



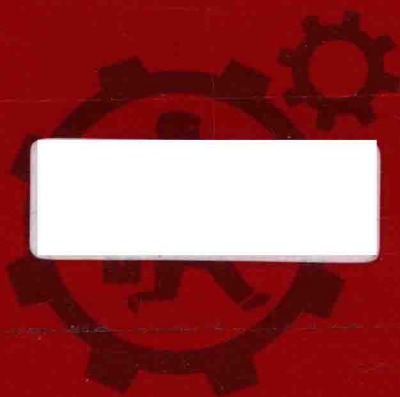
大众创业，万众创新

小微企业财经普及读本

# 小老板

## 融资一本通

——金永斌◎编著——



**快速有效 融资无忧**

让您的企业彻底摆脱融资困境



中华工商联合出版社



大众创业，万众创新

小微企业财经普及读本

# 小老板

## 融资一本通

—— 金永斌◎编著 ——



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

小老板融资一本通 / 金永斌编著. — 北京: 中华工商联合出版社, 2015.9  
ISBN 978-7-5158-1418-6

I. ①小… II. ①金… III. ①中小企业—企业管理—研究  
IV. ①F279.243

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第212176号

小老板融资一本通

作 者: 金永斌  
项目策划人: 刘 建 徐 潜  
责任编辑: 付德华 楼燕青  
封面设计: 任燕飞装帧设计工作室  
责任审读: 李 征  
责任印制: 迈致红  
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司  
印 刷: 三河市宏盛印务有限公司  
版 次: 2015年12月第1版  
印 次: 2015年12月第1次印刷  
开 本: 700mm×1000mm 1/16  
字 数: 140千字  
印 张: 10.25  
书 号: ISBN 978-7-5158-1418-6  
定 价: 28.00元

服务热线: 010-58301130  
销售热线: 010-58302813  
地址邮编: 北京市西城区西环广场A座  
19-20层, 100044

Http: //www.chgslcbs.cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书  
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题,  
请与印务部联系。  
联系电话: 010-58302915

# P 前言

## REFACE

小微企业是小型企业、微型企业、家庭作坊式企业、个体工商户的统称，是由经济学家郎咸平教授提出的。

目前，我国小微企业数量庞大，为国家解决了大量的就业人口和近三分之二的所得税，在国民经济中的支撑作用越来越大。无论是经济的健康发展，还是社会的和谐稳定都与小微经济的发展息息相关。小微企业的发展也越来越受到政府和社会的广泛关注。

财政部和国家税务总局也于 2014 年印发了《关于小型微利企业所得税优惠政策有关问题的通知》。通知规定，自 2014 年 1 月 1 日起，将享受减半征收企业所得税优惠政策的小型微利企业范围由年应纳税所得额低于 6 万元（含 6 万元）扩大到年应纳税所得额低于 10 万元（含 10 万元），政策执行期限截至 2016 年 12 月 31 日，对年应纳税所得额低于 10 万元（含 10 万元）的小型微利企业。

然而，尽管小微企业所得税优惠政策在不断落地，但由于受到资金、技术、人才等方面的影响，小微企业现代化管理水平普遍较低，管理不规范、融资难、效率低下、竞争能力弱的问题，严重制约了小微企业的发展壮大。

面对瞬息万变的激烈的竞争市场、大企业的排挤，小微企业应该何去何从呢？

为了帮助这些小微企业的小老板们更好地解决所面临的融资难、管理水平

低下、营销不力、财务管理混乱等问题，我们特编写了这一套小微企业财经普及读本。

本套丛书分别为《小老板融资一本通》、《小老板怎样带队伍》、《小老板营销一本通》和《小老板财务一本通》。这四本书立足于小微企业的实际情况，充分考虑了小微企业的需要，摒弃了传统的生涩的理论说教，通过一些实际的案例、经典的图表，循序渐进地将令小老板们头疼的融资、管理、营销及财务等的理论知识和方法以生动的形式加以描述，从而达到全面、深入、细致、到位的呈现效果。

本套丛书内容详尽、案例丰富、简单高效、通俗易懂，具有非常强的实用性和可操作性，是小微企业的小老板们不可多得的理想的学习和参考用书。

由于时间仓促，加之作者水平有限，书中难免会有错漏之处，恳请读者批评指正，以便进一步修正和完善。

# C 目录 CONTENTS

## 第一章 学会融资是小老板的必修课

1. 如何把握融资时机 / 2
2. 描绘出一幅美好的远景 / 6
3. 复杂的融资需要一个财务顾问 / 9
4. 如何编制融资商业计划书 / 13
5. 做好融资诊断与评估 / 18
6. 了解融资的几类风险及防范措施 / 20

## 第二章 信贷融资

1. 建立良好的信用记录 / 28
2. 获得银行贷款的条件及贷款种类 / 32
3. 熟悉银行贷款的程序 / 36
4. 关注商业银行推出的金融产品 / 41
5. 利用好村镇银行的资源 / 52
6. 中小企业获得银行贷款的技巧 / 56

## 第三章 政策性融资

1. 关注“大学生创业贷款” / 64
2. 向科技型中小企业技术创新基金借贷 / 69



- 3.寻找担保公司进行担保融资 / 72
- 4.抓住“中小企业发展专项资金”的机遇 / 75
- 5.什么是再就业小额担保贷款 / 80
- 6.其他可供融资的政府性基金 / 82

## 第四章 网络融资

- 1.网上银行信贷让融资更便捷 / 88
- 2.提供无限可能的“众筹融资” / 91
- 3.抓住P2P网贷的金融浪潮 / 95
- 4.小微企业的福音“阿里小贷” / 102

## 第五章 典当融资

- 1.让不动产“动”起来 / 108
- 2.让“死钱”变“活钱” / 116
- 3.化无形为有形 / 119

## 第六章 新型融资

- 1.通过民间借贷融资 / 130
- 2.利用“天使基金”进行融资 / 134
- 3.特许经营也是一种融资渠道 / 138
- 4.媒体宣传帮助企业融资 / 142
- 5.利用信用卡“曲线”贷款 / 144
- 6.利用设备资产租赁融资 / 148
- 7.利用员工持股融资 / 152
- 8.会员卡也是一个融资妙招 / 155

# 第一章

## 学会融资是小老板的必修课

1. 如何把握融资时机
2. 描绘出一幅美好的远景
3. 复杂的融资需要一个财务顾问
4. 如何编制融资商业计划书
5. 做好融资诊断与评估
6. 了解融资的几类风险及防范措施



## 1. 如何把握融资时机

一个企业从成立到未来的发展都离不开资金的支持，能否获得稳定的资金来源直接决定着企业能否持续、稳健、快速的发展。因此，资金是企业的生命线。具体来说，资金是企业经济活动的第一推动力和持续推动力，如果企业没有资金或者资金不足，那么即使企业有再好的发展战略和发展前景，也只能望而兴叹。资金是企业持续发展的必要条件，充足的资金是企业顺利成长的根本性因素。

支持企业发展的资金主要有两个来源：一是自筹，二是融资。在企业发展过程中不可能完全靠自筹的方式来获得企业发展所必需的充足资金。那么，是否能够顺利融资支持企业的持续发展，成为企业能否在未来激烈的市场竞争中立于不败之地的重中之重。

融资是一项关系企业生死存亡的大工程，会涉及企业经营管理的方方面面，稍有不慎，就会对企业的发展产生不利的影响。融资并非一件简单的事情，它不但有许多技巧，也要靠天时、地利、人和的外部条件。现在，我们就来探讨一下“天时”的问题，即如何选择正确的融资时机？

一般的企业管理者往往是在企业发生财务危机时，才会想到要通过融资解燃眉之急。但在这种仓促状态下融资，主动权无疑就会落入资金方手中。企业情势越紧迫，融资者的心态就越紧张，在融资谈判中就越有可能被对方控制，处于非常不利的地位。这样一来，很有可能会在融资过程中损失部分利益来换

取融资的成功。这显然不是融资的最佳时机，在把握融资时机方面，不妨先看看阿里巴巴是如何做的。

阿里巴巴的发展历程同众多上市公司一样，经历了初创期、成长期、快速扩张期、上市期等阶段。公司从一家 18 人的创业公司发展为拥有 6 000 多人的超大型互联网集团，成为世界互联网电子商务的领军企业之一。

阿里巴巴通过多次融资、多轮融资，即通过杠杆分批融资的方式，成功地提升并放大了企业的市场价值，每次融资也恰到好处地支持业务稳步发展。对于大多数小微企业来说，应该借鉴、实施其分步融资的方法，既可满足不同发展阶段的资金需求，又能快速提升企业价值，降低股权的稀释比例，实现股东及业务价值的最大化。

### 第一轮融资：引入投资界大鳄

1999 年 10 月，马云拒绝 38 家风险投资后，接受了以高盛为首，包括富达投资（Fidelity Capital）和新加坡政府科技发展基金、Invest AB 投资在内的首期 500 万美元的风险投资。高盛公司认为，阿里巴巴是高盛在亚洲开展投资以来第一家一流的投资对象。高盛曾经帮助 IBM、微软成为世界上最伟大的公司，而此次是高盛第一次对亚洲互联网公司投资，高盛几分钟之内就下定决心投资，显示出对马云团队的发展前景、超强执行力的看好。

### 第二轮融资：孙正义慧眼识英雄

由于当时互联网在全球极度火爆，无数美国互联网公司获得成功，如雅虎、e-Bay、亚马逊等，当时风险投资家都把目光投向互联网，挖掘其中蕴藏的无限商机。2000 年年初经摩根士丹利的印度分析师介绍，马云认识了 IT 财团大亨、雅虎最大的股东、号称“全球互联网投资皇帝”的软银投资主席兼行政总裁孙正义。马云用短短 6 分钟的演讲便征服了孙正义，之后，双方经过反复协商，认为互联网今后的发展需要足够的资金支持，马云决定再次融资 2 000 万美元，并同时获得了软银的资源支持，孙正义接受成为阿里巴巴的首席顾问。

短短 3 个月后便启动第二轮融资，说明融资并不是因为缺钱，如果能引入更多的资源，声称不缺钱的阿里巴巴也会接受巨额投资，原因是阿里巴巴高管判断中



国互联网乃至全球电子商务发展的趋势可能会往下滑，同时电子商务方向更有发展机会，需要大力投资。阿里巴巴需要在短时间内给竞争对手设置一个更高的门槛，进一步强化其在电子商务领域的领先地位，并在即将开始的电子商务格局变化中掌握主动权。

### 第三轮融资：阿里巴巴借巨擘助力

通过前两轮的融资，公司获得了迅速发展，同时也感觉需要更多的国际性人才加盟。之后三大高管成为马云的三驾马车，包括 CFO 蔡崇信（法学博士，加拿大籍华裔，曾任欧洲 Invest AB 基金公司副总裁）、COO 关明生（首席运营官，曾在 GE 工作 16 年并历任要职）、CTO 吴炯任（雅虎搜索引擎发明人，美国籍上海人）。加上 CEO 马云，公司组成了强有力的“4XO”豪华战车领袖团队。此外，微软（中国）原人事总监和联想网站原财务总监也加盟了阿里巴巴。

有了上述高管加盟，公司在整体运营、技术研发、战略、发展等方面都获得了极大的提升，再次获得软银、富达投资、GGV 合计达 8 200 万美元的投资。公司不仅快速发展了 B2B 业务，同时还进入 C2C（淘宝）、电子支付（支付宝）领域，业务实现了全面扩张并迅猛发展。

### 第四轮融资：拯救雅虎中国并实现扩张

2005 年 8 月，阿里巴巴收购雅虎中国，同时得到雅虎 10 亿美元的投资。背景是雅虎中国由于“水土不服”、管理不善，在中国的业务远远落后于三大门户及本土搜索企业百度，所以急于寻找能振兴雅虎中国的团队和人才。

雅虎的最大股东孙正义、创始人杨志远均对阿里巴巴的执行力深信不疑，希望马云临危受命，接管雅虎中国。但马云提出投资 10 亿美元的要求，以达到补充业务发展所需的资本金、与雅虎形成战略业务紧密合作、为以前的投资人部分套现等目的。雅虎高层对马云的江湖义气十分赞赏。此次融资为“火速烧钱”业务——支付宝和淘宝的迅猛发展提供了充足的“粮草弹药”，为这两大业务今后实现盈利打下了雄厚的资金基础。

### 第五轮融资：把握大势，在金融危机前实现 IPO

金融危机实际上在 2007 年年初已出现苗头，实体经济及能源价格飞涨，股市

突破原先高点继续飙升，香港恒指超越 30 000 点、上证指数跃过 4 000 点。而过度繁荣的资本市场必然蕴藏着“获利大逃亡导致的下跌风险”。

阿里巴巴高管团队一方面对外宣布上市没有时间表，另一方面紧锣密鼓地实施 IPO 准备进程，仅短短 6 个月便完成了复杂庞大的 IPO 工程，抓住了金融危机爆发前的机会，完成了互联网领域世界最大的 17 亿美元 IPO 融资工程，为金融危机爆发后的寒冬打下了超级金字塔般的雄厚基础，一跃成为世界五大互联网公司之一。

通过对阿里巴巴融资案例的分析，可以归纳出四点融资的重要原则：

原则一，不要等到没有钱的时候再去融资，所有的银行和投资人都有嫌贫爱富的心理；

原则二，企业在现金流良好的情况下，要提前规划融资方案。通过财务预算，前瞻性地规划出业务发展所需要的资金；

原则三，寻找投资伙伴时要关注投资伙伴能够带来的附加值，如品牌、公司治理和技术；

原则四，要重视公司的长远发展，寻找长期合作伙伴。

只有坚持以上四点原则，才能使企业抓住行业发展的大势，把握住融资的最佳时机。注重规划长远的业务发展战略，分步实施融资的规划。企业的管理者不仅要具备优秀的管理才能，同时也要成为一个优秀的融资者，才能引领企业不断发展壮大，在激烈的市场竞争中脱颖而出。



## 2.描绘出一幅美好的远景

美好的、富有煽动力的远景规划不仅使企业的融资活动进行得更加顺利，而且会对资金方产生不小的吸引力，能让企业与资金方之间产生一定的凝聚力，成为一个利益共同体。只有这样，才能使融资活动的收益最大化，而不单纯地停留在资金往来层面，资金方还会不遗余力地为企业提供更多有价值的信息和发展机遇，为企业的快速成长贡献一分力量。因此，在企业的发展中，描绘一个美好的远景是必不可少的。

在那些优秀的融资者心目中，描绘一个美好的远景实质上是在讲一个极富诱惑力和吸引力的故事。当资金方听完这个故事后，非常情愿地将资金提供给企业，那么，这个故事就是成功的。

优酷网在 2005~2010 年间一共进行了 7 轮融资，融资总额达到 1.8 亿美元。由 2005 年的 300 万美元增长到 2010 年 9 月融资时的 5 000 万美元，融资金额呈现为逐步递增的趋势，融资价格与融资金额也是成正比例增长。优酷网通过分期融资的方式，每次融资的价格都有提高，因此企业稀释的股权比例得以减少。

纵观优酷网的发展历程，可以看出，优酷网在发展的每一关键步骤，都获得了融资，而且企业对融资时机把握得也非常好。尤其值得大赞的是，2008 年优酷网在金融危机之前获得了 4 000 万美元的投资，抢占了市场先机。

但是，优酷的财务报表显示的却是，优酷 2009 年销售额净亏损了 2 670 万美元。人们不禁疑惑：为什么优酷在亏损的情况下仍然能够得到美国投资者的

青睐呢？

优酷网业绩欠佳，但依旧受到了市场的追捧的奥秘就是：优酷网 CEO 古永锵给投资方讲了一个十分诱人的故事。

在优酷网上市路演中，古永锵对优酷的网络模式进行重新表述，称“优酷是一家互联网电视公司，它将 Hulu 与 Netflix 两大模式进行结合，并做到了 Youtube 的规模”。古永锵对优酷业务模式的描述，使得海外投资者比较容易理解优酷的业务模式，从而获得了美国投资者的广泛认同。

古永锵在投资行业有很长时间的经历，因此他十分熟悉美国投资人的逻辑。古永锵深知对那些海外投资者而言，最好的交代是市场占有率。因为在投资者看来，一旦取得业内老大的地位，越过某个临界点，必定出现优势资源向强者集中的局面。

投资者并不计较企业现在的盈利能力，而是放眼未来，他们更在意企业未来能给他们带来什么，以及一个企业是否比同行业的企业更具优势。因此，古永锵投其所好，将市场占有率作为故事中的最大卖点，讲出了一个非常诱人的好故事。

在给美国投资者讲的故事中，古永锵将优酷网定位为“中国第一视频网站”。为了这个市场第一的位置，古永锵在优酷发展的中期，通过砸钱的方式提升流量，一举超过了曾经的视频分享老大“六间房”以及后来的对手土豆网。这一举动也让优酷网成为同行业中融资最多同时也是烧钱最厉害、用户最多但却并未盈利的网络视频企业。

由此可见，讲一个好的故事，描绘一幅美好的远景，对企业融资成功是多么的重要。它能够使优酷网这类尚处于亏损的企业还能不断地成功融资。如果企业管理者不能使资金方清晰地看到企业发展的潜力和未来的市场前景，企业在资金方心目中的地位必定会大打折扣，企业的融资活动也会遭遇诸多坎坷。

当然了，在描绘美好未来的同时，也需要把握一定的尺寸，切忌不切实际的夸夸其谈，把前景描绘得天花乱坠。最终，资金方还是要看是否有实际的、



丰厚的回报。因此，在规划企业远景时，坚持“适当”的原则也极为重要。所以，企业在向资金方描绘美好远景的时候，一定要注意以下一些问题。

### （1）远景筹划不能建立在空中楼阁之上，而应当建立在企业实际状况基础之上

企业的融资活动需要向资金方树立远景，但是筹划的远景不能仅仅停留在美好愿望的层面上，也要考虑是否切实可行，企业是否有能力达到。不能因为企业需要资金，就一时头脑发热，把远景定得过高，以为越美好的远景规划，就越容易吸引资金方的眼球，融资活动就越容易成功。这样往往会适得其反。

企业的管理者要明白，美好的远景必须基于企业稳定、持续发展的基础上，而不应该是跳跃式的规划，更不应该是凭空捏造式的规划。如果企业没有实际的能力，再好的远景规划也是可望而不可即的。这时，原先看好企业的资金方，也会对该企业自身的实际能力产生怀疑，逐渐认识到所谓美好的远景，只是无法实现的空中楼阁，最终选择用脚投票。在成熟的市场经济下，不切实际的远景规划是没有市场的。

### （2）应当把未来掌握在企业自己手中

融资可以说是企业快速发展的一种主要途径，但是融资不应被看作唯一途径。有时，一些企业确实看到了一个美好的市场前景，但为快速发展，迅速占领市场的制高点，不惜牺牲企业的主导权，过度依赖融资，结果企业发展的主导权被引进的资金方所控制。这显然是一种得不偿失的行为，引进的资金即使能帮助企业解决眼前的问题，在企业未来的发展战略上也会受制于人。从长远看，是不利于企业持续、健康发展的。

资金方对企业而言，只能是有益的补充，而不应该是企业的主导者与支配者。这就需要企业管理者在引进资金时掌握一个度，不能过度依赖融资，更不能被引进的资金所控制。

### （3）企业不能把远景规划作为现实的形象，要清醒地认识现状

企业宣传的远景是为了企业的发展，企业在宣传之后也要积极地把这些远

景变成现实，而不是当作一张空头支票。企业要认真对待向资金方许下的承诺，资金注入企业后，应积极践行自己的承诺，不能随意调配资金填补历史或当下的亏空。否则就可能是对现实存在问题的放纵或者放任，对资金方来说无疑是一个陷阱，而且当问题暴露时企业最终会在资金方失去诚信。

当然，企业的远景规划是否能够实现，不是一个人说了算的，因为这不一个人孤军奋战就能做成的。只有当企业的远景得到更多相关利益主体的认同，并使其共同为之奋斗，才最有希望促成美好远景的实现。

### 3.复杂的融资需要一个财务顾问

融资的方式多种多样，有些比较简单，但有些融资活动就比较复杂，俨然是一个较庞大的系统，其中会涉及大量的财务问题。要想做好这样的融资，融资操作者就要对企业的财务问题有一个确切的把握。但是，企业管理者和经营者并不一定擅长财务管理，即使企业自身有财务人员，但他们未必就有能力对融资过程中产生的大量的、复杂的财务问题进行精确的、专业的把握。因此，当企业进行复杂的融资操作时，一个合格的财务顾问对企业来说就十分必要和重要了。

财务顾问一般是为客户的投融资、资本运作、资产及债务重组、财务管理、发展战略等活动提供咨询、分析、方案设计等服务的金融中介机构。他们全程参与企业的融资活动，这个过程一般分为四个阶段。

第一阶段，企业与投资咨询公司等财务顾问确定合作关系，并由财务顾问



制订详细科学的商业计划书和公司简介，以及企业的财务预测和募集资金用途说明。

第二阶段，财务顾问安排企业与潜在投资人见面，并由潜在投资人做初步尽职调查。

第三阶段，双方共同磋商商业条款并最终签订投资主要条款。

第四阶段，由财务顾问主持并会同律师、会计师等的配合，进入投资协议起草、商议和定稿程序，在投资方完成其尽职调查后，各方即可签署相关的投资法律文件。在此之后的1~4周内，投资方将投资资金汇入企业的银行账户，至此整个融资活动才算完成。

在上述四个阶段中，融资双方或多方会在企业估值、投资比例、投资人优先保护条款、公司治理和管理权归属等重大问题上和其他相关问题上产生许多不同的想法和意见，此时财务顾问的作用就举足轻重了。

一方面，财务顾问可以就上述问题为公司提供专业的意见，使公司利益最大化。另一方面，财务顾问可以发挥其第三方的有利位置，斡旋、协调谈判双方或多方，控制谈判节奏，成为谈判对手之间的一道缓冲，使艰难而紧张的谈判进行得更为顺畅，大大提高谈判的成功率。

我们知道，一个成功的融资者需要具备极强的写作能力、说服力、亲和力和耐力，但很多企业的管理者并不完全具备这些能力。而财务顾问则可以很好地弥补融资者所缺乏的能力。

值得一提的是，一个合格的财务顾问除了具备其最基本的技能之外，还具备足够的信用。财务顾问是帮助企业寻找愿意为其投资的人，那么他的信用问题对企业的形象，以及投资人对企业的信任程度也有直接的影响。所以，企业在进行融资活动时，一定要认真选择一个适合自己的财务顾问。

在国内领导群雄的数字媒体公司——分众传媒，继2003年成功获得日本软银