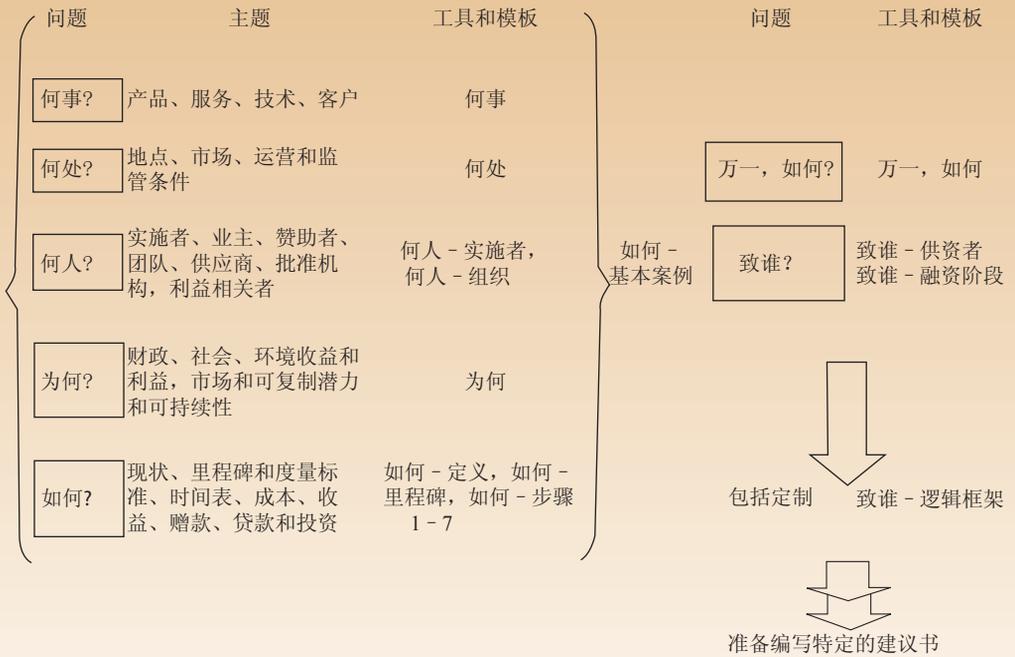


附件 I：模板

模板标题	内容
流程图	建议书的准备过程、工具和模板
何事	产品、服务、技术以及客户描述
何处	市场、运营以及监管信息——收集和描述
何人 - 实施者	实施者及其团队评价
何人 - 组织	参与者和兴趣清单
如何 - 定义	术语定义
如何 - 里程碑	时间表、里程碑和度量标准
如何 - 步骤一	资本成本
如何 - 步骤二	赠款和补贴
如何 - 步骤三	收入
如何 - 步骤四	运营成本
如何 - 步骤五	损益表
如何 - 步骤六	融资需求1
如何 - 步骤七	融资需求2
如何 - 基本案例	基本案例
为何	三重底线基线和期望
万一……，如何	敏感性分析矩阵
致谁 - 供资者	选择合适的对象
致谁 - 融资	不同项目的顾客、捐款者、贷款人和投资者矩阵
阶段	阶段
致谁 - 逻辑框架	逻辑框架模板
建议书格式	产品、服务和技术型建议书概述

编写和提交建议书流程图



何事？模板

产品或服务

您是否提供一项产品或服务？

- 产品 服务 两者 其他

是否为新产品或服务？

- 新的 在该领域是新的 已有的 其他

客户之前是否见过此产品或服务？

- 从来没有 在其他地方见过 是的，当地存在 其他

产品或服务描述：

需满足的要求：

技术

技术描述：

进一步的技术细节参考：

此技术在何处利用？

- 全球
 本国
 当地市场
 其他地方没有，是新的
 其他

此技术在这些地方成功吗？

- | | | |
|----------------------------|----------------------------|------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 是 | <input type="checkbox"/> 否 | <input type="checkbox"/> 不清楚 |
| <input type="checkbox"/> 是 | <input type="checkbox"/> 否 | <input type="checkbox"/> 不清楚 |
| <input type="checkbox"/> 是 | <input type="checkbox"/> 否 | <input type="checkbox"/> 不清楚 |

您对此技术的经验？

- 专家 有一定经验 经验有限 没有经验

是否存在提供相同产品或服务其他技术？

<input type="checkbox"/> 是，其中包括：	_____
<input type="checkbox"/> 否	
<input type="checkbox"/> 不清楚	
<input type="checkbox"/> 其他	_____

可提供多少？	估计顾客价格是 多少？	同类竞争产品的平 均价格是多少？	您所预计的此产品 价格是多少？
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

列出此技术的成分	每一成分的来源？	其他来源？	是否需要护？
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

顾客

您将服务哪类顾客？

<input type="checkbox"/> 个人或家庭	<input type="checkbox"/> 小型公司	<input type="checkbox"/> 大型公司	<input type="checkbox"/> 其他
--------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	-----------------------------

未来三年将服务大约多少顾客？

_____	_____	_____
-------	-------	-------

顾客的平均收入/收益

_____	_____	_____
-------	-------	-------

顾客的平均收入/收益趋势

_____	_____	_____
-------	-------	-------

如果只有一个大客户或只有很少客户，他们的信用评级以及缴费情况跟踪记录如何？

_____	_____	_____
-------	-------	-------

此顾客使用的当前产品或服务：（1）说明产品或服务以及（2）说明顾客选择这些产品或服务的原因。

_____	_____	_____
-------	-------	-------

<input type="checkbox"/>	价格更低						
<input type="checkbox"/>	性能更优						
<input type="checkbox"/>	可靠性更高						
<input type="checkbox"/>	更好的支持						
<input type="checkbox"/>	没有其他选择						
<input type="checkbox"/>	其他						

哪些其他公司或方案正在锁定这些顾客？是否与本建议书相似？

<input type="checkbox"/>	相似						
<input type="checkbox"/>	不相似						

<input type="checkbox"/>	相似						
<input type="checkbox"/>	不相似						

<input type="checkbox"/>	相似						
<input type="checkbox"/>	不相似						

为何顾客选择你的产品或服务？

<input type="checkbox"/>	价格更低						
<input type="checkbox"/>	性能更优						
<input type="checkbox"/>	可靠性更高						
<input type="checkbox"/>	更好的支持						
<input type="checkbox"/>	没有其他选择						
<input type="checkbox"/>	其他						

你将如何争取这些顾客？

<input type="checkbox"/>	新的销售人员						
<input type="checkbox"/>	现有经销商						
<input type="checkbox"/>	非政府组织						
<input type="checkbox"/>	政府						
<input type="checkbox"/>	其他						

何处？模板

市场环境

你位于何处？

国家

省份

地区

城市/城镇

你的顾客位于何处？

国家

省份

地区

城市/城镇

该国家/地区的人口数量？

国家/地域/地区/城镇

人口数量

预期顾客数量？

时期

顾客数量

前六个月

第一年

第二年

全面发展

你所运营地区的大概平均收入：

最高 25%

中间 50%

最低 25%

你所用的当地货币？

对美元或欧元的现行汇率=

外币

当地货币

1美元相当于 _____
1欧元相当于 _____

通货膨胀率（过去三年）：

年1 _____ 年2 _____ 年3 _____

存款利率

_____ 当地货币
_____ 外汇（美元或欧元）

银行贷款利率

列出获取银行贷款的要求，例如：抵押、担保等

关于你公司特定地区/市场条件的任何其他信息

运营环境

产权是指对财产的独家使用权以及控制、转让、出售并从中获益的权利。在你所在地，产权能否被描述、定义并得到明确？

在你所在地，产权能否描述、定义并得到明确？

能 否 不清楚

购买和占有土地的过程可以描述为：

短期/快 慢/漫长 不清楚

安全性是指人身安全以及财产被损害或被偷取的可能性。

在你所在地，安全性状况可以描述为：

高 中等 低 危险

腐败是指为通过审批过程或保护你的公司权力而必须向某人付款。在你所在地，腐败可以描述为：

没有腐败 低 中等 高

雇用和解雇工人/雇员的过程可以描述为：

容易 不是很难 困难

获得信贷/贷款的过程可以描述为：

短期/廉价 缓慢/昂贵 不清楚

与检查人员或其他政府官员之间的互动可以描述为：

短期/快速 不是很难 慢/漫长 困难

强制执行合同的过程可以描述为：

短期/快速 不是很难 慢/漫长 困难

是否容易找到可靠的承包商？

是 否 不清楚

可靠承包商的费用可以描述为：

低 中等 高

基础设施费用

费用	可以描述为		
	低	中等	高
货物的运输			
人的运输			
电			
煤气			
燃油			
电话			
移动电话			
水			

关于你公司特定运营环境的任何其他信息

监管环境

你创办一个公司是否需要许可证？

 是 否 不清楚

获得上述许可证的过程大概需要：

 6 - 12个月 3 - 6个月 1 - 3个月 15天 - 1个月

非政府组织在该领域运营是否需要许可证？

 是 否 不清楚

获得上述许可证的过程大概需要：

 6 - 12 个月 3 - 6 个月 1 - 3个月 15天 - 1个月

开始一项可行性研究或项目研究是否需要许可证？

 是 否 不清楚

获得上述许可证的过程大概需要：

 6 - 12个月 3 - 6个月 1 - 3个月 15天 - 1个月

获得一项特许是否需要许可证？

 是 否 不清楚

获得上述许可证的过程大概需要：

 6 - 12个月 3 - 6个月 1 - 3个月 15天 - 1个月

利用自然资源是否需要许可证？

 是 否 不清楚

获得上述许可证的过程大概需要：

 6 - 12个月 3 - 6个月 1 - 3个月

致谁？模板

实施者自我评估

你创办这个公司的主要动机是什么？

- 赚取固定收入
- 每天参与
- 仅部分时间参与
- 赚取一笔一次性费用或一整笔付款
- 创建一个缓慢增长而长期盈利的公司
- 吸纳家庭成员参与
- 获得经验
- 改善特定社区的福利
- 改善环境
- 其他

请注明

技能评估

你是否具有销售或营销经验？

确定公司产品或服务的顾客，并制定标价、广告和促销策略以吸引他们。

- 是 否

如果是，说明你的经验等级：

- 非常有经验
- 有经验
- 有一定经验
- 有一点经验
- 有知识但是没有经验

描述你的经验是从哪里获得的：

你是否具有运营一个公司的经验？

运营和维持一个具有成本效益的公司。在公司的使命、业绩、进度和预算方面，监督和协调公司里的所有参与者。

- 是 否

如果是，说明你的经验等级：

- 非常有经验
- 有经验
- 有一定经验

- 有一点经验
 有知识但是没有经验

描述你的经验是从哪里获得的：

你是否拥有财政规划方面的经验？

估算一个公司的财政需求，并拟定各种融资方法，包括财务分析，如现金流、损益报表和资产负债表。

- 是 否

如果是，说明你的经验等级：

- 非常有经验
 有经验
 有一定经验
 有一点经验
 有知识但是没有经验

描述你的经验是从哪里获得的：

你是否具有应对法律或法规的经验？

理解并遵守管理一个公司的相关法律或法规

- 是 否

如果是，说明你的经验等级：

- 非常有经验
 有经验
 有一定经验
 有一点经验
 有知识但是没有经验

描述你的经验是从哪里获得的：

你是否具有谈判的经验？

与不同代表方达成协议，例如：承包商、顾客、政府机关、雇员。

- 是 否

如果是，说明你的经验等级：

- 非常有经验
- 有经验
- 有一定经验
- 有一点经验
- 有知识但是没有经验

描述你的经验是从哪里获得的？

你是否具有与银行或投资者打交道的经验？

筹集借款和股本并建立业务关系从而产生具有成本效益的资金来源。

- 是 否

如果是，说明经验等级：

- 非常有经验
- 有经验
- 有一定经验
- 有一点经验
- 有知识但是没有经验

描述你的经验是从哪里获得的：

是否具有设计、工程、建造方面的经验？

设计：详细制定有形项目或产品要求，并寻找资源以达到预期的绩效。

工程：准备产品或项目的土木、机械、结构和电气的详细规格，并监督以合理成本而达到预期业绩的具体实施。

建造：按照项目具体规格、预算和时间安排，准备场地，安装设备并准备运营。

- 是 否

如果是，说明你的经验等级：

- 非常有经验
- 有经验
- 有一定经验
- 有一点经验
- 有知识但是没有经验

描述你的经验是从哪里获得的？（以及哪种类型的设计或工程）：

你是否是专业工程师？

是 否

你是否具有为公司购买或获得供给的经验？

以成本效益的方式购买实施项目所需的设备、产品和服务。

是 否

如果是，说明你的经验等级：

- 非常有经验
 有经验
 有一定经验
 有一点经验
 有知识但是没有经验

描述你的经验是从哪里获得的：

你是否具有监测或评估绩效的经验？

维持一种绩效衡量系统并按原计划和基准评价绩效。

是 否

如果是，说明你的经验等级：

- 非常有经验
 有经验
 有一定经验
 有一点经验
 有知识但是没有经验

描述你的经验是从哪里获得的：

运营公司所需的其他技能

	所需技能	解释你将如何克服这一障碍（例如，通过找到具有此技能的团队成员）
1		
2		
3		
4		
5		

实施者的团队评估

你是否具有一支团队，将帮助你和你的公司？

是

否

姓名：

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

这些成员大部分是：

朋友

家人

社区成员

你不很熟悉的人

其他

请注明

吸纳这些人参与的原因：

他们具有特殊技能

渴望提供帮助

渴望挣钱

渴望学习

他们拥有项目所需的财产

良好的声誉

他们提供资本

其他

请注明

描述你的团队成员具有的技能（选择所有适用的）：

请注明

能力等级

技术

运营

财政

法律

销售

服务

谈判

<input type="checkbox"/>	营销	_____	_____
<input type="checkbox"/>	政治	_____	_____
<input type="checkbox"/>	筹集资金	_____	_____
<input type="checkbox"/>	其他	_____	_____

如果目前你没有团队，是否计划组织一个团队？

是 是

组织

编写此建议书的组织名称：

法定地址：

地区

城市/城镇

省份

国家

法定地位：

注册公司

非注册公司

社区组织

非营利组织

其他

请注明

所有者：

所有权百分比

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

管理层

职务

姓名

总经理

技术主管

财务主管
IT 主管
董事会

会计人员

律师

其他

此组织是否具有银行账户？

是

否

谁对此组织的预算具有控制和掌管权？

简短描述此组织的历史：

类似产品或服务

是否存在提供类似产品或服务的任何公司或组织？

是

否

	组织	产品或服务	类似之处/不同之处
1			
2			
3			
4			
5			

原材料或产品

	提供原材料的组织	所供应的原材料	合同情况
1			
2			
3			
4			
5			
6			

专门服务

	提供专门服务的公司	所提供的专门服务类型
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		

专门服务的可能类型：

- 设计
- 建造
- 技术分析
- 法律咨询
- 环境评估
- 社会发展
- 会计
- 谈判
- 财政咨询
- 监测和评价
- 工程
- 碳收益
- 其他（请注明）

土地

土地需求

	地点/描述	业主	合同情况
1			
2			

3			
4			
5			
6			

批准

	开展项目需要其批准的组织	所需的批准
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

所需批准的可能类型：

利用公共土地

运营许可证

安全

健康

材料

公司

公司注册

税务

其他（请注明）

利益相关者

	对此项目感兴趣或将受其影响的个人或组织	他们为何感兴趣？项目将如何影响他们？
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		

如何？模板 定义

说明	与资产负债表相关术语	
	损益表相关术语	关于具体项目的术语
需学的财务术语	定义	说明
权益	权益指顾客为所提供给他们商品或服务应支付的钱款。对投资者来说，权益没有利润、收入那么重要，权益是公司所赚取的扣除公司所有费用之后的钱款总额	花时间根据将售产品的件数以及每件产品的价格来详细列明各项假设是非常重要的。应该避免任何价格增加的假设。
直接成本	这些成本（人工、材料和其他直接成本），与某一特定项目相关	也称所售商品的成本、所提供服务的成本或生产成本。
毛利润	毛利润指收益减去所售产品成本	是其中一个最重要的短期规划数据。
运营成本	运营公司的日常开支，如销售和管理，相对于生产。	也称为运营费用
息税折旧摊销前利润 (EBITDA)	税前净收入 + 利息 + 所得税 + 折旧 + 摊销	EBITDA报告了一个公司扣除债务利息及向政府缴纳税收之前的利润，也称为净运营收入。
利息	利息是偿还债务时的附加费用（借款）	可变或固定利率
所得税	所得税是指基于项目或设施的可获利润率情况，所欠政府的钱款总额	作为“免所得税”的估计
折旧及摊销	在过去一段时间内资产价值的减少量	折旧/摊销是指除去基于估计的使用寿命的资产成本之后的收入。它减少了应纳税收入，但不减少资金。
净收入	净利润，支付所有的费用之后所剩下的钱款总额	

资产	一个公司或个人所拥有的东西	固定资产包括土地、机器和建筑物；流动资产包括现金、欠款、存货和生产中的产品；无形资产包括信誉、商标和专利；流动资产是以现金或以一种可以迅速并且很容易转变成现金的形式存放的资金
负债	所欠其他人的任何东西（欠款和债务）	流动负债指债务在一年之内到期并应支付；长期负债指一年之后支付的债务
股本	在公司内，公司所有者所占的钱款的总额	把公司的资产与负债区别开来，即属于所有者的价值。也称所有者股本或股东股本。
债务履行保障倍数 (DSC)	债务偿还包括偿还贷款的本金和利息	贷款人可能会限制分发给投资者-业主的现金数额，以确保有足够的债务偿还能力。他们可能坚持要满足某些特定债务偿还能力，或者可能坚持设置储备金，可以偿还投资者-业主（称为股息）之前的未来债务偿还。
债务偿还比率 (DSCR)	年收益除以减去债务偿还（本金和利息）之后的运营和维护成本	是项目利用收益偿还贷款能力的衡量。DSCR越高，贷款人的风险越低。该比率被贷款人认为一种缓解，用于支付项目的运营费用之后的资金数额以及每年抵押和债务的偿还之间。通常，贷款人希望该 DSCR 比率大于 1.40:1
速动比率	流动资产除以流动负债	该比率通常是 1.0 或更大，以利于流动性。如果小于 1.0，支付账单的能力将被削弱。通常，贷款人需要一个缓冲，例如 1.25:1
债务股本比	长期债务除以股东股本	是一种财务杠杆衡量——利用借款增加所有者权益回报，比率高可能说明风险高，比率低可能说明风险低
内部收益率 (IRR)	内部收益率是指将创造零净现值的折扣率	内部收益率指根据相同投资可获得的其他回报来说明公司回报

年 0	即开始运营的当年	如果现在是2006年，建议书将于2007年建造，2008年开始运营，那么，2009年将是在年1，2008年是年0，2007年是年-1，这些术语使得我们能够与对方进行建造和运营活动的交流。
年 1	即开始运营之后的第一年	
规划成本	规划成本指建议书准备好开始实施所必须的费用。	区分支付给他人的钱款和实施者所花的跟踪时间（及其价值）之间的不同非常重要。
建造/预运营成本	建造/预运营成本指建设项目或安置设施以生产产品或服务的实际开支。	这部分的模板将对所谓的“建造期间的利息”的粗略估计进行自动计算，是项目或设施能产生收益之前准备阶段的真实费用。
赠款和补贴	赠款可以减少提供产品或服务的项目或设施的建造/预运营成本。运营补贴可以减少所得产品或服务的成本。	重要提示：如果该建议书是为了能获得赠款或补贴，应该明确说明所要求的的数额，并与已获得的钱款进行区分。

如何？ 模板

里程碑

完成列表	何时完成 (月份)	负责人	成本
------	--------------	-----	----

规划里程碑的阶段

完成规划	月 0	_____	_____
------	-----	-------	-------

必须确定和理解列入一项规划的所有因素。某事可行或不可行的条件非常清楚

成立新公司	月 0	_____	_____
-------	-----	-------	-------

关于注册公司的益处的因素（而非作为唯一拥有所有权者或合伙者来运营公司）并且应该考虑注册公司可能产生的影响。

建立财政结构	月 0	_____	_____
--------	-----	-------	-------

安排好财政结构。钱款将从何而来？ 钱款将用到哪去？ 财政结构随着时间将有何变化？ 应该在银行开设账户。

授权里程碑

结算	月 0	_____	_____
----	-----	-------	-------

融资合同，建造合同，土地购买或租赁合同，建造、运营或穿越公有土地或利用自然资源的批准，关于未来建造产品的销售或在某一特定地区提供服务的合同，提供燃料、设备、运输工具和人员的合同必须全部汇集在一起。

建造或预运营里程碑

完成土建工程	月 1	_____	_____
--------	-----	-------	-------

地点征购、采购、土建工程、安装和投入运营

建筑物	月 3	_____	_____
-----	-----	-------	-------

购买/租用生产设施，如果需要则建造建筑物，土木工程，安装和投入运营

设备安装	月 4	_____	_____
------	-----	-------	-------

完成设备安装和验收测试

人力资源 月 5

挑选管理人员、技术工人和半技术工人

开设办公室/分支机构 月 6

购置/租用办公室；开设分支机构

运营里程碑

启动 月 7

系指建造或预运营结果可进行测试并被验收的时期。这可以是一种责任的转移，从作为负责建造的实体转移交至负责运营的实体

开始生产 月 7

完成对供应物和生产材料的预定

日常维护 持续

日常维护时间表应当完整。这包括：项目将如何运营和维护？其价值是否会随着时间而增长或缩减？建成之后，是否需要重大的修理或改装？日常事务将如何处理？将保持进行什么记录？这些记录将如何被分享和讨论？将如何做出决定？做出决定的频率，基于什么文件？

主要维护 持续

主要维护/修复时间安排应当完整。包括：该项目如何运营和维护？其价值是否会随着时间而增长或缩减？建成之后，是否预计需要重大的修理或改装？非例行事项将如何处理？将保持什么记录？这些纪录将如何被分享和讨论？将如何做出决定？做出决定的频率，基于什么文件？

业绩报告 持续

应建立财务报告时间表。公司多久一次报告其业绩。每月、每季度、每年？谁将追踪公司的财政状况？谁将准备财务报表？谁将审计财务报表？

退出里程碑

退出计划 持续

应准备好退出计划。准备好公司退出策略的4个等级。死亡、残疾、离婚、离开（其中一个合伙人）。

如何？模板（步骤一）

资本成本

资本成本是规划和建造成本

规划成本指项目准备好可开始建造所必须的支出。区分支付给他人的钱款和跟踪实施者所花的时间（及其价值）之间的不同非常重要。

下面所示为一投入表格。这些数据将用于初步的基本案例。

	规划成本			年 -2	年 -1	年 0
P1	获得所有许可证所		-			
P2	技术分析		-			
P3	谈判以及合同准备		-			
P4	谈判以及合同准备		-			
P5	技术分析		-			
P6			-			
P7			-			
P8			-			
P9			-			
P10			-			
	总计		-	-	-	-

所有数据均
为当地货币

下面，我们研究建造/预运营成本

建造/预运营成本指建造项目或安置设施以提供产品或服务的实际开支。模板的这部分将对所谓的“建造期间的利息”的粗略估计进行自动计算，这是项目或设施能产生收益之前准备阶段的真实费用。如果没有利息支出，请调整该项到0%；否则，调整到适当的利率。

所有数据均有当地货币

	建造/预运营 成本			年 -2	年 -1	年 0	年 1	年 2
C1	土地征用							
C2	最终工程和设计							
C3	机械							
C4	机械							
C5	机械							
C6	机械							
C7	测试							
C8	测试							
C9	测试							
	小计		-	-	-	-	-	-
C10	建造期间的每年 利率拨款=	-	-	-	-	-	-	-
	总计		-	-	-	-	-	-

既然我们已有了资本成本，现在将开始下一个表格，填写所收到的赠款和补贴的款额。

如何？模板（步骤二）

赠款和补贴

资本赠款和运营补贴有两个不同的用途：

- (1) 它们可以降低项目建造或预运营成本
- (2) 它们可以降低提供的产品或服务的成本

重要提示：如果此建议书是为了能获得赠款或补贴，应该明确说明所要求的数额，并与已经获得的数额区分开来。

第一步，下面所示为一个表格样本，其中的数据将应用于所有的表格

赠款和补贴		年 -2	年 -1	年 0	年 1	年 2
1	规划或建造/预运营					
	新的要求					
	现有或要求的其他赠款和补贴					
2	运营 - 新的					
	运营 - 现有或其他要求					
总计		-	-	-	-	-

既然我们已有赠款和补贴数据，让我们开始下一个表格，填写已经收到的或期望的收入总量。

如何？模板（步骤三） 收益

收益是指顾客对他们提供的商品或服务所期望支付的钱款。填写这个表格需要稍长的时间，但是在确定项目的融资需求方面是很重要的。花时间根据将售产品的件数和每件的价格来列出各种假设是非常重要的，应避免对价格上涨进行任意的假设。应进行保守估计。

收益	年 1	年 2	年 3	年 4	年 5	年 6	年 7	年 8	年 9	年 10	年 11	年 12
件数												
每件收益												
R1 从1得到的收益												
件数												
每件收益												
R2 从2得到收益												
件数												
每件收益												
R3 从3得到收益												
收益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

由于已经计算了收益流，我们可以开始建造损益表的最后一部分（运营成本）。

如何？模板（步骤四）

运营成本

运营成本包括提供的产品或服务所需的成本（也称为售货成本），以及运营公司、管理团队和监管建议书实施情况的费用。

	运营成本	年 1	年 2	年 3	年 4	年 5	年 6	年 7	年 8	年 9	年 10
O1	劳力										
O2	租金										
O3	通信										
O4	材料										
O5											
O6											
O7											
O8											
O9	常规及行政费用										
	总计	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

所有数据都以当地货币计算

此表格将帮助我们创建预计的损益表，并计算出建议书扣除利息、税收、折旧之前的收益。下表将建立在步骤1-4的数据基础之上。

如何？如何（步骤五）

损益表

此表格的各个单元已连接起来。步骤1-4中所作的所有变动将延续至此

结果	总计，所有年份	年 -2	年 -1	年 0	年 1	年 2	年 3	年 4
规划费用	-	-	-	-				
建造/预运营成本	-	-	-	-				
资本成本	-	-	-	-				
赠款及补贴								
用于规划、建造或预运营	-			-				
用于运营	-				-			
赠款及补贴	-	-	-	-	-	-	-	-
收益	-				-	-	-	-
运营成本	-				-	-	-	-
运营净收益	-	-	-	-	-	-	-	-
运营赠款	-				-			
EBITDA	-	-	-	-	-	-	-	-
简易可行性测试		-	-	-	-	-	-	-

对于确定要寻求的资金来源和要探索的融资规划类型，此税前收益率是很重要的指南。

有关税前收益率的粗略准则

- 如果税前收益率是负数，收益和赠款就不能支付建议书中的资本及运营成本。没有其他赠款或补贴，建议书恐难自负盈亏。
- 如果是正数但低于5%-7%，建议书就能够财政自立，不过引起私营单位的兴趣可能有限。珍视发展、环境和市场转型影响的专门贷款人-投资者-捐助者，他们可能会考虑这样的建议书。
- 如果是正数且超过了5%-7%，建议书的财政细节（尤其是税务影响、债务结构和任何额外收益）需要作进一步详述，并对不同的融资方案予以考虑；结果未必引起私营部门的兴趣。看到投资综合价值潜力的专门贷款人、投资者和赞助商就可能成为目标。
- 如果超过了10%，财政细节需要详述，着重吸纳私营部门投资者和贷款人。

如何？模板（步骤六）

融资需求

从上述步骤来看，我们知道：

资本成本	-
来自赠款者	-
余额	-
业主的股本投资	
要筹集的余额	-
新业主 - 投资者的股本	
贷款余额将提高	-

您投资的现金数额包括作为资本成本的一部分将赚取的任何金额。

这些是从所有权股份收益中筹集的资金和建议书产生的利润。



这是年0期间企业融资所需贷款占债务的百分比。此值越高，贷款人承担的风险就越大。



负债与资产比率。公司中债务金额与股本金额之比较。

计算还本付息有许多不同的方法。下面介绍3种这类方法：

- 1 利息仅付一段时间（如3年），之后合计本金和利息（ $p+i$ ）定额支付，直至还清贷款
- 2 每年偿还同等金额
- 3 每年偿还同等金额本金而减少利息支付

以下运用的目的是确定贷款是否有意义，如果有意义，贷款应当采用何种条件。寻求贷款时，年度债务履行保障倍数计算是很重要的。

方法 1

贷款额
假设利率
贷款年数

-
-
-

最好使用贷款的实际比率
请填写空格

-

将应用于年 1, 2, 3

0

将应用于年 4 起

年	1	2	3	4	5	6
还本付息 贷款余额 i	-	-	-			
				-	-	-
	-	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-	-

方法 2

-

将用作所有年份的固定的还本付息

年	1	2	3	4	5	6
还本付息	-	-	-	-	-	-
i	-	-	-	-	-	-
贷款余额	-	-	-	-	-	-

方法 3

-

将用作所有年份的还本付息

年	1	2	3	4	5	6
p	-	-	-	-	-	-
i	-	-	-	-	-	-
还本付息	-	-	-	-	-	-
贷款余额	-	-	-	-	-	-

年	1	2	3	4	5	6
EBITDA	-	-	-	-	-	-
方法 1	-	-	-	-	-	-
方法 2	-	-	-	-	-	-
方法 3	-	-	-	-	-	-

为了做出决定，我们需要计算如下债务偿还比率（DSCR）：
建立的表格会自动为你计算。比率越高越好，但不能太高！

年	1	2	3	4	5	6
方法 1	-	-	-	-	-	-
方法 2	-	-	-	-	-	-
方法 3	-	-	-	-	-	-

必须记住的是：

- 贷款人往往担心DSCR是1.4或更低。
- 贷款人可能会限制分配给投资者/业主的现金数额。他们会坚持要符合一定的债务履行保障倍数测试。
- 贷款人会坚持为未来债务偿还比率贷款人往往担心DSCR是1.4或更低。预留储备金，然后再支付给投资者/业主（红利）。

年	1	2	3	4	5	6
还本付息	-	-	-	-	-	-
i	-	-	-	-	-	-
p	-	-	-	-	-	-

为企业确定最佳债务履行保障倍数方法后，我们可以专注于最后一项财务难题。

如何？模板（步骤七）

融资需求 2

折旧/摊销是指除去基于估计使用寿命的资产成本的收入。它减少了应纳税收入，但不减少资金。

资本设备的退化速度不同。此类比率可从您当地的税务机关获取。

实例

第1类： 描述资产

年数	年 1	年 2	年 3	年 4	年 5	年 6	年 7	年 8	年 9	年 10
金额										

第2类： 描述资产

年数										
金额										

第3类：描述 资产

年数										
金额										

折旧补贴

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

现在我们可以计算相应的所得税和剩余。

	年 1	年 2	年 3	年 4	年 5	年 6	年 7	年 8	年 9	年 10
净收入	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
减去利息支出	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
减去折旧	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
应纳税收入	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
比率：使用适当 比率	25%									
所得税免税额度	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

仅在应纳税收入大于0时才应用所得税税率

如何？模板（基本案例结果）

下表呈述运营中的风险。它呈述来自“如何”？模板步骤1-7的数据。

		分摊于过去2年						
		年	年-2	年-1	年0	年1	年2	年3
资本成本								
来自捐助者	资本赠款							
来自业主 - 投资者	股本投资		-	-	-	-%	占总值的	
来自贷款人	贷款		-	-	-	-%	占总值的	
	资本成本	-	-	-	-	-		
运营		年	年-2	年-1	年0	年1	年2	年3
收益	-					-	-	-
运营赠款或补贴	-					-	-	-
运营成本	-					-	-	-
运营净收益 (EBITDA)	- 仅为贷款期限					-	-	-
利息	-					-	-	-
税						-	-	-
折旧						-	-	-
净收入						-	-	-
加回：折旧						-	-	-
减去：摊还/本金支付	-					-	-	-
		IRR	-	-	-	-	-	-
DSCR	-					-	-	-
	平均					按年		

该企业的实际债务偿还比率

投资者的实际收益，不同于用于简易可行性测试的税前IRR，因为它考虑了税收和贷款。

为何？模板

财政收益

为何该建议书将会获利？

需求旺盛

紧急需求

缺乏替代

政府鼓励

其他

如果上述选择了“其他”项，请详述：

是否有其他项目/企业试图访问此市场以营利？

是

否

不清楚

如果是，他们已失败了？为何？

为何您的建议书不同？

您为何预期成功？

您认为什么资源——服务和资金——对您的成功不可或缺？

您拥有多少股本金额或预计您的企业拥有多少股本金额？

您拥有或预计拥有来自合作伙伴/联营公司的第三方多少股本金额？

您需要从金融机构获得多少金额的第三方借贷？

您需要何种资金？

贷款

投资

从何类机构获得？

商业银行

政府赞助的发展机构和银行

慈善基金会

社会责任投资基金

风险资本

可支付给贷款人的预测利率范围？

0%–3%

4%–8%

8%–12%

超过12%

预计投资期限是多少（如贷款或投资的时间长度）？

低于1年

1–2.99年

3–5.99年

超过6年

预计内部收益率？

低于5%

5%–9.99%

10%–14.99%

超过15%

投资期内净资产预计增长？

低于5%

5%–9.99%

10%–14.99%

超过15%

此建议书是否得到过任何赠款/补贴？

是

否

如果是，是多少？

此建议书预计会得到任何赠款/补贴吗？

是 否 如果是，是多少？

如果是，谁提供了（或预计谁提供）赠款和/或补贴？

可以提供经审计的财务报表供年度审查吗？

是 否

如果不能，为何不能提供？

如果不能，可以提供何类财务报表供年度审查？

内部报表 内部报表 复核审计 不可获取

说明将从此项建议书获取经济利益的群体规模：

个人 小群体 社区/地区 国家

说明实现利润之前的预期时间长度：

立即 1-3 年 4-6 年 6 年以上

顾客为何愿意选择这些产品和/或服务而非当前可以获取的？

新颖 改进 费用更低 品质更佳

讨论您建议书中可能抵消上述某些惠益的潜在负面财政影响

社会和发展影响

对于您的建议书，请选择以下适合您的国家/地区的各项社会/发展影响

- | | | | |
|-------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 更健康 | <input type="checkbox"/> 生活质量 | <input type="checkbox"/> 教育 | <input type="checkbox"/> 创造工作 |
| <input type="checkbox"/> 妇女就业 | <input type="checkbox"/> 消除使用童工 | <input type="checkbox"/> 创收 | <input type="checkbox"/> 水质/供水 |
| <input type="checkbox"/> 节省时间 | <input type="checkbox"/> 粮食增产 | <input type="checkbox"/> 能源效率 | <input type="checkbox"/> 其他 |

定义：

更健康	烟尘减少，更多照明；更好的通风设备、卫生设施和废弃物处置
生活质量	福利水平，如家庭/商店/社区中心接入电力
教育	收入增加，可供资金接受正规教育或学校供电
创造就业机会	创造更多或更好的有酬就业机会
妇女就业	专门为妇女创造有酬就业机会
消除使用童工	提高生产力，可确保不需要童工；保证教育时间
创收	通过能源服务刺激该地区的经济发展
水质量/供水	更多供水；提高水质
节省时间	通过能源服务提高生产率；可获得更多的自由时间
提高粮食产量	通过安全食品储存、照明等提高粮食产量
能源效率	减少耗电或经济成本和环境影响，保持同等水平的最终使用服务（如照明、取暖）

如果上述选择了“其他”项，请详述：

解释上述哪三条答案的正面影响最大

- (1) _____
- (2) _____
- (3) _____

此建议书预计每年生产清洁能源量（MWh）

- | | | | |
|-----------------------------------|--------------------------------------|--|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 低于 1,000 | <input type="checkbox"/> 1,000–9,999 | <input type="checkbox"/> 10,000–50,000 | <input type="checkbox"/> 超过 50,000 |
|-----------------------------------|--------------------------------------|--|------------------------------------|

通过此建议书预计每年供应多少户家庭？

- | | | | |
|---------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 低于 100 | <input type="checkbox"/> 100–999 | <input type="checkbox"/> 1,000–10,000 | <input type="checkbox"/> 超过 10,000 |
|---------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|

通过此建议书预计向多少人提供现代能源服务？

- 低于 100 100-999 1,000-25,000 超过 25,000

由您的企业直接创造的就业机会里，每个员工每年的收入有多少？

- 低于 \$250 \$250-\$499 \$500-\$1,000 超过 \$1,000

通过此建议书预计将创造或维持多少个职位？

- 低于 5 5-10 11-20 超过 50

说明您建议书的社会/环境影响时限：

- 只在起初有影响 1-3 年影响 4-6 年影响 超过6年影响

为何此建议书对于您的国家/地区至关重要？

讨论您建议书中可能抵消上述某些惠益的潜在负面社会/发展影响

与其他建议书相比，为何应当支持您的建议书？

环境效益

确定您建议书将提供的正面环境影响

- | | | |
|---------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 水质/供水 | <input type="checkbox"/> 造林 | <input type="checkbox"/> 减少对化石燃料的依赖 |
| <input type="checkbox"/> 改良土壤质量 | <input type="checkbox"/> 减少排放 | <input type="checkbox"/> 减少废弃物 |
| <input type="checkbox"/> 减少填埋材料 | <input type="checkbox"/> 增加生物多样性 | <input type="checkbox"/> 减少对基本燃料的依赖 |
| <input type="checkbox"/> 改善空气质量 | <input type="checkbox"/> 能源效率 | <input type="checkbox"/> 其他 |

定义：

水质/供水	获得更多更洁净的水
造林	森林覆盖已伐除地区的种树或播种。
化石燃料	减少使用碳基能源资源；煤、石油、天然气
改良土壤质量	与作物生产力及环境因素均相关的措施
减少排放	减少排入大气的温室气体
减少废弃物	消除木屑/生物废弃物
减少填埋材料	利用填埋气替代常规燃料
增加生物多样性	降低对环境的影响，以增加生物数目/品种
基本燃料	减少使用薪柴、煤油和木炭
改善空气质量	就能源生产副产品的污染物而言的空气状态
能源效率	减少耗电或经济成本和环境的影响而保持同等水平的最终使用服务（如，照明、取暖）

如果上述选择了“其他”项，请详述

解释上述哪三条答案的正面影响最大

(1) _____

(2) _____

(3) _____

说明您建议书的环境影响时限：

- 只在起初有影响 1-3 年影响 4-6 年影响 超过6 年影响

您认为您的建议书符合碳信用资格吗？

- 是 是 不清楚

如果是，请解释为何以及何时您认为您的建议书将符合碳信用的资格：

预计每年CO₂抵消量（单位：吨）

- 低于 10 10-25 26-50 超过 50

如果选否或不清楚，请解释为何没有资格

预计植树棵数

- 低于 10 10-50 51-100 超过 100

预计产生洁净水的公升数（单位：千）

- 低于 2,500 2,500-4,999 5,000-7,500 超过 7,500

预计使用洁净水的增加户数

- 低于 100 100-999 1,000-10,000 超过 10,000

预计被取代的石油桶数

- 低于 2,500 2,500-4,999 5,000-7,500 超过 7,500

预计取代的煤油公升数（单位千）

低于 500 500-999 1,000-1,500 超过 1,500

预计取代的薪柴数量 (kg) (单位千)

低于 5,000 5,000-7,499 7,500-10,000 超过 10,000

预计取代的木炭数量 (kg) (单位千)

低于 5,000 5,000-7,499 7,500-10,000 超过 10,000

您为何觉得您的建议书将比现有产品/服务产生更大的环境效益?

讨论您建议书可能抵消上述某些惠益的潜在负面环境影响

万一……，情况如何？模板

应急规划

万一未按计划进行，情况会如何？专业人员知道很少事情会精确按照计划进行。一项建议书需要显示对能改变成本、时间安排、服务提供和结果的关键事件的掌握。实施者可以证明他/她是如何处理这些突发事件的。

变量	万一……，情况如何	IRR	平均 DSCR	社会影响	环境影响
资本成本	高于5%，所有股本				
	高于10%，所有股本				
年1的运营费用	高于15%				
	高于20%				
年2的运营费用	高于20%				
	高于25%				
年1的收益	低于20%				
	低于25%				
年2的收益	低于10%				
	低于15%				
运输费用	高于10%				
	高于15%				
原材料费用	高于10%				
	高于15%				
建造费用	高于15%				
	高于25%				
汇率	对您不利5%				
	对您不利7%				
税	增加5%				

	增加7%				
规定	不利变化				
主要原料来源	枯竭				
	另外来源的费用 增加20%				
施工进度	推迟了3个月				
	推迟了6个月				
	推迟了9个月				
关键人物	离职				
洪水	袭击了该地区				
降雨	大幅减少				
客户反应	3个月内未改善				
	6个月内未改善				
竞争	采用价格战				

致谁？模板

将您的建议书提交给适当对象

估计的税前收益率

参见资金矩阵

估计的收益率	资金类型
负数或零	赠款和补贴
0 至 5-7% 之间	考虑社会和环境效益以及财政收益的捐助者和投资者
5-7% 以上	看到投资的综合价值潜力的专门贷款人-投资者-赞助者是可能的目标
10% 以上	私营部门的投资者和贷款人

赞助者 (D)、贷款人 (L) 和投资者 (I) 的类型			
促进者的类型		提供款项的类型	期望/要求
D	赞助者和专门方案	赠款	捐助者的预期赠款将用来增加运营业务的收益（运营赠款）或用以降低建议书的成本，使得贷款和股本能足够支付差额（资本赠款）。捐助者需要明白为何该计划可有效利用稀缺资源，该计划还适合其他方案及优先重点，该建议书如何实现捐助者说明的核心目标，以及，非常重要的一点是，捐助资金用完时，会发生什么情况。
D	政府赞助的方案	赠款	
D	慈善机构	赠款	
D	多边发展组织	赠款	

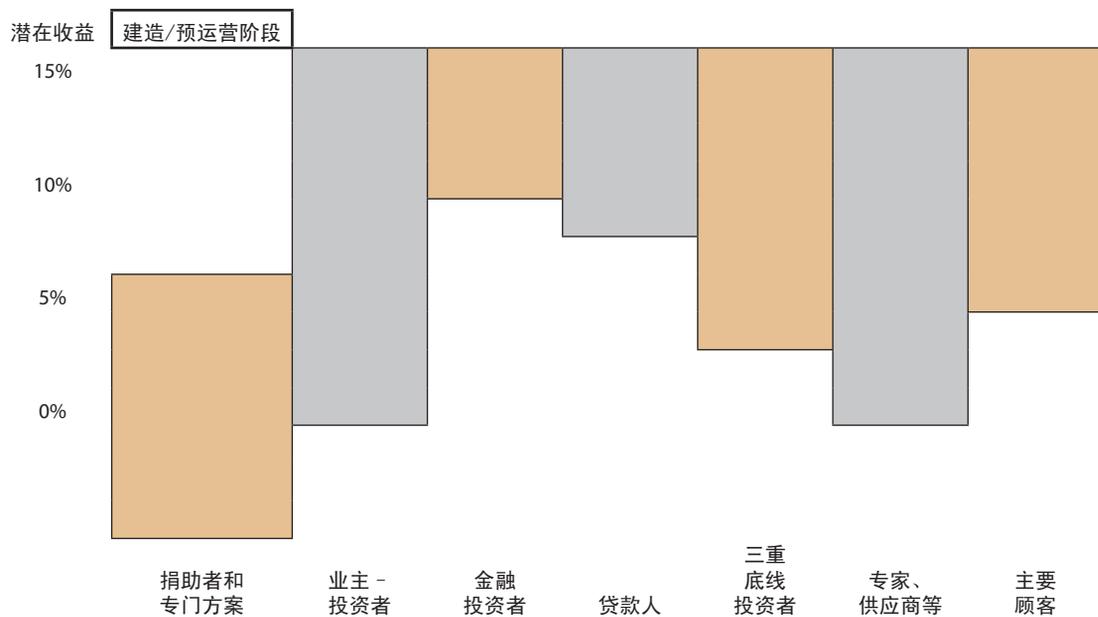
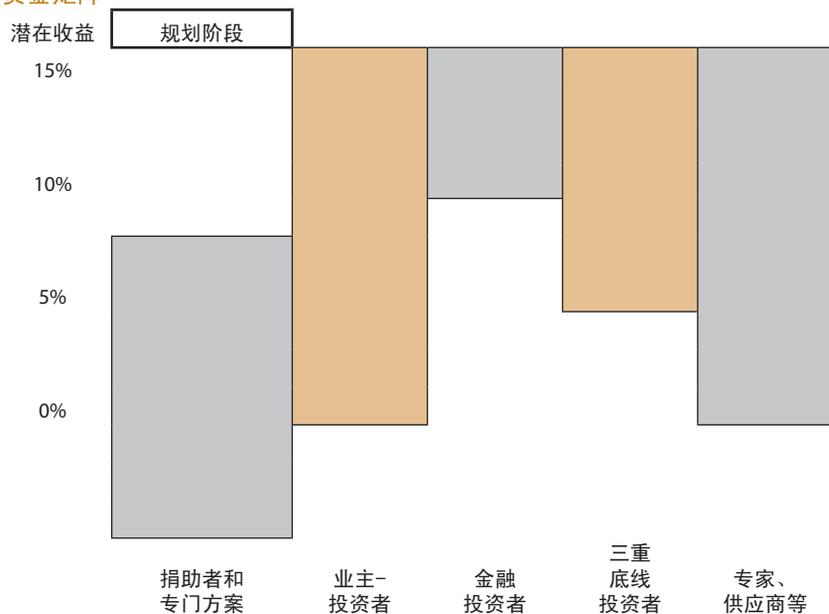
L	政府赞助的补贴方案	收益	供应商预期收益将可支付产品或服务的成本，并有助于该企业的运营（包括偿还贷款）。预期是剩余收益首先应用于支付股本供应商；其次用于支付其他业务开支（这些将包括，如税收和贷款的任何利息）；最后，用于偿还贷款（这些款项被称作本金或摊销，而贷款的本金和利息组合则称作还本付息）。
---	-----------	----	--

L	政府资助的发展机构	贷款	贷款人期望一系列特定的长期付款。就事先就在贷款期内必须满足的条件而言，要求通常界定得非常明确。贷款人不想承担风险。贷款人想要偿还，并且如果公司不能偿还，他们就想知道其他人是否进行偿还，或同等价值的资产可供偿还。为项目建造或购买商品或提供服务融资得到的贷款，期望得自商品或服务的收益能足以按照承诺偿还贷款。一些贷款人出于各种各样的原因灵活放贷。其他人绝对不会这样。该项目必须证明非常保守估计的收益可绰绰有余地偿还贷款。贷款人需要订有明确程序，以用于贷款违约、终止或收回情况。
L	商业银行	贷款	
L, I	有社会责任心及专门的投资基金	贷款、股本	
I	开发投资者	股本	投资者期望比贷款人更高的收益并愿意承担更高的风险，不过不应将他与风险承担者混为一谈。他们同样清楚他们愿意或不愿意做什么。他们的兴趣在于看到企业成功并赢得其投资收益。如果他们成为公司的重要参与者，他们往往就会制定非常具体（且严格）的目标，以确保事情顺利进行。当事情不顺利时，投资者有能力对该企业作出重大改变，包括更换管理团队。仅当建议书成功并获利时，投资者才得到回报。正的收益率、市场潜力和一个称职的管理团队必须予以证明。他们还对市场规模、基本案例的合理性、潜在的涨跌和撤出战略等感兴趣。
I	战略投资者	股本	
I	三重底线投资者	股本	
I	风险投资家	股本	
I	企业业主	股本	
I	社会方案的赞助者	股本	
I	金融投资者	股本	

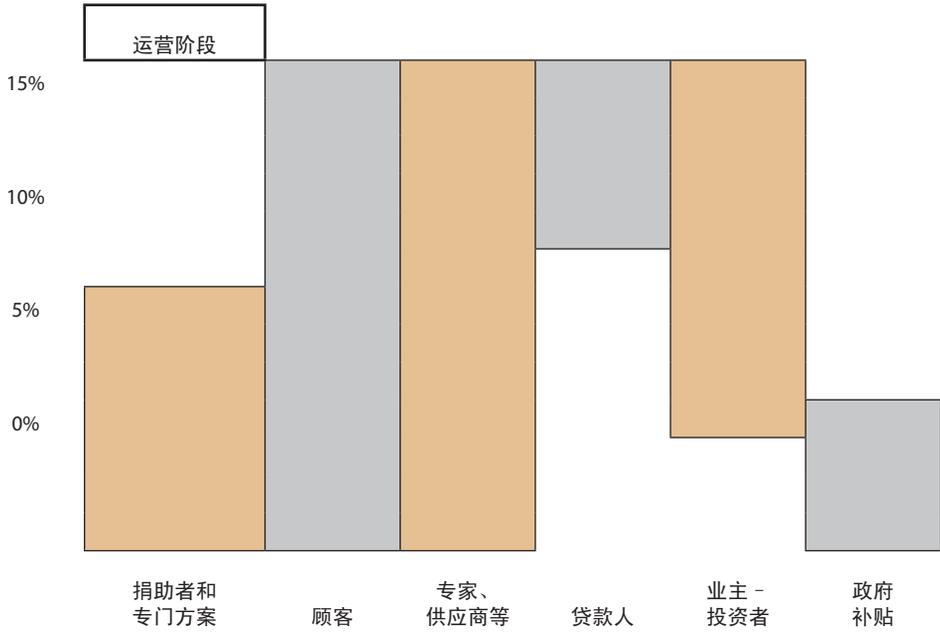
资金类型	定义	属于此类型的其他资金模式
赠款	不需要偿还的赠款	资本和运营赠款
收益	产品和服务的收益，包括运营补贴	碳信用或减少污染惠益的销售
贷款	基于建议书偿还明确条款下借款的能力，而作的贷款	租赁、建造、运营及移交（BOT）合同、分期付款销售或购买（分期付款）、来自供应商的融资或信贷条件
股本	根据建议活动的成功的利润分成收益的股本投资	夹层债务、优先股、准债务和准股本*
* 贷款和股本的组合。		

致谁？模板

资金矩阵



潜在收益



致谁？模板

逻辑框架

描述	指标	核查手段	假设
大目标			
目的			
具体目标			
产出			
活动			

逻辑框架

对于慈善和社会公益变化组织至关重要

大目标

追求广大的（全球、国家或部门）利益（如，促进可持续发展）

逻辑框架

目的	具体目标	产出	活动	投入
追求发展成果（如，减少不可持续的薪柴消费和减少化石燃料消费）。	每个目标都需量化（如，减少60%的薪柴消费和90%的煤油使用）。	通过一系列任务和活动（如安装），该项目将产生的具体结果和有形产品。	该项目将必须进行的具体任务，以实现必要产出。	该项目将必须进行的具体任务，以实现必要产出。

如何衡量产出和目的?

指标	核查手段	假设
您将如何了解您已经达到您的目的？指标可量化产出、目的和具体目标（如，减少薪柴消费、装置数量）。	能证明您已经取得成果的资料来源或过程。	可能影响进展但对其管理者无法控制的情况。

建议书格式

面向产品的建议书概要

1. 执行概要
 - a. 组织（何人）
 - b. 产品与市场（何事）
 - c. 竞争优势（为何）
 - d. 正在寻求什么（要求）
2. 市场（何处）
 - a. 规模和组成，即时和长期
 - b. 趋势
 - c. 竞争
 - d. 机会
3. 产品（何物）
4. 团队（何人）
5. 实施计划（如何）
 - a. 建构或启动计划
 - b. 营销计划
 - c. 运营计划
6. 财政信息（基本案例）
 - a. 收入和支出预测
 - b. 资产负债表预测
 - c. 现金流量预测
7. 敏感性分析、风险及风险管理问题（万一……，情况如何？）
8. 附件^a

参考资料：另见第1章的建议书概要、第3章的样本建议书和附件II。

面向服务的建议书概要

1. 执行概要
 - a. 组织（何人）
 - b. 服务（何事）
 - c. 服务需求和支付能力（何处）
 - d. 组织与服务的优势（为何）
 - e. 需求（要求）
2. 市场（何处）
 - a. 规模
 - b. 客户群体和支付能力
3. 寻觅顾客的营销计划（如何）
4. 竞争（何处）

5. 团队（何人）
6. 竞争优势（为何）
7. 实施计划（如何）
 - a. 营销与销售
 - b. 运营和质量控制
 - c. 增长
8. 财政预测（基本案例）
9. 敏感性分析（万一……，情况如何）
10. 附件^a

面向技术的建议书概要

1. 执行概要
 - a. 组织和团队
 - b. 产品和技术
 - c. 增长潜力
 - d. 需要什么和要寻求什么
2. 产品和技术的市场与增长潜力
3. 团队
4. 产品特色、效益和竞争优势
5. 竞争
6. 实施计划
 - a. 研究与开发
 - b. 销售与营销
 - c. 运营
7. 财政预测：慢速、中速和高速增长情景
8. 敏感性分析
9. 风险及风险管理
10. 附件^a

附件^a

关键团队的简历和履历
组织结构图
详细的财政预测
技术、产品或服务说明
逻辑框架
通用组织材料^b

介绍一个组织的一般概要^{b, c}

1. 任务说明
2. 策略
3. 大目标与具体目标
4. 产品与服务
5. 市场与竞争
6. 资金来源和使用
7. 目标市场和营销规划
8. 团队和组织
9. 财政预测
10. 敏感性和风险分析

^c 6-10项未必都要复制其所附的任何建议书。如果是复制的，这些信息则不需要；如果不同，就必须解释差异（不同的时间周期、更广的范围或产品供应等）。