

让创业融资来得更容易些 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\\_\\_E8\\_AE\\_A9\\_E5\\_88\\_9B\\_E4\\_B8\\_9A\\_E8\\_c123\\_288133.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E8_AE_A9_E5_88_9B_E4_B8_9A_E8_c123_288133.htm) 现在，创业成了潮流。可说句不好听的，想创业的可能大多是穷人，因为没钱，才想着通过创业多挣些钱，可也正因为如此，在创业时就往往没有本钱或本钱不足。再加上这几年市场竞争加剧，人力、房屋、土地等要素价格上升迅速，创业资金门槛不断抬高，创业所需资金越来越多。于是，有人说，一个人是否适合创业，不仅仅在于有没有市场眼光和胆略，更在于有没有融资的本事。的确，融资成了横亘在普通创业者面前的一座大山。近年来，中小企业或者微型企业在经营过程中的融资难问题，已经得到了全社会的关注，但在中小企业尤其是小企业的创业阶段，可供选择的融资途径依然十分单调。手头就有一个案例：三门峡有位苏先生，三十出头，前几年跑运输积攒了一笔小钱。去年，眼见实心黏土砖要被禁止，便有心在灵宝市投资一条年产1.3亿块的高强度空心砖生产线。项目本身符合国家产业政策，商业计划书和投资可行性报告也都已做好，据称，两年收回投资也有把握。但他有个200万元左右的资金缺口，无奈，苏先生开始了创业融资。先是委托北京一家项目中介公司代为寻找投资商，可在前后交纳了6000多元的中介费用后，中介公司仅以一句项目没人关注便把他打发了。后来才发现，有此遭遇的不只他自己，可以说，被骗了。再就去找银行，银行分析了项目后说：项目不错，但在生产线完全建成前，不予贷款。建成后，可以发放小额度的流动资金贷款。看来，银行也有收回投资的把握，

但囿于规章，不敢贷款。后来又去找风险投资公司，投资公司的人也认可该项目的可行性分析，认为肯定会赚钱，但他们不会向该项目投资。原因在于：一来这是个传统的加工行业，不是高科技行业，成长性不高；二来这个项目投资额较小，风险投资公司所选择项目的最小投资额在1000万元左右。最后到了一家投资担保公司，担保公司倒可以以苏先生的房产为抵押，为他做不超过房产市值60%的贷款担保，可苏先生偏居豫西小县，房子哪有那么值钱？转了一圈，他只有回头向朋友再次进行私募。所以，小企业创业融资和经营过程中的融资一样，在现有的金融体制内很难得到解决。一方面这些融资额度小，商业银行不屑于做；另一方面，在创业阶段的贷款风险却又远远高于已经开展经营的项目。这个问题的解决，不能依赖政府亲力亲为，应该通过商业化的可持续的方式来解决。但政府可以针对小企业创业融资，组织部门、专家进行调研，为可能的金融创新放松政策束缚，提供解决思路。我倒觉得，哪里有需要，哪里就有供给，只要有合适的政策和市场环境，终究会出现为创业融资服务的机构。比如：专门投资传统项目的投资公司、担任项目和资金沟通中介的市场中介机构、甚至为民间投资组织发放信托资金的中介公司等。只是，政府要加强监管和服务，既不能让骗子横行，也不能阻断资金融通的道路。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](http://www.100test.com)