

<<融资有道>>

图书基本信息

书名：<<融资有道>>

13位ISBN编号：9787501790395

10位ISBN编号：7501790396

出版时间：2009-5

出版时间：中国经济出版社

作者：吴瑕

页数：387

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>

## &lt;&lt;融资有道&gt;&gt;

## 前言

继《融资有道——中国中小企业融资操作大全》一书之后，吴瑕又编著出版了《融资有道——中国中小企业融资经典案例解析》一书。

如果说，前一本书由于独具匠心，紧紧地抓住了“有道”二字，全面地揭示了目前我国企业融资的渠道、方法和途径以及融资规律，并深刻论述了在融资中所应当具备的方法、技巧、理念、原则、观念等，因而受到了读者的欣赏，为满足市场需求而一版再版，那么，这本书也是独具特色，也一定会受到读者的青睐，读者会将这两本书作为姊妹篇而一睹为快。

之所以说这本书独具特色，有如下几点理由。

第一，案例比较全。

这可以从两个方面看，一是案例数量多，全书共选编了40个案例，是目前出版的同类书籍中案例数量最多的；二是类别全，全书包括了融资方面的九大类案例，也是前所未有的。

在实践中，融资案例无论是成功的抑或失败的，都浩如烟海，本书所辑录的案例数量虽然较多，尚属精选。

精选表现在或者是融资的企业是名牌企业，或者是案例比较典型，所以可称得上是“经典案例”，从而做到了数量多而不滥，类型全而不俗。

第二，和上一个问题相联系的就是对案例的分类。

在这里，作者不是作简单的分类了事，而是对于每一种类型都作理论方面的阐述，说明这一类型的特征与主题意义。

作者列了9种类型，这9种类型基本上与第一本《融资有道》一书中的融资渠道是相对应的。

随着我国资本市场改革的日益深化，企业融资渠道日渐增多，这对于企业来说是一件好事，可对于案例的编辑出版来说，则增加了全面反映的难度。

因此，对于这方面的某一本书来说，只能作为阶段性成果来衡量。

## <<融资有道>>

### 内容概要

《融资有道：中国中小企业融资经典案例解析》所辑录的案例数量虽然较多，尚属精选。精选表现在或者是融资的企业是名牌企业，或者是案例比较典型，所以可称得上是“经典案例”，从而做到了数量多而不滥，类型全而不俗。

## <<融资有道>>

### 作者简介

吴瑕（原名吴菊花）现任中国社会科学院中小企业研究中心投融资——资研究部主任，副研究员，中国社会科学院中小企业研究中心理事会副理事长。

受聘于北京谷田肥业有限公司、重庆宏耀建设集团、湖南力邦物流等多家企业顾问。

曾任美国埃索石油公司马来西亚分公司财务部会计；北京金鼎湖巨龙旅游开发有限公司（泰国独资）总会计师。

自2001年起重点研究中小企业财务管理、企业融资技术、内部财务控制系统建立和风险防范等课题。国家银河培训工程特聘讲师。

仅2008年受邀于清华大学、北京大学和浙江大学等高校为各类总裁班、资本运营班授课40多场；参加全国各类政府组织的中小企业投融资论坛和渣打银行、福布斯中文版、花旗银行等外资机构举办的金融论坛共60多场。

著书《融资有道》于2007年10月由中国经济出版社出版，发行量超过万册。

2008年在中国经济报、中国会计报、湖北日报、长沙日报和《国际融资》、《沪港经济》、《中国科技企业融资》等杂志发表论文30余篇，深受企业界欢迎。

## &lt;&lt;融资有道&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 企业内部融资第一节 留存盈余融资一、经典案例：亿新科技盈余融资自我造血由弱而强二、深度解析第二节 应收账款融资一、经典案例：中集集团创新融资，应收账款提前兑付二、深度解析第三节 资产典当融资一、经典案例：1.典当融资成为中小企业融资的新渠道2.急事告贷，典当最快3.典当融资为中小企业解危济困二、深度解析第四节 商业信用融资一、经典案例：1.霍英东始创“卖楼花”，靠商业信用巧融资本2.小小理发店，两个月融资7万元3.中国移动预存话费搞促销，筹集资金两个亿二、深度解析第二章 债权融资第一节 企业发行债券融资一、经典案例：1.百亿企业债，高峡出平湖2.阳光集团阳光转债二、深度解析第二节 民间借贷融资一、经典案例：民间借贷融资缓解中小企业资金紧张二、深度解析第三节 信用担保融资一、经典案例：1.信用担保方兴未艾，中小企业融资解困2.有第三方物流介入的存货质押反担保融资二、深度解析第四节 租赁融资一、经典案例：光明乳业租赁融资完成信息化二、深度解析第五节 国外银行贷款一、经典案例：渣打布局中国，致力中小企业融资二、深度解析第三章 股权融资第一节 产权交易融资一、经典案例：产权换资本，平衡求发展二、深度解析第二节 股权出让融资一、经典案例：出让55%股权融资12.8亿，黑马顺驰引资解渴二、深度解析第三节 增资扩股融资一、经典案例：优酷4000万美元增资扩股，抢得先机铺平赢利之路二、深度解析第四节 杠杆收购融资一、经典案例：以小搏大杠杆收购，好孩子集团成就中国第一例二、深度解析第五节 引进风险投资一、经典案例：1.小肥羊携手风险投资领跑中国餐饮业2.东江环保引进风险投资助力企业发展二、深度解析第六节 私募股权融资一、经典案例：扶上马送一程，私募助力新浪发展壮大二、深度解析第四章 上市融资第一节 国内上市融资一、经典案例：用友A股对接资本，挖渠引水水到渠成二、深度解析第二节 香港主板市场上市融资一、经典案例：1.腾讯香港主板全球配售，得失间走向国际资本市场2.蒙牛乳业成功登陆香港，苦心孤诣终成正果二、深度解析第三节 香港创业板市场上市融资一、经典案例：金蝶软件化蛹成蝶，创业板上市意义非凡二、深度解析第四节 美国证券市场上市融资一、经典案例：1.富基纳斯达克刮旋风，小公司融得大资本2.新浪登录纳斯达克，上市融资股价高开二、深度解析第五节 新加坡证券市场上市融资一、经典案例：1.中远投新加坡上市，为远洋融资蓄力2.亚安新交所挂牌交易，引资本促管理走向国际二、深度解析第六节 法兰克福证券市场上市融资一、经典案例：丰泉环保穿着德国外衣进军法兰克福主板市场二、深度解析第七节 买壳上市融资一、经典案例：1.比克电池借壳上市，借力OTCBB意在主板2.大港油田入主爱使股份，成就国企资本市场运作典范二、深度解析第五章 贸易融资第一节 国际保理融资一、经典案例：国际双保理——100%的风险保障、80%的贸易融资二、深度解析第二节 信用证融资一、经典案例：A公司资本市场“高来高走”，信用证融资500万告捷二、深度解析第三节 福费廷融资一、经典案例：无追索票据包买，福费廷之福二、深度解析第四节 打包放款融资一、经典案例：福马集团成功获得信用证打包贷款250万元二、深度解析第五节 出口信贷融资一、经典案例：1.上海石化总厂成功获得出口信贷2628万美元贷款2.出口信贷与项目融资相结合的融资方式二、深度解析第六节 补偿贸易融资一、经典案例：汇源集团巧融资事业发展步步高二、深度解析第六章 项目融资第一节 项目包装融资一、经典案例：1.项目包装融资，“烂尾楼”“咸鱼翻身”2.“烂尾”大量存在，包装始自广州二、深度解析第二节 BOT项目融资一、经典案例：来宾电厂成功BOT，项目融资开先例二、深度解析第三节 IFC国际投资一、经典案例：IFC亲近大自然，大手笔助力企业发展二、深度解析第七章 政策性基金融资第一节 科技型中小企业技术创新基金一、经典案例：1.创新基金让点击科技张开创新的翅膀2.创新基金为新华光可持续发展注入活力3.企业发展壮大，创新基金功不可没4.创新基金扶持留学归国人员创业二、深度解析第二节 中小企业国际市场开拓资金一、经典案例：1.开拓资金引领用友工程走向国际2.开拓资金推动宁波市1600家中小企业走向国际市场3.开拓资金带动我国会展业快速发展二、深度解析第八章 专业化协作融资第一节 专业化协作融资概述一、网络经济二、专业化协作三、专业化协作融资的意义第二节 专业化协作经典案例深度解析一、经典案例：1.戴尔专业化协作生产显现巨大融资效果2.农业循环经济催生专业化协作融资渠道二、深度解析第九章 企业融资失败案例解析案例一 武汉有机借壳不成反蚀把米，赴美上市铩羽而归深度解析案例二 263中小板上市申请胎死腹中，是行业弊病还是企业体弱深度解析案例三 8848终成绝响，国际VC投资受挫深度解析案例四 非法集资大午获罪，民间金融暗流涌动深度解析案例五 出口押汇促贸易，操作不当惹纠纷深度解析第十章 金融衍生工具介绍第一节 金融衍

生工具概述第二节 金融期货与金融期权第三节 可转换证券第四节 其他衍生工具第五节 金融衍生工具  
的风险分析与控制参考文献

## 章节摘录

第一章 企业内部融资 第二节 应收账款融资 一、经典案例 中集集团创新融资，应收账款提前兑付 自从有了买方市场，应收账款和现金流就成了一对永恒的宿命冤家。面对销售量和市场份额的增长，企业本应该精神抖擞。可伴随而来应收账款增加、资金被外部占用、回款乏力、呆坏账损失不断增加，企业常常资金紧张，不仅导致扩张减缓、机会丧失，有的甚至现金流断裂，基业大厦毁于一旦。很多企业选择了现金流优先的安全做法，放弃一部分市场机会来降低风险，但这不过是用长远的利益兑换成眼前的利益罢了。然而中集集团巧妙地解开了这个死结，不仅应收账款没有成为企业的负担，反而成了融资的手段。这就是应收账款证券化的融资模式。

中集集团公司简介 中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司（简称中集集团），是一家为全球市场提供“现代化交通运输装备和服务”的企业集团，主要经营集装箱、道路运输车辆、能源、化工及食品装备、海洋工程、机场设备等装备的制造和服务。目前，中集集团总资产403.92亿元、净资产175.42亿元，2007年销售额487.61亿元，净利润31.65亿元。在中国以及北美、欧洲、亚洲、澳洲等拥有100余家全资及控股子公司，员工超过6万人，初步形成跨国公司运营格局。

中集集团于1980年1月创立于深圳，1994年在深圳证券交易所上市，目前主要股东为中远集团和招商局集团。

经过20多年的发展，中集集团已经成为根植于中国本土的全球交通运输装备制造与服务业的领先企业。

中集集团列2007年福布斯“全球2000领先企业”第1475位，《商业周刊》亚洲50佳企业第21位，中国500最具价值品牌第28位；2007年9月“CIMC中集”牌集装箱被国家质量监督检验检疫总局评选为“中国世界名牌”产品，“中集”商标被国家工商总局正式认定为中国驰名商标。

在集装箱业务方面：自1996年以来，集装箱产销量一直保持世界第一的市场份额。中集集团拥有华南、华东、华北三大区域34家集装箱制造工厂及服务基地，分布在中国沿海主要港口或城市，是全球唯一能够提供干货集装箱、冷藏集装箱、罐式集装箱及其他各类特种箱等全系列集装箱产品，并拥有完全自主知识产权的集装箱制造和服务企业。目前在全球运营的各类集装箱每两个中就有一个由中集制造。

在道路运输车辆业务方面：按照“为全球市场提供一流的陆路运输装备和服务，同时推动中国公路运输装备的现代化”的战略定位，目前已经建立起辐射北美、泰国及中国的华中、华东、华南、华北、西北、东北等区域的22个生产基地和19个销售服务公司，形成中美互动、中欧互动、分布合理、互为支持的产业格局和年产量超过20万辆各类专用汽车的生产规模，已经成为全球最大的专用车制造集团，产品畅销美国和日本等主流市场。

在能源、化工及食品装备业务方面：中集集团旗下的荷兰博格工业有限公司是欧洲专用静态储罐的领先供应商之一；安瑞科能源装备控股有限公司主要从事压力容器、压缩机等高端燃气装备产品的研发、生产、销售，已经成为中国燃气装备行业具有领先地位的集成业务服务商与关键设备制造商；南通中集是全球最大的罐式集装箱制造商。

目前，中集正致力于业务整合，搭建能源、化工及食品装备的全球化营运平台，以培育新的能力，丰富产品系列，以求打造出更多在该领域具有全球竞争力的主流产品。

在海洋工程业务方面：中集集团通过收购烟台莱佛士船业有限公司29.9%的权益并成为该公司的第一大股东。

莱佛士的业务主要包括移动式钻井平台及其配套船舶的建造，核心生产基地占地面积超过42万平方米，具备世界一流的造船设施，包括亚洲第二大干船坞，封闭式干船坞，半潜式15000吨下水驳船，2000吨全回转岸吊起重机和全球最大的龙门起重机，起重能力达2万吨。

在机场设备业务方面：中集机场设备企业起步于1990年，已经发展成为全球领先的专业公司，以机场旅客登机桥、全自动航空货物及物流处理系统、自动化立体停车库等为主要产品。



## &lt;&lt;融资有道&gt;&gt;

自2005年起登机桥的订单量居全球第一位，产品成功进入北美、欧洲、非洲、东南亚的十多个国家和地区。

中集集团还为法国巴黎戴高乐机场生产了全球最大客机A380的登机桥。

中集集团的发展目标是：到2012年，销售额达到1000亿元人民币，净利润50亿元人民币，成为所进入行业的世界级企业。

中集集团始终坚持“自强不息、挑战极限”的企业精神，牢记“尽心尽力、尽善尽美”的文化口号，坚定“国强民富、共同发展”的核心人力资源理念，为实现成为世界一流企业的理想而努力奋斗！

中集集团企业发展历程 中集集团的发展历程是典型的中国企业进入国际市场竞争的成功案例。

自1987年以来，公司的集装箱销量和收入均呈稳步上升态势，公司也完成了由单纯的加工厂向大型企业集团转变。

中集的发展历程可以分为三个阶段，从1980—1986年为第一阶段，1987—1993年为第二阶段，1994年至今为第三阶段。

第一阶段：初历困境的中集。

1980年中集创立，1982年公司正式投产，投产之后即陷入全面困境，由于1980年航运市场不景气，集装箱订单减少，而公司的承包方丹麦宝隆派出的管理人员又和中国员工产生严重对立，导致公司连年亏损，1985—1986年竟没拿到1份订单，1986年不得不停产，员工仅剩下59人，公司面临破产的危机。

第二阶段：复苏的中集。

1987年开始，国际集装箱业开始复苏，而中集恰逢此时进行了资产重组，中国远洋运输总公司加盟成为股东和公司重要的客户，通过新领导班子的努力运作，中集开始复苏的过程，其业务慢慢走上正轨，集装箱销售从1987年的430 TEU达到1993年的33538 TEU，此时的中集毛利率平均达到20%以上，净资产收益率接近50%，这一时期也正是国内集装箱业快速发展的阶段。

第三阶段：扩张的中集。

20世纪90年代初，中国进出口贸易趋向繁荣以及低成本的劳动力资源使全球集装箱生产基地由韩国向中国转移，由于当时集装箱制造的利润率高达30%，国内许多企业盲目上马集装箱生产线，市场竞争日趋激烈，致使行业利润率大幅度降低。

1992年中集的年产能不足2万TEU，明显处于劣势。

中集集团凭借自身所具有的管理优势，采取积极的措施面对市场挑战，在其他公司利润下滑面临亏损的情况下，实施低成本收购兼并的扩张性战略，公司的生产规模迅速扩大，市场占有率大幅提高，企业的各项效益指标全面上升，通过对集装箱行业的整合等一系列措施的实施，1996年开始，中集集团便一跃成为世界集装箱行业的龙头企业，国际市场占有率接近40%。

应收账款证券化融资的背景 由于集装箱行业的特殊性，中集集团的销售收入基本采用赊账方式，很少有现金交易。

而集装箱的生产投资需求庞大，这就需要公司采取一种独特的融资方式，它既要加速回流资金，又要保持公司财务状况的优化与资金结构的稳定和安全。

在采用资产证券化之前，中集集团主要通过发行商业票据直接在国际市场融资，但商业票据的稳定性因国际经济和金融市场的变化而波动。

在1998年金融危机中，原有银团中的部分银行收缩了在亚洲的业务并退出了7000万美元商业票据银团。

虽经多方努力，成功续发商业票据，但规模降为了5700万美元。

为避免类似情况的发生，保持集团资金结构的稳定性并进一步降低成本，中集集团开始了与多家国际银行进行金融方面的创新。

2000年3月，中集集团与荷兰银行在深圳签署了总金额为8000万美元的应收账款证券化项目协议。在3年的协议有效期内，中集集团将发生的8000万美元以内的应收账款全部出售给由荷兰银行管理的资产购买公司，由该公司在国际商业票据市场上多次公开发行业商业票据。

通过这一协议，中集集团只需花两周时间就可获得本应138天才能收回的现金，加快了资金周转。



<<融资有道>>

2004年11月初，中集集团对前三季度经营状况进行大盘点，报表显示中集集团主营业务收入猛增85%，但同时应收账款也升至87%，急速增加的应收账款和负现金流将投资者和分析师的目光一齐吸引到中集身上，甚至有人发出了“红旗还能扛多久”的质疑。但是随之公开的关于中集集团应收账款证券化业务的报道将所有人的疑问瞬时化解得烟消云散。

## &lt;&lt;融资有道&gt;&gt;

## 编辑推荐

《融资有道：中国中小企业融资经典案例解析》是继《融资有道——中国中小企业融资操作大全》之后，应广大读者和企业家要求特编撰《融资有道——中国中小企业经典融资案例解析》，进一步论释中小企业融资操作精髓，助力中小企业在危机中重生，在困难中崛起……如果把企业比作一个生命体，资金就是这个生命体的血液，它要纯净、要流动，还要能再生……企业融资成功案例解析

案例1 亿新科技盈余融资自我造血由弱而强      案例2 中集集团创新融资，应收账款提前兑付

案例3 借鸡生蛋巧融资本，商业信用创造价值      案例4 民间借贷融资缓解中小企业资金紧张

案例5 光明乳业租赁融资完成信息化      企业融资失败案例解析      案例1 武汉有机借壳不成反蚀把米，赴美上市铩羽而归      案例2 265中小板上市申请胎死腹中，是行业弊病还是企业体弱      案例3 8848终成绝响，国际VC投资受挫      案例4 非法集资大午获罪，民间金融暗流涌动      案例5 出口押汇促贸易，操作不当惹纠纷

#### 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>