

融资计划书里的融资计划(精选9篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

融资计划书里的融资计划篇一

创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。

*投资安排

*拟建企业基本情况

*其它需要着重说明的情况或数据（可以与下文重复，本概要将作为项目摘要由投资人浏览）

二、业务描述

*企业的宗旨（200字左右）*主要发展战略目标和阶段目标

*项目技术独特性（请与同类技术比较说明）

介绍投入研究开发的人员和资金计划及所要实现的目标，主要包括：

1、研究资金投入

2、研发人员情况

3、研发设备

4、研发产品的技术先进性及发展趋势

三、产品与服务

*创业者必须将自己的产品或服务创意作一介绍。主要有以下内容：

1、产品的名称、特征及性能用途；*介绍企业的产品或服务及对客户的价值

2、产品的开发过程，*同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？

3、产品处于生命周期的哪一段

4、产品的市场前景和竞争力如何

5、产品的技术改进和更新换代计划及成本，*利润的来源及持续营利的商业模式*生产经营计划。主要包括以下内容：

6、新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。

7、公司的生产技术能力

8、品质控制和质量改进能力

9、将要购置的生产设备

10、生产工艺流程

11、生产产品的经济分析及生产过程

四、市场营销

*介绍企业所针对的市场、营销战略、竞争环境、竞争优势与不足、主要对产品的销售金额、增长率和产品或服务所拥有的核心技术、拟投资的核心产品的总需求等，*目标市场，应解决以下问题：

- 1、你的细分市场是什么？
- 2、你的目标顾客群是什么？
- 3、你的5年生产计划、收入和利润是多少？
- 4、你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？
- 5、你的营销策略是什么？

*行业分析，应该回答以下问题：

- 1、该行业发展程度如何？
- 2、现在发展动态如何？
- 3、该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？
- 4、经济发展对该行业的影响程度如何？
- 5、政府是如何影响该行业的？

融资计划书里的融资计划篇二

_____银行：

我司计划投资_____项目，扩大财路来源。决定向贵行申请融资_____元，由于我司资金周转不畅至今尚欠有人民币_____元未支付贵行。为了今后双方之间更好的合作，经充分协商一致，我司承诺将分_____期按照如下的还款进度

将前述拖欠的货款支付贵行：

第一期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第二期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第三期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第四期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

如果因故到还款期未尚不能做到按计划还清全部借款，我司将采取别的方式借款或以_____资产抵押贷款进行补充还款清债。

_____公司

____年__月__日

融资计划书里的融资计划篇三

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：项目计划建设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。

融资计划书里的融资计划篇四

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

融资计划书里的融资计划篇五

编号：

_____银行：

我司计划投资_____项目，扩大财路来源。决定向贵行申请融资_____元，由于我司资金周转不畅至今尚欠有人民币_____元未支付贵行。为了今后双方之间更好的合作，经

充分协商一致，我司承诺将分_____期按照如下的还款进度将前述拖欠的货款支付贵行：

第一期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第二期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第三期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第四期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

如果因故到还款期未尚不能做到按计划还清全部借款，我司将采取别的方式借款或以_____资产抵押贷款进行补充还款清债。

_____公司

年 月 日

融资计划书里的融资计划篇六

- 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. 电动模型产品状况

1. 主要产品目录
2. 电动模型产品特性
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. 电动模型产品生产

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. 电动模型产品标准、质检和生产成本控制
6. 包装与储运

第三章 电动模型市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

三. 电动模型产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响电动模型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

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、电动模型产品情况

四. 潜在竞争对手情况和电动模型市场变化分析

五. 公司电动模型产品竞争优势

一. 概述电动模型营销计划

二. 电动模型销售政策的制定

三. 电动模型销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况

五. 电动模型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. 电动模型产品价格方案

1. 电动模型定价依据和价格结构

2. 影响电动模型价格变化的因素和对策

八. 电动模型销售资料统计和销售纪录方式, 销售周期的计算。

九. 电动模型市场开发规划, 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. 电动模型市场不确定性风险

三. 电动模型研发风险

四. 电动模型生产不确定性风险

五. 电动模型成本控制风险

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

融资计划书里的融资计划篇七

如何撰写融资计划书

第一部分 融资计划书摘要

第二部分 融资计划书综述

第一章 公司介绍

- 一. 公司的宗旨（公司使命的'表述）
- 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（外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等）

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（分类、名称、规格、型号、价格等） 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（商标/知识产权/专利等）

三. 产品生产

第三章 市场分析

第四章 竞争分析

第五章 市场营销

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（每笔债务的时间/条件/抵押/利息等） 七. 投资抵押（是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证） 八. 投资担保（是否有抵押/担保者财务报告） 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（定期向投资者提供的报告和资金支出预算） 十三. 杂费支付（是否支付中介人手续费）

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

第九章 经营预测

增资后3-5年公司销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

第十章 财务分析

一. 财务分析说明

二. 财务资料预测

第三部分 附录

二. 附表 1. 主要产品目录 2. 主要客户名单 3. 主要供货商及经销商名单 4. 主要设备清单 5. 市场调查表 6. 预估分析表 7. 各种财务报表及财务预估表 *计划书须用计算机打出，隔行打印且页面采用宽边；标题用较大的粗体字小标题用黑体字；各大章节分页，正文须注明页码。

融资计划书里的融资计划篇八

编号：

_____银行：

我司计划投资_____项目，扩大财路来源。决定向贵行申请融资_____元，由于我司资金周转不畅至今尚欠有人民币_____元未支付贵行。为了今后双方之间更好的'合作，经充分协商一致，我司承诺将分_____期按照如下的还款进度将前述拖欠的货款支付贵行：

第一期：_____年_____月_____日前支付人民币_____元整。

第二期：_____年_____月_____日前支付人民币_____元整。

第三期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

第四期：_____年____月____日前支付人民币_____元整。

如果因故到还款期未尚不能做到按计划还清全部借款，我司将采取别的方式借款或以_____资产抵押贷款进行补充还款清债。

_____公司

年 月 日

融资计划书里的融资计划篇九

xxx公司（或xxx项目）

商业计划书

年 月

（公司资料）

地址

邮政编码

联系人及职务

电话

传真

网址/电子邮箱

报告目录

第一部分 摘要

（整个计划的概括） （文字在2-3页以内）

一. 公司简单描述

二. 公司的宗旨和目标（市场目标和财务目标）

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（前3-5年销售汇总、利润、成长）

2. 财务预计（后3-5年）

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（公司使命的表述）
- 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（外聘人士/会计师事务所/律师事务所/顾问公司/技术支持/行业协会等）

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（分类、名称、规格、型号、价格等）
 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（商标/知识产权/专利等）

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
- 四. 市场趋势预测和市场机会
- 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（种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等）

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（区域、方式、渠道、预估目标、份额）

二. 销售政策的制定（以往/现行/计划）

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（代理商/经销商/直销商/零售商/加盟者等），各级资格认定标准 政策（销售量/回款期限/付款方式/应收帐款/货运方式/折扣政策等）

五. 销售队伍情况及销售福利分配政策

六. 促销和市场渗透（方式及安排、预算）

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。

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（每笔债务的时间/条件/抵押/利息等）
- 七. 投资抵押（是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证）
- 八. 投资担保（是否有抵押/担保者财务报告）
- 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（定期向投资者提供的报告和资金支出预算）
- 十三. 杂费支付（是否支付中介人手续费）

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（原材料/供应商）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

如何撰写融资计划书

第一部分 融资计划书摘要

第二部分 融资计划书综述

第一章 公司介绍

一. 公司的宗旨（公司使命的表述） 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（外聘人士/会计师事务所/律师事务所
/顾问公司/技术支持/行业协会等）

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（分类、名称、规格、型号、价格等） 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（商标/知识产权/专利等）

三. 产品生产

第三章 市场分析

第四章 竞争分析

第五章 市场营销

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（每笔债务的时间/条件/抵押/利息等） 七. 投资抵押（是否有抵押/抵押品价值及定价依据/定价凭证） 八. 投资担保（是否有抵押/担保者财务报告） 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（定期向投资者提供的报告和资金支出预算） 十三. 杂费支付（是否支付中介人手续费）

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

第九章 经营预测

增资后3-5年公司销售数量、销售额、毛利率、成长率、投资报酬率预估及计算依据

第十章 财务分析

一. 财务分析说明

二. 财务资料预测

第三部分 附录

二. 附表 1. 主要产品目录 2. 主要客户名单 3. 主要供货商及经销商名单 4. 主要设备清单 5. 市场调查表 6. 预估分析表 7. 各种财务报表及财务预估表 *计划书须用计算机打出, 隔行打印且页面采用宽边; 标题用较大的粗体字小标题用黑体字; 各大章节分页, 正文须注明页码。

(范本)

财务管理——

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

共 7 页

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

说明则需要时间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，或者信誉卓著的公司保证。

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。

融资计划书标准模版

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、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。

(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；

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

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，或者信誉卓着的公司的保证。

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。

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。复杂些说明则需要的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□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□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；

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，或者信誉卓着的公司的保证。

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。