

方略点滴

Fang lue dian di

五招敲开银行贷款大门

有企业成功获得银行贷款,可也有企业怎么都拿不到钱,究竟这其中有什么样的奥妙呢?

不少中小企业主可能会觉得,从银行获得融资难度不小。一方面,企业急着用钱却又缺钱,而另一方面,银行还要对企业经营情况作各种评估考核,几轮下来,不是没法通过,就是错过了最佳赚钱时机。

不过,也有很多已经从银行获得贷款的企业颇有感触,在它们看来,找银行申请贷款有很多窍门,只要你熟悉其中奥妙,同时又有不错的资质,那么要解决资金问题或许并不难。

找银行的时机有讲究

“晴天送伞,雨天收伞”的作风在银行中并不少见,正因为这样,企业主可不要等到急需钱的时候才去找银行。

当你资金充裕时与银行谈融资,对方不仅会把你奉为上宾(因为你在帮他们完成存款指标),而且批下来的贷款额度也会更高。

可能有企业主会问,“不缺钱时申请贷款不是没事找事,给自己增加成本吗?”放心,只要你不动用就无需付利息。这样的做法可以称为授信前置,企业有了授信前置未雨绸缪,急需钱时才不至于走投无路。更何况企业经营要用财务杠杆,才能做强做大,哪怕不缺钱,同样也要找钱。

向银行展示你的优势

“男女因误会而结合,因了解而分手。”融资却完全相反,银行不会贷款给不了解的企业,而中小企业的行业分散,银行不可能全部了解,因此要想顺利从银行获得贷款,就必须在银行面前强化你的优势,如行业地位、市场份额、行业发展前景等,让银行放心你不会借了钱后“携款潜逃”。



找银行申请贷款有很多窍门,只要你熟悉其中奥妙,同时又有不错的资质,那么要解决资金问题或许并不难

从“万千百货”到“万达百货”仅一字之差

万达百货更名玄机



企业换标或是更名,背后往往隐藏着几个更深层的变化。这些变化可能包括:企业重组;走向国际市场;公司战略发生重大变化。万达百货属于第三种,即“重塑商业格局”

一直被市场诟病利润率不高的万千百货,期望以换名字的方式开启它快速盈利之路。

7月25日,万千百货总经理丁遥在北京宣布,万千百货正式更名为万达百货。一字之差让万达背后的战略调整浮出水面,因为它结束了万达多品牌还是单一品牌的战略摇摆。

在经历了2008年至2011年的快速开店之后,2012年至2014年,万达百货的首要目标是增强单店盈利能力。这一直是丁遥急需化解的硬伤。

他的另一个雄心是,到今年年底,万达百货要开业57家店,单一品牌店面数量位列全国第一。到2015年,开业110家,成为中国连锁百货企业的老大。

按照中国连锁经营协会2011年度销售额排名,万达百货69.3亿元的收入远在大商、王府井、百盛等龙头企业之后,3年之后,这两个目标能否实现?

大万达战略

7月25日更名新闻发布会之前,丁遥的新名片已经放在了名片夹里。他热情地向来访的媒体记者发放印有红色“万达百货”字样的新名片。

这一天之前,全国40家万千百货已经完成了全部店名、店招、导示系统的更换。

在位于北京石景山的万达广场,印着红色“万达百货”字样和集团人字形LOGO的一长串新标签挂在了百货内各个显眼的位置。

“换名后还没有感觉到有新的变化。”女装区一名销售人员称,她希望这里的客流量以后能更多一些。

今年5月中旬,网上流出的一份万达集团红头文件首次爆出:为充分利用集团已形成的无形资产价值,集团决定自今年7月1日起,百货系统更名为“万达百货”,要求在6月30日前完成所有涉及更名的事项。

此后,各地万千百货开始陆续更名。丁遥回忆起2007年万千百货命名时说,当时也考虑了直接用万达的名字,但又觉得

“太男性化”——与地产、足球关联度较高,而百货的顾客七成又都是女性,最后选中了“万千”这个听上去比较柔美的名字。

此番更名并不是由万达集团提出,而是在今年5月份时由百货公司自己提出再上报至集团,在集团层面迅速获批的。“为了减少顾客的认知难度。”丁遥称百货公司内部对更名并没有产生分歧。更名后,股权结构和财务结构都没有发生改变。

尽管如此,这一字之差还是让万达背后的战略调整浮出了水面,它结束了万达多品牌还是单一品牌的战略摇摆,意图打造“大万达”体系。至此,万达的四大支柱产业——商业地产、文化、旅游、零售产业已经全部归到“万达”名下。

企业换标或是更名,背后往往隐藏着几个更深层的变化。这些变化可能包括:企业重组;走向国际市场;公司战略发生重大变化。万达百货属于第三种,即“重塑商业格局”。

更名之后的百货将作为万达广场的服装板块来运营,进一步改变之前跟广场服装品牌同质化的现象,与广场错位互补。

盈利之困

“目前万达百货毛利率还要略低于行业平均17%的水平,”丁遥坦言,“因为部分门店刚进入市场,要保持价格优势,给供应商更优惠的条件。”

事实上,当其它百货零售业者越来越为昂贵的租金和选址而烦恼的时候,万达百货也因捆绑商业地产获得了更多的机会和低成本优势。目前,百货的租金还是按内部成本核算的方式进行,并没有真正向集团交租。因此,如果再算上租金,万达百货的毛利率会比目前更低。

丁遥始终不愿意透露万达百货平均或者

单店具体的利润数字,只是强调,会通过提升服务、产品组合等其它方式来弥补给供应商的优惠这一块成本。不过,从业内获得的数据是,毛利率最高的单店约为12%-13%;而最低的即新开店的仅为1%-2%。

在经历了2008年至2011年的快速开店、抢占市场之后,2012年至2014年,万达百货的首要目标是增强单店盈利能力。据悉,万达集团对百货的考核也将主要集中在毛利、净利及商品品质3项指标。

国内的百货店绝大多数都是联营制,即与供应商的合作采取品牌扣点、利润分成的方式。中国百货商业协会副秘书长范艳茹认为,这一模式本身利润分成就不高,加上同质化经营、价格战,百货店近年的利润已经越来越薄。

还处于养商期的万达百货更是如此,同时,受经济放缓影响,今年上半年百货的客单价也出现了同比下降。

今年上半年,万达百货收入同比增长70%,较去年同期200%的增速明显放缓。40家店今年销售额预计130亿元,同比增长190%,这一增幅也明显比前几年有所放缓,去年增长240%,2010年增长300%,2009年增长340%。

万达披露的数据显示,旗下百货店均销售额3亿元,相比之下,其它上市百货公司店均销售额5亿元。事实上,根据去年的销售额69.3亿元来计算,40家店平均销售额仅为1.7亿元。不过,丁遥解释,造成这一差距的原因是,2007年成立的万达百货平均店龄1.8年,而其它上市百货平均店龄已经达到3.5年。

不过,营收业绩不乐观的现实并没有挡住万达的雄心。

更名以后的万达百货显示出了空前的自信。丁遥的计划是,到2015年,万达百货开业110家,成为中国最大的连锁百货企业。

(企事)

睿智洞见

用好“三个钱包”

万达控股董事长冯仑,在其著作《野蛮生长》中系统而形象地阐述了人及公司的3个钱包。冯仑认为,第一种钱是现金或资产,第二个钱包是信用,第三个是心理的钱包。做一个好的企业,是要放大第二个钱包,调整第三个钱包,守住第一个钱包。

人(扩大说也可以指一个公司)一生会有3个钱包,他可以使用3种钱。

一个是现金或资产,这些东西是物化的,可以看到。比如在银行存了100万元,还有100万房产,100万股票,这是一个钱包,是可以计算的钱包。多数人每天在算的就是这个钱包。

第二个钱包是信用,别人口袋里的钱你能支配多少。比如我给某某打电话借100万元,结果下午钱就到账了。虽然这个钱在法律上是不属于我的,但是我能支配的,这种钱比较难度量,它是抽象的、虚位的。在你急难的时候,你可能借到这笔钱,这是信用的钱包。

第三个是心理的钱包。有人花100万,觉得挺少的,因为他有1亿元;有人只有1万元,花了9999元,心想完蛋了,要破产了。同样一种花钱方式,在不同情境、不同心态下,你感觉钱的多少是不一样的。比如,在困难的时候,一块钱对你而言可能顶100万元;当你

第一种钱是现金或资产,第二个钱包是信用,第三个是心理的钱包。做一个好的企业,是要放大第二个钱包,调整第三个钱包,守住第一个钱包

有一亿元的时候,就觉得100万元也似乎不是钱,尤其是在和平环境、生活无忧的时候。

所以,人一生就在不断翻动着这3个钱包里的钱。第一个钱包里的钱是最容易度量的,也比较易于管理,就像煤球,踢一脚就踢一脚,脏了烂了反正都是那么一堆。

第二个钱包是最难管理的,信用资产是飘在天上的氢气球,它可以飞得很高,但也很脆弱,一扎就爆了。所以越伟大的公司,越害怕投诉,越害怕有人扎他的“气球”。好的公司好的人用了别人的钱,用得多了也自然有人要监督你,所以第二个钱包轻易不能打开,但是不打开调动的资源又有限。资源调动得越多,信用越大,你也越脆弱。所以,公众公司容易被丑闻打倒,而私人家族公司反倒不怕。



冯仑

第三个钱包实际上是心理感觉。有两种感觉决定钱包的大小,一种是心境的变化,顺利和困难时支出钱的多少会让人有心理反差;第二种取决于钱的稀缺程度和它在你心里实际占的比例,而不是绝对花了多少。同样都花100元,一个占50%,一个占10%,感觉是不一样的。

人一生在调配钱包的时候,实际是每天都在算3个钱包。做一个好的企业,是要放大第二个钱包,调整第三个钱包,守住第一个钱包。守住第一个是根本,放大第二个能促进第一个钱包的增长,最后是调整心理预期和实际的风险控制,不让自己处于高风险的地方,让心理钱包总是很平衡。如果预期脱离实际,你的心理钱包老是不稳定,就会作出急躁的决定。

(宗禾)

商战观澜

苹果VS三星 世纪专利之战始末

美国一个联邦地区法院陪审团24日裁定,韩国三星公司侵犯美国苹果公司产品一系列专利,要求三星向苹果支付超过10亿美元赔款。

三星随后宣布将提出上诉。

裁决

去年4月,苹果公司在位于加利福尼亚州圣何塞的美国联邦地区法院起诉三星公司,涉及7项苹果专利,索赔25亿美元。三星公司随即发起反诉,索赔3.99亿美元。

双方拒绝按照主审法官高兰惠建议就诉讼达成和解,本案于7月30日开庭。庭审阶段结束后,由7名男子、2名女子组成的陪审团自8月22日起商议。

陪审团24日裁定,三星侵犯苹果的6项专利技术,令三星赔偿大约10.5亿美元。法官当天下午宣读了裁决结果。

陪审团驳回三星的所有诉讼主张,同时驳回苹果部分主张,因此没有完全支持25亿美元索赔诉求。

裁决结果涉及数十款三星产品,包括热销的银河系列智能手机和平板电脑。陪审团认为,三星非法使用苹果的专利技术,比如触屏到底“回弹”技术和用手指触摸放大文本。

“胜利”

专利法专家布莱恩·洛夫说:“这是苹果取得的巨大、压倒性胜利……所有的专利都被确认有效,确认多数或全部三星产品侵犯了除了一项外的其余(6项)专利。尤其有利的是,裁定三星蓄意侵犯其中5项专利。”

洛夫说,这个裁决结果意味着,法官高兰惠将“决定是否令苹果获得的赔偿翻两倍,而10.5亿美元已是史无前例的巨额”。

技术分析师杰夫·卡根描述这项裁决结果:“这是苹果美妙的一天,也是三星价格昂贵的一天。”

在本案中,苹果还要求三星绝大多数手机和平板电脑撤出美国市场。法官预计晚些时候就这一诉求作出裁决。

在这种裁决结果之下,三星面临几种选择:一是继续使用这些被判侵权的专利、支付苹果一定费用;二是把产品撤出市场、重新设计。

不过,这项裁决结果可能对炙手可热的智能手机和平板电脑市场构成影响,即使是拖延销售,也会危及三星在美国市场的位置。

市场研究机构国际数据公司的数据显示,今年4月至6月,三星全球发货5020万台智能手机,苹果售出2600万台iPhone。这家机构说,三星当前占据32.6%的市场份额,苹果为16.9%。

上诉

圣何塞法庭宣布裁决结果几小时后,三星公司于韩国时间25日上午发布声明,宣布将就裁决结果上诉。

声明说:“我们将立即行动,在这个法庭推翻这项裁决结果。如果没有成功,我们将到上诉法庭上诉。”

当天早些时候,三星说,美国陪审团作出的倾向苹果的裁决“是美国消费者的损失”,“将导致更少选择、更少创新和可能的高价。”

自本案开始,一些法律专家和华尔街分析人士便认为三星处于劣势。苹果总部位于丘珀蒂诺,距离法庭所在的圣何塞仅16公里,而且陪审员选自苹果创始人乔布斯广受尊敬的硅谷。

专利专家亚历山大·波尔夫拉克说,案件很可能简化为,陪审员是否认为三星产品的外观和感觉与苹果iPhone和iPad几乎一样。

三星律师在诉讼中说,苹果声称的许多创新其实窃取索尼等公司的理念。一些专家认为,这是一种高风险争论战略,因为苹果作为创新者的声誉深入人心。

讼战

谷歌进军智能手机市场时,时任首席执行官埃里克·施密特为苹果董事会成员,已故苹果创始人史蒂夫·乔布斯当时非常恼火,认为安卓系统赤裸裸剽窃苹果技术。

施密特离开苹果董事会后,乔布斯誓言发动“热核战争”摧毁安卓及其合作伙伴。搭载安卓系统的三星智能手机成为苹果的诉讼目标。

按苹果说法,三星售出了2270万台使用苹果技术的智能手机、平板电脑。苹果代理律师哈罗德·麦克尔希尼说,自2010年6月以来,这些设备的销售额达81.6亿美元。

麦克尔希尼在庭审最后陈述中说,自苹果2007年向市场投放iPhone之后,三星遭遇“设计危机”,三星高管决定非法利用苹果这款“革命性产品”的成功。

三星的律师反驳道,三星只是简单、合法地给予消费者想要的东西——大屏幕智能手机,三星没有违反任何苹果专利以及苹果自称的创新。

三星承认苹果制造出一些优秀产品,但说苹果不能垄断其自称由其创造的圆角长方形手机造型设计。

除美国诉讼战之外,苹果和三星在其它8个国家打过官司,包括韩国、德国、日本、意大利、荷兰、英国、法国和澳大利亚。

24日早些时候,三星韩国“主场”赢得对苹果的专利侵权诉讼。首尔中央地方法院法官裁定,苹果侵犯三星两项通讯技术专利,但同时裁定三星侵犯苹果一项专利。按照判决,双方需互相赔偿数万美元。(据新华社)