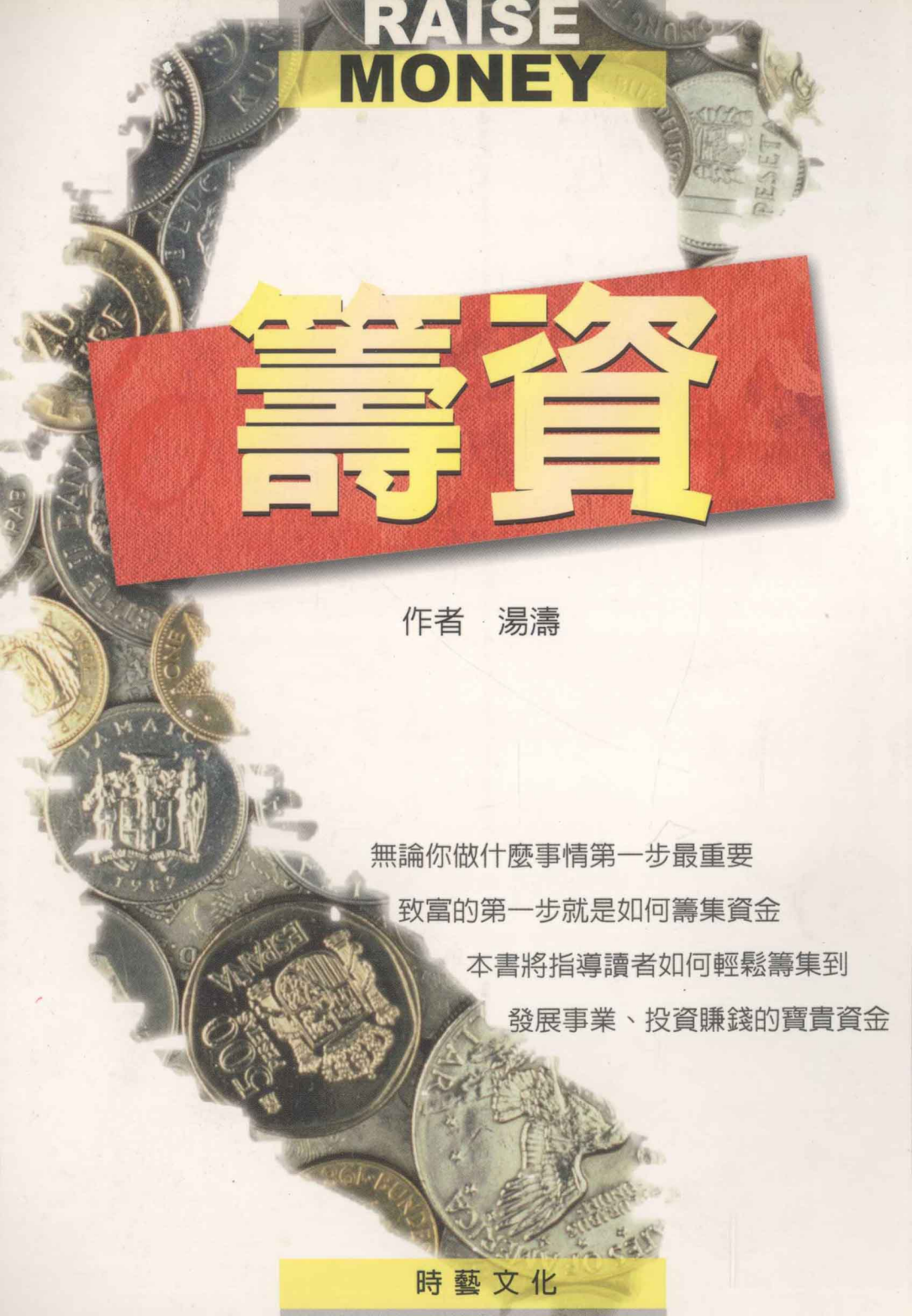




RAISE
MONEY

籌資

作者 湯濤

無論你做什麼事情第一步最重要

致富的第一步就是如何籌集資金

本書將指導讀者如何輕鬆籌集到

發展事業、投資賺錢的寶貴資金

時藝文化

籌資

作者	湯濤
發行人	王萱萍
社長	張嘉銘
叢書經理	楊鈞傑
出版統籌	顏東
執行編輯	羅俊華
文字潤飾	王令
視覺總監	張洋
內頁設計	劉奇慧
插畫	金輝
出版者	時藝文化
地址	新店市北新路3段119號2樓
電話	(02) 8665-6864
傳真	(02) 8665-6849
劃撥帳號	19167297
戶名	動靜國際有限公司
總經銷	創智文化有限公司
地址	台北縣中和市橋和路110號2樓
電話	(02) 2242-1566
傳真	(02) 2242-2922
發行日期	2004年11月
定價	NT\$230

國家圖書館出版品預行編目資料

籌資 / 湯濤作
——〔臺北縣〕新店市：動靜國際，2004〔民93〕
面：公分，——（By yourself:17）

ISBN 986 7388 72——X（平裝）

1.放款

562.33

93019481

前言

凡事預則立，不預則廢。籌資，對於企業來說至關重要，它是創業前最重要的準備工作，關係著創業企業、發展中的企業甚至處於巔峰的企業的正常周轉和順利進程。籌資前的準備工作都有哪些？面對瞬息萬變的市場，如何正確評估各種籌資管道可能帶來的風險，合理規避籌資風險？在籌資計劃書裡要注意些什麼問題？怎樣使您的計劃書最大限度地打動投資人？本書針對企業及個人籌資中遇到的種種困惑，首先詳細地為您剖析如何進行籌資前的準備工作。

然後，我們詳盡地對三種主要的籌資方式：融資、借款和集資進行詳細的講解。不同的籌資者，因企業規模、性質的差別，籌集資金的使用目的和方向不同，以及發展階段的差別，籌資方式也有所區別，籌資者可根據創業、經營或是投資的不同籌資目的，選擇不同的籌資管道，有針對性地展開籌資計劃。另外，筆者為確保籌資者有一個清楚的概念，確保籌資成功，還根據不同的籌資對象，如股市融資、銀行借貸、風險投資基金等，介紹了各種途徑籌資技巧。就銀行而言，它需要支付利息和高昂的融資成本；對創業貸款來說，它會有政

策的規定和局限；對風險投資來說，它很挑剔，同時還需要高額的回報。不同的籌資對象對中小企業投資者而言各有利弊。股市融資，因過程複雜，涉及到企業的財務和人事等領域，因而挑戰性更強；向親戚借貸，各種私人情感糾纏不清，籌資者也難掉以輕心；要獲得海外資金，對中小企業來說，更需要國際視野；種種不同的籌資方式和管道，猶如一個到處佈有陷阱的美麗的花叢，容不得半點疏忽大意。

最後，本書還詳細介紹了台灣以及許多海外國家的籌資政策，籌資者可從諸多政策條例中挑選最適合自己的、實現優惠最大化、風險最小化的地區進行籌資。

中小企業籌資，就像是一場戰鬥，從戰前的準備，到戰爭中的部署，直到戰後的善後工作，每一個環節都關係到最終的成敗。籌資者也應根據自身的特性，採用相應的方式。

本書構架清晰，內容全面，是為急於籌資者或者將來有可能需要籌資者的有力且實用的籌資寶典。

目 錄

前言

第一篇 籌資準備

紅頂商人胡雪岩曾經說過這樣一句話：如果你有一縣的眼光，就可以做一縣的生意；如果你有一省的眼光，就可以做一省的生意；如果你有全國的眼光，就可以做天下的生意。這句話告訴我們一個辦事的道理：做任何事情需要一種視野，需要一份籌謀，凡事預則立，不預則廢。對於籌資人來說，眼光和謀略尤為重要。在確定籌資規模時，我們一定要把握經濟大勢和經濟走向，適時、適地、適情確立自己的籌資規模。在籌資前，要預測籌資風險，這樣才能在確定籌資時，達到最小化地支付利息，獲得最大利潤的商業目的。對投資人來說，在收到籌資計劃書之前，他們沒有其他途徑瞭解籌資人和投資項目的資訊，只有在收到計劃書以後，投資人才能夠對其有所瞭解和評估，並考慮是否與你進行更深入的接觸和討論。所以，一份能遊說和打動投資人的籌資計劃書就顯得至關重要。

第二章 判斷整體經濟形勢，確立籌資規模

第三章 評估籌資風險

31 12

11

4

第三章 撰寫籌資計劃書

第二篇 籌資的三種主要形式

籌資的主要形式有三種：融資、借款和集資。融資指中小企業依據自身的資金、生產經營狀況，以及企業未來經營發展的需要，透過合理預測和決策，從銀行或其他管道向投資者以擔保的方式籌集資金，組織資金的供應，以保證企業正常經營管理的一種理財行為。借款是中小企業向貸款人，包括向銀行、親戚、朋友、同事以信用的方式借款，到期返還借款並支付利息的理財活動。而除了以上兩種，還有一種集資的方式。不同的籌資方式有不同的利弊，如融資需要擔保，而借款要承擔利息和相關費用，所以對於不同的企業及企業發展的不同階段，應該視情況而定，選擇不同的籌資管道。

第一章 融資

第二章 借款

第三章 集資

第三篇 籌資的目的決定了籌資針對的對象

對不同的人來說，籌資有不同的目的，有些人籌資是為了創業，有些人籌資是為了經營，而有些人籌資則是為了投資，對於不同目的的籌資者來說，實現目的手段和特點也不一樣。如創業可以透過風險投資或項目融資的方法，而投資則可採取融資融券的手段等等，不一而足。可以說，籌資的目的和特點決定了籌資的手段。我們下面分別就不同的籌資者最可能籌得資金的管道及相關特點作一番闡述。

103

95

84

70

69

48

第一章 創業籌資

第二章 投資籌資

第三章 擴大經營籌資

第四篇 選擇籌資對象，確保籌資成功

中小企業籌資，就像一場戰鬥，首先要明白對方的碉堡在哪裡？在哪個方向？這樣才能知道你「要攻擊的目標」。每個碉堡的結構不一樣，那麼你施行手法和手段也就相應地不同。對於銀行來說，它需要支付利息和高昂的融資成本；對創業貸款來說，它會有政策的規定和局限；對風險投資來說，它很挑剔，同時還需要高額的回報。在股市融資，其過程相對其他融資方式來說更為複雜，對中小企業是一種極具挑戰性的融資選擇。股市融資涉及的方面很廣，如中小企業財務的全面重整，中小企業人事的可能變化，對上市過程的政策法規的瞭解和學習等。向親戚朋友籌資，需要處理好各種關係；「妄獲得海外資金，對中小企業來說，更需要國際視野。

第一章 如何向銀行融資

第二章 如何獲取創業貸款

第三章 如何獲得風險投資資金的青睞

第四章 如何在股市融資

第五章 如何向親戚集資或融資借貸

第六章 如何獲得海外融資

第五篇 籌資地區：各國籌資政策

美國、日本、歐盟、台灣等許多經濟充滿活力的國家和地區，各自的籌資政策有著很大的差別，對於籌資人來說，瞭解他們的籌資政策非常必要，隨著經濟全球化程度的不斷加強，籌資的範圍已經不再局限於本國境內，就近幾年的籌資發展趨勢來看，中小企業到別國籌資不是什麼稀罕的事。不同的國情使得各國的籌資政策有著各自的特色，譬如美國在一九五三年，成立了中小企業管理局，旨在幫助和支援中小企業發展，其中也包括對中小企業籌資的支援。英國政府在幫助新建中小企業熟悉和遵循監督法規、提供籌資擔保和國外市場資訊，以及如何採用先進經營手段等多方面提供服務。日本主要透過中小企業金融公庫和國民金融公庫向中小企業提供籌資。可謂八仙過海，各顯神通。

第一章 台灣籌資政策

第二章 海外各國籌資政策

後記

206

235

236

244

269





前言

凡事預則立，不預則廢。籌資，對於企業來說至關重要，它是創業前最重要的準備工作，關係著創業企業、發展中的企業甚至處於巔峰的企業的正常周轉和順利進程。籌資前的準備工作都有哪些？面對瞬息萬變的市場，如何正確評估各種籌資管道可能帶來的風險，合理規避籌資風險？在籌資計劃書裡要注意些什麼問題？怎樣使您的計劃書最大限度地打動投資人？本書針對企業及個人籌資中遇到的種種困惑，首先詳細地為您剖析如何進行籌資前的準備工作。

然後，我們詳盡地對三種主要的籌資方式：融資、借款和集資進行詳細的講解。不同的籌資者，因企業規模、性質的差別，籌集資金的使用目的和方向不同，以及發展階段的差別，籌資方式也有所區別，籌資者可根據創業、經營或是投資的不同籌資目的，選擇不同的籌資管道，有針對性地展開籌資計劃。另外，筆者為確保籌資者有一個清楚的概念，確保籌資成功，還根據不同的籌資對象，如股市融資、銀行借貸、風險投資基金等，介紹了各種途徑籌資技巧。就銀行而言，它需要支付利息和高昂的融資成本；對創業貸款來說，它會有政

策的規定和局限；對風險投資來說，它很挑剔，同時還需要高額的回報。不同的籌資對象對中小企業投資者而言各有利弊。股市融資，因過程複雜，涉及到企業的財務和人事等領域，因而挑戰性更強；向親戚借貸，各種私人情感糾纏不清，籌資者也難掉以輕心；要獲得海外資金，對中小企業來說，更需要國際視野；種種不同的籌資方式和管道，猶如一個到處佈有陷阱的美麗的花叢，容不得半點疏忽大意。

最後，本書還詳細介紹了台灣以及許多海外國家的籌資政策，籌資者可從諸多政策條例中挑選最適合自己的、實現優惠最大化、風險最小化的地區進行籌資。

中小企業籌資，就像是一場戰鬥，從戰前的準備，到戰爭中的部署，直到戰後的善後工作，每一個環節都關係到最終的成敗。籌資者也應根據自身的特性，採用相應的方式。

本書構架清晰，內容全面，是為急於籌資者或者將來有可能需要籌資者的有力且實用的籌資寶典。

目錄

前言

第一篇

籌資準備

紅頂商人胡雪岩曾經說過這樣一句話：如果你有一縣的眼光，就可以做一縣的生意；如果你有一省的眼光，就可以做一省的生意；如果你有全國的眼光，就可以做天下的生意。這句話告訴我們一個辦事的道理：做任何事情需要一種視野，需要一份籌謀，凡事預則立，不預則廢。對於籌資人來說，眼光和謀略尤為重要。在確定籌資規模時，我們一定要把握經濟大勢和經濟走向，適時、適地、適情確立自己的籌資規模。在籌資前，要預測籌資風險，這樣才能在確定籌資時，達到最小化地支付利息，獲得最大利潤的商業目的。對投資人來說，在收到籌資計劃書之前，他們沒有其他途徑瞭解籌資人和投資項目的資訊，只有在收到計劃書以後，投資人才能夠對其有所瞭解和評估，並考慮是否與你進行更深入的接觸和討論。所以，一份能遊說和打動投資人的籌資計劃書就顯得至關重要。

第二章

判斷整體經濟形勢，確立籌資規模

第三章

評估籌資風險

第三章 撰寫籌資計劃書

第二篇 籌資的三種主要形式

籌資的主要形式有三種：融資、借款和集資。融資指中小企業依據自身的資金、生產經營狀況，以及企業未來經營發展的需要，透過合理預測和決策，從銀行或其他管道向投資者以擔保的方式籌集資金，組織資金的供應，以保證企業正常經營管理的一種理財行為。借款是中小企業向貸款人，包括向銀行、親戚、朋友、同事以信用的方式借款，到期返還借款並支付利息的理財活動。而除了以上兩種，還有一種集資的方式。不同的籌資方式有不同的利弊，如融資需要擔保，而借款要承擔利息和相關費用，所以對於不同的企業及企業發展的不同階段，應該視情況而定，選擇不同的籌資管道。

第一章 融資

第二章 借款

第三章 集資

第三篇 籌資的目的決定了籌資針對的對象

對不同的人來說，籌資有不同的目的，有些人籌資是為了創業，有些人籌資是為了經營，而有些人籌資則是為了投資，對於不同目的的籌資者來說，實現目的手段和特點也不一樣。如創業可以透過風險投資或項目融資的方法，而投資則可採取融資融券的手段等等，不一而足。可以說，籌資的目的和特點決定了籌資的手段。我們下面分別就不同的籌資者最可能籌得資金的管道及相關特點作一番闡述。

103

95

84

70

69

48

第一章 創業籌資

第二章 投資籌資

第三章 擴大經營籌資

第四篇 選擇籌資對象，確保籌資成功

中小企業籌資，就像一場戰鬥，首先要明白對方的碉堡在哪裡？在哪個方向？這樣才能知道你「要攻擊的目標」。每個碉堡的結構不一樣，那麼你施行手法和手段也就相應地不同。對於銀行來說，它需要支付利息和高昂的融資成本；對創業貸款來說，它會有政策的規定和局限；對風險投資來說，它很挑剔，同時還需要高額的回報。在股市融資，其過程相對其他融資方式來說更為複雜，對中小企業是一種極具挑戰性的融資選擇。股市融資涉及的方面很廣，如中小企業財務的全面重整，中小企業人事的可能變化，對上市過程的政策法規的瞭解和學習等。向親戚朋友籌資，需要處理好各種關係；「妄獲得海外資金，對中小企業來說，更需要國際視野。

第一章 如何向銀行融資

第二章 如何獲取創業貸款

第三章 如何獲得風險投資資金的青睞

第四章 如何在股市融資

第五章 如何向親戚集資或融資借貸

第六章 如何獲得海外融資

206

第五篇 籌資地區：各國籌資政策

235

美國、日本、歐盟、台灣等許多經濟充滿活力的國家和地區，各自的籌資政策有著很大的差別，對於籌資人來說，瞭解他們的籌資政策非常必要，隨著經濟全球化程度的不斷加強，籌資的範圍已經不再局限於本國境內，就近幾年的籌資發展趨勢來看，中小企業到別國籌資不是什麼稀罕的事。不同的國情使得各國的籌資政策有著各自的特色，譬如美國在一九五三年，成立了中小企業管理局，旨在幫助和支援中小企業發展，其中也包括對中小企業籌資的支援。英國政府在幫助新建中小企業熟悉和遵循監督法規、提供籌資擔保和國外市場資訊，以及如何採用先進經營手段等多方面提供服務。日本主要透過中小企業金融公庫和國民金融公庫向中小企業提供籌資。可謂八仙過海，各顯神通。

第一章 台灣籌資政策

236

第二章 海外各國籌資政策

244

後記

269