

最新融资的方案 融资方案计划书(汇总5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

融资的方案篇一

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
房地产创业计划书融资方案
房地产创业计划书融资方案。

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。

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。

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。复杂些说明则需要的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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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。

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

融资的方案篇二

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, 可以请求政府财政支持。

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。

创业融资的主要资金来源一般包括自筹资金、创业投资、天使投资、金融机构贷款、信用担保以及其他来源。

以下举出几个渠道：

渠道1

银行贷款银行贷款被誉为创业融资的“蓄水池”，由于银行财力雄厚，而且大多具有政府背景，因此在创业者中很有“群众基础”。

从目前的情况看，银行贷款有以下4种：

- 1、抵押贷款，指借款人向银行提供一定的财产作为信贷抵押的贷款方式。
- 2、信用贷款，指银行仅凭对借款人资信的信任而发放的贷款，借款人无须向银行提供抵押物。
- 3、担保贷款，指以担保人的信用为担保而发放的贷款。
- 4、贴现贷款，指借款人在急需资金时，以未到期的票据向银行申请贴现而融通资金的贷款方式。

提醒创业者从申请银行贷款起，就要做好打“持久战”的准备，因为申请贷款并非与银行一家打交道，而是需要经过工商管理部门、税务部门、中介机构等一道道“门坎”。

而且，手续繁琐，任何一个环节都不能出问题。

渠道2

风险投资在许多人眼里，风险投资家手里都有一个神奇的“钱袋子”，从那个“钱袋子”掉出来的钱能让创业者坐上阿拉丁的“神毯”一飞冲天。

但风险投资是一种高风险高回报的投资，风险投资家以参股的形式进入创业企业，为降低风险，在实现增值目的后会退出投资，而不会永远与创业企业捆绑在一起。

而且，风险投资比较青睐高科技创业企业。

提醒风险投资家虽然关心创业者手中的技术，但他们更关注创业企业的盈利模式和创业者本人。

渠道3

民间资本随着我国政府对民间投资的鼓励与引导，以及国民经济市场化程度的提高，民间资本正获得越来越大的发展空间，目前，我国民间投资不再局限于传统的制造业和服务业领域，而是向基础设施、科教文卫、金融保险等领域“全面开花”，对正在为“找钱”发愁的创业者来说，这无疑 是“利好消息”。

而且民间资本的投资操作程序较为简单，融资速度快，门槛也较低。

渠道4

创业融资宝创业融资宝，是指将创业者自有合法财产或在有关法规许可下将他人合法财产进行质(抵)押的形式，从而为其提供创业急需的开业资金、运转资金和经营资金。

该融资项目主要针对“4050人员”，以及希望自主创业的社会青年群体。

办理创业融资宝的手续较为简便，创业者只要有资产，就可申请贷款，贷款期限最长为半年，可充当抵押的物品范围非常广泛，房产、大宗物资、有价证券、机动车、名表等凡价值在300元以上的都可以。

创业融资宝的融资“力度”不是很大，因此，解决创业资金问题一般要经过几轮融资后才能实现。

对创业者来说，第一次融资时不能要求十全十美，不要嫌资金太少，关键是先解决生存问题，然后再求发展。

渠道5

融资租赁融资租赁是一种以融资为直接目的的信用方式，表面上看是借物，而实质上是借资，以租金的方式分期偿还。

该融资方式具有以下优势：不占用创业企业的银行信用额度，创业者支付第一笔租金后即可使用设备，而不必在购买设备上大量投资，这样资金就可调往最急需用钱的地方。

融资租赁这种筹资方式，比较适合需要购买大件设备的初创企业，但在选择时要挑那些实力强、资信度高的租赁公司，且租赁形式越灵活越好。

融资的方案篇三

公司项目计划书模板：旅游项目策划书范文

一、活动主题

“伟人精神永垂不朽，队友情谊万古长青”-红色之旅

二、活动目的与意义

20xx年开学，此时正逢校卫队换届之际，队友之间的联系较以前少了很多。

借这个春意盎然、百花争艳的时节，我们组织这次活动来增强队友间的联系与了解，让校卫队成为我们最美好的回忆。

而韶山又是伟大领袖xxx的故乡，在那里，我们不但可以交流感情、感受春天的气息，还能陶冶情操、学习革命精神。

校卫队是一个半军事化管理的团体，而校卫队队员就是一名“战士”，需要继承和弘扬革命先烈的不败精神。

为了修身养性，为了增进感情，我们策划了此次活动。

三、活动可行性分析

1、这学期有很多队员都退了，而上学期我们一次中队活动都没有举行，是为了弥补这个不足。

2，韶山就在湘潭，离我们很近，有足够的时间在一天之内往返，而且花费不会很大。

3，不会耽误学习，还能缓解我们的学习压力，丰富我们的业余生活。

4，今年是建党90周年，去韶山的意义重大。

四、活动对象：14届校卫队女子分队及邀请其他分队

五、活动时间：4月24日(星期六)

六、活动地点：伟人故乡——韶山七、景区介绍位于韶山市中部，距湘潭市40公里，省级重点旅游风景区。

景区地势由西北向东南逐渐倾斜。

西部山岭环绕，韶峰、黑石寨、峰子山、十八罗汉等山峰，苍峦翠嶂，气势磅礴；东部与东南部主要为山丘起伏和比较开阔的地带。

相传舜帝南巡至此，见风景优美，遂奏韶乐，引凤来仪，百

鸟和鸣。

又传“韶氏三女得道于此，有凤鸟衔天书至，女皆仙去”。

韶山故此得名。

韶山是中国人民的伟大领袖xxx的故乡。

区内有xxx故居□xxx少年时代读书的私塾旧址——南岸□20xx年创办的农民夜校旧址——毛氏宗祠□xxx纪念馆、滴水洞□xxx诗词碑林□xxx纪念园、韶峰等景点。

随着改革开放的全面发展，韶山已成为闻名中外的旅游区和革命纪念风景名胜地。

八、乘车路线

路线1从南校南大门乘13路车到火车站，再乘坐5366~5365次(长沙到韶山)火车去韶山，上午9点15分到韶山。

路线2直接包车去韶山

九、活动安排

前期工作

- 1，由罗德洋负责准备相机，并负责照相。
- 2, 由朱振波和段超燕负责全队的安全工作。
- 3，由周友黎负责联系餐馆及景点门票，由曾资和范璇负责制定旅行路线。

活动流程

路线1

- 1, 7:00到队里集合，穿训练服。
- 2, 7: 30乘车去火车站， 8: 10上火车。
- 3, 9:15到韶山。

路线2

- 1, 7: 30到队里集合，着训练服。
- 2, 8: 00准时乘车出发(包车)。
- 3, 9: 00到韶山。
- 4, 之后大家一起游玩，拍照片，做游戏。
- 5, 12:00到指定餐馆就餐。
- 6, 13:30继续玩，可以以分队为单位。
- 7, 17:30集合，乘车回学校。

后期工作

- 1, 每人写一份游玩心得，并交给王杨和周小琴。
- 2, 尹菲负责整理照片，挑出有意义的存档。
- 3, 周小琴和王杨负责写活动总结，打印和策划书一起存档。

十、经费预算

乘车费：20*20=400元

餐费：15*20=300元

其他：100元

合计：800元

十一、活动预期结果

- 1、通过韶山一日游，队友们体会到了学习伟人精神的重要性。
- 2、队友们在学习之余，放松了心情，陶冶了情操。
- 3、队友之间的感情更加深厚了。

策划人：周小琴王杨

公司项目计划书模板：房地产项目融资计划书模版

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

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、企业文化等都可以进行说明。

3、管理规范

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

项目进行过程中投资方退出；

b□债权方式融资退出

项目进行投资退出，可以用违约金的形式控制；

项目完成投资退出，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，或者信誉卓着的公司的保证。

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。

融资的方案篇四

所谓的合同，就是为了保护我们的权益部寿顺所设立的一个法律条规，以下是“股权融资合作协议书”，希望给大家带来帮助！

甲方□xx实业有限公司

乙方：

甲乙双方经前期相互了解，就乙方拟对甲方进行股权投资并协助甲方在马来西亚证券交易所上市进行战略合作。为规范双方在合作过程中的商业行为，明确双方在合作上的权利、义务，双方本着平等互利、友好协商的原则，就合作事宜达成如下协议：

1. 基本情况

1.1 拟上市公司的基本情况：

甲方为在中国大陆注册成立并合法存续的有限责任公司，主要经营竹建材(见附件--公司概况)。

1. 2拟定的上市目标地

根据企业的基本情况，双方拟定，乙方将协助甲方到马来西亚证券交易所上市。甲方作为拟上市公司，保证公司的业务独立、资产完整且产权明晰，并严格按照上市公司治理准则运作。

2. 合作方式

2. 1、投资方案：乙方以现金方式投资甲方。

2. 2、乙方投资之现金作为甲方在完成股权重组之前的净资产增资，增资后由香港康尔公司进行股改，股改后按(人民币)0. 2元每股发行到康尔国际控股有限公司。

2. 3、在甲方完成股权重组之后，根据甲方的财务审计报告确定乙方占甲方股份比例(见附件--甲方截止2012年6月30日财务审计报告)。

3. 减持或退股约定

3. 1甲方上市成功，按公司法和证券法规定，乙方持有甲方的股份转让权，并约定转让不得超过其所持股份的三分之一。

3. 2甲方预计在20xx年6月30日前上市，若因特殊原因未能如期上市，乙方有权要求甲方退还全部出资额，同时按银行活期利息给予补偿。。

3. 3如果在上市前甲乙双方在生产经营或其它方面存在重大分歧或是乙方滥用股东权利，甲方可回购乙方在甲方的股份，自行处理。

4. 优先购买权

乙方有权在甲方再行股权融资时候，按其股份比例(完全稀释)购买相应数量的股份。

5. 尽职调查

乙方在股权融资合作协议签署后，有权对甲方进行法律和财务方面的`尽职调查，甲方有义务提供相应财务资料给予配合。

6. 声明与承诺

6.2在签订正式合同时，不存在与甲方有关的、正在进行之诉讼、仲裁;或任何就该等诉讼、仲裁未履行之判决或命令。

7. 合作过程中的保密义务

为保证双方的权利和商业利益，双方在合作过程中应严格遵守如下有关保密管理的约定：

7.1双方承认及确定彼此就投资、上市交换的任何口头或书面信息、资料均属机密资料，双方应严格按照本合同规定对该等信息和资料进行保密。即使最终双方未能合作成功，双方对该项目及对方的一切信息具有至少三年的保密义务，但若该信息已经通过非双方的渠道被其他方获悉则不在此限。

7.2任何一方可将上述条款所述需保密信息根据需要向其法律或财务顾问披露，但该方应保证其获悉保密信息的法律或财务顾问亦受上述保密义务的约束，若其专业顾问违反本合同的保密规定，则其应承担连带责任。

7.3双方同意，在发生下列任一情形时，相关方将无须按照本合同的规定就相关信息进行保密：

7.3.2按中国法律、上市规则的要求，一方需披露保密信息，

则该方可按照相关法律、上市规则的要求进行披露。

7.3.3无论本合同以任何理由终止，上述保密义务仍然生效。

8. 勤勉尽责与诚实信用

双方在按照本合同规定展开合作的过程中，均应恪守勤勉尽责的精神和坚持诚实信用的原则，完成各自职责范围内的工作。双方须遵守同行业通行的商业道德与职业规范，竭尽全力为对方的工作提供力所能及的支持，以促使项目顺利获得成功。

9. 生效日期

本合同自双方签署并投资现金到指定账户之日起生效。

10. 违约责任

一方违反其在本合同项下的义务、保证、承诺，均构成违约，应当赔偿因此给另一方造成的所有损失。

11. 适用法律及争议解决

本合同的签署、成立、生效、履行、解释、终止及争议解决均适用中华人民共和国法律。由本合同产生的及/或与本合同相关的一切争议应由双方首先通过友好协商解决，若协商不成，则一方可就争议事项向人民法院起诉。双方约定本合同纠纷的管辖法院为合同签署地法院。

12. 其他规定

本合同正本一式两份，双方各执一份，具有同等法律效力。

甲方：（公章）乙方（签字）：

法定代表人(签字):

本协议由下列双方于年月日在签署。

文档为doc格式

融资的方案篇五

项目的融资方案研究, 需要充分调查项目的运行和投融资环境基础, 需要向政府、各种可能的投资方、融资方征询意见, 不断地修改完善项目的融资方案, 最终拟定出一套或几套可行的融资方案。最终提出的融资方案应当是能够保证公平性、融资效率、风险可接受、可行的融资方案。

项目融资研究的成果最终归结为编制一套完整的资金筹措方案。这一方案应当以分年投资计划为基础。

项目的投资计划应涵盖项目的建设期及建成后的投产试运行和正式的生产经营。项目建设期安排决定了建设投资的资金使用需求, 项目的设计、施工、设备订货的付款均需要按照商业惯例安排。项目的资金筹措需要满足项目投资资金使用的要求。

新组建公司的项目, 资金筹措计划通常应当先安排使用资本金, 后安排使用负债融资。这样一方面可以降低项目建设期间的财务费用, 更主要的可以有利于建立资信, 取得债务融资。

一个完整的项目资金筹措方案, 主要由两部分内容构成。

其一, 项目资本金及债务融资资金来源的构成, 每一项资金来源条件的详尽描述, 以文字和表格加以说明。

其二, 编制分年投资计划与资金筹措表, 使资金的需求与筹

措在时序、数量两方面都能平衡。

投资计划与资金筹措表是投资估算、融资方案两部份的衔接处，用于平衡投资使用及资金筹措计划。

现代项目的融资是多渠道的，将多渠道的资金按照一定的资金结构结合起来。

是项目融资方案制订的主要任务。项目融资方案的设计及优化中，资金结构的分析是一项重要内容。项目的资金结构是指项目筹集资金中股本资金、债务资金的形式、各种资金的占比、资金的来源。包括项目资本金与负债融资比例、资本金结构、债务资金结构。

资金结构的合理性和优化由公平性、风险性、资金成本等多方因素决定。

总资金结构：无偿资金、有偿股本、准股本、负债融资分别占总资金需求的比例

资本金结构：政府股本、商业投资股本占比、国内股本、国外股本占比

负债结构：短期信用、中期借贷、长期借贷占比、内外资借贷占比

项目融资方案的设计中需要考虑融资风险。项目的融资可能由于预定的投资人或贷款人没有按预定方案出资而使融资计划失败，这可能是由于预定的出资人没有足够的出资能力，也可能是对于预定的出资人来说，项目没有足够的吸引力或者风险过高。

项目的融资方案中需要设计项目的补充融资计划，即在项目出现融资缺口时应当有及时取得补充融资的计划及能力。项

目的融资风险分析主要包括：出资能力、出资吸引力、再融资能力、融资预算的松紧程度、利率及汇率风险。

2、项目的再融资能力项目实施过程中出现许多风险，将导致项目的融资方案变更，项目需要具备足够的再融资能力。考虑备用融资方案，主要包括：项目公司股东的追加投资承诺，贷款银团的追加贷款承诺，银行贷款承诺高于项目计划使用资金数额，以取得备用的贷款承诺。

3、在项目融资预算的松紧程度上，项目的投资支出计划与融资计划的平衡应当匹配，必要时应当留有一定富余量。

4、利率及汇率风险利率是不断变动的，资金成本的不确定性，无论采取浮动利率贷款或固定利率贷款都会存在利率风险。国际金融市场上，各国货币的比价在时刻变动，这种变动称为汇率变动。软货币的汇率风险低，但有较高利率。

筹资费用：律师费、资信评估费、公证费、发行手续费、担保费等

中小企业在进行融资之前，先不要把目光直接对着各式各样令人心动的融资方式，更不要草率地作出融资决策。首先应该考虑企业是不是必须融资、融资后的收益如何等问题。因为融资则意味着需要成本，融资成本既有资金的利息成本，还有可能是昂贵的融资费用和不确定的风险成本。

因此，只有经过深入分析，对融资的收益与成本进行仔细地比较，确信利用资金所预期的总收益要大于融资的总成本时，才有必要考虑如何融资。这是企业进行融资决策的首要前提。

在对融资收益与成本进行比较之后，认为确有必要融资时，就需要考虑选择什么样的融资方式。这里以美国这个成熟市场来看中小企业融资问题是如何解决的。这对我们有重要的启示意义。

在中小企业创业初期，其融资方式基本上选择的都是股权融资，因为创业初期，风险很大，很少有金融机构等债权人来为你融资。而在股权融资中，企业主与其朋友和家庭成员的资金占了绝大多数。这部分融资实际上是属于“内部人融资”或“内部融资”，也叫企业“自己投资”。

但是，内部人融资是企业吸引外部人融资的关键，只有具有相当的内部人资金，外部人才愿意进行投资。真正获得第一笔外部股权融资的可能是出于战略发展目的又非常熟悉该投资行业的个人或企业的“天使”资金——风险投资的早期资金。在此基础上，可以寻求其他创业投资公司等机构的股权融资。到中小企业发展到一定时期和规模以后，就可以选择债权融资。债权融资主要来自金融机构，包括商业银行和财务公司等。

对中小企业融资的商业银行不是大的商业银行，而主要是一些社区银行或地方性银行，大的银行只有在信用评级制度发展之后（或者说中小企业具备了信用等级之后）才开始介入中小企业的融资业务。