



系列丛书

张青永·著

美国首位华裔市长黄锦波博士鼎力推荐

会融才会赢



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

会融才会赢

张青永 著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

会融才会赢/张青永著. —北京: 中国经济出版社, 2007. 1

ISBN 978 - 7 - 5017 - 7759 - 4

I. 会… II. 张… III. 企业 - 融资 IV. F275. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 149545 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 张路中 (010 - 68319286 zlz1952@vip.sina.com)

责任印制: 常 毅

封面设计: 红色方块工作室

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京市地矿印刷厂

开 本: 787mm × 960mm 1/16 印 张: 13.75 字 数: 164 千字

版 次: 2007 年 1 月第 1 版 印 次: 2007 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 7759 - 4/F · 6465 定 价: 38.00 元

版权所有 盗版必究 举报电话: 68359418 68319282

服务热线: 88377480 68341878

序言一

黄伟波

创业，无论市场经济发达的西方，还是正在崛起的中国，无论对于国家、政府、城市、企业、民间团体、家庭、个人都是不变的主题，也是走向繁荣昌盛的唯一途径和必由之路；

融资投资，国家、政府、城市、企业、民间团体、家庭、个人等，都是实现自己战略目的与目标的必然手段、工具、必须的步骤，在创业过程中，唯有掌握融投资的正确理念、实际操作技巧，才可以事半功倍马到成功；

唯有用策划创新的理念，找到融投资的杠杆，撬动希望获得的资源这个地球，才可以实现自己的抱负与梦想；

我亲自经历了美国信息化时代以来的高速创业史，也见证了无数成功的、在全球有影响力的高科技企业的从无到有的传奇经历，微软、思科、英特尔、苹果、雅虎、甲骨文，无一不是因为巧妙地运用了融投资策划理念，配置自己的创业团队和商业计划实现了创业者的雄心与抱负；

我欣喜看到中国 25 年以来在政治、经济、科技、文化、法律、文艺、体育、医疗、城市规划、人民的生活水准、消费者成熟的消费观念和不断增长的消费能力等的巨大发展，而这些变化与发展都是创业与创新的结晶；

在中国两岸三地的走访过程中，看到、几乎每时每刻都感受到中国的日新月异，特别是中国国家政府、文化教育界、实业界、金融界、传媒界、创业者等巨大创业热情的涌动，和正在实践自己的创业梦想的喜人场景；

东盟领导人 11 国高峰会议在中国南宁的成功举行、中国与非洲 48 国集团首脑中非合作高峰论坛在北京的成功举行。60 个国家领袖同时云集中国，这是中国有史以来从未有过的盛世，也是中国国家、政府、城市、企业、民间团体、家庭、个人创业的巨大成功的见证。

中国的创业机会更会层出不穷。

张青永先生用创新策划、通俗的语言结合自己的创业咨询演讲经历诠释创业与融投资这个深刻的主题，既有理论高度，自成体系，又有实际操作经验，我仔细阅读后受益很多，相信对您的创业计划与梦想的实现一定推波助澜。

（黄锦波：博士，美国首位华裔市长）

序言二

周培玉

我所结识多年的张青永先生，非常勤奋，非常执著。如果要用一句话来概括他的特点，这就是：他是律师中的策划师，是策划师中的律师。律师和策划师都是与市场关系最为紧密的职业，而青永先生兼而有之，许多朋友十分羡慕，我自然也是。

这两种职业组合起来十分有趣，它们都以思维见长，更多的是帮助别人解决难以解决的问题，区别不过是律师以法律证据的手段，而策划师是以创新奇胜的手段。如何将枯燥的法律条文与从无定式的策划创新集于一身而运用自如，这是青永先生的特点，也是他的过人之处。

正因为长期浸淫其中，青永先生不但成功地扮演了两种角色，而且找到了一条发展和突破的新路径——创业与融资投资战略策划。因为是律师，他有清醒、冷静的头脑，对社会和人生的价值取向了然于心；因为是策划师，他有创新、创造的头脑，对市场和发展的种种需求更易捕捉，于是，创业与融资投资战略策划成了他的追求，变成一种动力。

事实上，中国历史上从没有哪个时代像现在这样机会众多，但随着市场经济体制的建立和完善，竞争越来越激烈也是不争的事实。可以说，中国市场竞争的帷幕刚刚拉开。一个突出的现象是：

夹杂着各种想法的全球创业者纷纷进军中国市场，思维敏捷的中国学子们纷纷举起创业的大旗，希望创造财富、创造影响。已经有很多的创业先驱走在了前面，如史玉柱4 000元创办巨人集团并在以后的十几年成功地上演了“脑白金”、“黄金搭档”；阿里巴巴因为收购雅虎中国而成为中国最大的、最有竞争力互联网与电子商务公司；人们熟知的新浪成为无可匹敌的新闻以及互联网媒体服务商。联想收购IBMPC、大唐与华为掌握3G标准、瑞星进军欧联盟市场、国美战胜沃尔玛中国等为我们带来更大的希望。他们成为创富的代表，但更多的人、更多的中小企业还在创业的道路上跋涉，他们如何进行下一步创业？如何进行有效的投资？如何成功而低廉地融入资金、资源？等等等等，这是青永先生想说的话题，也是市场关注的焦点。

凭借多年创业的经历，特别是大量经济法务工作的经验积累，近几年来高频率的商务策划师培训和企业内训演讲，青永先生用自己和他人的成败得失，以律师和策划师相融合的崭新思维和独特的竞争视角，为我们讲述创业中融资投资的种种智慧和方法技巧。

没有和其他融资投资书籍一样陷于大量的计算与专业术语，而是从巧赢共赢的角度总结和演绎创业与融资投资战略策划哲学，相信这样的书，对我们大家都会有所启迪。

（周培玉：教授，CBSA全国商务策划师认证培训总部主任，战略策划、谋略文化专家，我国商务策划学科建设的开创者）

前言

张青永

在自己创业融资投资实践中，深刻感受到融资思路的重要性、掌握融资投资的思路程序理念与创新方法的重要性。因为以前不懂融资投资，耽误很多时间、精力并消耗很多物质财富，现在因为懂得了融资投资战略策划的创新方法而使创业融资投资变得从容，成功概率加大、创业成功与风险可以预测性加强。因此，想把自己的创业融资投资实践过程和心得体会系统性地告诉和我一样的创业者，以解决这些朋友们的创业融资投资方向的困惑。

在自己担任自由职业者律师、商务策划师过程中，面对创业企业的很多咨询，特别是可谓高端的融资投资咨询，他们经常提出的问题如：我们如何获得投资商的青睐？我们这么好的项目为什么融资不成？我们的自主知识产权为什么不能产业化？我们这个阶段如何获得投资、和什么投资商打交道？融资就是找钱对吗？我们想上新项目是不是去大城市？我从开始没有太多经验到逐步掌握了融资投资战略策划创新的规律，给他们由模糊的建议到到位的咨询。同时，作为专业人士有市场客户的推动和精致要求，促使自己不断地总结、学习、实践，渐渐地使融资投资策划走向越来越实用越来越系统，因此，感谢这些客户精致的需求与要求，让我有了更大的提升。

在与其他自由职业者，如律师、会计师、商务策划师、管理咨

询师、保险代理人、房产经纪人等交流过程中，他们都感觉到随着服务业逐渐深入竞争越来越激烈，收入没有大的回收甚至收入萎缩而生存成本居高不下。同时，年龄在逐步增长、精力与服务热情锐减，如何通过自己的专长有更大的收入、有更大的突破？实际上他们提出的问题也是我面对的以及不断思考的问题。为此，自己勇于实践，通过融资投资战略策划创新的理念，尝试融资投资创建公司、参股其他公司、出版发行，经过长时间的努力与尝试改变了我作为自由职业者面对的困境与尴尬。因此，希望结合自己的创业与融资投资战略策划的实践与他们分享——自由职业者如果掌握了融资投资战略策划创新的理念，会迅速破解僵局，从容人生。

在 10 余年专业演讲生涯中，前期演讲题目较杂，直到 2001 年与商务策划师平台合作以后基于合作机构的要求以及自己的兴趣，一直讲述——创业与融资投资战略策划课题，并且结合自己的创业与融资投资理论与实践讲述至今。合作机构越来越多，也有慕名邀请演讲的，由此，获得更多机构的认可，备感欣慰。同时，在投入 5 年多专业演讲光阴以后，深表融资投资领域博大精深，希望用自己的一生在这个领域进行多角度广泛的探索：如作为律师、商务策划师如何帮助受咨询企业解决创业与融资投资难题；作为天使投资人和即将成立的机构投资者做融资投资尝试，作为专业演讲家希望在合作的机构平台上与希望获得融资投资战略策划创新的朋友们进行分享，我想这这也是一个从理论到实践再从实践到理论的过程，希望为读者为受众提供真东西。

本书最大的特点也是本人推崇的观点——只讲自己做过的，因为本人相信这是最有说服力，也是验证自己融资投资战略策划理论的最好的标准。

同时，在写本书的时候，调查了图书市场、调查了演讲培训市场，看到在涉及财务融资投资领域大部分是如何读财务报表、资本运作、并购重组、融资、项目融资等书籍与培训课程，涉及西方引

进的理论较多、定量模型数据计算的东西太多，往往导致没有完善知识架构的读者难以很好吸收与使用，所以本书希望用通俗的叙述方法把融资投资财务金融从神坛上拉下来，用创新策划的角度结合自己创业与融资投资实践，总结创业融资投资如何巧赢、杠杆经营，成为每个创业者都可以读懂能够使用的系统。

书中从创新运营巧赢的角度，安排了三部分，第一部分讲述创业与融资战略策划——杠杆经营。

主要讲述什么是融资、什么是融资策划、融资策划的概念、目的与主要任务。

从了解投资主体为什么投资的内部驱动力与价值观思维模式行为模式角度，探讨融资主要方式包括借贷融资、天使投资融资、风险投资融资、内源性融资、银行融资、上市融资、无形资产融资、典当融资、信托融资、融资租赁、BOT项目融资等，这部分重点了解各个投资主体投资的内外部驱动力以及投资价值观的重大区别。从而，知己知彼迅速融资、低成本融资、准确融资。

商业计划书的写法告诉我们什么是商业计划书？商业计划书是可有可无的吗？对内和对外什么意义？以及如何写商业计划书。

企业发展阶段不同，特点也不同，资金的使用方向不同、融资渠道不同，融资方式也有很大区别，如何用创新方法解决不同企业发展阶段融资接力棒问题。

融资战略策划的主要步骤，从宏观、中观到微观分析结合自己的创业与咨询的实践，定位自己的融资战略策划的创新思路，解决自己的融资难题。

融资策划的实质即营销。告诉我们有项目需要融资、有知识产权需要融资，在某种程度上必须根据自己的创业发展阶段和自己的项目特点、知识产权特点与资金需求，充分针对投资主体的价值观与特点展开营销，才可以融资成功。所以，融资在某种程度上是营销。

融资策划的创新方法告诉我们六大创新融资方法，如势力对比融资创新法、背景转换融资创新法、逆向整合融资创新法、“三”字融资创新法、置换融资创新法、分解融资创新法，希望用杠杆融资的创新方法更好巧妙地解决融资难题。

在融资策划应注意的主要问题中，主要介绍融资策划过程中应该注意的第一是融资策划中的商业计划书，第二是融资策划中的双赢或多赢的理念，第三是融资策划中的法律风险与运营创新，第四是融资策划中要时刻运用议价能力高低的杠杆经营原理作到巧妙融资，第五是融资策划要清晰了解融资对象的价值观，第六是融资策划要有清晰的融资战略，第七是融资策划中整合创新，第八是融资策划中的文案往往是绝密文件，一定要有保密意识和保密方法。

第二部分讲述在创业投资中的九大定位法则，首先分析创业投资面对的宏观、中观和微观发展趋势，之后阐述创业投资中的九大定位法则。

法则一是切对了环节就切中了财富——价值链环节创业论。核心告诉我们的是我们在选择一些行业的时候，在选择一些加盟代理的时候，在选择投资的时候，都要尽量往价值链环节前面的环节切，因为很多时候，并不是多劳多得少劳少得，而是选择大于努力。

法则二是移植胜于发明——梯级差异创业论。不是说发明不重要，发明是衡量一个国家创新指数非常重要的指标，没有发明的国家或企业，就没有生命力。但是移植胜于发明告诉我们梯级差异的问题，全世界存在着时代上的不同步和文化语言上的差异、地域上的差异、城乡的差异、发达城市和不发达城市的差异、运营模式上的差异、意识形态上的差异，所有这些差异都可能导致优势互补，互补就是一种需求，所以我们满足了这种需求，就解决了自己创业中的机会问题，所以我们说移植胜于发明。

法则三是共享你的核心竞争力——交集创业论。我们每一个人

都有自己的核心专长，可能是品牌、资金、技术、特殊的人脉资源等等，把核心竞争力挖掘出来，不断地向周围扩散，去找创业机会，进行合资合作，设计自己的事业结构，这样就可以获取非常高的边际效益，但是边际成本却很低。

法则四是选择了高位就选择了成功——金字塔原理创业论。在我们创业过程中包括职业定位中都有高中低端之分，包括我们的市场也有高中低端，产品有高中低端。我们选择了低端时，金字塔底端基础很牢固，但也代表竞争的时候人数众多，进入门槛很低，很多人都能干的生意，竞争者像潮水一样涌来，很难从中脱颖而出。所以说在每一个方向上我们都要往中高端去聚焦，看那个方向需要什么样的资源，自己是否具备，不具备的话如何具备，自己能不能发挥出核心专长，最后往这方向努力，创业就会达到事半功倍的效果。

法则五是成功吸引成功——产业簇群创业论。我们在选择区位发展的时候，选择自己创业的区位时候，要选择和这些大的产业簇群进行配套。因为它们有政府、政策推动，有行业协会的推动，有传媒的推动，还有所有的供应商、零售商、顾客和消费者的推动，还有强悍的竞争对手对你提出非常高的挑战和要求。那么你和它们做配套，算是融入了很久才能达到的资源。这种情况表面上好像成本较高，但实质上因为你减少了很多物流成本、广告成本，还有学习成本，实际上是降低了成本。所以我们说是成功吸引成功，成功推动成功，围绕着一一些大的品牌做配套，围绕产业簇群做配套，这样容易做成功。

法则六是聚焦财富基础——网络整合创业论。和大家交流了信息化时代的生财基础是地下高速公路、电脑、互联网等工具，而软件硬件服务商和基础电信运营商已经占据了几乎最有利的战略位置，所以我这里和大家重点探讨创业投资中的互联网工具。

很多企业在做网站的时候，往往是让技术人员为主导，只是给

网络技术公司一个大概的想法，之后听之任之了，结果做出的网站基本上都只是实现了最初级的网络职能，就是网站当做了自己的基本宣传工具。版块包括首页、公司介绍、产品介绍、公司新闻、联系我们等基本情况，然后上传到互联网上就结束了。实际上，因为网站、网页多达数万，自己的网站网页和在大海里面的一个孤岛没有什么两样。

我们在网络投资、运营和咨询中，总结了以下互联网策划共性指导思想与原则——十字创新法，即对接、联盟、被动、互动、整合的战略策划思路。

这十字创新法是在网络创业与咨询过程中经过验证的指导思想，在大家创业投资过程中，希望能够起到很好借鉴作用。

法则七是聚焦你的资产——时间管理创业论。时间是我们最大的资产，它跟我们有三种配置关系：第一种时间对我们无所谓，因为我们没有生存压力；第二种时间和我们基本上对等，因为我们有了一个平台或创业机会；第三种是时间追逐我们，我们不得不用策划和管理的理念去配置时间，因为这时候我们越过了生存阶段，进入一个发展甚至说超速发展阶段，能提供独特的价值，有自己核心的专长和独特的影响，这时候就必须用一个管理策划的理念来配置时间这个最大的资产。那么怎么去配置？第一是时间诊断问题；第二是时间使用高效率模型，把时间配置于最重要的事情，最重要的事情就是围绕着我们的人生战略目的和目标具有重大推动作用的事情；第三是时间的配比原则，区分需要授权和不授权的事情；第四是用时间管理的甘特图来管理我们的目标。

法则八是你的收入特征决定富裕与贫穷——主动收入与被动收入组合创业论。重点阐述如何界定自己的工作性质和收入性质，以及如何通过协同效应来打造自己的核心专长，组合自己的事业结构和收入结构，最后达到系统性的被动性的收入，实现自己的财富最大化、创业轻松化，甚至是财富自由。

法则九是打造你的传奇——平台整合创业论。重点分享我们在创业过程中要善于借势，通过服务置换的办法，与很多外围平台建立合作关系，扩大自己的影响力，这样会起到事半功倍的效果，对专业人士尤其如此。同时，专业人士有很好的智慧和资质与其他主体往往有很大的业务互补性，可以通过到位的理念，轻松建立影响。

上述在创业投资定位的九大法则中，核心是用系统性、创新性的角度与亲自实践经验，解决投资者创业者在投资时候的区位选择、行业选择、产品与市场选择与核心竞争力的协同与匹配；在进行创业投资时候，如何用移植创新法迅速起步、高起点起步；如何去辨别自己收入性质（特别是对自由职业者以及高级打工人士、创业或工作了一段时间迷失方向者），组合自己的现金流收入结构、围绕自己的核心专长组合自己的事业结构，从容人生；如何匹配自己的创业投资中最大资产——时间、如何辨别什么是好时间（时间资产）与坏时间（时间负债），如何透过科学的策划创新管理理念，运筹自己的时间资产，取得创业投资事半功倍的效果；如何适应我们的时代生财基础，把握时代发展趋势，运用信息化时代必须的生财工具——互联网，整合自己的事业、创新自己的盈利模式；所谓自己的事业，主要是自己可以掌控自己的平台，很多时候因为没有自己的平台而无所作为、没有大的作为，可以先借势（借助别人的平台）再造势（迅速打造自己的平台），最关键的是如何用创新的思维与可行的办法，迅速组建合作平台和自己的平台，迅速马到成功。

我真诚的期望您创业投资成功，杠杆经营自己的事业。

第三部分我们认为，融资也好，投资也好，都是我们生活的一个阶段，终归问题是要解决一生幸福美满的问题。总结目标集聚原则——原则领导下的人生战略策划轮盘系统。

最后，我们总结了人不幸福是因为这个人不平衡，人不平衡是

因为角色混乱，角色混乱是因为没有指导原则，而没有指导原则是因为从来就没想过需要什么样的指导原则。所以，最后我们总结出：所有指导原则都围绕着人生的价值观宗旨与目的为焦点和参照物，所有和它相关的维度，比如人际关系的指导原则是双赢，健康指导原则是营养、运动、均衡，商务指导原则是平等互利，家庭关系指导原则是理解和谅解，社会公益活动指导原则是量力而行，个人提升指导原则是快速、准确和持续，财富指导原则是主动性收入与被动性收入有效组合，时间管理指导原则是集中于最重要的事情，态度指导原则是积极。每一个人针对不同的方向，都要发展出自己的指导原则，才能轻轻松松去创业迈向成功。

我的核心想法是透过自己的融资投资战略策划的理论总结与亲自实践、演讲与书籍发行，为您提供更大的创业动力。特别在融资投资角度能够轻松融资轻松投资与创业。

巧赢共赢是我追求的目标。

希望我们每个创业者都能够快速创业、创业成功概率高些、更可以预测未来与结果。

我相信如果每个人都能够勇于创业，承担起自己应该承担的责任，相信我们民族一定繁荣昌盛。

但是，本人也深深知道融资投资与创业面对的是高速变化的动态外部环境，理论、观点、指导思想与经营原则需要及时调整跟上时代动态发展步伐很不容易。每个创业者每个企业都是独立的个性的个体，希望您仔细而为之，并且希望您提供宝贵意见与建议，共同发展我们的民族产业以及创业与融资投资市场。

目 录

CONTENTS

前言	(1)
----	-----

第一章 融资战略策划

第一节 融资策划的概念、目的和主要任务	(5)
一、融资策划的概念	(5)
二、融资策划的目的	(5)
三、融资策划的主要任务	(6)
第二节 国际融资机构	(12)
一、国际货币基金组织	(13)
二、世界银行集团	(18)
三、国际清算银行	(26)
四、区域性国际金融机构	(27)
五、外国政府贷款	(32)

第三节 各种融资方式	(33)
一、借贷融资	(33)
二、天使投资融资	(34)
三、风险投资融资	(42)
四、内源性融资	(57)
五、银行贷款	(60)
六、股票上市融资	(63)
七、典当融资	(64)
八、信托融资	(67)
九、融资租赁	(69)
十、BOT 融资和 TOT 融资	(70)
十一、无形资产融资	(72)
十二、特许和连锁融资	(78)
第四节 企业发展阶段与融资接力棒	(79)
第五节 商业计划书	(82)
第六节 融资战略策划的主要步骤	(85)
一、宏观环境分析	(85)
二、中观行业竞争力分析	(87)
三、微观自我分析	(90)
四、如何制定融资战略	(90)
第七节 融资策划的实质即营销	(103)
第八节 杠杆融资的创意方法	(106)
一、势力对比融资法	(106)
二、逆向整合融资法	(107)