

●● 中国资金项目强力推荐 ●●

SUCCESSFUL

中小企业 成功融资必读

专家指点技巧与方法

中国中小企业融资网/编著

ADMINISTER



中华工商联合出版社

•• 中国资金项目强力推荐 ••

中小企业 成功融资必读

专家指点技巧与方法

中国中小企业融资网/编著



中华工商联合出版社

责任编辑: 孟 斌
封面设计: 山水美源

图书在版编目(CIP)数据

中小企业成功融资必读 / 中国中小企业融资网编著.
北京: 中华工商联合出版社, 2005. 1
ISBN 7-80193-219-6

I. 中... II. 中... III. 中小企业—融资—研究
IV. F276.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 134989 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.gslebs.com.cn

河北月华胶印厂印刷

新华书店总经销

880×1230 毫米 1/32 印张 9.875 230 千字

2005 年 1 月第 1 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

ISBN7-80193-219-6/F·86

定 价: 23.00

前言

为了自己的事业需要到另外一个行业——金融机构去贷款，企业首先要了解借钱有几种渠道？需要什么费用？要还给人家多少利息？…这还远远不够，要想说服投资者从兜里面掏钱给你，不光要了解借贷的各种方式，还要了解行情；还要知道金融的基本知识；还要学会一些说服投资者的技巧；还要知道你本身应该具备什么条件。只有这样才能大大提高您融资的成功率。

我们算过这样一笔帐：资金，融资也需要资金投入，通常为融资金额的3~6%，而自己学习一些这方面的知识或参加培训，费用仅仅是千分之几。时间，如果项目没有任何问题，那么投资商最快的投资速度也要30个工作日，注意前提是“项目没有任何问题”，一旦发现一点问题，时间会自然延长。我们就有一个20亿的项目要融资，已经工作8年了，仍然在继续。如果项目方是一个小企业，别说是8年，恐怕半年都拖不起。假如您融资前充分了解细节、充分了解融资工作的方方面面，充分了解投资方的原则和心理，您自己又是项目的执行人，知己知彼的工作才会有放的矢，才会有非常高的效率。人力，项目融资需要掌握一定的金融知识，而企业所具有的人力资源是本行业精英，企业不会因为融资这个暂短的行为专门招聘金融方面的人才，而融资所涉及到的还不止是金融方面的人才，那样的花费对于企业是不必要的浪费，而且投资方在融资时要求项目的负责人直接处理。所以中小企业主自己了解一下这方面的基本知识，就是十分必要的，况且企业发展到任何阶段避免不了会遇到融资方面的问题。这就是我们要写此书的目的。

在写此教材之前，根据企业到投资公司做融资的流程，我们在互联网站上做了一个问卷调查，问卷调查中提出了二十多问题让读者选择，大家关心最多的问题也正是我们此书的九个题目。本书力求以通俗简洁的语言解释行业的基本概念和道理，并尽量多以实际案例举证，希望我们的回答能够满足读者的要求。

这里特别感谢编写小组的每一位同志（夏云、蔡娟、王彤、高静、陈冲、王明宇、肖作良、庞敏、黄永春、容晶、李雁冰、冯建明、刘志岩、张宣金、唐孟华、陈刚刘文、吴晓东），他们从收集资料、编辑整理到写作无不付出辛苦。

我们水平毕竟有限，难免有出现问题，请广大读者多提宝贵意见。

中小企业融资网

目 录

前言	[1]
----------	-----

NO.1 对项目融资的理解误区	[1]
-----------------------	-----

1. 准备阶段——融资前必须掌握的知识
2. 了解阶段——您真的了解它吗?
3. 咨询阶段——中介是加快融资的润滑剂
4. 考察阶段——看好项目利润, 不重企业管理
5. 审核阶段——审核材料的重要性

NO.2 中小企业的融资渠道和决策分析	[15]
---------------------------	------

1. 敢问钱在何方——中小企业融资方式综述
2. 成本最小收益最大——中小企业融资决策分析
3. 中小企业融资时应注意的几个问题

NO.3 融资流程及必备资料	[55]
----------------------	------

1. 融资前的准备工作
2. 融资的具体流程及必备资料
3. 案例研讨

NO.4 如何编写商业计划书 [93]

1. 入门——编写商业计划书前须搞清的几个问题
2. 基础——如何编写出色的商业计划书
3. 提高——怎样用商业计划书打动投资者
4. 实务——商业计划书样本

NO.5 投资者实地考察的内容和目的 [127]

1. 实地考察是什么?
2. 实地考察的重要作用
3. 投资者实地考察的内容

NO.6 如何说服投资者 [155]

1. 认识自己——以素质取胜
2. 认识投资者——有的放矢
3. 谈判

NO.7 项目评估的作用、标准和流程 [187]

1. 什么是项目评估?
2. 项目评估发展历程
3. 项目评估的作用、原则和依据
4. 项目评估的标准

5. 项目评估的流程
6. 如何利用项目评估为企业融资服务

NO.8 财务分析 [227]

1. 了解财务分析的基本内容
2. 财务报表的介绍和基本分析
3. 财务分析
4. 实际案例——三九医药股份有限公司财务报表分析

NO.9 国际与国内经济政策动向对项目融资的影响 [277]

1. 项目融资中的政策风险分析
2. 当前宏观环境与政策分析

NO. 1

对项目融资的理解误区

改革开放20多年，我国经济迅速发展，其中中小企业做出了巨大的贡献。尤其在当前国家产业升级的重点转向服务行业的时候，大量的种类繁多的商业性服务都比较适合采取中小企业的规模和组织形式，它们不仅为提高商业效率和居民生活质量提供了大量各类专业性服务产品，还为产业结构调整过程中产生的大量剩余劳动力提供了就业机会。当技术进步和社会经济发展的很大一部分重任落在中小企业身上的时候，我国的货币市场、资本市场和国家财政却还没有做好相应的准备，还没有建立起一套适合市场经济的决策和管理机制。

中小企业作为一个企业群体，在与大企业的市场竞争中，总是处于劣势地位。由于受到资源的限制，迫于竞争的压力，中小企业存在强烈的扩张冲动。一方面，中小企业必须依靠融资，增强企业整体实力，从而摆脱在市场竞争中的不利地位；而另一方面，由于中小企业正处在发展过程中，缺乏完善的信用体系和透明的管理制度，融资难度很大，所以，中小企业的融资决策经常处于两难的选择。从中小企业破产的实例中可以看出，大部分中小企业破产的原因并不是由于经营不善导致的，而是由于在寻求扩张的进程中，融资决策失误造成的。很多中小企业不具备融资决策的能力，也没有投融资方面的专家顾问帮助它们分析投融资机会，这给中小企业的发展造成了严重的障碍。

企业融资时，找到投资者总喜欢问：贵公司融资的成功率是多少？这使得投资者很为难，说实话吧，成功率确实不高，可能会放走眼前可能的机会；说假话吧，实在有违做人的原则。要知道：对于投资方来说，非常好的项目抓到手也不特别容易。

对投资者的为难，项目方似乎找到投资者的弱点，其实不然。告诉你们一个规律：只要回答高于10%以上，那么一定是假话，因为据权威机构调查：面对千万个大大小小的项目，投资者只能挑到13%的项目是可以满足投资条件的。这样看来，我们应该换一个角度思考，那就是项目方一方的问题要多，这是什么原因呢？首要原因

是，好多中小企业的领导对融资方面的知识比较匮乏，不知道该怎么去融资，甚至不知道应不应该去融资；其次，社会上鱼龙混杂，一些违法乱纪者打着融资的旗号骗钱，他们故意混淆概念，欺骗投资方，这些不良现象严重影响了人们对融资方的信心和信任；从宏观角度来说，对于中小企业融资这方面，国家也尚未出台完善的法律法规来制约投融资双方的权利和义务，这也导致项目在运作过程中容易出现这样那样的问题。

企业从开始创业到发展壮大，再壮大，每个时期都会面临资金短缺的困扰，而不同时期对融资的具体要求也略有不同。一般来说，在初创阶段的中小企业融资失败率最高，这时候企业一方面需要购置生产设备、开发及行销产品，资金需求较大；另一方面由于刚刚创办，成长和发展存在较大的不确定性，也无法从银行等金融机构获得大量的资金扶持。对于企业创始人来说，动用家庭储蓄或向亲朋好友借款等初始内源融资是这一时期的主要方式。

进入扩展期后，中小企业为了进一步加大产品开发力度和增强销售能力，需要更多的资金支持。随着企业融资风险的下降和资金信用度的提高，融资方式和范围逐渐放开。而处于成熟期的中小企业，日常经营已步入正轨，企业内部机制业已形成，并建立了较为完备的信息披露制度和较广泛的融资合作关系，可望实现融资渠道的多样化，包括银行贷款、发行企业债券、主板市场融资、二板市场融资甚至向海外融资。

可见，相对那些大企业而言，我们千千万万的中小企业正处于创业发展时期，这时候最需要资金，可是这时候融资也是最困难的。创业总是一个艰辛的过程，不管前面有多少艰难险阻，我们总要寻找方法去克服，找到对策。所以掌握一些融资的知识，了解更多的融资渠道和方法总是有百利而无一害的。

融资的知识要说难也难，但是说容易却也很容易。企业只要掌握一些入门的知识，在融资前运用这些知识好好地分析一下自己的项目，起码可以把融资的成功率提高到80%~90%，这样既可以节省大量的人力和时间，又能够为企业减轻许多不必要的经济负担。

下面我们就按照企业项目融资的阶段和步骤，来谈谈目前一些中小企业在融资过程中可能会遇到的一些问题。

1 准备阶段——融资前必须掌握的知识

企业要想得到外界的资金帮助，首先必须对自己的项目有一个清醒的认识。您得看看，这个项目符合项目融资的条件吗？我们认为一个成功的项目融资应该具备如下要素：

- A / 信用风险低于权益风险；
- B / 有完整的商业计划书（可行性报告）和完整的财务计划；
- C / 有原材料和能源的供应保证且价格不超过预算；
- D / 项目投产后，有可靠稳定的市场且不超支运输成本；
- E / 项目的通讯条件通畅；
- F / 项目的施工条件，建材价格合理可行；
- G / 政治环境稳定，各种执照、许可证齐全；
- H / 货币、汇率风险已解决，对超支、误期及不可抗力等风险均已充分准备妥善安排，项目有关保险也作了通盘考虑和安排；
- I / 项目具有良好的预期投资收益和资产收益；
- I / 项目本身具有足够的价值可以充当贷款的担保物；
- K / 项目符合环保要求；
- L / 有足够的经理专业人员，发起人各方成员已缴齐各自的股金。

.....

在融投资学院里，我们的专家会详细地向您讲解怎样才能使您的项目具备以上各项条件，怎样才能使您的项目融资马到成功。

作为融资方，您还得站在投资方的角度去考虑问题，您必须了解投资者的投资原则和基本标准，以及投资方会不会对您的项目感兴趣，或者说怎样才能让投资方对您的项目心动呢？

不是什么情况都可以借鸡下蛋

可能我们大家经常会在媒体上看到这样的报道，某公司通过融资，成功运作某项目，现在已经发展到规模如何如何。好多中小企业的经理们就动心了，人家能做到的事，我也应该能办成。可大家没有冷静下来想一想，媒体宣传的只是成功的典型，这给我们一种误导，以为满世界都是机会，只要能融到资金，就万事OK了。那您想到了没有，在那个成功项目的背后，同时运作的可能还有无数个

失败的例子吗？只不过因为媒体没有报道，所以我们也无从得知罢了。即便就是那个成功的案例，放到您这里就不一定能成功。为什么呢？并不是我们低估了您的能力，而是因为一个好项目最终能运作成功，除了项目方管理者本人的素质外，还跟当时政治经济条件、环境背景等诸因素密切相关。借鸡下蛋这样的道理谁都会明白，于是这也成为了企业融资的基本概念，可并不是所有情况都可以借鸡下蛋的。

对自己的项目应该有清醒的认识

我们接触的大多数企业由于遇到不可避免的资金周转问题，急需资金，再加上对自己所运作项目的热爱和执著，考虑问题时可能就不太理性了。在东部某省有一个就业教育项目，想法、立意都特别好，主要是对下岗和外来务工人员群的就业培训。经过充分的市场调研，他们发现，这一块市场潜力非常大，现在培训教师和生源都不用担心，只是迫切需要融资，资金用途主要用于打广告。等到我们的项目组成员到那儿考察时才发现，所谓的培训学校其实就是一个空壳，没有学生，没有教师，甚至还没有自己的一栋教学楼。项目方负责人告诉我们，他们已经跟某著名培训学校（以下简称“L学校”）谈好了合作办学的具体条件。为了让我们对他放心，他还带我们到那所拟合作的L学校参观，并承诺只要广告资金一到位，他就可以利用L学校的教学资源，生源就会源源不断。的确，L学校颇具规模的教学楼和实习设备给我们留下了深刻印象，但这毕竟不是项目方的资产，很难让人信服。如果我们能看到哪怕是一间非常简陋的教室，只要它是真正属于项目方的，再加上非常好的生源，培训工作井井有条，我们就完全有理由相信这是实实在在的培训市场及其巨大发展潜力，那么就会对此感兴趣。遗憾的是，最后虽然我们做出了很多努力，结果该项目最终还是夭折了。

我国南部某省动植物药材资源丰富，有“天然药库”之称。4000多种植物可入药的约2000种，占全国的40%，药典收载的有500种，经过筛选的抗癌植物达137种之多。前不久有一个在当地颇有名气的中医找到我们洽谈一个项目，他们家祖传下来一些用中药制酒的秘方，能治疗恶性肿瘤、白血病等疑难杂症，在当地居民中口碑不错。经与当地公安机关的合作，发现该产品还具有一定的戒毒疗效。现在需要

融资2000万做临床试验，以获得国家药准字批号，从而进行批量生产和销售。但当我们的项目组成员到达该地考察时却发现，项目方难以出示我们投资审核所必须的一些文件和材料，一个本来挺有前景的项目就这么泡汤了。这个药酒项目可以说是倾注了项目方好几代人的心血和智慧，最后因为融资不成功而放弃，这对于当事人来说实在是难以接受，对此我们的专家组也深感惋惜。

客观地说，融资也不是无本万利的，融资也需要费用，而且也存在风险。如果您的项目融资在没有经过仔细分析之前就匆忙上马的话，可能到最后会弄得赔了夫人又折兵。所以说，融资知识的学习，对于现在已经着手融资或是将要准备开始融资的朋友们来说，都是迫在眉睫的一课。

2 了解阶段——您真的了解它吗？

做完融资前的准备工作，您这时候需要冷静下来想一想：对于这个项目，我真的了解吗？说到这儿，有些人会觉得可笑：我自己一手操办的项目，我怎么会不了解它呢？但专家告诫我们，绝大多数失败的融资项目，问题都出在项目方当初没有作充分的分析研究，盲目上马而导致的。

中小企业在创业之初或者是上马一个新项目时，首先需要充分了解、论证该项目的可行性。论证并不是闭门造车、纸上谈兵，而需要去作一些市场调研，必要的时候可能还需要亲自去作一些实地考察，这个项目到底需不需要融资、需要多少资金、多久能收回投资、到时候怎么回收……总之，前期的准备工作越充分，融资成功的可能性就越大。可具体怎么去准备、怎么去分析呢？相信您经过一段时间的学习，在我们融投资学院专家的指导下，业务知识和分析能力会有一个质的飞跃，到时候“轻轻松松融资”就不再是一个梦想了。

下面就说说我们以前碰到的一个融资的典型案例分析，希望能给大家一些启示。地处东部沿海的S省是一个人口大省，当好多人为找不到合适的工作而忧心忡忡的时候，当地一些大企业却整天为招不到人而烦恼。原来是当地一些工厂需要招一大批工人，工种涉及营销、保安、物业管理、电子、纺织、印染、服装、机械加工等，绝大部分工作岗位的工资待遇在600~800元之间，当地人嫌这些工作既辛苦挣钱

又少，所以宁可在家呆着也不愿意去干。而在我国广大的中西部农村地区，许多人还在贫困线下苦苦挣扎，如果一个月能有好几百块的收入，对于他们来说已经相当不错了。但怎样才能把那些远在中西部地区的劳动力送到东部工厂的这些工作岗位上去呢？

在S省土生土长的陈总发现了这一商机，立即注册成立了H劳务公司，着手开拓“招工”这块市场。H公司接受省内多家大公司的委托，紧急招工几万人，并为此组织了几百人的招工代理网络，连续几个月做广告招工，他们还给这个项目起了个响亮的名字：西人东调。按照陈总的设想，去中西部地区招工，到东部地区就业，顺理成章。他还打算近期组建起近千人的招工班子，去中西部招工，预计2~3个月可招工3万人。联系好工人后，由H公司出路费，将工人集中到省内的某培训学校，对其进行一些必要的劳务培训，使其进入工厂后能马上开始工作。按照招工企业人均1000元的承诺，这将会给H公司带来3000万的收入。除去广告费、车费、培训费和招工人员的费用，利润少说也有2000万左右。现在H公司需要我们帮他们融资300万，以作为前期广告费和招工人员的经费，他们承诺一年内还款，并有总利润60%~80%的高额回报。

这听起来绝对是个一本万利的好项目，但最后却没能谈成，您觉得问题出在哪儿呢？相信您在听完我们专家的精辟分析之后，会有一个满意的答案。

3 咨询阶段——中介是加快融资的润滑剂

有的朋友可能会认为，找咨询公司也就只不过是找人聊聊天，就这还得给人钱，到底值得吗？的确，投资咨询产品的生产、流通、交换、消费均具有不同于一般物质产品的特性，因此其价值的不确定性很大。这一问题给投资咨询产品的生产、交换、推广利用及投资咨询产品市场的培育和完善带来了一定困难，在某种程度上也影响了投资咨询产业的健康发展。

古人云：得道有先后，术业有专攻。由于国家政策的引导、专业的不同、行业的差异、精力的有限，一般来说，一个人最多精通两三门技术，不可能样样都懂。同样，一些在实业上搞得很成功的企业可能对金融方面的知识知之甚少。

投资咨询公司一项重要的工作，就是帮助客户做投资、融资方式的选择。根据客户不同的情况，通过选择不同的方式和渠道，降低其成本和风险，提高企业的收益，这对项目成败起着关键性作用。作为专业的投融资分析人士，咨询顾问们能为您做些什么呢？

3·1 投资决策分析

项目融资顾问可以为项目投资做融资前的投资决策分析，即对宏观经济形势的判断、工业部门的发展预测以及项目在工业部门中的竞争性分析、项目可行性研究等，投资结构的选择对项目融资的结构和资金来源的选择有重大影响。

3·2 融资决策分析

为项目投资者决定采用何种融资方式为项目开发筹集资金。是否采用项目融资，取决于投资者对债务责任分担、贷款资金数量、时间、融资费用、债务会计处理等方面的综合评价。如果选择项目融资作为筹资手段，我们就会帮助投资者研究和设计项目融资结构。

3·3 融资结构分析

项目融资顾问要对项目的风险进行分析和评估，确定项目的债务承受能力和风险，设计出切实可行的融资方案，项目融资结构以及相应的资金结构的设计和选择必须全面反映出投资者的融资战略。

3·4 融资谈判

在初步确定了项目融资的方案之后，项目融资顾问将有选择地向投资方发出参加项目融资的建议书，组织贷款小组。着手起草项目融资的有关文件。在这一阶段，项目融资顾问可以帮助加强项目投资者的谈判地位，保护投资者的利益，并在谈判陷入僵局时，及时灵活地找出适当的变通办法，绕过难点解决问题。

3·5 项目融资的执行

在正式签署项目融资的法律文件之后，融资的组织安排工作就结束了，项目融资进入执行阶段。在这个阶段，投资方通过其经理人（一般由项目融资顾问担任）会经常地监督项目的进展。根据融资文