

# 融资方案设计

项目的融资方案研究，需要充分调查项目的运行和投融资环境基础，需要向政府、各种可能的投资方、融资方征询意见，不断地修改完善项目的融资方案，最终拟定出一套或几套可行的融资方案。最终提出的融资方案应当是能够保证公平性、融资效率、风险可接受、可行的融资方案。

## 一、编制项目的资金筹措计划方案

项目融资研究的成果最终归结为编制一套完整的资金筹措方案。这一方案应当以分年投资计划为基础。

项目的投资计划应涵盖项目的建设期及建成后的投产试运行和正式的生产经营。项目建设期安排决定了建设投资的资金使用需求，项目的设计、施工、设备订货的付款均需要按照商业惯例安排。项目的资金筹措需要满足项目投资资金使用的要求。

新组建公司的项目，资金筹措计划通常应当先安排使用资本金，后安排使用负债融资。这样一方面可以降低项目建设期间的财务费用，更主要的可以有利于建立资信，取得债务融资。

一个完整的项目资金筹措方案，主要由两部分内容构成。其一，项目资本金及债务融资资金来源的构成，每一项资金来源条件的详尽描述，以文字和表格加以说明。其二，编制分年投资计划与资金筹措表，使资金的需求与筹措在时序、数量两方面都能平衡。

## 1、编制项目资金来源计划表

## 2、编制投资使用与资金筹措计划表

投资计划与资金筹措表是投资估算、融资方案两部份的衔接处，用于平衡投资使用及资金筹措计划。

## 二、资金结构分析

现代项目的融资是多渠道的，将多渠道的资金按照一定的资金结构结合起来。是项目融资方案制订的主要任务。项目融资方案的设计及优化中，资金结构的分析是一项重要内容。项目的资金结构是指项目筹集资金中股本资金、债务资金的形式、各种资金的占比、资金的来源。包括项目资本金与负债融资比例、资本金结构、债务资金结构。

资金结构的合理性和优化由公平性、风险性、资金成本等多方因素决定。

融资方案的资金结构分析应包括如下内容：

总资金结构：无偿资金、有偿股本、准股本、负债融资分别占总资金需求的比例

资本金结构：政府股本、商业投资股本占比、国内股本、国外股本占比

负债结构：短期信用、中期借贷、长期借贷占比、内外资借贷占比

## 三、融资风险分析

项目融资方案的设计中需要考虑融资风险。项目的融资可能由于预定的投资人或贷款人没有按预定方案出资而使融资计划失败，这可能是因为预定的出资人没有足够的出资能力，也可能是对于预定的出资人来说，项目没有足够的吸引力或者风险过高。项目的融资方案中需要设计项目的补充融资计划，即在项目出现融资缺口时应当有及时取得补充融资的计划及能力。项目的融资风险分析主要包括：出资能力、出资吸引力、再融资能力、融资预算的松紧程度、利率及汇率风险。

#### 1、出资能力风险及出资吸引力

2、项目的再融资能力项目实施过程中出现许多风险，将导致项目的融资方案变更，项目需要具备足够的再融资能力。考虑备用融资方案，主要包括：项目公司股东的追加投资承诺，贷款银团的追加贷款承诺，银行贷款承诺高于项目计划使用资金数额，以取得备用的贷款承诺。

3、在项目融资预算的松紧程度上，项目的投资支出计划与融资计划的平衡应当匹配，必要时应当留有一定富余量。

4、利率及汇率风险利率是不断变动的，资金成本的不确定性，无论采取浮动利率贷款或固定利率贷款都会存在利率风险。国际金融市场上，各国货币的比价在时刻变动，这种变动称为汇率变动。软货币的汇率风险低，但有较高利率。

### 四、融资成本分析

## 1、资本金的构成

资金成本 = 资金占用成本 + 筹资费用

资金占用成本：借款利息、债券利息、股息、红利

筹资费用：律师费、资信评估费、公证费、发行手续费、担保费等

## 2、名义利率与有效利率

## 3、扣除所得税后的借贷资金成本

## 4、扣除通货膨胀影响的资金成本

## 5、加权平均资金成本

## 五、融资方案的优化

### 1、进行融资收益与成本的比较

中小企业在进行融资之前，先不要把目光直接对着各式各样令人心动的融资方式，更不要草率地作出融资决策。首先应该考虑企业是不是必须融资、融资后的收益如何等问题。因为融资则意味着需要成本，融资成本既有资金的利息成本，还有可能是昂贵的融资费用和不确定的风险成本。因此，只有经过深入分析，对融资的收益与成本进行仔细地比较，确信利用资金所预期的总收益要大于融资的总成本时，才有必要考虑如何融资。这是企业进行融资决策的首要前提。

### 2、选择适合企业不同发展阶段的融资方式

在对融资收益与成本进行比较之后，认为确有必要融资时，就需要考虑选择什么样的融资方式。这里以美国这个成熟市场来看中小企业融资问题是如何解决的。这对我们有重要的启示意义。从下页的表1中可以看出，中小企业融资中股权融资和债权融资几乎各占一半。在中小企业创业初期，其融资方式基本上选择的都是股权融资，因为创业初期，风险很大，很少有金融机构等债权人来为你融资。而在股权融资中，企业主与其朋友和家庭成员的资金占了绝大多数。这部分融资实际上是属于“内部人融资”或“内部融资”，也叫企业“自己投资”。但是，内部人融资是企业吸引外部人融资的关键，只有具有相当的内部人资金，外部人才愿意进行投资。真正获得第一笔外部股权融资的可能是出于战略发展目的又非常熟悉该投资行业的个人或企业的“天使”资金——风险投资的早期资金。在此基础上，可以寻求其他创业投资公司等机构的股权融资。到中小企业发展到一定时期和规模以后，就可以选择债权融资。债权融资主要来自金融机构，包括商业银行和财务公司等。对中小企业融资的商业银行不是大的商业银行，而主要是一些社区银行或地方性银行，大的银行只有在信用评级制度发展之后（或者说中小企业具备了信用等级之后）才开始介入中小企业的融资业务。财务公司提供中小企业贷款的主要形式是汽车贷款、设备贷款与资本性租赁。它们的抵押品就是有关汽车与设备。在非金融机构的债务性融资中，最重要的是贸易信贷，占美国中小企业债务性融资的30%左右。贸易信贷是指产品的销售方在出售产品后，并不要求买立即支付款项，而对买方形成资金融通。我国中小企业可以借

鉴发达成熟的美国中小企业是如何融资的，进而根据企业自己的实际情况、企业发展阶段和资金需求的性质来选择自己需要的并适合企业发展阶段的融资方式。这样，才是需要与可能相结合，才能作出切实可行的融资计划。

### 3、合理确定融资规模

中小企业在筹集资金时，关键是要确定企业的融资规模。筹资过多，或者可能造成资金闲置浪费，增加融资成本；或者可能导致企业负债过多，使其无法承受，偿还困难，增加经营风险。而筹资不足，又会影响企业投融资计划及其它业务的正常发展。因此，中小企业在进行融资决策时，要根据企业对资金的需要、企业自身的实际条件以及融资的难易程度和成本情况，量力而行来确定企业合理的融资规模。

企业所需要的融资规模可以通过定性或定量的方法来预测或测算。定性预测法主要是利用直观的材料，依靠个人经验的主观判断和分析能力，对融资的需要量做出预测。这种方法一般是在企业缺乏完备、准确的历史资料的情况下采用的。其预测过程是：首先由熟悉财务情况和生产经营情况的专家，根据过去所积累的经验，进行分析判断，提出预测的初步意见；然后再通过召开座谈会或发表格等形式，对上述预测的初步意见进行修正补充。这样经过一次或几次后，得出预测的最终结果。

定性预测法虽然十分有用，但它不能揭示资金需求量与有关因素

之间的数量关系。因此，一般企业都用定量测算法，即销售百分比法。财务预测销售百分比法是首先假设收入、费用、资产、负债与销售收入存在稳定的百分比关系，根据预计销售额和相应的百分比预计资产、负债和所有者权益，然后利用会计等式确定融资需要量。具体的计算方法有两种：一种是先根据销售总额预计资产、负债和所有者权益的总额，然后确定融资需求；另一种是根据销售的增加额预计资产、负债和所有者权益的增加额，然后确定融资需求。虽然一个是根据总量来预测，一个是根据增量来预测，但两者的基本原理是一样的。这里介绍第一种计算外部融资需求的会计等式：

$$\text{外部融资需求量} = \text{预计总资产} - \text{预计总负债} - \text{预计股东权益}$$

#### 4、制定最佳融资期限

企业融资按照期限来划分，可分为短期融资和长期融资。中小企业作融资决策，要充分考虑融资期限，要在短期融资与长期融资之间进行权衡比较，以制定最佳融资期限结构。因为它直接影响到资金的成本，进而影响到企业的效益。当然，这主要取决于融资的用途和融资人的风险性偏好。

从资金用途上来看，如果融资是用于企业流动资产，则根据流动资产具有周转快、易于变现、经营中所需补充数额较小及占用时间短等特点，宜于选择各种短期融资方式，如商业信用、金融机构短期贷款等。如果融资是用于长期投资或购置固定资产，则由于这类用途要求资金数额大、占用时间长，因而适宜选择各种长期融资方式，如长

期贷款、企业内部积累、租赁融资、发行债券、发行股票等。

从风险性偏好角度来看，在作融资期限决策时，可以根据融资人风险性偏好的不同，采取配合型、激进型、稳健型等不同的融资策略。配合型融资策略是，对于临时性流动资产，运用临时性负债融资满足其资金需要；对于永久性资产，运用长期负债、自发性负债和权益资本融资满足其资金需要。激进型融资策略是，用临时性负债不仅满足于流动资产的资金需要，还解决部分永久性资产的资金需要。稳健型融资策略是，企业不仅用长期资金满足永久性资产，还用于解决一部分甚至全部流动性资产。在这三种融资策略中，配合型风险与成本、收益适中，激进型风险大、成本小、收益大，稳健型风险小、成本大、收益小。

## 5、谨慎对待企业的控制权

中小企业在融资时，经常会发生企业控制权与所有权的部分丧失。这不仅直接影响到企业生产经营的自主性、独立性，而且还会引起企业利润分流，使得原有股东的利益遭受巨大损失，甚至可能会影响到企业的近期效益与长远发展。比如，债权融资和股票融资两种方式相比较，新增股权会削弱原有企业对企业的控制权；而债权融资则只增加企业的债务，并不影响原有企业对企业的控制权。因此，在考虑融资的代价时，只考虑成本是不够的。当然，在某些特殊情况下，也不能一味固守控制权不放。例如，对于一个急需资金的小型高科技企业，当它在面临某风险投资公司较低成本的巨额投入，但要求较大



比例控制权，而此时企业又面临破产的两难选择时，一般来说，企业还是从长计议，在股权方面适当做出让步。

## 六、常见的融资的策略：

### 1、项目融资

企业自己有了项目以后，需要对项目进行有效的开拓与管理，很多中小企业老板自己有点钱以后就买了一些项目进来，或者贴牌或者OEM形式在经营、管理，大部分没有生产，很多是销售型公司，就是把项目转化成产品后，需要进行市场化运作，而项目引进以后化去了大量资金来转化产品，包括转型与包装，所以等到开拓市场的时候，发现市场需要大量的资金来推动才有效益与回报，因此，需要进行融资。

项目融资的方式主要可以有项目合作经营，项目转让、项目商业模式推广等，合作经营就是寻找合适的伙伴，一起来拉动市场与销售；转让就是再生产，把项目增加附属等值后拍卖，这个更简单；而项目商业模式的推广是最重要的环节，项目融资重要的就是要看到项目的后续销售利润是否达到要求，这样才有人肯投资，所以，项目商业合作的主要环节在打造一个可以增值的商业模式，具体分析是把项目需要当作一种道具，进行商业包装以后，设定一定的商业渠道、商业销售规范、商业活动、商业样板、商业广告等，把项目整体打造成一个严密的储蓄罐，这样，项目进行整体规划以后，就需要承担对项目本

身的战略与战术设计，战略就是把项目的所有展望与优势技术，等与产业化，在一个行业或者领域里面占据有什么样的作用与优势，并有效开展什么样的战术来配合战略的整体实施，这样项目推广才更具有现实意义，融资的渠道与融资的方向更加有说服力。项目有了自己的商业模板以后，在全国进行商业合作，发布商业计划，从而快速形成一个商业包围圈，让项目迅速变成一个变成现钞的机器。

## 2、产品融资

企业有自己开发的产品以后，需要入资金来推广市场或者对产品进行升级，需要对产品融资有一个详细的融资方向，一是产品所专有的对象，什么样的老板会来投资经营这样一个产品的销售；二是产品的属性目标，企业的产品能够有一个什么样的规模与市场，存在什么样的前景与保障；三是产品的 DNA 复制，看产品是否需要冒很大的风险机制才能够完成目标。三个方向规划以后，就需要对产品进行技术分析，对产品进行“层级化”剖析，一层一层对产品进行效益分析，包括产品生产、研发、销售三个全部过程的控制，把产品的所有暴露在所掌握的范围内，然后通过对产品的宣传，把产品以适当的专业渠道进行发布，达到以产品为先导的寻求合作方向，把产品规划到一个新的高度。

产品融资的最大需求点就是融资的产品需要搭建一个产品展示平台，平台的方式有很多种，产品商业新闻发布、产品事件利用发布、产品活动设计发布、产品配套国家发展形势发布、产品作用体验与展

示发布等，越把产品描绘的清楚与认真，资金的寻找产品的机会就越大，很多投资方就会盯上产品的后续力量，包括产品的升级、产品的功能作用、市场规则、效益保障等等，有详细的合作范本与商业计划书，配合产品进行融资计划。

### 3、技术融资

技术融资基本上属于比较原始阶段，一般以学术机构、研发机构为代表的中小企业进行商业融资，主要是依靠技术来参与商业推广，技术的科学价值与商业价值含量，决定技术融资的市场融资方向与大小，由于技术融资比较具有专业性，需要保证技术的先进与潜在的价值，技术的核心是否具有自主知识产权，是否是高新技术等，均需要有严密的论证与可信的凭据。以什么证明技术的价值与推广后的效益保障，是技术融资的关键环节，技术融资需要有几个方面的准备，一是技术的原创性，技术是否来源一致非常重要；二是技术的商业价值与应用范围，是否有值得期待的规模；三是技术是否等值的条件有哪些，也就是技术本身的评估系统要建立；四是技术应用的商业利润与前景，能够获取什么样的利润是关键；五是技术效应的风险机制有哪些，如何规避这些风险；六是参与后的发展规划与战略战术执行落实计划，商业运行计划、整体发展计划；七是技术的后期管理、升级、服务系统是否科学合理，是否与市场运行有矛盾冲突；八是技术的应用年限、使用产业化后的技术保障体系，建立商业销售与技术同步的合作方向等。

技术融资的准备后，就需要寻找合适投资人，通过对技术与项目串联，在不同的展览会、商业推广会、创新型效益推广会、新闻发布会、媒体广告发布等多种方式，寻求合作参与对象，让技术优势转化成产业链条，这样可以迅速把技术落地，或者前期可以先把技术做成产品、做成样板、做成模式来进行推广与合作，这样更加具有代表性与可靠性。

#### 4、市场融资

企业有科研、生产，但缺少市场，如何在市场中获取融资的机会，就是需要把企业的科研、生产转化为可以落地销售的产品，可以使用的产品等，但实际上光有产品是远远不能够在市场当中进行融资的，在市场中融资，必须具备几个要素，一是强大的企业文化与背景推广，或者描述，二是有完整的战略规划与操作实施计划，三是有成熟的样板市场，可以复制的样板区域，四是有一定的商业渠道与终端网络，并有计划针对实施；五是有完善的服务体系，能够解决在运行当中遇到的所有问题。市场融资的特点在于有红火的市场区域特点，加入资金后能够展望得到快速启动的方向，回报迅速，在融资报告与合作意向书当中，强调的是立竿见影，是可以占有市场与扩大商业机会的一个目标值。

在市场中，商业模式也是融资的重要条件，打造一套有效的商业模式成为市场运行的合作依据，在市场融资前，需要充分将模式的各个环节与操作细节规划与设计、提炼出来，并形成正式的商业文本，

采用傻瓜式的复制与传播，能够快速启动市场，做一个详细的演示执行计划，将大大促进市场融资的速度与规模。市场融资的合作方式可以是多方面的，可以是全国市场、也可以是区域市场，可以是一种产品，也可以是多种产品，主要符合市场的整体推动，均可以推进。

## 七、投融资策划实施流程

首先要选择风险投资公司，这是融资过程中甚为重要的一环。如果对投资者不进行调研和选择，就容易造成无谓的四处推销，从而拖延融资过程。

在选择投资者时，通常应考虑到地域、行业重点、发展阶段以及所需资金量等因素。其它一些因素也同等重要，例如投资者在融资中是否为主投方，已投资过的企业是否会与你的公司进行互补或竞争。

其次是向投资方递交商业计划书。如果投资者对计划书感兴趣，他就会与融资方联系，进行合作洽谈。投资者要对企业的经营前景、管理团队、所处行业、财务预测等各方面进行深入细致的分析。双方会对合作细节作充分的洽谈，有时需要融资方根据资金方的要求对融资方案或企业条件作修改或调整。

## 八、投融资策划需要注意的问题

### 1、政策性问题

简单的讲是中国进入 **WTO** 后，一些对政策有极大依赖的投资项目，公司如果不能及时考虑好撤退、转向或是减少对政策的依赖，一

旦政策调整，都将面临难堪的境地。

## 2. 非市场竞争问题

也就是很多投资者热衷于与垄断行业做生意甚至力图进入垄断行业，他们看到了垄断行业丰厚的利润、稳定的回报，却忽视了即将遭遇的非市场竞争的坚冰。

## 3、技术及人才问题

一般而言，拥有成熟的技术是所有投资者投资的前提，问题是，技术能否保证成熟？一些投资者相信“只要有钱，不怕买不来技术”，目前的市场情况也确实如此，但问题又来了，买来技术真能用吗？人才问题也是新进入一个行业的投资者特别容易踏进的陷阱。这类问题有一个共同特征：为企业经营所必备，容易从市场获得所以投资者不重视，但评判是否合适却非常困难，往往成为新投资项目成败的关键。

## 4、规模经济陷阱

今天仍有众多的企业盲目追求投资的规模，追求做大的乐趣。企业的扩张、连锁经营以及多元化甚至并购大多是基于规模经济的考虑，对投资者而言，以规模扩张为投资出发点或是过分追求投资规模，是一种十分有害的倾向。

## 5、“项目运作”问题

资金链断裂是项目运作最大的陷阱。利用超市的巨额现金流量进行项目运作即是一种主要操作方式，其中的典型案例是闹得全国媒体沸沸

扬扬的东北最大超市万集源猝死案。