

2023年融资计划书英文说(汇总8篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

融资计划书英文说篇一

- 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

融资计划书英文说篇二

- 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. 直饮水设备产品状况

1. 主要产品目录

2. 直饮水设备产品特性

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. 直饮水设备产品生产

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. 直饮水设备产品标准、质检和生产成本控制

6. 包装与储运

第三章 直饮水设备市场分析

一. 市场规模、市场结构与划分

二. 目标市场的设定

三. 直饮水设备产品消费群体、消费方式、消费习惯及影响直饮水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、直饮水设备产品情况

四. 潜在竞争对手情况和直饮水设备市场变化分析

五. 公司直饮水设备产品竞争优势

第五章 市场营销

一. 概述直饮水设备营销计划

二. 直饮水设备销售政策的制定

三. 直饮水设备销售渠道、方式、行销环节和售后服务

四. 主要业务关系状况

五. 直饮水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. 直饮水设备产品价格方案

1. 直饮水设备定价依据和价格结构

2. 影响直饮水设备价格变化的因素和对策

八. 直饮水设备销售资料统计和销售纪录方式，销售周期的计算。

九. 直饮水设备市场开发规划，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. 直饮水设备市场不确定性风险

三. 直饮水设备研发风险

四. 直饮水设备生产不确定性风险

五. 直饮水设备成本控制风险

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

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

上一页 炼富锰渣项目融资商业计划书

下一页 精制豆粕项目融资商业计划书

我们擅长编写下列类型可行性研究报告、项目建议书、项目申请报告具体包括：

用于报送发改委立项、核准或备案的可行性研究报告、项目建议书、项目申请报告

用于银行贷款的可行性研究报告、项目建议书

用于融资、对外招商合作的可行性研究报告

用于申请国家政策基金的可行性研究报告

用于上市募投的可行性研究报告

用于园区评价定级的立项报告及可研

用于企业工程建设指导的可研报告

用于企业申请政府补贴的可研报告

投资项目可行性研究服务是由北京北京华经纵横咨询有限公司咨询有限公司打造。专家团队均来自政府部门、科研高校、行业协会等权威机构,他们所具有的广泛社会资源及丰富的实际项目运作经验是保证圆满解决客户需求的最大保证。院投资项目研究室现有70余名专职及兼职咨询专家,其中博士后3人,博士11人,高级工程师、注册会计师10人,80%以上专业人员具有硕士以上学历。专业分布具有很强的互补性,既有业内一线资深人士又有通晓专业理论分析方法,熟谙国内外的市场环境的研究型人才。

截至20xx年2月我们已经累及完成了近5000多个项目可研报告、项目立项书及商业计划书的编写工作。主要分布在机械装备、电子信息、石油化工、能源、冶金行业、环保、食品、农、林业行业、轻工行业、航空、交通运输行业、医药、医疗行业以及房地产、工业园区领域可行性研究报告编写。

基于丰富的项目经验,我们可以对项目投资的可行性、投资前景、投资风险及项目技术路线做出精准研判,为您的项目投资提供最为科学的参考和建议。

融资计划书英文说篇三

_____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。

如果因故到还款期末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

融资计划书英文说篇四

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

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。

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。复杂些说明则需要时间在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□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(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

项目进行投资退出，可以用违约金的形式控制；

项目完成投资退出，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。

融资计划书英文说篇五

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贷款支付贵行：

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。

如果因故到还款期末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

融资计划书英文说篇六

公司想要进行融资，首先要做好融资计划。下面小编为大家整理了公司融资计划书模板，希望能帮到大家！

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。

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。

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。

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

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。

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。

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

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。

融资计划书英文说篇七

想要进行项目融资吗？那么相关的融资计划书应该怎么写呢？下面是小编为大家分享给大家的项目融资计划书，欢迎阅读。

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，而不是戏言怎么写项目融资计划书怎么写项目融资计划书。

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。

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。

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。

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。

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。

融资计划书英文说篇八

项目名称:

启动时间□xx年3月

注册资本: 2030万元

项目进展:

主要股东:

姓名

出资额

出资形式

联系电话

主要业务

盈利模式: 旅游门票、服务收费、商业赞助等。

未来3年的发展战略和经营目标: 规划投资2100万元, 形成年接待服务人数50万规模, 收入1500万元。三年收回全部投资, 并有可观的盈利水平。

2.1成立公司的董事会:

姓名

职务

联系电话

2.2 高管层简介：

总经理：

技术总监：

财务总监：

3.1 项目的研发成果及客观评价：项目为文化旅游企业，具有资源唯一性。

3.2 主要技术竞争对手：无可比性竞争者。

3.3 研发计划：主要为节能产品应用，使用尖端太阳能、空气能产品。

3.4 技术资源和合作：应用国内、国际领先节能产品。

3.5 技术保密和激励措施：内部管理措施管控严密。

4.1 行业状况：目前水资源娱乐项目奇缺，为独享型文化旅游企业。

4.2 市场前景与预测：可拓展为年接待300万人次，收入3亿元。

4.3 目标市场：开发西安及晋豫陕多省市场，潜力巨大。

4.4 市场壁垒：除受交通条件制约外，无其他障碍。

4.5 swot分析：优良。

5.1 价格策略：低价吸引。

5.2 行销策略：全方位合作拓展。

6.1产品生产：依托大市场，共同开发，共享成果。

6.2生产人员配备及管理：外部管理，无可控性。

7.1股权融资数量和权益：

7.2资金用途和使用计划：

7.3投资回报：

第一年：接待10万人次，收入300万元。

第二年：接待30万人次，收入900万元。

第三年：接待50万人次，收入1500万元。

三年平均投资回报率：44%。

主要风险及应对策略：

市场风险：资源独享，利用国内、国际领先节能产品，无风险。

洛南县大禹川文化产业园区是我县文化产业十二五发展规划重点项目，位于陕西省商洛市洛南县巡检镇中北部，以洛潼公路为中轴线，四至为：东至巡检镇蜂王村、王安村、大河村、巡检街村与黑彰村界畔，南至老君山景区，西至老君山景区、原水岔村、原驾鹿乡界畔，北至潼关、华阴山脊界畔；建设内容为：复建禹王庙、大禹广场、大禹演艺中心、真人CS枪战游戏基地、秦岭水上乐园、攀岩运动场、汽车拉力赛区、垂钓园、工艺美术品集聚区、商洛戏曲动漫产业集聚区、大禹文化展示区、农家乐服务区、秦岭夏都会议中心、大禹川婚礼宴会厅等。规划投资49600万元，着力打造彰显华夏文明历史文化基地，建设国家级文化产业示范园区。

一期工程，规划投资2300万元，建设秦岭水上乐园、生态游泳馆、秦岭夏都会议中心、大禹川婚礼宴会厅，形成年接待50万人次规模，年收入1500万元。现已完成秦岭水上乐园、生态游泳馆项目，初步对游客开放。

大禹川文化产业示范园区项目的资源独享型发展模式，具有鲜明的不可复制性，其开发潜力巨大，效果优良，已列入文化部国家文化产业重点项目库。