

## 融资计划书 ( 31 篇 )

融资计划书 ( 31 篇 )

融资计划书 篇 1 一个风险投资公司每月都要收到数以百计的各式各样的商业计划书，每个风险投资家每天都要阅读几份甚至几十份商业计划书，而其中仅仅有几份能够引起他的进一步阅读的兴趣，更多的则被无情地扔到废纸篓中去了。所以为了确保你的商业计划书能够引起风险投资者足够的注意力，你必须事前进行充分周密的准备工作。（嘉禾智通国际北京公司）提示融资企业商业计划书的写做重点：

### 1. 简洁

一份《商业计划书》最长不要超过 50 页，最好在 30 页左右。

### 2. 完整

要全面披露与投资有关的信息。因为按照证券法等相关法律，风险企业必须以书面形式披露与企业业务有关的全部重要信息。如果披露不完全，当投资失败时，风险投资人就有权收回其全部投资并起诉企业家。

### 3. 把握撰写原则

简明扼要；条理清晰；内容完整；语言通俗易懂；意思表述精确。

硅谷老板们的成功有目共睹，而他们经常挂在嘴边的问题，其实跟自己想弄个小买卖做做的小生意人的问题是一样的：产品是什么；消费对象是谁？成本是多少？而看似复杂的商业计划书，只要把握住脉络，其中包括的无非还是企业（不论是传统企业还是高科技企业）经营中要回答的几个关键问题，即

- 1、产品是什么？
- 2、消费对象是谁？
- 3、经销渠道在哪里？
- 4、谁来卖？
- 5、顾客群有多大？
- 6、设计与制作成本是多少？
- 7、售价多少？
- 8、何时可损益平衡？

在撰写商业计划书之前，若无法扼要地就这几个问题说出你的想法，要向别人解释清楚恐怕很困难。

因此，一份好的商业计划书，要使人读后对下列问题非常清楚：公司的商业机会；创立公司所需要的资源；把握这一机会的进程；风险和预期回报。

商业计划不是学术论文，它可能面对的是非技术背景，但对计划有兴趣的人，比如可能的团队成员，可能的投资人和合作伙伴、供应商、顾客、政府机构等。因此，一份好的商业计划书应该写得让人明白，避免使用过多的专业词汇，聚焦于特定的策略、目标、计划和行动。商业计划的篇幅要适当，太短，容易让人不相信项目会成功；太长，则会被认为太罗嗦，表达不清楚。

#### 4. 直入主题，开门见山

写作商业计划书的目的是为了获取风险投资者的投资而非为了与风险投资家闲聊，因此，在开始写作商业计划书时，应该避免一些与主题无关的内容，要开门见山地直接地切入主题，要知道风险投资者没有很多时间来阅读一些对他来说是没有意义的东西。这一点对于很多初次创业者来说，在其写作商业计划书时是应当格外注意的。

#### 5. 进行充分市场调研

要知道，当一个创意或者新的投资项目从你的大脑中萌发时，它并不是存在于真空中的。要把你的创意或者投资项目付诸实施并不是说干就干的想当然的事情。因此，你在写作商业计划书以前，应该进行充分的市场调研，做到有备而作。

市场调研主要围绕以下内容进行：

□ 你的投资项目中的产品或服务处于什么样的范畴？

□ 是研发(Rb、第二十个银行工作日支付 b/g 面额的 30%;c、第六十个银行工作日支付 b/g 面额的 55%。甲方分批应付的金额以 swift 至乙方指定的银行帐户。

6、每批保函总面额的资金到位后的七个工作日内，开证银行将分批保函正本用银行专迅通道送达中国银行(香港分行)甲方指定帐户，直到延续到合同所签订的融资总额度为止。

## 融资计划书 篇 10 第一部分 公司介绍

- 一、 公司简介
- 二、 公司基本情况
- 三、 目前公司主要股东情况
- 四、 公司经营业务介绍
- 五、 公司财务历史
- 六、 公司的发展战略

### 第二部分 公司治理层和管理层

- 一、 董事会及监事会成员名单
- 二、 管理层成员名单

### 第三部分 产品/服务

- 一、 产品/服务描述（产品/服务内容、北京、发展阶段）
- 二、 目标市场
- 三、 产品/服务的独特性和竞争优势
- 四、 公司现有的和正在申请的知识产权

权

### 第四部分 行业及市场情况

- 一、 行业情况
- 二、 竞争分析
- 三、 市场分析
- 四、 公司未来 3 年或 5 年的销售收入预测

### 第五部分 营销策略

- 一、 渠道策略
- 二、 宣传推广策略
- 三、 服务策略
- 四、 产品策略

### 第六部分 管理

- 一、 公司的组织结构和管理模式
- 二、 管理体系和工具

## 第七部分 融资说明

- 一、 公司市值
- 二、 融资方式
- 三、 融资内容
- 四、 资金用途和计划
- 五、 投资回报

## 第八部分 风险控制

- 一、 政策风险
- 二、 经营管理风险
- 三、 市场风险
- 四、 财务风险

## 第九部分 投资方的介入和退出

- 一、 投资方在公司经营管理中的地位和作用
- 二、 资本退出

融资计划书 篇 11 甲方：北京六行万通担保有限公司

乙方：

现有乙方自愿为甲方提供 公司融资项目的相关资料，双方经友好协商达成如下协议：

1. 乙方自愿为甲方推荐上述项目，并保证在操作过程中不涉及违法行为，否则甲方不承担任何经济、刑事、民事责任。
2. 融资总额及放款时间最终以资金方与用款方签定的融资协议书正本为准，本项目无论成功与否，结束后本协议自动终止。
3. 根据《中华人民共和国劳动合同法》相关规定，操作成功甲方在收到相应回报的同时，甲方承诺将本项目%支付给乙方作为佣金，并同时划拨到乙方指定帐户；此项目资金若分批到位，在甲方分批收取项目合同中规定服务费后，分批支付乙方当次操作 %作为佣金。
4. 双方应共同遵守本协议相关规定，并保证未经对方许可不得单方向第三者透露本协议任何条款。

5. 如甲方违约，甲方将本项目总额度作为违约金无条件划入乙方指定帐户。
6. 如因特殊原因此项目未能完成，甲方承诺在本协议签署后半年内如再次与本项目进行同等方式贷款合作，乙方有权收取上述规定佣金。
7. 如遇不可抗力造成甲方或乙方不能履约的，双方均不承担违约责任。
- 8.
- 9.

甲方： 乙方：

日期： 日期： 双方如有争议，应友好协商，协商无果的以地方法院为仲裁机关。 本协议一式两份，甲乙双方各留一份，自签署之日起生效。

融资计划书 篇 12 N 市 A 餐饮连锁有限责任公司是中国目前最大的素食餐饮连锁机构，是具有悠久历史、博大精深的中华素食的集大成者。依托百年老店 A 积累的独家技术于 20xx 年 9 月推出的汇集宫廷素食、寺庙素食和民间素食的“百素宴”在第三届中国美食节上，经中、法、美、日等数十位国际级评委评定，A 荣获“国际餐饮名店”称号，这集中反映了 A 在中国乃至全球素食界的实力和地位，素食餐饮已成为国际性的潮流，A 以其中华素食集大成者的优势，成为海内外众多有志于素食餐饮发展引进中华素食餐饮文化的机构和个人寻求的最佳合作伙伴。连锁公司严格按照现代企业制度组建，两个主要的投资方：一方是拥有百年老字号且经百年经验积累而成的素食核心技术和经营模式——银都集团；另一方是拥有先进的企业理念和经营理念、具有现代企业管理水平和现代企业制度——加拿大北美投资集团。

A 在市场竞争面前，对外选择品牌扩张。举起素食餐饮连锁的大旗，使百年老店 A 的品牌优势深入人心，让全国人民都有机会分享中华素食餐饮的博大精深，迅速抢占并扩张在餐饮市场中的份额。目前，全国已有 80 多家 A 连锁店开门迎客，又有几十家加盟店在筹备培训和洽谈中。A 在原有基础上又增加了配送中心等部门，从而形成了素食、清真、速冻食品等几大系列，各大超市、大卖场也纷纷设置店中店、专场柜，以满足消费者的需要，顺应“素食养生”的餐饮潮流。成功的连锁局面形势喜人，加盟 A 餐饮连锁行业，您既不必为菜肴口味特色担心，也不必为店面的正常营运烦恼，A 餐饮连锁体系拥有系统的、全面的、完善的培训机制及高素质的管理团队，负责地将所有的厨艺技术和管理经验传授给您，辅助您直至正式开业，直到您能独立营运为止。

如今，百年老店 A 正以特色鲜明的素食文化，优质的产品，规范的管理，专业的领导核心为 A 餐饮连锁加盟商铺就出一条成功之路！百年老字号“A”作为中华素食文化的代表，不遗余力地向现代都市人推广时尚饮食观。顾客们评价 A 的菜肴是“看着美，吃着香，不长脂肪，益健康”。A 不仅营造了一种健康取向的饮食新风尚，更兼顾美味，在保留原有传统素食的基础上，广泛采集信息，汲取各地素食精华，每年都策划出富有新意、精彩纷呈的叹为观止，在市民心目中树立了“吃素食就到 A”好口碑。

本次合作经营及部分股权转让所筹集资金主要为了整合社会资源，迅速抓住市场时机，充分发挥 A 品牌及百年积累的核心技术的作用，组建中国最大、海外有影响的素食餐饮连锁机构，进而形成包括素食餐饮原材料生产和供应、素食半成品和产成品的配送以及相应电子商务系统的素食餐饮产业。

## 第一章公司基本情况

### 1. 公司简介

公司名称：N 市 A 餐饮连锁有限责任公司

注册资本：150 万元人民币

企业类型：有限责任公司

经营地址：N 市集庆路 198 号 L 省通信大厦 11 楼

法定代表人：

经营范围：餐饮业连锁网络管理、咨询；配送、电子商务（服务）；  
餐饮业技术开发、管理、咨询（服务）；企业形象策划；电脑软硬件、食品  
机械设备（开发、销售）；包装副食品、日用百货（销售）。

## 2. 历史沿革

A 餐饮连锁（中国）总部是中国目前最大的素食餐饮连锁机构，是具有悠久历史、博大精深的中华素食的集大成者。公司严格按照现代企业制度组建，两个主要的投资方：一方是拥有百年老字号且经百年经验积累而成的素食核心技术和经营模式——银都集团；另一方是拥有先进的企业理念和经营理念、具有现代企业管理水平和现代企业制度——加拿大北美投资公司。

连锁总部自正式组建以来发展迅速，已在全国及海外开设了近 40 多家大型连锁店，主要的合作方为：香港西恩国际企业顾问公司、中国饭店协会、中国烹饪协会、印尼驻华大使馆、大连华隆集团、石家庄三义集团、山东胜利油田服务公司、新疆百花村股份有限公司、北京金鸡集团、山东嘉和实业总公司、北京宜诚厚商贸有限公司、山西煜海实业有限公司、湖南南湖宾馆等，其中有数家是上市公司。

### 3. 股本结构

#### 3.1 法人股股东

N 市银都饮食服务（集团）总公司（占股 28%）总经理：

N 市银都饮食服务有限公司拥有宾馆、餐馆、旅游、娱乐、商业、培训、广告等企业 10 余家，是一家集多功能为一体的大型服务性企业，销售过亿，多年荣获省、市行业先进称号。公司麾下几乎囊括了 N 市所有声名显赫的“中华老字号”，如四川酒家、大桥饭店、A 菜馆、L 省酒家、建康饭店、永和园酒家、清真马祥兴菜馆、鼓楼宾馆等，它们继六朝金粉之盛，袭十代王朝之风，精肴美饌代代传承，饮誉四海；同时公司还拥有档次各异、设备先进的宾馆旅社，温馨环境、星级服务令人流连。

N 市清真 A 菜馆（占股 10%）总经理：

A 菜馆创建于清末民初 1921 年，因座落于秦淮河畔桃叶渡的杨柳中，故名“A”。该店以经营正宗素菜而名闻遐迩，当年店堂的墙上幅“八仙过海”的壁画，栩栩如生，仿佛在告诉食客，这八仙皆因吃素而道。解放后，A 菜馆曾一度销声匿迹，1963 年在太平南路杨公井附近重新开张，继续经营正宗素菜。1987 年，该店在经营素菜的基础上增加清真菜，满足了回民的消费需求。1995 年，A 在原地翻建成一座五中式建筑，面积达到 1480 平方米。A 的素食历史悠



久，清真菜至清、真、至纯，已成为该店两大特色。

加拿大投资集团（占股 30%）CEO：

加拿大投资集团（国际顾问有限公司）上世纪 90 年代成立于香港，它聚集了来自西方世界各地营销，投资等经济研究领域的各路精英，并在香港，中国大陆及北美等区域创造了一个又一个的辉煌业绩。

### 3. 2 自然人股东

（占股 26.67%）

（占股 3.33%）

（占股 2%）

### 4. 组织结构

为高效有序推进 A 素食餐饮连锁机构发展，总部设置相关事业部、职能部门，明确管理层次，具体组织结构见下图：

### 5. 管理团队

公司有一支全国一流的管理技术团队，主要领导层都具有硕士、博士学位；董事长蒋忠勤是 EMBA、中国饭店协会的副会长，国内一流的餐饮管理权威；总经理杨顺璋，工商管理硕士（MBA），高级经济师，资深连锁经营管理专家；副董事长宋敬博士，毕业于加拿大名校、一流的管理专家和投资专家；副董事长马荣霞是国家级服务师的评委、高级国宴设计师、服务大师；总部的员工 80% 以上具有管理、营销本科学历，相当部分拥有烹饪餐饮的等级管理证书。

公司管理层人员情况简表：

姓名职务/职称学历

董事长/高级经济师/高级政工师/全国内贸系统劳动模范/中国饭店协会的副会长 EMBA

副董事长博士

副董事长/国家级服务师的评委/高级国宴设计师/服务大师

总经理/高级经济师/资深连锁经营管理专家 MBA

### 6. 公司文化

A

——绿色孕育着生命

杨柳寓示着长青

精神理念

我们立足历史，播种希望；

我们弘扬传统，超越时尚；

我们创造未来，收获辉煌。

经营理念

源远流长，财宽路广；

独具特色，享誉八方；

普结善缘，喜乐安康。

服务理念

用品牌打造市场；

## 融资计划书 篇 13 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

正文

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。

#### 供应链融资模式

##### 1、 经销商模式

##### 保兑仓

产品概述：是指生产厂商、经销商和交行三方进行合作，交行为经销商向生产厂商购买货物提供授信支持，并根据经销商提前还款或补存提货保证金的状况开具提货通知书通知生产厂家发货，生产厂家凭提货通知书向经销商发货的一项金融服务。

##### 业务流程：

(1) 生产厂商与经销商签订《购销合同》

- (2) 经销商在交行开户并申请开立银票
- (3) 交行将银票递交生产厂商
- (4) 经销商交存提货保证金
- (5) 交行向生产厂商签发提货通知书
- (6) 生产厂商发货给经销商

功能特点：

- (1) 促进核心企业商品销售，提前预收货款
- (2) 协助经销商通过提前付款，锁定未来可能上涨的商品价格
- (3) 协助经销商通过批量采购获得支付折扣
- (4) 经销商融资发生逾期时，核心企业对银票的敞口承担相应的差额退款

责任.

## 2、厂商银

产品概述：是指生产厂商、经销商和交行三方进行合作，由交行为经销商向生产厂商购买货物提供授信支持，同时经销商将所购买的货物质押给交行，交行指定监管公司对货物进行监管，并根据经销商提前还款或补存提货保证金（或货物）的状况通知监管公司释放相应金额质押货物的一种金融服务。

业务流程：

- (1) 生产厂商与经销商签订《购销合同》
- (2) 经销商在交行开户并申请开立银票
- (3) 交行将银票递交生产厂商
- (4) 生产厂商向交行指定监管公司发货
- (5) 经销商交存提货保证金（或货物）
- (6) 交行向监管公司签发提货通知书
- (7) 经销商向监管公司提货

功能特点：

- (1) 促进核心企业商品销售，及时回笼货款
- (2) 协助经销商及时获得商品，锁定未来可能上涨的商品价格
- (3) 释放经销商在途、在库商品占用的资金，加速存货的周转

(4) 经销商融资发生逾期时，核心企业对经销商的质押商品进行调剂销售或回购

(5) 质押商品须符合动产质押方案关于商品的要求

### 3、动产质押

产品概述：是指借款人以其所有的动产质押给交行作为授信担保，交行指定监管公司对该质押动产进行监管，以贷款、承兑、国际贸易融资等各种融资形式发放的、用于满足借款人采购货物所需资金的金融服务。

业务流程：

- (1) 借款人将商品存入监管仓库
- (2) 办理好动产质押手续
- (3) 交行向借款人发放融资
- (4) 借款人交存提货保证金（或货物）
- (5) 交行向监管公司签发提货通知书
- (6) 借款人向监管公司提货

功能特点：

- (1) 质押动产须满足可见、易保存、不易腐等特点；
  - (2) 交行提供静态质押、滚动质押两种业务模式
  - (3) 借款人可以在途运输的商品作为质押获得融资
  - (4) 监管公司可提供自有仓库、借款人仓库、第三方仓库质押监管的服务
- 供应商服务

### 1、银票保贴

产品概述：是指核心企业、供应商和交行三方进行合作，由交行为核心企业开具以供应商为收款人的银行承兑汇票，并对该银行承兑汇票进行贴现的金融服务。

业务流程：

- (1) 交行为核心企业开立银行承兑汇票
- (2) 核心企业将银行承兑汇票交付供应商
- (3) 交行为供应商所持银行承兑汇票进行贴现

功能和特点：

根据需要，交行可以提供买方付息或卖方付息银票贴现服务

## 2、 商票保贴

产品概述：是指核心企业、供应商和交行三方进行合作，由交行承诺将核心企业开具的以供应商为收款人的商业承兑汇票进行贴现的金融服务。

业务流程：

- (1) 供应商向核心企业发货
- (2) 核心企业将应支付给供应商的商票直接递交给交行
- (3) 交行内部进行票据传递
- (4) 交行对商票进行贴现
- (5) 商票到期托收，用于还款

功能和特点：

- (1) 降低核心企业财务成本
- (2) 实现商票跨区域流通
- (3) 加快资金回笼速度，有效缓解供应商资金压力
- (4) 票据在交行内部进行传递，有效防范票据伪造的风险

## 3、 国内保理

产品概述：是指交行应供应商（卖方）申请，受让其在国内贸易中以赊销方式向核心企业（买方）销售货物或提供服务所产生的应收账款，并为其提供贸易融资、应收账款管理及催收、信用风险担保等金融服务。国内保理可分为有追索权保理和无追索权保理。

业务流程：

- (1) 供应商根据销售合同向核心企业发货，形成应收账款
- (2) 供应商与交行签订保理合同，申请转让应收账款
- (3) 核心企业向交行确认应收账款金额
- (4) 交行根据核心企业确认的应收账款金额，向供应商发放保理融资
- (5) 应收账款到期，核心企业支付应收账款，归还保理融资

功能和特点：

(1) 有追索权国内保理项下，如应收账款到期核心企业未付款，则供应商回购应收账款；无追索权国内保理项下，如应收账款到期核心企业未付款，在无商业纠纷情况下，交行无权追索供应商

(2) 无追索权国内保理可起到改善财务报表，提高资产流动性的作用

(3) 交行与核心企业签署买方保理合作协议的，国内各地供应商将享受标准、统一的国内保理服务

(4) 国内保理可以与国内贸易信用保险进行有效的结合

#### 4、国内信用证

产品概述：是指供应商、供应商所在地交行（协办行）、生产厂商、生产厂商所在地交行（主办行）四方合作，由主办行为核心企业向国内供应商购买货物提供开立国内信用证的授信支持，同时供应商将上述国内信用证提交当地协办行申请贸易融资，如信用证议付的一种金融服务。

业务流程：

(1) 核心企业根据购销合同向其开户行申请开证

(2) 核心企业开户行审核后开立国内信用证，并通过供应商开户行通知供应商

(3) 供应商向核心企业发货

(4) 供应商向其开户行交单

(5) 单据传递，审单承兑（远期）

(6) 核心企业开户行向核心企业交单，核心企业提货

(7) 信用证到期，核心企业付款，并通过供应商开户行将款项划至供应商账户

功能和特点：

(1) 是买方获取短期融资的有效渠道

(2) 银行内部传递单据，防止商业欺诈，规避票据伪造风险

(3) 银行承担第一付款责任，规避买卖双方的信用风险和市场风险

(4) 开证后承兑前，不体现在核心企业财务报表上；承兑后，才体现在财务报表的应付科目

## 融资计划书 篇14 一、前言

民以食为天。足见食之重要。人们的饮食地点不外乎家庭和餐馆。后一类细分如下：

西餐：

- 1、高档餐厅：讲究品位和档次。价格高。适合高收入人士。
- 2、快餐店，如麦当劳，肯得基等。适合青少年消费。

中餐：

- 1、酒店：以规模经营取胜。
- 2、小酒店：以特色招牌菜取胜。
- 3、连锁快餐店：以连锁规模经营取胜。
- 4、大排档：以价廉物美，随意取胜，如果在激烈竞争的市场中寻得立足之地？“卖”点很重要。

中国传统食品“粥”为主要产品的系列产品虽然知道的人多，但经营得好的不多。既是盲点，也是卖点。只要有好的产品和好的经营方式，就能在市场上大行其道。取得很好的效益。“粥”字典解释：稀饭。一种用粮食或粮食加其他东西煮成的半流质食物。食粥是中国人一种传统的饮食习惯。已有数千年历史。是人们的主要饮食之一。特别是佛门弟子的主要食物。灾荒之年朝廷和官富之家搭“粥”棚赈灾说明了“粥”对于生存的重要。随着时代变迁，人们不仅要吃好吃，还要吃巧。现代研究表明：食“粥”更有保健，美容食疗等功效。应用药粥是摄生自养，简单易行的最好方法。至今“粥”仍是全国甚为流传的食物之一。如北方的小米粥，玉米粥；

艇仔粥及弟粥更是流传海外，风行东南亚。其效用除一般饮食外，还可以作为预防疾病，治疗疾病，养生美容，由于种种原因，如方式分散，品种单一，营销方式不对，形成不了产业经营。我们正是看准机会，挖掘整理，搜集选择了几百种实用粥谱，推出《禾口一粥》系列产品满足市场需求。经调查研究表明，这是一个投资风险小，用途广泛，本小利大，市场前景可观，回报率高的产业之一。

## 二、市场研究及竞争状况

目前人们对粥的认识还局限于一般的状态，品种单一，常见的白粥配咸菜，八宝粥。红豆粥小米粥，皮蛋粥等少量品种，且对效用宣传极少，销售方式也陈旧，尚无专门粥店和相应的营销网络，市场缺口很大，无明显的竞争。普通粥仅能充饥填肚价低利少，人们选择性强。而我们推出的是具有食疗保健，美容益寿为一体的几百种绿色环保产品。卖点：不是稀饭，是健康！仅把粥作为一般食品的观念早已过时，它的积极意义在于帮助人们提高生活质量恢复自尊和自信，满足人们心理上的需求，使消费者从中获得价值和满足。同时在别人还未醒悟之前抢先一步找出消费者潜在的需求替他们制造出来，抢占商机。

### 三、消费者研究

1、对象：一般消费者，重点：婴幼儿，学生，老人，孕产妇，病人。

2、主要益处：营养，卫生，口感好，保健，食疗。

3、主要场合：早餐：经济实惠，营养的早点。配合干点销售。正餐：除以上作用外，重点是医院，学校。夜宵：给吃夜宵的顾客提供休闲场地及营养有味的食品。（给夜间的的士司机提供优质服务也是不可小看的机会）

4、重要性：病人，学生，老人需要营养；

免除自己熬粥的烦恼及购买原，配料不便；

更有安全感，卫生营养，功效多。高档粥的补品功效使有身份的人有高人一等的感觉。维护健康，省时，省力，使消费者有占便宜的感觉。

现在吃饭，很讲究氛围，本公司经营的苏帮菜也要让顾客吃出意境。本公司以江南水乡为主题，设计饭店环境氛围，让顾客感受到江南小城的韵味。再以江南才子为酒店增添文化底蕴，介绍古代江南才子嘉人的事迹以及才情，主要以宣传吴文化为主，不仅吸引本地顾客，还可以吸引外来游客。在服务员的服装上，突出苏州吴文化的气质和设计风格。饭店的室内装修上，以苏州富有古典园林的设计风格，展现江南水乡的古风美。让顾客感受到，不仅是来吃饭，而且是在感受一种特色文化的服务。



主要以苏州中上层收入的顾客为主，这类顾客经济收入稳定，注重生活品质，生活圈范围广。还有外地的游客，也是另一顾客群，随着苏州旅游业的发展，外地游客随之增多，游客到苏州，最注重的是来苏州体验苏州文化和饮食，这类顾客消费能力比较强，也是本公司的主要顾客群。

“苏邦菜”是全国八大菜系之一，特点就是时鲜、清淡，讲究原汁原味；

其松鼠鲑鱼、响油鳝糊等名菜，也曾享誉海内外，成为广大游客的一种享受。苏邦菜在口味上甜香不腻，烹饪上工艺多、制作精，以人工为主，讲究色、香、味尤其是形。陆文夫先生在《美食家》中对苏邦菜评价很高，生动地描写了苏州人在“吃”的方面的精致与过程；

日常生活中的苏州人讲究时令菜蔬及食品的那份原则和苛刻，在全国恐怕也是绝无仅有。苏州人实际上是天然的“绿色食品主义者”，所以也应该是最科学的“美食文化者”。在如今的市场上，哪怕是苏邦菜的最主要的发源地苏州，有的老字号已经消失了，有的在发展壮大，似乎在上演着一场场与现代商业的攻防战。而紧抓机遇、开拓市场就是生存的王道。创新：借鉴于苏州某家老店的经验，在一楼销售 100 余个品种的乾生元苏式食品，设立苏式麻饼、糖果等品种的现场制作透明操作间，二楼、三楼吃正宗的苏邦菜，两家老字号的联姻让双方都有了发展后劲。之前，苏州的百年“老字号”大多是“前店后坊”的生产模式，随着时代变迁，这种形式已经明显不能适应当前市场的需求。目前，许多老字号企业走向了“前店外厂”，采芝斋、黄天源、雷允上等都在近郊建立了自己的新厂房。办连锁、搞加盟则是“老字号”发展创新的另一方向，据苏州老字号协会统计，目前苏州老字号企业有 55 家，连锁加盟店已经发展到 300 多家。

由此可见，创新是企业不断发展的源泉与动力。对于苏邦菜而言更是如此，将独具特色的老品牌用新的包装再登舞台是吸引消费者的一个很重要的因素。阻碍：苏邦菜曾经辉煌过，不但是中国重要的菜系之一，其松鼠鲑鱼、响油鳝糊等名菜，也曾享誉海内外，成为广大游客的一种享受。但曾几何时，苏邦菜却沦落了，败在川菜、浙菜、粤菜手下而且毫无招架之力，衰微到除了太监弄的几家传统餐厅还在继续做慕名而来的外地游客或仰慕名牌的本地婚宴的生



意，其余地方已很难觅其踪影。苏邦菜的式微，表现在其一方面是外来菜系的侵蚀，另一方面也与它自身一些不合时宜的特质有关。

自上初中以来我便开始住校，深知令人头疼的“吃饭”问题，也就是食堂的饭菜问题。由于学校食堂普遍都是以大锅菜的方式做的，因此虽然价格较低但很少能真正让学生欢迎。而学生对食堂饭菜的抱怨则更是“自古有之”。虽然大学生可以到校外就餐，但大多数学生迫于经济因素，还是愿意在校食堂就餐。饭菜质量得不到保证，会导致很多问题，学生营养跟不上，甚至有的学生经常不吃饭。于是，营养不良、胃病等不该出现在大学生中的病症也屡见不鲜，这为学生身心健康埋下了隐患。因此我决定整合食堂和饭店的优缺，开一家学生自助营养快餐店。

本店位于大学中心地段，主要针对的客户群是大学生、教师。经营面积约为80平米左右。主要提供早餐、午餐、晚餐以及特色冷饮和休闲餐饮等。早餐以江苏小吃为主打特色。品种多，口味全，营养丰，使就餐者有更多的选择。午餐和晚餐则有南北方不同口味菜式。而非餐点又提供各种冷饮，如果汁、薄冰、冰粥、刨冰、冰豆甜汤、冰冻咖啡、水果拼盘等。本餐厅采用自助快餐的方式，使顾客有更轻松的就餐环境与更多的选择空间。另外，在餐厅内经营多种样式的服务，将餐厅氛围几个小模块，以做到最大程度的满足大家的需要。本餐厅装饰自然，随意，同时负有现代气息，墙面采用偏淡的温色调，厨房布置合理精致，采光性好，整体感观介于家庭厨房性质与酒店厨房性质之间。

社会生活节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题。虽然中国的快餐业发展十分迅速，但洋快餐充斥使大部他市场都不得与中式快餐无缘。如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

调查表明，当人均收入达到20xx美元时，传统的家务劳动将转向社会。由此快餐业务的发展将进入急剧扩张的时刻，所以中国快餐市场将随着我国经济发展而进入高速发展的阶段。目前，市面上浒的西式快餐其实并不适合国人对快餐的消费观念和传统饮食需求的观念。拿西式快餐最普通的汉堡包来说，除了新奇，基本上是没有什美味可言。而且，快餐在美国的发展向来是以价格低廉而著称的，是大众日常消费的对象。但在中国的市场，西式快餐的价格，还远非大众化所能接受的程度，这也决定了不可能性让工薪阶层经常去尝试那份新奇快餐。



但考察现行中式快，小、脏、乱、差的状况仍然很严重，现行中式快餐的众多弱点，给我们建中式快餐连锁店提供了绝好的市场机会。只要我们能抓住这些市场机会，改善中式快餐经营上的诸多缺陷，并发展我们的自己的特色那么我们进入中式快餐市场占据较大市场份额的创业计划，是极有可能成功的。

由点做起，辐而为面。立足于一个地区特点的消费群，初期发展就应试形成一定的规模经营，选择好几个经营网点地址后，同时闪亮全登场。以后再根据发展，辐射全国经营。发展初期，大力发展西快餐尚未涉足的虚拟快餐公司和流动快餐公司服务，待公司实力有了一定的积累，并有了稳定的顾客消费群体，再大力发展公司全面的服务策略。我们要根据人口流动密度居民收入水平，实际消费等因素，在商业区、购物区、旅游区和住宅区筹地大力发展前厅就餐的快餐经营模式。

融资计划书 篇 15 签约地点：

签约时间：

甲方(资金方)：乙方(借款方)：

一、总则

二、融资及其相关条件

三、操作程序

四、法律依据

五、共同遵守条款：本合同一经签约，任何一方不得以任何理由终止或撤消此合同。

六、违约责任

七、解决纠纷终止

双方发生违约纠纷时，任何一方均有权提出仲裁，仲裁地为北京，仲裁机关为中国国际经济贸易仲裁委员会/中国国际商会仲裁院。

八、生效及终止

1、本合同为中文版，一式两份，双方各执壹份。

2、本合同签订后立即生效，双方一致书面同意本合同全部内容，履行完毕即告终止。



3、本合同未尽事宜另行制定合同副本，合同副本是本合同不可分割的一部分，与本合同具有同等法律效力。

甲方： 乙方：

盖章盖章

代表签字代表签字

年月日

## 融资计划书 篇 16 一、项目企业摘要

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 篇17 一、设立某某私募基金公司的目的

当前，我国国民经济持续、快速、健康发展，居民财富迅速积累，资本市场发展如火如荼、方兴未艾。随着金融体制改革和金融领域对外开放的推进，股权分置改革基本完成，资本市场法规制度建设的日趋完善，资本市场正处于难得的发展机遇期，为某某私募基金公司的健康发展提供了良好的外部环境。





为分享我国金融改革发展的成果，实现企业多元化、跨越式发展目标，实现股东利益最大化，同时也为发展繁荣我国资本市场，为广大投资者提供多层次的金融服务，拟组建某某私募基金公司。

## 二、某某私募基金业具有广阔的发展前景

近几年来，伴随着我国国民经济的快速增长，民间个人财富积累也不断的高速增长，使得整个社会对高端理财的需求出现了井喷现象，并且由于近年来公募基金表现持续低迷，诸多因素都催生并推动了私募基金行业的蓬勃发展。据好买基金研究中心的统计显示，截止 xx 年 12 月底，国内私募基金公司总计 242 家，运行的 628 只产品，总资产规模超过 2 万亿。

从市场前景分析，私募基金业的发展得到决策部门的大力扶持，我国的私募基金市场仍存在较大空间。在短短数年时间内，中国的私募基金业获得了跳跃式的增长，目前，我国私募基金市场初具规模。但与国外成熟市场相比，我国的私募基金市场无论从绝对资产规模还是相对经济总量的比例来说，都存在着较大差距。这说明中国私募基金业的发展空间相当可观，同时受我国经济总量持续高速增长、居民储蓄资金亟需有效分流、资本市场渐进开放和决策层大力发展机构投资者等利好因素的影响，中国的私募基金业也正面临着良好的发展机遇。xx 年的股指期货上市，使得对冲基金更是刚刚在国内得到发展的可能。这些利好因素显然是已进入成熟成长期的公募基金业所难以比拟的。面对这样一个持续扩张、纷繁复杂的资本蛋糕，市场前景大有可为。

## 三、对冲基金产品原理及策略

对冲投资策略的重点是不论在牛市或者熊市中，使用对冲交易追求稳定、持续的投资回报。

**相对价值套利策略：**关注两组相互关联的证券的相对价值而不是绝对价值，通过对两组证券双边下注来博取相对价值变化所带来的收益。包括股票市场中性策略、可转换套利和固定收益套利等。股票市场中性投资者会同时进行多头和空头方向的买卖活动，同时通过调整多空头比例来确保投资组合是中性、甚至是部门和行业中性的。可转换套利则是针对可转换债券而言的，可持有债券的多头，同时以持有可转换的股票或者以该股票为标的的权证或期权来对冲风险。固定收益套利策略则是寻找、挖掘所有固定收益证券之间微弱的价差变化规律从而获利。

**方向性策略：**需要对相关市场的价格走势进行判断的对冲基金策略。在实际交易中，可以针对不同行业、同行业不同个股、不同风格（大盘/小盘、成长/价值等）等条件构造股票多空头策略。股票多空头策略并不强制要求多头交易量与空头交易量一致，也不要求组合的市场中性，根据指数的中期走势以 75%-125%比例调整股指期货的持仓。

**期现、跨期套利策略：**由于股指期货市场和证券市场的投机性和波动性，造成股指期货和股票指数之间的基差经常出现不合理的波动，使用程序化交易捕捉到这种稍纵即逝的机会，买入低估的股票组合，同时在高估的股指期货上放空等量的期货合约，待两个市场恢复到合理的基差，同时平仓出场，赚取其中的差价。利用股指期货期日不同的期货合约价差之间的异常波动，可以构建低风险的跨期套利策略。

通过上述对冲策略，可以将基金资产通过适当分散化，买空卖空，严格控制市场敞口等手段实现长期平稳的增长，创造极低的下行风险与极低的市场相关度。使得对冲基金可以在完全不对市场进行预判的前提下买入并持有，并获得稳定的收入，避免了跟随大盘涨跌造成的投资回报的不确定性，实现稳定、持续的盈利。

#### 四、企业注册

公司的注册形式不仅仅是简单的名字，他的组织形式决定了今后业务是否能够顺利开展。目前市场中私募基金某某化有这样几种形式：一是以有限公司的形式注册，以公司自有资金对外投资；二是以合伙制企业的形式注册；三是以投资管理公司的形式注册，之后和信托公司等机构合作，借用信托公司的平台对外开展业务。这几种形式虽然各有优点，但也存在相同的问题，就是由于受到目前政策法规的限制，经营范围比较单一，不太适应当下金融市场衍生工具快速发展的市场变化。有鉴于此，为了我们的某某私募机构能够更好的适应市场变化，顺利的开展业务，建议采用私募股权基金管理公司的形式设立注册，之后在具体运作每一个产品的时候，则是以有限合伙企业的形式展开，这样一种形式可以使我们有效地规避法规限制，灵活的选择不同的金融工具，从而扩大我们的经营范围。

#### 四、对冲基金运作流程：

一. 发行：通过信托，发售对冲基金产品。与信托公司组成合伙制企业运作。

二. 资金募集：1. 通过中介机构或自行募集自有资金。2. 通过合作券商募集资金。3. 通过银行募集及发售。

三. 银行托管。发行二级基金产品，两级银行托管制度。

四. 资金成本：1. 信托机构资产管理账户：万-300 万，或总资本金 1%2. 中介机构募集资金成本：募集总资金量的 1-1.5%3. 二级银行托管：0.2%\*2=0.4%。

4. 银行或券商发售销售代理费用 1%

五. 募集期：1 个月

六. 运作期：封闭运行期 1 年。

五、商业运作盈利模式：基金采用滚动发售模式。

第一期暂不收取客户管理费（1%）。认购费用（1.5%）抵充银行托管和银行代销费用，由资金管理账户直接划转至信托机构及托管银行。

第二期基金开始将不再产生固定投入及资金成本的投入，亦可以开始收取管理费，大大增加盈利。

滚动发售第二期及三期基金，其意义在于资金成本消减后，转变为盈利，在

固定投资不变的前提下，实现快速回收投入的目的。另在保持规模不变的前提下，专注于研发，投力于产品基金业绩的增长。基金业绩的增长将会提升基金在业内的排名，大大降低后期基金发售的成本，及迎来主动性合作的渠道。预期一年内发售三期基金状况，如下表： 第一期基金发售盈利情况预期：

第一期基金发售盈利预算表

基金规模	预期盈利率	1 亿	2 亿	3 亿	5 亿	25%	25%	25%	25%	预期盈利额
固定投入	资金成本 1.5%	150 万	300 万	450 万	750 万	客户利润计提 80%	20xx			
毛利	50 万	300 万	550 万	盈利率 14%	60%	85%	2500 万	约计 200 万	5000 万	
		7500 万	12500 万	105110%	0 万					

(注：净收益：预期盈利-固定投入-资金成本投入-客户利润计提-银行计提)

后期基金发售盈利情况预期：

第二、三期基金发售盈利预算表

第二期基金开始将不再产生固定投入及资金成本的投入，亦可以开始收取管理费，大大增加盈利。

滚动发售第二期及三期基金，其意义在于资金成本消减后，转变为盈利，在固定投资不变的前提下，实现快速回收投入的目的。另在保持规模不变的前提下，专注于研发，投力于产品基金业绩的增长。基金业绩的增长将会提升基金在业内的排名，大大降低后期基金发售的成本，及迎来主动性合作的渠道。

融资计划书 篇 18 一、项目摘要：

农业项目融资计划书

二、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。

三、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。

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，每逢节假日闲暇，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。

四、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。

五、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净利润 1 万元，利润还要翻翻。

六、融资方式：融资、借贷、合作。

七、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。

#### 八、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。

#### 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。

- 2、计划书信息：无
- 3、项目进度：无
- 4、发布的其他项目其他项目。
- 5、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:

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。融资的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 篇 19 合同编号：\_\_\_\_\_

需方(甲方)：\_\_\_\_\_

供方(乙方)：\_\_\_\_\_

甲乙双方就\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日签定的买卖合同及甲方与\_\_\_\_\_签定的系统工程安装工程合同，经协商一致，达成融资协议如下：

1. 付款方式采用\_\_\_\_\_方式，即由各县(市、区)教育局下属\_\_\_\_\_学校作为承贷主体向银行借款，用于甲方的办公自动化或\_\_\_\_\_建设，借款总额\_\_\_\_\_元(人民币大写：\_\_\_\_\_整)。借款期限不超过\_\_\_\_\_年。由乙方负责为承贷主体在银行的借款提供担保。

2. 甲方应向承贷主体分期还清办公自动化或\_\_\_\_\_建设用款。每期还款比例、时间依据承贷主体与农行保定市支行签定的借款合同为准。

3. 甲方应承担借款利息、可能产生的罚息等责任。由于违约而造成另一方的损失，由违约方全额赔偿。

4. 甲方在未向承贷主体还清建设用款前，甲乙双方应按还款比例持有一定的设备所有权，逾期不能还款，甲方应付剩余设备金额\_\_\_\_\_%的违约金。在此期间，甲方有责任保证设备的完好无损。如有异常情况，应及时通知乙方，如发生丢失、损毁等应由甲方负责赔偿应付金额。在甲方全部还清建设用款后，设备所有权即全部转归甲方所有。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/758052111045007005>