

新平 夏红 编著

融资指南

RONGZI ZHINAN



中国物价出版社



中财B0087196

融资指南

新平 夏红/编著

U1201/16

中央财经大学图书馆藏书章

登录号 455503

分类号 F830.5/183

中国物价出版社

融资指南

主编 新平 夏红

*

中国物价出版社出版发行

新华书店 经销

北京云浩印刷厂印刷

850×1168 毫米 大 32 开 10.75 印张 220 千字

1998 年 6 月第 1 版 1998 年 6 月第 1 次印刷

印数:1—3500 册

ISBN7—80070—846—2/F·641

定价:16.80 元

序

借鸡生蛋

——讲个故事给你听

这是个很古老的故事。

很久以前，在如今的中原地面，有一个家大业大、富甲天下的财主。财主家里有一个名字叫作浩的长工。他一贫如洗，只有靠卖力气才能勉强度日的长工浩偏偏爱上了东家的小姐英。也难怪长工浩陷入情网，小姐英长得实在是太美了。肤如凝脂，目如点漆，启唇一笑，便百媚千娇，直教月闭花羞，世上万物，再无颜色。用“天上有、世上无”来赞誉小姐英，也一点都不过份。

虽说长工浩爱上了小姐英，但浩还是很有自知之明的。他知道自家穷，知道自己上无片瓦之财，下无立锥之地，没有一点安身立命的资本，又怎么能娶妻生子，凭什么养家糊口呢？这要是传扬开去，岂不叫人笑掉了大牙？

所以，很长时间里，长工浩都努力克制着自己，不敢向小姐英表明心迹。

谁知，小姐英不仅生得貌美如花，更兼灵心慧性，冰雪般聪明。她早就看出了长工浩的心思。

有一天，小姐英找了个机会，将长工浩叫到自己身边，告诉他：

我明白你对我的心情，也清楚你的顾虑。其实，贫穷并不可怕，只要你真的有心娶我，你就可以改变目前的处境。你只需如此如此，便可大功告成……

长工浩依计而行。

两天后，长工浩找到财主，按照小姐英的筹划，向财主提了个建议。建议的内容是：长工浩向财主借一只母鸡，借期3年。3年期间，母鸡每下两只蛋，就有一只蛋属于财主。3年期满，长工浩再将母鸡还给财主。当然，这三年时间里母鸡的喂养、管理，都有长工浩来承担。

“你觉得怎么样？”

长工浩问财主。

财主闭上眼睛，用很精明的头脑算计了一下，觉得这还真是一笔挺不错的交易。想想看，自家不需要拿出谷物来喂养，也不必派专人来照管，就可以白得鸡蛋，确实不错。

于是，财主喜笑颜开地同意了长工浩的提议。

长工浩带着母鸡来到一片野草坡。他将母鸡放在草坡上，任其在草间寻些草籽和小虫来吃，自己则在草坡上搭了个草棚住下来。还开了一片荒地，种些谷物。

不久，母鸡开始生蛋。长工浩将鸡蛋分作两份。每过一些日子，他就将属于财主的那一份送给财主。属于自己的那一份鸡蛋，长工浩却一个也不舍得吃。

长工浩留着那些鸡蛋，准备用它们来孵小鸡。

到第二年春上，母鸡已经孵出了 100 多只小鸡。

在老母鸡的带领下，那些小鸡很快长大了。大半的母鸡也开始下蛋、孵蛋了。

又过了一年，长工浩已经拥有了几百只鸡了。

当然，那些鸡都有一位共同的首领，就是财主家的那只老母鸡。

这时，那只老母鸡还在不停地生蛋、孵蛋，好像要给它的后辈做个榜样似的。

在老母鸡的感召下，长工浩的那些母鸡们都一只赛一只地拼命生蛋、孵蛋。

在第三年，长工浩将老母鸡归还财主的时候，长工浩已经是 1 千多只鸡的主人了。野草坡上散落的鸡蛋，长工浩拣都拣不完。

长工浩将财主请到那片野草坡，满坡的鸡顿时让财主大吃一惊。

接着，财主又参观了长工浩的草棚和长工浩这三年间开垦出的近百亩荒地。那些地里都长着绿油油的苞谷。

“这些都是你的？”

财主问。

长工浩说那当然。

然后，长工浩就将自己对小姐英的爱慕和盘托出，希望财主能允许自己和小姐英结成百年之好。

“如果蒙你答应，我愿将这千只鸡和百亩田作为聘礼。”

长工浩说。

财主没有说长工浩是“癞蛤蟆想吃天鹅肉”。

若在三年前，财主准会这么说。

财主是个爱财如命的家伙。

长工浩和小姐英如愿以偿，有情人终成眷属。

他们在野草坡的草棚里，过上了幸福、美满的生活……

讲这个故事，本意不是想让读者在这段古老而温馨的小姐与长工的爱情里赞叹、留连。我们期望读者关注的，是故事里那个“借鸡生蛋”的情节。

因为，那或许是我们所知道的最早的关于“融资”在民间的具体实践了。它最能让人心驰神往的魅力就在于：也许你是两手空空，甚至像长工浩那样一贫如洗，但是，只要你懂得借鸡生蛋的道理，你就可以慢慢积聚起大笔财富，并最终改变自己的命运。

也因为“借鸡生蛋”实在是一种无本万利而且极易实施的金融手段，除了时间、精力，更无需任何资金上的投入，所以，在现

代社会里,那些渴望财富、渴望成功,却苦无资本的人,往往都采用这一方式。于是,“借鸡生蛋”便作为一种最为古老也最为流行的融资方式,在现代的金融市场、商业领域和社会生活中,不断以新的面目、新的版本再现。

也曾有人在听完上面的那个故事后,发出另一种感慨:

如果长工浩不将自己已经拥有的全部财产用作聘礼,因为为了娶一个老婆,完全没有必要“倾尽所有”;

如果长工浩将大部分资产用作扩大再生产;

那么,用不了多长时间,长工浩也会像那位财主那样,成为富甲一方的“大款”……

这种感慨或许不无道理。不过,长工浩毕竟生活在很久、很久以前,他的世故与精明,与现代人相比,当然是差之千里。在长工浩生活的年代,还没有什么“商品经济”,还没有时尚如潮、灯红酒绿的都市,还没有朝秦暮楚千金买笑的“大款一族”……长工浩没有现成的物事可供参照,没有喧嚣的红尘乱其心性。他所有的选择和追求,全凭真情与本性。他得到了自己苦苦寻找的东西。

于是他便很满足了。

相对于现代人而言,这或许正是长工浩的幸运。

不过,这一类话题属于另一本书的范畴,与本书无涉。

本书只讲融资。

目 录

序

借鸡生蛋

——讲个故事给你听

第一章 融资谋略篇 (1)

A:借壶赊酒

B:空手牵三家

C:结网猎财

D:绝不言败

E:当机立断

F:明修栈道,暗渡陈仓

G:远攻近掠

H:灵蛇吞象

I:“忍”字当头

J:冷静沉着,志在必得

第二章 高手篇 (61)

陈宽有的康平之路

评点陈宽有——诚信融资,其利断金

吴志剑:大志铸剑,融资绘新图

评点吴志剑——胜者为三

马玉林:踏平坎坷成宝路

评点马玉林——圆一个阿拉丁之梦

王冉:当一个造就富翁的人

评点王冉——助人者天必助之

张荣发:独步天下融资术

评点张荣发——威名不倒的“海上之帝”

路维格:融资创大业

评点路维格——用别人的钱成就自己的事业

袁宝璟:一个4年挣出30个亿的神奇故事和一个
靠融资打天下的传奇人物

评点袁宝璟——不同凡响的融资者

附:从袁宝璟的融资并购看融资并购的方式

第三章 融资新概念 (124)

中国:发展中的融资中介机构

融资租赁的若干问题

关于上海的融资市场

股票市场与融资决策

放眼台湾股市融资

融资租赁中的债权转让

竞选与融资

——作为一个总统候选人,必须同时是一个融
资高手

怎样才能拓宽融资渠道

附：信贷通则

第四章 忠告篇 (202)

- 忠告一：提防融资陷阱
- 忠告二：联合也是一种强有力的融资
- 忠告三：该出手时就出手
- 忠告四：融资五戒
- 忠告五：融资不是穷人的专利
- 忠告六：法无定法——融资没有一定之规
- 忠告七：多方融资——不在一棵树上吊死
- 忠告八：你得精通融资心理学
- 忠告九：别忘了，融资也是一种人生的智慧
- 忠告十：融资，你准备好了吗？
- 忠告十一：学会借贷
- 附：史玉柱缘何败走麦城？

第五章 投资篇 (272)

第一节

横看成岭侧成峰——投资概览

第二节

策略与技巧

- A：关于居民个人投资
- B：个人投资法则
- C：投资基金战略
- D：跨越投资误区

〈1〉不能把所有的鸡蛋都放在一只篮子里

〈2〉急功近利,不啻饮鸩止渴

〈3〉投资,拒绝盲动

〈4〉心比天高,为何总是飞不高?

附一:《建行个人住房贷款试行办法》

附二:1—20 年住房贷款月均还款金额表

附三:个人住房担保委托贷款利率等额均还额参考
表

附四:中国人民银行法

第一章 融资谋略篇

A：借壶赊酒

“借壶赊酒”是融资术中最常使用的一招，它是“借鸡生蛋”的延伸和发展。袁宝璟的“借船出海”，路维格的“借风使力”，包玉刚的“借船造势”——稍后我们将详加描述——均是“借壶赊酒”之术的现代翻版。若运用得法，便可屡战屡胜。

“借壶赊酒”的要义在于空手引资，无本而万利。

你或许只有很少一点资金，甚至一文不名。既无“酒”，就连盛酒的容器——壶也没有。这时，你必须在赊酒之前，先借来一把盛酒的“壶”。其难度自然远超单纯的“赊酒”。所以，“借壶赊酒”除了需要一份智慧，更需要一份超人的自信和胆气。

唐拉德·希尔顿是美国的十大财阀之一，世界闻名的旅店大王。他以 5000 美元起家，历经磨难，成为举世闻名的拥有亿万财产的富翁。

1923 年，希尔顿看中了达拉斯商业区大街转角地段。当时，这块地段属于另一个精明的房地产商人劳得米克。

希尔顿请来建筑师进行测算,建造旅馆最起码需要 100 万美元。

当时,希尔顿自己口袋中的钱还不到 10 万元,那些支持他的人也顶多能借给他 20 万或 30 万,而这些钱差不多只够付给劳得米克。

已临近造旅馆的开工日期。

希尔顿决计摆迷魂阵。

在请教了劳得米克的法律顾问林兹雷之后,他找到劳得米克,一本正经地说:“我买地产,是为了造一座大厦开旅馆。要盖房子,我的钱要全用上,所以,我不想买你的地,只想租下来。”

劳得米克一听,暴跳如雷,大声斥责希尔顿是搞欺骗手段。

希尔顿心中当然清楚,但他要“骗得真诚”,让劳得米克接受他的欺骗手段。希尔顿等劳得米克稍为平静下来,非常“诚恳”地说:“我的租期为 90 年,分期付款,你保留土地所有权,若不能按期付款,你可以收回你的土地,而且也同时收回饭店。”

劳得米克考虑了一会儿。又找到律师林兹雷研讨了一番,觉得按希尔顿说的办法去做,自己也没有吃亏。

于是,二人以每年 3.1 万元的租金谈妥。

希尔顿这才明晃一枪道:“我希望拥有以地产作为抵押来贷款的权利。”

劳得米克只得很不情愿地同意了。

土地使用权有了,他又筹经费。圣路易市场国家商业银行董事长韩敏维答应了 5 万元贷款,老友桑顿出资 5 万元,承包商借了 15 万元,加上他自己的 10 万元,共计 35 万元。

1924 年 5 月,希尔顿生平第一次主持破土动工典礼。

可是,旅馆盖到一半,钱已经用得精光。

希尔顿又想在劳得米克身上动脑筋。

一天,希尔顿一副火急火燎的模样,找到劳得米克,描绘了工程管理中遇到的困难,请求他把这幢建筑物接收过去,使它得以完工,然后希尔顿租过来经营。

劳得米克与林兹雷商量了一下,觉得未尝不可。

希尔顿又一次与劳得米克达成协议,劳得米克答应补足工程款使饭店准时竣工。希尔顿和他签了年租 10 万元的合同。

1925 年 8 月 4 日,“达拉斯希尔顿”旅馆落成,举行隆重的揭幕仪式。希尔顿终于有了以自己名字命名的旅馆。

从此,希尔顿扬起了向旅店大王前进的风帆。

希尔顿的“借壶赊酒”术虽然奇妙,中国 30 年代船王虞洽卿的“借壶赊酒”招法则更具观赏性——

虞洽卿在航运业的一个经营特点,便是向银行贷款来发展实业。人们说他好比摆酒场面非常阔绰,却是“借来酒壶赊来酒”。又有人形容他调度资金来办企业,好比“韩信将兵,多多益善”。因此,人家给他取了个绰号,叫“借债大王”,说他“借债大王”不愁债!

虞洽卿的诀窍,便是尽量买进旧船,一般每艘进价约 5~10 万元,经修理配件,油漆一新,便向上明银行或浙江兴业银行做抵押借款 15~20 万元,再去买进旧船,如法炮制再去抵押借款。这样,船是增加了,但船愈多则公司欠债也愈多,公司总是在债台高筑中艰难度日。应当说,四明银行和浙江兴业银行支持了三北公司的发展。

当第一次世界大战结束后,外商轮船卷土重来,三北公司又在外轮的剧烈竞争中遭到压迫和打击。最严重的时候,三北公司

全部资财只值所欠债额的 4/10,几濒破产。这时,有人劝虞洽卿把三北公司出卖给外商,以了清债务,否则愈拖愈深,不可收拾。但虞洽卿仍坚持不倒,竭力支撑。当时,他开出的每张支票,往往要退数次乃至十数次才能兑现,银行方面为了顾全他的面子,退票时写上“请与出票人接洽”,在他的苦求下才勉强兑现。这样,凭着他的社会地位和银行界对他的同情和支持,居然终于使他渡过难关,没有倒下。在充满险恶陷阱的社会中,他作为一个民族实业家能有这种韧劲实属不易。

这里且讲几个虞洽卿借壶赊酒的故事:

浙江兴业银行地产部经理黄延芳,也是镇海人,是虞洽卿的小同乡。那年阴历除夕,上午无事,想去看看老友,刚跨进虞的办公室,虞堆笑拉着黄的手道:“你来得正好!我这时还差 3 万头寸,你无论如何替我帮一把!”黄见他过不了年三十,便立即答应,叫他派人跟着去行里办签约手续,用什么做押品?一艘新修旧船,其实已一产两押了;谁来担保?鸿安公司。三北借款,鸿安担保,等于自己替自己担保,黄也不好苛求,给办好了这笔借款。这时已是中午之后,黄想虞总该空些了,可以闲聊一会了。哪知踱到虞办公室,见虞独坐发愁。一问,说:“还差 3 万!”黄气了,说:“刚才为什么不说?”虞道:“刚才还差 10 多万,上午叫儿子顺恩、顺懋、顺慰分头活动,已解决了大半。本不想向你开口太大,但实在一筹莫展。‘一客不烦二主’,还是请你成全吧!”黄只怕他真的过不了年关,那么刚才借的 3 万也危险,只得再去张罗一番,又借了 3 万元。

另一次是向浙江兴业银行行长徐寄垲借钱。先是电话催问,回答都推本人不在。虞算定时间,赶到徐宅,出其不意,直入内房;徐寄垲也是乖巧的,一闻声响,连忙躲进隔壁的女佣卧室,

钻进被窝，把头盖没了。哪知虞见房内无人，竟也直入女佣卧室，揭开了被头，大笑道：“寄顷，寄顷，这算什么？”一把将徐拉了起来，手拉手地走进会客室，直等徐开了支票，他才回去。

虞洽卿虽未入过青帮，但连杜月笙头上他也要去沾点便宜。一次，杜办进祠堂大典，请他任大典总管。有人对他说：“洽老，你帮他当总管，太降格了吧！”他答道：“小娃晓得啥？有道是‘文武百官青红帮，世界伟人翻戏党！’”原来这时杜月笙接连开办了中汇银行、浦东银行，虞乃动他的脑筋，打他的主意，果然他向杜开口“调头寸”，杜不得不答应。人们说这是他“强盗手里夺铜锣”！