第一图书网, tushu007.com

<<企业融资战略>>

图书基本信息

书名：<<企业融资战略>>

13位ISBN编号：9787807281306

10位ISBN编号：7807281308

出版时间：2005-1

出版时间：广东经济

作者：蓝裕平

页数：242

字数：263000

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

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书主要以案例分析的方法，研究中国民营企业在融资战略方面所涉及的融资理念、融资风险意识、融资方式与渠道、资本市场及其选择、上市方式与操作策略等重要问题。

本书适合广大企业家、企业中高层管理人员、投资与融资领域的实务操作及研究人员使用，也可作为大学财经专业高年级本科生及研究生的教材。

全部内容分为三个部分，共十三章：第一部分：资本市场观念与融资理念。
第一章：西方资本理论与资本市场意识。
第二章：融资方式与风险控制。
第二部分：融资方式与途径选择。
第三章：信贷融资运作。
第四章：公司债券市场。
第五章：信托的融资功能。
第六章：商业信用的融资功能。
第七章：私募股权融资。
第八章：进入资本市场的战略思路。
第三部分：资本市场的运作战略。
第九章：主要资本市场的比较与选择。
第十章：海外上市的模式与选择。
第十一章：海外间接上市的战略抉择。
第十二章：在国内间接上市的战略抉择。
第十三章：企业并购中的财务与资产分析。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

蓝裕平，生于1963年，广东人。
1983年获得中山大学经济系经济学学士学位，1986年获得中山大学管理学院经济学硕士学位，1999年获得新西兰梅西大学商学院商学硕士学位。

目前受聘于北京师范大学国际金融学院，任副教授。
研究领域主要包括企业融资、金融资产管理、外汇市场

<<企业融资战略>>

书籍目录

前言内容简介第一部分　资本市场观念与融资理念　第一章　西方资本理论与资本市场意识　　第一节　资本资产定价模型　　第二节　公司资本结构理论　　第三节　资本成本理论　　第四节　融资顺序选择理论　　第五节　案例分析：如何识破以融资为名的骗局　第二章　融资方式与风险控制　　第一节　外源融资形式简述　　第二节　原始积累时期的融资方式　　第三节　新环境下的融资战略　　第四节　案例分析：反思“德隆”资本运作的失败第二部分　融资方式与途径选择　第三章　信贷融资运作　　第一节　国内银行信贷政策与管理　　第二节　民营企业运用银行信贷的战略　　第三节　中小企业信用担保　　第四节　民间信贷市场　　第五节　案例分析：泓源系融资战略的重大失误　第四章　公司债券市场　　第一节　西方公司债券市场简述　　第二节　国内公司债券市场　第五章　信托的融资功能　　第一节　信托融资的基本形式　　第二节　资金信托的融资功能　　第三节　财产信托的融资功能　　第四节　信托在资本运作中的作用　第六章　商业信用的融资功能　　第一节　商业信用及其主要方式　　第二节　案例分析：顺驰是如何实现百亿销售的　第七章　私募股权融资　第八章　进入资本市场的战略思路第三部分　资本市场的运作战略后记

章节摘录

二、与银行建立良好的关系　根据笔者在银行及企业工作的经历，建立与银行良好的关系是有一定技　巧的。
1．与银行业务人员建立沟通渠道　在一个商业社会，任何生意都是由人操作的。
人与人之间的生意关系就　需要沟通。
由于信息不对称，作为外部机构，银行不容易了解到企业的实际　情况，企业应该主动地让银行了解企业。
企业应该首先与银行建立沟通渠道。
一般来说，在银行开立账户是沟通　的第一步。
通过一般银行业务，可与银行业务人员建立初步的联系。
有些老　板一想到和银行的关系就想到找行长吃饭。
其实，银行业务的处理通常是由　一般业务人员操作，领导负责审批。
具体运作上还强调“审贷分离，集体决　策”的原则。
从一般业务人员的沟通逐步上升到领导的沟通是比较好的程序　。
与银行的沟通，重要的是将公司的情况以及未来的业务发展计划让银行知　道，逐步建立银行对于企业的信心。
2．在现金较充足的时候注意培养与银行的关系　许多企业常常是在紧急需要资金的时候才想起找银行，这是不对的。
银　行通常对于一个客户需要一段时间的观察、了解，刚刚建立业务关系的客户　通常很难马上获得银行的支持。
企业必须未雨绸缪，在现金较充裕的时候就　开始培养与银行的关系。
与银行建立互信关系后，在关键时刻银行才可能从　你的角度帮你想办法，尽可能提供方便。
3．集中选择结算银行。
便于取得较优惠的合作条件　有些企业喜欢同时在很多家银行开户头，期望以后需要银行帮助时有更　大的选择余地。
根据笔者的经验，与银行打交道应该相对集中。
银行的资源　有限，人员也有限，通常会重点关照大客户。
如果集中将公司的业务放在某　一两个银行进行，使业务量相对增大，这样可以得到银行方面更多的注意。
较大的业务量可使公司在与银行进行合作时获得较优惠的条件。
笔者早年曾经在某外资银行处理过大客户资金交易业务。
某客户在银行　常年存有上亿的资金，经常开出大额的进口信用证，所以，银行就给予该公　司享受类似金融同业机构的待遇。
比如，普通客户是不能办理“隔夜定期存　款”(Over Night Tern Deposit，即存款期为一天的定期存款，利率比活期　高不少。
该项业务通常只发生在金融机构之间的拆借业务)，但在该公司的　要求下，银行也给予其享受该项待遇。
另外，该公司的存款利率也可以参照　银行同业利率水平确定。
4．以良好的心态与银行打交道　过去银行在给予企业贷款时有很大的随意性，因此企业会觉得，银行给　不给贷款是行长或者信贷处长一句话，所以总当这些人是“大爷”，与他们　打交道诚惶诚恐，缺乏信心。
尽管目前银行在信贷管理方面已经有比较客观　的标准，审批过程程序化、制度化。
但要记住，银行与企业的关系是商业合　作关系，是互惠互利的关系。
企业家与银行打交道，重要的是让别人相信：　借钱给你是安全的，银行可以获得利益。
企业家应该对自己、对企业有信心　，如果在与银行打交道时低三下四，可能反而让银行产生怀疑。

三、建立规范运作的良好形象　为了获得银行的支持，企业也必须取得银行的信任。在目前银行运作越　来越规范的情况下，企业必须作出实实在在的努力，建立一个规范运作的良　好形象。

1．建立现代规范的公司法人治理结构　公司法人治理结构(Corporate Governance Structure)，指公司所有者　、经营者和监督者之间透过公司的权力机关(股东大会)、经营决策与执行机　关(董事会、经理)、监督机关(监事会)而形成权责明确、相互制约关系，并　依据国家有关法律、法规、规章和公司章程等予以制度化的统一机制。

对于完全由个人及其关联人拥有的民营企业来说，真正做到以上的法人　治理结构是一个太高的要求。所谓“三权分立”基本上是名义上的。不过，　对于一个真正想做大做强的企业来说，即使现在不能完全做到，也应该以建　立规范的公司法人治理结构作为将来的目标。将这种思路落实到实处，就是　建立并执行一系列公司规章制度，并在具体运作中体现出公司运作程序化、　制度化的形象。

媒体关注与评论

全部内容分为三个部分，共十三章：　　第一部分：资本市场观念与融资理念。
笔者通过对西方资本理论与融资理论的论述，试图帮助读者建立一个资本市场的观念，以理解市场中的各种现象。
同时笔者还通过案例的分析，指出民营企业应该建立一种理性、务实的融资理念。
第一章：西方资本理论与资本市场意识。
本章从资本定价模型、资本结构理论、资本成本理论、融资顺序理论等出发，帮助读者建立资本市场意识。
笔者还通过一些融资市场的骗局剖析，来说明提高资本市场意识的必要性。
第二章：融资方式与风险控制。
本章简要介绍了外源融资的主要方式，同时分析了民营企业的融资环境及其发展趋势，提出了民营企业在新环境下所必须考虑的融资战略问题。
最后还对德隆资本运作失败的案例进行剖析。
第二部分：融资方式与途径选择。
笔者以大量案例介绍各种融资方式及其运用的条件及其代价，以帮助民营企业确定选择合适的融资战略。
第三章：信贷融资的运作。
本章讨论民营企业使用银行信贷及民间信贷的方式及风险控制。
第四章：公司债券市场。
在发达国家，公司债券是比银行信贷还重要的企业间接融资工具。
有迹象显示国家将进一步发展并开放公司债券市场。
本章试图通过对公司债券市场及其运作方式进行讨论，帮助民营企业未来更好地把握公司债券市场的融资机会。
第五章：信托的融资功能。
信托的融资功能近年来越来越显示出其优势，尤其在房地产行业的运用尤为广泛。
这种融资方式具有很特别的“表外融资”优点。
第六章：商业信用的融资功能。
商业信用是一种潜力巨大、使用风险较小的融资方式，而且这种信用的规模与企业经营规模是互相促进、互相推动的关系。
第七章：私募股权融资。
创业型企业或者准备进入资本市场的企业，通常都需要进行私募股权融资。
金融投资者及战略投资者的期望和要求的侧重点各有不同。
民营企业需要根据本身的需要及条件选择并吸引投资者。
第八章：进入资本市场的战略思路。
绝大多数的民营企业在产业规模达到一定程度时，都需要建立一个稳定高效的资本融资渠道。
因此，通过股票上市取得在资本市场融资的资格是很多企业需要面对的道路。
第三部分：资本市场的运作战略。
在这部分，笔者以大量案例对民营企业进入资本市场所面临的一系列战略抉择进行讨论，包括市场选择、上市模式选择、直接上市与间接上市途径、收购兼并中的运作战略、资产与财务分析等。
第九章：主要资本市场的比较与选择。
国内民营企业除了国内股市外，还可以考虑香港、新加坡以及美国股市等境外市场作为企业股票上市的地点。
不同的市场对企业的要求不一样，对于企业未来的融资条件也各有差别。
民营企业需要根据自身的需要及条件来做选择。
第十章：海外上市的模式与选择。
民营企业在海外上市可以选择国企股模式或者红筹股模式。

红筹股模式是一种较优的选择，只是企业按这种模式运作，必须解决一系列的难题。

第十一章：海外间接上市的战略抉择。

本章讨论在境外股市进行买壳上市的操作涉及一系列的法律及财务问题，如外汇资金、资产置换、融资方式等。

第十二章：在国内间接上市的战略抉择。

国内证券市场的特点决定了在国内间接上市方式的操作更难于境外的买壳上市。本章主要通过案例分析的方法，对在收购国有上市公司控股权的过程中可能涉及的重要问题及其运作方法进行仔细讨论，希望对其他民营企业的运作有所帮助。

第十三章：企业并购中的财务与资产分析。

对收购对象的财务与资产分析，是并购项目成功的第一步。本章以大量实例介绍上市公司债务、资产以及融资能力的分析研究方法。

蓝裕平　　2005年7月

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