# 创业团队融资论文范文21篇

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-09-12

*创业团队融资论文范文 第一篇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...*

**创业团队融资论文范文 第一篇**

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：

>一、融资目标清晰

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。

>二、企业领导人需具备的技能

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。

>三、掌握融资的基本知识

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。

**创业团队融资论文范文 第二篇**

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。

>一、管理队伍现状

（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

>二、管理章程

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《xxx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。

>三、外部支援

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。xxx麟18000元占有股权30%，于涛和张福亮各120\_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%

>四、资金借贷

**创业团队融资论文范文 第三篇**

>主要任务是：

汇集创业力量，增强创业源动力;建设创业载体，夯实创业承载力;强化科技金融，提升创业支撑力;聚集创新要素，强化创业保障力;塑造创业品牌，扩大创业影响力。

>载体孵化升级

“创业天府”版本提出了“3+M+N”总体布局思路，将着力打造3个众创空间引领区、M个集聚区及N个专业特色区，拓展创新创业新空间。

着力专业化发展，围绕电子信息、生物医药、轨道交通、高端装备制造、节能环保、现代农业、文化创意和现代服务业等领域，布局发展专业化众创空间。

要素聚集将打造一站式创业服务社区，实施“科技创新券”升级计划并扩大补贴范围、简化兑换流程，搭建创新创业众包平台，打造产业集群协同创新平台，促进创新创业的供给侧改革;经“科创通”与“菁蓉汇”系列活动结合，打造线上“菁蓉汇”;壮大创业导师队伍，为创新创业者提供契合度高、针对性强的辅导服务。品牌活动进一步突出大众化与高端化方向，提升市场化和国际化水平，促进各区域、各领域举办“菁蓉汇”系列活动100场以上，举行“菁蓉汇”韩国、以色列专场活动，同时，努力申办并举办好“中国·成都全球创新创业交易会”，力争打造成为“国际化、国家级、成都牌、永久性”全球创新创业年度盛会。也将逐步引进国内知名专业运营机构，市场化、常态化举办“菁蓉汇”主题活动。融资渠道

构建规模不低于100亿元的金融扶持基金，引导菁蓉机构、社会资本壮大创业投资规模，参与创新创业;大力发展科技信贷和科技保险，创新推广知识产权质押、产业链融资、股权质押融资、融资租赁等新型融资产品，探索财政、银行、保险公司分担创业风险机制等。

>创业力量

实施青年大学生“创业新星计划”“创新创业互助众扶计划”，鼓励大众群体创新创业;开展“创业天府行动计划——城市行、高校行、海外行”因此爱活动，赴国内一线城市、著名高校或海外人才聚集地招揽人才;鼓励支持在蓉高校探索建立管理、技术“双通道”晋升制度，促进校企科研人员的双向流动。

>体制机制改革

支持开展职务科技成果所有权混合所有制改革;

鼓励高校院所科技人员在岗创业;

出台支持新产品开拓市场的扶持政策，修订创新产品开拓市场的扶持政策，修订创新产品研发补贴管理办法，助推创新创业企业新产品、新技术快速推广应用;

深化创新创业商事制度改革，探索建立创新创业企业集群注册模式等制度创新。

**创业团队融资论文范文 第四篇**

>一、合理的选址：

商业经营最注重的是“地气”“人气”，这并非迷信，“地气”主要是看这个方面有没商业氛围，这种商业氛围对我们所经营的商品合不合适，“人气”主要是指我们经营的方面有没顾客流这些顾客是否有购买我们商品的心理动机。

茶叶作为一种特殊商品，除啦它的饮用保健功能，还能体现它的文化艺术价值，它能使人清心、雅净、归自然——茶叶店的选择要根据茶叶的特性，归纳起来通常有下列地段：

1、 繁华商业中心：这些地区商业氛围浓，客流量大，购物层次复杂，购买频率高，消费者大多有较强的求质、求好、求美的特点，但房价或租金的费用比较高，竞争尤为激烈，因此进入前须经仔细考虑，分析自己的人力、财力、物力是否具备，如若有条件，进军“商业中心”当然正确，何谓抢占“制高点”呢!但实力不具备，千万不能冒然行事，这些方面要求茶叶品位高几个，要留意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶相关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

2、 宾馆饭店群附近：宾馆饭店是商旅居住的方面，他们大多不带茶叶，随时购买，而且，为啦走亲访友，捎一点茶叶，显得雅而不俗，饭店也要用茶，“客来泡茶”是中国人的传统礼节。宾馆饭店群旁开茶店，是比较划得来的，房租不宜过高，同时还能够租用宾馆饭店的经营大厅，从增高格调并能够与茶艺结合起来。

3、 交通大道：这些方面人口流动量大，主要是能吸引顾客，因此这些方面注重茶店的外部吸引力，品种要新颖，价格要优惠，适合几个字号较老的，无形资产较大的客商进入，刚刚入门的客商最好不要盲目开立茶店。

4、 居民区：茶叶是居民消费的必需品，选择居民区通常风险较小，但同时针对不同居民层次茶店经营风格也不尽一样。

a、 老区：这些居民区带有古朴的中国特色，有勤劳、简朴的美德，茶叶不能过于高档，偏向于中低档，追求利润要低，营业员要灵活，注重人缘，茶叶质量一定要稳定，信誉要好。

b、 新区：这类居民消费较超前，且物质财富和精神文明相对增高，要求经营者茶叶品种档次略微偏高几个，品种丰富几个，新品种要多上，跟上茶叶品种的新潮流。

c、 高档物业区：这类人群是改革开放先富起来的人，他们生活程度高、节奏快，这个地段开茶叶店，品位应偏高一点，价格也应高一点，要求营业员素质更佳，包装应精致，茶叶包装时速度要快，同时可多上几个高档礼品、高档茶具，营业时间放长几个。

d、 行业住区：现在一些城市，形成一种行业区，如离退休老干部区、教师区、明星区。茶叶经营者要根据不同人群的特性，采取不同的经营风格。

e、 集贸市场：这些方面客流量大，但消费者大多数是购物好手，要求茶叶价格实惠，能够经常采取优惠形式来促进销售。

f、 学校附近：主要是以知识型分子为主要顾客，门面不要过于豪华，品种要多几个，标价一定要偏低，营业员茶叶知识要丰富。

其他还有几个方面：如旅游景点，不适应大规模经营，适当经营几个纪念性包装茶等。

>二、茶店装饰：

茶叶店的装饰主要是突出茶叶经营的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，茶叶店装饰分为外装饰域内装饰，外装饰主要能吸引顾客进店浏览，内装饰主要是能激起顾客的购买动机。

>外装饰有下列一些要素：

1、 外部造型：外部造型一定要突出“茶”的素雅、清心的特点。

2、 招牌：招牌是永久性的广告，要激发消费者的好奇心，引起消费者的留意，便于消费者记忆，同时也能体现茶店的格调，通常茶店大都采取传统风格，长方形匾额，用黑色大漆作底色，镏金大字作点名，请名人书写，雕刻而成，庄重堂皇：或用清漆涂成木质本色，用名人题的字，雕刻后，涂成绿色，古朴典雅：再者能够用现代装饰资料做成大的内装通明灯光，外面用醒目大字，构成现代气息的招牌，详细则根据你所经营的场所而定。

3、 对联：如果用一副好的对联，则更能体现茶店的文化与艺术气息。

4、 橱窗：橱窗是茶店的第一展厅，它能直接刺激消费者的购买欲，橱窗尽可能设计大几个，里面能够摆几个具有吸引力的茶叶，如保鲜茶、花茶、广告打得响的保健茶，适量的放几个茶具，能够将外形好看的茶用透明玻璃杯泡上几杯，隔几天在换一些品种，橱窗内灯光要亮几个，摆设的茶及茶具和茶水要组成一副美的图画，且不断的变动。

5、 店门：茶叶店的店门尽可能留大几个，采光要好一点，同时要考虑到安全性。

6、 外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，最好以白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

7、 店名：茶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起好一名字是关键，可利用传统的老字号，也能够按照茶叶的特点结合经营者的思维，或请茶文化专家起一个好名字，如北京的“吴裕泰茶庄”、“信裕泰茶庄”、“满堂香茶庄”、“仙山茶行”、“绿茶世界”、“五福茶艺馆”、“天福茗茶”都是很不错的字号。

内装饰的一些要素:

1、 货架柜台主要是大方的题，线条流畅，通常应采用木质，能够漆成仿红木，也能够用清漆做成木本色，这样能体现余茶叶和谐的统一，同时能够做一些多宝格何一个小书柜，以便摆茶具和茶书用，有条件能够摆一张八仙桌或茶几以便品茶用。

2、 墙面：茶店的墙面应素雅，通常用木质装饰板，漆成原色为好，同时合理的配合茶字画或介绍相关茶叶知识的宣传资料。

3、 地面：地面主要保持干净、整洁，用大理石、水磨石，也能够用地纸，如若铺地毯最好用绿色或灰色，千万不能用刺眼的色调。

4、 灯光：顶部灯光一定要明亮，通常用电子日光灯，越亮越好，柜台、货架最好也配上绿色灯管，不能用红色灯光。

5、 点缀：店内点缀很首要，能够适当放几个花草、盆景或大紫砂、瓷瓶，关键根据不同茶店的特点，采取不同的创意，达到画龙点睛的作用，切不可盲目堆砌。

内装饰的布局结构与交易、休闲，外部环境一定要协调一致，给人以整齐、高雅、舒心的感觉。

>三、丰富的茶叶知识：

作为一个茶叶经营者，首先需要的是控制丰富的茶叶知识，简单的茶叶栽培知识，茶叶的产地、茶叶的种类、茶叶的加工，各种茶生长在什末方面?方面名茶的来历，茶叶质量的鉴别，茶叶价格的变动，茶艺、茶道、茶文化及与茶相关的茶具知识等。同时，不断啦解市场的要求，控制茶叶消费的变化，更新经营观念，预测茶叶消费的变化趋势。

>四、严把质量关：

商品质量是决定一个商店经营好坏的首要因素，茶叶尤其如此，故此在进茶时，千万不能讲人情，一定要严把质量关，看外形、闻香度、测水分、开汤、品滋味、看叶底、评价格，一丝不苟，如若有条件的能够用先进的检测设备，如若自己把握不定，能够向几个专职技术人员请教，同时要求供货商有三证（营业执照、卫生许可证、商品检验合格证）进包装茶要啦解对方有没分装厂，且手续是否完备（分装资格、商品条码、产地、出厂日期、保质期），并拆开一两盒（袋）看看品质是否相符，千万不能图省事，图便宜，轻易相信人，最好选择有规模、有实力、有无形资产的供货商。

>五、进货的科学性：

茶叶的季节性特别强，储存极为严格，种类繁多，这就要求经营者在进货时要有清楚灵活的头脑，千万不要图省事一下进许多货，一定要根据你经营规模的大小，上年度的销售量，啦解市场动态，预测当年的销售情况，适当进货，对高档名优茶更要谨慎从事，不要图高利润一下进许多，采取卖多少进多少，少进勤进，否则你辛苦一年，积压一大批茶叶，陈茶的贬值确实令人寒心，新进茶叶行业的经营者更要小心从事，多问几个行家，多跑几趟路，因为，你更赔不起。

作为零售商对批发商、厂家要建立信息档案，以便缺货时及时联系，这样就避免啦缺货与积压的矛盾。

>六、品种要齐全：

消费者对茶叶的要求五花八门，作为经营者一定要适应市场需求，尽可能达到品种齐全，确信自己经营的主品种外，不能拒绝其他品种，不要自我封闭，应有宽容的胸怀，接纳新品种，一些冷门货能够少进一点，留下供货者的通讯地址，以备急用。

>七、了解经营地区消费者口味：

对茶叶的好坏如否最终决定权在消费者，对经营者来说关键是要根据消费者口味供货，不同的地区消费者口味也不同，如北方喜欢花茶，南方喜欢绿茶，西北喜爱转茶。各个地区的每个区域又不一样，以北京为例，东城区喜爱味浓、汤浓、香浓，海淀喜爱味稍淡几个，汤黄而亮，郊区则喜爱苦涩味重一点，耐泡就行，这样就要求经营者经常去调查研究，与消费者广泛接触，针对需求，更新口味。

>八、定价合理化：

茶叶的销售价格一直是一个很难解决的问题前期价格太高，通过媒介作用，消费者“望茶止步”。现在由于竞争激烈，许多人又卖得太低，有的甚至低于成本价，引起恶性竞争。我认为保持好的质量同时，一定要有合理的定价，首先确信你的进货成本价，在计算出你的经营成本及你的合理利润，参考一下市场定出一个合理价格，既不能牟取暴利，也不要低价竞争，当然名优茶、特种工艺茶，由于它们的特定艺术价值定价高几个，我认为是应的。

>九、商品全方位立体结构：

商品立体结构与品种齐全是有区别的，一是在品种齐全的基础上增加茶叶不同等级，如“黄山毛峰”有明前特级、特级、一级等;“牡丹绣球”有“头春”“二春”“三春”。二是经营茶叶同时经营与茶叶相关的商品，如茶具、茶书、茶点、茶水、茶保健品、茶字、茶画及文房四宝，茶具有紫砂、瓷器、玻璃、不锈钢等，而紫砂有高、中、低，有套壶、单壶、怪壶，有黑泥、白泥、红泥等，茶点有瓜子、开心果、牛肉干等。三是采取与众不同的包装与储存，如花茶锡箔袋包装，绿茶能够放在冰柜里保鲜出售等，茶叶的主体结构要根据不同地区不同消费者而定，须经市场调查，不能盲目模仿，盲目拼凑。

>十、商品陈列有序：

商品的陈列好坏直接影响到消费者对茶叶店的感觉。种类不同的茶叶及与茶相关的商品一定要合理的陈列，首先是分类，如花茶区、绿茶区、红茶区、保健茶区、极品茶区、茶具区，再次是档次，是消费者一目啦然，最好在各个区内放上茶叶的简介（产地、品位、特点等）然后是整体的布局，要根据你经营点的整体环境，将茶叶、茶具等与你店内店外结构起来，使陈列的商品协调一致，构成一副赏心悦目、心旷神怡的立体画面，给顾客一种流连忘返的感觉，同时体现井然有序，繁多而不乱。

**创业团队融资论文范文 第五篇**

（一）加大创业资金扶持政策的宣传力度和执行力度

在鼓励当学生进行创业的同时，政府也应该为大学生创业的融资提供一定的政策支持，政府可以通过两方面来缓解大学生创业融资难得问题。首先，可以设立相应的创业融资机构，专门处理大学生创业融资问题，一方面，这种专门的机构可以发挥咨询功能，解答关于创业融资方面的问题，如相关法律法规的规定，进行融资的程序，国家的鼓励性政策解读等；另一方面这种机构还可以充当媒介或者中介，为相关投资企业或有投资意向的企业寻找优质的大学生创业项目，为想要进行创业的大学生寻找优质的投资者，并促成二者进行协商合作。其次，政府可以创建投资基金，加大对大学生创业的资金支持，解决大学生在创业时要想解决大学生创业的融资困境。再次，创设多种融资渠道，使具有创业欲望的大学生可以有较多的选择，增加大学生创业募集资金的成功率。

（二）发挥社会的作用

无论是谁进行创业都是在市场经济的条件下进行运作，大学生进行创业融资的过程中应该发挥市场的主体作用，同时增加社会的支持。首先，在进行产品的生产和企业的运营之前，创业大学生应该对其要研发的产品做足市场调研的工作，用数据来说明产品未来适应市场的情况，只有充分尊重市场的供需关系才可以在未来有所发展。其次，从银行部门贷款是企业常用的融资方式，但是银行贷款需要一定数额的抵押物，对于开始创业的大学生来说是很难负担得起的，因此，银行在充分调查其信用的情况下降低融资的门槛。再次，媒体的力量是可以帮助大学生创业融资的又一股社会力量，媒体可以利用自身的舆论影响，宣传大学生创业的成功案例，增加投资企业对于大学生创业的信任度和认可度，这对于大学生创业融资也是很有帮助的。

（三）发展天使投资

所谓天使投资，其实是一种权益资本形式，它属于一种自发而又分散的民间投资方式。天使投资大都来源于那些成功的自我创业者，天使投资往往具有公益的性质，因此天使投资人也就对投资的回收期和收益没有过多的关注，这就使得大学生创业者的压力得以大大降低。同时在进行天使投资之后，天使投资人能够提供给大学生创业者以有效的指导。所以天使投资对于大学生创业来说是一种很好的融资方式，应该大力发展天使投资。

（四）完善高校的创业教育体系

首先，高校为了帮助大学生在进行创业融资时更加成功和顺利的进行，可以在创业课程中向同学们讲述在融资的概念和特点，帮助学生们正确理解融资，为学生们提供最新的融资信息和理论，这些都可以使大学生在创业融资时可以有所准备。其次，大学生创业者是成长在大学这个环境之中的，高校可以为大学生创业者创立校园创业教育实践基地，使得大学生可以在基地中进行创业模拟，有效地提高大学生的创业能力。此外，高校还应该积极地聘请成功的创业人士为大学生创业者进行创业融资方面的培训，使得大学生能够掌握更好的创业融资技巧。

**创业团队融资论文范文 第六篇**

>一、企业融资策划

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

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。

>七、登尼特的.优势

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；

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

**创业团队融资论文范文 第七篇**

浅论企业融资问题

摘 要:对企业来说，资金是企业的血脉，是开展经济活动的直接动力，同时也是企业发展的持续动力。一个良性循环的企业不但能充分地利用好内部资金来源，还能有效的从外部融入资金。企业融资过程也就是一种以资金供求形式表现出来的资源配置过程，融资的多少，直接决定着企业的生存与发展，因此，怎样有效地进行融资，怎样选择融资方式，怎样把握融资规模以及各种融资方式的利用都成为企业研究的方向。

关键词：企业融资 资金积累 发展

一、企业融资过程中存在的问题

融资是企业赖以生存和发展的基础，想要实现企业的良好融资为企业筹集资金，不论是从外部环境还是从企业内部开发，都面临着各种各样的困难，通过国内资金市场融资，资金市场在融资方面还欠缺成熟，项目及实力不好的企业是很难通过融资方式通过市场解决问题的，如渠道窄、资金短缺等都是企业发展过程中面临的重要问题;通过国外市场寻求资金却又需要高昂的费用。

(一)融资渠道相对单一

经过多年的经验积累与不断创新，我国已初步形成融资渠道多元化格局，但不是所有的方式都是可用的，是有一定的条件和需要一定的实力的，例如股票市场的快速发展，让一些企业利用上市的机遇筹集资金，不断提高企业的资金积累，但是，上市公司的门槛很高，有相当大一部分的企业是无法进入股市的，也就无法利用股市进行资金筹集，使得这些企业仍然过分依赖银行贷款，因此，贷款融资仍处于绝对的主导地位。

(二)融资中介存在风险隐患

银行是企业最重要的融资中介，证券市场是企业最重要的融资市场，在企业的融资过程中，它们都起着举足轻重的作用。银行、证券市场的稳定对企业的发展有着巨大的影响，如果银行、证券业风险爆发，不仅对企业的融资造成巨大的影响，甚至对整个金融界的稳定都会造成巨大损害。另外股票市场同样存在风险，有部分企业“借壳”上市，在股市上弄虚作假，造成股市泡沫严重。

(三)融资企业信用度不高

企业为了更好的积累资金，在融资上想方设法拓宽渠道，大量吸引资金，但有部分企业只是一味的想着资金的来源及使用，特别是以贷款为主要资金来源的企业，却不去考虑如何还贷，甚至有的个别企业在借款之初就没想过要还款，不论是对投资者还是对银行，权益都得不到保护，大大挫伤投资信心和导致贷款萎缩。企业在融资上的失信，直接影响到企业的融资，造成社会信用秩序混乱，也对企业融资渠道的长久畅通带来了不利影响。

二、企业融资的方式

企业的融资方式根据企业的性质不同、企业的发展方向不同及融资定位等各方面的差异，每个企业都会选择适合自己的融资方式，体现企业特色，发挥企业优势，从而为企业更好的积累资金。

1、信贷：绝大多数企业都采用信贷的方式筹集资金，这不仅是最受企业欢迎的方式，也是企业最容易接受的方式。

2、证券：如今仍有不少企业通过进入证券市场进行融资。

3、发行企业债券：大多用于企业新建项目的开发，用于有盈利较高的、资金需求量较大的项目。

4、资产股份化：中小企业可以根据公司资产实际，将净资产作为股份划分，采取MBO(管理层持股)、ESO(员工持股)及向特定的股东发售股份的方式募集资金，并实现股份的多元化。

5、融资租赁。

6、国际市场开拓资金。

三、如何进行融资

(一)选择适合的融资方式

每个企业都有自己的特性，不同的企业选择的融资方式也各不相同，但是每一个企业都能在发展过程中找到适合自己的融资方式，只有这样，才能更有利的实现企业的资金积累。

但是大多数企业融资方式的选择都具有某种共性，也就是说经常以某种融资方式为主，如以银行贷款筹资为主或以发行证券筹资为主等，这便是不同企业的融资方式问题。

(二)健全信用体系

健全信用体系是企业不断提升融资能力的一项重要途径。融资企业的信誉度好坏，对企业的融资成功与否起着相当大的作用，信用良好的企业，能为企业顺利融资创造良好的条件，为企业获得更多的资金;同时，能通过提高自己的信用度来遏制失信企业的资金积累，树立自己企业的地位，在不断提高企业信用等级的同时，也是对竞争对手的有力打击，更加顺畅的实现企业的融资活动。

(三)适当的降低融资成本

融资成本一般指企业为筹措资金而支出的一切费用，主要包括：融资过程中的组织管理费用、融资后的资金占用费用以及融资时支付的其它费用。这部分成本对企业的融资效率起着决定性作用，也是企业选择融资方式的关键所在，所以说企业如何控制融资成本在实际融资中的作用已不言而喻。但是在具体运用时由于受到各方面因素的影响，所以操控起来有一定的难度，这就要求企业要跟据具体情况进行具体分析，从而得出适合自己企业的方式。

(四)有效拓宽融资渠道

在融资渠道上，一定要多方面发展，不能局限于一种融资方式，使企业尽快适应市场，在市场中建立融资体系，从市场中发现融资机遇。通过多方努力争取与信托投资公司、融资租赁公司等融资服务融资机构建立起良好的关系，开拓融资渠道，从中挖掘出更多的适合自己企业发展的融资方式。

(五)撑控融资机会

所谓融资机会，是指由有利于企业融资的一系列因素所构成的有利的融资环境和时机。对企业来说，融资机会的选择过程，就是企业不断发展不断成熟的过程，只有通过不断的开拓与创新来给企业增加融资机会，企业才会在发展中更好的积累资金，为以后的更好发展打下坚实基础。在机会的把握上，一定要正确处理好内部融资环境与外部融资环境的关系，充分发挥企业的主动性、超前预见性，及时应对各种变化对企业融资的影响，对各种情况做出合理分析，准确判断发展趋势，以便从中寻求最佳融资时机。

(六)借鉴国外融资模式

目前发达国家的企业融资主要有两大模式：一种是以英美为代表的以证券融资为主导的模式，另一种是以日本、韩国等东亚国家及德国为代表的以银行贷款融资为主导的模式。通过对英美模式、日本的主银行模式和德国全能银行融资模式的比较研究，借鉴国外的做法，并考虑到我国的实际情况，逐步摸索出适合自己企业融资的方式，与国外的先进思想接轨，全面提升企业的融资能力，为企业更好的积累资金开拓新的方式。

资金是企业生存与发展的基础，不论任何行业，任何企业，都离不开资金而独立存在，资金的取得与积累，便是企业持续经营的根本。

通过积累资金，不断壮大企业的资本实力，为企业的支付能力和发展后劲的增强增加筹码，扩大了企业规模和获利能力，从而加快企业的发展，与此同时，提高了企业信誉，树立企业的良好形象，不断提高企业在市场中所占的份额，在提高自己的同时，利用自己企业的强有力竞争资本削弱竞争对手，充分利用规模经济优势，让企业在市场上的竞争力不断提高，在竞争中占据主导地位，这样才能让企业长期立于不败之地。

因此，如何合理有效的进行融资便成了企业生存与发展的关键，如何选择，如何决策，都要进行斟酌，制定合理、周密的计划，在决策时企业一定要选择最有利于提高竞争力的融资方式，扩大收益，积累资金，这就是企业融资的关键所在。

参考文献：

1、 王承钢 《我国中小企业融资存在的问题与对策》 沿海与科技

2、方晓霞《中国企业融资：制度变迁与行为分析》，北京大学出版社

3、郑文平、罗中伟《美日德企业金融体制比较及其借鉴 》中国工业经济

4、胡竟霜《关于中小企业融资问题的探讨》商业会计

5、刘鸿儒、\_\_玲《中国融资体制的变革及股票市场的定位》 金融研究

6、李维宁《投融资管理》 深圳海天出版社

猜你喜欢：

**创业团队融资论文范文 第八篇**

>一、项目背景

网络拍卖形式与传统的拍卖形式相比，其最大优势在于它打破了空间与时问的限制，使拍卖市场乃至整个拍卖行业得到了无限的扩展，产生了质的变化和飞跃。

网络拍卖要求所有的参与者要具备较高的商业信用等级，如此才能在生动活泼的交易过程中，潜移默化地培育和提高参与者的社会道德和商业信誉水准。

>二、指导思想

努力打造和完善以高新科技为基础的，适舍中国国情并具有中国特色的电子商务体系及其应用平台。

充分运用和发挥客观规律特别是价值规律的杠杆作用，以生动新颖、多姿多彩且简单易行的形式，汇集和调动购、产、销乃至金融、储运、邮政等各方面的积极性，以达到沟通供求、内需、市场增温的目的。

有效拉动和催化信息产业与国民经济其他行业乃至上层建筑的相互渗透和融合，加速信息产业化和产业信息化进程，以期五相促进、共存共荣。

>三、项目概况：

3.国内域名：

4.国际域名：

5.主办单位：

6.协办单位：

7.投资总额：人民币120万元。

8.投资形式：现金、实物厦各种有价证券(详见协议书)。

9.投资比例：由各参加单位商定(详见协议书)。

>四、主要任务

20\_年的主要任务如下：

8月中旬后，开通每年365天，每天24小时连续运行的常规拍卖业务。联合各界同仁，积极研讨、发起组织并向国家申报成立“中国电子商务促进会”和“中国电子商务发展基金”。

>五、效益分析

社会效益：

经济效益：

总收入=拍卖佣金+广告收入+部分赞助资金

>六、风险预测

本项目遵循“联合社会力量，满足社会需求”、“充分发挥高新科技的引导作用，充分运用价值规律的杠杆作用”、“不等、不靠、可大、可小”和“少花钱、多办事，有什幺条件打什幺仗”的运营原则。因此，初始投资规模仅为90万元，且由多家分担，大部分投入又是投资人已经拥有的设备和功能，现金投入较少。

本项目的特点是准备时间长、拍卖周期短、参加人员多、成交数量大，只要事先做好安排，坚持“不打无准备之仗”的原则，一般不会有意外情况出现。

>七、项目实施单位性

名称：××公司

成立时间、地址、团队情况、财务状态(略)

项目融资计划书的误区

项目初期往往是模糊不清的，通过慎密的创业投资策划和专业商业计划书的撰写，可以使一个完整可行商业计划跃然纸上，在撰写商业计划书时容易引起以下三个误区。

误区一:许多创业者在融资的过程中，往往忽略商业计划书所起的重要作用。而把大量精力和时间放在找关系寻资金上。即使碰到了感兴趣的风险投资人，也往往因准备不足而错失良机。

误区二:商业计划书简单化与过度追求包装。有些人把商业计划书视同与一般的工作计划和项目建议书，重视不够。而有的人则过分追求商业计划书的包装，使之水分太多，经不起VC/PE的考察。

误区三:商业计划书是写给VC/PE的。很多人认为商业计划书写的好就能拿到风险投资。殊不知商业计划书并不只是写给投资商的，也是写给自己的。

项目融资计划书的主要编制内容

资金规划:资金即指初次创业的钱从那里来，应包括个人与他人出资金额比例、项目投资┅等，这会影响整个事业的股份与红利分配。另外，整个创业计划的资金总额的分配比例，也应该记录清楚，如果你是希望以创业计划书来申请贷款，应同时说明贷款的具体用途。

阶段目标:阶段目标是指创业后的短期目标、中期目标与长期目标，主要是让创业者明了自己事业发展的可能性与各个阶段的目标;

财务预估:详述预估的收入与预估的支出，甚至应该说明事业成立后前三年或前五年内，每一年预估的营业收入与支出费用的明细表，这些预估数字的主要目的，是让创业者清晰计算利润，并明了何时能达到收支平衡;

行销策略:行销策略包括，了解服务市场或产品市场在哪里销售方式及竞争条件在哪里主要目的是找出目标市场的定位;

可能风险评估:这一项目指的是在创业过程中，创业者可能遭受的挫折，例如:景气变动、竞争对手太强、客源流失┅等等，这些风险对创业者而言，甚至会导致创业失败，因此，可能风险评估是创业计划书中不可缺少的一项。

其他:包括创业的动机、股东名册、预定员工人数、企业组织、管理制度以及未来展望┅等等，这些都是商业计划书必须明确撰写的内容。

项目融资计划书可以帮助很多创业者记录实现许多创业的构想、内容，能帮助创业者规划合理成功的蓝图。而整个商业计划书如果详实清楚，对创业者或参与创业的伙伴而言，也许能更达成共识、集中力量，能帮助创业者进一步走向成功。

**创业团队融资论文范文 第九篇**

>一、投资局限性

手持5w，可投资的项目有局限，就拿投资茶餐厅来说，承受的租金是，80平方米月租金10000元以下。或者40平方米6000以下，最好选择靠闹市又近住宅小区的地方。租金支付最好是一个月一付，或三个月一付！

>二、装璜及设施

>三、经营特色及毛利计划

小吃的最大特点，就是做一些一般人做不好，但利润相当高的食品。如果不是加盟店，投资这5w，起码做老板的是一个美食专家，能做出各种适合地方习惯的美食来，再规范化制作过程。

店里有：粤式制作螺蛳，用骨头煲，加入酸竹笋再炒，一碟制作成本为2元，售价为5元。香芋蒸饺，选用桂林产的香芋，减少肉的含量，香味感觉丰厚。制作成本为2元10个，售价5元10个。

>四、员工使用

请两班员工，一个收款，一个收桌兼洗碗，三个在厨房式窗口内操作，一个派外卖送货。收款人是老板或相任人当的，关系到打折促销问题管理。

员工要统一服装，员工聘用要交20xx押金，统一服装问题差不多算投资相抵，不算统一服装方面的投资。

员工基本工资为800—120xx，再将每月营业额的5%做员工奖金，按出勤率平均分配。

>五、营销策略（购价券，再换物）

1、为了节约成本，可以印名片式的小广告分发在附近的小区或商店或市场中。除了装璜置物再留3000元做流动资金外，尽量用在广告上。

2、开业前一个月派发8折优惠券。

>六、毛利润分析

开小餐厅，做的是特色，一般人不想做而做不好的食品，着重的是地方口味，食品品位高，毛利润率才高。

食品再好吃，推销手段也要独特。本店采用抽牌打折，是一种买一送一机率销售手段，让享受美食的人们获得打折刺激，也是一个乐子。

**创业团队融资论文范文 第十篇**

签约地点：

签约时间：

甲方(资金方)：乙方(借款方)：

一、总则

二、融资及其相关条件

三、操作程序

四、法律依据

五、共同遵守条款：本合同一经签约，任何一方不得以任何理由终止或撤消此合同。

六、违约责任

七、解决纠纷终止

双方发生违约纠纷时，任何一方均有权提出仲裁，仲裁地为北京，仲裁机关为中国国际经济贸易仲裁委员会/中国国际商会仲裁院。

八、生效及终止

1、本合同为中文版，一式两份，双方各执壹份。

2、本合同签订后立即生效，双方一致书面同意本合同全部内容，履行完毕即告终止。

3、本合同未尽事宜另行制定合同副本，合同副本是本合同不可分割的一部分，与本合同具有同等法律效力。

甲方：乙方：

盖章盖章

代表签字代表签字

年月日

**创业团队融资论文范文 第十一篇**

>一、企业融资策划

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、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、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

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；

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。

**创业团队融资论文范文 第十二篇**

（一）融资渠道狭窄

虽然国家现在有相应的政策来对大学生创业进行扶持，但是大学生创业者能够获得的国家小额信贷资金仅仅占到了其创业启动资金的小部分，所以当前大学生创业者所面临的一个严重问题就是融资渠道十分的狭窄，他们所能够获得的资金往往是很有限的，所以即使许多大学生创业者能够顺利地启动创业项目，如果后续保障不足、资金断链，创业必将面临失败。

（二）高校缺乏创业融资实践操作层面的培训和指导

虽然当前许多的高校都在鼓励大学生进行创业，而且还有一部分高校成立了创业基金，而且也开设了相应的创业培训课程。但是往往授课的只是从事就业创业指导工作的教师，他们缺乏创业实践，尤其是创业融资方面的实践，所以就使得学生很难从他们那儿获得创业融资的渠道、技巧等方面的知识。而且大学创业指导课程仅仅是对大学生进行相应的指导，在融资方面并没有让其进行实践操作，所以也就使得大学生创业者在面临融资困境时往往显得束手无策。

（三）融资风险较大

由于许多大学生创业者都缺乏相应的创业和融资经验，而且在创业初期，他们对于资金没有做出具体的需求规划，再加之大学生创业者融资渠道和方式往往都过于单一，所以就使得他们企业的\'资金链存在很大的风险，会进一步导致企业的在融资困难。因为创业型企业在成长的过程中，如果其资金链过于紧张，创业者就不得不花费大量的时间去寻求资金，进行再融资，而在此过程中，他们往往就会忽略产品的销售和市场的变化，无法关注企业的成长。许多的大学生创业者都是等到了出现了资金短缺的时候才会进行融资，这种融资行为没有规划性，会使得融资的风险大大增加，所以投资者大都不会对其进行投资。而且在企业面临资金断链的时候再进行融资，很可能会筹集不到资金或者所筹集资金质量出现问题，对于企业的今后发展是非常不利的，严重时会使得企业快速的走向死亡，或者创业者在创业成功时失去对企业的控制权。

**创业团队融资论文范文 第十三篇**

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。

**创业团队融资论文范文 第十四篇**

另类解释

为游戏而准备的“备用”软件工具，比如从国外引进的某一款游戏需要进行文字翻译，图形修改，声音配对，地图加载，游戏修改器等，这些都需要一款特殊的软件(游戏引擎)进行游戏完善与加工。

运营商

【目录】

(一) 公司基本情况

对成立时间、注册资本、经营产品、员工规模等进行简要介绍

(二) 产品/服务介绍

对公司主要的产品和系列服务进行简要描述

(三) 行业/市场分析

对行业状况、市场容量、市场发展前景、消费者接受程度进行简要分析

(四) 业务现状

对市场份额、客户数量简要分析

(五) 财务分析

公司成立以来累计投入、产出、本年度收入及利润

(六) 融资计划

融资金额、参股比例、融资期限、退出方式

第一部分 公司概况

(一) 公司介绍

详细介绍公司背景、规模、团队、资本构成

1. 主要股东

2. 团队介绍

对每个核心团队成员在技术、运营或管理方面的经验和成功经历进行介绍

3. 组织结构

4. 员工情况

(二) 经营财务历史

(三) 外部公共关系

战略支持、合作伙伴等

(四) 公司经营战略

近期及未来3-5年的发展方向、发展战略和要实现的\'目标

第二部分 产品及服务

(一) 游戏软件产品、服务介绍

(二) 游戏软件核心竞争力或技术优势

(三) 游戏软件产品专利和注册商标

第三部分 行业及市场

(一) 行业情况

游戏软件行业发展历史及趋势，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策限制

(二) 市场潜力

对游戏软件市场容量、市场发展前景、消费者接受程度和消费行为进行分析

(三) 行业竞争分析

主要竞争对手及其优劣势进行对比分析，包括性能、价格、服务等方面

(四) 收入(盈利)模式

业务收费、收入模式，从哪些业务环节、哪些客户群体获取收入和利润

(五) 市场规划

公司未来3-5年的销售收入预测(融资不成功情况下)

第四部分 营销策略

(一) 游戏软件目标市场分析

(二) 游戏软件客户行为分析

(三) 游戏软件营销业务计划

(2)广告、促销方面的策略

(3)产品/服务的定价策略

(4)对销售队伍采取的激励机制

(四) 游戏软件服务质量控制

第五部分 财务计划

请提供如下财务预测，并说明预测依据：

未来3-5年游戏软件项目资产负债表

未来3-5年游戏软件项目现金流量表

未来3-5年损益表

第六部分 融资计划

(一) 融资方式

详细说明未来阶段性的发展需要投入多少资金，公司能提供多少，需要投资多少。融资金额、参股比例、融资期限

(二) 资金用途

(三) 退出方式

第七部分 风险控制

说明该游戏软件项目实施过程中可能遇到的风险，及其应对措施。包括：技术风险、市场风险、管理风险、政策风险等

**创业团队融资论文范文 第十五篇**

浅析中小企业融资

摘 要：在我国，中小企业在发展的过程中都受到很多因素的影响，其中融资难已经成为制约中小企业发展的主要瓶颈。造成此问题的原因是多方面的，但融资结构却是不容忽视的。本文首先综述了融资结构与企业绩效的理论，分析了我国中小企业融资结构现状，提出我国中小企业应当采取的融资策略，进而优化融资结构，提高企业经营绩效。

关键词：中小企业;融资;现状;策略;

目前我国总中小企业融资渠道狭窄，其目前发展主要依靠自身内部积累，即中小企业融资呈现内部融资比重大，外部融资比重小的现状。这在很大程度上制约了中小企业的发展，进行也影响了国家整体经济的发展。

一、企业融资结构与经营绩效概述

(一)企业融资结构概述。企业融资结构， 又称资本结构， 是从融资方式的角度对企业资金结构的划分， 指在企业融资总额中内源性融资与外源性融资所占的比重。内源性融资是指企业通过内部积累的方式筹集资金; 外源性融资是指企业通过银行借贷、发行股票、债券等方式筹集资金。我国关于资本结构理论的研究起步较晚， 国内学者在这方面的研究主要侧重于对国外现有资本结构理论进行综述介绍， 或在已有资本结构理论的基础上进行各自相应的研究。

(二)企业经营绩效概述。企业经营绩效(Performance of Enterprise)是指一定经营期间的企业经营效益和经营者业绩。企业经营效益水平主要表现在企业的盈利能力、资产运营水平、偿债能力和后续发展能力等方面。经营者业绩主要通过经营者在经营管理企业的过程中对企业经营、成长、发展所取得的成果和所做出的贡献来体现。

二、我国中小企业融资结构的现状分析

中小企业是企业规模形态的概念，是相对于大企业而言的。它是构筑在雇员人数、企业资产总值、企业经营收入和其它数量标准上动态的相对的概念。中小企业界定方面是一个相对的、比较模糊的概念，很难从理论上给它下一个很确切的定义，现阶段国际上对中小企业特征能够达成基本共识是：“独立所有，自主经营，在其所在行业领域中不占垄断地位”。

中小企业流动资金需求特点：短、频、快、小。就是能从银行取得贷款，贷款审批程序烦琐，资金到位，已经错失商机，失去短期借款的目的;再者中小企业的贷款风险大、资金需求量小、频率快的特性也增加了银行贷款的管理成本和风险，影响银行贷款的积极性。

三、优化中小企业融资的策略

鉴于我国中小企业融资结构的特点，参考发达国家的做法，在解决中小企业融资问题时，建议从以下几个方面入手：

1、企业自身要提高经营素质、增强信用观念。要解决中小企业融资难的问题，中小企业应从自身做起，苦练内功，完善内部治理结构，提高内部管理水平，以改善自身融资条件。要不断提高中小企业自身素质，促进中小企业产品结构的调整。强化信用观念，提高自觉还贷意识，保持良好的银企关系。

2、建立和完善中小企业信用担保体系。建立中小企业信用担保机制，可以解决融资机构对中小企业贷款的后顾之忧，解决中小企业抵押难、担保难的问题。各级政府要设立中小企业发展基金，重点用于支持中小企业信用担保与再担保等。可以由地方政府和中小企业共同出资成立中小企业信用保证基金(政府提供大部分资金，企业作为会员向基金出资)，其目标是向那些业务经营良好，具有发展潜力但是缺乏财务担保的中小企业提供信用保证。

3、培养中小金融机构。中小金融机构专门为中小企业服务，通过长期的合作关系，中小金融机构对中小企业经营状况的了解程度逐渐增加。这就有助于解决中小金融机构与中小企业之间的信息不对称问题。中小金融机构比较愿意为中小企业提供金融服务。因为它们资金少、无力为大企业融资，客观条件使中小金融机构不可能与大中型企业长期稳定的合作，其次中小企业融资需求是中小金融机构可以承受的，并且它们在和中小企业长期稳定合作中，增强了对中小企业经营状况的了解，有助于解决双方的信息不对称问题。

4、完善资本市场拓宽中小企业直接融资渠道。要积极发展资本市场，尽快完善中小企业融资的创业板市场，选择有条件的成长型中小高科技企业进入创业板证券市场进行融资。同时，积极推动中小企业的股份制改造，发挥股份制融资功能，采取改制、兼并、联合等多种形式，吸收民间资本、私人资本和外资进行参股，对于具有一定控股实力的中小企业，可以向外资转让股权，在产权清晰、责权明确的条件下，借助于多元投资主体上市在股票市场进行融资，促使中小企业经济规模不断壮大。

5、推动债权融资市场的多元化。发展融资租赁业，这是企业进行长期资金融通的一种有效手段。一般来说，企业进行融资租赁的成本比贷款低、风险较小，而且其方式灵活、方便，比长期贷款和发行股票、债券受较少限制。而我国在这方面还很欠缺，租赁公司的规模很小，融资租赁的金融杠杆作用没有充分发挥出来。还有就是要促进融资的创新，可以考虑降低企业债发行的门槛。建立多层次的资本市场，无论债权融资还是股权融资，对于中小企业来说，都具有筹资、分散风险的作用。其中股权融资具有更强的导向性和针对性。

综上所述，中小企业发展过程中资金匮乏是当今的一个普遍现象，资金问题往往能够使一个企业在市场经济大潮中无法立足，以致趋于消亡。而在不断完善中小企业融资体系的基础上认清内部问题，把握外部制约因素，解决中小企业融资难的问题，则会助中小企业走出“瓶颈”，扭转当前困难局面。与此同时，企业的融资结构对企业的经营绩效起着重要的作用， 特别是对企业的融资成本及其融资风险的影响很大。这关系到企业对资金的使用效率及其企业经营风险， 因而企业应该优化融资结构， 更好的提高企业的经营绩效。这就要求企业首先要完善自身的经营管理体制，促进企业优化融资结构，推动企业发展壮大。

参考文献：

[1]林毅夫、李永军：《再论二板市场在我国的发展前景》，《改革》，20\_年第2期

[2]廖勇：《我国上市资本结构与企业绩效的实证分析》，《西南民族学院学报》，20\_年第28期

[3]吴健雄：《中小企业融资理财之道》，北京：中国金融出版社，20\_年

[4]孔德兰：《中小企业融资结构与融资策略研究》，北京：中国财政经济出版社，20\_年

[5]罗丹阳：《中小企业民间融资》，北京：中国金融出版社，20\_年

**创业团队融资论文范文 第十六篇**

>第一部分 摘要

（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 ：

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

>第一章 公司介绍

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）

>第二章 技术与产品

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

>第三章 市场分析

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

>第四章 竞争分析

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

>第五章 市场营销

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

>第六章 投资说明

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）

>第七章 投资报酬与退出

一、 股票上市

二、 股权转让

三、 股权回购

四、 股利

**创业团队融资论文范文 第十七篇**

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

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！