

<<项目融资原理与实务>>

图书基本信息

书名：<<项目融资原理与实务>>

13位ISBN编号：9787302217305

10位ISBN编号：7302217300

出版时间：2010-2

出版时间：清华大学

作者：耶斯考比

页数：271

译者：王锦程

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<项目融资原理与实务>>

前言

译者曾在几年前参与一项东非成品油管道项目融资的工作，为了对项目融资有一个全面深入的了解，我参阅了大量的文献。

当时，国内出版的有关项目融资的书籍绝大部分是论述我国境内一些大型项目融资的理论框架和操作实践的，对于指导中国企业走出去承接国际项目融资的专著则寥寥无几，而本书却是最实用最有指导性的书籍，它也成了我当时工作的“咨询顾问”，帮助我解决了很多实际问题。

后来，本书的作者希望我能把这本书翻译成中文，以期与国内更多的专家和同行进行交流和探讨。对于这个建议，我欣然接受了。

本书的英文书名为“Principles of Project Finance”（项目融资原理），但是译者却更觉得这是一本非常实用的操作指南。

作者凭借着三十多年在结构性融资领域的T作经验和深厚的理论功底，全面系统地阐述了项目融资的核心问题和解决方案。

由于本书的内容立足于国际项目融资，因此书中所提出的原则、概念以及微观层面的操作建议对于不同性质的国际项目融资来说都具有普遍的适用性。

项目融资是一个复杂的系统，涉及的参与方很多，如：项目的投资人、贷款方、承包商、供应商和产品（或服务）的购买方以及政府部门等。

对于各自的权利和责任都需要通过各种协议或合同加以确认。

识别并管理好风险，是项目融资能否成功的关键。

对于这个核心的问题，本书不仅进行了深入的分析，而且还给出了平衡性的解决路径，换句话说，就是作者并没有站在一个或几个参与方的角度去看问题，而是把所有的利益相关方都考虑进去，以达到相互平衡的效果，这是我在研读本书的过程中发现的一个非常有价值的地方。

<<项目融资原理与实务>>

内容概要

本书是作者在从事30多年项目融资工作的基础上撰写而成的。

书中不仅论述了项目融资的原理，也深入分析了国际项目融资实践中的一些普遍性问题，并对这些问题给出了平衡性的解决方案。

本书的主要内容包括项目融资的基本原理、国际融资的市场和渠道、主要框架合同的原则、各类风险的管理、财务模型的建立以及融资过程中的商务谈判等。

<<项目融资原理与实务>>

作者简介

爱德华·耶斯考比(E. R. Yescombe)长期致力于各类结构性融资的工作,涉及项目融资、租赁、出口信贷以及财产与资产融资,具有30多年的专业经验。

他从1998年开始为公共部门—私人企业合作项目和项目融资提供咨询服务,包括为项目的发起人和政府机构提供项目合同融资的咨询和运作,以及为公共部门制定政策进行咨询等。

他所著的《项目融资原理》和《公共部门和私人企业合作模式》被认为是该领域最重要的著作,许多国家大学的商学院和法学院采用这两本书作为教材。

爱德华·耶斯考比毕业于牛津大学法学院,曾任三菱东京银行欧洲项目融资部主任。

<<项目融资原理与实务>>

书籍目录

第1章 概述第2章 什么是项目融资 2.1 项目融资的发展 2.2 项目融资的特点 2.3 项目融资和私有化 2.4 项目融资和结构融资 2.5 为什么使用项目融资? 2.5.1 为什么投资人使用项目融资? 2.5.2 项目融资有益于第三方第3章 项目融资市场 3.1 商业银行 3.1.1 区域分布 3.1.2 市场中的银行 3.2 发行债券 3.3 次级贷款 3.4 租赁融资 3.5 供应方融资 3.6 公共部门融资第4章 项目开发和管理 4.1 发起人和其他投资方 4.2 项目开发 4.3 顾问的作用 4.4 合资的问题 4.5 项目公司 4.5.1 结构 4.5.2 股东协议 4.5.3 管理和运作 4.6 公共采购 4.6.1 资格预审 4.6.2 招标 4.6.3 标书谈判到合同签署 4.6.4 竞标其他的项目合同第5章 与贷款方合作 5.1 商业银行 5.1.1 融资顾问和牵头融资银行 5.1.2 意向书 5.1.3 贷款方与公共采购的程序 5.1.4 银行的作用 5.1.5 财务模型 5.1.6 条款清单、债务承销和文件 5.1.7 信息备忘录和银团 5.1.8 代理银行的运作 5.2 债券发行 5.2.1 投资银行和评级机构 5.2.2 144a规则 5.2.3 打包债券 5.2.4 债券支付代理和受托人 5.3 贷款与债券的比较 5.4 贷款方聘用咨询顾问的作用 5.4.1 法律顾问 5.4.2 贷款方工程师 5.4.3 保险顾问 5.4.4 财务模型的审计师.....第6章 项目合同:(1)项目协议 第7章 项目的其他合同第8章 商业风险第9章 宏观经济风险第10章 政治风险第11章 政治风险担保、保险和融资第12章 财务模型和财务评估第13章 融资安排和融资文件词汇表和缩略语

<<项目融资原理与实务>>

章节摘录

因此，项目融资和其他类型的高比例债务融资之间没有确切的界限。

新项目通过项目融资建设并投入使用后需要再融资，这个再融资的过程具有更多公司贷款的特点，因此两者之间的界限也是比较模糊的。

区分项目融资和其他类型贷款时，贷款方的依据是方便程度而不是理论，因为贷款主管会把用于项目融资的技巧也用到类似的融资中。

许多贷款方会把项目融资看做是结构融资业务的一部分，包括需要设立一个有专门目的的实体（项目公司）作为借款方进行融资的模式，这要求股本金和债务的安排应与项目的现金流相适应。

而公司融资则不同，它是把贷款借给现有的借款方。

所以，对项目融资市场的统计数字要谨慎对待，因为这些统计可能包括也可能不包括介于项目融资和其他类型融资之间的大宗交易。

下面列举了一些其他类型的结构融资，并就其与项目融资的差异进行了分析。

应收账款融资：这类融资是基于企业已有的现金流进行借贷，与项目融资一样是通过一个专门设立的公司进行融资的（通常情况下是现金流的实际受益方的表外融资）。

现金流可能包括总体的业务情况（如连锁的酒店），也可能是一些合同（如消费者贷款、销售合同等）产生的新现金流。

它与项目融资最主要的区别在于后者是基于对新建项目现金流的预测。

虽然人们通常认为通信领域的融资属于项目融资的范畴，但是它和其他类型的项目融资几乎没有共同点。

可以认为通信项目的融资介于应收账款融资和真正的项目融资之间，因为融资可以用于项目（一个新的电话网络项目）的建设，但是一般只有在首笔收入产生后才能提取贷款。

证券化融资：如果在债券市场上获得应收账款融资，那么这就是应收账款的证券化（从银行的项目融资贷款账户中可以看到有一些应收账款的证券化已经到期了，但是到目前为止这类融资在市场上并没有形成主要的特色）。

杠杆收购或管理收购融资：通过高杠杆融资的资产组合，投资人或其管理方对另一家公司进行收购。

它通常利用被收购企业的现金流和其资产作为抵押，通常不涉及为一个新项目的建设而融资，也不像项目融资那样需要为担保签订合同。

并购融资：并购融资可能在结构融资中所占的比例最高，它可以通过高杠杆债务使一个公司并购另外一个公司。

从这个意义上讲它和杠杆收购或管理收购融资非常相近，但是并购融资是基于把两个公司的业务合并到一起而进行的。

资产融资：资产融资是当资产的价值能在公开市场上比较容易出售的前提下进行借贷的，比如飞行器或不动产的融资。

<<项目融资原理与实务>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>