

中小企如何俘获资本? 如家创始人教你三招 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E4_B8_AD_E5_B0_8F_E4_BC_81_E5_c123_288063.htm 12月16日，2006年珠

三角、长三角和环渤海三角中小企业发展论坛在上海国际会议中心举行。面对众多中小企业在发展过程中遇到的融资困难，与会专家和商业成功人士向200多位中小企业主们阐述了这样一个道理：解决融资问题最终依靠的是企业自己。论坛上，一些“海归派”激动地表示，他们满怀报国之心回到祖国，带来了先进的技术和科研成果，却由于资金不足，一直无法实现自身的理想。从德国留学归国的潘戈在上海宝山城市工业园区创办了上海桑吴太阳能科技发展有限公司，每年都获得上海市专项基金，“但是这些资金并不解渴，一个高新科技项目需要不断投入。”潘戈向《每日经济新闻》感叹到，融资难成为中小企业发展的拦路石。在大家热议政府、银行如何解决中小企业融资难的时候，“跳出资金去融资！”中国社科院中小企业研究中心主任陈乃醒的观点可谓独辟蹊径。他给出的解释是，“用市场、经营去融资。”如果一个企业发现一种产品很有市场但是没有足够的资金，那么绝大多数人想到的肯定是去融资。陈乃醒却建议企业把这个产品分拆成各个部件，转包给其他企业，然后自己组装。“不要急着买地盖厂房，可以外包出去。”政府能提供的服务是有限的，“企业发展主要靠谁？不是政府、银行和风投，最终要靠自己。政府的政策再好，企业自身素质不好也无法生存。”曾一手创办携程和如家两家纳斯达克上市公司的季琦，也在论坛中表达了同样观点。中小企业中有许多好的项目

，但如何俘获资本芳心，需要中小企业自身多动脑筋，不能等、靠政府来帮助。他结合自身经验指出，一个能够让资本心动的企业，领导人非常重要，一定要让投资资本感到给你投资有钱赚。同时还需要一个良好的包装，用一个创新的概念来做传统的工作。他拿携程举例，携程网就是利用互联网概念来做传统的买票订房工作，80%的业务都在线下完成。最后要拿业绩说话，要能够兑现你的承诺。能够拥有以上三点的企业基本都会解决融资问题。兴信投资总经理陈小平表示，中小企业向风投融资，一味介绍这个项目市场如何，前景如何，但缺乏创新概念依然不成。他希望，一个好的项目，需要操作者有创新概念，这样才能大大提升项目容积，才能够让风险投资感兴趣。他指出，现在的一些中小企业拿着项目来融资，但大多数推介都没有一个创新概念的支撑，云里雾里，无法让风险投资信服。因此无论是向银行还是风投融资，中小企业均需要加强自身的创新意识。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com