# 最新公司融资计划书(14篇)

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-06-30

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。公司融资计划书篇一一、 公司基本情况二、 盛梅佳酒庄...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**公司融资计划书篇一**

一、 公司基本情况

二、 盛梅佳酒庄向红酒pe公司广泛募资，资金额度拟不少于三千 万，以扩大公司在海外红酒市场的收购能力 三、 具体募资计划

一、公司产品、特点及优势

二、行业和市场

三、公司的独特性和市场竞争力

四、竞争对手的优势及劣势

一、 公司目前的财务状况和资本结构

二、 融资需求

三、 财务分析汇总表 四、 财务分析

一、 公司发展战略

二、 公司的组织结构和管理模式

三、 人力资源规划

四、 软件开发管理

五、 市场策略

六、 外部支持

七、 资本运营

一、 投资建议

二、 投资方在公司经营管理中的地位和作用

三、 资本退出 第六节 风险及对策

一、 风险 二、 对策

第一节 公司基本情况及未来发展规划

一、 公司基本情况 1、公司的成立与目标

盛梅佳酒庄是一家注重于高档次酒类销售的专业品牌营销公司，是一家致力于现代时尚消費、健康生活，提供优质产品、領先同类产品消費理念、周到服务的企业。在其法国总的依托下，由北京国际紫禁红酒庄园在中国大陆全权代理销售法国金装〃人头马干红、幹白、冰紅、冰白葡萄酒。领先开拓中国大陆葡萄酒市场，旗下产品法国金装〃人头马干红、干白葡萄酒，选用法国葡萄产品上等的葡萄和採用法国先进的釀造设备及传统的酿造工艺低温发酵並用橡木桶藏酿而成。酒味醇厚，混合成熟果子、橡木的醇香味道，色泽宝石石紅色，独特的酒瓶设计，集现代品味典雅于一身。 法定代表人：沈某某 成立时间：20xx年6月

经营宗旨：顾客的高满意度、股东的高回报率、员工的广阔发展空间

未来一年目标：盛梅佳酒庄向红酒pe公司广泛募资，资金额度拟不少于三千万，以扩大公司在海外红酒市场的收购能力。

公司的技术、市场发展过程

目前，公司已成功拉取拉美酒庄的独家代售权，并投入资金

1000万用于酒庄建设。

公司将立足红酒市场品牌开发，积极开拓全国市场。 2、 公司的股本结构

3、 公司股东基本情况

4、 公司组织管理、决策方式

组织管理的基本原则：公司围绕产品市场，超越经营职

能，灵活地组织和管理。

**公司融资计划书篇二**

金融租赁公司的存在促进了不同经济方之间的交流，当一个企业的发展面临着资金或者其他方面的短缺时，金融租赁公司在帮助其解决燃眉之急的同时也降低了因购置大型设备及物资产生大额债务及占用大量资金所带来的风险。金融租赁成为众多企业热衷采用的办法。要真正弄清金融租赁公司的融资渠道及特点，只有真正了解金融租赁。

(一)金融租赁的概念

所谓金融租赁就是当出现租赁需求时，资金或者资产的出租人就会根据需求方和供货方的评价和选择，从供货方处所取得的资金或者物品按照约定的合同和要求出租给需求方使用，并同时向需求方收取事先确定的费用。由此可见，金融租赁不仅可以是资金领域的租赁，同时也是对资产的租赁，将资金和资产相结合所产生的新型融资形式，实现了金融在各个领域之间的流通，为经济领域的不断发展提供了支持，加大了资本的流通速度和范围，为企业创造更大经济效益提供了便利。

(二)金融租赁的特点

1. 金融租赁所涉及到的交易人较为复杂，在一次金融租赁活动中至少会涉及到出租方、供货方以及承租方三个主体。

2. 金融租赁一般的租赁时间都较为长久，极少存在时间较短的金融租赁，通常设备的租赁都会与设备的使用寿命相等，属于一种中长期的投资。

3. 由于金融租赁涉及到的主体较多且主体之间的性质不同，所以在一次金融租赁活动中至少需要签订两份合同。一个是出租方与供货方的合同，这个合同确保了可以获得投资;另一个是出租方与承租方的合同，这个合同确保了租赁活动可以获得投资的利益。

4. 当租赁合同生效后，该合同各方就不能在执行过程中随意停止履行，只能终结或者双方自愿解除。

(一)资本金

金融租赁公司作为一种对资金要求较高的公司，属于资金密集型的业务种类。随着国家对金融租赁公司采取政策方面的支持，金融租赁公司的注册资本已经由原来的最低5亿元降至最低1亿元，这就使得金融租赁公司可以使用更多的资金进行投资、发展和扩大自己的业务。

(二)向金融机构拆借资金

金融租赁公司的融资途径还可以选择与其他的金融机构合作，从金融机构借取资金，但是这种融资方式不仅受到资产负债的影响，使得企业的负债加大，同时还受到时间上的制约。所以这种向金融机构拆借资金的融资方式只有在时间和业务急切的情况下才会使用，往往只是为了解除燃眉之急。

(三)发行金融债券和股票

金融租赁公司的另一个融资方式就是可以通过发行股票或者债券进行融资，因为现在中国的债券市场的市场准入要求较高，且霸占债券市场的基本上都是国有的大型公司，发行债券的难度比较大，程序也比较复杂。股票市场的情况与债券市场相比就显得更为严峻，因此，目前我国的金融租赁企业想要通过这种融资方式进行融资的难度还是非常大的。

(四)商业票据

金融租赁公司还可以通过商业票据进行融资，因为商业票据具有再贴现和承兑的功能，因此，可以保证资金的流通不受大的影响。但是目前商业票据的发展状况并不是非常的理想，金融租赁公司要想通过这条途径进行融资还需要多加考虑。

(一)融资渠道的选择

金融租赁业的发展，需要金融租赁企业根据自身需求及特点，选取合适的融资渠道以适应当今市场经济环境下激烈的竞争局面。只有将金融租赁的主体更加多元化，不断地使扩宽融资渠道，才能促使金融租赁企业的整体实力上升。下面介绍目前主要的融资渠道。

1. 当一个金融租赁企业它具有足够多的资本和高水平的管理能力以及每年可以获得稳定的、较高的效益时，可以支持这些企业发行自己的股票或者债券，以获得更加多的资金来源，丰富该公司的融资渠道，为进行中长期的投资给予支持。

2. 通过政府或相关金融机构向金融租赁公司提供资金或政策支持，鼓励金融租赁业的发展，为金融租赁公司提供充足的资金支持。

3. 国家允许金融租赁公司同保险公司之间展开合作，为金融租赁企业的发展提供更多的资金来源，通过吸收保险公司的资金，加大对投资的扩展。

4. 金融租赁领域还会涉及到资产的证券化，这是一种新的融资途径，到目前为止，主要是信托和真实销售这两种基本的运作方式。两种方式各有优缺点，现在我国使用较多的为信托模式。

(二)租赁业资金来源的特点

1. 金融租赁业获得政府的大力支持。在发达国家，政府为了促进本国的经济增长，大力倡导和扶持金融租赁业的发展，在政策方面给予了大力支持，通过直接补贴和各种低利率的方法使得金融租赁业取得良好的发展。

2. 金融租赁业与银行展开充分的合作，使得资金来源变得格外充足。在发达国家，大多数的金融租赁公司都具有和银行合作的传统，且很多规模较大的租赁公司都具有银行背景，随时可以获得银行的支持。与银行展开合作成为租赁业发展的首选途径。当金融租赁公司与银行展开合作之后，金融租赁公司的资金链就可以保持足够大的稳定性，不会出现资金断流的局面，这就使得金融租赁公司的业务可以尽可能地扩大，同时银行在与金融租赁公司的合作过程中，也可以使得自身资金得到优质的投资。

3. 加速折旧使得金融租赁公司的成本越来越少。由于金融租赁公司的业务属于投资行为的一种，同时受到美政府政策的支持，享受着各种政策及税收方面的支持，规定金融租赁公司可以将每一年这项所产生的税收予以免除，这就使得金融租赁公司所面对的税收压力大大的降低，同时金融租赁公司通过此项政策还可以将原本自己该承受的税收转移给承租方，为自身发展减轻压力。

中国金融租赁业的发展只有短短的三十年，随着市场环境的改变及自身的不断调整和变革，目前我国的金融租赁业正处于一个发展的关键时期。但是，目前我国的金融租赁业的发展也面临着许多的问题，因此需要重视并解决。

(一)完善融资租赁领域相关法律法规

金融租赁行业要想获得良好的发展，就必须具备完善的法律法规，法律法规可以优化金融租赁业的行业发展环境，为金融租赁业的发展给予政策上的支持。发达国家的金融租赁业之所以可以获得如此好的发展，离不开国家法律的支持。所以，需要强化政府职能，为金融租赁业的发展创造良好的法律环境。

(二)完善融资租赁领域政策扶持体系

一个国家要想发展金融租赁业务，单靠企业的努力是远远不够的，还需要政府的大力支持。中国金融租赁业的发展时间较短，各方的资金来源还不完善。所以需要政府采取相应的措施支持金融租赁业的发展。政府可以通过减轻金融租赁企业的税收负担，为金融租赁企业创造更加便捷的融资环境来支持金融租赁业的发展。

(三)建立融资租赁人才培养体系

金融租赁业的发展离不开具有高度专业素质的人才，金融租赁业由于其自身具备的高风险、复杂性的特点，加大了对高素质人才的需求。目前我国从事金融租赁业的人员素质参差不齐，与发达国家相比差异较大。因此，需要加大对金融租赁的从业人员的培训，提升从业人员的专业素质，通过更加专业的操作手法为金融租赁业的发展注入动力，提高金融租赁业的公众形象。

本文通过介绍金融租赁公司的概念和它的特点，并结合了国外金融租赁公司融资的渠道选择和各个渠道的特点，为我国金融租赁业的发展提供了参考借鉴作用。只有通过各方的支持及协助，不断地完善现有的金融租赁的制度体系，才能更好地促进金融租赁业的不断发展，为经济的发展提供更加有力的保障，促进我国经济的实力提升。

**公司融资计划书篇三**

在短短60秒中，我们将向你展示如何为自己的新公司打下坚实的财务基础。

估计一下你需要多少资金来启动和维持自己的公司——设备和原料、存货、办公或生产场地、特许经营费等。然后，考虑你自己可以提供多少资金(如个人储蓄、家人或朋友的捐助等)。要认真。你不想过高或过低地估计自己的需求，也不想危及家人的财务安全和家人之间的关系。

商业银行对于小企业来说是最最常见的贷方，可以提供很多常规性贷款，还有小企业管理局授权的贷款。你还可以找风险投资公司、商业金融公司、合伙经营等。一定要尽可能多地了解每种方案的评估标准和还贷要求。

大多数贷款机构都要求提交一份商业计划，一份详细描述自己的教育和商业操作经历等信息的简历，一份附有证明人的信用记录以及具体的贷款文件等。制定你的商业计划时要分成很多部分，分别描述你的公司的性质和类型、可以获得的资源、如何利用这些资源实现特定目标、时间安排、财务目标、对竞争对手的分析以及你的公司如何在市场上生存。

贷款机构可能还会要求现金流量预测，以显示你的新公司的发展能力和还款能力。记住对数据的预测一定要比较现实，要有事实来支持你的估计和预测。进行调查研究时不要图省事。

对于新公司来说，要求贷款融资总是需要演讲介绍。即使你在这种情况下能应付自如，也要组织自己的思路，找那些能够提供客观反馈意见的人来听你演讲作为练习。事先考虑到所有不同类型的问题会树立你的信心，帮助你应对任何可能发生的情况。

与你的潜在贷款机构进行交谈，了解他们的贷款步骤和期望值。当地的score机构也有很多资源和专家顾问来指导你为新公司融资的各个步骤。

最后向大家介绍创业融资的六大秘诀：

这是怎么回事?其实最重要的是参加制作商业计划的过程而不是结果，事情改变太快，计划很有可能落空。但是参与制定计划书的过程会让你更清楚自己在做什么，需要什么，项目存在什么问题等等。

创意虽好，最终起作用的还是执行力，没有执行力，再好的创意都是浪费，如果执行力够好，就能产生更多的创意以及更强的执行力。当风险投资家看到了你的执行力，他们才有可能投你。对于独立开发者一样，执行力构筑信任。

大多数投资者投人不投项目(编者注：马克。安德雷森是个例外，曾明确表示先市场，后人)，视频制作很重要，有视频作解析的项目获得的融资是没有视频的项目所获资金的2倍之多，这点至关重要，不论你是想吸引vc还是想吸引就凭一张dvd就给你25美金的投资人，都如此。

比如在众筹平台上，那些更新31次或者以上的项目往往融资要比那些不经常更新的项目多4倍。在 chapnick筹集风险投资期间，他会确保至少每两周就与投资人沟通一些积极的事情。经常更新还有一个好处：当你要更新的时候，你就会强迫自己进步，如果没有进步，谁会接着投呢

想象最后期限将至，你该怎么做?放下包袱，敢于失败，往往那些敢于失败并且能做出迅速调整的公司与项目都注定不会失败。

网上变化太快，如果你不迅速抓住眼球，那么你就与幸运失之交臂，众筹如此，风险投资也一样。

hey，又活捉一枚未来的“独角兽”，点击此处拎包入驻改变世界，我来助你风风火火完成大业！

**公司融资计划书篇四**

一项目概略

二厦门联创公司简介

三商场剖析

四融资方案

五经济效益猜测

六危险剖析与对策

七成功要害与出资保证

项目名称：厦门\*\*\*\*\*\*股份有限公司增资扩股，争夺提前在国内外创业板上市。

项目开发承当单位：

厦门\*\*\*\*\*\*\*股份有限公司

出资规划：总本钱850万美元

联创公司现财物折合500万美元

方案增资350万美元

1）融资意图

联创公司经过四年的开展渡过了草创的艰难和高危险期间，进入了高速生长的前夕，跟着成绩的敏捷生长，加上上海矽创公司建立后事务拓展，资金变成开展中的瓶颈制约。

20xx年联创公司在国内较早地进入了数字电视中心操控芯片研制职业，并成功开发两代hdtv显现操控芯片，正在着手开发的第三代tft液晶数字显现操控芯片具有非常宽广的商场前景和很高的技能难度，招引一批高级人才联合开发，需要较多的资金撑持。

联创公司现有本钱规划偏小，仅1800万元人民币，需要拓展至5000万元左右，构成能与其它规划公司竞赛抗衡的才能，坚持和拓展自个的商场份额，一起到达能直接在境内外上市的规划后也能够专注去拓展成绩，在短期内不再受开展资金的困惑。

联创公司若要在境外上市，对国有股东成份需要进行改造（mbo），这也需要经过本次融资来完结。

2）融资方案

外资出资方法

考虑到外资投入一般期望经过境外上市来取得出资报答，这就需要将联创公司注册为外资控股公司并将现有国有股退出，完成过程主张如下：

a、现有国有股按现值转让给运营团队（mbo）；

b、在境外注册一家公司作为联创公司的境外母公司；

c、新出资者经过出资境外公司出资收买联创公司；

d、联创公司现股东（运营者、厦华等）用出售现有股份所获外

资从头入股联创公司。

内资投入方法

考虑到内资投入者首要期望公司做强后，在境内上市或被新股东高价收买而取得报答，主张完成过程如下：

a、现有国有股按现值转让给运营团队（mbo）；

b 、出资方直接入股联创公司。

本钱退出方法

境内外上市

公司回购

股权转让等

2。本次融资资金需要及资金投向

本次增资扩股总需要资金核算为2890万人民币，合美金350万美金，加现有资金1000万人民币共3890万元人民币，核算分配如下：

（1）拓展小家电及手机周边asic的研制、出产、使用、出售共出资800万元

a、小家电asic晋级

b、小家电asic使用开发

c、手机外围芯片研制与使用开发

（2）、通用mcu（top）商品开发与使用推行共出资800万元

a、8位risc mcu开发

b、8051兼容mcu （otp）芯片开发

（3）、数字电视与液晶显现操控芯片开发、出产、使用、拟投入1200万元

a、估计研制测验设备、软件改进更新晋级700万元

b、商品开发投入500万元

（4）、公司开展预留流动资金1090万元

职业危险剖析及对策

运营危险剖析及对策

技能危险剖析及对策

商场危险剖析及对策

办理危险剖析及对策

人才危险剖析及对策

**公司融资计划书篇五**

项目名称华侨星都 项目单位 湖南东林置业投资有限公司 地 址电 话传 真电子邮件联 系 人

湖南集方投资管理有限责任公司

20xx年12月14日

第一部分公司基本情况

湖南集方家居投资管理有限责任公司成立于20xx年，经过10年的积累，20xx年通过对行业资源整合、重组成立“集方投资”，公司注册资金1000万。成为集销售网络体系、产品体系、工程体系、设计体系、融资体系，五大运营体系为核心的人居配套服务投资集团公司。

战略上：装饰行业主要是高度劳动密集的手工制作为主流的作坊式运作模式，公司提出国际化设计，工厂化定制，模块化施工，把行业由手工作坊式粗放式制作提升为工业化精密制作，把复杂作坊运营方式升级为模块化规范运作，把区域性零散采购升级为规模化系统采购，把个体竞争升级为产业集群竞争。

业务上：公司拥有管理输出、产品输出、设计输出、工程输出、人力资源输出、模式输出、资金输出、营销管理输出八大业务板块，为运营艰难或渴求更大发展的同行提供了涅槃重生的机会。

产业布局涉及家居研发、装饰企业托管、家具制造及装饰工厂化生产等多重领域。集装饰设计，施工管理，材料配送，售后服务于一体的专业化装饰集团。

第二部分项目概况

华侨星都项目位于长沙市开福区伍家岭北，项目规划用地4178㎡，建筑面积25993.52㎡。项目共计25层，其中包括地下二层，地上商业裙楼五层和办公写字楼十八层。项目规划用地性质为商业金融及居住用地，容积率≤8.4，建筑密度≤52%。

华侨星都原为长沙市农行1998年建设为自用办公用楼，由于省行规划及政策调整原因，20xx年改由长沙东林置业投资有限公司拍卖后开发建设建设；项目相对其他旧楼改造而言，债权清晰。

截至20xx年8月，项目已完成主体施工并已获得规划批准（已取得土地证，规划用地许可证和规划建设许可证已于20xx年6月3日完成进窗公示【详见长沙市城乡规划局网：开福区华侨星都建筑拟调整公示】，并已进入施工图审查和投标程序，即将取得建设施工证）。

目前项目规划外立面改造及内部装修和开发期为1年，湖南集方家居投

资管理有限责任公司即将对“华侨星都”项目及长沙东林置业投资有限公司全面收购，并投入后期开发建设。

1）中央商务区

随着芙蓉路这条金融大脉向北延伸，喜来登、铂尔曼、华悦等高档商务酒店环伺四周，美美百货、岁宝百货、高尔夫球会等高端消费体依次排开。深国投商业规划、世纪金源mall开业、北辰三角洲启动，构成北城商业黄金三角，长沙“曼哈顿”商务集群已现雏形。

2）交通核心区

雄踞城市黄金中轴芙蓉路上，1号线地铁口岸带动物业急速升值，伍家岭波隆立交桥下行东西通道的提质改造，连横三一大道与银盆岭大桥，贯穿城市东西两岸，畅达市区各大站点，享受10分钟经济圈，提速未来。

3）区域未来规划

铁1号线施工，福元路大桥、营盘路过江隧道即将通车， 大北城的交通路网正在升级；高层住宅群、超级购物中心、超五星级酒店等地标建筑，将陆续密集呈现，辐射出北城楼宇经济的浦东效应；秀峰公园的开门迎客、洪山公园的即将启动、浏阳河风光带的延长线动工、两馆一厅的即将开放等，使大北城资源不断升级，具备无限升值潜力。

高品质、高配置、高形象的写字楼成为未来发展趋势，市场供应逐步递增，城市中心多极化趋势日益明显，传统中央商务圈逐渐向外扩散。本项目通过规划调整以及外立面重新装修和内部装修，根据项目本区域的发展趋

势、前景和客户需求，一定期间内区域型中高端标杆写字楼将成为本项目的定位方向。

**公司融资计划书篇六**

拿了小几百万天使的对外都报近千万投资，拿了近千万投资的对外都报数千万融资，还有的拿人民币的对外报成美元，业内人都“呵呵”了。

身处于创业圈中，每隔不久就听闻哪位朋友又拿到融资，而一些行业的网站上，基本上每天都有数条融资信息的资讯文章，但大多这些文章最后都有着这么一句话，”报道中所涉及的融资金额均由创业公司提供，仅供参考，xx网不对真实性背书”，大致意思是我就这样报道了，信不信是你的事，跟我无关。

在这几年的创业浪潮下来，太多太多的创业者为了融资，忘记初心，彻底抛弃了自己的商业模式，而几乎所有报出来的融资额度，在大家眼里都会大打折扣。就在上周末，有个朋友还问我，他们天使拿到后，是按行规翻一倍对外报还是怎样，不知不觉的，拿了小几百万天使的对外都报近千万投资，拿了近千万投资的对外都报数千万融资，还有的拿人民币的对外报成美元，业内人都“呵呵”了，但还是会有大量人相信，创业公司为何喜欢虚报融资呢?

在互联网时代，每个人都有喜欢的事物，同时也有认可自己的人，一家被骂的很惨的企业，很多时候比一家完全无人谈及的企业要好的多，因为有点名气，至少做做商务合作，都不用先介绍公司是干什么的。

因此企业需要不断刷出新闻，而出一个好的新闻，不需要一分钱即可刷爆朋友圈。例如京东这家公司，不知有多少人是因为奶茶妹妹，大幅度提高对这家企业的认知，从刘强东跟奶茶妹妹疑似在一起、确认在一起、订婚、结婚、怀孕、待产一系列事件，省了京东几年的品牌公关费，而今天又被龚小京(刘强东前女友，京东名字中“京”字的由来)重返京东的新闻刷爆朋友圈。

不过任何新闻都是有正反面的，可不是每家企业都能随意的玩好的，可关于融资的新闻，玩砸的却很少，因此有些公司，如果近期实在没新闻，抛个“据传”开头的融资新闻，只要额度够炫目，就可以迅速刷爆朋友圈。有媒体求证也没关系，公关回复“不予置评”就可以了。谣言自己长着翅膀，飞一阵儿才会落下，眼球也赚完了。

一家大公司和一家小公司，摆在你的面前，你基本上会选择大公司;而一家大公司和一家有情怀、充满激情、趋势良好的创业公司相比呢?很难选择了吧。这时候如果你正好听闻这家公司的融资信息，估计很多人就直接签约，去实现自己的抱负去了。

在当下一家企业最重要的是什么?人才!有人说一个ceo最需要做的事就是“找人”，而一家刚获得融资的企业，代表商业模式的到投资机构的认可，投资人可是最聪明的一群人，他们都进来了，作为员工还怕什么呢?种种数据表明，发布一轮融资信息后，无论是高端人才的引进，还是基础岗位，都对人事招聘都大大有利!

很多人想，一家创业公司不诚信虚报融资，但其的投资机构完全知道真实的数据，难道就不怕给投资机构留下不好的印象，会被其当众指出吗?殊不知投资行业逐渐的在很多机构眼里，变成了一场击鼓传花的游戏，投资机构都巴不得你多报高一些融资额度和估值呢，用这更好忽悠下一轮接盘的傻瓜进来，他们也好退出。因此当你看到融资信息，如果询问涉及的投资机构，他们大多会三缄其口，即使被人逼问到不得不回复，用一个“保密协议”的回复就可以应付了。同时，这其实也是在带着投资机构一起曝光，而这家投资机构也会被更多的创业者主动找上门来，交上项目。

所以关于融资信息大家看看就好，如同八卦新闻一般，反正与自身也无多大的关系。而创业者们，切忌被融资所谓的数字而乱了自己内心。

**公司融资计划书篇七**

一、公司介绍

二、项目分析

三、市场分析

四、管理团队

五、财务计划

六、融资方案的设计

七、摘要

1、公司简介

主要内容包括公司成立的时间、注册资本金、公司宗旨与战略、主要产品等，这方面的介绍是有必要的，它可以使人们了解你公司的历史和团队。

2、公司现状

在此将您公司的资本结构、净资产、总资产、年报或者其他有助于投资者认识你的公司的有关参考资料附上。如果是私营公司还应将前几年经过审计的财务报告以附件形式提供。如果经过审计请注明审计会计师事务所，如果未经审计也请注明。

3、股东实力

股东的背景也会对投资者产生重要的影响。如果股东中有大的企业，或者公司本身就属于大型集团，那么对融资会产生很多好处。如果大股东能提供某种担保则更好。

4、历史业绩

对于开发企业而言，以前做过什么项目，经营业绩如何，都是要特别说明的地方，如果一个企业的开发经验丰富，那么对于其执行能力就会得到承认。

5、资信程度

把银行提供的资信证明，工商、税务等部门评定的各种奖励，或者其他取得的荣誉，都可以写进去，而且要把相关资料作为附件列入。最好有证明的人员。

6、董事会决议

对于需要融资的项目，必须经过公司决策层的同意。这样才更加强了融资的可信程度，而不是戏言。

1、项目的基本情况

位置、占地面积、建筑面积、物业类型、工程进度等，都是房地产开发的基本情况，需要在报告中指出。

2、项目来历

项目来历是指项目的来龙去脉，项目的上家是谁，怎么得到的项目，是否有遗留问题，是如何解决的等情况。

3、证件状况文件

项目是否有土地证、用地规划许可证、项目规划许可证、开工证和销售许可证等五证的情况。需要复印件。

4、资金投入

自有资金的数额、投入的比例、其他资金来源及所占比例、建筑商垫资情况、预计收到预售款等情况等，方便了解项目的资金状况。

5、市场定位

指项目的市场定位，包括项目的物业类型、档次、项目的目标客户群等

6、建造的过程和保证

项目的建筑安装过程，如何得到保障可以如期完工。而不会耽误工期，不会导致项目无法按期交付使用。

1、地方宏观经济分析

房地产是一个区域性的市场，受到地方经济的影响比较大。而表征一个地区的经济发展的指标等数据和经济发展的定性说明等需在本部分体现。

2、房地产市场的分析

房地产市场的分析比较复杂，而且说明起来可繁可简。简单说需要定性分析本地区房地产市场的发展，平均价格，各种类型房地产的目标客户群等。复杂些说明则需要在时间数轴上表征价格的走势波动，但是，因为很多地区没有进行常规的价格跟踪，所以，严格数据的分析很难完成，但是可以通过典型项目的分析来代替。

3、竞争对手和可比较案例

分析现有的几个类似项目的规划、价格、销售进度、目标客户群等，同时，也需要罗列一些未来可能进入市场竞争的对手项目情况，以及未来的市场供应量等情况。

4、未来市场预测及影响因素

未来的市场预测很难预料，但是可以通过市场的周期的方法和重点因素分析法等分析方法做出预测。

1、人员构成

公司主要团队的组成人员的名单，工作的经历和特点。如果一个团队有足够多经验丰富的人员，则会对投资的安全有很大的保障。

2、组织结构

企业内部的部门设置、内部的人员关系、公司文化等都可以进行说明。

3、管理规范性

管理制度，管理结构等的评价。可以由专门的管理顾问公司来评价和说明。

4、重大事项

对于企业产生重要影响的需要说明的事项。

一个好的财务计划，对于评估项目所需资金非常关键，如果财务计划准备的不好，会给投资者以企业管理者缺乏经验的印象，降低对企业的评价。本部分一般包括对投资计划的财务假设，以及对未来现金流量表、资产负债表、损益表的预测。资金的来源和运用等内容。

其中，对于企业自有资金比例和流动性要求较高。

1、融资方式

(1)股权融资方式(注：股权和债权方式是两种最主要的方式，但是，还有很多不是某一种方式所能解决的，而是几种方式在不同的时间段的组合。这部分是解决问题的关键，是否能够取得资金，关键在于是否能够通过融资方案解决各方的利益分配关系。)

方式：融资方式将以融资方(包括项目在内)的股权进行抵押借款

这种投资方式是指投资人将风险资本投资于拥有能产生较高收益项目的公司，协助融资人快速成长，在一定时间内通过管理者回购等方式撤出投资，取得高额投资回报的一种投资方式。

操作步骤：签订风险投资协议书

a、对融资方的债务债权进行核查确认

b、签订风险投资协议书：确定股权比例、确定退出时间、确定管理者回购方式、确定再融资资金数量及时间、确定管理上的监控方式、确定协助义务。

c、在有关管理部门办理登记手续

(2)债权融资方式

方式：投融资双方签定借贷合同进行融资，确定相应固定利率和收回贷款的期限。

(3)债转股的融资方式

投融资双方开始以借贷关系进行融资，投资方在借贷期间内或借贷期结束时，按相应的比例折算成相应的股份。

(4)房地产信托融资

(5)多种融资方式的组合

在不同的时间阶段用不同的融资方式。在项目的初级阶段主要以股权融资方式为主，因为对融资方来说这个阶段的资产负债情况不会有很大的压力;在中后期阶段可以运用股权、债权方式，这个阶段融资方对整个项目有了明确的预期，在债务的偿还上有明确的预期。

2、融资期限和价格

融资的期限，可承受的融资成本等，都需要解释清楚。

3、风险分析(任何投资都存在风险，所以应该说明项目存在的主要风险是什么，如何克服这些风险。)

对投资融资双方有可能的风险存在作出判断。

a、投资方的投资资金及收益风险在项目无法启动的情况下将一直独立承担投资资金成本，及追加资金成本。

b、投资方不能有效监控好管理者的经营从而产生新的债务而产生的.连带风险。

c、破产风险

d、融资者对投资者的信用没有得到确定而产生无法回购的风险

e、融资者为掌控全局经营，在回购时利益出让增加风险。

f、融资者提前回购而付出的资金成本风险。

**公司融资计划书篇八**

北京康耐塑料制品有限公司是以开发高科技术为主业的股份制私营企业，公司自1993年创立以来，一直致力于（poet）塑料油化裂解技术的研制与开发。本公司开发的poet第二代工业机，通过二年的试运行，于1996年获北京市科委颁发的科技成果鉴定证书；1998年开发出第三代新型工艺，被北京市科委列入1998年重大科技成果推广计划，同时荣获全国光彩事业重点项目证书。

经过先后三代工业机的试运行，公司于20xx年完成了第三代设备的工业化标准，经北京市环境保护局监测，获得环境保护标准通过，本科研成果可立即投入商业化运行。 本公司的经营模式：以poet技术为核心，通过向世界各地垃圾处理场提供成套设备与使用权来扩大本技术的影响，形成世界性垃圾革命的发源地。

本公司的创业宗旨：以poet为核心，发展城市垃圾综合集成处理技术，逐步取代传统的填埋和焚烧，造福人类美好明天。

【mswit】是综合项目的总称，本项目以poet（塑料垃圾油化技术）为核心，通过与分选技术、有机肥制造技术、热能高效发电技术、余热制冷等成熟设备的有机结合，形成整体处理垃圾的集成体系（mswit）。

【mswit】技术的价值在于真正实现了城市垃圾的资源化，它不但将处理垃圾的负担转换为有利可图的商业活动，更加重要的意义在于彻底消除了城市垃圾所带给人类的污染。这个突破，正是各国政府和科学家们所追求的最佳结果。因此，本项目在国际上一经发布，立刻引起世界各国的广泛关注。

【mswit】集成技术是目前世界上独一无二的、最优秀的垃圾处理方式，开创了世界城市固体垃圾综合处理的崭新前景，将引起世界性垃圾革命。

1． 技术水平：目前中国甚至世界上基本上处在单一裂解的技术水平（采用单一裂解工艺只能将废塑料还原为生产汽柴油的原料，而绝对不可能直接成为燃油）； poet的终端产品：高热值洁净轻燃油；热值为11000大卡/kg，比重为0.8，可与世界市场上任何一种喷油嘴配合工作。

2． 产品工艺：本产品经过长达九年的研发与试运行，不断改进，现已进入产业化生产工业机的成熟阶段。

3． 产品价值：改变处理城市垃圾模式（由公益模式改变为商业模式），给使用者创造丰厚利润的同时，实现保护环境的目的。

1． 市场现状与前景：塑料垃圾是阻碍垃圾总回收的重要因素之一。由于塑料的障碍，美国乃至世界的环保垃圾处理技术迟迟不能形成综合的集成。日本由于国土限制，焚烧量为世界第一、二恶英污染也是世界第一。尽管日本政府已经把消灭焚烧作为国策，但至今仍然使用陈旧落后的夕阳技术作为垃圾处理的主要手段。

2． 竞争对手：目前在垃圾集成技术领域，日本日立公司是我们唯一的潜在竞争对手。根据美国一家要求获得poet独家专利许可公司的介绍，日立公司的试验室数据和本技术的比较是：1）本技术效率比日立领先63%；

2）本技术效率建立在已经工业化基础上，日立数据建立在试验室基础上；

3）本技术已经进行了pct专利注册（96个国家）；

4）本技术已经具备商业化条件，日立没有商业化成本和费用的任何介绍。

3．竞争优势： poet技术是本公司参与世界性竞争的核心优势； pct专利是本公司参与世界性竞争的法律保护； 不断创新，积累庞大的技术储备，接受任何技术挑战； 前瞻的思想、创新的精神、务实作风的管理团队。

4．目标市场：目标市场是全球性的。我们首先突破的目标市场是西方主要国家的垃圾处理商和成套设备供应商。

5．目标客户（以美国49个州为例）：

◆控制塑料垃圾的政府机构3091个，按5％计算=154/台套；

◆控制塑料垃圾的处理商3260个，按5%计算=163/台套；

◆为控制垃圾处理技术成套设备供应商提供poet核心设备（如美国的oci、瑞典的 bab等）；

◆产生废弃塑料的大型公司，如可口可乐和汽车公司等。

通过本公司与美国有代表性的mic公司签订的永久性合作框架协议，便可反应出上述目标客户对本项技术的渴望，同时也使我们发现，虽然本项技术的商业价值已得到业界的认可，但要有效占领市场，还必需具备合理的经济规模和抢占市场的速度。

首先在北京、上海建立2-3个垃圾处理场，带动国内市场，在国外，本公司与mic公司已签订了永久性合作框架协议，首先向美国提供一套我们的poet设备与该公司的联合发电系统集成；集成成功后，在北美自由贸易区续建2-3个集成项目，进而迅速向美国各地扩散，前三财年可产销集成设备30台/套，实现产值8000万美元；三至五年内公司将通过在美国上市，引进资本2-3亿美元，用于参股或兼并五家集成设备制造厂，真正实现科研与产业相结合的跨国实业集团。

本项目在pct专利保护下，委托国内外资深机械制造厂家分别生产系列设备，既能保证产品的质量，又可在世界各地组织或兼并多家制造厂，以满足不断扩大的市场需求。

我们的企业之所以能够取得今天的成功，不仅仅是技术上的先进性，更重要的是我们有一支强有力的管理队伍。

总裁：马林（简历附后）；

市场总监：陈延平（简历附后）；

技术总监：余玄（简历附后）；

财务总监：待招聘。

姜天夫 - 41% 郭五一 - 20% 陈延平 - 30% 徐贝贝 - 5% 姜天佑 - 2% 余玄 - 2%

九、财务预测 见附表。

为顺利完成本公司的营销计划，项目需要新增投入资金300万美元用于下列目地：

1． 完成自动化配套：12万美元；

2． 完成技术文件汇总和编制：12万美元；

3． 补充完善前段工序机件：12万美元；

4． 流动资金：用于示范厂运转：25万美元；

5． 流动资金：用以预销售/广告/展览/发布及管理开支：25万美元；

6． 用于全球战略的营销费用以及上市前的准备：214万美元。

本项目资金分二个阶段注入：第一阶段需投入资金86万美元，用于1-5项内容；第二阶段投入资金214万美元，用于全球战略的营销费用以及上市前的准备。

1． 本公司有形资产180万美元，无形资产1500万美元，总计约1680万美元； 2． 按投资人投入资金数额与公司总资产比例，享受持股比例； 3． 投资人以股东身份，有权参于管理和监督，并担任公司的高级管理职务； 4． 投资人有义务按照投资承诺履行当期和远期投资责任； 5． 本公司不接受控股投资。

现代企业的成功需要市场机遇和充足的资金，更需要合理的组织结构和优秀的管理队伍及机制。本项目无论从市场机遇和技术含量上，均可谓不可多得，具有极大的发展前景。

本摘要由项目方供稿，由中技网整理撰写。

**公司融资计划书篇九**

一、 公司简介

二、 公司基本情况

三、 目前公司主要股东情况

四、 公司经营业务介绍

五、 公司财务历史

六、 公司的发展战略

一、 董事会及监事会成员名单

二、 管理层成员名单

一、 产品/服务描述（产品/服务内容、北京、发展阶段）

二、 目标市场

三、 产品/服务的独特性和竞争优势 四、 公司现有的和正在申请的知识产权

一、 行业情况

二、 竞争分析

三、 市场分析

四、 公司未来3年或5年的销售收入预测

一、 渠道策略

二、 宣传推广策略

三、 服务策略

四、 产品策略

一、 公司的组织结构和管理模式

二、 管理体系和工具

一、 公司市值

二、 融资方式

三、 融资内容

四、 资金用途和计划

五、 投资回报

一、 政策风险

二、 经营管理风险

三、 市场风险

四、 财务风险

一、 投资方在公司经营管理中的地位和作用

二、 资本退出

**公司融资计划书篇十**

密级：机密

融资商业计划书

项目推介人：

20xx年7月

目 录

特别声明 .................................................................................................................................................. 3 summary ........................................................................................................... 错误！未定义书签。

第一章 公司介绍 ................................................................................................................................. 4

第一节 综述 ..................................................................................................................................... 4

第二节 公司定位 ............................................................................................................................. 5

第三节 商业模式 ............................................................................................................................. 6

第四节 股东及经营团队 ................................................................................................................. 8

第五节 发展历程 ............................................................................................................................. 9

第六节 经营业绩指标 ..................................................................................................................... 9

第七节 核心竞争力 ....................................................................................................................... 11

第二章 市场分析 ............................................................................................................................... 13

第一节 宏观经济稳定发展带动钢铁行业快速增长.................................................................... 13

第二节 冷轧带钢市场 ................................................................................................................... 15

第三章 发展规划 ............................................................................................................................... 17

第一节 远景与战略 ....................................................................................................................... 17

第二节 五年发展目标规划 ........................................................................................................... 18

第三节 计划与实施 ....................................................................................................................... 19

第四章 融资及使用计划 ................................................................................................................... 21

第一节 融资说明 ........................................................................................................................... 21

第二节 资金使用计划 ................................................................................................................... 22

第五章 财务与投资分析 ................................................................................................................... 23

第一节 历史财务数据 ................................................................................................................... 23

第二节 财务预测 ........................................................................................................................... 28

第三节 公司对外负债及担保情况 .................................................................................................. 30

第六章 风险及退出方式 ................................................................................................................... 31

附 件 ..................................................................

.................................................................................. 33

特别声明

1、本计划书未经xxx有限公司的许可，请勿传播。

2、本计划书是项目推介人在实证分析研究的基础上编制而成，本项目推介数据仅作为投资参考，项目推介人不承担任何法律责任。

第一章公司介绍

第一节 综述

xxx有限公司（以下简称：xxx公司）是于20xx年12月份在原xxx基础上组建的专门从事高精度冷轧带钢产品研发、生产的民营股份制企业，公司注册资金2600万元，注册法人xxx，注册地址xxx

公司股权结构清晰，主要经营团队由精通中国高精度冷轧带钢业务的 行业精英和有着丰富钢铁企业经营管理经验的管理人才组成。

公司目前拥有全职员工576名，平均年龄35岁。其中：各类专业技术人员120人（中、高级职称人员45人）。大、中专以上学历人员82人，占比14%；大学本科以上学历（硕士研究生2人）22人，占比3.8%。

公司主要生产中宽幅高精度冷轧带钢产品，主要包括：光纤电缆用钢塑复合基带、冲压散热器用钢带、邦迪管用钢带、电子元件专用钢带、电镀五金用单、双面钢带、搪瓷产品用钢带以及深冲压制品用钢带等。

自公司成立以来，xx公司立足于本土钢铁行业，着眼于高精度冷轧带钢广阔的市场前景，依托强大的产品研发能力，开拓进取，锐意创新，公司的业绩取得了长足的发展。20xx年公司实现年销售收入7.66亿元人民币，同比增长33.07%，全年实现销售利润8434万元人民币，净利润4716万元人民币。xx公司已经成为目前国内中宽幅高精度冷轧带钢行业的领先企业。

第二节 公司定位

公司是中国境内最早一批从事高精度冷轧带钢系列产品研制、生产、销售业务于一体企业。在国内高精度冷轧带钢行业的企业中，公司堪称「研发和制造高精度冷轧带钢系列产品配套最齐全的、综合生产能力最大的生产基地」。公司0.22mm以下的薄钢带高于国家a级标准。公司产品在国内市场上具有非常独特的位臵，是国内其它大型钢铁企业没有生产而市场紧缺的产品。在中国，此类产品以前几乎一直靠进口解决，目前仍是钢材进口量中比例较大的品种。在国内企业中xx产品尚无竞争对手。

在未来的发展中，公司立志于成为：

中国领先的中宽幅高精度冷轧带钢产品研发和制造商

公司将专注高精度冷战带钢产品市场，依托公司强大的技术研发能力，在继续保持和拓展现有产品市场的基础上，拓展高附加值高技术含量的产品线，致力于为国内及国外广大客户提供最优质、最具价格吸引力的中宽幅高精度冷轧带钢产品。

**公司融资计划书篇十一**

创业团队不断对外宣布自家的融资金额，小米科技、滴滴打车、大众点评、美团四家公司的融资额超过了5亿美元。这样巨大的融资金额对于初创公司来说，意味着什么呢?投融界在这里告诉你，神马都是浮云!在市场上流动的资本永远不会因为其他团队的获得而削减，如果你有好的项目，那么立刻着手融资上马，毕竟对于任何初创公司来说，无法获得投资，再好的创业想法都无法得到实现。

建立完善的融资体系无疑对企业融资有着巨大的帮助。然而，不同类型的企业需要建立的融资体系是完全不一样的，每个企业都需要找到自己的核心因素来建立自身的融资体系。这些核心因素包括：

初创企业如果预期未来的前景光明，没有风险，就需要建立一个简单透明的融资体系，且不希望投资方干涉企业经营。投融界专家表示，企业在发展之初，业务尚未达到一定规模时，应当清楚根据自己的业务趋向来选择融资体系。

企业领导人要精通财务，更确切地说，就是掌握管理会计的思想。每个企业领导人都应当学会看三张表：资产负债表、损益表和现金流量表。否则，企业领导人就无法带领企业正常运转。

其中最为重要的就是明确融资渠道。在创业简单、融资困难的时代，要想获得成功，融资是首当其冲的关键因素。目前国内创业者的融资渠道较为单一，主要借助于银行等金融机构来实现，其实创业融资是有很多渠道可选择的。

银行贷款，在创业者中有较好的群众基础。有信用贷款、担保贷款、贴现贷款几种方式。

合伙融资，寻找合伙人共同投资、共同经营、共担风险、共享利润。不但可以筹集到资金，还可以发挥人才的作用，对资源进行有效整合，降低创业风险。

风险投资，风险投资家以参股形式进入创业企业，风险投资较青睐技术型创业公司。

民间资本，门槛低，融资快，操作简单，但是民间借贷往往也面临着较高的偿还利息。

初创团队应根据企业对于融资的需求来考虑融资渠道，当然，多管齐下也未尝不是一个好的选择。投融界整合了上述各个渠道资金方投资信息，通过建立分析海量投融资信息数据库，能为项目提供精准的对接服务，是创业者快速获取资金的最佳选择。

**公司融资计划书篇十二**

一、项目摘要: 农业项目融资计划书

一、项目简介： 本项目是农业旅游观光项目，农业是一个国家、一个民族的根本，国家也深知这一点 所以大力发展农业项目。 本项目坐落在北京的后花园怀柔，全国重点城镇—怀柔区北房镇，项目占地100亩，地理位置极为优越，紧邻101国道，怀柔十八景近在咫尺，走京承高速北京到怀柔只要20分钟,936，916，980等数条公车通达，潮白河环绕周围,与自然共从。 本项目是政府大力扶持项目，顺应国家政策，享受政府政策补贴，地理位置优越，周围气候大好，前景广阔，投资小，回报快，收益稳定，项目需要资金550万，当年就收回本钱并且达到盈利。

二、项目分析：

1、项目的基本情况:项目计划建设120栋观光大棚，一个生态餐厅和配套的附属设施，两者既能相互依托，优势互补，又能独立经营，集农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老于一体的综合性园区。

2、项目来历：绿色休闲观光农业是一项正在兴起的有着广阔发展空间的工程，随着人们生活水平的不断提高，渴望反朴归真，追求乡情野趣成为时尚。连日紧张忙碌的生存竞争之后，偶逢节假闲暇，或在田间劳作，或在熔金落日的傍晚散步于幽静的小路，呼吸新鲜湿润充满泥土芬芳的空气，使人们心旷神怡，一切烦恼与疲劳都不复存在。我们的生态农业观光园结合自身优势，挖掘农业资源优势，增强城市服务辐射功能，拉动消费，增加收入，开辟郊区游农业增收新途径，拓出新农村建设农业新模式，特制定本规划。 形式发展和实践证明，以农业为主体发展乡村游、农家乐是今后的发展形式，又因中国老龄化的到来，城市

工薪阶层的老人，很难找到一个空气清新，即便宜又能栽花种草的养老圣地，我们的园区恰恰迎合他们的需要。

3、证件状况文件：有政府下发的项目补贴文件。

4、建造过程和保证：政府大力发展扶持，只有支持，不会有任何的阻挠，我公司本身就是建筑公司，可以节约高效的完成建设，在建设的同时销售队伍就能收回部分资金。

三、财务和建设计划：

1、项目需用资金550万，自有资金50万。

2、先期资金主攻建观光大棚，需要资金300万，建设完毕后政府给补贴240万，在我们建设的同时，大棚的水、电、路、由政府负责统一安装，然后还会为我们铺设滴灌，架设电动卷帘机，这几项将又为我们节省资金近200万。

3、在完善、销售大棚的同时，建造生态餐厅，计划投资100万。

4、园区的管理完善和大棚冬季保温50万。

四、市场分析：

1、项目周边的大棚一次性租给当地农民20年使用，是10万一栋，而且供不应求，如果一次性租给北京市里的老人要15-20万。(住：每个大棚400平米，带生活用房80平米。)

2、如果是我们自己经营，政府给提供项目，政府每年都还要给我们补贴，并且承诺保证我们每个大棚每年纯利润1万元，利润还要翻翻。

五、融资方式：融资、借贷、合作。

六、项目建设财务计划：

1、观光大棚主体建设300万。

2、生态餐厅建设100万。

3、园区的管理完善和大棚冬季保温50万。

4、餐厅设备、材料、人工、运营50万。

5、垂钓池和园区绿化50万。

七、项目运营计划：

1、大棚的种植有政府的补贴和承诺，收入以最保守的估计是100万。

2、生态餐厅以每月10万的保守估计，一年的纯收入在120万。

3、50个休闲度假房，以每年每个一万元的最低价出租，一年可获利50万。

4、园区以往每年观光采摘可获利20万，园区建好后将会翻一翻，达到40万。园区综合年利润共计310万，预计2年收回成本，如果养老房20年一次性买断的话，以最低价每栋15万计算，50栋是750万，我们将提前收回成本并且盈利。

八、可行性分析

1、适应了旅游产业结构优化调整的客观要求，是旅游开发形式转型的新探索，推进了现代旅游业和现代农业的发展，不仅拓宽了旅游资源开发的路径，而且把农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老、新农村建设有机结合起来，加快了结构调整，提升和丰富了旅游的内涵，减少了旅游开发的投资风险，迎合了大众消费心理。

二、计划书信息: 无

三、项目进度: 无

四、发布的其他项目其他项目.

五、与本项目接近的项目.

名称:农业技术专利转让 商业计划书:无.

名称:奶牛、肉牛集约化养殖及精深加工寻求投资

商业计划书:无.

名称:马铃薯淀粉精深加工生产线

商业计划书:无.

名称:玉米面寻找各地经销商

商业计划书:无

融资方案

1、公司状况分析：资本是企业的血脉，是企业经济活动的推动力。目前该abc公司所需要的总金额为4400万元，其中进口设备需要1400万元(按1美元约为7元)，国内配套资金需要3200万元，且公司自由资金为1000万元，还需2400万元来投产。鉴于目前国内外的经济形势特制定两套融资方案。如下：

方案一：银行贷款是企业最便捷的资金来源，银行根据企业的信用状况相应给予恰当的贷款，是中小企业长期资本的主要来源。abc公司为一家中型民营高科技公司制企业，其高新技术产品或专利项目具有广阔的市场前景，发展前途;加之公司具有良好的信誉，过硬的产品，先进的管理经验，

一方面凭借其信用另一方面凭借其先进的技术进行贷款。将信用保证书及信用度调查表以及公司近几年来的营业状况写成书面材料，提交贷款申请，贷款额为1600万，贷款利率为5%。此外，金融租赁是一种集信贷、贸易、租赁于一体，以租赁物件的所有权与使用权相分离为特征的新型融资方式。融资的公司可以将设备委托金融租赁公司出资购得，然后再以租赁的形式将设备进行交付使用，

abc公司与金融租赁公司签订为期6的租赁合同，租金为每年150万，届时公司就加大力度利用租赁来的设备大批生产其高技术的产品，尽快推出市场，以获得最大的经济效益，预计全面引进该设备后每年可盈利450万，当公司在合同期内吧租金还清后，最终将拥有该设备的所有权，如此以来既赢得了利润又有了设备，两全其美。

方案二：融资的公司具有领先的技术、过硬的产品、良好的信誉、先进的管理，广阔的市场发展前景，加之产品专利技术的取得，该公司可以办理申请项目开发贷款，贷款额为900;此外依据《中华人民共和国担保法》的有关规定，依法可以转让的商标专用权、专利权、著作权中的财产权等无形资产都可以作为质押物。abc公司新项目的产品研发已经取得专利授权，可以把其项目的研发产品的专利权作为质押物，申请无形资产担保贷款，贷款额为专利权的行为只是一种暂时性的，在转让授权书时该公司仍然可以使用该项技术，只是所有权的转让而非使用权，银行也可以将该项技术的使用权进行出租但不能进行买卖，且出租使用权的进而该公司拥有30%的租金占有率。

项目包装融资是指对要融资的项目，根据市场运行规律，经过周密的构思和策划进行包装和运作的一种融资模式，它要求项目包装的创意性、独特性、包装性、科学性和可行性。项目离不开包装，要想取得良好的经济和社会效益，必须做好项目的包装。

**公司融资计划书篇十三**

1、说明

20xx年4月28日“\*\*\*\*\*” 已在工商局变更为“江西\*\*\*\*\*投资集团有限公司”。以下内容公司名称暂时仍用\*\*\*\*\*。

2、公司简介

\*\*\*\*\*成立于1992年，其前身为\*\*县城乡综合开发有限公司。20xx年7月经改制成民营股份制企业，并更名为\*\*\*\*\*，公司经营地址在\*\*县旭日镇信美路4号，注册资本金为3000万元，开发资质为贰级，主营房地产开发、经营与销售。

1、项目的基本情况

项目为\*\*\*\*\*绿野·御龙苑建设项目，建设期限为3年(20xx年7月—20xx年6月)。

项目位于\*\*县新行政中心的核心区，旭日北大道以西，311高速公路以北。本项目用地面积为21493.44平方米。

绿野·御龙苑建设项目是\*\*\*\*\*在\*\*县建设的现代化商住小区，项目占地21493.44平方米，总建筑面积48719.32平方米。该项目拟建设小高层、高层商住小区，其中：住宅面积36618.85平方米，商业房面积3129.10平方米，社区用房538.44平方米，办公面积2699.61，架空层332.60平方米，地下建筑5400.72平方米。

2、项目来历

本项目是在20xx年1月28日在\*\*县国土资源局以竞拍的方式获得土地的使用权。土地现状已平整，没有遗留问题。

1、\*\*市房地产宏观经济分析

近年来，\*\*市房地产开发投资持续增长，开发规模不断扩大，占固定资产投资总额的比重逐年攀升，成为有效扩大内需、推动\*\*市经济稳步发展的新增长点，为城市发展，居民居住水平的提高做出了巨大贡献。

2、房产商购置开发情况

20xx-2024年，房地产开发企业土地购置面积56.98万平方米，平均每年11.4万平方米。

20xx-2024年，土地开发面积116.52万平方米，平均每年23.3万平方米。

1、人员构成

公司主要团队的组成人员的名单、工作经理和特点如下：

⑴、\*\*\*：职务是董事长，国家经济师，从事房地产行业20年，在行业有非常丰富的工作经验，为人敦厚，领导力很强，善于发现人才与培养人才，善于学习新知识。

2、组织结构

3、管理规范性

公司在管理上实行现代化企业管理制度，主张“以法管理，以仁领导”的基本方针，以万科、绿城、恒大等国内一线开发企业的管理模式为学习榜样，积极引进现代化科学管理技术，以用友软件公司开发的房地产企业管理软件进行日常的管理运营。

1、融资方式：

⑴、股权融资方式

方式：融资方式(\*\*\*\*\*)将以融资方项目的股权进行抵押借款

这种投资方式是指投资人将风险资本投资于拥有能产生较高收益的项目的公司，协助融资人快速成长，在一定时间内通过管理者回购等方式撤出投资，取得高额投资回报的一种投资方式。

具体操作步骤如：签订风险投资协议书

a、对融资方的债务权进行核查确认

b、签订风险投资协议书：确定股权比例、确定退出时间、确定管理者回购方式、确定再融资资金数量及时间、确定管理上的监控方式、确定协助义务。

c、在有关管理部门办理登记手续

⑵、债权融资方式

方式：投融资双方签定借贷合同进行融资，确定相应固定利率和收回贷款的期限。

\*\*\*\*\*以借款的方式与投资方签定的借款合同

2、风险分析：

为双方的合作打下良好的基础，保障双方的权益，维护各自的利益的最大化，保障项目的正常进行，达到合作的深度，并合理的规避化解风险，对项目的风险进行了分析：

a、投资方的投资金及收益风险在项目无法启动的情况下将一直独立承担投资资金成本，及追加资金成本。

b、投资方不能有效监控好管理者的经营从而产生新的债务而产生的连带风险。

c、破产风险

d、融资者对投资者的信用没有得到确定而产生无法回购的风险

e、融资者为掌控全局经营，在回购时利益出让增加风险。

f、融资者提前回购而付出的资金成本风险。

风险化解方案：

a、资方对是否资金进入后可以完成计划要进行评估和测算。

b、投资方式对融资方的项目进程进行监控，并按照进程需要分批进行投资款的专款专用。

c、投资方对融资方的相关项目所签订的合同进行核审后，评估其付款和还款能力。

d、资方审核融资方的还款计划可行性，一旦确定后将按还款计划回款。

3、退出机制：

a、股权方式融资的退出

项目进行中投资退出;

项目完成投资退出一种方式是融资方按时按预定的回报率加本金额度进行现金回购股份，第二种是融资方按投融资双方约定的价格及相应的物业面积形式回购股份，第三种投资方享受整个项目的分红;

b、债权方式融资退出

项目进行中投资方退出，可以用违约金的形式控制;

项目完成投资方退出，按时还本付息。

**公司融资计划书篇十四**

甲方(投资方): 乙方(项目方):

为发展教育、环保、医疗、交通能源、水库港口高新技术等配套工程建设项目，甲方诚意为乙方项目安排融资款项，乙方诚意为甲方认可的银行开具保函即b/g担保票据，作为项目融资抵押品。甲、乙双方同意在中国成都市内共同注册成立中外合资企业，由甲方引进项目建设资金作为项目投资资金。为此，双方协商达成如下合同条款。

一、甲方保证有能力安排世界首50名银行以美元为币种的款项，并保证此资金来源是良好的、清洁的、合法的、与犯罪无关的资金。

二、乙方同意委托甲方作为乙方的全权代表(详见附件三)安排款项。融资得到的资金保证用于开发中华黄氏高能电动车制造项目使用(详见项目清单)的建设，不准用于及犯罪行为有关的交易。

三、担保品条件：

1、担保品名称：由中国交通银行成都分行营业部开出上银行系统网的b/g保函(bank guarantee)。

2、资金总额：壹拾亿美元。

3、期限：一年零一天(366天)，该b/g到期自动失效。

4、保函面额：每张面额贰仟万美元。

5、保函受益人：甲方是该保函的受益人，到期由甲方平仓还本(见附件二)。

6、过款率：银行保函(b/g)面额的百分之百(100%)。

7、年息：零(不付息)。

8、操作费：百分之二(2%)按每批过款额之后由项目企业方返回甲方。

9、开证银行：中国交通银行成都分行(需中国五大银行省一级分行以上)。

10、操作银行：中国银行(香港)分行。

11、保函性质：可转让，可分割，不可撤销的，到期无条件保兑的，经开证行总行确认的，可通过swift查询和传送的。

12、交易方式(见附件四)：银行对银行分批多证运作(bank to bank通过swift进行)。

四、操作程序：

1、甲、乙双方在中国深圳签订本合同书。甲方提供操作银行坐标，乙方提供开证银行坐标及授信额度函(见附件一)操作程序(见附件五)所列文件。

2、本合同签定后的16个银行工作日内，乙方通过开证银行开出上述内容的银行保函(b/g)的《有能力开证通知函》(见附件二)或正本b/g的副本，以swift方式传迅约甲方操作银行查询并同时将副本复印件fax给甲方备查。

3、甲方操作银行收到《有能力开证通知函》或b/g正本的副本，甲方经银行对通过swift查询无误后(见附件六)，向开证银行swift方式发出《银行付款承诺函》。

4、乙方开证银行收到《银行付款承诺函》经查询无误后即分批开出保函，每批保函数额不少于伍亿美元为一证。同时将分批保函(b/g)正本的第一复印件以swift至甲方接证银行和fax给甲方备查。

5、甲方操作银行收到分批b/g正本的副本经查询无误后依照协议过款率分一批过款，a、第七个银行工作日支付b/g面额的15%;b、第二十一个银行工作日支付b/g面额的30%;c、第六十个银行工作日支付b/g面额的55%。甲方分批应付的金额以swift至乙方指定的银行帐户。

6、每批保函总面额的资金到位后的七个工作日内，开证银行将分批保函正本用银行专迅通道送达中国银行(香港分行)甲方指定帐户，直到延续到合同所签订的融资总额度为止。

五、违约责任：

1、甲、乙双方同意，自合同签定后任何一方不能单方面终止合同，在15天内不上报开证银行总行属违约，双方应绝对负责，认真执行，共同遵守，谁违约谁承担一切法律责任。守约方有权利追究违约方所产生的一切后果。违约方至少赔偿守约方按b/g面额的2%，给守约方1%及其它有关各方面的中介1%，此违约的赔偿金额2%，不需通过国际律师的协助，任何时候均有效。

2、甲、乙双方包括相关直接或间接人员均应绝对保密，不能泄密对方有关资料，必须严格遵守icc500/600的有关不欺诈、不泄露、及跨越对方关系的规定。

3、本合同受中国香港和伦敦法律的约束。

4、本合约自生效之日起，30天之内有效。

六、如有关本合同相关的补充合同书、协议书、备忘录均视为与本合同不可分割的组成部分。

七、本合同以中文为准，正本共七份，甲方3份;乙方4份;见证方持副本壹份均具有法律同等效力，经双方签字盖章生效。

甲方(投资方)： 乙方(项目方)：

甲方法定代表人 乙方法定代表人：

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找