们常说的多赢模式；三是塑造自己的品牌。”秦方远喝了口水，清了清嗓子：“好，言归正传。刚才石总给大家讲述了一个案例，回答了‘我们是做什么的’‘我们是怎样赚钱的’这两个问题。“第三个问题是，VC为什么要投资我们？”“我们必须做到，或者要让VC们认识到，我们的公司就是目前最好的项目。这个圈子里的一个明规则就是同一个项目会有很多VC来看甚至竞争，同样VC们也会对同一类的项目做比较：哪个公司是当前投资的最好选择？如果让他们认为我们就是最好的选择，那就非常棒了！一旦有数家VC来竞争，届时我们选择的就不光是钱了，还要看他们能够给我们带来哪些附加值，能提供什么样的增值服务。别小瞧这些软实力，在同质化竞争中，它们往往会成为关键棋子。”

后记

数年前的一个傍晚，我和好友符策慧在北京方庄一家湘菜馆共进晚餐，谈论的话题是当时一家名气很大的传媒公司的巨幅震荡。有着两轮巨额融资的公司在一年的时间里迅速崛起，然后垂直下落，让我们不胜唏嘘。这是当时国内创投界的一个缩影。由于与该公司高层有着很深的渊源，了解到不少内情，震惊与遗憾之余，加之以前做财经记者的职业习惯，那时我就有要写作的冲动。只是，那时对整个行业所知、所见、所思甚浅，而后来投身一家创业公司，和合伙人一起埋头打理业务，就逐渐淡忘了这个念头。数年来，由于耳濡目染，我对资本市场有了进一步的认知，并分别在资本市场狂热和国际金融危机爆发后两个不同时期内成功操盘公司的两轮融资，感触颇深。同时，我与那个特殊群体——所谓权贵资本，也有着深深浅浅的接触。业内传闻一位大哥级人物，当年因受一桩举国震惊的高官腐败案牵连，遭受牢狱之灾，之前积累的亿万家财一夜归零。出来后，在很短的时间里东山再起，在资本市场闪转腾挪，所获得的财富远超以前；政商关系也更加紧密、牢固、高端，这源于在牢房里表现出的“钢铁意志”和“江湖义气”。这些传闻就是这些年权贵资本市场疯狂的缩影。总之，几年间对这个圈子听到、看到甚至闲暇时参与的，时常让我长吁不已。去年，与出版界朋友刘辛闲聊时又提起这个话题，他对这个选题很感兴趣，当场拍板要出版。然后，他就不断催促我拿起笔来。不幸的是，他突然英年早逝。之后，我和视听艺术创作资深人士李欣、导演刘宁老师有过一场酒局，我们天南地北地侃着时局、经济以及当前的影视热点话题，后来一致地认为，资本市场已在深刻地影响着人们的工作和生活，人们对此不再陌生；预计不久的将来，投融资会成为影视热点题材。我决定拿起笔。《南方人物周刊》记者、财经作家薛芳，是我前同事兼好友，她推荐了中南博集天卷文化传媒有限公司的伍志总监，还有他的同事、我的编辑于向勇先生，我们深入商谈后，很快达成共识，定位为“知识小说”，即“阅读小说，同时获得知识”。老舍文学奖获得者、作家毛银鹏曾经对我说，文学作品最关键之处在于揭露A-N的真相，揭示人性的根本，而不是玩弄花哨的技巧。因此，在写作中，我做了取舍，“知识为主，故事为辅”，讲究文字真诚，技巧其次。我的研究生同学大都分布在银行、保险和证券甚至担保领域，只有为数不多的几个人不在金融系统，包括我自己。我们在学校所获得的金融知识，局限于书本和“明规则”；对于股权投资融资实践和“潜规则”，还得吸收大量外来的营养，所谓实践出真知。因此，在这里，我要感谢投资人、曾经是著名融资顾问的桂曙光先生，他当年在《创业邦》开辟的融资系列专栏文章颇精彩，我从中学*甚多，文中也是多次引用；也得感谢义云堂关于vc和PE的微博，关于这个圈子的有趣的谈资。不得不提的是安普若先生当年写的《回国驯火记》，虽未aZ式出版，但在网上风靡一时，圈内朋友总会聊起这篇小说，说是“写绝了”。虽然这本书所写的人和事差不多已经过去十年，环境、政策以及人的心态也许发生了一些改变，但是该书所揭露、批判的思想没有过时，甚至很多细节依然与当下十分相似。自然，这本书也成为我写小说的营养源之一，在此深表谢意。还要感谢远在故乡的程志远大哥，作为鄂东民间文化的记录者，他不仅文笔好，而且对时局认知深刻。他逐字阅读了小说初稿，提出了一些中肯的修改意见。从事基金投资的好友陆悦、财经专业人士朱地术与我探讨了一些技术细节。年轻的书画家江屹和我从小看着长大的妹妹、已经是广东某高校老师的王贤以及朋友郑蕾，也都对书稿中的情感部分提出了良好建议。对此，我均深表感谢。

媒体关注与评论

资本是企业发展的助推器，但不是决定性因素。推动企业向前发展的因素很多，比如技术、产品、人才、市场，当然也包括资本。做企业这么多年，我个人比较喜欢讲究方法论，并推崇专注性。《对赌》一书展现了当下风险资本与实体企业的生存状态和依存关系，比较真实、客观，所批判的一些问题值得我们深思。 鱼跃医疗(002223)董雾长吴光明 我们处在一个最好的时代，也是一个最坏的时代，机会潮起潮涌，旋涡时隐时现。《对赌》一书给我们的启示是：创业者只能是赶潮儿，能做的是进德修业，完全依赖资本是靠不住的，想不劳而获、走潜规则路线是不可取的；投资人也非再潮儿，想投机取巧，也是靠不住的，忠恕才是王道，守正才能出奇。 三诺生物(300298)董事长李少渡 《对赌》一书所披露的情节似曾相识，几乎发生在我们每一个创业者、企业家和投资人身边，直实而震撼。有警示也有倡导，有拷问也有温情。一口气读完，好不痛快！ 东盛科技(600771)董事长张斌 好赌是人的天性，对赌是一种选择。创业者要学会自知，自知才能致人而不致于人。投资看要做到知人，知人方能帮忙而不添乱。对赌作为一种估值调整机制，创业者赢了是双赢，输了是双输。 康复之家创始人柏煜 有人拿自己的青眷赌明天，有人拿钱赌别人的青眷。本书中所描述的企业家与投资人在利益上的博弈和斗争，非常真实地展现了目前国内创业和风险投资圈实实在在发生过以及正在发生的一些事情，对正处于其中的创业者、投资人双方都有值得回味、反思的地方，对想进这个名利圈的人来说，也有警示作用。《对赌》不仅仅是在讲故事，更是在讲道理！好看，有用！ 著名投资人、杰睿投资董事桂曙光

《对赌》

编辑推荐

陈楫宝编著的《对赌(中国背景下最权威的融资全程实操小说)》是《杜拉拉升职记》《浮沉》之后最有“料”、最厚重的财经小说，投融资小说的鼻祖，跟风大幕即将拉开……你可以在里面找到自己的影子，无论你是创业者、企业管理者，还是投资人。它取材于真实案例和作者的亲身经历，以最真实、最中国的故事，给你看一个活生生的新世界，一本书熟悉一个行业！

精彩短评

- 1、干活十足，诚意之作，大赞。个问题来了，内容写实贴切否？
- 2、有几个企业融资不作假？有几个干净的投资经理？
- 3、两星是给书中部分专业知识，一星是习惯性好评
- 4、收到当当快递过来的书，上午花费了我三个多小时阅读，我本以为完全是一本严肃的财经小说，原来文中也是诙谐横生，情节跌宕起伏。非常有趣的是，男主人公竟然是“高知帅”，出身平民家庭但通过自己的努力成为投融资领域青年才俊，飞机上邂逅的女主人公自然是地道的“白富美”了，华侨后代，清纯脱俗，可惜，两人分手了，还能邂逅相守吗？当然，除开故事情节，关于融资的诸多关键点的解读，让人解渴，对于我等初创企业青年而言，无异于一本有阅读快感的教科书了。
- 5、写的很真实，让人看后对这个行业有些触目惊心。投资方急功近利，融资方也弄虚作假，最后对赌条款被触发，最后又各方较力，两败俱伤。其实做人还是需要诚实些，心态不能浮躁
- 6、在朋友处看到，随手翻了翻，被里面的故事情节，尤其是极为“靠谱”的融资经验和“重重“陷阱的深刻展现所吸引，只好自己买一本喽，推荐阅读！
- 7、插入的硬广很醉，知识嵌入有点不自然，整体还好，讲了一些比较通俗的投资内幕。
- 8、回家2天火车，车上看了大半，回家把剩余的看完。对融资行业有了更为开阔的认识，书中描述场景也使人有较为深刻的感性认识。不错。
- 9、知识性小说，挺好的。
- 10、作为从业者，感觉知识太浅；作为小说读者，又感觉情节弱，太平淡。
- 11、厕所读物。
- 12、融资可以靠造假，而且假得很难看出来，再精明的投资人和审计事务所都可能看不出来，太可怕了。在中国，不仅食品安全状况很可怕，做投资也很可怕啊！
- 13、对赌的实际效果来自于后台硬不硬
- 14、把很多概念写进了小说，在阅读的同时让你收获了不少融资方面的知识
- 15、《对赌》是说一部内容详实的“纪录片”，它记录了国内企业准备融资、接受融资到收购扩张上市的过程。作者通过故事情节向我们很专业地讲述了融资企业的评估、融资计划书的制作、融资方与投资方的谈判以及对赌、企业融资后的收购、融资企业的自己包装、企业融资后股权和控制力变动、潜在风险等。
- 16、2013年阅读
- 17、我们公司也正在融资，而且是哥负责的，老板说让我看看这本《对赌》。他啥意思？嫌我做得不好？怀疑我暗箱操作？
- 18、对赌--中国背景下最权威的融资全程实操小说。抛弃规则，放开底线，亲历者告诉你股权融资过程中的各种玩法和猫腻！你可以从中学到很多东西，不管你是谁！它展示了企业融资和上市的全过程，展示了投资人的手法和心理，也暴露出无所不在、令人触目惊心的猫腻和潜规则。它以最实用的技巧、最深刻的批判、最彻底的反思，给你指一条出路，一本书学会一种本领！
- 19、有点浅 但是还是学到一些有料的东西 对主人公刻画有点太脱俗 28岁哈佛毕业摩根工作两年 与留美博士恋爱 并回国发展 怎么想都有点早 可能32岁以后可能更贴切 情爱描写直接掠过 重点就是 vie结构以及对赌条款的解释
- 20、要了解投融资，就得看实操层面的，那些教科书不行，太不落地了。而且，对创业者来说，没必要读教科书，融资一次就知道怎么回事了。
- 21、一部《对赌》，整个融资行业的缩影
- 22、只能靠金融小说来快速入门了吧
- 23、书本不错，内容很有吸引力，以故事小说的方式阐述了金融里的融资知识，很容易理解了
- 24、股权融资必读
- 25、作者不愧是成功操盘某公司A、B两轮股权融资的，对投融资双方了解的如此透彻，在金融界闯荡多年，自愧不如。
- 26、借壳上市，中国融资市场的宠儿，本人上个东家就是通过此种方式在纽交所上市的，融了2个亿人民币，给我们还发了1000元的红包呢，记得当年年会的头等奖是42寸的液晶电视，出手很是大方啊

《对赌》

，但东家至今运营的还不错

27、外行人看个热闹，作者主要是为了讲一些投行圈的故事，重点不是情节...

28、纸上谈兵永远都是美好的，一落实到操作的层面就不一样了，融资是这样，投资也是这样。一切要从操作的角度考虑问题，这是我读《对赌》最大的收获。

29、一本书学会融资，一本书学会一种本事，一本书熟悉一个行业。这样的评价，《对赌》当之无愧！

30、买这本书，就是冲着封面上的“猫腻”两个字。不是我喜欢搞猫腻，而是不搞别人搞，你不想害人至少也得知道害人的手段以免被人害嘛，所以我才买《对赌》，这就是件避弹衣。

31、红筹架构 对赌条款 董事之争 尽职调查

32、主人公个性，伪善又装蒜。内容基本抄袭教科书，唯一有趣的就是对赌本身，其实现在自己也在对赌，从很老以后看自己的视角对赌明天

33、故事说的太一般

34、朋友写的书，某段职业经历的融资阶段，深深的焦虑导致长期失眠，于是写下这本很有实操经验、又不失情怀的商业小说。

35、高富帅，高学历，一手玩着资本，一手玩着女人，这种事情，果然只有书本中才有，难怪说，书中自有黄金屋，书中自有颜如玉！

36、中国制造，当下现实

37、读这书就是为了让自己的知识涨涨，至于书里讲的是否正确，我也不懂啊。

38、打算做金融营销，股权投资、融资借贷这些事先通过这些书了解下，从故事学习知识，会先激发兴趣，不会太枯燥。

39、内容不错，虽然故事总体来说比较简单、融资知识相对浅显，但是总体来说小说还可以，虽然340页，我用不到一天时间就整个看完了，情节还算吸引人。

40、从对赌一书看出作者对中国现代融资过程的了解深度，非常好。是教科书不具备的。

41、干货太多，情节太弱~~当教科书一般吭哧吭哧看完了~~不过总算搞清楚了vc pe和天使投资有啥分别~~~PS现在写书是也有软文了吗？伊利营养舒化奶、国航空姐。。。

42、两天读完，失眠时候读的。行文通畅，接地气，背景设置在北京，各种熟悉的餐馆儿如此亲切，边读边忍不住联想。金融术语白话得不错，金融小白也能看懂。书里把金融圈八个光，金融男投行男貌似高大上，你看看他们背后的心酸，世界是公平的，别相信免费的午餐。

43、从一个侧面了解国内的基金运作

44、一本物超所值的金融小说，不仅对当前投融资圈描写入木三分，而且对时下权贵资本、钱权交易、一夜暴富写的淋漓极致；当然，更主要的价值是体现融资类技巧和专业知识的传播，夹杂着爱情故事，实用且妙趣横生。

45、书很精彩，看完后才知道作者原来资深财经记者后的实操创业者，实干家，难怪涉猎如此深刻，实乃投融资教科案例书。

46、全程在写企业融资，非常专业，考虑问题全面。让我获益良多

47、首个对赌协议为什么被判无效，证监会为什么要求公司上市前情理其对赌协议，原来对赌存在这么多猫腻啊，读完这本书算是领会了。

48、金融小白读起来通俗易懂，普及金融基本常识。

49、知识性小说，很赞；就是写到后面作者有点什么阴暗面的都想写一写，略鱼龙混杂了，但是也涨了姿势，好玩！

50、作者不是专业vc出生，各种问题，看一半就删了

51、为啥中国一直发展不起来？就是太短视，太缺乏长远眼光了。就像这本《对赌》里写的，同样是搞投资的，人家外资基金都能等上10年，人民币基金却一心只想着上市套现走人，最多等三年。如此短视，永远也成不了大气候啊！！

52、对赌--中国背景下最权威的融资全程实操小说。抛弃规则，放开底线，亲历者告诉你股权融资过程中的各种玩法和猫腻！挺不错的

53、外行人的扫盲书，偏知识多于故事，对外行人而言，还是读得下去的，喜欢这种讲故事的方式学习知识，但是各种植入广告也太...

54、我是冲着“对赌”俩字去的，看完了才发现不仅仅是写对赌啊，融资全套的活儿也写了，投资的

《对赌》

那些事也写了，投资人的那些花花事也写了，这帮人还真是淫乱啊！不过，我喜欢，嘿嘿

55、金融同行表示主角设定太浮夸...看了一章弃了，哪天还想看了再补吧。

56、很多人看到的是融资技巧和精彩谈判但是我发现作者在做一场深刻的批判：权贵资本的翻江倒海，钱权背后的声色犬马，谁在制造神话？谁在掏空中国？书中隐藏期间的个性鲜明的批判，掷地有声

57、这是关于融资上市的一站式教学啊，什么都说了，而且是实操意义上的，好，管用！

58、中国背景下最权威的融资全程实操小说，这种事也有中国特色啊，看来我们中国真是是个神奇的国度！

59、如果你在上大学，这本书告诉你社会上的人是如何生存的；如果你已经毕业进入社会，这本书告诉你财经界是如何运转的；如果你已经选择创业，考虑融资，那么，这本书是你无论如何都要读完的

60、知识型小说，不错！

61、用小说的方式上了一堂融资投资课，挺受启发的

62、我认识一个学古代汉语的女孩，也去搞投资了，投资这一行这么容易进？可《对赌》里面秦方远、钱丰他们都是专业学这个的啊，秦方远还是个海龟

63、融资，投资，期权，上市，金融行业的内幕触目惊心，以外行人的角度来看，这不就是“到头来竹篮打水一场空”闹剧吗？

64、用一天时间看完了该书，对于成熟的华尔街来说都用贪婪来形容，更不要说新兴的中国了。在股权改革和投融资过程中，让投机者看到了巨大的利益，从而使IPO更具吸引力。书中讲的案例可以说都是中国真实发生的案例，包括主线故事及辅助故事。不得不说，在造富的同时，又有多少人成为牺牲品。如果要做百年企业，最终还要回归实业，而资本运作只是辅助，但全世界的企业基本都本末倒置了，这才会出现书中所写的大量实例出现，愿警钟长鸣！

65、用小说的形式反映融资行业，从中了解融资行业里面的操作手法等等；还是相当不错的；

66、小说写得不错，比较有可读性，也包含了一些知识。缺点在于略有些虎头蛇尾。但作为对融资圈观光掠影的一本书还是很优秀的。

67、能了解些资本圈的事，但小说功力一般，而且有广告的痕迹

68、还没读完，才开了个头，看了十几页，就被抢走了。但是，最大的感受是，不动声色之间风起云涌，整本书娓娓道来，张力十足。不像之前流行的某本1至4集的融资小说，作者也很诚恳地说没有文字功底，那本确实没有什么文字功底，看得我好生郁闷。这本完全不同，作者之前是极富有影响力的某大报财经记者，之后又做过企业，对资本市场十分熟悉。这本书可做教材，可做小说，其中百味，各人自有见解。顶！极力推荐！早就期待这样的作品啦！实在按捺不住激动的心情，第一次在当当写书评，呵呵。已经推荐领导，再购入一百本，公司同事、业务往来的合作伙伴，赠送大礼！

69、这本书通过一篇小说，将融资的各方面知识并结合现实完全的展现出来，表现手法非常独特，最重要的是结合实例、简洁易懂。尤其对于在这方面知识不足的朋友，更应该读读此书，绝对大有益处。感谢作者给我们提供了这么好的书，受益啦！~

70、最大收获是学到了一个金融名词：对赌。看似公平，谁输，谁付出代价，可是这对企业是喜上加喜或是雪上加霜，增加了风险，企业还需谨慎为之。

71、语言极其流畅，紧贴时代，紧贴生活，紧贴领域深度-----上了我的心境。读此书能了解中国融资领域的实情，很有必要去读的书。

72、农民企业家的如何上市

73、涨姿势。通俗易懂。还想看看其他类似的小说。

74、资本市场知识型小说

75、一本既是小说，又是融资的好书，让你在轻松自如中学会混投融资圈

76、最权威的股权融资小说，推荐

77、题材很好看，内容上写的有些简单，情节发展描述的再详细一些就更好了。不过要多谢此书，解开国内企业赴美上市热潮背后充斥的急功近利的心态，权贵绑架金融，市场鱼目混珠，无论是投资者还是被投资人都会损失效率。

78、反正定位是知识型小说所以各方面就不苛求了，投融资基本知识点硬入，舒化奶广告乱入。

79、大多数人所能看到的是PE在企业上市后的一夜暴富，而实际上大多数的PE却很难实现华丽的转身

《对赌》

。PE出钱、创业者管理的模式中，始终存在企业发展、利益分配的纠葛，PE担心投资打水漂、创业者担心对企业失去控制，对赌协议看似成为了PE手中对付创业者的王牌，但事实真的如此吗？《对赌》给我们展示了背后的故事，值得一读

80、金融小说

81、挺好的，部分地方我还拿计算器算了算，感觉被拉回考试的时候了……

82、谈不上好看

83、1.涨知识2.出来混，早晚都要还的3.爱过会伤害

84、应该是三星半。

85、知识小说

86、老人也悲催啊！！！！书里写的就像我们公司一样，融资了，有钱了，招了一批高管，然后我们这些跟着老板打天下的老人都被降职了，他妈的！

87、一本有情节的科普小说！这本书我偶然在书店看到过，回家之后在当当网买有折扣，作为小说来讲，情节还是有一定的可看性的，当然了，就别指望啥深刻的社会意义啊、人性的美丑啦。。。里面也涉及到很多融资方面的专业术语和名词解释，融入到小说情节里深入浅出，实操性还比较强。总的来说，还是值得一读的书，如果是对融资感兴趣的朋友，一定会在书中有所收获！

88、PE/VC投资的入门通俗读物，了解一些行业内专用的说法，也看清楚投资背后的圈套

89、学长推荐的

90、我讨厌伊利金典奶……如果做金融的都像这个作者，那太俗了，俗到想吐的地步。

91、可以感慨，可以深思，总之这就是实实在在的中国股权融资实际玩法

92、真心喜欢这本书，通过小说的形式，把对赌这种形式上的融资讲的很通俗易懂，很喜欢

93、以小说的形式去说明投资还是不错的 但可能讲的还不够深入

94、当然，从文字功底来说，不如一些小说家，但描述了融资的一部分过程，挺真实的，看得出作者有亲身经历的体验。这本书描述的A轮、B轮或者尽调等，对于专做IPO审计的我，其实是一种很好的补充缺失环节的过程。

95、每个时代都有自己的烙印，之前的杜拉拉，蜗居，心术，二号首长，以及现在的这本《对赌》都是这种类型。记录了历史，所有的小说都是真实的，除了名字是假的。而所有的历史都是被篡改的，除了名字是真的。

96、科普一下还可以

97、涵盖大量投融资的知识，外行看热闹，内行看门道

98、我不是老板，但是一家创业有两三年的企业的副总，这书得给老板买一本，说不定融资这事以后会让我负责，那我就不用带“副”啦。

99、融资之前先调研，先弄清楚自己公司的运营模式、盈利模式，才能写出有说服力的商业计划书。学习了~

100、要了解投融资，就得看实操层面的，那些教科书不行，太不落地了。看到这本书，让我想到更多的是电影《非诚勿扰》中对风险投资的调侃，和《杜拉拉》小人物的职场辛酸史，这些都是对中国这段时期的一次非常好的反思。

101、学习了一堆投融资知识

- 1、一本好的金融小说，我认为干货内容至少50%，故事30%就可以了，感情戏10%~20%，让人有边读边做笔记的感觉。《对赌》这本书很多人评价过于外行，我赞同，故事占了70~80%，干货只有10%~20%，介绍了商业计划书、PEVC投资观、termsheet、VIE、三大避税岛等，但是基本都是教材式的概念，很浅很浅。在干货和故事的配比上，对比下《输赢》就知道差距了。涉及本书想展示的金融概念，与《股权战争》更是差了2个级别。所以三星评分7.1还是比较适合的。
- 2、在报上看过几篇连载，文笔幽默流畅，人物性格鲜明，被深深吸引，于是买了一本回家，一口气读完，酣畅淋漓。资本江湖的险恶，投融资的潜规则，小说深入浅出，娓娓道来，的确是一部很好的知识型小说，很期待作者的对赌2。另外，开放式的结尾，也让我很期待在对赌2中，秦方远的感情之路将何去何从
- 3、《对赌》这部小说，说了很多发生在身边的事情；试问哪个企业没有经历过如下的事情呢？1. 融资2. 与投资人关系3. 洗钱4. 利益至上，利益平衡5. 扳倒某人6. 吃里扒外，里应外合看了这部小说，更加警醒的明白，无论融资也好，对赌也好，所有经济行为和手段都是为了企业自身业务更好的发展服务的；如果某天这些经济行为只为单纯的快速套利而介入到企业的经营活动中，那这个企业就完了！欣赏书中的观点：对赌如果赢了是双赢，输了是双输；资方如果以对赌来妄图规避风险，最后的结果无异于掩耳盗铃！
- 4、现在最热门的专业是什么——非财经类莫属。就说我知道的，浙江财经学院，是的，在我填报志愿的时候它还是浙江财经学院，财经类的录取分数线要高出重点线70多分，考上不容易啊。当然，在中国经济如此繁荣发展下，财经类专业不火也是不可能的。对于我们外行人来说，就是想看看这个来钱快、赚钱多的职业到底是怎么回事。作者不愧是在这个圈子里摸爬滚打了十几年，写起故事来流畅生动且原汁原味，中间又穿插不少金融方面的知识，十分贴心。无信不立。其实任何一个行业都是这样。这是经过实践检验的真理。
- 5、行文很流畅。金融题材的小说毕竟也是小说，同样需要从日常生活、从亲历或听说的社会事件中取材。看得出作者独特的财经记者生涯和金融公司履历给了他许多普通人所没有的阅历，行走于圈外人很难接触而真实存在的金融灰色地带，风投私募、股权融资的那些玩法，钱与权、官与商交媾在一起的规则与潜规则，都现之笔端。
- 6、前半部分还是让人很兴奋的，VC、PE、欧美同学会广告投放的内幕操作方式，还是让人学到了不少。但后半部分似乎限于篇幅，抑或是作者驾驭能力有限，几条线没展开，仅仅是陈列了几个事件，比如欧美同学会上遇到的莫妮卡怎么没有下文了；铭记传媒最后的结局是怎么样，如何找到国企去接手；武汉那边的股权纠纷后来如何结局的。等等。不过，本书能出版也让人意外，其中对腐败、官场、行政不作为的批判还是很直接。
- 7、机场买的，飞机上看了两个多小时，实在看不下去了。故事主人公就是一个不谙世事的象牙塔中人，说话和行事风格完全不像一个能在金融圈里混过几年的人，内幕和行业规则也描述得也不够贴切准确，作者大概就是经过一两个项目，对行业规则略知一二罢了。不过外行人看一看，倒是可以隔岸观火般地了解一下所谓的行业内幕。
- 8、以小说的形式把融资的全过程和各种陷阱都介绍了一遍，令人茅塞顿开，有高度，又通俗易懂。不得不佩服作者的把控能力，赞一个。希望作者在出新书，非常期待。这本书对于创业融资值得借鉴，对于做企业长期融资规划值得深思，时不时复读一下，值得回味，收藏。两个字：好书！
- 9、前言：这么俗气的名字和封面的小说，如果不是看了的推荐，我断然是不会读的。没想到小说写的对于有过创业找过VC的我来说很是亲切，伴着星巴克的咖啡，下午加晚上读完了。而且作者里面穿插了大量投资、融资、商业模式的知识，凸显了寓教于乐的精神，哈哈，所以学到的东西还是要记录下来，以利于自我消化吸收。正文：主人公秦方远是一个农村出身的小伙子，通过奋斗不息，去美国读常春藤进修，毕业挤进华尔街做分析师，本来是美国梦的开始，却被在同学石文庆的劝说下回中国加入创业公司，负责完成融资。猜中了开头，没猜到结尾的故事。秦方远服务的铭记传媒公司，女老板张家红，学历不高，老公在中南海，她凭借手上有奥运时候大牌广告的资源，成立了个广告公司，后来奥运结束，广告位运营成本又逐步上升，公司发展乏力，现金紧张，需要融资来谋求新发展。时代背景是在分众传媒上市后，媒体板块受资本追捧的行业背景下。写到这里，特有目前火爆的互联网的历史重现感。下面先总结几个知识点。关于商业计划书编写商业计划书，一定要弄明白三个问题

。做商业计划书目的是如何吸引VC，如何让VC激动，促使VC做出投资决定的问题。计划书可长篇大论，也可以简明扼要，从目的上来说，主要关注三个问题：我们是做什么的？提供的产品和服务是什么？其独特性在什么地方？主要解决用户的什么问题？我们的客户是谁？是普通的个人消费者还是政府、商家等集团客户。第二个问题，我们是怎么赚钱的？如何让客户掏钱，如何将价值送达客户？商业模式在国外是否有成功案例，是否经过市场验证？在中国扩张性如何，市场是否足够巨大？第三个问题，VC为什么投资我们？我们必须做到，或者让VC认识到，我们的公司目前就是最好的项目。关于估值判断一个公司的价值，主要有三个关键点：一是净资产收益率，简单来说就是公司的盈利能。二是增长性，比如现在火爆的TMT行业。三是风风险控制能力。铭记传媒的控制指的是开发成本。液晶屏市场价格浮动，二是对资源的占有率及稳定性。能开发多少高档写字楼，签约年限能有多长，到期后物业不续签或者大幅涨租怎么办。这些都是风险控制的关键点。企业价值评估是一项综合性的资产、权益评估，是对特定项目下的企业整体价值、股东权益价值的分析与估算。目前国际上通用的评估方法主要分为收益法、成本法和市场法三大类，有的还增加了净资产法。成本法是最保守的方法，在目标企业资产负债表的基础上，通过合理评估企业各项资产价值和负债，从而确定评估对象的价值。主要方法为重置成本。这种方法完全不考虑公司发展前景、市场地位、团队甚至知识产权等因素的价值。收益法理论上讲是通过将被评估企业预期收益资本化或折现至某特定日期来确定评估对象的价值。P/E就是价格除以盈利，叫做市盈率。市场比较法将评估对象与可参考企业或者市场上已有交易案例的企业、股东权益、证券等权益性资产进行对比以确定评估对象的价值，其应用前提是假设在一个完全市场上相似的资产一定会有相似的价格。关于如何鉴定VC的水平：规模：基金是对全球投资，还是专注中国市场？投资在中国市场的比例有多少，单个项目投资额度有多大。业绩：上一个项目是几年前上市的？是在第几轮投资进去的？投资后多久上市的？本人有过成功的项目吗？增值服务：如行业关系等资源，市场拓展能力关于收购的方式：控股性并购主要有三种：第一全资收购，这是基于一加一大于二的前提，取其规模效应；第二是股权置换，这是基于收购方缺乏现金流，对方又能部分补充利润的前提；第三种是现金价股权，基于对被收购方估值存在异议，并且自己现金流并不是十分充裕的前提，也有控制风险的因素。关于对赌所谓对赌协议（valuation adjustment mechanism）直译为“估值调整协议”，指的是投资方与接收投资管理层之间所达成的一项协议：如果公司经营业绩能够达到合同所规定的某一额度，投资方在获得投资股份大幅增值的前提下，将向公司管理层支付一地的那个数量的股份；反之如果公经营无法完成合同规定的业绩指标，则公司管理层必须向投资方支付一定数量的股份，以弥补其投资收益的不足。在这样的对赌协议中，协议双方赌的是公司的经营业绩，而协议双方所持的股份则是这场豪赌中的赌注。对于一个发展初期的企业，选择对赌尽管有一定的风险，但如果拥有一批优秀的经营管理人员，仍然会有相当大的成功概率，而成功达到投资方规定的业绩时，管理层所获得的投资方股份赠予将成为对其辛勤劳动的额外家境。但对赌失败的案例更多，永乐电器就是，丧失了企业控制权。很多投资人把对赌协议和回购调侃当成风险回避的方法，并以此简化尽职调查、加速决策。可无数案例证明，对赌和回购最后都无法执行，执行也是两败俱伤。面对企业乐观数字要扎实尽调，谨慎预测，沟通磨合，寻找平衡，如果最后还是达不成共识，宁愿放弃，而不是用对赌和回购来逃避和自我麻醉。文中的铭记传媒，虽然成功融资，但是经营不善，根本没有达到股东要求的经营业绩指标，IPO无望只能谋求被并购。其中通过阴阳合同、虚增业绩的方式做出了很好看的财务报表，再加上上公司从领导人到执行层根本没有相应的经营管理能力，跑不出满意的业绩也就不奇怪了。扎实做业绩的公司能才能赢得长久发展，但是看中概股的市场上众多公司，有几个没有水分跑到了IPO呢，想到了最近的阿里面对不断缩水的股价，一定承担了不少股民压力吧，出来混早晚要还的，O(_)O~

10、这本书今年10月出版。忘了是在微博上看谁推荐的，随便买了一本看看。果然不出所料，作为小说，不太合格，不太吸引人，情节不够紧凑，高潮不够多，又穿插了大段的教材式的解说。作为教材，则不够全面系统，不可能借一本小说把融资的相关知识都点到。小说的基本内容是一家公司上市融资、对赌最后失败的过程。

11、对赌这件事儿是最近几年投资融资中，逐渐出现并被广泛运用的术语及方式，股份、期权、现金、控制权都是对赌的筹码。对赌的形成来自信息的不对称，以及对公司发展的不同判断标准。作为作者陈楫宝多年老友和财经记者，我认为小说《对赌》至少有两大看点。一是他将企业融资这件事情里里外外说得如此之清楚，我自己恨不得买几本送给年轻同事，让他们拿去当“科普读物”看——年轻记者想入点融资和资本的门，看这本书简直再合适不过了。其次是，小说里对企业中的几个重要人物

塑造得确实极为典型：铭记传媒老总张家红，一个动辄自称“粗人”歇斯底里，却懂得靠政商关系打通关节的本地女老板；善于自我营销和做黑单的销售总监汤姆；玩世不恭心思活络的项目中介石文庆，还有那些各自打着小算盘的投资人。有时，作者笔下的这些群像和他所描绘的中国商业社会中的种种特殊状况所产生的魅力甚至超越了主角。在阅读中，我每每会因为过去十几年的采访经验，被作者入木三分的描写逗到忍俊不禁。一个写作者所写既非现实，却又比现实更为典型和有趣，这大概就是小说的魅力所在。

12、一口气读完了《对赌》。有一种站在资本市场高点的感觉，向后看跌宕起伏，向前看万丈深渊。书中铭记传媒的业绩未达预期，触发了对赌条款，进而爆发了投资人与公司创始人的尖锐矛盾，而深层次的原因则是公司的造假，圈钱，创始人失去了做企业的初衷，投资人也做着同样一夜暴富的美梦，进而有些急于求成。内容本身有较大市场基础和现实意义。铭记传媒更像是众多在融资中公司的缩影，有它的特点、活力，也有它的灰色地带、阴暗面。秦方远、张家红、老严、李红、石文庆、泰森基金等，都是这个缩影中的小人物，但映射出的，则是中国PE市场的浮躁、过度包装、混乱、欺诈，和寥寥可数的珍贵友情。

13、这是陈楫宝的第一部小说，我认识他12年，他是不鸣则已一鸣惊人——一出手就是一部30多万字长篇。拿给我看时，一开始真是吓了我一跳。对我们这些非职业写作者——我是指不靠写小说生活的人来说，小说只可能有一种作用，便是有感而发。形容倒是形容不好。能写小说的人应该具有某种聚合性思考能力：在生活、工作中，有些细节和故事被他们看在眼里，当时未必会刻意去记住它，但日久年深，这些东西会潜意识里聚在一起，变成素材沉淀下来，为写作者所用。而小说的核心，则大抵是这些人生活或工作中尚未思考清楚的问题，长期纠结，反复琢磨……最后就变成了故事。我跟作者讨论过这个问题：正常人可能会把这些生活中的问题和困惑用别的方式解决掉，比如忘记、忽略或者干脆绕道而行。但天生具有写故事能力的人则是靠写小说来不吐不快。就像沙进入蚌壳，本来是异物入体，磨来磨去也可能幸运地就成了珍珠——小说大体上说便是这么种东西。谈不上好坏，只是本能而已。否则谁会选择在一天工作累个半死后还在电脑前敲字或者枯坐半晚？有这闲工夫，去唱唱卡拉OK、洗洗桑拿、打打“愤怒的小鸟”，甚至上高尔夫球场挥两杆……难道不是更爽更简单吗？说到这里就不得不先说说作者本人。我们认识12年，前一半时间，他和我一样都是财经记者。我们相识之时，正赶上《21世纪经济报道》创刊，那是国内财经报道开始风行的黄金时代。在我眼里，楫宝是典型的好记者，文笔好自不必说，难得的是逻辑清晰、天生具有对细节的敏感性，看人看事均有大局观，对同事也是坦诚相待。但我们的友谊能延续至今，并非仅仅因为如此。我对楫宝印象最深的一次，是2003年SARS肆虐的时候。当时，北京302医院、北京佑安医院和地坛医院、北大人民医院等是传染重灾区，一时间风声鹤唳，根本没有人敢靠近那些区域，他却辗转这些医院去做了SARS传染源的报道。楫宝肯出手，这个报道的质量之高是自然的，但他自己事后却发起了39度高烧。凭借医学知识和冷静的判断，他认定这是感冒（事实上也确实如此），没有给疾控中心打电话，但作为他邻居的我和他自己，却真的都着实为之高度紧张了几天——只有身临其境者才会明白，那是我们经历的少数生死系于一线的时刻。凡甘冒这种危险去做报道的记者，若说是靠挣点稿费的想法在背后支撑，恐怕天下没有一个人会相信——唯一合乎逻辑的就是楫宝身上具有的责任感、家国情怀和价值观了。之后，我一直留在媒体，楫宝却在做了一些重要的揭黑和产业报道后在全球经融危机前夕投身实业。我理解他的选择：做记者，我们始终是从外面看产业。但他的逻辑推理能力和观察力如此之强大，在“外面”看了这么多年，肯定会产生到产业内部去验证自己务实能力的实业梦。但在楫宝身上，当初我们相识时的那一点理想主义情怀始终不变。这12年里，尽管环境不同，身边的同事换得如同走马灯，但我们一直保持着当年的友谊，也正是为了这点认同。因此，今年年初，一翻楫宝这本小说的初稿，我便觉得合情合理。出版社到底将这本小说定位为什么，我不知道。但作为多年老友和财经记者，我认为此书至少有两点看点。一是他将企业融资这件事情里里外外说得如此之清楚，我自己都恨不得买几本送给年轻同事们，让他们拿去当科普读物来看——年轻记者想入点融资和资本的门，看这本书简直再合适不过了。这一点其实楫宝不难做到，因为逻辑清晰和大局观一直是他的长项。其次是，这本书里对企业中的几个重要人物塑造得确实极为典型：铭记传媒老总张家红，一个动辄自称“粗人”歇斯底里，却懂得靠政商关系打通关节的本地女老板；善于自我营销和做黑单的销售总监汤姆；玩世不恭心思活络的项目中介石文庆、还有那些各自打着小算盘的投资人……在阅读中，我每每会因为过去十几年的采访经验，被作者入木三分的描写逗到忍俊不禁。一个写作者所写既非现实，却又比现实更为典型和有趣，这大概就是小说的魅力所在。作者笔下的这些群像和他所描绘的中国商业社会中的种种特殊

《对赌》

状况所产生的魅力甚至超越了主角——华尔街回来的秦方远。这位良心未泯的年轻才俊在中国的资本江湖经历了两年的历练后，已经由当初的理想主义变得更为成熟内敛——这本书从某种意义上来看，便是秦方远的成长史。但是，无论人们（尤其是书中的女人们）觉得秦方远这个人是如何的青涩和理想主义——顺便说一下，这本书里也不乏一个“白富美”海归的爱情心理活动描述。但我自认为这本书的文眼还是在这个经常处于纠结和焦虑的青年人身上，是他说出了本书最重要的一句话：“是的，价值观比生命更重要。”是的，对一本小说和它的作者来说，在这个浮躁的时代，没有什么比这个更重要了。（作者汪若菡系知名青年作家、《全球商业经典》杂志主笔）

14、亦小说亦纪实，人物人性生动的展示，人生的白描，生活的图景。在书中能找到身边的人，能投射生活的很多面目，人的背景只是照片虚化的衬托，而人性确是整个主题，你感动的是人性触碰到你心灵的那一刻。一幕幕都像是发生在身边，同学的人生起伏，同学直接聚会是的各种感情的流露真实真挚。作者是黄冈籍，书里总能透露出赤子之情，对家乡的热爱打动人心。

章节试读

1、《对赌》的笔记-第301页

拟上市的公司可以先召开赴美上市启动大会，邀请各大机构——投资银行、律师事务所、会计师事务所等会面，让其了解公司财务、运营、管理架构等情况，进行项目前期磋商。或者低调一点，只需邀请会计师事务所进行财务审计，了解公司财务状况是否满足相关上市条件。

投行等合作伙伴开始尽职调查，准备上市资料，并撰写招股说明书。

招股说明书提交给美国SEC美国证券交易委员会进行申报，通常会有四五个回合申报与修改，没有问题即可开始公开申报上市，也就是公开招股说明书等资料。公开申报时，相关公司就可以决定在哪个交易所上市。

上市前的路呀，上市公司高管及成效投行需要向有兴趣的潜在机构投资者预售股票。

最后就是确定发行价，登陆交易所并敲钟，成为资本市场上的公开公司。

2、《对赌》的笔记-第223页

人口老龄化催生了一个持续五十年高速增长的产业。

公司的发展战略规划显示，准备用两到三年的时间做好公司的整体提升，每年以130~145%的速度推进销售增长；将在未来一到两年内，转型成为社区家庭健康服务商，借助电子商务、无线传输，云管理平台到最新互联网技术，整合医院、专家、互联网、云计算、医疗器械等综合资源，构建“专业医疗服务机构（专家）-顾客-基于无线侦测诊疗的医疗器械”的立体健康管理系统，在综合健康服务行业占据先机。

3、《对赌》的笔记-2

留学美国的顶尖学生在华尔街混的一般，就被国内的暴发户同学拉回来给北京一个公司做投资经理。跟着官二代做官二代做的事情，就是赚钱的。

4、《对赌》的笔记-第199页

直接从某媒体挖了一位记者做PR媒体经理，拿出一份宣传计划，参与一些奖项评选、网络媒体和专业媒体专访等，面面俱到，作为品牌宣传。

明月包括年度最具价值投资企业、新锐媒体称号，户外广告风尚奖等。

虽然经营业绩还谈不上，但商业模式和成功融资还是值得大肆宣传的。

现在无论创业板还是中小板，当然国企除外，只要这个企业提交上市申请，快要过会，或者过会后准备挂牌交易，就有各色媒体以各种理由，无论理由是否正当，都来敲诈一番。就是封口费，什么广告都不登，仅仅不刊发负面报道所支付的费用，美其名曰财经公关费。关注IPO的媒体在两百家以上，今这项支出就达400万甚至1000万。

5、《对赌》的笔记-第228页

控股性并购主要有三种：第一，全资收购，这是基于一加一大于二的前提，取其规模效应；第二就是股权置换，这是基于收购方缺乏现金流，对方又能部分补充利润的前提；第三，现金加股权，这是基于对被收购方价值评估存在异义，并且自己现金流并不十分充裕的前提，当然也有风险控制的因素。

6、《对赌》的笔记-第1页

从09年在长江读金融，第一次触碰到了这个圈子，神秘、高回报。像是走进魔幻世界一样，我们

《对赌》

外行人拼命的汲取、拼命地学习试图踏入这个金钱铺路的圈子。

这本书讲了太多的内幕、太多的黑暗，往往现实比书中还要残酷。但无论何时，厚厚道道做人才是真谛，出来混早晚要还的。

7、《对赌》的笔记-第233页

" 你可以保持清高和气节，前提是你有不赚中国这份钱的魄力。你能吗？还不是赶紧研究总理的政府工作报告去了。" / 用江湖的方式进入就用江湖的方式解决。

8、《对赌》的笔记-第174页

投资款进来不久，开始大规模招募人才。并召开了一个战略研讨会。最近会有大批高管加盟，充实公司的力量，希望大家要有气魄，以广阔的胸怀迎接他们。我相信，经过大家的共同努力，公司会有长足的发展，争取三年内在纳斯达克敲钟。

9、《对赌》的笔记-第55页

东西方文化的差异就是饺子和披萨之别。
中国人比较含蓄和神秘，喜欢把事情包起来，如饺子一样，馅是什么，吃了才知道。
西方人喜欢直截了当公开透明，如披萨一样，有什么肉，有多少奶酪和哪些蔬菜，都看在面儿上了，一目了然。

10、《对赌》的笔记-第233页

一位高管想出让手头的股份提前套现，但已经完成股改了，直接进去不可能了，怎么办？
代持是没有法律效力的，一般是要上市披露的。私下代持，上市后一旦市值超过持股人的心理预期，肯定要撕毁协议，最多把当初的股本给你，或者稍微溢价。
股权质押也需要披露，上市之前肯定会让你们解除质押；如果不到登记机构去登记备案，这类质押也属于无效合同。
除非对方用房产抵押。

11、《对赌》的笔记-第142页

你要明白一件事情，我们现在的任务是什么？是融资。这个行业是玩概念。什么叫概念？就是画饼，胆大且技艺高超的丹青手永远卖的是高价。

12、《对赌》的笔记-第17页

延伸阅读：海尔10 / 10淘汰制度。基于 " 人人是人才，赛马不相马 " 的人才观，凭借内部绩效评估系统的 " 完全透明性 " 和 " 可执行性 "，实现以 " 人性 " 为本的企业管理，而非 " 人情 "。

13、《对赌》的笔记-第300页

VC, venture capital, 风险投资
PE, private equity, 私募股权投资; premature ejaculation 早泄
GP, general partner, 普通合伙人
LP, limited partner, 有限合伙人

associate, 投资经理和投资总监
MD, managing director, 董事总经理; muscular dystrophy肌肉萎缩症
ED, erectile dysfunction, 阳痿
P/E, price to earning ratio, 市盈率
P/S, price to sales ratio, 市销率
GMV, gross merchandise value, 总流水倍数
IPO, initial public offerings, 首次公开募股
option pool, 期权池
business model, 商业模式
cash flow, 现金流
revenue, 收入
founder, 创始人
team, 团队
BP, business plan, 商业计划书
DD, due diligence, 尽职调查
IC, 投资决策委员会
stakeholders利益攸关方
valuation adjustment mechanism, 谓对赌协议, 估值调整协议

14、《对赌》的笔记-第262页

所谓圆, 主要有两个步骤: 一是签署一份意向协议, 不用承担正式合约的法律责任, 因此数字怎么填都可以; 而是签署了意向协议后, 如果有第三方来调查, 需要客户帮助证明一下, 不要露馅。

15、《对赌》的笔记-第228页

概念: 三种控股性并购: 全资收购, 取其规模效应; 股权置换, 收购方缺乏现金流, 对方又能部分补充利润; 现金加股权, 被收购方价值评估存在异议, 且收购方现金流并不十分充裕, 有一定风险控制作用。

16、《对赌》的笔记-第65页

西服: 杰尼亚Ermenegildo Zegna, 时尚年轻
西装礼服: 切瑞蒂Cerruti 1881, 适合重大庆典
真丝衬衫: 圣罗兰Yves Saint Laurent
休闲衬衫: 普莱诗J.Press, 学院气品牌, 哈佛和耶鲁最爱
皮鞋: 意大利铁狮丹尼A.Testoni
皮带: 范思哲Versace

17、《对赌》的笔记-第272页

会计准则允许实物收入, 但是未来上市这个比例还是有限制的, 即占比不能超过30%。

18、《对赌》的笔记-第42页

投行菜鸟问前辈: 什么是投行?
前辈拿了一些烂水果问他: 你打算怎么把这些水果卖出去?
菜鸟想了半天说: 我按照市价打折处理掉。
前辈摇头, 拿起水果刀把烂水果去皮切块, 弄了个漂亮的水果拼盘: 这样, 按照几十倍的价格卖掉。

美国称之为投资银行，英国称之为商人银行，日本和中国则称之为证券公司。

19、《对赌》的笔记-第300页

你有什么可以拿来赌嘛??

20、《对赌》的笔记-第300页

纳斯达克不是创业板，是主板。其IPO标准比纽交所高出约百分之十。到纳斯达克上市，快的话4~6个月就可以完成，慢的话8~10个月。挂牌费10万美元左右，年费平均3.5万美元，5万美元封顶。

21、《对赌》的笔记-

2012年10月22日购于杭州博库书城。

22、《对赌》的笔记-第148页

名词解释：对赌Value adjustment mechanism:指投资方与接受投资的管理层之间所达成的一项协议。对投资方只是赚多赚少的问题，而对企业管理层，输了对赌，不仅要割让给投资者一部分股份，甚至会面临丧失企业控制权的风险。

23、《对赌》的笔记-第222页

我们是个家族企业，只有两个股东，我个人是绝对的大股东。实话实说，我曾经是想学欧美，做成百年家族私人企业的。毫不隐讳地说，之前确实没有强烈的意愿要做成公众公司。之所以现在有这方面的考虑，也有公司法人治理方面的考量：一是股权不能过于集中，要做大做强，需要借助他人的智慧，引进外部的力量，以使决策更科学；二是要做公众公司，不做家族企业，目前的市场环境和机会，做前者比后者更好。借助资本力量会发展得更快，有头脑的人会充分使唤资本，成为资本的主人；没有头脑的人只会被资本使唤，成为资本的奴隶。

24、《对赌》的笔记-第74页

很多基础很好的合作开展不起来是因为那些事都是你想做的，而不是在对方规划内的。所以人脉越深越要事先做足功课，深入研究对方，抓住对方一个强需求点来设计一个有针对性的方案，让对方直接选yes or no。我要去谈战略合作之类的概念，从一个点开始先合作起来。

25、《对赌》的笔记-第37页

第一，在签署保密协议之前，不能跟任何投资者说出准确的财务数据，包括前轮估值和股比。尤其是关于帐上还有多少现金的问题，不要告诉对方。
第二，你作为创始人，是很优秀，但是你们团队不完整，这将是比较重要的问题。
第三，我认为专业的事情应该交给专业人士打理，建议找一家融资顾问公司。

26、《对赌》的笔记-第147页

对赌协议就像婚前协议，是不得以的当下策。谁结婚的时候就想离婚了？要坚持住，其实投资人更怕赌。万一没有达到利润指标，投资人就算把公司的大部分股权拿走，又有什么用呢？而且，投资

人想过没有，如果把估值调低，一旦创业者觉得不合算，还不是照样和你玩吗？

27、《对赌》的笔记-第114页

喜欢咖啡的人都知道卡布奇诺意味着什么，做法是先做一份espresso，再用蒸汽喷蒸牛奶打出奶泡，然后将热蒸奶倒入咖啡杯，最后将奶泡轻拨在咖啡的最上面。如果说espresso是男人，那cappuccino就是爱情，它是espresso与柔美女人（奶泡）的完美结合。

28、《对赌》的笔记-第53页

纽约天使俱乐部New York Angels主席、逻辑风险投资公司Rose Tech Venture主管合伙人大卫·罗斯创业企业十种可贵的品质：

诚实integrity

激情passion

经验experience

知识knowledge

技能skill

领导力leadership

承诺commitment

视野vision

现实realism

聆听coachability

29、《对赌》的笔记-第142页

业绩造假不是硬伤吗？这种事情在华尔街一旦发现，是要蹲监狱的。别小题大做了，华尔街造假还少吗？你自己想想，就是未来查出问题，也不是由你来承担责任，法律部分有律师事务所出具报告，财务数据部分有会计师事务所出具报告，这些中介机构才要承担法律责任，跟你有半毛钱关系啊！

30、《对赌》的笔记-第336页

摘抄：我现在有一种严重的心理障碍，总觉得别人的任何话都是假的，每句话都要琢磨半天，总担心话中有阴谋，随时会掉进陷阱里。我知道这是种病，我很困惑。

31、《对赌》的笔记-第137页

尽职调查的目的有两个：一是查证，二是发掘。
查证是合适绩优的真实性：项目究竟有多好？未来的发展潜力究竟有多大？团队中有哪些错误与不足以及不能被投资的理由和依据？
发掘是找到绩优的原动力：努力发掘项目自身的亮点、团队的管理能力以及项目的盈利能力，高成长能力、竞争优势等。
尽调问题清单主要包括：
1、企业所处细分市场的市场容量和成长空间
2、企业在所处细分市场的市场位置和领先性
3、企业创业和管理团队的背景
4、企业的经营业绩和关键财务指标
5、当前的现金、应收应付及债务状况
6、财务报表、销售和采购票据的核实

- 7、财务预测的方法及过去预测的准确性
- 8、销售量及财务预测的假设前提
- 9、企业的运营水平
- 10、企业对直营体系和加盟体系的管理和控制能力
- 11、管理信息系统的使用情况
- 12、股权状况以及对创业和管理团队的激励情况
- 13、政府政策和主管部门的管制对企业经营业绩的影响和预期
- 14、租赁、销售、采购、雇佣等方面的合约
- 15、已经发生的或者潜在的法律纠纷

32、《对赌》的笔记-第46页

京东商城老板刘强东说：企业和投资人之间的关系：和投资人只能有一夜情，千万别指望结婚。一夜情有两种结局：一是两情相悦，分手了还让对方常常思念；二是反目成仇，被对方搞得身败名裂。

投资方回应：按照他的逻辑，企业只是我们投资方睡过的几十个之一，而我们可能是你上床的唯一或者几个之一。你选错了，就不会有孩子IPO？我们选错了，还会有别的孩子。

33、《对赌》的笔记-第189页

现在TMT行业基本形成了一个惯例，融了1000万说成是3000万，融3000万说成是一个多亿，牛皮能吹多大就吹多大。

这样做的目的很明显：一是鉴于行业竞争惨烈，在发展初期基本上就是凭资金、拼流水、拼推广费用，说白了就是拼烧钱的实力，谁能烧到最后还活着谁就最牛。讲了实际融资资金后，就能计算出你的生存期，计算出你的推广费用和销售价格，甚至能推出你的每一个客户投入产出比，然后采取各种打法。二是壮大声威。三是鼓舞员工的士气。

召开融资协议签署仪式及庆功宴，投资界和媒体界人士以及重点客户、公司管理层人员全部与会。CEO首席执行官，COO首席运营官，CMO首席市场官，CAO首席行政官，CFO首席财务官，CSO首席策略官

34、《对赌》的笔记-第10页

名词解释：国内估值法：总流水倍数Gross merchandise value 凭概念融钱，烧钱买广告，冲营业额，用更高的营业额融更多的前，融了钱再砸广告。

35、《对赌》的笔记-第231页

VC=vision capital, PE=price earning，只是这些技术手段和专业知知识现在都沦为权利的工具。

36、《对赌》的笔记-第146页

所谓对赌协议valuation adjustment mechanism直译为估值调整协议，指的是投资方与接受投资的管理层之间所达成的一项协议：如果公司的经营业绩能够达到合同所规定的某一额度，投资方在获得投资股份大幅增值的前提下，将向公司管理层支付一定数量的股份；反之，如果公司经营无法完成合同规定的业绩指标，则公司管理层必须向投资方支付一定数量的股份，以弥补投资收益的不足。

37、《对赌》的笔记-第63页

一般而言，对于项目方来说，并不是融资额度越大越好。成功的融资，一定是首先找对投资机构

，然后再融到合适额度的资金。企业的融资额度，一般以未来18个月或者24个月企业运营、扩张和发展所需要的资金额度来计算。届时公司发展势头良好，现金流回收充足，企业的价值更高，再去融资会融来更多的钱。

并且，融资额度和进程与公司中长期发展战略有关，还涉及未来的扩张路径，是全部一个个自行开拓网点，还是自行开拓兼并购，这些因素都要考虑。

38、《对赌》的笔记-第44页

现在市场上，有两拨人把控投资业，一拨是五道口的，那是清华大学五道口金融学院（中国人民银行研究生部）；一拨就是中央财大的。

39、《对赌》的笔记-第277页

创业公司要学会审时度势，如果每天都在苦苦挣扎却一直没有结果，也看不到希望，该放弃就放弃，该转型就转型。很多成功的公司，最终成就的和出发时设想的都不一样。

40、《对赌》的笔记-第230页

解放区的天是权贵资本的天，咳咳。

41、《对赌》的笔记-第324页

基金经理潜规则

- 1、直接要回扣，1~3%的佣金，现金提成；
- 2、有大股东代持的暗股；
- 3、基金允许团队跟投，要一个比较低的价格，表面同等价格进入，暗地把折扣后的盈余价格退还。

42、《对赌》的笔记-第10页

比如零售业一般以市盈率（price to earning ratio, P/E）或市销率（price to sales ratio, P/S），采取总流水倍数，即GMV（gross merchandise value）乘以倍数。玩法就是凭概念融钱，烧钱买广告，冲营业额，用更高的营业额融更多的钱，融了钱再打广告。

43、《对赌》的笔记-第109页

PPT讲解：关于创始人、管理团队、行业前景、竞争优势、产品和服务、商业/收入模式、市场推广及营销策略、公司发展规划、财务状况及财务预测、融资需求及资金用途等，基本上是概要，与商业计划书相差无几，只是进一步强化而已。

主要关心基金的两个核心问题——实力和业绩。

实力就是资金规模。这家基金是面对全球投资，还是专注中国市场？真正可以投资在中国市场的比例有多少？单个项目能够投资的额度有多大？

基金的业绩不是表现在管理多少钱、投了多少个项目，而是成功了多少个，投资回报情况怎么样。您的公司上一个成功的项目是几年前上市的？是在第几轮投资进去的？投资多久上市的？你本人有过成功的项目吗？

如果投资了我们，你们会给我们带来什么样的增值服务？

44、《对赌》的笔记-第223页

摘抄：有头脑的人会充分使唤资本，成为资本的主人；没有头脑的人只会被资本使唤，成为资本

的奴隶。

45、《对赌》的笔记-第39页

人民币基金，今天投明天就想上市，上市后就想着套现，总共也就两三年时间。人民币基金VC生命周期不是3+2就是5+2，耐心最多七年，到期就清盘；海外基金最短也是5+2，长的还有8+2、10+2。外国人讲的是拼耐力，而中国享受短跑冲刺。

46、《对赌》的笔记-第47页

关于要价的故事

企业老板一谈价就狮子大开口，投资人急了：

用预测利润来定价？没问题！

有订单吗？是订单哦，不是合作意向书、战略框架协议什么的。

没订单？也没问题，有已经试用过的客户吗？

也没有？有正在洽谈的客户名录吗？

商业机密不能透露？

那您这预测就是大饼啦！你还是留着自己享用吧。

47、《对赌》的笔记-第195页

CSO的定位是运用现代企业战略管理知识、技术、方法和手段为企业提供发展规划、组织结构、业务模式、运营流程，以及企业文化、品牌、营销、人力资源、财务税收、信息化、管理等综合系统或单一层面的战略服务。是一个多面手，大多数曾在技术管理、市场营销与运营等领域有过丰富的一线管理经验。是一个实干家，而不只是思想家。在战略制定与执行的时间分配上大致平衡，但是必须把重点放在后者上。

48、《对赌》的笔记-第143页

一位哈佛毕业的女士为一家美国PE工作，到中国做尽职调查。被调查公司的一个本土女孩提前一天秘密飞往客户处。第二天哈佛女到达，看到的是公司产品的优异表现、完美的合同和资料、客户的好评，以及盛大的欢迎，献媚的恭维。该公司后来在美国成功上市。

那位土鳖女说：哈佛毕业顶个球，骗的就是你！但是这只股票现股价只有2美分。当然了，他自己也没挣到钱。

《对赌》

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：www.tushu111.com