

最有效的融资渠道，最实用的融资技巧

融资做不好， 公司做不大

融资必知+股权规划+融资制胜

向明◎著

360度全方位为您揭秘

低成本融资方法、最佳股权规划样本解读、快速融资秘诀



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

融资做不好， 公司做不大

融资必知 + 股权规划 + 融资制胜

向明 著

人民邮电出版社

· 北京 ·

图书在版编目(CIP)数据

融资做不好,公司做不大:融资必知+股权规划+融资制胜 / 向明著. — 北京:人民邮电出版社, 2016. 12
ISBN 978-7-115-43866-9

I. ①融… II. ①向… III. ①公司—企业融资 IV.
①F276.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第250701号

内 容 提 要

创业是时代的潮流,但对于大多数创业者来说,在创业初期面临的一个最严峻的问题就是资金压力。如何在最短的周期内为自己的项目筹集到足够多的资金,怎样寻找最适合自己的融资渠道,怎样防控融资风险,怎样和项目的投资人打交道……都是创业者需要寻找的答案。

本书用通俗易懂的语言、图文并茂的形式,“手把手”地告诉创业者如何融到资,如何利用好这些融资,并结合大量的融资案例进行解读,使读者不仅可以参照学习,同时也通过正反两方面的例子,告诉创业者哪些钱可以融,哪些钱不可以融。本书干货多,理论少,讲解透彻,相信可以为读者带来不一样的收获。

-
- ◆ 著 向 明
责任编辑 李士振
责任印制 周异亮
 - ◆ 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: 720×960 1/16
印张: 14.5 2016年12月第1版
字数: 328千字 2016年12月河北第1次印刷
-

定价: 49.80元

读者服务热线: (010)81055296 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京东工商广字第8052号

前言

Preface

创业已经成为当今社会最流行的事情，它代表着这个时代最前沿和最具创意的行为模式。互联网的兴起，更是让越来越多的人选择创业。不过对于大多数创业者来说，他们在创业之初都会面临一个共同的难题——资金压力。

正所谓“一分钱难倒英雄汉”，不知有多少创业者在资金匮乏这个难题前一筹莫展。因此，能否在最短的时间内，为自己的项目筹集到足够的资金，决定着创业的成败。随着社会的发展，融资渠道也逐渐丰富，一些具有创新性的互联网金融平台也应运而生。毫无疑问，融资确实是一件很艰难的事情，但让人庆幸的是，这些困难都可以通过能力和技巧来克服。本书着重立足于融资实践，为创业者融资出谋划策，解决现实的融资难题。

本书内容翔实，覆盖面广，对融资流程进行了详细剖析，既涉及融资工具、融资渠道的选择内容，也有关于融资风险的防范和措施等实用知识；既有财务制度这种基础性内容，也有融资演讲稿这种细节性内容；既有与投资人打交道的技巧，也有如何有效融资的策略；既解读了新三板这样的新兴融资平台，也详细讲

述了私募股权融资的工作流程。此外，本书还讲述了极具代表性的企业家融资故事，读者可以通过这些故事了解前辈们曾在融资道路上遇到哪些困难，掌握解决这些困难的方法，借鉴他们的经验，少走弯路，以便顺利地筹集到资金。

本书从点到面，深入浅出地对融资问题进行了全面性阐述，并提出相应的解决方案，是一本实用性很强的融资宝典。本书引导创业者在成为创业达人前先成为一位融资高手，用别人的钱圆自己的创业梦想！

与文字相比，图片和表格往往更让人印象深刻。因此书中还搭配了丰富翔实的表格和图片，便于读者理解。在行文上全面抛弃了“假、大、空”的套话，采用通俗易懂的语言，打破人们对融资的距离感。

本书不仅适用于创业者，也适用于企业家、私营业主、公司经理、财务人员以及想了解融资知识的读者。另外，企业管理等相关专业的学生也可以看一看这本书，为将来创业打下基础。

由于时间仓促，且作者水平有限，书中难免有疏漏和不成熟的地方，敬请读者予以批评指正。

目录

Contents

PART 1 入门： 融资前先懂点融资常识

- 1.1 融资思维：生存才是第一要务 002
- 1.2 融资成本：天下没有免费的午餐 008
- 1.3 适度原则：融资虽好，太多了也会成为负担 013
- 1.4 实用原则：融资不是面子问题 018
- 1.5 冷静头脑：不要为了融资而不顾一切 024
- 1.6 放眼长远：融资成功不等于创业的成功 029

PART 2 技巧： 掌握融资的必备攻略

- 2.1 好项目：种下梧桐树，才能引来金凤凰 035
- 2.2 梦想营销：欲动天下人，先动天下人之心 044
- 2.3 按需融资：小心贪多嚼不烂 054

2.4 融资时机：好风凭借力，送我上青云	065
2.5 循序渐进：融资可以小步快跑、层层推进	073

PART 3 实战： 天使 + 渠道，快速制胜

3.1 找到你的贵人：深度解密天使投资人	081
3.1.1 融资困途，如何寻找天使投资人是门学问	081
3.1.2 风雨相伴，荣辱共享的天使投资者	085
3.1.3 天使伴飞，只有相对独立才能互利共赢	090
3.1.4 互联网时代，人人都可以成为“天使”	096
3.2 多渠道，融资之道并非是独行道	101
3.2.1 挂牌上市：新三板是中小企业融资的理想选择	101
3.2.2 私募股权融资：广泛、稳定和高附加值的融资方式	108
3.2.3 债券融资：简单易行，可操作性强	115
3.2.4 商业信用融资：方便快捷、低门槛、低成本	122
3.2.5 民间借贷：及时、简便来钱快	130
3.2.6 融资租赁：持久灵活压力小	137

PART 4 用钱： 巧妙运用每一笔融资

4.1 不懂财务，创业者可能在为别人打工	146
----------------------------	-----

4.2 会找钱还要会管钱，找一个优秀可靠的财务管家	155
4.3 守护融资，你需要专业的财务机构保驾护航	161
4.4 规范运作，设计合理的财务制度	167
4.5 省下来的就是赚到的，合理使用税收政策	174
4.6 经常体检身体好，时刻注意企业的债务风险	179
4.7 会找钱也要会用钱，合理有效利用融资才是王道	183

PART 5 做强： 看商界奇才如何玩转融资

5.1 借助名人效应融资的“总理咖啡”	188
5.2 互联网众筹打造的煎饼界王牌	193
5.3 张朝阳多次融资打造搜狐帝国	199
5.4 李群林用自己的融资网站为自己融资	204
5.5 融资的步步为营让姚劲波拥有如今的 58 同城	209
5.6 一次演讲就能融资百万的卖菜小妹	214
附录 I	220
附录 II	222

入门： 融资前先懂点融资常识

PART 1

认知决定行动，人们的各种行为都是由其认知结构所决定的，面对同样的事情，不同的人有不同的处理方法和态度，这反映的就是人的认知。融资也是如此，有什么样的融资认知，就有什么样的融资行为，正确的认知才会带来正确的行为，而融资认知中最关键的组成部分就是融资常识。因此了解并懂得融资常识是进行融资的第一步。

1.1 融资思维：生存才是第一要务

创业艰难，要融资创业更是难上加难。对于很多创业者来说，钱不是问题，问题是没钱。缺少资金是创业路上的一只拦路猛虎。很多创业者带着满腔激情真正踏上创业之路时，才会明白“理想很丰满，现实很骨感”这一道理。激情无疑是创业者必不可少的心理状态，但光是有激情还远远不够。

在创业路上，也许钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。任何企业的起步和发展都是需要成本的，如最基本的启动资金和一些必要的开支。企业在创业初期是完全没有产出的，因此这一时期也成为资金单向流出的阶段，这一阶段也是企业最虚弱的时期，一旦供血不足，创业者就有可能“出师未捷身先死”。

如图 1-1 所示，创业类企业的这一成长特点，也决定了融资对这些企业的重要意义。创业者在这一阶段必须想方设法从外部融资，以便企业能够成功度过这段艰难时期。这也正是企业创业融资的必要性，也就是说企业必须通过融资生存下来，才有机会继续发展。如果没有融资为企业前期的投入提供资金，企业后续的发展就无从谈起。

正因为如此，创业者在创业初期就应该以务实的态度看待这一问题，不要等到企业真正出现资金紧张的情况时才想起融资，因为“远水解不了近渴”。

很多比较成熟的创业者会在正式创业之前就开始融资，或者将企业的创立和融资同时进行。原因很简单，企业在创业初期，完全没有造血能力，需要外部输血才能续命。正因为如此，一旦没有获得外部融资，企业即使创立了也很难存活下来。

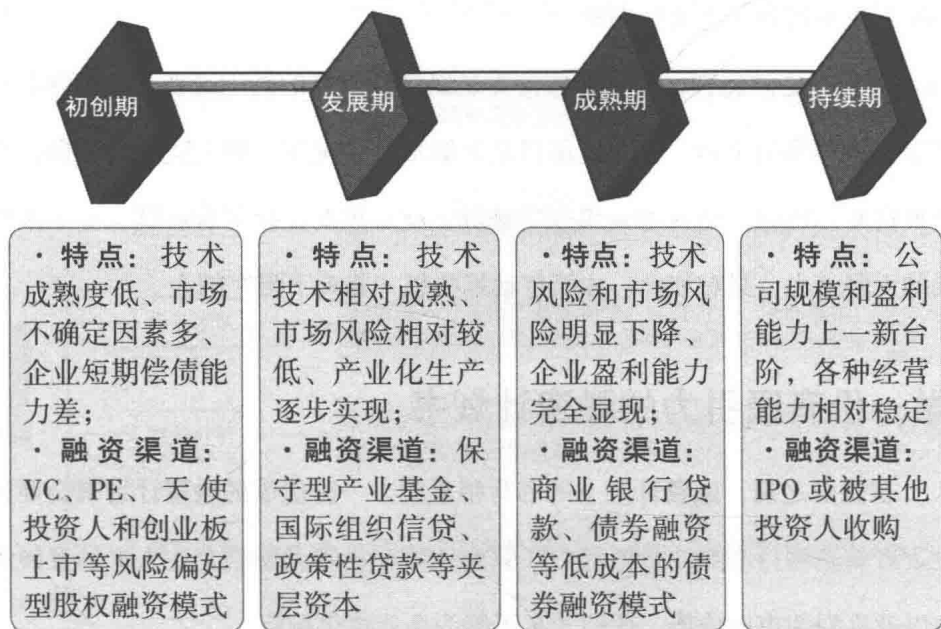


图 1-1 企业发展各阶段的特点及融资渠道

只有了解融资和创业的重要关系，企业才有可能在初期存活下来，然后才可能有今后的发展。如果创业者只是想着未来的广阔前景，而不注重解决摆在眼前的现实问题，创业的理想就很有可能被残酷的事实击得粉碎。

正因为如此，创业者在创业初期就应该为企业获得融资而努力，以便企业在创立之后不会因为“无米下锅”而夭折。

生存才是第一要务，这是创业者在创业初期必须秉持的理念。创业者在

创业过程中不能好高骛远，不思考眼前的情况。哪怕企业在未来能成为世界500强，在创业初期它也不过是只“没毛的凤凰”。创业者有时为了融资必须出让企业现在或者未来的一些利益，即使这些利益在创业者看起来远远大于融资价值，但为了获取生存资本，创业者也必须放弃，毕竟这些所谓的价值在当下不过是一个美好的梦。

融资不是做慈善，投资者的投资是以营利为目的的。这也决定了融资并不是一件容易的事情。在企业还只是个雏形的情况下，别人凭什么为你的企业投资呢？所以，创业者要想成功融资，就必须要让投资者看到企业未来发展的无限潜力，只有如此，才能打动那些想“养鸡下蛋”的人。

做一份有吸引力的融资计划书

在融资之前，融资计划书的书写很重要。一份优质的融资计划书会要让投资者看到项目本身的价值潜力，只有让潜在投资者看到企业未来的发展潜力以及良好的市场价值，他们才有可能为企业提供融资。

一份好的融资计划书对企业成功融资起到至关重要的作用，它应该将企业的潜力展现出来。除了展示企业常规的信息外，融资计划书还应该具有很强的营销性质。一份带有鼓动性的计划，才能让投资者产生强烈的投资欲望。比如，撰写者在计划书中可以站在企业自身的角度去帮助投资者展望市场前景。

要做好一份融资计划书，首先就要明白什么样的项目计划书能够打动投资者。在制作融资计划书时，一定要坚持如图 1-2 所示的原则。



图 1-2 融资计划书的内容

第一个就是要有特色。在市场上有太多的创业者需要获得融资，每一个投资人每天都会接到成百上千的融资计划书，如何从众多的计划书中脱颖而出，取决于计划书是否有与众不同的特色。如果计划书写得一板一眼、毫无新意，投资者看了计划书后不能马上提起兴趣，那么这份计划书很可能面临被扔进垃圾桶的命运。

用计划书的标题将潜在投资者吸引住之后，接下来就要对项目进行了。当然，创业者在撰写计划书之前，首先自己必须要对创业的项目有十足的信心，并且要将这种信心充分展示在计划书当中，进而影响投资人。

因此，一份优秀的融资计划书应该具有：聚焦产品、充分展现企业的竞争意识、市场调研充分、完整翔实的数据资料、充分展现企业的方针、创业团队优秀、财务预算精准专业、计划概要扼要等几大特点。

以上是比较典型的融资计划书，详细内容可以根据企业的具体情况（如成立的时间长短和规模的大小）来决定繁简。在进行项目介绍时，首先要做到的就是能将企业和项目介绍清楚。一份脉络清晰、简洁扼要的融资计划书可以将企业的大致情况反映出来，让投资者明白他们将要投资的是个什么样的企业或者项目，这个企业在未来的发展中是否有潜力可挖。计划书的编写切记假、大、空，因为那些专业的投资者都是行家里手，如果计划书中的内容水分太大，很容易被他们一眼看穿。

当然，在展示企业潜力时，最好带有强烈的营销性和鼓动性，要让投资者看得血脉偾张，这也是他们为企业提供融资不可缺少的条件。因此，融资计划书在项目介绍方面可以简明扼要，但是在情绪上要表达到位，一定要尽

量覆盖投资者的所有“兴奋点”。如果投资者看完一份计划书之后，疑虑尽消，心痒难耐，他还有不投资的理由吗？

融资能不能成功，除了企业本身的潜力展示之外，创业者必须还要让投资者看到自己对于长期经营企业以及将企业做大做强的信念和决心。有时候，同样的企业，在不同的经营者手中会有不同的面貌。尤其是在初创阶段的企业，创建者就是这家企业的精神领袖，决定着企业的前途和命运。

我国政府在批准成立创业板之后，很多新技术类的研发企业获得上市资格，在创业板挂牌上市，那些上市公司的创始人也借此一夜暴富。一些创业者想到的不是利用融资将企业发展起来，而是将自己的股票变现，套利跑路。这就是一种缺乏信念和决心的表现。

因此，不管是融资计划书的撰写还是在和投资者的各种互动当中，创业者都必须展现这种信念和决心。如果连创业者都没有强大的企图心，又怎么能幻想投资者会为企业投资呢？所以说，在创业融资的时候，“精神面貌”比什么都重要，那才是投资者最看重的闪光点。

1.2 融资成本：天下没有免费的午餐

在经济学原理中，最基本的假设就是个人是理性的、是在付出后希望得到回报的个体，即任何付出都希望获得最大化的利益，原因在于付出都是有成本的。事实上，做任何事都需付出成本，哪怕是享受一顿不用付钱的盛宴，仍需付出一定的成本，比如时间成本，吃饭的这段时间可以用来做其他事情，或许收益更大；比如社会影响成本，不劳而获在人们潜意识里一直是不光荣的，甚至是受歧视的。所以，从经济学角度来说，天下没有免费的午餐。

取得所需物质资源所需付出的经济价值，即经济学上关于成本的通俗概念。企业融资付出成本的根源，在于资金的所有权和使用权是分离的。融资成本实质上是给予资金所有权拥有者一定的报酬，从而获得一定时间内的资金使用权。一般而言，企业进行融资所需付出的成本有融资费用和资金使用费，如图 1-3 所示。

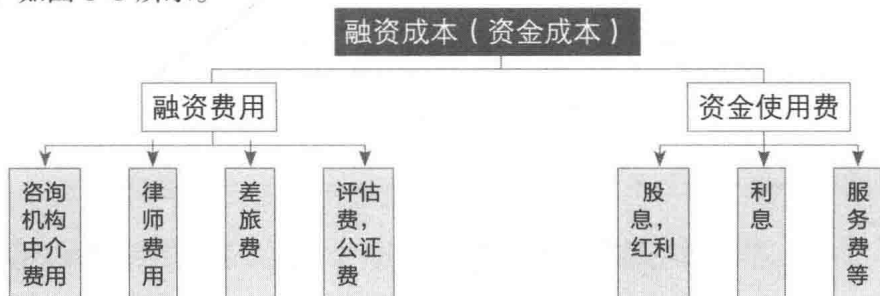


图 1-3 融资成本的组成

融资费用

企业在筹集资金过程中的各种费用，都可以归纳为融资费用。如咨询中介机构所支出的中介费、律师事务所的律师费、差旅费、评估费、公证费等。简单地说，融资费用就是为了获取资金所花费的费用。举个例子来说，假设向银行贷款 100 万元，所花费费用为 8000 元，这 8000 元即融资费用。

资金使用费

资金使用费是指企业使用所融资来的资金而向资金提供者给予的报酬。如通过股票融资需回报股东股息、红利，发行债券需支付债权人利息，借用资产支付的租金，典当融资需支付典当行综合服务费（包括被当物品的保管费、利息、保险费等）。融资渠道不同，资金使用费不同。

需要指出的是，融资费用和资金使用费只是企业融资所需付出的财务成本，即显性成本。上面所讲述的融资成本即资金成本，是企业融资过程中最为关注的对象。如果从现代财务管理理念来看，上述资金成本显然不符合现实状况。因为除了显性成本外，融资还存在着隐性成本，比如企业机会成本如图 1-4 所示。

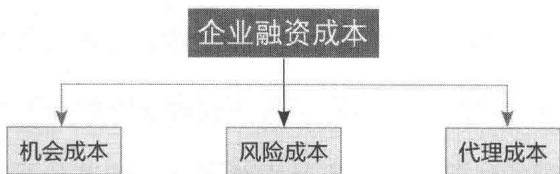


图 1-4 企业融资成本

我们从更深层的层面来讲述企业融资所需付出的其他相关成本。