

<<创业巧融资>>

图书基本信息

书名：<<创业巧融资>>

13位ISBN编号：9787513614337

10位ISBN编号：7513614334

出版时间：2012-8

出版时间：中国经济出版社

作者：陆少萍

页数：220

字数：211000

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>

<<创业巧融资>>

内容概要

继《融资有道——中国中小企业融资操作大全》《融资有道——中国中小企业融资经典案例解析》出版发行后，得到了广大读者和企业家的高度认可。

创业者初次创业融资以及中小企业融资难是广大创业者以及中小企业关注的焦点，应广大企业家以及创业者要求特著述《融资有道》之系列书《创业巧融资——中小企业成为

“超级银行”

的掘金技巧与案例解析》，深度解析创业者创业融资、中小企业发展融资以及发展为企业“超级银行”的融资精髓，助力初创企业以及发展中企业的崛起。

《创业巧融资——中小企业成为“超级银行”的掘金技巧与案例解析》由陆少萍编写。

<<创业巧融资>>

书籍目录

第一章 人人需要创业——直接创业与间接创业

第一节 案例分享

成功案例 马云永不言弃，创立阿里巴巴帝国

- 一、艰难创业，两次失败
- 二、股权融资，“十八罗汉”孕育阿里巴巴
- 三、阿里巴巴举步维艰，淘宝应运而生
- 四、案例分析

成功案例 理性投资成就最富送气工

- 一、打“两份工”，股市挖到“第一桶金”
- 二、买房钱买了股票，送煤气养家
- 三、价值发现，短线操作
- 四、案例分析

警示案例 唯利是图，“3721”堕落成“流氓”网站

- 一、仅有“idea”不行，让产品来说话
- 二、周鸿祯积极融资，“3721”首度盈利
- 三、不抵利诱，“3721”“耍流氓”
- 四、案例分析

第二节 谁敢说自己不需要创业

第三节 创业是投资的新热点

第四节 创业不等于“弃业”

第五节 先生存，再发展

- 一、寻找潜力项目，谋定而动
- 二、拓展融资渠道，降低资金成本
- 三、组织优秀团队，心齐才能成事
- 四、创业艰难，回报优厚

第六节 谋事在人，规范投资易成功

- 一、用可行计划书，吸引投资者
- 二、用财务预测，加强投资者信心

第二章 融资：创业的拦路虎——中小企业经营难迈的坎

第一节 案例分享

成功案例 江佩珍策动员工，“金嗓子”响亮中国

- 一、18岁包糖工挑重担，“都乐”假货泛滥
- 二、高科技产品难仿制，“金嗓子喉宝”呱呱坠地
- 三、20天跑了28趟银行，江佩珍求贷无门
- 四、从来没有救世主
- 五、案例分析

警示案例 俏江南与鼎晖演绎同床异梦

- 一、张兰偶遇王功权。

一见倾“心”

- 二、张兰野心勃勃，俏江南“蓝图”扩张
- 三、上市搁浅，上演口水仗
- 四、案例分析

第二节 中小企业融资渠道数不胜数

- 一、中小企业融资借助银行贷款
- 二、债券融资，中小企业可以尝试

<<创业巧融资>>

三、股权融资，前途一片光明

四、利润融资，杯水车薪

五、政府基金融资，急需扩容

六、租赁融资，三方共赢

七、BOT项目融资，转嫁风险

第三节 中小企业贷款难，谁在捣鬼

一、治理欠规范，中小企业的自身缺陷

二、贷款出问题，法律追究责任严厉

三、中小企业贷款，银行审查近乎苛刻

四、风险大收益低，担保机构势单力薄

第四节 规范企业治理，谋求持续融资

一、股东大会，企业最高权力机构

二、董事会，股东大会常设机构

三、首席执行官CEO，企业第一负责人

四、外部审计制度，促进企业守法经营

第五节 国外中小企业的融资渠道

一、美国中小企业融资，渠道最齐全

二、日本中小企业融资，商业银行是主渠道

三、法国中小企业融资，公立机构是主渠道

第三章 最难抗拒的诱惑——理性引进风险投资

第一节 案例分享

成功案例 周鸿诤带兵“攻城略地”

一、天使投资人，出任“360”掌门

二、宣传工具，成奇虎美丽嫁衣

三、“免费”吸引网民，奇虎平台盈利

四、案例分析

成功案例 张朝阳历尽坎坷，搜狐募得风险投资

一、物理学博士，弃“理论”从商

二、风险投资难募，博士身心疲惫

三、“搜狐”上线，张朝阳实现融资

四、案例分析

警示案例 ITAT无缘资本市场，风险投资鸡飞狗跳

一、“轻资产”扩张，ITAT闪亮登场

二、“商业模式”独特，风险投资追捧

三、上市未果，风险投资受伤

四、案例分析

第二节 风险投资资金是“借”的，身份来源各异

第三节 天使是熟人，投资审查宽松

第四节 风险投资不控股，追求超额回报

第五节 风险投资的喜好：“唯利是图”

一、包装上市，风险投资热衷

二、“商业模式”新颖，风险投资青睐

三、专利产品，风险投资最爱

四、团队优秀，风险投资者重

第六节 发展前景难评估，操作规范避风险

一、搜寻投资机会，大抛绣球

二、初步筛选，百里挑一

<<创业巧融资>>

- 三、调查评估，系统全面
- 四、项目估值，隐含高回报诉求
- 五、协商谈判投资条件，“对赌”
- 六、监督项目，帮助企业成长
- 七、退出，兑现收益

第七节 引入风险投资需谨慎，世上没有后悔药

- 一、切莫廉价出售创意，股权融资成本高
- 二、谨防揠苗助长，发展宜循序渐进
- 三、对赌风险难估。

小心丧失企业控制权

第八节 接触风险投资公司，需要转弯抹角

第四章 擦亮双眼认清民间融资——“温州模式”的启迪

第一节 案例分享

成功案例 民间融资创业，仓管员享誉“杨百万”

- 一、从事第二职业，杨怀定掘得第一桶金
- 二、买卖国债，薄利多销
- 三、申请纳税，杨怀定成“杨百万”
- 四、案例分析

警示案例 吴英资金链断裂，本色集团轰然坍塌

- 一、25岁少女借力民间借贷，本色集团横空出世
- 二、贪图扩张，吴英高成本借贷
- 三、资金供给充足，吴英投资大手笔
- 四、吴英是在诈骗吗
- 五、案例分析

第二节 温州模式，民间借贷唱主角

- 一、艰苦创业，累积民间借贷资本
- 二、形式多样，民间借贷成熟且广泛

第三节 成也民间借贷，败也民间借贷

- 一、温州危机不容小觑
- 二、民间借贷为什么蜕变成高利贷
- 三、资本输出困局——房地产之祸

第四节 走出“温州危机”，需要勇气与智慧

- 一、资金回流，投资忌贪婪
- 二、政府出面，“招安”民间借贷
- 三、“类银行”——温州会成为“华尔街”吗

第五章 营造融资环境——编织创业与中小企业成长的温暖摇篮

第一节 案例分享

成功案例 “肢解”之辱，丰田“无借款经营”

- 一、日本侵略东南亚，丰田赚大钱
- 二、企业惨遭“肢解”，丰田探索不借钱经营之路
- 三、案例分析

成功案例 小作坊揽奇才，松下“无借款经营”

- 一、电器小作坊，松下揽奇才
- 二、松下事业部制，“工厂分离独立”
- 三、事业部是企业，松下是银行
- 四、案例分析

成功案例 税多费重，中小企业难支撑

<<创业巧融资>>

一、过半利润缴税费，做梦都盼着减税

二、税费负担为何更重

三、收费难禁，减税费还有空间

第二节 守法经营，“漂亮姑娘”人见人爱

一、融资，宜选择合适的方式

二、融资，需要“包装”

三、有借有还，再借不难

第三节 中小企业发展潜力大，银行谨防错失良机

一、中小企业，或成银行争相讨好的新对象

二、中小企业另有所求，银行不妨创新金融服务

第四节 嗷嗷待哺如婴儿，中小企业渴望呵护

一、创业成功，需要营造良好的政策环境

二、减少税费是支持中小企业发展的上上之策

三、中小企业需要一个“奶妈”——中小企业发展银行

四、中小企业需吃“小灶”——全国性、区域性发展基金

五、缺少中小企业，资本市场会冷清很多

第六章 组建企业“银行”——解决企业持续融资难题

第一节 案例分享

成功案例 刘强东物流为本，京东吸引投资如潮

一、“非典”袭来，刘强东转变经营模式

二、找准突破口，京东全力出击

三、案例分析

成功案例 江南春融资不足，分众传媒分期付款

一、设备成本高昂，资金是门槛

二、租赁融资，借不到资金就“融”设备

三、案例分析

警示案例 李彦宏再融资受挫，百度险些胎死腹中

一、各有所长，融资先“融”人

二、最佳的创业时机或是最不需要创业的时候

三、IT界寒风猎猎，李彦宏无奈再度融资

四、案例分析

第二节 投资者和经营者双赢

一、创业不是借钱的原因，发展才是融资目的

二、投资不是投机，应追求投资收益

第三节 天使投资人就在身边

一、风险投资不是在做慈善，志在超额利润

二、民间借贷成本，远低于职业风险投资

第四节 培育企业“银行”

一、引资、借贷为股本投资，长期为我所用

二、合营(作)，实现共同融资

三、产业链融资，共谋发展

第五节 “好风凭借力，送我上青云”

一、科技型中小企业技术创新基金

二、中小企业国际市场开拓资金

三、中小企业发展专项资金

第六节 银行贷款，不容“张冠李戴”

一、大量银行贷款资金被转手大中型业(个人)

<<创业巧融资>>

- 二、个人在用钱，别拿企业说事
- 三、法人贷款看企业，个人再富也“白搭”
- 四、外资银行贷款，不嫌弃“民营”
- 五、乱担保，别人欠钱要你还

第七节 会计报表是企业的财务简历

- 一、财务报表对外公开，丑媳妇总要见公婆
- 二、再简单的财务报告，也有三份表

第七章 银行的盈利模式——银行靠什么赚大钱

第一节 案例分享

成功案例 浦发银行持续巨额融资

- 一、浦发银行上市，法规护航
- 二、融资再融资，分支机构增加两倍
- 三、净利润过半分发员工，薪酬较同行领先
- 四、案例分析

警示案例 28岁青年投机交易，巴林银行

两百年基业毁于一旦

- 一、历史最悠久，巴林银行名声显赫
- 二、“天才交易员”期货投机失败
- 三、李森逃亡，巴林银行破产
- 四、案例分析

警示案例 高盛投资风险失控，投行翘楚被迫重组

- 一、美中央银行的大股东，华尔街最赚钱的投行
- 二、追逐利润，屡次涉险
- 三、受累投机，被迫重组
- 四、案例分析

第二节 古老的行当

- 一、古老的行当，服务于任何行业
- 二、政策银行，不以盈亏论英雄
- 三、商业银行，金融百货公司
- 四、投资银行，协助企业借钱
- 五、信用合作社，贷款给中小企业的银行
- 六、违规经营，担保公司在抢银行的生意

第三节 银行利润是赚的钱还是收的费

- 一、商业银行在向储户借钱，多多益善
- 二、商业银行借钱给企业，安全第一
- 三、不动用自己的资金，商业银行也有利可图
- 四、投资有风险，无风险的业务太少
- 五、忽视安全。

血本无归

- 六、银行盈利能力真的很强吗
- 七、如果不透明收费被清理，银行的利润还高吗

第四节 德日企业，银行是“大股东”

- 一、德日银行的不同角色
- 二、相互持股，你中有我，我中有你
- 三、股东监控机制健全，管理层不敢胡作非为

第八章 寻求中小企业蜕变——发展“超级银行”的掘金之路

第一节 案例分享

<<创业巧融资>>

成功案例 丰田银行，产业链融资

一、丰田资金充裕，大方地借给关联企业

二、案例分析

警示案例 江南春饥不择食，分众被噎断臂自保

一、分众传媒上市，江南春收购式扩张

二、消化不良，分众遭厄运

三、案例分析

警示案例 助力经销商银行融资，李宁自食其果

一、建设营销网络，李宁成行业老大

二、经销商扩张求融资，李宁为银行做“媒人”

三、李宁品牌重塑，经销商态度冷淡

四、案例分析

第二节 私募股权融资，有利有弊

第三节 债券融资，不影响股东的股份比例

第四节 融资时机，影响资金成本

第五节 挂牌上市，实现持续融资

一、上市融资，融入的不仅仅是资金

二、境内上市，好处多多

三、国内证券交易所有主板、中小板和创业板

四、境外上市。

与国际接轨

五、国外证券交易所，各有所长

六、“壳”要干净，借壳谨防地雷

第六节 “整存零取”，打造超级银行

参考文献

后记

<<创业巧融资>>

章节摘录

二、股权融资，“十八罗汉”孕育阿里巴巴 1999年2月20日，在杭州马云的家里，他正和他的18人团队在酝酿创业。

当时屋里几乎家徒四壁，只有一个破沙发摆在一边，大部分人席地而坐。激情澎湃的马云站在中间连比划带说，讲计划，讲愿景，一讲就是3个小时。当事人之一彭蕾后来说：“几乎都是他在讲，说我们要做一个中国人创办的世界上最伟大的互联网公司，张牙舞爪的，我们就坐在一边，偷偷翻白眼。”

2008年3月上海市“两会”期间，市委书记俞正声就“上海为什么没出马云”进行了反思。他说：“马云给了我一个‘刺激’，有一天我见了阿里巴巴的老板马云，他跟我说，阿里巴巴一开始是在上海，后来回到了杭州。”

马云还告诉俞正声：“以前，我把总部放在上海，在淮海路租了一个很大的办公室，装扮得漂漂亮亮的，结果一年以内特别累心，招人招不到……我们决定从上海撤离，先是选定了北京，最后觉得还是回杭州好。”

如果这不是马云在作秀，那么阿里巴巴的创业时间可能更早，其孕育过程就更坎坷。在外经贸部国际电子商务中心工作期间，马云清楚当时互联网所做的电子商务基本上是在为大企业服务。

而他生长在中小企业发达的浙江，在最底层的市场摸爬滚打多年，深知中小企业的困境。他计划放弃那15%的大企业，而做85%的中小企业的生意。

马云的B2B构想说来也很简单，让那些中小企业在网络平台上发布信息，促成买卖双方的交易。大企业有巨额广告费，小企业只有通过互联网在全球范围内寻找客户，是最需要互联网的人。当时，中国众多的中小企业如果想做外贸，可选择的渠道似乎只有“广交会”、国外展会或者依托既有的外贸关系，很大程度上受控于香港贸易中转。

在马云的鼓动下，18个人出钱凑了50万元启动资金，分占不同比例的股份。现称“十八罗汉”之一的金建杭回忆说：“50万本打算坚持10个月，但没过几个月，就一分不剩了。”

办公室设在马云的这套房子，最多挤过35个人。

在很长的时间里，工资大家一样，每月500元，10个月内没假期。员工在附近租房，有的两三人一起合租，有人住进了农民房，吃的基本是3块钱的盒饭。他们每天16—18个小时疯狂工作，困了就席地而卧。

阿里巴巴最初提供的服务，说白了就是一个BBS（网上论坛）。

按马云的说法：“只要能发布供求信息，能按行业分类就行。”

在他看来“阿里巴巴用户是不怎么会上网的商人，一定要简单。”

1999年3月alibaba.com正式推出，而公司延至9月10日正式成立。

1999年4月，瑞典银瑞达集团副总裁蔡崇信由美国飞来杭州洽谈投资。这是一个拥有耶鲁大学经济学和东亚研究学士、耶鲁法学院法学博士学位的台湾人。蔡崇信显然对阿里巴巴满怀信心。

1999年8月，他与一位旧相识的偶遇为阿里巴巴引来了第一笔风险投资。

时任高盛公司香港区投资经理林小姐与蔡崇信有过一面之缘，在林小姐的引荐下，高盛派对阿里巴巴进行了考察。

蔡崇信在1999年10月正式加盟阿里巴巴，增加了马云的融资说服力。

10月29日，高盛公司牵头，新加坡亚汇基金管理有限公司、银瑞达集团、新加坡科技发展基金等联合向阿里巴巴投资500万美元。

此事成为轰动一时的新闻。

蔡崇信的话道出了阿里巴巴当时的艰难处境和马云的远见：“说实话，当时阿里巴巴对投资人的谈判空间余地比较小。

我们没钱是个大问题，没有办法对高盛这笔投资的条件进行讨价还价。

当时高盛的要求比我们正在谈的那家投资人的要求来得苛刻，但马云和我商量之后还是决定要高盛的

<<创业巧融资>>

钱。

因为一方面它是美国有名的投资公司，可能会对我们未来在美国开拓市场有些帮助；另外高盛的规模大，看事情比较长远。

我们大概商量了10多分钟，把这个事情就这么定下了。

”蔡崇信的加盟让马云如虎添翼。

在湖畔花园，蔡崇信讲股份说权益，并拟出18份符合国际惯例的合同，让马云等“十八罗汉”签字画押。

有人认为，马云是幸运的，若没有蔡崇信加盟，阿里巴巴或许注定会是一个家族企业，并以“感情”、“理想”和“义气”来维系。

蔡崇信让阿里巴巴正规化、国际化，并与团队利益捆绑在一起。

1999年10月30日，马云和金建杭飞到了北京。

当天，在以挑选有投资潜力的公司为目的，软银集团董事长孙正义牵头组织的项目评估会上，介绍了阿里巴巴。

20多天后，马云和蔡崇信赴东京软银集团。

孙正义提出投资阿里巴巴3000万美元，占30%的股份。

次年1月，软银集团2000万美元投资阿里巴巴。

创立阿里巴巴的“十八罗汉”告别了湖畔花园小区，进驻华星科技大厦，工作、生活条件迅速改观。

P5-7

<<创业巧融资>>

编辑推荐

《创业巧融资：中小企业成为“超级银行”的掘金技巧与案例解析》作者银行信贷部门负责人，长期从事中小企业融资事件的操作。

<<创业巧融资>>

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>