

年精深加工 5000m³ 花岗岩项目

可行性研究汇报

二〇一十二月三月

目 录

第一章 总 论.....	1
一、项目概况.....	1
二、项目承接单位及法人代表介绍.....	3
第二章 项目可行性和必需性.....	5
一、项目建设必需性.....	5
二、项目建设可行性.....	6
第三章 市场估计及营销策略.....	11
一、市场分析.....	11
二、竞争力分析.....	12
三、营销策略.....	13
第四章 建设规模和关键建设内容.....	17
一、项目建设规模.....	17

二、项目关键建设内容	17
第五章 技术方案、设备方案和工程方案	19
一、技术方案	19
二、关键设备方案	22
三、工程方案	24
第六章 关键原材料和燃料供给	26
一、关键原辅材料供给	26
二、原材料、辅助材料起源和运输方法	27
第七章 总图运输和公用辅助工程	29
一、部署标准	29
二、总平面部署方案说明	29
三、平面部署	31
四、竖向部署	31
五、总平面部署关键指标	32

六、厂内外运输.....	32
七、公用辅助工程.....	34
八、供电工程.....	35
九、照明.....	35
十、防雷及等电位联结.....	36
十一、通信设施.....	36
十二、供热设施.....	36
第八章 节能节水方法.....	37
一、节能节水方法.....	37
二、能耗指标分析.....	37
第九章 劳动安全和消防.....	38
一、危害原因和危害程度.....	38
二、安全方法方案.....	38
三、工业卫生.....	39

四、消防设施.....	39
第十章 环境影响评价.....	41
一、厂址环境条件.....	41
二、项目建设和生产对环境的影响.....	42
三、环境保护方法.....	44
四、环境保护投资.....	46
五、环境影响评价.....	46
第十一章 项目管理和实施进度.....	48
一、项目管理.....	48
二、建设工程和实施进度安排.....	48
第十二章 投资估算和资金筹措方案.....	50
一、投资估算.....	50
二、估算结果和资金筹措方案.....	51
三、社会风险分析.....	52

第十三章 项目结论和提议.....	53
-------------------	----

一、结论.....	53
-----------	----

二、提议.....	53
-----------	----

附件

第一章 总 论

一、项目概况

(一) 项目名称：XXXX 有限责任公司年精加工 50000m³大理石材项目

(二) 项目性质：新建

(三) 项目承接单位：XXXX 有限责任公司

(四) 项目法人代表：XXX

(五) 项目建设地点：XXX

(六) 项目可研编制单位：XXX

(七) 编制依据、范围及标准：

1、项目编制依据

(1) 《XXX 国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》

(2) 《XXX 市石材工业发展计划》

(3) 石材工业国家相关标准

(4) 《工业企业设计卫生标准》(GB21-)

(5) 《建设项目环境保护管理条例》

(6) XXX 定额站《XXX 定额信息》第四季度

(7) 社会调研相关资料和项目单位提供相关资料。

2、编制范围

- (1) 市场分析及估计；
- (2) 项目建设条件及地理环境分析；
- (3) 工程技术方案；
- (4) 营销方案；
- (5) 环境保护、安全卫生、消防；
- (6) 公用基础设施配套和总图布局；
- (7) 组织形式及劳动定员；
- (8) 项目实施计划及人员培训；
- (9) 投资估算及资金筹措计划；
- (10) 财务评价及经济效益分析。

3、编制标准

(1) 依据该项目总体计划和项目区总体布局，合理计划，妥善处理好工厂人流、物流，最大程度扩大规模，增加服务和设施，完善厂区功效，满足建设发展需要。

(2) 立足高端、高质量、多方位服务宗旨，建立健全完善生产及销售服务体系，强化项目标综合性管理。

(3) 建设集加工、销售、仓储、运输为一体，初级交易和批发相结合，立足 XXXX

，辐射整个皖北地域，面向全国，形成一个含有一定规模和影响力，含有人性和特色，符合社会主义市场经济现代化加工基地及交易中心。

(4) 重视管理经营，建立现代市场经济条件下高效管理经营机制，增强市场竞争力。

(5) 坚持软件建设和硬件建设同时推进，引进和培训经营管理人才，建立一支高效、懂经营、会管理人才队伍。

(6) 严格实施国家相关法律要求，遵法经营。

(7) 本目标设计要符合当地计划要求，做到每个项目总平面布局一体化。

(8) 本目标设计要落实安全第一、预防为主方针，立足符合职业安全卫生要求，保障职员和周围居民安全和卫生，同时应注意卫生及消防设施配套建设。

二、项目承接单位及法人代表介绍

1、项目单位介绍

XXXX 有限责任企业是以矿山开发、生产加工大板、和异形装饰材料为关键经营项目。“XXXX”大理石矿山系该企业于 5 月开始开发新矿山品种。该矿资源丰富，储藏量达 200 万立方以上，企业投入优异技术力量和科学管理方法，采取优异绳锯设备开采，年生产荒料数量达 5 万立方以上。该企业新探明另一大理

石品种“XXXX”矿山一处，总储量 250 万立方米，立即投入开采。

“XXXX”属现在世界稀有品种，其独特色泽，花纹让人叹为观止，“XXXX”品种、质润如玉、色泽金黄、裁割、雕塑性极强。此品种，现在世界上独此一家。

XXXX 有限责任企业，拥有现在世界上最优异开采机械和加工工艺，企业资产实力雄厚，截止 12 月，固定资产已突破 2 亿人民币，企业销售网络遍布全国。

XXXX 有限责任企业，在董事长 XXXX 先生率领下，已组成一个含有现代发展理念高素质，强有力领导团体。该企业高层管理人员由 9 人组成，中层管理人员 13 人，企业技术力量雄厚，其中获 ISO 高级资格证书者 1 人，MBA 硕士 1 人，高级工程师 5 人，中级工程师 15 人，会计师 2 人，律师 1 人，企业职员 150 人。

第二章 项目标可行性和必需性

一、项目建设必需性

1、能够促进资源合理、有效利用。现在，XXXX 乃至整个安徽大理石生产仍以卖“毛石”或半成品加工为主，资源潜在价值没有得到科学、合理地开发，大量优质石材被廉价卖出，外地进行精加工后，价值成倍上涨，利税流落他乡，成为了外地石材加工企业材料供给地，资源优势无法转为经济强势。组织精深加工，能够促进资源合理有效利用，推进经济发展。

2、能够做大做强支柱产业。XXXX 县委、政府已经过反复论证，将矿产业为全县经济建设支柱产业进行关键培植，而综合分析全县现有矿产开发情况，市场效益好，开发价值大，投入回报率高首推以“黄金天龙”为主大理石矿产，实施大理石精加工项目工程，既是建设支柱产业基础现实需要，也是调优产业结构，加速支柱产业形成迫切要求。

3、可整合资源形成规模效应。XXXX 大理石矿业经过近几年开发、发展，已经形成了市场品牌，半成品加工已经有相当规模，研究、开发精加工项目标经营者也不停增多，但 XXXX 大理石开采加工，

星点布局，极难监管，不仅形不成市场规模，还浪费土地资源，有还挤占河道、公路，影响环境。加强政府引导，强化市场监管，创设适宜环境，实施集中发展，已势在必行。

4、能够辐射带动全县大理石矿业经济兴起。XXXX 大理石精加工项目工程实施，能够对周围县市大理石开采、加工起到示范、带动作用，促进资源开发，从而提升全县矿产业整体质量和综合效益。

5、能够提升地方著名度和竞争力。XXXX “黄金天龙”大理石色泽纯正，品质高贵，质感滑润，内涵丰富，寓意祥瑞，是装饰装璜、石艺雕刻、工艺美术、家私制作、保健用具、宗教信物及旅游产品上好材料，现在开发精加工产品受到海内外消费者青睐，已含有较高市场著名度和美誉度，精加工项目建设将深入促进精加工产品系列化、专业化、市场化、国际化，打造一批含有地方特色和品牌优势特色产品。

6、能够提升对外开放市场化程度。“黄金天龙”大理石精加工项目标实施，将实现规模化、精品化、市场化生产经营，大大提升全县石材产业影响力、竞争力，打造一批著名品牌，发明一批出口产品，实现矿产品源地自营出口，带动全县外向性经济发展，从而提升 XXXX 对外开放水平。

二、项目建设可行性

1、天然石材成为建筑界“香饽饽”

多年来，天然石材因其独具美观、高雅和耐久，一直受建筑界青睐。伴随城市居民收入和城市建设品味不停提升，家居装饰等越来越追求无公害天然装饰材料，地面装修等也由水泥——瓷砖——木地板向天然石材方向转变。天然石材销量所以将大幅度上升。

2、石材薄型化成为市场最好选择

超薄型天然石材以其绿色环保、节省资源、重量轻、施工方便、强度大、抗冲击性能好、坚固耐用、花纹自然、光泽度好等特点被公认为二十一世纪绿色建筑饰品，广泛应用于制作铝蜂窝复合板、铝塑复合板和直接粘贴装饰等。

中国石材产品和国外同类产品相比一个关键特点就是价格低，不仅表现在中国劳动力低廉，而且荒料价格也比较低，一般板材价格更低。相比较而言，附加值较高超薄板生产利润空间更大，市场前景愈加诱人。

3、石材养护市场潜力十分巨大

天然石材假如不注意养护，就易出现水斑、白华、黄斑、变色、风化等现象，在日常使用中，多种不慎损伤、腐蚀等也易影响到石材天然色泽和美观。所以，石材养护产业市场有巨大潜力。以欧洲水平计算，仅中国上海一个城市，石材养护及其相关年投入应在8亿元人民币左右，而且发展前景十分乐观。

4、“石艺”热逐步升温

现在大家在进行室内外装饰设计时，越来越重视装饰性元素，石材制作艺术品也越来越多被大家所接收。“石艺”热兴起还得益于艺术化石材产品在加工工艺上取得了突破，就是艺术石材加工，不再依靠工匠纯手工雕刻，而是将石粉材料和胶粘材料混合后，经过各类模具加工成风格多样装饰用具。所以，

“石艺”产品经过工厂化生产，降低了成本，同时艺术水平也大大提升，从而打开了销路。

5、精加工身价倍增，效益可观。“XXXX”大理石精加工后身价可增1—3倍。依据现在市场情况，将毛石加工成半成品（即板材或方块石），附加值可提升1倍，将半成品加工成家私或工艺品，产值将再提升2倍以上，实施“黄金天龙”精加工，企业有利可图。

6、资源丰富，市场需求大。据教授勘测、探明，仅我县大理石资源总储量在2120万立方米以上，按年开采量7万方计算，

可开采 300 多年。同时，伴随社会发展，大家追求天然质朴、向往回归自然心理日益强烈，大理石用途必将越来越广泛，尤其是珍贵“黄金天龙”大理石精细开发，将伴随科学进步和社会发展展现愈加宽广前景。

7、含有优惠产业政策

(1) 投资企业用地，依据项目规模、技术含量、产品出口百分比等给 20%至 50%优惠。

(2) 外商投资企业免征地方所得税。

(3) 生产性外商投资企业，经营期在以上，从赢利年度起，第十二个月和第二年免征企业所得税，第三年至第八年减半征收企业所得税，简称“二免六减”。第三年至第五年，财政给实缴企业所得税地方留成部门奖励；第六年至第十年，财政给实缴企业所得税地方留成部分 50%奖励。

(4) 生产性外商投资企业从投产第十二个月到第五年，财政给企业实际缴纳增值税地方分成部门 50%奖励。

(5) 新办企业从第十二个月到第五年，财政给企业实际缴纳营业税 50%奖励。

(6) 全部生产性项目，凡包含地方政府事业性收费全免。

(7) 重大建设项目可“一事一议”，采取愈加灵活，愈加优惠财政奖励和土地优惠政策。

8、含有便利交通、通讯条件

XXXX 襟临沿海，北依中原，北连古城 XXXX

，直通山东半岛，南接以上海为龙头长三角经济圈，是南北经济文化交汇区，是东部发达地域产业向中西部转移最先承接区，可集南北之长，借东西之利。

（1）铁路

XXXX 境内有 XXXX、XXXX 两大铁路纵横穿越，铁路年经过能力达 1 亿吨，拥有得天独厚铁路站点，一次性装卸能力达 3 万吨，年货运量近千万吨。

（2）公路

XXXX 高速公路纵横贯穿，XXXX 四条国道和 2 条省道四通八达，北上南下、东进西出方便快捷。从 XXXX 高速，往北或直至北京、沈阳，往东到连云港，往西直到郑州、西安、兰州，往南可直达上海、杭州、武汉等地。

（3）通讯

移动、联通、电信网覆盖全县，为沟通五湖四海架起了“空中桥梁”。

由此，综合中国外经济发展情况和需求，联络国际市场上石材高增加速度和世界经济增加速度现实，能够预见，在未来 5~8 年内，石材产品应用范围和市场还将深入扩大，仍将展现供需两旺态势，石材企业发展大有可为。

第三章 市场估计及营销策略

一、市场分析

1、产品消耗对象

本项目产品为建筑内装饰材料，关键消耗对象为建筑装饰装修业，包含公共建筑物和家庭装饰。

2、产品消费条件

伴随西部大开发战略实施，制约 县经济发展交通瓶颈原因得到根本缓解，渝怀铁路已全线贯通，宜万铁路和沪蓉调整公路将于全线贯通，为本项目产品发明了愈加宽松消费条件。

3、产品市场前景

伴随国民经济飞速发展，人民消费水平不停提升，高雅、别致、豪华建筑内装饰业逐步兴起；独特、新奇、典雅建筑板材需求不停增加，给大理石产品带来良好市场前景。

4、产品出口分析

拟建项目标产品在质量和技术等方面，含有在国际市场上进行竞争能力，项目产品质量上乘，所采取技术设备均为意大利引进。

项目产品属非金属矿产品，国家对该种产品出口没有任何限制条件，项目投资商为大理石行业著名物流业主，在境外地域有一定市场基础，该产品出口流向关键考虑香港、欧美及日本、韩国等国家和地域。

5、产品目标市场分析

目标市场确实定要充足考虑产品竞争力，基于企业本身区域市场构建相对竞争优势，以产品质量压倒直接竞争对手，以成就区域为王。采取业务集中战略技术优异竞争力，在愈加宽广市场范围内建立差异化和低成本优势，锁定区域市场，集中业务优势，整合渠道资源，技术优异强势品牌。专门制订策略为一个或多个细分市场开拓业务，借用企业社会资源，节省开发成本。本企业至成立以来，重视加强内部管理，广大职员质量意识不停提升，加之企业聘用中国教授到企业任技术指导，产品质量大幅度提升，产品在北京、上海、杭州、安徽、福建等地域已成为著名品牌。项目产品目标市场定位为：一级市场以中国大中城市市场为主，二级市场侧重国际市场。

二、竞争力分析

1、产品质量优势

本目标产品采取最优异，最成熟生产技术，此技术生产产品质量稳定，产品质量在同行业中处于依靠地位。产品质量

达成国家产品质量标准。

2、政策优势

本项目属于优质非金属矿生产加工项目，符合国家扶持企业政策走向，是地方经济发展骨干项目，是政府关键扶持项目。

3、原材料优势

本项目关键原料起源于企业自有矿山，企业已取得开采许可证，原材料起源广泛，成本极低。

三、营销策略

1、广告投放分析

品牌树立离不开媒体吆喝，优质天然石材也需要媒体支持。媒体关注品牌不一定著名，但著名品牌一定离不开媒体包装。做好广告宣传，打响自主品牌，争取花最少钱，收到最好广告效益对企业一样关键，也是企业面对猛烈市场竞争，立于不败之地关键所在。

面对如此多媒体、宣传阵地和宣传形式，本项目应依据企业本身特点做出选择。(1) 企业对自己市场定位、产品定位要明确，对自己用户源要清楚，对企业、产品实力要有一个客观认识和评价。(2) 选择广告宣传阵地和方法要适合自己。本项目是从事石材生产经营，因石材行业特殊性，和企业做生意几乎全部是业内人士或同行，所以应选择业内专业媒体或展会，经过制作精美彩色样本或多媒体宣传片来提升企业形象和实力。可多参与部分公益活动宣传，和建筑、施工行业中有价值奖项评选，以提升企业信誉度和著名度。

举行新闻公布会或技术论坛。组织新闻发面会或技术论坛是借此进行企业宣传，产品宣传，扩大影响力和在媒体上无偿广告好形式。组织新闻媒体专题采访，考察活动，这是有意识、有目标地针对企业确定专题而开展媒体宣传。有利于引导消费群体，扩大企业和品牌影响力。

确定广告宣传预算。按正常企业管理广告摊贩放百分比，通常而言企业在成立早期或产品刚刚面世之初，企业广告宣传投入应占该企业当年办公费用 30%以上，在企业发展上升阶段，广告宣传投放应占企业当年办公费用 15%以上，在企业发展到顶峰时，广告宣传投入应占企业当年办公费用 5%至 15%左右。

2、营销渠道分析

中国行业经历短短二十几年发展，其推销模式也渐趋成熟，中国石材推销模式不外以下多个关键方面：一是营销链建立，其中包含分企业、子企业、经营商建立；二是各类专业性、综合性展会推广模式；三是工程单承包模式；四是出口渠道建立。

本项目产品为大理石装饰板材，产品市场前景看好。所以，企业要争取走出地域之限，争创切合本身发展品牌经营模式，提升产品附加值，走多元化、专业化相结合发展之路，不能仅仅局限于卖资源、卖荒料、粗加工发展思绪，正开源节流。

(1) 营销网络建立方面。在国际市场范围内选择部分关键市场，集中力量关键战，然后以点带面，寻求更大市场份额。在营销网络运行方法上，企业采取自己出资建立分企业、子企业，这能很好地进行管理、经营，对市场把握和对企业发展方向把握全部能很好地掌控。

(2) 在推广模式方面。展会经济目前已成为很多石材企业相当关键经营手段。在参展模式上，精心摆设展品，全方位、多角度地构思一个良好展厅气氛，这是一家企业品牌、文化外延，也是一件产品附加值表现之所在；结合本身特点有针对性选择相关展会，依据自己营销计划，适时推出新产品；对企业形象、产品信息公布进行系统维护，在参展同时，在相关会刊杂志、宣传媒人上辅以合适宣传。

(3) 在工程单承包模式方面。为了愈加快捷、更直接地赢得市场认可，取得足够大发展空间，将承接更大工程单作为目标，一份较大工程单，为企业产品寻得一个出路，适时调整经营思绪，努力提升企业产品著名度、美誉度。

(4) 在出口渠道建立方面。基于目前中国很多行业产品同质化严重，恶性低价竞争严重现实状况，企业应关键加大产品出口力度。本项目产品含有出口条件。

3、企业文化

[企业使命]以优异技术尝试挖掘石材天然之美，以我们执着和热情实现人类对美好生活向往和追求。

[创业宗旨]依靠政策，发展事业，服务人民，回馈社会，报效国家。

第四章 建设规模和关键建设内容

一、项目建设规模

1、项目建设规模

该项目计划占地面积 199980 平方米 (300 亩), 全部为荒费地。其中: 办公区占地面积 20 亩、生活区 20 亩、生产区 150 亩、仓储区 20 亩、绿化面积 30000 平方米。厂区内道路及公建 5000 平方米, 荒料场地 14000 平方米。项目总建筑面积 15500 平方米。项目总投资 4370 万元人民币。

2、产品方案

产品原料关键以加工本企业开采“XXX”和“XXX”为主。产品深加工关键以高、中、低级板材为主, 其它大理石工艺品为辅。该项目设计年深加工大理石 50000m³, 其高级产品关键用于出口, 中等产品在中国大中城市销售, 低级产品在项目区当地及周围地域销售。

二、项目关键建设内容

(一) 土建工程

1、厂房 10000 平方米

2、仓储 3000 平方米

- 3、多功效综合楼平方米
- 4、职员宿舍 400 平方米
- 5、其它隶属设施用房 100 平方米
- 6、主干道路平整及铺设
- 7、厂区内道路
- 8、厂区内硬化场地 5000 平方米
- 9、开采区主加工区道路
- 10、厂区山地平整

(二) 机械、设备及安装工程

- 1、全自动板材生产线 1 条
- 2、大理石工艺品加工机械及设施设备
- 3、180 米深井一眼及配套设施设备
- 4、电力设施设备及安装
- 5、消防设施设备及安装
- 6、多功效综合楼及隶属用房装饰及配套设备
- 7、运输车辆、工具及吊装设备

(三) 其它

- 1、土地租赁
- 2、流动资金
- 3、前期工作费用

4、不可预见费用

第五章 技术方案、设备方案和工程方案

一、技术方案

生产方法

饰面材料加工基础方法有：锯割加工、研磨抛光、切断加工、辅助加工。

1、锯割加工是用切石机将切割成（通常厚度为 20MM 或 10MM），或、块状半成品。该工序属粗加工工序，该工序正确板材率、板材质量、企业经济效益有重大影响。

2、研磨抛光目标是将锯好毛板深入加工，使厚度、夹带度、光泽度达成要求。该工序需要经过多个步骤完成，首先要校平，然后逐步经过半细磨、细磨、精磨及抛光，使大理石原有颜色、花纹和光泽充足显示出来，取得最好装饰效果。

3、切断加工是用切机将毛板或抛光板按所需规格尺寸进行定形切断加工。

4、辅助加工是将已切齐（或磨光）石材产品按需要磨边、倒角、铣边等。

质量标准

本产品标准实施《天然大理石建筑板材（GB/T19766-）》国家标准。

1、产品分类

分类。普型板材（N）：正方形或长方型板材。

等级。按板材规格尺寸许可偏差、平面度许可极限公差，角度许可极限公差、外观质量分为优等品（A）、一等品（B）、合格品（C）三全等级。

命名。用本企业大理石荒料生产普型装饰板材命名为：黄金天龙。

2 技术要求

（1）规格尺寸许可偏差。一般板材规格尺寸许可偏差，将两块材正面合在一起，当板材长度小于 400MM 时，该缝隙小于 $0.5\text{MM} \times 2$ （单块板材不平度为 0.5MM）；板材长度小于 800MM 时，缝隙小于 $1.0\text{MM} \times 2$ （单块板材不平度为 1MM）为合格。板材 baidu 小于或等于 15MM 时，同一块板材上 baidu 许可极差为 1.0MM；板材 baidu 大于 15MM 时，同一块板材上 baidu 许可极差为 2.0MM。

（2）平面度许可极限公差。平面度许可极限公差应符合下表要求。

单位：MM

板材长度范围	许可极限公差		
	优等品	一等品	合格品

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/478050055102006101>