

最新肉鸡养殖项目计划书(优质5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

肉鸡养殖项目计划书篇一

我国是野鸭人工养殖最早的国家之一，目前在广州、南昌、上海、北京、成都、安徽、江苏、江西鄱阳湖等地，形成了一定规模的野鸭养殖基地，初步形成了繁殖、饲养、加工的产业链。江苏盱眙、安徽五河等地养殖野鸭，已经成为当地的一项重要产业。

野鸭的肉质鲜美细嫩，为野味中的上品。野鸭属于瘦肉型的禽类，鸭肉的蛋白质含量高，便于人们食用吸收，具有较高的营养价值，市场需求量不断增加。近几年来，各种野鸭的加工产品不断出现，咸水野鸭、桂花野鸭等一直比较畅销，不仅延长了产业链，而且增加了养殖野鸭的附加值！。养殖野鸭不仅可销售野鸭肉，而且可销售野鸭蛋。野鸭蛋属于稀有禽蛋，市场价格较高，特别在城市，市场销售前景较好。

我国的野鸭产品在国际上享有盛名，受到国外消费者的好评，国外市场上，野鸭及产品的销售量呈上升趋势。

野鸭是经过人工驯化的野生种类，还保持着很多野生鸭子的优点，对不良环境的抵抗能力强，人工饲养的成活率高，家庭饲养的成活率可达95%以上。人工养殖的野鸭生长快，在良好的饲养条件下，一般60日龄就可达到1.2~1.4千克的重量，即达到上市或屠宰的标准。

饲养野鸭的料肉比为2.5~3:1，正常情况下饲养野鸭，每只的纯收入为2元左右，一般的家庭每年可饲养1万只左右，每年的纯收入在2万元以上。

野鸭的产蛋量较高，产蛋周期长，连产性能好，一只野鸭的年平均产蛋量186枚，平均蛋重60克左右，每枚蛋市场价格0.5~0.8元。野鸭的羽毛色彩艳丽，轻而柔软，极富弹性，除供制作保暖用品外，还可制作各种装饰品、工艺品，经济价值很高，有很好的养殖前景。

野鸭的品种很多，从消费的发展趋势上来看，个体较大的野鸭品种，特别是个体在1千克以上的野鸭符合消费者的需求，个体过小的野鸭往往不欢迎。在品种选择上，除选择肉质优、风味好的品种外，个体较大的野鸭越来越受到消费者的欢迎。绿头鸭品种符合这种消费需求方向，如：美国的绿头鸭、中国的鄱阳湖绿头鸭等，都是个体比较大的野鸭品种。在市场上，不仅野鸭肉畅销，而且野鸭蛋越来越受到人们的欢迎。绿色、无公害的野鸭产品，越来越受到市场的青睐，成为今后野鸭养殖发展的重点。在较大范围的水域内，进行半野生饲养，让野鸭在自然条件下生长，野鸭的肉质比人工饲养得好，风味更浓，消费者更加喜爱。

野鸭最常见的销售方式，为活体销售。将养殖的野鸭成批地运到城市里的批发市场进行批发零售。目前南京等地的生产厂家和科研单位，已经开发出很多野鸭的加工产品，有些产品的市场竞争力较强，因此饲养后可以直接销售到加工厂。

国外对我国的野鸭需求量较大，可组织野鸭的鲜活产品和加工产品出口。野鸭蛋销售前要进行加工新鲜的野鸭蛋经过清洗、消毒、包装等，进入城市的超市销售，可以卖到较高的价钱。

肉鸡养殖项目计划书篇二

农村养殖致富项目肉鸭为鸭子中专做肉用的品种，是近几年选育和推广的鸭子新品种，农村养殖什么最赚钱?在全国饲养的规模逐渐扩大，是一些地方加工盐水鸭、油炸鸭、烤鸭的主要品种。市场对肉鸭的需求量很大，养殖肉鸭市场前景看好。

鸭子是主要家禽之一，在家庭养殖中占有很大的比重，养殖肉鸭是农民快速致富的新项目，在农村推广有广阔的前景。肉鸭是我国大宗的加工农副产品，一些加工厂的年加工量达数十万只，有些企业直接与农户签订养殖合同，农民发展肉鸭养殖业大有可为。

养殖肉鸭的周期比较短，一般养殖42~60天即可出售，资金周转快，一年可多次养殖。养殖肉鸭的收入比较高，每只肉鸭的纯收入2元左右，在农民家庭养殖的条件下，一次可养殖2000~3000只，每茬纯收入5000元左右，一年可养殖5茬以上，收入比较高。养殖肉鸭的投资少，鸭舍可以因陋就简，饲料以谷物类为主，价格比较低，并且肉鸭的料肉比高达2.5:1，饲养管理简便，用工量少。

目前市场销售的肉鸭脂肪含量较高，影响消费者消费。选择瘦肉率高的肉鸭品种，加强饲养管理，提高肉鸭的瘦肉率，是今后肉鸭养殖需要解决的问题。从养殖方法来说，过去肉鸭养殖多在地面上和水池内进行，饲养周期较长，容易感染各种疾病，今后肉鸭网床养殖是发展方向。在综合利用上，养殖肉鸭与养鱼等综合养殖相结合，提高资源的利用率，是今后可持续发展所要解决的问题。现代肉鸭养殖为了便于饲养管理和机械化操作，易于控制环境条件，有利于疫病防治，采用同一幢鸭舍在同一时间里只饲养一日龄的肉鸭，并在同一天内全部出场的全进全出的饲养方法，是肉鸭规模养殖的发展方向。

肉鸭销售的主要渠道，为大城市的批发市场和肉鸭加工厂。销售的方法为农户一家一户批量向城里销售，也可以由农民销售协会组织销售。

农村养殖致富项目肉鸭养殖属于中等风险的项目。主要有以下几种风险：一是肉鸭属于生长快的家禽，在较短时间内就可以出栏，管理和销售上必须具有专业的技术和经验。二是肉鸭的疫病比较多，如果防治不及时，可能造成大面积的死亡。三是肉鸭的销售渠道比较窄，在市场波动的情况下，往往造成较大的损失。以上几种风险，农民在肉鸭养殖时要特别注意。

肉鸡养殖项目计划书篇三

随着中国经济飞速发展，人民的生活水平不断提高，今天的中国正在向全世界展示她的新内涵，由此人们的健康意识也随着生活水平的不断提高而改变。谁不希望吃绿色食品吃出健康呢？可是农药化肥的普遍使用，饲料添加剂的大量使用，使原本绿色天然健康的农产品在不知不觉中残留了农药，失去了原有的营养物质，降低了其价值，无形之中对人们的身体健康造成了潜在的危害。

因此能吃到真正的绿色食品、健康食品、原生态食品，是每个消费者的梦想和追求，也是他们的殷切期望。同时，政府对农村产业的发展给予大力的政策和资金的支持。

为此我们桑园乌鸡养殖基地为关注消费者的食品安全，体贴健康之需在纳溪区合面镇四平村大力发展桑园乌鸡生态养殖业。计划在两年内满足本区(县)内的消费需求，五年内占领本市的乌鸡销售市场。

一、项目概况

(一)项目名称：桑园乌鸡

(二)项目地点：合面镇四平村

我们项目组的三个成员经过半年的市场调查和分析，决定投资10万元在合面镇四平村发展一个中小规模的桑园乌鸡养殖基地。自己掌握雏鸡培育技术和病疫防护技术，购买雏鸡苗进行养殖，到雏鸡半大好养成活率高时销售一部分给农户养殖，向农民免费提供养殖技术，并与农户签订成鸡回收合同，帮助农户销售，自己养殖一部分，待到成鸡出栏时回收农户散养的部分再出成批规模出售。采用基地放养和农户分散放养的形式，以“自觅食物为主，喂以少量的五谷杂粮为辅”。养殖时间为五个月。

二、项目可行性分析

(一)、市场分析

1、需求分析

随着社会进步和人民生活水平的提高，人民的生活水准产生了不断的变化，特别是食物方面，追求无公害、土味、野味。生态的乌鸡养殖正迎合了人们的消费需求。利用优质的鸡苗，在环境优美、草类胜多无污染的大自然中放养，在桑园里啄食天然丛草、蚯蚓、蚱蜢等，在喂养过程中辅以少量的谷子、玉米、糠麸、番薯等杂粮，运动充分，山地放养时间为四个月以上，所以，其鸡体紧凑、羽毛光亮酮体漂亮、皮薄骨细，肌肉丰满结实，营养丰富，脂肪含量少肌肉嫩滑，肌纤维细小、品质细嫩，口感好，味道鲜美，风味独特，深受消费者喜爱。

由于，土乌鸡营养价值丰富，具有滋补的功效，是圈养鸡所不具备的特点，所以，目前市场上土鸡供不应求，有着良好的市场前景。

2、竞争分析

目前生态土鸡养殖基数小，规模小，还处于起步阶段，不能满足日益增长的消费需求。一个有一定规模的生态养鸡场，源源不断的提供货源，满足消费者需求，一定会市场竞争中处于不败之位。

(二)、资金可行性

启动资金小，资金回收快，利润可观。

筹资：按比例30%，30%，40%入股

(三)、管理可行性

掌握专业的育苗、养殖、防疫技术，对鸡的整个生长期间易发生的常见疾病具有可控性。目前土鸡市场供不应求，销售不愁。

(四)、运行可行性分析

有资金，有技术，有市场，有销售渠道，有政策扶持。

三、项目实施

(一)、选址

桑园乌鸡养殖基地选址在合面镇，四平村。在这里自然环境优美、交通便利，有上千亩桑园，坡地地形、杂草丰腴，昆虫繁多，农户养鸡历史悠久，再加之，此处受地形地势影响，不适合种植粮食作物，故可以有效利用土地资源，发展养殖业，提高农民经济收入，带动一方农民发展致富。

(二)货源

选择一家质量好，信誉度高，品种纯正、无传染病的正规、大型的孵化场进行鸡苗进购。自家种植或从村民出购买丰富

的充足的有机粮食，供应鸡场。

(三) 前期准备

1、场地

租用村上废置的小学，改建育雏鸡场，用自家的桑园(10亩)养殖成鸡。

2、技术

派一个成员学习养殖方面的专业技术。

3、政策支持

学习有关的政策法规，寻求政府政策支持和资金补助。

4、设施设备

雏鸡场地和成鸡养殖桑园的设备设施建设，和喂养工具的购路(此项政府补贴)。

四、实施

1、首批进购3000只雏鸡进雏鸡培育场进行进一步培育，进购2000斤粮食(玉米或谷子)，糠麸1000斤，番薯3000斤。25天以后进购第二批鸡苗，以后每月进购销售一批，粮食实行按需采购，形成循环作业模式。

一个月之后，向桑园养殖场和农户投放鸡苗，将一斤左右的半大鸡以市场价13元每斤(有地区和时节差异)卖给农户，并签订回收合同，责令农户不得喂养合成饲料和激素，使鸡以虫、草为主食，农户适当补充玉米、稻谷、番薯、糠麸等，五个月之后以不低于13元每斤的价格回收。

在农户养殖阶段，免费提供网栏等设施设备和养殖技术，并帮助农户完成政府的资金扶持(政府对成鸡每只补贴1元)。

3、销售。由一位成员负责销售工作，对外宣传和联系销售事宜。主要目标是个大农贸市场和特色餐馆、农家乐，和部分中间商，并和这些客户建立稳定长久的合作关系。在纳溪县城内设立一个乌鸡销售点，进行零售和批发联系以及宣传工作。

开通网店，在网络上进行宣传和销售。

通过有特色的大餐馆或者农家乐帮助销售乌鸡。先让顾客品尝桑园乌鸡的独特味道，然后肯定桑园乌鸡，在临走时带上一只两只或者三五几只乃至更多桑园乌鸡离开。

4、在销售过程中，尽量满足客户需求，为顾客提供优质服务，扩大、留住顾客，与建立良好长久的合作关系。

五、项目发展前景

在项目有了一定的规模和取得可观利润后，可以扩大养殖规模，以点带村，以村带镇，带动村民发展经济。

肉鸡养殖项目计划书篇四

一、项目名称

三原生态农业开发

二、选址

马额镇邵村

三、项目提出的理由

邵村沟地面积2000余亩，占全村总土地面积的48%。长期以来，沟壑区气候干旱、土壤贫瘠，几乎颗粒无收。近年来，随着经济的发展、气候的变化及人力成本的不断上升，土地基本处于荒芜状态，水土流失进一步加大，造成土地资源的极大浪费。

造成邵村沟地多年贫瘠的原因主要在于长期以来气候干旱、少雨，人们对沟地的忽视，加之道路不畅通，从而使沟地利用率处于极端低下的状态。当今社会，日新月异，科技、经济、交通等的发展，为我们合理、有效的改善和利用每一寸有限的资源提供了极为优越的条件。能够在荒沟里成功引水，通过现代化农业设施，植树造林，发展现代农业，增强农业多样性，不但能够改变沟壑目前荒芜的状态，带来一定的经济效益，而且在很大程度上能够起到改良土壤、保持水土、防风固沙、净化空气、绿化和美化自然环境的作用，为人们多创造一份绿色、多增添一份笑容，从而发挥出荒沟变绿地所带来的良好的社会效益。

四、项目建设的必要性及目的意义

1、为了响应中共中央国务院的号召，积极发展现代农业，扎实推进社会主义新农村建设，加快农业科技进步，转变观念，调整农业产业模式，积极推进退耕还林、规模化养殖，保持水土、改良土壤，解决沟壑荒废、水土流失等问题，我本人计划在三原邵村自行开发荒沟土地80亩，积极开发林业、果业、养殖业等生态农业项目。

2、三原多沟壑，长期处于荒废状态，水土流失极为严重，随着人民生活水平的不断提高，人们对果品和肉食品的消费能力有了很大提高；同时对于土地的综合开发治理，对于当地的生态环境和沟壑治理的推广有着深远的意义。

3、推广绿色生态立体农业模式，改变邵村沟壑荒废的状况，重塑自然环境，改善土地质量，减少水土流失，同时为消费

者提供真正无公害、新鲜、营养、优质、安全、无药残的农产品。

4、通过本项目的实施，将加大三原沟壑治理的步伐，大大提高沟壑的整治力度和效果，同时提高本地区农民收入和自然环境质量。

五、项目资金筹措

项目投资50万元，其中固定资产投资30万元，流动资金20万元。以自筹资金为主，同时争取农业部门支持。

第二章市场分析与预测

一、国内消费现状

我国有机农业的发展起步较晚，但发展势头迅速。就目前的消费状况来看，由于消费者对有机农产品认知度较低，有机概念宣传推广还没有深入人心；国内有机农产品销售市场和销售渠道还没有真正形成，缺少有效的销售网络和平台；消费群体还没有真正形成；再加上政策、技术等方面因素的影响，阻碍了消费群体的培养。近年来，随着经济水平的发展，人们的生活质量不断提高，品质需求进一步增强，更加追求健康、绿色、环保、低碳的生产生活和娱乐消费模式。

二、市场分析与预测

从世界范围来看，发展有机农业已经有70多年的历史，它对多种农业生态区域、气候类型和社会制度的适应性表明了它是一种有效的农业生产方式，其发展前景是非常乐观的。有机农业的发展，将由单一、分散、自发的民间活动转向全球性的农业运动，由区域性布局转向全球性布局，由关心环保到关注环保和食品安全，由绿色食品扩大到绿色产品，实现有机食品认证国际化，从事有机农业的农场数量将空前增加，

其销售渠道将实现多元化。

第三章项目概况

一、拟建地点

三原邵村

二、建设内容及规模

三、项目建设进度

20xx年1月开始，3月份完成核桃树栽种，5月份完成环颈雉投产，7月份完成蔬菜栽植。

第四章项目建设技术方案

一、土壤害虫防治技术

危害农作物的土壤害虫主要有蛴螬、蝼蛄、金针虫、地老虎等。它们在土壤中生活，危害时间长，较难防治，要采取综合防治措施。采用农业防治(深耕多耙、借助机械力量杀死部分虫卵和成虫)、化学防治和诱杀防治(糖醋液诱杀、灯光诱杀)、以肥治虫(氮肥治虫、磷肥杀虫、草木灰液杀虫)等。

二、植物病虫害防治技术

采用生物特效农药，常见的有动、植物源农药，昆虫激素及微生物农药，如鱼藤精、烟草、除虫菊素、杀螟杆菌、白僵菌、春雷霉素、庆丰酶等。

三、生物技术

生物防治包括以虫治虫和以菌治虫。其主要措施是保护和利用自然界害虫的天敌、繁殖优势天敌、发展性激素防治虫害

等。

四、动物饲料添加剂和药品替代产品和技术

在当代以消费者为主导的市场下，陈旧的饲养方法已经无路可走，天然饲料科技越来越得到大家的接受和支持。一些经过研究的新饲养方法建立在与抗菌素饲养法完全不同的理念之上。它们含有益生菌、有机酸、脂肪酸、酵素、有机矿物质、天然霉菌霉素吸附剂，取代了含动物性成分的同类产品以及许多其它相关产品。

五、畜、沼、菜(果)一体化有机生态模式构建技术

围绕沼气池建设，把种植、养殖有机结合起来，对农业生产进行技术创新。

第五章项目投资概算

第六章效益分析

一、经济效益

本项目投资收益率高，正常运做5年后预计利润可达50万元，投资利润率达到6.2%，投资回收期较短，现金流量良好，偿还能力强。

二、社会效益

- 1、促进沟壑治理步伐，减少水土流失。
- 2、可以给社会提供大量水果、蔬菜和畜禽产品。
- 3、提高当地农民收入，促进社会主义新农村建设。
- 4、改变当地自然环境，做出沟壑治理的标榜企业。

5、促进大学生回农村创业就业。

第七章结语

一、本项目的发展配合了社会主义新农村建设，符合国家农业产业化发展趋势，有利于实现农业产业结构的调整，有利于推进当地荒沟治理的速度和水平，有利于改善当地自然环境和人民生活水平。

二、本项目可以充分发挥关中地区的资源优势，通过各种社会资源的有机整合，建立起从林业、果业为生态养殖提供优良环境和食物资源，养殖业为林业、果业提供有机天然肥料，从生产到产品销售为一体的经营体系，提高了社会生产力，大大增强了抗风险能力，提升了产品质量安全水平，为广大群众提供了“优质、新鲜、安全”的放心食品，同时改善了环境，保持水土，防止流失。

三、本项目建成后，可实现年销售收入100万元，公司获利30万元/年；亦可带动地区经济快速发展。

四、本项目建设目标明确，符合国家产业化政策，投资规模适宜，结构合理，技术方案科学可行，系统管理规范，市场运作专业，资源利用率高，效益显著。项目建设十分必要，而且是可行的。

综上，有社会主义新农村建设的需要，有市场发展的需求，有资源区位优势，有政府的支持，有企业的带动，有标准化技术的保障，沟壑治理的发展一定有广阔的前景和深远的社会意义。

肉鸡养殖项目计划书篇五

养殖业的风险高，要以养殖业和副业相结合，以达到生态平

衡。以下是小编分享的农村项目养殖创业计划书，欢迎大家借鉴！

发展背景：国家目前重视三农，农业政策好，自身来说，是农村户口，有自己的田地

基地优势：位于浅丘地带，河流边。土壤肥沃，一年降水量平合，灌溉方面，水源清洁。大田多，租金低。全国市场大，供不应求。

发展模式：初期主要以养殖泥鳅为主，在泥鳅养殖技术达到较高的水平和拥有稳定的市场时扩大养殖规模，具体扩大多少亩以当时的财力和土地政策而定。再打造养殖泥鳅的品牌。

成熟时期时开创一条副业和产业链。寻求更高的平台。

发展理念：以科学的思想去发展，以生态养殖为优势，以绿色农业为导向。不断的创新上进，创立自己的品牌。机械化操作程度提高，灌溉机械化，育苗科学化。

主要技术：土壤的测量，肥力 \square ph值。用水要无污染，取水方便，育苗有方法。品种的选择。采收，清洗(干净水，计划井水)，打捞。

第一阶段：到专业的地方学习技术，在离家近的水田养殖泥鳅，要求保本，寻求市场，进出口通道，市场调查。投入10万(租地、材料、建田、麦苗、人工费、运输费)

第二阶段:时机成熟时，二年。建立养鱼场、甲鱼场等其他水产。发展水田剩余经济价值。

第三阶段：发展农家乐

首先，1. 选址及规划。2. 挖池塘。3. 做隔离。

其次，1. 选种，安排买苗品种、途径、时间。2. 建设场所。购买设备。温度计，湿度计。3. 挖井4. 食物。

投资预算：10万

人员：固定人员2名，员工根据情况要求需要安排：聘请临时人员。

市场：批发以赣州市为主，赣州菜市场及各饭店(特色菜)，其他周边城市为辅。合伙人负责零售，我负责送批发。等我们形成规模，产品可以销售的更远。

运输工具：小型货车及三轮摩托车

销售技巧：抓好品牌和质量。

在销售总结下，品牌的作用非常重要。销售上必须注意信用，绝不能缺斤少两。只能多给，不能少给。

在宣传上，我们属于大学生创业，再者在电视台和报纸都有关系，可以免费给我们宣传。

风险：养殖业的风险高，所以我们以养殖业和副业相结合。以达到生态平衡。

后记：我们是大学生创业，既然选择了农业，那么我们就必须以现代的理念去建立，去经营。在思路必须开阔，眼光必须长远。以及我们的目标不仅仅是个人致富，在我们致富的同时，必须尽力带动乡亲的富裕，必须有着大家富才是真正的富的理念。选择三农，不仅仅是因为我需要在农业上创业，也是因为我是农民的儿子，我对三农的感情很深。