



中小企业 融资指南

武 岩 慕丽杰 等编

我国的中小企业占全国公司总数的99%，它们是市场经济中最具生机和活力的群体。但目前，融资难已成为制约中小企业发展的瓶颈。本书从中小企业的实际情况出发，用真实、典型的成功案例，为您详细破解中小企业融资难题。



金盾出版社
JINDUN CHUBANSHE

中 小 企 业 融 资 指 南

主 编

武 岩 慕丽杰 赵 冰 徐 洁

金 盾 出 版 社

内 容 提 要

本书详细阐述了中小企业7种常见的融资方式,包括3F融资、天使投资、风险投资、内部融资、借贷融资、并购重组和上市融资。全书通俗易懂,深入浅出,案例丰富,是中小企业主和创业者筹集资金、扩大生产的好帮手。

图书在版编目(CIP)数据

中小企业融资指南/武岩等编. —北京:金盾出版社,2009.10
ISBN 978-7-5082-5946-8

I. 中… II. 武… III. 中小企业—融资—指南 IV. F276.3-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 145683 号

金盾出版社出版、总发行

北京太平路5号(地铁万寿路站往南)

邮政编码:100036 电话:68214039 83219215

传真:68276683 网址:www.jdcbs.cn

封面印刷:北京精美彩色印刷有限公司

正文印刷:北京蓝迪彩色印务有限公司

装订:北京蓝迪彩色印务有限公司

各地新华书店经销

开本:787×1092 1/16 印张:13 字数:203千字

2009年10月第1版第1次印刷

印数:1~10 000册 定价:23.00元

(凡购买金盾出版社的图书,如有缺页、
倒页、脱页者,本社发行部负责调换)

金盾版图书,科学实用, 通俗易懂,物美价廉,欢迎选购

开店创业与科学经营	12.00 元	少年数学兴趣与能力培养	6.80 元
做人做事要有悬念	19.00	小学数学学习指南	6.00 元
管理时间的技巧	16.00	小学语文学习指南	6.00 元
古代名人家训评注	12.00 元	作文指南——怎样描写	5.50 元
颜氏家训	17.00 元	作文指南——怎样叙述	5.50 元
幼学琼林	19.00 元	作文指南——怎样说明	5.50 元
桃花扇	19.00 元	作文指南——怎样议论	6.00 元
西厢记	10.00 元	作文指南——怎样运用	
孝经二十四孝注译	10.00 元	语言	5.50 元
中国式企业管理	23.00 元	作文指南——怎样抒情	5.80 元
当代著名华人企业家创业		农村常用应用文写作	15.00 元
传奇	26.00 元	隋唐演义	40.00 元
了解他人——透过言行看		初刻拍案惊奇	26.00 元
性格	12.00 元	二刻拍案惊奇	28.00 元
情商制胜	21.00 元	说岳全传(精装)	39.00 元
股市掘金	18.00 元	说岳全传(平装)	35.00 元
新股民入门必读	13.00 元	说岳全传(缩印本)	10.00 元
学习力=竞争力	19.50 元	儒林外史(精装)	35.00 元
金盾谚语词典	34.00 元	儒林外史(平装)	29.00 元
金盾实用歇后语词典	40.00 元	儒林外史(缩印本)	9.00 元
金盾小学生字典(配图本)		老残游记(精装)	13.50 元
(32 开精装)	28.50 元	杨家将演义(精装)	18.00 元
金盾小学生字典(配图本)		杨家将演义(平装)	13.50 元
(64 开精装)	15.00 元	杨家将演义(缩印本)	5.00 元
新编学生字典(修订版)	9.50 元	醒世恒言	35.00 元
新编文言常用字典		喻世明言	26.00 元
(精装)	12.00 元	警世通言	26.00 元
新编成语多用词典		镜花缘	25.00 元
(修订版)	11.50 元	三国演义(一卷本)	21.00 元
新编同义反义词典(精装)	15.00 元	水浒传(一卷本)	26.00 元
新编学生汉语词典		西游记(一卷本)	23.00 元
(32 开修订版·精装)	35.00 元	红楼梦(一卷本)	29.00 元
袖珍汉语词典(修订版)		封神演义	40.00 元
(64 开精装)	18.00 元	古文精选	15.50 元
作文描写词典		古文观止(精装)	26.00 元
(64 开精装)	13.00 元	唐诗精选(精装)	29.00 元
词语中易混字辨析手册		唐诗精选(缩印本)	9.00 元
(64 开精装)	8.00 元	宋词精选	21.00 元
实用修辞手册	7.00 元	三苏诗选	11.00 元
汉语用词不当辨析手册	10.00 元	王安石诗词选	11.00 元
魅力文字	26.00 元	咏菊诗词精选	24.00 元
标点符号用法	4.50 元	咏牡丹诗词精选	21.00 元

咏荷诗词精选	17.00 元	中小企业如何节省成本	17.00 元
咏梅诗词精选	19.00 元	中小企业如何开发新产品	17.00 元
古典爱情诗词 300 首	30.00 元	中小企业员工培训游戏	18.00 元
怎样写应用文	6.00 元	怎样成为销售高手	26.00 元
实用对联三千副	7.00 元	中国历代文人写作拾趣	16.00 元
行业对联三千副	6.50 元	佳联趣谈(第一集)	5.60 元
风景对联三千副	7.50 元	佳联趣谈(第二集)	3.80 元
巧妙对联三千副	9.00 元	东周列国志(上、下册)	46.00 元
喜庆对联三千副	6.50 元	聊斋志异	
古今灯谜三千条	5.00 元	(文白对照精选本)	33.00 元
新编巧妙对联	17.00 元	孽海花(注释本)	19.00 元
山水奇观	7.90 元	人生箴言悟语	13.00 元
台湾风景名胜对联大观	12.00 元	教你拥有好口才	14.00 元
字谜解析	18.00 元	海洋今古奇观	17.50 元
灯谜猜制入门	7.80 元	成功择业大课堂	13.50 元
幽默笑话 200 则	4.50 元	当代人心理危机救助指南	12.00 元
幽默笑话(续集)400 则	8.00 元	营造和谐家庭	11.50 元
情侣幽默笑话 400 则	8.00 元	怎样构建幸福家庭	11.00 元
夫妻幽默笑话 660 则	12.00 元	职场成功一点通	14.50 元
校园学子幽默笑话 370 则	7.00 元	学会开发人生潜能	10.00 元
艺苑幽默笑话 400 则	7.50 元	中国名特产趣闻	22.00 元
名人的幽默	18.00 元	健康谚语	9.00 元
麻辣语录	13.00 元	做人做事的技巧	16.00 元
女人的笑话	9.00 元	中国民间婚丧习俗	16.00 元
男人的笑话	10.00 元	二十年目睹之怪现状	36.00 元
聪明人的笑话	10.00 元	中华灯谜大观	16.50 元
愚人的笑话	10.00 元	打油诗趣话	10.00 元
农民的笑话	10.00 元	流行新词语	19.00 元
道德经	16.00 元	150 个世界日溯源拾趣	20.00 元
南华经	27.00 元	学点幽默	5.50 元
成语歌谣 400 首	10.00 元	奇闻趣事 180 则	6.00 元
成语歌谣(续集)400 首	10.00 元	汉字趣谈	13.00 元
中华传统蒙学经典	23.00 元	历代名联 300 副	17.00 元
中华潜牒知识问答	12.50 元	唐诗故事 90 则	4.50 元
经典民间情歌	16.00 元	宋词故事 70 则	4.00 元
中国古代经典奇案	25.00 元	元曲故事 30 则	8.50 元
怎样给人留下好印象	14.00 元	中国京剧故事选	9.50 元
我们身边的世界品牌	16.00 元	谜语故事 110 则	5.00 元
青年赠言手册	15.00 元	琴棋书画故事 140 则	8.60 元
世界商战经典案例	29.00 元	中国古代神话故事 90 则	5.50 元
世界顶级企业家经营之道	29.00 元	中外名人轶事 320 则	7.50 元
中小企业如何做强做大	18.00 元	旅游轶闻 60 则	2.70 元

以上图书由全国各地新华书店经销。凡向本社邮购图书或音像制品,可通过邮局汇款,在汇单“附言”栏填写所购书目,邮购图书均可享受 9 折优惠。购书 30 元(按打折后实款计算)以上的免收邮挂费,购书不足 30 元的按邮局资费标准收取 3 元挂号费,邮寄费由我社承担。邮购地址:北京市丰台区晓月中路 29 号,邮政编码:100072,联系人:金友,电话:(010)83210681、83210682、83219215、83219217(传真)。



前言

中小企业是中国经济中最活跃和最有生命力的一部分,正是众多中小企业的崛起让这个国家充满了创业的激情和脚踏实地的奋斗精神,使中国经济冲力十足。中小企业在促进我国科技进步、增进就业、扩大出口等方面发挥了不可替代的作用,也是人们提升幸福感、享受快乐生活、体现自我价值的重要途径,一个个中小企业兴衰沉浮的故事真实演绎着追求国富民强梦想实现的过程。目前,我国注册的中小企业数量已超过 2000 万家,占全部注册企业数的 99.5%,提供了 75% 的城镇就业机会,工业总产值和实现利税分别占全国的 60% 和 45%。中小企业的快速发展,已成为国民经济增长重要的拉动力量。

资金支持是中小企业健康成长不可或缺的一环。中小企业融资难由来已久,是世界各国中小企业发展过程中共同面临的一个重大问题,在目前次贷危机造成的全球经济衰退之时,更是出现了共振的效应。不少中小企业出现了严重的资金紧张问题,面临着生存困境。从决策者角度来看,解决中小企业融资难的关键是要建立多层次、灵活的、适合中小企业自身特点的融资体系;改善中小企业融资政策环境,加大政策支持力度;发展中小金融机构,搞活民间资本市场,促进民间信贷合法化;鼓励风险投资基金支持中小科技企业发展等。

本书从中小企业的经营者融资需求角度出发,不是百科全书式地全面介绍中小企业所有可能的融资方式,而是对主要融资方式展开论述,其特色在于在讲述生动活泼的故事和案例的同时,体会他人的智慧,懂得成功背后不懈的坚持和顽强,激发追求梦想的勇气和热情。或许成功可欣赏而不可模仿,但这份欣赏亦会给自己以启发,从而悄悄改变人生的方向。

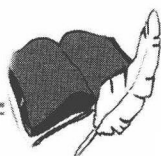
本书各章作者如下:第一章:谢伟、刘荣华;第二章、第三章:武岩;第四章、第五章、第六章、第七章:徐洁、慕丽杰。由赵冰统审全稿。钟月光、张永鹏、吕冬冬对本书的写作亦给予了热情的帮助,在此表示衷心的感谢!同时,对于所参阅文献的相关作者一并表示诚挚的谢意!

限于作者水平,加之时间比较紧张,难免挂一漏万,书中不足之处,恳请读者见谅并给予指正。

编 者

2009 年 7 月

目 录



第一章 3F 融资

第一节 什么是 3F	1
第二节 利用 3F 开创事业	3
第三节 3F 融资的原则	8
☞ 案例一：新东方俞敏洪的醉酒经历	22
☞ 案例二：灵敏的商业嗅觉改变人生	24

第二章 天使投资

第一节 什么是天使投资	31
第二节 谁是天使	31
第三节 天使投资与风险投资	32
第四节 如何获得天使的青睐	34
第五节 天使投资过程	37
第六节 天使投资在中国	40
☞ 案例三：改变世界的苹果	42
☞ 案例四：神奇的 Google	45
☞ 案例五：张朝阳的第一桶金	48
☞ 案例六：徐新和中华英才网	50

第三章 风险投资

第一节 什么是风险投资	53
第二节 风险投资的作用	54
第三节 企业家——如何获得风险投资	54

第四节 风险投资机构——风险投资过程	57
☞案例七:网易与丁磊的艰苦岁月——企业家 精神最重要	58
☞案例八:剑走偏锋——分众传媒	64
☞案例九:资本刀刃上的舞蹈——蒙牛	68
☞案例十:连续创业成功的典范——携程和如家 ...	72
☞案例十一:如此专注——百度	75
☞案例十二:芝麻开门——阿里巴巴	79

第四章 内部融资

第一节 留存赢利,企业发展的基石	84
第二节 商业信用,企业最难得的资本	85
☞案例十三:“燃气大王”的创业融资之道—— 预收货款	89
第三节 资产管理融资	91
第四节 资产典当,最古老的融资模式	93
第五节 票据贴现融资,将“死钱”变“活钱”	95
第六节 无形资产融资:“合法的以权谋资”	96

第五章 借贷融资

第一节 银行贷款	101
☞案例十四:利用石油公司的信誉给自己提供 担保	121
☞案例十五:拿现金抵押贷款	123
☞案例十六:一个亿万富豪致富的经过	124
☞案例十七:从破烂王到首富再到罪犯——成也 银行,败也银行	126
☞案例十八:洛克菲勒的赚钱智慧	127

第二节 民间借贷	130
☐ 案例十九:民间借贷市场——存在即合理	134
☐ 案例二十:台州自己的中小企业银行	135
☐ 案例二十一:广东地下钱庄洗钱黑幕	139
☐ 案例二十二:西安地下钱庄——年息达银行贷款 的 20 倍	140
第三节 租赁融资	142

第六章 并购重组

第一节 并购,企业快速做大做强	146
☐ 案例二十三:雨润集团神话——5 年内并购 19 家 国有企业	148
☐ 案例二十四:“上海的比尔·盖茨”——大半财富 来自所并购的企业	149
☐ 案例二十五:反并购第一案,汇源果汁的出售 风波	150
第二节 重组,优化资源配置	155
☐ 案例二十六:吉利与杰士达的重组之路	155
第三节 杠杆收购,一把“双刃剑”	157
☐ 案例二十七:杠杆收购鼎雄 KKR	158

第七章 上市融资

第一节 国内上市	165
☐ 案例二十八:“用友软件”:成功登陆主板市场 ...	168
第二节 境外上市融资	169
☐ 案例二十九:新东方:中国教育业在美国上市	174
☐ 案例三十:小肥羊上市:中国火锅第一股	176

▣ 案例三十一：巨人：美国上市，造就一个中国	
“首富”	179
第三节 借壳上市	182
▣ 案例三十二：“创智科技”：借壳上市的典范	184
▣ 案例三十三：浪莎：借壳上市暴涨 10 倍	186
第四节 中小企业板上市	188
▣ 案例三十四：三全与思念：资本的较量	190
参考文献	194





第一章 3F 融资

大多数企业在其初创阶段所需的资金主要来源于创业者的个人积蓄,但是一旦资金需求加大时,他们就不得不依靠家庭和朋友了,尤其是在家族观念十分盛行的中国,基于血缘关系的亲人是首先最值得信赖的人。因此,家庭(Family)、朋友(Friend)、创业者(Founder,有时也被称为 fool)即 3F 是创业者融资的首要来源,在美国,初创阶段企业的所用资金甚至有 74%是来自于这一渠道,显示了其重要的融资作用。

第一节 什么是 3F

3F 是创业者融资的首要来源。所谓 3F,即:家庭(Family)、朋友(Friend)、创业者(Founder,有时也被称为 fool)。大多数企业在其初创阶段所需的资金主要来源于创业者的个人积蓄,但是一旦资金需求更大时,他们就不得不依靠家庭和朋友了。可能很多创业者不愿意向亲戚朋友借钱,但是为了企业的经营运作他们还是不得不这么做。

向家庭和朋友借钱,创业者必须准备一份书面借贷协议。出示企业财务状况表、纳税申报表或者其他相关资料。如果不这么做,将来一些诸如利息支付等细小问题也有可能造成彼此不和。

据统计,在美国,初创阶段企业所用资金的 74%是来自于 3F 这一渠道,其原因是显而易见的。因为一个企业依靠自己的资金投入以及内部融资所生存的时间越长,其将来争取外部风险资金的费用也就会越低。尽管如此,一旦这些内部的支持到了一定的尽头,那就完全有必要来寻求



外部资金了。因此,家庭、朋友和“傻瓜”——被称为创业的三大传统“3F找钱”途径,一般被称为初创企业资金的最初来源。

1. Family

即和创业者有血缘关系的亲人,他们是创业者最先接触的人,经过长期的相处拥有最强的信任基础,容易理解和支持创业者的创业理念。

2. Friends

创业者的朋友。朋友通常可以分成两类:一类是事业上的朋友,一类是个人生活上的朋友,当然并不能完全清晰地划分,但其对你的影响和帮助是不一样的,事业上的朋友多是自己工作中结识的志同道合者,大家有商业上的共同话题。这类朋友是创业团队的初始来源,也是筹集创业启动资金的重要来源,而生活上的朋友,则大多属于关系比较亲密,相识很久,双方都比较了解的朋友、同学,虽然大家从事的工作可能大相径庭,但却彼此信任。在资金缺乏的情况下,向这些朋友借钱不失为一种有效融资手段。

3. Fool

Founder 即创业者,为什么把创业者称为傻瓜呢?因为这些创业者通常都有很强的能力,他们可以得到一份很好的、稳定的工作,而且有不错的社会地位,但他们为了创业都放弃了这些。比如马云在创办阿里巴巴前,雅虎中国给他提供了一份十分优厚的岗位,待遇很好,社会地位也不错,但他放弃了,重新回到杭州,在自己家里办公,要实现自己的梦想,重新创业。

Angel:即天使投资家,他们与创业者并没有亲戚关系,甚至以前根本不认识,但他们仍然把钱投给创业者,因此被戏称为“傻瓜”。当然这些天使投资者都是为了分享企业价值的高速增长,并非真的天使,而不记回报。这些天使投资家往往都是成功的大企业家或者有着丰富投资经历的投资家,擅长辅导企业成长,具有丰富的管理、财务知识。其行为往往十分低调,不喜欢抛头露面,所以更多的是天使投资家物色其熟悉的企业,或者由朋友推荐。



第二节 利用 3F 开创事业

(一) 个人积蓄

大部分创业者在企业早期初创阶段都是用个人积蓄来融资。如果企业是由一个团体创建,那么就是该群体的联合个人资金。这笔钱的数目尽管不大,但是有时候却可以支付制造产品样板的成本,用于有限的市场调研和专利权的申请。

许多创业者因为不能从银行借到款项使企业起步而感到沮丧,这时可以运用一些技巧来完成,比如利用信用卡的透支功能,获取短期资金,虽然成本很高,但有时候可以解决短期流动资金的急需。

经营的事业并不太有发展性而亲友依然资助的现象虽然有,但想要全数依赖他人的资金,而自己却赤手空拳来经营事业却不是很好的事。原则上,经营事业要拥有主导权,应该自己投入最大的股权,否则的话干起经营的人就不易有魄力。因此,要想事业经营顺利,自己就必须拥有相当的资金。这是创业者首先具备的资金,也是创业者首先必须具备的经营观念。所以说,那些月月花光薪水或是到处向人三千、两千借钱的人,都不够资格自己经营事业。创业要想成功,往往就必须具备“储蓄性格”才行。现在,连银行都要考验客户的储蓄性格,能够具备充分储蓄性格的人,自然就具备了偿还能力,所谓的信用即是如此而已。因此,每个月能够持续积蓄一部分资金的人,两三年间就能积累一笔不小的资金,如此要向银行借钱,就不会很困难了。简言之,“信用”乃是长年累月建立起来的,而非一蹴即成。

(二) 动用家庭财产

俗话说,血浓于水,尤其在中国,在家族观念十分盛行的情况下,基于血缘关系的亲人是首先最值得信赖的人,彼此都十分熟悉,长期生活在一起,因此具有很强的信任基础。在初始资本筹集过程中,这是很重要的来源。



特别是初创企业时,其他朋友不认可你的创业理念,绝不可能把钱借给你,而家人则不一样,一句话就可能借到钱。通常可以动用家庭存款或者抵押家庭的财产,如房屋等。

但一般来说,家庭能投入的钱是十分有限的,家庭其他成员还要正常生活、消费,不能让每个人都为你的创业而放弃其他方面的追求。因此,向家人融资时也要特别注意,不要影响家庭的正常支出。所以,通过家庭融资也暗藏着巨大风险,如果处理不好,不但会影响家里的和谐,也会影响初创企业的正常发展。

(三) 朋友资金

1. 向朋友借钱

英国大英图书馆,是世界上著名的图书馆,里面的藏书非常丰富。有一次,图书馆要搬家,也就是说从旧馆搬到新馆去,结果一算,搬运费要几百万英镑,根本就没有这么多钱。怎么办?有一个高人,向馆长出了一个点子,结果只花了几千块钱就解决了问题。

图书馆在报上登了一个广告:从即日起,每个市民可以免费从大英图书馆借10本书。结果,许多市民蜂拥而至,没几天,就把图书馆的书借光了。书借出去了,怎么还呢?大家给我还到新馆来。就这样,图书馆借用大家的力量搬了一次家。^①

从这个案例中,我们就可以领略到“借”的魅力,借力而行会走得更远。因此,一个借字,天地广阔,大有文章可做。

创业没有钱,怎么办?没有关系,你可以向亲朋好友借。私人借款也是初创资本的一种可能来源。可是,你能得到的任何贷款可能都必须有私人担保,得建立一种信誉,这对企业以后的发展有很重要的影响。

一谈到借钱,有的人就害怕。怕什么?怕付利息,怕亏不起、还不起。有的人说:“我这个人借了别人的钱,就吃不香、睡不着,整天压在心里很难过。”一个人要创业、要发展,就要敢借钱。商场上有句话叫做:会花钱

^① <http://hi.baidu.com/%CA%CA%C1%E3/blog/item/68cf47335321d9fa1b4cff73.html>



的,花别人的钱;不会花钱的,花自己的钱。著名实业家马胜利曾经说:只要能借钱生钱,我阎王老子的钱都敢借。有的朋友说:我也知道创业没本钱要借,但是,我借不到,不知向谁借、怎样借。那么如何借钱呢?

第一,话说到位。俗话说:“话有三说,巧说为妙”;“一句话说得别人笑,一句话说得别人跳”,说得不到位就借不到。比如,你对邻居说:“我家有一盆花,你帮我修剪一下吧!”对方一定会让你滚到一边去:“哼,要我给你卖体力,没门!”但如果你换一种说法:“我发现你家的花修剪得特别漂亮,你在这方面造诣很高。哎,我家有一盆花,你能不能教教我,看怎么剪才漂亮?”对方一定就会高高兴兴地帮你剪花了。

向和尚卖梳的故事大家一定会觉得好笑,因为和尚没有头发,他要梳子干什么?我要告诉大家一个道理,凡事都在一种说法,只要说法到位,一切都好办。故事说的是,有3个卖梳子的人,他们都向和尚推销梳子,结果说法不同,卖出梳子的数量也不同。

第一个卖梳的人,找到和尚说:“大师啊,你买把梳子吧!”和尚一听,说:“我没头发要梳子干什么?”他说:“你虽然没头发,但可以用它来刮刮头皮,挠挠痒,既舒服又疏通经络,经常梳也是种锻炼,脑子清醒,背经文记性好啊。”和尚一听,心想:买把梳子有这么多好处,反正不贵就买一把吧。

第二个卖梳的人,找到和尚说:“大师啊,买把梳子吧!”和尚说:“我没头发要梳子干什么?”他说:“梳子不仅可以锻炼身体,清醒头脑,而且你在拜佛的时候,梳梳头表示修整仪容,表示你对佛的尊重,如果让你的弟子在每天朝拜佛祖的时候刮刮头皮,表示众弟子对佛的虔诚,更表示你大师对佛的一片深情厚谊。”和尚一想,对呀!于是就给他的10个弟子每人买了一把。

第三个卖梳的人,找到和尚说:“大师啊,你买把梳子吧!”和尚说:“我没头发要梳子干什么?”他说:“你虽然没有头发,但到你庙里烧香拜佛的信徒很多,假如你买把梳子送给他们,让他们清醒清醒头脑,看破世间的一切利益得失、恩恩怨怨,向佛的境界靠拢,这样做表示了佛祖你大慈大悲的心肠,普度众生的心愿,那真是功德无量呀!由此,你庙里的香火也会越来越旺。”和尚一听,有道理!马上说:“我买1000把。”



这个故事说明,世上的事没有做不到,只有想不到,事在人为,办法总比困难多。小办法小收获,大办法大收获!

第二,要有信誉。俗话说:有借有还,再借不难。如果你是个借了不还,借了就赖,借了就亏,“肉包子打狗有去无回”的人,谁敢借钱给你?谁借你谁倒霉。一个人信誉不好,就要付出很大的成本。比如,有些事如果有信誉的话,就是一很简单的事,就不需要订这个协议、那个协议。如果不信任你,就会搞得很复杂,就要防这防那,搞出很多条条框框,成本就很大。

第三,双方有利。当然,亲朋好友不一定要你的“利”,但我们要有一种感恩的心,要懂得知恩图报,不能过河拆桥。你在困难的时候,别人帮了你,你一定要感谢别人,要给别人一定的回报。成功的人一般都是懂得感恩的人。

做生意更是这样,大家都要有利。你想赚,别人也想赚,但你把别人的利润全搞掉了,以后谁还愿跟你合作?朋友也是这样,第一次吃了亏,可以;第二次可以,第三次别人就不会再理你了。^①

2. 寻求创业伙伴,构造创业团队

创业者在寻求资金的同时,实际上也是在寻求创业伙伴,组建自己的创业团队。首先想到的自然是与自己志趣相投的朋友,向他们传输自己的构想,邀请他们加入一起创业,如果对方认同你的思想,通常也会投入资金,共同创业。这样既获得资金的支持,更重要的是构建了具有相同认识的创业团队。

团队竞争是一个小企业赖以生存的法宝,小企业只有通过团队精神,才能获得成功,所以,寻找到好的优势互补的合作伙伴是创业成功了一半的保证。因此,创业者在创业初期向 3F 融资时,既是寻求启动资金,实际上也是融人才,创建自己的创业团队,有时这比钱更重要。一个创业团队如果可以相互支持,相互激励,减少风险,创业成功的可能性就大。这对于以后融资也很有帮助,无论是个人投资者还是正式的风险投资机构,都更愿意把钱交给一个团队,而不是某一个人。每个人都有很多的朋友,

^① <http://info.biz.hc360.com/2008/08/12071577024.shtml>