

<<融资有道>>

图书基本信息

书名：<<融资有道>>

13位ISBN编号：9787880173260

10位ISBN编号：7880173269

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：中小企业融资八大渠道》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》，进一步诠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……《融资有道：中小企业融资八大渠道》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 项目融资第七章 政策性基金融资第八章 专业化协作融资第九章 企业融资失败案例解析第十章 金融衍生工具介绍参考文献

## &lt;&lt;融资有道&gt;&gt;

## 章节摘录

但是，当时企业管理层在股东大会上提出留存盈余融资方案为什么被遭到否决？其直接原因是什么？

问题不在于融资方案本身，而在于管理层与股东之间的有效沟通。

作为任何企业的一个股东，在长远利益和短期利益的对比下，都会作出明智的选择。

在亿新集团管理层与股东的充分沟通后，股东对这次公司提出的留存盈余融资计划进行了重新的思考。

所以，在这里我们不得不提到留存盈余融资中容易出现的最大误区，就是沟通不畅，理所应当认为股东能够理解高层管理者的意图那是过高地要求了股东。

一个初创企业的股东往往是很注重短期效益的，在公司效益一般，股东又不是很清楚公司发展战略和未来投资风险及投资收益的情况下，他们是不愿意放弃自己本年留存盈余的。

企业的管理层为了争取留存盈余融资，应该事先做好战略部署，做好融资后效益预测，拟定具有高吸引力的投资回报方案，用以说服企业股东，放弃短期利益，进而获得更为丰厚的长期利益。

这样才能顺利实现企业内部融资的目标。

留存赢余融资方式，不是对所有的股份制企业都适用的。

从亿新公司来看，有两个条件是必备的：一是有善于经营的管理团队，努力协调好产品、技术、市场、消费者等各方面问题，保持企业有可持续的发展能力；二是有善于沟通的领导团队，把握好股东、员工与企业利益关系，为追求共同发展目标，起到凝聚所有利益人的作用。

<<融资有道>>

编辑推荐

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>