2023年项目融资计划书(优秀5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

项目融资计划书篇一

一、项目摘要:

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:项目计划建设100栋观光大棚，一个生态餐厅和配套的附属设施，两者既能相互依托，优势互补，又

能独立经营，集农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老于一体的综合性园区。

2、项目来历：绿色休闲观光农业是一项正在兴起的有着广阔发展空间的工程，随着人们生活水平的不断提高，渴望反朴归真，追求乡情野趣成为时尚。连日紧张忙碌的生存竞争之后，偶逢节假闲暇，或在田间劳作，或在熔金落日的傍晚散步于幽静的小路，呼吸新鲜湿润充满泥土芬芳的空气，使人们心旷神怡，一切烦恼与疲劳都不复存在。我们的生态农业观光园结合自身优势，挖掘农业资源优势，增强城市服务辐射功能，拉动消费，增加收入，开辟郊区游农业增收新途径，拓出新农村建设农业新模式，特制定本规划。

形式发展和实践证明，以农业为主体发展乡村游、农家乐是今后的发展形式，又因中国老龄化的到来，城市工薪阶层的老人，很难找到一个空气清新，即便宜又能栽花种草的养老圣地，我们的园区恰恰迎合他们的需要。

3、证件状况文件：有政府下发的项目补贴文件。

4、建造过程和保证：政府大力发展扶持，只有支持，不会有任何的阻挠，我公司本身就是建筑公司，可以节约高效的完成建设，在建设的同时销售队伍就能收回部分资金。

三、财务和建设计划：

1、项目需用资金550万，自有资金50万。

2、先期资金主攻建观光大棚，需要资金300万，建设完毕后政府给补贴240万，在我们建设的同时，大棚的水、电、路、由政府负责统一安装，然后还会为我们铺设滴灌，架设电动卷帘机，这几项将又为我们节省资金近200万。

3、在完善、销售大棚的同时，建造生态餐厅，计划投资100

万。

4、园区的管理完善和大棚冬季保温50万。

四、市场分析：

带生活用房80平米。）

2、如果是我们自己经营，政府给提供项目，政府每年都还要给我们补贴，并且承诺保证我们每个大棚每年纯利润1万元，利润还要翻翻。

五、融资方式：融资、借贷、合作。

六、项目建设财务计划：

1、观光大棚主体建设300万。

2、生态餐厅建设100万。

3、园区的管理完善和大棚冬季保温50万。

4、餐厅设备、材料、人工、运营50万。

5、垂钓池和园区绿化50万。

七、项目运营计划：

1、大棚的种植有政府的补贴和承诺，收入以最保守的估计是100万。

2、生态餐厅以每月10万的保守估计，一年的纯收入在120万。

3、50个休闲度假房，以每年每个一万元的最低价出租，一年可获利50万。

4、园区以往每年观光采摘可获利20万，园区建好后将会翻一翻，达到40万。 园区综合年利润共计310万，预计2年收回成本，如果养老房20年一次性买断的话，以最低价每栋15万计算，50栋是750万，我们将提前收回成本并且盈利。

八、可行性分析

1、适应了旅游产业结构优化调整的客观要求，是旅游开发形式转型的新探索，推进了现代旅游业和现代农业的发展，不仅拓宽了旅游资源开发的路径，而且把农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老、新农村建设有机结合起来，加快了结构调整，提升和丰富了旅游的内涵，减少了旅游开发的投资风险，迎合了大众消费心理。
二、计划书信息:

无

三、项目进度:

无

四、发布的其他项目其他项目.

五、与本项目接近的项目

lt;1gt;.

名称:农业技术专利转让

商业计划书:无.

lt;2gt;.

名称:奶牛、肉牛集约化养殖及精深加工寻求投资

商业计划书:无.

lt;3gt;.

名称:马铃薯淀粉精深加工生产线

商业计划书:无.

lt;4gt;.

名称:玉米面寻找各地经销商

商业计划书:无.

lt;5gt;.

名称:5000亩世界优质猕猴桃合作开发

商业计划书:无.

融资方案

1、公司状况分析：资本是企业的血脉，是企业经济活动的推动力。目前该abc公司所需要的总金额为3400万元，其中进口设备需要1400万元（按1美元约为7元），国内配套资金需要2000万元，且公司自由资金为1000万元，还需2400万元来投产。鉴于目前国内外的经济形势特制定两套融资方案。如下：

方案一：银行贷款是企业最便捷的资金来源，银行根据企业的信用状况相应给予恰当的贷款，是中小企业长期资本的主要来源□abc公司为一家中型民营高科技公司制企业，其高新技术产品或专利项目具有广阔的市场前景，发展前途；加之公司具有良好的信誉，过硬的产品，先进的管理经验，一方

面凭借其信用另一方面凭借其先进的技术进行贷款。将信用保证书及信用度调查表以及公司近几年来的营业状况写成书面材料，提交贷款申请，贷款额为1600万，贷款利率为5%。此外，金融租赁是一种集信贷、贸易、租赁于一体，以租赁物件的所有权与使用权相分离为特征的新型融资方式□abc公司可以将设备委托金融租赁公司出资购得，然后再以租赁的形式将设备进行交付使用□abc公司与金融租赁公司签订为期6的租赁合同，租金为每年150万，届时公司就加大力度利用租赁来的设备大批生产其高技术的产品，尽快推出市场，以获得最大的经济效益，预计全面引进该设备后每年可盈利450万，当公司在合同期内吧租金还清后，最终将拥有该设备的所有权，如此以来既赢得了利润又有了设备，两全其美。

方案二□abc公司具有领先的技术、过硬的产品、良好的信誉、先进的管理，广阔的市场发展前景，加之产品专利技术的取得，该公司可以办理申请项目开发贷款，贷款额为900；此外依据《中华人民共和国担保法》的有关规定，依法可以转让的商标专用权、专利权、著作权中的财产权等无形资产都可以作为质押物□abc公司新项目的产品研发已经取得专利授权，可以把其项目的研发产品的专利权作为质押物，申请无形资产担保贷款，贷款额为专利权的行为只是一种暂时性的，在转让授权书时该公司仍然可以使用该项技术，只是所有权的转让而非使用权，银行也可以将该项技术的使用权进行出租但不能进行买卖，且出租使用权的进而该公司拥有30%的租金占有率。

项目包装融资是指对要融资的项目，根据市场运行规律，经过周密的构思和策划进行包装和运作的一种融资模式，它要求项目包装的创意性、独特性、包装性、科学性和可行性。项目离不开包装，要想取得良好的经济和社会效益，必须做好项目的包装。

项目融资(project financing)是以特定项目的资产、预期收益

或权益作为抵押而取得的一种无追索权或有限追索权的融资或贷款。该融资方式一般应用于现金流量稳定的发电、道路、铁路、机场、桥梁等大型基建项目，目前应用领域逐渐扩大，例如已应用到大型石油化工等项目上。

目录

1 什么是项目融资？

2 项目融资的内涵

3 项目融资的种类

4 项目融资同其它融资的差别

5 项目融资的参与者

6 项目融资的应用流程

7 项目融资的申请条件

什么是项目融资？

以项目的预期收益作为抵押取得贷款的融资方式。

项目融资的内涵

项目融资始于上世纪30年代美国油田开发项目，后来逐渐扩大范围，广泛应用于石油、天然气、煤炭、铜、铝等矿产资源的开发，如世界最大的，年产80万吨铜的智利埃斯康迪达铜矿，就是通过项目融资实现开发的。项目融资作为国际大型矿业开发项目的一种重要的融资方式，是以项目本身良好的经营状况和项目建成、投入使用后的现金流量作为还款保证来融资的。它不需要以投资者的信用或有形资产作为担保，也不需要政府部门的还款承诺，贷款的发放对象是专门为项

目融资和经营而成立的项目公司。如何融到必备资金，对任何一家企业的诞生或者发展至关重要。对中国企业或企业经营者而言，存在两个问题，一是对有效的融资方式缺乏了解；二是面对众多融资方式，不知如何选择和如何着手，特别是在一些中小企业和创业者看来，融资只是大企业独有的权利。因此，在我国商业界不乏因资金等问题而失掉发展机会的企业。

项目融资的种类

1、无追索权的项目融资

无追索的项目融资也称为纯粹的项目融资，在这种融资方式下，贷款的还本付息完全依靠项目的经营效益。同时，贷款银行为保障自身的利益必须从该项目拥有的资产取得物权担保。如果该项目由于种种原因未能建成或经营失败，其资产或受益不足以清偿全部的贷款时，贷款银行无权向该项目的主办人追索。

2、有追索权的项目融资

除了以贷款项目的经营收益作为还款来源和取得物权担保外，贷款银行还要求有项目实体以外的第三方提供担保。贷款行有权向第三方担保人追索。但担保人承担债务的责任，以他们各自提供的担保金额为限，所以称为有限追索权的项目融资。

项目融资同其它融资的差别

项目融资用来保证贷款偿还的依据是项目未来的现金流量和项目本身的资产价值，而非项目投资人自身的资信，具有以下特点。

1、有限追索或无追索

在其它融资方式中，投资者向金融机构的贷款尽管是用于项目，但是债务人是投资者而不是项目，整个投资者的资产都可能用于提供担保或偿还债务；也就是说债权人对债务有完全的追索权，即使项目失败也必须由投资者还贷，因而贷款的风险对金融机构来讲相对较小。而在项目融资中，投资者只承担有限的债务责任，贷款银行一般在贷款的某个特定阶段(如项目的建设期)或特定范围可以对投资者实行追索，而一旦项目达到完工标准，贷款将变成无追索。

无追索权项目融资是指贷款银行对投资者无任何追索权，只能依靠项目所产生的收益作为偿还贷款本金和利息的唯一来源，最早在上世纪30年代美国得克萨斯油田开发项目中应用。由于贷款银行承担风险较高，审贷程序复杂，效率较低等原因，目前已较少使用。

2、融资风险分散，担保结构复杂

由于项目融资资金需求量大，风险高，所以往往由多家金融机构参与提供资金，并通过书面协议明确各贷款银行承担风险的程度，一般还会形成结构严谨而复杂的担保体系。如澳大利亚波特兰铝厂项目，由5家澳大利亚银行以及比利时国民银行、美国信孚银行、澳洲国民资源信托资金等多家金融机构参与运作。

3、融资比例大，融资成本高

项目融资主要考虑项目未来能否产生足够的现金流量偿还贷款以及项目自身风险等因素，对投资者投入的权益资本金数量没有太多要求，因此绝大部分资金是依靠银行贷款来筹集的，在某些项目中甚至可以做到100％的融资。

由于项目融资风险高，融资结构、担保体系复杂，参与方较多，因此前期需要做大量协议签署、风险分担、咨询顾问的工作，需要发生各种融资顾问费、成本费、承诺费、律师费

等。另外，由于风险的因素，项目融资的利息一般也要高出同等条件抵押贷款的利息，这些都导致项目融资同其它融资方式相比融资成本较高。

4、实现资产负债表外融资

即项目的债务不表现在投资者公司的资产负债表中。资产负债表外融资对于项目投资者的价值在于使某些财力有限的公司能够从事更多的投资，特别是一个公司在从事超过自身资产规模的投资时，这种融资方式的价值就会充分体现出来。这一点对于规模相对较小的我国矿业集团进行国际矿业开发和资本运作具有重要意义。由于矿业开发项目建设周期和投资回收周期都比较长，如果项目贷款全部反映在投资者公司的资产负债表上，很可能造成资产负债比失衡，影响公司未来筹资能力。

项目融资的参与者

由于项目融资的结构复杂，因此参与融资的利益主体也较传统的融资方式要多。概括起来主要包括以下几种：项目公司、项目投资者、银行等金融机构、项目产品购买者、项目承包工程公司、材料供应商、融资顾问、项目管理公司等。

租赁公司、出口信贷机构等)是项目融资资金来源的主要提供者，可以是一两家银行，也可以是由十几家银行组成的银团。

项目融资过程中的许多工作需要具有专门技能的人来完成，而大多数的项目投资者不具备这方面的经验和资源，需要聘请专业融资顾问。融资顾问在项目融资中发挥重要的作用，在一定程度上影响到项目融资的成败。融资顾问通常由投资银行、财务公司或商业银行融资部门来担任。

项目产品的购买者在项目融资中发挥着重要的作用。项目的产品销售一般是通过事先与购买者签订的长期销售协议来实

现。而这种长期销售协议形成的未来稳定现金流构成银行融资的信用基础。特别是资源性项目的开发受到国际市场需求变化影响、价格波动较大，能否签订一个稳定的、符合贷款银行要求的产品长期销售协议往往成为项目融资成功实施的关键。如澳大利亚的阿施顿矿业公司开发的阿盖尔钻石项目，欲采用项目融资的方式筹集资金。由于参与融资的银行认为钻石的市场价格和销售存在风险，融资工作迟迟难以完成，但是当该公司与伦敦信誉良好的钻石销售商签定了长期包销协议之后，阿施顿矿业公司很快就获得银行的贷款。

项目融资的应用流程

项目融资一般要经历融资结构分析、融资谈判和融资执行三个阶段。在融资结构分析阶段，通过对项目深入而广泛的研究，项目融资顾问协助投资者制定出融资方案，签订相关谅解备忘录，保密协议等，并成立项目公司。

在融资谈判阶段，融资顾问将代表投资者同银行等金融机构接洽，提供项目资料及融资可行性研究报告。贷款银行经过现场考察、尽职调查及多轮谈判后，将与投资者共同起草融资的有关文件。同时，投资者还需要按照银行的要求签署有关销售协议、担保协议等文件。整个过程需要经过多次的反复谈判和协商，既要在最大限度上保护投资者的利益，又能为贷款银行所接受。

在融资执行阶段，由于融资银行承担了项目的风险，因此会加大对项目执行过程的监管力度。通常贷款银行会监督项目的进展，并根据融资文件的规定，参与部分项目的决策程序，管理和控制项目的贷款资金投入和现金流量。通过银行的参与，在某种程度上也会帮助项目投资者加强对项目风险的控制和管理，从而使参与各方实现风险共担，利益共享。

1、项目本身已经经过政府部门批准立项。

2、项目可行性研究报告和项目设计预算已经政府有关部门审查批准。

3、引进国外技术、设备、专利等已经政府经贸部门批准，并办妥了相关手续。

4、项目产品的技术、设备先进适用，配套完整，有明确的技术保证。

5、项目的生产规模合理。

6、项目产品经预测有良好的市场前景和发展潜力，盈利能力较强。

7、项目投资的成本以及各项费用预测较为合理。

8、项目生产所需的原材料有稳定的来源，并已经签订供货合同或意向书。

9、项目建设地点及建设用地已经落实。

10、项目建设以及生产所需的水、电、通讯等配套设施已经落实。

11、项目有较好的经济效益和社会效益。

12、其它与项目有关的建设条件已经落实。

银行融资知识：

流动资金贷款

业务综述

流动资金贷款是为满足客户在生产经营过程中临时性、季节

性的资金需求，保证生产经营活动的正常进行而发放的本外币贷款。

按贷款期限可分为临时流动资金贷款、短期流动资金贷款和中期流动资金贷款：

1. 临时流动资金贷款：期限在3个月（含）以内,主要用于企业一次性进货的临时性资金需要和弥补其他支付性资金不足。

2. 短期流动资金贷款：期限3个月至一年（不含三个月，含一年），主要用于企业正常生产经营周转资金。

3. 中期流动资金贷款：期限一年至三年（不含一年，含三年），主要用于企业正常生产经营中经常占用资金。

贷款条件

1. 借款人应是经工商行政管理机关（或主管机关）核准登记注册、具有独立法人资格的企业，其他经济组织和个体工商户。

2. 遵守国家的政策法规和银行的信贷制度，在国家政策允许的范围内生产、经营。

3. 经营管理制度健全，财务状况良好，资产负债率符合银行的要求。

4. 具有固定的生产、经营场地，产品有市场，生产经营有效益，不挤占挪用信贷资金，恪守信用。

5. 在银行或银行的代理机构开立了基本帐户或一般存款帐户，并领有当地人民银行核发的“贷款证”，经营情况正常，资金运转良好，具有按期偿还贷款本息的能力。

6. 应经过工商部门办理年检手续。

7. 除国务院规定外，有限责任公司和股份有限公司对外股本权益性投资累计额未超过其净资产的50％。

申请中期流动资金贷款的企业还须同时具备以下条件：

1. 按银行信用等级标准评定为a级以上的企业；

2. 规模较大，生产经营活动正常，资产负债率低于70%；

4. 不挤占挪用流动资金搞固定资产投资。

首先借款人提出贷款申请，填写《借款申请书》，并按银行提出的贷款条件和要求提供有关资料。（若为新开户企业，应按有关规定，先与银行建立信贷关系。）一般情况下，银行要求提供的重要资料有：

1. 借款人及保证人的基本情况。

2. 经会计（审计）部门核准的上年度财务报告及申请借款前一期的财务报告。

3. 企业资金运用情况。

4. 抵押、质押物清单，有处分权人同意抵押、质押的证明及保证人。

5. 拟同意保证的有关证明文件。

6. 项目建议书和可行性报告。

7. 银行认为需要提供的其他资料。

固定资产贷款

业务综述

固定资产贷款是指银行发放的，用于借款人新建、扩建、改造、开发、购置等固定资产投资项目的本外币贷款。

贷款条件

经工商行政管理机关（或主管机关）核准登记，实行独立核算的企业法人、事业法人和其他经济组织，均可以作为借款人向银行申请固定资产项目贷款。但首先应具备以下条件：

1. 在银行考虑基本帐户或一般存款帐户。实行贷款证管理的地区，须持有人民银行颁发的`贷款证；申请外汇固定资产贷款，须持有进口证明或登记文件。

2. 信用状况好，偿债能力强，管理制度完善，对外权益性投资比例符合国家有关规定。

3. 能够提供合法有效的担保。

同时，拟使用贷款的固定资产投资项目必须具备以下条件：

1. 符合国家产业政策、信贷政策和银行贷款投向。

2. 具有国家规定比例的资本金。行业资本金占比:交通运输、煤炭项目 35%以上，钢铁、邮电、化肥项目 25%以上，其他项目 20%以上。

3. 需要政府有关部门审批的项目，须持有批准文件

应具备的条件:符合国家产业、产品布局和投资项目审批程序，可行性研究经权威部门论证；符合国家产业布局政策、财政税收政策、行业发展规划以及国家和行业的可行性研究设计标准和参数；符合人民银行和银行信贷管理规定、银行评估参数；借款人的主要财务指标、项目资本金来源及比例符合国家和银行规定。

以及具备以下基本资料：

a. 借款人营业执照，公司章程，贷款证，借款申请书。

b. 借款人（出资人）最近三年的审计报告原件及随审计报告附送的资产负债表、损益表和现金流量表及其报表附注。

c. 借款人现有负债清单及信用状况。

d. 有权部门对项目立项的批复，项目可研报告、环保部门及其他有权部门对项目的批复文件，权威部门论证结论。

e. 市场供求、产品价格、行业状况分析资料。

f. 项目建设资金来源证明文件。

g. 项目建设进度表，资金使用计划。

h. 贷款偿还方式及计划，借款人在项目建设期及贷款偿还期内现金流量预测材料。

i. 贷款担保意向或承诺，担保人营业执照、财务报表、或有负债状况，抵押（质押）物的情况说明。借款人营业执照、公司章程、贷款证（卡）、借款申请书。

j. 同级别法律事务部门出具的法律意见书。

企业竞争的胜负最终取决于企业融资的速度和规模，无论你有多么领先的技术，多么广阔的市场。

融资可比作一个商品项目，交易的标的是项目，买方是投资者，卖方是融资者，融资的诀窍是设计双赢的结果。

中国人融资喜欢找关系，房西苑老师认为关系不重要，重要

的是找对门。融资有商务模式划分，还有专业分工，程序分工，融资者需根据投资者的特点，去设计自己的融资模式。融资不是一锤子买卖，是一个过程，关于融资的战术，房西苑老师列举了八个战术，同时介绍了自己的看家本领——围点打援。

关于国内融资的难点，房西苑老师认为有三个瓶颈：一是项目包装，二是资金退路，三是资产溢价，这三个难点，房老师认为是有融资者自身的弱点和我国经济体制存在的问题构成。

投资者退路房老师给出上中下三策：上策是上市套现，中策是溢价转让，下策是溢价回购。

*****市*****果蔬专业合作社

基地扩建融资计划书

一、 项目摘要：本次融资是*****果蔬专业合作社基地扩建的第一期投资所需资金，计划融资200万元，新建四位一体高效大棚20座，资金到位后，预计8月份投产，项目投产后，将为基地周边菜农提供示范样本，为今后的扩建积累经验，为进一步开发其他农业项目打基础，培训人才，采取公司+科研院所+ 合作社+农户合作共赢的运作模式，项目达产后不仅丰富了市民的“菜篮子”，充实菜农的“钱袋子”，而且将探索出一条有中国特色的农业高效发展的新路子，是一件政府支持，群众满意，造福子孙后代的宏伟工程。

二、项目简介： 本项目是农业蔬菜生产+旅游观光+休

闲养生项目，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。

里。交通便利，地理位置优越，周围无污染源，水资源丰富，

电力供应充足，通讯畅通、农资供给方便，是发展高产、高效的无公害绿色蔬菜的理想场地。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，周围气候温暖湿润，前景广阔，投资回报快，收益稳定，项目需要资金200万，当年就收回本钱并且达到盈利。

三、项目分析：

1、项目的基本情况:项目计划建设70栋蔬菜生产及观光用大棚，一个生态餐厅和配套的附属设施，两者既能相互依托，优势互补，又能独立经营，是一个集农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老于一体的综合性园区。

农家乐是今后的发展形式，又因中国老龄化的到来，城市工薪阶层的老人，很难找到一个空气清新，既便宜又能栽花种草的养老圣地，我们的园区恰恰迎合他们的需要。

3、政策依据文件：

（1）国家农业综合开发办公室国农办[2015]199号文

件；

（2）山东省、威海市关于农业项目扶持资金的有关文

件。

4、建造过程和保证：政府大力发展扶持，只有支持，

不会有任何的阻挠，合作社已有成功的运作经营经验，对项目建设投资精打细算，决不浪费一分钱，把资金真正用在刀刃上，决不贪大求快，扎实走好每一步，一步一个脚印分期把基地做大做强，力争在最短的时间内步入正规，实现规模

化高效益稳步发展。

四、财务和建设计划：

1、基地扩建项目总投资1000万，一期投资200万。

2、先期资金主攻建15座蔬菜生产大棚，5座观光大棚，需要资金150万，投入到大棚的水、电、路、滴灌铺设，架设电动卷帘机等配套设施的资金需50万元。

3、第二期扩建将在完善、销售大棚的同时，建造生态

万。届时*****市*****果蔬专业合作社基地扩建项目总投资将达到1000多万元。

五、市场分析：

1、项目周边的大棚一次性租给当地农民使用20年，

2、如果是合作社自主经营，再争取政府农业投资项目

补贴，每个大棚每年纯利润不低于8万元，如果市场形势好，利润还要增加。

六、融资方式：融资、借贷、合作。

七、项目建设财务计划：

1、生产用、观光用大棚主体建设750万。

2、 生态餐厅建设100万。

3、 园区的管理完善和大棚冬季保温50万。

4、餐厅设备、材料、人工、运营50万。

5、垂钓池和园区绿化50万。

八、项目运营计划：

1、大棚种植适销对路、市场行情好的蔬菜，收入以最

保守的估计一年是260万。

2、生态餐厅以每月5万的保守估计，一年的纯收入在

60万。

3、50个休闲度假房，以每年每个一万元的最低价出租，

一年可获利50万。

4、园区每年观光采摘可获利20万，如果再增加项目建好后将会翻一翻，达到40万。

园区综合年利润共计410万，预计2年多收回成本，如果养老房20年一次性买断的话，以最低价每栋15万计算，50栋是750万，我们将提前收回成本并且盈利。

九、可行性分析

1、适应了旅游产业结构优化调整的客观要求，是旅游开发形式转型的新探索，推进了现代旅游业和现代农业的发展，不仅拓宽了旅游资源开发的路径，而且把农业种植、养殖、旅游、观光、采摘、餐饮、住宿、度假，休闲，养老、新农村建设有机结合起来，加快了结构调整，提升和丰富了旅游的内涵，减少了旅游开发的投资风险，迎合了大众消费心理。

项目融资计划书篇二

企业的发展需要融资，如何书写项目融资计划书呢？下面是小编为您精心整理的融资项目计划书模板，希望大家喜欢。

目 录

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 第 1 页 共 7 页 财务管理——项目融资计划书 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。

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、公司文化等都可以进行说明。

3、管理规范性 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 项目进行中投资方退出；项目完成投资方退出一种方式是融资方按时按预定的回报率加本金额度进 行现金回购股份， 第二种是融资方按投融资双方约定的价格及相应的物业面积的 形式回购股份，第三种投资方享受整个项目的分红; b□债权方式融资退出 项目进行中投资方退出，可以用违约今的形式控制；项目完成投资方退出，按时还本付息；5、抵押和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，或者信誉卓著的公司的保证。

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。

七、摘要 长篇的融资报告是提供给有融资意向的客户来认真读的， 而对于在接触客户 的初期阶段， 仅需要提供报告摘要就可以了。

报告摘要是对融资报告的高度浓缩， 因此，言简意赅就非常重要。

项目融资计划书篇三

1.企业经营状况介绍

2.市场预测

3.基础设施介绍

4.市场竞争态势与对策

5.项目盈利能力预测

6.贷款运用与预期效果

7.总结与说明

1.资金来源与运用

2.设备清单

3.资产负债表

4.收支平衡分析

5.收入计划

(1) 三年期汇总损益表

(2) 第一年按月现金流量表

(三)辅助文件

正文部分按“目录一览表”组织编写，但要注意几个问题：

1.要把企业由小到大的发展经历概述放在前段，即要突出经营业绩，展示各种荣誉，在同行业所处的优势地位，项目的特点及企业今后发展前景。

2.市场预测编写

这部分编写先对整个市场状况介绍给对方，然后论述本项目在市场中的'地位和发展趋势，作到三符合，一要符合国家产业政策，二要符合技术的领先性和发展趋势，三要符合可行性和可操作性。

3.市场竞争态势与对策编写

如果您是面向全国市场，要把同行业中主要竞争厂家作以对比分析，包括生产规模、产品类别、主要市场分布及市场份额等。

4.贷款使用与预期效果编写

这部分主要说明资金投向与资金回笼，即借款是用于购买设备、技术、铺面，还是进行基础设施建设，还是增加流动资金，扩大经营规模;投资预期效果如何，如何还贷等问题。

5.资金来源

项目资金不可能全部由银行解决，您必须有一定自有资金投入，借款可申请1/3-1/2，为保证资金安全，您必须有财产低压或担保。

6.财务分析

必须由专业人员编写，不可简单应付，而却应有相关的附表。

7.辅助文件

应包括：

(1) 项目建议书或可行性研究报告

(2) 政府有关部门批复文件

(3) 技术或专利应有相关证书等文件

(4) 企业资信证明

(5) 营业执照及纳税证明

(6) 其他，如土地证、环保等文件。

项目融资计划书篇四

一、led节能灯项目商业计划书价值体现

led节能灯项目商业计划书》基于产品分析、把握行业市场现状和发展趋势、综合研究国家法律法规、宏观政策、产业中长期规划、产业政策及地方政策、项目团队优势等基本内容，着力呈现项目主体现状、发展定位、发展远景和使命、发展战略、商业运作模式、发展前景等，深度透析项目的竞争优势、盈利能力、生存能力、发展潜力等，最大限度地体现项目的价值：

作为项目运作主体的沟通工具led节能灯项目商业计划书》着力体现企业的价值，有效吸引投资、信贷、员工、战略合作伙伴，包括政府在内的其他利益相关者； 作为项目运作主体的管理工具led节能灯项目商业计划书》可视为项目运作主体的计划工具，引导公司走过发展的不同阶段，规划具有战略性、全局性、长期性； 作为项目运作的行动指导工具

led节能灯项目商业计划书》内容涉及到项目运作的方方面面，能够全程指导项目开展工作。

二、led节能灯项目商业计划书质量保障

我们具备撰写高质量商业计划书的能力和资质要求：运通科学高效的沟通技巧，快速全面了解您的需求；我们具有多名8年以上经验高级产业分析师，他们熟悉各行业的市场需求、供给、政策、技术、企业、投资、行业管理的现状和未来发展趋势，这种专业知识能从更高的角度，提供更为全面深入可信的信息；我们具有中国经济报告课题组强大专家顾问团队，从国家层面解读各种政策及法律法规；另外我们所具有的金融和财务知识对高质量商业计划书的制定也具有同等重要性。

我们的商业计划书撰写团队均来自政府部门、科研高校、行业协会等权威机构，团队成员多数具有投融资经历、创业及公司运营经验，能够有效地为客户提供高质量的商业计划书，保证您达到项目融资、项目商业化运作的目的。

三、led节能灯项目商业计划书目录

第一部分 摘要

一. 公司概况描述

二. 公司的宗旨和目标

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

1. 财务历史数据

2. 财务预计

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

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

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

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

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

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

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

二．销售政策的制定

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

五．销售队伍情况及销售福利分配政策

六．促销和市场渗透

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

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

七．投资抵押

八．投资担保

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

十三．杂费支付

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

第八章 风险分析

一．资源风险

二．市场不确定性风险

三．研发风险

四．生产不确定性风险

五．成本控制风险

六．竞争风险

七．政策风险

八．财务风险

九．管理风险

十．破产风险

第九章 管理

一．公司组织结构

二．管理制度及劳动合同

三．人事计划

四．薪资、福利方案

五．股权分配和认股计划

第十章 财务分析

一．财务分析说明

二．财务数据预测

1 ．销售收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表

5. 资产负债表

6. 利润及利润分配明细表

7. 现金流量表

8. 财务指标分析

二、融资计划书

昆明世豪房地产开发有限公司

项目融资说明书

目录：

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、公司介绍

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、股权结构

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

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

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、公司文化等都可以进行说明。

3、管理规范性

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。

商业计划书(business plan□□是公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标之目的，在经过前期对项目科学地调研、分析、搜集与整理有关资料的基础上，根据一定的格式和内容的具体要求而编辑整理的一个向读者全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。商业计划书是一份全方位描述企业发展的文件，是企业经营者素质的体现，是企业拥有良好融资能力、实现跨越式发展的重要条件之一。完备的商业计划书，不仅是企业能否成功融资的关键因素，同时也是企业发展的核心管理工具。

□led项目商业计划书》基于产品分析、把握行业市场现状和发展趋势、综合研究国家法律法规、宏观政策、产业中长期规划、产业政策及地方政策、项目团队优势等基本内容，着力呈现项目主体现状、发展定位、发展远景和使命、发展战略、商业运作模式、发展前景等，深度透析项目的竞争优势、盈利能力、生存能力、发展潜力等，最大限度地体现项目的价值：

——作为项目运作的行动指导工具□□led项目商业计划书》内容涉及到项目运作的方方面面，能够全程指导项目开展工作。

我们具备撰写高质量商业计划书的能力和资质要求：运通科学高效的沟通技巧，快速全面了解您的需求；我们具有多名8年以上经验高级产业分析师，他们熟悉各行业的市场需求、供给、政策、技术、企业、投资、行业管理的现状和未来发展趋势，这种专业知识能从更高的角度，提供更为全面深入

可信的信息；我们具有中国经济报告课题组强大专家顾问团队，从国家层面解读各种政策及法律法规；另外我们所具有的金融和财务知识对高质量商业计划书的制定也具有同等重要性。

我们的商业计划书撰写团队均来自政府部门、科研高校、行业协会等权威机构，团队成员多数具有投融资经历、创业及公司运营经验，能够有效地为客户提供高质量的商业计划书，保证您达到项目融资、项目商业化运作的目的。

一. 公司概况描述

二. 公司的宗旨和目标

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

1. 财务历史数据

2. 财务预计

3. 资产负债情况

一. 公司的宗旨

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

一. 技术描述及技术持有

二. 产品状况

1. 主要产品目录

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

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

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

及品牌状况

五．市场趋势预测和市场机会

六．行业政策

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

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

一．概述营销计划

二．销售政策的制定

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

五．销售队伍情况及销售福利分配政策

六．促销和市场渗透

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

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

七．投资抵押

八．投资担保

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

十三．杂费支付

一．股票上市

二．股权转让

三．股权回购

四．股利

一．资源风险

二．市场不确定性风险

三．研发风险

四．生产不确定性风险

五．成本控制风险

六．竞争风险

七．政策风险

八．财务风险

九．管理风险

十．破产风险

一．公司组织结构

二．管理制度及劳动合同

三．人事计划

四．薪资、福利方案

五．股权分配和认股计划

一．财务分析说明

二．财务数据预测

1．销售收入明细表

2. 成本费用明细表

3. 薪金水平明细表

4. 固定资产明细表

5. 资产负债表

6. 利润及利润分配明细表

7. 现金流量表

8. 财务指标分析

项目融资计划书篇五

第一章 公司介绍

一、公司的宗旨

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

第二章 技术与产品

一、技术描述及技术持有

二、液化石油气升压设备产品状况

1、 主要产品目录

2、 液化石油气升压设备产品特性

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

三、液化石油气升压设备产品生产

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、液化石油气升压设备产品标准、质检和生产成本控制

6、包装与储运

第三章 液化石油气升压设备市场分析

一、市场规模、市场结构与划分

二、目标市场的设定

三、液化石油气升压设备产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响液化石油气升压设备市场的主要因素分析。

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、液化石油气升压设备产品情况

四、潜在竞争对手情况和液化石油气升压设备市场变化分析

五、公司液化石油气升压设备产品竞争优势

第五章 市场营销

一、概述液化石油气升压设备营销计划

二. 液化石油气升压设备销售政策的制定

三、液化石油气升压设备销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四、主要业务关系状况

五、液化石油气升压设备销售队伍情况及销售福利分配政策

六、促销和市场渗透

1、 主要促销方式

2、广告/公关策略、媒体评估

七、液化石油气升压设备产品价格方案

1、液化石油气升压设备定价依据和价格结构

2、 影响液化石油气升压设备价格变化的因素和对策

八、液化石油气升压设备销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九、液化石油气升压设备市场开发规划，销售目标

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

七、投资抵押

八、投资担保

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

十三、杂费支付

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

第八章 风险分析

一、资源风险

二、液化石油气升压设备市场不确定性风险

三、液化石油气升压设备研发风险

四、液化石油气升压设备生产不确定性风险

五、液化石油气升压设备成本控制风险

六、竞争风险

七、政策风险

八、财务风险

九、管理风险

十、破产风险

第九章 管理

一、公司组织结构

二、管理制度及劳动合同

三、人事计划

四、薪资、福利方案

五、股权分配和认股计划

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、公司文化等都可以进行说明。

3、管理规范性

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。