



创业新体验丛书

创业融资

Entrepreneurship Financing

赵淑敏 主编 / 陈哲 胡金星 副主编

创业资金哪里来？

- ☆ 创业资金的来源与融资代价
- ☆ 财务计划的编制与注意事项
- ☆ 风险资本的获取与使用
- ☆ 成长资本的获取与使用
- ☆ 如何成为借钱高手
- ☆ 制定良好的财务管理制度
- ☆ 税收优惠政策与开业纳税筹划



清华大学出版社



创业新体验丛书

创业融资

Entrepreneurship Financing

赵淑敏 主编 / 陈哲 胡金星 副主编

创业资金哪里来？

- ☆ 创业资金的来源与融资代价
- ☆ 财务计划的编制与注意事项
- ☆ 风险资本的获取与使用
- ☆ 成长资本的获取与使用
- ☆ 如何成为借钱高手
- ☆ 制定良好的财务管理制度
- ☆ 税收优惠政策与开业纳税筹划

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

本书旨在让读者了解如何获取创业资金。对于多数创业者来说,资金仍然是稀缺的资源,获取资金的技能和有关知识是创业者需要学习的重要内容之一。

通过学习本书,读者能了解创业者在财务上的战略短视,了解创业资金的来源、收益与代价,制定有利的融资与财务计划,获得更高质量的外来投资,掌握资金的使用、管理及相应的知识和技能,以帮助读者创业成功!

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

创业融资/赵淑敏主编. —北京:清华大学出版社,2009.1
(创业新体验丛书)

ISBN 978-7-302-18683-0

I. 创… II. 赵… III. 企业-融资-研究 IV. F275.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第153932号

责任编辑:陈仕云 王 飞 刘伯璞

封面设计:扣 西

版式设计:李素云

责任校对:焦章英

责任印制:王秀菊

出版发行:清华大学出版社

<http://www.tup.com.cn>

社 总 机:010-62770175

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

地 址:北京清华大学学研大厦A座

邮 编:100084

邮 购:010-62786544

印 刷 者:北京市世界知识印刷厂

装 订 者:北京市密云县京文制本装订厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印 张:15 字 数:268千字

版 次:2009年1月第1版 印 次:2009年1月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:26.00元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:029415-01

丛书编委会

主 任 李业明

副主任 康思琦

刘 洁

编 委

- | | |
|-----|------------------------------|
| 严中华 | 广东科学技术职业学院经济管理学院院长、教授 |
| 李怀康 | 劳动保障部职业技能鉴定中心职业标准总监、研究员 |
| 卢汉权 | 广东珠海高科技成果产业化示范基地有限公司副董事长 |
| 黄道平 | 珠海市劳动与社会保障局助理调研员 |
| 王志渊 | 珠海市劳动与社会保障局职业培训主任 |
| 叶新斌 | 中国联通珠海分公司总经理 |
| 熊 勇 | 中国移动珠海分公司总经理 |
| 邹起明 | 中国电信珠海分公司总经理 |
| 邓坤烘 | 科技创业月刊杂志社社长 |
| 米加宁 | 哈尔滨工业大学博士生导师、教授 |
| 刘善仕 | 华南理工大学工商管理学院企业管理系主任、硕士生导师、教授 |
| 李 仲 | 广东省珠海市中小企业服务中心副主任 |
| 费景明 | 广东科学技术职业学院教务处副处长 |
| 关冬梅 | 广东科学技术职业学院经济管理学院副院长 |
| 杜海东 | 广东科学技术职业学院创业中心主任 |
| 郭小平 | 广东科学技术职业学院副教授 |
| 赵淑敏 | 广东科学技术职业学院高级审计师 |
| 王广东 | 珠海市远博管理咨询公司总经理 |

总 序

以创业带动就业，大力推动全民创业，激发社会创造活力；在全社会弘扬创业精神，加强就业观念教育，使更多劳动者成为创业者；大力倡导劳动光荣、创业光荣，大力营造自主创业、艰苦创业、和谐创业的社会风尚，构建和谐社会，实现共同富裕。这是党的十七大报告和广东省第十次党代会提出的要求。

其实，早在 1947 年，麦尔斯·梅斯（Myles Mace）教授就在哈佛大学率先开设了创业课程；从 1960 年开始，创业教育在美国各著名高校陆续展开，并随后融入到职业教育中；1989 年 12 月，联合国教科文组织正式提出“创业教育”这一概念；1998 年 1 月，联合国教科文组织发表的《21 世纪的高等教育：展望与行动世界宣言》提出：高等学校必须将创业技能和创业精神作为高等教育的基本目标。

我国高校的创业教育始于 1997 年的“清华大学创业计划大赛”；1998 年，教育部《面向 21 世纪教育振兴行动计划》提出“加强对教师和学生的创业教育”；1999 年，清华大学成立中国创业研究中心；2002 年，教育部确定清华大学、中国人民大学、黑龙江大学等 9 所高校为创业教育试点院校；2004 年，我国越来越多的普通院校开始意识到创业教育的重要性，并相继展开研究和开设课程。清华大学、上海交通大学等先后成立了“创业中心”进行创业研究与支持大学生的创业实践活动。

近几年创业教育在我国兴起和发展的主要原因有：

第一，知识爆炸式增长和经济全球化的进程，导致各行各业环境快速变化，为维持竞争优势和可持续发展，营利和非营利组织都需要更多具有创新和企业精神的专业人才。培养学生创新精神、进取精神和创造能力的创业教育应运而生。

第二，高校扩招后，大学毕业生就业形势严峻，创业成为大学生价值取向和择业的新动向。致力于增强学生自主创业、自主就业基本技能的创业教育，也因此成为我国高等教育的重要组成部分。

广东，尤其是珠江三角洲有着实施创业教育的区域优势。广东省政府部门每年都投入力量举行大学生创业大赛，推动创业教育的发展，可以说人们对创业教育的需求已十分明显。为此，部分高校编写了有关教材，然而针对高职学生和面对社会初级创业教育的系列培训教材却尚不多见。

因此，我校经济管理学院为顺应国家鼓励创新与创业政策之天时、珠三角创业文化之地利以及大学生自主创业新价值取向之人和，体现广东科学技术职业学院经济管理学院“专业我行，创业我能”的办学理念，特编写了创业新体验丛书。不仅可作为高职学生的创业教育教材，也向社会提供以本丛书为基础的创业教育和培训。

本丛书是创业领域内大量实践经验和科研成果的总结,共由《创业技能》、《创业启动》、《创业营销》、《创业融资》、《社会创业》五本书组成。其中,《创业技能》将增强读者的职业生涯规划能力、自我学习能力、数据与信息处理能力、与人沟通能力、解决问题能力、创新能力、团队建设与管理能力,这些能力将伴随读者终生,并在读者的职业生涯和创业生涯中发挥不可替代的作用;《创业启动》旨在使读者从新的视角认识创业启动,了解创办新企业必须思考的几个重要问题,并通过这些基本而重要的学习与训练,使读者的创业行动更容易成功;《创业营销》通过营销故事和感悟营销帮助读者在创业的过程中领悟营销理念,探究消费者心理,分析创业机会,调整创业策略;《创业融资》针对创业初期面临的融资难题、财务框架搭建、资金使用管理等问题,以通俗易懂的方式,帮助读者克服财务短视、制定财务计划、拓宽融资渠道、有效管理资金;《社会创业》介绍了国外社会创业最先进的理论和最佳实践,以及中国开展社会创业面临的机遇、挑战及发展战略。帮助读者了解社会创业、社会创业者、社会企业等基本概念,以及成为一个成功的社会创业者和优秀的社会企业管理者所必需的基本素质、技能及培养途径。

本丛书有别于以往传统的创业培训教材,是一套立意新颖、体系完整和编排形式独特的实用性培训教材,并将理论和实践紧密结合,以“故事、案例、知识卡片、感悟与训练”为编写模式,具有较强的可读性,相信对广大高校学生的创业教育和社会人员的创业培训具有一定的指导意义。

广东科学技术职业学院院长 **李业明**

2008年6月29日

前言

进入 21 世纪以来,财富与创业的热潮在中华大地上愈加涌动。奋斗、创业,成就人生梦想,成为当代青年人的追求。环视中外,随着科技进步和新经济的蓬勃发展,创业也更多地成为年轻人的特长:他们有梦想、有激情、有闯劲、有用之不竭的创新力和创造力,但他们缺乏经验和必要的知识与技能,而财务知识的匮乏成为限制许多人创业成功的最大短板。

创业面临的难题之一就是“启动资金”,正所谓“万事俱备、只欠东风”。经常听到一些青年朋友感叹“给我一个支点,就能撬起整个地球,可是支点在哪里呢?”于是我们看到了“一分钱难倒英雄汉”和“出师未捷身先死,常使英雄泪满襟”的唏嘘场面。

那么,创业资金从何而来,又怎样管理?

融资与财务问题是创业者需要解决的主要难题之一。作为一名创业者,可以不管财务,但绝不能不懂财务。

“万事开头难”。对于白手起家的创业者来说,大部分财务类书籍都是针对已步入正轨的企业,这些书籍对他们帮助不大,他们想知道的是第一步该如何走。本书内容共分为四单元:创业融资的认知、风险资本与成长资本、如何成为借钱高手、创业财务与纳税,正是针对创业初期普遍面临的融资难题、财务框架问题、资金管理和运营问题、纳税问题等,力求通过通俗易懂的方式,帮助激情澎湃的创业者和有志于创业的朋友走好创业第一步。

本书具有如下特点:

□ 就事说理

精选大量生动的“故事、案例”作引导,其中融汇了很多成功企业家的经典话语,通过一个个创业成功或者失败的例子,编者以“知识卡片”的方式为读者提炼出创业者必须掌握的知识和技能;融事例与知识点于一体,在学习中不知不觉地完成知识的补充和积累,更觉轻松感性。

□ 重在感悟

本书摒弃教科书式的理论论证和毋庸置疑的结论,采用朋友之间交流和建议的语气,以“非财务语言”和循循善诱的方式,引导创业者——尤其是没有财经专业背景的创业者,理解和掌握最基本、最实用的融资与财务的理念和技能,因为创业更像是一项艺术而非一项科学,并非是按照设定好的模式机械照搬就能成功的,重要的是意识、理念以及各种资源、知识和技能的综合运用。本书在每节后面都设有“感悟和训

练”环节，以期引起读者的感悟和思考。

□ 实践至上

本书每章都精心设计了创业任务，由项目和任务作为导向，使读者知道后面要讲的内容是为了完成什么任务。每章后面都精心设计了综合训练项目，通过调研、分组讨论、主题发言、项目设计等方式，有针对性地对重点内容进行训练，强化解决问题的能力，提升创业意识，积累实战经验。

本书由广东科学技术职业学院赵淑敏担任主编，广东科学技术职业学院陈哲、华东师范大学商学院胡金星担任副主编。具体分工为：第一单元创业融资的认知，由胡金星完成，第二单元风险资本与成长资本，由朱臻、陈希、赵淑敏完成，第三单元如何成为借钱高手由陈哲完成，第四单元财务与纳税，由赵淑敏完成，最后由赵淑敏对全书进行总纂、定稿。

本书的撰写始于一直致力于社会创业研究的严中华教授的倡导，在他坚定的推动下，创业新体验丛书得以及时出版。感谢他为创业教育所做出的努力。此外，李文豪老师对本书也有贡献；陈钦城、陈思聪等同学协助搜集了部分案例资料，在此一并表示感谢！本书借鉴了国内外诸多专家学者和实务工作者的成果和经验，以及财经网站的相关文章，在此谨向原创作者深表谢意！

本书初稿曾送珠海泰坦科技股份有限公司董事长李欣青先生、总裁安慰先生、珠海远方科技有限公司董事长陈江海先生审阅，他们对本书提出了很好的建议，也提供了很好的创业经验，在此表示衷心的感谢！同时也祝愿他们的事业蒸蒸日上！

由于编者水平有限且时间仓促，书中内容难免存在疏漏或不当之处，恳请读者批评指正，以便我们再版时完善。

编 者

2008年11月于珠海

目 录

第一单元 创业融资的认知.....	1
体验一 创业者的财务短视.....	2
获取信息.....	2
创业者财务短视.....	3
克服财务短视策略.....	11
体验二 创业资金来源与融资代价.....	17
创业资金的来源.....	17
创业融资成本.....	26
降低融资成本策略.....	33
体验三 融资与财务计划.....	35
财务计划的重要性.....	35
如何编制财务计划.....	38
编制财务计划应注意事项.....	46
第二单元 风险资本与成长资本.....	53
体验一 风险资本的获取与使用.....	54
大学生创业：我的第一桶金.....	54
如何选择创业项目.....	57
风险投资主体.....	59
风险投资的类型.....	63
如何吸引风险资本的眼球.....	64
怎样写创业计划书.....	68
风险资本：金矿和焦油陷阱.....	74
体验二 天使投资的获取与使用.....	77
天使投资：创业者的“婴儿奶粉”.....	77
如何得到天使投资的青睐.....	81
我烧青春你烧钱.....	83
体验三 成长资本的获取与使用.....	87

战略投资者是企业的助推器	87
二次融资	90
第三单元 如何成为借钱高手	93
体验一 借钱之前你要知道些什么	94
借钱是一种不错的融资方式	94
你可以选择的借钱方式	97
有借有还，再借不难	103
如何向银行申请办理贷款业务	106
体验二 沟通怎样与债权人保持良好的合作关系	107
与银行之间的合作	108
与担保人之间的合作	110
体验三 债务的管理	114
学会设计良好的债务结构	114
把借钱成本降到最低	118
如何监控你的债务风险	122
看看借来的钱用得怎么样	125
体验四 还能从哪里筹到钱	127
商业信用融资	127
民间借贷	129
典当	131
融资租赁	135
其他	137
第四单元 财务与纳税	141
体验一 搭建财务框架	142
学会基本的记账技能	142
找个可靠又能干的财务管家	148
财务机构如何设置	154
设计良好的财务制度	157
体验二 财务管理与控制——别做放手不管的傻瓜	161

控制好你的现金流	162
控制坏账风险, 加速资金回笼	177
加快存货周转, 让你的资产转起来	184
控制好你的成本	191
体验三 合理利用税收政策——省钱就是融资	196
你需要照章纳税	197
如何申报纳税	199
利用优惠政策, 做好开业纳税筹划	203
合理节税, 省下每一个铜板	206
附 录	211
附录 A 银行贷款流程	211
附录 B 如何进行贷款文件的准备	214
附录 C 如何申请工商银行小额信用贷款	216
附录 D 大学生创业贷款	217
附录 E 大学生创业优惠政策	218
附录 F 珠海市纳税申报须知	220
参考文献	226

第一单元

创业融资的认知

学习目标

通过本章的学习，你应当能够了解如下内容：

- ☐ 创业融资的重要性
- ☐ 创业者融资过程中的短视行为
- ☐ 创业资金的来源
- ☐ 创业融资的成本
- ☐ 财务计划的重要性
- ☐ 财务计划编制的主要内容
- ☐ 编制财务计划应注意的事项

日本创业家中田修说：有钱谁都会创业，关键在于没有钱怎么创业。
没钱创业，恐怕是绝大多数创业者的写照。

那么，怎么筹措到开业资金？

创业启动后，怎样管理资金，后续资金又怎么办？

美国在 20 世纪 80 年代曾做过一项统计，24% 的新企业在 2 年内倒闭，52% 的新企业在 4 年内倒闭，63% 的新企业在 6 年内倒闭，在倒闭的企业中近 90% 是由于经济因素和财务原因。

你意识到资金对创业的重要性了吗？你做好创业的财务准备了吗？

请先进入创业融资的认知。

体验一 创业者的财务短视

近年来，在工作之余到野外走走，已是很多上班族缓解工作压力的选择。相对于跟团旅游，自助式的户外运动以其特有的新鲜和刺激，吸引着越来越多的年轻人。目前，正规的休闲旅游用品店还不多，应该说，经营旅游用品的市场有很大前景。

【任务】假如你准备开一家户外运动品商店，写下你认为成功开业必须具备的要素条件或步骤，做出一份投资预算。

【目的】了解创业必备的要素，树立财务和资金理念。

【要求】进行市场调研，尽可能地获得翔实信息以利于编制预算。



获取信息

在市场经济中，成立一个企业需要有注册资本、需要缴纳注册费用、需要购买设备、需要招聘员工等，这一切都离不开资金的支持；而运营一个企业更是需要有源源不断的资金支持。资金是企业的“血液”，是企业最基本的要素之一。创业者进行创业活动更是如此。但是，这一简单道理在实践中却往往被遗忘。创业者要么忽视融资，要么面对融资困难而束手无策，要么融到资金后不知如何有效地进行使用和管理，这些缺乏远见的行为直接引起资金链的断裂，并最终导致创业的失败。

故事/案例 1

在第二次世界大战期间，宾夕法尼亚大学的普雷斯波·艾克特和约翰·莫奇带领一个小组从事计算机研制工作。1946 年，他们开发出了第一台具有工作用途的计算

机,紧接着成立了艾克特—莫奇公司,将计算机商业化,并在1948年将它推向市场,这比IBM公司的第一台商用计算机整整早了6年。但由于艾克特—莫奇公司承担不了庞大的研究开发费用,缺乏财务资源的支持,最终被其他公司所兼并。

这是一个典型的创业企业因缺乏资金支持而导致创业失败的案例。

根据我国学者郁义鸿给创业下的定义,“创业是一个发现机会和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务,实现其潜在价值的过程”。创业不是一次偶尔为之的即兴行为,而是具有从创业动机产生、创业机会识别、创业组织设立、企业成长及创业收获的过程。这个过程都离不开资金的支持。根据美国1981—1985年间的统计资料,平均每个新兴高科技企业在其创始的最初5年之内,大约需要200万~1000万美元的启动资金,而10年后,这个数字又增长了一倍。可见,资金是创业企业创立、发展与壮大所必备的战略资源之一。任何一位创业者都必须站在战略制高点来理解资金对创业的战略意义,并扎实地做好创业融资工作,才能避免重蹈覆辙,促进创业活动的顺利开展。

知识卡片 1

1. 构成一个企业的四大生产要素:技术、资本、人力和企业家。
2. 企业发展周期:种子期、起步期、成长期和成熟期。
3. 创业风险主要包括技术风险、市场风险、资本风险和管理风险。
4. 创业过程是一个整合资源进行创新的过程,如果缺乏资金等关键资源的支持,任何优秀的项目或好的市场机会都难以把握,导致创业的失败。
5. 资金规模是影响创业成功的一个很重要的因素。从创业之初到创业成功一般会经历一段较长的时间,在这个过程中存在着较多的不确定性,需要有相应资金的支持。而创业者个人或团队所拥有的财务资源有限,难以支撑创业的顺利开展,因此更需要有持续不断的融资,保证一定的资金规模。
6. 总之,资金是创业企业基本构成要素之一,融资是创业者的一个重要工作内容,融资规模与融资结构都会影响到创业的成功。



创业者财务短视

短视的意思是缺乏远见,创业者在创业过程中,方方面面都可能存在着短视行为,如研发过程中注重技术的完善而忽略市场需求所引起的短视行为;生产过程中只注重生产成本而忽视质量的短视行为;营销过程中只注重产品本身而忽略消费者需求的营

销近视症等。即使在某一个专业领域，短视行为也是非常多见的。

从创业失败的案例中，我们可以找到许多在创业融资与投资等财务方面缺乏远见而引起创业失败的案例。分析这些案例可以更好地帮助创业者在创业融资与投资过程中少走一些弯路，提高创业的成功率。

故事/案例 2

1967 年出生的林峰在本科毕业后进入国家机关工作，1994 年初，他辞职进入一家食品机械公司做销售代表，凭借着自己的勤奋和努力，几年后被公司提升到销售经理的位置，林峰在业内也渐渐有了些名气。

林峰期望能够创立自己的企业，做出一番大事，他与几位志同道合的朋友经过磋商，决定做烧烤机。这样的决定，首先是考虑到资金总量问题，几个朋友的资金加起来也就 300 万元左右，若做林峰最熟悉的食物机械产品，没有三五千万元的资金，摊子都铺不起来；其次，随着人们生活水平的提高和中韩经贸往来的增加，烧烤店的生意红火，烧烤机的需求量较大。经过林峰的测算，投资生产烧烤机 300 万元是能够运转企业的。一切都策划设计好后，林峰于 2003 年 9 月辞职。

辞职后的林峰马不停蹄地筹备烧烤机的生产，租赁了厂房，成立了公司，资金也基本募集到位，他希望产品赶在元旦前上市。林峰出资额较多，而且是全职投入企业，自然出任法人代表。

然而，事情并不像林峰想象的那么简单，首先是在产品设计生产过程中遇到了诸多难题，由于对餐饮机械行业的产品管理规则不太熟悉，走了许多弯路，耽误了很多时间。另外，环保专利产品的申报工作也非常麻烦，虽然样机生产出来了，但环保专利、产品批号等都批不下来，原计划年底回笼资金的愿望成了泡影。林峰等人加紧公关措施，跑产品专利、申请产品批号，等到这些批下来已经是 2004 年 7 月了。

第一批共 300 台产品生产出来是 2004 年 9 月。林峰召开了隆重的新产品发布会，希望对内鼓舞士气，对外制造声势，以利于市场推广，然而效果非常有限，几乎没有媒体跟踪支持，许多朋友和媒体当天只是来捧了个场。接下来的市场销售更是不顺畅，由于是新产品，许多客户根本不认，最多答应可以留下来免费试用。由于销售不畅，销售人员情绪低落，队伍很不稳定。于是林峰加大了第一批产品的提成力度，连续两三次提高产品销售提成后，公司留下的收入还不够产品的制造成本，但为了打开市场，只能是先赔本销售了。终于，产品于 10 月下旬卖出去 12 台，是一家新投资创业的烧烤店，由于对方资金紧张，只支付了 60% 的款项，余下的产品货款商量好在开张后支付。

这家烧烤店开业当天，请了销售部经理和林峰去捧场品尝，然而第二天销售部经理就接到烧烤店老板的投诉，列举了烧烤机的四大问题，食客投诉比较多，影响了它

们的生意，林峰赶紧派人去现场察看，有些机械故障可以维修，但有些根本是设计的问题，确实不方便食客就餐使用，甚至影响到客人的安全。虽然几经协调和道歉，烧烤店仍不依不饶，最终以抵消余款了事。

新的产品设计很快出来了，样机也出来了，然而新的问题又出现了，原来筹集的300万元此时基本用尽，预留的30万元的预备金也都用完了，第一批赊欠的原材料钢板钱还没有还，临近年底，对方的销售老总找上门来要款了。

资金紧张引发了一系列问题，首先是员工的工资发不出来，林峰开始拖欠员工工资，不仅如此，原来答应销售人员的外勤通信补助、交通补助也都不能兑现，销售代表不仅领不到工资，自己还得贴交通费和通信费用，甚至包括请客户吃饭的费用。

问题还远不止这些，按照协议，2005年上半年的房租该付了，这是一笔不小的数目，大约16万元左右，还有水电费和管理部门的费用。临近年底，有些关系需要打点，也需要费用。越是这时，企业内部的管理问题越多，几乎所有的规章制度都失效了，林峰急得如热锅上的蚂蚁。

于是，林峰把其他3个股东叫到一块开会商量对策，最后决定按比例再投入一笔资金，共计50万元，这次林峰几乎把家底儿全掏出来了。50万元真是杯水车薪，除了必须交的房租，日常水电费及其他办公开支外，也就剩下30多万元。临近春节年关，再把拖欠员工的工资发了60%，余下只有十五六万元。那位钢材公司的销售老总听说林峰有了钱，立即上门来要账，软磨硬泡就是不走，最后林峰实在是没办法，给他开了一张2万多元的支票，其实这只是欠款20多万元的零头。

林峰非常清楚，剩下的10多万元过春节后不要说开展生产，就连维持日常的公司运营都支持不了一个月，所以春节期间又召集几位股东商量对策，其中有两位股东明确表示不能再继续投资了，也投不起了，林峰清楚自己也投不起了，只有融资这条路了。于是大家商量了一个大致的融资办法，分头找投资商。

春节过后，正常报到上班的员工不到一半，林峰也想动员员工出点资金，算股份也行，算借债还息也行，私下与几位核心骨干沟通，明确表示不行的就有好几位，说考虑考虑或回家商量商量的也有几位。至此，林峰明白这条道行不通。到3月初，员工陆续都走了，只剩两位财务人员，办公室的一位职员和两位看门的库管员，其他两位核心人员也都是三天打鱼两天晒网。

林峰尽量压缩开支，整天四处跑着或打电话融资，谈了很多，除了吃饭花了不少钱外，几乎没有任何成效。期间也尝试着能否代销点自己熟悉的产品，度过难关，但余下的现金不足以支撑他做经销代理。他也曾想试着做销售代表卖些产品，但多年的老总经历，真到卖产品又担心拉不开面子，况且做销售代表挣的提成也根本支撑不了公司的日常开支。

在融资没什么希望的情况下，他和几位股东通了电话，商量着干脆把公司卖掉。最初有人有意向以 150 万元全盘接收，不承担债务，但几位股东商量几个来回都没有取得一致意见。一星期后，买主不干了。过了两个星期，几位股东都知道不是那么好卖的，而且新的债务不断生成，干脆最后委托给林峰全权处理，卖多少都行。然而真正下决心处理的时候反而找不到买家了。在朋友圈中卖，在网上卖，也有人打听的，但价码非常低，比如出 20 万元、出 10 万元的，真正一谈，又都变卦了。最后林峰给几位股东通了电话，开了一个散伙会。大家决定申请破产，不再参加年检了，让林峰随便处理，大家也不分钱了。

林峰的创业梦想就此烟消云散。

从这个案例中我们不难看出，忽视财务融资规划，对创业过程需要多少资金、成本收益如何，后续资金如何筹集等重大财务事项，没有一个清晰的规划，导致步步被动。这是创业者财务短视的表现之一。

案例来源：成功领袖网，<http://www.21cbpc.com/cgcyz/200611/1479.html>

知识卡片 2

1. 财务资源是公司正常经营所必需的资源。创业企业更是如此。
2. 创业过程是一个长期的过程，创业者自身的启动资金很难满足创业发展的需要，因此，创业者及创业企业应有一个融资计划或规划以指导企业的融资行为，确保创业企业的发展能够得到源源不断的资金支持。
3. 反之，如果过多关注创业项目本身而忽视了融资工作，易犯财务短视行为，即使是再好的项目，也会由于市场不确定性带来毁灭性的打击。

故事/案例 3

奥文（Owen）酷爱编程，在大学期间，他研究开发了一套语音识别软件，能够较为准确地识别人的发音，最主要的是他的软件小，占用电脑的资源也不多。奥文本可以将软件卖给一家著名的软件公司，但最后他毅然选择了自己创业。奥文结识的一位风险投资商愿意投资 100 万美元，同时要求拥有 30% 的股权。正在奥文犹豫不决的时候，另一位投资商愿意出 50 万美元，只要求拥有 10% 的股权。经过权衡后，奥文选择了后者，他认为，如果公司有了发展，另外 20% 的股份价值肯定超过 50 万美元。但是，事情的发展并不像他想象的那样简单，公司很快就用完了投资的 50 万美元。尽管公司运行良好，但奥文很难在短时间内找到投资的合作者，公司不得不在两个月后解体。奥文常常想，要是再有 50 万美元该多好呀！