

盛世新管理书架
SS New Management Bookshelf

FINANCING MASTER
不可不知的融资知识

融资大师 密训

中小微企业老板融资密码

周高华◎著

揭秘融资背后那些故事
提供企业转型终极方案

解决企业融资核心难题
传统企业老板必备秘籍

 中国工信出版集团

 人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

FINANCING MASTER
不可不知的融资知识

融资大师 密训

中小微企业老板融资密码

周高华◎著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

融资大师密训：中小微企业老板融资密码 / 周高华
著. — 北京：人民邮电出版社，2017.4
(盛世新管理书架)
ISBN 978-7-115-44729-6

I. ①融… II. ①周… III. ①中小企业—企业融资—
研究—中国 IV. ①F279.243

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第326732号

内 容 提 要

本书以融资行为和信用体系为核心，强调信用的宝贵价值，为读者送上信贷融资的“干货”，列举出融资者必须奉行的原则，分析融资和风险之间的重要联系，从条件、平台入手分析上市融资，剖析互联网融资和民间融资，深入浅出地帮助读者看清项目融资的真实操作方式，并对融资财务预测、估值和风险控制等共性问题进行回答。本书适合企业投资人与股东、董事长、总裁、总经理等企业高层决策管理者，以及企业战略规划总监、财务总监等相关企业部门负责人阅读。

-
- ◆ 著 周高华
 - 责任编辑 冯 欣
 - 责任印制 彭志环
 - ◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号
 - 邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn
 - 网址 http://www.ptpress.com.cn
 - 大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷
 - ◆ 开本：700×1000 1/16 彩插：2
 - 印张：16 2017年4月第1版
 - 字数：237千字 2017年4月河北第1次印刷
-

定价：49.80 元

读者服务热线：(010)81055488 印装质量热线：(010)81055316
反盗版热线：(010)81055315

序 言

融资轻而易举

2016年，无论身处陆家嘴金融大厦的顶楼向高处眺望的高端金融人士，还是俯首忙碌的企业主，都有这样明显的感受：今日市场，资本为王的时代已然来临！因此，要想在这样的市场中生存并发展，融资就显得极为重要。

众所周知，以体制改革和技术创新为特征的前两次财富革命影响了神州大地，而以资产流动为核心驱动力的第三次财富革命，其革新力度之大、渗透力度之强，更是令人感同身受。纵观历史上大国的崛起经验，资本市场的运行发挥着不可替代的核心作用，而具体到某个企业、某个商户甚至某个人的成功经验上，融资成功也是不可或缺的重要环节。

资本如此重要，但在一定时期内，市场资本总量却是一定的。怎样以最普通的身份参与到资本蛋糕的分享中，轻松获得足以助推企业腾飞的动力？这个问题，常常困扰着众多企业家与创业者。殊不知，只要掌握了得当的方法，融资真的会变得轻而易举！

1997年，当我毅然踏出象牙塔的大门，从受人羡慕的高校教师转变为普通的职业推销员开始，就每每沉浸在对资本流动规律的思考和探求中。我相信，在看似纷纭杂乱的市场竞争表象之下，必然有一只看不见的手左右着每家企业的兴旺盛衰。我在探索和研究中发现，资本背后其实是信用在支撑运转！我对融资方法体系进行孜孜以求的研究，无论是担任企业营销培训讲师，还是出任全国卡友总会会长，或者是为多家高校进行客座讲学时，总是抓住一切机会去搜集案例、了解现象，继而亲身实践、触摸本质，直到探微索隐，发掘资本流动背后的秘密。

2014年，我出任北京七加一财富顾问有限公司董事长兼总裁，带领着这个成熟而充满激情的团队，专注为企业家进行信用投融资、股权融资、众筹融资、交易所融资，打造“好项目对接好资本”的平台，实现企业和家庭的自动盈利收入。正是在这个过程中，多年来浸润于我心智中的思考经验，终于一朝突破，让我找到了资本流动的终极密码：资本不会凭空而来，它永远青睐信用！你可以没有钱，也可以没有资源，只要你有超凡的信用，资本就会为你张开热情的双臂！融资也并不是几套方法就能够彻底掌握的，它的背后有着自然大道！

我知道，市场上还有很多企业家和个人融资困难，不得法，还在融资的路上苦苦探索。所以，我愿意将多年来融资的经验和心得分享给更多的人，于是这本书就诞生了。

本书以融资行为和信用体系为核心：第1章开宗明义，强调信用的宝贵价值；第2章从具体模式入手，为读者送上信贷融资的“干货”；第3章谈论融资之道，列举出4条融资者必须奉行的原则；第4章论述平衡需求，分析融资和风险之间的重要联系；第5章分析上市融资，从条件、平台入手提供帮助；第6章阐述互联网融资，将这一新生事物带到读者面前；第7章剖析民间融资，揭开长期笼罩在这一融资方式上的神秘面纱；第8章解释项目融资，深入浅出地帮助读者看清项目融资的真实操作方式；第9章和第10章则重点对融资财务预测、估值和风险控制等共性问题进行回答。

尤其值得向读者介绍的是，本书从第11章到第13章，突破了对融资具体方式的解读，而是从“智”和“道”两方面看待融资行为和信用积累之间的关系，站在企业战略发展决策和执行的角度的角度，将融资方法对企业的影响一一剖开解析，脉络清楚，层次分明，能够开启新的思路和眼光。

资本的力量永远是令人敬畏的，虽然在探索的道路上我取得了些许成就，为上百家企业成功进行了融资咨询。但我相信，伴随着中国在新世纪的崛起，我和公司将感受到更多动力，怀揣更多梦想，同众多企业客户携起手来，奔跑、跨越，实现每一个人心中的财富愿景！



信 无信用不融资

第 1 章 信用即财富，要善于打造信用 // 3

- 1.1 信用即财富，信用最珍贵 // 4
- 1.2 财商觉醒时代，信用不破产你就拥有天下 // 7
- 1.3 如何打造超强信用，实现融资不求人 // 9

第 2 章 信融天下，一举多得的信贷融资 // 15

- 2.1 信用卡融资技巧 // 16
 - 2.1.1 积累和提升信用，增加备用金 // 16
 - 2.1.2 珍惜信誉，成为银行优质客户 // 20
 - 2.1.3 整合资源，打造更大额度 // 23
- 2.2 商业信用融资模式 // 26
 - 2.2.1 不抵押、不担保，灵活融资 // 26
 - 2.2.2 关系融资，企业家之间的信用融资 // 30
 - 2.2.3 增加业务往来，融资先融心 // 34

融 去哪儿融资

第 3 章 融资有道，轻而易举 // 39

- 3.1 如何建立优质信用系统 // 40
- 3.2 选择最佳融资机会 // 42
- 3.3 制定最佳融资期限 // 44
- 3.4 合理保持企业的控制权 // 47
- 3.5 选择最佳的融资方式及资本结构 // 51

3.6 积极打造企业信用系统 // 54

第4章 平衡需求，初创型公司最爱的风险融资 // 57

4.1 如何做好融资商业计划 // 58

4.1.1 特点：公司特点介绍 // 58

4.1.2 重点：什么样的产品，什么样的服务 // 61

4.1.3 要点：市场、客户、需求一个不能少 // 63

4.1.4 亮点：团队要吸引人 // 67

4.1.5 关键点：财务分析不能马虎 // 70

4.2 如何与VC做融资谈判 // 72

4.2.1 阐述项目时的四大要素 // 72

4.2.2 抓住融资谈判的三大重点 // 75

4.2.3 做好融资演示文件 // 78

4.2.4 回答VC提问的技巧 // 81

4.2.5 坚守谈判底线，哪怕被拒绝 // 83

第5章 资金开源，稳定可靠的上市融资 // 87

5.1 能不能上市融资得看条件 // 88

5.1.1 上市融资得够条件 // 88

5.1.2 上市融资是一把双刃剑 // 91

5.1.3 做好财务制度设计，别得了资金丢了公司 // 94

5.1.4 上市融资与再融资 // 97

5.2 上市融资要选好平台 // 99

5.2.1 主板市场：门槛颇高，上市不易 // 99

5.2.2 创业板：中小公司上市的摇篮 // 103

5.2.3 新三板：为小微公司量身定做 // 105

5.2.4 香港证券市场：红筹股还是H股 // 109

5.2.5 境外证券市场：全世界的钱都能拿来用 // 112

第6章 势不可当，快捷方便的互联网融资 // 115

6.1 互联网融资的玩法 // 116

6.1.1 如何选择合适的网贷平台 // 116

6.1.2 打造网贷信用 // 120



6.1.3	网贷的风险控制	// 122
6.2	电商贷款：信用的力量	// 125
6.2.1	无抵押的阿里小贷怎么玩	// 125
6.2.2	淘宝店铺的融资策略	// 128
6.3	众筹融资	// 131
6.3.1	众筹融资，模式和平台很重要	// 131
6.3.2	如何做好融资计划	// 133
6.3.3	推广众筹项目，做好风控	// 136
第 7 章	灵活多元，渐趋理性的民间金融	// 139
7.1	神秘的民间金融	// 140
7.1.1	民间金融的 4 种形式	// 140
7.1.2	民间资本青睐哪些行业	// 143
7.1.3	区别一般借贷与高利贷	// 145
7.2	民间融资的策略及风险	// 147
7.2.1	量力而行，选择合适的融资方式	// 147
7.2.2	严守规定，界清民间借贷与非法集资	// 149
7.2.3	诚信为本，公司要坚守融资信用	// 151
第 8 章	画饼赊账，打动人心的项目融资	// 155
8.1	认清项目融资，扬长避短	// 156
8.1.1	你的项目适合项目融资吗	// 156
8.1.2	融资前先明白利弊	// 158
8.1.3	项目融资应该这样做	// 161
8.2	项目融资的主要类型	// 164
8.2.1	融资租赁	// 164
8.2.2	BOT 融资	// 166
8.2.3	ABS 融资	// 169
8.2.4	境外基金融资	// 171
第 9 章	融资中的财务预测和估值	// 175
9.1	没有估值就没有融资	// 176
9.2	财务预测追求实用	// 179

9.3 公司估值的方法与策略 // 181

9.4 珍惜信用，防止信用污点 // 183

第 10 章 懂风险，才懂融资 // 187

10.1 不要因为融资丢掉了整个公司 // 188

10.2 融资成功前别泄露了商业机密 // 190

10.3 与 VC 谈判懂得合理设置期权池 // 193

10.4 严防投资协议中的陷阱 // 195

智 融资融智慧

第 11 章 当你融资时，你到底在融什么 // 201

11.1 资金：融到金钱只是一时之举 // 202

11.2 资产：资产是融资的初级阶段和工具 // 205

11.3 人脉：融资要融人脉，融人心，融智慧 // 208

11.4 信用：融资的核心是融信、融德 // 212

11.5 天下：融得天下万物，则金钱自来 // 215

第 12 章 空手套狼，大智慧的资源整合融资 // 221

12.1 打破错觉，融资是艺术 // 222

12.2 融资靠智慧，要打造融资智慧 // 225

12.3 真正的企业家首先是个金融人 // 228

12.4 资源整合，能融万物 // 230

道 融物融天下

第 13 章 厚德载物，融得天下 // 237

13.1 心：心怀天下，财富自来 // 238

13.2 信：信用即生命，有信用才有天下 // 241

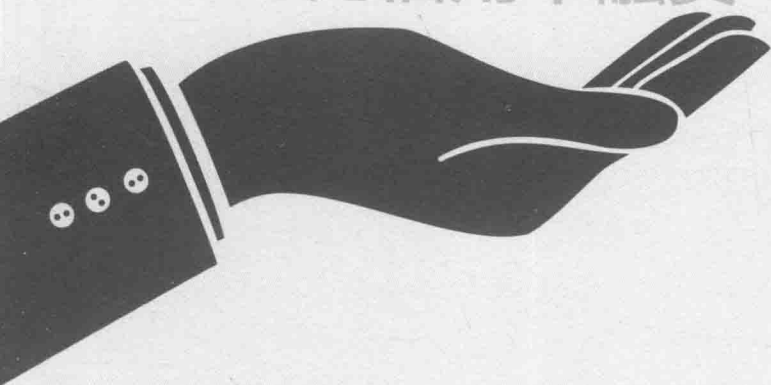
13.3 行：融资非空想，成功靠行动 // 244

13.4 性：淡泊心性，厚德载物，天下自得 // 246





无信用不融资





CHAPTER
第1章

信用即财富，要善于打造信用



1.1 信用即财富，信用最珍贵

不可否认，个人的工作能力、背景特点、行业差距、地域区别等，都是影响事业成功的因素，但信用的价值在其中显得更加重要，信用正是这个时代最珍贵的财富！财富不会凭空而来，想要获得超越他人的财富，必须先打造自身足以超越他人的信用。

个人信用价值之所以珍贵是由信用本质所决定的。广义上的信用是指社会规范下伦理道德上的信用，指一个人如何通过信守诺言加以行动来获得他人信任；狭义上的信用主要产生在借贷的关系上，即能够在一段限定时间内借入一笔钱的预期。

这样的预期，其实际高低是相当重要的。不妨设想，一个人在朋友和银行眼中拥有 100 万元的信用，另一个人只有 1 万元的信用。当某个市场机会来临，需要 90 万元资金启动一个项目，前者即使手中只有 1 万元资金，也能迅速通过信用融资开始项目，最终获得利润。反观后者，即使手中有 50 万元资金，也依然无法获得足够的“输血”，只能白白错过机会。

这说明，个人信用就是你的支付能力，用更加通俗的语言来描述，即



你能够从社会中借到多少钱。借方可能是银行，可能是金融机构，也可能只是普通个人，但信用反映了他们对你的综合评价。一个资产很少的人如果想快速打造自己的财富和事业，就必须获得良好的评价，进而让信用成为自己无可比拟的重要资本。只有你的信用不断提高，得以最大化，你才会在命运改变的转折点一举抓住机会。

反之，一个人如果不能意识到信用的宝贵，不仅无法实现事业的成功，甚至可能难以实现个人理财的目标。不仅是个人，现代国家金融经济发展，也同样离不开完备的国家征信系统。

客观地看，中国传统的信用文化体系，在今天已暴露其缺陷。这种信用文化源于小农和自然经济，属于人伦道德文化，它存在明显身份依附的特殊色彩，强调以血缘关系、地域关系、情感关系为基础。这种文化将信用看作单纯的道德和义务，而没有看作个人或集体所应享受的财富，也不受法律的约束。这种信用价值观，在新的社会形态下，将导致原有根基的动摇，进而难以承担经济发展的重任。

正因如此，建设健康、科学和全面的国家征信体系已迫在眉睫。中共十八大报告首次将诚信纳入社会主义核心价值观体系，十八届三中全会则强调要建立健全社会征信体系，十八届五中全会提出要加强社会诚信建设。

目前，中国的社会征信体系是由国家发展和改革委员会、中国人民银行牵头，采取部际联席会议方式，“金融信用信息基础数据库”已经实现全国联网，共有 8.57 亿自然人和 1969 万户企业建立了信用档案，成为世界上规模最大的国家征信系统，平均每天企业和个人查询数量高达 140 万次。

可以预见，在不久的将来，中国即将建立和形成全国通用的，能够对个人和企业做出公正客观信用评价的体系。通过国家征信体系的建设，社会信用环境将得到充分改善，人与人、人与金融机构之间的接触将以征信机构提供的信用信息为基础，而全社会的信用意识也将得到建立和加强。

在这样的大环境下，个人的征信报告质量如何就显得越来越重要。

要知道，在现代社会中，公民或企业信用的高低不是个人说了算的，而是由银行来评定的。正如普通人不可能随便将钱借给陌生人一样，银行等机构在批准你的借款申请之前，需要了解你的信用状态，而个人征信报告正是对每个人的信用历史客观、公正的记录。

在个人征信报告中，包括一个人向商业银行等金融机构借款的笔数、金额和还款情况，其中还包括个人拥有的信用卡张数、授信额度、授用情况和还款情况。个人征信报告是由中国人民银行征信中心负责提供的，其信息来自曾经向个人提供过贷款或发放过信用卡的商业银行，以及电信等提供先消费后付款服务的公用事业单位、税务等行政执法部门和法院，足以覆盖一个人的所有日常经济活动。

利用个人征信报告，商业银行能够查询你的个人信用信息，而查询结果将在很大程度上决定商业银行是否同意你的相关申请，其中包括个人贷款申请、审核个人贷记卡、准贷记卡申请和作为担保人的申请。

这说明个人征信报告在融资过程中起到了关键的作用。虽然每个人在法律上是平等的，但在银行眼中，每个人却有着不同的信用“成绩”，“成绩”优秀的人，足以拿到更高的信用评价，轻松融资几十万元、上百万元，而“成绩”不佳的人，融资成功的可能性很小。

个人征信报告虽然如此重要，但是大多数人目前依然对此知之甚少。人们很容易忽视信用这笔看不见的财富，不去主动提高和维护，甚至还有人产生认识上的误区，认为自己只要从来向银行借钱，就会保持很高的信用。事实恰恰相反，从来向银行借钱的人，往往信用很低，因为银行从来没有和你打过交道，你的信用历史只能是一片空白而不被信任。

现代生活中的每个人，都应该充分意识到信用的价值，良性使用信用，不断升级信用系统，将信用最大化。有了这样的财富气质，你才能坐拥成功的事业，引领自己获得改变人生的动力与空间，走向财商觉醒的美好时代！





1.2 财商觉醒时代，信用不破产你就拥有天下

人人都希望自己拥有更多财富，但社会财富的分配过程自有其规律，无论从社会学来看，还是从经济学层面来看，“财商”的高低都是引导财富分配方向的重要标杆。只有拥有良好的财商，才有走向财务自由状态的可能。

财务自由，来自于西方投资理财中“Financial Freedom”的概念，即个人已经无需为生活消费而努力、为金钱收入而工作。在这样的状态下，个人投资的资产所产生的被动收入，要超过其日常生活开支。这样的状态，理应是个人追求事业或投资理财的重要目标。

追求财务自由，并不意味着盲目拜金，而是每个人获取幸福的必由之路。身处商业社会中，每个人都不可能绝对自由，财务能力恰恰是对个人人身自由的最大约束。

那么，每个人应该如何实现财务自由呢？离不开个人资产性收入的提升。

所谓资产性收入，是指依靠资产而不是靠劳动所获取的收入，其中主要包括投资收益、股票股息、地租房租、银行存款利息、债券债息、技术转让费等非劳动性收入。

诚然，只有很少的人才能生来就拥有这些资产并获得收益，但更多的人无需气馁，他们完全能够通过多渠道的融资、严格的风险控制和准确的投资计划，实现自己的资产增值，进而走向全面财务自由。如果将资产增值看作“一个中心”，那么围绕其所必须坚持的“两个基本点”，分别是长期稳定的现金流和个人信用的最大化，这两者是息息相关、不可分割的：越是拥有强大现金流的人，其信用就越是会被提升；反之，信用越高的人，就越是能从银行获得更多现金流。

由此可见，实现财务自由的过程，开始于你对个人信用的打造和对市场信息的了解，发端于通过信用获得现金，成功于对资产的灵活配置获取

增值。当你成功做到这些，你的财商也终于开始从灵魂深处得以觉醒。

财商并非是虚无缥缈的。在现代社会中，财商是和智商、情商并列的三大重要个人素质。每个人都拥有财商，但许多人都未能认识其重要性。财商意味着个人对财富加以认识、创造和管理的能力。其中既有正确认识财富的能力，也有正确应用财富的能力。

财商的概念，最早起源于犹太人的教育观。犹太人善于开发个人的信用并进行投资理财，这个民族在商业上的精明几乎举世皆知。但他们所取得的成绩并非只是来自天赋，其中更多来自于青少年时期的教育。

在犹太人的财商教育中，有着与信用意识息息相关的内容。犹太人会在孩子遇到财务窘境的时候，选择“借钱”给他们，而当零花钱提前用完需要预支的时候，让他们提前拿到下一笔零花钱。但他们会当着孩子的面从中拿走10%或20%，以此对他们的借款加以分期扣除。这样，孩子从小就会明白个人信用的重要性，并持之以恒地培养自己正确的行为方式。

必须承认，目前众多普通人，之所以经常产生个人理财上的困惑，正是由于历史的原因，在青少年时缺失了类似的财商教育。

第一，想要提高财商，就要具备强大的学习能力。当你有了个人的职业、社交和人际关系基础时，要强调对财商的主动关注和学习，正如同那句简单直白的概括——“你不理财，财不理你”，同样，你不去提升财商，财商也不会帮助你实现个人价值的提升。

第二，想要提高财商，还要有充分的专注力。从理财的角度来看，人分为两类，一类是主动参与投资理财的，另一类则是不参与的。后者往往认为投资理财、管理信用等行为都是有钱人做的事情，他们自己一味放大其中风险，或只需关注自己的工作。相反，前者会积极关注所有同金融有关的事情，时刻注意自己的信用变化，花钱学习各种理财投资知识。两种不同的关注点就会打造出两种层次的个人信用，建立起不同数量的现金流渠道。

第三，想要提高财商，还要多善于借用外力。理财或许是你并不熟悉的领域，但你可以向专业人士学习。确定好自己想要了解和学习的主题，然后