



新开小公司必读
HANDBOOK FOR
NEWLY-OPENED COMPANY

小公司

姜雪◎主编

筹钱必读

——轻松融资42招

- ◆轻松掌握小公司筹钱技巧
- ◆成为小公司融资实战赢家
- ◆小公司缺钱怎么办
- ◆42种方法遂你愿



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS



新开小公司必读
HANDBOOK FOR
NEWLY-OPENED COMPANY

小公司

姜雪◎主编

筹钱必读

——轻松融资42招

- ◆轻松掌握小公司筹钱技巧
- ◆成为小公司融资实战赢家
- ◆小公司缺钱怎么办
- ◆42种方法遂你愿

XIAOGONGSI
CHOUQIAN
BIDU



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

策划编辑：王 静 胡小英 于建廷

责任编辑：王 静 胡小英

封面设计：彩多设计室

图书在版编目 (CIP) 数据

小公司筹钱必读/厉永宁, 周盈, 沈竹石编著. —北京:
中华工商联合出版社, 2007. 1

(小公司必读丛书/姜雪主编)

ISBN 978-7-80193-526-7

I. 小... II. ①厉…②周…③沈… III. 公司-融资-基
本知识 IV. F276. 6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 164766 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编: 100027 电话: 64153909

网址: www.chgslcbs.cn

北京国防印刷厂印刷

新华书店总经销

710 × 1020 毫米 1/16 印张: 13.25 160 千字

2007 年 2 月第 1 版 2007 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80193 - 526 - 7/F · 201

总定价: 39.60 元

出版说明

作为全国工商联的直属专业出版社，中华工商联合出版社充分发挥自身优势，针对中小企业创业发展热潮，实施“小公司产品系列项目计划”。

根据不同创业发展阶段、行业经营差别的实际情况，共推出4个系列，包含近40个产品，以满足小公司不同发展阶段、不同行业管理者的使用需求。这些图书均由小公司的实际管理者做顾问、由具有丰富从业经验的小公司专家编写。

出版社根据不同产品系列特点，成立由资深专业编辑、一流设计师组成的专项项目组，形成读者访谈、项目策划、编辑组稿一条龙服务。

《新开小公司必读》已成为实用先进、影响深远的标志性读物。在此基础上，项目组在出版社领导和发行部的大力支持下，从读者访谈开始，在大量的市场调查基础上，对读者需求和图书市场进行充分调研和细分，因地制宜开发了小公司系列产品，并不断修改、完善。我们期待着小公司系列图书能为不同管理需求、不同行业、不同层次的小公司、小业主提供最佳的学习工具。

前 言

在商场多年的摸爬滚打，使我们越来越体会到资金之于企业，就像食物对于一个人一样重要、汽油对于一台机器一样不可或缺，尤其对于那些胸怀理想的创业者、刚刚起步或准备谋求扩张的小公司来说，资金更是弥足珍贵。

有了资金，企业可以正常运转，可以扩大再生产，可以跃上一个更高的层次；相反，如果缺少了资金，可能进不了原材料，也可能生产下马、产品无法按时交付，更主要的是人心会涣散，一切都会运转不灵，最终导致企业不得不“各领风骚三两年”，很快就“城头变换大王旗”。这也是中国的小公司平均寿命仅有 2.9 年的直接根源，在中国每年都有 30% 左右的小公司关门倒闭，在企业倒闭的众多原因中，62% 是由于资金问题得不到有效的解决！

但是，为了突破资金的瓶颈，小公司什么时候该筹资，什么阶段利用什么招法筹集资金又是非常关键的。比如，有的是光指着银行一棵大树，守株待兔，最后等得花儿都谢了，也还是两手空空，错过了最佳筹资时机；有的是乱捕蚂蚱，东一下西一下，所得资金少之又少，当然难解急需之渴；有的是不管不顾，对融资手段不求甚解，资金弄来了，成本也上去了，结果是资金融来之时，也是企业吃紧之时……

另外，就筹资的渠道与手段而言，也各有其特性，有的在带来资金的时候还能够带来良好的声誉；有的在融资的过程中能够密切合作加深友谊，无形中拓宽发展空间；有的则需要小心谨慎，

小公司 筹钱必读

弄不好就会伤害投资方，最终不光合作不愉快，朋友没得做，自己也弄得人不人鬼不鬼；有的可以多用、经常使用，且越用越灵；有的只可以使用一次，不可轻易示人……

想想，对于小公司的筹资，就如同一个人习武练功一样，得到要领者，一招一式驾轻就熟，如鱼得水；不得要领者，云里雾里，摸不着边际……本着这样的想法，我们经过多年的研究与实践，终于编撰了这部旨在把那些创业者“扶上马”、把那些小公司再“送一程”的融资实战招法，考虑到创业者与小公司的实际情况，42招招招力求简单易懂，不用死记硬背、不用苦苦求索，一拳一脚，看过就会，而且力求管用。

为了方便创业者、小公司主，在成书的过程中，我们力求把这些融资方法讲述得形象、直白，根据企业发展时段具体分析，寻找出共性，把小公司成长过程划分为几个阶段，针对每个阶段的特点，推荐出比较实用的融资招法和实战技巧。作为融资者可以结合自己企业的实际情况，选择适合自己的融资方法，同时，也便于采取有效组合的方式，打出立体、多元化的融资套路。此外，我们还尽量辅之以一些经典的融资案例，让读者感到言之有物，隽永耐读。

最后，我们衷心地企盼本书的出版，能够帮助所有的创业者、小公司主顺利筹集到所需资金，为事业的发展提供不息的动力。

编著者

2007.1

目 录

CONTENTS

前言

第1章 打通融资的“脉道”，找到合适的融资道路

1 小公司融资难的现实原因	2
2 解决融资难的有效措施	6
3 小公司融资的注意事项	9
4 充分做好融资前的准备工作	14
范本：小公司融资需求意向表	17

第2章 种子阶段融资：求资若渴

第1招 种子基金：自己的梦自己圆	19
第2招 亲情借贷：成本最低的融资	22
范本：担保借款合同样本	25
第3招 合资或合伙：1 + 1 > 2 的功效	26
第4招 天使投资：创业者的“婴儿奶粉”	29
第5招 战略投资：为创业者“输血”	33
第6招 扶持资金：政府腰包里的“免费粮票”	37
第7招 创新基金：创业者的“营养餐”	41
第8招 优惠政策：创业者白吃的“午餐”	45

第3章 启动阶段融资：来者不拒

第9招 创业贷款：为创业者“安神补脑”	50
第10招 担保贷款：为小公司“雪中送炭”	53
第11招 特许加盟：背靠大树一定有阴凉	57
第12招 新闻媒体融资：支持创业活动资助	61
第13招 标会融资：利用民间金融“蓄水池”	64
第14招 个人委托贷款：被“招安”的民间资本	67
第15招 风险投资：阿拉丁的“神毯”	70
第16招 买方信贷：“曲径”也可以“通幽”	75
范本：买方信贷融资意向性协议	77
第17招 补偿贸易融资：空手套“白银”	79
第18招 融资外包：构建企业的生物链	82
第19招 预收货款：借客户的“鸡”生蛋	85
第20招 会员卡融资：预收货款的“变种”	88
第21招 卖“楼花”：房地产商的“惯技”	92
第22招 租赁融资：解决温饱的“五谷杂粮”	95
范本：租赁融资合同	100

第4章 成长阶段融资：继续挖潜

第23招 存留利润：企业发展的“老本”	104
第24招 应收账款融资：让欠账变现金	106
第25招 保理融资：出口融资新招法	111
第26招 赊购产品：利用上下游的资源	115
第27招 动产抵押贷款：把活产变成活钱	118
第28招 不动产抵押贷款：房子变成“提款机”	121

第 29 招	促销融资：经营过程中的融资技巧	124
第 30 招	变卖融资：处理闲置资产	127
第 31 招	财政补贴：国家的扶持资金	130

第 5 章 扩张阶段融资：慎重选择

第 32 招	信用贷款：信誉也是资源	135
第 33 招	无形资产融资：合法的“以权谋资”	138
第 34 招	员工持股：打造利益共同体	143
第 35 招	保单借款：让保单变成支票	146
范本：	保单质押借款合同范本	149
第 36 招	担保贷款：别人担责你花钱	151
第 37 招	大公司托管：攀上高枝才能折桂	155
第 38 招	典当融资：只认“物”不认人	158
范本：	典当融资的一般程序	162

第 6 章 成熟阶段融资：从容应对

第 39 招	主板市场：不用担心归还本钱	165
第 40 招	小公司板：股权融资的便利渠道	171
范本：	深圳证券交易所小公司板块证券上市协议	175
第 41 招	三板融资：“垃圾市场”变成“聚宝盆”	178
第 42 招	扩股增资：追求细胞分裂的效应	181
范本：	增资扩股合同范本	185

第7章 越过融资的“地雷阵”，小公司融资防范的误区

误区1 过度包装或不包装	188
误区2 缺乏比较长期的发展规划	190
误区3 被金钱挡了眼睛	192
误区4 忽视内部管理	194
误区5 对筹集资金不当的使用	196

参考书目	198
------------	-----

后记	199
----------	-----

第1章

打通融资的“脉道”，找到合适的融资道路

资金是企业的血液，有钱不能使企业百分百成功，但是没有钱只有死路一条。脆弱的小公司现金链自不待言，成长过程中的任何细微差错都可能造成其生命线的砰然断裂而“死亡”。因此，学会如何“输血”，是每个创业者和小公司主的必修课。无论是创业初始手握项目却苦无资金的时候、遭遇突发事件现金断流的时候，还是需要大笔投入跨越成长台阶的时候，能够通过融他人的资金来滋养自己的企业，打通融资的“脉道”，已经成为小公司创业者必备的能力与手段。

1

小公司融资难的现实原因

由于目前我国小公司固定资产规模相对较小,因此通过抵押获得商业银行贷款来扩大生产的途径几乎没有。何况,鉴于现在贷款风险比较大的实际情况,使得所有商业银行都只愿意做锦上添花的事情,不愿意去费劲不讨好地雪中送炭,致使融资就像一个“解不开的死结”,紧紧地系在小公司脖子上,融资难已成为目前阻碍小公司提速发展的瓶颈。

融资已经成为制约我国小公司发展的最大障碍。小公司融资渠道不畅已经成为一个不争的事实。由于到银行融资难,就使得一些小公司尝试着采取其他方式融资。可以说,几年前的“孙大午事件”是中国千千万万个小公司融资难的缩影和写照。2003年,名列全国小公司500强的河北大午农牧集团董事长孙大午因涉嫌非法吸收公众存款,被当地法院以“非法吸收公众存款罪”判处刑罚。

1996年10月,河北大午农牧集团有限公司在河北郎五庄村成立。但是大午集团在随后的发展过程中却遇到了资金短缺以及如何融资的困难。为了集团的生存与发展,他们便采用“职工入股”的方式融资。后来逐渐从职工扩大到了附近的村民。直到后来包括郎五庄村及邻近村民共有4742人把钱借给了大午集团。大午集团也的确有借有还,很守信用。数年来他们累

计借款1.8亿元，借款余额大致稳定在3000多万元。

但是到了2003年夏天的时候，孙大午却被人告发涉嫌非法吸收公众存款，被检察院批准逮捕，最终当地法院以孙大午“非法吸收公众存款罪”，判处孙有期徒刑3年，缓期4年执行，同时交纳10万元罚金。

无论我们从感情角度如何同情孙大午——一个富有正义感的一身正气的当代中国企业家，但是其行为从法律上看，已然构成犯罪。如同许多法律意识淡薄的小企业家一样，大午在懵懵懂懂中走进了违法犯罪的泥沼，整个大午集团的事业陷入困顿，这不能不令人痛惜和感叹。让人惊叹的是，当年的“大午”现象在现今中国民营经济的范畴中并不仅仅是一个个案。尤其更为令人遗憾的是，虽然这件事情已经过去了几年，但还是有着许许多多的小企业家们前仆后继，在融资上出现了法律问题，受到了处罚。

那么，究竟是什么原因，使得小公司融资这么难呢？经过分析和归纳，我们认为造成小公司融资难的现实原因主要有以下几个方面：

（1）银行效益优先原则，阻碍小公司融资道路

银行等金融机构本身也是企业，既然是企业，这就决定其开展业务必须是以赢利作为出发点，工作的主要目标当然也就是尽可能地防范和化解金融风险，逐步提高信贷资金质量，以充分体现效益优先原则。

何况，相对于商业银行向国有大企业贷款而言，向小公司发放贷款还存在风险大、成本高、管理难等问题。

因此，中、农、工、建行等把县以下的银行网点几乎都撤掉了，这几年几乎就没有放款；而信用社亏损面也非常大。可以说，小公司，尤其是发展中的小公司，能够得到银行贷款之难，难于上青天！

小公司 筹钱必读

(2) 少数企业的信用不高，使银行有钱也不敢贷

现在，商业银行对贷款都实行了责任追究制，也就是要求贷款的流向必须具有可靠性。因此，在对小公司的贷款进行考察的时候都非常严格，稍有疑问也不敢放贷，乃至出现宁愿让资金闲放在银行里面，也不敢妄贷的现象。造成长久以来，小公司在国有商业银行数万亿元的贷款总盘子中所分得的贷款量少得可怜。由于分配到小公司的资金有限，结果小公司信贷问题无形中就成为一根“鸡肋”，银行无奈，小公司也无奈。

(3) 小公司缺乏可靠的担保，造成银行不敢放贷

由于大部分小公司处于资本的原始积累阶段，自有资产有限，这样的情况下，愿意为其提供担保的经济主体也自然不多。有人戏说，银行永远只愿借钱给不需要钱的人，的确，从这个角度来看是因为有钱人有能力向银行提供足够适当的资产担保，而小公司资产存量小，拿不出有效资产担保却也是不争的事实。加之，银行限于自身规避风险的要求，即使也看到某小公司资质好，也有保证还贷，但还是因为没有足够的担保，也无法提供贷款支持。尽管目前很多小公司为了获得资金，也采用了民间自发的相互担保方式，来解决融资担保的问题，但是由于这种自发互保在银行看来依然存在较大风险，因此往往是瞎子点灯——白费蜡，不被银行所重视。

(4) 小公司规模小，银行不敢轻易放贷

依照《小公司条例》第2条的规定：“小公司是指企业资产属于私人所有，雇工8人以上的营利性的经济组织。”按照这一标准衡量，我国的小公司绝大部分规模都比较小，虽然规模小的好处是船小好掉头，但其一哄而起的特性，也容易致使一哄而散，也就是说中小公司倒闭的可能性更大一些。如果在投资把握上稍有不慎，就会使企业沉船触礁。那样，贷出去的款怎么能够偿还得

上？于是，银行对小公司的融资要求只能是望而却步。

(5) 成本高、手续复杂、贷款额度小，银行不愿放贷

由于自身选项的原因，小公司贷款的规模一般不是很大，有的是起步资金周转不灵，有的是扩张资金紧张。所需资金在小公司来讲可能不少，在银行方面来讲，需要的额度都不是很大，这也导致银行往往不愿意给小公司贷款。

从企业成本核算的角度出发，银行更倾向于那些实力雄厚的大企业。虽然小公司所需资金数量不大，但大多数在时间要求上都比较急，而银行等金融机构的资信调查及报批程序却与对大企业放贷一样。这样，无论是在时间上还是工作量上来说，对小公司与国有大企业的大额贷款相差无几，在这样的情形下，金融机构当然就更愿意把目光投向大企业，小公司只好往后站了。

(6) 小公司财务管理不够规范，银行不敢放贷

由于小公司的特性，使得很多人的潜意识里不会去认真进行经济核算，不按《会计法》等法规的规定设置健全的账簿，普遍存在多头开户现象，频繁出现现金交易，并且许多经营者将个人的生活财产和经营财产混在一起，不容易区分，银行对小公司的风险承受能力难以辨清，对贷款的监督和检查工作也无法进行。

由于以上等实际原因，使得现有的银行和金融机构很难真正地服务于中小公司，为此，国家也要求他们作了一系列的改革，但成效不是很好，甚至出现越改革越不能够为小公司服务的现象。实际上，对于目前的银行业而言，让它们为小公司“输血”也的确是一件非常难办的事情。由于小公司贷款不良率大体上要高出大企业三个百分点以上，为小公司融资，银行风险本身是非常大的。这样的结局，必然导致小公司融资难。

2

解决融资难的有效措施

小公司融资难是客观存在的事实，当然，国家相关部门也采取了许许多多的方法要改变这种状况，然而，“冰冻三尺非一日之寒”，要想彻底改变这种状况还真需假以时日。作为小公司经营者，必须努力从自己做起，着力提高小公司的素质，扩大自身影响，筑巢引凤，最终吸引银行以及其他金融机构的关注和支持。

(1) 规范自身行为，不断强化管理

比如小公司，尤其是民营性质的小公司，应该彻底改变原有的家族式管理模式，建立现代企业管理制度，积极进行技术创新，大力拓展产品的国际市场。瞄准高新技术、环保、节能产品的开发与生产，抛弃对那些技术落后、质量低劣、污染严重、浪费资源、没有发展前景产品的生产。其次，要以市场为中心，围绕消费者的真正需求，发挥自身优势，在资金运用上尽量追求回收期短，平安保险和见效快，以最大限度地发挥所控资金的功效。最后，鼓励小公司运用股份改造、兼并、收购、联合等手段，增强市场竞争力和获得外部所有权融资，并允许小公司间进行相应的资金互助，解决资金之渴。

(2) 加强诚信建设，建立良好信誉

当前，一些小公司到银行谋求贷款的时候，话说得好好的，而一旦在获得银行贷款之后便翻脸不认人，不是与开户行断绝往来，就是逃债赖债。这样，长此以往，谁还会把钱贷给你？

因此，小公司更要恪守信用，在与银行等金融机构的往来中，切实保证不出现欺骗行为；在申请贷款时应真实全面地向银行提供有关资料，不要刻意隐瞒事实，贷款之后一定要自觉接受银行的信贷监督，做到按期还本付息，绝不能钱到手后一逃了之，作茧自缚。

（3）建立健全的财务制度，控制好现金流

加强管理才是治本之道。银行对一个企业是否贷款和贷多贷少，一个最重要的参考依据就是查看企业的财务报表情况。因此，小公司一定要建立健全财务制度，如实反映企业的经营状况，在融资的时候以争取得到最大支持和帮助。

那么，小公司该怎样做呢？

专家认为，管理好企业现金流非常关键。管好现金流有两个好处：一是银行第一次会不会贷款给企业，最主要的就是看企业是否有稳定的现金流，企业拥有稳定的现金流，说明企业运转正常，具有偿还能力；二是如果在企业无法得到更多融资时，可以依靠控制成本、选择合理的扩张速度等方式积累一些必要的资本，用于企业周转和开销。从这个意义上讲，小公司在不能得到银行大笔贷款前，一定不要盲目扩张，否则当企业向银行申请首次贷款时，糟糕的现金流会让银行无法相信企业的偿还能力，从而否决向小公司提供贷款。

（4）资本投向前景看好的行业，容易受到重视

资本投向决定了企业的成败。小公司的资本投向，应是那些有着广阔市场前景的行业。因此在选择投资项目时，应该尽量选