

第一章 企业筹资融资管理文案

资金是企业运营不可缺少的血液，企业资金运动的起点是筹资，一个企业长期的筹资能力和水平如何，决定着企业有一个什么样的开端，在后续经营中，筹资活动直接影响到企业的资本结构。

一、 债权性筹资融资管理文案

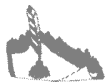
现代企业要想获得竞争优势，就必须实现规模经济，而要扩大规模，充足的资金是必不可少的。因此，积极地筹措资金是企业形成现实生产经营能力，创造出物质财富和新价值，从而实现资本增值的重要手段。融资则与企业生产经营活动的正常开展及企业经济效益的提高、企业资本的积累扩张紧密相连。在众多筹融资方式中，债权性筹融资是最直观和最直接的一种。在债权性筹融资的过程中，为了掌握主动，协同指挥处理事务，改善经营，企业不可避免地要用到各种各样的管理文案。因此，本节将对企业债权性筹融资的相关文案作一详细的介绍，以便给企业提供现用现查的第一手材料，供企业参考。

1. 筹资请示



概念解说

筹资请示是下级向上级请求指示、批准有关借款、贷款等筹资事项的公文。请示一般要遵守一文一事、不越级请示、不直接送领导者个人的原则。



编写要点

筹资请示一般应包括以下几个方面的内容：

- (1) 筹资的原因；
- (2) 请示的事项；
- (3) 筹资的方式；
- (4) 筹资的期限。



范文

关于筹资引进新型毛纺生产线的请示

××省纺织工业厅：

我厂是生产仿毛型化纤织物的全能纺织厂。自 200×年×月建成投产后，因为信毛织物品种新、质量好、价格低、信誉高、销路广，经济效益一直是好的。×年来，我厂已向国家上缴利税××××万元，占全厂固定资产投资总额的 94.6%，投资回收率在××省和全国同行业中都是较高的一个。

近两年，为满足国内外市场需要，我厂又依靠企业自身的积累，进行了产品更新换代，筹资×××万元从澳大利亚引进了先进技术和设备，建成了一条具有国际先进水平的服装生产流水线及一条电气织绒布生产线，扩大了生产规模和销量，尽管如此，一些性能好、知名度高的产品，仍不能满足市场需要。中仿毛花达呢、涤毛、涤麻等产品在国内外市场都很走俏，客商提出的订货数比现有生产能力高出×倍。因此我们按市场调查所得的结论，拟再从日本引进一条生产上述走俏产品的××××锭毛纺生产线，以便进一步增强企业发展的后劲，满足市场需求。从国外引进新型××××锭毛纺生产线，需投资×××万元，投产后每年可增产高档仿毛花达呢、涤毛布×××万米，增加利税×××万元，×年内即可收回全部投资。本生产线原料供应可在当地解决，产品销路也有可靠的保证（详见市场调查报告和可行性研究报告）。

但由于我厂前两年在产品更新换代方面投入的资金较多，如今单靠本厂资金已无法全部解决上述引进设备的投资问题，因此我们恳请省厅能将

这一计划纳入 200×年财政部特案，批准以税还贷的技改项目（即允许在新设备投产后，可用新增税收归还借款）。经与工商银行研究，他们按我厂的自身发展潜能和经营管理水平情况，亦同意给予一部分技改贷款，以便能更快引进几套设备，提前投产，提前增大效益。

以上请示，望审批。

- 附：1. 市场调查报告一份（略）
2. 可行性研究报告一份（略）

××化纤毛纺织厂
200×年×月×日

2. 筹资申请



概念解说

筹资申请是指向可以直接拨、贷款的上级、金融机构申请拨款或给予贷款等进行筹资活动时使用的一种公文。筹资申请一般包括补借流动资金的申请、借款申请等申请文书。



编写要点

筹资申请一般应包括以下几个方面的内容：

- (1) 申请理由和依据；
- (2) 申请目的；
- (3) 筹资方式；
- (4) 筹资金额；
- (5) 相关项目的可行性及收回投资的进度。



范文 1

关于补借流动资金的申请

××总公司：

我公司从美国进口的自动磨边、钻孔、倒棱清洗、玻璃表面涂饰专业设备和玻璃弯曲生产线、静电粉末喷涂生产线，以及从德国引进的仿金电镀生产线和造型新颖别致的模具，已于 200 × 年 × 月 × 日开始正式投入使用。据本公司财务部统计（附设计能力盈利表），每年可产中空玻璃制品 × × 万件，平板玻璃灯具配件和其他制品 × × 万件，针对市场需要的具有欧洲和亚洲特色的高、中档灯具也可成套生产，并能向国内外灯具厂家供应大量的配件。其年产值为 × × 万元，可创利润 × × 万元。当前，因改善了产品结构，生产情况和产品销路都有了根本性好转，从而使企业面貌发生了大幅度变化。

目前企业存在的问题主要是流动资金严重缺乏。在引进新设备之前，共有流动资金 × × 万元；新的设备和生产线投入生产后，银行增加贷款 × × 万元，但实有流动资金仅占实际需要的 1/3 左右。这对维持正常生产、充分发挥新引进的几条生产线的生产能力，实际上已构成了严重的威胁。为了尽快解决我们流动资金的紧缺情况，确保出口创汇的资金需要，我们恳请 × × 总公司能够设法帮助我们补借流动资金 × × 万元，以便使企业尽快摆脱困境，渡过难关。

以上申请，望予批准是荷。

× × 分公司

200 × 年 × 月 × 日



范文 2

关于开发新产品的借款申请

中国建设银行 × × 市分行：

为了调整产品结构，增加产品品种，增强企业市场应变能力，提高经济效益和出口创汇能力，在 200 × 年新产品试制工作中，对三硝二甲苯产品采用硫化法成功地分离出纯度大于 × × % 的合格的间位二甲苯新产品，并取得了工艺控制参数，为我省化工行业填补了一项空白。我公司开发的间位二甲苯新产品具有以下几个特点：

一、产品质量高，销路广。该产品系合成麝香和二甲基苯胺原料，国内生产该产品的只有××公司，年产量仅××吨，而国内实际需求量则为××吨，缺口××吨。该产品由于质量好，国内销路好，更可销往国外市场，故已充分具备了新产品开发的条件。

二、产品经济效益好。该产品市场销售价格每吨××××元，而其原料三硝二甲苯的成本每吨只有××元。如间位二甲苯的年产量达到××吨，即可创税利××万元，经济效益相当可观。

三、产品原料有保证。该产品原料三硝二甲苯，本公司每年可生产××吨，如间位二甲苯提取率按××%计算，可产××吨。这充分说明，原料供应也是有相当保证的。

四、产品投资较少，建设工期短。该产品借精苯车间×年一次大修机会进行技术改造，建设期只用×个月，预计在200×年×月×日即可投产。项目总投资仅需××万元，属于投资少、见效快的项目。

五、产品还款能力强。该产品每年可盈利××万元，年内即可增加经济效益××万元。基于本公司间位二甲苯新产品属于科技开发项目，有投资少、工期短、见效快、效益高、还债能力强等特点，基本具备科技开发贷款资格。

现特向贵行申请给予科技开发贷款××万元，本公司保证在200×年×季度末全部予以还清，恳请支持，以确保该新产品开发项目能如期投产受益。

××化工集团股份有限公司

200×年×月×日

3. 公司融资情况介绍和融资方案



范 文

上海××科技有限公司情况介绍和融资方案

公司注册地：上海市××路××号

公司注册成立时间：199×年×月

公司注册资本：人民币 ××万元

公司法人代表及持股分配：董事长 ××先生 其持有公司 ××% 股份

一、公司的成长与发展前景

1990 年，公司的创始人 ××开始了应用管理软件的研究开发。1993 年，他率先推出国内最早的商业贸易管理软件之一——×××× 管理软件，在市场上销售了近百套；1994 年 1 月，××又基于 ××× 原理开发出“××××× 生产管理软件”。

199×年 5 月 20 日，“上海 ××科技有限公司”正式成立，公司业务主要是销售自主开发的“××管理软件”和“××管理软件”，当年被上海市科学技术委员会评定为“高新技术企业”。公司主要有四大产品：（略）这期间，主要销售 DOS 版的产品，××公司的主要客户群也是在那时建立的。当时，单纯以软件开发销售的公司还很少，在上海市，我们属于规模比较大的软件公司，人员有 40 多人，年净利润过百万，市场占有率相当高，但市场主要集中在上海南京路一带。

199×年初，计算机应用平台由 DOS 全面转向 WINDOWS，软件业开始逐渐兴旺起来，竞争也日渐激烈，但是就在那样激烈的竞争漩涡中，公司是进行了第二次创业。首先组建了正规的开发队伍。公司高薪招聘了十多名有经验的高级程序员，都是著名高校计算机专业的研究生或本科生。与此同时，投资与 ××大学计算机系合作，将 ××大学计算机系作为技术后盾，扩大了开发力量。公司产品定位在企业管理软件上，分为工厂管理、商贸管理、财务管理和信息技术管理四大类，其中以工厂管理为主业产品。经过两年的辛勤开发，终于在 199×年 10 月 20 日，××公司系列管理软件产品在上海软件交易会首次亮相，并引起轰动。

为国内的中小企业服务是 ××科技的市场定位，而国内近 90 多万家中小企业，是我们潜在的大市场，公司的经营宗旨是当前及未来都将致力于中小企业管理软件的研究与开发，同时将进一步考虑更多的结合国际互联网在中国的广泛应用。

上海 ××科技有限公司自创办以来，在短短几年的时间内，公司客户群已由初创时期的数百个飞速发展至现在的数千个。××公司的客户当前还在不断发展，××公司的营销队伍在日趋壮大。公司的业务也由工厂生产、商业贸易及通用财务等应用管理软件的开发与销售逐渐发展到计算机

网络工程、系统集成领域等。

二、公司的产品与服务

到目前，××公司已拥有工厂、财务、商贸、医院、学校等五大管理领域共十几个行业化产品。

“××星”——工厂生产管理软件（具体介绍略，下同）。

“××通”——通用商贸业务管理软件。

“××××”——通用财务管理软件。

“××××”——专业学校信息管理系统。

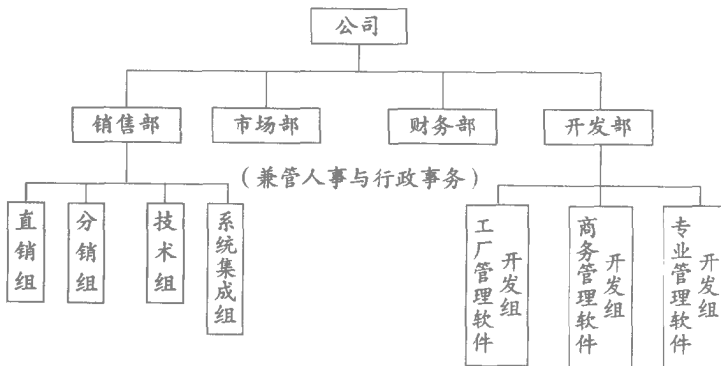
“××××”——医院治疗诊断系统。

三、产品的营销

××公司的用户目前主要为上海南京路一带的中小企业，公司采取“×××”的营销模式。公司现正积极致力于拓展全国市场，建立全国性的营销渠道，并逐步通过在全国范围内发展分销代理商、成立业务代表处（办事处）、建立分公司等多项措施来拓展市场。同时也考虑在宣传与推广方面加大力度，但资金不足构成了上述业务推广与发展计划的一个障碍。

四、公司业绩与市场份额

××软件的销量以每年×%的速度增长，到当前，已经拥有××多家客户，累计销售额××多万。在上海市，同类产品的销售占市场份额的×%。



五、公司的管理架构和公司团队情况

六、公司的研究与研究力量 (R & D)

××公司与××大学信息学院计算机系目前正开展业务合作，联合进行各种应用软件的技术开发，同时聘请该系有关专家出任××公司的技术顾问；目前担任××公司技术总顾问的是××教授。

××公司拥有一支年轻活跃的员工队伍（目前为 40 人，平均年龄 24 岁），其中本科以上学历人员占到 85% 以上。按照工作性质划分，技术开发人员达到 6%，从而有效地保障了公司的技术开发力量。

××公司目前仍在不断吸引优势人才加入公司阵营，为了增强公司优秀人才的吸引力及稳定已有的技术队伍，公司正致力于实行员工持股计划，以增强公司的凝聚力。

七、商标与版权

公司商标已注册，请见下图：

（略）

软件著作权有：“×××”“×××”“×××”等。

六年来，××软件在上海软件界已成为知名品牌。

八、公司优势与不足

1. ××公司的优势表现在：

（1）拥有技术开发优势；（2）已具有稳定的客户群；（3）新投入市场的拳头产品“××”（工厂生产管理软件）市场前景非常乐观，极具竞争力；（4）软件产品多元化，其中财务软件通过了国家评审。

2. ××公司的不足表现在：

（1）管理水平仍有待提高，销售队伍力量不够强；（2）未形成全国性的销售网络；（3）发展中遇到资金不足的困难。

九、公司未来发展计划

（略）

十、期望融资额度及投资方向

××公司希望能获得××万元左右的资本投入，以实现公司的发展计划。××万资金的使用方式如下三部分：

产品推广：包括广告宣传、全国营销网络的营建等，投入××万元。

技术更新：将现有产品与英特网结合，开发更适应网上交易的产品。投入××万元。

其他：包括办公环境的改造、公司开发与销售人员的增加等，投入××万元。

有了以上投入，公司产品的销售份额将会大幅度提高，可以实现销售额××万元 利润××万元。

附：请访问××公司网站（网址 <http://www.××soft.com>）

4. 项目融资计划书



范文

组建 × × 拍卖网站的融资计划书

一、项目背景

在新旧世纪交替之际，如何更好地建设、发展和应用以因特网为代表的全球网络体系，使之在社会生活特别是在经济领域内发挥更有效的作用，是摆在我们面前的历史重任。

经验表明，任何一项新的技术和事物不可能超越历史和脱离现实而取得发展。我国当前的情况是：网络应用体系正在逐步形成并继续高速发展，上网人数自 1997 年底的 62 万人增长到 1998 年底的 210 万人，据国外权威机构估计，1999 年底可能达到 990 万人，前景喜人，网络将有无限光明的作为。

虽然如此，我国网络事业的发展与国内信息产业其他领域的发展相比以及与国外同行业的发展相比，无论在网络规模、上网人数，还是在服务质量以及电子商务应用等各方面的差距仍然很大。追其根源，除了总体投入不足，电信资费过高等客观因素外，关键还在于网络业界没有能够实现与（以买方和卖方为代表的）经济活动主体的广泛、深入、有效的相互渗透和全面融合。

尽管众多网络服务商和发展商都在极力宣传、推广和探索以网络购销及网络结算为主题的电子商务体系，但是纵观我国当前的网上购物网站，几乎都是搞形式，收效甚微，对厂商和顾客无法起到吸引作用。原因何在？问题的关键在于对客观经济规律特别是价值规律在现实经济活动中的作用分析不够、认识不足、运用不力，缺乏有效的手段，没有找到正确的切入点和牵引点。

“网络拍卖”正是这样一种符合价值规律的、易于操作的、有效的手段。

近两年来，发达国家的网络拍卖业务平地而起，发展迅猛。据不完全统计，目前包括一些知名网站在内的大型拍卖网站已有 150 多家。网络拍

卖品种也早已突破了传统拍卖概念，几乎涵盖了所有商品种类。

国外评论家是这样说的：“看看你以前购买的一切物品，其中有多少是通过讨价还价买到的？将来，你对自己想要的几乎所有物品都可以在讨价还价中获得。网络将使几乎一切物品的实时拍卖成为可能。”

拍卖是商业运作的一种特殊形式，它与常规商业形式的最大区别在于：它把商品的定价权从卖方手中移交到了买方手中，从而极大地调动了买方的购物积极性。

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间的限制，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。

网络拍卖不仅是一种购销形式，同时也是一种极佳的广告形式，它充分满足厂商及其产品的宣传要求，从而拉动网上购物和其他购销业务的同步发展。

我国目前尚无长期开通的大型网络拍卖网站。

二、指导思想

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

认真探索和开拓以网上拍卖为先导的、适应买方市场形态的、以社会协作和代理制为基础的远程购销形式以及与之配套的远程售后服务系统。

积极推动和发展国际间的经济、科技、文化交流，建立以信息高速公路为依托的跨国零售通道及与之配套的快速反应机制，以满足国内外消费者日益增长的需求。

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，以期互相促进、共存共荣。

三、项目概况：

1. 项目名称：商业性拍卖网站。

2. 网站名称：××网络拍卖交易网。
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、实物及各种有价证券（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

2000 年的主要任务如下：

3 月中旬～3 月下旬，建立、调试××网络拍卖交易网站；4 月上旬，配合中关村电脑节，尝试性拍卖少量电脑类产品；

5～8 月，组织实施首届“电子商务杯”网络拍卖交易会活动（国内）；9～12 月，组织实施首届“中华杯”网络拍卖交易会（国际）；

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：

增强全民用网意识；促进电子商务发展；刺激社会消费需求；扩大国产商品出口。

经济效益：

总收入 = 拍卖佣金 + 广告收入 + 部分赞助资金

预计 2000 年网络常规拍卖销售总额不少于 4000 万元，两场大型网络拍卖活动销售总额不少于 5000 万元，合计销售总额约为 9000 万元。按 3% 计算，可分配利润预计可达 270 万元（9000 万元 × 3% = 270 万元）。

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，有什么条件打什么仗”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。

本项目将抢占多项全国第一，如：开办第一个大型专业网络拍卖网站、组织第一次大型网络拍卖活动等，非常有利于吸引国内外销售商、广告商、赞助商、服务商和广大消费者。

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。

本项目是以提供网络拍卖平台和相关服务为主的中介服务业，并不参加风险较大、竞争较激烈的商品经营活动。在拍品交割时采用先收款、后付货的结算形式。这种经营方式和收入构成实际上已避开了主要经营风险。

结论：投入小、风险小、利润也较小，但是周转快，见效快。宜早下手、早准备、早开张。

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）

5. 筹资决策报告书



概念解说

筹资决策报告是企业在对自身资金结构、资金使用等情况调查研究的基础上，通过科学论证而提出的不同筹资方案，并对各种可行性方案进行具体分析，找出经济上最合算的最佳方案的书面报告。



编写要点

筹资决策报告一般应包括以下内容：

- (1) 筹资总体概况；
- (2) 当前企业的资金构成；
- (3) 筹资的几种可行性方案；
- (4) 可行性分析论证；
- (5) 筹资决策的结果。

三、追加筹资方案的论证

由于追加了筹资，使得本公司的资金结构发生了变动，重新计算如下（见表3）：

表 3 追加筹资方案资金对比

单位 万元

筹资方式	资金数额		资金比重		资金成本率	
	方案一	方案二	方案一	方案二	方案一	方案二
长期借款	1 200	1 200	24%	24%	8%	8%
	400	300	8%	6%	8.4%	8.4%
长期债券	1 200	1 200	24%	24%	10%	10%
	200	200	4%	4%	11.05%	11.05%
普通股	1 600	1 600	32%	32%	15%	15%
	400	500	8%	10%	16.5%	17%
合 计	5 000	5 000	100%	100%		

根据上表测算两方案的加权平均资金成本率如下：

追加筹资方案一的加权平均资金成本率为：

$$8\% \times 24\% + 8.4\% \times 8\% + 10\% \times 24\% + 11.05\% \times 4\% + 16.5\% \times 40\% \\ = 12.034\%$$

追加筹资方案二的加权平均资金成本率为：

$$8\% \times 24\% + 8.4\% \times 6\% + 10\% \times 24\% + 11.05\% \times 4\% + 17\% \times 42\% = \\ 12.406\%$$

以上计算结果表明：筹资方案一的加权平均资金成本率为 12.034%，比筹资方案二的加权平均资金成本率 12.406% 要低，因此本公司追加筹资，应采用第一种筹资方案。

四、追加筹资给企业带来的经济效益（略）

通过上述比较分析表明，本公司采用第一种追加筹资的方案，能降低筹集资金的代价，并获得较为可观的经济效益。

××公司财务处
200×年×月×日

6. 融资工作总结



概念解说

融资工作总结是企业对前期融资工作进行分析与回顾，并对融资产生的结果进行真实性评价的一种总结性报告。



编写要点

融资工作总结一般包括以下几方面的内容：

- (1) 投资项目的概况；
- (2) 融资过程；
- (3) 总结经验教训。



范文

运用 BOT 模式融资的工作总结

××电厂 B 厂位于××区，距××最大的工业城市 80 公里。装机规模为 72 万千瓦，安装两台 36 万千瓦的进口燃煤机组。该项目总投资为 6.16 亿美元，其中总投资的 25% 即 1.54 亿美元为股东投资，由××电力公司和××电气公司分别按 60% 和 40% 的比例出资，作为项目公司的注册资本；其余的 75%，通过有限追索的项目融资方式筹措。我国各级政府、金融机构和非金融机构不为该项目融资提供任何形式的担保。项目融资贷款由法国××银行、英国××投资银行及英国××银行组成的银行团联合承担，贷款中约 3.12 亿美元由法国××保险公司提供出口信贷保险。

项目特许期为 18 年，其中建设期为 2 年 9 个月，运营期 15 年 3 个月。特许期满，项目公司将电厂无偿移交给××区政府。在建设期和运营期内，项目公司将向××区政府分别提交履约保证金 3 000 万美元，同时项

目公司还将承担特许期满，电厂移交给××区政府后12个月内的质量保证义务。

××电力公司每年负责向项目公司购买35亿千瓦时（5000小时）的最低输出电量（超发电量只付燃料电费），并送入××电网。同时，由××建设燃料有限责任公司，负责向项目公司供应发电所需燃煤，燃煤主要来自××省××矿区。

一、××电厂B厂招标过程

项目自1988年得到批复后，由于建设资金得不到落实，曾与20多家外商进行洽谈，但均未能取得实质性进展。为使该项目早日建成，1995年初××区政府向国家发展计划委员会申请采用BOT方式进行试点。××区政府随即委托××基础设施投资咨询有限责任公司为其招标代理人，正式开始了对外招标工作。整个招标过程共分为资格预审、投标、评标及确认谈判、审批及完成融资等四个主要阶段。

1. 资格预审阶段。1995年8月8日，××区政府在《××报》、《××报》和《××报》上发布了资格预审通告，公开邀请国外公司参加××项目的资格预审。截止到同年9月底，共有31个国际公司或公司联合体向××区政府递交了资格预审申请文件，这31家公司都是世界著名的大型电力投资运营公司、设备制造厂商和有实力的投资人。项目评标委员会经过对申请人的资格、专业能力、业绩等方面综合审查，确定其中12家公司（或联合体）列为A组，它们有资格单独或组成联合体参加投标；其余19家列为B组，它们需要加入列为A组的一家或几家所组成的联合体后方可参加投标。

2. 投标阶段。1995年12月8日，××区政府正式对外发售了项目招标文件，通过预审被列为A组的12家公司（或联合体）相继购买了招标文件，成为潜在投标人。1996年1月8日至28日，××区政府组织他们进行了现场考察，使潜在投标人对项目的现场条件和××经济发展现状有了进一步的了解。1月28日，××区政府在××召开了标签会，解答潜在投标人普遍关心的一些问题。参加标签会议的潜在投标人的代表超过了100人。

经过6个月的投标准备，至1996年5月7日（招标文件规定的投标截止日）共有6个投标人向××区政府递交了投标书，依照递交投标书的时间顺序，它们分别是：××公司、××有限公司、××联合体、××电力

联合体、××电力联合体和××联合体。

3. 评标及确认谈判阶段。1996年5月8日至6月8日，××区政府组成了专家组对投标人递交的投标书进行评估，最终写出了专家评估报告。6月10日至15日，项目评标委员会在专家组评估报告的基础上对每一份投标书进行了评审，经综合比较，充分讨论，评标委员会一致确定××电力联合体、××联合体、××公司为最具有竞争力的前三名投标人。

评标结束后，××区政府组成了确认谈判小组，于7月8日正式开始了与第一名××电力联合体进行特许权协议的确认谈判，经过三轮四个阶段的紧张工作，至1996年10月底双方就所有需要确认的问题达成一致。1996年11月11日，××区政府与××电力联合体在××进行了特许权协议的草签，同时经国家发展计划委员会批准，××区政府向××电力联合体发布了中标通知书。

4. 审批及完成融资阶段。项目特许权协议草签后，××区政府随即将草签的特许权协议正式报请国家发展计划委员会批复，经报请国务院批准，国家发展计划委员会于1997年3月25日正式批复了项目特许权协议。在此基础上，中标人××电力联合体先后完成了项目初步设计、建设合同、运营维护合同、保险协议、融资协议的签署。同时，对外贸易经济合作部批准了项目公司的章程，完成了项目公司的注册成立工作。1997年9月3日，××区政府与项目公司在××正式签署了特许权协议。特许权协议的正式签署，意味着项目特许权协议正式生效，特许期开始并正式开工。

二、××电厂B厂招标的成功之处

项目自1995年8月正式推向国际投资市场公开招标之后，不仅得到我国政府有关部门的大力支持，同时也得到了国际投资市场和国际金融市场的广泛关注。1995年该项目被海外誉为世界十大BOT项目之一，1996年特许权协议草签后，该项目又被《××》杂志评为1996年亚洲最佳融资项目。该项目的国际招标工作是成功的，主要表现在以下几个方面：

1. 招标工作安排紧凑，用时较短。项目自1995年5月国家发展计划委员会正式批准进行BOT投资方式试点至1997年9月项目特许权协议正式签字生效后进入开工阶段，历时2年零4个月。在两年多的时间内完成一个总投资额超过6亿美元的项目的招标及全部融资工作，这在国内外同类利用外资项目上是没有先例的，与国内其他形式的大型投资项目相比也