# 最新融资计划书代写 融资计划书收费标准(九篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-10-13

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。融资计划书代写 融资计划书收费标准篇一企业融资策划和投资...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**融资计划书代写 融资计划书收费标准篇一**

企业融资策划和投资策划是在逻辑上和目的上互生互逆的，在商性思维过程中相辅相成的概念与行为，不能孤立论述。为更适应大多数人的习惯认知，在这里仍然沿用“融资策划”的概念，对应论述同时存在的一组策划思维。就像商务策划课程所要求的，任何融资策划书都必须有两个版本：融资策划和投资策划——一样，只有对应整合阐述，才能更完整，更辨证。

二、登尼特企业融资策划具体内容

1、寻找投资者，解决资金问题

登尼特利用全球的资源，为有资金需求的企业或个人提供资金筹集、融通服务，为企业寻找合适的投资者，如果你项目需要资金，或者企业发展需要融资，登尼特可以帮您通过不同的途径来解决后顾之忧。

2、寻找可行性的项目，使有资金客户的资源得到有效利用

登尼特利用全球的资源，为客户寻找合适的投资项目，如果你有大量的资金，或者有大量的无形资产，登尼特可以在全球范围内为你提供更好的服务。

3、实现投资者和融资者的有效配对

登尼特利用自己全球的服务、系统平台，为投资者和融资者的资源得到合理的配对，实现有效的配置。

4、项目包装

登尼特面向各行业各地区具有各种融资调研、投资调研、情况调研等项目调研需求的机构、企业或个人，提供对专项项目、行业发展、企业发展、企业内外环境、产品与市场、资源等方面进行调查、分析、研究、评测的专业化服务。

5、融资上市

登尼特以投行技术、财务技术、管理技术、法律技术为根本，以专业技术人员为基础，为企业上市前提供必要的辅导。

三、登尼特投资融资方案策划

1、企业投资策划

人们进行投资的目的无非是为了增加自己的财产，或为了保护现有利益而进行避险，而具体投资的方式和投资工具则有很多。首先，总的来讲要确认投资的思路 ：为对内扩大再生产奠定基础，即购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金；对外扩张，即对外股权、债权支付的现金。

其次，主要投资方式的选择，金融市场上买卖的各种资产，如存款、债券、股票、基金、外汇、期货等，以及在实物市场上买卖的资产，如房地产、金银珠宝、邮票、古玩收藏等，或者实业投资，如个人店铺、小型企业等。

2、企业融资策划

制订可行的融资方案将会有针对性的进行融资运作，提高融资的效率。能使公司广泛吸收社会资金，迅速扩大企业规模，提升企业知名度，增强企业竞争力.使企业有了更好的发展机遇，能够得到更多的发展机会，并且由于接受监管当局严格的监管，是公司在治理方面更加规范.所以通常要考虑融资的原因、融资条件、融资方式、合作期限及资金退出方式等。

首先，总的来讲中小企业融资的总思路 ：企业资金成本达到最低的时候，企业价值就达到最大。资金数量上追求合理性，使用上追求效益性，资金结构上追求配比性；运作上，在追求增量筹资的同时更加注重存量筹资，筹资渠道上，追求以信誉取胜。

其次，融资渠道的选择。公司可以提供多种融资方式，如民间融资、银行融资、典当融资、风险投资、上市融资、国际贸易、租赁融资、担保信托等机构。

四、投融资方案实施流程

首先要选择风险投资公司，这是融资过程中甚为重要的一环。如果对投资者不进行调研和选择，就容易造成无谓的四处推销，从而拖延融资过程。

在选择投资者时，通常应考虑到地域、行业重点、发展阶段以及所需资金量等因素。其它一些因素也同等重要，例如投资者在融资中是否为主投方，已投资过的企业是否会与你的公司进行互补或竞争。

其次是向投资方递交商业计划书。如果投资者对计划书感兴趣，他就会与融资方联系，进行合作洽谈。投资者要对企业的经营前景、管理团队、所处行业、财务预测等各方面进行深入细致的分析。双方会对合作细节作充分的洽谈，有时需要融资方根据资金方的要求对融资方案或企业条件作修改或调整。

五、投融资策划方案需要注意的问题

1、政策性问题

简单的讲是中国进入wto后，一些对政策有极大依赖的投资项目，公司如果不能及时考虑好撤退、转向或是减少对政策的依赖，一旦政策调整，都将面临难堪的境地。

2. 非市场竞争问题

也就是很多投资者热衷于与垄断行业做生意甚至力图进入垄断行业，他们看到了垄断行业丰厚的利润、稳定的回报，却忽视了即将遭遇的非市场竞争的坚冰。

3、技术及人才问题

一般而言，拥有成熟的技术是所有投资者投资的前提，问题是，技术能否保证成熟？一些投资者相信“只要有钱，不怕买不来技术”，目前的市场情况也确实如此，但问题又来了，买来技术真能用吗？ 人才问题也是新进入一个行业的投资者特别容易踏进的陷阱。这类问题有一个共同特征：为企业经营所必备，容易从市场获得所以投资者不重视，但评判是否合适却非常困难，往往成为新投资项目成败的关键。

4、 规模经济陷阱

今天仍有众多的企业盲目追求投资的规模，追求做大的乐趣。企业的扩张、连锁经营以及多元化甚至并购大多是基于规模经济的考虑，对投资者而言，以规模扩张为投资出发点或是过分追求投资规模，是一种十分有害的倾向。

5、“项目运作”问题

资金链断裂是项目运作最大的陷阱。利用超市的巨额现金流量进行项目运作即是一种主要操作方式，其中的典型案例是闹得全国媒体沸沸扬扬的东北最大超市万集源猝死案。

六、登尼特的承诺

通过登尼特所领取的证书、文件，我们确保其真实性，由中港美专业律师把关。如有虚假，登尼特承担法律责任，并双倍作出赔偿。24小时投诉电话：香港\*\*\*\*\* 深圳 \*\*\*\*\* 。

七、登尼特的优势

1、登尼特已经在中国建立了服务网络，投资中国总有一家登尼特在您身边，方便您以后的发展；

2、团队优势、24小时服务；

3、强大的商贸服务中心，供求配对平台，代（带）客采购；

4、帮助域名注册，做中国网站；

5、为中小企业建立服务平台、物流中心、资讯中心；

6、强大的财税团队，提供理财方案；

7、十年的成功经验，两万多家的成功案例；

8、“五品”优势：品牌、品貌、品格、品质、品位。

八、联系我们

如有需要任何相关服务，欢迎随时访问登尼特网站：\*\*\*\*\*

**融资计划书代写 融资计划书收费标准篇二**

目录

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

正文

一、公司介绍

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。

二、项目分析

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。

三、市场分析

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。

四、管理团队

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。

五、 财务计划

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。

六、融资方案的设计

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。

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。

4、退出机制（绝大多数的投资都不是为了自用，而是是为了获利，因此都涉及到退出机制问题，所以，需要在此说明投资者可能的退出时间和退出方式。）

a、股权方式融资的退出

项目进行中投资方退出；

项目完成投资方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的形式回购股份，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，可以用违约今的形式控制；

项目完成投资方退出，按时还本付息；

5、抵押和保证

在涉及到投资安全的时候，投资者最关心的是如何保障投资的安全。而最有效的安全措施就是抵押，或者信誉卓著的公司的保证。

6、对房地产行业不熟悉的客户，需要提供操作的细节，即如何保证投资项目是可行的。

七、摘要

长篇的融资报告是提供给有融资意向的客户来认真读的，而对于在接触客户的初期阶段，仅需要提供报告摘要就可以了。报告摘要是对融资报告的高度浓缩，因此，言简意赅就非常重要。

供应链融资模式

1、 经销商模式

保兑仓

产品概述：是指生产厂商、经销商和交行三方进行合作，交行为经销商向生产厂商购买货物提供授信支持，并根据经销商提前还款或补存提货保证金的状况开具提货通知书通知生产厂家发货，生产厂家凭提货通知书向经销商发货的一项金融服务。

业务流程：

（1） 生产厂商与经销商签订《购销合同》

（2） 经销商在交行开户并申请开立银票

（3） 交行将银票递交生产厂商

（4） 经销商交存提货保证金

（5） 交行向生产厂商签发提货通知书

（6） 生产厂商发货给经销商

功能特点：

（1） 促进核心企业商品销售，提前预收货款

（2） 协助经销商通过提前付款，锁定未来可能上涨的商品价格

（3） 协助经销商通过批量采购获得支付折扣

（4） 经销商融资发生逾期时，核心企业对银票的敞口承担相应的差额退款责任.

2、厂商银

产品概述：是指生产厂商、经销商和交行三方进行合作，由交行为经销商向生产厂商购买货物提供授信支持，同时经销商将所购买的货物质押给交行，交行指定监管公司对货物进行监管，并根据经销商提前还款或补存提货保证金（或货物）的状况通知监管公司释放相应金额质押货物的一种金融服务。

业务流程：

（1） 生产厂商与经销商签订《购销合同》

（2） 经销商在交行开户并申请开立银票

（3） 交行将银票递交生产厂商

（4） 生产厂商向交行指定监管公司发货

（5） 经销商交存提货保证金（或货物）

（6） 交行向监管公司签发提货通知书

（7） 经销商向监管公司提货

功能特点：

（1） 促进核心企业商品销售，及时回笼货款

（2） 协助经销商及时获得商品，锁定未来可能上涨的商品价格

（3） 释放经销商在途、在库商品占用的资金，加速存货的周转

（4） 经销商融资发生逾期时，核心企业对经销商的质押商品进行调剂销售或回购

（5） 质押商品须符合动产质押方案关于商品的要求

3、动产质押

产品概述：是指借款人以其所有的动产质押给交行作为授信担保，交行指定监管公司对该质押动产进行监管，以贷款、承兑、国际贸易融资等各种融资形式发放的、用于满足借款人采购货物所需资金的金融服务。

业务流程：

（1） 借款人将商品存入监管仓库

（2） 办理好动产质押手续

（3） 交行向借款人发放融资

（4） 借款人交存提货保证金（或货物）

（5） 交行向监管公司签发提货通知书

（6） 借款人向监管公司提货

功能特点：

（1） 质押动产须满足可见、易保存、不易腐等特点；

（2） 交行提供静态质押、滚动质押两种业务模式

（3） 借款人可以在途运输的商品作为质押获得融资

（4） 监管公司可提供自有仓库、借款人仓库、第三方仓库质押监管的服务

供应商服务

1、 银票保贴

产品概述：是指核心企业、供应商和交行三方进行合作，由交行为核心企业开具以供应商为收款人的银行承兑汇票,并对该银行承兑汇票进行贴现的金融服务。

业务流程：

（1） 交行为核心企业开立银行承兑汇票

（2） 核心企业将银行承兑汇票交付供应商

（3） 交行为供应商所持银行承兑汇票进行贴现

功能和特点：

根据需要，交行可以提供买方付息或卖方付息银票贴现服务

2、 商票保贴

产品概述：是指核心企业、供应商和交行三方进行合作，由交行承诺将核心企业开具的以供应商为收款人的商业承兑汇票进行贴现的金融服务。

业务流程：

（1） 供应商向核心企业发货

（2） 核心企业将应支付给供应商的商票直接递交给交行

（3） 交行内部进行票据传递

（4） 交行对商票进行贴现

（5） 商票到期托收，用于还款

功能和特点：

（1） 降低核心企业财务成本

（2） 实现商票跨区域流通

（3） 加快资金回笼速度，有效缓解供应商资金压力

（4） 票据在交行内部进行传递，有效防范票据伪造的风险

3、 国内保理

产品概述：是指交行应供应商（卖方）申请，受让其在国内贸易中以赊销方式向核心企业（买方）销售货物或提供服务所产生的应收账款，并为其提供贸易融资、应收账款管理及催收、信用风险担保等金融服务。国内保理可分为有追索权保理和无追索权保理。

业务流程：

（1） 供应商根据销售合同向核心企业发货，形成应收账款

（2） 供应商与交行签订保理合同，申请转让应收账款

（3） 核心企业向交行确认应收账款金额

（4） 交行根据核心企业确认的应收账款金额，向供应商发放保理融资

（5） 应收账款到期，核心企业支付应收账款，归还保理融资

功能和特点：

（1） 有追索权国内保理项下，如应收账款到期核心企业未付款，则供应商回购应收账款；无追索权国内保理项下，如应收账款到期核心企业未付款，在无商业纠纷情况下，交行无权追索供应商

（2） 无追索权国内保理可起到改善财务报表，提高资产流动性的作用

（3） 交行与核心企业签署买方保理合作协议的，国内各地供应商将享受标准、统一的国内保理服务

（4） 国内保理可以与国内贸易信用保险进行有效的结合

4、 国内信用证

产品概述：是指供应商、供应商所在地交行（协办行）、生产厂商、生产厂商所在地交行（主办行）四方合作，由主办行为核心企业向国内供应商购买货物提供开立国内信用证的授信支持，同时供应商将上述国内信用证提交当地协办行申请贸易融资，如信用证议付的一种金融服务。

业务流程：

（1） 核心企业根据购销合同向其开户行申请开证

（2） 核心企业开户行审核后开立国内信用证，并通过供应商开户行通知供应商

（3） 供应商向核心企业发货

（4） 供应商向其开户行交单

（5） 单据传递，审单承兑（远期）

（6） 核心企业开户行向核心企业交单，核心企业提货

（7） 信用证到期，核心企业付款，并通过供应商开户行将款项划至供应商账户

功能和特点：

（1） 是买方获取短期融资的有效渠道

（2） 银行内部传递单据，防止商业欺诈，规避票据伪造风险

（3） 银行承担第一付款责任，规避买卖双方的信用风险和市场风险

（4） 开证后承兑前，不体现在核心企业财务报表上；承兑后，才体现在财务报表的应付科目

**融资计划书代写 融资计划书收费标准篇三**

一、企业介绍：企业简介，企业现状，现有股东实力，资信程度，董事会决议。

二、项目分析：项目的基本情况，项目来历，项目价值，项目可行性。

三、市场分析：市场容量，目标客户，竞争定位，市场预测。

四、管理团队：管理人员介绍，组织结构，管理优势。

五、财务计划：资金需求量，资金用途，财务报表。

六、融资方案的设计：

1、融资方式

2、融资期限和价格

3、风险分析

4、退出机制

七、摘要，即计划书摘要，写在计划书前面。

融资计划书的内容很多与创业计划书雷同，但是侧重点不一样，融资计划书要侧重项目可行性分析、团队实力、股本结构、资金数量、资金用途、利润分配和退出方式。

特别要强调的是需要预测资本的需求量，创业者需要明确资金用途，然后估算资本需求量，相对准确预计固定资本和运营资本的数量。创业融资计划是一个规划未来资金运作的计划，在计划中需要考虑长期利益和短期利益。

首先，需要估算启动资金，启动资金包括企业最基本的采购资金、运作资金等等，是企业前期最基本的投资。

其次，预测营业收入、营业成本和利润。对于新创企业来说，预估营业收入是定制财务计划和财务报表的第一步。在市场调研的基础上，估计每年的营业收入。然后估算营业成本、营业费用、管理费用等。收入和成本都估算出来了，就可以估算出税前利润、税后利润、净利润。

最后，编制预计的财务报表。预计利润表可以预计企业内部融资的数额，另外可以让投资者看到企业利润情况。预计资产负债表反映了企业需要外部融资的数额。预计现金流量表反映了流动资金运转情况，新创企业往往会遇到资金短缺或资金链断裂的问题。预计现金流量表就显得十分重要，但是影响预计现金流量的不确定因素太多，很难准确预计现金流，创业者可以采用各种假设预计最乐观和最悲观的情况。

撰写融资计划书的五个步骤：

1、融资项目的论证。主要是指项目的可行性和项目的收益率。

2、融资途径的选择。你做为融资人，应该选择成本低，融资快的融资方式。

比如说发行股票，证券，向银行贷款，接受入伙者的投资、如果你的项目和现行的产业政策相符，可以请求财政支持。

3、融资的分配。所融资金应该专款专用，已保证项目实施的连续性。

4、融资的归还。项目的实施总有个期限的控制，一旦项目的实施开始回收本金，就应该开始把所融的资金进行合理的偿还。

5、融资利润的分配。

**融资计划书代写 融资计划书收费标准篇四**

一、对承租人融资方案及建议

1、租期：根据承租人的计划，最佳时间为\*年；而出租人最佳租期为\*年，原则上是从中择优选择。

2、点差：同期银行基准利率 -\*个点。原则是承租人既能接受和承担，出租人也保证收益。

3、租金支付：根航运业习惯，租用是采用月初付款，属预付性质；根据金融业习惯，是采用月末付款，贷款期末还钱。融资租赁名为借物，实为借钱，两者支付方式都行，从中商议选定。

4、首付：\*%总船价，视为第0期租金支付。

5、残值：\*%总船价，期满将按此支付给出租人，作为到期转让名义船价。

6、保证金，\*%总船价，同首付一起支付给出租人，法律上归承租人所有，但作为保证事项使用，由出租人实际控制，期间应计息但实际上不计息，期末归还承租人。实际上则好与船舶残值数额相等，可以对冲抵消。

7、建议风险隔离，分摊成本。建议对于承租人所有的其它船舶，设立单船公司，作到单只船舶风险的隔离；但经营管理由独立的管理公司专业管理，既做到了精专，又分摊了船舶管理成本。

8、建议租期或承包运输（coa）与现货经营比例适中。期租或coa经营现金流量稳定，可稳定或锁定租期限内收益，但不利于效益的最大化，不利于对市场的了解把控；现货经营随市场行情波动，短期内可能有较好收益，更重要的是有利于经营团队建设，充分把握市场脉搏，但收益及现金流量不稳定。两种经营模式各有利弊，视情况保持合适比例为明智选择。

9、财务管理。安排好现金流量管理，做到有计划，不怕变化，做到租金不逾期，提高信贷美誉度，争取更大更广的资金支持。

10、船长及船员的管理。让船长及船员爱船如爱家，对雇主忠诚，甘于付出。同时要求船长及船员胜任，注重工作与休养相结合。

11、安全管理。安全第一，防患与未然，只有安全才有效益和稳定。严格执行自有ism管理体系。

12、技术管理。水上运输技术性强，化工品运输技术要求更高，承租人机务、海务专业队伍要强，做到：高责任、高素质、高标准。

13、成本管理。营运成本的管理，如燃油价格锁定。当对于人员工资奖金和备件物料采用严控不缩水的管理。

14、船舶维护维持保养。承租人有责任有义务让船舶增值，保持良好的船风船貌,按期按规维护维持保养。【融资租赁公司计划书】

15、保险。承租人、出租人、抵押权人为保险共同受益人，但抵押权人与出租人为优先受益人。同时参加船舶商业险，和船东互保险。

二、对银行贷款方案与建议

1、融资比例。承租人：出租人：银行=\*\*\*。承租人\*成的自付比例，增加了承租人的违约成本，降低了项目的贷款风险；出租人\*成资金，既与自身的资金实力相匹配，也有效地鞭策出租人在项目中尽心尽责，更进一步降低了项目的贷款风险。

2、贷款期：\*年。相对于承租人方案中的\*年，缩短了回收时间，降低了项目风险；\*年期满，仍可以有\*年期的较短期贷款选择，即出租人可选择继续抵押贷款，条件不变，期限 \*年。

3、建议相对同期银行基准利率下浮\*%，以激励出租人。

4、设立优次级贷款分类。对于承租人融资的\*成资金中，银行的6成资金为优先级贷款，优先受益，优先受偿，优先还款；出租人的1成资金为次级贷款（相对银行而言），次于银行受益，受偿，还款。

5、船舶保险。银行作为抵押权人，与出租人、承租人为共同受益人，但银行与出租人为第一受益人。

6、债权保证。承租人及其股东提供无限连带担保；出租人为借款人，自动尽债权偿还义务。

7、财权保证。船舶抵押给银行。

8、资产管理。由出租人负责对船舶资产管理、跟踪、追偿、处置，出租人自觉成为银行船舶租赁资产的管家，处理相关一切事务。

9、分部分核实。对于承租人，因处于扩张变化期，重点考核其管理能力，技术能力，发展前景。对于偿还能力，重点考核标的船舶单船的现金流量，及担保人的履约保证偿还能力。

三、对出租人的租赁方案及建议

1、提供船舶总价1成的资金，承担抵押债权偿还义务。

2、对承租人管理水平、技术能力及营运能力考核。

3、对担保人（承租人主要股东）担保能力考核。

4、负责船舶资产的管理，尽监管、跟踪船舶资产营运状况及处置船舶资产义务。

5、保证船舶租赁项目内部报酬率（irr）\*%，杠杆租赁irr在\*%间。

6、利差：与租期的同期银行贷款利率基础上的\*间。

7、服务费：\*%总船价。计算依据：以租期7年计算，第一年\*%总船价；第二年\*%总船价，类推最后一年\*%，共计\*%。支付时间，最佳方式：期初一次性支付，还可每年期初分期支付，有协商的弹性。

8、保险，代收代付。

9、公证。建议不作公证或作部分公证。公证作用有三：证明作用；直接强制执行作用；生效法律要件作用。因船舶有严格的登记管理制度，适用优先使用行业法-海商法，合约属私法，有合约约定自由，所以公证的作用对于船舶租赁业务相当有限。考虑经济效用原因，故建议不作公证或部分公证。

10、租赁性质。从税法角度看属融资租赁；从融资角度看属杠杆租赁。

11、设立全资单船公司作为船舶所有人，与公司其它资产风险隔离，船舶注册登记到公司所有单船公司。

目的：项目运作按步骤分阶段进行，作到方向明确，有条不紊，无遗漏缺失。

第一阶段

任务：确认承租人的租赁合作意向，确认银行融资安排可能性。

文件名目：

1、租赁合作协议书：承/出租人明意愿、表态度，作到保密、或/和排他。

-立项类文件

2、立项申请表

3、船舶技术规范

4、承租人/担保人资料

5、项目方案设计

6、项目内部报酬

率测算

7、银行贷款计划预案

8、项目调查计划书

第二阶段

任务：核实船舶、承租人/担保人情况，沟通商定租赁方案，商定合同条款，汇总编写项目报告提交内审委和银行。

文件名目及内容：

1、船舶租赁项目报告-分项评分（附评分标准）

1）项目简介：

-承租人

-担保人

-船舶

-资金安排：合作银行

-租赁方案概要

2）承租人分析：管理、技术、行业地位、优势

3）担保人分析：担保能力

4）船舶分析：造船厂、船舶技术规范，船级评述、价格（购置、二手船处置、船价预测）分析，营运收益

5）细分市场分析：

-同业竞争

-货源分析

-船舶运力分析

-运价或租金走势市场分析

-行业收益及前景分析

6）单船现金流量分析及预测

-租金（运费）收入分析

-营运成本分析：船员工资、燃油成本（自营运费收用）

7）银行融资可行性分析

8）融资租赁方案分析

9）合同主要条款及特别条款约定

-承租人违约时，出租人有解约权，同时有对财权/债权追索的选择权

-租金逾期处理：宽裕期、撤船、限时反应和沉默权。

-经营账户监管

-特别时期临时监管营运

-承租人违约时，船舶资产自由处置权，处置时有尽职免责。

-承租人无解约权

-延长租期及提前还款选择权

-船舶瑕疵免责

-有权在租期间设立抵押权

-出/承租人与抵押权人三方协议

-船舶登记文件

-保险项：商险、pni，油污特别险

-交还船约定

-所有权转移

-优先权、留置权

-承租人对租金无追索权

10）项目风险分析

-法律：注册、公证、优先权

-营运：欺诈、失误

-环境：污染

-道德及信用：

-资产处置：流动性

-租金支付风险

11）结论：

第三阶段

任务：合同的签订及相关事宜协调处理。

文件名目：

-合同类：

1、船舶买卖合同

2、光船租用合同

3、贷款合同

4、担保合同

5、船舶抵押合同

6、船舶保险合同

7、抵押权人、承/出租人三方协议

-辅助性文件

9、船舶交接书

10、商业发票

11、卖据

12、无债务保证书

13、董事会决议：承租人、担保人

14、授权书

15、船级纪录

16、交接船通知书

17、付款通知书

18、注销证书

19、船舶照片及船名申请

-证书类：

20、所有权证书

21、国籍证书

22、船体证书

23、机器设备证书

24、危险品营运证书

25、载重线证书

26、配员证书

27、无线电使用证书

28、防油污证书

29、吨位证书

-图纸类：

30、总布置图(ga)

31、中/横/纵剖面图

32、线型图

-承租人（船舶）资质类：

33、ism证书

34、doc证书

35、船级检验报告

36、管理人员证书

第四阶段

任务：运营、监管、违约处理及期满所有权转移。

文件名目：

1、宽租通知

2、撤船通知

3、提前还款通知

**融资计划书代写 融资计划书收费标准篇五**

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。

**融资计划书代写 融资计划书收费标准篇六**

确立合理的体制，对各工作人员工作时间及薪水等做出明确规定，制定好公司明确的出勤制度及赏罚制度，公司内讨论达成一致意见，并较好地贯彻执行。

严格遵照制度进行管理；做好财政预算。

（1）总负责人

（2）技术开发负责人

（3）市场营销负责人

（4）财务负责人

为使公司的各项管理、组织实施做到有章可循，使公司的经营管理能适应市场经济及发展，根据公司成立以来的实际工作和总结，参考国家有关法律及相关规章制度，特制定公司管理章程。

第一章 人事管理规定

第一条 招聘计划由用人事部门申请，行政部门审核，经公司创始人投票同意，进行招聘。

第二条 公司员工实行面向温大公开招聘制，在招聘过程中既注重实际工作能力。

第三条 行政部负责登记出勤记录，并于每月3日前将上个月的员工出勤记录、违纪扣款理由及人事变更情况报财务部，以便计算当月薪金。

第四条 员工请假应告知行政部门负责人，并填写“员工请假单”，行政部门考勤负责人备案；员工如有特殊原因，不能事先请假的，可用电话方式通知行政部门考勤负责人，办理请假有关手续。

第五条 本公司提倡高效率的工作，不提倡加班，员工应在工作时间内完成本职工作任务。

第六条 凡员工因个人问题要求辞职的，应提前15天以书面形式向所在部门提出辞职申请，由行政部门审核批准；员工在离职前必须向所属部门主管办理有关工作交接事项，交还公司的一切财物、文件及业务资料，由部门主管进行审核；所有手续办妥后，相关部门汇签，由财务部发给员工应得到的最后工资。

第七条 本公司各部门确需辞退员工的，必须提前15天通知本人报行政部核实，公司创始人批准后，方可辞退员工。

第八条 由于员工个人原因未办理离职手续而自行离职的，或因个人过失给公司造成损失被解聘的，公司将扣除其当月工资，并保留追究其有关责任。

第二章 财务管理规定

为了加强会计基础工作，建立规范的会计工作秩序，提高会计工作水平，根据《中华人民共和国会计法》及国家其他有关法律法规制定本规定。

第九条 公司财务会计人员应当根据审核无误的会计原始凭证，登记会计帐

簿，做到数字准确，摘要清楚，登记及时。

第十条 公司各帐目应做到帐帐相符、帐证相符、帐实相符。

第十一条 公司会计人员要对公司各帐簿做到日清月结。

第十二条 健全现金日记帐，公司出纳要对库存现金日清月结，逐笔核对，发县短缺溢余现象，必须查找出原因，及时上报和调整，如因本人工作态度等原因造成的问题，必须根据公司管理章程，追究其责任。

第十三条 健全公司银行存款日记帐，做到日清月结，季末及时做好银行与公司对帐调节表，对未达帐项要及时核实处理，做到帐实相符。

第十四条 对业务合同的经营数额和票据金额应核对相符，对已付出货款而进项单未回的，应及时通知对口部门；对进项单有疑义的，对业务合同中涉及到的付款方式及金额，需由业务负责人填写《付款通知书》，交财务办理。

第十五条 对于现金的报销、出差借款，要严格执行审批制度，认真核实报销单据，未经批准，一律不得报销。

第十六条 公司的费用开支实行计划管理，各部门的各项开支，先做好计划，经审批后方可开支。

第三章 保密、档案资料及印信管理

为保守公司机密，维护公司的合法权益，加强档案资料管理工作，规范印信使用，特制定本规定。

第十七条 公司每个员工都要严格遵守保密规定，在思想上树立高度的保密观念，在行动上养成良好的保密习惯；做好保密工作，对公司今后的发展起着至关重要的作用。

第十八条 公司机密包括下列事项：

1、 公司经营发展决策中的机密事项；

2、 人事决策中的机密事项；

3、 公司掌握的专有技术、合同、协议、客户资料及合作渠道、 主要会议记录等；

4、 投标项目的标底、合作条件、贸易条件；

5、 公司财务未公开的预决算报告及各类财务报表、统计报表；

6、 公司职员人事档案、工资性、劳务性收入及资料。

第十九条 公司工作人员发现公司机密已经泄露或者可能泄露时，应当立即采取补救措施并及时报告。

第二十条 违反本保密规定故意或过失泄露公司秘密，为他人窃取、刺探、收买公司机密的，视情节及危害后果予以处罚，直至予以辞退并追究相关法律责任。

第四章 办公行政事务管理

为了加强公司行政事务管理，促进各项工作的顺利开展，提高工作效率 ，树立文明办公形象，特制定本规定。

第二十一条 上班时间：上午8:00―11:30，下午13:30―18:00；按时上下班，不得迟到早退；工作时间不准随意离开公司。

第二十二条 上班时着装整洁大方，坐姿端正，树立良好的公司及个人形象。 第二十三条 办公室严禁大声喧哗、吵闹；自觉维护办公室环境卫生，桌面

物品摆放整齐，涉及公司机密的文件不摆放在桌面，营造良好的工作环境。 第二十四条 办公室文员接待客人要礼貌大方，热情周到，应主动为客人送递茶水，客人离开后，及时收拾清理。

第二十五条 未经公司同意，任何人不得擅自配置本公司大门钥匙；佩带钥匙的员工需有责任心，妥善保管，不可随意乱放或借出，不慎丢失的，应及时通纸板公室；员工离职时，必须将原领取使用的钥匙交回公司。

第二十六条 下班时，随手整理自己的办公桌，存放好文件、材料，关闭电源、门窗。

第二十七条 公司不定期召开会议，要求与会人员必须到场，并做好会议记录，参会人员须严守会议纪律、保守会议秘密，保持会场安静，关闭随身携带的通讯工具。

第二十八条 大件物品的购买、领用须按公司规定的开支审批权限，经总讨论批准后才能办理。

第二十九条 全体员工应自觉维护办公场所环境卫生。

第三十条 办公场所内均须保持整洁，不得堆积有碍空气卫生及环境卫生的垃圾、杂物等。

第三十一条 保持饮水机清洁；爱护花卉，定期维护。

第三十二条 适当开窗，保持室内空气流通。

第三十三条 抹布、扫帚、墩布等其它卫生清洁用品使用完毕后，须归位摆放。

第三十四条 垃圾、污物、废弃物等的清除，必须合乎卫生的要求，放置于所规定的地点，不得乱倒堆积。

第三十五条 每个员工都应保持自己办公桌的整洁，与工作无关的私人物品不摆放在桌面，涉及公司机密的重要文档不可随意摆放，要妥善保存。 第三十六条 爱护办公设备，防摔、防尘、防潮；注意安全使用电源。 第三十七条 除每天早上打扫卫生外，每星期五下午对办公场所进行一次认真扫除。

第五章 其它

第三十八条 本公司员工应自觉遵守公司的各项规定，如有违反公司相关规定的，视情节轻重进行处罚。

第三十九条 未尽事宜，由公司根据实际情况修改及完善。

第四十条 本管理章程解释权归本公司所有。

我们公司已与下列外部顾问机构发展了事业联系：

律师事务所、会计事务所、顾问咨询公司

融资计划

合理的融资决策必须在保证公司经营的现金流量的匹配的基本前提下，尽可能降低融资的成本，以提高股东的市场价值。在实际中，不同性质的企业对融资方式和融资成本会有不同的考虑和侧重。对于我们高成长性公司，业务的扩张快，投资的预期回报率高，同时经营的现金流往往不稳定，财务风险较大，债务融资不能保证资本扩张和业务扩展的需要，一般采用股权融资方式。股权融资的成本虽高，但由于一旦公司经营成功，投资的回报率远超过股权的融资成本，对股东的价值并不造成损失。

1、为保证项目实施，需要的资金是60000。按照每个人在成立公司时的投入资金，以及自己在成立公司时所做的贡献分别给予创始人不同的股份。高俊麟18000元占有股权30%，于涛和张福亮各12000元分别占有股权20%，张术臣和张立龙各9000元分别占有股份15%。

2、预计未来3年或5年平均每年净资产收益率

加权平均净资产收益率＝（净利润÷平均净资产）\*100%

在借贷款方面，一是寻找投资公司，一公司现在的发展情况，以及现在提倡的环保政策，再加之现在很多贵重的物品却应用的次数不多的情况下，我们的租赁公司会有很好的发展前景。因此，得到风投的投资，来进一步的扩大自己的规模以及影响力。在融资方面，我们还可以寻找新的股东加盟，来增加自己公司的资金。对于我们的公司顺应社会的发展，也顺应节能环保的国家政策，因此必能吸引一些投资商。将按照投入的金额，相应的分与各个股东占有公司的股权。每个人分别拿出1%的股份分给投资者。在刚开始的起步阶段可以到其他公司走访，试图找到能够扶持我们企业的公司，在这里互相协商合作的利益回报问题。可以减少我们部分人员的股份来增加投资公司的股份，把投资公司纳入到股东来，同时可以向这些公司借鉴经验，可以更好的发展公司。可以与淘宝网站的阿里巴巴协商，共同造就一个网上租赁店与实体租赁店同步的公司。靠他的投资，我们的团队，来进一步苦熬占我们的规模。

而且我们是大学生创业，可以根据国家的有关规定和相关的政策，在一段时期内免除税收。

当进入发展期时，如果经营出现危机，需要第三方帮助解决资金问题的企业时。可以现在的所持有的厂房、店铺等为抵押向银行贷款来缓解出现的资金短缺的情况。再者，如果因为抵押不足，所贷的款并不能满足扭转局势解决公司目前所处的情况时，向其他公司借款，并以较高利息向其借款，以达到能够筹集到资金的目的。同时可以调节股份，吸纳社会上的资金，来达到筹集资金，解决运营危机的情况。第四还可以寻找风险投资商，以现在社会的发展形势来说服其投资。当因为运营资金状况确实无法进行时，可以关闭实体店，只是运营网上的店。运营状况良好，当需要增加店面时可以向银行贷款，哈可以寻找风险投资商，因为现在成功已经证明我们公司的能力。而尽量不吸纳社会资金减少股份的稀释。在此时可以向其他公司谈判争取能够借到资金。

1）高校毕业生（含大学专科、大学本科、研究生）从事个体经营的，自批

准经营日起，1年内免交个体户登记注册费、个体户管理费、经济合同示范文本工本费等。此外，如果成立非正规企业，只需到所在区县街道进行登记，即可免税3年。

2）大学毕业生在毕业后两年内自主创业，到创业实体所在地的工商部门办理营业执照，注册资金(本)在50万元以下的，允许分期到位，首期到位资金不低于注册资本的10％(出资额不低于3万元)，1年内实缴注册资本追加到50％以上，余款可在3年内分期到位

3）大学毕业生新办咨询业、信息业、技术服务业的企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税两年；新办从事交通运输、邮电通讯的企业或经营单位，经税务部门批准，第一年免征企业所得税，第二年减半征收企业所得税；新办从事公用事业、商业、物资业、对外贸易业、旅游业、物流业、仓储业、居民服务业、饮食业、教育文化事业、卫生事业的企业或经营单位，经税务部门批准，免征企业所得税一年。

4)各国有商业银行、股份制银行、城市商业银行和有条件的城市信用社要为自主创业的毕业生提供小额贷款，并简化程序，提供开户和结算便利，贷款额度在 2万元左右。贷款期限最长为两年，到期确定需延长的，可申请延期一次。贷款利息按照中国人民银行公布的贷款利率确定，担保最高限额为担保基金的5倍，期限与贷款期限相同。

**融资计划书代写 融资计划书收费标准篇七**

1.企业经营状况介绍

2.市场预测

3.基础设施介绍

4.市场竞争态势与对策

5.项目盈利能力预测

6.贷款运用与预期效果

7.总结与说明

1.资金来源与运用

2.设备清单

3.资产负债表

4.收支平衡分析

5.收入计划

(1) 三年期汇总损益表

(2) 第一年按月现金流量表

(三)辅助文件

正文部分按“目录一览表”组织编写，但要注意几个问题：

1.要把企业由小到大的发展经历概述放在前段，即要突出经营业绩，展示各种荣誉，在同行业所处的优势地位，项目的特点及企业今后发展前景。

2.市场预测编写

这部分编写先对整个市场状况介绍给对方，然后论述本项目在市场中的地位和发展趋势，作到三符合，一要符合国家产业政策，二要符合技术的领先性和发展趋势，三要符合可行性和可操作性。

3.市场竞争态势与对策编写

如果您是面向全国市场，要把同行业中主要竞争厂家作以对比分析，包括生产规模、产品类别、主要市场分布及市场份额等。

4.贷款使用与预期效果编写

这部分主要说明资金投向与资金回笼，即借款是用于购买设备、技术、铺面，还是进行基础设施建设，还是增加流动资金，扩大经营规模;投资预期效果如何，如何还贷等问题。

5.资金来源

项目资金不可能全部由银行解决，您必须有一定自有资金投入，借款可申请1/3-1/2，为保证资金安全，您必须有财产低压或担保。

6.财务分析

必须由专业人员编写，不可简单应付，而却应有相关的附表。

7.辅助文件

应包括：

(1) 项目建议书或可行性研究报告

(2) 政府有关部门批复文件

(3) 技术或专利应有相关证书等文件

(4) 企业资信证明

(5) 营业执照及纳税证明

(6) 其他，如土地证、环保等文件。

看了以上的讲述，相信大家大致了解了项目融资计划书范本，事实上，需要办理金融理财等业务时，互联网金融平台也是不错的选择。比如人人聚财。\*\*\*让金融简单e点！人人聚财是国内专业的互联网金融理财平台，注册资本5000万元，通过32道风控工序层层筛选，千万级别风险备付金对投资人负责。人人聚财致力于为个人及小微企业提供专业金融信息服务！注册即送118红包！客服热线：400-9690-9\*\*

**融资计划书代写 融资计划书收费标准篇八**

一、执行总结：

本公司在前期，主要发展目标是将核心项目完善，促进本公司的 发展，为本公司的 知名度打下基础。完善核心项目的 不足，不断提高核心项目的 技术。在中期的 发展目标是推出有竞争力的 新颖的 软件项目，不断完善本公司的 知名度，引进多家公司的 融资，扩大公司规模，以便于开发更多的 手机软件，获取更大的 市场。在后期的 发展目标是完善各个软件项目，建立多家分公司，并将目光放眼国外市场，有意向国外市场进军。本公司的 最终宗旨是 让世界听到我们的 声音，让世界看到我们的 作品。打造更加优越全能的 软件，专业研发手机端软件的 产品及服务。

在执行过程中，本公司将不断完善公司内部制度，并打造一支技术领先、积极进取并勇于创新的 团队队伍。本公司将找出执行过程中的 不足之处，及时纠正，并在一定程度上专注于软件研发，打造出更好的 先进软件。

二、项目简介：

2。1公司简介：

2。2项目概况：

本公司主要有手机数据库——动本、手机会员卡——卡卡、云影系统——电商宝三大核心业务。“简单实用”是本公司的 产品理念。

动本，指安装在手机里的 移动电话本。主要是将纸质电话本转化为数字化的 手机工具类app，它的 服务对象主要是以单位作为中心的 闭合性的 群体。它于20xx年3月上线，目前已经收到了10多万款项。它主要具有一键打电话发短信、个性分组、群公告、im实时群聊、主界面——搜索栏、分享群、欢迎界面、群组详情和右上方设置栏几方面的 功能。它具有以下亮点：其一，方便快捷且安全性强。简单实用，容易操作。其二，手机端与pc端的 信息共享，实时通讯

一并省钱到位。其三，数据实时同步更新，后台进行统一管理。

卡卡，这是一款与传统会员卡完全不同的 手机软件，这将提升了每个用户的 存在感，并为创新时代重新建立人际关系以及商家和用户关系，开创出新型的 模式！它具有便于携带和支付的 特点，并且同时能够为商家实现辅助营销以及客商沟通的 功能，在相当大的 程度上使人们的 消费方式发生了改变。它的 客户端是运行于android和ios平台的 智能手机。它的 未来方向是取代传统实体会员卡，主要目的 是让用户在手机上的 使用更加简单和便捷，并且尽量减少使用手机时产生的 数据流量。

电商宝，是基于本地大型商圈内由传统的 模式转型为电商模式的 一个项目，它的 周边有大型商圈—关林市场和宝龙市场等。

2。3经营模式：

本公司是属于设计+生产+销售（全方位）型的 经营模式。它的 特点是具备一定的 新产品的 开发能力。本公司根据市场上的 需求，研发出迎合市场需求的 产品，并在同时对过去的 产品进行改造；其次，在制造方面，本公司具有一定的 制造能力，能够进行生产新的 生产线的 建设。因此，能够通过营销自己的 产品来建立自己的 客户群体。

2。4经营范围：

软件的 研究开发，通信综合集成系统网络的 设计、开发、安装、通信交换、终端设备的 销售、安装、维修服务。

2。5公司宗旨：

让世界听到我们的 声音，让世界看到我们的 作品。打造更加优越全能的 软件，专业研发手机端软件的 产品及服务。

三、市场分析：

3。1市场现状综述：

目前，我国已经出现了软件开发公司的 崛起。由于生活水平和经济水平的 提高，越来越多的 人离不开手机。随着科学技术地不断进步，手机的 软件开发也在紧跟潮流。随之，多种电子产品的 频繁出现，更加获得了广大的 市场。而这其中的 核心软件也同时占据了一方市场。如今，手机的 市场持续增大，从而开发手机端软件产品研发和服务的 软件企业也不断增加，逐渐占据了大量的 市场份额。软件开发，是一项科技项目，它的 成功研发可能引起整个市场格局的 转变。而在这个行业中，巨额的 利润也成了吸引广大商家投资的 重要目的 。近几年，相对应的 软件开发人才也不断出现，因此手机软件开发公司的 设立也越来越多。面对手机软件开发行业在未来的 强有力的 冲击，国内市场也将进一步向其打开。

3。2市场机会：

手机软件开发的 市场究竟有多大呢？近几年来，移动 互联网发展迅速。就目前全球移动用户已经高达15亿，而 互联网用户也已经超过7亿。在中国，移动通信的 用户总数也已经超过了3。6亿，而 互联网用户的 总数超过了1亿。因此，巨大的 用户量使中国成为了手机软件开发的 最具潜力的 市场。由于用户在猛增，用户的 消费意愿也在倍增，因此现在所有的 原来传统的 各种手机软件，都需要移动化，更需要不断更新，以此来满足市场需求。

随着3g应用的 全面开展，手机通讯正在进行新一轮的 技术更新。据了解，3g的 平台包括，如阅读和股票软件等内容，都需要不断开发新的 产品和技术。因此，手机的 软件开发市场高速发展将成为未来一段时间内的 必然趋势。

**融资计划书代写 融资计划书收费标准篇九**

(整个计划的概括) (文字在2-3页以内) 一. 公司简单描述 二. 公司的宗旨和目标(市场目标和财务目标) 三. 公司目前股权结构 四. 已投入的资金及用途 五. 公司目前主要产品或服务介绍 六. 市场概况和营销策略 七. 主要业务部门及业绩简介 八. 核心经营团队 九. 公司优势说明 十. 目前公司为实现目标的增资需求：原因、数量、方式、用途、偿还 十一. 融资方案(资金筹措及投资方式及退出方案) 十二. 财务分析 1. 财务历史资料(前3-5年销售汇总、利润、成长) 2. 财务预计(后3-5年) 3. 资产负债情况

第二部分 综述

一. 公司的宗旨(公司使命的表述) 二. 公司简介资料 三. 各部门职能和经营目标 四. 公司管理1. 董事会 2. 经营团队 3. 外部支持(外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等)

一. 技术描述及技术持有

二. 产品状况

1. 主要产品目录(分类、名称、规格、型号、价格等) 2. 产品特性 3. 正在开发/待开发产品简介 4. 研发计划及时间表 5. 知识产权策略 6. 无形资产(商标/知识产权/专利等)

三. 产品生产

1. 资源及原材料供应 2. 现有生产条件和生产能力 3. 扩建设施、要求及成本，扩建后生产能力 4. 原有主要设备及需添置设备 5. 产品标准、质检和生产成本控制 6. 包装与储运

一. 市场规模、市场结构与划分 二. 目标市场的设定 三. 产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响市场的主要因素分析 四. 目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段(空白/新开发/高成长/成熟/饱和) 产品排名及品牌状况 五. 市场趋势预测和市场机会 六. 行业政策

一. 有无行业垄断 二. 从市场细分看竞争者市场份额 三. 主要竞争对手情况：公司实力、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占 率等) 四. 潜在竞争对手情况和市场变化分析 五. 公司产品竞争优势

一. 概述营销计划(区域、方式、渠道、预估目标、份额) 二. 销售政策的制定(以往/现行/计划) 三. 销售渠道、方式、行销环节和售后服务 四. 主要业务关系状况(代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等)，各级资格认定标准 政策(销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等) 五. 销售队伍情况及销售福利分配政策 六. 促销和市场渗透(方式及安排、预算) 1. 主要促销方式 2. 广告/公关策略、媒体评估七. 产品价格方案 1. 定价依据和价格结构 2. 影响价格变化的因素和对策八. 销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。九. 市场开发规划，销售目标(近期、中期)，销售预估(3-5年)销售额、占有率及计算依据

一. 资金需求说明(用量/期限) 二. 资金使用计划及进度三. 投资形式(贷款/利率/利率支付条件/转股-普通股、优先股、任股权/对应价格等)四. 资本结构 五. 回报/偿还计划六. 资本原负债结构说明(每笔债务的时间/条件/抵押/利息等) 七. 投资抵押(是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证) 八. 投资担保(是否有抵押/担保者财务报告) 九. 吸纳投资后股权结构 十. 股权成本 十一. 投资者介入公司管理之程度说明 十二. 报告(定期向投资者提供的报告和资金支出预算) 十三. 杂费支付(是否支付中介人手续费)

一. 股票上市二. 股权转让三. 股权回购四. 股利

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