

融资计划书

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，不妨坐下来好好写写计划吧。好的计划都具备一些什么特点呢？下面是小编收集整理的融资计划书，希望能够帮助到大家。

融资计划书1

商业计划书(Business Plan)，是创业者或经营者准备的一份书面计划，用以描述当运营一个企业时相关所有内外部要素。一份好的商业计划书将会使投资者更快、更好地了解投资项目，使投资者对项目有信心，有热情，促成投资者参与该项目，最终达到为项目筹集资金的作用。

《中国房地产咨询项目融资(执行)商业计划书》可以向投资人全面的展示公司和项目目前状况、未来发展潜力，我们的商业计划书具有更加关注产品、敢于竞争、充分市场调研，资料说明、表明行动的方针、展示优秀团队、良好的财务预计、出色的计划概要等特点。

本商业计划书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，可以帮助公司、企业或项目单位为了达到招商融资和其它发展目标等作用，其主要内容包括：

经营者的理念、市场、客户、比较优势、管理团队、财务预测、风险因素等等。商业计划书对市场的分析由大入小，从宏观到微观，以数据为基础，深刻的描述公司/

项目在市场中的定位。在比较优势方面，对企业本身强弱情况及竞

争对手的战略而作出详尽的分析;在管理团队方面，从各人的背景及经验分析其对公司/

项目中不同岗位的作用;在最关键的财务预测上，报告将对绝大部分的财务假设及其所引致的财务影响彻底的描述及分析。

通过《中国房地产咨询项目融资(执行)商业计划书》，经营者会更了解生意的整体情况及业务模型，也能让投资者判断该生意的可盈利性，是项目市场融资的一个关键而有效的工具。

第一章 房地产咨询项目概要

一、项目公司 二、项目简介 三、客户基础 四、市场机遇

五、项目投资价值

六、项目资金及合作

七、项目成功的关键

八、公司使命

九、经济目标

第二章 公司介绍

一、项目公司与关联公司

二、公司组织结构

三、历史财务经营状况

四、历史管理与营销基础

五、公司地理位置

六、公司发展战略

七、公司内部控制管理

第三章 项目/房地产咨询项目产品介绍

一、产品(分类、名称、规格、型号、产量、价格等)

二、产品特性

三、产品生产原料

四、产品加工工艺

五、生产线主要设备

六、核心生产设备

七、正在开发/待开发产品简介

八、研发计划及时间表

九、知识产权策略 十、无形资产(商标知识产权专利等)

十一、项目地理位置与背景

十二、项目建设基本方案

第四章 房地产咨询项目产品市场分析

一、产品原料市场分析

二、目标区域产品供需现状与预测(目标市场分析)

三、产品市场供给状况分析

四、产品市场需求状况分析

五、产品市场平衡性分析

六、产品销售渠道分析

七、竞争对手情况与分析

1、竞争对手情况

2、竞争对手情况分析

八、行业准入与政策环境分析

九、产品市场预测

第五章 房地产咨询项目产品生产项目发展战略与实施计划

一、项目执行战略

二、项目合作方案

三、公司发展战略

四、市场快速反应系统(IIS)建设 五、企业安全管理系统(SHE)建设

六、产品市场营销策略

1、产品市场定位策略

2、产品定价策略

3、产品市场促销策略

4、产品的电子网络营销

七、产品销售代理系统

八、产品销售计划

第六章 房地产咨询项目产品项目SWOT综合分析

一、项目优势分析

二、项目弱势分析

三、项目机会分析

四、项目威胁分析

五、SWOT综合分析

第七章 项目管理与人员计划

一、组织结构

二、管理团队介绍

三、管理团队建设与完善

四、人员招聘与培训计划

五、人员管理制度与激励机制

六、成本控制管理

七、项目实施进度计划

第八章 项目风险分析与规避对策

一、经营管理风险及其规避

二、技术人才风险及其规避

三、安全、污染风险及控制

四、产品市场开拓风险及其规避

五、政策风险及其规避

六、中小企业融资风险与对策

第九章 房地产咨询项目产品项目投入估算与资金筹措

一、项目中小企业融资需求与贷款方式

二、项目资金使用计划

三、中小企业融资资金使用计划

四、贷款方式及还款保证

第十章 房地产咨询项目产品生产项目财务预算

一、财务分析说明

二、财务资料预测

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、财务收益能力分析

8.1 财务盈利能力分析

8.2 项目清偿能力分析

第十一章 公司无形资产价值分析

一、分析方法的选择

二、收益年限的确定

三、基本数据

四、无形资产价值的确定

附件附表：

一、附件

二、附表

融资计划书2

福建省龙岩市华联万家超市是由邓先生个人独资成立的一家商业零售实体。母体是福建省龙岩市新罗区达食品商行。现打算再开一家综超，想向国内资金方融资

项目企业简介：1500平方综超（店名使用我华联万家的商标logo，并由我华联万家直接经营）

项目运营者福建省龙岩市达信食品商行，XX年注册，是福建紫山饮料、北京牛栏山二锅头经销商。

（达信商行于XX年12月31日全资投入约10万元人民币，运营华联万家大洋佳庆店，并在XX年1月底实现了量销费用平衡。）

项目在福建省龙岩市新罗区市区一个小区内，整幢的底层，1500平方，场外面积有近500平方，是这个小区的“行政中心位置”，位置绝佳。租金不贵，还不到15元/平方，租期可达XX年。此房为XX年建成，目前还没交房，是福煤集团的小区。这个小区原有33幢，每幢6层*12户/层。现

小区内由我福建省龙岩市政府指定的经济适用房已由XX年建成正在交付使用的有30幢，每幢6层*12户/层，目前已经动工并已在建（目前已在建达第三层）的别墅达30幢。

小区外的原当地村庄住户有100户，租用户有500户，另向当地村庄租用的办公用的企业有20多户，都是食品、建材类的经销商，合计总辐射人口可以达5000户，约15000到16000人。按每户月消费300元计，此超市的月消费容量就能达到150万。我们保守些一个月做到80万应问题不大。

项目利润率：前台毛利就正常可以达10%，后台毛利在于堆垛、进场费用、其他各项费用，这对一家零售企业来说是相当可观的收入，现在国内的零售商都有案例的。

管理团队介绍：

开业策划由福建省陈晶名营销管理团队进行全程策划。他们这个团队在我们国内已经有十多年的营销经验及成功案例。开业以后由达信商行邓先生自行组建团队进行管理。

融资资金使用预算：

融资金额200万元人民币。使用安排明细如下：

- 1、进货60万。
- 2、安保货架、装修等硬件设备约45万。
- 3、租金约10万。
- 4、人员周转用约10万元
- 5、其他费用使用约5万
- 6、后续备用资金20万
- 7、二期备用资金约50万。

其他:

邓先生是福建省龙岩市上杭县人，来自著名的将军之乡——福建省龙岩市上杭县才溪镇，在龙岩市有相当的人脉。同时邓先生本人在X X年获得了国际劳工组织颁发的创业者合格证书（siyb证书），目前在龙岩市区的siyb学员成员已达XX多人。且很多精英都创业成功并拥有了价值不菲的企业。这些siyb资源是邓先生相当不错的人力、社会资源。

邓先生在食品零售行业有8年的成功经验。与华润集团、家乐福、上海乐购、沃尔玛、上海大润发、上海华联、上海联华、欧尚等等国内国际零售企业巨头有多年的业务交流、合作。曾在苏州成功组建业务团队，参与并主导了伊利牛奶液态奶的销售，实现了8个人的业务员团队年销售伊利牛奶达3个多亿的业绩。

在苏州全程组建公司营销队伍，成功实现了口子窖在苏州市场的销售，一年内将口子窖的市场份额从0达到了90%多，并实现当年的销售业绩达200万。

邓先生原在苏州的业务团队成员现在近十来个都自己开公司并代理各类品牌并实现年销在数百万。利润都相当可观。

此次融资方式：

方案一：资金方列为新店的股东，享受5年的股利分红。邓先生在头三年须全额向资金方支付完资金方的投资。5年后邓先生将完全拥有新店全部的股权。但资金方仍享受每年5%的分红。

方案二：资金方列为新店的股东，指定专人参与管理，但以邓先生为新店的管理负责人。资金方享受约定的股息分红。邓先生按十年期每

年支付资金方的投入（200万）的年本金，也就是20万/年。资金方的股份也按这样的计算方式逐年递减。直到邓先生全额持有此店的全部股份。

融资计划书3

甲方(投资方)：乙方(项目方)：

为发展教育、环保、医疗、交通能源、水库港口高新技术等配套工程建设项目，甲方诚意为乙方项目安排融资款项，乙方诚意为甲方认可的银行开具保函即b/g担保票据，作为项目融资抵押品。甲、乙双方同意在中国成都市内共同注册成立中外合资企业，由甲方引进项目建设资金作为项目投资资金。为此，双方协商达成如下合同条款。

一、甲方保证有能力安排世界首50名银行以美元为币种的款项，并保证此资金来源是良好的、清洁的、合法的、与犯罪无关的资金。

二、乙方同意委托甲方作为乙方的全权代表(详见附件三)安排款项。融资得到的资金保证用于开发中华黄氏高能电动车制造项目使用(详见项目清单)的建设，不准用于及犯罪行为有关的交易。

三、担保品条件：

1、担保品名称：由中国交通银行成都分行营业部开出上银行系统网的b/g保函(bank guarantee)。

2、资金总额：壹拾亿美元。

3、期限：一年零一天(366天)，该b/g到期自动失效。

4、保函面额： 每张面额贰仟万美元。

5、保函受益人：甲方是该保函的受益人，到期由甲方平仓还本(见附件二)。

6、过款率：银行保函(b/g)面额的百分之百(100%)。

7、年息：零(不付息)。

8、操作费：百分之二(2%)按每批过款额之后由项目企业方返回甲方。

9、开证银行：中国交通银行成都分行(需中国五大银行省一级分行以上)。

10、操作银行：中国银行(香港)分行。

11、保函性质：可转让，可分割，不可撤销的，到期无条件保兑的，经开证行总行确认的，可通过swift查询和传送的。

12、交易方式(见附件四)：银行对银行分批多证运作(bank to bank通过swift进行)。

四、操作程序：

1、甲、乙双方在中国深圳签订本合同书。甲方提供操作银行坐标，乙方提供开证银行坐标及授信额度函(见附件一)操作程序(见附件五)所列文件。

2、本合同签定后的16个银行工作日内，乙方通过开证银行开出上述内容的银行保函(b/g)的《有能力开证通知函》(见附件二)或正本b/g的副本，以swift方式传迅约甲方操作银行查询并同时将副本复印件fax给甲方备查。

3、甲方操作银行收到《有能力开证通知函》或b/g正本的副本，甲方经银行对通过swift查询无误后(见附件六)，向开证银行swift方式发出《银行付款承诺函》。

4、乙方开证银行收到《银行付款承诺函》经查询无误后即分批开出保函，每批保函数额不少于伍亿美元为一证。同时将分批保函(b/g)正本的第一复印件以swift至甲方接证银行和fax给甲方备查。

5、甲方操作银行收到分批b/g正本的副本经查询无误后依照协议过款率分一批过款，a、第七个银行工作日支付b/g面额的15%;b、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。

五、违约责任:

1、甲、乙双方同意，自合同签订后任何一方不能单方面终止合同，在15天内不上报开证银行总行属违约，双方应绝对负责，认真执行，共同遵守，谁违约谁承担一切法律责任。守约方有权利追究违约方所产生的一切后果。违约方至少赔偿守约方按b/g面额的2%，给守约方1%及其它有关各方面的中介1%，此违约的赔偿金额2%，不需通过国际律师的协助，任何时候均有效。

2、甲、乙双方包括相关直接或间接人员均应绝对保密，不能泄密对方有关资料，必须严格遵守icc500/600的有关不欺诈、不泄露、及跨越对方关系的规定。

3、本合同受中国香港和伦敦法律的约束。

4、本合约自生效之日起，30天之内有效。

六、如有关本合同相关的补充合同书、协议书、备忘录均视为与本合同不可分割的组成部分。

七、本合同以中文为准，正本共七份，甲方3份；乙方4份；见证方持副本壹份均具有法律同等效力，经双方签字盖章生效。

甲方(投资方)： 乙方(项目方)：

甲方法定代表人 乙方法定代表人：

融资计划书4

一、公司介绍

1、公司注册

资本金：浙江奉化市琳峰房地产开发有限公司成立于20xx年，注册资本金20xx万元。

2、公司专业经营：房地产楼盘开发、房屋买卖、房屋租赁、代理、房产开发策划评估，本着诚信快捷为原则，办理装修贷款、住房抵押贷款、公积金（组合）贷款、个人住房按揭贷款、增贷还贷、等。

3、公司宗旨与战略：房地产综合开发服务商。公司以“帮助别人、成就自我”为价值观，以“为您，我不懈努力”为服务理念，秉承“同心协力、务实求精”的企业精神，为客户提供公开、公平、公正、热情、周到、便捷的服务，公司始终以重视人才的培育及发展为主，并提供专业、规范的为客户服务。

4、公司定位及优势：
琳峰公司现定位为房地产投资开发与房产销售、义乌式商业广场运营、租赁、物业管理并重的市场定位。

公司是一家区域性房地产开发公司，拥有区域性优势，本地政策扶植，融资渠道广泛，流动资金充足等优点。

5. 琳峰房产公司拥有品牌价值：
在本地城市扩大基础建设、拆迁安路、、房地产销售积累的大量客户群，建立了琳峰公司良好口碑，这必将为琳峰房产带来丰富的经济效益和社会效益。

6. 公司拥有强大的市场化运作能力以及独特的服务特点：
公司现拥有专业团队运作项目，对于各种项目有很强的操作经验同时又累积了过往以来的房产经验，形成系统化的服务内容。

7.
项目前期阶段：与山东省曹县政府洽商，开发曹县城区温龙区房地产项目，现有实力股东合作开发，其中一股东为当地工商业界背景良好的投资者投入该项目的8%地产和相当数量现金投入作股份。

8. 董事会决议：

公司在董事长王忠芳主持下，召开曹县房地产开发项目需要融资的专题会，经过公司决策层调研的同意本项目开发融资。准备以项目的土地产权作为股权向社会公开招股筹资开发该房地产商住项目。

二、项目分析

一、项目的基本情况 A、开发范围：

1、东片区东至 ，南至 路。出让面积约为111亩（以实际测绘面积为准），出让土地性质为商住用地。

2路，北至 积约为130亩，鼓楼家园除外（以实际测绘面积为准）。出让土地性质为商住用地。

B、 规划要求及有关约定

1、该项目区内应合理设置公共服务设施，按规范要求配建足额的物业管理所、卫生室、幼儿园、文化活动和公共停车场、垃圾中转站、公厕等市政公用配套设施，建设应符合曹县城市总体规划，道路退线、遮光洗漱、公共服务设施配建等指标要达到现行国家规划设计规范要求 and 规划部门的要求。

2、西片区住宅高层、小高层占项目用地土地面积的60%左右。容积率 $\geq 2.5 \leq 3.0$ ，以确保安路回迁，建筑面积 ≥ 18 万平方。

3、东片区商业主体占项目用地土地面积的40%左右。容积率 $\geq 1.5 \leq 2.0$ ，建筑面积 ≥ 13 万平方。

4、

该项目经当地工商界名人与山东省和当地市、县政府所属的资产中心洽谈，在合法、平等、互惠互利的基础上正在洽商优惠政策事宜之中。

项目的土地证、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在摘牌后办理。

5、资金投入概况：

总造价1.98亿。房产公司自有资金27000万，融资一部分，考虑建筑公司垫资30%（0.6亿），±0.000开盘，可回收部分资金。

二、然后再开发东片区的111亩的商住用地，酒店公寓及商业广场，建筑面积13万平方，造价大概700元/平方，总造价0.9亿。房产公司融资一部分，考虑建筑公司垫资30%（0.27亿），±0.000开盘，可回收部分资金。

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。

130亩项目评估投资与产出构成比例表

二. 主要规划指标

土地面积：241亩, 建筑面积:39,895.5万平方米。

用地性质：商住宅用地。

容 积 率：西区2.5—3.00。东区1.5—2.5 三. 地块周边规划

项目所处位路为中心城区与新区近接，有县府办公区外，还有多所中小学校、中专院校。体育运动中心、县人民医院，生活菜蓝子综合城、汽车总站，火车站及国道，省道，环球公园，人民广场，四季河公园等公共

设施，项目旁诚鹏公司投资开发的110万方住宅和现代国际星级酒店的和国际商业中心。 四. 周边配套档次与项目档次存在差异，有待提高

(1).

目前地块周边商业没有大型市场和超市和商业经营，无法满足项目住宅中高档品位的需求，需要全面提升；

(2).

项目距城市中心0公里，#路和#路及#路公交车将本项目和市区相连。项目的外部交通优势很明显，紧靠105、220国道，向东可达济南，向西可通徐州，向北直达郑州。项目紧邻火车站，而且汽车总站客运将大大带动本项目周边的人气； (3). 教育、医疗等社会配套有所不足。 (4).

其他配套设施现状；

①.

政府机构：项目南面临近县政府行政服务中心和市委市政府新办公大楼。

②. 教育：项目北面澳洲酒店，环球花园，中央财富广场。 ③. 医

院：项目向西有县立中学，县人民医院。 ④. 娱

乐：项目东面是火车站及国道，省道，国际商业中心，现代国际广场。

⑤. 景观：项目向北是新城市规划区。 五. 环境分析：

(1) 区域环境：地块位于政务区，汽车站，火车站广场附近，是规划确定的城市发展方向，周边新建住宅项目渐趋增多，区域整体形象看好。

(2)

居住环境：地块所处区域为中心城区与新区近接，交通条件十分便利通达，但生活配套完善，临近花园广场对居住条件十分好。

(3)

景观环境：项目北边有二个公园，享有景观优势。

(4)

商业环境：火车站的客运开通将为本项目制造一定的商业气氛，尤其是住宿、餐饮产业等。

(5)

竞争环境：作为居住高级区，规划建造一批品级高体量较大的住宅项目，后期市场较激烈竞争中有优势。

(6)

类比环境：目前区域市场新增楼盘定位均为中档住宅，有8个在建住宅区项目，约300万平方米。已建成的有5个小区，约100万平方米，销售价为2300-12000元/平方米不等。

三、市场分析

1. 优势

(1). 地段优势

项目地块位于城中老区，近接火车站，该区域为未来建设重点，尤其是县政府迁在本区域，各种新建项目和配套设施将逐步提高、完善、成熟。

(2). 交通优势

项目地块紧邻火车站和105、220国道，火车站客运业务将于近期运营，对外交通便捷。

(3). 后发优势

本项目所在区域为提升县城区，各种市政配套和规划可以从一个较高的起点进行，而无任何历史遗留的负担，这样可以使设计、规划从一个科学合理的角度出发。

(4). 规模优势

本项目用地面积241亩，建筑面积超过39.4万平方米，社区规模在曹县本地属前列。大规模社区有其集约优势，规模推广优势，各种配套诸如商场、幼儿园等在社区内部就可实现，满足区内居民各种生活需求。同时大型居住社区也为区内商业设施带来了大量的终端消费者。

2. 劣势（WEAKNESS）

(1). 项目所在区域尚处于开发初期，目前各种配套设施并不齐全，特别缺乏商业及娱乐餐饮设

施及居民日常生活配套设施。同时本地居民对老城区还有一定的依赖度，因此目前本项目所在区域人气尚显不足。

(2). 毗邻商业街道，对居住区产生噪声影响较大。

3. 机会点（opportunity）

(1). 社会经济发展迅速，外出务工者多，而且收入也在逐年提高，使城区市民购买力得到了有效的提高。

(2). 目前当地住宅、商业房地产市场产品较为单一，雷同性大，这就为本案细分目标市场，提供差异化产品、顺利入市提供了较大的契机。

融资计划书5

一、项目名称

深圳某投资公司融资租赁行业项目商业计划书案例

二、项目背景

近年来，随着我国融资租赁市场的快速发展，银行系金融租赁公司市场份额也得到了较大的提升，银行系租赁业务余额占据整个行业的半壁江山。银行系金融租赁公司以其自身资金实力较强的特点，仍将持续发展。

近年来，通过不断的金融创新实现快速发展成为各类金融机构最突出的发展战略之一。其中，工银租赁在这方面也进行了有益的尝试。例如，借鉴国际上飞机租赁的典型交易结构，首创在保税区设立SPC开展飞机租赁的“保税租赁”模式，有效突破了现行财税法规滞后对租赁业务的限制，不仅为开展飞机租赁业务开创了新思路，而且为今后开展杠杆租赁等复杂交易积累了经验。

工银租赁还利用天津保税港区的保税政策，与全球最大的船舶租赁公司SEASPAN及国内最大的航运企业共同实施了目前全球最大的集装箱运输船

1.3万标准箱集装箱运输船租赁项目，开创了国内转口租赁新模式。各金融租赁公司还广泛合作，开展了众多大型项目的联合租赁。租赁模式创新的形式和发展，是银行背景租赁公司为租赁市场注入新活力，是金融租赁业持续发展的新动力。

融资租赁只是进入某一领域的敲门砖，更多的是要进入市场，拥有足够大的资产群，拥有足够多的客户群体。比如重卡的客户除了购买需要资金支持之外，重卡的消耗，如轮胎、油品等，也很需要资

金支持，都可以做集成服务，后续市场非常大。因此，中国厂商系租赁公司朝工业服务方面发展，通过融资租赁进入现有的客户群，积累在客户里面的影响，形成客户资产，最后提供后续的增值服务，这样才能成为一个可以可持续发展的路径。

独立系的融资租赁公司，在收购重组后经过三年多的发展，形成了一定的资产规模。根据国家宏观经济环境和市场竞争态势的发展，国内独立第三方租赁公司正在进行重新调整再造，包括业务、市场、客户，以及风控体系、退出机制等，更多的是要寻找到适合公司发展的新的商业模式。

金融租赁公司与厂商系租赁公司都以其自身的优势，在未来的融资租赁市场中将继续保持发展的趋势。而对于独立第三方租赁公司而言，其业务开展的灵活性，将更加适合我国中小企业的发展，未来，中小企业巨大的资金缺口，将推动我国独立第三方租赁公司业务的发展。

三、商业计划书内容

第1章：融资租赁行业项目摘要

1.1 融资租赁行业项目概况

1.1.1 项目背景

1.1.2 项目简介

1.2 融资租赁行业项目优势前瞻

1.3 融资租赁行业项目融资与财务分析概况

1.3.1

项目融资方案概况

(1)产业基金融资分析

(2)私募股权融资分析

(3)公开上市融资分析

(4)其他融资渠道分析

1.3.2 项目财务分析概况

第2章：融资租赁行业项目公司介绍

2.1 融资租赁行业项目公司发展简况

2.1.1 公司基本信息

2.1.2 股东持股情况

2.1.3 主要产品服务

2.2 融资租赁行业项目公司组织架构

2.2.1 内部部门设置

2.2.2 对外持股情况

2.3 融资租赁行业项目公司管理模式

2.4 融资租赁行业项目公司经营情况

第3章：融资租赁行业及目标市场分析

3.1 融资租赁行业发展现状与市场前瞻

3.1.1

融资租赁行业发展历程

- 3.1.2 融资租赁行业发展现状
- 3.1.3 融资租赁行业市场前瞻
- 3.2 融资租赁行业项目目标市场分析
 - 3.2.1 政策、经济、技术和社会环境分析
 - 3.2.2 市场规模分析
 - 3.2.3 盈利情况分析
 - 3.2.4 市场竞争分析
 - 3.2.5 进入壁垒分析
 - 3.2.6 前瞻市场分析总结

第4章：融资租赁行业项目产品/服务分析

- 4.1 融资租赁行业项目产品/服务简介
 - 4.1.1 项目产品/服务名称
 - 4.1.2 项目产品/服务特征
 - 4.1.3 项目产品/服务性能用途
- 4.2 融资租赁行业项目产品生产经营计划
 - 4.2.1 项目产品生产方式
 - 4.2.2 项目产品生产设备
 - 4.2.3 项目品质控制和质量改进

4.2.4 项目产品成本控制

4.3 融资租赁行业项目产品/服务市场前景

4.3.1 项目产品/服务竞争优势

4.3.2 项目产品/服务市场前景

第5章：融资租赁行业项目研究与开发

5.1 现有技术开发资源以及技术储备情况

5.2 融资租赁行业项目团队对外合作情况

5.3 融资租赁行业项目研发团队技术水平

5.4 融资租赁行业项目研发投入计划

5.5 融资租赁行业项目研发团队激励机制与措施

第6章：融资租赁行业项目市场营销策略

6.1 融资租赁行业项目营销战略

6.2 融资租赁行业项目市场推广方式

第7章：融资租赁行业项目融资和资金退出

7.1 融资租赁行业项目资金需求用量与期限

7.1.1 项目总投资

7.1.2 固定资产投资

7.1.3

流动资金

7.2 融资租赁行业项目资金筹集方式

7.2.1 项目资本金筹措

7.2.2 项目债务资金筹措

7.2.3 项目融资方案分析

7.3 融资租赁行业项目资金筹集方式

7.4 融资租赁行业项目资金使用规划

7.5 融资租赁行业项目投资回报前瞻

7.6 融资租赁行业项目资金报酬与退出

7.6.1 股票上市

7.6.2 股权转让

7.6.3 股权回购

7.6.4 股利

第8章：融资租赁行业项目财务预测

8.1 财务评价基础数据

8.1.1 财务评价依据

8.1.2 财务评价基础数据

8.2 项目销售收入前瞻

8.3

项目成本费用估算

- 8.4 项目盈余利润估算
- 8.5 项目财务评价结论
 - 8.5.1 项目盈亏平衡分析
 - 8.5.2 项目敏感性分析
- 8.6 公司财务评价报表
 - 8.6.1 公司现金流量表
 - 8.6.2 公司损益表
 - 8.6.3 公司主要财务比率

第9章：融资租赁行业项目投资风险与控制

- 9.1 政策风险与控制
- 9.2 资源风险与控制
- 9.3 市场不确定性风险与控制
- 9.4 市场竞争风险与控制
- 9.5 研发与生产风险与控制
- 9.6 成本控制风险与控制
- 9.7 融资租赁行业项目财务风险与控制
- 9.8 融资租赁行业项目管理风险与控制
- 9.9 融资租赁行业项目破产风险与控制

融资计划书6

商业计划书是公司、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相关人员全面展示公司和项目目前状况、未来发展潜力的书面材料。

商业计划书是从企业内部的人员、制度、管理，以及企业的产品、市场、营销等各个方面对即将展开的商业项目进行可行性分析。它是对企业或者拟建立企业进行宣传和包装的文件，是向银行、客户、供应商以及风险投资商宣传企业及其经营方式与未来经营计划；同时，又为企业未来的经营管理提供必要的分析基础和衡量标准。

商业计划书通常包括的内容：项目摘要、公司概述、现有产品和技术介绍、公司市场与竞争分析、公司市场营销与销售管理、公司资金管理、项目风险、财务分析等。

报告目录：

服装项目商业计划书价值体现

《服装项目商业计划书》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。《服装项目商业计划书》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。《服装项目商业计划书》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。《服装项目商业计划书》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。

服装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。

图：商业计划书撰写流程

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。

服装项目商业计划书目录一览表

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.

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

四. 目前公司产品市场状况，产品所处市场发展阶段(空白/新开发/高成长/成熟/饱和) 产 品排名

及品牌状况

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

融资计划书7

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、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

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/795141132003012>
[011](#)