

2023年可行性报告(实用9篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

可行性报告篇一

第1章 项目总论

项目背景

§ 1.1.1 项目名称

企业或工程的全称，应和项目建议书所列的名称一致。

§ 1.1.2 项目承办单位

承办单位系指负责项目筹建工作的单位，应注明单位的全称和总负责人。

§ 1.1.3 项目主管部门

§ 1.1.4 项目拟建地区、地点

§ 1.1.5 承担可行性研究工作的单位和法人代表

§ 1.1.6 研究工作依据

(1) 项目主管部门对项目的建设要求所下达的指令性文件；对项目承办单位或可行性研究单位的请示报告的批复文件。

- (2) 可行性研究开始前已经形成的工作成果及文件。
- (3) 国家和拟建地区的工业建设政策、法令和法规。
- (4) 根据项目需要进行调查和收集的设计基础资料。

§ 1.1.7 研究工作概况

§ 1.2 可行性研究结论

§ 1.2.1 市场预测和项目规模

- (1) 市场需求量简要分析。
- (2) 计划销售量、销售方向。
- (3) 产品定价及销售收入预测。
- (4) 项目拟建规模。
- (5) 主要产品及副产品品种和产量。

§ 1.2.2 原材料、燃料和动力供应

- (2) 需用的主要工业产品和半成品的名称、规格、需用量及来源等。
- (3) 进口原料、工业品的名称、规格、年用量、来源及必要性。

§ 1.2.3 厂址

- (1) 地理位置、占地面积及必要性
- (2) 水源及取水条件。

(3) 废水、废渣排放堆置条件。

§ 1.2.4 项目工程技术方案

(1) 项目范围，即主要的生产设施、辅助设施、公用工程、生活设施内容。

(2) 采用的生产方法、工艺技术。

§ 1.2.5 环境保护

(1) 排放污染物的种类、数量，是否达到国家规定的排放标准。

(2) 主要治理设施及投资。

§ 1.2.6 工厂组织及劳动定员

(1) 工厂组织形式和劳动制度。

(2) 全厂总定员及各类人员需要量。

(3) 劳动力来源。

§ 1.2.7 项目建设进度

§ 1.2.8 投资估算和资金筹措

可行性报告篇二

第二章项目背景和发展概况

第三章市场分析与建设规模

第四章建设条件与厂址选择

第五章工厂技术方案

第六章环境保护与劳动安全

第七章企业组织和劳动定员

第八章项目实施进度安排

第九章投资估算与资金筹措

第十章财务效益、经济与社会效益评价

第十一章可行性研究结论与建议

总论作为可行性研究报告的首章，要综合叙述研究报告中各章节的主要问题和研究结论，并对项目的可行与否提出最终建议，为可行性研究的审批提供方便。总论章可根据项目的具体条件，参照下列内容编写。

§ 1.1 项目背景

§ 1.1.1 项目名称

企业或工程的全称，应和项目建议书所列的名称一致。

§ 1.1.2 项目承办单位

承办单位系指负责项目筹建工作的单位（或称建设单位），应注明单位的全称和总负责人。

§ 1.1.3 项目主管部门

注明项目所属的主管部门。或所属集团、公司的名称。中外

合资项目应注明投资各方所属部门。集团或公司的名称、地址及法定代表人的姓名、国籍。

§ 1.1.4项目拟建地区、地点

§ 1.1.5承担可行性研究工作的单位和法人代表

如由若干单位协作承担项目可行性研究工作，应注明各单位的名称及其负责的工程名称、总负责单位和负责人。如与国外咨询机构合作进行可行性研究的项目，则应将承担研究工作的中外各方的单位名称、法人代表以及所承担的工程、分工和协作关系等，分别说明。

§ 1.1.6研究工作依据

在可行性研究中作为依据的法规、文件、资料、要列出名称、来源、发布日期。并将其中必要的部分全文附后，作为可行性研究报告的附件，这些法规、文件、资料大致可分为四个部分：

- (1) 项目主管部门对项目的建设要求所下达的指令性文件；对项目承办单位或可行性研究单位的请示报告的批复文件。
- (2) 可行性研究开始前已经形成的工作成果及文件。
- (3) 国家和拟建地区的工业建设政策、法令和法规。
- (4) 根据项目需要进行调查和收集的设计基础资料。

§ 1.1.7研究工作概况

(1) 项目建设的必要性。简要说明项目在行业中的地位，该项目是否符合国家的产业政策、技术政策、生产力布局要求；项目拟建的理由与重要性。

(2) 项目发展及可行性研究工作概念。叙述项目的提出及可行性研究工作的进展概况，其中包括技术方案的优选原则、厂址选择原则及成果、环境影响报告的撰写情况、涉外工作的准备及进展情况等等，要求逐一简要说明。

英文报告格式·会议报告格式·读书报告格式·工作报告的格式

§ 1.2 可行性研究结论

在可行性研究中，对项目的产品销售、原料供应、生产规模、厂址技术方案、资金总额及筹措、项目的财务效益与国民经济、社会效益等重大问题，都应得出明确的结论，本节需将对有关章节的研究结论作简要叙述，并提出最终结论。

§ 1.2.1 市场预测和项目规模

- (1) 市场需求量简要分析。
- (2) 计划销售量、销售方向。
- (3) 产品定价及销售收入预测。
- (4) 项目拟建规模（包括分期建设规模）。
- (5) 主要产品及副产品品种和产量。

§ 1.2.2 原材料、燃料和动力供应

- (1) 项目投产后需用的主要原料、燃料、主要辅助材料以及动力数量、规格、质量和来源。
- (2) 需用的主要工业产品和半成品的名称、规格、需用量及来源等。

(3) 进口原料、工业品的名称、规格、年用量、来源及必要性。

§ 1.2.3 厂址

地理位置、占地面积及必要性

水源及取水条件。

废水、废渣排放堆置条件。

§ 1.2.4 项目工程技术方案

(1) 项目范围，即主要的生产设施、辅助设施、公用工程、生活设施内容。

(2) 采用的生产方法、工艺技术。

(3) 主要设备的来源，如需向国外引进，则简要说明引进的国别、技术特点、型号等。

§ 1.2.5 环境保护

排放污染物的种类、数量，是否达到国家规定的排放标准。

主要治理设施及投资。

§ 1.2.6 工厂组织及劳动定员

工厂组织形式和劳动制度。

全厂总定员及各类人员需要量。

劳动力来源。

§ 1.2.7 项目建设进度

§ 1.2.8 投资估算和资金筹措

(1) 项目所需总投资额。分别说明项目所需固定资产投资总额（包括投资方向调节税、建设期利息）、流动资金总额，并按人民币、外币分别列出。

(2) 资金来源。贷款额、贷款利率、偿还条件。合资项目要分别列出中、外各方投资额、投资方式和投资方向。

§ 1.2.9 项目财务和经济评论

(1) 项目总成本、单位成本。

(2) 项目总收入，包括销售收入和其它收入。

(3) 财务内部收益率、财务净现值、投资回收期、贷款偿还期、盈亏平衡点等指标计算结果。

(4) 经济内部收益率，经济净现值、经济换汇（节汇）成本等指标计算结果。

§ 1.2.10 项目综合评价结论

§ 1.3 主要技术经济指标表

在总论章中，可将研究报告各章节中的主要技术经济指标汇总，列出主要技术经济指标表，使审批和决策者对项目全貌有一个综合了解。

主要技术指标表根据项目有所不同，一般包括：生产规模、全年生产数、全厂总定员，主要原材料、燃料、动力年用量及消耗定额、全厂综合能耗及单位产品综合能耗，全厂占地面积、全员劳动生产率，年总成本、单位产品成本、年总产

值、年利税总额、财务内部收益率，借款偿还期，经济内部收益率，投资回收期等。

§ 1.4 存在问题及建议

对可行性研究中提出的项目的主要问题进行说明并提出解决的建议。

第二章 项目背景和发展概况

这一部分主要应说明项目的发起过程、提出的理由、前期工作的发展过程、投资者的意向、投资的必要性等可行性研究的工作基础。为此，需将项目的提出背景与发展概况作系统地叙述。说明项目提出的背景、投资理由、在可行性研究前已经进行的工作情况及其成果、重要问题的决策和决策过程等情况。在叙述项目发展概况的同时，应能清楚地提示出本项目可行性研究的重点和问题。

§ 2.1 项目提出的背景

§ 2.1.1 国家或行业发展规划

说明国家有关的产业政策、技术政策、分析项目是否符合这些宏观经济要求。

§ 2.1.2 项目发起人和发起缘由

(1) 写明项目发起单位或发起人的全称。如为中外合资项目，则要分别列出各方法人代表、注册国家、地址等详细情况。

(2) 提出项目的理由及投资意向，如资源丰富、产品市场前景好、出口换汇、该产品可取得的优惠政策、利用现有的基础设施等。

§ 2.2 项目发展概况

项目发展开矿指项目在可行性研究前所进行的工作情况。如：调查研究、试制试验、项目建议书（初步可行性研究）的撰写与审批过程、厂址初选工作以及筹办工作中的其他重要事项。

§ 2.2.1 已进行的调查研究项目及其成果

- 1、资源调查，包括原料、水资源、能源和二次能源的调查。
- 2、市场调查，包括全国性和地区性市场情况调查；出口产品国际市场供需趋势调查。
- 3、社会公用设施调查，包括运输条件、公用动力供应、生活福利设施等的调查。
- 4、拟建地区环境现状资料的调查，包括拟建地区各种主要污染源及其排放状况，大气、水体、土壤等目前环境质量状况等。说明环境现状资料的取得途径、提供单位、以及当地环保管理部门的意见和要求，取得的环境现状资料及文件名称。

§ 2.2.2 试验试制工作（项目）情况

已完成及正在进行的试验试制工作（项目）的名称、内容及试验结果。这些实验包括建筑材料的试验、拟采用的新工艺技术的试验。对采用的新工艺技术必须有国家有关部门的认可证明。

§ 2.2.3 厂址初勘和初步测量工作情况

- （1）各个可供选择的建设地区及厂址位置的初勘、测量、比选等工作情况。
- （2）初步选择意见和资料。

(3) 遗留问题。

§ 2.2.4 项目建议书（初步可行性研究报告）的撰写、提出及审批过程

(1) 项目建议书（初步可行性研究报告）的撰写、提出及审批过程。

(2) 项目建议书所附资料名称。

(3) 审批文件文号及其要点。

§ 2.3 投资的必要性

一般从企业本身所获得的经济效益及项目对宏观经济、对社会发展所产生的影响两方面来说明投资的必要性。包括下面这些内容。

(1) 企业获得的利润情况。

(2) 企业可以提高产品质量，加强市场竞争力。

(3) 扩大生产能力，改变产品结构。

(4) 采用新工艺，节约能源，减少环境污染，提高劳动生产率。

(5) 产品进入国际市场的优越条件和竞争力。

(6) 对当地经济、社会发展的积极影响。包括增加税收、提高就业率、提高科技水平等。

第三章 市场分析与建设规模

市场分析在可行性研究中的重要地位在于，任何一个项目，

其生产规模的确定、技术的选择、投资估算甚至厂址的选择，都必须在市场需求情况有了充分了解之后才能解决，而且市场分析的结果，还可以决定产品的价格、销售收入，最终影响的项目的盈利性和可行性。在可行性研究报告中，要详细阐述市场需求预测、价格分析，并确定建设规模。

§ 3.1 市场调查

§ 3.1.1 拟建项目产出物用途调查

本产品的主要用途，可否有替代其他产品的用途，如果产品是工业基本原料，应分别说明本项目产品在主要使用行业的用途及单位消耗量。

产品经济寿命期论述。调查本产品目前处于经济寿命周期的哪一个阶段，更新换代的可能时间。

§ 3.1.2 产品现有生产能力调查

(1) 本项目产品国内现有生产能力总量，现有生产能力开工率；主要生产厂家生产能力利用率。

(2) 国内现有生活能力总量在本地区的分布数量与比例。

(3) 本产品目前在建项目的生产能力及其在地区间的分布、数量与比例。

(4) 已批拟开工建设项目的生产能力，预计投产年月。

在建设项目和已批待开工建设项目，目前虽然没有形成综合生产能力，但却是生产能力的组成部分。

§ 3.1.3 产品产量及销售调查

(1) 全国或地区目前的产量总数。

(2) 本产品一段时期以来的产量变化情况。

(3) 本产品国内保有量与国外有关国家保有量的分析比较，以了解国内保有量是多还是少，说明本产品市场需求满足程度。

(4) 本产品一段时期以来的进口量及进口来源，主要来自哪些国家或地区；占国内生产量或销售量的比例；进口产品的价格等。

(5) 本产品一段时期以来的出口量及出口去向，占国内生产量的比例；主要向哪些国家或地区出口，出口产品的价格。

§ 3.1.4 替代产品调查

(1) 可替代本产品的产品性能、质量与本产品相比的优缺点。

(2) 可替代产品的国内生产能力、产量；可作替代用途的比例；价格分析。

(3) 可替代产品进口可能性及价格。

§ 3.1.5 产品价格调查

(1) 产品的定价管理办法，是由国家控制价格，还是由市场定价。

(2) 产品销售价格，价格变动趋势，价格和出现的时间、原因。

§ 3.1.6 国外市场调查

(1) 产品国外的主要生产国家和地区。

(2) 国外主要生产厂的生产技术、生产能力、销售量。

(3) 产品国际市场销售价格及其变动趋势

(4) 我国进口该种产品的主要进口国的生产能力及变化趋势。

§ 3.2 市场预测

市场预测是市场调查在时间和空间上的延续，是利用市场调查所得到的信息资料，根据市场信息资料分析报告的结论，对本项目产品未来市场需求量及相关因素所进行的定量与定性的判断与分析。在可行性研究工作中，市场预测的结论是制订产品方案、确定项目建设规模所必须的依据。

§ 3.2.1 国内市场需求预测

可行性研究工作中，应对下述各项与市场预测有关的因素加以说明：

(1) 本产品的消耗对象。

(2) 本产品的消费条件。消费条件因产品特点性能而异，如汽车的消费需要具备相应的道路交通条件；电视机、电冰箱的消费需要有电等等。预测某一种产品的市场需求量时，应将哪些不具备消费条件的消费领域从消费对象总量中剔除掉。

(3) 本产品更新周期的特点，说明本产品有效经济寿命的长短。

(4) 可能出现的替代产品，即代用品。

(5) 本产品使用中可能产生的新用途。产品新用途的出现，意味着扩大了本产品的消费领域，扩大了市场需求容量。

根据以上分析，提出预测的本产品国内需求量及与现有生产能力的差距。

§ 3. 2. 2产品出口或进口替代分析

(1) 替代进口分析。将本产品与目前进口产品从性能、重量、价格、配件、维修等方面进行比较，说明本产品的优势和有利条件。

(2) 出口可行性分析。如果拟建项目的产品在质量和技术等方面，具备在国际市场上进行竞争的能力，则应考虑国外市场对本产品的需求。

分析国家对该种产品的出口有何限制条件或鼓励措施，该产品进口国的贸易政策，该产品出口流向，出口价格是否有利。

通过以上分析，预测本项目产品可能的替代进口量或出口量。

§ 3. 2. 3价格预测

进行产品价格预测，要考虑产品产量、质量、同类产品目前价格水平，还要分析国际、国内市场价格变化趋势，国家的物价政策变化、产品全社会供需变化等因素；产品降低生产成本的措施和可能性；为扩大市场需采用的价格策略等，综合以上因素，预测产品可能的销售价格。

可行性报告篇三

一、合理的选址：商业经营最注重的是“地气”“人气”，这并非迷信，“地气”主要是看这个地方有没有商业氛围，这种商业氛围对我们所经营的商品合不合适，“人气”主要是指我们经营的地方有没有顾客流这些顾客是否有购买我们商品的心理动机。

茶叶作为一种特殊商品，除了它的饮用保健功能，还能体现它的文化艺术价值，它能使人清心、雅净、回归自然——茶叶店的选择要根据茶叶的特性，归纳起来一般有以下地段：

1、繁华商业中心：这些地区商业氛围浓，客流量大，购物层次复杂，购买频率高，消费者大多有较强的求质、求好、求美的特点，但房价或租金的费用比较高，竞争尤为激烈，所以进入前须经仔细考虑，分析自己的人力、财力、物力是否具备，如若有条件，进军“商业中心”当然正确，何谓抢占“制高点”呢！但实力不具备，千万不能冒然行事，这些地方要求茶叶品位高一些，要注意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶有关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

2、宾馆饭店群附近：宾馆饭店是商旅居住的地方，他们大多不带茶叶，随时购买，而且，为了走亲访友，捎一点茶叶，显得雅而不俗，饭店也要用茶，“客来泡茶”是中国人的传统礼节。宾馆饭店群旁开茶店，是比较划得来的，房租不宜过高，同时还可以租用宾馆饭店的经营大厅，从提高格调并可以与茶艺结合起来。

3、交通大道：这些地方人口流动量大，主要是能吸引顾客，所以这些地方注重茶店的外部吸引力，品种要新颖，价格要优惠，适合一些字号较老的，无形资产较大的客商进入，刚刚入门的客商不要盲目开立茶店。

4、居民区：茶叶是居民消费的必需品，选择居民区一般风险较小，但同时针对不同居民层次茶店经营风格也不尽相同。

a□老区：这些居民区带有古朴的中国特色，有勤劳、简朴的美德，茶叶不能过于高档，偏向于中低档，追求利润要低，营业员要灵活，注重人缘，茶叶质量一定要稳定，信誉要好。

b□新区：这类居民消费较超前，且物质财富和精神文明相对提高，要求经营者茶叶品种档次略微偏高一些，品种丰富一些，新品种要多上，跟上茶叶品种的新潮流。

c□高档物业区：这类人群是改革开放先富起来的人，他们生

活水平高、节奏快，这个地段开茶叶店，品位应偏高一点，价格也应高一点，要求营业员素质更佳，包装应精致，茶叶包装时速度要快，同时可多上一些高档礼品、高档茶具，营业时间放长一些。

d□行业住区：现在有些城市，形成一种行业区，如离退休老干部区、教师区、明星区。茶叶经营者要根据不同人群的特性，采取不同的经营风格。

e□集贸市场：这些地方客流量大，但消费者大多数是购物好手，要求茶叶价格实惠，可以经常采取优惠方式来促进销售。

f□学校附近：主要是以知识型分子为主要顾客，门面不要过于豪华，品种要多一些，标价一定要偏低，营业员茶叶知识要丰富。

其他还有一些地方：如旅游景点，不适应大规模经营，适当经营一些纪念性包装茶等等。

二、茶店装饰：茶叶店的装饰主要是突出茶叶经营的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，茶叶店装饰分为外装饰域内装饰，外装饰主要能吸引顾客进店浏览，内装饰主要是能激起顾客的购买动机。

外装饰有以下几个要素：

1、外部造型：外部造型一定要突出“茶”的素雅、清心的特点。

2、招牌：招牌是永久性的广告，要激发消费者的好奇心，引起消费者的注意，便于消费者记忆，同时也能体现茶店的格调，一般茶店大都采取传统风格，长方形匾额，用黑色大漆作底色，镏金大字作点名，请名人书写，雕刻而成，庄重堂皇；或用清漆涂成木质本色，用名人题的字，雕刻后，涂成

绿色，古朴典雅：再者可以用现代装饰材料做成大的内装通明灯光，外面用醒目大字，构成现代气息的招牌，具体则根据你所经营的场所而定。

3、对联：如果用一副好的对联，则更能体现茶店的文化与艺术气息。

4、橱窗：橱窗是茶店的第一展厅，它能直接刺激消费者的购买欲，橱窗尽量设计大一些，里面可以摆一些具有吸引力的茶叶，如保鲜茶、花茶、广告打得响的保健茶，适量的放一些茶具，可以将外形好看的茶用透明玻璃杯泡上几杯，隔几天在换几个品种，橱窗内灯光要亮一些，摆设的茶及茶具和茶水要组成一副美的图画，且不断的变动。

5、店门：茶叶店的店门尽量留大一些，采光要好一点，同时要考虑到安全性。

6、外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，以白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

7、店名：茶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起好一名字是关键，可利用传统的老字号，也可以按照茶叶的特点结合经营者的思维，或请茶文化专家起一个好名字。

内装饰的几个要素：

1、货架柜台主要是大方的题，线条流畅，一般应采用木质，可以漆成仿红木，也可以用清漆做成木本色，这样能体现余茶叶和谐的统一，同时可以做几个多宝格何一个小书柜，以便摆茶具和茶书用，有条件可以摆一张八仙桌或茶几以便品茶用。

2、墙面：茶店的墙面应该素雅，一般用木质装饰板，漆成原色为好，同时合理的配合茶字画或介绍有关茶叶知识的宣传材料。

可行性报告篇四

§ 1.2.9 项目财务和经济评论

(1) 项目总成本、单位成本。

(2) 项目总收入，包括销售收入和其它收入。

(4) 经济内部收益率，经济净现值、经济换汇成本等指标计算结果。

§ 1.2.10 项目综合评价结论

§ 1.3 主要技术经济指标表

§ 1.4 存在问题及建议

对可行性研究中提出的项目的主要问题进行说明并提出解决的建议。

第2章 项目背景和发展概况

§ 2.1 项目提出的背景

§ 2.1.1 国家或行业发展规划

说明国家有关的产业政策、技术政策、分析项目是否符合这些宏观经济要求。

§ 2.1.2 项目发起人和发起缘由

(4) 采用新工艺，节约能源，减少环境污染，提高劳动生产率。

(5) 产品进入国际市场的优越条件和竞争力。

可行性报告篇五

一、项目概况

(一) 项目名称□xx快餐店

(二) 建设单位□xx

(三) 建设性质：新建

(四) 建设地点□xx

(五) 建设年限□x月-20x月

(六) 建设资料：快餐店x家

(七) 投资估算□xx万元

二、项目必要性分析

(一) 满足消费者的消费需求

餐厅附近聚集鲁迅美术学校□xx音乐学院，东北大学，并靠近较为繁华的商业区，如华润万象城，家乐福超市□xx工业展览馆等。消费群体较大，消费本事可观，又可为学生及来往市民供给解决早中晚餐，满足其消费需求。

(二) 带动本地区居民就业

设立快餐店可增加本地区岗位需求，促进本地区居民就业。

（三）优化本地区产业结构

快餐店的加入，可小幅度刺激附近消费，优化产业结构，为该地区注入新的活力。

三、项目可行性分析

（一）市场可行性

餐厅选址于高校集中的位置，附近又有大型的商场和超市，人流量大，客户源充足有保障，异常是中午吃饭时间附近许多同类型的餐馆基本都是客满。开设快餐店具备市场可行性。

（二）技术可行性

快餐店销售的各种菜系制作简单、快速、方便，经过短时间的培训即可上岗，并且快餐店对服务员的要求不是很高，不需要跟顾客做十分多的交流，与传统餐馆服务模式也不一样，聋哑人经过学习使用各种做快餐的机器和简单的与顾客沟通技巧后就能即刻开始工作，开设快餐店具备技术可行性。

（三）政策可行性

近几年国家出台了多项残疾人就业扶持和优惠政策，给予残疾人工作的异常照顾。国家政策法规为开设快餐店供给了强有力的政策保障，具备政策可行性。

（四）经济可行性

由于是聋哑人为主作为服务员，餐厅的主题是xx餐厅，推出的各种菜式皆为低中档消费，所以餐厅内装潢不须太豪华，简洁大方即可，预算投入不需要太高。开设快餐店具备经济

可行性。

（五）模式可行性

社会生活的节奏加快，使快餐业的存在和发展成为不容置疑的问题，此次xx快餐店选址在各高校附近，而大学生消费群体大多都热衷于快餐文化，残疾人所服务的快餐店也是大众能乐于理解的。开设快餐店具备模式可行性。

四、结论

此次与xx市残疾人协会共同投资开设的xx快餐店具备充足的理由和条件。综合上文陈述归纳总结起来，靠近附近几所学校和大型商铺的优越地址位置能够带来客源的保障，快餐厅里的服务形式也对于聋哑人来说很方便，能够很快适应□xx快餐厅既能够刺激本地区消费，也能够为残疾人朋友增加就业机会，帮忙其就业。所以此项目具有很大的优势和很好的发展前景，是可行的。

可行性报告篇六

通过以上分析，预测本项目产品可能的替代进口量或出口量。

§ 3.2.3 价格预测

§ 3.3 市场推销战略

§ 3.3.1 推销方式

- (1) 投资者分成。
- (2) 企业自销。
- (3) 国家部分收购。

(4) 经销人代销及代销人情况分析。

§ 3.3.2 推销措施

- (1) 销售和经销机构的建立。
- (2) 销售网点规划。
- (3) 广告及宣传计划。
- (4) 咨询服务和售后维修措施。

§ 3.3.3 促销价格制度

§ 3.3.4 产品销售费用预测

§ 3.4 产品方案和建设规模

§ 3.4.1 产品方案

- (1) 列出产品名称。有多种产品时，应逐一列出主产品和主要副产品名称。
- (2) 产品规格标准。说明产品规格、标准选择依据。

§ 3.4.2 建设规模

- (1) 建设总规模。说明主要产品年产量，主要副产品年产量，主要设备装置。
- (2) 主要生产车间的生产能力，生产线数量。

§ 3.5 产品销售收入预测

根据确定的产品方案和建设规模及预测的产品价格，可以估

算产品销售收入。

第4章 建设条件与厂址选择

§ 4.1 资源和原材料

§ 4.1.1 资源评述

(2) 资源品位、成分与需用要求的适应性。

可行性报告篇七

***集团**分公司洗煤厂是**两国政府以补偿贸易方式合作建设的矿井型洗煤厂□19xx年开工□19xx年投产，设计年入洗能力180万吨，入洗本矿和集团公司内团柏矿井原煤，生产工艺采用跳汰—重介—浮选联合工艺，尾煤压滤回收，主要生产8——11级1/3焦煤和肥煤。

洗煤厂储装运系统包括一个外矿调入煤回煤场和一个2万吨的储煤场，入洗煤仓有3个，每仓容量1200吨，用于各矿层原煤的分离和配煤入洗。精煤仓有6个，仓容6300吨（1#仓800吨，其余各仓1100吨），呈南北方向一字排开，其中1#——4#仓贯通相连，双系统在铁路专用线3道、4道装车外运，5#、6#仓相连与中煤仓合用一个装车系统在1道装车外运。

投产以来，随着各矿点煤层地质条件、生产能力的变化以及煤炭市场多煤种、多品种和铁路不均衡突击性外运的多元变化。原有的储装运系统暴露出许多问题和不足，主要表现在：

1、原煤场储存能力不足。随着各矿点煤层地质条件的变化，本矿井生产能力萎缩，年生产能力仅为50——60万吨，其余入洗原煤均从外矿点调入且调入点多，各矿点原煤性质各异、煤种不统一，需分存、分选、合理配洗。而洗煤厂正常生产

的情况下，外调煤每天调运量在3000吨左右，一般有两个以上矿点，而外调煤储煤场只有1个，面积约m²储量约8000吨，很难适应既要分离原煤又要保证调运量的需要。

2、分储配煤能力不足。由于入洗原煤来源点多、复杂多变，各矿层原煤性质差异较大，煤种不统一，分选密度差异大，配煤入洗的比例随机变化较大，一方面影响产品质量波动和分选效果，另一方面损失精煤产率和经济效益，因此，要求各矿层原煤有完善的分离、分储、分运，合理配洗的均质化、按比例配洗的能力。而洗煤厂只有2个储煤场即1个113外调煤场、1个筛分破碎后的228储煤场和3个配煤仓，只能满足3种原煤的少量配洗要求，特别是外调煤场，只能满足单种煤配入，不能满足来源多而复杂的原煤配洗需要。

3、配煤手段不完善，自动化水平低。为了确保产品质量和最大产率，获得最佳经济效益，特别10#高硫煤的入洗，不仅要配灰，更主要的还要配硫与煤种。各矿原煤必须严格按比例实现均质化入洗，而原设计配煤仓下配煤系统是靠给煤机人工调节配煤，人为因素影响大，自动化程度低，不能适应比例要求严格的原煤配洗要求。

4、精煤仓储和配装能力不足，现有6个精煤仓储量为6300吨每个仓有1100吨（1#仓800吨），2个主导产品配列就需6个仓，其它产品没有仓位，只有通过相互挤占适应外运，往往造成某品种库满，需装车的品种不足，加班生产，成本费用增加，给管理上带来很多不便，经常因车等煤坐失外运良机。另外精煤5#、6#不能同1#——4#仓同用，与中煤装共用一个装车系统，相互影响，精煤6个仓不能同线装车，是两点装车，装车时间长，不能实现多品种配装。同时精煤仓下gz—8q型给煤机和dt1000—50/650型推拉杆运行不可靠，事故率高，影响装车。

5、配套环节能力不匹配。一是原煤仓存在着蓬仓贴壁现象，无法顺利放煤，影响到入洗原煤的均匀给入及生产的连续。

二是精煤脱水系统不完善，洗精煤水分高，包括浮精和跳汰精煤，不能满足用户7%的要求，另外浮精水分也造成蓬仓贴壁，影响装车。三是矸石线运输能力不配套。实际生产中由于原煤性质与原设计出入较大，矸石含量增加，设计矸石小时排矸量76吨，而实际排矸量达120——160吨，矸石仓容仅有140吨，每班生产约有80——120吨的矸石落地，这样造成小时排矸能力不足、影响生产效率，使洗煤厂整体设备不能发挥最佳效能，导致小时入洗能力一直不能达产，进而影响到小时配煤量。

因此，针对储装运系统存在的问题与不足，为满足生产及外运的需求，有必要对储装运系统进行改造。

二、改造方案

1、改造原则

a□提高生产效率和精煤产率，获得最大经济效益。

b□投资省，见效快，不影响生产。

c□方案简单、灵活，设备选型先进、可靠。

d□改造方案分期分步实施，逐步完善。

2、改造方案

(1)、增建101回煤系统和10#煤储煤场

在原113煤场南侧平整煤场2500平方，可扩大原煤储量1万吨；并增建一条60米长的回煤暗道，两个受煤坑，安装1米的皮带运输机一部□k3给煤机2台及给通风排水设施，该系统与原煤201、202系统联接，提高了回煤能力；在原煤202皮带中部，走廊中间支承点以上2米处，增设临时卸煤点。以确保高硫煤

仓库满时高硫煤落地，不影响井下高硫煤的生产，同时在高硫煤不多时也可储存其它外调煤，增加了外调煤的储存量。

（2）、原煤仓下增加自动配煤系统

原煤仓下选用新型的给煤设备及自动化的配煤系统。将原煤仓下12台gz-7q型给煤机和dt1000-50/650型推拉杆更换为先进的xzg7型变频调速给煤机和dt2000-50/750型推拉杆，并完善推拉杆的限位自停控制系统；安装由可编程序控制器□plc□□图形工作站（上位机）、煤量调节设备（变频器）、电子皮带秤、超声波料位计五部分组成的自动配煤控制系统，实现以精确的配煤比例配煤入洗。

（3）、精煤仓下运输系统贯通及配煤系统改造

将精煤仓下两部装车皮带向中心平移1、1米，向南延长41米，贯通到5#、6#仓，使6个精煤仓可一线装车；并拆除仓下运行不可靠的原24台gz-8q型给煤机和dt1000-50/650型推拉杆，更换为新型的、运行可靠的xzg8型变频调速给煤机和dt2000-50/750型推拉杆。

（4）、原煤仓增设破拱系统

在原煤仓外排矸车间西南12米处增建一面积36m²高5m的压风机房，安装一台5l-40/8型压风机，并在原煤仓内增设高压风管、电磁阀及控制阀门，利用压风机产生高压风、电磁阀间断控制，实现高压风破拱。

（5）、产品脱水系统改造

在主厂房水洗车间四层安装一台zqx2460型振动筛，改造前后溜槽及筛下水管，用于跳汰精煤的脱水；在主厂房浮选车间三层安装一台zyk-110型真空泵，与原有真空泵串通，形成

两台真空泵对一台过滤机或三台真空泵对两台过滤机，提高配气率，以降低浮精水分。

(6)、矸石运输能力改造

将矸石皮带提速并增设落地返回设施，将581皮带电机由y180-422kw改为y200-430kw，减速器由zq65i=31 \times 5改zq65i=23 \times 34，皮带速度由1 \times 6m/s提高到2 \times 5m/s，运输能力可增加到148 \times 4t/h，同时在581矸石皮带走廊中部增加落地设施，并在落地口附近增设返回设施：灌注混凝土基础，制作了高16米、底宽40米的支架，安装一部t4080斗提机，完善机头溜槽及配套电控部分，这样在矸石能力不足时，矸石落地，停车后返回外排。

三、改造投资

估算整个改造投资***万元。其中设备****万元，工程**万元，安装**万元。其中：

1、增建101回煤系统和10#煤储煤场，投资119、5万元。设备27、5万元，工程72万元，安装20万元。

2、原煤仓下增加自动配煤系统，投资147、2万元。设备108、9万元，工程11万元，安装27、3万元。

3、精煤仓下运输系统贯通及配煤系统改造，投资234万元。其中设备101、9万元，安装132、1万元。

4、原煤仓增设破拱系统，投资**万元。设备**万元，工程**万元，安装**万元。

5、产品脱水系统改造，投资**万元。设备***万元，工程**万元，安装**万元。

6、矸石运输能力改造，投资**万元。其中设备**万元，工程**万元，安装**万元。

四、相关环境设施

洗煤厂电力资源充足，有原煤配电室、高压配电室和两个低压配电室，完全可以满足改造扩容的需求；外调煤源充足，年调入煤量有保证；原煤场有专用公路，新增煤场与原煤场毗邻，可利用现有煤场资源，符合环境要求。

五、预期效果与投资回收期

1、增建101回煤系统与10#煤储煤场，可提高原煤贮存和回仓能力，增加贮存能力1万吨，通过增加201原煤落地与101返回系统，形成了高硫煤分离储存、外调煤回仓的备用两功能系统，既可实现原煤分离、分储，又保证了10#高硫煤的井下正常生产和洗煤的突击入洗。另外还有力地保证了外调煤的回入，在高硫煤不多时，充分利用101系统回入外调煤。年可提高综合效益186万元。

2、原煤自动配煤系统自动配煤后，可提高入洗原煤的调质能力，原煤仓下投用安装性能较好的12台变频调速给煤机和plc自动配煤系统，三个原煤仓能够按比例配洗，并可实现外调煤与井下煤的分仓储存和合理均质配洗，消除各矿层原煤性质差异引起的精煤质量波动和产率损失，确保高硫煤的低比例配洗，可提高精煤综合产率0、7%，年可创效179、85万元。

3、精煤仓下贯通及配煤系统改造。串通六仓运输线，实现装车多仓配合，弥补品种、数量的不足，实现有效仓容的最佳利用化，提高精煤的贮存能力和装车能力，等于扩大了仓容多建了仓，节支150万元。同时实现较均匀给煤和较准确的总量控制配煤，高硫出口煤分选配装方案能够实现，年可提高效益144万元。另外，把精煤的装车由两道装车变为一道装车，缩短了装车时间，提高了装车速度，并解决了精煤与中煤同

一道装车相互污染和相互影响问题。

4、原煤仓增设破拱系统改造后可减少原煤仓蓬仓堵仓口现象，确保原煤按比例配煤的正常进行，保证了入洗量达设计430吨/时，可缩短开车时间，年可创效55万元。

5、产品脱水系统改造，跳汰精煤水分降至9——10%，浮精水分降至28%以下，确保了精煤的入仓水分的降低，最终精煤水分9、5%，经仓储和路途脱水产品水分可满足用户要求，大大降低了装车过程和冬季运输的困难。提高精煤的装车速度，年可减少水分销售损失78、41万元。

7、整个系统改造年可创效863、26万元，估算投资回收期为。

六、结论

****公司洗煤厂储装运系统技术改造，无论从生产外运需求、内外环境及资金、效益的回收来看，均是可行的。101回煤系统的改造，扩展了白龙矿井原煤组织的路子，满足了多矿层分离配洗和突击外运的洗煤要求；原煤自动配煤系统的改造，以全新的理念和简捷科学的方法实现了原煤均质化，不仅能配灰而且能配硫，比传统的配煤手段更经济、更精确、更科学；精煤仓下改造，成功地提高了精煤仓的利用率，提高了配装能力；原煤仓下破拱系统的安装大大提高了生产效率及配煤的准确性；产品脱水系统改造既降低了精煤水份又避免了水分高对装车的影响，矸石线的改造大大提高了生产效率。总之，整个系统改造是实用的，有明显经济效果的，尤其是自动配煤系统的改造为洗煤装备的自动化、洗煤工艺数据的准确化、洗煤经济效益的最大化的取得开辟了一条崭新的道路。

可行性报告篇八

§ 6.4 治理环境的方案

§ 6.4.1 项目对周围地区的地质、水文、气象可能产生的影响

如地下水位下降、地面沉降等。防范和减少影响的措施

§ 6.4.2 项目对周围地区自然资源可能产生的影响

如森林和植被破坏影响野生物、植物繁殖和生存等，防范和减少这种影响的措施。

§ 6.4.3 项目对周围自然保护区、风景游览区等可能产生的影响

如土壤污染、水源枯竭等，防范和减少这种影响的措施。

§ 6.4.4 各种污染物最终排放的治理措施和综合利用方案。

噪声、震动、电磁波等对周围居民生活区的影响范围和程度，消声、防震的措施。

§ 6.4.5 绿化措施，包括防护地带的防护林和建设区域的绿化。

§ 6.5 环境监测制度的建议

监测布点原则；

监测机构的设置和设备选择；

监测手段和监测目标。

§ 6.6 环境保护投资估算

§ 6.7 环境影响评论结论

§ 6.8 劳动保护与安全卫生

§ 6.8.1 生产过程中职业危害因素的分析

- (1) 生产过程中职业危害因素的分析；
- (3) 生产过程中危害因素较大的设备、分布点及其危险程度。
- (4) 可能受到职业危害的人数及受害程度。

§ 6.8.2 职业安全卫生主要设施

- (1) 危险系数较大的生产点、拟采取的防护方案及安全检测设施；
- (2) 生产过程中的自动报警、紧急事故处理等安全设施的初步选择方案；
- (3) 对高温、高噪声、高振动工作环境拟采用的防护、检测和检验设施。

§ 6.8.3 劳动安全与职业卫生机构

- (1) 机构设计及人员；
- (2) 保健人员和保健制度；
- (3) 日常监测检验人员。

§ 6.8.4 消防措施和设施方案建议

第7章 企业组织和劳动定员

§ 7.1 企业组织

§ 7.1.1 企业组织形式

§ 7.1.2 企业工作制度

§ 7.2 劳动定员和人员培训

§ 7.2.1 劳动定员

一般来说，企业所需人员按其工作岗位和劳动分工不同，可分为四类人员：

可行性报告篇九

进行三材用量估算，编制建筑材料用量估算表。

§ 5.4.4 土建工程造价估算

§ 5.5 其他工程

§ 5.5.1 给排水工程

§ 5.5.2 动力及公用工程

§ 5.5.3 地震设防

§ 5.5.4 生活福利设施

第6章 环境保护与劳动安全

§ 6.1 建设地区的环境现状

§ 6. 1. 1 项目的地理位置

§ 6. 1. 2 地形、地貌、土壤、地质、水文、气象

- (1) 地形、地貌、土壤和地质情况；
- (2) 江、河、湖、海、水库的水文情况；
- (3) 气象情况；

§ 6. 1. 3 矿藏、森林、草原、水产和野生动物、植物、农作物

□1□

□2□

§ 6. 1. 4 自然保护区、风景游览区、名胜古迹、以及重要政治文化设施

□1□

□2□

§ 6. 1. 5 现有工矿企业分布情况；

□1□

□2□

§ 6. 1. 6 生活居住区分布情况和人口密度、健康状况、地方病等情况；

□1□

□2□

§ 6.1.7 大气、地下水、地面水的环境质量状况；

§ 6.2 项目主要污染源和污染物

§ 6.2.1 主要污染源

分析污染物的性质、成分、数量、危害程度。

§ 6.2.2 主要污染物

(2) 主要污染物所含有害物质分析，列举污染物所含主要有害有毒物质。