

总经理 融资扩张 的 88 种手段

鲍迪克◎编著

破解企业融资难的实战秘诀
加快企业融资扩张的必用妙招

总经理
经典书

北京工业大学出版社

总经理

融资扩张

的

88 种手段

鲍迪克◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

总经理融资扩张的 88 种手段 / 鲍迪克编著. —北京:
北京工业大学出版社, 2010. 11

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2519 - 3

I. ①总… II. ①鲍… III. ①企业—融资—基本知识
IV. ①F275. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 187665 号

总经理融资扩张的 88 种手段

编 著: 鲍迪克

责任编辑: 谢桂生

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010 - 67391106 010 - 67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163. net

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 700mm × 1000mm 1/16

印 张: 16

字 数: 204 千字

版 次: 2010 年 11 月第 1 版

印 次: 2010 年 11 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2519 - 3

定 价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换

前言

FOREWORD

众所周知，当企业发展到一定规模的时候，如果企业的经营者能够一鼓作气，抓住一切时机，通过融资扩张，壮大自身的实力，那么该企业很有可能成为行业中的佼佼者。相反，如果企业经营者，安于现状，不懂得通过融资扩张去利用好商机，那么，该企业很有可能在市场竞争中逐渐败下阵来。

如果说血液是人维持生命的必要物质，那么资金就是企业持续发展的必要条件，拥有充足的资金是企业顺利成长壮大的根本性因素。如果一个企业没有资金，或者是资金不足，即使有最好的发展战略、最好的发展前景，企业的发展与壮大都不过是海市蜃楼。所以说，在竞争面前，实力为本，资金为王。

“融资难”一直是困扰许多企业进一步发展的瓶颈。企业从起步到发展壮大往往需要大量资金的支持，单靠企业自身的资金积累往往难以解决企业发展的资金需求。不少具有良好成长性的中小企业由于种种原因而缺乏后续发展资金，失去了壮大发展的良好机遇。更有一批处于创业初期的企业因达不到现有金融产品的“门槛”，面对融资难题时只能望洋兴叹。

那些成功的企业经营者往往不仅是优秀的经营管理者，更是优秀



的融资者。如果企业经营者没有融资能力，就迟早会为其掣肘。因为再美好的发展计划都需要资金来一步步地实施，否则一切免谈。

不过，融资是一项关系企业生死存亡的“大工程”，往往会涉及企业经营管理的方方面面，稍有不慎，融资的结果不是促发展，而是制造障碍。因此，企业经营者要想带领企业在现代市场竞争中脱颖而出，并不断地发展壮大，掌握必要的融资扩张技巧是必不可少的。

有鉴于此，我们编写了《总经理融资扩张的88种手段》一书。本书详细介绍了融资必知的20种工具、7大融资渠道、5类投资合伙者的具体分析方法、如何迅速打动投资者的方法与技巧等内容。本书编者衷心希望书中的方法与技巧能为企业的融资提供一些切实有效的帮助，从而使企业的经营变得更加顺利！鉴于国家有关融资的法律法规处于不断完善和丰富的过程中，因此企业经营者在进行具体融资活动时应时刻关注最新的相关法律法规，并遵守之。

目录



CONTENTS

第一章 融资必懂的7个步骤

任何时候，打无准备之仗都是不明智的，融资也不例外。企业要想取得最佳的融资效果，经营者就必须提前做好完善的策划工作和充分的准备工作。从融资的战略策划和设计，到融资的具体实施，再到融资后的资金使用，都要做到心中有数，稳扎稳打。

- 步骤1 要有正确的融资观念 / 2
- 步骤2 认清内外融资环境 / 4
- 步骤3 确定一个适当的愿景 / 8
- 步骤4 写好融资计划书 / 10
- 步骤5 选择一个合格的财务顾问 / 15
- 步骤6 做好融资诊断与评估 / 17
- 步骤7 企业融资既要知己也要知彼 / 19



第二章 融资须知的20种工具

正所谓“工欲善其事，必先利其器”，企业经营者在融资的时候必须对各类融资工具的利与弊了然于胸，然后在结合企业的实际融资需求的基础上选择合适的融资工具，以免辛苦一场却做了无用功，既浪费人力又浪费财力。

- 企业内部融资 求人不如求己 / 24
- 上市融资 值得关注的新工具 / 26
- 员工融资 一举多得的融资工具 / 28
- 企业债券 大手笔的融资方式 / 31
- 集合债券融资 人多力量大的融资工具 / 33
- 政策性融资 来自政府的融资工具 / 35
- 租赁融资 “空手套白狼”的融资工具 / 40
- 风险融资 神奇的“钱袋子” / 44
- 天使基金 创业者的“婴儿奶粉” / 46
- 合资合伙融资 人多力量大的融资工具 / 47
- 企业信用担保融资 信用也是一种财富 / 50
- 买方信贷 双赢的融资方式 / 52
- 预收货款 应急的“借鸡生蛋”法 / 53
- 保单借款 死钱变活钱 / 55
- 企业托管 攀上高枝做融资 / 57
- 融资外包 企业的生物链融资 / 60
- 应收账款融资 利用一切小额应收账款的信贷融资 / 61
- 动产抵押 物尽其用 / 63

无形资产融资 “以权谋资”的合法融资 / 65

民间借贷融资 用别人的钱赚自己的钱 / 67

第三章 选对工具走对路的7大融资渠道

有时候，方向比行动更重要，因为只有知道往哪里走，行动才有可能收到预期的效果。同样的，在融资的时候，融资渠道是否符合企业的实际情况也决定了融资的成败。

银行融资 融资的主要形式 / 72

私募基金 新的融资潮流 / 75

媒体融资 可遇而不可求的融资渠道 / 77

保理公司 别人担责你融资 / 79

国内投资公司 让别人为你融资 / 81

会员卡 预收货款的变种 / 84

招商融资 让政府为你铺路搭桥 / 86

第四章 分别对待5类投资者

无论企业融资的目的是什么，其融资的对象都是人。不同的人有不同的性格，从这个角度来说，资本也是有性格的。企业经营者只有了解不同投资者的特征，对症下药，才能作出正确的融资决策。



- 类型1 团结合作伙伴 / 90
- 类型2 抓住能陪伴始终的投资者 / 96
- 类型3 谨防虚假融资者 / 98
- 类型4 战略投资者要有利于企业的战略发展 / 100
- 类型5 慎选短期投资者 / 103

第五章 快速打动投资者的12个细节

.....

细节决定成败，企业经营者能否做好细节往往就决定了企业融资的成败，所以在融资的时候，即使是细微之处，也容不得半点疏忽。企业经营者需要从细节入手，并掌握说服投资者的技巧，才能在最短的时间里争取到企业必需的资金，消除阻碍企业发展的“天花板”。

.....

- 细节1 信用是融资的根本 / 106
- 细节2 真诚打动投资者，沟通说服投资者 / 107
- 细节3 做好项目包装 / 109
- 细节4 用数据说话 / 113
- 细节5 做好事前准备 / 117
- 细节6 设定一个清晰的赢利点 / 118
- 细节7 构建优秀的管理层 / 120
- 细节8 向投资方论证可行性 / 122
- 细节9 抓住中介人物 / 124
- 细节10 做好企业估值和报价 / 126
- 细节11 坚持长远发展战略 / 129

第六章 用好投资的9种技巧

企业融资的目的是促进企业的发展，因此企业经营者必须把资金用到该用的地方，才能使每一分钱都发挥出最大的作用，才能使融资真正成为推动企业发展的助力。从这个角度上来说，筹集到资金并不是融资的终结，而用好钱、谋发展才是融资的结束。

- 技巧1 好钢要用到刀刃上 / 136
- 技巧2 选择好的发展方向 / 137
- 技巧3 避免无谓的风险 / 139
- 技巧4 加强财务管理 / 141
- 技巧5 制定科学的财务制度 / 142
- 技巧6 制订出科学的资金使用计划 / 145
- 技巧7 加强成本控制意识 / 148
- 技巧8 为投资者设定一条退路 / 150
- 技巧9 提高应收账款的质量 / 152



第七章 既要筹钱也要管人用人的17种方法

一个企业的创立或发展壮大固然需要资金，但资金并不是解决所有问题的灵丹妙药。很多时候，企业只有既会筹钱，又会用人，钱才能发挥其应有的作用。否则就是筹集到再多的钱，企业的发展也是痴人说梦。

- 方法1 制定一个共同的目标 / 158
- 方法2 制定明确的经营理念 / 160
- 方法3 创造有效沟通氛围 / 164
- 方法4 完善企业文化 / 168
- 方法5 舍得给人才投资 / 172
- 方法6 建立公平公正的薪酬制度 / 175
- 方法7 授权才能让员工更快成长 / 178
- 方法8 摒弃家族化的管理模式 / 182
- 方法9 调整距离，处理好与员工的关系 / 185
- 方法10 要人性化，也要制度化 / 188
- 方法11 留住企业里的关键员工 / 191
- 方法12 用人要结合企业实际 / 195
- 方法13 强化员工的执行力 / 197
- 方法14 建立有效的激励体系 / 200
- 方法15 善待员工的建议 / 205
- 方法16 信任是最好的黏合剂 / 207
- 方法17 引入有效的内部竞争 / 210

第八章 避免陷入融资的11大误区

融资是企业发展过程中的重要环节，合理融资会促进企业的发展，并为企业的再融资、第三次融资打开局面，但扭曲的融资只会成为企业前进道路上的障碍。遗憾的是，在现实生活中，有很多企业都把融资当做了短期、救急的行为，以为临时突击就可以拿到资金。事实上这样做就无异于自绝后路。所以，企业在融资的时候有必要了解一些融资的误区，并尽量避免为之所制。

- 误区1 置地盖房当地主 / 214
- 误区2 将短期资金当做长期资金用 / 216
- 误区3 缺乏长期规划，走一步看一步 / 218
- 误区4 融资视野狭窄，融资途径单一 / 221
- 误区5 只认钱，不认人 / 223
- 误区6 把请客送礼拉关系当做沟通 / 225
- 误区7 融资越多越好 / 229
- 误区8 把融资当做无成本买卖 / 232
- 误区9 缺乏融资勇气 / 234
- 误区10 不重视自己的控股权 / 238
- 误区11 融资时机不合适 / 240

第一章

融资必懂的7个步骤



任何时候，打无准备之仗都是不明智的，融资也不例外。企业要想取得最佳的融资效果，经营者就必须提前做好完善的策划工作和充分的准备工作。从融资的战略策划和设计，到融资的具体实施，再到融资后的资金使用，都要做到心中有数，稳扎稳打。



步骤1 要有正确的融资观念 >>>

理念决定了一个企业能走多远，融资也是如此。企业只有树立正确的融资理念，正确地认识融资，科学合理地进行融资，融资才能真正为企业的发展助一臂之力。但在现实生活中有很多企业缺乏对融资的正确认识。

为了谋求早日上市，昌盛中国地产向高盛旗下的创投基金发行2500万美元的可赎回可转换债券，利率为7%，占其当时已发行股本的20%。

双方签下协议：若2008年底前未能上市，高盛可要求昌盛按预定价格购买自己所持的全部债券；若上市没能成功，利息将以每年21%计。

为了上市，昌盛于2007年9月，以7.9亿公开拍卖拿下了广东中山市中山广场35万平方米一、二期项目土地，成为“中山地王”，大大超出了其预期的2.46亿资金，加上各种费用，共付出近10亿元。2007年11月，昌盛中国与香港苏格兰皇家银行签订了关于中山广场一期二期土地使用权收购融资的贷款协议，本金为6.48亿港元，年利息为13%。此外昌盛还在山西太原拿地。

昌盛原计划作为内地房企2008年首家赴港IPO上市企业，预期集资23亿~31亿港元，但实际到了1月，又根据当时房地产市场情况把集资额降为8.3亿~11.3亿港元。由于认购并不踊跃，公司决定中



止上市。

2008年底传出昌盛欲卖中山广场的消息，中山广场总建筑面积29万平方米，昌盛拥有15万平方米。2008年8月，第一太平戴维斯对中山广场的整体资产评估为33个亿。中山广场的年出租率和租金收缴率都达100%，一年租金收入就高达1.7亿，高峰期日人流达60万人次。

昌盛地产为谋求上市改变了其20多年来的稳健风格，最后超出了自己的实际能力，深陷泥潭不能自拔。

事实上，融资是一项严肃而认真的业务，它会涉及企业经营管理工作的方方面面。如果抱着侥幸的心理来进行融资或者对融资的困难和影响估计不足，将带来较大的麻烦。企业在融资的时候要树立以下几点融资理念：

(1) 谨慎融资。中小企业在融资之前一定要做好相关调查，尽量掌握本企业的实际情况和对方的情况，在满足企业发展需求的基础上进行融资，千万不要赶时髦而融资或者该融资时却因害怕风险而不融资。此外，融资企业还要注意控制自身的资产负债率，不要因融资而增加企业的经营成本和风险。

(2) 树立讲信用的融资理念。企业在融资的时候要坚持诚信融资，树立起“信守承诺，讲求信用”的形象，要强化“借钱还债”的信用观念，要有为投资者负责的观念，把资金方的利益放在心上。

(3) 具备良好的融资心态。融资后，企业经营者要尽量摆脱两种极端心态：一是融资成功后，企业就开始对偿还债务一事不屑一顾，甚至完全忘记了企业所背负的债务；二是融资后，由于背负沉重的债务，就变得过于小心，畏畏缩缩，缺乏自信，被债务绑住了手脚，完全失去了原有的正常的经营心态，以至于影响了企业正常的经营活动，最终使企业失去了激情和活力。



★★写给企业经营者的话★★

正所谓“思路决定前途”，企业经营者在融资的时候一定要树立正确的融资理念，坚持诚信融资、科学融资、谨慎融资，促使融资效果的最大化。

步骤2 认清内外融资环境 >>>

人需要通过血液的流动来完成新陈代谢，以维持机体的正常运行，企业也需要资金尤其是现金来维持企业的生存、发展。如果企业缺少了资金就会像人体缺少血液那样，从而失去生命，所以每一个企业都应该非常重视自己是否拥有足够的资金。

一般而言，企业需要筹集的资金数额主要是在经营管理实际需要的基础上，结合对现金流量表的分析来确定的。企业的财务状况越好，那么企业所拥有的现金流量就越多，所需要的资金自然也就越少，企业的发展就会越顺利；反之，企业就会需要大量的资金，而企业的发展也会受阻，同时企业应对风险的能力也会不断下降，所面临的风险就越大。很多企业在创业和发展的过程中常常会面临资金紧张问题，这个问题甚至会严重危及企业的生存和发展。这时，融资就是企业必走的一条路。



1. 创业期

要想成功创业，有第一笔启动资金是至关重要的，这往往决定了一个企业能否成立并在市场中获得立锥之地，并为其未来的发展和壮大奠定坚实的基础。

沙玉-罗拜克公司是美国乃至全球赫赫有名的商业零售企业，它是沙玉和罗拜克共同创立的。最初的时候，沙玉为了创业在五年的时间里试着找了很多合作伙伴，但都没有找到合适的。后来的一天晚上，沙玉照例到郊外去散步。他正在郊外的小路上徘徊的时候，罗拜克骑着马从远处跑过来，互不相识的两人在郊外不期而遇，双方一见如故、相见恨晚。随后，沙玉邀请罗拜克到自己的小店里，两人促膝而谈直到天亮，最后这两位之前还素不相识的陌生人隔着桌子热情地拥抱在一起，并达成了合作协议。就这样，沙玉-罗拜克公司这家世界性的大公司就这样诞生了。

沙玉对零售业很了解，但没有资金，而罗拜克虽然对零售业一窍不通，但他拥有大量的资金，他的到来为沙玉带来了充足的创业资金。于是，沙玉找到了创业资金，而罗拜克找到了合适的投资对象。后来两人精诚合作，使得沙玉-罗拜克公司的营业额在短短的两年时间里就突破了百万美元。

如果沙玉没有得到罗拜克的资金支持，他的创业之路很可能就要因此而多出许多坎坷。可见，如果企业在创业期遭遇资金困难，就要积极地寻求资金支持，以便迅速把企业创立起来。

2. 发展期

当企业发展到一定程度的时候，必然会面临来自各方面的竞争压力。这时候，企业或者一鼓作气，抓住一切时机壮大自身的实力，成为竞争中的胜利者；或者安于现状从而在逆水行舟、不进则退的市场