



## 河南某公司太阳能取暖项目 商业计划书案例

编制单位：北京尚普信息咨询有限公司

联系电话：010-82885739      传真：010-82885785

邮编：100083      邮箱：[hfchen@shangpu-china.com](mailto:hfchen@shangpu-china.com)

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

网址：<http://plan.cu-market.com.cn>

<http://www.shangpu-china.com>

<b>第一章 项目概述</b> .....	<b>1</b>
第一节 公司及太阳能取暖项目简介 .....	1
一、公司简介 .....	1
二、太阳能取暖项目简介 .....	1
第二节 项目编制范围及依据 .....	2
一、编制范围 .....	2
二、编制依据 .....	2
第三节 公司太阳能取暖器项目简介 .....	2
一、厂址选择与项目区建设环境 .....	2
二、项目建设内容及规模 .....	2
三、项目投资估算与资金筹措 .....	2
<b>第二章 项目环境分析</b> .....	<b>3</b>
第一节 外部环境 .....	3
一、宏观环境分析 .....	3
二、行业环境分析 .....	3
三、发展环境分析 .....	4
第二节 项目 SWOT 分析 .....	4
一、优势 (Strength) 分析 .....	4
二、劣势 (Weakness) 分析 .....	4
三、机会 (Opportunity) 分析 .....	4
四、威胁 (Threats) 分析 .....	4
<b>第四章 项目实施方案</b> .....	<b>4</b>
第一节 项目建设方案 .....	4
一、指导思想 .....	4
二、产品方案 .....	4
三、生产工艺流程 .....	5
四、设备方案 .....	5

五、工程方案.....	5
六、原辅材料、燃料动力.....	6
第二节 项目实施进度与招投标.....	6
第三节 组织机构与人力资源配置.....	6
一、组织机构.....	6
二、人力资源配置.....	6
三、项目管理.....	6
四、投资估算.....	6
<b>第五章 项目营销策略 .....</b>	<b>7</b>
第一节 横向联合营销.....	7
一、渠道方面.....	7
二、促销方面.....	7
三、宣传方面.....	7
第二节 系统作战.....	7
第三节 事件营销.....	8
一、借势.....	8
二、造势.....	9
第四节 差异化营销.....	9
第五节 STP 营销 .....	9
<b>第六章 项目社会效益及财务分析.....</b>	<b>9</b>
第一节 社会效益.....	9
第二节 财务评价.....	9
一、财务评价依据及范围.....	9
二、基础数据集参数选取.....	9
三、财务效益及费用估算.....	9
四、财务分析.....	10
五、不确定分析.....	11
六、财务评价结论.....	11

第七章 风险分析及对策 .....	11
第一节 风险分析.....	11
一、市场风险.....	11
二、技术风险.....	11
第二节 风险控制与措施.....	11
第三节 综合风险评价.....	11

# 第一章 项目概述

## 第一节 公司及太阳能取暖项目简介

### 一、公司简介

河南某有限公司创建于一九九四年，是集钢结构、超轻型钢结构、钢网架、玻璃幕墙、各类屋盖系统及装饰装修工程设计、制造、安装于一体的综合性公司。拥有经验丰富的专业技术队伍、安装施工队伍、专业化的生产加工车间及完备的质量检测手段和设备。公司专业承包壹级企业、钢结构设计乙级、装饰装修设计施工贰级企业、专利孵化中心、专利孵化企业，中国建筑金属结构协会会员，河南省装饰业协会会员，通过 ISO9001 国际质量体系认证。

### 二、太阳能取暖项目简介

近年来的太阳能取暖建设项目中，比较集中且有代表性的是北京郊区民居的太阳能取暖工程。由于农村住宅相对分散，密度低，不宜取用投资大，高维护水平的集中供暖模式，而传统的燃煤取暖方式又存在效率低、污染环境、费用高等问题，在农村推广安全环保、运行费用低的太阳能取暖系统符合现阶段新农村建设的客观要求。太阳能取暖所需的集热面积远大于太阳能热水系统，对于高层建筑或居住密度较大的城区存在安装建设条件不足的问题，应用受到了限制，反之，农村住宅一般建筑容积率较低，遮挡不明显，具备建设太阳能取暖项目的良好条件。

## 第二节 项目编制范围及依据

### 一、编制范围

### 二、编制依据

## 第三节 公司太阳能取暖器项目简介

### 一、厂址选择与项目区建设环境

本项目选址于河南省某市。紧邻京广铁路、石武高铁、京珠高速纵贯南北，S102 省道横穿东西，南水北调和西气东输穿境而过，形成了“六港合一”的区位优势、资源优势和产业发展优势。

目前，该地已形成三个产业园区，现已入驻企业 168 家，其中食品企业 118 家，规模以上企业达到 22 家。

### 二、项目建设内容及规模

本项目占地 10000 平方米，其中生产车间 7000 平方米，添购生产设备等设施。其他配套设施包括办公、生活、供排水系统、变配电系统、消防及环保系统等利用原有设施。

### 三、项目投资估算与资金筹措

#### 1、投资估算表

图表 1：项目投资估算表

总投资（万元）		所占比例
类别	金额	
工程费用	753.3	62.78
工程建设其他费用	47.98	4.0
预备费用	22.6	1.88
流动资金	376.12	31.34
总投资（万元）	1200	100

联系电话：010-82885739 传真：010-82885785

北京总部：北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

## 2、资金筹措

项目总投资为 1200 万元，公司自有资金 600 万元，资金缺口 600 万元，需要筹取外部资金予以弥补。资金筹措的渠道主要有三种：一种是向金融机构筹措资金，例如从银行借贷，从信托投资公司等处获得资金等；一种是向非金融机构筹措资金，例如通过商业信用方式获得往来工商企业的短期资金来源，向设备租赁公司租赁相关生产设备获得中长期资金来源等；第三种渠道则是在金融市场上发行有价证券。股份公司利用公开市场机制，发行有价证券筹集资金，是一种在经济上与战略上有双重意义的选择。从经济角度来讲，发行有价证券可以直接面对投资大众，最大限度地利用社会闲散资金，并利用广大投资者之间的购买竞争来有效地降低筹资成本。从战略角度来讲，发行有价证券又可以提高发行者的知名度，形成筹资公司的多样化负债结构，以避免单一化负债结构下债权人对债务人经济活动的垄断性干预，还可以利用广大债权人对债务还本付息的关心来获得各方面的有效信息。

# 第二章 项目环境分析

## 第一节 外部环境

### 一、宏观环境分析

### 二、行业环境分析

太阳能热水器的推广应用，催生了太阳能热水器产业，截止 2012 年底，全国共有 6500 多家生产太阳能热水器企业，产能超 3000 万平方米，太阳能热水器总集热面积超 1.2 亿平方米，年产值超过 430 亿元，出口创汇 1.2 亿美元，全行业提供就业机会 250 万个，生产量和使用量均居世界第一。此外，太阳能企业还有更大的社会效益，据测算，每平方米热水器每年可以节约煤 150-180Kg，减排二氧化碳 300Kg，二氧化硫 2Kg，粉尘 3Kg。因此，太阳能热利用是提高综合效益和利国利民的战略途径。

.....

## 三、发展环境分析

### 第二节 项目 swot 分析

#### 一、优势(Strength)分析

公司所处的地理位置优越，交通便利，有利于新产品的销售运输，公司有强劲的财力支持，资金雄厚。公司注重产品的技术发展，有专业化的产品研发机构。独特的生产技术，低成本的生产方法，领先的革新能力，加之公司已申请项目相关专利 3 项，这些较好的技术技能优势都将使得公司在市场占得一席之地。项目公司还拥有现代化的装备，利于产品的创新，体现了公司产品的巨大潜力，其次，项目公司在人力资源方面的优势也显而易见，在关键领域有专长的工作人员和积极上进的职员，而且拥有很强的组织学习能力，丰富的工作经验。

#### 二、劣势(Weakness)分析

#### 三、机会(Opportunity)分析

#### 四、威胁(Threats)分析

## 第四章 项目实施方案

### 第一节 项目建设方案

#### 一、指导思想

#### 二、产品方案

##### 1、太阳能取暖系统原理

##### 2、产品简介及应用范围

太阳能供暖系统结构简单，运行安全可靠，具有承压能力强、吸热面积大等特点，是太

太阳能与建筑一体化最佳选择供暖选择之一。其应用范围为:企业、事业单位、工厂、院校、宾馆酒店、医院、社区、等阳光资源良好且需供暖的区域。

3、产品性能

4、产品专利情况

.....

### 三、生产工艺流程

1、集热板生产工艺

将优质的原材料用专用仪器先开卷，然后校平，在机加过程中冲孔、轧型、成型，用切割机剪切，最后包装。

2、取暖器箱体生产流程

3、总装工段

.....

### 四、设备方案

### 五、工程方案

1、设计规范和标准

2、地基与基础

3、工程情况

图表 2：项目工程估算表

序号	工程名称	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	层数、结构
1	生产车间	7000	1层、轻钢结构
	合计	700	

4、建筑设计

5、结构设计

.....

## 六、原辅材料、燃料动力

### 第二节 项目实施进度与招投标

### 第三节 组织机构与人力资源配置

#### 一、组织机构

本项目的建设公司，负责项目建设及全部债权债务，并组织承担该项目的实施和建成后的经营管理。公司是按《公司法》规定组建的有限责任公司，实行自主经营，独立核算，自负盈亏。公司按规范的公司制管理，实行董事会领导下的总经理负责制；组织结构图如下：

（略）

#### 二、人力资源配置

#### 三、项目管理

#### 四、投资估算

##### 1、编制语句

##### 2、编制方法

##### 3、估算结果

###### （1）工程费用

工程费用合计 753.3 万元，其中建筑工程费预计 332.0 万元，设备购置费预计 400.0 万元，安装费用预计 21.3 万元。

###### （2）工程建设其他费用

主要包括土地费用、可研项目编制费用、工程监理费、勘察设计费、招标代理费等，共计 47.98 万元。

###### （3）工程建设预备费

根据行业有关要求，并结合实际情况，工程费用和工程建设其他费用的 3%进行估算，

为 22.60 万元。

(4) 建设期贷款利息

本项目无贷款，故建设期贷款利息为零。

## 第五章 项目营销策略

太阳能产品是近几十年来的后起之秀，因其具有清洁、不消耗能源、安全隐患小、使用寿命长而且市场也广阔等优点，所以很多以牟利为主要目的的企业和个人也纷纷进入，大量粗制滥造的作坊式小工厂的存在也是行业的一大特点，甚至出现经销商的数量小于厂家的现状。在这种复杂的环境下，营销策略是关键，它关系到企业的生存和发展。

### 第一节 横向联合营销

目前太阳能市场品牌众多，一方面是一线品牌利用品牌优势，抢占市场终端；另一方面是二线品牌和区域品牌都纷纷将重点瞄准在招商方面。在此背景下，太阳能企业的营销领域必须要横向联合，在渠道，宣传和促销等方面做文章。

#### 一、渠道方面

#### 二、促销方面

产品在终端进行促销时，可以进行联合，如围绕“新农村建设”“康居工程”“生态节能示范区”等一些相关企业联合进行终端促销、展示等；如与“三下乡”结合，深入农村市场进行推广宣传。

#### 三、宣传方面

### 第二节 系统作战

太阳能行业是一个季节性比较强的行业，有明显的淡旺季之分，需要企业旺季做促销，淡季做品牌。对于大多数企业，在旺季的时候，市场人员和经销商都忙得不亦乐乎。但是到

了淡季，情况就完全相反了。由于市场需求小了，销量很难实现。于是，很少有企业再那么认真了，市场人员更是一身轻松，很长时间也不去终端了解情况，经销商们也没了激情，甚至改行经销其他产品，大都在等待旺季的到来。

.....

## 第三节 事件营销

### 一、借势

企业及时地抓住广受大众关注的社会新闻、事件以及明星效应等，结合企业自身展开一系列的活动。

.....

## 二、造势

### 第四节 差异化营销

### 第五节 STP 营销

## 第六章 项目社会效益及财务分析

### 第一节 社会效益

### 第二节 财务评价

#### 一、财务评价依据及范围

#### 二、基础数据集参数选取

#### 三、财务效益及费用估算

##### 1、销售收入

本项目建成后主要收入来源为 2 万台太阳能取暖器的销售收入。根据项目建设单位提供的资料、以及目前市场情况预测，每台太阳能取暖器的销售价格为 1500 元，经估算项目建成后正常年年销售收入为 3000 万元。

##### 2、产品总成本及费用估算

本项目按要素分各项成本费用如下：

###### （1）原辅材料费

根据项目建设单位提供的资料，本项目建成后生产中所需原辅材料主要为不锈钢板、镀锌彩钢板、电机风扇、钢板支架、镀锌钢板等，经估算正常生产年份原辅材料费为 1696 万元。

###### （2）燃料动力费

本项目燃料动力消耗主要为水、电，经估算正常生产年份燃料动力费为 45.47 万元。

### (3) 工资费

项目定员 37 人，人均工资 2500 元/月，年均工资 3 万元，共计 111 万元，福利费按工资总额的 14% 计算，则年工资福利费为 15.54 万元，共计 126.54 万元。

.....

## 四、财务分析

### 1、盈利能力分析

本项目财务基准收益率取行业基准收益率 12%。

根据损益表，现金流量表，项目所得税后净现值内部收益率测算表，可进一步测算出动态反映本项目盈利能力的净现值 NPV、内部收益率 IRR、项目动态全部投资回收期  $R_t$  和投资利润率等指标。由表中结果可见：

#### (1) 净现值 NPV

财务净现值是指在方案的整个实施运行过程中，所有现金净流入年份的现值之和与所有现金净流出年份的现值之和的差额。

项目净现值 NPV 为：所得税前  $NPV = \sum_{t=1}^n (co - ci)_t (1+i)^{-t} = 1572.80$  万元，所得税后 NPV 为 935.14 万元，均远大于零，说明该项目动态收益率超过了该行业应达到的最低收益水平。

#### (2) 内部收益率 IRR

财务内部收益率反映的是方案本身实际达到的收益率。

当  $NPV = \sum_{t=1}^n (co - ci)_t (1+i)^{-t} = 0$  时，求出的 I 值即为该项目的内部收益率。经计算求出所得税前 IRR=25.26%，大于基准收益率 10%。说明该项目的动态收益是可行的。

#### (3) 投资回收期 $P_t$

从现金流量表求得，其计算公式是：

$P_t = \text{累计净现金流量开始出现正值的年份数} - 1 + \text{上一年累计净现金流量的绝对值} / \text{出现正值年份的净现金流量}$

计算得出所得税前静态投资回收期为 3.2 年，所得税后动态投资回收期为 4.0 年。

#### (4) 投资利润率

投资利润率=年利润总额/总投资额\*100%= 38.33%。

从财务指标可以看出，项目各项财务指标处于较理想状态，项目赢利能力较好。

### 2、生存能力分析

## 五、不确定分析

## 六、财务评价结论

经计算，本项 FJ 各项财务盈利能力指标较好，所得税后全部投资财务内部收益率为 25.26%，高于设定 12% 的财务准收益率，财务净现值为 935.14 万元远大于 0，全部投资回收期为 4 年；财务生存能力分析显示企业有一定的财务生存能力；不确定性分析显示本项目具有一定的抗风险能力。综上所述，本项目财务可行。

# 第七章 风险分析及对策

## 第一节 风险分析

### 一、市场风险

### 二、技术风险

## 第二节 风险控制与措施

## 第三节 综合风险评价

## 尚普咨询各地联系方式

**北京总部：**北京市海淀区北四环中路 229 号海泰大厦 1118 室

联系电话：010-82885739 13671328314

**河北分公司：**河北省石家庄市长安区广安大街 16 号美东国际 D 座 6 层

联系电话：0311-86062302 0311-80775186 15130178036

**山东分公司：**山东省济南市历城区二环东路东环国际广场 A 座 20 层

联系电话：0531-61320360 0531-82861936 13678812883

**天津分公司：**天津市和平区南京路 235 号河川大厦 A 座 16 层

联系电话：022-87079220 022-58512376 13920548076

**江苏分公司：**江苏省南京市秦淮区汉中路 169 号金丝利国际大厦 13 层

联系电话：025-86870380 18551863396

**上海分公司：**上海市浦东区新区商城路 800 号斯米克大厦 606 室

联系电话：021-51860656 18818293683

**西安分公司：**西安市高新区科技五路北橡树星座 B 座 2602 室

联系电话：029-89574916 15114808752

**广东分公司：**广州市天河区林和西路 157 号保利中汇广场 A 座 9 层

联系电话：020-84593416 13527831869