

# 如何为“品牌”融资？

## 将其他品牌或资源进行有效的捆绑和嫁接

品牌中小企业融资就是指借助外界的某些已经成熟的可利用的资源，将其他品牌或资源的性格和特点进行有效的捆绑和嫁接，利用最少的资金达到塑造自己品牌形象和性格的目的，进而转化为提升产品在市场中的竞争力。品牌中小企业融资的过程也就是为品牌保健和增加营养的过程。

当品牌经过长期的发展和积累，有了较高的知名度、美誉度和忠诚度的时候，自然会在市场竞争中占据较大的优势。但对广大的中小企业来讲，更重要的是如何在还没有这“三度”之前，却同样在品牌大战中立于不败之地。品牌中小企业融资就是采用非常规的品牌建设手段迅速提高品牌形象，帮助企业在市场上攻城掠寨的一种非常有效的策略。

为品牌中小企业融资之前，必须首先明确你想塑造一个什么样的品牌，要在消费者心中烙下一个什么样的痕迹。不同的品牌性格会吸引不同的消费群体，因此有必要了解在你的目标顾客群中，是哪些因素左右了消费者的购买心理和行

为。比如我们在中央空调的营销中发现，消费者更看重的是产品本身的品质和服务，对价格并不十分敏感。因此就要将自己的品牌塑造成本行业中的技术专家的形象，对质量精益求精，给人感觉值得信赖。

明确了品牌的性格特征之后就要找出存在的哪些资源可以嫁接过来为你所用。我们经常在企业里看见的国家领导人和企业家的合影，就是通过合影这种方式把国家领导人在人们心目中的威望和好感嫁接到企业身上。系统地为企业中小企业融资就是不放任何一个可以为品牌做加法的机会，甚至主动地制造这种机会。

“金六福”在进行品牌运作与品牌传播的过程中，把在中国具有

相当亲和力与广泛群众基础的“福”文化作为品牌内涵，融了一把传统文化的资，而后又搭了把米卢的东风，米卢号称神奇教练，在某种意义上成了好运气的象征，又带领中国队成功地进入了世界杯，由他来做“福”文化的诠释者，再合适不过了，最终促进了品牌文化与酒文化的比翼双飞，销售量也得到了大幅提升。

在确定好了需要借用的资源之后就需要深入了解资源的状况，包括资源现在所处的位置、存在的方式、现在被利用的状态等等。了解资源目前距离能被你借用还有多大的差距，用什么方式去缩短这些差距，而后针对所需要的资源设计一套系统的嫁接方案。

对要嫁接的资源一定要提前预



测到嫁接后可能遇到的风险以及可能会对品牌带来的负面影响，密切关注所嫁接资源的状态并适时对中小企业融资策略进行调整。金六福酒在米卢带领国家队打入世界杯之前，将来在球迷中巨大的感召力

嫁接了过来，取得了不俗的业绩。之后又敏锐地预测到在世界杯赛场上可能会出现负面影响，果断地将米卢的广告停播，将资源嫁接的风险降到了最低。

(吴明)

# ERP 环境下 企业如何应对审计风险

在信息时代，为了提高经营效率，很多企业都使用了 ERP 系统。通过计算机辅助技术的运用，ERP 系统对企业产、供、销的全部生产过程实行动态监控，整合了财务、资产、生产、供应、销售等各个模块的功能，规范了企业内部控制制度。与此同时，ERP 系统的广泛运用又给审计带来了新的风险。

## ERP 系统 利弊相依存隐患

**第一，企业 ERP 系统存在固有风险。**由于 ERP 系统基于互联网技术实现信息共享，这就存在电子数据感染病毒或者传输错误等诸多方面的风险。

**第二，ERP 系统扩大了企业控制风险。**传统管理方式下，职责分工使不同岗位之间的人员受到了有效的相互监督。在 ERP 系统下，职责分工通过赋予不同人员不同的权限得以实现，而该途径极易因有意或无意地泄露访问密码而丧失效用，从而增加了企业内部控制风

险。除此之外，信息技术环境下，企业潜在的舞弊风险也不容忽视。据报道，有 200 年优秀业绩的英国巴林银行，就是因为存在计算机舞弊行为而陷入破产的境地。该银行雇员李森，利用电脑会计系统建立虚假账户进行欺诈和舞弊，使巴林银行蒙受了 86 亿英镑的巨额亏损。

**第三，企业 ERP 系统扩大了审计的检查风险。**首先，ERP 环境下，审计面临的环境改变，审计范围扩大。ERP 系统中，通过对产、供、销等各个模块功能的整合，财务模块的数据基本由各业务模块的数据自动生成。而传统审计方法严重依赖财务数据，此时，如果不扩大审计范围，将导致很大的盲区，增加审计的检查风险。其次，ERP 系统改变了审计线索。传统方式下，财务审计工作根据“原始凭证——明细账（日记账）——总账——报表”的顺序进行双向查询。通过多方面的对比、查证从中寻找审计线索。而 ERP 环境下，企业会计核算方法在初始设置中早已按照相关规定进行了设置，企业具体的会计处理方法的准确性和合规性基本不存在大的问题，如果还

想从中寻找漏洞，那么审计的效率和效果将受到影响。

**第四，企业 ERP 环境下，审计获取“一手数据”的难度增大。**目前，国内企业广泛使用的 ERP 系统管理软件有 SAP、Oracle、用友、浪潮等。在这些数据环境下，现有的 AO 审计软件很难获得数据接口，在数据导入方面存在很大困难。

虽然无论 ERP 系统本身还是其运行都存在着巨大风险，但 ERP 系统为改进企业经营效率和改善企业内控环境所发挥的积极作用还是不容忽视的，总的来说利大于弊。所以，面对企业 ERP 环境下的一系列风险，审计应该积极面对而不是逃避。

## 内外兼修 随机应变控风险

**一是加强对企业内部控制的了解和资产负债的审查力度。**在调查阶段要与企业管理层各业务主管部门沟通，了解企业的 ERP 各项目是否真正成功上线，在 ERP 系统实

施过程中存在什么困难，企业是怎么应对的，通过询问发现控制风险点。在审计现场，要加强对企业资产负债的核实力度，以弥补对系统可能存在的认识不足所带来的审计风险。如某些企业经营者为了提高当年度销售收入，可能会要求系统操作人员提前录入销售订单，同时在库存管理系统作销售出货，来年在 ERP 物流系统或直接到财务系统中通过修改、删除来冲账。此时，审计人员可以直接在 ERP 系统中导出历史/当期库存查询报表，通过实地盘存的数量与 ERP 系统数据进行对比、分析来查看企业的账实相符性。

**二是从宏观政策方面评估企业决策及其实施的有效性。**ERP 系统的实施将企业财务人员从繁琐的日常会计业务中解脱出来，为他们从事财务管理工作提供了更多时间。这种转变也促使审计人员监督的重点从判断企业具体业务处理方法的正确性方面转移到评估企业决策及其实施的有效性上来。

**三是努力开发能与企业 ERP 环境相适应的计算机审计软件。**目前，我国虽有一些审计软件问世，但

严格的说还没有较好地与 ERP 环境相配套。其中障碍之一是现有的会计软件没有提供标准的数据接口或对数据结构不开放，从而导致被审计单位的数据不能快速通过接口进入审计系统。为此，可以根据不同的信息化系统，研制适合不同计算机平台和运行环境的计算机审计软件，尤其是数据库的挖掘，这样才能访问被审计单位不同类型的数据库，从中采集审计所需的原始数据，提高电算化审计的工作效率。

**四是加强审计队伍建设，积极培养兼具财务、审计和计算机等多方面能力的复合型人才。**首先，审计人员应督促自己不断学习，更新和拓宽知识面，不断提高自身素质。同时，审计机关也要定期开办计算机、信息系统、网络等方面的培训班，为审计人员更新知识结构创造条件。

对审计而言，企业 ERP 系统就像一位净友，它以近乎逼迫的方式催促着审计人员转变审计思维，改进审计手段。在此环境下，审计人员只有不断加强学习、创新审计方法，才能跟上时代脚步，从而有效发挥监督和服务作用。 (比特网)

融资讲堂 | RongZiJiangTang

# 企业融资成功十大妙招

将该工厂或工程项目的所有权和管理权的“钥匙”，依照合同完整地“交”给对方，由对方开始经营。

交钥匙工程是在发达国家的跨国公司向发展中国家投资受困后发展起来的一种非股权投资方式。另外，当它们拥有某种市场所需的尖端技术，希望能快速大面积覆盖市场，所能使用的资本等要素又不足时，也会考虑采用交钥匙工程方式。

### 3、回购式契约策略

国际间回购式契约经营，实质上是技术授权、对外投资、委托加工，以及目前仍颇为流行的补偿贸易的综合体，也被称为“补偿投资额”或“对等投资”。

这种经济合作方式，一般说来是发达国家的跨国公司向发展中国家的企业输出整厂设备或有专利权的制造技术，跨国公司得到该企业投产后的适当比例的产品，作为付款方式。投资者也可以从生产中多种利益，如：机器、设备、零部件以及其他产品的提供等。

### 4、员工持股策略

目前我国股份公司发行新股，为了反映职工以往的经营成果，可以向职工发行职工股。在公司上报申请公开发行股票材料时，必须报送经当地劳动部门核准的职工人数和职工预约认购股份的清单，中国证券监督管理委员会将进行核查，

以后企业公开发行股票时有可能不再安排公司职工股份。结合国外 ESOP 职工持股计划的成功之处，我们提出几个较为现实可行的职工持股方案：职工持股会。根据《公司法》，上市公司可依《民法》等规定，成立具有法律意义的社会团体法人——内部职工持股会，并以职工持股会作为公司的一名法人股东。在该职工持股会中，内部职工持股须达到一定比例，比如 20% 以上。这种职工持股会能使职工资产在该公司改制并发行的股票上市后得到增值。

### 5、BOT 融资策略

BOT(建设—运营—移交)是一种比较新的契约型直接投资方式。BOT 中的移交，是 BOT 投资方式与其他投资方式相区别的关键所在。契约式或契约加股权式的合营，指投资方大都在经营期满以前，通过固定资产折旧及分利方式收回投资，契约中规定，合营期满后，该企业全部财产无条件归东道国所有，不另行清算。而在股权合营经营的 BOT 方式中，经营期满后，原有企业有条件地移交给东道国，条件如何，由参与各方在合资前期谈判中商定。独资经营的移交也采用这种有条件的移交。

### 6、项目融资策略

项目融资是为某一特定工程项目而发放的一种国际中长期贷款，项目贷款的主要担保是该工程项目

预期的经济收益和其他参与人对工程修建、不能营运、收益不足以及还债等风险所承担的义务，而不是主办单位的财力与信誉。

项目融资主要有两种类型：一是无追索权项目融资，贷款人的风险很大，一般较少采用；二是目前国际上普遍采用的有追索权的项目融资，即贷款人除依赖项目收益作为偿债来源，并可在项目单位的资产上设定担保物权外，还要求与项目完工有利害关系的第三方当事人提供各种担保。各担保人对项目债务所负责任，以各自所提供的担保金额或按有关协议所承担的义务为限。

### 7、融资租赁策略

融资租赁是指：出租人根据承租人的请求及提供的规格，与第三方(供货商)订立一项供货合同，出租人按照承租人在与其利益有关的范围内所同意的条款，取得工厂、资本货物或其他设备(以下简称设备)，并且出租人与承租人订立一项租赁合同，以承租人支付租金为条件授予承租人使用设备的权利。

融资租赁集融资融物于一身，是一种采用融物形式的融资方式，具有浓厚的金融业务色彩，因而被看作是一项与设备有关的贷款业务。

### 8、成立财务公司策略

根据我国的现行金融政策法规，有实力的企业可以组建财务公

司，企业集团财务公司作为非银行金融机构的一种，可以发起成立商业银行和有关证券投资基金，产业投资基金。申请设立财务公司，申请人必须是具备一系列具体条件的企业集团。

财务公司可以经营：吸收成员单位的本、外币存款，经批准发行财务公司债券，对成员单位发放本、外币贷款，对成员单位产品的购买者提供买方信贷等，中国人民银行根据财务公司具体条件，决定批准的业务。

### 9、产业投资基金策略

投资基金是现在市场经济中一种重要的融资方式，最早产生于英国，发展于美国。目前，全球基金市场总值达 3 万亿美元，与全球商品贸易总额相当。进入 20 世纪 90 年代以来，利用境外投资基金已成为我国利用外资的一种新的有效手段。

投资基金的流通方式主要有两种，一种是由基金本身随时赎回(封闭式基金)；另一种是在二级市场上竞价转让(开放式基金)。

### 10、资产重组策略

资产重组是通过收购、兼并、注资控股、合资、债权转移、联合经营等多种方式，对同行业及关联行业实现优势企业经营规模的低成本快速扩张，并迅速扩大生产能力和市场营销网络。

(陈工)

# 企业融资 不能靠“方言”沟通

□ 白义俊

日前，“昆明第二届中小企业融资项目对接会”在昆明举办。作为本次对接会的嘉宾之一，云南大学经济学院教授蒋冠认为中小企业融资难不在于资金缺乏，而是金融机构和企业之间的渠道不通畅，这种不通畅既包括双方信任、风险收益不对称以及信息缺失等问题，也包括企业和金融机构交流不顺畅的原因，企业向金融机构寻求资金时往往只说自己企业“方言”，不去表述金融机构想知的专业信息，这就导致了融资失败。

改革开放以来，我国的中小企业取得了长足的发展，目前已经成为国民经济结构中不可或缺的重要组成部分。相对于大中型企业，中小企业更需要金融支持来维持生存和再发展，但是我们发现金融机构往往更愿意把金融资源配置给大中型企业，从而使得中小企业得到的金融支持和他们的经济和就业贡献度相比不成比例。从风险规避和规模效应方面来说，金融机构的选择有其内在的逻辑，因为在中国中小企业的平均寿命只有 3-4 年的时间。

### 完善自身建设，杜绝自说自话

中小企业融资难一直是世界性难题，不仅是在中国，在世界其他国家也同样存在这样的问题。

目前，中国已经从资本短缺进入资本富裕时代。从资本供给和需求角度来说，中小企业融资应当不是问题。但是我们发现，一方面是大量资本被闲置，另一方面是大量中小企业望眼欲穿等待资本注入。虽然社会不差钱，而且很多优质中小企业还得到各路资金渠道的追捧，但是更多的中小企业苦苦等待难以突破融资瓶颈的局面依然还在继续。那问题到底出在哪里呢？蒋冠觉得还是融资渠道的问题，而这又与中小企业成长逻辑中的关键点密切相关。

中小企业融资难问题的背后，必定是关键的成长逻辑的缺失。为什么我们的金融机构不愿意给中小企业注资？主要还是看到了风险收益比的不对称，而这种不对称就来自中小企业成长逻辑的缺失。中小企业成长逻辑包括行业定位及商业模式、发展战略及执行框架、公司治理及管理提升、产业经营及价值链管理、资本运营及融资促进、财务管理及风险防范、开放总结及趋势把握等多个方面。企业成长逻辑的每一方面，对应的反面就是发展瓶颈。融资难的中小企业都会或多或少地涉及到这些发展瓶颈。

中小企业要想顺利实现融资，应该首先从企业自身出发，完善企业成长逻辑，这包括找准行业和市场定位，建立成熟的商业盈利模式，健全企业财务管理，制定切实可行的发展规划等方面。可以设想一下，当一个定位准确、管理完善、财务清晰、未来发展规划合理的中小企业提出融资要求的时候，我们的金融机构在技术操作层面是不可能拒绝的。中小企业练好这些内功，就是在帮助金融机构规避风险。

另一方面，好的金融生态会促进融资供给和融资需求之间的高效匹配，政府部门、金融机构、企业家群体、行业协会等社会各界也正在着力配合和共同促进以改善融资环境。

### 中小企业家如何向金融机构提出要求，才能顺利实现融资？

蒋冠认为，融资是信用(信任)的赋予，而信任很难打折的。只有得到对方百分百的信任，别人才有可能给你投钱。信任来自哪里？就是来自你企业自身的建设。

我们知道，金融机构运行的原则是利润最大化，风险最小化。当你在向金融机构提出融资要求时，需要让对方看到企业的升值空间和发展前景，同时尽量帮助金融机构规避风险。这就涉及到融资的沟通技巧问题了。融资的过程其实就是商业语言的准确表达、沟通和合作。即使再好的项目和企业，也不能只靠方言去沟通。

很多刚成立不久的企业或者是发展前景有限的企业其实也可以实现融资，至少是可以小规模融资。融资是企业发展至关重要的过程，需要务实、谨慎的态度，不能急功近利，中小企业融资必须与企业的经营现状相联。不是融的资越多越好，这就好比一个饥饿的人不能吃得太多是一个道理。自然界循序渐近的道理，适合于多数企业过去或未来的成长经历。