



天津汽车修配厂建设项目 可行性研究报告案例

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

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>

目录

第一章 总论	1
1.1 项目背景.....	1
1.2 项目概况.....	1
1.3 可行性研究报告编制依据.....	2
第二章 项目建设必要性及可行性	2
2.1 项目建设的必要性.....	2
2.2 项目建设的可行性.....	3
第三章 市场分析	3
3.1 我国汽车业发展现状.....	3
3.2 汽车业发展现状.....	4
3.3 汽车汽配业的现状.....	5
3.4 拟建项目市场分析.....	7
第四章 厂址选择	7
第五章 汽车汽配工艺流程	7
第六章 工程设计	7
第七章 环境保护	7
第八章 劳动安全与消防	7
第九章 节能与节水	7
第十章 项目的组织与管理	7
第十一章 项目实施规划	7
第十二章 投资估算及资金来源	7
12.1 编制依据.....	7
12.2 投资估算范围及内容.....	7
12.3 投资估算.....	7
12.4 资金来源.....	9
第十三章 经济评价	9
13.1 编制依据.....	9
13.2 财务评价.....	9
13.3 结论.....	12
第十四章 结论	12

第一章 总论

1.1 项目背景

1.2 项目概况

项目名称

天津汽车修配厂建设项目可行性研究报告

建设目标与规模

建成后，项目占地面积 10 亩，其中：建筑面积 3840 平方米，厂区硬化面积 20920 平方米，厂区绿化面积 5240 平方米。

项目技术经济指标

主要技术经济指标见下表。

图表 1：项目主要技术经济指标一览表

序号	指标	单位	数量
一	主要建设内容		
1	占地面积	平方米	10000
2	建筑面积	平方米	3840
3	硬化面积	平方米	20920
4	绿化面积	平方米	5240
5	容积率	%	12.8
6	绿化率	%	17.47
7	总投资	万元	3100
8	建设资金	万元	1237.24
9	建设期利息	万元	18.3
10	流动资金	万元	247.5
11	其中铺底流动资金	万元	74.25
12	资金筹措	万元	3100
	其中：自筹资金	万元	1011.49
13	贷款	万元	318.3
二	财务指标		
1	年营业收入	万元	440
2	年营业税金及附加	万元	8.75
3	年平均利润总额	万元	156.4
4	所得税	万元	39.1

5	税后利润	万元	117.31
6	总投资收益率	%	8.82%
7	资本金净利润率	%	11.60%
8	全部投资内部收益率	%	11.71%
9	全部投资回收期（静态）	年	8.07
10	借款偿还期（含建设期）	年	3

1.3 可行性研究报告编制依据

第二章 项目建设必要性及可行性

2.1 项目建设的必要性

1、该项目的实施是推动本地汽车修理业发展的有力措施

随着汽车数量的不断增加，汽车修理已经成为社会中不可或缺的组成部分，汽车维修市场也随之增大。我国汽车的拥有量将有飞速的增长，无论谁拥有一辆车，每年都需要支付汽车的维修保养费、车辆抛锚后的救援费、维修配件供应费及相关服务费，粗略算来，每车每年平均的固定消费是1万元以上。中国的汽车维修市场将伴随着汽车市场快速发展，成为人们公认的朝阳产业，有着较大的发展空间和利润空间。尤其是私家车的消费已经成为现代社会的流行趋势，私家车消费的不断增长给汽修厂带来了新的市场机遇。

本项目的实施，将促进当地汽车修理行业的大力发展。

2、该项目的实施是促进本地农牧民就业的需要

当前农村经济发展趋缓，农民增收困难，而结构调整是现阶段经济发展的主线，是经济发展的主题，现阶段的农村经济增长必须靠结构调整。通过经济结构调整，使城镇二三产业获得长足发展，使二三一产业转化为“三二一”排列，从而使更多的农村剩余劳动力转移到二三产业，缓解农村人地矛盾，增加农民收入，最终使城镇化成为第三次解放农民，缓解“三农”问题引致的社会压力。

通过本项目的实施，可拓宽当地的就业渠道，改善周边地区的就业环境，为当地的农牧民提供一个新的就业机会，为农村剩余劳动力的顺利转移做出力所能

及的贡献。

3、该项目的实施是促进经济发展的需要

.....

2.2 项目建设的可行性

1、交通方便，车流量大，利于企业的经营建设

.....

2、基础设施齐全，利于项目的建设

.....

3、不会造成环境污染

4、.....

第三章 市场分析

3.1 我国汽车业发展现状

近几年，汽车市场发展非常迅猛。目前我国汽车市场以近 7100 万辆的总规模超过日本本土，跃居世界第二位，仅次于美国。国内汽车从兴起到发展壮大，至今仍然是世界汽车产业中的一个亮点。它看似无限增长的行情也吸引着各大汽车厂商飞蛾扑火般奋不顾身地加入进来。汽车业发展趋势来看竞争远远没有结束，2010 年的车市升温只是一个新的起点，而市场波动的特点也让中国汽车市场充满了变数。可以说，汽车业发展趋势是面临更大的挑战和机遇。

据中国公安部统计数字显示，2010 年上半年中国机动车保有量达 1.6 亿辆，跟 2009 年底保有量相比较，增加 5%，其中汽车保有量逾 7100 万辆，摩托车(机车)保有量逾 9300 万辆。

今年上半年中国汽车销量仍持续高速增长。有分析指出，中国正在进入汽车消费时代，未来五年汽车产销量将迎来一个爆发式增长，汽车消费扩张和城市化扩张将是下一轮经济增长最大的主题。

分析认为，中国居民的消费能力，已经完成从千元级向万元级的转变，现在

正向十万元级别升级。我国内需升级的最大潜力和唯一的标的就是汽车，汽车消费使居民实现了一个 10 倍的跨越。

从汽车消费的扩散过程看，从开始进入家庭到最后普及一般需要 20 年的时间。国际上一般的经验总结是：当人均 GDP 进入 1000 美元时，汽车开始进入家庭；当经济发展到人均 GDP 为 3000 美元的时候，汽车消费已经开始成为一种时尚；当人均 GDP 达到 4000-5000 美元时，每百户居民汽车拥有量将达到 20 辆以上，进入汽车大众消费时代。

中国 2010 年人均 GDP 达到 3500 美元，每千人拥有汽车不足 50 辆；预计中国 5 年后人均 GDP 将跨越 5000 美元，届时，我国汽车保有量将出现 3 倍以上的增长，未来 5 年将迎来一个爆发式增长。

实际上，2005 年开始汽车消费时代就被大家所议论，汽车消费事实上也出现了快速增长。过去五年国内汽车保有量提高了 1 倍，私人汽车消费更快，3 年就增加了 1 倍。

分析指出，2005 年到 2010 年期间，汽车消费是由 10% 的城镇最高收入家庭所推动的；而 2011 年至 2015 年，汽车消费将是高收入、中等偏上、中等收入层次的消费者带动，这个阶层占到的城镇家庭比例的 30%~50%。他们消费的爆发将产生一个汽车消费高速增长期，消费量是 2005-2010 年的三倍以上。考虑到农村地区的消费梯队作用，汽车消费的爆发性将会更加强大。

3.2 汽车业发展现状

经济增长速度较快，城镇增长竞争力居全市前列，居民人均可支配收入排名亦列于赤峰市前列。城镇功能日臻完善，一大批大型商场和酒店等纷纷登陆本镇；高档功能型住宅、商务楼等高层建筑拔地而起，具有草原文化特色的现代化城镇风貌正在凸现。

随着经济的增长，林东地区汽车消费热持续升温，近两年，汽车保有量增长及私家车拥有量均持续高速增长。随着资源型经济的崛起与快速发展，高端消费群体迅速膨胀，对高中档汽车的需求呈现鼎沸状态。

3.3 汽车修配业的现状

随着我国国民经济的迅速发展和汽车保有量的大量增加,汽车修配业也取得了较快的发展。截止 2010 年底,全国共有汽车摩托车维修业户 40 万户。其中一类汽车修配企业 1 万多家,二类汽车修配企业 7 万多家,三类汽车修配业户 20 万多户和近 12 万个摩托车修理业户。2002 年,年汽车修配量首次突破 1 亿辆次,2010 年达到 1.8 亿辆次,年维修产值达 450 多亿元。全国还建立了汽车综合性能检测站 1600 多家,年完成检测量达到 2000 万辆次。一个以城市为依托,以一类企业为骨干、二类企业为基础、三类业户为补充,汽车综合性能检测站为质量保证,各种经济成分协调发展的汽车修配网络和市场格局已基本形成。

现有市场上主要的维修模式主要有如下几种:

1、综合性维修企业

综合性汽车修理企业通常是由原来的集体或国营汽车维修企业发展而来,也包括较早进入汽车维修行业的部份个体企业。这样的汽车修理厂不管大修小修也不论是什么品牌什么类型的汽车,只要是汽车,他们就可以维修。其优点是,车型维修覆盖面大,关系企业较多,以单位车辆的维修为主,业务相对稳定,能为公用车提供一条龙维修服务。

2、专业化经营

在汽车厂家提供越来越周到的售后服务的同时,汽车的保修行业也出现专业化经营的趋势,如专营玻璃、轮胎、润滑油、美容品、音响、空调等。专业化经营的独特优势是专业技术水平高,产品规格全,相对价格比较低。与此同时综合化(一站式)经营也发展很快,如加油站同时提供洗车、小修、一般保养和配件供应等服务,这当然是为了增加经营收入。在维修方面,目前美国通用公司卖出的汽车中,74%不是由特约经销商提供维修服务的。

3、汽车维修经营模式

(1) 4S 营销模式

4S 是指将新车整车销售(sale)、零配件供应(sparepart)、售后服务

(service)、信息反馈(survey)等四项功能集于一体的汽车整体服务方式。它是一种以消费者为中心的营销模式,从售前服务到售后跟踪服务的一条龙服务模式。该模式的优点是,有厂家支持、有客户索赔、有配件店供应保障。其缺点是,投资大、价格高、顾客承受能力有限、汽车产品品牌问题。现有的品牌车型业绩好,如:奥迪、别克、本田,而一些边缘车型,如:华普、比亚迪、猎豹、依维柯等,在4S店销售业绩差。

(2) “大3S”营销模式

“大3S”是指使汽车的销售、服务及养护模式朝专业化方向发展的一种营销模式。“大3S”营销模式的优势有:第一,强化主业,更好地发挥各自优势,把主业做好、做大;第二,资金使用合理,减少制造商投资,把有限的资金用足、用好;第三,强化经营、管理,有利于专业化建设,便于经营、管理。

(3) “4S+2S”营销模式

所谓“4S+2S”营销模式,就是在大城市或经济比较发达的城市,经销商要严格按照制造商的要求,兴建符合标准的具有整车销售、配件供应、汽车维修和技术信息咨询的“4S”功能的汽车专卖店,而在不发达的中等城市或级市,建立具有整车销售和维修服务功能的“2S”店。这些“2S”店原则上由“4S”店独资或控股建立,当一个地方的保有量达到一定规模时“2S”店可以升格为“4S”店。

3.4 拟建项目市场分析

第四章 厂址选择

第五章 汽车修配工艺流程

第六章 工程设计

第七章 环境保护

第八章 劳动安全与消防

第九章 节能与节水

第十章 项目的组织与管理

第十一章 项目实施规划

第十二章 投资估算及资金来源

12.1 编制依据

12.2 投资估算范围及内容

12.3 投资估算

1、建设投资估算

(1) 工程费用

建筑工程费依据相关专业所提供的建筑（构筑）物工程量和单位造价指标估算，单位指标的确定参照当地土建工程定额进行估算。本项目工程费用总额为659.79万元。

(2) 工程建设其他费用

本工程建设其他费用主要包括土地使用费、前期咨询费、勘察设计费、工程

保险费、环境影响咨询服务费、建设单位管理费、监理费、场地准备费及临时设施费、招标代理服务等。其费用的估算按行业及国家的有关规定，并结合当地和本项目具体情况。估算值为 485.80 万元。

(3) 基本预备费

按工程费用和其他费用之和的 8% 计，其估算值为 91.65 万元。

(4) 涨价预备费。

本项目未计涨价预备费。

经过以上估算，项目投资合计为 1237.24 万元。

2、建设期利息

本项目有建设期银行贷款，利息按三年同期利率 6.10% 计算，建设期利息共 18.30 万元。

3、流动资金估算

根据本项目的特点，流动资金估算额为 247.50 万元，其中：铺底流动资金为 74.25 万元。

4、项目投入总资金估算

项目投入总资金为 3100 万元。总投资估算见下表：

图表 2：项目总投资估算一览表

工程或费用名程	估算价值(万元)					占比
	建筑 工程	设备购 置	安装工 程	其他费 用	合计	
固定资产投资	467.20	154.06	38.53	595.75	1255.54	
第一部分工程费用	467.20	154.06	38.53		659.79	49.62%
工程其他费用				485.80	485.80	36.53%
第一、二部分费用合计	467.20	154.06	38.53	485.80	1145.59	
工程预备费用				91.65	91.65	6.89%
基本预备费 8%				91.65	91.65	
涨价预备费用						
建设投资小计	467.20	154.06	38.53	577.45	1237.24	
国内贷款利息 6.10%				18.30	18.30	1.38%
固定资产投资调节税						
合计	467.20	154.06	38.53	595.75	1255.54	
流动资金				247.50	247.50	
流动资金借款						

铺底流动资金				74.25	74.25	5.58%
建设项目总投资	467.20	154.06	38.53	670.00	3100	
占比例	35.13%	11.59%	2.90%	50.38%	100.00%	100.00%

12.4 资金来源

本项目总投资 3100 万元，所需资金由项目建设单位自筹 1011.49 万元，银行贷款 318.30 万元。

第十三章 经济评价

13.1 编制依据

13.2 财务评价

1、基础数据

项目计算期：依据项目使用期较长的特点，项目计算期按 11 年计算，其中建设期 1 年，运营期 10 年。

外购燃料及动力费：本项目外购燃料及动力包括外购电力、工业用水、燃煤等，按年 8 万元计算；

工资及福利费：全厂定员 50 人，18000 元/人.年。工资及福利费为 102.6 万元。

其他费用：包括其他制造费用、其他营业费用、其他管理费用，：其他制造费用按折旧费的 4.4%计算，其他营业费用按营业人员一人平均工资考虑，其他管理费用按管理人员二人平均工资考虑。

固定资产折旧：取残值率为 5%，建筑物按照 20 年计算，设备按照 20 年计算。采用直线折旧法计算，折旧费为 59.63 万元。

所得税：按利润总额的 25%计算。

所需总成本费用详见附表《总成本费用估算表》。

2、收入状况

对于该项目，以以往工作情况进行预测，预计年修理及培训等收入 140.00 万元，年零配件销售 300.00 万元。

3、财务分析

(1) 财务平衡及财务盈利性分析

财务现金流量表系将全部投资或自筹资金作为计算基础,用于计算全部投资所得财务内部收益率(FIRR),财务净现值(FNPV)及投资回收期等评价指标,考察项目全部投资及自有资金的盈利能力。

利润表反映项目计算期内,各年利润额、所得税及税后利润的分配情况,用以计算投资利润率和资本金利润率等指标。

各项经济指标见下表:

图表 3: 项目财务指标汇总一览表

序号	名称	单位	指标
1	项目总投资(含全部流动资金)	万元	1,503.04
	项目规模总投资(含铺底流动资金)	万元	1,329.79
1.1	建设投资	万元	1,237.24
	其中:基本预备费	万元	91.65
	其中:涨价预备费	万元	
1.2	建设期利息	万元	
1.3	流动资金	万元	247.50
	铺底流动资金	万元	247.50
2	营业收入(不含税)	万元	440.00
3	营业税金及附加	万元	8.57
	增值税	万元	15.30
4	总成本费用	万元	275.03
5	利润总额	万元	156.40
6	所得税	万元	39.10
7	税后利润	万元	117.31
8	财务盈利能力分析		
8.1	财务内部收益率		
	项目投资所得税前	%	15.05%
	项目投资所得税后	%	11.71%
	项目资本金	%	11.90%
8.2	财务净现值		
	项目投资所得税前	万元	321.12
	项目投资所得税后	万元	106.96
8.3	项目投资回收期		
	静态投资所得税前	年	6.86
	静态投资所得税后	年	8.07

	动态投资所得税前	年	9.04
	动态投资所得税后	年	9.67
8.4	总投资收益率	%	8.82%
8.5	项目资本金净利润率	%	11.60%
9	清偿能力分析	年	
9.1	财务比率		
	资产负债率	%	34.68%
	流动比率	%	2.73
	速动比率	%	2.02
9.2	借款偿还期	年	3.00
10	盈亏平衡点	%	36.18%

财务内部收益率反映项目以每年的净收益归还投资以后，所能获得的最大投资利息率。财务基准收益率是建设项目评价财务内部收益率指标的基准判据，是行业内投资资金的边界收益率。本项目的财务内部收益率大于基准收益率 10%，净现值大于 0；全部投资的静态回收期小于行业基准值，说明项目投资能够在规定的时间内得到回收。据此判定项目在财务上可行。

2、不确定分析

工程项目经济评价所采用的数据，除来源于现行的切合实际的资料外，尚存在一定程度的不确定性。为分析不确定因素对财务评价指标的影响程度，需进行敏感性分析。

敏感性分析的目的是找出项目的敏感因素，并确定其敏感程度，已预测项目承担的风险。结合本项目的具体情况，确定固定资产投资、售价及经营成本三个要素，变化幅度为±2%时，财务内部收益率的影响程度见敏感性分析数据表：

图表 4：项目敏感性分析一览表

因素变化	项目投资		投资回收期	权益资金	权益资金
	财务内部收益率	财务净现值		财务内部收益率	财务净现值
	(FIRR)%	(FNPV)万元	(Pt)期	(FIRR)%	(FNPV)万元
基本方案	11.71%	106.96	8.07	11.90%	109.63
投资 变化	2%	94.28	8.97	10.09%	95.06
	-2%	156.48	7.65	12.82%	158.69

收 入	2%	14.56%	182.64	7.02	14.69%	183.49
变 化	-2%	9.87%	90.31	9.12	9.89%	92.63
成 本	2%	10.83%	95.63	8.85	10.93%	96.33
变 化	-2%	12.72%	172.66	7.57	12.98%	173.21

计算结果表明：营业收入的变化对财务内部收益率影响较大，因此制定合理的收费标准是项目可行的关键，同时也应控制固定资产投资和降低经营成本。

3、经济评价结论

通过财务各项综合分析，本工程财务内部收益率 11.71%，高于基准收益率 10%，动态投资回收期 9.67 年，在计算期内能够按规定收回投资，表明项目有偿还能力；根据不确定分析，项目具有抗风险能力，因此项目在财务上可行。

13.3 结论

项目的财务评价可行，效益显著，因此本项目在经济上是可行的。

第十四章 结论

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

广州分公司：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