

# 环保公司计划书(模板5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响,并保持灵活性和适应性。以下是小编收集整理的工作计划书范文,仅供参考,希望能够帮助到大家。

## 环保公司计划书篇一

环保项目创业计划书怎么写?环保项目的前景非常广阔,利润也源源不断,那么我们应该怎么拟定一个关于环保的创业项目呢?以下是文书帮分享给大家的关于环保项目创业!

项目一：，绿色环保项目

20\*\*年之后,从事工业污水处理的上海东硕环保公司总经理陈业钢感觉压力骤然小了,市场和客户都比以前好做了,以前只是在宣传企业节能减排、清洁生产,现在变成了政策性的东西,对企业是硬性规定。

国内的水处理市场不断扩大,陈业钢认为重要的原因是,对一些耗水量非常大的企业,水已经是企业生存的一个制约因素。

水的成本让越来越多的企业开始引入废水回收处理项目,1吨水回用以后可以节省几块钱,一天用水10万吨,就可以节省资金数十万,一年下来就是上千万。

项目二：再生资源回收

废品回收是国家大力提倡的一项有利于环保的政策,随着人们生活水平的提高和消费水平的提高,大量废旧物资可回收

利用，既充分体现资源的再次利用，又解决了群众生活中废旧物资无处存放到处乱扔的现象。

通过回收可提高资源的再次利用，改善环境的同时也带来一定的经济效益。

投资8万元作为废品回收流动资金，每年按一个季度为周转期，全年四个季度，四个周转期，如将废旧铝制品易拉罐、矿泉水瓶、废旧铝合金等国家允许收购的部分有色金属、废旧钢材下角料等，按投资回收再出售的差价比预算，年纯收入17000元左右。

### 项目三：秸秆制气炉及专用灶

无焦油秸秆制气炉是目前市场最先进、最科学、焦油污染最低的节能炉具。

使用燃料广、产期快、气量足、中途不断气。

因技术成熟，使用中非常实用，3-5口之家一日三餐，每天用料3-5公斤，封火达24-48小时，每天只花1毛钱，使用中维修极少，给用户和销售商减少了许多麻烦，高效环保节能，使用寿命8年以上，干净、卫生，提高了生活质量。

### 项目四：餐饮业油烟净化设备

餐饮业烹饪过程中产生的油烟对城市的环境造成的影响日益受到人重视。

经研究表明烹饪油烟中含有多种致癌物质，是导致呼吸系统癌病发生的原因之一。

除此之外，附着于建筑物和物体表面的油烟不仅严重污染了城市环境，而且还导致排风设备的损坏。

随着人民生活水平的提高和环保法规不断完善，烹饪油烟的治理已经提到环保工作的议事日程。

在总结了现有油烟净化方法优缺点的基础之上，开展了大量的研究工作，进行了多种方法的试验研究，取得了可喜的进展。

并在此基础上针对油烟产生和特点正在研制开发出多种原理和用途的油烟净化设备，可用于净化各种食品烹饪过程中产生的油烟。

净化效果满足环保法规的要求，并且设备简单，易于操作。

## 项目五：环保教具

该系列环保教具获得多项国家专利填补了国内空白，其中无尘绿板是针对学校旧黑板进行改造，不论玻璃板、木板、水泥板、只要进行技术喷涂，将颜色改为墨绿色，然后配上无尘书写笔即可达到“写无尘、擦无尘”的效果。

并且价格和使用粉笔差不多，产品经多所学校使用，都得到认可。

## 项目一：环保业务咨询

创业者需要具备的专业知识：具有企业创建及可持续发展经验

启动资金也很少，只需要一万美元以下就可以。

这种不需要太多的专业技能，但同时还是需要很丰富的. 经验的，至少要需要几年的工作实践经验，同时最好从最初的咨询业务的起步阶段开始，慢慢的积累总结。

环保业务顾问应该对环保问题相关的风险和机遇有丰富的处

理经验，帮助企业将环保目标融入现实经营。

许多企业在环保转型过程中所面对的问题，都是会影响到整个行业的核心经营策略问题。

需要创业者注意的是，对于一个新的企业来说，往往需要有人协助他去创业，比如做企业规划、财务、营销和产品设计等等。

而一些起步阶段规模就很大的公司则需要在环境问题如何影响企业发展方向方面做战略咨询。

不但能够帮助企业节约成本，提高利润，而且还可以促其发现商机，并让你赚到满盆。

## 项目二：环保小旅馆

创业者需要具备的专业知识：旅店管理只是和可持续发展战略知识。

这一项目的启动资金大概在1万美元到10万美元之间。

相比较传统的旅店，是有很多新的因素传递进去的，而同样需要耗费创业者太多的东西，比如装修投入费用和精力比较多，而同时工作也会异常的艰苦，因为你想要打造的是以绿色环保为前提的房屋。

做这样的环保旅馆初期的装修成本，其实跟你做传统的普通旅馆的二次整装费用是差不多的。

需要注意的是，一定要在全方位坚持“环保”这个字样，可以购买有最简单包装的环保产品；使用环保清洁产品；注意回收——每间客房内也都该摆上回收箱；购买并提供当地的有机食品。

设计一个节水的庭院浇灌系统;床单和毛巾应使用纯天然纤维制成;用节能灯泡;提醒客人随手关灯、关电视、节约用水。

附设一个小型环保礼品商店，这样就能够给你带来更多的额外收益。

### 项目三：节水景观设计

创业者需要具备的专业知识：景观设计，节水

这以项目的启动资金只需要1万美元以下就可以搞定，同样起步时间也是很短的，只需要几个月就可以，对于一些市场预热慢的商家来说，有几年的时间也就足够了。

而对创业者的一些专业常识的要求是比较严格的，需要培养景观设计技能和知识。

这个项目在未来是有很大的发展空间的，因为现在水资源污染和短缺现象很严重，而人们的节水意识也很强烈了，就此设计及布置节水景观设计或节水植物培育的商机也来了。

目前在一项灭国的测试中显示，这一项目有很大市场，而且他们也已经开始鼓励做这样的尝试，这种项目也开始被广泛推广开来，一些专业和专业机构更是以此为事业研究的基点。

### 项目四：家用环保节能采暖炉

该产品设计合理，使用方便，高效、节能环保、干净、卫生、不污染环境，除尘、无黑、黄烟，可带暖气，供暖面积可达50平方米。

在使用前，先将水斗和暖气片、除尘箱内加入适当的水，再生火正常使用，以防烧坏供暖系统。

### 项目五：田园牧歌绿色生活创意馆

园艺产品在一个中等县城中的一年的销售额就是250万，大城市中愿意的需求量更高大500万之多。

田园牧歌是绿色生活创意馆，结合自身丰厚的园艺资源打造的符合城市、县城的优质园艺产品，田园牧歌其简单、干净、环保、健康的产品特性和丰富的构架，在国内绿色装饰市场中独树一帜。

田园牧歌绿色生活创意馆，开创性提出“技术培训+产品销售”的创富模式，创建了中国第一家整合型生态饰品专卖体系——中国绿色生态基地，在中国目前属于空白，田园牧歌绿色生活创意馆发展潜力巨大，可操作性强。

## 环保公司计划书篇二

一、指导思想

二、组织机构

组长：高健

副组长：刘鑫

成员：康文龙、张强、马婷婷、厉春英、陈晓华、陈雷霆、王晓倩

三、创建目标及措施

以“提升理念，努力创建学习型、服务型、创新型团组织”为目标，弘扬宣传贯彻阳光文化，不断提高青工素质，增强为企业做贡献的本领，促进青年成长成才。

（一）提升创建质量

1、坚持党建带团建。自觉把创建工作纳入党建工作的整体格局，坚持党团联动、上下联创，按照“亮品、育品、固品”三个环节持续推进，在创建过程中注重讲特色、造声势、扩影响、重实效，强调合理引导、尽心培育、不断总结。

2、充分发挥“团建指导员”作用。按照集团团委要求，在公司级“一团一品”创建过程中，团委邀请各站段党（总）支部书记担任其所在的团（总）支部的团建指导员，为品牌把握方向、为品牌注入动力、为品牌提升形象。

## （二）规范组织建设

按照新时期“四有”标准，健全团的组织建设，规范各项基础管理。坚持月度团委例会制度和季度团干部集中理论学习等制度，严格执行团组织月度绩点考核办法，做好团委、团支部工作台帐。

## （三）创新学习的平台

1、举办青年创新论坛。充分发挥山东省青年创新创效示范基地作用，举办青年创新论坛，引导青年立足岗位、成长成才；加强青年文明号、青年安全生产示范岗的创建力度，发挥阵地联系和凝聚的作用。

2、开展“流动团员之家”活动。创新青年读书会形式，开展

## 计划

3、营造氛围抓载体。结合公司开展的大讨论、学习实践科学发展观等活动，举行座谈会、演讲会、报告会等形式多样的主题活动，讲学习不断引向深化。

## （四）增强服务能力

把服务青年、服务一线作为着眼点，把“青年需要团组织做什么，团组织能为青年做什么”作为工作基点，把“知青年苦乐、汲青年智慧、当青年之友、助青年成长、做青年表率”作为工作宗旨，积极为青年成长搭台子、铺路子、树梯子。

进一步加强对基层团干部的培养，按照“组织建团、思想育团、阵地固团、文化兴团”的团建方针，引导他们提高工作积极性，改进工作作风，提升服务意识。

#### （五）增强创新意识

1、安排各基层团组织轮流负责重大主题活动的策划设计等工作，群策群力、集思广益，充分发挥基层团组织和团员青年的能动性。

2、创新党委书记青年接待日制度。实行重心下移，关口前移，充分发挥基层党组织书记联系青年的作用。

3、积极主动与港内外先进团组织开展共建活动，通过参观学习、座谈交流等形式，达到理论共学、活动共参、权益共享的目的。

4、发挥网络等媒体作用，为青年交流搭建平台。开创《港口铁路》共青团园地，做到信息共享；运营好“港铁青年qq群”，增进团员青年之间的沟通了解。

#### 四、创建要求

1、高度重视、有序推进。按照确定的创建目标与计划，进一步加强组织领导，扎实有序开展好此项工作。

2、精心组织、注重结合。深入开展调查研究，把创建过程与团委的年度工作计划、公司当前的各项工作结合起来，切实

把团的工作水平提高一个新台阶。

3、加大宣传，注重实效。进一步树立优秀典型，加强宣传，做到创建活动生动化、人性化，并要注重长效机制，在创建活动中多思考、积极探索，使活动能够深入、持久的开展下去。

## 环保公司计划书篇三

### （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

股东名称 出资额 出资形式 股份比例 联系人 联系电话

#### 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) 培训公司产品、服务介绍

### (二) 培训公司核心竞争力或技术优势

### (三) 培训公司产品专利和注册商标

## 第三部分 行业及市场

### (一) 行业情况

培训公司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

对培训公司市场容量、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)

## 环保公司计划书篇四

1、公司历史沿革

2、公司宗旨

3、组织及管理（公司位置、组织结构、人员构成和管理模式）

4、公司历史业绩

5、公司的外部公共关系

4、股份分配在贵公司的股本中重要股东的情况，列表说明重要股东的名称、持股量、股份单价、占总股份的比例等资料。若有自然人、持股会为股东，要详细介绍其背景。

5、董事会：简略概括一下你的董事会的背景、组成和董事会成员的简历。

该部分主要介绍风险项目下的核心产品，内容包括：

1、公司目前所有产品清单及其适用领域，简要介绍主导产品；

2、风险项目的简要介绍，包括：产品应用领域；

3、产品前期开发研究进来自3722资料搜索网最大学习库下载展情况和现实物质基础，包括：

4、产品的市场优势，包括：

专利技术；产品上市的周期；产品自身的影响力或依托单位的品牌形象等；

5、该产品是否申请过国家有关基金资助？有无最后验收、鉴定的结论、评奖等。

7、资金筹措到位后，对于上述资源的满足程度。

该部分详细描述风险项目产品所依赖的关键技术、相关技术的情况。

1、贵公司近年来主要研究的技术领域和相关的技术成果；

5、专利技术

6、相关技术的使用情况（技术间的关系）：

7、风险项目的技术团队情况介绍，包括技术负责人、关键技术骨干的学历、专业、工作背景等情况。

1、整个行业的市场需求状况是什么？

2、产品特定的细分市场，包括回答以下问题：

3、市场的定位以及产品的价格

4、销售渠道、销售战略和市场计划

1、国内主要竞争对手情况分析，包括：

2、国外主要竞争对手产品开发民政部或销售情况，与其相比贵公司的优势或劣势，包括：

1、融资需求（含权益资本和债务需要）

2、资金使用计划

3、预计未来三年产品销量、损益表和资产负债表，并提供预测依据。

1、公司战略的拟订

2、公司战略的具体实施步骤

1、技术2、市场3、政策4、管理体制5、其他

# 环保公司计划书篇五

## 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，全国重点城镇一怀柔区北房镇，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:项目规划建设120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。

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：

1、项目周边的大棚一次性租给当地农民20年使用，是10万一栋，而且供不应求，如果一次性租给北京市里的老人要15-20万。（住：每个大棚400平米，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。

名称：农业技术专利转让 商业计划书：无。

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.

名称:马铃薯淀粉精深加工生产线

商业计划书:无.

名称:玉米面寻找各地经销商

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4400万元,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3200万元,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:

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:融资的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,贷款额为专利权的价值只是一种暂

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。

2015年6月日 10

## 一、公司介绍

### 1、公司简介

2.8亿（含外调销售），企业固定资产规模1.3亿左右，企业员工总人数超过1300人，机械化程度达到80%以上。公司的宗旨是集合醴陵花炮产业集群优势，推动pdc模式在全国主要花炮消费区的市场份额的实施，营造花炮销售市场的生力军，为最终直接或间接上市整合资源。主要销售产品为大地红、满地红、各类烟花及相关花炮产业的配套服务。

### 2、公司现状

公司筹建过程中，所有企业生产试制组与质量组组织人力物力订做高性能安全环保花炮样品，营销组着力邀约全国部份重点客户计划6月底至7月在河南省不少于五个地区举行花炮产业pdc模式（生产联盟、销售联盟、消费联盟）推介暨产品订货会，并进行相关宣传资料的策划之中，行政组已经向上级有关部门汇报并获得湖南省醴陵市主管花炮产业发展的部门及河南省相关部门的大力支持，财务组加紧筹集资金保障此次pdc模式花炮推介会的正常运营。

### 3、股东实力

公司由十几家醴陵花炮生产企业为整合产业群优势而组建，各家企业的产品、生产规模、销售市场各有千秋，十五家企业固定资产规模1.3亿左右（包括厂房、土地、设备、安全生产特许证件等），强大的生产能力与市场占有能力促成公司在目前形势下加速成立，及早占据目前国内市场，随着花炮市场的规范，产业群的垄断力加强，未来市场将成为实力花炮生产销售企业品牌与消费者品牌的市场。对于此次对外融资公司的所有股东（十五家生产企业）希望以各自资产作为抵押，融资规模在6000万，用于扩大生产能力与市场运作的资金需求，全力在三至五年内达到年销售规模突破10亿以上。

### 4、历史业绩

公司股东企业均是具有十年以上的生产销售历史，有的从技术起家，有的从销售起家，从小到大的发展至今日生产销售规模，2015年合计销售额达到2.8亿元，展现了各家企业目前的销售实力。创业的艰辛发展与成熟的运作经验让大家对于目前买方市场的应对方式作出目前最具有突破性的决定——成立湖南省醴陵市花炮销售股份有限公司，做大做强花炮产业，在未来的资本市场争取一份属于自己的蛋糕。

### 5、资信程度

十五家企业中有14家企业历年获得本市工商部门先进生产企业称号、税务部门纳税先进称号、银行优质客户荣誉（一家企业由集体转制不久，前期荣誉不计入在内）、安全监督部门的安全生产先进企业称号。有十一家企业在7个省市花炮协会及安全部门获得优秀产品供应商称号、优质产品金奖称号及荣誉。

### 6、董事会决议

对于目前制定的花炮产业pdc销售模式项目需要融资，经过公司全体十五家股东及决策层的同意以各自固定资产作为抵押融资。

## 二、项目分析

### 1、项目的基本情况

融资主体—醴陵市花炮销售股份有限公司位于湖南省醴陵市，本市产业经济支柱之一就是花炮产业，目前由各企业准备出资2000万，再对外融资6000万作为此项目的发展资金，用于花炮产业pdc模式在河南省、山东省、安徽省、广东省、河北省、天津等多个市场的推动。

### 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

公司所有股东均具有安全生产部门严格审批后发放的安全生产许可证（目前全国只局限湖南浏阳、醴陵、江西上栗、万载四个地区为花炮主生产区，所以安全生产许可证审批过关的企业不多），各企业独立拥有生产销售花炮的营业证件、税务证件、土地使用证、房产证件等。

### 4、资金投入

目前自有资金投入数额2000万、占总项目投入的比例为25%、其他资金来源集中在对外机构融资75%，即6000万（可考虑分期投入），供应商材料1000万左右，经销商订金200万左右资金用于整个项目运营与发展。

## 5、市场定位

pdC花炮销售模式市场定位在花炮主要消费与集散地河南省、山东省、安徽省、广东省等，产品包括大地红、满地红、烟花及各类花炮产业的配套服务等。

## 三、市场分析

### 1、地方宏观经济分析

花炮产业是一个区域性经济的特殊市场，受到地方安监部门保护的影响比较大，所以在某种意义上来说属于专业的垄断经济体。2015年醴陵花炮产业100余亿元的产业经济与20万员工的就业就说明了一点是该产业在本市经济主体中占有不可或缺的地位。

### 2、花炮市场的分析

目前国内花炮市场乱象丛生，价格反差很大，企业整体品牌优势没有形成，市场串货严重，产品质量无法得到保证，消费者权益也得不到保障。在河南、山东、安徽、广东多地经销商的强烈要求下，本市15家企业联合组成花炮销售股份有限公司作为本地区产品销售的领头人，集合优势产品互补，为满足国内部份地区经销商及消费者奉献花炮制作人的所能。

### 3、竞争对手和可比较案例

的存在，所以我们目前倡导的pdC经营销售模式作为一种补充来满足花炮产业的发展刻不容缓。

### 4、未来市场预测及影响因素

未来的花炮生产销售随着各地产业的退出，醴陵作为仅存的四大产区之一，将成为此特殊行业的主导之一，市场前景预

测相当可观，在3至5年时间成为花炮消费品市场的重要基地，我们公司的市场销售份额随之达到10亿元以上也是可以的。

## 四、管理团队

### 1、人员构成

公司主要团队的组成人员由执行官[ceo]、运营官[coo]、财务总监(cfo)、生产总监[pm]、营销总监[cs]、采购总监[mm]、技术总监[cto]组成，其在花炮行业均是历练多年，经验丰富并富有事业激情。

### 2、组织结构

企业内部设立总经理室、行政部、财务部、采购部、生产部、市场营销部、质控部、技术部等，各级部门中高级技术人员15，公司倡导“市场为先、品牌促进”的企业文化精神进入市场。

### 3、管理规范性

管理制度对于公司内部及下设厂家来说，均采取花炮行业严格的生产销售制度、仓库保管运输制度、质控制度，符合国标管理体系化的运作，管理结构严谨，把握现代化公司运营机制在市场化运作中的主体，做大做强醴陵花炮产业，在各厂家历年来的生产经营来说，在安全管理方面均是市级先进企业。

### 4、重大事项

对于目前公司来说每年产生重要影响的事项是由于高温影响，为保障生产员工的安全性，市安全监督局规定每年的7、8月份全部停产休假，间接在产能方面有2个月无法交货，部份影响市场的供货。但由于花炮产品有一定季节性，只需要在经

销商仓库保障供货最低库存量，也不会对市场需求造成较大的影响。

## 五、 财务计划

目前公司对于统一销售、统一采购、统一安全生产管理、协调订单交货已经形成一成套较好的计划，对于项目所需资金的安排都有严格的管理制度与责任人制度，财务计划采取先预算再实施的方式，通过银行杠杆工具充分发挥资金的使用，争取给投资者及内部下设厂家、供货材料商以高标准的企业管理经验正常运作公司，提高公司形象。具体资金的来源和运用将以财务计划表形式公布。

## 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)

方式：融资方式将以融资方股权进行抵押借款

这种投资方式协助融资方快速成长，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(以公司股东各自的厂房、设备或股权等作为担保抵押)进行融资，确定相应回报利率和收回贷款的期限（暂定三年，后期如有资金可双方再商议）。

## (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，如借款资金偿还不足，可商议以公司协定的股权作为抵偿。

## 2、融资规模、期限和价格

项目融资的规模为6000万，期限为三年，可承受的融资成本在年回报15%之内，最高不超过18%。

## 3、风险分析

a□投资方的投资资金及收益风险在项目分步启动的情况下可双方考虑按签署的项目计划书分步注入资金，从而解除投资方的资金与收益风险顾虑及融资方的融资利息成本风险。

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，可考虑财务总监每月将预算资金计划与实施资金计划经公司股东签字后报投资方。

c□破产风险，以双方签署的资产抵押为优先偿还；

d□融资者为掌控全局经营，在偿还借贷资金时利益出让风险。

f□融资者提前偿还而付出的资金成本风险。

## 风险化解方案

a□投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□投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

a□股权方式融资的退出

项目进行过程中投资方退出；

b□债权方式融资退出

#### 5、抵押和保证

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。所以最有效的安全措施就是有效资产的抵押。

股东签字：

计划方：醴陵市花炮销售股份有限公司筹备组

2015年6月10日

融资计划书目录

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、学校介绍

1、学校简介

成立时间：

教学宗旨：做全国最好的会计学校！ 学校战略：踏实

主要产品：

2、公司现状

资本结构：

净资产：

总资产：

年报：

前几年学员资源：

本期学生：

### 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、企业文化等都可以进行说明。

### 3、管理规范

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：投融资双方签定借款合同进行融资，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

项目进行过程中投资方退出；

## b□ 债权方式融资退出

项目进行过程中投资方退出，可以用违约金的形式控制；

项目完成投资方退出，按时还本付息；

## 5、抵押和保证

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。