



专家编写速查速用宝典

一本书读懂

融资常识大全集

(图解案例版)



汇智书源 编著

融资这事儿：方式 | 途径 | 流程 | 误区 | 问题

资本寒冬找钱：完美商业计划书 | 成功演示技巧

盈亏财务操作：谈判秘诀 | 估值方法 | 投资人评估

网络融资技巧：网络循环贷 | 人人贷 | 善融商务等

流程技巧全图解，成功案例实操指导！
搞懂融投资其实就是这么简单！

[illegible]

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

一本书读懂

融资常识 大全集

(图解案例版)



汇智书源 编著

内 容 简 介

创业者想让自己一飞冲天，一鸣惊人？毫无疑问，融资是成功的关键。天使投资、风险融资、私募融资、银行贷款、民间融资、互联网金融，到底哪一种渠道最适合你？在本书中将会找到答案。

本书从融资需求者的角度出发，摒弃了各种理论上的枯燥分析，立足于实战应用，用案例告诉读者融资的途径与方法。本书能够帮助创业者轻松掌握打动投资人的秘诀，了解融资活动中存在的机会和风险，指导如何与投资者进行融资谈判，为怀揣梦想的创业者提供成长和发展的机遇。

图书在版编目（C I P）数据

一本书读懂融资常识大全集：图解案例版 / 汇智书源编著. — 北京：中国铁道出版社，2016.3
ISBN 978-7-113-21440-1

I. ①一… II. ①汇… III. ①企业融资—案例 IV.
①F275.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2016）第 023772 号

书 名：一本书读懂融资常识大全集（图解案例版）
作 者：汇智书源 编著

策 划：武文斌
责任编辑：苏 茜
责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056

封面设计：**MX** DESIGN
STUDIO

出版发行：中国铁道出版社（北京市西城区右安门西街 8 号 邮政编码：100054）
印 刷：三河市宏盛印务有限公司
版 次：2016 年 3 月第 1 版 2016 年 3 月第 1 次印刷
开 本：700mm×1000mm 1/16 印张：18.25 字数：354 千
书 号：ISBN 978-7-113-21440-1
定 价：39.80 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：（010）51873174

打击盗版举报电话：（010）51873659

前言

FOREWORD

如今突然死亡的企业，不论大小，多数原因是死于资金断流。所以企业家首先该做的事情是：融资。融资不单是指筹备企业成立之初的启动资金，还包括为企业发展筹集备用资金，如应对紧急事件的备用金、到期账款准备金、战略转型所需要的资金投入等。筹资的渠道各种各样，包括个人举债、银行贷款、私募基金、风险资本、发行股票债券、吸纳新的战略投资者等。

而能否及时筹集到所需资金，则是考验企业家能力的关键。所以，企业家平时修炼、社交应该多向这些方面靠近，形成自己的交际圈，或许打高尔夫是你最佳选择。当今社会的大企业家，都是顶尖级的资本玩家。

——马云

在这个日新月异的互联网+时代做企业，本质上就是资本与产业的结合，是一种资源整合游戏。有的企业借力资本助推，如虎添翼，创造了一个又一个商业神话；也有的企业牵手资本后问题迭出，经营状况每况愈下，最终云飞烟灭，消失在残酷的竞争浪潮中。与资本共舞，需要的不单单是勇气，更多的是智慧。

对于企业融资而言，仅仅实现资产与资金的结合是远远不够的，还需要各方对战略、业务、制度、人力资源和文化等所有企业要素进行进一步的整合，实现双方的完美融合，并产生预期的效益，才算真正实现了融资的目标。



本书都写了什么？

本书通过对融资的详细解析在融资过程中如何应对风险与机会、如何让投资者为你敞开资金融通的大门，并且用大量的企业融资案例，结合国内金融市场的实际情况，为那些怀揣梦想的创业者、资金运转困难的中小企业、急需扩大规模的中型企业提供了切实可行的融资工具，帮助他们找到适合自己的融资渠道，获



得成长和发展的机遇。

从实际操作层面出发，以轻松活泼的笔调，全面阐述了目前适合中小微企业的融资工具，手把手地教您选择快速有效、经济合理的融资渠道，对于初学者来说简单易懂，容易操作。对于陷入资金困境的企业来说，一定会有豁然开朗、左右逢源的感觉。



谁适合阅读本书？

本书适合每一个拥有创业梦想和财富梦想的人阅读，书中所涉及的投资机构的融资经验及各种融资渠道，值得每一个企业和个人借鉴，无论是大型民营企业，还是中小型民营企业，都有一定的帮助和参考意义。



从本书中能获得什么？

无论是开公司，还是办企业，都离不开融资。上至坐拥亿万元资产的商业大亨，下到没有启动资金的创业者，谁没有经历过为融资而烦恼的时候呢？其实，融资并不难，关键看你有没有找对方法和途径。

通过阅读本书，你可以找到为你量身定做的融资模式，不用在融资道路上盲目摸索。融资渠道、融资风险及自身利益保护都会让你在融资之路上畅通无阻。



如何使用本书？

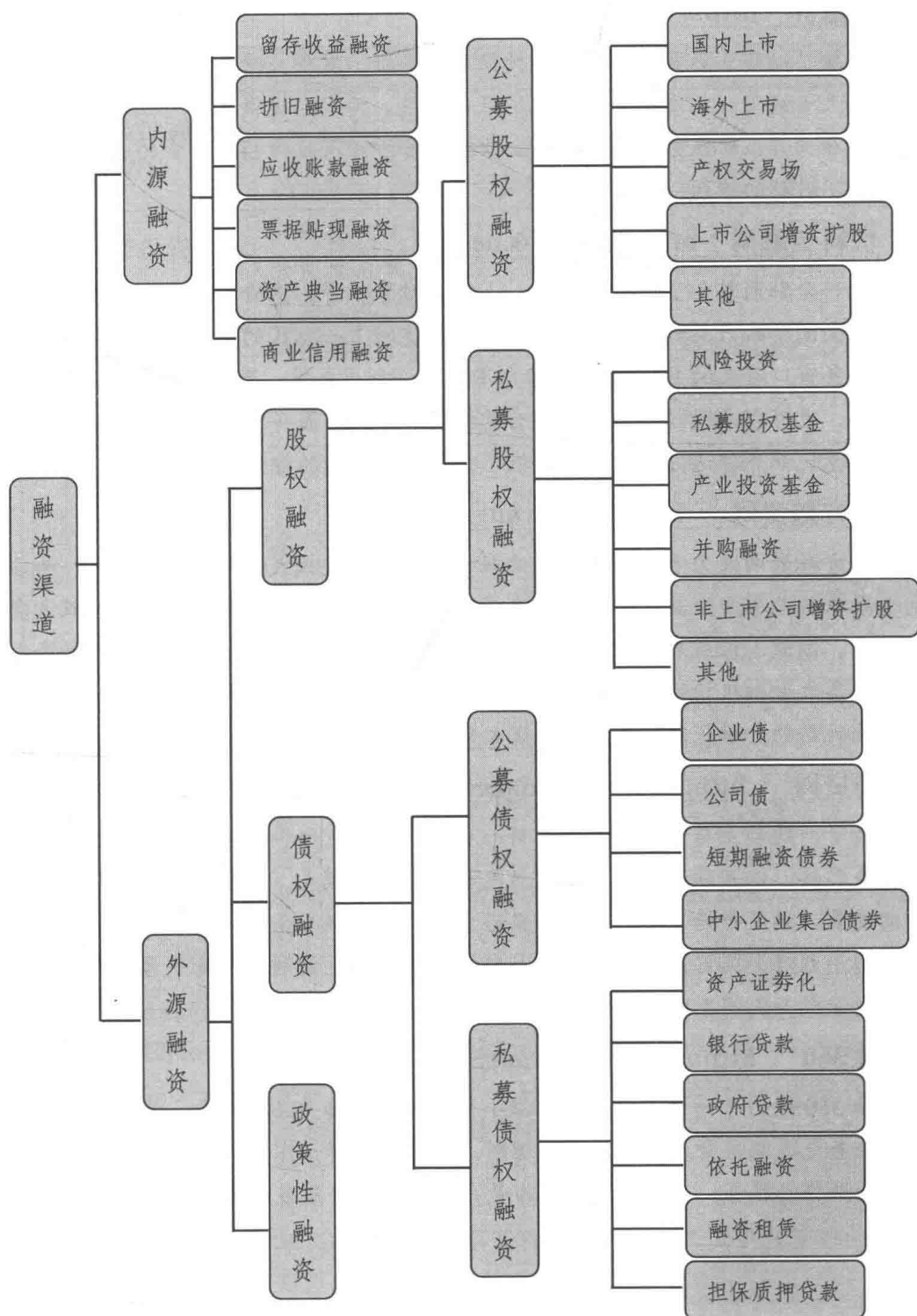
如果你已经养成了按部就班的阅读习惯，可以制定一个阅读计划，每天按照计划进行阅读。如果你已经对融资有了一定的了解，可以选择其中几个重要的小节进行阅读，集中在某个专题；你可以快速掌握所需要的知识，加快融资的节奏。

声明：本书中所涉及的真实商业案例仅为学习之用，并未收取相关公司任何费用。

编者

2016年1月

图解企业融资渠道路线图



专业投融资信息获得方式

◎ **投融界** <http://www.trjcn.com>

投融界以建立海量投融资信息数据库为基础,发挥多维度投融资信息展示,通过线上+线下、标准化+个性化的服务体系,为客户提供有针对性的投融资信息对接和项目匹配服务,大大提高企业投融资活动及政府招商引资的成功率,破解信息不对称的难题。

◎ **优科金融网** <http://www.ufs.net.cn>

优科金融网整合了银行、创投、小贷、融资租赁、保险、担保多方渠道,提供最全面的金融产品和渠道的信息检索,构建网上一站式的金融超市。相较于以信息收集窗口存在的B2B网站,客户不但可以利用免费、开放的平台“自助”查找信息,也可以求助优科融资顾问为其提供“导购”服务;首次引入“团贷”概念的批量化业务推送方式也大大降低了企业单兵作战的综合融资成本。

◎ **东方融资网** <http://www.rongzi.com>

东方融资网致力于解决中小企业融资难题,通过模式创新与技术创新,为各大金融机构与中小企业搭建了一个海量融资信息对接平台,帮助资金供给双方实现精准、高效、低成本的“一对多”业务对接,极大地提高了中小企业的融资成功率与各大金融机构的业务效率,让中小企业的融资难等问题得到了很大的改善,对中国目前的金融服务行业发展有极大的推动作用。

◎ **团贷网** <http://www.tuandai.com>

团贷网的创立与发展,顺应了新一届政府盘活货币存量,服务微小企业的经济发展思路,以互联网科技手段创新民间金融服务模式,推动互联网金融朝纵深方向发展,满足市场多层次的金融服务需求,助力微小企业健康稳定发展。团贷网致力于创建全国首家高速、有效、合法且具有特色的网络借贷平台,努力将团贷网打造成为民间互联网金融第一品牌。

◎ **融360** <http://campaign.rong360.com>

融360致力于为个人消费者和微小企业提供金融产品的搜索、推荐和申请服务,业务范围涵盖贷款、信用卡与理财。融360免费为用户提供便捷、划算、安全的金融信息服务,是目前覆盖城市最广、服务用户最多的金融搜索平台。

常见融资术语解析

专业术语	具体解析
风险投资 (VC)	又称“创业投资”，是指由职业金融家投入新兴的、迅速发展的、有巨大竞争力的企业中的一种权益资本，是以高科技和知识为基础，生产与经营技术密集的创新产品或服务的投资
天使投资 (Angels Invest)	天使投资是权益资本投资的一种形式，是指富有的个人出资协助具有专门技术或独特概念的原创项目或小型初创企业，进行一次性的前期投资
私募股权投资 (PE)	是指通过私募形式对非上市企业进行的权益性投资，在交易实施过程中附带考虑了将来的退出机制，即通过上市、并购或管理层回购等方式，出售持股获利
首次公开募股 (IPO)	是指一家企业或公司(股份有限公司)第一次将它的股份向公众出售(首次公开发行，是指股份公司首次向社会公众公开募股的发行方式)
期权池 (Option pool)	在融资前为未来引进高级人才而预留的一部分股份，如果不预留，会导致将来进入的高级人才如果要求股份，会稀释原来创业团队的股份，这会造成一些问题
投资回报 (ROI)	ROI 是唯一一个可以衡量投资的标准。企业家将资金投入某个资产中，使该企业得到收入，这些收入可以付清所有运营成本，还有可能出现盈利。按照投入资产的资金分配盈利，这部分分得的盈利就是企业家的投资回报
内部报酬率(IRR)	是指企业家对整个项目净回报的一个期望值，所有的投资都需要一个特定的投资者可以接受的 IRR，如果公司不能达到这个 IRR，投资者就不会投资
投资意向书 (Term Sheet)	是指投资公司与创业企业就未来的投资交易所达成的原则性约定。其中除约定投资者对被投资企业的估值和计划投资金额外，还包括被投资企业应负的主要义务和投资者要求得到的主要权利，以及投资交易达成的前提条件等内容
投资前估值 (Pre-money Valuation)	是指公司在投资前的价值，即在任何新的资金被投入之前的估值。期权池的变化可能导致公司的名义估值和实际价值有所不同。尽管很多人在意每股价格太高或是太低，但事实上，每股的票面价值在理论上是无关紧要的，只有公司价值才重要

专业术语	具体解析
投资后估值 (Post-money Valuation)	投资前估值+本轮投资总额=投资后估值。你可能经常听人谈论“\$X on \$Y”，意思是对一个投资前估值为 Y 美元的项目投资 X 美元。因此，投资后估值= $\$X+\Y
股息分配 (Dividends)	Term Sheet 中通常会有股息分配条款，分配的“时间和条件”由董事会公布。考虑到股息分配很少被公布出来，而且通常是一个票面数额，因此通常不会成为争论的焦点。然而，在你可能会对董事会丧失控制权的融资中，这个条款就变得非常重要了
清算优先权 (Liq Pref)	为投资人提供了在不利情形下的附加保护措施。当清算优先权实现时，普通股股东（即创业者）所持股份的可分资产总额会同时减少
参与分配权 (Participation)	参与分配优先权是另一个有利于投资人的条款，要么相对友好（有上限的参与分配权），要么无限制（完全参与分配权）。参与分配权是针对公司剩余财产的分配。普通股股东和优先股股东将按比例（优先股转化为普通股之后的比例）分配出售公司所获收益的剩余收益
领售权 (Drag along)	是指 VC 强制公司原有股东参与投资者发起的公司出售行为的权利，VC 有权强制公司的原有股东（主要是指创始人和管理团队）和自己一起向第三方转让股份，原有股东必须依 VC 与第三方达成的转让价格和条件，参与到 VC 与第三方的股权交易中来。通常是在有人愿意收购，而某些原有股东不愿意出售时运用，这个条款使得 VC 可以强制出售
转换权 (Conversion)	转换权通常是以 1:1 的比例将优先股转换为普通股。转换价格就是实现投资人希望的转换比例的价格，将投资金额除以转换价格即得该比例。简言之，当你在考虑参与分配权的最高限额、领售权和 IPO 的权利时，转换权就开始发生作用
BT 融资模式	Build 和 Transfer 的缩写形式，意即“建设—移交”，是指政府利用非政府资金来进行基础非经营性设施建设项目的一种融资模式
资产抵押债券 (ABS)	是指以资产（通常是房地产）的组合作为抵押担保而发行的债券，是以特定“资产池”所产生的可预期的稳定现金流为支撑，在资本市场上发行的债券工具

续表

专业术语	具体解析
筹资成本 (Financing cost)	是指筹资的真正成本。一些资金是通过债务方式取得，债券人没有多大风险，成本也不高；一些资金是通过权益资本方式取得，投资者承担了很大的风险，成本也比较高
筹资综合成本率	如果公司采用债务和权益相结合的方式，这是公司每年为这些支付的成本。当业主考虑一个新的投资时，IRR 至少要等于筹资平均成本率，如果无法满足这一条件，收入无法支付成本，这样再采取新项目就没有什么意义
额外风险 (additional risk)	企业家必须了解他们做的每个决策都是有风险的。如果项目 A 的风险比项目 B 的高，那么采用项目 A 就会有额外的风险。额外风险会带来额外的收益。公司老板总会考虑额外的风险带来的收益和成本是否相称
系统风险 (Systematic Risk)	是指那种不是针对个别企业的风险，而是全行业的风险。譬如利率水平的调整、美国经济整体变动或是雇用某种技术工人的难易度的改变等，这种无法人为改变的事实
非系统风险 (Unsystematic Risk)	针对某个个别企业的风险，譬如说公司产品、购买者和促销方案、价格、IT 系统等，可以通过各种途径化解。面对额外风险、系统风险和非系统风险时，规则就是期望的回报总是和风险相联系的：风险越低回报越低，风险越高回报越高
额外的选择权	Call 是在未来购买某物的选择权；Put 是在未来销售某物的选择权。在一项真正的交易中，卖主交易，分销安排，设置租赁或融资，雇用和投资决策等项目上，总是出现一方给另一方投资某个机会。企业家总是会为这些额外的选择权付出成本。而成本的大小由合同决定，而这些都被作为有形资本作为公司内部和外部的谈判资本



目录

CONTENTS

第一章 | 融资能给企业带来什么 / 1

资金是企业经济活动的第一推动力。企业能否获得稳定的资金来源、及时足额筹集到生产要素组合所需要的资金，对经营和发展都是至关重要的。融资作为企业获得资金支持最重要的途径，可以帮助企业迅速扩大规模，提升知名度，增强竞争力，为企业迅速跨入大型企业的行列增添助力。

- 一、融资是怎么一回事 / 2
- 二、融资为企业规模扩大奠定经济基础 / 6
- 三、融资，高风险与高收益之间的较量 / 10
- 四、谁需要融资 / 14
- 五、初创业者融资面临的误区与问题 / 17
- 六、企业融资的流程 / 27

问 网上 热搜问答

- 1. 股票市场中的融资、融券是什么意思？（**百度知道**）/ 29
- 2. 民间常见的融资手段有哪些？（**百度知道**）/ 30
- 3. 民间不同的融资方式利弊是什么？（**百度知道**）/ 30
- 4. 融资、筹资、投资之间的区别？（**百度知道**）/ 30

第二章 | 想要获得融资，用这五方面来打动 VC / 31

一个企业想要获得资金支持，首先就要获得 VC 的认可。然而有很多创业者初见 VC 的时候，把自己的事业说得云山雾罩，往往让 VC 不明白他要表达什么，反而无法让人相信他所说的，这也是创业者常犯的错误之一。其实想要打动 VC，只要做到本章所讲述的五方面，融资就会手到擒来。



- 一、商业计划书，敲开投资人家门的第一步 / 32
- 二、创业者融资演示的 15 条技巧 / 37
- 三、一个好项目胜过一副好口才 / 45
- 四、让你的团队获得 VC 的青睐 / 46
- 五、让 VC 对“你”竖起大拇指 / 51

问 网上 热搜问答

- 1. 创业者如何准备早期的融资演讲稿？（[百度知道](#)） / 55
- 2. 商业计划书与融资计划书的区别？（[百度知道](#)） / 55

第三章

“钱途”从商业计划书开始 / 56

创业者们一厢情愿地设想投资人如何看待自己是无济于事的，要如何使用格式简洁、信息明确、有说服力的商业计划书打动投资人才是真理。本章结合投资人与融资人的视角，对商业计划书的写作程序以及后续演示环节的细节指导做出了系统的分析，并提出了大量有利成功的建议。

- 一、多米诺骨牌第一块：谁来写商业计划书 / 57
- 二、商业计划书：形式为辅，内容为王 / 58
- 三、VC 最爱看的是什么 / 62
- 四、执行摘要：把珍珠从沙粒中挑出来 / 65
- 五、被扔进垃圾桶的五种商业计划书 / 70
- 六、商业计划书的演示 / 73
- 七、商业计划书的输出形式 / 76

问 网上 热搜问答

- 1. 什么才是优秀的商业计划书？（[百度知道](#)） / 91
- 2. 民间融资合法吗？（[百度知道](#)） / 91

第四章

对你的财力来个预测与评估 / 92

传统企业也许在初创阶段会碰到最糟糕的情况，那就是在实现盈亏平衡点之前，资金就已经被花光。那么，当企业需要再次融资时，



该如何向投资者解释呢？因为任何投资者都不希望看到企业亏损的报表。所以企业要借助财务预测来判断什么时候会出现融资过程中的最困难局面。

- 一、融资谈判：估值、期权及股权价值 / 93
- 二、一定要做正确的事：估值 / 96
- 三、VC 在估值谈判中的秘密 / 98
- 四、针对融资企业常见的几种估值方法 / 99
- 五、投资人对创业公司进行估值时会想的 8 件事 / 107
- 六、投资人的估值大法：不是拍脑袋，就是拍大腿 / 110
- 七、财务模型总是错的，但也要做一个 / 112
- 八、有效的财务预测有助创业者通关 / 113

问 网上 热搜问答

1. 融资的过程中，影响企业估值的因素？（[百度知道](#)）/ 119
2. 什么叫公司股权激励计划？（[百度知道](#)）/ 120
3. 初创公司如何设置期权池？如何操作？（[百度知道](#)）/ 120

第五章

Term sheet：创业融资的试金石 / 121

创业者想要了解投资者的心理，不妨试探性地问他是否可以出一份 Term sheet 给你，也就是投资意向书。虽然这份文件没有任何的法律效应，却涵盖了一个投资案中的所有关键性条款，严格限定了你和 VC 的利益关系、股权分配、投资额度、购股认价等。所以，不越过 Term sheet 这道关，你可能融不到 VC 一分钱。

- 一、清算优先权：投资人的“保本”秘籍 / 122
- 二、反稀释条款：价格保护机制 / 126
- 三、董事会：“控制功能”最重要的条款 / 128
- 四、保护性条款：投资人“控制功能”中的否决权 / 130
- 五、股份兑现：对公司股东的“挟持”手段 / 134
- 六、股份回购：投资人的自保退出渠道 / 139
- 七、领售权：投资人的“强卖权” / 141
- 八、竞业禁止协议：防止“核心人员”对公司的损害 / 146
- 九、股利：投资人变形的“高利贷” / 149
- 十、VC 在投资数额上的考虑因素 / 153

 网上
热搜问答

1. 负债和所有者权益谁拥有优先清偿权? (百度知道) / 156
2. 股份回购与股票回购的区别? (百度知道) / 156
3. 股票质押式回购与股权质押的区别? (百度知道) / 157

第六章

如何跟 VC 进行融资谈判 / 158

在跟 VC 谈判时, 双方一般会晤数个小时。创业者要表现得十分健谈, 正确理解双方的关系。时刻注意哪些事情可以说, 哪些事情不能讲。要切中要害地回答对方的提问, 并且表达自己的看法, 所有谈话都应该围绕你的计划书, 充分说明你的计划书如何把方案通过扎实的行动落实为实际效果。

- 一、先跟 VC 接上头 / 159
- 二、想要融资, 你应该跟谁谈? / 162
- 三、挑选合适的谈判人员 / 164
- 四、拒绝不重要, 重要的是知道为什么 / 169
- 五、让 VC 心悦诚服的“电梯”推销术 / 171
- 六、尽职调查: VC 的“马奇诺防线” / 173
- 七、守住你的底线, 跟 VC 巧妙回旋 / 179
- 八、VC 也会挖陷阱, 你逃开了吗 / 182

 网上
热搜问答

1. 如何最大程度地说服项目“投资人”? (百度知道) / 186
2. 中小企业融资中出现的融资陷阱有哪些? (百度知道) / 187
3. 如何识别融资公司是不是骗子? (百度知道) / 187

第七章

融资成功就万事大吉? 创业才刚刚开始 / 189

大多数创业者在拿到 VC 的融资以后, 就认为自己获得了成功。开始享受生活, 招募一大批职业经理。其实, 在 VC 没有完成退出之前, 创业者就不算成功。获得了融资只是创业的开始, 这还只是万里长征的第一步。创业者需要一步一个脚印地打造自己的竞争力, 才有机会在市场竞争中获得一席之地。



- 一、“管理”投资人的 CEO / 190
- 二、虚心听取 VC 的建议，而不是接受命令 / 194
- 三、争取后续融资？先让 VC 看到好处 / 195
- 四、投资你的 VC 出现变故，你该怎么办 / 198
- 五、创业公司怎样用期权激励员工更合适 / 205



网上
热搜问答

1. 非上市公司采取股权激励有什么好处？（[百度知道](#)）/ 212
2. 为什么投资人不能参与企业的经营管理？（[百度知道](#)）/ 213

第八章 网络融资，互联网经济下的新一代 / 214

随着信息技术突飞猛进地发展，推动了互联网经济的快速崛起。互联网经济是信息网络化时代产生的一种新经济，许多交易行为也可以直接在网络上进行。对于创业者来说，网络融资提供了更为广泛、便捷的融资方式，本章将为创业者介绍关于网络融资的新经济时代。

- 一、网络循环贷：打通微小企业“快贷”之路 / 215
- 二、你我贷：依赖网络媒介的“资金红娘” / 216
- 三、人人贷：实现了“金融脱媒”的时代 / 218
- 四、e 贷在线：化繁为简更高效 / 220
- 五、善融商务：“银行系”的电商平台 / 221
- 六、易贷中国：银行的携程服务商 / 222
- 七、急急贷：最安全、便捷的网络申请贷款平台 / 227
- 八、微贷网：一站式融资平台 / 229



网上
热搜问答

1. 商业融资跟网络融资的本质区别是什么？（[百度知道](#)）/ 231
2. P2P 网贷业务具有哪些风险？（[百度知道](#)）/ 232

第九章 私募股权融资，企业财富裂变之道 / 233

中小企业较难获得银行贷款，而私募股权融资会增加所有者的权益，而不是增加债务，因此私募股权融资会加强企业的资产负债表，



提高企业的抗风险能力。很多人会觉得私募股权融资存在神秘的色彩，为何众多企业为其着迷？这中间究竟隐藏着什么秘密？现在就来一起揭开私募股权融资的神秘面纱。

- 一、凯雷投资集团：“总统俱乐部” / 234
- 二、KKR：老牌杠杆收购之王 / 235
- 三、高盛：最古老的投资机构 / 238
- 四、华平投资：第一个进军中国的投资者 / 239
- 五、软银：“网络产业的创造者” / 241
- 六、红杉资本：抓住每次机遇的传奇 / 242
- 七、弘毅投资：国企改革的参与者 / 244
- 八、君联资本：本土投资的佼佼者 / 245
- 九、私募股权融资的运作流程 / 247

问 网上 热搜问答

1. 公募基金和私募基金的主要区别是什么？
(百度知道) / 254
2. 私募股权融资与风险投资的关系？(百度知道) / 254
3. 对引资企业来说，私募股权融资有哪些好处
(百度知道) / 255

第十章 沉浮风云录，融资风险和应对 / 256

任何的融资行为都存在风险，融资风险存在于各家企业，可以分为系统性风险和非系统性风险。系统性风险与市场客观环境有关，非系统性风险是指可由企业实体自行控制和管理的风险。针对不同类型的风险，企业要采取与其相适应的应对方法，以有效地促使融资的成功。

- 一、融资如何防范机密泄露 / 257
- 二、红筹之路上企业控制权的抉择 / 262
- 三、如何应对创业股份的流失 / 266
- 四、对赌协议的 18 个致命陷阱 / 269

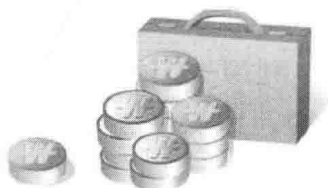
问 网上 热搜问答

1. 保护企业商业秘密的途径有哪些？(百度知道) / 275
2. 对赌协议如何进行会计和税务处理？(百度知道) / 275



第一章

融资能给企业 带来什么



资金是企业经济活动的第一推动力。企业能否获得稳定的资金来源、及时足额筹集到生产要素组合所需要的资金，对经营和发展都是至关重要的。

融资作为企业获得资金支持的最重要的途径，可以帮助企业迅速扩大规模，提升知名度，增强竞争力。为企业迅速跨入大型企业的行列增添助力。