

东方金钰股份有限公司

瑞丽翡翠文化产业园项目

可行性分析报告

编制单位：东方金钰股份有限公司

编制时间：二〇一二年十二月

一、项目概述

1、项目基本情况

项目名称：瑞丽东方金钰翡翠文化产业园

项目建设单位：东方金钰股份有限公司子公司云南兴龙珠宝有限公司

项目拟建地区、地点：瑞丽市姐告边贸区

项目总占地面积：100 亩

2、项目建设规模

本项目位于瑞丽市姐告边贸区，计划用地 100 亩，交通便利。本项目主要建设内容为集翡翠原材料交易、产品设计加工、珠宝首饰销售、文化创意设计、展览展示交流、珠宝职业教育培训等于一体的翡翠文化产业园。

项目建筑面积 68000 平方米，其中：翡翠交易中心面积约 30000 平米，包括翡翠原材料拍卖展示交易区面积 20000 平米、翡翠珠宝成品交易展示中心 10000 平米；综合区（加工、办公、雕刻大师工作室等）18000 平米；珠宝职业技术学院面积约 20000 平米。

公司投资建设瑞丽翡翠文化产业园具有独特的优势所在，且本项目对于公司而言具有十分重大的意义，将能够强化公司在原材料领域的控制力和影响力，公司通过上游下游整合，将文化和翡翠产品完美结合，不断强化在行业里的影响力和话语权，也通过原料、产品基地及交易、大师产品生产、翡翠文化传播和宣传有机结合，使得公司在翡翠行业的地位不断深化和强化，项目的建设将是公司在未来深化翡翠和文化的结合的重要一环。项目的成功运营必将为公司的发展壮大带来巨大的推动，也将进一步提高瑞丽翡翠珠宝的知名度，带动瑞丽、云南省珠宝玉石产业的发展。

通过珠宝职业技术学院的建立和翡翠文化产业园区的启动，打造翡翠行业规范发展的基础，形成翡翠行业产、学、研的先行试点，也通过职业技术学院的建立，稳定和固化一批翡翠大师的工作室，不仅

提供优秀的翡翠产品，也是翡翠产品的人才培养重要基地，也是完善公司翡翠珠宝产业链的重要环节。

瑞丽东方金钰翡翠文化产业园将成为瑞丽乃至云南省首屈一指的翡翠产业园区，成为云南省珠宝玉石产业的重要力量 and 行业领导者，公司品牌在行业的影响力和地位将得到显著提升。项目建成后将成为瑞丽乃至云南翡翠原材料市场上具有较大规模的，具有领先优势和行业影响力的集翡翠原材料交易展示、成品销售等经营的个性化、特色性翡翠原材料交易场所和翡翠成品集散中心。同时通过职业学院和大师工作室的建立，为行业树立新的标杆和示范。

3、投资估算

经初步测算，瑞丽东方金钰翡翠文化产业园项目投入 42473 万元，其中土地购买支出 6000 万元，建设、装修及系统设备支出 15000 万元，铺货资金 21473 万元。

4、建设进度

主要分为以下几个阶段实施：

1) 项目的调研、立项阶段：2012 年 10 月——2012 年 12 月；

主要工作内容：市场调研、项目所在地现场调查、项目可行性论证分析。

2) 项目决策、资金筹划：2012 年 12 月——2013 年 2 月；

主要工作内容：通过项目立项的决策、项目选址、资金筹措。

3) 项目的建设、装修: 2013 年 3 月——2014 年 10 月;

主要工作内容: 确定项目建设方案、土地整理开发、进场施工建设、装修。计划分两期进行开发建设, 先期完成翡翠原材料交易市场的建设装修并投入使用; 后期完成翡翠成品交易展示中心和珠宝职业技术学院的建设工作。

4) 项目的组织管理: 2014 年 9 月——2014 年 12 月;

主要工作内容: 项目组织机构设立、制度完善、人员招聘和培训、货品生产与采购、营销计划的制定。

5) 项目的运营: 2014 年 12 月开始运营;

主要工作: 项目建成, 正式开始项目的各项试运营工作。

4、可行性研究结论

经初步测算, 瑞丽项目建成后, 年均销售收入可达 54259 万元, 年均利润总额 3150 万元, 年均投资收益率 15%-16%。各项技术指标表明, 项目投资具有良好的经济效益。

通过分析, 本项目符合国家扩大内需的宏观政策, 符合云南省、瑞丽市做大做强云南珠宝玉石产业的行业发展规划, 并且项目所在地位于传统翡翠集散地——瑞丽, 毗邻翡翠原材料产地——缅甸, 具有极强的地理优势和产业集聚地优势。

项目所处行业正面临中国珠宝首饰市场高速增长和奢侈品市场爆发性增长的历史机遇, 若能顺利实施, 将对东方金钰的整体发展起到十分重要的作用, 将取得良好的经济效益和社会效益, 符合公司和

全体股东的利益。

因此，本项目可行。

二、项目情况分析

（一）项目背景和市场分析

1、中国珠宝首饰行业发展强劲，发展空间广阔，珠宝首饰消费进入高速增长阶段。

依托我国经济平稳较快发展、消费结构持续升级、消费水平快速提高、消费观念更新加快、珠宝首饰更加时尚创新等积极因素，我国珠宝零售市场在可预见的未来一段时间内仍将保持稳定快速增长，这将给本项目带来广阔发展空间和可靠的盈利预期。

在中国经济持续高速增长、国民人均收入持续增加、富裕人士的数量及其财富不断增长、人民币升值以及消费观念的变化等因素的推动下，中国珠宝首饰消费将进入高速增长阶段。根据中国珠宝首饰行业协会的预计，未来几年中国珠宝首饰消费将保持两位数以上的年均复合增长。现有数据显示：2010 年，我国内地黄金珠宝玉石销售总额已超 2500 亿元人民币，出口超过 80 亿美元；2011 年我国内地珠宝零售额达到 3800 亿元，出口达 275 亿美元；2012 年，受到国际金融危机的冲击和国内经济下行压力的影响，我国珠宝业增速放缓，但依然保持了较好的发展态势。预计今年，我国珠宝零售市场销售总额超过 4000 亿元人民币，比去年有小幅增长。目前我国黄金、钻石、玉石等重要产品的消费均居世界前列，而且增长率继续领先欧美日等

其他主要市场,已经成为世界上举足轻重的珠宝消费和加工大国及世界珠宝产业发展最重要的推动力之一。

当前,我国珠宝首饰业发展态势依然良好,发展潜力依然巨大。政府制定的十二五规划纲要,强调关注和改善民生,提出要实现居民收入增长和经济发展同步,坚持扩大内需战略,保持经济平稳较快发展;要将经济发展转移到依靠科技进步上来,加快推进经济结构调整,大力加强自主创新,不断深化改革开放。国家的政治经济形势,无疑为我国珠宝首饰业的持续发展提供了有力的保障,也指明了方向。

党的十八大确定了到 2020 年国内生产总值和城乡居民人均收入比 2010 年翻一番,实现全面建成小康社会的宏伟目标。十八大报告要求以科学发展为主题,以加快转变经济发展方式为主线,着力激发各类市场主体发展新活力,着力增强创新驱动发展新动力,着力构建现代产业发展新体系,着力培育开放型经济发展新优势,使经济发展更多依靠内需特别是消费需求拉动,更多依靠现代服务业和战略性新兴产业带动。十八大还发出建设美丽中国的新号召。这些宏伟目标振奋人心、鼓舞斗志,也为我国珠宝业的繁荣和发展提供了新的历史机遇、发展空间和政策支撑。

国土资源部副部长、中国珠宝玉石首饰行业协会会长徐德明在 2012 年中国珠宝年会的讲话中指出:从有关方面信息预测,我国在 2013 年将继续实行更加有利于经济社会发展的各项税收政策,更加重视扩大内需战略,促进消费市场更加活跃发展。这就告诉我们,蕴藏在社会各阶层和城乡居民间的购买潜力是巨大的,这些潜力一旦化

为现实，市场的消费量将是惊人的。作为满足人们精神、物质需要的文化产品，人们对珠宝需求的热望会越来越高，购买的能力会越来越强。随着经济的发展和收入水平的提高，我国珠宝人均占有率将会得到大幅提高，珠宝市场这块蛋糕也将越做越大，珠宝首饰行业将具有巨大的发展潜力和美好前景。

中国珠宝首饰行业驶入快速发展轨道已经成为行业内外专业人士和社会公众的广泛共识。

2、云南珠宝玉石产业具有良好的发展基础和独特优势。

据云南省珠宝协会统计，截止 2010 年底，云南珠宝玉石首饰行业相关企业和商家已经超过 14500 余家，较 2008 年增加了 14.5%；而珠宝玉石销售也取得了不俗成绩，销售总额 2010 年为 245 亿，较 2009 年 184 亿增加了 33.1%。其中，翡翠的交易比重达到 80%，超过 160 亿元。如果按目前的发展速度来算，预计每年会有 30%左右的增长趋势，未来在 2016 年将超过 1000 亿。

珠宝业事实上已经成为占云南省批发零售贸易业年销售额的 10%左右的重要经济产业。“云南翡翠”“云南珠宝”也成为扬名海内外的知名品牌，专家认为“云南珠宝”这一品牌目前在国内的商业价值为全国珠宝品牌第一。云南珠宝业目前已经形成以昆明为中心，连接大理、丽江、版纳等旅游区，连接瑞丽、盈江、腾冲、河口等边境口岸的三个结构层次的市场。

云南以翡翠为特色的珠宝玉石产业已经发展成为一个年销售额

在 240 亿元以上的重要经济产业，照此发展，10 年左右，珠宝玉石产业将成为云南省又一重要的支柱产业。

2010 年初，云南省政府研究决定，加快云南省石产业发展，首次将“石产业”（珠宝玉石产业、建筑石材产业、观赏石产业）纳入到云南省支柱产业规划之列，成为“十一大产业”，占据整个云南石产业 60%以上比例的珠宝玉石产业，无疑是其中的重中之重。

与此同时，以德宏、瑞丽、腾冲、芒市、龙陵等地方政府，云南省珠宝协会、云南省质量协会珠宝专业委员会等权威行业机构，及中国民生银行昆明分行、云南美术出版社等相关企事业单位等为代表的多方力量，在众多云南珠宝企业自身不断探索求进的同时，为行业的进一步发展给予了大量的扶持与帮助，让这一产业重新焕发出了新的生机与活力。

云南珠宝玉石产业的发展历史、区位和资源优势使得该产业具有培育成年产值过百亿元的重要经济产业的潜力。更重要的是云南发展珠宝玉石具有六大优势，主要体现在：

独特的集散功能。云南历史上就是东南亚、南亚国家珠宝玉石的主要集散地，是东南亚各国宝玉石原料的传统贸易市场。着眼未来，中国与东盟将在 10 年内建成自由贸易区，为云南大力发展珠宝产业带来了新的机遇。

良好的资源禀赋。云南处于世界南北向和北西向两大宝玉石成矿构造带的北延交汇部位，是我国五大宝玉石产地之一，宝玉石资源储量大、品种丰富，是业内人士公认的“翡翠之乡”。

旺盛的市场需求。改革开放以来，我国珠宝玉石的市场消费以每年 20%左右的速度增长，云南省的销售额也以每年 20%左右的幅度递增。同时，由于特殊的地理位置决定，境外国家珠宝玉石加工品的需求也在不断增长。

特殊的品牌效应。云南与珠宝翡翠的渊源十分深厚，得到了众多消费者的认同，在一定范围内云南成了翡翠的代名词。“云南翡翠”“云南珠宝”也成为扬名海内外的知名品牌，专家认为，“云南珠宝”这一品牌目前在国内的商业价值至少是 200 亿元，为全国珠宝品牌第一。

良好的产业依托。珠宝玉石是特殊的、高附加值的旅游商品。旅游业已成为云南的优势产业，为珠宝玉石业的进一步发展提供了良好的依托条件，也奠定了坚实的市场销售基础。

人才储备。特殊的历史积淀，使云南孕育出了一大批雕琢玉石的历史名人。目前云南不仅拥有一批在国内外享有盛誉的宝玉石研究、开发、鉴赏高级人才和一批技艺精湛的传统雕琢艺人，还引进了一批既懂美术设计又懂雕刻和珠宝贸易的年轻专业人才，从业人员较为充足。

3、翡翠文化产业园的发展背景

玉器与中国文化的关系深远，有人还将中国历史上的石器时代和青铜时代之间，专门划分出一个玉器时代，这也有一定的道理。在数千的文明史中，一种物质文化能漫延千年，至今没有中断的，除了陶

瓷，恐怕就是玉器了。中国人爱玉自古有之，在儒家文化中，更是将玉与君子联系起来——“君子比德于玉”、“君子重玉轻珉”的观念盛行。玉器作为一种精神力量和民族象征，已经深植于中国人的骨髓之中。翡翠更是玉中的代表产品，被誉为“玉石之王”，每一件翡翠作品都具有深厚文化底蕴的产品。

如果翡翠流传于世，希望获得市场的青睐，就必须具有丰富的文化底蕴；同时，此类产业不仅是简单的加工制造，创意与设计在产品价值中所占的比重是很高的。由此可见，项目主题本身就和文化产业不可分。所谓“以文促商”，就是通过赋予普通的商业行为以文化内涵和主题，提升商业行为的档次，使其传递的不仅仅是商品本身的价值，还有其隐含的文化。这样，可以提高交易的成功率，并且提升产品交易过程中的价值增值空间。所谓“以商养文”，就是利用交易获取的收益，反哺为交易成功创造条件的文化本身。单纯的文化与文化产品，不与市场化的商业交易行为相结合，不能满足消费群体的需求，只能是阳春白雪，曲高和寡。而能够走入寻常人家的文化，则更加具有生命力。能够认识和接受文化中的不同侧面需求，并接受通过商业行为促进文化。

公司立足历史，放眼未来，把文化和翡翠的关系通过珠宝职业学院和大师工作室有机的结合，不仅仅是建设商业性质的翡翠交易中心，而是从全产业链角度和文化产业视角出发。符合行业发展趋势，代表行业发展方向。

瑞丽翡翠文化产业园是一个涉及原料交易、展示、保管、加工；

翡翠成品创意、创作，翡翠文化交流与推广，翡翠人才培养、物流、商业、信息和电子商务等多个相关行业的综合项目。项目的建成将极大地推动瑞丽乃至云南地区创意产业和地区经济的发展，优化资源配置及地区产业结构，解决社会就业，增加财政收入，创造良好的经济效益和社会效益，更会为翡翠行业和公司培养翡翠创作人才，树立公司在翡翠成品行业的领导地位。

长期作为传统工艺传承至今的翡翠加工技艺，在人才培养方面也面临着再一次升级的问题。综合性玉雕人才的培养更成为玉雕产业发展的重要话题。目前，师父带徒弟、民间办学，以及地域产业影响成为培养玉雕人才的基本渠道，这种散、小、窄的人才培养模式，缺乏系统的知识传承、文化艺术素养的培养，也不利于艺术创新和规模化发展。公司将联合地质大学开办珠宝职业技术学院，并开办大师雕刻工作室，就是采取科班方式，批量的培养合格和市场急需的翡翠人才，并传承中国传统玉雕工艺，打造翡翠产品的创造基地、翡翠创意交流平台。公司计划在未来 3-5 年，珠宝职业技术学院在校人数达到 3000 人的规模，主要专业涵盖珠宝玉石设计加工、珠宝首饰营销管理、首饰销售、珠宝鉴定等实用领域，形成翡翠行业人才培养的重点基地和知名学院之一。

（二）项目定位

本项目的定位是：立足瑞丽边贸区，辐射云南乃至东南亚珠宝市场，建设具有区域性影响力的珠宝首饰商贸积聚基地和珠宝创意文化

基地，并通过赋予基地文化和创意内涵，使其成为云南省全新的珠宝商贸、文化休闲与旅游购物中心，集珠宝总部基地、批发零售、创意设计、交流收藏、拍卖鉴赏、展览展示、珠宝职业教育、珠宝主题旅游等功能于一体。

本项目选择的翡翠交易与文化创意产业，具有十分巨大的市场前景和广阔的发展空间。而以此为主题形成的集产品开发、文化产业、批零销售和展示交流为一体的集聚基地，不仅可以吸引周边地区的消费群体，还可以利用其所处的优越地理条件，吸纳更广泛地区的采购受众。

（三）项目建设方案和运营管理

公司在翡翠原材料采购交易、翡翠原材料切割、珠宝首饰销售等领域积累了较为丰富的经验，并在国内珠宝玉石行业形成了较大的规模和影响力。通过对国内翡翠原材料、成品交易市场和拟建项目所在地的市场规模、市场需求、市场竞争、销售模式以及盈利模式等多因素的综合考察和分析，经过深入调研和论证，拟在瑞丽开设大型的翡翠文化产业园。本项目建成后，不断能够有效拓展东方金钰珠宝玉石产业链，增强东方金钰在翡翠玉石行业的地位和影响力，更能极大地增强东方金钰在项目所在地的品牌影响力和市场竞争力，对东方金钰的长远发展和品牌提升具有重大的意义。

1、项目整体规划目标：

瑞丽东方金钰翡翠文化产业园的特色在于翡翠全产业链经营模

式，能够满足行业内各层次客户的需要和社会公众需求。本项目的宗旨是通过整合各方的资源和优势，打造中国乃至东南亚最大的翡翠交易中心，打造中国翡翠原材料交易的首选之家和原材料价格的风向标。通过翡翠交易中心特有的一体化的交易服务平台、创新的交易品种和模式，为内地及港台翡翠买家提供翡翠原料的交易、展示、切割、存储、成品集散等全面服务。

翡翠交易中心内既有翡翠原材料交易，还有成品销售业务，通过减少中间环节，降低了运营成本，规模化经营，降低了翡翠原材料和翡翠成品的销售价格。

2、项目建设的原则：

①特色性原则

特色是项目成功发展的生命之所在，愈有特色，其竞争力和发展潜力就会愈强。本项目相比于目前的翡翠原材料交易市场和当地翡翠交易特点、现状，突出综合性、文化性和规模性的特点，突出翡翠产业链配套和翡翠原料的丰富性，采用管家式服务为客户提供全方位服务，提供几乎所有价位和档次的翡翠原料，利用自身的原料储备优势和专业优势、行业资源优势保持交易的活跃度，是本项目领先于其他交易市场的特色。

②先进性原则

项目的建设应具有一定的前瞻性，要能适应国际、国内产业发展的趋势，适应翡翠市场的发展趋势和顾客的消费变化。单纯的买卖交易和比拼价格已经不适应现代珠宝消费潮流，通过增加富有内涵的服

务，创造良好的采购环境，才能更加吸引消费群体，本项目的建设就是巧妙地将商贸与文化相结合，将商贸与展示相结合，构建一个集翡翠原材料交易、翡翠成品销售、高端珠宝首饰展示、翡翠时尚趋势发布、客户增值服务等功能于一体的现代化翡翠产品交易和交流平台。

③文化性原则

面对越来越成熟的消费者，公司必须不断丰富产品的文化内涵、投资价值，凭借多元的文化特色、独特的品牌价值和创新的交易模式，赋予翡翠交易的新模式、新理念，逐步从产品营销向服务营销转变，从单纯的销售产品转向展现文化、提升服务的文化营销。本项目借鉴缅甸翡翠公盘和国内平洲等地的翡翠原材料交易市场的经验和优势，改变观念，顺应时代来不断提升本项目的文化内涵，大力进行翡翠文化和品牌价值的宣传推广，通过一系列的增值服务，全面建立东方金鉦品牌的美誉度和忠诚度。

④经济性原则

项目建设的目的是为了带来更大的经济效益，促进地方经济协调发展。因此，要始终遵循经济性原则：一是项目建设要在保持高标准的前提下，力求降低项目投资；二是要注重项目的经济效益，防止建设低效益或负效益项目。从项目的目标市场策略和市场定位、价格策略就可以看出，本项目更加务实和具有可操作性。

3、项目市场定位及目标客户群：

我们的客户定位：专业的翡翠原料买家、玉器加工厂、翡翠爱好者、品牌珠宝玉器经销商、还包括翡翠从业者等。通过和各方的资源、

优势整合，打造中国乃至东南亚最大的翡翠原材料保税仓库和中国最大的翡翠交易中心，远期目标是通过翡翠原料保税仓库整合内地的翡翠原材料交易，发展成为一座初具规模的、能够较好反映云南翡翠产业、体现云南翡翠文化的珠宝玉石市场；一个翡翠爱好者看得见、摸得着、进得去的梦幻中的“百年翡翠商城”；一个体现正在建构中的、集珠宝原料购销、成品批发与零售、珠宝历史文化于一体的“云南瑞丽翡翠文化商贸经济园区”。

项目运营模式是东方金钰利用自身强大的翡翠原材料掌控优势、国家及云南省政府和腾冲县对公司的政策扶持优势，与瑞丽的地理优势、行业传统优势进行对接，在掌控云南过境的翡翠原材料的基础上，提供翡翠原料、翡翠首饰成品的拍卖、交易、展示等服务，以及产业链配套服务。

三、项目财务分析

1、财务评价基础数据与参数

1) 财务价格

财务评价是对拟建项目未来的效益和费用进行分析，采用的是预测价格。

在本项目财务评价中计算销售收入及生产成本所采用的价格，均为市场价格。

2) 税费

在本项目的可行性研究中，所得税税率按税率 25% 计算。

销售税金中包括增值税（增值税率取 17%）、消费税 5%、城市维护建设税（按缴纳的流转税的 7%计提）和教育费附加（按缴纳的流转税的 3%计提）。

3) 项目计算期

财务评价计算期设定为 5 年。

3、投资估算

项目投资估算范围包括：购置土地、园区建设、店面装修和铺货资金。

经初步测算，瑞丽东方金钰翡翠文化产业园项目投入 42473 万元，其中土地购买支出 6000 万元，建设、装修及系统设备支出 15000 万元，铺货资金 21473 万元。

4、销售收入估算

瑞丽东方金钰翡翠文化产业园的收入来源主要包括四部分：1、翡翠原材料交易的销售收入。2、翡翠成品的销售收入，该项目翡翠成品销售以批发和旅游购物为主。3、珠宝职业技术学院的学费收入。4、展示交流、设计加工、旅游等配套项目收入。根据本项目的特点，翡翠交易是本项目的主营业务，翡翠原材料合成品销售收入将成为本项目的主要收入来源。

瑞丽已将翡翠产业和旅游产业作为当地的战略产业和支柱产业，正利用该地的区域优势和传统经营优势加快翡翠产业的发展，因此，

作为瑞丽市政府、云南省政府的重点招商引资项目和重点建设项目，本项目建成后将在当地迅速扩大影响，占领市场份额。

鉴于公司在翡翠原材料领域具有规模优势、人才优势和重要的影响力，以及翡翠行业的迅速增长，该项目的原材料销售将实现 30% 的增长，成品销售业务依托原材料交易中心的影响和腾冲当地翡翠产业、旅游产业的发展，将实现 30% 的增长。通过依托瑞丽的翡翠产业集聚地优势和公司在翡翠行业的影响力，瑞丽东方金钰翡翠文化产业园建成后，将成为该地重要的翡翠原材料和翡翠成品交易市场、集散地。

5、成本费用估算

1) 成本估算

据中国珠宝玉石首饰行业协会分析，翡翠正成为中国珠宝市场上的“新宠”，并且随着翡翠价格的上涨，翡翠交易额在珠宝首饰消费中的比重在不断提高。公司的翡翠业务受益于翡翠价格的不断上涨，销售额将实现较快的增长，而且由于公司在翡翠原材料和翡翠成品方面的库存充足，在销售利润上也将实现不错的增长。

综合目前珠宝行业的销售毛利，考虑通货膨胀和谨慎性原则，结合公司经营策略和本项目的特点。我们对未来几年的毛利做了保守预估：翡翠原材料销售毛利为 15%，翡翠产品销售毛利为 30%。

2) 人员工资

项目定员 450 人，支付工资为：高管按 15 万/人/年、中层管理

按 10 万/人/年、基础人员按 3.6 万/人/年的基本工资计算，首年人工费用约为 2004 万元。人工费用前两年按 10%的增速增长，后期按年 5%递增（含职业学院的教职人员工资）。

3) 折旧与摊销

固定资产按直线法计算折旧费，房屋平均折旧年限 30 年，净残值率取 5%，装修及设备折旧年限为 5 年，净残值率取 5%。

4) 管理费用

本项目管理费用定为销售收入的 0.5%

5) 销售费用

本项目销售费用定为销售收入的 0.5%，

6) 宣传费用

为了迅速确立本项目在当地的知名度和影响力，根据经营计划和销售计划需要，首年的宣传推广费用暂定为 500 万元，以后每年为 30%递增。

7) 水电费

水电费按第一年 144 万计算，每年按 5%递增。

6、财务评价结论

本项目的投资回报率适中，各类经济指标均优于行业平均水平。因此，从财务指标上看，本项目是可行的。

四、附表与附件

项目预计损益表

单位：万元

序号	项目年份	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年
1	销售收入	30000	39000	50,700	65,910	85,683
2	销售成本	22800	29640	38532	50092	65119
3	销售毛利	7200	9360	12168	15818	20564
4	销售税金及附加	1181	1535	1996	2594	3372
5	总费用	5658	6106	6646	7180	7843
6	利 润 总 额 (1-2-4-5)	361	1719	3527	6044	9348
7	弥补以前年度亏损					
8	应 纳 所 得 税 额 (5-6)	361	1719	3,527	6,044	9,348
9	所得税 (25%)	90	430	882	1511	2337
10	税后利润(5-8)	271	1290	2645	4533	7011