# 重庆投融资平台运作案例思考

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-06-17

*第一篇：重庆投融资平台运作案例思考渝富模式：国企改革价值样板“如果成功，重庆渝富资产管理公司可能成为一个颇具价值的样板。重庆国资委下属的渝富公司在国家开发银行贷款的支持下，以人民币22亿元的折扣价格购得了667家当地企业欠中国工商银行的1...*

**第一篇：重庆投融资平台运作案例思考**

渝富模式：国企改革价值样板

“如果成功，重庆渝富资产管理公司可能成为一个颇具价值的样板。重庆国资委下属的渝富公司在国家开发银行贷款的支持下，以人民币22亿元的折扣价格购得了667家当地企业欠中国工商银行的107亿元的债务。如果该资产管理公司能够成功地对这些企业实施运行和财务方面的重组以及所有制转型，那么‘渝富模式’可能为中国东北很多破产国有企业的重组、关闭和转型提供借鉴。”

世界银行日前发布关于中国近期经济社会发展的最新报告——新一期的《中国经济季报》。在谈到中国经济政策时，报告列举了2024年以来的主要政策发展的三个方面，重庆市政府成立并成功运作渝富公司作为国企改革的平台是其中之一，报告对此给予了高度评价。本报记者在“两会”期间，对“渝富模式”的主要创造者——全国人大代表、重庆市常务副市长黄奇帆进行了独家专访。

记者：“十五”期间，重庆国资保值增值方面成就非凡，国企改革取得了历史性的进步，西部乃至全国范围，都是令人瞩目的。

黄奇帆：“十五”期间，重庆国企改革发展取得历史性的进步。五个主要指标显著改善。国有资产总量翻了一番多。2024年是1500多亿元，2024年是3686亿元；净资产翻了一番多。2024年底市属国有重点企业净资产902.5亿元，2024年时是410亿元。资产负债率方面，40家企业集团资产负债率71.8%，比2024年时的85.2%下降了13.4个百分点；企业利润明显提高，2024年达到38亿元；国资布局更加合理。

改革是沿三条主线进行的。一是推进国有经济的布局结构调整。二是帮助企业核销债务、剥离社会负担，减轻和解决包袱。三是完善企业治理结构。这其中渝富公司可以说是重庆市国资委的预备队、别动队、突击队。当然这是从渝富公司的功能定位来概括的。简单地讲，渝富公司的功能可用三句话概括：一是企业不良债务处置功能；二是企业资金周转和托底功能；三是企业发展投资和资产重组的杠杆作用。

卸“包袱”：处置不良资产

记者：企业不良债务的处置功能，好像是渝富公司成立的初衷，其处置不良资产的模式也被誉为“重庆模式”，尤其是对不良资产打包处置，是其成名之作。

黄奇帆：直辖以来，重庆市国有企业改革发展取得显著成绩。但是，国有企业三年扭亏脱困时期，国家批准债转股和债务剥离的320亿元不良资产尚未有效处置；还有1999年前的一大笔历史不良资产，因额度限制没有纳入资产公司处置而滞留在四大国有银行，其中仅在工商行就有157亿元的不良资产，涉及企业1160户。

面对债务“死结”，商业银行只能通过法律诉讼解决问题，但打官司时间漫长，即使打赢了官司，债权变现至少需要三四年。此外，打官司成本相当高，银行要清理上百亿元债权，诉讼费至少上亿元，资金清收率也很低，一般仅为3%-5%。

与其这样，不如由重庆市政府出一笔钱一次性买下这些债务，按照债务总额的20%-30%一次性把一笔钱给商业银行，然后重庆市政府再来处理这些“债务包”。2024年，重庆市政府主动与工商银行商谈，用缩水打折的方式回购股权和债务，处置工商银行157亿元的不良资产。这既符合国家对国企的优惠政策，也能降低银行不良贷款率，共赢的事双方一拍即合。

2024年12月25日，重庆市国资委就与工商银行重庆分行签署了《整体打包处置工商银行重庆分行不良贷款债权意向书》，协议中所涉及的不良资产是157亿元，重庆国资委是以43亿元的价格打包买下。

但是重庆市政府作为一级政府机构，不便于进行相关操作，因此设立渝富公司，将其作为当地政府及国资委的债务化解平台。2024年组建时有10亿元资本金，到去年底有47亿元资本金，61亿元债务，108亿总资产。

2024年渝富公司与工商银行签订协议，采取打包打折的方式，把这157亿元不良贷款买过来。渝富得到这157亿元债权后，渝富公司再向这些企业要回20多亿元的本金，加上10%的利息，总共30亿元。市属各工商产业集团都跟渝富公司达成了协议。有现金的用现金还债，也有的企业用地还债。到2024年底，基本完成157亿不良资产处置工作，其中市级债权完成处置95%，区县(自治县、市)债权处置完成83%。从这里可以看出，渝富公司充当了国有工商企业重要的债务周转和不良资产打包打折的工作平台。如果没有渝富公司这个平台，工商银行在1000多个企业的157亿元债权根本无法推动，银行不良债务居高不下，企业融资困难，发展举步维艰。这些债务处理后，重庆机电控股、化工、轻纺三大国有集团负债率分别下降了30个百分点、17个百分点和19个百分点，企业发展良好。同时重庆金融机构不良贷款由2024年的36%左右下降到8%左右，成为全国金融环境最好的地区之一。

解“死结”：周转与托底

记者：一些企业在搬迁、破产等过程中，需要首先解决职工安置问题，但企业不破产、不搬迁又无钱安置职工，形成一个死结，就像鸡和蛋谁先谁后似的。渝富把这个结解开了。这也是渝富的第二个功能即企业资金周转和托底功能。

黄奇帆：在环保企业、退二进三企业搬迁和国有企业破产关闭过程中，渝富公司以土地作抵押，提供给企业搬迁资金或者破产周转金和托底资金，帮助企业建设新厂，安置职工，等到环保搬迁、退二进三企业搬迁以后，或者破产关闭企业法院宣判以后，渝富公司再到土地交易市场公开拍卖抵押土地，收回垫付资金。

比如，2024年重庆市政府确定了29家环保企业必须在2024年底前搬出主城区。企业搬迁，首先面临职工安置和建设资金问题。职工未安置，企业就不能关闭拍卖，而老企业不关闭拍卖，就没有资金安置职工，当然更没有资金建设新厂。这就形成了一个死结，导致企业搬迁困难。市政府依托渝富公司，采取以地换资金，以时间换效益的办法，帮助企业搬迁。由渝富公司先筹措一笔钱，按当前市场价格收购搬迁企业的现用土地，并先行支付土地出让金。企业利用这笔钱，安置职工，建设新厂。一两年后，企业完成异地新建、转产后，渝富公司再招标拍卖老企业的占用地，收回先前支付的资金。由于建设用地逐年升值，渝富公司偿还贷款后还略有微利，目前已完成19户企业搬迁，今年底完成4户，2024年完成余下的6户企业搬迁。

去年渝富公司就拿出50多亿元，帮助特钢破产、天原化工厂搬迁、其他六七个企业环保搬迁等等的周转。

杠杆：助推企业发展

记者：杠杆是渝富公司的又一个功能。如果说，处置不良资产是对企业减负，提供周转金是托底，那杠杆作用应该是更多地用在发展企业上吧？

黄奇帆：渝富公司的利润，上缴财政返还后，专门用于支持国有企业的技术创新和技术改造，用于向工商企业注资或推动资产重组，在实现企业资产重组中有不可或缺的杠杆作用。因此也可以说，渝富公司是重庆国有工商企业发展的综合性投资公司，目前主要是参与各种国有企业的资产重组。在重钢股权回购、重庆实业股权回购、ST东源重组、重庆市商业银行的重组、西南证券的重组等方面都体现了这一点。

比如，对工行20亿元债转股形成的占重钢70%的股权进行回购，保证国有资产的保值增值，保证国有资本的控股权。

以渝富公司参与重庆市商业银行战略重组为例。重组前商业银行净资产只有2亿多元，有100亿的贷款，没有达到巴塞尔协议规定的资本充足率标准。2024年重庆对商业银行实施增资扩股，银行资本金由2.7亿元扩大至16亿元，2024年进一步扩大到20亿元。在此基础上，由渝富公司用现金收购了商业银行33亿元不良贷款中的24亿元(9亿元可以清收)，使不良贷款率下降到1%以下，成为信用良好银行。

渝富公司收购商业银行的24亿元缺口从两方面处置：一是明年上半年，渝富公司、商业银行股东共同缩水5亿元股本，向战略投资者溢价转让，大致能冲销掉12亿元；二是另外的12亿元，由政府帮助消化。一方面政府划2024亩地给渝富公司，一亩地赚30万，2024亩就是6亿元；二是把商业银行6年的地方税返回给渝富公司。商业银行的税收地方部分大致是每年一亿元，6年差不多6亿元。这样就把12亿元补了。目前商业银行资产质量和规模进入了全国商业银行前20位。

融资方式创新

记者：财政不出一分钱，渝富公司作为一家没有任何积累的新公司，如何能拿出二三十亿元现金去回购商业银行的不良债权？当时渝富公司的融资方式也是一种创新？

黄奇帆：简单地讲就是“搭桥贷款”。去年4月，渝富正式向开发银行申请贷款，开发银行用1个多月时间对“打包”资产进行了全面评审，很快就批复下来。6月29日，开行向渝富提供了第一笔贷款5亿元，7月1日又贷款十几亿元，提供了共计21.7亿元的贷款。渝富在两个月内就把当年全部贷款拿到了手上。开行贷款后就派人到渝富做财务顾问，参与制定处置不良国有资产的方案。

这是国内金融界第一次为处置不良国有资产提供贷款，从而创造了一种新的金融工具。

在国外，这种贷款被称作“搭桥贷款”，开发银行则是以“组合贷款”名义批准的。以往开行贷款往往针对具体的大中型项目，此次则开辟了一种支持国有企业债务重组的新方式，给其他地方的国企债务重组提供了可资借鉴的经验。

“搭桥贷款”这种新的金融工具，化作了周转资金，给渝富这个资产魔方提供了运转变化的动力。现在，渝富公司收购不良资产的贷款申报及信用审查模式，已经成为国家开发银行在全国推广的范例。

市场原则运作

记者：您曾给渝富公司制订了一个运作原则：“财政不补贴，政府不干预，国企要满意，渝富有盈利”。渝富作为市场主体，自行融资回购债权，自行处置不良资产。

黄奇帆：这是渝富公司的工作原则。第一，坚持市场化原则。渝富公司作为法人实体和责任主体，市政府明确提出“政府不补贴，财政不补贴，企业要满意，渝富有赢利”的工作原则。渝富公司以市场化原则和方法，直接融资、收购债权和处置债务。严格遵循市场经济规律和金融管理原则，严格按照市场化规范操作。

第二，坚持专业化原则，银行金融机构几百亿元的不良资产，涉及几千个小企业。若这几千个企业分别与银行谈判，那将是一项非常浩大、艰巨、复杂的工作！况且，信息严重不对称，专业人员又缺乏，导致时间长、谈判成本高。由渝富全部回购债权后，再分别与企业处置债务，就极大地提高了工作效率，降低了回购处置成本。

第三，坚持自主融资原则。这是坚持市场化处置原则和方法的根本体现。为了减少银行的压力，确保融资到位，国资委牵头，渝富公司设计了低成本的信托产品融资方式和国家银行贷款两种融资方式。在信托产品批准困难的情况下，渝富公司迅速落实了国家开发银行的贷款，成为开发银行进行“开发性融资不良债权收购”在全国的首次试点。

第四，坚持严格审慎的原则。在国务院批准重庆整体处置不良贷款的方案后，在购买债权前，在工商银行的支持下，国资委组织渝富公司对不良债权企业认真进行了审查，保证了债权质量。

**第二篇：投融资服务平台**

投融资服务平台

投融资服务平台指的就是办理投融资需要的平台，比如过投资方想要融资，可以通过一个平台去发现好的项目，而有一部分却有好的项目没有投资人，他们也需要一个平台去找到对他们项目有兴趣的投资人，目前最权威的投融资服务平台有汉唐平台。在投融资服务平台中，请选择汉唐咨询。

投融资申请方式

1.投融资行为的介入程度：直接投资，简介投资。

2.投融资申请投入领域：生产性投融资申请，非生产性投融资申请。

3.投融资申请方式：对内投融资申请，对外投融资申请。

4.投融资办理内容：固定资产投融资申请，无形资产投融资办理，流动资产投融资申请，房地产投融资申请，保险投融资办理，信托投融资办理等。

投融资办理流程

1.投融资办理企业向审批机关提交董事会决议和董事长签署的申请书等文件。

2.审批机关在接到投融资办理申请文件后，以书面形式作出是否同意的答复。

3.审批机关进行投融资申请审核。

4.经审批机关审核同意后，投融资办理企业按照变更登记的有关规定，向工商行政机关申请变更登记。

**第三篇：风险企业投融资运作**

风险企业投融资运作

·风险企业家

·风险企业的直接运作

·风险企业顺利运作的关键

·漂亮的商业计划书

·对风险创业者的忠告

2．1 风险企业家

·无数成功的风险企业背后无不包含着风险企业家的指挥和汗水。

·如果您是一名创业者，想开创自己的事业，必须努力向风险企业家的目标攀登。·做一名真正合格的风险企业家：

(1)必须具备一定的个人素质；

(2)必须避免各种弱点。

风险投资家要求企业家的七种素质

·忠诚正直：对风险投资者要胸怀坦白，让他感到你会信守合同、遵纪守法，让他感到你是可以依赖的，你所奉行的是公平交易原则。

·成就感：让风险投资者确信你努力赚钱只是为了检测个人成就，而不是由于贪心。·活力充沛：让风险投资者相信你有健康的体魄和为实现既定目标努力不懈的精神。·天资过人：即能在充分分析的基础上，做出正确的判断，进而进行最优决策。

·学识渊博：风险投资商更感兴趣的是你的经验和具有的学识是否能在某种状态下赚钱。·领导素质：包括自信、自强和一定程度的以自我为中心的能力，即独立处理问题的能力。·创新能力：让投资者相信如果遇到意外事件，你能创造性地解决问题。

2．2 风险企业的直接运作

(1)创业者必须面对各种事实，如：由“想法”到“上市”只有0．06％的概率等；

(2)设立风险企业

·从“创意灵感”到企业初步成型：白手起家、与老公司同业竞争等； ·从拟定“商业计划书”到风险企业开张：

既是创业的发展规划、又是评估新风险企业的主要依据。

(3)风险企业增值

·在风险投资家的“辅导”和“监管”下茁壮成长：

·随着规模和销售的扩大，需要不断融入新的资金，当企业步入稳定增长的时候，首期的风险投资家考虑退出资本。

(4)风险企业(或投资家)的成功

企业产品或服务得到用户的广泛认可，产销急剧膨胀，创业者和投资家就考虑将企业“推向社会”——公开上市。

2．3 融资是风险企业顺利运作的关键

(1)融资来源

·从个人积蓄及家人、朋友处来

·从供应商、土地所有者及商业合伙人来

·从遍及各地的风险投资家(公司)来

·非常见资金来源，如租赁公司、有钱人。

(2)风险创业者应避免的错觉

·需要中介人引见风险投资家吗?

·风险投资家的兴趣在哪?

·风险投资者要求的投资收益水平怎样?

·风险投资公司一旦同意对您的风险企业

给予支持，他会立即投资吗?

·风险投资公司想控制您的风险企业吗?

(3)风险创业者的融资之路

1)选择风险投资者

2)联络风险投资公司

3)制定漂亮完整的商业计划书

4)会晤与洽谈技巧

·价格谈判：项目标价、拟投资额(评估内容：潜力、素质与能力、风险及退路安排)、价格的实现形式(普通股、优先股或可转换债券)：

·双方股权结构怎样安排，风险投资者一

般要求拥有风险企业50％以上的股权；

·洽谈时注意事项：制定并熟知会晤目标、给人以良好的初始印象、有备而来、知己知彼、言谈得体；

·六个“不要”：不要避开风险投资者的提问、不要含糊不清地回答问题、不要试图隐瞒重大问题、不要带律师和会计师等中介人员、不要催促风险投资者立即做决定、不要坚持“刚性”而没有回旋余地的价格；

·学会放弃而不要固执。

5)签订融资意向书并接受投资者考察

一般是同步进行

6)签署文件，缔结最后协议书——蓝皮书

涉及双方的权利、义务、责任、利益；

双方的律师、会计师、顾问专家参与。

完成上述工作后，风险创业者将进入一个崭新的人生创业历程！!

深信您们一定会有这一天

2．4 商业计划书——赢得风险投资的关键

(1)如何完成商业计划书

·开门见山，直入主题

．进行充分的市场调研

·站在投资者的立场评估自己的商业计划

．全面展示管理团队的素质与能力

．组织一个战无不胜的智囊团

(2)商业计划书的内容

·计划书摘要：投资者阅读的首要内容(包括企业简介、联系方式／人、业务范畴、管理团队、产品市场及竞争、资金运用，财务及生产计划、退身之路等)

·公司的发展历史与前景规划

·管理团队：人

·产品或服务：销路

·技术及研发：实力及项目储备

·市场情况：用户、前景、营销

．生产经营计划：新产品制造及经营过程

·财务分析：前三年数据及后三年预测、投资计划(数额、方式、资本结构等)

·风险因素：自身的限制条件，市场、产品技术研发的不确定性等

·投资退路：获得多少投资回报?投资资金如何退出?

2．5 对风险创业者的忠告

·学会面对面地销售

·掌握必备的财务及财务管理知识

·善于汲取别人成功的经验和失败的教训

．组织一个能为您所用的高质量的团队

·学会识别虚假淘金者

·提高处世能力以对付难缠的假投资者

·有备无患是融资成功的一件法宝

3、投资风险与风险管理

3．1 认识风险投资风险

(1)定义

·投资活动所获得消极的、人们不希望的后果的潜在可能性

·风险是一种不确定性

·风险是损失或损害(保险业人士的概念)

·风险是实际后果偏离预期结果的可能性

(2)风险的基本特征

·客观存在，无法回避及消除

·风险是相对的、变化的(影响承受力的因素：收益大小、投入多少、主体地位)·风险的可测性

·风险的可变性(性质的变化、后果的变化、出现新风险)

(3)风险投资风险的类型

·技术风险：成功性、前景、产品生产及售后服务、技术效果与寿命、配套技术 ·融资风险：未及时获得资金而失去商机

·管理风险：意识风险、政策风险、生产风险、组织风险

·市场风险：难以确定市场的接受能力、接受时间，难以预测新产品的扩散速度几市场竞争能力

·外部风险：社会、政治及自然环境引起

·其它风险：知识产权、信用及人事风险

3．2 风险投资风险管理与防范

(1)风险管理的涵义

·风险管理是—种综合性的管理活动

·主体是项目管理班子——项目经理

·风险管理的基础是调研及实验

·风险识别、估计和评价是重要内容

(2)风险管理的步骤

·风险识别：项目的技术、经济及社会价值；市场风险与竞争背景；开发环境与开发者的素质；开发计划的合理性与可行性；其他可能等。

·风险估计：风险预测，对风险正确判断及有效地实施风险防范决策。

·风险评价：对风险的认识、预测、处理对策、对策执行情况等。

(3)风险管理的方法与原则

．生产流程图、供给流程图、流通流程图

·侧重于潜在危险因素的分析

·使用科学的风险分析方法

．组合原则

·联合原则

·匹配原则

(4)风险投资风险的防范策略

·建立多元化风险投资主体(发达国家实行政府投资或资助、风险投资公司投资及信用担保等形式)

·增强企业自身抵御风险的实力

·风险投资要走合作研究之路

·提高企业管理水平(增强领导者的创新意识、加强规范化的内控管理、构建合理的企业组织、提高决策的科学化、理智化、建立高效的项目管理机制)

·加强对从事风险投资人员素质的培养

**第四篇：投融资平台调研报告**

投融资平台调研报告

本部分需提供文字说明材料。具体可按以下提纲内容撰写：

一、投融资概况

（一）投融资体制状况

包括投资与建设主体，平台管理方式，投资平台职责分工等。

（二）资金来源渠道状况

包括财政资金的注入方式、规模和可以提高平台贷款承载能力、增加资本金和现金流的项目、资产、资金等具体情况。

二、投融资平台建设与运作状况

（一）平台建设情况

（二）平台运作情况

1、融资模式

①银行贷款

包括引导银行贷款的政策、措施

②企业融资

组建的投资公司详细情况，包括：

公司概述（成立的背景、定位、职能、发展方向等）

公司治理结构：组织形式、人员结构等

融资渠道（融资方式、规模等）

③项目融资

包括BOT（建设-经营-转让）、BOO（建设-经营-拥有）、BT（建设-转让）、BOOT（建设-经营-拥有-转让）、BLT（建设-租赁-转让）、BTO（建设-转让-经营）、TOT（移交-经营-移交）、ppp（公共部门与私人企业合作）等模式。

④融资模式创新

包括利用保险、信托、资产证券化、产权交易、融资租赁、设立产业投资基金、引进战略投资等方式。

2、融资能力状况

从融资任务完成情况客观评估融资能力；结合“十二五”发展规划，综合对比资金需求、融资任务，分析评估未来融资能力与融资任务的匹配情况。

三、债务情况

（一）债务现状

主要包括债务主体、主要还款来源与规模、还贷方式、债务按期偿还情况。

（二）债务成因分析

从政府财力、投资需求以及债务管理等方面综合分析形成原因。

（三）债务风险评估

针对目前的债务规模和债务偿还方式、偿债来源及规模情况，分析当前还款能力和债务风险水平。

四、平台管理政策的影响和应对措施

五、做法与面临困难

（一）投融资平台建设和债务管理过程中的经验做法

包括财政土地等资本金注入、政策扶持、金融机构合作等；

（二）在当前宏观形势和政策环境下，政府、部门及融资平台在融资、债务处置等方面面临的困难。

六、对投融资平台建设的对策建议

1、资本金注入方面

2、政策需求方面

3、融资渠道方面

4、银行信贷方面

5、制度建设方面

6、债务监管方面

7、规范运行方面等。

**第五篇：投融资平台构建**

投融资平台构建

——打造亚太一流的投融资服务平台

（内部讨论）

1、运营公司：汉德联合（北京）国际投资顾问有限公司（待定）

2、运营平台（要素）：

（1）自主控制的首席运营平台：亚太投融资官方网

定位：立足制作国际性一站式网上投融资信息交易平台

（2）自主控制的东盟招商平台：中国东盟投融资招商信息港

定位：中国东盟自贸区首席投融资招商平台

（4）CCTV.COM招商频道东盟视窗

定位：中国招商媒体国家队（招商广告业务）

（5）滨海国际股权交易所——投融资挂牌

定位：中国非上市公司股权交易第一平台

产品：股权挂牌交易、中国企业国际融资洽谈会、投资中国—企业

股权债权交易会、资本运营总裁班培训；

（6）自主控制中国首席商业视频传播平台：第一商视网与东盟网视（网上博览会）

3、目标客户

一切有投融资需求的企业；

4、主打业务：

（1）投融资股权挂牌交易（1、滨交所挂牌；

2、亚太投融资官方网挂牌；

3、东盟信息港项目信息发布）

（2）投融资招商媒体广告发布：（1、CCTV.东盟视窗；

2、亚太投融资官

方网；

3、东盟信息港；

4、第一商视）；

（3）投融资经纪（中介磋商）：(联络亚太风险投资机构、私募基金及国

家相关投资部门资金申请)；

（4）投融资（资本运营）总裁培训班（滨交所商学院与亚太国际商学院

联合组织）；

5、推广模式：

（1）全国连锁（以省为单位）

（2）以“投融资总裁培训班”为推广模式

2024.12

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找