

# 最新可行性报告(通用8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

## 可行性报告篇一

### 一、企业基本情景

企业全称xx公司，位于市区乡，成立于2014年8月，法定代表人xx□占地面积60亩，现有职工人，其中管理人员人，技术人员人，生产职工及辅助人员人。

### 二、项目基本情景

项目分为三期。

第一期为xx□总投资1200万元，其中注册资本200万元；土建计划投入200万元，建造生产车间2000m<sup>2</sup>□生活办公用房500m<sup>2</sup>□水电设施投入70万元，水投入10万元，电投入60万元；土地金90万元；设备投入100万元；流动资金500万元。一期项目建成投产后，每一天生产xx10吨，月生产xx吨，年生产xx吨。xx销售每吨5000元□xx生产成本料工费合计4400元，每吨xx利润600元。一期xx项目，预计年产值2000万元，创造税收80万元，实现利润200万元，解决当地富余劳力60人，项目总体可行，经济效益与社会效益较好。

第二期为铝合金，第三期为不锈钢，该两期项目总投资5000万元。项目建成投产后，每一天生产铝合金吨，月生产铝合金吨，年生产铝合金吨。铝合金销售每吨元，铝合金生产成本料工费合计元，每吨铝合金利润元。每一天生产不锈钢吨，

月生产不锈钢吨，年生产不锈钢吨。不锈钢销售每吨元，不锈钢生产成本料工费合计元，每吨不锈钢利润元。二、三期项目预计年产值1亿元，创造税收400万元，实现利润万元，安排当地富余劳力200人，项目经济效益与社会效益总体要好于一期xx项目。

### 三、项目基本优势

#### 1、地域优势

公司位于市区乡。区地处皖东南，毗邻苏浙沪，是长三角经济由沿海向内地梯度转移的过渡带，交通方便，皖赣、宣杭铁路交汇于此，318国道、合芜杭高速穿境而过，水路直通长江。区通信、供电、供水便利，基础设施日臻完善，社会化服务体系日趋健全，为打造最佳投资环境和建设工业协作基地，具有良好的政务环境。这些为我公司项目供给了良好的地域优势，能够促进我公司健康持续发展。

#### 2、资源优势

区资源十分丰富，公司项目所需的原辅材料可就地或相近地区取得，运输成本低廉，物美价廉、有着得天独厚的铸造行业成本优势。且水电资源保证，能够满足我项目生产所需。区劳动力资源丰富，工人均可在本地解决，公司项目能够为扩大本地就业做出贡献。

#### 3、科技优势

公司现有技术人员从事专业xx[]铝合金和不锈钢铸造多年，具有丰富的铸造工作经验，能够贴合xx[]铝合金和不锈钢铸造的技术要求。公司有先进的理化检测手段，有完善的产品质量保证体系，能够保证产品质量，获得用户满意。公司现有一批经过专业培训的熟练工人，熟练掌握xx[]铝合金和不锈钢铸造技术，能够按工艺和技术要求生产合格的xx[]铝合金和不锈钢

钢产品。公司始终重视对职工的技术培训，凡新进职工都要经过严格的培训，经过考试合格，才允许其正式上岗操作，以此保证职工技术素质，确保生产的产品合格优质。

#### 4、设备工艺

公司项目高平炉采用先进、可靠、适用、经济、成熟的铸造设备，具有高产、优质、低耗和良好经济效益的特点。在工艺上采用新技术以及精料、高温、高压等先进的冶炼工艺，工艺流程力求作到布局合理，物流顺畅，充分利用车间场地，使高平炉到达优质、高产、低耗、长寿的要求。与老工艺相比，其优势与先进性十分明显：一是现有高平炉xx铸造是用电，而老工艺是用煤炭烧制融化，翻砂浇铸，其本质不一样；二是用电与用煤炭烧制融化相比，生产过程清洁，对环境影响小；三是用电无产生煤渣，减少废物排放，实现了节能减排的要求。采用高平炉能够促进公司发展生产，提高整体效益，适应市场竞争。

#### 5、节能减排

处处体现节能减排是公司项目的宗旨与特点。公司项目严格执行国家环境保护政策，在项目实施过程中始终把节能减排放在首位，经过节能减排到达低投入、低污染、高效益的目的。为此，公司项目严格遵循防治污染和其他公害的设施必须与主体工程同时设计、同时施工、同时投产的“三同时”的原则，配备完善齐全的环境保护措施，使环境治理与工艺水平相适应。在设计时所外排的烟气进行处理，回收煤气，减少放散，将废气对大气环境的污染减小到最低限度；加强废水治理，闭路循环不外排，控制外排水量和污染物量，减少废水对水域的污染，节省水资源；加强废渣管理和利用，做到集中处理，化害为利；车间设置完善的降噪措施，将噪声污染严重的工序尽可能布置在厂区中部，减少噪声对职工、周围居民的影响；本项目采取一些成熟的、切实可行的控制措施来满足环境要求。

## 6、市场前景

xx□铝合金和不锈钢是制造工业的重要原材料，属于必需产品，市场销售前景看好。公司项目生产的xx□铝合金和不锈钢可就近销往长三角地区，将来企业扩大，生产量增加，可向珠三角地区销售。总之，产品销售问题不大，关键是产品质量和售后服务，这一点需要长期努力与不懈奋斗。

综上所述，该项目贴合国家产业政策，工艺合理，技术成熟可靠，产品优良，节能减排突出，贴合环境保护要求，具有较好的经济效益、环境效益和社会效益。应抓紧进行资金筹措及“三通一平”等前期工程准备工作，以使项目尽早实施，为企业和当地经济发展做出应有的贡献。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 可行性报告篇二

总论作为可行性研究报告的首章，要综合叙述研究报告中各章节的主要问题和研究结论，并对项目的可行与否提出最终建议，为可行性研究的审批提供方便。总论章可根据项目的具体条件，参照下列内容编写。

## 1. 项目背景

1.1. 项目名称企业或工程的全称，应和项目建议书所列的名称一致。

1.2项目承办单位承办单位系指负责项目筹建工作的单位(或称建设单位)，应注明单位的全称和总负责人。

1.3项目主管部门注明项目所属的主管部门。或所属集团、公司的名称。中外合资项目应注明投资各方所属部门。集团或公司的名称、地址及法定代表人的姓名、国籍。

1.4项目拟建地区、地点

1.5承担可行性研究工作的单位和法人代表如由若干单位协作承担项目可行性研究工作，应注明各单位的名称及其负责的工程名称、总负责单位和负责人。如与国外咨询机构合作进行可行性研究的项目，则应将承担研究工作的中外各方的单位名称、法人代表以及所承担的工程、分工和协作关系等，分别说明。

(1)项目主管部门对项目的建设要求所下达的指令性文件;对项目承办单位或可行性研究单位的请示报告的批复文件。

(2)可行性研究开始前已经形成的工作成果及文件。(3)国家和拟建地区的工业建设政策、法令和法规。

(4)根据项目需要进行调查和收集的设计基础资料。

1.7研究工作概况

(1)项目建设的必要性。简要说明项目在行业中的地位，该项目是否符合国家的产业政策、技术政策、生产力布局要求;项目拟建的理由与重要性。

(2) 项目发展及可行性研究工作概念。叙述项目的提出及可行性研究工作的进展概况，其中包括技术方案的优选原则、厂址选择原则及成果、环境影响报告的撰写情况、涉外工作的准备及进展情况等等，要求逐一简要说明。

2 可行性研究结论在可行性研究中，对项目的产品销售、原料供应、生产规模、厂址技术方案、资金总额及筹措、项目的财务效益与国民经济、社会效益等重大问题，都应得出明确的结论，本节需将对有关章节的研究结论作简要叙述，并提出最终结论。

## 2.1 市场预测和项目规模

(1) 市场需求量简要分析。(2) 计划销售量、销售方向。(3) 产品定价及销售收入预测。(4) 项目拟建规模(包括分期建设规模)。(5) 主要产品及副产品品种和产量。

2.3 厂址：1. 地理位置、占地面积及必要性 2. 水源及取水条件。  
3. 废水、废渣排放堆置条件。

2.5 环境保护：1. 排放污染物的种类、数量，是否达到国家规定的排放标准。2. 主要治理设施及投资。

## 2.7 项目建设进度

2.9 项目财务和经济评论：(1) 项目总成本、单位成本。(2) 项目总收入，包括销售收入和其它收入。(3) 财务内部收益率、财务净现值、投资回收期、贷款偿还期、盈亏平衡点等指标计算结果。(4) 经济内部收益率，经济净现值、经济换汇(节汇)成本等指标计算结果。

## 2.10 项目综合评

3 主要技术经济指标表在总论章中，可将研究报告各章节中的

主要技术经济指标汇总，列出主要技术经济指标表，使审批和决策者对项目全貌有一个综合了解。主要技术指标表根据项目有所不同，一般包括：生产规模、全年生产数、全厂总定员，主要原材料、燃料、动力年用量及消耗定额、全厂综合能耗及单位产品综合能耗，全厂占地面积、全员劳动生产率，年总成本、单位产品成本、年总产值、年利税总额、财务内部收益率，借款偿还期，经济内部收益率，投资回收期等。

4存在问题及建议对可行性研究中提出的项目的主要问题进行说明并提出解决的建议。

价结论

## 可行性报告篇三

项目：

可行性研究报告

(字体微软雅黑1号黑，居中，段落间距2倍)

项目名称：

申报单位：

(字体微软雅黑4号黑，左边距6cm□段落间距2倍，段前0、5行)

四川省交通厅制

x年xx月

(字体仿微软雅黑3号黑，居中，下边距3cm□段落间距2倍)

## 填写格式及说明

### 一、填写格式

纸张规格:a4;页边距:左右3cm, 上下2、5cm;

字体:微软雅黑四号字;段落间距:1、5倍行距, 段前0、5行

### 二、主要填写内容及要求

#### 1、项目的背景和必要性

##### 1、1项目概况

##### 1、2项目研究目的

1、3项目研究市场需求前景、推广应用领域(要以事实和数据为依据, 尽量做到预测方法合理、结论可信)

1、4拟达到的技术水平(要明确预期成果是总结提高、或集成创新、或突破创造的属性)

1、5在国民经济发展中的作用(简要论述成果的使用和推广是否形成新的产业, 或促进相关产业的升级和结构调整, 是否可节约资源, 保护或改善生态环境, 带动地区经济的发展等)

#### 2、项目前期科研及工作基础

2、1对项目领域国内外研究现状, 研究水平和发展趋势的分析和评价(应进行查新分析, 主要分析本项目的技术领域发展状况和水平, 有那些技术尚未解决, 需要这次攻克的技术难点)

2、2项目前期科研及现有工作条件(项目的支撑条件, 过去相关研究的工作基础, 获奖情况(格式见附表2、1), 现有的试

验手段(设施、设备)、研究人员情况及协作条件等)

## 2、3参考文献

## 3、项目实施方案

3、1拟解决的关键技术问题(指研究中能形成较强竞争力,或具有自主知识产权的新技术,或对项目成果水平起决定作用的技术难点)

## 3、2技术创新点

3、3主要研究内容(根据研究目的和考核目标合理地分解确定研究专题,突出重点,各专题研究内容要具体,避免交叉重复)

3、4研究技术路线(包括研究技术方案和 workflows 两部分。研究技术方案:应清楚表达拟运用的理论和方法,如调查总结(包括对象、内容等)、数值分析、室内外试验(试验项目、规模、数量、测试手段)、工程验证等要做到思路清晰,技术可行,能全面包括研究全过程的各个环节;研究 workflows 反映各项研究工作之间的顺序和相互关系,可用树状框图表达)

3、5进度安排(以半年为单位安排项目进度计划,明确规定每半年期内实施的研究内容和阶段考核目标;研究进度安排要与依托工程建设进度相匹配,保证成果(包括阶段成果)在依托工程建设中得到应用和验证,对其起到技术指导和支撑作用;填写附表2、2)

3、6技术经济指标(叙述项目取得的成果中研究开发的技术、产品具体的技术经济指标(如适用条件、单位耗材、单位造价等)以及性能指标(如技术参数、精度等)。定性描述与定量相结合,以定量为主)

3、7与后续技术改造或基建计划的衔接，基建或改造计划的落实情况(项目研究的成果提出的技术或理论可供实际对象应用的推测，在一定程度上反映成果的成熟性和市场需求情况)

4、项目承担单位及参加单位概况与单位分工

4、1项目承担单位及参加单位概况(各自主要业绩、优势、特点等)

4、2各单位承担的主要工作及单位分工

4、3项目负责人和其他主要项目人员情况简介及承担的任务(见附表2、3、附表2、4)

5、项目依托工程情况及其他必要支撑条件

5、1项目依托工程概况(投资来源、工程规模，工程进度与项目科研进度的协调吻合情况，格式见附表2、5)

5、2其他必要支撑条件(项目组织管理形式，拟投入本项目研究的已有科研设施、装备条件等，格式见附表2、6)

6、项目经费估算及资金筹措情况(编写四川交通科技项目可行性研究报告预算书，格式见附件2、7)

7、项目预期目标及经济、社会效益

7、1项目预期目标(项目的考核目标)

7、2最终提交的研究成果及其形式(包括研究报告、试验报告、专著、软件、产品、工程以及人员培养、宣传报导等，要有名称和数量)

7、3经济、社会、环境效益分析(包括生产能力扩大、市场占有率的提高、成本减低、缩短工期、增加利税以及推广应用

前景等，要做到量化有据、实事求是)

8、其他需要说明的问题(根据项目实际情况填写，也可不填)

9、申报单位意见及签章、行业或业务主管部门(保证方)意见及签章(格式见附表2、8)

附件：

附表2、1申报单位相关的科技成果或产品开发情况表

附表2、2计划进度表

附表2、3项目负责人简况

附表2、4项目其他主要参加人员情况表

附表2、5依托工程简介及实施方案

附表2、6拟投入本项目的已有科研设施、装备条件

附件2、7四川交通科技项目可行性研究报告预算书

附表2、8申报单位与主管部门意见及签章

文档为doc格式

## 可行性报告篇四

### § 5.2.6 主要生产车间布置方案

主要生产车间布置方案要求提出车间布置简图、主要标准尺寸和技术说明。

非主要车间布置方案要求提出建筑面积、平面尺寸、层高等估算和建筑物特征。

### § 5.3 总平面布置和运输

#### § 5.3.1 总平面布置原则

#### § 5.3.2 厂内外运输方案

#### § 5.3.3 仓储方案

#### § 5.3.4 占地面积及分析

### § 5.4 土建工程

#### § 5.4.1 主要建、构筑物的建筑特征与结构设计

对一般建筑物可以列出工程量、建筑面积作综合性说明。

#### § 5.4.2 特殊基础工程的设计

#### § 5.4.3 建筑材料

## 可行性报告篇五

进行三材用量估算，编制建筑材料用量估算表。

#### § 5.4.4 土建工程造价估算

### § 5.5 其他工程

#### § 5.5.1 给排水工程

§ 5.5.2 动力及公用工程

§ 5.5.3 地震设防

§ 5.5.4 生活福利设施

## 第6章 环境保护与劳动安全

§ 6.1 建设地区的环境现状

§ 6.1.1 项目的地理位置

§ 6.1.2 地形、地貌、土壤、地质、水文、气象

(1) 地形、地貌、土壤和地质情况；

(2) 江、河、湖、海、水库的水文情况；

(3) 气象情况；

§ 6.1.3 矿藏、森林、草原、水产和野生动物、植物、农作物

□1□

□2□

§ 6.1.4 自然保护区、风景游览区、名胜古迹、以及重要政治文化设施

□1□

□2□

§ 6.1.5 现有工矿企业分布情况；

□1□

□2□

§ 6. 1. 6 生活居住区分布情况和人口密度、健康状况、地方病等情况；

□1□

□2□

§ 6. 1. 7 大气、地下水、地面水的环境质量状况；

§ 6. 2 项目主要污染源和污染物

§ 6. 2. 1 主要污染源

分析污染物的性质、成分、数量、危害程度。

§ 6. 2. 2 主要污染物

(2) 主要污染物所含有害物质分析，列举污染物所含主要有害有毒物质。

## 可行性报告篇六

一、合理的选址：商业经营最注重的是“地气”“人气”，这并非迷信，“地气”主要是看这个地方有没有商业氛围，这种商业氛围对我们所经营的商品合不合适，“人气”主要是指我们经营的地方有没有顾客流这些顾客是否有购买我们商品的心理动机。

茶叶作为一种特殊商品，除了它的饮用保健功能，还能体现

它的文化艺术价值，它能使人清心、雅净、回归自然——茶叶店的选择要根据茶叶的特性，归纳起来一般有以下地段：

1、繁华商业中心：这些地区商业氛围浓，客流量大，购物层次复杂，购买频率高，消费者大多有较强的求质、求好、求美的特点，但房价或租金的费用比较高，竞争尤为激烈，所以进入前须经仔细考虑，分析自己的人力、财力、物力是否具备，如若有条件，进军“商业中心”当然正确，何谓抢占“制高点”呢！但实力不具备，千万不能冒然行事，这些地方要求茶叶品位高一些，要注意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶有关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

2、宾馆饭店群附近：宾馆饭店是商旅居住的地方，他们大多不带茶叶，随时购买，而且，为了走亲访友，捎一点茶叶，显得雅而不俗，饭店也要用茶，“客来泡茶”是中国人的传统礼节。宾馆饭店群旁开茶店，是比较划得来的，房租不宜过高，同时还可以租用宾馆饭店的经营大厅，从提高格调并可以与茶艺结合起来。

3、交通大道：这些地方人口流动量大，主要是能吸引顾客，所以这些地方注重茶店的外部吸引力，品种要新颖，价格要优惠，适合一些字号较老的，无形资产较大的客商进入，刚刚入门的客商不要盲目开立茶店。

4、居民区：茶叶是居民消费的必需品，选择居民区一般风险较小，但同时针对不同居民层次茶店经营风格也不尽相同。

a□老区：这些居民区带有古朴的中国特色，有勤劳、简朴的美德，茶叶不能过于高档，偏向于中低档，追求利润要低，营业员要灵活，注重人缘，茶叶质量一定要稳定，信誉要好。

b□新区：这类居民消费较超前，且物质财富和精神文明相对提高，要求经营者茶叶品种档次略微偏高一些，品种丰富一

些，新品种要多上，跟上茶叶品种的新潮流。

c□高档物业区：这类人群是改革开放先富起来的人，他们生活水平高、节奏快，这个地段开茶叶店，品位应偏高一点，价格也应高一点，要求营业员素质更佳，包装应精致，茶叶包装时速度要快，同时可多上一些高档礼品、高档茶具，营业时间放长一些。

d□行业住区：现在有些城市，形成一种行业区，如离退休老干部区、教师区、明星区。茶叶经营者要根据不同人群的特性，采取不同的经营风格。

e□集贸市场：这些地方客流量大，但消费者大多数是购物好手，要求茶叶价格实惠，可以经常采取优惠方式来促进销售。

f□学校附近：主要是以知识型分子为主要顾客，门面不要过于豪华，品种要多一些，标价一定要偏低，营业员茶叶知识要丰富。

其他还有一些地方：如旅游景点，不适应大规模经营，适当经营一些纪念性包装茶等等。

二、茶店装饰：茶叶店的装饰主要是突出茶叶经营的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，茶叶店装饰分为外装饰域内装饰，外装饰主要能吸引顾客进店浏览，内装饰主要是能激起顾客的购买动机。

外装饰有以下几个要素：

1、外部造型：外部造型一定要突出“茶”的素雅、清心的特点。

2、招牌：招牌是永久性的广告，要激发消费者的好奇心，引起消费者的注意，便于消费者记忆，同时也能体现茶店的格

调，一般茶店大都采取传统风格，长方形匾额，用黑色大漆作底色，镏金大字作点名，请名人书写，雕刻而成，庄重堂皇：或用清漆涂成木质本色，用名人题的字，雕刻后，涂成绿色，古朴典雅：再者可以用现代装饰材料做成大的内装透明灯光，外面用醒目大字，构成现代气息的招牌，具体则根据你所经营的场所而定。

3、对联：如果用一副好的对联，则更能体现茶店的文化与艺术气息。

4、橱窗：橱窗是茶店的第一展厅，它能直接刺激消费者的购买欲，橱窗尽量设计大一些，里面可以摆一些具有吸引力的茶叶，如保鲜茶、花茶、广告打得响的保健茶，适量的放一些茶具，可以将外形好看的茶用透明玻璃杯泡上几杯，隔几天在换几个品种，橱窗内灯光要亮一些，摆设的茶及茶具和茶水要组成一副美的图画，且不断的变动。

5、店门：茶叶店的店门尽量留大一些，采光要好一点，同时要考虑到安全性。

6、外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，以白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

7、店名：茶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起好一名字是关键，可利用传统的老字号，也可以按照茶叶的特点结合经营者的思维，或请茶文化专家起一个好名字。

内装饰的几个要素：

1、货架柜台主要是大方的题，线条流畅，一般应采用木质，可以漆成仿红木，也可以用清漆做成木本色，这样能体现余茶叶和谐的统一，同时可以做几个多宝格何一个小书柜，以

便摆茶具和茶书用，有条件可以摆一张八仙桌或茶几以便品茶用。

2、墙面：茶店的墙面应该素雅，一般用木质装饰板，漆成原色为好，同时合理的配合茶字画或介绍有关茶叶知识的宣传材料。

## 可行性报告篇七

通过以上分析，预测本项目产品可能的替代进口量或出口量。

### § 3.2.3 价格预测

### § 3.3 市场推销战略

#### § 3.3.1 推销方式

- (1) 投资者分成。
- (2) 企业自销。
- (3) 国家部分收购。
- (4) 经销人代销及代销人情况分析。

#### § 3.3.2 推销措施

- (1) 销售和经销机构的建立。
- (2) 销售网点规划。
- (3) 广告及宣传计划。
- (4) 咨询服务和售后维修措施。

### § 3.3.3 促销价格制度

### § 3.3.4 产品销售费用预测

## § 3.4 产品方案和建设规模

### § 3.4.1 产品方案

(1) 列出产品名称。有多种产品时，应逐一列出主产品和主要副产品名称。

(2) 产品规格标准。说明产品规格、标准选择依据。

### § 3.4.2 建设规模

(1) 建设总规模。说明主要产品年产量，主要副产品年产量，主要设备装置。

(2) 主要生产车间的生产能力，生产线数量。

## § 3.5 产品销售收入预测

根据确定的产品方案和建设规模及预测的产品价格，可以估算产品销售收入。

## 第4章 建设条件与厂址选择

### § 4.1 资源和原材料

#### § 4.1.1 资源评述

(2) 资源品位、成分与需用要求的适应性。

## 可行性报告篇八

\*\*\*集团\*\*分公司洗煤厂是\*\*两国政府以补偿贸易方式合作建设的矿井型洗煤厂□19xx年开工□19xx年投产，设计年入洗能力180万吨，入洗本矿和集团公司内团柏矿井原煤，生产工艺采用跳汰—重介—浮选联合工艺，尾煤压滤回收，主要生产8——11级1/3焦煤和肥煤。

洗煤厂储装运系统包括一个外矿调入煤回煤场和一个2万吨的储煤场，入洗煤仓有3个，每仓容量1200吨，用于各矿层原煤的分离和配煤入洗。精煤仓有6个，仓容6300吨（1#仓800吨，其余各仓1100吨），呈南北方向一字排开，其中1#——4#仓贯通相连，双系统在铁路专用线3道、4道装车外运，5#、6#仓相连与中煤仓合用一个装车系统在1道装车外运。

投产以来，随着各矿点煤层地质条件、生产能力的变化以及煤炭市场多煤种、多品种和铁路不均衡突击性外运的多元变化。原有的储装运系统暴露出许多问题和不足，主要表现在：

1、原煤场储存能力不足。随着各矿点煤层地质条件的变化，本矿井生产能力萎缩，年生产能力仅为50——60万吨，其余入洗原煤均从外矿点调入且调入点多，各矿点原煤性质各异、煤种不统一，需分存、分选、合理配洗。而洗煤厂正常生产的情况下，外调煤每天调运量在3000吨左右，一般有两个以上矿点，而外调煤储煤场只有1个，面积约m<sup>2</sup>□储量约8000吨，很难适应既要分离原煤又要保证调运量的需要。

2、分储配煤能力不足。由于入洗原煤来源点多、复杂多变，各矿层原煤性质差异较大，煤种不统一，分选密度差异大，配煤入洗的比例随机变化较大，一方面影响产品质量波动和分选效果，另一方面损失精煤产率和经济效益，因此，要求各矿层原煤有完善的分离、分储、分运，合理配洗的均质化、按比例配洗的能力。而洗煤厂只有2个储煤场即1个113外调煤场、1个筛分破碎后的228储煤场和3个配煤仓，只能满足3种

原煤的少量配洗要求，特别是外调煤场，只能满足单种煤配入，不能满足来源多而复杂的原煤配洗需要。

3、配煤手段不完善，自动化水平低。为了确保产品质量和最大产率，获得最佳经济效益，特别10#高硫煤的入洗，不仅要配灰，更主要的还要配硫与煤种。各矿原煤必须严格按比例实现均质化入洗，而原设计配煤仓下配煤系统是靠给煤机人工调节配煤，人为因素影响大，自动化程度低，不能适应比例要求严格的原煤配洗要求。

4、精煤仓储和配装能力不足，现有6个精煤仓储量为6300吨每个仓有1100吨（1#仓800吨），2个主导产品配列就需6个仓，其它产品没有仓位，只有通过相互挤占适应外运，往往造成某品种库满，需装车的品种不足，加班生产，成本费用增加，给管理上带来很多不便，经常因车等煤坐失外运良机。另外精煤5#、6#不能同1#——4#仓同用，与中煤装共用一个装车系统，相互影响，精煤6个仓不能同线装车，是两点装车，装车时间长，不能实现多品种配装。同时精煤仓下gz—8q型给煤机和dt1000—50/650型推拉杆运行不可靠，事故率高，影响装车。

5、配套环节能力不匹配。一是原煤仓存在着蓬仓贴壁现象，无法顺利放煤，影响到入洗原煤的均匀给入及生产的连续。二是精煤脱水系统不完善，洗精煤水分高，包括浮精和跳汰精煤，不能满足用户7%的要求，另外浮精水分也造成蓬仓贴壁，影响装车。三是矸石线运输能力不配套。实际生产中由于原煤性质与原设计出入较大，矸石含量增加，设计矸石小时排矸量76吨，而实际排矸量达120——160吨，矸石仓容仅有140吨，每班生产约有80——120吨的矸石落地，这样造成小时排矸能力不足、影响生产效率，使洗煤厂整体设备不能发挥最佳效能，导致小时入洗能力一直不能达产，进而影响到小时配煤量。

因此，针对储装运系统存在的问题与不足，为满足生产及外

运的需求，有必要对储装运系统进行改造。

## 二、改造方案

### 1、改造原则

a□提高生产效率和精煤产率，获得最大经济效益。

b□投资省，见效快，不影响生产。

c□方案简单、灵活，设备选型先进、可靠。

d□改造方案分期分步实施，逐步完善。

### 2、改造方案

#### (1)、增建101回煤系统和10#煤储煤场

在原113煤场南侧平整煤场2500平方，可扩大原煤储量1万吨；并增建一条60米长的回煤暗道，两个受煤坑，安装1米的皮带运输机一部□k3给煤机2台及给通风排水设施，该系统与原煤201、202系统联接，提高了回煤能力；在原煤202皮带中部，走廊中间支承点以上2米处，增设临时卸煤点。以确保高硫煤仓库满时高硫煤落地，不影响井下高硫煤的生产，同时在高硫煤不多时也可储存其它外调煤，增加了外调煤的储存量。

#### (2)、原煤仓下增加自动配煤系统

原煤仓下选用新型的给煤设备及自动化的配煤系统。将原煤仓下12台gz-7q型给煤机和dt1000-50/650型推拉杆更换为先进的xzg7型变频调速给煤机和dt2000-50/750型推拉杆，并完善推拉杆的限位自停控制系统；安装由可编程序控制器□plc□□图形工作站（上位机）、煤量调节设备（变频器）、电子皮带秤、超声波料位计五部分组成的自动配煤控制系统，

实现以精确的配煤比例配煤入洗。

### (3)、精煤仓下运输系统贯通及配煤系统改造

将精煤仓下两部装车皮带向中心平移1、1米，向南延长41米，贯通到5#、6#仓，使6个精煤仓可一线装车；并拆除仓下运行不可靠的原24台gz-8q型给煤机和dt1000-50/650型推拉杆，更换为新型的、运行可靠的xzg8型变频调速给煤机和dt2000-50/750型推拉杆。

### (4)、原煤仓增设破拱系统

在原煤仓外排矸车间西南12米处增建一面积36m<sup>2</sup>高5m的压风机房，安装一台5l-40/8型压风机，并在原煤仓内增设高压风管、电磁阀及控制阀门，利用压风机产生高压风、电液阀间断控制，实现高压风破拱。

### (5)、产品脱水系统改造

在主厂房水洗车间四层安装一台zqx2460型振动筛，改造前后溜槽及筛下水管，用于跳汰精煤的脱水；在主厂房浮选车间三层安装一台zyk-110型真空泵，与原有真空泵串通，形成两台真空泵对一台过滤机或三台真空泵对两台过滤机，提高配气率，以降低浮精水分。

### (6)、矸石运输能力改造

将矸石皮带提速并增设落地返回设施，将581皮带电机由y180-422kw改为y200-430kw，减速器由zq65i=31改zq65i=23，皮带速度由1.6m/s提高到2.5m/s，运输能力可增加到148t/h，同时在581矸石皮带走廊中部增加落地设施，并在落地口附近增设返回设施：灌注混凝土基础，制作了高16米、底宽40米的支架，安装一部t4080斗提机，完善机

头溜槽及配套电控部分，这样在矸石能力不足时，矸石落地，停车后返回外排。

### 三、改造投资

估算整个改造投资\*\*\*万元。其中设备\*\*\*\*万元，工程\*\*万元，安装\*\*万元。其中：

1、增建101回煤系统和10#煤储煤场，投资119、5万元。设备27、5万元，工程72万元，安装20万元。

2、原煤仓下增加自动配煤系统，投资147、2万元。设备108、9万元，工程11万元，安装27、3万元。

3、精煤仓下运输系统贯通及配煤系统改造，投资234万元。其中设备101、9万元，安装132、1万元。

4、原煤仓增设破拱系统，投资\*\*万元。设备\*\*万元，工程\*\*万元，安装\*\*万元。

5、产品脱水系统改造，投资\*\*万元。设备\*\*\*万元，工程\*\*万元，安装\*\*万元。

6、矸石运输能力改造，投资\*\*万元。其中设备\*\*万元，工程\*\*万元，安装\*\*万元。

### 四、相关环境设施

洗煤厂电力资源充足，有原煤配电室、高压配电室和两个低压配电室，完全可以满足改造增容的需求；外调煤源充足，年调入煤量有保证；原煤场有专用公路，新增煤场与原煤场毗邻，可利用现有煤场资源，符合环境要求。

### 五、预期效果与投资回收期

1、增建101回煤系统与10#煤储煤场，可提高原煤贮存和回仓能力，增加贮存能力1万吨，通过增加201原煤落地与101返回系统，形成了高硫煤分离储存、外调煤回仓的备用两功能系统，既可实现原煤分离、分储，又保证了10#高硫煤的井下正常生产和洗煤的突击入洗。另外还有力地保证了外调煤的回入，在高硫煤不多时，充分利用101系统回入外调煤。年可提高综合效益186万元。

2、原煤自动配煤系统自动配煤后，可提高入洗原煤的调质能力，原煤仓下投用安装性能较好的12台变频调速给煤机和plc自动配煤系统，三个原煤仓能够按比例配洗，并可实现外调煤与井下煤的分仓储存和合理均质配洗，消除各矿层原煤性质差异引起的精煤质量波动和产率损失，确保高硫煤的低比例配洗，可提高精煤综合产率0、7%，年可创效179、85万元。

3、精煤仓下贯通及配煤系统改造。串通六仓运输线，实现装车多仓配合，弥补品种、数量的不足，实现有效仓容的最佳利用化，提高精煤的贮存能力和装车能力，等于扩大了仓容多建了仓，节支150万元。同时实现较均匀给煤和较准确的总量控制配煤，高硫出口煤分选配装方案能够实现，年可提高效益144万元。另外，把精煤的装车由两道装车变为一道装车，缩短了装车时间，提高了装车速度，并解决了精煤与中煤同一道装车相互污染和相互影响问题。

4、原煤仓增设破拱系统改造后可减少原煤仓蓬仓堵仓口现象，确保原煤按比例配煤的正常进行，保证了入洗量达设计430吨/时，可缩短开车时间，年可创效55万元。

5、产品脱水系统改造，跳汰精煤水分降至9——10%，浮精水分降至28%以下，确保了精煤的入仓水分的降低，最终精煤水分9、5%，经仓储和路途脱水产品水分可满足用户要求，大大降低了装车过程和冬季运输的困难。提高精煤的装车速度，年可减少水分销售损失78、41万元。

7、整个系统改造年可创效863、26万元，估算投资回收期为。

## 六、结论

\*\*\*\*公司洗煤厂储装运系统技术改造，无论从生产外运需求、内外环境及资金、效益的回收来看，均是可行的。101回煤系统的改造，扩展了白龙矿井原煤组织的路子，满足了多矿层分离配洗和突击外运的洗煤要求；原煤自动配煤系统的改造，以全新的理念和简捷科学的方法实现了原煤均质化，不仅能配灰而且能配硫，比传统的配煤手段更经济、更精确、更科学；精煤仓下改造，成功地提高了精煤仓的利用率，提高了配装能力；原煤仓下破拱系统的安装大大提高了生产效率及配煤的准确性；产品脱水系统改造既降低了精煤水份又避免了水分高对装车的影响，矸石线的改造大大提高了生产效率。总之，整个系统改造是实用的，有明显经济效果的，尤其是自动配煤系统的改造为洗煤装备的自动化、洗煤工艺数据的准确化、洗煤经济效益的最大化的取得开辟了一条崭新的道路。