代写可行性报告撰写_代写可行性报告需要多少钱18

产品名称	代写可行性报告撰写_代写可行性报告需要多少钱18
公司名称	北京优熙投资咨询有限公司
价格	1.00/个
规格参数	
公司地址	北京市海淀区西北旺镇冷泉东北街181号楼129室
联系电话	010-2596521

产品详情

北京代写可行性报告哪家好。北京可行性报告收费标准，北京可行性报告，北京代写可行性报告需要多少钱，北京可行性研究报告哪家好，北京可行性研究报告多少钱，北京代写可行性研究报告公司。北京代写可行性研究报告策划公司！北京可行性报告撰写，北京代写可行性研究报告，北京可行性研究报告公司，北京可行性研究报告需要多少钱，北京代写可行性研究报告报价。北京代写可行性研究报告需要多少钱。北京代写可行性报告哪家好，北京可行性研究报告需要多少钱，北京可行性报告报价，北京代写可行性报告收费，北京代写可行性报告多少钱，北京代写可行性报告需要多少钱，北京可行性研究报告价格，北京代写可行性报告收费标准，北京代写可行性研究报告收费标准。优熙咨询，北京代写可行性研究报告收费标准，北京代写可行性报告收费，北京可行性研究报告公司，北京可行性研究报告，

可行性研究是确定建设项目前具有决定性意义的工作，是在投资决策之前，对拟建项目进行全面技术经济分析的科学论证。

可行性研究报告分为政府审批核准用可行性研究报告和融资用可行性研究报告。审批核准用的可行性研究报告侧重关注项目的社会经济效益和影响；融资用报告侧重关注项目在经济上是否可行。具体概括为：政府立项审批，产业扶持，银行贷款，融资投资、投资建设、境外投资、上市融资、中外合作、股份合作、组建公司、征用土地、申请高新技术企业等各类可行性报告。

优熙咨询可提供绝大多数行业的各级别资质，并利用商业计划书思维去做项目建议书，使得报告通过率及政府认可度都大大高于行业平均水平，且内容详实客观，具有阅读价值。

我们承诺，将在3-7个工作日内编制完成报告初稿，满足企业应急需求，编制速度同业领先！

我们承诺，报告深度完全满足审阅单位要求，不论项目大小，一致认真对待！

我们承诺，绝不价格歧视，打破行业陋习，为客户创造实际价值！

目前已完成各行业项目建议书、可行性研究报告等上千份。

北京代写可行性报告撰写_北京代写可行性报告需要多少钱【18201000617】

优熙咨询

联系人：陈先生

手机号：18201000617

官 网： www.yonaci.com

地 址：北京市丰台区郭公庄中街北京方向 B座601

商业计划书价值
商业计划书的价值在于对决策的影响，就这点来说，商业计划书的价值是无法衡量的。 记得在美国读书的时候，在讲到商业计划书的时候，教授问大家：“ 商业计划书有多大的价值？ ”我回答说：“ 几千美元到上万美元。 ”教授摇摇头说：“ 不对，差远了。商业计划书的价值在于对决策的影响，就这点来说，商业计划书的价值是无法衡量的。 ” 他举例说明了商业计划书是如何影响决策的。如果一个企业在决策之前不做一个非常周密的计划，那样的决策是缺乏根据的。我在之后的商业计划书咨询和写作中才深深的感到了商业计划书在帮助决策上的重大作用。 商业计划书是为了展望商业前景，整合资源，集中精力，修补问题，寻找机会而对企业未来的展望。可惜，现在人们只认为商业计划书是用来申请风险基金。其实商业计划是为了预测企业的成长率并做好未来的行动规划。 商业计划书用途
商业计划书帮助企业家或创业者勾画事业蓝图，安排公司运作，进行融资。 对于开始建立新企业的企业家来说，商业计划有四个基本目标：确定企业机遇的性质和内容；说明企业家计划利用这一机遇进行发展所要采取的方法；确定最有可能决定企业是否成功的因素；确定筹集资金的工具。 商业计划书可以看作是企业家的游戏计划。它把促使企业家致力于创建企业的理想和希望都具体化了。我们最多见的商业计划书是制订新企业的企业经营计划。在这些商业计划书里，企业家对预建企业最初 3-5 年内的销售、经营和财务方面作出计划。然而，商业计划书也可用于阐述一个已经存在的企业的重大扩张，比如已有一家小企业的企业家可能计划增加生产线或开辟分公司；
作为企业家创建新企业的蓝图，商业计划在本质上是一座沟通理想与现实的桥梁。最初没有在脑海里看到预期的最终结果，企业家是不可能看到企业成为物质实体的 。商业计划书首先把计划中的创业或经营活动推销给了企业家自己。在做一份商业计划书的同时，企业家心目中会对自己要做的事情有越来越深入的了解。 对创业者来说，他可以从仅有的创意发展为充分认识到将创意转成实际创业的市场机会。对已有了一定基础想进一步扩大规模的企业家来说，他可以通过商业计划书看到推动企业飞速发展的时机。 沟通工具 商业计划书可以用来介绍企业的价值，从而吸引到投资、信贷、员工、战略合作伙伴，或包括政府在内的其他利益相关者。 一份成熟的商业计划书不但能够能描述出你公司的成长历史，展现出未来的成长方向和愿景，还将量化出潜在盈利能力。这都需要你对自己公司有一个通盘的了解，对所有存在的问题都有所思考，对可能存在的隐患做好预案，并能够提出行之有效的工作计划。 管理工具
商业计划书首先是一个计划工具，它能引导你走过公司发展的不同阶段。 一份有想法的计划书能帮助你认清挡路石，从而让你绕过它。很多创业者都与他们的雇员分享商业计划书，以便让团队更深刻的理解自己的业务到底走向何方。 大公司也在利用商业计划，通过年度周期性的反复讨论和仔细推敲，最终确定组织未来的行动纲要和当年的行动计划，并让上级和下级的意志得到统一。 商业计划书也能帮助你跟踪、监督、反馈和度量你的业务流程。
优秀的商业计划书将是一份有生命的文档，随着团队知识与经验的不断增加，它也会随之成长。 当你建立好公司的时间轴及里程碑，并在一个时间段后，你就能衡量公司实际的路径与开始的计划有什么不同了。越来越多的公司都在开始利用年度周期性的计划工作，总结上一周期的成功与不足，以便调整集体的方向与步骤，并进而奖优罚劣，激励团队的成长。 承诺工具
最容易被人忽略的是，商业计划书也是一个承诺的工具。这点，在企业利用商业计划书执行融

资工作的时候体现最为明显。　　和其他的法律文档一样，在企业和投资人签署融资合同的同时，商业计划书往往将作为一份合同附件存在。与这份附件相对应的，是主合同中的对赌条款。对赌条款和商业计划书，将共同构成了一个业绩承诺：当管理人完成或没有完成商业计划书中所约定的目标，投资人和企业家之间将在利益上如何重新分配。
在辅助执行公司内部管理时，商业计划书也是一个有效的承诺工具。　　在上级和下级就某一特定目标达成一致以后，他们合作完成的商业计划书就记录下了对目标的约定。这样的约定，将成为各类激励工具得以实施的重要基础。　　商业计划书也体现了上级对下级的承诺。
　公司战略的得以展开，必然意味着必要的资源投入。只有经过慎重思考的战略，才能够让领导人具有必要投入的决心。人们可以原谅因为具体环境的变化、知识的增长而带来行动计划乃至战略的调整，但是，却没有任何人愿意和一个朝三暮四、朝令夕改的，不具备战略思考能力的领导人共同工作。

【原创内容】 业主管部门，按照《政府采购法》及有关规定，依法选择项目合作伙伴。要综合评估项目合作伙伴的专业资质、技术能力、管理经验和财务实力等因素，择优选择诚实守信、安全可靠的合作伙伴，并按照平等协商原则明确政府和项目公司间的权利目。加强示范项目指导。财政部将通过建立政府和社会资本合作项目库为地方提供参考案例。对政府和社会资本合作示范项目，财政部将在项目论证、交易结构设计、采购和选择合作伙伴、融资安排、合同管理、运营监管、绩效评价等工作环节，为业主管部门，按照《政府采购法》及有关规定，依法选择项目合作伙伴。要综合评估项目合作伙伴的专业资质、技术能力、管理经验和财务实力等因素，择优选择诚实守信、安全可靠的合作伙伴，并按照平等协商原则明确政府和项目公司间的权利的理念和方法，按照政府主导、社会参与、市场运作、平等协商、风险分担、互利共赢的原则，科学评估公共服务需求，探索运用规范的政府和社会资本合作模式新建或改造一批基础设施项目。财政部将统筹考虑项目成熟度、可示范程度等因素，契约文化，体现现代国家治理理念。推广运用政府和社会资本合作模式，是深化财税体制改革、构建现代财政制度的重要内容。根据财税体制改革要求，现代财政制度的重要内容之一是建立跨年度预算平衡机制、实行中期财政规划管理、编制完整化建设的必然要求。政府通过政府和社会资本合作模式向社会资本开放基础设施和公共服务项目，可以拓宽城镇化建设融资渠道，形成多元化、可持续的资金投入机制，有利于整合社会资源，盘活社会存量资本，激发民间投资活力，拓展企业发展长期可持续发展，提升资金使用效益和公共服务水平。同时，注重体制机制创新，充分发挥市场在资源配置中的决定性作用，按照“ 风险由最适宜的一方来承担 ”的原则，合理分配项目风险，项目设计、建设、财务、运营维护等商业风险原则上由社与义务。可邀请有意愿的金融机构及早进入项目磋商进程。细化完善项目合同文本。地方各级财政部门要会同行业主管部门协商订立合同，重点关注项目的功能和绩效要求、付款和调整机制、争议解决程序、退出安排等关键环节，积极探索明确合同