

一本专为创业时代量身定制的投融资宝典



大创业时代老板融资密码

韩伟华◎著

随书附赠
投融资重点
随时查手册

你真的了解融资吗？

你需要对融资付出怎样的代价？

如何选择最适合你的融资利器？

让你可以学到手的融资绝招

可按部就班操作的挂牌新三板的操作实务



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

融资的力量

大创业时代老板融资密码

韩伟华◎著



人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (C I P) 数据

融资的力量：大创业时代老板融资密码 / 韩伟华著

— 北京：人民邮电出版社，2016.7

(盛世新管理书架)

ISBN 978-7-115-42668-0

I. ①融… II. ①韩… III. ①企业—投资—基本知识
②企业—融资—基本知识 IV. ①F275.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第119603号

内 容 提 要

企业在发展和投融资的过程中大多会面临这样的问题：面对好的项目，采用哪种融资渠道融资成本最低？投资缺乏计划性，缺乏完整的投资决策体系，在市场大环境下如何顺应经济形势，把握好企业发展方面？本书详细介绍了企业投融资的模式、途径、方法，以及企业在新时期的经济转型与整体调整，帮助读者掌握资本运营的新思路和新方法，从而提高决策力和资源整合能力。本书适合企业投资人与股东、董事长、总裁、总经理、副总经理等企业高层决策管理者，以及企业战略规划总监、账务总监等相关部门负责人阅读。

◆ 著 韩伟华

责任编辑 冯欣

责任印制 彭志环

◆ 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>

北京鑫丰华彩印有限公司印刷

◆ 开本：720×960 1/16

印张：15

2016年7月第1版

字数：212千字

2016年7月北京第1次印刷

定价：49.80元

读者服务热线：(010)81055488 印装质量热线：(010)87055316

反盗版热线：(010)81055315

为什么中国老板总差钱

前不久，朋友圈里一篇《为什么中国老板总差钱》的文章被疯狂转发。文章用调侃的口吻说出了中国老板光鲜外表下的诸多无奈：“中国的老板，更在重压与风险下前行，76% 的中国大陆商业领导人感觉紧张有压力，其比例为全球最高。阿玛尼装点的光鲜外表之下，有着山寨工厂一样不安的灵魂。他们要用太多的精力去应付与处理各种问题，而一旦有所失手，英雄落难，便会有太多声音指指点点……”

即便如此之难，还是有很多人走上创业这条路，相比稳定的打工，创业所积累的财富物质与精神更多更快。于是，各种企业就像韭菜一样，一茬接一茬，其中大部分中小企业坚持一两年就消逝了。根据美国的统计数据显示，30% 的中小企业撑不过两年。尤其是经济下行背景下，民营企业举步维艰，企业家因资金链断裂难以为继而自杀的悲剧时有发生；只有少数坚挺的“胡萝卜”熬过了创业的艰辛，挺过了转型的瓶颈，得到一轮轮融资机会，最终成功上市。成功与失败，只有一步之遥，失败的企业家产品未必差，市场也很好，为什么还会输呢？很大原因在于，他们在现金流管理上出了问题，因为种种原因，融不到资。



很多中小企业主抱怨融资难。我国金融市场不健全，对中小企业的金融扶持不够，银行门槛太高，固然是原因；但企业自己也要思考一下，同等条件下，为什么有人能够拿到一轮轮融资，而你却没有呢？我们的创业者很少从自己身上找原因。很多年轻的创业者更专注于自己的产品和项目，对资本运作一无所知或知之甚少，贸然去找风投，签了卖身契，等反应过来又后悔不迭，抱怨风投奸诈，抱怨资本无情。

此时，最应该做的其实是问问自己：你对银行的贷款业务了解多少？你知道银行喜欢什么样的财务报表？你知道信用调查的内容有哪些？你对国家的金融政策法规了解多少？你可曾做过公司的财务规划？如果只知道自己缺钱，却对这些统统不了解，还一心想融资，还想从融资合同中获得利益最大化，简直是痴人说梦。

其实资本市场从来不排除创业者，银行、投行、信托、民间借贷，并不缺钱，他们总想把钱借出去（这样才能赚到钱），他们跟你一样，怕赔钱。金融机构当然是想稳稳妥妥日进斗金，为了规避金融风险，金融机构有完整的风控要求，而很多中小企业是达不到金融机构风控要求的。长久以来，国民金融信用意识淡薄，自酿苦果。

根据数据显示，我国中小企业在银行很难拿到贷款，也很难获得银行的优惠政策，很大程度上是因为企业信用等级低、与银企关系差。还有一些中小企业利用虚置债务主体、假借破产之名、低估资产、逃避监督等各种方式逃、废、赖掉银行债务。银行不是慈善机构，银行的业务员没有必要为了不怎么熟悉的企业家承担金融风险。有了前车之鉴，即使是不想欺诈银行的企业去找银行，银行也会事先提出苛刻的审查条件来规避风险。

很多创业者财务管理观念十分淡漠。财务报表都是为了应付检查，这么做最终是应付了自己，当真正需要去银行融资时，才发现自家的表格不符合要求，临时抱佛脚做出的东西拿给银行的经验丰富的工作人员看，结果会怎样？所谓人无远虑必有近忧，不缺钱的时候就不跟银行等金融机构打交道，等缺钱的时候再去找，已经来不及了。

资本市场的规则从来都是开放的，就像体育比赛一样，选手赛前都要适应场地，牢记规则。当你决定做老板，必须全盘考虑，融资更是关键中最关键的一环。决定跟资本市场建立关系的时候，有必要了解资本市场是什么，资本市场有什么规矩。在融资以前，要了解融资的方方面面，知己知彼，才能从容迎战。

本书就是为准备与资方建立良好关系的老板而写的。我看过太多投资人与不了解的项目擦肩而过的例子，也看过因不了解合同轻率订立契约不欢而散的例子。开卷有益，如果读者能通过阅读本书认识融资，少走弯路，顺利完成融资，这就是我最大的愿望。

第1章 中国企业家亟需一场融资观念革命 /1

- 1.1 融资难：中小企业老板的最大困扰 /2
- 1.2 最常见的融资误区：你真的了解融资吗 /6
- 1.3 明确融资的八大环节 /12
- 1.4 融资前务必掌握的八大基本原则 /24

第2章 融资前，先问自己几个问题 /29

- 2.1 融资原因：你为什么急需融资 /30
- 2.2 融资规模：融多少资金 /32
- 2.3 融资结构：不同融资方式所占比例如何 /37
- 2.4 融资成本：你需要付出怎样的代价 /40
- 2.5 企业家素质：融资成功需具备哪些品质 /41

第3章 选择最适合你的融资利器 /49

- 3.1 贷款类工具 /50
- 3.2 票据类工具 /59
- 3.3 贸易类工具 /62
- 3.4 银行管理六大核心问题及解决建议 /66



- 3.5 企业和银行的关系管理 /72
- 3.6 股权融资——私募 /75
- 3.7 股权融资——公募 /78
- 3.8 债券融资与股权融资比较 /82
- 3.9 利用融资服务机构的力量 /83

第4章 撰写让人眼前一亮的商业计划书 /91

- 4.1 什么是商业计划书 /92
- 4.2 商业计划书的写作 /95
- 4.3 投资人希望看到什么 /105
- 4.4 推荐（自荐）信怎么写 /107
- 4.5 商业计划书的输出 /109
- 4.6 如何向投资人演示商业计划书 /111

第5章 关键投资条款解析 /117

- 5.1 对赌协议 /118
- 5.2 反稀释条款 /121
- 5.3 优先分红权 /123
- 5.4 设置董事会席位 /123
- 5.5 保护性条款 /125
- 5.6 股份回购权 /128
- 5.7 领售权 /128
- 5.8 清算优先权 /130

第6章 融资谈判：沟通，沟通，还是沟通 /133

- 6.1 尽职调查：调查与被调查 /134
- 6.2 融资谈判原则和准备工作 /140
- 6.3 挑选合适的谈判人员 /144
- 6.4 融资谈判的底线 /146
- 6.5 谈判博弈进行时 /148

第7章 你一定要掌握的融资绝招 /151

- 7.1 PE 如何对企业进行估值 /152
- 7.2 国内信用证融资攻略 /154
- 7.3 银行贷款需注意的财务指标 /159
- 7.4 境外融资流程及实例 /164
- 7.5 众筹的风险及风险防范 /169
- 7.6 过桥资金的运用与案例分析 /175
- 7.7 内保外贷及套利隐患 /180

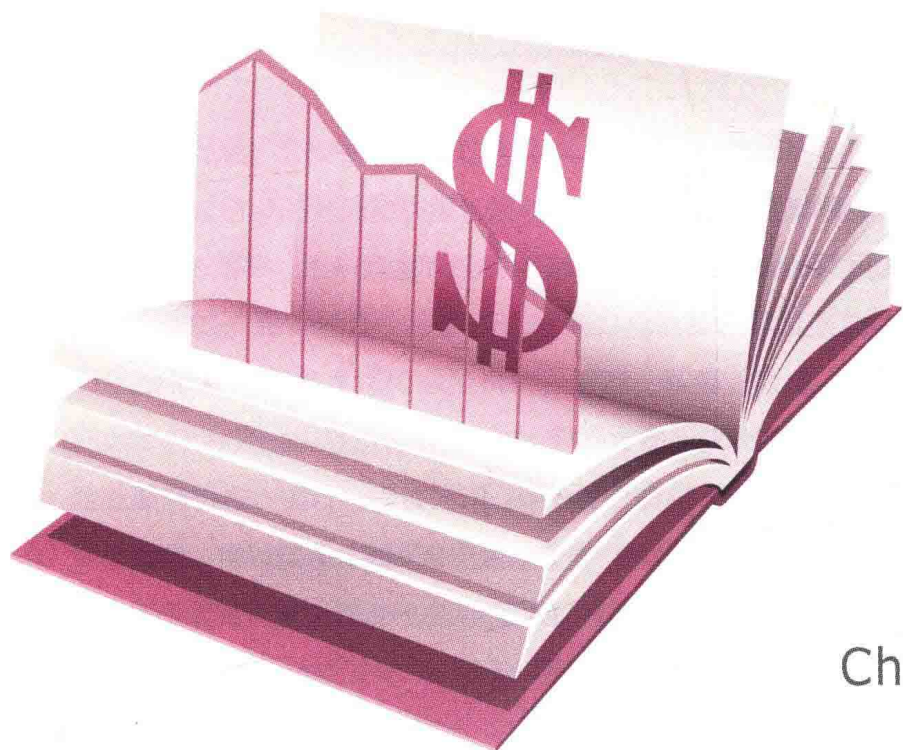
第8章 拿到钱还不够，还得学会管钱 /185

- 8.1 资金集中管理模式 /186
- 8.2 全面预算管理 /192
- 8.3 全面预算流程 /195
- 8.4 现金流管理 /198
- 8.5 信用管理：筑起资金安全“防火墙” /206



第9章 新三板融资实务 /211

- 9.1 定向增发 /212
- 9.2 中小企业私募债 /216
- 9.3 企业信用贷款 /220
- 9.4 优先股制度 /223
- 9.5 借壳上市 /225



Chapter 1 第 1 章

中国企业家亟需一场融资观念革命

“融资难，融资贵。”6个字道尽中国中小企业家心中苦楚，受主客观因素的影响，中小企业发展中的资金需求很难得到有效满足。2015年下半年，GDP破7、A股地震、中国概念股褪色，各方面的资金链条收紧，更是让众多看似前景美好的中小企业倒在了前行的路上。寒冬已至，中国实体经济面临严峻局面，融资破局已成中小企业最迫切的渴求，然而在中国的企业家们中间，却普遍存在众多融资误区，一场融资观念革命亟待展开。



1.1 融资难：中小企业老板的最大困扰

当你下定决心创业，从一个普通上班族变身为创业老板，工作重心会马上发生转移。以前旱涝保收拿工资，现在可没这么悠闲了。资金是否充足，直接关乎企业生死。要让企业在市场上站稳脚跟，并做大做强，创业者时时刻刻都需要关心钱的问题。

老板的头衔光辉闪耀，但缺钱的痛苦也是蚀骨难熬。企业初创，各种人工费用、办公费用，产品的设计、研发、市场开拓，都需要钱。资产不停增加，也在不停负债。而企业经过初创期后，有相对稳定的市场地位，面临良好的市场机遇，要发展壮大，就不能小富即安地过日子。赚到手的钱再投出去，散播到了各个地方：研发、人力、市场、客户……手上真正拥有的现金，永远紧张而拮据。

资金是保持企业运转，促进企业发展壮大的必要条件。没有足够的资金支持，企业的生存便会受到挑战，发展更是会受到局限。在绝大多数的创业者都不具备雄厚资金的前提下，寻找资金的注入就显得至关重要。这个寻找资金的过程，就是融资。

融资，从广义上讲，就是融通资金，是货币资金的持有者和需求者之间在金融市场上筹措或贷放资金的行为。从狭义上讲，融资就是一个企业筹集资金

的行为与过程。公司根据自身的资金状况、生产经营状况以及公司未来发展的需要，经过科学的预测和决策，采取一定的方式，通过某种渠道向公司的投资者或债权人筹集、组织资金的供应，以保证公司的正常运转和可持续发展。

企业的发展，就是一个融资、发展、再融资、再发展的过程。由此，也衍生出了各种融资方式和融资机构。招商、私募、风投、并购、IPO（Initial Public Offerings，首次公开募股），很多方式能解决资金短缺问题；政府中小企业服务机构、银行、投资公司、中介代理机构，你好像能从很多地方找到急需的资金。但现实是，融资难仍是让很多中小企业的老板倍感困扰的问题。

我曾经在课堂上做过一次问卷调查，题目是“困扰你的企业的最大困难是什么”，选项有生产成本过高、产品无销路、融资难、劳动力太昂贵和难以承受的高税费等，答案触目惊心，有 51% 的企业家将矛头直指“融资难”（如图 1-1 所示）。

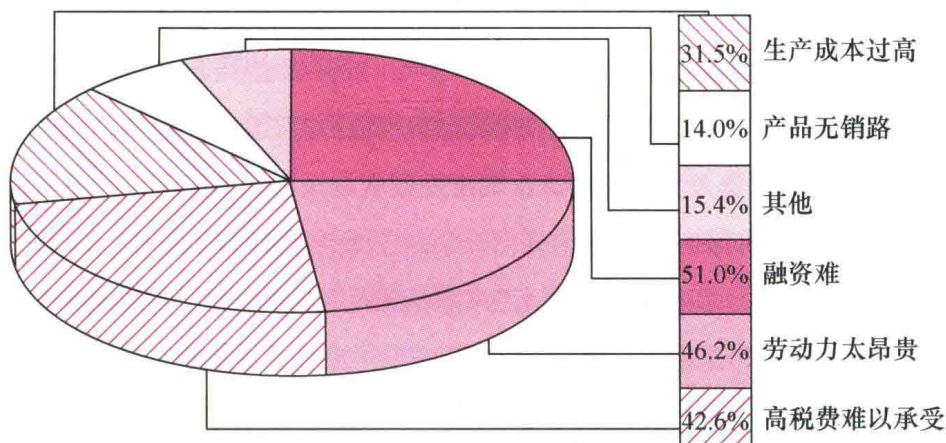


图 1-1 困扰中小企业的几大困难

中小企业融资难产生的原因不是单一性的，有政策层面、市场层面的原因，也有企业自身的原因。

1. 国家的扶持政策还不完善

随着中小企业的日益活跃，国家和各省市政府及金融监管部门也陆续出台了一系列措施，旨在改善中小企业的融资环境。近年来，中小企业的融资环境也得到了



不同程度的改善，但整体来说，中小企业的融资环境尚有不如意之处。而且中国在利用法律保护中小企业发展方面做得还有限，对中小企业的发展缺乏完善的法律、法规的保障。信用担保制度的不健全也在一定程度上制约了中小企业的融资。

随着全民创业热潮的来临，国家也在扶持中小企业发展方面不断做出尝试。这在一定程度上缓解了中小企业的资金困难。例如，自 2016 年 5 月 1 日起，全国范围内开始全面推开营业税改征增值税试点。建筑业、房地产业、金融业、生活服务业等全部营业税纳税人，纳入试点范围，由缴纳营业税改为缴纳增值税，同时，对 40 个项目免征增值税，其中许多项目涉及民生领域，如托儿所、幼儿园提供的保育和教育服务等。“营改增”的目的在于消除重复征税、减轻纳税人负担。特别是对于中小企业来说，“营改增”有利于降低企业的税收成本，增强企业发展能力。

2. 金融机构风险溢价上升

在市场经济体制下，金融机构对每一笔资产业务都必须权衡其风险和收益，为此就需要掌握尽可能详尽的贷款方的信息。而在这方面，民营中小企业较之国有大中型企业有着天然的劣势。资本都是逐利的，银行业不例外。将资金投给发展前景尚不明朗的中小企业，任何一个银行都会谨慎行事。

出于避险意识而提高风险溢价是正常的，然而，如果变成了“风声鹤唳”式的谨慎小心，则会带来很多问题。不少银行在给中小企业贷款时，有苛刻的担保要求，还会压低抵押率；要提供担保、联保，甚至还要求互保。以至于一个企业出现财务危机，会连带影响一片企业，这必然会导致中小企业融资成本的上升。

即使通过了银行的审核，可以贷款了，融资贵的问题又突显出来。从银行融资，企业需要承担的成本项目也很多。银行贷款利息是一部分，还有政府行政部门收取的费用，如抵押登记费、公证费、工商查询费等。另外还包括机构收取的费用，如抵押物评估费、担保费、审计费。在业内，后两项统称为“第三方收费”。第三方收费项目多达十余项，其中抵押物评估费占很大一部分。在贷款时，如果企业资产抵押估值不足，还要寻求担保公司帮助。这一套流程下来，

企业的融资成本已经大幅度增加。

但这并不是全部，按照银行规定，先归还旧贷款才能重新申请新贷款。这样一来，资金链紧张、流动资金并不充裕的中小企业就必须通过小额贷款公司或者民间借贷获得短期的周转资金，即需要“过桥贷款”。这种“过桥贷款”，是企业向银行“续贷”过程中必须要接受的隐性成本。而且，办理“续贷”手续相当复杂。这样下来，企业融资成本再次被“隐性”抬高。

为了生存，很多中小企业不得不转向高利贷。

3. 中小企业自身的因素

很多中小企业在初创和发展阶段，内部管理会有一些不规范的地方。财务制度不健全，缺乏内部控制机制，不能提供准确及时的财务报表。有的中小企业信用观念不强，法制意识淡薄，偷税漏税等现象时有发生，从而不被银行看好，融不到发展急需的资金。由于缺乏资金，企业不得不自谋出路，可能会只顾眼前利益，做出一些有损信用的行为。或者囿于资金限制，无法开拓市场，获得更多盈利。这更进一步加剧了企业的融资难题。

再者，很多中小企业都是传统的家族式管理，缺乏长期经营的思想。在融资问题上，很多企业的领导者视野狭窄，只看到银行贷款或股权融资。其实，随着市场经济的发展，越来越多的融资方式已经出现。租赁、担保、合作、购并、民间借贷等方式都可以达到融资目的。

最近几年，在缓解企业尤其是小微企业融资难、融资贵问题上，国务院及金融监管部门相继出台了多项政策措施。2014年7月23日，业内所称的“新金十条”发布。该项政策旨在抑制金融机构筹资成本的不合理上升趋势，减少企业的融资环节；同时，清理整顿不合理的收费项目，解决小微企业融资贵的难题。

“新金十条”给中小企业融资带来了希望的曙光，但要真正解决企业融资难问题，还需要各个中小企业自身的努力。特别是中小企业的领导者，更要意识到资本运营的重要性，善于运用多种渠道融资，为企业的可持续发展提供源源不断的资本支持。



1.2 最常见的融资误区：你真的了解融资吗

融资是企业发展过程中的关键环节，特别是中小企业，要获得长远发展就必须依托资金的支撑，在产品研发、市场开拓、战略实施上更进一步。不少中小企业把融资当作一个短期行为来看待，只有缺钱的时候才急着融资。或者看到其他企业进行融资，自己也跟风而上。这些，都是创业者在融资时容易陷入的误区。

创业者要树立一种理念：融资，不仅仅是“借钱”，它是一种资本运营的方式。在进行融资的时候，要慎之要慎，避免陷入误区。

1.2.1 缺钱时急着融资

中小企业的老板一定要牢记一个真理：资本的本性就是逐利，融资机构投向你的企业投资，不是救急，更不是做慈善。在做大做强企业的过程中，如果缺乏长期的资本运营规划，缺钱了才临时抱佛脚，是非常危险的。企业的管理者应该有全局意识，在还不需要钱的时候去融资，才是融资的最佳时间。

管理者应该把握全局，对公司的财务运营有充分的了解，综合分析企业的发展状况，适时作出是否融资、融资多少的选择。

1. 能否维持现有经营规模

要明确现金流量表中现金及现金等价物余额是多少，要判断资金流入情况。包括应收账款、应收票据的回收、即将到手的融资（股权再融资、各项债券、银行贷款）等。还要根据历年各年末、季度末的报表，判断企业在未来一段经营周期内的经营性负债情况，判断经营性负债（应付账款、应付票据、应收账款和应付职工薪酬等）的支付是否有纰漏。

如果企业经营良好，不存在经营性负债的支付难题，还应根据目前账面上支付经营性负债后剩余资金的情况，判断是否能偿还即将到期的债务，如即将

到期的短期借款、长期借款、各项债券、其他应付款中的资金拆借等。若此项指标也合格，那么下一步就看企业现有资金的实力了。如果现有资金能够满足扩大经营及加大资本投入的需要，则表明企业的融资需求并不是很强烈。

2. 能否扩大经营规模以及增加资本性支出

为此，要根据公司经营的特点，判断公司营运资金投入的特点，是前期投入较大，还是后期费用较高，是长线投资较大，还是资金回笼速度较快，从而判断是否需要尽快融资，融资规模应该定为多少。

总之，融资策略必须做到未雨绸缪，必须综合考虑行业现状和发展趋势，公司的现状、发展趋势，公司的运营模式和财务状况，提前规划，切勿临时抱佛脚。

对于这个问题，马云的告诫是“一定要在你很赚钱的时候去融资，在你不需要钱的时候去融资，要在阳光灿烂的日子修理屋顶，而不是等到需要钱的时候再去融资。做企业，首先要想到的是，没有融资我也能盈利，等盈利了，想扩大盈利规模的时候，自会有人想要投钱。”

1.2.2 有钱时不融资

有些创业者秉持稳健经营的方针，尽量少负债，少贷款。有充足资金维持企业运转了，就断定自己不需要融资。这也是中小企业的老板们常常陷入的一个融资误区。

有钱并不等于发展前途无忧。在市场经济条件下，优胜劣汰适者生存，企业要面对的是变幻莫测的市场行情，原地踏步就等于退步。企业要把握主动权，保持健康稳定可持续发展，充足的资金是根本保障。仅仅满足于现有资金，维持现在的经营状况是远远不够的。

事实上，即使是苹果公司、百度、小米这类看似“不差钱”的公司，也常常有融资的大动作。

这类大公司在不断盈利，但更缺钱。这是为什么呢？因为它们的目标不是维持现状，而是在不断开发新的盈利渠道。它们有很多产品线和研发方向，有