

项目可行性研究报告范文

范文 1

中国 ××公司在墨西哥独资设立 ××有限公司的可行性研究报告

目 录

- 一、投资者概况
- 二、项目背景
- 三、销售市场、发展方向和配额情况
- 四、厂址选择
- 五、企业概况及机构设置
- 六、筹建及进度安排
- 七、总投资估算及资金筹措
- 八、经济可行性分析

附件：

项目名称 中国 ××公司、上海 ××公司在墨西哥独资兴办的

××有限公司

主办单位 中国××公司

上海××公司

项目负责人:×××

技术负责人:×××

经济负责人:×××

报告编写人:×××

一、投资者概况

1. 中国××公司

(1)企业名称 中国××公司,在上海登记注册。

(2)企业性质:全民所有制。

(3)企业主管部门:上海市对外经贸委。

(4)法定地址 上海市××路××号。

(5)法定代表:××× 职务:总经理 国籍:中国。

中国××公司是专门从事对外投资,承包工程,劳务合作和进出口贸易的集外经贸为一体的专业公司。公司注册资本×亿人民币。在海外投资方面,该公司已先后成功地与外商及上海的有关单位合作,在非洲、欧洲、香港、东南亚及美国举办了合资企业。特别是在毛里求斯举办的针织企业,经营几年来,获得了较好的经济效益,被经贸部评为优秀海外企业,在海外享有一定的声誉。通过上述海外企业的兴办,积累了一定的海外投资,兴办企业的经验,具有较强的海外投资管理、经营能力。

2. 上海××公司

(1)企业名称 上海××公司,在上海登记注册。

(2)企业性质 全民所有制。

(3)企业主管部门：上海市纺织局。

(4)法定地址：上海××路××号。

(5)法定代表：××× 职务：总经理 国籍：中国。

上海××公司是以生产各类针织服装为主的，自主经营，独立核算，自负盈亏的经济实体。公司拥有×家针织厂，×家棉纺厂。注册资本××万人民币。职工××余人，1991年工业总产值×亿人民币，上缴利税×万人民币，公司有较强的经营实力、应变能力和竞争能力。

二、项目背景

1. 墨西哥概况

墨西哥地处北美洲与美国、中美洲、墨西哥湾、加勒比海和太平洋相邻接壤。墨西哥面积 200 万平方公里，有 1 万多公里长的海岸线，与美国接壤的边境长达 3000 多公里。墨西哥人口为 8600 多万，其中 40% 居住在城市。

墨西哥自然资源丰富，盛产石油及各类矿产。目前以石油为主要外汇收入，出口加工业收入为第二位，其他为旅游业、农林、矿产、渔牧业等。

墨西哥自 1917 年宪法生效至今，为总统制，每 6 年选举一次。1929 年由宪政革命党执政至今，政局较为稳定，70 多年没有发生过战争。

1988 年萨利纳斯担任墨西哥总统后，采取了一系列重大改革措施，使墨西哥经济发展呈现新面貌，1991 年经济增长率达 4%，通货膨胀率从过去的 160% 降至 20%，关税从 100% 降至最高不超过 20%。

2. 墨西哥加工区及其政策

墨西哥政府为发展本国经济减低外债金额，改变单一的

石油经济，解决北部边境城镇严重的失业问题，增加外汇收入，吸收外国技术及利用美国这个世界上最大的消费市场和加拿大这个高收入国家所拥有的市场。于 1966 年实施了所谓“边境工作计划”，允许外国投资者在墨西哥靠美国边境设立装配工厂或公司。由美国输入原料或零配件，利用墨西哥的廉价劳动力装配或加工，再将其制成品或半成品运回美国，销往美国各地。1972 年墨西哥政府又将加工区扩展到内陆任何地方。1989 年，墨西哥政府颁布了新的外国投资条例，对外国投资者提供了更加优惠的政策。其主要内容为：所有由加工工厂所需运入墨西哥境内的生产制造及质量管理所用机械设备、生产工具、零配件及原材料辅料等物品，免交一切墨西哥进口关税。在靠近美国边境从西岸太平洋至东岸墨西哥湾的 80 英里宽的范围内人员出入免办入境签证。从而创造了在墨西哥边境加工区投资设厂的良好投资环境。到目前为止，已有 1850 家左右出口加工工厂在墨境内设立，就业人数达 30 多万。另外，墨西哥本身亦是个广阔市场，1989 年的新法案规定出口加工企业有 50% 产品可以申请内销，给投资者带来了更多的发展机会。1991 年墨西哥吸收外国直接投资达 26 亿美元，估计 1992 年将增至 35 亿美元。

3. 项目的提出与目的

近年来，由于美国方面的原因，中美贸易摩擦不断增加，最惠国待遇问题、301 条款调查案，纺织品配额的限制等成为妨碍我国商品更多地进入美国市场的障碍。在美国设立分公司，在美国、墨西哥边境开设工厂，利用墨西哥的廉价劳动力和充足的配额，用中国的原料或半成品，在墨西哥加工成产品再出口美国，充分享受美国、墨西哥两国间的优惠条件，是

迂回避开上述贸易障碍的有效方法。

这几年来，美国、加拿大、墨西哥三国政府一直在计划建立上述三国组成的北美自由贸易区，以此来与不断发展的欧洲共同体及其他国际区域组织抗衡，及解决三国间的贸易摩擦和墨西哥人员大量涌入美国等问题。上述三国经过 14 个月的谈判，最终于 1993 年 8 月 11 日签订了北美自由贸易协定。北美自由贸易协定将于 1994 年 1 月 1 日正式生效。根据北美自由贸易协定，美、加、墨三国将在 10 年之内逐步取消货物和劳务贸易以及资本流动的所有关税和壁垒。我们如果利用这个契机，在三国自由贸易区协定生效前在墨西哥注册登记建立公司，这个公司的产品在销往美、加时将能避开美国在纺织品配额和关税等方面对中国的限制，并享受北美自由贸易区的配额、关税等种种优惠。

同时墨西哥又是拉丁美洲一些组织的成员国，在墨西哥建立公司后，能利用墨西哥地处北美和拉美之间的特殊地理位置，开辟广阔的拉美市场，使更多的中国产品进入拉美市场。

由于上述种种原因，中国 XX 公司选择在墨西哥边境开设出口加工工厂的方案。

三、销售市场、发展方向和配额情况

由于高科技的发展，产业结构的变化，劳动力价格上升，纺织品加工业这个劳动密集型的产业在美国逐渐萧条，美国市场所需的纺织品大部分依赖于进口。美国历来是中国纺织品出口的最大市场之一，中国纺织品占每年美国进口纺织品中相当大的比重，但由于销美纺织品配额限制，多层中间商的盘剥，中国纺织品不能流畅地销往美国市场。

中国××公司经营美国市场已有多年的历史，在洛杉矶设有公司。在对美贸易交往中建立了一定的客户关系，有一定的纺织品销售市场。听到中国××公司欲在墨西哥设厂生产针织成衣后，许多美商前来接洽。RCCBOK 等公司的代理商 KINGSCEY ENTERPRISE INC 来函洽谈针织成衣订单事。

上海××公司是上海生产针织成衣量大的生产公司之一，每年有大量的产品销往美国市场，并拥有一定数量的客户和良好的声誉。在墨西哥设厂后将利用上海××公司强大的织造、染色能力，在国内加工成针织坯布等初级产品，运到墨西哥后再进一步深加工制成成衣，利用美、加、墨自由贸易区政策和原有的销售客户进入美国市场。

经了解，目前在墨西哥设厂加工纺织品，只要加工增值超过 35% 以上和有着形状上的改变，即能取得墨西哥的产地证书和使用美国给墨国的配额。对针织成衣而言，则以坯布裁剪开始在墨国加工，即可取得产地证书。另据了解，除全棉裤外，大部分纺织品从墨西哥销往美国的配额，这几年都没能用完。如全棉有领男女上衣 1990 年用去全年配额的 26%，1991 年用去全年配额的 41%，至 1992 年 1 月底用去 1.5%。无领全棉上衣 1990 年用去全年配额的 54%，1991 年用去全年配额的 69%，至 1992 年 1 月底用去 5.5%。故只要按墨西哥政府所规定的正常手续申请，是能够取得墨西哥销往美国纺织品配额的。

由于墨西哥和拉丁美洲其他民族的豪放性格决定，他们的消费能力会超过美国，只要这些国家经济保持稳步上升，这些国家的人民即能具有旺盛的购买力。因此，墨西哥和广大的拉美国家亦是另外一个广大的市场。故在保证产品稳定销往

美、加市场的同时，将积极开拓墨西哥和拉美市场，不断扩大企业的经营范围。

四、厂址选择

墨西哥加里市是墨西哥下属加利福尼亚州的首府，地处美墨边境，与美国加利福尼亚州的卡拉西市仅隔一铁丝网。该市距美洛杉矶市 198 英里 (约三个半小时车程) 距美国圣迭戈市 120 英里，全线有高速公路，并有铁路连接美国主要铁路网。货物均为集装箱货柜运输。市内设有机场、交通十分便捷。该市人口约 100 万，34.1% 为劳动力，年龄结构较为年轻，失业人数比率颇高，墨西哥政府在该市设立大量职业学校，培养工业人员。该市原为农业社会，现逐步转入工业社会，劳动力价格比较低廉，最低每月约 150 美元 (包括工厂应付的各种社会福利和税金) 平均工资每人每月约 200 美元左右。当地民性善良、民风淳朴、工作勤奋、人口流动性较墨边境开发较早的城市小。该市约有华人 3000 多人，有 70 余家中餐馆。华人社会与当地民众相处融洽，适合我国技术人员在该市生活工作。

该市有良好的通讯系统，电话、电传、传真能直通世界各地。

该市水源充沛，科罗拉多河流经该市，水价低廉，并供应其他城市。

该市有一座大型的地热发电厂，电力较为充足。

该市有经开发的工业园区多个。有已经七通一平的土地供出租或出售。厂房为钢筋结构大跨度的标准厂房。可按用户要求建造。一般从签约开始到厂房竣工约 4 个月时间。

中国××公司拟选用的雅格美工业园区由原籍台湾的美

籍华人财团开发，地处美墨边境旁，与美国隔离铁丝网相望，距计划中将开设的美墨边境口岸仅数百公尺，距现在边境口岸约 15 分钟车程。故货物出入境十分方便。

该园地价约为 USD25/m² 厂房造价约为 USD150/m²，价格较为低廉。

五、企业概况及机构设置

1. 企业名称

××有限公司

2. 企业地址

墨西哥下加利福尼亚州墨西加里市雅格美工业园区

3. 企业性质

为责任有限公司，不公开发行股票，各方按其投资比例分享利润，分担风险及亏损。

4. 企业宗旨

利用墨西哥特殊的地理、政治位置，通过先进的技术和经营管理，生产和销售款式新颖的优质针织服装，逐步开拓美国、加拿大和拉美市场，争取获得较好的经济效益。

5. 企业的经营范围

生产美、加及拉美市场需要的各类针织圆领衫、翻领衫、弹力衫、棉毛衫裤、睡衣衫裤、运动衫裤、针织时装等。

6. 企业的生产规模

企业创办初期为年产 × 万打针织圆领衫和翻领衫。以针织坯布为原料设裁剪、缝纫、整烫、质检、包装等部门。并配备各类缝纫机 × 台 购地 × 平方米，建厂房等各类建筑 × 平方米。今后拟逐步发展成织造、漂染、印花全能型针织工厂 以生产美、加和拉美市场上需要的不断变化的高档次产品。

7. 董事会

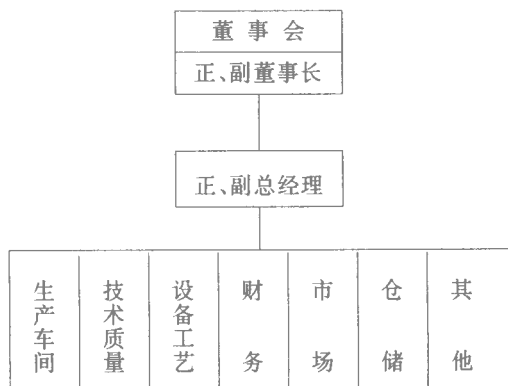
董事会是企业的最高权力机构，决定企业的一切重大事宜。董事会由 \times 名董事组成。正副董事长任期 4 年可以连任。董事会会议一般一年召开一次。企业的日常生产经营管理工作由董事会聘请的总经理负责。

8. 经营管理机构

企业设经营管理机构，负责企业的日常生产经营管理工作。经营管理机构设正、副总经理各一人。总经理的职责是执行董事会的各项决议，组织领导企业的日常管理工作。副总经理协助总经理工作。经营管理机构拟设若干部门经理，分别负责企业各部门的工作。办理正副总经理交办的事项，并对正副总经理负责。

除主要生产技术和经营管理人员外，一般管理人员及生产工人在墨西哥就地招聘。

9. 企业机构设置图



七、总投资估算及资金筹措

本项目匡算投资总额为×万美元，其中购地用×万美元，厂房等建筑物为×万美元，生产设备为×万美元，其余为流动资金。注册资本为×万美元。

在这些资金中，外汇以投资方自有外汇投入。人民币以投资方自有资金投入。

八、经济可行性分析

根据经济测算，该项目各项经济指标都比较好。

1. 投资效益分析

(1)按折现率 12%计，投资回收期为 3 年 5 个月，净现值率为 218.7%，年平均净现值率为 21.87%，营业头 10 年的累计净现值为 258.04 万美元。

(2)内部收益率为 45.2%。

(3)以第 4 年为基年的投资利润率为 64.77%。

2. 经济效益分析

(1)该项目当年投资当年盈利，营业头 10 年共实现税后利润 663.42 万美元，扣除公司各项基金后，可分得利润 597.08 万美元。

(2)以第 4 年为基年的销售利润率为 24.78% (税前)和 15.92% (税后)。

3. 风险分析

(1)以第 4 年为基年的保本销售额为 188.63 万美元，安全边际率为 60.7%，故投资风险较小。

(2)单因素敏感性测试表明，以第 4 年为基年，售价变动量最为敏感，如售价下降 10%或 20%，则投资利润率分别下降为 38.22%和 11.79%；变动成本较为敏感，如变动成本上

升 10%和 20%则投资利润率分别下降为 49.02%和 33.47%；固定成本变动不很敏感，如固定成本上升 10%和 20% 则投资利润率分别下降为 60.53%和 56.29%。

(3)双因素敏感性测试表明，以第 4 年为基年，如售价下降 10%、变动成本上升 10% 则投资利润率为 34.09% 项目安全。由此可见，该项目抗风险能力较强，投资风险较小。

综上所述，可见该投资项目投资效益和经济效益都较好，今后如出现上述任何一种情况，仍有相当的盈利，能承担一定的风险。因此，该项目是可行的。

附表一：投资总额及资金来源表

附表二 年销售收入预测表

附表三：年直接材料成本预测表

附表四 年工资费用预测表

附表五 折旧及待摊预测表

附表六 年总成本预测表

附表七：利润及利润分配预测表

附表八 现金流量预测表

附表九 敏感性分析表

注 释

国际独资企业：是指由某一外国的投资者依据东道国的法律，在东道国境内设立的全部资本为外国投资者所有的企业。国际独立企业的经营优势在于所有权与经营权独占，从而使之具有许多经营方面的优势。

这里的有限公司是指责任有限公司。按照国际独资企业的形式划分，中国××公司设立的独资企业属国外子公司

这种类型。它虽然受母公司控制，但在法律上是独立的企业法人。它须有自己独立的公司名称和公司章程；具有自己独立的行政管理机构；具有自己的资产负债表和损益表等财务报表，具有独立的财产，进行独立核算，自负盈亏。

配额管理：配额管理是世界各国普遍采用的管理制度。配额管理的目的就是维护本国利益出发，对一些商品的进口或出口在数量上实行限额，这种限额就称为配额管理。配额管理的通常做法有：（1）进口配额；（2）出口配额；（3）全球配额；（4）国别配额；（5）协商配额；（6）协定配额等。

这里的项目背景分析了墨西哥概况、墨西哥加工区及其政策以及项目的提出与目的等。一般而言，海外投资项目，不论是海外合资经营项目，还是海外独资项目，都要对其投资的东道国进行系统的、全面的投资环境的分析与评价。所谓投资环境是指一国的投资者进行国际投资活动所面临的外部条件和因素，它既包括经济方面的，也包括自然、政治、法律、社会、文化和科技方面的。投资环境是各种因素的一个综合体。投资环境可分为投资硬环境和投资软环境。所谓硬环境又称物质环境或有形环境，是指能够影响国际直接投资的外部物质条件，如能源供应、交通和通讯、自然资源以及社会生活服务设施等。所谓软环境又称人际环境或无形环境，是指能够影响国际直接投资的各种非物质因素，如经济发展水平和市场规模、贸易与关税政策、财政与金融政策、外资政策、经济法规、经济管理水平、职工熟练程度以及社会文化传统等。投资环境的好坏直接影响国际直接投资决策以及国际直接投资的风险和收益，因此，在作出投资决策之前要对投资目标国的投资环境进行综合分析评估，这是海外投资项目可行性研究

中必不可少的重要内容。

品 评

本报告是中国企业在国外设立独资项目的可行性研究报告。独资项目的可行性研究是整个海外直接投资项目决策全过程的一个重要步骤和环节，其任务是从经济和技术方面对投资项目的可行性进行具体、深入、全面的论证，研究投资项目在技术上的可行性和经济上的合理性，并提出供最后决策者选择的可行的投资方案。海外投资项目的可行性研究与国内投资项目的可行性研究在内容和方法上大致相同。但也有其特殊性，那就是投资所在地的投资环境与国内投资环境迥然不同，需要投资者在投资前对其作全面、正确的估价。本报告就此问题作了简明扼要且比较客观的分析和评价。

相对于其他企业形式而言，在海外举办独资企业有着较大的优势，如受政府控制较少；企业经营管理具有特别的灵活性；容易保守业务秘密等，但也有其弊端，如风险大、安全感弱等。因此，进行海外投资项目的可行性研究应特别注意以下几方面的问题：

1. 项目所在国的政局是否稳定

虽然目前国际局势是以“和平与发展”为主流，但这并不否定局部地区的紧张局势和一些国家国内政局的动荡。稳定的政局一般会保证对外资政策的一惯性，会减少我境外投资的政治风险。而动荡的政局，不仅会影响企业的正常经营，有时还会威胁到财产和人身安全。东道国政权的更迭，也往往会引起政策的变化，影响我投资企业的经营和发展。

2. 项目所在国对外资的态度和吸收外资政策

发达国家和地区经过多年的发展，已经形成了比较成熟、完善的外资政策，即便是不同的政党执行，也很少引起对外资态度和政策的大的变化。而发展中国家对外资的态度发生变化的可能性比较大，因而也带来外资政策的不稳定。70年代中期以前，发展中国家对外来投资曾普遍采取敌视态度，其政策是严厉限制外资进入。80年代以来，由于意识到外国直接投资在技术和资金方面也可推动本国经济的发展，于是才有越来越多的发展中国家改变了对外国直接投资的政策，修改外资法规，以求引进更多的外来投资，促进民族经济发展。然而发展中国家外资政策发生变化的可能性仍然存在。原苏联一些国家也是如此，由于政局不稳定，外国企业被无端关闭的情况也有发生。

东道国对外资的政策，一般表现在税收、税率、外汇管理、外籍人员进入等方面。对所在国外资政策的了解，可以使我方企业趋利避害，取得好的经济效益。

3. 市场预测

市场潜力的大小，对于贸易性和非贸易性企业都很重要。在境外投资，必须考虑市场容量，并对此作出准确的判断和预测。判断过于悲观，企业可能坐失良机；判断过于乐观，会使我方风险加大。对合营企业市场的预测也要考虑市场多元化，不能过份依赖于一两个市场和销售渠道。在市场预测方面，我国公司既有成功的经验，也有失败的教训。国内投资者要认真总结，吸取经验，以免由于对市场预测不准造成时间和人、财、物诸方面的浪费。

4. 资源和技术论证

在可行性研究中，对拟投资项目作科学的资源和技术论

证是很关键的一环。资源和技术论证，要由专家进行，切不可马虎大意。

5. 出国考察

扎实、可靠的项目可行性研究及其结论，来源于深入细致的调查研究。对于境外投资项目的可行性研究，其结论主要来自对项目进行实地考察。

出国考察项目，任务重大，考察工作做得认真细致，可行性研究就有可靠的依据；反之，就很难提出科学的可行性结论。所以，考察项目一定要抓好组团，实地考察和回国总结三个环节。

在选派考察组成员时，要根据考察任务的需要选派最得力的人员，特别要注重考察组内技术、经济专家的选派。事前要尽可能了解项目已有的情况，作好有关准备，并将考察提纲交主管部门审阅，而不能到了国外才着手工作。国内有些单位在组团出国考察时往往把一些与考察无关的人员选派进去，或只顾团内人员的级别而不是从工作需要的角度出发，对考察工作不利。

在国外实地考察期间，考察组成员要认真工作，努力完成任务，而不能把精力用在旅游观光上。有的重大项目，为了获得确实可靠的经济技术资料，还需进行再考察。但只要一次考察能解决的问题，就要避免第二次或第三次考察。

考察组结束考察归来之后，要尽快做好考察资料的整理和总结工作，写出翔实的考察报告，在报告中提出对项目下一步行动的建议或意见。

可行性研究阶段结束时，国内投资者要对可行性研究中的经济技术论证作出书面总结，形成项目的可行性研究报告。

范文 2

在 S 国设立 BW 有限公司的可行性研究报告

一、合营各方

中国××建筑材料进出口公司(英文名略)(以下简称甲方)该公司于 1982 年 12 月 26 日经北京市政府批准成立在北京市工商行政管理局注册,具有经济法人地位。经营范围是:生产和销售各种建筑材料和产品,房地产开发,科技开发,工业和民用建筑设计等。

法定地址:中国北京市朝阳区东大桥路×号。

法定代表:×××

职务:总经理

电话:86-01-×××××××

传真:86-01-×××××××

电挂:××××北京

邮编:100020

S 国 G 集团有限公司(英文名略)(以下简称乙方)该公司是根据 S 国法律在 S 国注册登记的私人有限责任公司。主要经营范围:各种建材产品。

法定地址:(英文名略)

法定代表:××××

职务:总裁

电话:××-××-×××××××