



南京网店创业有望获政府贷款

近日, 淘宝商城与部分小卖家之间发生的纠纷, 反映出了众多网店经营者资金短缺、创业艰辛的境况。南京的网上创业者将有望摆脱这样的困境, 记者从南京市人力资源和社会保障局获悉, 目前该局已经对网络创业这种新型创业形式进行调研, 并将网店经营者纳入小额贷款申请对象, 填补这方面的政策空白。

小额创业贷款, 是政府在南京市下岗失业人员、被征地农民以及大中专毕业生等人员自主创业时资金不足, 给予的贷款扶持, 并由政府贴息 50%, 贷款额度为 5 万元。也就是说, 政府不仅解决贷款, 还帮忙付一半的利息, 这对创业者特别是在创业初期, 帮助还是很大的。但是开设网店作为一种新型的创业形式, 却因为政策空白一直得不到政府部门的扶持。

全国目前只有杭州有相关政策

网店创业扶持有关政策在南京还是空白, 遍寻全国也只有杭州在去年出台了小额担保贷款的政策服务, 不少网店经营者从中获益, 有的渡过了资金上的难关, 有的生意越做越大还帮助其他人实现就业。为此, 南京市人力资源和社会保障局特地向杭州市人力资源和社会保障局了解学习相关情况。

按照杭州市市目前的做法, 网店经营者要申请小额担保贷款, 首先必须拿到“网上创业就业认定证明”。拿这个证明还是蛮容易的, 只要卖家信用积分累计达到 1000 分以上, 且好评率在 98% 以上; 或经营三个月以上, 且月收入超过杭州市区最低月工资标准的, 都可以登录杭州市劳动保障网提出网上创业就业认定申请。相关处室会向该网店所在的网站进行核实, 并会同贷款银行的专职工作人员一起到申请人的经营场所实地调查, 对申请人的经营规模、经营状况和贷款用途等情况进行核实, 共同开展项目审查、信用评估等工作, 确认后即可发放这一证明。

网上创业人员身份比较难认定

虽然杭州市的政策可供南京借鉴, 可南京的情况与杭州又有很大的不同。比如说网店核实, 淘宝网的总部在杭州, 相关部门对网店经营者的身份核实就比较方便, 很快就能查询到申请人注册网店的真实性, 在南京没有这样的大型交易网站, 对于申请人提供的注册网店很难核定到信息。还有一个就是身份认定问题, 按照南京小额贷款的申请对象, 申请人需是处于失业状态, 然后实现自主创业, 而现在的网店经营者很多都是兼职的, 有的还是白上班晚上回家上网开店, 这些人该如何区分也是需要认真研究的。另外还有一个问题就是大多数网店经营者没有领取营业执照, 这些也是不符合贷款申请条件的, 这一块也需要做详细的分析。

“虽然目前还有很多需要研究的地方, 但是扶持网店创业肯定是要做的”, 蒋可副主任表示, 他们已经准备前往杭州进行实地调研, 会同其他相关部门结合南京的情况进行专题研究。希望能够尽早出台这方面的文件, 帮助网店经营者成功创业。

(摘自《中国江苏网》)

杨宁:悟道十年成“天使”

杨宁说, “现在创业者很多, 林子大了, 什么鸟都有。目前绝大多数的创业者都不靠谱, 甚至很多已经拿到投资的创业者也不靠谱。所以, 我一定要找到那些‘能成功的人’, 给这样的人投资。”与记者见面前, 杨宁刚刚见过一个创业者。

业, 很快便话锋一转: “除了一个创业者的角色, 我最近几年也是国内比较活跃的天使投资人。如果你有很好的创业项目, 你认为自己具备创业潜质, 即使你只有一个人, 甚至什么都没有, 那也没有关系, 都可以来找我!”

会议间隙, 杨宁总被各式各样的创业者包围着。“我能看出一个创业者未来的生死。”杨宁眨眨眼睛, “大多数创业者只要一张口, 我就能看出他们是一脸‘死相’。”阅人无数的杨宁对于创业者的评估, 有一套秘籍。记者再三追问, 他才道出一二, 例如那些讲项目时只知道一味强调自己的东西好, 特别“反抗”的人就肯定没有希望。

“对别人的意见一点都听不进去

的人, 绝对‘死’。”杨宁相信, 真正成功的人都有这样的气质: 从善如流, 闻过则喜。事实上能做到第一点已属不易, 能做到第二点的人则是微乎其微。而此前杨宁投资的几家公司, 无论是知名社交游戏公司“热酷”、中国最大的在线音乐网站“一听音乐网”, 还是致力于移动多媒体终端接收芯片的“创毅视讯”、新媒体公司“风行”等, 每当杨宁给这些企业的创始人提出意见时, 他们总能认真倾听。

装备铺老板

归根结底, 在杨宁眼中, 问题的关键不在于创业者做什么项目, 而是在创业者本身。“成功的人应像水一样: 水无味却含百味, 水无形却呈万形。只有具备这样的气质, 才适合做一个领头人创业。”杨宁自己也承认, 他对创业者的挑选标准很高, 所谓“君子不器”, 他正是比照这样的标准来筛选投资对象——君子不应拘于一才一艺, “创业者、领头羊亦是如此, 他必须是一个综合体。”杨宁说, 他往住是见了 100 个创业者, 最终只会给一个人机会。

杨宁形容自己就像游戏《魔兽世界》里那个开装备铺的老板, 每天都会有很多准备打怪兽的年轻人来到他的店铺求购装备。经验丰富的老板

一看就知道谁有戏, 谁又会是个当场毙命的人, 对于那些没有实力的人, 老板会送出他的忠告: “年轻人, 别买了, 你肯定不行。”对方往往不相信: “凭什么, 我肯定能把那个怪兽杀死, 带给你面前!” 装备铺老板则悠然地说: “我在这里开这个铺子很多年, 说你这句话的人很多, 但没有一个人能回来。”

“我就相当于这个开装备铺的老板! 哈哈。”杨宁说。事实上, 果真没有一个向他放过狠话的创业者能证明给他看。

各式各样的创业者, 杨宁这些年见了不少。如今的创业者大多是 80 后甚至 90 后一代, 谈及他们与自己当年那一代创业者的不同, 杨宁说, “现在创业者很多, 林子大了, 什么鸟都有。目前绝大多数的创业者都不靠谱, 甚至很多已经拿到投资的创业者也不靠谱。所以我一定要找到那些‘能成功的人’, 给这样的人投资。”

为了找到那 1% 的成功者, 杨宁采取的是广撒网的方式。只要是能找到他的创业者, 他都会见。“能主动找到我的人首先就过了一关。”杨宁说, “他能找到我, 说明他对创业非常渴望, 是非常努力、积极的一个。可能创业者自己都没有意识到, 但这就是我考验他的第一关。”

(《中国新时代》冯嘉雪/文)

■创业者说

稻盛和夫寄语年轻创业者:任何时代都充满机会!

近日, 被誉为日本“经营之圣”的稻盛和夫参加了由上海市工商业联合会等主办的 2011 稻盛和夫经营哲学上海讲坛暨中日经营哲学对话。就像他曾经说的那样, “竭尽全力拼命地工作”, 这个年近八旬的老人在一天的论坛后又接受媒体的轮番采访, 在回答提问中仍斗志高昂, 反复提及“战胜逆境”“克服困难”, 并乐观地寄语年轻的创业者: “任何时代都充满机会!”

谈困难: 一定可以渡过难关

日前美国参议院通过的汇率法案使市场出现了人民币加速升值的猜测。谈到目前人民币升值带给中国很多出口贸易企业的压力, 稻盛和夫感同身受。他回忆起自己当年在京瓷创业过程中所经历的日元升值冲击。“刚开始时, 美元兑日元大概是 1:3, 后来日元升值非常迅速, 一下子就升



值了 20% 到 30%。我们的产品也是以美元计价的, 这造成公司非常大的困境。”稻盛和夫回忆说, 当时公司采取了很多措施, 包括努力降低成本, 提高生产力等等, “只要大家想办法, 一

定可以渡过这个难关。”

稻盛和夫认为, 经济不景气的时候最重要一项措施就是降低成本。“过去我们遭遇到石油危机的时候, 我自己是主动减薪 30%, 我们底层的系长管理职位是减薪 7%。在这点上, 首先作为经营者要以身作则, 这样才能够要求自己的部下能够和自己采取同样的行动。”

谈创业: 任何时代都充满机会

有提问者提出, 随着经济发展, 越来越多的年轻人投身创业, 但也有很多人觉得, 似乎很多行业都已经有很成熟的大公司先入为主了, 后来者很难找到更好的机会。

稻盛和夫很平静地讲了一个丰田公司的创始人丰田喜一郎的故事。有一次, 丰田喜一郎的儿子向父亲表示, 自己生活的时代已经错过了好的创业机会, 因为很多事都已经有人做

调查显示大多数创业活动不需要投资者

所有的企业都需要这些因素——在时机到来之时。今天的互联网世界中, 具有进取精神的创业者已经发现, 他们不用聘请昂贵的顾问, 不用花钱雇佣或解雇员工, 就可以找到他们需要的任何东西、解决任何需要解决的问题。

“一开始就需要昂贵的资源。”很多人都认为, 出于某种原因, 拥有体面的办公设备可以使得他们的企业看起来更加正规, 但除非你的生意需要一个店面, 否则所有的事情都可以在家中的办公室或者附近的咖啡馆, 用二手或借来的设备来完成。要考虑所有可能的替代手段, 比如选择租赁而不是购买。

“需要分摊风险。”通过说服朋友、天使投资人和风投资本家为其创业活动投资, 很多创业者似乎能从中得到一点安全感和自我优越感。再怎

么说, 一旦创业失败, 这些都是很好的借口——缺乏自由、别人的误导, 等等。另一方面, 很显然, 也有一些情况下你需要投资者的加入。但就算是在这些情况下, 你也应该先探索一下替代方案。

数据显示, 所有企业中, 超过 90% 是没有通过股权融资就创建并成长起来的, 还有很多公司假使当初没有进行股权融资, 情况可能还会更好。销售业绩强劲——太过强劲。如果你由于生产资金不够而使产品供不应求, 你的公司又太过年轻, 无法得到银行的青睐, 这时你会发现投资者对这样的机会再喜欢不过了, 他们会迫不及待地想进来分一杯羹。

公司超出了你的管理能力。一些创业者擅长各种创意, 甚至能够出色地管理起步时的混乱局面。这和大企业施行纪律不一样, 在大企业中,



大多数的挑战都来自于人。

你需要建造模型。当你发明了一种新的技术, 需要制造昂贵的模型并进行测试, 包括给潜在客户分发样品。如果你自己没有资金来完成这些, 那么寻找投资者可能是你唯一的选择。

你需要专门设备。如果你的解决方案依赖于高科技芯片、喷射模塑, 或者医疗设备, 而又无法从供应商那里获得融资, 这时, 将公司的一部分卖给投资者是一个明智的方法。

你无力承担一般 Cye 创业费用。投资者没有兴趣帮你支付企业管理费, 除非他们相信你已经“砸锅卖铁”(而不仅仅是“血汗入股”), 并且已经从朋友和家人那里寻求到了可能的资金支持。

在思考是否以及如何让投资者助你一臂之力时, 记住, 寻找外部投资者需要巨大的时间和经历, 对你推出产品所带来的不利影响, 也许会比采取替代手段和接受较慢发展过程更为严重。

就算是在最好的情况下, 与投资者合作也需要取舍。更可能出现的情况是, 你如今有了一个新的老板——他可能会把你当初创业的初衷都给否定了。也许这就是为什么当今的常态是白手起家、循序渐进的创业, 而不是寻找外部投资。一个人的话, 你就可以自己作出决策, 向自己的目标挺进。

(摘自《福布斯》)



中小企业融资“新三难”

虽然我国金融机构对中小企业的支持力度正逐年加大, 但融资门槛也随之“水涨船高”。中国人民银行日前在温州举行的“中国中小企业金融制度中期报告会”上披露的一份调查报告显示, 目前, 长期性权益资本缺乏、货币政策调控冲击等因素已成中小企业融资新难点, 而加强信贷人权利保护是解决融资难的基础。这份名为《中国中小企业金融制度调查》(以下简称《调查》) 的报告, 由中国人民银行和日本国际协力机构(JICA) 合作完成, 旨在对中小企业融资现状提出改进方案, 构建一个与我国国情相适应的中小企业金融制度。

据了解, 该《调查》始于 2003 年 11 月, 共历时 7 个月, 样本包括北京中关村、浙江温州、台州、广州东莞、陕西西安、山东威海的 850 户中小企业、75 家金融机构和 75 家担保机构。此次在温州举行的报告会是调查组地方巡回报告的第一站。

该《调查》认为, 目前中小企业融资难主要呈现以下三大新动向。首先, 短期资金融通难度降低, 但长期权益性资本严重缺乏。《调查》称, 现有金融体系只对中小企业开放了短期信贷业务, 中长期信贷和权益性资本的供给仍严重不足, “特别是对大量高科技创业型企业来说, 最为缺乏的不是短期贷款而是中长期贷款和股权投资”。

其次, 中小企业中做大的企业融资困难得到缓解, 但其他中小企业融资仍十分困难。《调查》认为, 多种所有制经济发展到今天, 已分离出 3 个层次: 第一层是一些年销售额上百亿元、品牌无形资产价值达到数百亿元的著名企业。这类企业是银行争贷的对象, 在证券市场融资也不存在障碍; 第二层是经过多年发展已打下基础的集团公司, 这类企业因已具备一定规模的生产能力、资产和信誉, 与银行打交道尽管比位于第一层的企业困难, 但融资渠道还是存在的, 有些企业还在准备上市; 第三层是中小企业。这类企业数量最多, 又普遍遇到信用水平低或尚未建立起信用、可抵押资产少、财务制度不健全、资金需求数量少但频率高等问题, 银行部门不敢轻易放款, 贷款条件也相当严格。

三是货币政策传导机制的梗阻在减轻, 但货币政策调控对中小企业的冲击较大。《调查》举例, 2003 年中央银行加大货币供应量的调控力度, 特别是 2003 年 9 月 21 日存款准备金率由 6% 上调至 7%, 金融机构信贷规模总量适度收紧, 首当其冲的是中小企业, “因为中小企业的融资渠道单一且集中, 当出现资金紧张时, 占比 62% 样本企业主要采取向银行借款”。

(摘自《东方早报》徐益平/文)