



融资有道系列之 一

创业

CHUANGYE
QIAO
RONGZI

中小企业成为“超级银行”的
掘金技巧与案例解析

巧

著名资本运作和财务管理专家

陆少萍◎著

融资

继《融资有道——中国中小企业融资操作大全》《融资有道——中国中小企业融资经典案例解析》出版发行后，得到了广大读者和企业家的高度认可。创业者初次创业融资以及中小企业融资难是广大创业者以及中小企业关注的焦点，应广大企业家以及创业者要求特著述《融资有道》之系列书《创业巧融资——中小企业成为“超级银行”的掘金技巧与案例解析》，深度解析创业者创业融资、中小企业发展融资以及发展为企业“超级银行”的融资精髓，助力初创企业以及发展中企业的崛起。



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



融资有道系列之一

CHUANGYE
QIAO
RONGZI

创业

中小企业成为“超级银行”的
掘金技巧与案例解析

巧

著名资本运作和财务管理专家

陆少萍◎著

融资



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

创业巧融资: 中小企业成为“超级银行”的掘金技巧与案例解析/陆少萍著.

北京: 中国经济出版社, 2012. 8

ISBN 978 - 7 - 5136 - 1433 - 7

I. ①创… II. ①陆… III. ①银行—融资 IV. ①F830. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 022017 号

责任编辑 杨 莹

责任审读 贺 静

责任印制 张江虹

封面设计 任燕飞

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 三河市佳星印装有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 14. 75

字 数 211 千字

版 次 2012 年 8 月第 1 版

印 次 2012 年 8 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 1433 - 7/C · 237

定 价 38. 00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街3号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究(举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

前 言

轻视融资行创业,创业就成了无源之水,走不远;撇开创业求融资,融资就成了无稽之谈,成不了。

大学生初次创业的成功率低至 2.4%,表面上是在述说创业难,实则体现了创业融资难,企业持续融资更难。如何使资金流向创业者和中小企业是经济领域一个值得深入研究的现实问题。

经过 10 年的高速发展,中国房地产行业泡沫严重,即使不受宏观调控,自身的运行规律也将促使其进行若干年的大调整。创业会成为新的投资热点,将成为继房地产之后“10 年 10 倍”的投资领域。

创业不等于“弃业”,未必非得放弃正在从事的职业。那种认为开始新的事业尝试才算创业的认识是片面的。投入大量的时间和精力,有时还投入不少的资产,是直接创业。安心上班,偶尔过问,只出了一笔小钱,是间接创业。股权投资作为一种常见的间接创业方式,运作十分简单,成功的回报丰厚。

能够以高科技项目或新颖商业模式创业的人毕竟是少数,得到风险投资青睐者更是少之又少。绝大多数人的创业都是从普通的传统行业起步,筹集低成本的创业资金,就成了横在创业者面前的门槛。

“融资难”堪称世界性的难题。众多中小企业饱受“融资难”之苦,有的更因未能迈过这道坎而陷入困境。可以毫不夸张地说,融资事关中小企业的生死存亡。中小企业大部分处于微利状态,怎样为发展壮大而持续融资,是立在经营者面前的一排长梯。

银行、政府机构、非政府组织都很支持中小企业的经营与发展,竭力化

解他们在融资方面遇到的困难,可惜从实施效果来看收效甚微。不少学者为解决中小企业融资难而开出的药方,偏重以政策迫使(或引导)金融机构加大对中小企业的融资力度。不能说这么做没有疗效,不过,确实不太对症。

本书从多方面探讨种种适用的“民间”融资方法,希望更多的创业者从中得到启发,成功地实现创业。梦想成为现实的第一步是梦想成为文字。说得天花乱坠,不如递给潜在的投资者几张描述了企业美好未来的投资计划书。如果已经走在创业的征程,那么记录创业脚印的财务报表最有说服力。

融资有“一个宗旨三大准则”。企业在不同的发展时期应有不同的融资策略。最佳的创业时机是最不需要创业的时候;最佳的融资时机是最不需要融资的时候。融资不仅仅是引入资金,更是引入资源。人才,尤其是人才积累的经验、人脉是无比宝贵的资源。企业融资,可以是融入资金,还可以是融出资金。

传统微利企业之路一样铺满鲜花。卖面包、烧烤的公司就发展成了“类银行”企业,像银行一样经营稳定,像银行一样利润可观。

抱怨筹集不到创业资金的人,实际上并没有做好创业的准备。有调查称,高达63%的新企业在创立的6年内倒闭,足见“有钱谁都会创业”的思想后患无穷。即便能够筹集到“启动资金”,如果忽视企业治理,创业者若不能实现持续融资,辛辛苦苦创立的企业也难逃倒闭的命运。

发展模式貌似与融资无关,实际上是企业实现持续融资的关键。而这并非一朝一夕之功,需要企业在创立初期就开始努力探索。风险投资公司不仅首先关注融资项目有没有发展潜力,也关注企业的治理结构。银行是否发放贷款相当程度上取决于企业的治理水平。企业治理是融资的基础。站在企业发展高度的完善治理,不但企业健康成长,持续融资的问题也迎刃而解。本书用了一定的篇幅来探讨这方面的内容,并归纳出企业经营的最高境界是“超级银行”。“超级银行”型企业可以实现10年10~100倍的发展。

您的企业会成为“超级银行”吗?我们拭目以待……

目 录

第一章 人人需要创业 ——直接创业与间接创业

第一节 案例分享	3
成功案例 马云永不言弃,创立阿里巴巴帝国	3
一、艰难创业,两次失败	4
二、股权融资,“十八罗汉”孕育阿里巴巴	5
三、阿里巴巴举步维艰,淘宝应运而生	7
四、案例分析	8
成功案例 理性投资成就最富送气工	9
一、打“两份工”,股市挖到“第一桶金”	9
二、买房钱买了股票,送煤气养家	9
三、价值发现,短线操作	10
四、案例分析	10
警示案例 唯利是图,“3721”堕落成“流氓”网站	11
一、仅有“idea”不行,让产品来说话	11
二、周鸿祎积极融资,“3721”首度盈利	12
三、不抵利诱,“3721”“要流氓”	13
四、案例分析	14

第二节 谁敢说自己不需要创业	15
第三节 创业是投资的新热点	18
第四节 创业不等于“弃业”	19
第五节 先生存,再发展	21
一、寻找潜力项目,谋定而动	22
二、拓展融资渠道,降低资金成本	23
三、组织优秀团队,心齐才能成事	24
四、创业艰难,回报优厚	24
第六节 谋事在人,规范投资易成功	25
一、用可行计划书,吸引投资者	25
二、用财务预测,加强投资者信心	26

第二章 融资：创业的拦路虎

——中小企业经营难迈的坎

第一节 案例分享	31
成功案例 江佩珍策动员工,“金嗓子”响亮中国	31
一、18岁包糖工挑重担,“都乐”假货泛滥	31
二、高科技产品难仿制,“金嗓子喉宝”呱呱坠地	32
三、20天跑了28趟银行,江佩珍求贷无门	33
四、从来没有什么救世主	33
五、案例分析	35
警示案例 俏江南与鼎晖演绎同床异梦	35
一、张兰偶遇王功权,一见倾“心”	35
二、张兰野心勃勃,俏江南“蓝图”扩张	36
三、上市搁浅,上演口水仗	37
四、案例分析	38
第二节 中小企业融资渠道数不胜数	39

一、中小企业融资借助银行贷款	40
二、债券融资,中小企业可以尝试	40
三、股权融资,前途一片光明	40
四、利润融资,杯水车薪	41
五、政府基金融资,急需扩容	41
六、租赁融资,三方共赢	41
七、BOT 项目融资,转嫁风险	42
第三节 中小企业贷款难,谁在捣鬼	42
一、治理欠规范,中小企业的自身缺陷	43
二、贷款出问题,法律追究责任严厉	44
三、中小企业贷款,银行审查近乎苛刻	44
四、风险大收益低,担保机构势单力薄	45
第四节 规范企业治理,谋求持续融资	46
一、股东大会,企业最高权力机构	47
二、董事会,股东大会常设机构	47
三、首席执行官 CEO,企业第一负责人	47
四、外部审计制度,促进企业守法经营	48
第五节 国外中小企业的融资渠道	48
一、美国中小企业融资,渠道最齐全	48
二、日本中小企业融资,商业银行是主渠道	49
三、法国中小企业融资,公立机构是主渠道	50

最难抗拒的诱惑

第三章

——理性引进风险投资

第一节 案例分享	53
成功案例 周鸿祎带兵“攻城略地”	53
一、天使投资人,出任“360”掌门	53

二、宣传工具,成奇虎美丽嫁衣	54
三、“免费”吸引网民,奇虎平台盈利	55
四、案例分析	56
成功案例 张朝阳历尽坎坷,搜狐募得风险投资	56
一、物理学博士,弃“理论”从商	57
二、风险投资难募,博士身心疲惫	57
三、“搜狐”上线,张朝阳实现融资	58
四、案例分析	59
警示案例 ITAT 无缘资本市场,风险投资鸡飞狗跳	59
一、“轻资产”扩张,ITAT 闪亮登场	60
二、“商业模式”独特,风险投资追捧	61
三、上市未果,风险投资受伤	61
四、案例分析	62
第二节 风险投资资金是“借”的,身份来源各异	62
第三节 天使是熟人,投资审查宽松	64
第四节 风险投资不控股,追求超额回报	65
第五节 风险投资的喜好:“唯利是图”	66
一、包装上市,风险投资热衷	66
二、“商业模式”新颖,风险投资青睐	67
三、专利产品,风险投资最爱	67
四、团队优秀,风险投资者重	68
第六节 发展前景难评估,操作规范避风险	69
一、搜寻投资机会,大抛绣球	69
二、初步筛选,百里挑一	69
三、调查评估,系统全面	70
四、项目估值,隐含高回报诉求	70
五、协商谈判投资条件,“对赌”	72
六、监督项目,帮助企业成长	72

七、退出,兑现收益	72
第七节 引入风险投资需谨慎,世上没有后悔药	73
一、切莫廉价出售创意,股权融资成本高	73
二、谨防揠苗助长,发展宜循序渐进	73
三、对赌风险难估,小心丧失企业控制权	74
第八节 接触风险投资公司,需要转弯抹角	75

第四章 擦亮双眼认清民间融资

——“温州模式”的启迪

第一节 案例分享	79
成功案例 民间融资创业,仓管员享誉“杨百万”	79
一、从事第二职业,杨怀定掘得第一桶金	79
二、买卖国债,薄利多销	80
三、申请纳税,杨怀定成“杨百万”	80
四、案例分析	81
警示案例 吴英资金链断裂,本色集团轰然坍塌	81
一、25岁少女借力民间借贷,本色集团横空出世	82
二、贪图扩张,吴英高成本借贷	82
三、资金供给充足,吴英投资大手笔	83
四、吴英是在诈骗吗	84
五、案例分析	85
第二节 温州模式,民间借贷唱主角	86
一、艰苦创业,累积民间借贷资本	86
二、形式多样,民间借贷成熟且广泛	87
第三节 成也民间借贷,败也民间借贷	90
一、温州危机不容小觑	90
二、民间借贷为什么蜕变成高利贷	92

三、资本输出困局——房地产之祸	94
第四节 走出“温州危机”，需要勇气与智慧	97
一、资金回流，投资忌贪婪	98
二、政府出面，“招安”民间借贷	99
三、“类银行”——温州会成为“华尔街”吗	100

第五章 营造融资环境

——编织创业与中小企业成长的温暖摇篮

第一节 案例分享	107
成功案例 “肢解”之辱，丰田“无借款经营”	107
一、日本侵略东南亚，丰田赚大钱	107
二、企业惨遭“肢解”，丰田探索不借钱经营之路	108
三、案例分析	109
成功案例 小作坊揽奇才，松下“无借款经营”	109
一、电器小作坊，松下揽奇才	110
二、松下事业部制，“工厂分离独立”	110
三、事业部是企业，松下是银行	110
四、案例分析	111
成功案例 税多费重，中小企业难支撑	112
一、过半利润缴税费，做梦都盼着减税	112
二、税费负担为何更重	113
三、收费难禁，减税费还有空间	114
第二节 守法经营，“漂亮姑娘”人见人爱	116
一、融资，宜选择合适的方式	116
二、融资，需要“包装”	117
三、有借有还，再借不难	118
第三节 中小企业发展潜力大，银行谨防错失良机	118

一、中小企业,或成银行争相讨好的新对象	119
二、中小企业另有所求,银行不妨创新金融服务	120
第四节 嗷嗷待哺如婴儿,中小企业渴望呵护	122
一、创业成功,需要营造良好的政策环境	123
二、减少税费是支持中小企业发展的上上之策	124
三、中小企业需要一个“奶妈”——中小企业发展银行	126
四、中小企业需吃“小灶”——全国性、区域性发展基金	128
五、缺少中小企业,资本市场会冷清很多	128

第六章 组建企业“银行”

——解决企业持续融资难题

第一节 案例分享	133
成功案例 刘强东物流为本,京东吸引投资如潮	133
一、“非典”袭来,刘强东转变经营模式	133
二、找准突破口,京东全力出击	134
三、案例分析	135
成功案例 江南春融资不足,分众传媒分期付款	135
一、设备成本高昂,资金是门槛	135
二、租赁融资,借不到资金就“融”设备	136
三、案例分析	137
警示案例 李彦宏再融资受挫,百度险些胎死腹中	138
一、各有所长,融资先“融”人	138
二、最佳的创业时机或是最不需要创业的时候	139
三、IT界寒风猎猎,李彦宏无奈再度融资	140
四、案例分析	142
第二节 投资者和经营者双赢	143
一、创业不是借钱的原因,发展才是融资目的	144

二、投资不是投机,应追求投资收益	145
第三节 天使投资人就在身边	147
一、风险投资不是在做慈善,志在超额利润	147
二、民间借贷成本,远低于职业风险投资	148
第四节 培育企业“银行”	149
一、引资、借贷为股本投资,长期为我所用	150
二、合营(作),实现共同融资	150
三、产业链融资,共谋发展	151
第五节 “好风凭借力,送我上青云”	152
一、科技型中小企业技术创新基金	152
二、中小企业国际市场开拓资金	153
三、中小企业发展专项资金	153
第六节 银行贷款,不容“张冠李戴”	154
一、大量银行贷款资金被转手大中型业(个人)	154
二、个人在用钱,别拿企业说事	158
三、法人贷款看企业,个人再富也“白搭”	159
四、外资银行贷款,不嫌弃“民营”	160
五、乱担保,别人欠钱要你还	161
第七节 会计报表是企业的财务简历	163
一、财务报表对外公开,丑媳妇总要见公婆	163
二、再简单的财务报告,也有三份表	164

银行的盈利模式

第七章

——银行靠什么赚大钱

第一节 案例分享	167
成功案例 浦发银行持续巨额融资	167
一、浦发银行上市,法规护航	167

二、融资再融资,分支机构增加两倍	168
三、净利润过半分发员工,薪酬较同行领先	170
四、案例分析	170
警示案例 28 岁青年投机交易,巴林银行	
两百年基业毁于一旦	171
一、历史最悠久,巴林银行名声显赫	171
二、“天才交易员”期货投机失败	172
三、李森逃亡,巴林银行破产	173
四、案例分析	173
警示案例 高盛投资风险失控,投行翘楚被迫重组	173
一、美中央银行的大股东,华尔街最赚钱的投行	174
二、追逐利润,屡次涉险	174
三、受累投机,被迫重组	176
四、案例分析	177
第二节 古老的行当	178
一、古老的行当,服务于任何行业	178
二、政策银行,不以盈亏论英雄	179
三、商业银行,金融百货公司	180
四、投资银行,协助企业借钱	180
五、信用合作社,贷款给中小企业的银行	181
六、违规经营,担保公司在抢银行的生意	182
第三节 银行利润是赚的钱还是收的费	184
一、商业银行在向储户借钱,多多益善	184
二、商业银行借钱给企业,安全第一	185
三、不动用自己的资金,商业银行也有利可图	185
四、投资有风险,无风险的业务太少	185
五、忽视安全,血本无归	186
六、银行盈利能力真的很强吗	186

七、如果不透明收费被清理,银行的利润还高吗	187
第四节 德日企业,银行是“大股东”	190
一、德日银行的不同角色	190
二、相互持股,你中有我,我中有你	191
三、股东监控机制健全,管理层不敢胡作非为	191

第八章 寻求中小企业蜕变

——发展“超级银行”的掘金之路

第一节 案例分享	195
成功案例 丰田银行,产业链融资	195
一、丰田资金充裕,大方地借给关联企业	195
二、案例分析	196
警示案例 江南春饥不择食,分众被噎断臂自保	196
一、分众传媒上市,江南春收购式扩张	197
二、消化不良,分众遭厄运	197
三、案例分析	198
警示案例 助力经销商银行融资,李宁自食其果	199
一、建设营销网络,李宁成行业老大	199
二、经销商扩张求融资,李宁为银行做“媒人”	199
三、李宁品牌重塑,经销商态度冷淡	200
四、案例分析	200
第二节 私募股权融资,有利有弊	201
第三节 债券融资,不影响股东的股份比例	202
第四节 融资时机,影响资金成本	204
第五节 挂牌上市,实现持续融资	205
一、上市融资,融入的不仅仅是资金	206
二、境内上市,好处多多	209

三、国内证券交易所有主板、中小板和创业板	210
四、境外上市,与国际接轨	211
五、国外证券交易所,各有所长	212
六、“壳”要干净,借壳谨防地雷	216
第六节 “整存零取”,打造超级银行	217
参考文献	219
后记	220



|| 第一章 ||

CHAPTER 1

➤ 人人需要创业 ——直接创业与间接创业

求职困难,不走创业之路,许多人根本无以为生。找不到工作的人需要创业是没有疑问的,有稳定职业的人是否也需要创业呢?

两条腿走路才稳。众所周知:“鸡蛋不能全部放在一只篮子里。”把幸福生活的希望全部寄托在职业上,房子、车子……可能永远是梦想。如果在做好本职工作的同时积极创业,或会“有心栽花,花不开;无心插柳,柳成荫”。

能够以高科技项目或新颖商业模式创业的人毕竟是少数,绝大多数人的创业都是从普通的传统行业起步,怎样筹集低成本的创业资金,就成了横在创业者面前的一道门槛。

积极主动的创业也好,被逼无奈的创业亦罢,既然走上了创业之路,就要努力争取创业成功。