

关键词：软件公司

内容概要：

目前，融资难已成为困扰中小型软件公司发展的突出问题，没有资金运营，等于把中小型软件公司推上破产的边缘，如果企业在融资过程中，不小心掉进融资陷阱，更是雪上加霜。企业融资过程中一定要注意细节，避免落入融资陷阱，造成不必要的损失。陷阱一：考察费中...

正文：

目前，融资难已成为困扰中小型软件公司发展的突出问题，没有资金运营，等于把中小型软件公司推上破产的边缘，如果企业在融资过程中，不小心掉进融资陷阱，更是雪上加霜。企业融资过程中一定要注意细节，避免落入融资陷阱，造成不必要的损失。



陷阱一：考察费

中国素有礼仪之邦的美誉，因此，在企业融资期间，对前来提供帮助的人员进行接待和食宿安排是情理之中的事情，但是有一类考察人员，企业一定要留心。

主动与企业联系，在不了解企业情况的前提下要求到企业考察，并要求企业支付考察费，不仅如此，而且对考察费的要求很高。在中国，要求支付考察费的投资机构并不常见，真正的资金方一般都会自己安排外出考察的费用。

陷阱二：项目受理费

项目受理费是指融资服务机构在收到企业有关资料后要求中小型软件公司缴纳的对项目进行评估和项目预审发生的费用，尤其是号称有外资背景的投资公司，往往把收取项目受理费作为一种项目控制程序和费用转嫁的方式，如果出现以下情况，中小型软件公司就要提高警惕，骗局正在找上门来。

融资服务机构对中小型软件公司项目资料不作实质性审核，即下初评认可结论;对不具备条件的项目下初评认可结论;以收取项目受理费为目的，不以项目投资为目的，在项目实质性评估阶段以各种理由拒绝中小型软件公司。

陷阱三：撰写商业计划书费用

商业计划书是风险投资商现场考察前首先要拿到的资料，现在无论是国内还是境外的投资机构，都习惯使用商业计划书，因此，商业计划书的撰写是企业融资之前的必修课，正是因为商业计划书的重要，给了一些不法分子可乘之机。下列情况，中小型软件公司应该拒绝帮助。

企业已经请别的融资服务机构或自己制作了商业计划书，但融资服务机构或资金方以各种理由拒绝，并作为项目继续进行下去的必

要环节，不仅如此，还百般刁难中小型软件公司，要求其提供“国际标准格式”商业计划书。

陷阱四：评估费

在融资过程中，一部分投资者或融资服务机构要求对企业资产或项目进行评估，如果是在融资实施阶段，此项评估是完全必要的，但是，如果是下列情况，则有诈骗嫌疑。

项目评估不是在项目实施阶段，而是在项目审核阶段;评估机构不是资金方或融资服务机构认可的评估机构;要求对整个项目或对某一部分资产(主要是无形资产)进行评估。

陷阱五：保证金

保证金也是企业在融资过程中经常遇到的陷阱，据了解，有30%的企业曾经在保证金上被骗取了不菲的钱财。具备如下条件，保证金则是一场骗局。

资金方要求中小型软件公司必须严格按照自己预先设定的程序操作，否则就拒绝往下进行;资金方设置了严格的违约条款;资金方对项目的审核简便，对项目的真实性和项目回报热情很低。

因此，中小型软件公司在融资过程中一定要提高警惕，注意以下几个方面：

1.对资金方实力和可行性进行确认

真正的融资服务机构一定有成功的融资案例，中小型软件公司可以从融资服务机构的成功案例入手，对他们的实力进行确认。另外就是上面我们提到的商业计划书，正规的融资服务机构一般不会指定专门的公司为中小型软件公司撰写商业计划书，只会要求中小型软件公司自行提供。另外，融资服务机构介绍的资金方，如果资金方确实想投资该项目的话，一般都是资金方和中小型软件公司共同委托评估公司，评估费用共担或由资金方承担。

假冒的融资服务机构一般而言，具备以下特征，公司员工整体素质不高，与中小型软件公司接触洽谈的方式神秘，项目很容易立项等等。

2.不要有投机取巧的心理

中小型软件公司因为融资难问题，大都存在融资急切，喜欢占小便宜心理。须知，心急坏事，占小便宜，吃大亏。很多假冒的资金方，就是利用了中小型软件公司的这种心理，让企业上钩。

例如，不经过严格审查，就和企业签订融资意向书;没有采用风险保障措施，就做融资安排;一个很小的项目，甚至没有任何基础的项目，就要投资上千万元，这不是骗局是什么。在这种骗局面前，很多的中小型软件公司上当是因为他们相信他们的项目一定会有人感兴趣，抱着憧憬做事，自然会被骗。

3.请专家全程服务

中小型软件公司在融资过程中，如果想要把风险降到最低，最好请专业的融资服务机构全程跟踪服务，或者请律师参与，事先对资金方的性质和真实性进行判断，在签署协议前做足功课，这样才能防患于未然。

真实的融资

看了这么多融资陷阱，中小型软件公司一定觉得心惊胆颤，那么，究竟怎样的融资才是中小型软件公司敢于接受，并能保证中小型软件公司成功获得资金，继续开展业务的真实融资呢？

在中国市场上，融资渠道相较从前，已经拓宽了很多，如果一个企业真的有好的项目，想要获得资金支持并不是很难。目前，在中国市场比较流行的融资渠道主要有以下几种，中小型软件公司可以借鉴。

第一种：融资租赁

融资租赁是指出租方根据承租方(中小型软件公司)对供货商、租赁物的选择，向供货商购买租赁物，提供给承租方使用，承租方在契约或者合同规定的期限内分期支付租金的融资方式。

想要获得融资租赁，企业本身的项目条件非常重要，因为融资租赁侧重于考察项目未来的现金流量，因此，融资租赁的成功，主要关心租赁项目自身的效益，而不是企业的综合效益。除此之外，企业的信用也很重要，和银行放贷一样，良好的信用是下一次借贷的基础。

第二种：银行承兑汇票融资

融资双方为了达成交易，可向银行申请签发银行承兑汇票，银行经审核同意后，正式受理银行承兑契约，承兑银行要在承兑汇票上签上表明承兑字样或签章。这样，经银行承兑的汇票就称为银行承兑汇票，银行承兑汇票具体说是银行替买方担保，卖方不必担心收不到货款，因为到期买方的担保银行一定会支付货款。

银行承兑汇票融资的好处在于企业可以实现短、频、快融资，可以降低企业财务费用。

第三种：不动产抵押融资

不动产抵押融资是目前市场上运用最多的融资方式。在进行不动产抵押融资上，企业一定要关注中国关于不动产抵押的法律规定，如《担保法》、《城市房地产管理法》等，避免上当受骗。

第四种：股权转让融资

股权转让融资是指中小型软件公司通过转让公司部分股权而获得资金，从而满足企业的资金需求。中小型软件公司进行股权出让融资，实际是想引入新的合作者。吸引直接投资的过程。因此，股权出让对对象的选择必须十分慎重而周密，否则搞不好，企业会失去控制权而处于被动局面，建议中小型软件公司在进行股权转让之前，先咨询公司法专业人士，并谨慎行事。

第五种：提供担保融资

提供担保融资的优势主要在于可以把握市场先机，减少企业资金占压，改善现金流量。这种贸易融资适用于已在银行开立信用证，进口货物已到港口，但单据未到，急于办理提货的中小型软件公司。进行提货担保中小型软件公司一定要注意，一旦办理了担保提货手续，无论收到的单据有无不符点，企业均不能提出拒付和拒绝承兑。

第六种：国际市场开拓资金

这部分资金主要来源于中央外贸发展基金。中小型软件公司如果想通过这个渠道融资，要注意，市场开拓资金主要支持的内容是：境外展览会、质量管理体系、环境管理体系、软件出口企业和各类产品认证、国际市场宣传推介、开拓新兴市场、培训与研讨会、境外投标等，对面向拉美、非洲、中东、东欧和东南亚等新兴国际市场的拓展活动，优先支持。

以上六种融资方式可谓是当下比较流行的典范，当然，除了这几种，中小型软件公司融资的渠道还有很多，比方，外汇抵押贷款、境外上市融资、补偿贸易融资等，不管是哪种融资方式，企业选择之后，都要慎重对待，不可轻易相信对方，知己知彼，百战不殆。

西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：admin@xaecong.com