

创业前的资金准备 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__E5_88_9B_E4_B8_9A_E5_89_8D_E7_c123_288137.htm 有些项目不需资金或仅需少量资金，关于这些项目将在以后章节重点介绍。但你拥有的资金越多，可选择余地就越大，成功的机会也就越多。因此，要有必要的准备资金。首先必须准备一笔启动资金。如果没有资金，一切就无从谈起。资金的来源可以通过各种渠道筹划，如自有资金，集资、贷款以及与别人合伙等。启动资金越充分越好。这是因为经营启动后可能会遇到资金周转困难的情况。特别是刚开始经商，这种可能性更大，而边经营边筹划资金的能力，又远不如已经有一定根基的商人。如果准备资金不到位，就可能因一笔微不足道的资金，弄垮你刚刚起步的事业。因此，要充分考虑开业资金的筹措，适时、适量、适度地储备和使用，做资金使用的统筹安排，力求把风险降到最低程度。自己动产或不动产变现是资金的主要的也是最可靠的来源。以前财主们将钱放在家中，甚至藏于地窖，唯恐外露。如今，人们把存入银行，变成存款，取得利息。而在经营眼里，单吃利息钱的增值太慢，钱要变成资本，资本就能迅速增值。资本只有在运动中才能增值，投放到生产、流通领域的资金才能盈利。资本能变换价值形态，吸收人才、技术、信息、原料、设备。如果经过仔细选择寻找到合适的项目，对技术、市场等均有信心，就果断将手头的钱投资到你充分论证、选择的项目中去。但有一点应该提醒你注意，要留一些备用金，以防不测，俗话说：鸡蛋不能放在一个篮子里面。你可留一部钱购买国债和储蓄，以

备家庭生活和生意上急用，也可以使你能坦然处事。自己的资金不够，可以通过亲戚朋友集资，也可以动员其它老板来投资。但你要说服别人，必须要有一整套详细的实话计划和可行性论证。再加上你个人的魅力和口头说服，去说服别人投资。要承诺并实现风险共担，利益均沾，认真谨慎使用别人的钱，自己宁可吃亏，也要保证按约定兑现给别人的投资回报，这样，你才有信用，别人才会源源为断地借给你钱，或继续投资给你，在你困难时，大家愿意帮助你，切记“好借好还，再借不难”，做人做生意都要讲究信义二字。如有条件，资金不足，还可以从银行贷款。通常贷款要三个方面的条件：一是有不动产做抵押；二是项目要有吸引力；三是与银行要保持良好的关系。如果你有不动产如房子、汽车等做抵押，贷款就会容易得多，不过即使没有不动产做抵押，也不是绝对贷不到款，项目的投资前景和效益是影响贷款决策的首要因素。银行要对贷款项目进行技术、经济等方面的可行性论证。为此，你须谨慎选择项目，大量收集信息，考虑各种可能性，选择最优或最满意的投资方案，增加银行贷款的信心。越了解越熟悉的人之间，信任度越高，也就更容易说服。要保持与银行界人士的良好关系，这对经营者来说至关重要。初次向银行贷款，数额不宜过大，否则，很难成功。从小笔贷款入手，每次到期按时还贷，逐渐取得银行的信任，才能获得较大数额的贷款。切记，贷款本身不是目的，重要的是项目投资收益，能保证按时还本付息。贷款不能延期更不能欠息，否则，就会失去信用。商业信用是商人的生命。特别要注意资金使用风险，不可反你所用的资金都投入到一个项目去，也不可超过你盈利能力大额举债，要

想办法分散投资风险，建议你资金分三块使用，一块用来投资项目；一块用作项目备用金；一块用于风险较低的储蓄、债券和股票投资。在保证投资收益的同时，尽可能降低投资风险。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