

总经理

掌控融资的1000细节

突破企业投资瓶颈
一语道破融资天机

赵文明◎编著

破解企业融资难的实战秘诀，
加快企业融资的必用妙招

总经理案头必备系列丛书



总经理

掌控融资的100个细节

赵文明◎编著

中国式
管理
实用读本

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

总经理掌控融资的 108 个细节/赵文明编著. —北京:中国铁道出版社, 2014. 1
ISBN 978-7-113-17450-7

I. ①总… II. ①赵… III. ①企业融资 IV.
①F275. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 237284 号

书 名: 总经理掌控融资的 108 个细节
作 者: 赵文明 编著

责任编辑: 张艳霞 电话: 010-51873179 电子信箱: zyxbooks@126.com
编辑助理: 孙晓明 李宁宁
封面设计: 王 岩
责任校对: 龚长江
责任印制: 赵星辰

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

网 址: <http://www.tdpress.com>

印 刷: 北京市新魏印刷厂

版 次: 2014 年 1 月第 1 版 2014 年 1 月第 1 次印刷

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

书 号: ISBN 978-7-113-17450-7

定 价: 45.00 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(发行部) 打击盗版举报电话: (010)51873659

前言

一个企业从成立到未来的发展都离不开资金的支持,企业能否持续、稳健、快速发展与企业能否获得稳定的资金来源是有很大的关系的。

支持企业发展的资金主要有两个来源:一是自筹,二是融资。前者只是单纯的资金投入,需要企业偿还;而后者除了提供资金外,还会给企业的管理、结构、发展带来质的变化。当企业发展到一定的规模时,如果企业能够抓住机会,及时进行融资扩张,就有可能成为行业中的佼佼者;如果企业错失融资良机,那就很有可能在未来激烈的市场竞争中败下阵来。

资金是企业经济活动的第一推动力、持续推动力,如果企业没有资金或者资金不足,那么即使企业有再好的发展战略和发展前景,也只能望洋兴叹。资金是企业持续发展的必要条件,充足的资金则是企业顺利成长的根本性因素。

中小企业在增加就业、繁荣经济、开拓创新等方面发挥着不可替代的作用,但是有很多具有良好成长性的中小企业由于缺乏后续资金而失去了壮大发展的好机遇。由于中小企业生产规模小、诚信总体水平低、管理信息透明度与现代企业还存在着较大的差距,因此在向金融机构获得融资方面的难度较大。

成功的企业总经理往往不仅具有优秀的管理才能,同时也是一个优秀的融资者。如果企业的总经理没有融资能力,那么迟早会为其掣肘。近几年,国家为扶持中小企业发展,推出了很多适合中小企业各项金融需求的金融政策和产品。但是中小企业受自身规模、人员素质、企业管理等方面的限制,对这些金融政策和产品还不能够娴熟地运用,因

此,中小企业融资难问题一直都很严重。

融资是一项关系企业生死存亡的“大工程”,会涉及企业经营管理的方方面面,稍有不慎,就会对企业的发展产生不好的影响。因此,总经理要是想带着企业在现在市场竞争中脱颖而出,不断发展壮大,就必须掌握融资扩张技巧。

有鉴于此,我们编写了本书。本书对融资渠道、投资者类型、融资细节和融资误区进行了详细的介绍,希望读者能够从书中获得有效的融资方法和技巧。

本书有以下特点。

1. 实用性

书中对中小企业在融资的各个环节可能存在的资金需求进行了比较全面的分析,将多种融资渠道和方式,归类进行详细介绍,不仅介绍了国内的融资渠道,也介绍了很多到国外融资的方式。

2. 前瞻性

本书针对不同成长期、不同经营性质的企业提出了现实的融资需要,还介绍了如私募、上市等新型的融资方式。

3. 客观性

本书在介绍融资渠道和产品的时候,从企业的角度比较不同融资产品的优势和劣势,并对企业申请和使用金融机构产品和服务时应关注的事项进行提醒,帮助企业降低收集信息的成本。

4. 通俗性

本书尽量用简单的方式让总经理理解和掌握复杂金融产品的特点,在介绍融资细节和融资误区时,主要以案例的形式呈现,以便总经理快速了解相关内容。

总的来说,本书一定程度上反映了当前国内外金融界在企业金融服务方面的最新成果,有助于总经理快速掌握融资方法和技巧,使企业未来的经营变得更加顺利。

鉴于国家有关融资的法律法规还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,应时刻关注最新的法律法规,并认真遵守。



第一章 融资常识

融资决定企业战略的成败 _1

- 01 认清融资的外部大环境 _2
- 02 如何把握融资时机 _3
- 03 确定一个适当的愿景 _5
- 04 如何编制融资计划书 _7
- 05 选择一个合格的财务顾问 _9
- 06 做好融资诊断与评估 _11
- 07 融资方式要与资本结构相符 _13
- 08 怎样进行融资谈判 _15
- 09 了解企业融资的几类风险 _18
- 10 防范融资风险的主要策略 _20

第二章 信贷融资

通过“银企”合作实现互利双赢 _23

- 11 与银行打好交道 _24
- 12 了解银行贷款特点及种类 _25

- 13 国内银行贷款对象及条件 _28
- 14 熟悉国内银行贷款的流程 _29
- 15 不要忽略银行贷款期限 _31
- 16 国内银行贷款发放和收回方法 _32
- 17 关注国内银行推出的金融产品 _34
- 18 了解国外商业银行贷款特点 _36
- 19 熟悉外资银行贷款的种类及程序 _38
- 20 尝试灵活快捷的民间借贷 _41

第三章 中介融资

让职业“找钱人”帮你拉投资 _45

- 21 了解什么是专项金融债 _46
- 22 如何把商业贷款变成直接投资 _48
- 23 拥有不动产时可申请不动产抵押贷款 _50
- 24 利用仓库的存货申请存货抵押贷款 _52
- 25 利用“欠条”申请应收账款抵押贷款 _55
- 26 无形资产也可以做贷款质押 _58
- 27 股权、收费权做贷款质押 _60
- 28 寻找“第三人”申请反担保贷款 _63
- 29 如何申请小额贷款 _64
- 30 用宽限期还本付息贷款缓解还贷压力 _66
- 31 没有质押物可申请账户透支贷款 _69
- 32 巧妙利用 IFC 国际贷款 _72

第四章 贸易融资

手续方便简单易行的融资方式 _75

- 33 供应链融资基本没有限制条件 _76
- 34 申请商业承兑汇票需要满足的条件 _78
- 35 银行承兑汇票也可以用来融资 _79
- 36 让保付代理帮你的企业“跑腿”融资 _81
- 37 利用发票进行融资 _83
- 38 利用信用证融资 _85
- 39 如何借福费廷业务进行融资 _87
- 40 如何利用出口押汇获得资金 _89
- 41 利用出口业务打包放款 _91
- 42 出口信贷选择买方信贷还是卖方信贷 _93
- 43 补偿贸易融资要做好效益分析 _94
- 44 信用保险也可以当成融资 _97

第五章 政策性融资

以政府信用为担保的融资方式 _99

- 45 寻找担保公司进行担保融资 _100
- 46 向科技型中小企业技术创新基金借贷 _101
- 47 了解中小企业国际市场开拓资金 _104
- 48 抓住“中小企业发展专项资金”的机遇 _106
- 49 什么是再就业小额担保贷款 _108
- 50 “大学生总经理”要关注“大学生创业贷款” _110
- 51 其他可供融资的政府性基金 _111

第六章 上市融资

积股市细流,开资金之源 _ 113

- 52 主板不能上市的可选择创业板 _ 114
- 53 中小企业板上市要符合哪些条件 _ 116
- 54 赴境外上市,打造中国概念股 _ 119
- 55 如何以反向收购间接上市 _ 121

第七章 股权融资

提高企业抗风险能力的融资方式 _ 125

- 56 如何进行产权交易融资 _ 126
- 57 企业增资扩股融资的条件 _ 128
- 58 股权出让融资的两个关键 _ 131
- 59 引进风险融资的步骤 _ 133
- 60 如何防范跨国并购融资的风险 _ 136
- 61 如何开展杠杆收购融资 _ 139
- 62 私募股权融资要注意什么 _ 142

第八章 债券融资

优化企业资本结构的融资方式 _ 145

- 63 如何进行个人委托贷款 _ 146
- 64 如何发行企业债券 _ 148
- 65 如何发行公司债券 _ 151
- 66 金融债券也可以用来融资 _ 154

- 67 企业可转换债券融资的要求 _156
- 68 如何利用票据贴现融资 _158
- 69 国际债券筹资的细节 _160

第九章 新型融资

突破固有思维的资金“开源” _163

- 70 集合债券融资要满足哪些条件 _164
- 71 如何利用设备资产租赁融资 _166
- 72 通过产业投资基金融资 _169
- 73 特许经营也是一种融资渠道 _172
- 74 如何进行员工持股融资 _175
- 75 参与资产重组将闲置资产转化为资金 _177
- 76 利用回购式契约融资 _180
- 77 通过参股财务公司融资 _182
- 78 利用“天使基金”进行融资 _183
- 79 办理二次担保贷款的注意事项 _185
- 80 中小企业集合信托贷款 _187
- 81 桥隧组合融资的注意事项 _189
- 82 如何利用媒体进行融资 _191
- 83 会员卡也是一个融资妙招 _192

第十章 融资实战

细节决定成败 _195

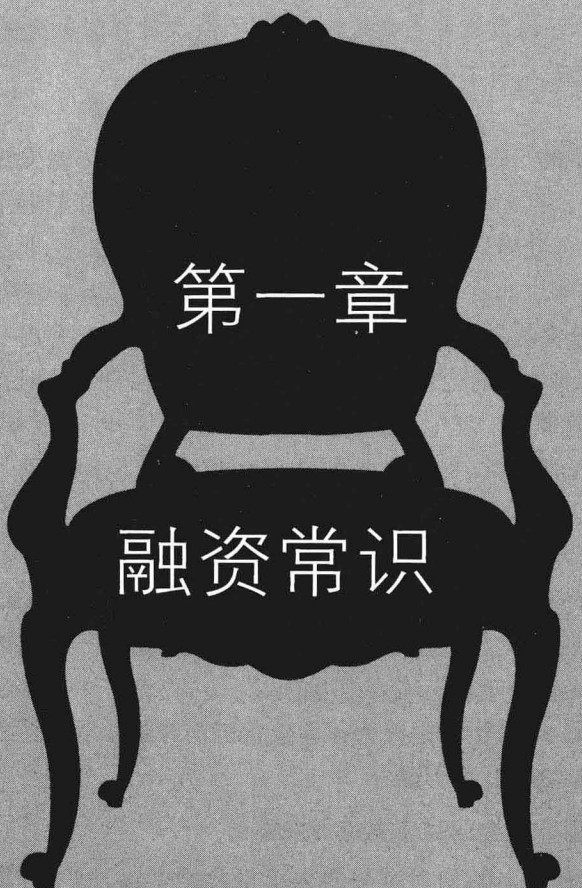
- 84 一定要维护好你的企业信用 _196

- 85 融资前要做好哪些准备工作 _197
- 86 借真诚的沟通打动投资者 _198
- 87 千万不要忽视项目的包装 _199
- 88 用数据说服投资者 _202
- 89 为投资者展示清晰的赢利点 _204
- 90 构建一支优秀的团队 _205
- 91 向投资方表明项目的可行性 _207
- 92 为投资者预留退路 _208
- 93 找准、抓住中间人 _210
- 94 做好企业估值和报价 _211
- 95 坚持长远发展战略 _213
- 96 保证稳定的经营收入 _214
- 97 不同投资者不同对待 _216

第十一章 融资禁区

明智的总经理一定不做这些事 _227

- 98 把融资当作增加个人财富的工具 _228
- 99 短期资金与长期资金分不清楚 _229
- 100 融资缺乏长远规划 _230
- 101 盲目选择融资方式 _233
- 102 用“请客送礼”与投资方搞好关系 _234
- 103 只注重资金来源,忽视供给方的服务 _236
- 104 认为融资越多越好 _239
- 105 把融资当成无本买卖 _240
- 106 缺乏融资的勇气 _241
- 107 不重视自己的控股权 _243
- 108 融资时机选择不恰当 _245



第一章

融资常识

融资决定企业战略的成败

01 认清融资的外部大环境

企业的总经理应该认清并适应环境,不断改进你的融资观念,这样企业的发展之路才会越来越宽。

随着市场经济的不断发展,企业在缓解社会就业压力方面发挥着重要的作用,同时也成了拉动我国经济增长的主力军。但是,由于近年来原材料价格持续上涨、劳动力成本不断加大、银行信贷业务紧缩,企业面临的竞争日益加剧,其发展也面临着诸多困难。在企业所面对的诸多问题中,最不容忽视的一个就是融资难。

一般来说,企业主要有自筹资金、直接融资、间接融资和政府扶持资金这4个主要的资金来源。其中,间接融资是最常用的一种融资方式,它包括各种短期和中长期贷款,贷款方式主要有抵押贷款、担保贷款和信用贷款等。

但是,纵观国内,我们的企业在间接融资这条路上走得并不顺畅。很多企业的总经理都认为“企业的流动资金不能满足发展需求”,其中有60.5%的总经理认为“企业急需中长期贷款”。而在停产的企业中,有47%的企业是因为资金短缺而陷入绝境的。

企业融资环境不佳,主要是因为国内金融机构对企业的支持力度有待加强。主要表现在以下几个方面。

1. 国有商业银行对企业融资支持力度偏弱

近几年,我国经济各部门对资金的需求量急剧增加,国家有限的资金要确保特大型、大型企业的发展,因此对企业特别是企业的贷款投入则相对不多。

2. 中小金融机构对企业支持不够

虽然目前许多股份制银行、城市商业银行、农村信用社的信贷效益观



念日趋增强,但从目前情况来看,大部分效益好、还贷能力有保障的中小型企业,被国有大银行抢占,这就导致中小金融机构手中的优良客户相对较少,因此,许多中小金融机构便把信贷资金逐渐转向了其他领域。

3. 金融机构对企业金融服务水平偏低

大多金融机构对企业金融服务只重视企业信贷这一种方式,其他服务不够。金融机构对企业金融促销力度不足,提供的金融产品不足,不够重视中介服务,国有商业银行的大多数基层机构很少对企业进行融资信息、政策咨询等中介服务。

显然,金融政策对企业的支持力度有待加强,这是导致企业融资难的根本因素之一。因为,在当前形式下,企业很难通过发行股票、债券来获得融资,主要还是依赖银行资金等传统手段。然而考虑“烂账”风险性的存在,银行在资金融通上普遍采取谨慎原则,对企业贷款申请的审批手续非常严格,这就把很多不具备贷款条件而又急需资金的企业挡在了贷款融资的大门外。

对总经理来说,你只能“面对现实,适应环境”。企业融资难是一个普遍性的难题,然而面对这种融资外部环境,企业的总经理也并非无法可想。如果你总觉得自己已经想尽了办法,却融不到资金,那么你就有必要考虑一下失败的原因。你确实尽力了吗?

一个企业能走多远由企业的理念来决定,企业融资也是这样。企业要想通过融资促进企业的发展,就必须认清融资的外部环境,树立正确的融资理念,科学合理地进行融资。但是,在现实生活中,有很多总经理都缺乏对融资的正确认识。在下面的章节中,我们将一起探讨融资的相关知识和技巧。

02 如何把握融资时机

企业在融资前,一定要对本企业的财务运行有一个准确的预测,然后选择最佳时机甚至创造时机谋求融资,千万不可盲目地冲进融资市场。

每个总经理都知道,融资并非一件简单的事,它不但有许多技巧,也要靠天时、地利、人和的外部条件。现在,我们就来探讨一下“天时”的问题。如何选择正确的融资时机?

企业需要以不断的资金来维持其生存和发展,缺少资金的企业好比失血的人体一样,会日渐虚弱直至失去生命。在创业和发展的过程中,很多企业会因为资金紧张问题陷入困境。这时,为了企业的继续发展,融资就成了企业必走的一条路。显而易见,这时的企业必须要走融资的道路。

在企业发展到一定程度的时候,会面临来自各方面的竞争压力。在压力面前,企业如果抓住一切时机壮大自身的实力,就会成为这场竞争中的胜利者;如果安于现状,不思进取,就会在竞争中逐渐败下阵来,这也就是所谓的“不进则退”。因此,扩张期也是企业需要融资的重要时期。

财务危机时,企业固然需要融资。那么,当企业现金充足、运营状况良好时,要不要考虑融资呢?很多总经理可能会认为当前并不需要融资。这个观点是错误的。

我们的建议是,在做出决断之前,请总经理好好分析一下,自己什么时候最需要钱。换句话说,你应该先根据企业的发展计划做一下财务预测。因为,如果当你发现自己缺钱用的时候再去融资的话,主动权无疑就会落到投资方手里。你的企业情势越紧迫,你的心态就越紧张,那么你在融资谈判中就越可能被对方控制,处于非常不利的地位。这样一来,你很有可能会在融资过程中损失部分利益来换取融资的成功。

投资者深谙此道。在你进行融资——尤其是通过股票等金融工具融资时,你会发现:投资者往往会先保持观望的态度,他们显然在等待你企业的下一个发展阶段,等待对他们最有利的时机。这个时机就是你真正缺少资金的时候。

这样看来,融资市场无疑是融资者与投资者的博弈。所以,总经理们不能指望投资者雪中送炭,因为你很可能熬不过寒冬,或者被送炭者狠狠地“敲上一笔”。

但是,总经理们也不能盲目地提前融资。当你的企业真正处于平稳期的时候,融资也是不明智的,这可能会造成一个严重的后果:你的企业也许会给投资者一种“死气沉沉”、没有发展前途的印象,这无疑会打消他们的



投资热情,甚至加大你日后的融资难度。

那么,总经理应该怎么把握机会呢?机会是创造出来的。总经理可以集中精力,在有限的能力下尽可能让企业实现一个小阶段的提升甚至飞跃,当投资者看到你企业的发展,自然会青睐你的企业,让你一鼓作气拿下融资。

03 确定一个适当的愿景

适当的、富有煽动力的愿景可以使企业的融资活动进行得更加顺利,并且会对企业与投资方之间产生不小的凝聚力,最终使双方成为一个利益共同体,一起为了企业的发展而努力。因此,在企业的发展中,描绘一个适当的愿景是必不可少的。

企业要想得到投资方的青睐,那么一定要给投资方展示企业未来发展的远景。只有投资方认可了企业未来的发展,并愿意与企业为了未来的发展并肩战斗,企业才能够顺利融资。因此有人说,企业要在融资之前有一个吸引人的故事,而这个故事就是企业的愿景。

优酷网在2005~2010年间一共进行了7轮融资,融资总额达到1.8亿美元,最近的一期融资在2010年9月。由2005年的300万美元增长到2010年9月最后一次融资时的5000万美元,融资金额呈现为逐步递增的趋势,融资价格与融资金额也是成正比例增长。优酷网通过分期融资的方式,每次融资的价格都有提高,因此企业稀释的股权比例得以减少。

纵观优酷网的发展历程,可以看出,优酷网在发展的每一关键步骤,都获得了融资,而且企业对融资时机把握得也非常好。尤其值得大赞的是,2008年优酷网在金融危机之前获得了4000万美元的投资,抢占了市场先机。

但是,在优酷网的财务报表显示的却是,优酷2009年销售额净亏损了2670万美元。人们不禁疑惑:为什么优酷网在亏损的情况下仍然能够得到美国投资者的青睐呢?



优酷网业绩欠佳,但依旧受到了市场的追捧的奥秘就是:古永锵给投资方讲了一个十分诱人的“故事”。

在优酷网上市路演中,古永锵对优酷的网络模式进行重新表述,称“优酷是一家互联网电视公司,它将 Hulu 与 Netflix 两大模式进行结合,并做到了 Youtube 的规模”。古永锵对优酷业务模式的描述,使得海外投资者比较容易理解优酷的业务模式,从而获得美国投资者的广泛认同。

古永锵在投资行业有很长时间的经历,因此他十分熟悉美国投资人的逻辑。古永锵深知对那些海外投资者而言,最好的交代是“市场占有率”。因为在投资者看来,一旦取得老大地位,越过某个临界点,“马太效应”——优势资源向强者集中的局面——势必出现。

优酷之所以选择在美国上市,是因为在美国上市有一个最大好处,那就是不计较企业现在的盈利能力,而是“看历史,想未来”,投资者在意的关键是公司的“故事”要讲得好。因此,古永锵便投其所好,将市场占有率作为故事中的最大卖点。美国的投资者更多的是看一个公司与同行业公司之间的比较,行业地位相当关键。

在给美国投资者讲的“故事”中,古永锵将优酷网定位为“中国第一视频网站”。为了这个市场第一的位置,古永锵在优酷发展的中期,通过“砸钱”的方式提升流量,一举超过了曾经的视频分享老大“六间房”以及后来的对手土豆网。这一举动也让优酷网成为行业中融资最多同时也是烧钱最厉害、用户最多但却并未盈利的网络视频企业。

可见,对企业而言,经营者可以利用企业合适的愿景来为企业的融资需求服务。但是,如果单纯认为只靠愿景就可以吸引投资方的注意,就有可能本末倒置了。因为如果不能给自己的企业和投资方带来丰厚的回报,那么不论多么美好的愿景也是打动不了投资方的心的。所以,企业在向投资方确定愿景的时候,一定要注意避免下面一些问题。

1. 愿景筹划不能以引资为目的,而应当是在为自己设立奋斗目标

企业的发展需要树立愿景,但是筹划的愿景不能仅仅停留在美好的层面上,也要考虑是否切实可行,企业是否有能力达到。不能因为企业目前发展顺利,就一时头脑发热,而把愿景定得过高;在企业发展遇到困难的时候,

