

# 种植基地创业计划书(实用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。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

## 种植基地创业计划书篇一

名称：顺安种业(蔬菜基地)

位置：江西省贵溪市

发展背景：国家目前重视三农，农业政策好，自身来说，自己对农业熟悉。

基地优势：位于平原地带，河流边。土壤肥沃，灌溉方面，水源清洁。网赚项目。大田多，租金低。离贵溪不远，附近有冶炼厂。本地消费水平高，蔬菜价格高，市场大。小吃加盟。

发展模式：以种植业为主，养殖业为辅。以蔬菜为主，水产养殖为辅。以常规蔬菜为主，特种蔬菜为辅。以大棚蔬菜为主，露天栽培为辅。先期自身发展，慢慢地带动乡亲发展，建立合作社，打造下滩蔬菜基地。

发展理念：以科学的思想去发展，以反季节蔬菜为优势，以绿色农业为导向。引进新品种，提高单位产量和品质。抵押贷款。

机械化操作程度提高，耕作机械化，灌溉机械化，育苗科学化，施肥科学化，喷药科学化。

主要技术：土壤的测量，肥力及pH值。灌溉用水要无污染，取水方便，大棚温湿度调节，防虫网，二氧化碳发生器。创业族。镀锌管棚架，无滴膜。不同作物，不同灌溉，西瓜等用滴灌。育苗和嫁接。品种的选择。采收，清洗(干净水，计划井水)，包装。

第一阶段：13亩镀锌管大棚蔬菜以及几亩露地蔬菜，总面积10000平方左右。池塘一个，养鱼和为蔬菜基地提供灌溉用水。池塘靠近蔬菜基地，面积700多平方。

第二阶段：时机成熟时，也许是在第二年。建立小型养猪场，为蔬菜基地提供肥料。发展几亩水系蔬菜，如，水空心菜，慈姑，水池种藕等。水产养殖，泥鳅，虾等。看市场，引进一个品种，成立农村合作社，打造下滩及周边蔬菜基地。

第三阶段：发展农家乐

首先，1. 选址及规划。2. 挖池塘。3. 耕地，晒土。(已完成)

其次，1. 选种，安排作物品种和时间。2. 镀锌管钢架，无滴膜，防虫网。3. 购买农机，微型耕作机，新型喷药设备，灌溉设备。温度计，湿度计。3. 挖井(洗菜用)还有肥料坑(腐熟农家肥)4. 育苗室，空调(已有)，温湿度计，排风扇。5. 包装设备。6. 肥料和农药。

投资预算：土地租金1500/年，年付，镀锌管(热镀锌)一亩8000元左右，总计110000。无滴膜10000元，防虫网13000元。微耕机4000，政府补贴1000多。化粪池3000元，静电喷雾器300元，生物杀虫灯300元，运输工具：小型货车加摩托车30000之内，记三万。灌溉设施：2000元电脑已有。肥料加农药订购10000元。流动资金用政府补助的。总计在185000之内。以上为固定投资，一次性投入。每月开支有，员工工资，

生活费。员工工资年尾结。

人员：数目5个，我和合伙人以及员工三个(两男一女)人员安排：员工日常种菜，采菜。我负责技术，信息，市场，以及管理。我们也要在菜地干活，五个人足够。

市场：零售以贵溪冶炼厂为主，批发以贵溪为主，贵溪菜市场及各饭店(特色菜)，合伙人负责零售，我负责送批发。冶炼厂可以让我们一年挣十多万，贵溪市一年可以让我们挣五十万，那么卖到更远的地方就能让我们挣我不知道的数目，再说，等我们形成规模，产品可以卖的更远。

运输工具：小型货车及摩托车

销售技巧：我们菜的优势及特点：与当地农民等种的蔬菜相比，我们具有，喷药少，灌溉水无污染，重金属少，清洗水干净，包装好，菜的色泽和新鲜度较高等优点。菜的品质和质量优。

因此，我们必须采取差异化以及品牌化的销售模式。在差异化上，摆放，以及包装，宣传等要做到不一样。在品牌化上，传统农业是没有品牌的，在多年的销售总结下，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，再者电视台和报纸都有关系，可以免费给我们宣传。这种宣传比花钱的宣传作用更大更有效果。

风险：养殖业的风险比种植也高，蔬菜行业的风险低，最多是在自然风险，暴雨等。但是蔬菜具有年生产四次以上的特点，即使有风险也是一次没有，还有三次。据我所了解，也据我所经历的，我爸妈种了七亩露地蔬菜，一年挣七八万。露地蔬菜比大棚蔬菜的风险更大，大在哪，虫害，以及干旱，

而我们采用的是生物杀虫灯以及防虫网双层防虫，几乎没有虫害，在干早上，传统的是挑水浇菜，费时费力且不科学。我们采取的是科学的，随意的。故在干旱方面没有多少风险。

收入预计：十三亩大棚，每亩一年最少在一万以上，加上露地，一年的收益在15万左右。这是保守估计，不是随意空想。

蔬菜品种：常规蔬菜分类：蔬菜分类可分为：白菜类、甘蓝类、根菜类、绿叶菜类、葱蒜类、茄果类、豆类、瓜类、薯芋类、水生蔬菜、多年生蔬菜、野生蔬菜、食用菌类。

按食用器官分为：根类、叶类、茎类、花菜、果菜。

特种蔬菜：芥菜，樱桃番茄，黑美丽西葫芦，水芹，水果黄瓜，砍瓜等。

## 种植基地创业计划书篇二

红富士是从普通富士的芽（枝）变中选育出的着色系富士的统称。富士苹果是日本农林水产省果树试验场盛冈分场于1939年以国光为母本，元帅为父本进行杂交，历经20余年，选育出的苹果优良品种，具有晚熟、质优、味美、耐贮等优点，于1962年正式命名，是世界上最著名的晚熟苹果品种。富士果实虽有风味好、晚熟、耐贮等优点，但也存在着果实着色差的缺点。为此，日本各地又从富士当中选出了许多着色好的富士芽变，统称为红富士。

现已有23.6亩种植基地，计划在承包30亩。技术人员、项目人员都逐步到位，市场信息渠道畅通。

（一）农业综合开发是党中央、国务院加强农业的重大决策是国家支持和保护农业的重要举措，是提高农业综合生产能力最直接、最有效、最快捷的一项措施。按照党中央提出

的“以市场为导向，立足本地优势，积极兴办以农产品加工业为主的龙头企业，发展具有本地特色和竞争力的拳头产品”的要求，致力于把甘薯类产品加工及综合利用推向商业化、市场化、产业化。中央文件指出，农业产业化龙头企业是引导农民发展现代农业的重要带动力量，要通过贴息补助、投资参股和税收优惠等政策，支持农产品加工业发展，并支持龙头企业开展技术引进和技术改造，同期《农产品加工业“十二五”规划》也将农产品深加工及其转化列入规划当中，做为重点进行支持。

（二）据农业部测定，红富士苹果果实含可溶性物达17.2%，可滴定酸0.25%，糖酸比47：56，每百克果肉含有vc4.41毫克，而且还含有胡萝卜素、脂肪、蛋白质[ca]fe等人体需要的营养物质。

红富士具有降低血脂、降血压、预防癌症、抗氧化作用、强化骨骼、维持酸碱平衡：70%的疾病发生在酸性体质的人身上，而苹果是碱性食品，吃苹果可以迅速中和体内过多的酸性物质（包括运动产生的酸及鱼、肉、蛋等酸性食物在体内产生的酸性代谢产物），增强体力和抗病能力。“一日一苹果，医生远离我。”在众多水果之中，苹果可说是最普遍又最平和的一种，但它的营养价值却不容小觑。中医相信它可生津润肺，健脾开胃。营养学上的分析，指出苹果含有最多果糖，并含有多种有机酸、果胶及微量元素。

苹果果胶属于可溶性纤维，不但能促进胆固醇代谢，有效降低胆固醇水平，更可促进脂肪排出体外。红富士苹果为大型果，平均单果重180——300克，最大单果重可达400克以上。果实多为扁圆形，果形指数0.8左右，少数果近圆形。授粉不良或花序坐果多时，易产生畸肩、偏斜形果实。果梗较细，少数果梗基部有肉质突起。梗洼较广，中深较缓，偶尔有裂口。尊洼中深，较广而缓。果皮光滑有光泽，中厚而韧，光滑，蜡质中多。成熟果实果面底色淡黄，着暗红或鲜红色霞或条霞。果点圆形，较明显，中大，较密，阳面果点黄白色，

阴面果点黄色。果肉黄白色，肉质致密，细脆、果汁多。酸甜适口，芳香味浓，品质极上。果实可溶性固形物含量为15.3%—16.0%，酸含量为0.2%—0.4%，果实硬度8.60—10.89公斤/平方厘米。极耐贮运，可贮到翌年四、五月份。贮后肉质不发绵，风味变化小，失重少，病害轻。苹果营养丰富，热量不高，甚受减肥者欢迎。食疗方面，用苹果皮加姜数片煮水喝，可止呕吐。用苹果配梨子可减梨子之寒，更有强化和润肺润胃之效。秋季糖水，用苹果、梨子数个，加百合1两（30克），石斛5钱（15克），南北杏3钱（9克），可润肺止咳。减肥：苹果会增加饱腹感，饭前吃能减少进食量，达到减肥的目的。

原产欧洲东南部，土耳其及高加索一带。1870年前后始传入我国山东，诸城市自1982年开始引进繁育红富士苹果，共引进长富1、长富2、长富6、秋富1、岩富10等五个单系，成为山东省较早发展红富士苹果生产的县市之一。近年在辽宁及华北、西北各省广泛栽培。

红富士销售需要较好的卖相，整齐的规格等，在不同地区生产的不同品种在外观上和质量档次上往往参差不齐。建立自有种植基地，通过统一管理、规范种植、计划性收割收购，形成标准化生产作业，产品规格、卖相、档次大幅度提升。在种植基地配套完善的同时，制定以红富士为主要产品的销售计划，促成基地产出的产品能够迅速完成销售，并很快形成赢利。通过对周边省市的调查发现，红富士的主要种植基地在陕西、山东、甘肃等地种植。

在20xx年-20xx年，红富士的市场批发价保持在1.0元/斤到1.5元/斤的水平，稳中有升。在大部分中等规模城市，进入超市的红富士零售价格都超过了5元/斤。随着需求量的旺盛，和部分地区的种植规模的增加，价格在未来1年内会稳定在这个区间。

红富士主要依赖渠道商和超市进行销售，渠道商需要更高的

利润，超市也需要红富士能够迅速的形成销售。渠道商和超市不会有直接意愿去帮助我们进行红富士的推介和促销。作为新的企业，与其他同行业的竞争不可避免。种植基地还有可能会受到自然灾害和病虫害的威胁。

培训经费1万元；推广适用技术1万元；购置农机具5万元。项目总投资 20万元，其中自筹资金12万元，由于镇村资金运转十分困难，特申请银行贷款8万元。

3、亩年均收入：亩纯收入2757.5元×15年产果期/生长周期20年 =2068.1元；（果树前三年生长期和后两年老化期不计算实际产量）

4、项目年均收益：项目区面积52.6亩×亩年均收入2068.1元=10.87万元。

对比：玉米：亩均产量600斤×市场价格0.70元=亩收入420元-200元（化肥、机耕（播）费等）=纯收入220元。苹果每亩年可比玉米多收入1848.1元（苹果亩收入2068.1元-玉米220元）

所以，本项目的全面实施，将充分挖掘项目村的资源潜力，有效改善村的生产生活条件和生态环境，显著提高群众经济文化生活水平，并带动运输、信息服务等中介行业的发展，本项目以红富士种植基地建设、销售为主要内容，不含深加工。产品收购到市面零售存在很大利润空间，项目投资规模较小，投资回收期较短，年创利税额高。

## 种植基地创业计划书篇三

创业计划书

创业项目：食用菌种植

创业者：李得富

完成时间：2015年11月9日

## 项目一、产业背景

食用菌的培育简单，营养价值丰富，大众认可。老年人常吃食用菌对养生大有好处，其理由如下：

1. 食用菌营养丰富。食用菌的营养价值是高蛋白质、低脂肪，不仅含有人体必须的8种氨基酸，且其中赖氨酸和亮氨酸含量非常丰富，这对老年人延缓记忆减退、增长智力很有帮助。

固醇。

3. 食用菌有助于调节免疫系统和抗癌。

### 1. 初期

1-2年：厂房建设，食用菌的培育技术的不断更新，熟练。所生产的食用菌新鲜，菌种纯正，提高本公司在老百姓心中的地位，树立品牌形象，吸引稳定的客户端并开拓新的客户群。

### 2. 中期

3-5年：树立品牌形象，增加无形的资产

食用菌产品深加工包装出口，走出河南，增加更多客户群。

### 3. 长期

5-10年：使本公司走向全国，让全国老百姓都能吃上河南的特产。没有最好只有更好的服务宗旨将为我们的公司带来稳定的客户群，销售深加工的食品将成为我们的主线，提高全国食用菌市场的占有率为10%。

## 项目四、资本构成

公司注册资本：25万元。资本结构如下（单位：万元）：

### （一）风险

1. 自然风险：主要包括温度、湿度、大风等风险。温度过高会引起菌袋污染，推迟出菇时间，个别产量减少。湿度过高，霉菌等有害微生物的发生严重，出菇期容易引起细菌性斑点病的蔓延或子实体的腐烂，造成产品品质下降，货架期缩短，影响经济效益。大风会使食用菌生产设施受损，直接影响生产。

2. 市场风险：由于食用菌生产周期长，因而对市场信号反应滞后，食用菌产品供求因素造成的价格背离而导致收入波动。

3. 技术风险：指食用菌从业人员的文化素质低，食用菌生产经营人员缺乏市场知识好经营管理知识。

4. 资金风险：主要因为食用菌产业投资具有锁定性，投资严重影响产业的健康快速发展。

### （二）应对措施

1. 针对自然风险：我们要防范于未然，技术工人进行定期的检查食用菌大棚的温度、湿度，为食用菌的出菇打下基础。

2. 针对市场风险：我们要先做市场调查，然后再针对市场对我们的产品价格做出调整，以避免大企业的排挤。

3. 针对技术风险：对技术工人进行统一的培训，让他们了解

最先进的食用菌飞种植与深加工技术。

4. 针对资金风险：首先有投资有风险，所以我们只有将风险降低到最低就胜利了。

## 食用菌创业计划

### 一、 创业思路

由于我系本学期开设食用菌栽培这一课程，而我院作

为职业类院校，主要以培养职业技能型人才为主，要求理论联系实际，因此利用所学知识及现有教学硬件进行实验室菌种培育试验和食用菌栽培生产试验，具有必要性和实践性。

### 二、 创业目标

组建公司模式制的团队，利用现有的教学条件，逐

步熟练并掌握食用菌栽培的专业技能，通过从备料、生产，到销售的全过程参与，为切实掌握这一专业技能打下坚实的基础，也为自身走出校园，走向企业或回到家乡发展食用菌产业做好铺垫，使我专业学生真正有能力肩负起当代大学生带领乡民走上创业致富路的责任，继而推动食用菌产业大跨步的发展。

### 三、 创业准备

（一）人员：技术指导：王爱武老师

团队成员：陈西涛、刘 海、彭 宾、魏海杰、禹明莉、张修鹤、赵 雁（ 成员名单按姓氏先后排）

（二）市场调查

## 1、产品市场价值分析

伴随着人们生活水平的提高，对食物需求和要求有了新标准，吃得营养健康已经成为每位消费者所关注的问题。而食用菌营养丰富，口感鲜美，风味独特，已被联合国推荐为21世纪理想的健康食品。它含有人体必需的8种氨基酸和多种维生素、矿物质，是理想膳食纤维的营养保健食品。因而社会需求量不断增加。

## 2、产品经济价值分析

“短·平·快”项目，同时其生产成本低且经济收益高。据确切数据统计，在好的栽培管理条件下其投入产出比值为1:3。

(2) 目前河南正处于一个蔬菜供应的淡季，食用菌的规模上市不仅可及时填补这一缺口，同时也可获得较高的经济收益。

## 3、现实环境条件评估

商丘市食用菌生产处于刚刚起步阶段，其生产量与需

求量有很大逆差，而我院在师生有近2万人，其蔬菜来源主要靠校外提供，如果这一计划顺利进行，其产出的产品不仅可以供应本校师生食用，还可以供应周边市民食用。

### (三) 场所选择

根据我系现有的条件，利用家属院地下室进行食用菌

生产，即提供了食用菌生长所需求的潮湿的环境，又保证了有充分的散射光条件，同时又考虑到同学们在学校内课就近管理，节约成本。

### (四) 品种选择

由于食用菌栽培种类已由20世纪80年代的10余种发

展到目前的50多种，其中常规栽培有双孢菇、香菇、平菇、草菇、金针菇、滑菇、银耳、黑木耳、猴头等，我创业团队经过实际调查与分析，一致认为目前平菇种植技术成熟且需求量大，市场价格稳定，商业栽培效益高。

#### （五）备料

根据我校目前实际情况，我创业团队决定采用代料栽培，选用玉米芯作为培养料。

#### （六）生产管理

生产以理论指导实践为理念，配合老师的技术指导，小组成员集体合作，共同实践。

#### （七）销售

创业团队内部成立销售小组，有专人负责销售。

#### （八）解决问题

做任何投资都有一定的风险，要顺利实施本方案，

还要兼顾号技术、人员及环境随时可能出现的种种问题和继而产生的一系列的质量、产量问题。

## 种植基地创业计划书篇四

三原生态农业开发

马额镇邵村

邵村沟地面积2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。

1、为了响应中央国务院的号召，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8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。

项目投资5万元，其中固定资产投资3万元，流动资金2万元。以自筹资金为主，同时争取农业部门支持。

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。

从世界范围来看，发展有机农业已经有7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。

### 三原邵村

20xx年x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。

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。

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。

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。

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。

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。

本项目投资收益率高,正常运做5年后预计利润可达5万元,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。

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。

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1万元，公司获利3万元/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。

## 种植基地创业计划书篇五

（一）项目名称：生姜种植

（二）项目负责□xx

（三）主管部门□xx

（四）项目内容、规模、目标：

1、内容：生姜（习称姜、鲜姜、柴姜）是我国传统大宗药食兼用品种，又是药材、蔬菜、调料。同时生姜有具有多种功能与疗效。着眼于本地区生姜市场价值，故计划种植生姜以供应市场需求。生姜具有很多价值，比如：

### （1） 降温提神 增进食欲

因为姜中含有姜醇、姜烯、水芹烯、柠檬醛和芳香等油性的挥发油；还有姜辣素、树脂、淀粉和纤维等。所以，姜在炎热时节有兴奋、排汗降温、提神等作用；可缓解疲劳、乏力、厌食、失眠、腹胀、腹痛等症状；生姜还有健胃，增进食欲的作用。

### （2） 抗菌防病 治疗肠炎

美国和丹麦的科学家通过试验证实，生姜干粉可缓解晕动病之头痛、眩晕、恶心、呕吐等症状，有效率达90%左右，且药效可持续4小时以上。民间用吃生姜的办法防止晕车、晕船，有的用生姜片贴内关穴，有明显的防晕效果。盛夏季节，细菌生长繁殖异常活跃，容易污染食物而引起急性肠胃炎，此时适当吃些生姜或用干姜加茶用沸水冲泡后饮用，能起到防治作用。科学家通过研究发现，生姜能起到某些抗菌素的作用，尤其对沙门氏菌效果明显。

### （3） 开胃健脾 防暑救急

夏天，人们贪凉，喜爱电扇空调对着吹，很容易受寒，引起感冒。这时及时喝点姜糖水，将有助于驱逐体内风寒。中医认为生姜能通神明，即提神醒脑。夏季中暑昏厥不省人事时，用姜汁一杯灌下，能使病人很快醒过来。对一般暑热，表现为头昏、心悸及胸闷恶心的病人，适当吃点生姜汤大有裨益。我国传统的防暑中成药——人丹，里面就含有生姜的成分，目的就是驱风健胃和提神醒脑。同时还是生活中做菜时必不可少的一味调料。

2、规模：100亩（1亩=667公顷，100亩=6670公顷）露天土地。

3、目标：以带动经济发展为目的，增加就业为手段，使农业发展更快更迅速。争取做到带动本地区经济发展，更好的解决我村富余劳动力的就业问题，为大家提供创业致富的途径。以科学的思想去发展，以反季节蔬菜为优势，以绿色农业为导向。引进新品种，提高单位产量和品质。

（五）项目实施地点：贵州省

（一）行业相关信息：

20xx年生姜价格由5——6元/千克暴涨至12——14元/千克的天价，被网友戏称为姜你军引起众多姜农的囤积惜售，期盼11年价格上涨，然而11年生姜市场饱和。

资料显示□20xx年之前全国主产区种植面积基本稳定在100——150万亩左右产销基本平衡，所以生姜价格稳定□20xx年生姜价格开始上涨，又08年的3——4元/千克涨到5——6元/千克极大刺激了农民的种姜热情，种植面积激增到239万亩，10年生姜价格暴涨更加激活了农民的热情种植面积再增至300万亩以上□20xx年已攀升至400万亩左右。因为供需不协调，致使大量生姜库存饱满，价格随之下跌，包括贵州与在内的全国各地从11年年初的6元/千克的收购价暴跌至0.8——1元/千克生姜价格的下跌，是因为产大于求导致的市场正常现象，预计在几年或明年，生姜价格会有上涨。

（二）项目发起人及发起缘由：

1、项目发起人□xx

2、发起缘由：

（1）带动当地经济发展。（2）增加就业。（3）满足当地

市场需求。（4）增加新型农业产品。（5）推动农业发展的多元化。

（一）经济可行性：生姜价格虽然在去年出现了下跌的情况，但是就\*\*\*本地区来说，升降市场仍未饱和，价格的下降必然还会带来生姜种植量的减少，根据市场规律，以及近期政府对农产品的支持政策来看，生姜价格会有提升，加之本地生姜种植的空白，所以，经过认真分析，本地生姜种植有良好前景。

（二）政策可行性：政府对农产品实行的价格补贴，大大打消了农民的种植担忧，政策性的保险和财政补贴，让种植生姜成为一项可行的项目。种植后只要参加生姜政策性保险，即便出现了一定的损失，有了保险赔偿，我们的种植热情依旧很高。

（三）技术可行性：生姜的种植及管理并不是很复杂，农民可以通过相关资料获取种姜常识，可请乡农科站的工作人员到田间地头做指导，了解种植的注意事项。所以技术方面没有太大问题。

（四）组织和人力资源可行性：种植面积决定了此项目不是一家一户能完成的，初步计划是一户牵头，带动发展最好是\*\*\*地区能形成一定规模，产生规模效应，辐射到周边各兄弟村。种姜农忙时人手不够，可雇佣一部分村民帮忙种植及管理。

（一）人力优势□xx地区农田多被用作农业生态示范区的建设用地，导致原本种地的农民闲路，所以，本项目可以充分利用这种人力优势。

（二）市场优势：本地种植生姜的农户极少，但是需求量大，大多的供应只是依靠一些散户的少量种植及其外地流入，本地生姜有待开发。

（三）价格优势：生姜产销基本平衡，生姜价格稳定，不见大起大落□20xx年生姜价格开始上涨，由20xx年的3——4元，上涨至5——6元，亩效益高达2万元左右，极大地刺激了产区广大农民种植生姜的积极性，种植面积激增至239万亩□20xx年生姜价格暴涨至12——14元，亩效益暴增至6——7万元之后，更加激活了农民种姜的热情，种植面积再增至300万亩以上□20xx年已攀升至400万亩左右。

（四）其他优势：政府政策的大力支持是至关重要的，还有农民的种植热情高涨等等。

## （一）项目选址

1、地理位置□xx地区宽广低平地帶

2、自然情况：地势平坦，地形广阔，水源充足，土地资源良好，降水和热量丰富，光照充足。

3、资源情况：水热资源丰富，土地资源，以及光照资源丰富。

4、经济情况：需要有足够的经济费用支持，作为种植成本投入。。（二）生姜种植 1、生姜播种 生姜是一种喜温怕寒的作物，发芽温度适宜为15——18度。10度以下低温以及土地适度太大都会导致根茎腐烂。在强光下叶片容易枯萎，因为生姜的根系不发达，对土壤的水分要求极高过于干过湿都不利于其发育，播种时通过块茎的无性繁殖，所以播种时要千万注意选好土地，注意土地的轮作，要下足基肥，合理密植，要选择良种，提早种植，可增加产量。另外注意水分的控制。

## 2、田间管理

（1）适时追肥，合理排灌。人畜粪水是很好的选择，将其与尿素一同很合后淋施。

（2）抓好姜疫预防工作，田间打药，及时摘除染病植株，采

用石灰粉灭菌，增施草木灰等钾质肥料。

(3) 实行套作，提高经济效益。

### 3、产品销售

生姜农产品种植采取以下销售模式：

(1) 以贵州省现代农业展示区为依托。

(2) 为当地农家乐供货。

(3) 包装好的成品进入贵阳市各大超市直销。

(4) 外地大客户订单批量销售。

(一) 生姜种植中的环保问题评估及解决措施：这次种植我们将使用农家肥料，减少多有机肥的使用，将对环境影响降至最低，不会产生影响土地的废水，相反地，这有利于增加土地的肥沃，我们将重复利用水资源，把水土流失减到最少。真正做到生态农业，生产出无公害的农产品。

(二) 生姜种植基地项目总成本费用估算：此次生姜种植经费经预计，总共在25万元左右，也是该项目总费用。

(三) 生姜种植地的轮作问题研究：可根据生姜前期生长较缓慢，植株低矮，耐阴性强的特点，早春可在垄边种植瓜菜、豆角、茄子等作物，达到增收的目的。