

企业是否需要进行股权融资，需要根据企业自身发展情况而定，企业所处的行业前景、自身团队、财务状况、规范性等多种因素决定是否值得去做股权融资。有一点，企业处于上升期是企业股权融资的好时机，而绝非步入困境的时候再想起融资。

融资的好处：

第一，股权融资可以帮助企业实现跨越式发展，模式清晰方向正确的企业，可以通过富余的资金和优厚的资源，快速领先对手，占领行业制高点；

第二，股权融资成功的企业，代表资本市场对企业商业模式的认可，对企业发展方向的认可，对企业未来的良好预期，对企业提高知名度和吸引人才有积极作用；

第三，股权融资成功的企业，有实力的风险投资机构，不仅仅可以投入充裕的资金，更重要是会带来丰富的资源，比如：客户资源、政府资源、人脉人才资源等，涵盖企业发展每个重要阶段的所需资源；

第四，股权融资可以帮助企业提升公司管理体制优化治理结构，由个人决策转变成群体决策，降低企业的决策风险。

在股权融资中需要注意的核心问题：

01估值问题

企业估值是引入投资的关键条款，也是多数因为这个问题导致谈判破裂。

比如投资人说企业估值1亿，投资人投资3千万，占30%的股份，这是不对的。这个概念混淆了投前还是投后的估值。投资者说估值1个亿指投资后的估值，那么投资前对公司的估值只有7千万。如果是单讲估值应该指投前估值1亿，投资者实际所占的股份是1.3亿中的3千万，也就是23%的股份。

如果企业发展中仅仅需要资金支持的话，像国内有些企业融资时候采用招投标模式，价高者得，现在看来大多没有好下场，愿意出高价的机构大多也没啥资源，只是通过对赌等条款去约束企业，一旦遇到业绩下滑及其他不利条件，企业就要为高价引入机构付出代价，假如当初把机构当做战略投资引入，估值按照合理共赢的思路，引入的机构与企业同甘共苦的几率大增。

企业股权融资的估值应适中，不要贪多，否则会影响后续轮次的融资。VC是会发现机会的，但机会的另一面有可能是泡沫，A轮融资的估值不宜过高，应更关注对企业长期发展的影响，有些能给企业注入长期核心资源的投资人即便对估值持较低态度也应引进来。企业有时需要在短期资金和长期发展之间做取舍，短期资金过多反而会成为负担。而对于长期发展的资源，在不会动摇目前企业生存的生命线前提下，应尽可能优先考虑。

02对赌或者估值调整

大部分接受过投资的公司都面对过这个条款，企业想完全不赌有较大难度。话说回来，投资人提这个要求也有一定道理，因为他对你公司估值的基础是你讲的故事——商业计划，你的商业计划中，估算有未来可能的盈利、用户数、上市的时间等，达到这些指标，你公司就值这么多钱；如果达不到，当然就不值这么多钱，投资人就要对估值金额进行调整。对赌的条件可能是赌业绩（如净利润），也可能是赌哪一年必须上市，或者赌后续融资的估值，如一年之后融资时估值达到多少。

对赌的结果，一是赌股份，一是赌钱。前者是投的钱不变，但是投资者所占的股份要增加；后者是投资者的股份不变，但是投资人要求连本带利退回钱。怎样的赌法需要具体谈，但是有一点提醒大家，还在创始阶段的企业创始人千万要避免赌钱。根据中国的法律判例，股东和公司赌无效，股东间对赌有效。如果达不到目标，只能有股东去承担还钱的责任。融钱的时候是给了公司，创始股东个人并没有落着；而赔钱的时候却要创始人承担，要从自己的口袋中掏钱还给投资人，可能因此背上几百万、几千万甚至上亿的债务。公司没有做起来，自己反而欠投资人一屁股债，这对本来就苦逼的创业者来讲是个不可承受的负担。

03保留股权比例

保留的股权比例非常重要。如果大家都处于非常早期的话，你不希望是4个创始人每个人25%的股比，这种比例是投资人非常不喜欢的，因为这其实表明这个公司是缺少核心决策人的，如果是四个人，什么事情都要讨论，肯定效率非常低。

在初期，你的创始团队需要有相当高的比例，如果初创团队没有一个核心骨干，或者这个初创团队的总股比低于50%，相信投资人看了也会心里犯嘀咕。

04恰当的融资时间

融资的时间也很重要。千万不要说这个钱够用半年，我等到过了三四个月再去融资，因为一轮融资无论是在早期、中期还是晚期，没有一两个月是不能够完成的，这还已经是非常乐观的情况。比如说我们投的A轮、B轮，从第一次见面到最后过了决

策委员会，要打款给你，没有两三个月是做不成的。一般融资时间提前，具体需要跟公司业务有非常清晰的匹配，做一个很详细的规划。

投资者的选择，一定不是价高者得。了解投资者也是非常重要的，钱是一样的钱，但是不同的机构带来的战略上的帮助有可能比钱更重要。

正确的股权融资思路有助于你识别风险，看清时局，更重要的是企业不必太拘泥于融资的形式，而应该根据自己的需要灵活地决定投资轮次，以谋求更好的发展。