

● 开拓金融思维，拓展融资渠道



新手学

开公司

# 创业融资常识

一本关于创业融资实操指南的百科全书!

王英 编著

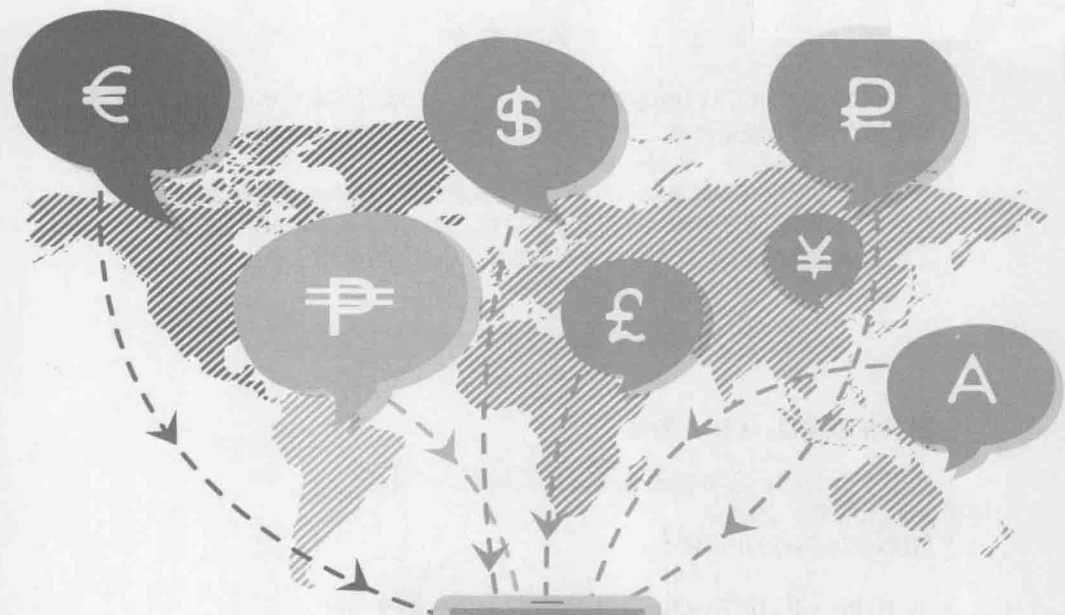
—— 创业小企业主融资指南 ——

四种融资模式，涵盖13种融资方法

全面解密低成本融资方法、高效快捷融资秘诀

手把手教你多渠道组合融资，从零起步，成功创业

中国铁道出版社  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE



新手学

开公司

# 创业融资常识

王英 编著

## 内容简介

本书详细介绍了四种融资模式：直接融资、吸引外来资本、金融融资、互联网融资。既有理论讲解，又有实际操作，对要摆脱资金困境的创业小企业主来说，一定会茅塞顿开，找到一条成功之路。

通过阅读本书可以帮助小企业主开拓金融思维，提供融资的理念与思路。灵活组合使用多种融资工具，进行多渠道融资，降低融资成本，提高融资效率。

本书适合新创公司管理者以及对融资知识感兴趣的读者。

## 图书在版编目（CIP）数据

新手学开公司：创业融资常识 / 王英编著. — 北京：  
中国铁道出版社，2015.3  
ISBN 978-7-113-19744-5

I. ①新… II. ①王… III. ①中小企业—企业融资—  
研究—中国 IV. ①F279.243

中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第298752号

书 名：新手学开公司：创业融资常识  
作 者：王英 编著

责任编辑：张亚慧  
编辑助理：吴伟丽  
责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056  
封面设计：多宝格

出版发行：中国铁道出版社（北京市西城区右安门西街8号 邮政编码：100054）

印 刷：三河市华业印务有限公司

版 次：2015年3月第1版 2015年3月第1次印刷

开 本：700mm×1 000mm 1/16 印张：17.75 字数：238 千

书 号：ISBN 978-7-113-19744-5

定 价：39.00 元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：（010）51873174

打击盗版举报电话：（010）51873659

长期以来，创业小企业由于规模小，缺少担保、抵押，抵御风险能力弱等问题，一直被“缺少资金”这个难题所困扰。

值得庆幸的是，今天创业者的融资模式不再是单一的银行贷款，而是有丰富多样的融资渠道，为此创业小企业主更加需要了解每种融资方式和融资工具。无论哪种融资方式，都各有利弊，所以创业小企业的融资渠道应该是多元化的，只有组合使用各种融资工具，才能最大程度地提高融资效率、降低融资成本。

企业可以通过四种方式融资：直接融资、吸引外来资本、金融融资、互联网融资。

直接融资的典型方式是通过发行股票、债券来获得资金，而吸引外来资本的典型方式是获得风险投资，金融融资最传统最常用的融资方式是从银行获得贷款。近些年互联网金融风生水起，带动了互联网金融的蓬勃发展，互联网融资的常见模式是P2P融资，对于创业小企业主而言，这是一种最便捷、最快速、自助程度最高的融资模式。

当今时代，互联网是与人们生活工作越来越密切的领域，互联网金融也成为一个最热门的前沿领域，网络融资以裂变式的速度发展，在这股浪潮中，每一个创业小企业主都能享受丰富的金融盛宴。

淘宝贷款和阿里贷款的推出，极大地刺激了创业小企业主把实体经济复制到网络上发展，实体营销与网络营销双轨运营，既可扩大经营规模，又可获得淘宝和阿里的贷款，无疑是双项利好。

本书详细介绍了这四种融资模式，既有理论讲解，又有实际操作，对要摆脱资金困境的创业小企业主来说，一定会有茅塞顿开的作用。

帮助创业小企业主开拓金融思维，提供融资的理念与思路，介绍融资的实务操作方法，有融资需求的创业小企业主可以把本书作为一本融资工具书，随查随用。

只要你有好的项目、你有坚忍不拔的创业精神、你有敏锐的商业眼光，那么你就不会为“创业资金”所困，你的企业也不会因为“缺钱”而束缚住阔步前进的手脚。

今天正是创业的大好时代，当下是创业者施展才能的最好时机，

在即将到来的“草根创业”新浪潮中，你会是弄潮者之一吗？

由于编者时间仓促，加之知识有限，书中的缺点和不足之处在所难免，敬请读者朋友批评指正。

编者

2014年12月

## 第1章 创业者必备技能——创业融资

一、创业成功的第一步	2
1. 融资	2
2. 资金来源	3
3. 融资方式	4
4. 创业融资需求	6
5. 创业开始的准备	7
二、怎样更好地拿到钱——融资的几个原则	7
三、如何顺利拿到钱——融资的注意事项	9
四、获得资金——融资方式	11
1. 培养人脉铺路融资——自筹资金	11
2. 间接融资——借助金融机构	12
3. 引入专业投资——天使投资	13
4. 国家专项基金	14
5. 引入合作伙伴	15
6. 红利或股票兑换薪水	15
7. 供应商融资	15
8. 客户的事先预订	15
9. 商业汇票	16
10. 转让债权	16
11. 融资租赁	16

## 第2章 低成本融资——内部融资

一、小微企业融资首选——内部融资	18
1. 优点与缺点	18
2. 融资方式	19



二、人财两得——企业内部股 .....	20
三、应收账款融资 .....	22
1. 应收账款抵押融资 .....	23
2. 应收账款让售融资 .....	23
四、挖掘潜力——留存收益 .....	23
1. 盈余公积 .....	24
2. 未分配利润 .....	24
五、内部集资 .....	25
六、废物再利用——变卖 .....	26

### 第3章 简易的融资手段——直接融资

一、简单快捷的融资——直接融资 .....	30
1. 直接融资的模式 .....	31
2. 适合直接融资的情况 .....	32
3. 直接融资的优缺点 .....	33
二、直接融资方法 .....	34
1. 银行承兑 .....	34
2. 银行信用证 .....	36
3. 贷款担保 .....	37
4. 委托贷款 .....	38
5. 假股暗贷 .....	40
6. 私募基金 .....	40
三、融资工具 .....	44
1. 中长期贸易的福音——票据 .....	45
2. 直接借钱——发行债券 .....	47
3. 资本市场融资——发行股票 .....	49

## 第4章 发行股票——上市融资

- 一、上市——发行股票融资 ..... 54
  - 1. 企业上市三阶段 ..... 55
  - 2. 企业上市所需条件 ..... 56
  - 3. 企业上市的好处 ..... 56
  - 4. 企业上市的风险 ..... 57
- 二、为小微企业量身定做——新三板上市 ..... 58
  - 1. 新三板上市所需条件 ..... 58
  - 2. 新三板上市流程 ..... 59
- 三、最短融资——创业板 ..... 61
- 四、最快融资——中小企业板块 ..... 64
  - 1. 上市条件 ..... 64
  - 2. 中小企业板优势 ..... 65
- 五、反向收购——借壳上市 ..... 66
  - 1. 借壳上市流程 ..... 67
  - 2. 选择中介公司 ..... 68
  - 3. 筛选壳公司 ..... 68
  - 4. 关注壳公司是否申报? 是否交易 ..... 69
  - 5. 公司重组和离岸公司的建立 ..... 70
  - 6. 上市后的披露和维护 ..... 70

## 第5章 企业增资扩股——股权融资

- 一、扩大经营规模——增资扩股 ..... 72
- 二、公开市场发售与私募发售 ..... 74
  - 1. 公开市场发售 ..... 75
  - 2. 私募 ..... 75
  - 3. 投资者 ..... 76



三、增资扩股的方式及注意事项	79
1. 利润转增注册资本	79
2. 公积金转增注册资本	80
3. 企业原股东增资入股	81
4. 企业新股东投资入股	82
四、增资扩股流程	82
五、出资方式及注意事项	84
1. 货币资金出资	84
2. 实物及无形资产出资	85
六、注意事项	85

## 第6章 获得风险投资

一、什么是风险投资	88
二、融资与投资的流程	89
三、商业计划书	91
四、商业计划书核心内容	92
1. 商业计划书摘要	92
2. 产品与服务	93
3. 市场竞争	93
4. 管理团队	94
五、选择合适的风险投资者	94
六、如何签订风险投资协议	96
1. 清算优先权	97
2. 管理与收益	99

## 第7章 企业的优势资源融资——项目融资

一、什么是项目融资	104
-----------	-----

1. 无追索权的项目融资 .....	105
2. 有限追索权的项目融资 .....	105
3. 项目融资适用的项目 .....	106
<b>二、项目融资的优点与缺点 .....</b>	<b>108</b>
1. 有限追索或无追索 .....	109
2. 融资风险分散, 担保结构复杂 .....	110
3. 融资比例大, 融资成本高 .....	110
4. 实现资产负债表外融资 .....	110
<b>三、众多获利者 .....</b>	<b>111</b>
1. 项目发起人 .....	111
2. 项目公司 .....	112
3. 贷款人 .....	113
<b>四、项目融资操作流程 .....</b>	<b>113</b>
1. 申请条件 .....	113
2. 项目计划书 .....	114
3. 准备各类资料 .....	115
4. 递交项目融资申请 .....	116
<b>五、项目包装融资 .....</b>	<b>116</b>
1. 可行性分析 .....	118
2. 融资结构 .....	119
3. 资金的选择 .....	120
4. 小微企业注意事项 .....	121
<b>六、BOT项目融资 .....</b>	<b>123</b>
1. 运作步骤 .....	125
2. 风险及解决 .....	127
<b>七、PPP项目融资 .....</b>	<b>132</b>
1. 优势 .....	133
2. PPP与BOT .....	135

八、ABS项目融资 .....	137
九、TOT项目融资 .....	139

## 第8章 快捷便利的融资——P2P网络贷款

一、P2P网贷的诞生与未来 .....	144
二、前沿的融资模式：P2P网贷 .....	145
1. P2P网贷的风险 .....	145
2. P2P网贷模式 .....	146
三、成立最早的网贷平台——拍拍贷 .....	148
1. 借款费用 .....	149
2. 借款流程 .....	150
四、提供先行垫付——人人贷 .....	150
1. 产品介绍 .....	151
2. 借款费用 .....	151
3. 申请借款步骤 .....	153
4. 还款步骤 .....	159
五、普惠金融——宜信模式 .....	161
1. 产品介绍 .....	162
2. 借款费用 .....	162
3. 借款申请 .....	162

## 第9章 阿里巴巴贷款——无抵押、信用贷款

一、应运而生的阿里小贷 .....	164
1. 背景 .....	164
2. 发展 .....	164
二、阿里信用贷款 .....	165
1. 贷款特点 .....	165
2. 申请条件 .....	165

3. 示例 .....	166
<b>三、如何申请阿里小贷 .....</b>	<b>166</b>
1. 注册成为阿里巴巴会员 .....	167
2. 登录阿里巴巴 .....	169
3. 填写贷款申请表 .....	171
4. 补充贷款材料 .....	173
5. 外访调查 .....	176
6. 签署贷款合同 .....	176
7. 还款 .....	180
<b>四、支付宝的使用 .....</b>	<b>182</b>
1. 注册支付宝账号 .....	182
2. 支付宝充值 .....	187
<b>五、贷款常见问题解读 .....</b>	<b>188</b>

## 第10章 淘宝贷款——淘宝电商融资首选

<b>一、何为淘宝贷款 .....</b>	<b>192</b>
1. 订单贷款 .....	192
2. 信用贷款 .....	194
<b>二、如何申请淘宝订单贷款 .....</b>	<b>195</b>
1. 申请条件 .....	195
2. 申请贷款操作步骤 .....	196
3. 贷款申请 .....	197
4. 查看贷款记录 .....	199
5. 还款操作 .....	201
6. 贷款对账 .....	204
<b>三、如何申请淘宝信用贷款 .....</b>	<b>205</b>
1. 申请条件 .....	205
2. 操作步骤 .....	205
3. 贷款申请 .....	207

4. 查看贷款记录 .....	210
5. 还款 .....	212
6. 对账 .....	215
<b>四、如何申请天猫订单贷款 .....</b>	<b>216</b>
1. 申请贷款 .....	218
2. 查看贷款记录 .....	220
3. 还款操作 .....	222
4. 贷款对账 .....	224

## 第11章 众筹融资——预热创业项目

<b>一、什么是众筹 .....</b>	<b>228</b>
1. 众筹的定义 .....	228
2. 众筹的特点 .....	228
3. 众筹能帮到你什么 .....	229
4. 众筹的现状 .....	230
<b>二、如何利用众筹为创意融资 .....</b>	<b>230</b>
1. 创业项目是关键 .....	230
2. 寻找合适的众筹模式 .....	231
3. 找到最合适的平台 .....	233
4. 制定融资计划中的具体细节 .....	233
5. 活动之后：回报支持者 .....	234
<b>三、推广众筹项目 .....</b>	<b>234</b>
1. 与平台建立联盟 .....	234
2. 在社交网站推广宣传 .....	234
3. 不能仅仅依赖微信朋友圈里的好友 .....	235
<b>四、众筹是一场马力赛 .....</b>	<b>236</b>

## 第12章 银行贷款

<b>一、贷款种类 .....</b>	<b>238</b>
---------------------	------------

1. 抵押贷款 .....	238
2. 质押贷款 .....	238
3. 个人信用贷款 .....	239
<b>二、办理银行贷款的流程 .....</b>	<b>240</b>
1. 提出贷款申请, 准备申请材料 .....	240
2. 银行审批 .....	241
3. 签订合同, 发放贷款 .....	242
4. 贷款的收回与延期 .....	243
<b>三、银行贷款省息全攻略 .....</b>	<b>244</b>
1. 货比三家选择银行贷款 .....	244
2. 合理计划选择期限 .....	244
3. 选择合适的贷款时机 .....	245
4. 选择更划算的贷款方式 .....	245
5. 关注“留置存款余额”和“预扣利息” .....	245
<b>第13章 银行小微贷、创业贷款与无抵押小额贷款</b>	
<b>一、银行小额融资模式的来源 .....</b>	<b>248</b>
<b>二、银行小微贷款 .....</b>	<b>249</b>
1. 申请条件 .....	249
2. 申请流程 .....	250
<b>三、小微贷款: 中银网络通宝 .....</b>	<b>250</b>
1. 申请条件 .....	251
2. 申请资料 .....	251
3. 申请流程 .....	251
<b>四、小微贷款: 民生银行商贷通 .....</b>	<b>252</b>
1. 产品特点 .....	252
2. 申请条件 .....	253
3. 申请者需提供的申请资料 .....	253

4. 还款方式 .....	254
5. 办理流程 .....	254
<b>五、创业贷款 .....</b>	<b>255</b>
1. 个人创业贷款条件 .....	255
2. 个人创业贷款额度、期限和利率 .....	255
3. 贷款偿还方式 .....	256
4. 贷款申请者需提供的申请资料 .....	256
<b>六、光大银行创业贷款——个人助业贷款 .....</b>	<b>256</b>
1. 申请条件 .....	257
2. 申请对象 .....	257
3. 申请流程 .....	257
4. 申请方式与期限 .....	258
5. 申请金额 .....	258
<b>七、大学生创业贷款 .....</b>	<b>258</b>
1. 申请条件 .....	259
2. 申请步骤 .....	259
3. 贷款期限和金额要求 .....	260
4. 贷款偿还方式 .....	260
<b>八、小额无抵押（信用）贷款 .....</b>	<b>260</b>
1. 中国工商银行小额信用贷款 .....	261
2. 申请条件 .....	261
3. 贷款的期限、利率 .....	262

## 第14章 缓解资金周转——典当融资

一、何为典当 .....	264
二、典当期限较短 .....	265
三、典当物品范围广 .....	266
四、如何办理典当 .....	269





# 第1章

## 创业者必备技能

### ——创业融资

无论是什么形式和内容的创业都需要成本，如传统产业的产品定金、店面租金等，互联网企业的产品推广费和员工工资，更不要说一些大型的商业项目了。

因此，对创业者来说，能否快速、高效地筹集到资金，是创业成功至关重要的因素。

## 一、创业成功的第一步

如何融资是企业创业初期的一大难题！与已经成型的企业相比，小微企业的创业存在多方面的劣势。包括没有可以用来抵押的资产、没有经营记录、单次融资的量比较小等。

小微企业	成熟企业
无经营记录 无可抵押资产 无抗风险能力 融资能力弱	有良好经营记录 有可抵押资产 有抗风险能力 融资能力强

你可能会突然发现，身边的有钱人不少，钱好像到处都是，却投了很多让你不以为然的项目，但就是没有人投你，使你不由得对此产生一种“有眼不识金镶玉”的感觉。

这时很多经济金融界人士就会对你说一句很经典的话——钱有的是，关键是到哪里找！

所以创业成功的第一步——找钱。



### 1. 融资

企业的发展过程，总是和融资密不可分的。

融资是任何企业都无法回避的重中之重。当企业主启动第一笔创业资金开始，就踏上了漫长的融资之路。

大家都知道，融资就是获得一大笔或是一小笔钱。有了这笔钱就可以添置更好的硬件、设备，可以聘请更有实力的员工，可以进行更大规模的推广，可以……那么到底什么才是融资？如何能够成功融资？怎样才能根据企业自身的特点，更快更容易地得到融资款？

从广义的角度来看，融资是指货币在非单一市场里的融通的过程。