

<<融资有道>>

图书基本信息

书名：<<融资有道>>

13位ISBN编号：9787513609487

10位ISBN编号：7513609489

出版时间：2012-4

出版时间：中国经济出版社

作者：吴瑕

页数：350

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>

## <<融资有道>>

### 内容概要

《融资有道：中国中小企业融资操作技巧大全与精品案例解析（精华版）》主要内容包括：债权融资渠道、股权融资渠道、企业内部融资渠道、上市融资渠道、贸易融资渠道、项目融资渠道、政策性金融融资渠道、专业化协会融资渠道等内容。

## <<融资有道>>

### 作者简介

吴瑕，著名企业资本运作、财务管理专家。

长期从事企业财务管理及资本运作研究工作，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，重点研究企业财务战略管理、中小企业融资渠道策略、企业内部控制及风险防范课题。

著有《融资有道——中国中小企业融资操作大全》《融资有道——中国中小企业经典融资案例解析》《理财有道——中国中小企业财务管理操作大全》等。

受聘于清华大学、北京大学、中国农业大学、北京工商大学、浙江大学等多所国内著名高校，为各类总裁班、EMBA班、资本运营班授课上千场；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、花期银行等外资机构举办的金融论坛100名场。

## &lt;&lt;融资有道&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 债权融资渠道第一节 国内银行贷款一、银行贷款概述二、中小企业贷款技巧三、中小企业的国内银行贷款创新第二节 企业发行债券融资一、企业发行债券融资概述二、债券的发程序与运作三、中小企业债券融资策略四、案例解析&mdash;&mdash;敢为天下先精神可嘉，可转债融资虽败犹荣第三节 民间借贷融资一、民间借贷融资概述二、民间借贷的风险及防范三、民间借贷应注意的环节四、个人委托贷款&mdash;&mdash;创新的、合法的民间融资渠道第四节 信用担保融资一、信用担保概述二、中小企业信用担保存在的问题三、中小企业信用担保问题的解决对策四、企业获得担保的条件五、企业获得担保贷款的程序六、案例解析&mdash;&mdash;有第三方物流介入的存货质押反担保案例第五节 租赁融资一、租赁融资概述二、案例解析&mdash;&mdash;光明乳业租赁融资完成信息化第六节 国外银行贷款一、国外银行贷款概述二、国外商业银行贷款的特点三、国外商业银行贷款的种类四、国外商业银行贷款的具体事项五、国外银行贷款的程序六、案例解析&mdash;&mdash;商业贷款变身直接投资，万科曲线融通境外资本第二章 股权融资渠道第一节 产权交易融资一、产权交易的基本概念二、产权交易的操作三、我国资本市场发展现状四、发展产权交易市场对完善我国多层次资本市场的作用第二节 股权转让融资一、股权转让融资的概念二、股权转让融资的形式三、股权转让对象的种类和选择四、案例解析&mdash;&mdash;出让55%股权融资12.8亿，黑马顺驰引资解渴第三节 增资扩股融资一、增资扩股融资的概念二、增资扩股的优缺点三、上市公司的增资扩股融资四、非上市公司的增资扩股融资五、案例解析&mdash;&mdash;控制权之争曹国伟成竹在胸，管理层收购新浪网乾坤笃定&hellip;&hellip;第三章 企业内部融资渠道第四章 上市融资渠道第五章 贸易融资渠道第六章 项目融资渠道第七章 政策性基金融资渠道第八章 专业化协会融资渠道

## 章节摘录

（五）深度解析 中小企业信用担保体系的建立是同中小企业在国民经济中发挥的愈来愈大的作用是分不开的。

信用担保在经济活动中能够引导社会资金特别是银行信贷资金向中小企业倾斜，为合理配置社会资源发挥了重要作用。

我国中小企业信用担保虽然起步较晚，但发展较快，已成为一个新兴的行业。

中小企业由于遭遇自身发展的瓶颈，通常资产总额较小并且固定资产所占总资产的比例较小，在企业发展急需资金的时候无法依靠自有资金实现快速增长，而向银行申请贷款又由于抵押物不足或者无抵押而遭到银行拒贷，这使得中小企业举步维艰，因而必须考虑在有第三方参与提供信用担保的条件下获得银行贷款。

提供担保方对申请担保的企业进行尽职调查后作出是否提供担保的判断，通常信用担保机构在提供担保的时会设计反担保模式，从而既能从银行为企业申请到贷款又能对担保中的信用风险进行控制。

在分销行业，代理商的竞争力体现在对即将上市的产品代理权上。

能够享有独家代理或者共同代理尽可能多的产品是代理商获得竞争优势的重要途径。

然而厂家对代理商的绝对优势使得厂家把一些风险和成本转嫁给了代理商，其中以存货成本和产品滞销损失为代表。

产品的国代商从厂家提货与各地分代理商从国代商处提货是有周期的，而通常厂家要求国代商在产品出生产线时即提货这等于是把存货成本转嫁给了代理商，因此代理商在事业发展过程中通常会遇到资金周转不灵的难题。

代理商在竞争中拿下的产品代理权本身就蕴涵着市场风险，同时还要占用自有资金，这对于分销行业的规模化经营是很不利的，因此分销行业的各级代理商开始用存货作为质押向银行贷款，但是由于存货要承担巨大的市场风险，而且存货的变现和出清也有着较大的不确定性，银行会考虑到存货质押的可行性和监管成本，以及由于分销行业竞争激烈、产品市场前景多变带来的存货贬值风险。

&hellip;&hellip;

## &lt;&lt;融资有道&gt;&gt;

## 媒体关注与评论

谈融资不能云山雾罩。  
故弄玄虚。

《融资有道》简洁务实，从最基本程序。  
最基本知识谈起，设身处地为中国中小企业。  
特别是民营企业多渠道融资出谋划策。  
融资有道。  
道在哪里?请看此书，道在其中。

——中国民营经济研究会会长保育钧 作者凭借其丰富的财务管理知识及对中国中小企业深度的了解，撰写了一本企业家们所期盼阅读并学习的重要著作。  
本书不仅从理论上阐述了企业融资的理念与思路。  
更在实务操作方面做了详尽的介绍。  
这是一本企业家们为融资而应该细读的参考书和工具书。

——清华大学继续教育学院副院长 崔国文教授 如果说，资金是企业生命体中血液的话，那么《融资有道》这本书就是血液的驱动力。  
作者在分析融资环境、剖析金融市场，策划融资项目、选择融资渠道、运用融资方法、防范融资风险等方面。  
从理论到操作上都作了详尽的介绍。

《融资有道》是一本为企业家们增强企业活力、聚集资本、有道融资的不可多得的好书。  
我喜欢。  
特推荐给大家。

——利郎（中国）有限公司副总裁 胡诚初 初读作者所著的《融资有道》一书，感觉作者在融资的理念、原则、思路、技巧等方面颇有造诣。  
实为广大中小企业雪中送炭。  
再读该著作，深感作者在为中小企业扩大再生产、实现又好又快的发展指明了“融智”之道，真可谓深谋远虑。

给中小企业融资主要起到了输血作用，而给中小企业“融智”起到了长远的造血功能。  
——云南世博集团总经理 花泽飞 中小企业融资难已经成为一个全球性的课题。

在中国。  
亦如此。

2004年初。

我来到渣打银行（中国），一直在探索如何推出更适合这个市场的中小企业的融资产品，希望可以尽到一些绵薄之力。

在这3年中，最高兴的事情是看到一批又一批的渣打中小企业客户快速成长起来，将更多中小企业扶植成为大企业，知名企业是我们的最大愿望。

如今。

吴瑕女士将平日的研究所得集结成书，令人欣慰。

很高兴她可以将她对中小企业融资问题的深厚理解与大家分享，中小企业必将受益匪浅。  
这本书既有理论知识，也有实践案例。

相信中小企业可以通过此书找到自己的“融资之道”。

——渣打银行（中国）有限公司中小企业理财总经理 黄丽芬

<<融资有道>>

编辑推荐

融资·融智·融天下  
度优秀畅销书！

著名资本运作和财务管理专家

《融资有道》获2010年

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>