

第 7 章 创业融资

导读案例：Stem 要让音乐人赚到钱¹

在音乐越来越商品化的时代，音乐人可以较为轻松地在 Spotify, YouTube 和 Apple Music 这些流媒体平台发行自己的作品——但是怎样从中赚到应得的钱却是一件很复杂的事情。

特别是那些好几位音乐人合力完成的作品，很难说清收益的分配比例，再加上收益本身的难预测性，让 Stem 的联合创始人 Milana Rabkin 看到了其中可以提升的空间。

“现在有许多新工具和技术都能够帮助小型和微型企业独立成长，其实音乐人等内容生产者也一样，问题就在于没有人将这些技术应用到音乐产业中。”他说。



图 1 Stem 的三位联合创始人 Rabkin (中)

于是 Stem 诞生了，它是一家应用区块链技术帮助音乐人们追踪数字平台盈利的创业公司，近日获得了 800 万美元的 A 轮融资，该轮由 Aspect 种子资金和 Evolution Media (CAA 经纪公司、私募股权基金 TPG 和 Participant Media 的合作伙伴) 领投。

A 轮融资后，Stem 的总融资金额达到了 1250 万美元，资金将用于扩充团队和扩大平台的规模。

¹ 资料来源：邬楚钰，创业公司 Stem 获 800 万美元 A 轮融资，让音乐人赚到钱，搜狐财经_搜狐网，http://www.sohu.com/a/155184475_109401，2017.07.07。

这家位于洛杉矶的创业公司不过成立两年，已汇集了来自 Upfront 种子、WndrCo、Red Light Management、ROAR 的战略投资人，以及作曲人兼制作人 Savan Kotecha 和娱乐行业律师 Dina LaPolit，由他们协助音乐人和厂牌管理合约、发行作品、统计各类支出以及其他商业数据。

目前，由 Stem 代为管理收入的音乐人有 Frank Ocean, DJ Jazzy Jeff, Anna Wise, Chromatics 和 Poolside。Rabkin 称，通过 Stem 的渠道和技术，音乐人可以在那些往日无法获得收益的平台上，发行音乐和视频并得到一定回报。

平台负责收集和暂存音乐人在 YouTube、Spotify 这些平台上的收益，再按照之前定下的比例向艺人分账。当作品上架后，音乐人们先确定各自的收益比例，随后在发行的 30—60 天之间就可以拿到作品的第一份数据，这比通过传统渠道获得收益的速度要快得多。

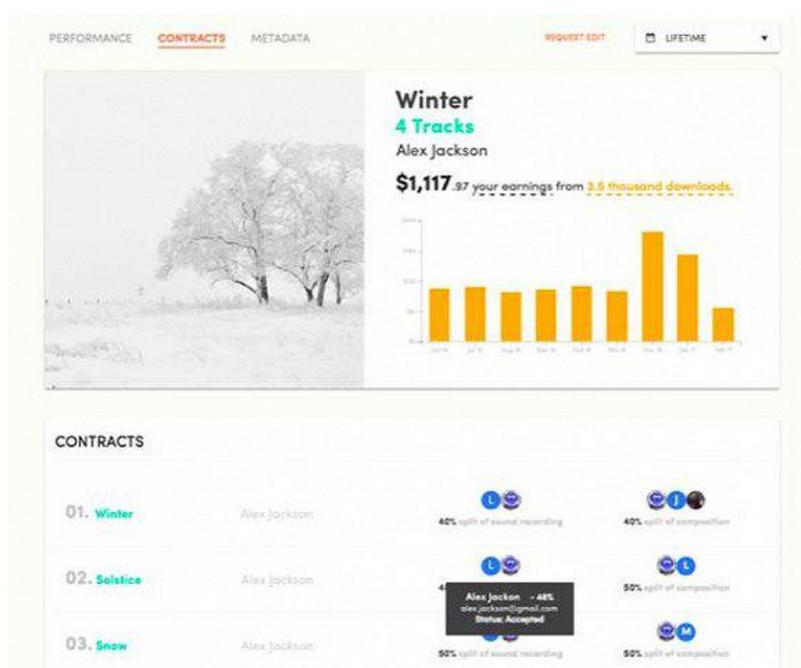


图 2 Stem 的界面

不过，尽管 Stem 抓住了一个较为新颖的创业节点，但这一领域仍存在竞争，比如 6 月拿下了 7500 万美元投资的科技公司 Kobalt 也在做相似的业务。

Rabkin 还表示，她不是想与唱片公司和发行代理商竞争，而是要鼓励音乐人和厂牌都使用 Stem 做收益管理，为用户提供极致顺畅的收益管理体验，并通过优化供应链达到音乐人的收益最大化。

用 Rabkin 的话来说，管理供应链是“音乐行业最不性感的部分”，但正是这些幕后服务打动了 Evolution Media 的委托人 Doody，他认为 Stem 可以成为行业的“秘密武器”。Doody 说：“我们认为音乐行业正在不断发生变化，而这些变化创造着巨大的机遇。”

古语云“兵马未动、粮草先行”，而现代创业的“粮草”就是“资金”了。为了保证创业项目成功启动，尽量减少资金因素导致的创业项目受阻，创业者及

其团队在创业启动之前，需要对创业项目的启动和运营资金进行一次准确的预测，这样才能对其以后的发展提供可靠的保障。预测需要广泛收集准确的第一手信息，并用科学的方法进行预测。当项目所需要资金高出创业者投资能力时，就必须利用好一切融资手段进行融资，以确保项目的成功。

7.1 创业所需资金的测算

创业资金是一个创业项目启动的前提条件之一。无论创业者创业计划如何，在开始创业之前，储备创业必须的资金的确是当务之急。对于启动资金的多少，创业者常常在开始前有一个初步的估算，但是，这个估算往往并不准确。因此，为了保证创业项目成功启动，尽量减少资金因素导致的创业项目受阻，在创业启动之前，创业者需要对创业项目的启动和运营资金进行一次准确的预测，这样才能对其以后的发展提供可靠的保障。

7.1.1 测算创业资金需要考虑的因素

在创业之前，创业者需要确定创业项目启动所需的资金量，这项工作十分重要。创业项目投入运营之后，往往很难立即带来收入，创业者最好对所有可能发生的意外情况都有所准备。为了保证公司在启动阶段业务运转顺利，在公司业务经营达到收支平衡之前，创业者需要准备足够的资金以备支付各种费用。一般来说，根据创业项目和赢利预期不同，创业项目在启动阶段，需要备足6—18个月的各种预期费用。

创业者测算创业时期的资金需求量，需要考虑以下几个方面的因素：

第一，项目运营所需的厂房或办公场所、设备设施、家具、办公用品以及人员配备产生的费用；

第二，项目启动时，运营管理产生的各项费用。包括：原料采购成本、库存费用、公司标志制作费用、销售和营销印刷品或工具费用、产品研发费用、营业执照申请费用、相关许可证办理费用、流动资金、法律与专业服务费用等；

第三，日常管理费用。计算每月应支付的房租、员工工资、办公费用、设施设备维护使用费用、商业和健康保险、税金、网络接入、运输及其它服务的费用；

第四，其他杂项费用。与创业项目相关的各种费用开支，如垃圾清运费、资源使用费、专项规费、外包商的费用等等。

不同行业的公司在启动阶段可能会产生不同的附加成本。因此，为了确保费用估算的准确度，创业者可以将每项实际费用多估算出一部分，从而将估算费用控制在安全范围之内。

7.1.2 测算创业资金的信息渠道

资金的需求代表着你要筹集或准备多少启动资金，而决定这个数字最重要的因素，归根结底取决于创业者或创业团队的资金平衡和运营能力。再高明的创业者，都需要尽可能准确地测算出创业需要资金规模，这也是一项基础工作。

对创业者来说，他们在做创业计划时，可能对技术、市场因素考虑得更多、更深入。这本身无可厚非，但一旦计划进入实施阶段，对资金的筹划和使用，就是一个迈不过的坎。创业者要想尽可能地准确测算创业所需要的资金规模，面临的挑战首先是寻找到具有可信性和可靠性的信息。

创业者可以从下面几个渠道获得一些真实的数据或建议：

第一，同行。对于那些从事与创业项目相同或类似业务的同行，将是创业者获取创业信息的好渠道。这些同行在相关领域已经非常熟悉，向他们寻求帮助，将会起到事半功倍的效果。当然，你未来的竞争对手可能会不愿意为你提供帮助，所以寻求同行帮助的时候，尽量选择同行中的高管朋友或在你所处地区以外的创业者朋友。

第二，供应链服务商。一般来讲，绝大多数创业项目都隶属于某特定的行业，在行业内的供应商和分销商是研究创业启动资金的另一个好资源。手上如果有现成的服务商资源，可以直接征询意见；即使没有现成的，也可上网查询。很多公司都有自己的网站，会公布相关信息。“打电话，告诉对方自己正在研究某一地区或行业的成本，因为你打算创业。通常来说，他们是非常欢迎你的，因为你未来可能会成为他们的客户。”美国南加州大学创业中心的凯瑟琳·艾伦(Kathleen Allen)教授这样表示。咨询供应商可以询问是否有设备租赁业务、大宗购买的折扣、各种信用付款条件、打包购买的优惠和其他服务选项，这些都可能降低你的前期成本；咨询分销商可以询问分销政策、分账模式、结算条件等。这些都会为你的资金安排提供直接的测算数据。

第三，行业协会或政府相关行业管理部门。与同行和供应链服务商一样，行业协会或政府相关行业管理部门也是一个极好的来源，因为这是你直接面对的特定细分市场。根据不同的行业，行业协会或相关行业管理机构可以给你提供一些创业启动成本的工作表和财务报表，以及该行业的创业者和供应商信息、市场调研数据和其他有用的信息。

第四，公开的行业信息。从一些独立的出版公司和一些网站都可以得到创业指南或行业信息。而报纸或网络上与创业起步相关的文章也可以很方便地搜索。这些信息也会成为研究创业资金需求量的好资源，特别是在成熟的产业中。大部分的文章很少会逐项地告诉你在某个地区、特定行业的创业成本或运营费用。然而，通过这些文章还是可以粗略估计出总的运营成本，并帮助你逐项列出将需要调研的成本项目。当然要确保你获得的信息没有过时，而且还要考虑到全国各地在成本上有很大的差别。当你在阅读时，要寻找那些可以帮助你降低开办成本的提示和建议。

第五，特许经营组织。如果你想购买特许经营权，特许授权人会给你大量关于启动公司的数据。不要认为这些数字是绝对的，因为成本也取决于你所在的位置。创业者要根据自己的情况，结合创业环境，测算特许人提供的数据并加以灵活运用。还可以打电话给现有的特许加盟者，询问他们的实际成本，看看与特许人提供的预测数字差距有多大。

第六，商业咨询顾问。现在商业资讯行业已经建立起成熟的网络和较完备的資料庫。一个合格的商业咨询顾问可以为你在创业启动成本上提供很好的咨询意见，他们甚至还做了很多适合你的调研。咨询顾问们还可以帮助你将自己的调研转化为有用的财务预测和假设。

7.2 测算创业资金需求量的方法

创业者在创业行动中，预先对未来的创业资金使用量进行测算，是给未来的创业活动画一条基准线，创业活动中资金使用和列支是绕着它波动的。有了这个基准线，创业者就能知道每件事情应该做到什么程度，做得跟它有偏差的时候，企业就需要做校准。这个校准的过程，也就是朝着基准线不断去靠拢的过程，实际上是一种控制。测算创业项目资金需要量，主要就是要做好财务规划。

7.2.1 创业资金的财务规划

财务规划一般要包括以下内容：创业计划书的条件假设、预计的损益表、预计的资产负债表、盈亏平衡点分析、现金流量表和资金的来源和使用说明等。其中主要包括现金流量表，资产负债表以及损益表的编制。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制；损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果；资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

一份创业计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估创业企业所需的资金数量，提高创业企业抗风险能力是十分关键的。财务规划需要花费较多的精力来做具体分析。

创业企业制订好的财务规划，需要做好以下几个方面工作：

1. 了解创业企业的市场特点

企业的财务规划应保证和创业计划书的假设相一致。一般来讲，创业项目对创业者是个新企业，但对于市场而言，不外乎两种情形：一是为一个新市场创造一个新产品；二是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业项目，没有现有市场的数据、价格和营销方式可供借鉴。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型在项目计划中深入研究。

对于已有市场的创业，则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。创业企业可以在获得目标市场信息的基础上，对创业企业第一年的销售规模进行规划。

财务规划和创业项目的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：

- ① 产品在每一个期间的销售量预测

- ② 开始产品生产扩张时间
- ③ 单位产品的生产费用
- ④ 单位产品的定价(售价)
- ⑤ 预期的成本和利润
- ⑥ 雇佣员工类型、雇佣时间、工资预算等。

2. 创业中涉及的成本测算

创业成本，是指创业过程中所需发生的花费，包括创业前的费用，创业之后初期的运营成本(最低投入)。创业项目在投入资金之前，一定要了解创业成本。能否准确测算创业所需的成本是成功的关键。低估所需成本，在公司盈利前可能就用光了钱；高估了成本，将提高项目推进预期难度，难以将公司建起来。

简单地讲，创业成本可以划分为固定成本和变动成本二个部分，它是测算保本点的基础。

第一，固定成本。

固定成本是指成本总额在一定时期和一定业务量范围内，不受业务量增减变动影响而保持不变的。通常把管理人员的工资、办公费、财产保险费、房地税、按直线法计提固定资产折旧费、职工教育培训费、广告费等看作固定成本。固定成本又分为酌量性固定成本和约束性固定成本。酌量性固定成本指创业团队的决策可以影响其数额的固定成本，例如广告费、职工教育培训费等；约束性固定成本是指创业团队无法决定其数额的固定成本，例如厂房及机器设备按直线法计提的折旧费、房屋及设备租金、房地税、财产保险费、照明费、行政管理人员薪金等。但是，相对于单位业务量而言，单位业务量所承担的固定成本与业务量的增减成反方向变动。因为在成本总额固定的情况下，业务量小，单位业务量所负担的固定成本就高；业务量大，单位业务量所负担的固定成本就低。

第二，变动成本。

变动成本是指在一定时期和一定业务量范围内其总额随着业务量的变动而成正比例变动的成本。例如，直接材料费、产品包装费、按件计酬的工人薪金、推销员酬金、以及按加工量计算的固定资产折旧费等。变动成本也可以分为酌量性变动成本和约束性变动成本。按产量计酬的工人薪金、按销售收入的一定比例计算的销售佣金、与销售量挂勾的技术转让费等可看作是酌量性变动成本。约束性变动成本通常表现为企业所生产产品的直接物耗成本，以直接材料成本最为典型。但单位业务量的成本保持不变。

第三，盈亏平衡点的计算分析。

盈亏平衡点计算对于创业者来说是很重要的。盈亏平衡点又称零利润点、保本点、盈亏临界点、损益分歧点、收益转折点等。通常是指全部销售收入等于全部成本时(销售收入线与总成本线的交点)的产量。当销售收入高于盈亏平衡点时企业盈利，反之，企业就亏损。盈亏平衡点的基本算法：假定利润为零(或设定为目标利润)时，先分别测算原材料保本采购价格(或保利采购价格)；再分别测算产品保本销售价格(或保利销售价格)。

3. 利润及效益的测算

第一，利润的计算。

利润=收入-费用(固定成本+变动成本)

净利润=利润-所得税费用

第二，预计利润表。

① 估算销售量

销售量通常是通过市场调查分析并考虑了相关影响因素得到的。通常需要根据季节、区域特点，估算销售量。

② 收入预估

根据产品的销售单价估算出每期收入。也可以根据同类行业预估平均单价，然后预估收入。创业项目财务分析中，至少估算三年的收入，预测三年的预算利润表。

③ 估算各期利润

利用销售量的预估和已产生的生产和营运的成本，至少估算三年利润。重点说明主要的几项风险。

第三，预估资产负债表。

创业者也应关注项目资产负债表，因为通过资产负债表可以知道资产的预期增长情况。如果缺乏财务预测方面的经验，可以向有关专业人士请教，也可以考虑把具有这种技巧的人士加入到创业团队里来。

第四，现金流量表。

这比资产负债和利润表更为重要，在阶段性时间结点创业者将会有多少现金是关乎创业项目能否生存的基础数据。第一年按月做一次统计，以后两年至少每季要做一次统计。现金流入流出的时间和数目的详细描述，决定追加投资的时间及对营运资本的需求。比如自有资金，银行贷款，银行短期信用或者其它，说明哪些项目需要偿还，如何偿还这笔钱。

第五，盈亏平衡点。

计算盈亏平衡点，准备盈亏平衡图显示何时将达到平衡点，以及出现后，将如何逐步地改变。盈亏平衡点是决定是否投资、投资是否有回报、整个销售计划相关的平衡点处的销售量、销售金额等。

7.2.2 测算创业资金的活动步骤

良好的资金测算可以在保证创业成功所必须的资金的同时，最大化提高资金使用效率，减少因资金不足对创业活动造成不利影响。因此，对创业项目的资金总量进行测算，一旦资金不足时，有足够的时间和空间通过融资等方式来弥补，是创业者取得成功的重要基础工作。

第一步：根据创业计划制定中短期创业目标。

创业者在创业之初，往往都会有目标远大的战略规划。但创业活动毕竟需要脚踏实地，一步步地把理想变为现实。创业者必须综合分析当前的大形势、行

业现状、企业运营情况等，确定创业项目未来一年的短期目标。切实可行的短信目标有助于创业者合理使用有限的资金资源，更好地实现创业蓝图。

第二步：由年度创业目标确定企业的成本预算。

一般来说，创业者在详尽列举各项开支后，最好使用三步流程来测算。首先，估算一下公司开张所需的一次性成本；然后再制定开业头六个月、甚至是第一年所需的营运预算；最后汇总为创业初期的总支出成本。

第三步：通过财务规划评估创业资金需求的经济总量。

由销售预测确定生产预算、人工预算、销售预算等成本支出，并由销售预测计算未来的收入，进而做具体的现金流预算。现金流预算对创业企业非常重要，一般来说，企业要预留出盈亏平衡实现之前所需要的基本创业资金；如果对盈亏平衡不好预估，那也得留足6—12个月的资金储备。

第四步：将各项预算的执行具体到个人，并制定相应的绩效考核标准。

一般创业公司都没有系统的绩效考核体系，其实只需制定一个粗略的奖励机制即可，奖励机制可以粗略但一定要明确。如果考核跟资金使用规划没联系，预算一定会被边缘化。没有绩效考核的预算只是数字游戏，失去了指导意义。

第五步：创业资金预算的贯彻执行及修订。

预算在具体执行过程中与制定的预算目标有出入、甚至是有很大出入是非常正常的，但不能因此说预算没用，就把制定的预算方案放弃。创业者应首先分析下原因，及时做出调整，并按照调整的预算方案执行。

7.3 创业融资策略

大部分创业企业在发展过程中都需要融资。对于创业者来说，能否快速、高效地筹集资金，是创业企业站稳脚跟的关键，更是实现创业目标的基石。目前，对于创业融资的途径和方式日益呈现多样化趋势。具体讲，主要有以下几个方面的策略：

7.3.1 创业者个人融资策略

1. 传统的个人民间借贷融资方式

创业者投入创业项目资金不足时，常见的融资方式是指通过向亲属、朋友等借贷获得创业资金。这种融资方式，适用于家庭条件较好或社会关系较广的创业者，由于亲戚、朋友等关系非常容易建立彼此间的信任，所以如果能得到亲人、家属的支持并且具备这样的经济条件，那么创业者就能获得稳定可靠的启动资金。

2. 个人创业贷款

个人创业贷款是指各银行为支持民营经济、私营企业或个体经营者的发展，遵循国家有关政策推出的面向个人、用于从事生产和经营活动所需资金的贷款，旨在帮助发展事业的个人尽早实现目标。一般是个人因创业或再创业提出资金需求申请，经银行认可有效担保后而发放的一种专项贷款。它融合了公司金融和个

人金融的特点，其用途不是用来消费，而是用于经济实体的经营和运作，从而为个人创业提供了有效的融资渠道。时下，包括中国工商银行、中国银行、中国农业银行、浦发银行、中信实业银行、交通银行等在内的各银行都已推出个人创业贷款业务。

7.3.2 创业项目股权融资策略

创业企业的股东愿意让出部分企业所有权，通过企业增资的方式引进新的股东。股权融资所获得的资金，企业无须还本付息，但新股东将与老股东同样分享企业的赢利与增长。股权融资的特点决定了其用途的广泛性，既可以充实企业的营运资金，也可以用于企业的投资活动。

7.3.3 创业项目内部融资策略

创业项目内部融资是指创业企业筹集内部资金的融资方式。企业的内部融资属于企业的自有资金。而自有资金的形成有很大一部分是企业的经营过程中通过自身积累逐步形成的，同其他融资方式相比，企业内部融资最大特点，就是融资成本最低，所以在具体操作中，这一种融资方式应处于创业者的首选位置。

1. 企业变卖融资

企业变卖融资，是指将企业的某一部门或部分资产清算变卖、筹集所需资金的方法。其主要特点是：

- ① 资产变卖融资的过程是企业资源再分配的过程，也就是企业经营结构和资金配置向高效益方向转换的过程。
- ② 速度快，适应性强。
- ③ 资产变卖的价格很难精确地确立，变卖资产的对象也很难选择，因此要注意避免把未来高利润部门的资产廉价卖掉。

2. 利用企业应收帐款融资

应收帐款融资是以应收帐款作为担保品来筹措资金的一种方法，具体分为以下两种形式。

- ① 应收帐款抵押。应收帐款抵押融资的做法：由借款企业（即有应收帐款的企业）与经办这项业务的银行或公司订立合同，企业以应收帐款作为担保，在规定期限内（通常为一年）企业向银行借款融资。
- ② 应收帐款让售。这是指创业企业将应收帐款出让给专门的购买应收款为业的应收款托收清算公司，以筹集企业所需资金的一种方式。

3. 企业利润或股东权益融资

创业企业经营管理过程中产生的利润可以不用分配，转而增加企业股本金。或由企业向股东借款实现融资。

7.3.4 银行贷款

银行是专门经营货币信用的特殊企业，它以一定的成本聚集了大量储户的巨额资金，然后把这些资金运用出去赚取利润。银行除一部分用于投资外，大部分

都用于发放贷款。其贷款形式具体可分为：

1. 综合授信

即银行对一些已经进入正常经营期、经营状况好、信用可靠的创业企业，授予一定时期内一定金额的信贷额度，创业企业在有效期与额度范围内可以循环使用。综合授信额度由创业企业一次性申报有关材料，银行一次性审批。创业企业可以根据自己的营运情况分期用款，随借随还，企业借款十分方便，同时也节约了融资成本。银行采用这种方式提供贷款，一般是对有工商登记、年检合格、管理有方、信誉可靠、同银行有较长期合作关系的企业。

2. 信用担保贷款

目前在全国已有 100 多个城市建立了中小企业信用担保机构。当企业提供不出银行所能接受的担保措施如抵押、质押或第三方信用保证人等时，担保公司却可以解决这些难题。因为与银行相比而言，担保公司对抵押品的要求更为灵活。当然，担保公司为了保障自己的利益，往往会要求企业提供反担保措施，有时担保公司还会派员到企业监控资金流动情况。

3. 买方贷款

如果企业的产品有可靠的销路，但在自身资本金不足、财务管理基础较差、可以提供的担保品或寻求第三方担保比较困难的情况下，银行可以按照销售合同，对其产品的购买方提供贷款支持。卖方可以向买方收取一定比例的预付款，以解决生产过程中的资金困难。或者由买方签发银行承兑汇票，卖方持汇票到银行贴现。

4. 异地联合协作贷款

有些创业企业产品销路很广，或者是为某些大企业提供配套零部件，或者是企业集团的松散型子公司。在生产协作产品过程中，需要补充生产资金，可以寻求一家主办银行牵头，对集团公司统一提供贷款，再由集团公司对协作企业提供必要的资金，当地银行配合进行合同监督。也可由牵头银行同异地协作企业的开户银行结合，分头提供贷款。

5. 项目开发贷款

一些高科技创业企业如果拥有重大价值的科技成果转化项目，初始投入资金数额比较大，企业自有资本难以承受，可以向银行申请项目开发贷款。商业银行对拥有成熟技术及良好市场前景的高新技术产品或专利项目的创业企业，以及利用高新技术成果进行技术改造的创业企业，将会给予积极的信贷支持，以促进企业加快科技成果转化的速度。

6. 出口创汇贷款

对于生产出口产品的创业企业，银行可根据出口合同，或进口方提供的信用签证，提供打包贷款。对有现汇账户的创业企业，可以提供外汇抵押贷款。对有外汇收入来源的创业企业，可以凭结汇凭证取得人民币贷款。对出口前景看好的企业，还可以商借一定数额的技术改造贷款。

7. 自然人担保贷款

自然人担保贷款业务，可以由自然人向创业企业贷款提供财产担保并承担代偿责任。自然人担保可采取抵押、权利质押、抵押加保证三种方式。可作抵押的财产包括个人所有的房产、土地使用权和交通运输工具以及储蓄存单、凭证式国债和记名式金融债券等。抵押加保证则是指在财产抵押的基础上，附加抵押人的连带责任保证。如果借款人未能按期偿还全部贷款本息或发生其他违约事项，银行将会要求担保人履行担保义务。

8. 无形资产担保贷款

依据《中华人民共和国担保法》的有关规定，依法可以转让的商标专用权、专利权、著作权中的财产权等无形资产都可以作为贷款质押物。创业企业如拥有以上无形资产，并得到银行的认可，可以申请无形资产抵押贷款。

9. 票据贴现融资

票据贴现融资，是指票据持有人将商业票据转让给银行，取得扣除贴现利息后的资金。在我国，商业票据主要是指银行承兑汇票和商业承兑汇票。这种融资方式的好处之一是银行不按照企业的资产规模来放款，而是依据市场情况来贷款。创业企业如果能充分利用票据贴现融资，远比申请贷款手续简便，而且融资成本很低。票据贴现只需带上相应的票据到银行办理有关手续即可，一般在3个营业日内就能办妥，对于创业企业来说，这是“用明天的钱赚后天的钱”，这种融资方式值得中小企业广泛、积极地利用。

10. 股权质押贷款

大多数的创业企业没有那么多的实物资产进行抵押贷款，所以各地政府为了帮助这些企业获得现金流，提出了利用企业股权进行融资，股权质押融资的意义是配合一板和二版市场建立三板市场，进而建立一个多层次的资本市场。股权质押融资的前提是必须到企业注册所在地的产权交易所进行股权托管登记。

股权登记托管的好处是，对国家来说规范了企业的资本运营，防止了国有资产的流失；对企业的好处是，可以帮助企业提高公信力，进而方便企业的投、融资，为企业的上市和发行股票提供了基础；对股东主要是防止其黑幕交易，维护股东的利益。

7.3.5 融资租赁策略

在现代社会中，租赁已成为一种重要的融资方式为企业广泛采用。作为一个新兴的产业，租赁有其严格的科学界定，它是在不改变财产所有权的前提下，租用财产使用权的经济行为。财产所有者（出租人）按照契约规定，将财产租给使用者（承租人）使用，承租人按期交纳一定的租金给出租人，有关财产的所有权仍归出租人，承租人只享有使用权，就目前而言，对一个资金短缺的创业企业，租赁不失为一种好的筹、融资方式。在具体的操作中租赁可以分为两大类：

1. 融资性租赁

融资性租赁，亦称金融租赁，是以融通资金为目的的租赁。金融租赁是一种集信贷、贸易、租赁于一体，以租赁物件的所有权与使用权相分离为特征的新型融资方式。当创业企业需要购买或更新设备，而一时又无法凑足资金时，可以借

助于这种方式，租赁公司不是向其直接贷款，而是根据企业的指定，代其购入设备，然后租给企业有偿使用。当创业企业在合同期内把租金还清后，最终还将拥有该设备的所有权。通过金融租赁，企业可用少量资金取得所需的先进技术设备，可以边生产、边还租金，对于资金缺乏的创业企业来说，金融租赁不失为加速投资、扩大生产的好办法。

2. 操作性租赁

操作性租赁也叫服务性租赁或经营性租赁。这种租赁主要解决承租人在生产建设过程中对一些大中型通用设备的短期需求。设备用完后即退还出租人。

7.3.6 典当融资

典当是以实物为抵押，以实物所有权转移的形式取得临时性贷款的一种融资方式。与银行贷款相比，典当贷款成本高、贷款规模小，但典当也有银行贷款所无法相比的优势。

首先，与银行对借款人的资信条件近乎苛刻的要求相比，典当行对客户的信用要求几乎为零，典当行只注重典当物品是否货真价实。而且一般商业银行只做不动产抵押，而典当行则可以动产与不动产质押二者兼为。

其次，到典当行典当物品的起点低，千元、百元的物品都可以当。与银行相反，典当行更注重对个人客户和中小企业服务。

第三，与银行贷款手续繁杂、审批周期长相比，典当贷款手续十分简便，大多立等可取，即使是不动产抵押，也比银行要便捷许多。

第四，客户向银行借款时，贷款的用途不能超越银行指定的范围。而典当行则不问贷款的用途，钱使用起来十分自由。周而复始，大大提高了资金使用率。

7.3.7 风险投资融资

风险投资是一种新的投融资模式，是在创业企业发展初期投入风险资本，待其发育相对成熟后，通过市场退出机制将所投入的资本由股权形态转化为资金形态，以收回投资，取得高额风险收益。风险投资在我国的发展将呈现蓬勃之势，这种趋势必将催生一种新的融资观念和融资方式，从而为创业者提供一条崭新而自由的资金渠道。

对创业企业来说，可以关注风险投资中的天使投资。天使投资是自由投资者或非正式风险投资机构，对处于构思状态的原创项目或小型初创企业进行的一次性的前期投资。天使投资虽是风险投资的一种，但两者有着较大差别：天使投资是一种非组织化的创业投资形式，其资金来源大多是民间资本，而非专业的风险投资商；天使投资的门槛较低，有时即便是一个创业构思，只要有发展潜力，就能获得资金，而风险投资一般对这些尚未诞生或嗷嗷待哺的“婴儿”兴趣不大。

在风险投资领域，“天使”这个词指的是创业企业家的第一批投资人，这些投资人在公司产品和服务成型之前就把资金投入进来。天使投资人通常是创业企业家的朋友、亲戚或商业伙伴，由于他们对该创业者的能力和创意深信不疑，因而愿意在业务远未开展之前就向该企业家投入大笔资金，一笔典型的天使投资往

往只是区区几十万美元，是风险资本家随后可能投入资金的零头。

7.3.8 创新金融融资策略

近年来，我国的科技型中小企业的发展势头迅猛，已经成为国家经济发展新的重要增长点。政府也越来越关注科技型中小企业的发展。同样，这些处于创业初期的企业在融资方面所面临的迫切要求和融资困难的矛盾，也成为政府致力解决的重要问题。

有鉴于此，结合我国科技型中小企业发展的特点和资本市场的现状，科技部、财政部联合建立并启动了政府支持为主的科技型中小企业技术创新基金，以帮助中小企业解决融资困境。创新基金已经越来越多地成为科技型创业企业融资的新途径。

本章小结

创业者及其团队在创业启动之前，需要对创业项目的启动和运营资金进行一次准确的预测，这样才能为其以后的发展提供可靠的保障。创业者在创业行动中，预先对未来的创业资金使用量进行测算，是给未来的创业活动画一条基准线，创业活动中资金使用和列支是绕着它波动的。预测需要广泛收集准确的第一手信息，并用科学的方法进行预测。当项目所需要资金高出创业者投资能力时，就必须利用好一切融资手段进行融资，以确保项目的成功。主要的融资方式与渠道包括：个人融资、股权融资、内部融资、银行贷款、融资租赁、典当融资、风险投资、创新基金。

思考题：

1. 创业者测算创业资金时，信息获得的渠道有哪些？
2. 如何才能更准确地测算出创业所需资金？
3. 简单叙述目前创业企业主要融资渠道。

应用题：

请同学们选择一个你感兴趣的创业项目，在调研基础上，测算出该项目的资金需求量，并提出你的资金解决方案。