

朱紫云

指点企业融资四计

完善报表记录：银行很看重

许多中小企业属于老板“白手起家”，成立初期没有意识到建立完善财务制度的重要性，仅有简单而不完善的记录，银行通过这些记录无法了解企业真实的财务状况。即便这家企业实际的经营情况非常出色，也很难给予企业足够的融资支持。因此，中小企业应逐步完善自身的财务制度。详细、准确、透明的财务报表，会让企业在融资道路上获得更多的机会。

利用流动资产：应收账款也能抵押

传统观念上，银行最为看重机器、厂房、土地等固定资产，企业也将自身融资的砝码压在固定资产上。实际上，合理利用企业拥有的流动资产（如应收账款、投资产品等），也可以从银行获得更多的资金支持。目前，很多中外资银行都提供了流动资金贷款业务（如贸易背景项下的融资贷款），能让企业全面激活自身资产，进行生产扩张。

融资忌过度集中或分散：银行不喜欢朝三暮四的企业

企业在进行资金规划的时候，资金获取渠道不宜过度集中或分散，要注重开发不同的融资渠道。应与银行建立稳定的伙伴关系，积累良好的信用记录。在资金使用形式上，应长、中、短期融资合理配置，使企业自身的资金使用有一定的独立性和抗风险性，避免某一方面的冲击导致企业全面的资金瘫痪。

“压榨”上下游厂商：预支账款有理

如果企业有稳定的上下游厂商，

而他们又有不错的经营实力，且愿意帮助自己的买家或者供应商共同发展，企业也可以通过向上游厂商预支货款、向下游厂商赊账等形式，获得一定的资金周转。

（摘自《中国经营报》）

佚名

哪里会成为创业的 黄金屋

商务区

商铺投资的诀窍之一就是“看客买铺”。一般来说，商务区的商铺客流消费能力相对较高，特别适合一些现代商贸服务行业，以商务楼白领为目标消费群的酒吧、咖啡馆、健身健美中心、美容美发厅、高级餐厅都会是这些地方的热点。可适当选择这些领域的投资项目。

在选址中，有些不可预测的因素时有发生，因此要学会在一个商圈内寻找细微的差异。例如，方向不同、当地主要建筑物的不同或地势不同等原因都会对未来餐饮店的营业额造成影响。通常在有红绿灯的地方，越过红绿灯的位置最佳，因为它便于顾客进入，又不会造成店铺门口的拥挤堵塞现象；在有车站的地方，车站下方的位置要比车站对面的位置好，因为来往的顾客就餐比较方便，省去了过马路的麻烦；在有斜坡的地方，坡上要比坡下好，因为坡下行人过往较快，不易引起顾客的注意。不同气候的城市店址也有优劣差别，在北方城市，如果店门朝风（一般朝西北方向），冬季寒风不断地侵袭，就会赶走顾客，因此风口位置要慎选。而有的门店前有树木、建筑物等，这些障碍物可能会影响餐饮店的能见度，从而影响客流。

住宅社区

社区里开店讲究人气。在某些大

的社区内，会设有固定的商业中心场所，用以商铺经营，小区的周边地区也可以成为被开发的场所。在决定创业开店前，选址需要注意以下问题：①社区的规模。一般情况下，只要保证商圈内有3 000以上的生活人口存在，而且其步行时间在10分钟以内就可以达到预期的效果。同时还要考虑到商圈内人群的消费能力，人口数量虽然在一定程度上决定着他们的消费能力，但并不能完全代表能吸引的有效客流。国外比较成熟的商圈通常以店铺所在点为中心，半径1 000米较为普遍，目标人群为2 600～3 000人之间，如果以家庭户数计算，每户3.6人，则家庭数应在722～833之间。②根据年龄层次选择不同的商铺。在老年人占大多数的社区中，餐饮业、宠物店、服装店等不太适合，而儿童装、清洁店、药店等比较适宜；在年轻人较多的社区中，餐饮业、美容店、服装店、健身房等比较适合。③以人为本，想法满足社区居民各种各样的需求。社区居民在乎的是方便的购物场所及便捷的服务。社区开店，不是出奇制胜，也不需要太多的创造性营销，而是以人为本。

商业中心地带

在这样的地带选择店址资金的需求是庞大的，而且对装修的要求也很高，但客流也最大，知名度的提升也很迅速。在这样的地方寻找房子，最直接的办法是调查某一个店的具体盈利状况，如果觉得可以迅速收回成本，甚至快速创造利润，那么就可以行动了。

古语说“一步差三市”，开店地址差一步就有可能差三成的买卖，这跟人流路线（人流活动的线路）有关。人流路线的确定要派人去掐表、去测量。比如，店门前人流量的测定，是在计划开店的地点测算单位时间内多少人经过该位置。除了该位置所在人行道上的人流外，还要测马路中间的和马路

对面的人流量。马路中间的只算骑自行车的,开车的不算。是否算马路对面的人流量要看马路宽度,路较窄就算,路宽超过一定标准有隔离带的,顾客就不可能再过来消费,就不能算对面的人流量。

商业中心地带,通常是行业经营集中的地方,也是同行竞争最激烈的地方,因此,选址的时候一定要考虑人流的主要路线会不会被竞争对手截住。选择商业中心地带还要注重商圈的选择。如在商业中心开设服装店,那么在选址之前,首要确定的就是客户群的选择。以北京为例,如果选择18~25岁的女性作为客户群,店址选在西单就比在东四合适。因为虽然同样是繁华的商业街,但东四一带的店铺多以25~30岁左右的白领女性为主,商品质地精良,价格也比较高。

如果在心仪的繁华地段中找不到合适的店面,也可以试试与他人合租,双方共用一个店面。这样不但可以节省租金,而且同一屋檐下的两种行业,顾客属性雷同且产品可以互补的话,更可以收到相辅相成之效。如饰品与服装店、箱包与服装店,或者内衣与成衣店等,都是适合配套经营的项目。

(摘自《钱经》)

朴容锡

韩国富人的理财习惯

负债也是一种资产

世上有两种人:一种是让钱灵活滚动起来的人,另一种是无形中把钱滚走的人。富人总是那种让钱灵活滚动起来的人。赵先生今年36岁,是某外资银行的高级白领,年薪过亿(韩元)。2005年,他购买了一套公寓。为

了不给父母增加额外的负担,赵先生拒绝了父母的资助,而是选择去银行贷款。对此,赵先生说:“理由有二:第一是税金问题,其次,负债也是一种资产。”只要你能活用负债,就能发挥良好的“杠杆效应”,将借来的钱作为杠杆,增加自有资本的利润。

只想还债的人成不了富豪

许多人尽可能减少偿还时间以减少须支付的利息额度,每当手头稍有充裕,第一件事就是往银行跑。富人们则认为这是一种很不明智的做法。虽然提前还贷可以节省很多利息,但如果将还债的钱投资到其他地方,或许还有可能获得更大的收益。

保住本钱最重要

渴望成为富人的人都比较重视回报率,不过,富人们则是在稳定性的基础上求收益。成功投资的基本原则有三:稳定性、回报率、周转率。在这三大原则当中,富人们最看重稳定性。因为失去了本钱,就等于失去了一切。

追求稳定性的投资者宜做间接投资

韩国30~40岁的富豪一般都采用直接投资与间接投资并行的方法,但是,年龄层不同,投资重心也有偏差。年龄在30岁左右的新生代富豪多首选直接投资;40岁的富豪则更倾向于稳定性的投资,即通过基金来做间接投资。他们在选择基金作为间接投资的手段时,一般都遵循以下五条原则。

第一,不能一味信奉基金代理商推荐的商品。要知道,基金代理商是根据销售额来拿提成的,他们在向顾客销售商品的时候,不是站在顾客的立场上为顾客着想,而是站在公司的立场上首先考虑自己的利益。

第二,仔细看一下基金商品过去的业绩而不是现在的业绩。一定要确认,将来为你服务的那位基金经理,就是过去创造良好基金业绩的那位。此外,还要注意基金商品每年的回报

率偏差不能太大。

第三,不要固执地选择收益率超过市场平均收益的基金商品。富人们一般都会选择接近平均收益率、有收益保障的基金。

第四,从长期投资来考虑,不要选择债券和股票混合型基金,而应该选择单纯的股票型基金。

第五,不要这山望着那山高。许多人为了追求最好的基金而不断地倒手,但要知道,期待基金收益率永远停在最高点是不明智的。

(摘自《富人的28个理财习惯》)

兰波

选择红利再投资的五大条件

第一,牛市环境下是投资者选择红利再投资的最佳条件。将分得的现金直接转投为基金份额,可以在牛市行情中保持较多的基金份额,从而分享牛市行情带来的资本增值。

第二,降低购买基金成本的有效措施。红利再投资不需要投资者重新交纳申购费,并省去了投资者的选时成本,使投资者更能利用有利的市场环境进行投资,是一种省时、省费、省力的再投资形式。

第三,对发挥“闲置”资金能够起到有效作用。投资者选择现金分红后,如在短期内没有适合的投资计划和安排,往往会导致分配的现金红利“闲置”,从而失去其应有的增值效应。与其让资金躺在账户内“闲置”,不如选择红利再投资,从而更好地分享资本增值的收益。

第四,为了长期投资应当将红利再投资作为首选要件。短期投资是为了通过博取短期的基金净值价差收益或者是获得现金分红,长期投资则是为了更