精典博维文化传媒公司的融资决策

引言：

2015年的一天，在北京市西城区出版创意产业园的一间办公室里，精典博维的董事长陈黎明为公司未来道路的选择陷入了沉思：上市公司华媒控股对精典博维伸出了收购的橄榄枝，接受还是拒绝，这是个问题。

北京精典博维文化传媒有限公司创办于2005年，是中国国内领军型民营文化传媒机构。致力于开发大众传媒产品：图书、杂志和电子出版物的选题策划、旅游传媒、名家经纪、影视策划、实体书店、以及数字传媒及其衍生业务等立体综合型文化传媒业务精典博维这个名字对许多人来说也许有些陌生，然而提起其重点签约的各路名家，用如雷贯耳来形容却并不夸张——诺贝尔文学奖得主莫言、知名作家阎连科、阿来、麦加；书画家欧阳中石、何水法等都在此列。精典博维以出版起家，以其名家经纪业务知名，有着丰富优质版权资源、图书策划经验、良好营销渠道和市场营销能力，是目前国内最大的民营文化传播公司之一。

华媒控股对于大众来说可能更加熟悉，作为一家杭报集团旗下的上市公司，华媒控股本身就拥有都市快报、19楼等优质的媒体资源，近些年又收购了快点传播，成立了拓展影视业务的子公司华泰一媒，致力于多元化发展。

对于这笔并购提议来说，精典博维现有的网络文学业务、类媒体广告投放业务、影视剧本改编、推介业务是华媒控股未来重点转型的项目，而华媒控股资源、影响力和入口，也正是精典博维新业务发展所需。华媒控股旗下的19楼网络平台拥有着庞大使用群体和广泛的大众影响力；而快点传播则拥有极强的渠道拓展能力，与湖南卫视、中国移动等都有着深度合作；这些资源都可以和精典博维拥有的优秀文学著作权、文化产业项目的运作能力相嫁接，助力精典博维实现其业务拓展的战略，提升精典博维盈利能力，同时也能扩大华媒控股自身的品牌影响力。

因而这笔收购看起来是一次双赢的合作，也顺应了当下正火的发展互联网+的潮流，那么，陈黎明还犹豫什么呢？

让我们来看看经典博维从单纯的图书发行公司发展到今天的文化传媒集团所经历的种种考验，跟踪一下陈黎明为了抓住时机，提升企业的产业布局而在财务上所作的种种选择，就能理解他在此时此刻的心情了。

第一部分：业背景及企业的经营特点：

出版传媒业由于其意识形态属性，一直受到国家的严格管控，公有资本和民营资本在这个领域内，有过相当长的一段不平等时期，时至今日，在管理上还有着许多不同。因而以出版为主要业务的民营文化传媒企业和同领域内的国有单位所处的状态其实是相互分割的，不能一概而论，本部分着重于介绍以出版业务为主的民营文化公司的主要生存环境。

民营出版传媒机构经过30年左右的发展,目前在整个行业中已经占据了举足轻重的地位，业内较为笼统的说法是占据了“半壁江山”。根据新闻出版总署发布的产业报告来看，近几年民营文化企业在出版业数量占比均在80%以上，地域上明显集中在北京，出版领域方面对教育出版、大众出版及专业出版都有涉及，但主要集中在教育和大众出版领域。

中国的民营出版，主要包括三个方面——出版物的选题策划、编辑，出版物的印刷复制，出版物的分销。新中国成立初期，民营资本是可以进入编辑、出版、发行等所有出版领域的，然而在1956年到1978年二十多年漫长的时间里，民营资本被禁入。1978年起，随着改革开放的深入，民营资本逐渐回归，虽然经历了30多年的改革，目前出版业的民营机构仍无法获得出版权，只能从事图书策划，发行销售等工作。因此，民营文化传媒机构，只能凭借自己丰富策划经验，销售渠道和珍贵的版权资源吸引国有单位，通过挂靠出版社、项目合作或资本整合的方式，与国有单位合作，才能完成出版发行工作。也正因如此，版权资源、策划能力和分销渠道，也成为了民营文化传媒企业尽力追求的核心竞争力。

编辑

* 此环节中民营文化传媒机构可利用版权资源与策划经验等从事图书选题策划、装帧设计等活动，此环节为民营出版业主要业务阵地。

出版

* 出版环节与书号、刊号直接挂钩，目前只有公有性质出版社有资格申请书号、刊号，民营文化传媒机构必须与出版社合作，以出版社名义出版。

发行

* 在发行环节中，民营文化传媒机构可自主从事印刷、销售等活动，充分发挥其渠道资源。相对于出版环节，发行环节利润较低。

在图书出版业的利润结构中，发行环节利润只占26%左右。虽然民营文化企业可以通过图书选题策划、图书装帧设计、咨询服务等业务间接进入出版环节，但是发行环节依然是其主要业务基础。以亚马逊和当当网为代表的网络书店，传统的书店和主打特色牌和品牌效应的超级书城和连锁书店，以及图书批发机构仍是流通环节中民营企业不能放弃的阵地。

利润低是一个问题，资金周转慢，流动资金匮乏是另一个问题。图书行业的结算方式和惯例，进一步放大了现金流的困难。在图书行业，收款普遍采用的结算方式是按账期付款或按实际销售回款，一般通行的账期为6个月，而对图书印制、纸张采购等行业的付款，一般通行的账期只有1个月，对畅销书作家的稿费甚至可能需要部分预付。因此，成熟企业、大型企业和国有企业资金调剂安排上就比较轻松，而大部分中小型的民营企业，尤其是以出版为主业的企业，现金流往往是头等问题。曾经名噪一时的席殊书屋，其法人2009年就曾因拖欠货款且拒绝配合执行被拘留。

此外，传统出版业还面临着数字出版和电子商务的冲击。数字出版是指依托传统的资源，用数字化的技术进行立体化传播的出版活动。它包括原创作品的数字化、编辑加工的数字化、印刷复制的数字化、发行销售的数字化和阅读消费的数字化。在这个大范畴下涵盖了互联网期刊和多媒体网络互动期刊、电子图书、数字报纸、博客、互联网广告等多种载体形式。就传统出版与数字出版的市场而言，二者各有优势。数字出版的发展起始于上游内容资源的数字化，而其市场的火热却是在终端市场表现出来的，例如电子书市场。目前，以电子阅读服务和硬件生产为主的终端市场在数字出版产业中占有较大比重，数字出版因其使用电子介质、无纸化发行的特点，在终端市场上具有明显的优势。电商平台的兴起对传统出版的影响业也显而易见。随着电商平台在技术上的不断完善以及中国物流产业的发展与互联网用户数量的提高，网上书店对传统书店的挤压和对整个图书行业供需关系的影响越来越明显。

面对市场的发展和转型，整个出版行业都举步维艰，许多企业为了在这样的困境中突围，不得不开始了对多元化战略的探索，例如攻占网络市场，将业务向影视剧等方向拓展等。而对于民营传媒企业来说，在应对这些共同面对的问题同时，相对于国有企业还需要面对更多制度上的限制与资金上的困难。而那些积累了业务拓展的资金的企业，在具备制度条件的前提下，大刀阔斧地做出了战略转型后，也并不都能收获愉快的结局。

处于行业食物链底端，利润低，账期长，融资难，这些行业内民营企业普遍会面对的问题，精典博维也都经历过。正是精典博维在遇到这些问题时所做出的决策，成就了其在出版行业的领先地位，并成功将业务多元化，使其成为全产业链的文化传媒企业。可以说，陈黎明在不同时期、不同发展阶段选择的不同融资方案，为轻资产的民营文化产业提供了一种融资解决思路。让我们来看看陈黎明在企业发展中是如何做融资方案选择的。

**第二部分：陈黎明的第一次重大融资决策：负债还是不负债？**

说起精典博维的故事就不得不从董事长陈黎明开始说起。

陈黎明2000年毕业于中国人民大学国际贸易专业，在大学期间，他就参与了一些出版活动并获得了对于一个在校学生来说不菲的收入。尝到了甜头的他，萌生了在出版行业发展的念头，于是毕业后他去北大攻读了知识产权法的第二学位。2003年起，陈黎明开始在中国人民大学出版社任职。这些年在出版行业的一路摸爬滚打，使得陈黎明在北京出版界已经渐渐开始有了一些声誉。2005年，陈黎明创建了属于自己的北京精典博维文化传媒有限公司。

精典博维在创办之初，公司的业务主要集中在图书选题策划与发行销售。

短短数年间，精典博维连续与金城出版社、新世界出版社等合作策划出版了《洪昭光健康养生精华集》、《[金字塔原理](http://baike.baidu.com/view/627138.htm)》、《[如何掌控自己的时间和生活](http://baike.baidu.com/view/443201.htm)》、《[上帝的指纹](http://baike.baidu.com/view/530031.htm)》等书籍，位列历年社科类图书畅销榜的[前茅](http://baike.baidu.com/view/831164.htm)。其中《如何掌控自己的时间和生活》在2006年两会期间，被两会代表作为重点赠书掀起了国内的团购新高峰，引发了业界的普遍瞩目。2007年出版的《洪昭光健康养生精华集》，获得健康时报和新浪读书评选的首届全国健康图书第一名。

同时，精典博维与国际传媒巨头贝塔斯曼建立了长期的战略合作关系，在2007、2008这两年间，精典博维连续被评为贝塔斯曼最佳供应商。除此之外，精典博维与本土最大的两个线上书商卓越亚马网上书店和当当网业保持着良好关系，曾被评为卓越亚马逊2007年度四星级供应商、获得当当网2008年度最具成长奖。

2008年对精典博维来说，是有重要意义的一年。在这一年，贝塔斯曼宣布全面关停在中国大陆的业务部门，撤出中国市场，其中国业务需要一个中国机构承担。最初精典博维的董事长陈黎明曾欲促成中国外文出版发行事业局与贝塔斯曼合作，但由于机制上无法对接，合作最终没能达成。在这种情况下，陈黎明做出了一个大胆的决定——让精典博维与贝塔斯曼尝试对接。因为之前与贝塔斯曼长期的愉快合作，陈黎明深得贝塔斯曼高层的信任，这个想法得到了对方的认可。

精典博维作为一个不知名的小公司去收购如此庞大的组织，可以说是一个“蛇吞象”的举动。贝塔斯曼开出的1000万元的收购价格，对精典博维短期内的现金流是一个非常大的挑战。以精典博维自己的资本积累，是不足以完成这一次收购的。这时摆在陈黎明面前的选择就是：负债还是不负债？不负债，就不能抓住这次机会，负债，就要承担财务风险和财务成本。

陈黎明作出的决策是：负债！最终，精典博维用知识产权在交通银行做抵押获得文化产业贷款，成功收购了贝塔斯曼在中国的出版业务和资产。

并购给精典博维带来了第一次的业务爆发。2008年至2009年两年的时间，通过并购贝塔斯曼，精典博维收获了贝塔斯曼旗下出版公司—杭州贝榕图书有限公司（榕树下），实力壮大了许多。关于精典博维与贝塔斯曼的这段经历，必须要提及的一点是，由于贝塔斯曼的常年支持和战略合作，精典博维获得了一个极佳的对外合作平台，先后和美国、欧洲、日本、东南亚、韩国以及我国香港和台湾地区等近千家国际著名出版机构进行了版权贸易和合作交流。而贝塔斯曼在中国本身就拥有安妮宝贝、韩寒、江南等国内知名作家的版权。这次收购使得公司大大扩张了自己旗下的作家团队与图书版权库，签下了多个国内外一线作家及其作品资源。这也为公司后来的核心竞争力名家经纪的业务奠定了基础。

紧跟着并购的步伐，公司也开始了在影视方面的拓展。2009年，精典博维与华谊兄弟、海润影视、天星传媒等知名企业深度合作，相继推出《拉贝日记》、《电影风声传奇》、《红海洋》、《宝莲灯》等畅销影视作品，掀起了影视图书的热销浪潮。这些合作，为公司未来向影视作品制作方向发力探了路，试了水。

此时精典博维的发展可谓是顺风顺水蒸蒸日上。锦上添花的是，2011年精典博维又迎来了一个开拓新的业务领域的好机会——北京市旅游委向其发出了承办《北京旅游》杂志的投标邀请。该杂志将由北京市旅游委定向投放北京所有四星级以上酒店逾13万间客房，同时还具有在全国机场、高铁站和各旅游景点销售的潜在市场。那么，精典博维要不要接受这个邀请呢？

**第三部分：陈黎明的第二次重大融资决策：引入天使投资吗？**

收购贝塔斯曼，陈黎明利用知识产权抵押获得了银行贷款，对于轻资产的文化企业而言，已是很大的杠杆了，其财务成本对于低利润的行业来讲也是一个负担。如果中标并承办了《北京旅游》杂志，一方面会给精典博维带来很大的业务拓展，另一方面，杂志的运营需要投入大笔营运资本，资金压力又将再次成为企业经营的关键问题。正如前面行业背景部分所提到过的，图书行业的账期比较长，而且往往收账慢，垫支多。经营一本代表北京文化水平的旅游杂志，首先，要保证连续经营，每个月准时投放。其次，图片要专业，印制要精良。最后，为了体现精典博维的竞争优势，需要向名家约稿。要做到这些，资金必须到位。

陈黎明此时的思路是，先做出第一个判断：企业是稳扎稳打搞出版还是加速转型全面进击文化产业？如果选择前者，那么融资可以放缓；如果选择后者，那么就要做出第二个判断：选择哪种融资渠道。

对第一个问题，陈黎明选择了后者：积极参与杂志投标，并借此契机，全面拓展业务。他做出这个选择的理由有三点：第一，出版业的存量版图基本划定，加上电子书与互联网的加入，企业的生存与发展需要在业务类型上有所突破；第二，之前试水的“名家经纪”业务初见成效，即使没有投入杂志的营运资本压力，也需要进一步融资来签约一线作家，储备优质的版权资源，使之成为公司区别于其他企业的核心竞争力；三，互联网＋的概念，既是政府提倡，又是市场选择，企业处于市场转型的关键时刻不能犹豫，要加大投入。于是，在现有业务和未来发展的双重资金需求压力下，陈黎明需要做出第二个判断：选择哪种融资渠道。

获得资金支持的传统渠道，有股权融资和债权融资两种。

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 股权融资 | 债券融资 |
| 还本付息 | 无需还本  无固定股利负担 | 资金有到期日，需还本。需支付利息，且利息负担往往较重。财务风险较高。 |
| 控制权 | 会分散企业控制权，甚至使企业面临丧失控制权的风险。 | 对企业控制权影响较小 |
| 抵押 | 无需抵押 | 需抵押。限制部分轻资产企业融资能力，影响企业再融资。 |
| 融资成本 | 相对较高 | 相对较低 |
| 财务杠杆作用 | 无 | 有 |
| 稀释原有股东份额 | 会 | 不会 |

所谓股权融资，就是企业的股东愿意将企业的所有权进行部分出让，用这种方式来吸引新的股东加入，从而得到企业发展所需资金。股权融资的优点很明显，首先是资金使用期限长；其次，股权融资没有定期偿付的财务压力，财务风险比较小；同时，股权融资还可以增强企业的资信和实力。不过，股权融资的缺点也是明显的，首先是企业将面临控制权分散和失去控制权的风险，另外就是资本成本较高。股权融资所得到的资金是永久性的，没有时间的限制，不涉及归还的问题。而对于投资人来说，要想收回资金只能借助资本市场的股权流通来实现。

债权融资，简单来说，就是企业用借钱的方式来进行融资。与股权融资相比，债权融资需要到期偿还，并且要进行利息的支付，而且这种支付是定期的，会造成财务上较大的风险。另外，通过债权融资得到的资金，主要是解决企业营运资金短缺的问题，用途比较窄，而且会影响到公司资产负债表结构。不过，它的优点是企业的控制权不受影响，与股权融资相比融资成本相对较低，另外还能获得财务杠杆效应。

不论是股权融资还是债权融资，都有明显的优势，也存在一定的缺点。企业在选择融资方式时，要根据自身的特点来选择，比如资金的用途、财务压力、企业控制权的重要与否，这些都是在融资前需要考虑的问题。

那么，精典博维是怎么来做这一次融资决策的呢？

银行贷款是债权融资，申请过程较为简便，但是对于借贷企业或个人资信审查十分严格，审批过程非常冗长，贷款额度一般为抵押物的50%到70%，贷款能提供的资金额度上限为200万，而且会伴随长期的利息压力，可能会出现公司利润都花在偿还巨额利息，辛苦“替银行打工”的情况。

天使投资是针对企业发展早期的股权投资。天使投资人挖掘有潜在市场价值的初创企业，对其进行股权投资以期到时成功退出取得较高的投资回报。天使投资作为股权投资，不需抵押，不收利息；投资以后，部分天使还可以利用自己的商业资源，给初创公司带来更加开阔的视野和市场，这对于初创公司未来的进一步发展是十分有利的。而且天使投资对企业的资产负债表有一定的改善作用，可以扩大公司未来融资的杠杆基础。但股权融资会稀释公司的股权，管理者对公司的控制力将被削弱，天使投资的董事会成员对企业指手画脚的事情也时有发生。除此之外，天使投资往往还会伴随着一系列对赌协议与附加条款，给公司的发展造成一定的压力与限制。

两种融资方式各有利弊，陈黎明所做出的第二个判断是：引进天使投资！他做出这个决策点原因有两点：第一，过高的杠杆和过重的财物成本，会拖垮一个高速发展的企业；第二，恰好天使投资者中有自己的大学同学，他们具有愉快合作的基础。基于此，精典博维接受了天使投资机构北京冷杉投资中心的天使资金。

有了以上两个基本判断，陈黎明在其发展最为迅速的时期，将其精力分配在了两个方面：一边在资本市场上积极融资，一边在文化市场上左右突击。

经过本轮融资，精典博维在投资和营运上的现金流压力得以缓解，业务上取得了比较大的发展：

发展了报刊事业部。精典博维投标并最终赢得了《北京旅游》的出版发行。该杂志的成功发行，为公司拓展杂志业务，获取广告收入，打下了基础。此后，公司承办了世界旅游城市联合会主管的《世界城市旅游》杂志，高端商务杂志《创享》，以及《北京故事》杂志，并承办了《首都旅游》报和《天津旅游》报，4刊2报的报刊事业部得到了长足的发展。

发展了名家经纪事业部。有了资金支持，公司的名家经纪取得突破性发展。收购贝塔斯曼，公司得以接触到了许多国内外一线作家，使得陈黎明意识到优秀版权资源的重要性，“名家经纪”业务就是源起于这个想法。通过与知名作家的经纪业务合作，获得优先与作家签约的机会。2012年，精典博维的“名家经纪”业务正式开展，以诚意的价格签约了莫言、阎连科、大江健三郎等知名作家（因商业原因略去具体签约费），负责名家的全方位经纪服务和作品销售等业务。

不得不提的是以陈黎明为代表的公司决策层对于文学领域的深刻理解以及对当前产业发展阶段及其关键因素的准确把握。陈黎明凭借着自己对文学的独到见解和对市场的精准分析，在业务启动之初圈定了一份签约目标名单，其中最大的成功当属莫言。在与公司签约仅六个月后，从瑞典的斯德哥尔摩就传来了莫言获得诺贝尔文学奖的消息，陈黎明随即陪同莫言前往斯德歌尔摩领奖。就在确认获奖当天，19家投资机构找上门，表示了投资精典博维的意向。几乎同一时间签约的著名作家阎连科和麦家，也在文学艺术上和商业上，给精典博维带来了成功与光环。麦家的《风语》获得多项嘉奖，阎连科更是获得了2014年卡夫卡文学奖。经过一段时间的经营，在精典博维的版图中，已囊括了大江健三郎、莫言两位诺贝尔文学奖获得者，以及阎连科、麦家、阿来、安妮宝贝、海岩、饶雪漫、沧月等50多位知名作家。“名家经纪”是陈黎明在文化行业侵淫多年厚积薄发的创新业务，虽然这项创新业务也有一些薄弱面，但整体来说，完全可以称得上是一次成功的尝试。

**第四部分：停不下的融资脚步：连续多轮私募股权融资**

广义的私募股权融资，是指企业上市公开发行募资之前各阶段的股权融资，包括向天使资本，风险资本（Ventual Capital)和私募资本(Private Equity)的融资。一般而言，天使投资和风险投资（与创业投资即创投内涵相同）更加早期，是对处于概念开发，种子培养，以及事业初创，试水市场时期的企业的投资。而私募股权，则更加集中于提供成熟企业的市场扩张流动资金、兼并收购资金及上市前的过桥资金。很多时候，私募资本也参与企业上市之后的定向增发。

从现象上看，多数利用了天使投资的企业，会继续利用风投、创投和私募资本，这有其内在的逻辑。精典博维也走了多轮融资的道路。分析精典博维的多轮融资，可以了解企业的决策依据。

精典博维引进天使投资后，伴随着新的规划与业务规模扩大，新一轮的资金压力自然而然的到来。在原有业务资金需求的基础上，新签约名家的签约费、图书发行量扩大和报刊业务扩大带来的占款，人才引进带来的人力资本增加，以及办公室扩大和24小时博书屋的建设成本，都给企业带来更大的资金需求，需要一轮又一轮的融资来支撑，直到企业上市。

沉重的资金负担来自于快速的业务扩张。这里有一个潜在的选择：精典博维真的需要这么快的业务增长吗？真的需要这么多面的业务开拓吗？企业可不可以放慢脚步，慢慢消化自身成长带来的急迫性？陈黎明对这一系列问题的回答是：不可以慢！

为什么不可以慢？分两个方面。第一个原因是企业必须抓住文化产业发展的机遇。当风来的时候，必须张开翅膀。第二个原因，是股权融资自身的逻辑，资本不允许企业停下来。装上了资本的发动机，就像机动车一样，确实是可以帮助企业迅速赶超人力马力。但是，驾驭资本却不是企业家一个人的事情。企业家可以踩油门，掌方向盘，但刹车不在自己脚下。

激励企业家不断踩油门的一个激励机制是私募股权投资中的对赌条款，几乎每一个股权融资都有此条款。对赌条款是消除投资人和被投资人信息不对称的有效条款，为的是防止企业为获得高估值而隐瞒企业真实财务状况，或过高预期融资后的市场开拓和盈利状况。若企业不能达到其承诺的指标，投资者就可以选择执行某项约定的权利，可以包括：调低估值，获取更多股份或让企业呢返还现金；增加投资人的董事席位；赎回或部分赎回投资。可见，对赌是投资人的看跌期权。根据行业的不同，对赌的标的有利润、利润增长率、销售增长率等。

虽然对赌协议会令企业家将各种预期尽量调至理性状态，但是面对广大的市场机遇，“赌一把”的心态也是双刃剑。精典博维从来没有被保守的思想束缚过，所以也就一直在寻找利润爆发点的过程中竭尽全力与资本相互追逐。针对精典博维的产业特征，精典博维每一次的私募股权融资签立的对赌协议，都是赌利润。越大的利润（Earning），越大的P/E（Price/Earning），得到越高的估值，获得越多的资金，反过来，也就要求精典博维完成越高的利润。

按照陈黎明的总结，在文化产业，利润爆发点必然不存在于传统的复制。它要么来自于把握市场动向、引领消费风气的开拓性业务，要么来自于市场本身的重大变革。前者要不怕试错，敢于投入，这显然需要资金支持；后者则要做强做大自身优势，并能一直维持运转等到时机来临，这毫无疑问除了需要运气，还需更多的资金来支撑。自从陈黎明做出了引入冷杉投资的决策，精典博维就在融资、开拓、再融资、再开拓的停不下来的脚步中飞奔。陈黎明自己总结这种停不下来的融资脚步时对人大学子的说：引入私募资本之前，自己虽有理想，却也只需要完成对家庭的责任，但是引入私募资本之后，自己的理想得到更多朋友的支持，更多员工的支持，甚至国家的支持，同时也就承担了更大的责任：对员工对责任，对投资人的责任，对社会的责任。自己和家庭的生活安逸就被放在了很后面很后面的位置，甚至可以忽略不计。

在这里需要介绍一下博书屋。2012年，精典博维的“24小时博书屋”开始投入建设。这是一项饱受争议的决策。全球实体书店在互联网商业模式的冲击下艰难求存乃至纷纷停业的时刻，精典博维启动了自己的实体书店计划。“24小时博书屋”作为首家民营24小时实体书店，意图将图书、数字阅读、小剧场、咖啡吧、名家讲堂、艺术品展示等融于一体，形成传统与现代结合的多元化文化空间。但这种以文化为重的商业，往往需要政府的支持才能维持，否则只能由企业自己贴钱支撑。该书屋在争议中开始建设，2015年终于开业。

随着融资与融资带来的业务发展，精典博维的估值飞快增长，进一步融资的可行选择范围扩大，主要可考虑的方式有风险投资（VC）、私募股权投资（PE）和银行贷款。

尽管如此，相对于银行贷款的审批条件、贷款上限、利息压力和对资产负债表的不良影响，接受VC或者PE对精典博维来说仍然更具可行性和合理性。因此精典博维接受了投资机构及个人的资金，再次进行了第二、三轮的融资。杭州文广创业投资有限公司等多家私募股权投资参与了精典博维第二、三轮的融资。

这两轮融资支持了精典博维旅游传媒的发展，缓解了其旗下《北京旅游》、《世界城市旅游》等杂志的营运成本达压力。而精典博维又决定进一步扩张业务范围，将业务延伸至了互联网产业与数字传媒领域。

如前文所述，传统的图书出版与杂志发行，毛利率通常在20%到30%之间，而在互联网尤其是移动互联网企业中，制作和发行的数字阅读、游戏、动漫等产品的毛利率超过80%的比比皆是。因此，传统的出版传媒企业选择互联网作为新业务的增长点是一种普遍趋势。因而精典博维建立了以半壁江山中文网和明月阁小说网为基础的互联网事业部，负责原创文学、品牌运营、文化垂直门户、移动阅读和衍生版权五大业务。

剧本开发是在开拓数字传媒领域思想下精典博维做出的另一个尝试，公司目前已与浙江华策影视股份有限公司等建立了稳固的合作关系，开始进军动漫与影视领域。精典博维旗下汇聚了作家、画家、书法家、行业领头人等资源，随着影视市场的火热，对电影和电视的改编作品越来越多，很多剧本公司未来需要储备大量剧本资源，精典博维跟作家一起改编剧本，同时做版权投资。

2013年是精典博维跑马圈地的一年，陈黎明试着把一个纸质出版机构变成一个传媒平台。在对精典博维董事长陈黎明先生的采访中，他这样表达自己对公司未来发展的规划，是要以“文化创意为核心，不局限于出版行业内部，向整个文化产业立体铺开，多行业共同开发”。

然而，大量的政府的长周期合同带来的巨大营运成本压力有增无减，24小时博书屋等固定资产建设投入不断，此时精典博维仅靠留存收益是无法支持公司的爆发式增长的。同时，此前的融资过程中签订的各种对赌协议也如达摩克利斯之剑悬在头顶。二三轮融资刚刚落定，新一轮的资金压力又扑面而来。

让我们回顾一下精典博维的融资历程，2011年8月，北京冷杉投资中心（有限合伙）对精典博维进行了一轮投资，占股百分之十左右，精典博维注册资本总额变为262.5元。2012年9月，博大创投、某杭州投资人、陈黎明的同学成立的一只基金几乎同时与精典博维签订投资协议，三者占股10％左右，并在10月份打款确认投资，随后做了工商变更。其中，博大创投投资500万元，占股3％-4％左右，粗略估算，精典博维当时的估值不超过1.6亿元。2013年5月，文广创投等又对精典博维进行了第三轮投资，6月北京瑞益创享文化投资中心（有限合伙）、北京科桥成长创业投资中心（有限合伙）等又对精典博维进行了大额的投资，同时冷杉成功退出。到2013年9月为止，精典博维的实收资本已由最开始注册时的200万，增长到2000万。随着不断的融资与发展，精典博维的估值也在不断增长，截至收到华媒控股收购的邀请时，公司估值增长到了3亿左右。

一轮又一轮的资金压力接力袭来，精典博维的融资的需求像是被上了发条，开始了就停不下来。然而此时，这个体量远不似当初的公司所面对的问题，答案早已经不像最初一样简单，精典博维迎来了更加困难的选择。

**第五部分：最后的融资决策：是否接受被收购上市？**

走到了这个地方的精典博维，面对的已经不仅仅是融资的压力，此时摆在董事长陈黎明面前最亟需解决的问题，是投资者的退出压力。

风险投资本质上是一种追逐高利润、高回报的金融资本。风险投资的目的不是单纯为了获取股息而长期持有风险企业股份的投资行为，而是通过退出投资赚取与之承担的高风险相对应的高额利润。因而，精典博维发展至今，就不得不面对投资者们退出的诉求。

投资者退出的主要方式有上市、股权转让、并购、回购和清算。此时精典博维可选择的风险投资的退出方式主要有两种：上市和并购。

上市是通过将企业的股份首次向社会公众公开发行退出。这种情况下，风险资本一般会持有风险企业的股份直到公开发行，实现利润锁定，并且再将其投资所获得的利润分配给风险资本的投资者。而对于精典博维，上市又有A股上市和新三板上市两个选择。A股上市相对于新三板上市更便于筹措新资金有效改善财务状况，股权自由流通转让有利于股权分散化，也有利于提高公司声望。但是缺点也十分明显：上市成本较高，对公司财务指标要求严格，手续复杂，挂牌时间漫长。新三板市场的优势也很明显，作为进入主板市场的快速通道，新三板门槛相对低了很多，对挂牌企业没有明确的财务指标要求，审批相对宽松，挂牌时间快，成本低，上市后还可以通过抵押股权获得融资、贷款，同时精典博维所在的北京市西城区政府还对新三板上市表示了一些列政策上的大力支持。但新三板上市也有其缺点，新三板融资额相对偏低，而且新三板公司的上市股票在三板市场上，流动性不高，后续融资比较困难。

并购有三种类型，一是被上市公司收购。通过被上市公司收购，既实现了风险资金的顺利退出，又使风险企业“曲线上市”。上市公司可以通过入股、控股或全部控投的方式进入。二是借壳上市，迂回退出。具体经过两个步骤完成：首先，参股上市公司，逐步增加收购上市公司的股权，达到绝对控股或相对控股的水平；然后，对已经控股的上市公司进行资产重组，剥离不良资产或与风险企业发展目标相悖之资产，注入原公司的核心产品及技术。三是和上市公司共同投资。企业可出让核心业务与上市公司共同投资成立新的公司。风险投资基金可以凭借对新的高科技企业的股权或向上市公司转让其股权实现退出。企业如果选择并购的方式，可以整合被收购企业的各方面资源，助力自己的战略发展，但同时也面临着丧失控制权的风险。

A股上市、新三板上市还是被收购？如果你是精典博维的董事长陈黎明，你会作何选择？

陈黎明最终做出了他的选择——被上市公司收购。2015年7月1号，精典博维接受华媒控股收购的消息见诸各大媒体报端。

最终，北京精典博维文化传媒有限公100%股权在基准日经评估的价值为人民币 30,722.91万元。华媒控股拟向精典博维的股东吴梅林、 瑞益创享、文广创投、马淑清、博大会成、曹金玲、钱淼根、徐平华、潘建 文、章剑、赵达峰、百团百利共计支付现金 10,752 万元,购买交易对手所持北京精典博维文化传媒有限公司共35%的股权。本次交易完成后,华媒控股将持有精典博维 35%股权,成为精典博维的第一大股东。

本次交易完成后,若精典博维 2015 年度实现的归属母公司净利润不低于 2,700 万元,则华媒控股将于精典博维 2015 年度经审计财务报告出具后五个工作日内启动第二次收购的相关流程,按本次收购的估值支付交易对价 10,752 万元,再次收购精典博维公司 35%的股权。

若第二次收购完成且精典博维2015、2016 和 2017 年度实现的归属母公 司净利润分别不低于 2,700、3,240、3,888 万元,则华媒控股将于精典博维 2017 年度经审计财务报告出具后五个工作日内启动补偿机制,即按本次收购的估值倍数 12.8 倍, 以 2,700、3,240 和 3,888 万元的算术平均数 3,276 万元为基数,调整精典博维 100%股权交易对价(即精典博维 100%股权价格由 30,720 万元调整至 41,932.8 万元),对已收购精典博维的 70%股权进行作价调整补偿,补偿价款合计不超过 7,848.96 万元。此外,为激励精典博维原股东、管理团队和骨干员工,同意将完成的实际净利润超过承诺利润的30%部分奖励给精典博维原股东、管理团队或骨干员工。

同时,华媒控股还将按本次收购的估值倍数 12.8 倍,以 3,888 万元为基数,调整精典博维 100%股权交易对价(即标的公司 100%股权价格由 30,720 万元调整至 49,766.4 万元),并收购精典博维剩余股权,收购价款不超过 14,929.92 万元。

2017 年收购完成后,精典博维原实际控制人陈黎明承诺 2018-2019 年每 年实现的归属母公司净利润较 3,888 万元的年均复合增长率不低于 5%。

正如我们开头所说，与其说这是个一个主动的战略决定，倒不如说是精典博维在再次袭来的融资需求和投资者退出压力下的无奈之举。这个选择的正确与否我们还不得而知，只能靠时间去给出答案。

**回顾与思考：**

回顾精典博维的整个发展历程，与资本的纠葛贯穿始终。一轮轮的融资，使公司的股权结构从最初的陈黎明和吴梅林两人，一步步变化到被收购时包括众多投资公司在内总共17个股东。

这一路融资历程，为精典博维带来了巨大的发展。公司在工商部门登记的经营范围，已涵盖了图书、报纸、期刊、电子出版物批发、零售；中国内地已出版的图书内容的网络（含手机网络）传播；设计、制作、代理、发布广告；销售文化用品、工艺品；企业策划；组织文化艺术交流活动（不含演出）。精典博维从最初注册资本仅2000万的小公司，一路成长为现在估值过三亿的大企业。资本在精典博维前进的每一步中，都扮演着至关重要的角色。

然而，就像精典博维董事长陈黎明先生自己所说的那样，“融资是一个停不下来的过程，也是一个公司业绩追逐估值泡沫的过程。”资本的本性是无情地逐利，投入的目标就是回报，它不会照顾一个企业的成长周期也不会体谅企业领导者的情怀。创业公司享受到了资本带来的发展机会，就要付出使用资本的代价。以对赌协议为例，创业公司要满足投资人对公司业绩以及成长性的期望，就必须采取比较激进的扩张性的战略在比较短的时间之内提升公司的业绩，这种战略往往不符合公司原本的规划和健康的发展节奏，同时也会带来更大的持续现金流需求，融资在创业公司的发展中也因此变得无法停止。

学习精典博维的案例，除了学习到融资决策的实务性知识，还给我们在理论上提出了更深层次的问题：

1、虽然对企业来说，首先要思考的是资本从何而来的问题，但是，从宏观经济和政治经济的角度来看，私募资本对市场秩序的作用，资本的善恶，也是值得深思的问题。资本在一个创业公司的发展过程中到底扮演着怎样的角色？是播种希望的天使，还是张口吃人的恶魔？资本对一个创业企业所起的作用，到底是助力还是剥削？

2、中小企业融资贵、融资难已经成为了老生常谈的话题。金融体系不够完善，资本市场不够活跃都是这个问题的成因之一。体制的完善要靠政府来完成，然而，在此之外，政府是否应该有更多作为？如果政府对资本市场应该有政策干预，那么是该利用政策和法规来间接引导，还是该把自己的资金作为“引子钱”直接拉动社会资金和民间资本？而不论是哪种方式，又是何种程度叫做合适，何种程度该称之为过度？

这些都是精典博维的案例带给我们的更深层次的思考，对于这些问题，不同人也许有着不同的看法，你的答案又是什么呢？

附录：

<一>

精典博维所获荣誉：

|  |  |
| --- | --- |
| 2007 | 贝塔斯曼2007年度最佳供应商奖； |
| 2007 | 健康时报社、新浪读书频道授予“2007年度中国十大健康好书”荣誉称号 |
| 2007 | 卓越亚马逊网上书店特授2007年度四星级供应商 |
| 2008 | 当当网2008年度最具成长奖 |
| 2009 | 民营书业实力新锐奖 |
| 2010 | 2010年中国书业年度评选电镀图书奖 |
| 2010 | 全国民营社科文艺图书发行联合体授予“精典博维”2011年战略发展商 |
| 2010 | “中国首届版权拍卖大会优秀合作单位”荣誉称号 |
| 2010 | 2010战略发展商 |
| 2012 | 新京报2012年度畅销榜（总榜）“精典博维《莫言文集》” |
| 2012 | 北京出版发行业协会副主席单位 |
| 2013 | 2013“第二届文化产业最佳商业模式与高成长企业50强评选”中，荣获“明日之星奖” |
| 2013 | 2013年荣获年度书业民营实力品牌机构 |
| 2013 | 第四届中国图书势力榜“年度好书-文学奖” |
| 2013 | 北京西城区工商联成员单位 |
| 2014 | 中关村高新技术企业资质 |
| 2014 | 中国出版协会民营工作委员会理事单位 |
| 2014 | 中关村企业信用会会员 |
| 2014 | 中关村企业资信评级BBB |
| 2014 | 北京文化产业数据大联盟成员 |
| 2014 | 首都文化产业协会会员 |

**<二>**

**精典博维主要业务成果：**

精典博维先后和美国、欧洲、日本、东南亚、韩国、香港和台湾地区等近千家国际著名出版机构版权贸易和合作交流，出版物成果获得诺贝尔文学奖大师大江健三郎先生盛赞、世界华文文学大家金庸先生垂青，著名国学大师季羡林、欧阳中石、冯其庸、文怀沙先后为该公司题辞。

2007年出版《洪昭光健康养生精华集》，获得健康时报和新浪读书评选的首届全国健康图书第一名；

2008年1月出版《上帝的指纹》，一经出版便荣登各大排行榜，引发人们对神秘文化的向往，……同时公司致力于外版书的出版。其中有英文版的《亚特兰蒂斯》、《小城风云》、《信使》、《漫漫长夜》，以及琳恩汉密尔顿悬疑推理小说系列：《凯尔特之谜》、《莫切武士之谜》、《马耳他女神》、《非洲旅行团》等等。

　2008年10月出版了德国著名作家菲利普的《西斯廷密谋》和《法老墓之谜》等，还有日本作家C.W.尼可的《看得见风的男孩》、《北极乌鸦的故事》、《威士忌猫咪》，以及《大江健三郎口述自传》，皆引起了较大反响。

2008年精典博维并购贝塔斯曼旗下出版公司--杭州贝榕图书有限公司，完成一次重大转型。公司旗下拥有数十位国内一线畅销作家的一线作品。作品《奋斗》、《素年锦时》、《饶雪漫全集》、《光荣日》、《沙僧日记》……更是引领了不同类型文学的畅销风潮。

2009年公司与华谊兄弟、海润影视、天星传媒等知名企业深度合作，相继推出《拉贝日记》、《电影风声传奇》、《红海洋》、《宝莲灯》等畅销影视作品，掀起了影视图书的热销浪潮。

2009年公司与当当网达成超级战略合作伙伴关系，共同策划活动10余起。

2011年度出版麦家《风语2》、黄亚洲《建党伟业》、楚渔《中国人的思维批判》、姚非拉绘本《鬼吹灯》、颜歌《声音乐团》、山冈庄八《太平洋战争》等重磅图书。

2012年度推出励志经典《名人的磨难》，此书被推选为迎十八大重点书目。

2012年，结集出版名作家莫言的系列文集，其作者**莫言获得2012年诺贝尔文学奖**。

2013年，陈河的新作《猹》荣获人民文学年度中篇小说奖。

2014年，**签约作家阎连科荣获2014年卡夫卡文学奖**，《无尽藏》荣获《中国作家》第三届剑门关文学奖长篇小说奖。

除了图书出版发行之外，旅游传媒也发展得生机勃勃。2011年精典博维开始承办《北京旅游》杂志，着力展示北京旅游与文化。覆盖北京四星级以上酒店逾13万间客房，以及全国机场、高铁站和各旅游景点咨询站等。被誉为“中国成长最快的杂志”。2013年公司又承办了世界旅游城市联合会主管的《世界城市旅游》杂志、高端商务杂志《创享》、《首都旅游》报，《天津旅游》、以及《北京故事》杂志。

精典博维“24小时博书屋”作为首家民营24小时实体书店，它巧妙融合图书、数字阅读、小剧场、咖啡吧、名家讲堂、艺术品展示等于一体，形成传统与现代结合的多元化文化空间。2014年9月博书屋被评为“北京阅读季最美阅读空间”。

2014年5月，精典博维旗下数字出版内容平台半壁江中文网（含明月阁小说网）成为中国作家协会全国网络文学联席会议28家重点网站之一，并且成为新闻出版广电总局和中国作家协会共同发起的2014年度全国网络文学理论研讨会28家与会重点网站之一。公司数字出版业务（半壁江中文网）已先后接入中国移动、中国联通和中国电信三大阅读基地，并与12家国内主流分销平台达成了战略合作。

历年获奖作家和作品一览：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **日期** | **获奖书目或作家** | **获奖名称** |
| 1996 | 《黄金洞》 | 第一届鲁迅文学奖 |
| 1997 | 《年月日》 | 第二届鲁迅文学奖 |
| 2006 | 《如何掌控自己的时间和生活》 | 百种优秀青春读物 |
| 2006 | 《受活》 | 第三届老舍文学奖 |
| 2008 | 《风雅颂》 | 亚洲周刊全球华语10部好书 |
| 2008 | 《日光流年》 | 建国60年优秀文库 |
| 2008 | 《坚硬如水》 | 九头鸟优秀长篇奖 |
| 2008 | 《洪昭光健康养生精华集》 | 首届中国十大健康好书 |
| 2009 | 《红海洋》 | 中国图书榜中榜 最受读者关注图书 |
| 2010 | 《风语》 | 大众喜爱的50种图书 |
| 2010 | 《风语》 | 荣获《出版人》杂志社颁发的“2010中国书业年度评选-年度文学类图书”奖 |
| 2010 | 《风语》 | 被“搜狐读书”评选为“2010年中国书业年度图书奖” |
| 2010 | 陈河 | 首届郁达夫小说奖 |
| 2010 | 《沙捞越战事》 | 荣获第二届“中山杯”华人华侨文学奖在京揭晓获得主体最佳作品奖。 |
| 2010 | 《一个在首尔》 | 荣获2011年中国动漫最高大奖“美猴奖”—最佳漫画故事奖。 |
| 2010 | 《哥斯拉不说话》 | 荣获第六届中国国际动漫节“美猴奖”最佳中国漫画作品奖。 |
| 2011 | 《风语》 | 2011年度全行业优秀畅销品种 |
| 2011 | 《沙捞越战事》 | 华人华侨文学奖主体最佳作品奖 |
| 2011 | 《蛙》 | 第八届茅盾文学奖 |
| 2011 | 《建党伟业》 | 国家图书奖“五个一工程”奖 |
| 2011 | 《建党伟业》 | 新闻出版署 “建党90周年”重点推荐图书 |
| 2012 | 《风语》 | 新闻出版总署第三届“三个一百”原创工程 |
| 2012 | 莫言 | 获诺贝尔文学奖 |
| 2013 | 颜歌 | 华语传媒新人奖 |
| 2013 | 阎连科 | 花踪世界华文文学奖 |
| 2013 | 《无尽藏》 | 中国作家排行榜2013年度长篇小说第三名 |
| 2013 | 《猹》 | 荣获人民文学年度中篇小说奖 |
| 2013 | 《米罗山营地》 | 入选国家新闻出版广电总局组织13家中央媒体和门户网站开展的2013年度“大众喜爱的50种图书” |
| 2013 | 江南 | 中国作家富豪榜冠军 |
| 2014 | 《解密》 | 入选企鹅文学经典文库 |
| 2014 | 《无尽藏》 | 荣获《中国作家》第三届剑门关文学奖长篇小说奖 |
| 2014 | 阎连科 | 荣获2014年卡夫卡文学奖 |
| 2014 | 劳马 | 荣获2014年度蒙古国最高文学奖 |

<三>

企业信息公开（并购前）

投资人及注册资本信息变更部分：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 年月 | 事件类型 | 详细 |
| 2011年1月1日 | 投资人信息变更： | 陈黎明80万→120万；吴梅林120万→80万 |
| 2011年8月1日 | 投资人信息变更： | 沈黎明出资37.5万；北京冷杉投资中心（有限合伙）出资25万；注册资本总额变为262.5万 |
| 2013年4月10日 | 投资人信息变更： | 陈黎明→179.88万；章剑0→2.63万；沈黎明→0；冷杉公司→0；吴梅林→80万（不变） |
| 2013年8月14日 | 投资人信息变更： | 陈黎明:179.88万→139.02万；  吴梅林：80万→74.75万；  钱淼根：0→11.63万；  杭州文广创业投资有限公司：0→9.44万；马淑清：0→8.16万；  北京博大会成投资管理中心（有限合伙）：0→7.88万；  潘建文：0→6.01万；  徐平华：0→5.25万；  北京唐实宏祥投资管理中心（有限合伙）：0→2.72万；  赵达峰：0→2.63万；  北京百团百利创业投资中心：0→1.84万 |
| 2013年8月14日 | 实收资本 | 262.5万→271.94万 |
| 2013年9月11日 | 投资人信息变更： | 北京科桥成长创业投资中心（有限合伙）：0→21.97万；  北京瑞益创享文化投资中心（有限合伙）：0→19.86 |
| 2013年9月11日 | 实收资本 | 271.94万→313.77万 |
| 2013年9月23日 | 投资人信息变更： | 陈黎明：139.02万→885.8万；  吴梅林：74.75万→476.74万；  北京科桥成长创业投资中心（有限合伙）：21.97万→140万；  北京瑞益创享文化投资中心（有限合伙）：19.86万→126.6万；  钱淼根：11.63万→74.2万  杭州文广创业投资有限公司：9.44万→60.2万；  马淑清：8.16万→52万；  北京博大会成投资管理中心（有限合伙）：7.88万→50.2万；  潘建文：6.01万→38.4万；  徐平华：5.25万→33.4万；  北京唐实宏祥投资管理中心（有限合伙）：2.72万→17.4万；  章剑：2.63万→16.8万；  赵达峰：2.63万→16.8万；  北京百团百利创业投资中心：1.84万→11.8万 |
| 2013年9月23日 | 实收资本 | 313.77万→2000万 |
| 2014年12月4日 | 投资人 | 山东润邦科技投资有限公司 0→40万 |
| 2015年2月3日 | 投资人 | 迪瑞资产管理（杭州）有限公司0→250万  ；  曹金玲0→180万 |

经营范围变更：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2011年1月25日 | 经营范围变更 | 批发、零售图书、报纸、期刊、电子出版物。 |
| 2011年10月1日 | 经营范围变更 | 增加了：设计、制作、代理、发布广告；销售文化用品；企业策划；组织文化艺术交流活动（不含演出）。（未取得行政许可的项目除外） |
| 2012年1月4日 | 经营范围变更 | 删除了：批发、零售图书、报纸、期刊、电子出版物。 |
| 2012年5月1日 | 经营范围变更 | 增加了：图书、报纸、期刊、电子出版物批发、零售（有效期至2015年12月31日止）。 |
| 2012年12月24日 | 经营范围变更 | 增加了：销售工艺品 |
| 2013年8月14日 | 经营范围变更 | 增加了：中国内地已出版的图书内容的网络（含手机网络）传播（互联网出版许可证有效期至2014年12月31日） |

其他变更：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2005年1月1日 | 成立 | 公司成立 |
| 2008年10月1日 | 并购 | 战略并购了贝塔斯曼旗下出版公司--杭州贝榕图书有限公司（榕树下） |
| 2011年8月1日 | 法人变更 | 陈黎明变为公司法人，任董事长兼经理，原法人吴梅林变为董事。 |
| 2011年12月1日 | 住所变更 | 入住中国北京出版创意产业园区；原址为万柳新贵 |
| 2012年12月24日 | 董事、经理、监事 | 闫斌不再担任董事、史翔补缺 |
| 2012年12月24日 | 企业名称 | 名字中增加了『传媒』二字 |
| 2013年8月14日 | 董事、经理、监事 | 沈黎明、何洪伟不再担任董事 |
| 2013年9月23日 | 董事、经理、监事 | 新增董事：于乐、万峰、吕松  新增监事：张国林、范凌佳  吴梅林不再任董事、张令佳由监事变为董事、史翔由董事变为监事会主席。 |

<四>精典博维财务信息(近5年)

资产负债表摘要 (CNY,元)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2014-12-31 | 2013-12-31 | 2012-12-31 | 2011-12-31 | 2010-12-31 |
| 资产总计 | 77,923,400.00 | 73,685,500.00 | 111,857,700.00 | -- | -- |
| 股东权益合计 | -- | -- | -- | -- | -- |

损益表摘要 (CNY,元)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2014-12-31 | 2013-12-31 | 2012-12-31 | 2011-12-31 | 2010-12-31 |
| 总营业收入 | 53,152,900.00 | 37,152,700.00 | 49,354,600.00 | -- | -- |
| 净利润 | 7,132,600.00 | -8,378,400.00 | 1,244,500.00 | -- | -- |

指标摘要 (%)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2014-12-31 | 2013-12-31 | 2012-12-31 | 2011-12-31 | 2010-12-31 |
| 资产负债率 | 0.68 | 0.76 | 0.77 | -- | -- |
| 总资产回报率 | 0.09 | -0.11 | 0.01 | -- | -- |
| 毛利率 | -- | -- | -- | -- | -- |

<五>收购公告简版

证券代码:000607 证券简称:华媒控股 公告编号:2015-059

**浙江华媒控股股份有限公司 关于收购北京精典博维文化传媒有限公司 35%股权的公告**

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整,没有虚 假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、交易概述

1、交易的基本情况 本公司拟与陈黎明、吴梅林、曹金玲、北京瑞益创享文化投资中心(有限合

伙)、钱淼根、杭州文广创业投资有限公司、马淑清、北京博大会成投资管理中 心(有限合伙)、潘建文、徐平华、章剑、赵达峰、北京百团百利创业投资中心 (有限合伙)、北京科桥成长创业投资中心(有限合伙)、北京唐实宏祥投资管理 中心(有限合伙)、山东润邦科技投资有限公司等 7 位法人和 9 位自然人签署《北 京精典博维文化传媒有限公司股权转让协议》,受让上述法人和自然人持有的北 京精典博维文化传媒有限公司(简称:精典博维)87.50%股权。该股权转让分 三次进行,其中第一次转让 35%,第二次转让 35%,第三次转让 17.5%。该 三次股权转让均应在本协议约定的条件达成时方可实施。

本次为第一次股权转让,本公司出资 10,752 万元受让上述其中 4 位法人和 8 位自然人持有的精典博维 35%的股权。本次交易完成后,本公司持有精典博维 35%股权,成为精典博维的第一大股东。

2、董事会审议投资议案的表决情况 本次交易已经公司第八届董事会第二次会议审议通过,无需股东大会审议。 3、是否构成关联交易 本次交易不构成关联交易,亦不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

二、交易对方的基本情况

1、交易对方的基本情况

(1)吴梅林  
 (2)曹金玲 (3)北京瑞益创享文化投资中心(有限合伙) (4)钱淼根  
(5)杭州文广创业投资有限公司  
企业性质(6)马淑清 (7)北京博大会成投资管理中心(有限合伙) 企业 (8)潘建文 (9)徐平华 (10)章剑  
(11)赵达峰 (12)北京百团百利创业投资中心(有限合伙)

2、交易对方与本公司及本公司董事、监事及高级管理人员不存在关联关系, 亦不存在其他可能或已经造成本公司对其利益倾斜的其他关系。

三、交易标的基本情况

1、标的资产概况

公司名称:北京精典博维文化传媒有限公司 住所:北京市西城区德胜门外大街 77 号等 6 幢 87 号楼 101 单元(德胜园 区)  
企业类型:有限责任公司  
法定代表人:陈黎明  
注册资本:人民币 2,000 万元

成立时间:2005 年 1 月 26 日

经营范围:图书、报纸、期刊、电子出版物批发、零售(有效期至 2015 年 12 月 31 日止);中国内地出版的图书内容的网路(含手机网络)传播(互联网 出版许可证有效期至 2016 年 12 月 31 日);设计、制作、代理、发布广告;销售 文化用品、工艺品;企业策划;组织文化艺术交流活动(不含演出)。

精典博维是立足图书策划、版权管理、内容创意加电子阅读为主,并辅以影 视推荐及名家经纪业务的文化传媒企业。精典博维目前主营业务包括图书策划与 发行、图书分销,同时积极拓展影视 IP 改编及推荐、名家经纪、文化投资等业 务。精典博维的核心优势在于丰富的图书策划经验、优质的版权资源、良好的渠 道管理和市场营销能力。精典博维初步构建了“内容策划+电子阅读+影视推荐 及投资+名家经纪”的业务模式,致力于打造以内容为王、全产业链布局的文化 传媒公司。

精典博维基于现有的资源优势及战略布局,未来会形成以传统图书策划发 行和名家经纪业务为基础的文化产业业务链,主要包括以下业务板块:(1)文学 图书的策划发行业务;(2)旅游出版物的发行业务;(3)名家经纪业务;(4)在 线文学推广运营及影视改编代理版权购销业务。

2、标的资产主要财务状况 经瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)浙江分所出具的瑞华浙专审字

[2015]33090002 号,截至 2014 年 12 月 31 日,精典博维的主要财务数据如下:

单位:人民币万元

|  |  |
| --- | --- |
| 项目 | 2014年12月31日 |
| 资产合计 | 7,792.34 |
| 负债合计 | 5,333.35 |
| 归属于母公司所有者权益 | 2,051.20 |
| 项目 | 2014 年度 |
| 营业收入 | 5,315.29 |
| 营业利润 | 927.52 |
| 归属于母公司所有者的净利润 | 713.26 |

3、受让前后的股权结构

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 股东 | 出资额（交易实施前） | 出资额（交易实施后） |  |  |
| 1 | 陈黎明 | 509.20 | 509.20 | 25.46 | 25.46 |
| 2 | 吴梅林 | 296.40 | 0.20 | 14.82 | 0.01 |
| 3 | 迪瑞资产 | 250.00 | 250.00 | 12.50 | 12.50 |
| 4 | 科桥创投 | 200.00 | 200.00 | 10.00 | 10.00 |
| 5 | 曹金玲 | 180.00 | 140.00 | 9.00 | 7.00 |
| 6 | 瑞益创享 | 153.20 | 83.20 | 7.66 | 4.16 |
| 7 | 钱淼根 | 74.20 | 40.00 | 3.71 | 2.00 |
| 8 | 文广创投 | 60.20 | -- | 3.01 | -- |
| 9 | 马淑清 | 52.00 | -- | 2.60 | -- |
| 10 | 博大会成 | 50.20 | -- | 2.51 | -- |
| 11 | 润邦投资 | 40.00 | 40.00 | 2.00 | 2.00 |
| 12 | 潘建文 | 38.40 | 20.00 | 1.92 | 1.00 |
| 13 | 徐平华 | 33.40 | -- | 1.67 | -- |
| 14 | 唐实宏祥 | 17.40 | 17.40 | 0.87 | 0.87 |
| 15 | 章剑 | 16.80 | -- | 0.84 | -- |
| 16 | 赵达峰 | 16.80 | -- | 0.84 | -- |
| 17 | 百团百利 | 11.80 | -- | 0.59 | -- |
| 18 | 华媒控股 | -- | 700.00 | -- | 35.00 |
| 合计 | | 2,000.00 | 2,000.00 | 100.00 | 100.00 |

4、债权债务处理 本次股权转让不涉及债权债务处理事项。

5、交易标的的权属情（略）

四、 交易协议的主要内容

1、交易结构、流程和生效时间

根据中企华出具的评报字 2015 第 3457 号《评估报告》,标的公司100%股权在基准日经评估的价值为人民币 30,722.91万元。华媒控股拟向吴梅林、 瑞益创享、文广创投、马淑清、博大会成、曹金玲、钱淼根、徐平华、潘建 文、章剑、赵达峰、百团百利共计支付现金 10,752 万元,购买该等交易对手 所持北京精典博维文化传媒有限公司 35%股权。本次交易完成后,华媒控股 持有精典博维 35%股权,成为精典博维的第一大股东。

本次交易完成后,若精典博维 2015 年度实现的归属母公司净利润(根据 标的企业扣除非经常性损益前后孰低原则确定)不低于 2,700 万元,则华媒控 股将于标的公司 2015 年度经审计财务报告出具后五个工作日内启动第二次 收购的相关流程,按本次收购的估值支付交易对价 10,752 万元,再次收购标 的公司 35%股权。

若第二次收购完成且标的公司 2015、2016 和 2017 年度实现的归属母公 司净利润(根据标的企业扣除非经常性损益前后孰低原则确定)分别不低于 2,700、3,240、3,888 万元,则华媒控股将于标的公司 2017 年度经审计财务 报告出具后五个工作日内启动补偿机制,即按本次收购的估值倍数 12.8 倍, 以 2,700、3,240 和 3,888 万元的算术平均数 3,276 万元为基数,调整精典博 维 100%股权交易对价(即标的公司 100%股权价格由 30,720 万元调整至 41,932.8 万元),对已收购标的公司的 70%股权进行作价调整补偿,补偿价款 合计不超过 7,848.96 万元。此外,为激励精典博维原股东、管理团队和骨干 员工,同意将完成的实际净利润(根据标的公司扣除非经常性损益前后孰低 原则确定)超过承诺利润的 30%部分奖励给精典博维原股东、管理团队或骨干员工。

同时,华媒控股还将按本次收购的估值倍数 12.8 倍,以 3,888 万元为基数,调整精典博维 100%股权交易对价(即标的公司 100%股权价格由 30,720 万元调整至 49,766.4 万元),并收购标的公司剩余股权,收购价款不超过 14,929.92 万元。

2017 年收购完成后,标的公司原实际控制人陈黎明承诺 2018-2019 年每 年实现的归属母公司净利润(根据标的公司扣除非经常性损益前后孰低原则 确定)较 3,888 万元的年均复合增长率不低于 5%。

2、业绩承诺

精典博维在本次交易完成后的第一阶段利润补偿期间(2015 年至 2017 年)承诺,公司业绩将以具有证券从业资质的审计机构确定的 2015 年预测 净利润数为基准,年均增长率不低于 20%,即每年实现的归属母公司净利润 (根据标的公司扣除非经常性损益前后孰低原则确定)分别为 2,400 万元、 2,880 万元、3,456 万元。

在各利润补偿年度结束之日起 4 个月之内,华媒控股应聘请具有证券期 货从业资格的审计机构,对精典博维每年度实现的实际净利润等经营成果予 以审核,出具专项审核报告。如果精典博维实际净利润低于上述承诺利润, 则交易对方应在该年度的专项审核报告披露之日起 10 日之内,按交易双方 签署的《股权转让协议》中相关规定所列明公式计算的金额对华媒控股进行 现金补偿:

当期应补偿的现金=(截至当期期末累积承诺净利润数-截至当期期末 累积实际净利润数)÷补偿期限内各年的承诺净利润数总和×转让标的转让 价款-已补偿的现金。

华媒控股在利润补偿期间届满后将聘请具有证券期货业务资格的会计 师事务所对精典博维进行减值测试,并出具专项审核意见。根据上述审核意 见,如转让标的期末减值额÷转让标的评估值>利润补偿期间交易对方已补 偿现金总数÷转让标的转让价款,则交易对方将在前述专项审核意见出具之 日起二十日内向华媒控股另行补偿现金。另需补偿的现金数量为:转让标的 期末减值额-已补偿的现金。

3、股权转让价款及支付（略）

4、定价依据

根据中企华评报字(2015)第[3457]号《浙江华媒控股股份有限公司拟收购 股权涉及的北京精典博维文化传媒有限公司股东全部权益项目评估报告》,截至 评估基准日2014年12月31日,标的公司全部股东权益评估值30,722.91万元。经交易双方协商,标的公司的 35%股权价值最终作价为 10,752 万元。相关资 产的定价依据公允,不存在损害上市公司和股东合法权益的情形。

5、股权转让的后继安排

1)标的企业管理安排  
标的企业应在本公司完成收购标的企业 35%股权成为标的企业股东之日起一个月内完成董事会改选。自股权交割日起,交易对方委派的标的企业董事、高级管理人员在标的 企业的服务期限不少于 60 个月。

2)双方商定,为鼓励标的企业原股东、管理团队和骨干员工做好尽责、 尽力提升标的企业业绩,同意将完成的实际净利润(根据标的企业扣除非经 常性损益前后孰低原则确定)超过承诺利润(标的企业实现的 2015-2017 年 归属母公司净利润总额 9,828 万元)的 30%部分奖励给标的企业管理团队和 骨干员工。

3)若本协议约定的关于后续收购的条件成就时,若持有标的企业另外 12.5% 股权的股东同意转让该等股权予本公司,则本公司同意按照本协议约定的有 关条件购买该等股权。具体内容将以届时有关各方协商签署并经本公司董事 会或股东大会和相关监管机构批准的《股权转让协议》为准。

4)为保障本协议的顺利履行,在本公司为标的企业股东期间,未经本公 司同意,交易对方保证交易对方及其他转让方不得向除标的企业现有股东之 外的第三人转让股权。

6、竞业禁止 除非得到标的公司董事会的明确书面豁免,在交易对方担任标的企业股东、 董事、高级管理人员期间以及停止担任标的企业股东、董事、高级管理人员后的 二(2)年的期间内负有不竞争和不劝诱的义务。

7、过渡期安排（略）

8、违约责任（略）

五、收购资产的目的和对公司的影响

1、符合华媒控股多元化发展战略

精典博维主营业务包括图书、杂志等刊物的策划发行,在线文学阅读、影视 改编代理版权购销,名家经纪和新媒体渠道广告投放业务。公司图书、杂志的策 划和发行业务依托于大量的签约作家的著作权和北京市旅游委的长期友好合作 关系,行业壁垒较高,符合文化产业发展的宏观政策。精典博维影视改编代理版 权购销业务衍生于签约的大量文学作品版权,公司通过进行改编将优秀著作以影 视剧作品的形式推向广大收视观众;同时,公司拓展影视广告植入代理业务,以 全新的形式开拓影视广告市场。精典博维现有独家签约的名家包括诺贝尔文学奖 得主莫言,知名作家麦家、阿来、阎连科等,书画家欧阳中石、马海方、何水法 等,公司通过与这些名家的长期合作积累了大量的优质IP资源。精典博维的业务 范围很大程度上补强了华媒控股在新媒体、影视广告、核心版权资源方面的短板, 并且拓宽了华媒控股的业态范围,符合华媒控股多元化发展的战略,推动企业跨 越式发展。

2、精典博维与华媒控股在业务方面的协同效应

精典博维现有的网络文学业务、类媒体广告投放业务、影视剧本改编、推介 业务是公司未来重点转型的项目,而华媒控股具有精典博维新业务发展所需要的 资源、影响力和入口,如19楼网络平台拥有着广泛的使用群体和在大众当中的影 响力;快点传播拥有极强的渠道拓展能力,与湖南卫视、中国移动有着深度合作; 这些资源都可以和精典博维拥有的优秀文学著作权、文化产业项目的运作能力相 嫁接,在提升精典博维盈利能力的同时,也能进一步扩大华媒控股的品牌影响力。

六、中介机构意见结论（略）

七、备查文件  
（略）

特此公告。

浙江华媒控股股份有限公司 董事会

2015年6月30日

**请阅读案例材料并从两个问题中选择一个，形成一篇不少于3000字的文章。**

**问题一：随着科技的发展和人类文明的进步，文化娱乐等轻资产类企业在我国迎来了发展的好时机。请阅读本案例后，谈谈轻资产企业借力资本加速发展的利弊，并畅谈如何完善金融生态服务中小企业。**

**问题二：资本对创业者的支持至关重要，有时候是创业者能否抢滩成功的关键。但是，所有的投资又都在情怀之外多了一份功利。请阅读案例，谈谈资本的逐利性与企业家情怀的关系。**