

# 新希望绿色燃料股份有限公司

## 策划书

### 摘要

#### 摘要内容：

本公司采用先进成熟的生产模式，依据地沟油的特点将其一部分变为生物柴油，另一部分作为精细化工产业的原料。利用廉价易得的地沟油生产一系列新型的绿色柴油，通过制造和销售生物柴油来完成企业使命，进而为社会创造价值，为企业创造利润，同时解决地沟油回流餐桌的现象，为社会和人民健康做出贡献。

众所周知，汽车数目增加，汽车尾气排放量增加导致光电效应、全球变暖的趋势无可逆转。与普通柴油相比，使用生物柴油可减少 90% 的空气毒性。由地沟油提炼的生物柴油与普通柴油相比，可减排尾气 50%，一氧化碳 10%。

针对不同消费群，我公司设计出多种型号的生物柴油。以满足各种消费群的需求。

针对不同应用领域，我公司逐步扩大副产品研究范围，以满足不同领域的需求。

本公司生产原料地沟油廉价易得，加工工艺较为简单，设备需求较低，所以对资金和技术要求不高，适合小型投资并迅速回笼资金。且本公司响应国家“十二五”计划和“十八大”提出的“发展新型能源，提高国家能源自主性”的方针政策，因此会在资金和技术支持上获得当地政府的政策支持，使创业难度降低。

**关键词：**地沟油，生物柴油，酯交换，高温催化

## 引言

2013年3月21日起，云南丰瑞公司涉嫌“地沟油”一案在云南曲靖市中级人民法院连审4天，此举创下了云南法院审理此类案件的最长时间纪录。15名涉案人员被押上被告席，其中包括丰瑞公司董事长赵建国以及公司多名高管。

据起诉书指控，2002年至2012年3月，云南丰瑞油脂有限公司和云南丰瑞粮油工业产业有限公司向张绍忠、张家容、陈生等人购进地沟油22241.41吨，金额约1.14亿元；向四川、江苏等省市公司进购地沟油10038.9055吨，金额约4665.7万元。两公司将上述地沟油生产成“吉象”牌食用猪油后，运往云南大理、红河等州市进行销售。也就是说，2002年至2012年间，丰瑞公司及杨林公司总共购进地沟油3.2万余吨，总金额达1.5个多亿。

2012年5月18日，相关部门查出丰瑞公司涉嫌使用地沟油作为原料，掺混加工食用油脂，所生产的“吉象”牌散装猪油、桶装猪油、猪油植物油调和油产品在云南省内销售。5月21日，昆明市食品安全委员会发出通报，丰瑞公司涉嫌使用工业用猪油和工业用鱼油作为原料，掺混加工食用油脂。随后，曲靖警方对此案介入调查，并将丰瑞公司董事长赵建国等30名犯罪嫌疑人抓捕归案。

据媒体报道，自2011年10月8日下调油价以来，江苏、浙江、山东、安徽等多地的加油站出现限购柴油或无油可加的现象。一方面是国内油价下调，另一方面是国际油价在最近一周出现强劲反弹趋势，不少业内机构直指两大巨头因利润收益和预期油价上涨而采取惜售。现在不少地方出现了断油的现象，不只是民营加油站发现公司都在限量和停出，市场上的资源量非常有限。生物柴油行业“喊饿”。

柴油荒频现，餐桌地沟油频出，地沟油找错了“归宿”。其实，地沟油是生物柴油的上好原料，为了给地沟油找到一个好“归宿”同时为保护环境和人民健康做出贡献，利用地沟油生产生物柴油的新希望绿色燃料股份有限公司应运而生。

本公司生产原料地沟油廉价易得，加工工艺较为简单，设备需求较低，所以对资金和技术要求不高，适合小型投资并迅速回笼资金。且本公司响应国家“十二五”计划和“十八大”提出的“发展新型能源，提高国家能源自主性”的方针政策，因此会在资金和技术支持上获得当地政府的政策支持，使创业难度降低。

## 一、概要：

### 1.1 公司简介：

新希望绿色燃料股份有限公司是一家科技发展公司，拥有自主开发的现代化生产技术，并以此技术为核心，利用廉价易得的地沟油生产一系列新型的绿色柴油，通过制造和销售生物柴油来完成企业使命，进而为社会创造价值，为企业创造利润，同时解决地沟油回流餐桌的现象，为社会和人民健康做出贡献。

## 1.2 本公司主要特点:

- ① 世界能源形势日趋紧张，生物柴油开发了可再生的新能源，符合了时代主题；
- ② 党和国家重视发展新能源企业，出台对新能源企业的支持政策；
- ③ 公众对能源问题的普遍认识，使得对生物柴油等新能源的接受能力增强；
- ④ 生物柴油投资小回报高，环保性好，容易获得当地政府和人民的支持。
- ⑤ 注重循环经济的发展及环境保护，从各方面支持回收企业的建立。

## 1.3 创业优势:

由于本公司生产原料地沟油廉价易得，加工工艺较为简单，设备需求较低，所以对资金和技术要求不高，适合小型投资并迅速回笼资金。且本公司响应国家“十二五”计划和“十八大”提出的“发展新型能源，提高国家能源自主性”的方针政策，因此会在资金和技术支持上获得当地政府的政策支持，使创业难度降低。目前，国际油价波动频繁，国内柴油加工能力整体偏低，加上公路运输对柴油的需求日益加大，是国内“油荒”和“抢油”现象频发。本公司面向中小型客户，针对客户需求生产多种型号、廉价且绿色环保的生物柴油，需求针对性好，客户粘性高，且有国家政策扶持，因此创业成功率较高。

本公司采用股份有限责任公司形式，公司的最高权力机构是股东会，由全体投资人组成，便于管理，提高行政效率。本公司初步计划投资 700 万元，由 20 名员工组成，第一年估计盈利 720 万，以后每年的税后利率都在 800 万以上。投资回收期为两年三个月。

## 二、公司概况

### 2.1 公司宗旨

清除危害人们健康的杀手，缓解能源危机,还首都一片蓝天。

### 2.2 公司名称

新希望绿色燃料股份有限公司

### 2.3 公司结构

公司采用股份有限责任公司形式，公司的最高权力机构是股东会，由全体投资人组成。设管理机构董事会，董事会的董事由股东会选举产生，股东会的决议，

董事会必须执行。日常经营由总经理负责，总理由董事会任免。公司内部的结构由总经理拟订，董事会决定，设置以下部门：计划部、财务部、技术部、生产部、市场营销部、企业服务部、管理办公室及自主研发部。

## 2.4 公司经营理念

本公司在成立最初几年以高品质的产品，一流的服务，低廉的价格占领北京生物柴油市场并逐步建立健全全市销售网络，回收资金并扩大生产规模。之后公司向二元化发展，将生产链中的副产品纳入生产销售，进一步建立健全国内销售网络，逐渐向全国其他大中城市扩张（沈阳、上海、西安、广州等），并提升品牌形象，增加无形资产。随着公司逐渐成熟，新希望绿色燃料股份有限公司将向专业化和多元化发展，在专业化方面，将副产品分类，进行其他相关品牌产品的研究与开发，做生物柴油行业规格的制定者；在多元化方面，将前几年的利润转化为新的资本，寻找市场，大力搞科研开发，生产新产品，为企业带来新的发展空间。我们将向社会提供绿色、优质的产品，降低用户的经济负担，并为缓解首都的空气污染贡献力量，同时为生物石油行业创立标杆、树立榜样，鼓励更多企业进入生物制造业，为这个新兴行业注入活力。

## 2.5 公司经营策略

本公司为解决地沟油重回餐桌以及石油资源出现危机迫切需求，我公司利用了地沟油提炼生物柴油的新型技术，生产出绿色环保的生物柴油，性能优越，为社会的环保事业做出了重大的贡献。

## 2.6 遇到的困难

- ① 组织回收体系有一定难度，很多企业因没有回收体系发展不起来甚至倒闭；
- ② 虽然目前餐饮业废弃油脂的量很大，而且来源广泛，但由于同类行业或一些回收地沟油用于食品的不法分子会与我们发生原料的争夺，完全可能导致收购成本或原料来源的不到保障，影响生产；
- ③ 随着人们环保意识的逐渐提高以及科学技术的发展，有产品的利用率必将提高，使得生物柴油的原料——地沟油的来源受到限制；
- ④ 潜在竞争对手的加入，会影响公司的市场份额。

## 2.7 解决问题的方案

- ① 利用当地政府的力量，加大执法力度，严厉打击不法分子回收再用于食用；
- ② 逐步建立自己的油料作物种植基地，有助于解决原料紧张，推动企业更

好地向前发展，同时会有利于提高当地农民的收入，改善生态环境；

③ 加强与高校和技术人员的合作不断提高产品技术，提高产品质量，并使产品操作更加方便快捷，并最终向着电气化自动化方向发展；

④ 着眼于当地具体情况制定相应的营销策略；

⑤ 积极在处理工艺、地域上进行拓展，降低对单一处理工艺、地区的依赖；

⑥ 建立及时有效的信息反馈渠道，随时掌握市场和技术动态；

⑦ 灵活运用财务杠杆，在适当风险范围内，确保收益最大。

## 2.8 市场定位

公司前期市场定位于个别小企业。由个体家庭点对点的销售逐步扩大到与石油开发商的点对面的营销模式。

公司中期市场定位为以居民小区基础，以大型石油企业为主体。在保持家庭市场的基础上，将营销重心由家庭转移至大型企业。

不管无论为何种转型，公司都将做到：

①提升顾客满意度；

②加快对顾客做出反应的速度；

③降低企业内部营运成本；

④根据市场变化，制定相应策略。

## 2.9 相对价值增值

### 2.9.1 产品优点

- 1) 点火性能佳。生物柴油的关键指标十六烷值较高，大于 45，（常规柴油为 45）抗爆性能优于常规柴油；
- 2) 燃烧充分。生物柴油含氧量高于常规柴油，可达 10%，在燃烧过程中所需的氧气量较常规柴油少，燃烧性能优于常规柴油；
- 3) 绿色燃料。生物柴油含硫量低，燃烧产物中二氧化硫含量少，二氧化碳排放量低；
- 4) 保护动力。生物柴油较柴油的运动粘度稍高，在不影响燃油雾化的情况下，更容易在气缸内壁形成一层油膜，从而提高运动机件的润滑性降低机件磨损；
- 5) 通用性好。无需改动柴油机，可直接添加使用，同时无需另添加加油设备、储运设备及人员的特殊技能训练；
- 6) 安全可靠。生物柴油的闪点较常规柴油高，有利于安全储运和使用；
- 7) 节能降耗。生物柴油本身就是燃料，以一定比例与常规柴油混合使用可以降低油耗、提高动力性能；
- 8) 功能多。不仅可以做燃油又可以做添加剂促进燃烧效果，从而具有双重功能；
- 9) 气候适应性好。由于不含石蜡，低温流动性佳，适应区域广泛；
- 10) 低成本投入。所需原料来源广泛，价格低廉。

### 2.9.2 公司设施

厂址选择，我公司坐落于北京市昌平区沙河高教园主要原因有

1 地理位置优越，交通便利。北京市昌平区沙河高教园位于环渤海经济圈的中心地带，东北、华北两大经济区的结合部，是中国东北地区与国内其它省区联系的枢纽，毗邻京津，具有得天独厚的区位优势，为企业向京、津发展提供了有利的条件。

2 政府政策优厚。该开发区为 ISO14000 国家示范区，享受国家的税收优惠政策：二年内免征所得税。园区大力扶持新能源、新材料技术、环境保护技术，给予公司优惠的入区条件。

3 人力资源丰富，研究环境佳。北京市昌平区沙河高教园目前已有北京航空航天大学、中央财经大学、外交学院等著名高校入驻，未来还将迎来北京邮电大学、北京师范大学等一系列名牌大学，为我企业技术发展提供优质的人力资源保证；通信方面已开通 ISDN、DDN 和宽带上网业务；现在已有大量高科技企业入驻，形成了一定的工业规模，发挥群聚效应。

公司一期厂房建设及设备安装预计 6 个月，之后全面投入生产。公司设计生产能力 25 万平方米/年，投产第一年的生产能力达到设计能力的 50%，第二年的达到 70%，第三年达到 100%。预计公司二期建设依市场发展而定。

### 2.9.3 生产设备

设备名称	数量	单价（元）	总价（元）
车辆	2	420000	840000
检测装置	1	302000	302000
原料搅拌	2	21500	43000
原料注入机	1	50000	50000
反应釜	3	300000	900000
回收装置	4	100000	400000
污水处理	1	420000	420000
办公设备	若干	100000	100000
其他设备	若干	200000	200000
温度控制装置	1	12000	12000
总计			3267000

### 2.9.4 生产人员安排

设备	人员	设备	人员
检测装置	2	反应釜	3
原料搅拌机	2	运输人员	4
原料注入机	1	办公设备（管理人员）	6
回收装置	1	辅助人员（餐厅，门卫等）	5
采购员	2	销售员	3
财务人员	3	总计	32

## 三、产品与服务

### 3.1 技术描述

本公司系列产品所解决的技术难题是如何充分利用地沟油生产生物柴油及二次精细产品，以及其成本和质量问题。经过长期调查实验研究，同时配合公司的总体运营和发展战略，最终确立了分两期升级式推出两种产品。

第一期：地沟油提炼高质量的生物柴油

第二期：由地沟油精制甘油及一系列的高级护肤品。

### 3.2 产品工艺流程

绿色生物柴油产品以精制地沟油为基础，与甲醇或乙醇混合，使用氢氧化钠（占油脂重量的1%）或甲醇钠作触媒，在酸性或者碱性催化剂和高温（230-250℃）下发生酯交换反应，生成相应的脂肪酸甲酯或乙酯，经分离、洗涤、干燥即得生物柴油。

其制备过程为：

#### 3.2.1 主要药品：

精制地沟油； 甲醇； 活性白土； 复合酸催化剂[硫酸和苯磺酸]。

#### 3.2.2、生物柴油的生产流程：

〈1〉地沟油的精制

a.将地沟油在 10-50℃的条件下进行过滤。

b.将过滤后的地沟油在 105-120℃的条件下进行常压脱水，或在 750mmHg，

50-100℃常压脱水。(1mmHg=133.322Pa)

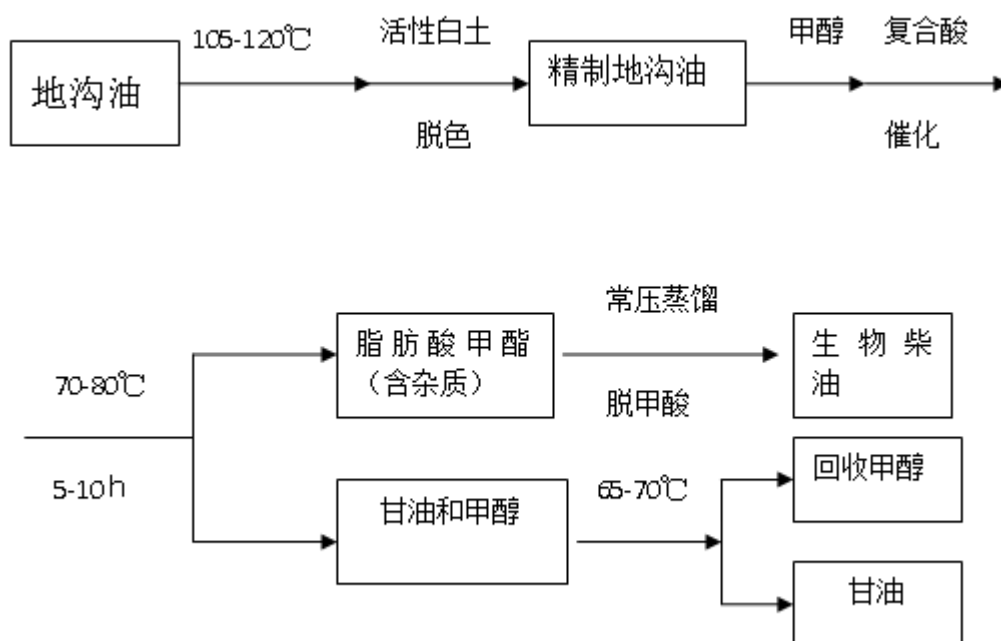
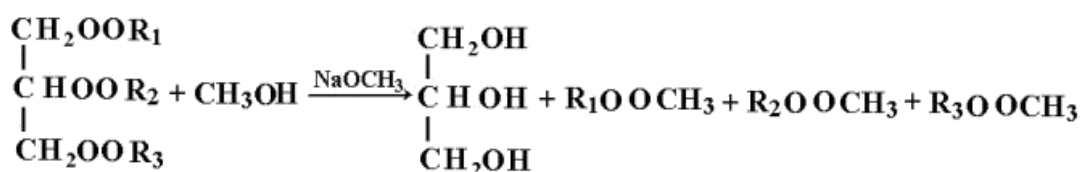
c.通过加入活性白土进行脱色和进行进一步净化获得精制地沟油。

〈2〉将精制地沟油与甲醇在复合酸催化剂和温度作用下进行酯化和酯交换反应，获得脂肪酸甲酯即生物柴油。具体步骤如下：

a. 将精制地沟油、甲醇和复合酸催化剂依次加入反应釜中，反应温度为70-80℃，回流反应时间5-10h，反应物静置2-3h后分为两相，上层为含少量甲醇的脂肪酸甲酯，下层为甘油和过量甲醇。

b. 将步骤a中的上层液体在65-70℃的条件下常压蒸馏脱除残留甲醇(也可采用真空蒸馏脱除残留甲醇)，剩余物为脂肪酸甲酯即生物柴油。下层液体在65-70℃的条件下常压蒸馏回收甲醇再利用，余下物质为甘油(丙三醇)。

〈3〉主要反应方程式：



〈4〉特性：产品质量稳定，使用效果理想；副产品甘油是用途广泛的化工组分，可以用在化妆品、皮革、烟草、纺织等行业中应用。

### 3.3 产品性能

第一期生物柴油产品的性能：生物柴油纯度达到了97.8%以上,精制后的产



品闪点高于 170℃,硫的质量分数低于 0.0005%,十六烷值高达 73.6,在 0#柴油中添加了 20%的生物柴油后,尾气排放中 CO 降低 28%,未燃烧的 HC 降低了 36%,NO<sub>x</sub> 降低了 24%,全负荷烟度下降幅度达到 0.2-0.9 Rb,体现出了生物柴油优良的特性。

第二期甘油的产品性能:甘油是国际公认的高性能保湿剂,其安全性得到全球普遍认同,广泛运用于药品、食品、化妆品等行业。甘油具有很强的吸湿性,纯净的甘油能吸收 40%的水分。

### 3.4 产品优势

目前,国内生产的高吸水性培养基主要是以高分子聚合物为原料,生产工艺复杂且成本较高,很难适应市场需求,对比现有的生产工艺,本公司产品具有以下优越性:

#### 3.4.1 低成本投入:

本产品生产所需原料来源广泛且价格低廉(几乎每个饭店都有);

#### 3.4.2 生产工艺流程简单:

(参看 3.2.2 生产流程);

#### 3.4.3 可大规模生产:

日产量 1.5 吨。根据本公司的资产投入确定出其日产量为 1.5 吨;

#### 3.4.4 环保、健康、无污染;

### 3.5 市场分析

随着中国经济的快速发展,以石油为动力的车数目越来越庞大,人们对石油的需求量也日益增大。调查显示,维持我国汽车消费快速增长的基本因素依然存在。一是随着人们收入的进一步提高,二、三线城市乃至三、四线城市的汽车消费增长将超过一线城市;二是工业化和城市化进程的不断推进,汽车价格将更加接近平易近人,汽车性能会更符合消费者的需求。虽然汽车的使用成本在不断增加(如油价、停车费上涨等),但还是挡不住人们的购车欲望。2011 年我国汽车工业总体上还将延续平稳较快的发展走势,预计 2013 年全年汽车市场将会有 10%-15%的增长率随着其数量的快速增长,中国的石油需求量到 2015 年时将较目前水平增长至多三分之一。

### 3.6 产品机会

目前,市场上利用地沟油生产生物柴油的公司很少,由相关部门调查得,当前回收 1 吨地沟油 5500 元,加上成本,由地沟油生产生物柴油的成本为每吨 7000 元,而所得生物柴油售价每吨 8000 元。所以好多企业都愿意在这方面投资。目前这方面的技术已达到了从 1 吨地沟油中提炼出 980 公斤的清洁液体燃料—生物柴油。由此可知,通过企业对收集得到的地沟油进行加工处理,变为生物柴油本来是极好的措施。除了作为公交车、卡车等柴油机的代替燃料还可以作为海洋运输、航空、水域动力设备、地质矿业设备、燃料发电厂等非道路用柴油机的代替燃料。因此,一旦公司进入市场,将占领绝大多数的市场份额,市场广阔,利益

诱人。

### 3.7 竞争优势

通过技术差异化构筑竞争优势,是当前生物柴油直面市场竞争的有利解决之道,本公司以独到先进的生产工艺及生产流程、低廉的价格、持久的高校科研力量做后盾,具备创新精神的团队,创新的技术与应用方案,创新的市场策略,创新的管理模式,创造性地满足加盟户及用户需求。成为所在领域的行家里手,熟悉客户环境,了解客户需求,以专业的精神,为客户提供专业化的服务。在不断加大资源开发的同时,发展连锁加盟。以雄厚技术、资本,着力推动科技创新和技术进步,靠加大科技含量提高产品附加值,从而提高企业、及加盟合作者的经济效益,扎扎实实,坚持不懈地培育本公司良好的企业文化,以保证全系统能够长盛不衰,健康快速发展,竞争优势明显。

## 四、市场分析

### 4.1 市场描述:

国际石油价格屡创新高,低油价的时代一去不复返。为了保障国家石油安全,缓解石油过度依赖进口的危机,同时有效降低机动车污染物排放,我国正大力推动生物柴油的发展。目前制定的相关规划显示出我国生物柴油在“十一五”(2006~2010年)是工业示范阶段,“十二五”是工业推广阶段,“十三五”则进入大发展阶段。

近年来,国家高度重视生物质能的开发和利用,颁布了《可再生能源法》、《可再生能源产业发展指导目录》、《可再生能源发电有关管理规定》、《可再生能源发电价格和费用分摊管理试行办法》、《可再生能源发展专项资金管理暂行办法》和《关于发展生物能源和生物化工财税扶持政策的实施意见》等法规和配套办法及规章,制定了20多项农村沼气、秸秆综合利用、燃料乙醇等国家和行业标准。为了保证生物质能源产业健康、有序、快速地发展,国家还出台了促进生物质能发展的相关规划。其中最主要两个规划,一是《可再生能源中长期发展规划》,另外就是《农业生物质能产业发展规划(2007~2015年)》。其中《可再生能源中长期发展规划》重点提及国家将要扶持生物柴油行业。

### 4.2 目标市场:

从生物柴油的质量和消耗量两方面综合分析,我们把早期目标市场确定在北京、天津及其他一些大中型城市,目标市场为该地区的各个大中型加油站,随着产品得需求量越开越大,公司的认知度的提高,我们将市场再逐步扩大到全国,

最后打入国际市场。

### **4.3 目标消费群**

根据市场用户群不同，公司前期市场定位于个别小企业。由与个体家庭点对点的销售逐步扩大到与石油开发商的点对面的营销模式。

公司中期市场定位为以居民小区基础，以大型石油企业主体。在保持家庭市场的基础上，将营销重心由家庭转移至大型企业。

### **4.4 销售战略**

在销售过程中，本公司以预购---送货上门服务——售后追踪调查服务。为整体方案进行销售。为了灵活的满足客户的要求，公司将在销售地区设立销售中心，实行厂家直接销售为主，中心代理销售以及网上订单为辅的销售模式。

#### **4.4.1 厂家直接销售**

在与客户建立合作关系后，按客户要求优化设计，一切从达标、实用、健康出发。有利于迅速打开和巩固市场，定期对客户产品进行跟踪服务，提高产品知名度。

#### **4.4.2 销售中心代销**

为了在固定市场的基础上进一步发展更大的潜在市场，公司将在各大主要城市设立代销中心，以当地代理商代理为主要形式，在客户与公司之间建立了另一条方便交流的途径。

#### **4.4.3 网上订单式**

我们网站的宗旨是为您提供最优质的服务，与您共勉共进，在互联网上与您共同寻求更多、更好的发展空间。

### **4.5 竞争分析**

物柴油行业内部的竞争。导致行业内部竞争加剧的原因可能有下列几种：

一、行业增长缓慢，对市场份额的争夺激烈；

二、竞争者数量较多，竞争力量大抵相当；

三、竞争对手提供的产品或服务大致相同，或者只少体现不出明显差异；

四、某些企业为了规模经济的利益，扩大生产规模，市场均势被打破，产品大量过剩，企业开始诉诸于削价竞销。

## 五、经营策略

### 5.1 初期战略（1—2 年）

▲以高品质的产品，一流的服务，低廉的价格占领北京市场，全力打造新希望品牌；

▲逐步建立健全市内销售网络；

▲进行生物柴油的深入研究工作；

▲回收资金，并扩大生产规模；

▲累计销量 1.5 万吨，销售收入约为 12200 万元。

### 5.2 中期战略（3—5 年）

▲提升品牌形象，增加无形资产；

▲公司向二元化转型，将生产链中的副产品纳入生产销售；

▲进一步建立健全国内销售网络，逐渐向全国其他大中城市扩张（沈阳、天津、上海、西安、广州等）；

▲打开副产品的销售网络，将新希望生物柴油产品向多元化研究，进一步拓展产品线；

▲新希望生物柴油产品市场占有率达到 50%-70%，占据主导地位；同时副产品占领市场。

### 5.3 长期战略（6—10 年）

▲根据适时的市场调查和专业研究的进度决定公司走专业化还是多元化；

▲若为专业化，将副产品分类，进行其他相关品牌产品的研究与开发，做生物柴油行业规格的制定者；

▲若为多元化，将前几年的利润转化为新的资本，寻找市场，大力搞科研开发，生产新产品，为企业带来新的发展空间。

## 六、财务分析

### 6.1 投资现金流量表如下：

制作单位：新希望绿色燃料股份有限公司

单位：万元

项目	建设期		经营期					
	第0年	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年
固定资产	-300.00							
流动资金		-600.00						
销售收入			5300.00	7400.00	10600.00	12000.00	13600.00	15000.00
成本			3220.00	4450.00	6320.00	7078.00	8130.00	8953.00
固定成本			990.00	990.00	990.00	990.00	990.00	990.00
税前利益	0	0	1090.00	1960.00	3290.00	3932.00	4480.00	5057.00
税收			247.84	362.35	519.64	599.72	675.39	742.63
税后利益	0	0	842.16	1597.65	2770.36	3332.28	3804.61	4314.37
折旧			23.74	27.10	28.56	29.56	30.56	31.56
无形资产			14.24	15.21	15.79	16.00	16.23	16.47
净现金流	-300.00	-600.00	880.14	1639.96	2814.71	3377.84	3851.40	4362.40

6.2 预计损益表：

制作单位：新希望绿色燃料股份有限公司  
单位：万元

项目	第2年	第3年	第4年	第5年	第6年	第7年

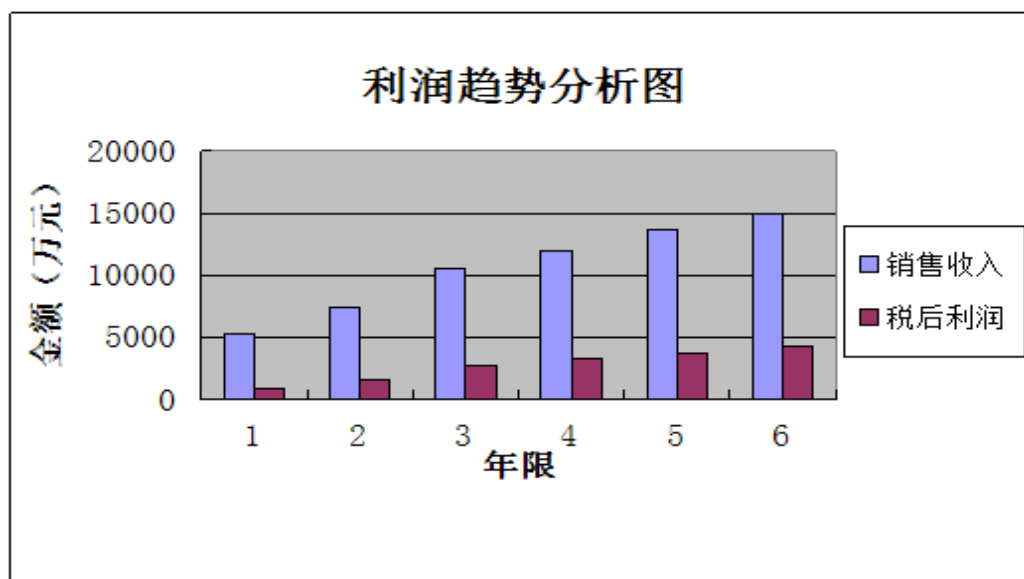
销售收入	5300.00	7400.00	10600.00	12000.00	13600.00	15000.00
经营成本	4210.00	5440.00	7310.00	8068.00	9120.00	9943.00
利润总额	1090.00	1960.00	3290.00	3932.00	4480.00	5057.00
所得税	247.84	362.35	519.64	599.72	675.39	742.63
税后利润	842.16	1597.65	2770.36	3332.28	3804.61	4314.37

### 6.3 预计利润趋势分析

因为我公司的生产的为公益性产品，国家对其非常重视，并给与大力支持。公司的利润，盈利收支中的支出分为变动成本费用和固定成本费用，固定成本费用相对固定，不同收入成比例变动，成本随业务量的不断增大以每年 10%-20% 的速度增加。利润趋势分析图（见下图）可知，前四年净利润呈现明显上升趋势，都两年稳步上升，说明公司获利能力逐渐增强。

#### 6.3.1 利润趋势分析图：

制作单位：新希望绿色燃料股份有限公司  
单位：万元



## 7.结论

综合上述对市场前景、利润构成、技术分析及公司结构的分析，本创意组认为“新希望绿色燃料责任有限公司”项目具有较大的可行性和投资价值。

## 8.参考文献

- [1] 美国 14 岁华裔少女变“地沟油”为宝 [J] <<食品与生活>> 2013 年第 1 期
- [2] 地沟油、苏丹红、三聚氰氨、瘦肉精、毒胶囊——有人大发“国难财”! [J] <<现代营销：经营版>> 2013 年 1 期
- [3] 赵彬花 地沟油治理因何难于上“青天” [J] <<大众标准化>> 2012 年 12 期
- [4] 王丹 “地沟油”治理的困境与出路 [J] <<中国浦东干部学院学报>> 2012 年 5 期
- [5] 舒庆, 余长林, 熊道陵 生物柴油科学与技术 北京冶金工业出版社, 2012
- [6] 李东光主编 150 种生物柴油配方与制作 北京化学工业出版社, 2012