

B4 | RENCAICELUE | 人财策略

中小企业融资难，究竟难在何处？这里面的原因很复杂，中小企业缺乏正确的融资主张和策略是一个重要原因！

主张和策略 决定融资的成败

对于中小企业而言，确立什么样的融资主张，采取什么样的融资策略，显得非常重要，不仅决定融资成败，而且也决定企业的生死。

融资进入多元化时代

融资多元化时代已经到来的重要标志，是我国金融体系发生了根本性变化，融资产品和融资渠道都多样化了。一方面，融资渠道已经不是过去那种只有向银行借贷这个独木桥可走，也可以向非银行金融机构融资。现在非银行金融机构很多，比如证券、金融租赁、融资租赁、信托、基金、典当行、小额贷款公司和其他一些投资机构。另一方面，融资产品也非常丰富，有间接和直接两大类融资产品。其中，间接融资产品有不下百余种，比如信贷、租赁、担保、企业集合债、企业集合信托、企业集合票据等等；直接融资也有股权融资、上市融资等等。这些融资渠道和融资产品，不一定都适合于中小企业，但有的很适合中小企业，比如企业集合债、企业集合信托、企业集合票据、股权转让、小额贷款、典当融资等等，中小企业都比较适合。问题是现在的中小企业一谈起融资，只想到了向银行贷款，而银行的本性是嫌贫

爱富，它们对中小企业有着固有的排斥心理，这是由于中小企业规模很小，在一定程度上增加了银行的经营成本，因而银行不愿意为中小企业贷款，即便银行愿意为中小企业贷款，而中小企业通常存在着不能提供足额抵押或质押的问题，这也给银行增加了风险，银行想贷款而不敢贷款。所以，我们也不能怪银行“无情”。

选择正确的融资主张和融资策略

所谓的融资主张，就是追求企业股权的一元化还是多元化。具体地说，你要独自闯天下去办企业，还是要与别人合作办企业；你是期待与别人合作并分享企业发展利益，还是拒绝与别人分享企业发展利益；是着眼于企业的发展，还是着眼于你自身利益。所有这些，都决定你采取什么样的融资方式。假如你为了保证对企业的所有控制权，全部利益只能自己独享，你就必然拒绝与别人合作，无疑你会主张间接融资，那只能走举债这一条路了。假如你愿意与别人合作办企业，放弃对企业的一部分控制权，并按照股权比例进行利益分配，那就可以走股权融资这条路，实现企业股权多

元化。因此，你的融资主张产生于你是否与别人合作。正确的融资主张应当是围绕有利于企业发展这个根本来进行融资，如果仅仅从企业掌门人的自身利益来考虑融资，往往会降低融资的成功率，甚至无法实现成功融资。许多中小企业在这个问题上没有想通，虽然融资的动机是要发展企业，但骨子里算得还是个人得失账，追求股权的一元化。所以，融资主张具有开放和封闭这两种性质。一般而言，中小企业应当追求股权的多元化，也就是确立开放式的融资主张，这样有利于企业的健康成长。

所谓的融资策略，就是你要考虑融资成功率和融资成本。许多中小企业融资一次次失败，原因在于缺乏对融资成功可能性的思量。本来，有的中小企业不具备贷款条件，却硬要向银行贷款，结果是四处碰壁。有的中小企业为了能够借到款，往往不计成本，向地下钱庄举债，利率高达 30%以上，最终导致企业倒闭。也有许多中小企业虽然愿意进行股权融资，但由于对投资者缺乏基本的了解，最终也是两手空空。在一般情况下，股权融资要看投资者追求什么，如果投资者是进行战略性的投资，也就是长期持有股权，并长期参与企业的经营管理。这对

于你而言，投资者将成为你长期的合作伙伴，那你的企业未来长期的发展前景和你自身的经营能力及你的人品如何非常重要，如果企业发展前景暗淡，企业掌门人的人品不被看好，也难以进行股权融资。如果有投资者不追求长期持股，而是短期投资，面对这样的投资者，就要为他开辟出一条退出通道，需要你将有企业做成上市公司的条件并正在朝着企业上市的方向努力，以便投资者借上市退出。这是为投资者开辟的一条退出通道。如果你的企业上市无望或不愿意上市，那你就要承诺溢价回购股权，或者是你允许投资者进行股权转让。否则，投资者不会投资你的企业。当然，融资策略还表现在当企业发展到什么阶段和什么时点，采取什么样的融资方式，这里面也大有学问。因此，建议中小企业选择真正有专业能力的中介机构进行合作，为企业融资进行咨询服务，这样就会提高融资成功率和降低融资成本，有助于企业健康快速发展。

不过，无论 you 有多么正确的融资主张和融资策略，最根本的还在于你开办的企业是否具有广阔的发展前景，这是前提条件。所以，在开办企业之初，就应当进行充分的论证，避免盲目性。

（国融）

外资余钱偏爱新兴产业 本土热钱热衷传统行业

中国经济的转型正在影响着 PE 的投资方向。投中集团最新统计数据显示，在针对 100 多家 VC/PE 机构的问卷调查中显示，消费品、制造、TMT、新能源、医疗健康依然是投资人最为关注的领域。

外资 PE 偏爱“五朵金花”

根据投中集团数据显示，2011 年上半年，外资 PE 投资人最为关注的行业分别为消费品 194%、制造 18.5%、TMT 15%、新能源 144%、医疗健康 84%；而在 GP（普通合伙人）最为关注的行业中，这 5 个行业同样名列前茅，分别为 13%、9%、14%、18%、14%。在退出回报情况下，消费品和新能源的上半年平均账面退出回报超过 8 倍，首轮融资至上市不足两年；TMT、制造与医疗，平均账面退出回报率为 6-8 倍，首轮融资至上市需要 2 年——4 年时间。

投中集团研究总监李玮栋介绍说，在目前的经济背景下，消费与制造行业的共性是其细分行业与地域市场足够大，可容纳众多公司。此外，由于这类行业基础较为薄弱，具有很大的消费和产业升级需要，因此推动了行业未来成长。并且，A

股创业板的开通为这类公司开启了更为流畅的退出渠道，对于 VC/PE 而言也更有吸引力。

作为 VC/PE 传统投资的 TMT 与医疗健康行业，李玮栋则认为，这两个行业的市场需求成长迅速，潜在机会很多。不论是技术水平、商业模式还是执行力，任意一点具备核心竞争力都可以颠覆行业生态，因此也给了这类企业更多的机会。此外，A 股此类上市公司稀缺，未来存在较大的溢价空间，也给很多 VC/PE 带来了机会。

另一家研究机构清科集团的数据同样证明了这点。据清科集团数据显示，2011 年上半年受关注度最高的是医疗健康与生物技术行业，仅仅上半年便有 22 起 VC/PE 投资案发生，互联网和清洁技术行业分别以 21 起和 19 起案例紧随其后。

其中，值得注意的是，教育与培训行业开始成为 VC/PE 的新宠，上半年共有 5 家企业获得私募股权投资机构注资，投资焦点主要集中于其细分领域“专业培训”。

本土创投热衷传统产业

如同国际象棋中的“王车易

位”，在先后介入过房地产和保险领域之后，现任幸福人寿董事长的孟晓苏将目光又瞄向了 PE 投资。

2009 年 4 月，经北京市政府批准，他创立了汇力基金管理公司。在基金的最初架构中，包括房地产、影视、能源、农业、环保、健康 6 个架构。2010 年 6 月，在房地产基金募集完成后，孟晓苏又完成了汇力影视基金的募集。在此前接受记者采访时，孟晓苏曾表示经济推动下的消费需求是他进军文化产业的原因。

此前，达晨创投董事长刘昼在接受记者采访时就曾表示，在华的外资 VC/PE 更多都是瞄准以新模式取胜的企业，它们大多集中在北京、上海少数几个地方的互联网、新媒体、新能源和连锁消费业等领域。而作为本土创投，更应该青睐具有技术创新能力的传统企业和以拉动国内内需消费为主的项目，投资范围则应遍及全国。

“我们目前重点看好文化传媒、消费服务、现代农业和节能环保 4 个行业，第一批推向创业板的企业也都是分属这 4 个行业。”刘昼介绍说。

在外资 VC/PE 纷纷选择新兴产业的背景下，更多的人民币基金则

更倾向于本土化的传统行业。一位本土 PE 投资人表示，尽管目前 VC/PE 所热衷的新兴行业将是经济增长中的重要力量之一，但其在国民经济中的占比依然很小，但就是这么小的经济总量却吸引了如此大量的投资。

在他看来，尽管传统行业增速较慢，但却拥有更加稳健的基础，例如食品、制造等行业，如果能更加关注这类行业，其沉淀下来的价值也不容忽视。

链接

VC/PE 热衷行业分析

消费品

●背景：城镇化推动消费升级，质量、安全与品牌成为消费者选择的重要指标。

●目标：针对特定消费群体的刚性需求，有持续成长性、扩展性和竞争壁垒。

●风险：企业扩张中的管理与资金未能同步，上下游控制能力不足。

高端制造业

●背景：能源、基建、汽车、消费品等行业升级需求迫切，海外与农村市场广阔。

●目标：具备核心技术与定价权，有产业链扩张实力和地方政府扶持。

●风险：产业政策调整和产品可替代性。

TMT

●背景：互联网与实体经济结合，移动互联网急速扩张，传统行业的信息化。

●目标：盈利模式摆脱广告，分享市场快速成长，业务专注，执行力强。

●风险：复制与替代性以及市场尚未成熟。

环保与新能源

●背景：能源价格持续上涨，节能减排政策推进，人民生活质量要求提升。

●目标：技术创新能力强，产品能效显著，团队执行效率高。

●风险：产业政策调整，对客户依赖性，技术升级换代能力，商业模式对扩张的适应性。

（华夏）

中小集团企业应建立完善的资金管理体系应对“钱荒”

今年以来 CPI 指数的不断攀升使得通胀预期持续扩大，央行不得不收紧银根并通过提高存款准备金率等多种手段回收市场流动性，与此同时，银行间市场流动性也急剧收紧，部分地方商业银行甚至出现停止贷款的现象，在银根紧缩的大环境下，中小集团企业的资金链面临着严峻考验。分析人士指出，除了现金流短缺外，企业自身资金管理体系不完善也是导致“钱荒”加剧的重要原因。

从目前来看，国内中小集团企业对于资金管理缺乏必要的认识，导致企业在管理体制及信息系统建设方面不能满足现代企业竞争的要求，这主要体现在以下三个方面：首先，资金使用效率不高。由于缺乏完善的资金管理体系，内部资金闲置与短缺无法调节，导致中小集团企业财务费用居高不下；其次，对于闲散资金缺乏有效管理。虽然银行存款会带来一定的收益，但是，货币贬值的速度可能会超过其存款利率，从另外一个方面来讲，企业所持资金面临贬值的风险；再次，缺乏统一的财务资金调控制度。由于企业内部信息不顺畅，导致集团企业的决策者难以及时、准确、全面地掌握各分公司的资金信息，无法实施有效地管理、监督及控制。

企业所处宏观和微观环境的持续变化，促使企业必须通过技术手段实现管理转型，除了基本的账实相符外，企业的财务管理还需要考虑到风险控制、投融资管理、盈利能力等多方面的要素。正是由于中小集团企业在资金管理方面的缺失，

使其成为阻碍企业可持续发展的关键要素，面临更加严峻的金融环境。控制资金流通风险、提高资金管理效率、降低资金流通成本已经成为中小企业发展的内在需要，也是积极应对“钱荒”的利器，从长远发展的角度考虑，中小集团企业建立完善的资金管理体系已是迫在眉睫，这需要企业在信息系统及管理体制方面与之相匹配。

从中小集团企业的特点来看，对于资金管理的需求主要体现在收款和付款两个核心环节，在收款方面，各部门单位从外部收款集中在公司少数几个银行账户上，为了核算清晰，企业需要确定每一笔银行收款的内部核算单位，甚至要辨别收到的款项所对应的业务项目及发票。在付款方面，各内部单位的对外付款要有计划地集中办理，由收款单位发起，经多级审批后交财务部门执行。财务部门集中付款时需要统筹安排资金，分配现金和票据的比例，确定实际支付款项的银行账户。对于面临资金链紧缺问题的中小集团企业来说，从收付款方面着手加强资金管理是短期内积极应对“钱荒”的关键。

对于全国数百万家中小集团企业来说，在企业发展到一定阶段后，管理层级逐渐增多，管理链条越来越长，这为企业资金流通风险控制及资金流通效率提升提出了更大的挑战，“钱荒”只是面临的暂时难题，从长远发展来看，建立完善的资金管理体系是中小集团企业规模化、资本化发展的必经之路。

（中新）

优化企业内部流动资金 促进经营良性循环

资金严重短缺是当前企业面临的突出问题，必须强化资金管理，调整资金投向，优化资金结构，提高投入产出比例，加大盘活资金力度，提高资金运营效率。

如何优化企业内部流动资金结构，这是市场经济赋予的一个新课题。

严格控制资金占用

要建立健全企业各项定额指标体系，严格控制资金占用。

企业内部要形成科学的定额管理体系，定期修订各种消耗定额指标，特别是流动资金定额。

首先，对企业存货中的储备资金要核定最高和最低储备量，以防止盲目采购造成物资积压而过多占用资金，同时还要加强物资的购入、验收、调拨以及发出等环节，进行严格把关，防止浪费，以尽可能减少库存量，降低存货成本，缩短存货周期。

其次，时刻对在产品资金投入按投入产出比进行控制，避免在产品资金周期过长而增长资金的投入量，造成资金占用过多。

因此，企业在控制资金投入量时，必须坚持“以销定产、以产定料、以料定资、产销平衡”的原则，尽量避免流动资金积压，加速资金周转，提高资金利用效果。

统一调度资金

资金要集中统一管理，盘活活资金，资金管理和使用要相对集中，统一调度。

企业的财务部门要增强金融管

理意识，积极引进银行运行机制，建立“内部银行”管理机制，树立资金有偿使用观念。

企业内部要划分若干个责任中心，核定各责任部门资金定额，并积极组织“存款”，发放“贷款”，按照银行同期利率收取资金占用费。

这样高度集中资金，可以发挥一定优势，集中精力打歼灭战。反之，资金过于分散等于分散兵力，不能形成优势，就没有“战斗力”。

因此，集中管理、统一调度资金，对盘活资金存量、优化资金结构、加速资金周转、提高资金运营效率起着不可估量的积极作用。

苦练“内功”

我们必须要瞄准市场，苦练“内功”，挖掘潜力，依靠高科技、高质量，积极开发一批有一定竞争能力的新产品打入市场，在广阔的大潮中求生存、求发展。

很多企业被资金短缺问题困扰，其实质还是市场问题。

要解决资金短缺，走向市场是企业的根本出路，向市场要“资金”，向市场要“效益”，到市场中去捕捉机遇，这是市场经济为我们开拓的新路子，我们的工作思路必须与市场接轨。

要牢牢地掌握市场竞争的主动权，市场需要什么我们就生产什么，市场需要多少，我们就生产多少。企业资金的投向完全由市场来决定。

只有把企业置于市场之中，审时度势，驾驭市场，资金周转才能做到良性循环，缓解资金短缺。（郭民）

企业闲散资金亟待增值管理

在当前获得银行贷款较难的情况下，不少企业陷入流动资金紧张的局面。其实，企业可以通过有效整合散落在各银行的闲散资金，在增值的同时缓解流动资金紧张。

据调查研究显示，国内不少大中型企业在资金的集中化管理上存在较大困难，主要是在跨银行多个账户多成员单位之间的资金集中管理、收付款管理以及流动性管理等方面。由于这部分资金小而零散，企业往往将其放在活期账户上，没有对其进行增值管理。而实际上，如果这部分资金可以有效整合的话，既

可以为企业减少财务成本，也可带来不少收益。研究发现，企业对闲散资金增值管理主要关注资金安全性、充沛的流动性以及创造收益三个方面，且更为喜欢低风险的金融产品。为帮助企业解决这一问题，招商银行全国首推“智能现金池”，在配合企业经营性资金计划的同时，通过对多重账户检查机制，可将企业的短期闲置资金投资于低风险、高流动性的债券型基金、货币型基金等金融产品，而当企业流动资金紧张时，投资资金将自动赎回，补充企业现金流。（赵伟莉）

