

疫情阴霾散去，神州春暖花开。

朋友圈中曾躺平的几位老板，又开始“重整河山”了。但几年下来坐吃山空，若要东山再起，面临的一大难题便是融资。

现实很“骨感”，民营中小企业融资难、融资贵，是个普遍现象。因此，企业精准定位，选择融资路径，尤为重要。

对于企业融资，银行和金融机构要考虑风险，不可能把资金错配给风险高的客户，信用、风险、抵押，企业是要凭实力说话的，没有实力，就不能抱怨借不到钱。所谓实力，莫过于优质资产，如房产与地产。有这两样，可大大方方找银行申请抵押贷款。当然，如果企业自有设备设施过硬，可以转着弯做融资租赁。流动资产中，若应收账款可确权，则可进行商业保理。以上所说的银行借贷、融资租赁、商业保理等模式，可归入“债权融资”类。

另一类主要的融资渠道，即是“股权融资”，这类融资，前提是商业模式要好。例如红极一时的网络电商商业模式，数字式商业模式，还有一些经久不衰的的直销式、会员式及众筹模式等。不过，从融资角度看，股权融资的成本远高于债权融资的成本，理论上能通过债权融资解决的资金问题，就不要考虑股权融资。

值得关注的是：对赌融资，即以对赌协议方式为主的融资渠道。此类模式的应用场景基本是在企业PE和VC之时段，以其收益、风险分配的公平合理性受到学术界和实务界认可，或为跨越公司企业与民间资金的鸿沟提供桥梁。