

内 容 简 介

创业者想让自己一飞冲天，一鸣惊人？毫无疑问，融资是成功的关键。天使投资、风险融资、私募融资、银行贷款、民间融资、互联网金融，到底哪一种渠道最适合你？在本书中都可以找到答案。

本书从融资需求者的角度出发，摒弃了各种理论上的枯燥分析，立足于实战应用，用案例告诉读者融资的途径与方法。本书能够帮助创业者轻松掌握打动投资人的秘诀，了解融资活动中存在的机会和风险，指导其如何与投资者进行融资谈判，为怀揣梦想的创业者提供成长和发展的机遇。

图书在版编目（C I P）数据

一本书读懂融资常识大全集 / 汇智书源编著. —2 版. —北京：
中国铁道出版社，2018. 12

ISBN 978-7-113-25013-3

I. ①一… II. ①汇… III. ①企业融资—案例 IV. ①F275.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2018）第 232878 号

书 名：一本书读懂融资常识大全集（第 2 版）

作 者：汇智书源 编著

策 划：巨 凤

读者热线电话：010-63560056

责任编辑：苏 茜

助理编辑：邹一丹

责任印制：赵星辰

封面设计：MXK DESIGN
STUDIO

出版发行：中国铁道出版社（北京市西城区右安门西街 8 号

邮政编码：100054）

印 刷：三河市宏盛印务有限公司

版 次：2016 年 4 月第 1 版

2018 年 12 月第 2 版

2018 年 12 月第 1 次印刷

开 本：700mm×1000mm 1/16 印张：15 字数：254 千

书 号：ISBN 978-7-113-25013-3

定 价：49.80 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

打击盗版举报电话：（010）51873659

前言

PREFACE

如今突然死亡的企业，不论大小，多数原因是死于资金断流，所以企业家首先该做的事情是：融资。融资不单是指筹备企业成立之初的启动资金，还包括为企业发展筹集备用资金，如应对紧急事件的备用金、到期账款准备金、战略转型所需要的资金投入等。筹资的渠道各种各样，包括个人举债、银行贷款、私募基金、风险资本、发行股票债券、吸纳新的战略投资者等。

而能否及时筹集到所需资金，则是考验企业家能力的关键。因此，企业家平时修炼、社交应该多向这些方面靠近，形成自己的交际圈，或许打高尔夫是你最佳选择。当今社会的大企业家，都是顶尖级的资本玩家。

——马云

在这个日新月异的“互联网+”时代做企业，本质上就是资本与产业的结合，是一种资源整合游戏。有的企业借力资本助推，如虎添翼，创造了一个又一个商业神话；也有的企业牵手资本后问题迭出，经营状况每况愈下，最终飞烟灭，消失在残酷的竞争浪潮中。与资本共舞，需要的不单单是勇气，更多的是智慧。

对于企业融资而言，仅仅实现资产与资金的结合是远远不够的，还需要各方对战略、业务、制度、人力资源和文化等所有企业要素进行进一步的整合，实现双方的完美融合，并产生预期的效益，才算真正实现了融资的目标。



本书都写了什么？

本书通过详细解析在融资过程中如何应对风险与机会、如何让投资者为你敞开资金融通的大门，并且用大量的企业融资案例，结合国内金融市场的实际情况，为那些怀揣梦想的创业者、资金运转困难的中小企业、急需扩大规模的中型企业提供了切实可行的融资工具，帮助他们找到适合自己的融资渠道，获得成长和发展的机遇。此外，本书还设置有扩展阅读的内容，为读者介绍网络融资和私募股权融资的相关知识，读者可以通过扫描二维码进行阅读，以丰富自己的融资常识。

本书从实际操作层面出发，以轻松活泼的笔调，全面阐述了目前适合中小微企业的融资工具，手把手地教你选择快速有效、经济合理的融资渠道，对于初学者来说简单易懂，容易操作。对于陷入资金困境的企业来说，一定会有豁然开朗、左右逢源的感觉。



谁适合阅读本书？

本书适合每一个拥有创业梦想和财富梦想的人阅读，书中所涉及的投资机构的融资经验及各种融资渠道，值得每一个企业和个人借鉴，无论是大型民营企业，还是中小型民营企业，都有一定的帮助和参考意义。



从本书中能获得什么？

无论是开公司，还是办企业，都离不开融资。上至坐拥亿万元资产的商业大亨，下到没有启动资金的创业者，谁没有经历过为融资而烦恼的时候呢？其实，融资并不难，关键看你有没有找对方法和途径。

通过阅读本书，你可以找到为你量身定做的融资模式，不用在融资道路上盲目摸索。融资渠道、融资风险及自身利益保护都会让你在融资之路上畅通无阻。



如何使用本书？

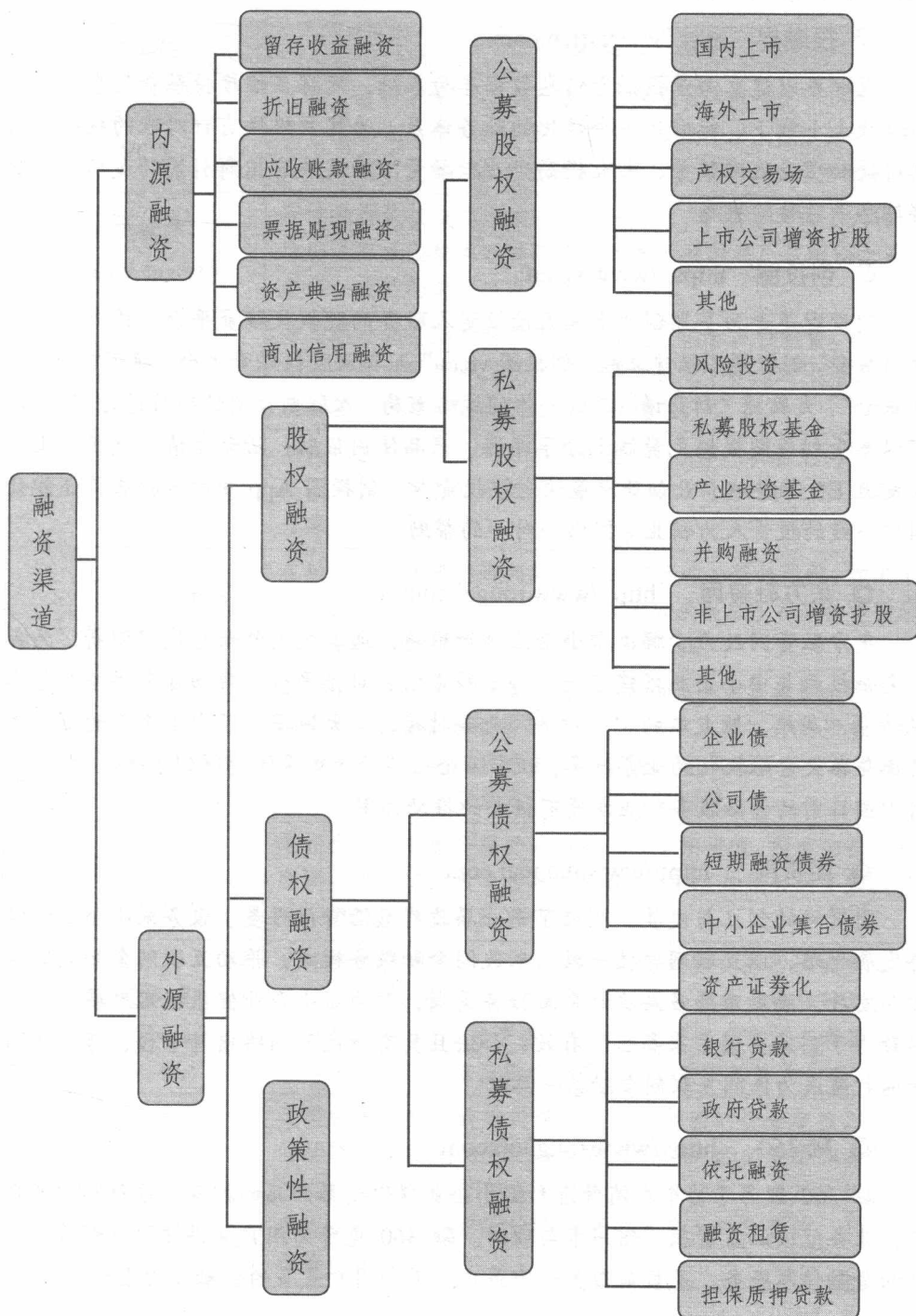
如果你已经养成了按部就班的阅读习惯，可以制定一个阅读计划，每天按照计划进行阅读。如果你已经对融资有了一定的了解，可以选择其中几个重要的小节进行阅读，集中在某个专题，你可以快速掌握所需要的知识，加快融资的节奏。

声明：本书中所涉及的真实商业案例仅为学习之用，并未收取相关公司任何费用。

编 者

2018年8月

图解企业融资渠道路线图



专业投融资信息获得方式

◎ 投融界 <http://www.trjcn.com>

投融界以建立海量投融资信息数据库为基础，发挥多维度投融资信息展示，通过线上+线下、标准化+个性化的服务体系，为客户提供有针对性的投融资信息对接和项目匹配服务，大大提高企业投融资活动及政府招商引资的成功率，破解信息不对称的难题。

◎ 创投圈 <https://www.vc.cn>

创投圈是专为早期创业者和天使投资人服务的股权投融资平台。作为新型互联网基金，创投圈已经建立起“创投圈 vc.cn”互联网股权融资平台、旗下自有“拓璞基金”、大数据“创业谱”三位一体的战略布局。入驻创投圈的项目通过审核后，可以享受创投圈提供免费线上分享课程、产品使用帮助、活动邀请、免费向投资人发送 BP 等特权，让创业者最快对接投资人。创投圈 App 中的创投咨询还能让国内一线的投资人为创业者提供一对一的帮助。

◎ 东方融资网 <http://www.rongzi.com>

东方融资网致力于解决中小企业融资难题，通过模式创新与技术创新，为各大金融机构与中小企业搭建了一个海量融资信息对接平台，帮助资金供给双方实现精准、高效、低成本的“一对多”业务对接，极大地提高了中小企业的融资成功率与各大金融机构的业务效率，让中小企业的融资难等问题得到了很大的改善，对中国目前的金融服务行业发展有极大的推动作用。

◎ 团贷网 <http://www.tuandai.com>

团贷网的创立与发展，顺应了新一届政府盘活货币存量、服务微小企业的经济发展思路，以互联网科技手段创新民间金融服务模式，推动互联网金融朝纵深方向发展，满足市场多层次的金融服务需求，助力微小企业健康稳定发展。团贷网致力于创建全国首家高速、有效、合法且具有特色的网络借贷平台，努力将团贷网打造成为民间互联网金融第一品牌。

◎ 融 360 <http://www.rong360.com>

融 360 致力于为个人消费者和微小企业提供金融产品的搜索、推荐和申请服务，业务范围涵盖贷款、信用卡与理财。融 360 免费为用户提供便捷、划算、安全的金融信息服务，是目前覆盖城市最广、服务用户最多的金融搜索平台。

常见融资术语解析

专业术语	具体解析
风险投资 (VC)	又称“创业投资”，是指由职业金融家投入新兴的、迅速发展的、有巨大竞争力的企业中的一种权益资本，是以高科技和知识为基础，生产与经营技术密集的创新产品或服务的投资
天使投资 (Angels Invest)	天使投资是权益资本投资的一种形式，是指富有的个人出资协助具有专门技术或独特概念的原创项目或小型初创企业，进行一次性的前期投资
私募股权投资 (PE)	是指通过私募形式对非上市企业进行的权益性投资，在交易实施过程中附带考虑了将来的退出机制，即通过上市、并购或管理层回购等方式，出售持股获利
首次公开募股 (IPO)	是指一家企业或公司（股份有限公司）第一次将它的股份向公众出售（首次公开发行，是指股份公司首次向社会公众公开募股的发行方式）
期权池 (Option Pool)	在融资前为未来引进高级人才而预留的一部分股份，如果不预留，会导致将来进入的高级人才如果要求股份，会稀释原来创业团队的股份，这会造成一些问题
投资回报 (ROI)	ROI 是唯一一个可以衡量投资的标准。企业家将资金投入某个资产中，使该企业得到收入，这些收入可以付清所有运营成本，还有可能出现盈利。按照投入资产的资金分配盈利，这部分分得的盈利就是企业家的投资回报
内部报酬率 (IRR)	是指企业家对整个项目净回报的一个期望值，所有的投资都需要一个特定的投资者可以接受的 IRR，如果公司不能达到这个 IRR，投资者就不会投资
投资意向书 (Term Sheet)	是指投资公司与创业企业就未来的投资交易所达成的原则性约定。其中除约定投资者对被投资企业的估值和计划投资金额外，还包括被投资企业应负的主要义务和投资者要求得到的主要权利，以及投资交易达成的前提条件等内容
投资前估值 (Pre-money Valuation)	是指公司在投资前的价值，即在任何新的资金被投入之前的估值。期权池的变化可能导致公司的名义估值和实际价值有所不同。尽管很多人在意每股价格太高或是太低，但事实上，每股的票面价值在理论上是无关紧要的，只有公司价值才重要

续上表

专业术语	具体解析
投资后估值 (Post-money Valuation)	投资前估值+本轮投资总额=投资后估值。你可能经常听人谈论“\$X on \$Y”，意思是对一个投资前估值为 Y 美元的项目投资 X 美元。因此，投资后估值=\$X+\$Y
股息分配 (Dividends)	Term Sheet 中通常会有股息分配条款，分配的“时间和条件”由董事会公布。考虑到股息分配很少被公布出来，而且通常是一个票面数额，因此通常不会成为争论的焦点。然而，在你可能会对董事会丧失控制权的融资中，这个条款就变得非常重要了
清算优先权 (Liq Pref)	为投资人提供了在不利情形下的附加保护措施。当清算优先权实现时，普通股股东（即创业者）所持股份的可分资产总额会同时减少
参与分配权 (Participation)	参与分配优先权是另一个有利于投资人的条款，要么相对友好（有上限的参与分配权），要么无限制（完全参与分配权）。参与分配权是针对公司剩余财产的分配。普通股股东和优先股股东将按比例（优先股转化为普通股之后的比例）分配出售公司所获收益的剩余收益
领售权 (Drag-along Right)	是指 VC 强制公司原有股东参与投资者发起的公司出售行为的权利，VC 有权强制公司的原有股东（主要是指创始人和管理团队）和自己一起向第三方转让股份，原有股东必须依 VC 与第三方达成的转让价格和条件，参与到 VC 与第三方的股权交易中来。通常是在有人愿意收购，而某些原有股东不愿意出售时运用，这个条款使得 VC 可以强制出售
转换权 (Conversion)	转换权通常是以 1:1 的比例将优先股转换为普通股。转换价格就是实现投资人希望的转换比例的价格，将投资金额除以转换价格即得该比例。简言之，当你在考虑参与分配权的最高限额、领售权和 IPO 的权利时，转换权就开始发生作用
BT 融资模式	Build 和 Transfer 的缩写形式，意即“建设—移交”，是指政府利用非政府资金来进行基础非经营性设施建设项目的一种融资模式
资产抵押债券 (ABS)	是指以资产（通常是房地产）的组合作为抵押担保而发行的债券，是以特定“资产池”所产生的可预期的稳定现金流为支撑，在资本市场上发行的债券工具

续上表

专业术语	具体解析
筹资成本 (Financing Cost)	是指筹资的真正成本。一些资金是通过债务方式取得，债权人没有多大风险，成本也不高；一些资金是通过权益资本方式取得，投资者承担了很大的风险，成本也比较高
筹资综合成本率	如果公司采用债务和权益相结合的方式，这是公司每年为这些支付的成本。当业主考虑一个新的投资时，IRR 至少要等于筹资平均成本率，如果无法满足这一条件，收入无法支付成本，这样再采取新项目就没有什么意义
额外风险 (Additional Risk)	企业家必须了解他们做的每个决策都是有风险的。如果项目 A 的风险比项目 B 的高，那么采用项目 A 就会有额外的风险。额外风险会带来额外的收益。公司老板总会考虑额外的风险带来的收益和成本是否相称
系统风险 (Systematic Risk)	是指那种不是针对个别企业的风险，而是全行业的风险，譬如利率水平的调整、美国经济整体变动或是雇用某种技术工人的难易度的改变等无法人为改变的事实
非系统风险 (Unsystematic Risk)	针对某个个别企业的风险，比如说公司产品、购买者和促销方案、价格、IT 系统等，可以通过各种途径化解。面对额外风险、系统风险和非系统风险时，规则就是期望的回报总是和风险相联系的：风险越低回报越低，风险越高回报越高
额外的选择权	Call 是在未来购买某物的选择权；Put 是在未来销售某物的选择权。在一项真正的交易中，卖主交易，分销安排，设置租赁或融资，雇用和投资决策等项目上，总是出现一方给另一方投资某个机会。企业家总是会为这些额外的选择权付出成本。成本的大小由合同决定，而这些都被作为有形资本

第一章 融资能给企业带来什么

- 一、融资是怎么回事 / 2
- 二、融资为企业规模扩大奠定经济基础 / 6
- 三、融资，高风险与高收益之间的较量 / 9
- 四、谁需要融资 / 13
- 五、初创业者融资面临的误区与问题 / 15
- 六、企业融资的流程 / 24

第二章 想要获得融资，用这五方面来打动 VC

- 一、商业计划书，敲开投资人家门的第一步 / 28
- 二、创业者融资演示的 15 条技巧 / 32
- 三、一个好项目胜过一副好口才 / 39
- 四、让你的团队获得 VC 的青睐 / 41
- 五、让 VC 对“你”竖起大拇指 / 45

第三章 “钱途”从商业计划书开始

- 一、多米诺骨牌第一块：谁来写商业计划书 / 50
- 二、商业计划书：形式为辅，内容为王 / 51
- 三、VC 最爱看的是什么 / 55
- 四、执行摘要：把珍珠从沙粒中挑出来 / 57
- 五、被扔进垃圾桶的五种商业计划书 / 62
- 六、商业计划书的演示 / 65
- 七、商业计划书的输出形式 / 67



第四章 对你的财力来个预测与评估

- 一、融资谈判：估值、期权及股权价值 / 83
- 二、一定要做正确的事：估值 / 85
- 三、VC 在估值谈判中的秘密 / 87
- 四、针对融资企业常见的几种估值方法 / 88
- 五、投资人对创业公司进行估值时会想的 8 件事 / 96
- 六、投资人的估值大法：不是拍脑袋，就是拍大腿 / 98
- 七、财务模型总是错的，但也要做一个 / 99
- 八、有效的财务预测有助创业者通关 / 100

第五章 Term sheet：创业融资的试金石

- 一、清算优先权：投资人的“保本”秘籍 / 107
- 二、反稀释条款：价格保护机制 / 111
- 三、董事会：“控制功能”最重要的条款 / 113
- 四、保护性条款：投资人“控制功能”中的否决权 / 115
- 五、股份兑现：对公司股东的“挟持”手段 / 118
- 六、股份回购：投资人的自保退出渠道 / 122
- 七、领售权：投资人的“强卖权” / 125
- 八、竞业禁止协议：防止“核心人员”对公司的损害 / 128
- 九、股利：投资人变形的“高利贷” / 132
- 十、VC 在投资数额上的考虑因素 / 136

第六章 如何跟 VC 进行融资谈判

- 一、先跟 VC 接上头 / 140
- 二、想要融资，你应该跟谁谈 / 142
- 三、挑选合适的谈判人员 / 145
- 四、拒绝不重要，重要的是知道为什么 / 149
- 五、让 VC 心悦诚服的“电梯”推销术 / 152

- 六、尽职调查：VC 的“马其诺防线” / 153
- 七、守住你的底线，跟 VC 巧妙回旋 / 158
- 八、VC 也会挖陷阱，你逃开了吗 / 161

第七章 融资成功就万事大吉？创业才刚刚开始

- 一、“管理”投资人的 CEO / 166
- 二、虚心听取 VC 的建议，而不是接受命令 / 169
- 三、争取后续融资？先让 VC 看到好处 / 170
- 四、投资你的 VC 出现变故，你该怎么办 / 173
- 五、创业公司怎样用期权激励员工更合适 / 179

第八章 沉浮风云录，融资风险和应对

- 一、融资如何防范机密泄露 / 188
- 二、红筹之路上企业控制权的抉择 / 192
- 三、如何应对创业股份的流失 / 196
- 四、对赌协议的 18 个致命陷阱 / 199

第九章 私募股权融资，企业财富裂变之道

- 一、凯雷投资集团：“总统俱乐部” / 206
- 二、KKR：老牌杠杆收购之王 / 207
- 三、高盛：最古老的投资机构 / 209
- 四、华平投资：第一个进军中国的投资者 / 211
- 五、软银：“网络产业的创造者” / 213
- 六、红杉资本：抓住每次机遇的传奇 / 214
- 七、弘毅投资：国企改革的参与者 / 215
- 八、君联资本：本土投资的佼佼者 / 216
- 九、私募股权融资的运作流程 / 218



用手机扫描二维码或通过下面网址，阅读以下精彩内容

<http://upload.m.crphdm.com/2018/1123/1542941392334.pdf>

附录 网络融资，互联网经济下的新一代

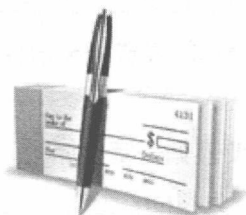
- 一、网络循环贷：打通微小企业“快贷”之路 / 225
- 二、P2P 网贷：点对点的网络借贷 / 226
- 三、你我贷：依赖网络媒介的“资金红娘” / 227
- 四、e 贷在线：化繁为简更高效 / 229
- 五、善融商务：“银行系”的电商平台 / 230
- 六、宜人贷：个人信用借款和财富管理平台 / 232
- 七、微贷网：一站式融资平台 / 233
- 八、互联网银行：电商平台和大数据的类银行贷款模式 / 235





第一章

融资能给企业带来什么



资金是企业经济活动的第一推动力。企业能否获得稳定的资金来源、及时足额筹集到生产要素组合所需要的资金，对经营和发展都是至关重要的。

融资作为企业获得资金支持的最重要的途径，可以帮助企业迅速扩大规模，提升知名度，增强竞争力，为企业迅速跨入大型企业的行列增添助力。



一、融资是怎么一回事

俗话说“巧妇难为无米之炊”，创业不能没有资金的支持。那么，企业想要获得资金，就要了解并且合理运用融资这一方式为企业的发展输入新鲜血液。在创业之初，如何根据企业的实际状况，既可以少花钱，又可以选择适合企业发展的融资对象是至关重要的。

1. 融资的定义

融资是指企业为了支付超过现金的购货款而采取的货币交易手段，或者为取得资产而集资所采取的一种货币手段。

从狭义上来讲，融资是一个企业筹集资金的行为和过程。他们根据企业自身的生产经营、资金拥有的状况，以及公司未来经营发展的需要，通过科学的预测和决策，利用一定的渠道向公司的投资者和债权人去筹集资金，组织资金的供应，以保证公司正常运转的需要。

但是，筹集资金的动机要遵循一定的原则，通过一定的渠道和一定的方式去进行。企业筹集资金主要有三大目的：企业要扩张、企业要还债以及混合动机（扩张与还债混合在一起的动机）。

从广义上来讲，融资也称金融，即货币资金的融通，当事人通过各种方式到金融市场上筹措或贷放资金的行为。金融很重要，是现代经济的核心，如果不了解金融知识，不学习金融知识，作为企业的领导人则是不称职的。金融知识的主要内容包括金融业务、金融机构、金融调控、金融市场、金融监管。

2. 融资的主要方式

融资的方式多种多样，企业应当选择最适合自身的形式进行融资。其中，最常见的几种形式如表 1-1 所示。

表 1-1 融资的方式

主要方式	具体解析
基金组织	此种方式最主要的手段就是假股暗贷。假股暗贷，顾名思义，就是投资方用入股的方式对项目进行投资，但是不参与管理，到达一定时间以后就从项目中撤股。这种方式主要被国外基金采用。 缺点：操作周期一般较长，并且要改变公司的股东结构甚至要改变公司的性质。因为常见于国外基金，所以用此种方式进行投资的话，国内公司的性质就要改为中外合资
银行承兑	此种融资的方式主要对投资方非常有利，因为其实际上把一亿元变作几亿元来用。其可以用一亿元的银行承兑到其他地方的银行再贴一亿元出来，起码能够贴现 80%。 缺点：根据国家的规定，银行承兑最多只能开 12 个月的。大部分地方只能开 6 个月的。也就是说每 6 个月或 1 年就必须续签一次。用款时间长的话就会很麻烦
直存款	此种方式是融资方式中最难进行操作的，因为直存款本身就违反了银行的规定，必须企业与银行的关系特别好才能得以实施。 直存款是由投资方到项目方指定的银行开设一个账户，将指定金额汇入自己的账户中，然后与银行签订协议。双方约定该金额在规定的时间内不能使用。银行根据金额给项目方小于或等于同等金额的贷款。另外，这里的承诺不是对银行进行质押。银行是不同意拿该金额进行质押的。同意质押的是另一种融资方式，称作大额质押存款
(大额质押存款) 银行信用证	国家相关政策中包含对全球性的商业银行，比如花旗银行等开出同意给企业融资的银行信用证，等同于企业账户上已经有了同等金额的存款。 因为过去很多银行利用此种方式进行圈钱，因此国家的政策产生了些许的变动，国内的企业很难再用此种办法进行融资，唯有国外独资和中外合资的企业才可以使用。如果国内企业想要用此种方法进行融资，首先要改变企业的性质
委托贷款	此种方式是指投资方在银行为项目方设立一个专款账户，然后把钱汇入专款账户里面，委托银行放款给项目方。 这是比较好操作的一种融资形式，通常对项目的审查不是很严格，要求银行做出向项目方负责每年代收利息和退还本金的承诺书。当然，不还本的情况只需要承诺每年代收利息
直通款	直通款就是直接投资，此种方式对项目的审查很严格，往往要求固定资产的抵押或银行担保，利息也相对较高，多为短期。个人所接触的最低是年息 18，一般都在 20 以上



续上表

主要方式	具体解析
对冲资金	市面上的不还本不付息的委托贷款就是典型的对冲资金
贷款担保	市面上有很多的投资担保公司,只需要付出高于银行的利息就可以拿到急需的资金
P2P 融资模式	P2P 金融在国内还没有正式成型,因此目前还没有明确的立法。国内小额信贷主要靠“中国小额信贷联盟”主持工作。 P2C 模式撮合的是个人与企业的借贷。专家认为,此种模式更接近于众筹,P2C 互联网小微金融模式不仅在年化收益率上对投资者有着极高的吸引力,同时线下金融担保机构的多担保合作体系也从根本上解决了互联网金融风控诚信的原则性问题。 通过 P2C 模式可以有效整合各角色的参与度,高度发挥各自的优势,实现资源高效利用,帮助广大中小企业“速效”融资,并让投资者的收益最大化体现,从而实现多方共赢

经典案例 菜鸟公司在 24 小时之内获得 700 万美元投资

说起 Garrett Gee 和其联合创始人,大多数的硅谷人绝对认为他们是菜鸟。他们总共有三个人,全部是来自犹他州的摩门教徒,从杨伯翰大学计算机科学和设计专业毕业,当然,此次也是他们第一次创业。不过令你绝对想不到的是,在他们进行 A 轮融资的时候,就已经吸引了来自四面八方的投资者的兴趣。

他们共同开发了一项全世界最无聊的产品: Scan, 一个二维码的生成器和一个附带 APP 的应用。使用方法是企业可以通过下载他们的二维码,然后为客户提供优惠券团购,或者帮助企业快速增加社交媒体的粉丝。

Scan 可以说并不是市面上第一个二维码生成器,但是因为它是一款使用非常方便的产品,因此具有一定的市场竞争力。他们可以为用户提供一个可连接社交账户的附属移动 APP,并且该款应用能够进行二维码扫描。

可以说这个项目确实有用,不过对于他们来说真正有趣的故事是放弃了从硅谷筹集 A 轮融资,而直接从一家国际公司获得了资金。他们仅仅用了 24 小时就获得了 Entrée Capital 公司 700 万美元的 A 轮融资,这家公司的总部位于伦敦。

他们获得 A 轮融资的故事就像过山车一样疯狂,也许在这些创业者的生命中只会发生一次。但是这个故事的闪光之处在于,它也许能给其他创业中的人们提

供一些有用的经验。

3. 融资的途径

对于企业来说,融资可以为企业注入源源不断的生命力,因此不仅要注重选择合适的融资方式,而且还要选对合作的融资“对象”,最常见的几种途径如图 1-1 所示。

(一) 银行

银行贷款被誉为创业融资的“蓄水池”,由于银行财力雄厚,而且大多具有政府背景,因此很有“群众基础”。

(二) 第三方融资平台

国内最大的第三方融资平台投融资界,提供了比较专业的投融资信息服务。

(三) 信用卡

随着商业银行业务的创新,结算方式日趋电子化,信用卡这种电子货币不但时尚,而且急需周转的经营者也可以通过信用卡取得一定的资金。

(四) 保单质押

投保人如果因经济困难或急需资金周转时,可以把自己的保单质押给保险公司,并按照相关规定和比例从保险公司领取贷款。

(五) 典当行

黄金、珠宝、家电、房地产、机动车等都可以典当,有价证券可以用来质押,以获取所需的资金。

(六) 委托贷款

资金的提供者通过商业银行将资金借贷给需求方,借款人按时将本息归还给对方在银行所开立的账户,利率在人民银行同期贷款利率基础上上浮 3 成,具体由双方商定。

图 1-1 融资的途径