

常州家纺项目 可行性研究报告

MACRO 泓域咨询

报告说明

家纺面料企业一般都不是生产型企业，其生产环节普遍采取外协加工的方式完成，中小面料企业一般没有专业的研发设计师团队，而是向设计工作室购买设计画稿，然后购买坯布委托印染厂进行印染加工，并通过在家纺城集中地区开设门店的形式进行销售。少数领先企业拥有专业的研发设计师团队和销售服务团队，并以销售门店和订货会双重营销模式进行销售，同时还为优质客户提供“一对一”定制化服务。

本期项目总投资包括建设投资、建设期利息和流动资金。根据谨慎财务估算，项目总投资 59144.60 万元，其中：建设投资 46340.51 万元，占项目总投资的 78.35%；建设期利息 575.75 万元，占项目总投资的 0.97%；流动资金 12228.34 万元，占项目总投资的 20.68%。

根据谨慎财务测算，项目正常运营每年营业收入 157700.00 万元，综合总成本费用 132635.94 万元，净利润 14290.47 万元，财务内部收益率 13.35%，财务净现值 1012.93 万元，全部投资回收期 5.02 年。本期项目具有较强的财务盈利能力，其财务净现值良好，投资回收期合理。

本期项目技术上可行、经济上合理，投资方向正确，资本结构合理，技术方案设计优良。本期项目的投资建设和实施无论是经济效益、社会效益等方面都是积极可行的。

“十二五”以来的五年是常州发展史上综合实力奋力提升的五年，也是转型步伐明显加快、城乡面貌明显变化、改革开放明显突破的五年，更是人民群众得到实惠最多的五年。当前和今后一个时期，我们仍处于可以大有作为的重要战略机遇期。经济全球化的趋势不会改变，新一轮科技革命和产业变革蓄势待发，为我市对接国际高端产业、推动创新驱动发展提供了难得机遇；“一带一路”、长江经济带等一系列国家战略实施，长三角区域发展一体化进程加速，为我们融入全方位开放格局、更大范围参与地区协调发展打开了新的窗口；经历“十二五”发展，常州站在了新的历史起点，发展基础更为扎实、发展优势更为彰显，新的增长动力正在加速形成，苏南国家自主创新示范区建设、产城融合综合改革试点机遇叠加，这些都为“十三五”发展提供了有利环境和条件。

该报告是确定建设项目的具有决定性意义的工作，是在投资决策之前，对拟建项目进行全面技术经济分析论证的科学方法，在投资管理中，可行性研究是指对拟建项目有关的自然、社会、经济、技术等

进行调研、分析比较以及预测建成后的社会效益。在此基础上，综合论证项目建设的必要性，财务的盈利性，经济上的合理性，技术上的先进性和适应性以及建设条件的可能性和可行性，从而为投资决策提供科学依据。

本报告基于可信的公开资料，参考行业研究模型，旨在对项目进行合理的逻辑分析研究。本报告仅作为投资参考或作为参考范文模板用途。

目录

- 第一章 项目概论
- 第二章 项目背景及必要性
- 第三章 市场需求及行业前景分析
- 第四章 产品方案分析
- 第五章 选址可行性分析
- 第六章 建筑工程技术方案
- 第七章 原材料及成品管理
- 第八章 工艺技术分析
- 第九章 环境保护分析
- 第十章 安全生产
- 第十一章 节能方案说明
- 第十二章 组织架构分析
- 第十三章 进度实施计划
- 第十四章 投资估算
- 第十五章 项目经济效益分析
- 第十六章 项目招标方案
- 第十七章 风险分析
- 第十八章 总结分析

第十九章 附表

附表 1：主要经济指标一览表

附表 2：建设投资估算一览表

附表 3：建设期利息估算表

附表 4：流动资金估算表

附表 5：总投资估算表

附表 6：项目总投资计划与资金筹措一览表

附表 7：营业收入、税金及附加和增值税估算表

附表 8：综合总成本费用估算表

附表 9：利润及利润分配表

附表 10：项目投资现金流量表

附表 11：借款还本付息计划表

第一章 项目概论

一、项目名称及投资人

（一）项目名称

常州家纺项目

（二）项目投资人

xx 集团有限公司

（三）建设地点

本期项目选址位于 xx（待定）。

二、编制原则

1、立足于本地区产业发展的客观条件，以集约化、产业化、科技化为手段，组织生产建设，提高企业经济效益和社会效益，实现可持续发展的大目标。

2、因地制宜、统筹安排、节省投资、加快进度。

三、编制依据

1、《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》；

2、《投资项目可行性研究指南》；

3、相关财务制度、会计制度；

4、《投资项目可行性研究指南》；

- 5、可行性研究开始前已经形成的工作成果及文件；
- 6、根据项目需要进行调查和收集的设计基础资料；
- 7、《可行性研究与项目评价》；
- 8、《建设项目经济评价方法与参数》；
- 9、项目建设单位提供的有关本项目的各种技术资料、项目方案及基础材料。

四、编制范围及内容

投资必要性： 主要根据市场调查及分析预测的结果，以及有关的产业政策等因素，论证项目投资建设的必要性；

技术的可行性： 主要从事项目实施的技术角度，合理设计技术方案，并进行比选和评价；

财务可行性： 主要从项目及投资者的角度，设计合理财务方案，从企业理财的角度进行资本预算，评价项目的财务盈利能力，进行投资决策，并从融资主体的角度评价股东投资收益、现金流量计划及债务清偿能力；

组织可行性： 制定合理的项目实施进度计划、设计合理组织机构、选择经验丰富的管理人员、建立良好的协作关系、制定合适的培训计划等，保证项目顺利执行；

经济可行性：主要是从资源配置的角度衡量项目的价值，评价项目在实现区域经济发展目标、有效配置经济资源、增加供应、创造就业、改善环境、提高人民生活等方面的效益；

风险因素及对策：主要是对项目的市场风险、技术风险、财务风险、组织风险、法律风险、经济及社会风险等因素进行评价，制定规避风险的对策，为项目全过程的风险管理提供依据。

五、项目建设背景

上游外协加工商主要为印染加工商。印染行业为我国传统优势企业，具有良好的行业基础，业内企业数量众多，产能充足，市场竞争较为充分。家纺面料企业具有较高的议价能力，能够从众多印染加工商中选择最符合公司质量和价格要求的企业进行生产。

随着人们物质文化水平的提高、居住条件的改善，国内消费者对家用纺织品的要求已经不仅仅停留在实用性和耐用性上，而对其功能性如抗菌、透气、助眠、除螨、防辐射、防紫外线等也提出越来越多的要求，高科技、绿色、环保产品更加受到消费者青睐。同时，竞争日趋加剧的市场环境也迫使家纺面料企业加大研发投入，满足消费者多样化的功能性需求，增强产品的市场竞争力。国内家纺面料行业市场

场集中度较低，低端市场和中高端市场分化明显。低端市场进入门槛较低，中高端市场有一定的进入门槛，主要有如下几个方面：

“十二五”以来的五年是常州发展史上综合实力奋力提升的五年，也是转型步伐明显加快、城乡面貌明显变化、改革开放明显突破的五年，更是人民群众得到实惠最多的五年。当前和今后一个时期，我们仍处于可以大有作为的重要战略机遇期。经济全球化的趋势不会改变，新一轮科技革命和产业变革蓄势待发，为我市对接国际高端产业、推动创新驱动发展提供了难得机遇；“一带一路”、长江经济带等一系列国家战略实施，长三角区域发展一体化进程加速，为我们融入全方位开放格局、更大范围参与地区协调发展打开了新的窗口；经历“十二五”发展，常州站在了新的历史起点，发展基础更为扎实、发展优势更为彰显，新的增长动力正在加速形成，苏南国家自主创新示范区建设、产城融合综合改革试点机遇叠加，这些都为“十三五”发展提供了有利环境和条件。

六、结论分析

（一）项目选址

本期项目选址位于 xx（待定），占地面积约 138.44 亩。项目拟定建设区域地理位置优越，交通便利，规划电力、给排水、通讯等公用设施条件完备，非常适宜本期项目建设。

（二）建设规模与产品方案

项目建成后，形成年产家纺 80000 吨的生产能力。

（三）项目实施进度

本期项目按照国家基本建设程序的有关法规和实施指南要求进行建设，本期项目建设期限规划 12 个月。

（四）投资估算

本期项目总投资包括建设投资、建设期利息和流动资金。根据谨慎财务估算，项目总投资 59144.60 万元，其中：建设投资 46340.51 万元，占项目总投资的 78.35%；建设期利息 575.75 万元，占项目总投资的 0.97%；流动资金 12228.34 万元，占项目总投资的 20.68%。

（五）资金筹措

项目总投资 59144.60 万元，根据资金筹措方案，xx 集团有限公司计划自筹资金（资本金）35644.60 万元。

根据谨慎财务测算，本期工程项目申请银行借款总额 23500.00 万元。

（六）经济评价

- 1、项目达产年预期营业收入（SP）：157700.00 万元（含税）。
- 2、年综合总成本费用（TC）：132635.94 万元。
- 3、项目达产年净利润（NP）：14290.47 万元。
- 4、财务内部收益率（FIRR）：13.35%。
- 5、全部投资回收期（Pt）：5.02 年（含建设期 12 个月）。
- 6、达产年盈亏平衡点（BEP）：25875.14 万元（产值）。

（七）社会效益

本项目实施后，可满足国内市场需求，增加国家及地方财政收入，带动产业升级发展，为社会提供更多的就业机会。另外，由于本项目环保治理手段完善，不会对周边环境产生不利影响。因此，本项目建设具有良好的社会效益。

（八）主要经济技术指标

主要经济指标一览表

序号	项目	单位	指标	备注
1	占地面积	m ²	92293.24	约 138.44 亩
1.1	总建筑面积	m ²	100599.63	容积率 1.09
1.2	基底面积	m ²	52607.15	建筑系数 57.00%
1.3	投资强度	万元/亩	313.75	
1.4	基底面积	m ²	52607.15	

2	总投资	万元	59144.60	
2.1	建设投资	万元	46340.51	
2.1.1	工程费用	万元	39750.75	
2.1.2	工程建设其他费用	万元	5601.49	
2.1.3	预备费	万元	988.27	
2.2	建设期利息	万元	575.75	
2.3	流动资金		12228.34	
3	资金筹措	万元	59144.60	
3.1	自筹资金	万元	35644.60	
3.2	银行贷款	万元	23500.00	
4	营业收入	万元	157700.00	正常运营年份
5	总成本费用	万元	132635.94	""
6	利润总额	万元	19053.96	""
7	净利润	万元	14290.47	""
8	所得税	万元	4763.49	""
9	增值税	万元	4940.67	""
10	税金及附加	万元	6010.10	""
11	纳税总额	万元	15714.26	""
12	工业增加值	万元	36742.13	""
13	盈亏平衡点	万元	25875.14	产值
14	回收期	年	5.02	含建设期 12 个月
15	财务内部收益率		13.35%	所得税后
16	财务净现值	万元	1012.93	所得税后

第二章 项目背景及必要性

一、行业背景分析

(1) 全球家纺面料行业的供需情况

根据中国纺织机械服装网统计数据，全球家纺市场的容量已经达到数千亿美元，美国和欧洲是世界上最大的家用纺织品市场，日本紧随其后。欧美发达国家市场已经形成由家纺面料品牌商构成的集中度高的成熟市场。零售渠道则由如 Wal-Mart、Target、JCPenny 和 BedBath&Beyond 等大卖场和百货商场构成，连锁店和专卖店所占份额较小。

国外的家纺面料品牌商专注于产品研发、设计和创新，以及产品的推广和销售，同时，发挥其在资金、技术及信息等方面的优势，将附加值较低的生产环节外发到劳动力价格较低的地区进行生产。

(2) 国内家纺面料行业供需情况

近年来，国内消费者对家用纺织品品质和数量上的需求带动了家纺面料行业的发展。家纺面料行业产业链已经非常完善，专业化分工明确，产业链上的每一环节，从纤维织造到面料成品，都有专门的供应商进行生产。国内市场上大多数的家纺企业将主要资源和精力投入到品牌和渠道的运营上，一般选择直接从面料供应商采购成品面料，

再外发加工成家纺成品，最后进行对外销售。在社会专业化分工下，家纺成品企业往往专注于品牌推广和渠道建设，对于家纺成品的重要原材料——面料，则直接向面料供应商采购。因此，家纺成品客户即是家纺面料的直接需求方。

面料是家用纺织品的主要原材料，在家用纺织品生产成本中占比很高。根据罗莱、富安娜、多喜爱等家用纺织品上市公司的招股说明书所披露财务数据，家纺面料成本占其主营业务收入比例约为 40%~50%。（罗莱、富安娜等上市公司为行业龙头企业，其产品主要定位于中高端市场，品牌附加值较高，因此毛利率相对较高，而对于广大的中低端市场来说，家纺产品面料成本占家纺企业销售收入的比重将更高。）根据国家统计局数据显示，2014 年家用纺织品规模以上企业实现内销产值近二千亿元，可见，家纺面料行业市场规模巨大。

供给方面，中高端面料主要满足罗莱、富安娜、梦洁股份、水星家纺等家纺客户的需求，该类客户对面料的要求较高，因此服务于其供应链上的面料供应企业需具备较强的研发设计能力和资金实力，能够不断推出适用于不同季节、不同风格、不同文化元素的系列化产品，以满足客户的多样化需求。中高端面料市场具有较高的门槛，涉足企业不多，仅有南通展群纺织有限公司（其产品使用的商标为“东帝

兴”，以下简称“东帝兴”）、江苏豪申布艺科技有限公司（以下简称“豪申”）和南通市嘉宇斯纺织集团有限公司（以下简称“嘉宇斯”）等为数不多的市场参与者，市场竞争相对宽松。低端面料主要面向低端客户和城乡批发市场等，对面料质量和花型设计要求不高，进入门槛低。低端面料供应企业主要以家纺批发城开设门店的形式进行销售，如在南通国际家纺城，汇集了数以千计的面料经营门市部，其组织形式多为个体工商户，缺乏自主设计能力，一般从设计工作室购买设计画稿或直接仿制，然后将购买的坯布委托给印染厂加工成面料。低端面料产品同质化现象严重，价格竞争较为激烈。

南通国际家纺城为我国规模最大、配套最为完善的家纺产业聚集地。公司处于南通国际家纺城的中心位置，具有良好的区位优势。

（3）家纺面料行业发展趋势

家纺面料行业的未来发展趋势主要如下：

①市场集中度将逐步提高

目前，我国家纺成品面料行业集中度较低，主要是由于家纺成品面料行业低端市场庞大，个体工商户和小型企业众多，这些个体工商户和小型企业技术水平较低，缺乏自主创新能力，以生产低档次、低

附加值的产品为主，且产品模仿抄袭现象严重。未来几年，下列因素将导致行业集中度逐步提高：

A、中高端面料市场份额不断扩大

随着人们物质文化生活水平的提高，消费结构的升级，中高端面料市场容量将不断增加，市场份额将不断扩大，定位于中高端面料的优势企业的市场份额将不断增加，市场集中度逐步提高。

B、低端市场无序竞争导致大量个体工商户和小型企业退出

个体工商户和小型企业数量过多直接导致了行业的无序竞争和过度竞争，其竞争主要依靠价格，导致低档产品普遍利润率较低，一些个体工商户和小型企业将被迫退出。

因此，具有资金实力和研发设计能力的优势企业将在行业竞争中脱颖而出，获取更高的市场份额，带动整个家纺面料行业健康、有序地发展。

②小批量、多花型化

传统的面料印染加工过程包括色彩调配、制浆、设计、试制等多道工序，由于生产一种花型耗时较长、成本较高，一般采取批量化生产模式。这种生产模式很难及时、迅速地对市场需求做出反应。消费者对家用纺织品的个性化需求不断增强，小批量、多花型化的生产模

式将成为家纺面料行业的发展趋势。能够快速响应市场需求的创新性技术，如数码喷墨印花技术，成为带动行业发展的关键。

③科技含量增加、绿色化、健康化趋势

随着人们物质文化水平的提高、居住条件的改善，国内消费者对家用纺织品的要求已经不仅仅停留在实用性和耐用性上，而对其功能性如抗菌、透气、助眠、除螨、防辐射、防紫外线等也提出越来越多的要求，高科技、绿色、环保产品更加受到消费者青睐。同时，竞争日趋加剧的市场环境也迫使家纺面料企业加大研发投入，满足消费者多样化的功能性需求，增强产品的市场竞争力。

二、产业发展分析

(1) 低端市场规范化程度低，行业竞争不规范

我国家纺面料行业门槛较低，个体工商户和小型企业数量众多，这类企业规模小，产品档次低、质量差，产品开发能力严重不足。为了生存和发展，很多小企业模仿和抄袭现象严重，家纺产品花型的侵权事件屡屡发生，市场上出现了无序经营、恶性竞争等问题，影响了行业整体水平的提高，制约了行业健康有序发展。

(2) 传统的消费观念尚需进一步改变

家纺产品作为一个整体的消费门类，尚未被全社会广大的消费者所认识和接受。消费者仍按“花型和价格”的购买习惯来选择家纺产品，生态、环保、安全、健康等功能及其内在的文化审美价值，都需要媒体和商家的宣传、引导。这也是家纺产品的消费水平尚与国外有较大差距的重要原因之一。因此，倡导家纺文化、引领消费时尚还将是行业发展的一个重要主题。

家纺面料企业一般都不是生产型企业，其生产环节普遍采取外协加工的方式完成，中小面料企业一般没有专业的研发设计师团队，而是向设计工作室购买设计画稿，然后购买坯布委托印染厂进行印染加工，并通过在家纺城集中地区开设门店的形式进行销售。少数领先企业拥有专业的研发设计师团队和销售服务团队，并以销售门店和订货会双重营销模式进行销售，同时还为优质客户提供“一对一”定制化服务。

家纺面料行业处于产业链的中间环节，上游行业包括纤维制造业、纺纱业、坯布织造业和印染加工业。上游纤维制造业提供棉麻纤维、再生纤维素纤维、化学纤维等主要纤维原材料，纺纱业提供棉麻纱线、天丝纱线及其混纺产品等纱线原材料，坯布制造业提供纯棉坯布、纯

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/256103131030011010>