



海外企业管理方略丛书

主编

编著

曾国安
宋奇成
唐仁
吴保荣

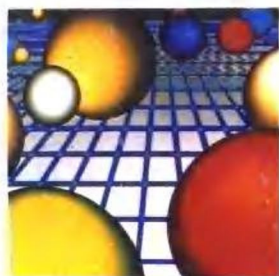
刘入领
张倩

稳操

胜券

企业的筹资
与投资

湖北人民出版社



5.1

鄂新登字 01 号

图书在版编目(CIP)数据

稳操胜券—企业的筹资与投资/宋奇成等编著
武汉:湖北人民出版社,1996.8.

(海外企业管理方略丛书:第二辑)

ISBN 7-216-01919-9

I. 稳…

I. 宋…

Ⅲ. ①企业管理:资金管理②企业—投资

IV. F275.1

湖北人民出版社出版·发行

[武汉市解放大道新育村 33 号 邮编:430022]

*

武汉市新华印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 6.75 印张 2 插页 133 千字

1996 年 8 月第 1 版 1996 年 8 月第 1 次印刷

印数:1—8 140

定价:7.40 元

海外企业管理方略丛书

第二辑

主 编 曾国安
编 著 宋奇成 刘入领
唐 仁 张 倩
吴保荣

湖北人民出版社

前 言

在计划经济体制下,企业发展所需资金都由政府拨给,企业不需为资金筹措而发愁。

可是随着以市场为取向的经济体制改革的不断深化,企业再指望政府拨款来解决资金问题已经越来越不可能了。

过去企业总嫌有“婆婆”管着,活动太不自由,可是现在“婆婆”不管企业了,企业却又念叨起“婆婆”的好处来。这倒不是企业不想自由,而是有了经营自由,就什么都得自己操办,这就是自由的代价。

企业的投资、经营需要大量的资金,资金从哪里来?这是众多企业面临的难题,有些企业因为不能及时筹足资金,而无法实现投资和经营计划,有些企业则因为不能及时筹集到所需资金,而使企业经营陷入停滞状态,甚至有企业因筹集不到资金而面临破产、倒闭的威胁。

怎么办?当然只能由企业自己想办法。

可是很多企业都不知道想什么办法。实际上,企业筹集资金的渠道是十分广泛的。关键就在于企业不了解这些方法,不懂得筹资策略。不懂怎样有效地筹集资金的企业迟早要消亡,不懂怎样有效地筹集资金的人成不了真正的企业家。

世界上没有人天生会聚财,人的“财”能是后天学习的结

果。我们的企业过去没有自己筹资的条件和压力,因此大都不知道如何独立地有效地筹集资金,其实,只要不断地学习,就会很快地学会。

向谁学呢?应该向市场经济发达国家的企业学。因为它们一直生存在市场经济中,它们对于运用什么方式筹集资金,采取什么策略等等都已经有一套比较成熟的做法。对这些,我们有责任推介给我国的企业。因此本书即以它们所经常运用的筹资工具、方式、采取的策略等为蓝本,对于企业筹资工具、方式、策略等进行比较全面的介绍和分析,为我国企业学习怎样有效地筹集资金提供帮助。

企业筹集资金的目的不是要占有资金,而是要运用资金谋取丰厚的利润。企业不仅要学会怎样有效地筹集资金,更要学会怎样有效地利用资金。

过去企业的资金主要是用于购买房地产、机器设备,或购买原材料等等,主要投向与生产流通有关的活动,就是说用于直接投资。对于购买债券、股票等金融投资,一向认为那是银行以及其他盈利性金融机构的业务范围。的确,即使在国外,过去企业与金融机构的投资范围也是泾渭分明,企业从事直接投资,而银行等金融机构从事金融投资。然而随着经济货币化程度的不断提高和国民经济向后工业化社会转变,这一界限逐渐被打破。特别是近二三十年来,国外工商企业、交通、通讯业企业等等的金融投资迅速增长,金融投资在企业总投资中所占比重不断提高。企业从事金融投资不仅拓宽了企业的投资领域,使企业投资真正实现了多元化,同时也为企业带来了丰厚的利润。金融投资利润不断增加,在企业盈利总额中所占比重不断上升,丰田汽车公司在80年代从金融投资中所获

得的利润占了公司总利润额的 12%。有些企业金融投资收益甚至超过了直接投资收益。以至于有人说：“60 年代的企业家，谁会筹集资金谁成功；80 年代的企业家，谁会进行金融投资谁成功”。

当代企业家不仅应该是生产经营管理方面的专家，也应该是金融专家。为此，本书比较全面地介绍和分析了国外企业进行金融投资的方式、谋略，意在为我国广大企业家有效地进行金融投资提供帮助。

我们期望，我国的企业家既知聚财之方，又知生财之道，只有这样的企业家才能成为 90 年代和 21 世纪的成功者。

目 录

前 言	1
-----------	---

筹 资 篇

一、巧谋贷款	3
--------------	---

银行不是吸血鬼	3
“知己知彼，百战不殆”	5
成事在谋	11

二、发行债券 27

债券发行须知 27

企业债券知多少 29

成功之路 38

三、发行股票 48

话说股票 48

股票“菜单” 51

谋巧功成 56

四、租赁筹资 68

租赁筹资 ABC 68

租赁筹资程序 75

租赁筹资谋略 79

五、智多路广 89

挤一挤自己的钱袋 89

物变钱的招数 96

寻找合作伙伴	97
--------------	----

投 资 篇

六、股票投资	101
--------------	-----

“炼金八步”	101
如何做好基本分析	108
怎样选择买卖时机	113
股市魔术	120
股票投资策略	122

七、债券投资	127
--------------	-----

稳中有赚的投资	127
债券价格的变动规律	130
债券投资的收益与风险	132
债券的资信等级	140
投资忠言	143

八、信托投资 147

- 不说外行话..... 147
 - 委托业务一瞥..... 149
 - 本小利丰的代理业务..... 157
 - “雇个高参”..... 161
-

九、期货投资 164

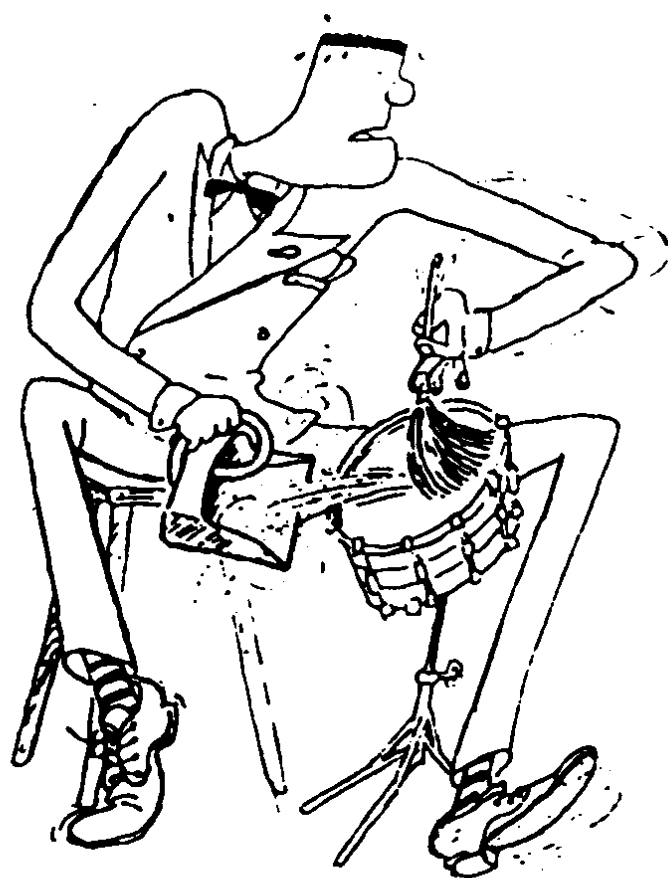
- 大胆跨入期货市场..... 164
 - 揭开期货神秘的面纱..... 167
 - “求利先避险”..... 172
 - “不入虎穴,焉得虎子” 177
 - “攻守兼备”..... 181
 - 加大盈利的工具..... 188
-

十、遍地是金 189

- 外汇投资..... 189
 - 黄金投资..... 193
 - 贷款投资..... 194
 - 打开金库之门..... 197
-

后记	199
----------	-----

筹 资 篇



一、巧谋贷款

银行不是吸血鬼

不止一个企业家说过：银行是吸血鬼。然而也不止一个企业家说过，银行是救世主。

的确，银行向企业提供贷款，是要收取利息的，对企业来说，它的利润就要减少，而且如果企业迟付利息或无力偿债，银行会断然采取惩罚措施。银行似乎就是这样的一个人，他把钱借给你，然后坐在那里，不闻不问你的经营，但是到了约定的日期，他却拿着帐单向你要钱，仿佛一个张着大嘴，随时要吸吮你的血液的吸血鬼。然而，这只是事情的一方面，精确地说，这种看法包含着对银行的偏见。

银行的利润来源于贷款利息，但银行向企业提供贷款是要承担风险的。银行的资金除了少部分为自有资金外，绝大部分是存户的资金，以及债券持有人等公众的资金，银行必须向他们支付利息，而且银行也必须满足债务人随时提取资金或在约定日期提取资金的要求，因此银行向企业提供贷款是必须要获得利息的，而且是必须要按时收回贷款利息和本金的。只要银行贷出一笔款项，它也就从此不能安安稳稳地“坐”在那里，因为企业经营状况的好坏决定着银行贷款本息的回收。因此，尽管银行向企业贷款要获得利息，但它却不是一个不做

任何事情的专事吸食企业利润的吸血鬼。

实际上,企业和银行之间是一种互相依存、共存共荣的关系。没有企业的发展,银行的发展也就没有基础;没有银行的发展,企业也发展不起来,企业的发展依赖于银行的发展,银行的发展也依赖于企业的发展,企业发展得快,银行会兴旺,银行发展得快,会促进企业发展。

把银行比作是企业的“娘”虽不妥贴,不过,企业的发展必须获得银行的支持则是肯定无疑的。无论企业进行日常的生产经营活动遇到资金不足的困难,还是企业进行扩大再生产遇到资金不足的困难,从银行取得贷款都是解决企业资金不足的基本途径。实际上,企业解决资金不足的问题,最常用手段,就是从银行取得贷款。银行不仅拥有雄厚的资金实力,而且可以提供各种形式的贷款,来满足企业的需要。

银行的发展也依存于企业的发展。在尤金·曼洛夫·罗兹的小说《铜矿的探寻》中,描写了这样一则故事。彼特·华莱士·约翰逊向当地的一家银行借款 2000 美元遭到拒绝,于是他拿出一张 8.6 万美元的支票请求兑现,这张支票是当地最富有的牧场主亨利·伯格曼开给他的。银行家说:“这完全是蓄意坑人。”但彼特说:“一点也不,你们完全错了。这只不过是普通的谨慎——没有别的。你知道,我需要一点钱。已经告诉过你,我有大宗的财产,但眼下没有现金;直到小牛售出之前,也不会有现金收入。所以我匆忙来到塔克森。这里有五家银行,其中四家,包括你们一家在内,完全拒绝了我。……我找到了老汉克·伯格曼,把我的困难告诉了他。他表示了很大的关切。他说,‘哎呀,佩蒂,这是一个惊人的发现。银行家是拿别人的钱来放贷以谋生的人。一家银行有许多的大理石、铜牌、

工资和其他开支。如果你能向我指出有哪一家银行放弃贷款，我就能向你指出这家银行马上就会倒闭。我在商矿银行很有些存款。我就给你开张支票，你明天一早就去，看他们是否借给你所需要的钱。你有很好的担保品。如果他们不肯借，你就拿我的支票兑现，把钱替我存在安全的地方。”

伯格曼确实说得很对。如果银行“放弃贷款”，“马上就会倒闭”。就象饮食店一样，如果没有顾客登门，它就要关门，顾客越少，它的利润就会越少，顾客越多，它的利润就会越多。

在现代市场经济中，银行业的竞争也是十分激烈的，每一家银行要谋求发展，都必须尽可能多地吸收存款和尽可能多地发放贷款。而银行贷款给谁呢？当然它可以向居民个人、向政府提供贷款，但是贷款的主要对象还是经常需要大量资金的，经常出现资金缺口的企业。银行不能不向企业贷款，也不是不愿向企业贷款，它只是要挑选合适的企业作为贷款对象。企业发展得越快，借款者和借款量越多，银行贷款业务等的发展就会越快，这正是银行所期冀的。

企业与银行并不是一方受损另一方受惠的关系，而是互相依存、互惠互利的关系。企业不能把银行看成“吸血鬼”，银行自然也不是专门利他的“救世主”，而应该把银行视为在企业发展过程中一个不可缺少的，而且非常重要的伙伴。

“知己知彼，百战不殆”

熟知银行运作程序、规则，掌握银行进行贷款决策时是怎样对企业信用状况进行评估的，了解银行贷款的原则，是企业成功地从银行取得贷款的重要条件。企业为取得贷款所采取

的各种谋略都是以熟悉下述内容作为前提的,如果企业对下述各方面内容一无所知或一知半解,是根本不可能成功地从银行取得贷款的。

• 贷款程序

任何贷款都存在收不回来的风险。一旦贷款收不回来,银行不仅要损失本金和利息收入,而且可能引发挤兑风潮,造成银行的破产、倒闭,因此银行在向企业提供贷款时都持十分慎重的态度。为保证贷款的安全性,银行在向企业贷款时,都要按照一套严格的程序,对企业的资信状况、贷款用途等等进行全面而认真的审查。整个贷款程序分为以下几个步骤:

(1)企业向银行提出贷款申请。企业要取得银行的贷款,首先要提出正式的贷款申请,填写申请表。贷款申请内容包括贷款用途、贷款金额、使用期限、还款方式等等。

(2)银行对申请企业进行审查。银行对申请企业的审查包括立案、收集资料、分析、综合判断、写出贷款审查报告五个基本步骤。而审查的内容就很广泛了,包括企业的沿革、企业经营状况、企业与股东及其他关系人的关系、企业发展前景、企业管理状况、损益状况、财务状况、经营计划、收支预测及偿还能力等。银行在审查完后,决定是否给予申请者贷款。

(3)发放贷款。经过审查,认为申请者符合贷款条件,银行即要同借款人签订借款合同,并向借款人发放贷款。

(4)贷款使用监督。银行有权监督贷款的使用,若发现违反合同约定的条款,银行有权要求借款人改正,若不服从,银行有权提前收回贷款。若借款人并未违反合同条款,银行则应积极提供条件,帮助借款人合理利用贷款。

(5)贷款收回。贷款期满,银行将依约收回已到期的贷款。