

<<创业融资>>

图书基本信息

书名：<<创业融资>>

13位ISBN编号：9787309063974

10位ISBN编号：730906397X

出版时间：2008-12

出版时间：复旦大学出版社

作者：吉姆·斯坦塞

页数：272

译者：邹琪

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>

<<创业融资>>

前言

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。

一位美国学者用他76年的人生体验和44年的教学经历对这句沉淀了五千年中国文化精髓的人生哲理作出了最好的诠释。

这位美国学者的人生经历可谓丰富而精彩：作为一个学者，他被人们尊称为“现金流之王”（King of Cash Flow）；成为南加州大学两百多年建校史上为数不多的“名誉校董”（Chair of the Board of SC）之一；他是一个社会活动家，与中国政府高层领导保持着良好的私人关系；他是一个行者，足迹遍布了地球上几乎所有国家；他是一个预言家和商人，30年前，他已看好中国经济的增长，并在中国投资建厂且获利丰厚……这位美国学者就是本书的作者——吉姆·斯坦塞教授。

《创业融资》是一部融汇了作者70年人生经验和42年教学生涯的心血之作。

有些教材因为过于理论化的说教而让人觉得枯燥难懂，也有些教材因为强调应用性而变成了操作指南，难以给人思维的启迪和精神上的共鸣，这本教科书则不同。

全书涵盖的所有文字信息都曾经过作者深入理性的思考，但又绝非纯粹的纸上谈兵，书中的案例多是作者的亲身体验或实际观察，由此提炼而出一些极具可操作的方法，曾被其学生称之为“经营宝典”而当做床头书。

作者第一个提出“中级市场”这个概念，而这一概念所涵盖的正是给各国经济发展带来强劲动力和活力的发展型的创业企业。

他的工作就是力图为中级市场中成千上万的创业企业找到迅速成长的最佳路径。

本着这一宗旨，作者花了3年的时间，完成了这部《创业融资》。

这本书的主题并非“小企业融资”，一个小企业通常所需要的只是一个好管家或是一个好会计，并不具备太多的增长潜力，本书所提及的各种决策方案对这种类型的企业并不适用。

<<创业融资>>

内容概要

本书从融资的角度去探讨创业企业的经营之道。

在内容结构上，作者将全书共分为八个部分，运用“企业成长周期”来分析企业从开创到清算的所有过程，以及这些过程中创业者需要关注的所有重要细节。

本书的作者始终认为，企业融资是企业的一种经营战略，并不需要涉及太多“数字运算”。因此，书中只涉及很少的数学演示或统计方法，但也需要你掌握一些管理和会计方面相关的专业术语和背景知识。

作为一本不依赖于数学的财经类教科书，并不意味着它不具有挑战性。

而且，这本书中向你传递的一些先进的决策方案其实远远胜过简单的数字运算。

作者简介

Jame McNeill Stancill教授是一位杰出的学者，他毕业于美国的王牌商学院---沃顿商学院并获该校管理学博士学位，在南加州大学商学院任教时间长达四十二年，曾在《经济评论》等权威杂志发表论文，成为南加州大学建校两百多年来为数极少获得该校“名誉校董”称谓的学者之一（仅

<<创业融资>>

书籍目录

第一章 创业之始 选择创业的理由 基本思路 核心人物与管理团队 本章小结 问题讨论 第二章 商业计划书与创业融资 商业计划书 风险资本融资 本章小结 问题讨论 附录1：网络企业泡沫的后果 附录2：成功的退出战略 第三章 利润管理和财务报告 利润的概念 收益表的管理 资产负债表 财务报告与税务报告 本章小结 问题讨论 第四章 现金流分析 为什么要分析现金流？
一般性的现金流量表 测度现金流的方法比较 不同情况下对现金流的度量 现金流预测的架构 本章小结 第五章 企业的成长：基本原理回顾 如何理解“成长”概念 为何要寻求企业增长 理想增长和预期增长 资本预算决策 制定合理资本预算案的四种基本方法 四个常用判别方法的总结 本章小结 第六章 企业资本预算模型 “企业”模型有何不同之处？
开始建模：可以比较的模式 计算机模型的步骤 在无需计算机的情况下对模型的运用 实际模型应用的重要性 评估方案决策 本章小结 问题讨论 附录：其他资本预算模型 第七章 资本结构和杠杆资金 何为杠杆？
财务杠杆 营运杠杆 本章小结 问题讨论 第八章 外部融资之投资银行业务 公开募集资金与私募资金 证券出售的相关法律法规 承销商的选择 买壳上市 本章小结 问题讨论 第九章 长期证券：甜蜜证券和创新工具 第十章 中期融资：定期贷款和私募资金 第十一章 短期融资：包括设备融资 第十二章 信用证 第十三章 现金管理和货币市场 第十四章 应收账款的管理 第十五章 对外扩张——收购企业 第十六章 外部扩张：并购企业的技术问题 第十七章 ABEL案例：进行杠杆收购 第十八章 提升企业形象和价值 后记

章节摘录

第一章 创业之始 选择创业的理由 万事开头难。
创业难上加难。

为此，我们需要锲而不舍地付出，不断进行各种尝试。

相对来说，收购一家现成的企业会容易些，但这是针对传统型行业而言。

如果想经营一家高科技企业，或网络企业，就只能靠自己独立创业了。

对于大多数人而言，创业的难度之大是不言自明的，也许只是创业路上遇到的一个简单要求就可能吓退很多人，比如说，只是把你的创业想法向某些权威人士（假如这个人是芝加哥大学的前任校长）做个解释的要求就可能让有些人打起退堂鼓。

尽管创业之路如此艰难，却是走向成功的必然之路。

想想看，如果你以收购股权的方式去拥有一家高科技企业，不管这家企业是软件企业、化妆品企业还是互联网企业，其结果是，你会发现你花钱买到的不过只是一些非常美好的想法而已。

确实，这些想法可能真的值个好价钱，但仅凭这些想法去说服别人并获得融资却并不是一件很容易的事情，反倒不如自己的创业之路走得踏实。

可以说，创业有利有弊。

你需要在创业之前充分考虑到各方面的因素，这样的话，你就有了一个很好的开始，但这只是一个开始，仅此而已。

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>