

成长型企业是战略性新兴产业的重要力量。面对战略性新兴产业发展的新机遇，推动成长型企业战略与管理变革，创新成长型企业融资渠道，是培育和发展战略性新兴产业的关键环节之一！

内外并举 成长型企业的投融资策略

全球科技革命正孕育着新的产业变革。世界各国为寻找新一轮经济增长动力，开始大力关注对国民经济发展和国家安全具有重大影响力的战略性新兴产业的培育，以新一代信息技术、节能环保、新能源、新材料等为代表的新兴产业正在引领新一轮科技浪潮。与传统产业不同，战略性新兴产业具有战略性、先导性、可持续性、动态性等特征，这就对融资渠道的选择与创新应用提出了新的要求。

结合战略性新兴产业特征和各种融资渠道的特点，赛迪顾问认为，成长型企业在选择融资时首先应合理利用政府杠杆拓展融资渠道，积极利用政府的产业扶持基金和科技创新基金；其次应积极密切关注民间资本和外资投资动向，合理利用民间资本和外资；再次，要用活股权融资，重点

关注上市融资、增资扩股、创投及私募股权基金以及产权交易等融资方式；最后，在选择债权性融资时，应重点关注担保融资、中小企业集合债、融资租赁以及资产证券化等创新型的债权融资方式。

在此视角下，赛迪顾问认为，成长型企业应当抓住战略性新兴产业发展机遇，大力拓宽融资渠道，并采取有针对性的投融资策略。

制定一个总体目标 明确两个基本策略

成长型企业应当以上市作为企业中短期目标，以企业目标升级带动业务结构升级，形成现有业务（产品）、战略业务（产品）和新兴业务（产品）层次鲜明、阶梯发展的业务（产

品）体系，获得资本市场或投资者的垂青，通过资本运营为企业发展提供外部动力，将企业建设成为战略方向明确、主营业务突出、公司治理规范、人才结构合理、运营管理完备、盈利水平良好、经营风险可控的现代化企业。

成长型企业应当以产品经营和资本运作作为企业的两个基本策略不动摇。产品经营是企业经营的基本策略，资本运营是企业经营的高级内容。两者相辅相成、密不可分。资本运营需要产品经营提供契机，产品经营又需要资本运营提供与之相适应的资本，在战略调整的总体框架下，两者只有有机结合，同步推进，协调发展才能取得成功。赛迪顾问多年的战略咨询及资本运作经验表明，在企业运营的全过程中，务必贯彻协调发展

观的观念，妥善处理好产品经营和资本运营两者的关系。

坚持四项基本方针 措施得当内外并举

成长型企业在融资的过程中一定要注意坚持战略导向、纵横并举、内外协同、产融融合四项基本方针，确保企业融资的成功。从战略导向上来看，成长型企业的资本运作必须以企业业务发展战略为出发点，必须从战略的高度进行规划；从维度上来看，纵向整合产业链，提升业务的专业竞争力，实现从产品竞争到产业竞争的转变。横向并购同行业企业以提升市场份额，同时，进入新的业务领域扩大规模；企业在整个资本运作过程中要注重加大内部资源整合，提升企业

的业务协同性。

同时，加强外部资源利用，通过资本运作提升核心竞争力。企业必须具有国际视野，通过资本运作快速增强竞争力，同时，巩固企业在同行中的知名度和地位，树立国内或国际化的品牌。另外，企业必须坚定不移地把业务经营作为首要任务，为产融结合奠定坚实基础，并在业务经营的基础上开展金融运作，为业务经营提供强大的资金支持和融资保障。

成长型企业在融资的过程中，一定要采取措施使得内外能够协调发展，更好地为企业资本运作服务。在对内方面，注重战略先行，以确定清晰的发展战略，并在此基础上注重技术为本、营销为上的策略，以确保企业稳定成长并实现产品市场的多元化。

（财 中）



相关链接:

成长型企业要多渠道融资

强化企业管理，在规范公司治理结构的同时注重人才的储备与培养,采取适当的激励措施确保优秀人才的保留;在对外方面,成长型企业要注重与政府政策和政府资本的对接,寻求资本的帮助,探求企业的多种融资渠道。另外,成长型企业在资本运作的过程中要注重对专业机构的运用,借助外力寻求专业指导以保证企业融资的成功,并在此基础上提升企业的形象,提高企业的知名度。



□ 石 斌

有些企业的营业额已经上到 10 亿、20 亿，但是这并不意味完全利润的实现，仅仅是一个经营规模，营业额并不与利润成正比。现在的大多数企业都面临许多困境：营业额上升了，利润没有同比上升，甚至利润呈负增长，这是其一。第二种现象是，企业的资产

在不断地增加，但是资产增加并不代表着营业额的上升，更不能够代表利润的上升，尤其是很多的企业，在企业的运营当中资产增长得越多，负累越重。第三种现象是有利润但是没有现金，通俗的说就是赚钱不代表有钱，企业利润有了，现金没有，也就是说可能会出现现金流断流的问题。还有一种现象就是有现金流，企业却是亏损的。这在很多服务行业中的企业身上显得非常突出。

利润缘何成了过场？

中国的企业一般都会经历发展的三个阶段：

第一阶段——创业期。这个期间大概是三年到五年，在这期间有两个主要的问题需要控制好，那就是：主营业务是否成熟；客户群体是否稳定。在这一阶段能坚持下去的关键就是需要有稳健的现金流。

第二个阶段——高速发展的成长期。在这个阶段,企业的主要任务是保证业务的高速增长和资金调配能力的良好管控。这个区间大概在五年左右。国内很多企业都是抓住了第二阶段的机遇从而做大做强。我们可以用三段诗词来形容一下这个时期成长起来的企业:当你处于创业阶段的时候,就像一首词所写的“昨夜西风凋碧树,独上高楼,望尽天涯路”,你不知道你未来的路在哪里。这个时候重要的就是要将业务能力稳定下来,如果这个阶段做好了,企业进入了第二个阶段:“衣带渐宽终不悔,为伊消得人憔悴”。在这个阶段仍然做得很好,那么企业会上到一个更高的平台:“蓦然回首,那人却在灯火阑珊处”,即企业迈向成熟了。

这就使企业进入了第三个阶段——转型期。在转型期,企业的增长率下降了。今天中国很多企业已经到了第三个阶段。第三个阶段表现的特

征是什么?就是成长减慢、利润流失。企业必须要开拓新的利润源和市场来源。这时候表现的特征是营业额上升缓慢,净利润流失严重。所以今天的中国企业,要解决的根本问题是遵循企业发展的规律,与时俱进,适时而变。

创新思维创造企业利润

利润是什么?我们先要从一个利润公式来解剖它:利润等于收入减去支出。我们在企业中的表现是营业额,营业额减去了成本与费用就是利润。营业额是从数量×价格或者说销量×售价,因此你的营业额怎样取决于销量和单品价格。但是很多企业单纯的追求高销量,这可能由两个原因造成的:很多人认为有销量,也就是营业额,就有了利润,因为原来的利润空间很大。第二种思想是对营业额,有一种盲目的心态,销量使得我们有业绩,最起码从数据上比较好看,因为这样不

赚钱的订单也去做。然而不是所有的产品都能创造利润。20%的产品创造了 80%的利润,这就是著名的“二八定律”。产品的数量和价格取决于市场需求的总量,所以对于一个产品来说,首先是如何提升销量,找到适合市场很重要,有了合适的市场才会有销量。其次,要产品定价准确,细分市场中的客户群体。特别是终端企业,随着经济的发展,客户在选择商品的时候越来越多地考虑了心理需求,如品牌、款式等。因此产品的定价要特别重视对特定市场的匹配度,总结来说就是营业收入是企业和市场之间的连接能力的体现。一个企业营业额的上升有一定的阶段性。我们称之为企业在营业额发展过程中的节点,在每个不同的节点,企业面临的问题也不一样。

收入不代表利润

营业额上升的同时，同期的费用

支出可能会更大。因为营业额增加、企业规模扩大的同时企业的系统管理能力没有与之匹配。有些企业在盲目扩充时候没有进行利润测算，支出只会让利润流失得更快。

支出的失控是企业控制能力不足造成的，它的表现是：一是企业运行的无序性，也就是说企业的经营中不断出现问题，每次都要从头开始，每一次的管理都不能够复制。有序性的管理使得企业在管理中有可复制性，管理成本必然就可以控制。二是企业缺乏预控度。一个健康的企业，年终的利润保障就是有效的控制体系。这就是企业管控的预控度，企业创造利润不仅要关注利润，也要关注费用。企业的管理需要预控，收入是营业额，支出是成本和费用。只有在这两个问题之间找到平衡，才能得到一个良好的利润平衡。收入和支出同等重要，都是支撑企业利润的重要部分。



第14届中国北京国际科技产业博览会
CIITEC THE 14TH CHINA BEIJING INTERNATIONAL HIGH-TECH EXPO

2011中国金融高峰论坛

CHINA FINANCIAL SUMMIT 2011

主题：金融创新与经济结构调整
时间：2011年5月18—19日 地点：人民大会堂、北京国际饭店

科博会主办单位: 科学技术部	商务部	教育部	工业和信息化部	中国贸促会	国家知识产权局	北京市政府
论坛主办单位: 科博会组委会办公室						
主办媒体: 华尔街日报中文网	美通社（亚洲）		理财周报	新浪财经		
特别协办: 每日经济新闻						
协办媒体: 中华工商时报	中国高新技术产业导报	北京晨报	投资者杂志	经理日报		
支持媒体: 金融世界	英才杂志	资本市场杂志	中国新闻网	国际融资杂志		
论坛承办单位: 财金咨询（北京）有限公司		文网财金国际会展				

- 论坛开幕式：金融创新与经济结构调整
- 第一部分：十二五开局之年，中国金融业的发展与创新
- ★ 2011金融业如何迎接“绿色低碳经济革命”？
 - ★ 村镇银行、小额贷款公司与中小企业融资渠道拓展
 - ★ 中国融资租赁业的发展与创新
 - ★ ECFA早收计划全面实施后，两岸金融业的合作新机遇
- 第二部分：企业的融资与上市
- ★ 投资家与银行家青睐的高新技术（低碳环保科技、能源科技、交通科技...）
 - ★ PE泡沫化，外资本土PE/VC如何同台竞技
 - ★ 高新企业上市时机与上市地的最优选择？
 - ★ 金融中介机构：企业融资并购与上市的法律、财务与公关问题的给力助手
 - ★ 国际板离我们还有多远？哪些跨国企业可能优先登陆？

- 第三部分：区域金融中心、高新区建设
- ★ 金融城（金融街、CBD、总部基地）的建设：助力中心城市发展
 - ★ 高新区的转型升级和新三板建设
 - ★ 中国金融服务外包基地与外包企业的跨越式发展
- 专项活动
- ★ 颁奖典礼：金牛榜
 - ★ 封闭会议：优秀企业项目推介、融资路演

参会咨询：李小姐
电话：010-85866965 手机：13661164396
Email: lilly00518@126.com 网址: www.chinasummit.org