

# 2023年如何撰写可行性分析报告(汇总10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 如何撰写可行性分析报告篇一

### 一、项目背景

泸溪县辖镇。1949年为武溪镇，1950年属一区，1958年设武溪公社，1980年复镇。位于县境东南部，面积4、6平方公里，人口0、6万，距县城9公里。原为县城，县府迁白沙镇。319国道经此。辖东正街、西正街、北正街、南正街4个居委会和五里州、城郊、称砣山3个村委会。农作物有水稻、玉米、蔬菜。乡镇企业有印刷厂、米粉厂、糖厂等。

### 二、项目建设必要性

武溪镇是“以农副产品集散为主的集镇”，覆盖区域广，商贸流通量大，区域内农业、农副产品资源十分丰富，其椪柑、蔬菜等产品独具特色，品质绝佳，常年来此地经营的客商络绎不绝，交易非常活跃。长期以来武溪镇没有一个规范的交易市场，集贸经营秩序零散混乱，严重阻碍了商品交流规模扩大，严重制约了当地社会经济的发展。随着市场经济的不断发展，人民群众生活水平的不断提高，以及当前县委、县政府提出的创建国家“文明县城”活动深入展开，现有的以街为市，以路为市，占到经营，人车混乱的现状严重制约商品流通和集镇发展，已不能满足当前社会经济发展和人民生活需要，群众怨声载道，当地政府面临严峻的工作挑战和舆论压力。建设一个规范的农贸市场，是带动当地农民发展生

产，实现商品转化，解决集镇富余人员就业，加快城镇建设，拉动区域经济发展，维护社会稳定的有效途径。根据社会和经济发展趋势，武溪镇农贸市场必将会建设，但是，依照以上所述，尽快尽早建设武溪镇农贸市场已是势在必行，非常必要。

## 第二章项目规划设计方案

### 一、项目规划设计原则

1、以人为本，便民利民的选址原则。在选址及规划安排上注重老百姓的需求，不太偏太远，周边环境相对宽敞，人流进出、车辆周转有充分回旋余地。经多方论证，项目最终选址在武溪镇北正街。

2、合理布局，精心设计的原则。新市场的设计符合现代化市场的标准，适应当前经营要求，充分做好采光、通风、排水、消防、卫生、垃圾处理、管理、输配电、内部通道及出入口等一系列合理设计，使菜场经营和居民消费能够在良好的、和谐的环境中进行。

3、适度超前，业态提升的原则。在内部结构优化设计的基础上，同时注重外围环境配套设施的同步完善，其外围有近500平方米的场地，可满足市场停车，物流运输配送等要求。

4、发挥优势，打造特色的原则。引导成立柑桔、蔬菜等营销协会，加强行业自律与指导。把新市场建设和发展成为有地方特色的示范龙头市场，打造品牌，推动市场的健康稳步发展。

5、规范管理，人民满意的原则。市场建成后，政府只进行宏观调控和政策引导。原有的蔬菜、肉食、水产、农产品、水果批发等商户全部进场经营，市场的管理既可保持原有模式，或是引进市场化的经营管理方式。进场经营后，其一更便于

加强市场统一管理，相关规章制度场内经营户更容易接受和遵守；其二利于和谐社会的建设，由市场来管理市场，政府与老百姓的摩擦减少，政府只在关键时候进行协调，利于政府与老百姓间良好关系的构建；其三便于引进竞争机制，进一步激活市场，使市场向更加健康活跃的新型现代化市场迈进。

## 二、项目建设规模

该农贸市场占地面积4300m<sup>2</sup>，其中农贸面积2300m<sup>2</sup>，综合面积2，中心通道高4米，主体工程为钢管框架结构，顶棚采用透明塑胶瓦，可设85个交易摊位，基本满足20xx人的日交易需求。

## 第三章组织结构和劳动定员

### 一、组织结构

项目立项后，镇政府将专门成立建设领导小组，负责招商引资及项目招投标和工程监督，项目动工后领导小组办公室将与建筑承包商一起合作，监督工程施工质量及工程进度，全面协调施工中遇到的各种问题。

### 二、劳动定员

工程施工上，将严格按照设计要求，聘请相当资质的建筑单位前来施工，严把质量关，控制工程进度，保证工程达标，项目完工后，将专设机构对农贸市场的卫生日常使用实行管理。

## 第四章建设工期

考虑到当地人民群众对该市场建设的迫切需要，以及市场建设前期各项准备工作基本就绪，且该农贸市场为小型工程，

施工技术不复杂，安装工程较简单，该农贸市场建设工期为11个月。

## 第五章投资估算与资金筹措

### 一、估算依据

(1) 项目估算依据省建委颁发的有关湖南省建筑工程预算定额工料表规定进行。

(2) 省建委建筑工程部发布各地市主要材料最高限价。

(3) 主要材料按当地市场平均价格估算。

### 二、投资估算

(1) 主体工程为钢管框架结构，顶棚采用透明塑胶瓦，材料价格按当地市场平均价估算，造价大约300元/平方米，计126万元。

(2) 交易台及装饰为简单装修按市场的普通标准适合市场的需求每平方造价55元/平方米，计24万元。

(3) 水、电设施、消防设施等按估算为30万元。

(4) 其他配套设施如肉食摊位、水产品交易摊位等特殊摊位估算20万元。

(5) 店铺门面改造费80万元（其市场内共有48户，每户按照200元给予扶持改造）。

(6) 其他费用140万元。

项目合计总投资420万元。

### 三、资金筹措

项目建设资金的筹措拟采取如下办法：

- 1、自筹资金120万元。
- 2、地方配套200万元。
- 3、申请省级扶持申请补助100万元。

## 第六章效益分析与评价

### 一、社会效益

- 1、武溪镇农贸市场建成后，能彻底解决本镇长期以来形成的以路为市、以街为市、占道经营、人车混乱的局面，为商品经营者提供一个良好的经营场所。
- 2、能促进本镇集镇建设，改善市容市貌，彻底治理市场环境，整治脏、乱、差状况。
- 3、交通阻塞、人行不畅的问题得到解决，交通不安全、社会治安不稳定因素将进一步减少。
- 4、为发展经济，提供方便安全的交易场所，促进农产品、林特、水产品、农副产品的交流，拓宽商品交易渠道，为加快农村产业化建设，加速实现富民强镇创造条件。
- 5、促进市场规范化管理，从而使违规违法行为得到控制，推进市场秩序朝着良好的方向发展。
- 6、有利于政府行政职能部门充分有效地发挥职能作用，强化管理，控制偷税漏税，增加国家和地方财政收入。
- 7、项目建设能解决部分社会富余人员就业问题。

## 二、经济效益

该市场为国家投资公益性小型建设项目，项目属政府行为，按照“以市场养市场”的要求，本经济效益只对市场设施日常维护和管理人员工资以及还款计划和偿还能力进行内部财务分析；不对税收，动态投资，财产折旧，收入敏感性等经济效益进行分析和评估。

## 第七章可行性结论

武溪汉王镇兴建农贸市场所在地既是该镇的政治、经济、文化中心，也是周边乡镇的物资交流中心，流动人口较多，承担着本镇和周边乡镇近3万人的商品服务。区域商品资源十分丰富，发展前景十分广阔。该项目不仅社会效益显著，而且在经营收入保守估算的情况下，经济效益仍很可观，项目完全能够达到预测的经济效益。

本项目技术规划方案合理可行，经济社会效益良好，经研究论证认为项目是完全可行的。

## 第八章建议

武溪镇农贸市场建设对发展武溪经济，改善集镇面貌都具有十分重要的作用，当地政府和人民群众都十分支持项目建设，盼望尽快实施该项目，为使这一项目顺利实施，希望各级政府及主管部门给予大力支持，同时给有必要优惠政策，是该项目如期建设成功。

## 如何撰写可行性分析报告篇二

### （一）设立的必要性

1、目前国家规定，新开发物业必须落实日后日常物业管理单位；

4、请别的物业公司进行管理，衔接工作非常麻烦，扯皮拉筋的事情会很多，反而还有可能为公司带来很多不必要的麻烦，阻碍项目的顺利进展，甚至会损害公司及项目的形象和影响。

## （二）设立中存在的问题

根据一些物业公司的实际运作情况，物业管理主要存在以下实际问题：

鉴于以上两方面的原因，成立物业公司是考虑为自己项目服务，同时从长远考虑是为公司以后开发项目服务，为新开发项目提供前期规划设计建议（来自日常的实际管理过程中碰到的实际问题的反馈和总结），为项目开发后期提供交接保障和服务，同时，又打算为了服务项目，便利自己公司，减少与外来物业公司交接合作中的麻烦。

## （一）行业分析

居住质量的要求越来越高，物业管理被提到了越来越重要的地位。酒泉随着近几年的发展，日趋成为生态环境优美、安全的宜居城市，各类小区、公寓近几年发展非常快，对售后服务和物业管理提出了更高的要求，这也给物业公司的发展提供了很大的空间。

### （一）成立物业公司是对公司房地产开发价值链的完善

物业管理系统作为房地产产业链中开发、建设、销售、售后服务的末端环节，肩负着两个重要职能：其一是对房地产开发、建设、销售业务的支持，其二是对业主提供物业管理服务。

具体说来物业公司可以在以下方面发挥重要作用：为项目规划设计阶段出谋划策；建设施工阶段的现场安全管理；建设施工末期的开荒清洁；销售阶段的样板房管理；销售阶段的

售楼部、销售通道、人员车辆的`进出管理；销售活动的现场管理等。甚至于负责园林工程施工、智能化工程施工等分项工程。

(二)成立物业公司有利于维系客户、推广品牌、促进销售简单的说就是“海尔现象”在房地产企业的应用。“海尔”产品的质量、技术并不一定强于对手，但公众喜欢并接受“海尔”产品，究其根源，在于公众充分信赖海尔的售后服务。区外万科、中海、金地等全国知名房企，区内有荣和、保利以及盛天都有一批忠实“粉丝”，老业主再次置业或介绍新客户置业的比例很高，就是房地产行业类似现象的体现。通过老业主再次置业或带动客户置业，为在房地产市场疲软的情况下力争一个理想的销售业绩发挥了决定性作用，同时可节约大量的广告开支。

(三)把控接管验收关，避免不必要的损失

接管验收是房地产产品的最后一道质量关口，物业公司接管验收物业可以对开发商的施工质量形成致命影响。在验收各分项工程时，物业公司浑水摸鱼会给开发商带来损失及负面影响。反之，如果物业公司扮演好自己的角色，给房地产企业带来的正面影响也是巨大的。

(一)物业公司市场现状

目前很多一流的物业公司都处于亏损状态，需要房地产公司的供养。在产品同质化越来越严重的市场中，房地产公司通过成立物业公司为业主打造高品质高品位的生活，可以快速抢占市场份额，建立起忠实的客户群，促进房子销售快速获取丰厚利润。一些高端楼盘，为了彰显业主的尊贵身份，更是不惜成本引入国际一线的物业管理品牌做物业顾问。

(二)市场盈亏平衡状况



根据访谈调查了解，一般能较好满足业主要求的物业公司，纯住宅管理盈亏平衡点不低于800至1000个住户，低于该管理指标的物业企业就有可能亏损。品牌开发商的物业公司因为提供更多服务，往往会发生亏损。如保利每年会搞业主联谊会、社群文化演出、业主感恩回馈等活动，其物业公司定位本身就是不以盈利为目的，只是作为项目营销和推广的有效手段。

物业公司属劳动力密集型的微利企业，盈利水平不高。经测算，物业公司的成本主要来源于人力成本、税负成本以及公共费用支出，但随着项目的不断成熟、入住率的不断提高以及各项费用按时收取，物业公司的盈利水平也逐渐提高。对于品牌开发商而言，成立物业公司是必不可少的。这是公司布局房地产价值链的必要条件之一，对于合理解决开发后遗留问题，节省营销成本，打造优质的品牌具有积极作用。而且随着物业公司商业物业占比的提高，物业公司的赢利水平将会逐渐改善。

### (一) 物业公司管理趋势

随着国家宏观调控的长效机制逐步形成，房地产粗放、暴利的时代已经终结。未来的房地产竞争将更加激烈，归根结蒂是软实力的竞争。客户买房更加注重物业的配套服务。这将主要表现在几个方面：一是业主的需求将发生分化，物业服务的创新功能将显得尤为重要，物业提供的服务越来越多样化、精细化、专业化，不再是过去的注重保安和搞卫生；二是市场将逐步规范，市场准入和退出机制将逐步完善，市场准入门槛将提高，而市场上的一些违规行为将会遭到封杀直至被迫永远退出，只有品牌做得好的企业才有生存空间。三是品牌化之路是物业服务企业顺应经济发展的必然趋势，未来物业服务的竞争就是品牌的竞争。

品牌开发商成立专业化、规范化管理的物业公司管理自己开发的物业是大势所趋，要在房地产长期发展应顺势而为。

# 如何撰写可行性分析报告篇三

## 国际汽车城项目可行性研究报告

### 河南省

总占地260亩，露天汽车展场15万平方米，棚盖汽车展场1万平方米，展场办公室及门面3万平方米，4s店26640平方米，道路18000平方米，绿化及环境63400平方米。预计机动车年交易超过3.5万辆，年交易额30亿元以上。

### 8亿

随着国家政策性投资与实施西部大开发战略，城市基础设施建设迅速完善，经济状况发生了巨大的变化。我市20xx年国内生产总值1971亿元，与1996年相比，增长68.9%。工业增加值到达651亿元，社会消费品零售总额762亿元，分别比1996年增长80.5%和71%；地方预算内财政收入由1996年的54.9亿元增加到157.7亿元，增长1.9倍。全社会固定资产投资六年累计完成3870亿元，是直辖前6年的3.4倍。投融资潜力显著增强，全市金融机构存款和贷款余额分别到达2850亿元和2280亿元，比1996年增长2.4倍和1.5倍。

实现布局合理、功能齐备、环境优美、技术先进的现代化的综合社区。密切联系客观实际，结合气候、风向、地形、地貌及周边环境进行创作，建立“以人为本，物为人用”的观点。

经本可行性研究初步分析、报告论证，该项目的建设，是一个充分利用地理优势以及企业整体经营潜力、贴合社会经济发展和汽车产业发展规划的项目。项目建成后，不仅仅大大推动了汽车流通业现代化进程，促进当地汽车制造业的发展，对西部汽车产业发挥较强的影响和推动作用，同时也是一个惠及地方税收、众多企业、广大消费者和增加就业机会的多

方有利举措。目前，已具备了启动该项目的市场时机、条件与基础，如果该项目得到实施，相信能创造持续稳定的经济效益和良好的社会效益。

## 如何撰写可行性研究报告篇四

摘要:本文针对用户在电业管理中的技术需求，分析其需求在现有技术下解决的可行性，提出相应的'解决方案。并分析项目本身的可行性。

缩略语说明：略

### 1.1编写目的

本文用于分析项目的可行性，包括项目在技术上的可行性及在资金、设备、人员以及用户需求等反面的可行性，以保证今后项目的顺利进行。

### 1.2背景

略

### 1.3参考资料

略

### 1.4术语和缩写词

略

人员素质

略

技术基础

项目技术要求：略

根据项目的技术要求是较低的：

界面编程要求是，略；可以看出，其要求没有超出现有开发的技术内容。

数据库编程要求是：略；现有的技术力量完全可以解决。

接口编码要求是：略；由于要求非常简单，技术上不会有任何问题。

协议要求是：略；从要求中可以看出需求方对需要的协议非常明确，并且非常愿意合作，所以，在明确了双方的责任，并且确定下来之后，问题完全可以解决。

软件基础

用户没有特殊的要求。具体要求为：略。

资金

略

设备

略

资源

略

人员数量

略

目标需求

略

设计需求

略

设计工作量

总体设计工作量：略；

前台设计工作量：略；

数据库设计工作量：略；

接口设计工作量：略；

模块几组件数量

界面工作量：略；

数据库工作量：略；

程序工作量：略；

算法研究工作量：略；

数据工作量

界面工作量：略；

数据库工作量：略；

程序工作量：略；

格式标准及测试要求

略

时间是否可行

由于用户的要求不是非常明确，经与用户协商，开发时间定为xx天，由于中间要经过一个节假日，所以最后完成时间定为xxx天。

8可管理性

管理项目

略

软件管理

略

## 如何撰写可行性分析报告篇五

可行性

服务人群

涵盖范围

规模

项目的预期效果

法规条例

项目实施已有基础

与当前形势相关度

群体需求的满足程度

项目的可持续性

具体方式

实施途径

项目的可操作性

建设进度

进度安排

完成时间

项目编制的科学性和合理性

介绍

单位资质信誉度

团队专业素质

团队管理能力

社会影响度预期效果

选题的新颖程度

实施方式、途径的创新性

# 如何撰写可行性分析报告篇六

costa咖啡加盟优势分析：

## 1知名度高

costa咖啡自创立至今，始终屹立在咖啡行业的顶端，是当之无愧的大陆咖啡品牌，其加盟店遍布两岸三地，连东南亚、欧美等许多国家都有costa咖啡的加盟店。

## 2咖啡饮品种类全

costa咖啡拥有专门的咖啡研发团队，会不定时的推出新的咖啡品种、系列，现在已经拥有的咖啡系列，如鲜果咖啡系列、白色恋人系列、醇黑浓情系列等等，都倍受消费者们的喜爱，加盟costa咖啡开店，不用为各种咖啡配方在头疼了。这样你的costa咖啡加盟店会更有竞争力。

## 3总部支持给力

costa咖啡总部构建起一只实力强大的. 团队，为投资人提供一整套的扶持，包括了店铺选址、员工培训、营销策划等多个方面，保证投资活动的顺利进行。

costa咖啡成本分析：

costa咖啡加盟店成本之一就是设备投入。咖啡店所用到的冰箱、封口机、冰沙机、不锈钢冰桶、电饭煲、电热水器、各种器皿、漏勺、吸管桶、保存各种口味果粉的存储瓶、冷水杯、果汁瓶、咖啡平勺、不锈钢摇杯等等，这些基本设备投资大概1-3万元不等。

成本之二要数原材料投入。各种果粉、大包的奶精、椰果、



珍珠、红茶包、吸管、一次性杯子、各种浓缩果汁、红茶、绿茶等等，前期的原料进货大概在3000-20000元。（具体根据你想储备多少货物，你的店面销量来决定的）

成本之三便是工商费用、人员工资及水电费了。

成本之四，也是占大头的，要数房租和装修费用了。这个根据实际情况而定，越繁华的地段其租金肯定越高。

看了以上内容你还在犹豫什么呢?赶快来选择costa咖啡加盟致富吧!无需多么大的店面，一人一店即可轻松经营销售，丰富的产品，健康的品质，是男女老少都无法拒绝的，所以说选择costa咖啡加盟，是你成功致富的不二选择。

## 如何撰写可行性分析报告篇七

可行性研究最早于20世纪30年代初出现在美国，在开发田纳西河流域开始将其列入开发程序，使其成为工程项目规划的重要阶段。改革开放以后，我国为了加强项目投资决策分析，引进了项目可行性研究技术。1983年，国家计委颁发了《关于建设项目进行可行性研究的管理试行办法》，将可行性研究纳入了基本建设的程序。

房地产项目的可行性研究分析是项目前期的必要准备工作，在项目投资之前，从经济、技术直到社会各种环境、法律等各种因素进行具体调查、研究、分析，确定有利和不利因素，综合论证一个工程项目在技术上是否先进、实用和可靠，在经济上是否合理，在财务上是否盈利，为投资决策提供科学的依据。

### 一、房地产项目可行性研究分析的主要内容

自1993年取消分房制度以后，我国房地产行业迅猛发展起来。房地产项目的可行性研究分析作为项目决策的基本内容和主

要工作方法，已经逐步形成了比较规范和稳定的内容和程序。

不同于一般建设项目先投资后生产的特点，房地产项目投资开发的过程也是项目生产的过程。一般建设项目的建设期和经营期都是截然分开的，先有固定资产投资和流动资金投资，后有生产经营活动。而房地产项目的开发销售，存在预售模式，使得项目建设期、经营期和销售期交错在一起，这就要求房地产项目的可行性研究分析具有其特殊性。

房地产项目的可行性研究分析在一般建设项目的基础上，着重强调市场分析、项目选址及定位、经营方式以及租售价格的确认、经济财务的可行分析。另外，在我国可持续发展观的影响下，项目的环境评价以及节能效应等越来越受到重视。

### (1) 市场分析、项目选址及定位

房地产项目的市场分析、项目选址、项目定位是对项目的市场需求及供给的分析。通过大量的市场调研、统计分析方法进行市场分析可以获得目前房地产市场上的走势和需求，针对市场分析进行项目选址及定位所确定的项目产品供给能够满足市场需求，并且能够为之后的销售工作打好基础。因此，做好市场分析、项目选址及定位是项目可行性研究分析的基础。

### (2) 经营方式以及租售价格

经营方式以及租售价格的确认是项目收益的重要组成部分。房地产项目采用销售、租赁或者是销售和租赁参半的经营方式，关系到整个项目未来现金流量。通过了解周边楼盘信息，选取近似楼盘作为项目租售价格的参考项目，采取市场分析法等恰当的计量经济分析方法获得合理有效的租售价格。在此基础上进行的销售收入估算才能客观公正，具有参考价值。

### (3) 经济财务的可行性

经济财务上的可行性包含两方面的内容，一是经济可行性分析，二是财务可行性分析。经济可行性是指项目整体能够对国民经济产生的积极影响，一定程度上能够推动国民经济的发展；财务可行性是指项目本身的经济效益，从项目的总投资和收入出发，分析能够为房地产企业带来经济利益。进行经济财务可行性分析，客观的评价项目可行与否是确定投资该房地产项目的关键。

#### (4) 环境评价以及节能效益

在项目全寿命周期管理和可持续建设观念的影响下，房地产项目可行性研究分析越来越注重拟建项目对环境的影响以及可以采取的节能措施。环境评价是从项目的绿化工程、景观工程对周边环境以及居民生活的提供的舒适度来进行评价。节能效益是从项目本身的建筑结构出发，分析项目是否符合可持续原则，是否具有循环经济效应。

只有对上述部分进行客观的评价分析，得出的可行性研究报告结论才是符合项目本身的，才能客观公正的为开发商提供投资决策的资料基础。但纵观目前房地产项目的可行性研究分析，由于实际操作的复杂性等因素的制约，依旧存在不少问题。

## 二、房地产项目可行性研究分析的现状问题及相关改进措施

### (1) 开发商可行性研究分析意识不强

大多数开发商对可行性研究分析不重视，开发商的目标是获取利润，对于可行性研究分析，通常是项目已经立项之后，由于相关部门报批备案需要，或是由于项目融资时，银行等金融机构的要求，这样可行性研究分析就失去了其本身意义。

为了解决这一问题，首先必须让开发商明确，可行性研究分析不仅仅是向当地政府、规划部门和环境保护部门申请有关

建设许可文件的依据，更是开发商在今后竞争日益激烈的房地产市场上，避免靠盲目投资和盲目决策的决策失误而给投资者带来无法挽回的巨大经济损失的有效措施。对开发商来讲，在投资决策前做好可行性研究分析工作，才能使项目的许多重大经济技术原则和基础资料得到落实，使开发商的决策建立在科学而不是经验或感觉的基础上，以减少投资决策的失误，提高投资的效益。其次，政府部门要加强对项目审批程序的严格控制，坚持先有可行性研究分析，再立项。

## (2) 可行性研究依据不充分

开发商或是委托的相关代理方在进行可行性研究分析时，主要依据项目的设计方案说明并结合国家、地方政府出台的相关估价文件，对项目的经济财务效益进行评价。但是在确认租售收入方面，通常采用的信息量不够，数据更新不及时，并且选用分析方法不恰当，导致项目租售收入不能客观反映对项目预售情况的预测，从而影响项目现金流量的预测，使得可行性研究分析结果不合实际。

为此，组织建立专门的数据库可以有效解决数据收集困难这一关键问题，使得房地产的可行性研究分析不再成为“无稽之谈”。

## (3) 可行性研究分析深度不够

就目前房地产项目可行性研究分析来看，涉及的范围足够广泛，但是一些方面的分析不够深入具体。开发商有意识要对环境以及节能效益方面进行评价分析，但在其出具的可行性研究报告中，这一部分论点不鲜明，论据不充分，论述不详细，并且定性描述占绝大部分，缺乏详细有效的定量分析。

针对这一现象，政府相关部门制定有关的制度标准，以规范这一部分的研究分析。培养专业型人才，建立专业的可行性研究分析机构，保证可行性研究分析专业化，更加详细深入。

### 三、结语

总之，房地产项目可行性研究分析是项目投资决策前的必要步骤，内容上应该较为全面的涵盖项目的各个方面，在此基础上，着重注意市场分析、项目选址及定位、销售方式以及租售价格、经济财务可行性分析等方面。

我国房地产项目可行性研究分析存在的问题很多，为了有效解决这些问题，就必须从相关的各个角度着手，政府部门加强其监督引导作用，规范可行性研究分析；开发商认真贯彻实行相关政策规范，重视可行性研究分析对拟建项目投资分析的价值；相关可行性研究分析报告编制机构，重视专业人才的培养，提高可行性研究报告的深度和质量。各个部门通力合作，使可行性研究工作发挥其应有的作用。

#### 参考文献：

[1]马广军，投资项目可行性研究工作中存在的问题及对策探讨[j].经济研究导论，.

[2]王勇，陈延辉.项目可行性研究工作中的问题及对策探讨[j].建筑经济，.

[3]宋春红，苏敬勤.论房地产开发项目可行性研究[j].基建优化，.

[4]翟富强，翟莹芳.房地产开发项目与一般建设项目可行性研究的比较与分析[j].基建优化，.

## 如何撰写可行性分析报告篇八

一点点奶茶加盟优势分析：

1知名度高

一点点奶茶自创立至今，始终屹立在奶茶行业的顶端，是当之无愧的大陆奶茶品牌，其加盟店遍布两岸三地，连东南亚、欧美等许多国家都有一点点奶茶的加盟店。

## 2奶茶饮品种类全

一点点奶茶拥有专门的奶茶研发团队，会不定时的推出新的奶茶品种、系列，现在已经拥有的奶茶系列，如鲜果奶茶系列、白色恋人系列、醇黑浓情系列等等，都倍受消费者们的喜爱，加盟一点点奶茶开店，不用为各种奶茶配方在头疼了。这样你的一点点奶茶加盟店会更有竞争力。

## 3总部支持给力

一点点奶茶总部构建起一只实力强大的团队，为投资人提供一整套的扶持，包括了店铺选址、员工培训、营销策划等多个方面，保证投资活动的顺利进行。

### 一点点奶茶成本分析：

一点点奶茶加盟店成本之一就是设备投入。奶茶店所用到的冰箱、封口机、冰沙机、不锈钢冰桶、电饭煲、电热水器、各种器皿、漏勺、吸管桶、保存各种口味果粉的存储瓶、冷水杯、果汁瓶、奶茶平勺、不锈钢摇杯等等，这些基本设备投资大概1-3万元不等。

成本之二要数原材料投入。各种果粉、大包的奶精、椰果、珍珠、红茶包、吸管、一次性杯子、各种浓缩果汁、红茶、绿茶等等，前期的原料进货大概在3000-20000元。（具体根据你想储备多少货物，你的店面销量来决定的）

成本之三便是工商费用、人员工资及水电费了。

成本之四，也是占大头的，要数房租和装修费用了。这个根

据实际情况而定，越繁华的地段其租金肯定越高。

## 如何撰写可行性分析报告篇九

可行性研究报告是从事一种经济活动(投资)之前，双方要从经济、技术、生产、供销直到社会各种环境、法律等各种因素进行具体调查、研究、分析，确定有利和不利因素、项目是否可行，估计成功率大小、经济效益和社会效果程度，为决策者和主管机关审批的上报文件。

主要内容：

1. 总论，包括项目名称，利用外资方式，主办单位，主管部门，项目负责人，项目背景，项目具备的条件等。

2. 产品的生产与销售，包括产品名称、规格与性能、市场需求情况，生产规模的方案论证，横向配套计划，产品国产化问题及销售方式、价格，内外销售比例等。

3. 主要技术与设备的选择及其来源，包括采用技术、工艺、设备的比较选择，技术、设备来源及其条件与责任。

厂址的优缺点及最后之选定结论。

5. 企业组织的设置与人员培训，包括组织机构与定员、人员投入计划与来源、培训计划及要求。

6. 环境保护内容。

7. 资金概算及其来源，包括合资各方的投资比例、资本构成及资金投入计划。

8. 项目实施的综合计划，包括项目实施进程及施工组织规划等。

9. 经济指标的计算分析，包括静态的财务指标分析和敏感性分析、外汇平衡分析等。

10. 综合评价结论。

## 可行性分析报告

（一）在社会主义市场经济条件下，营销推广已经成为企业在市场竞争中成败的关键，广告宣传则是市场营销推广中重要的，并且是行之有效的手段。同时，也是企业产品和形象被市场认可的重要途径。

我公司自1979年成立以来，一直是国内旅游用品、商品供应的龙头骨干企业。近些年来，又在实业投资开发方面取得了突破性发展。随着社会主义市场经济的不断深入发展，公司的经营已经完全进入了市场化。相应地，市场的营销推广就显得尤为重要，广告宣传是其中的重要手段之一。

我公司在日常经营活动中，需要对外发布大量的商业广告。目前这些业务有的是业务部门自己操作，有的是委托广告公司代理。这样做的结果造成了公司的广告设计水平低，形象不统一，价格偏高，营销效果不理想。因此，急需将公司的广告业务在降低成本的前提下，统一设计、统一制作、统一发布。公司成立自己的广告公司有利于将上述业务承担下来，达到公司广告业务管理的“三统一”，同时降低成本，将原来一部分广告支出转变成广告公司的利润，从而提高公司的总体效益。

此外我公司在多年的经营过程中，形成了不少适用于发布广告的媒体，诸如每年举办的全国旅游商品订货会，公司办公楼楼顶的户外广告牌，()以及各个投资项目中的广告媒体。这些有效媒体，给成立广告公司提供了十分有利的经营条件，并有望成为公司的又一重要的经济增长点。



从广告客户来源看，由于公司多年来一直是国内旅游商贸领域的龙头骨干企业，在经营中形成了庞大的客户群，再加上公司自身的广告业务，这些都给成立广告公司提供了可靠的保障。基于上述原因，我公司决定与北京rf旅行社共同投资组建hy广告发展有限公司。

## 一、广告公司的投资情况

hy广告发展有限公司由中国hu商贸服务总公司和北京rf旅行社共同投资组建。注册资本50万元人民币，中国hu商贸服务总公司占51%，北京rf旅行社占49%。中国hu商贸服务总公司是国家旅游局直属的大型旅游商贸企业，注册资金1700万元。北京rf旅行社是中国hy实业发展股份有限公司的全资子公司，注册资本300万元人民币。

## 二、广告公司的经营场所和设备

广告公司的经营场所在北京市东三环北路1号中国旅游商贸服务总公司办公大楼内，办公面积100平方米。公司拥有平面广告设计、照排系统，摄录像设备等，并配备了多台计算机，可供开展各类广告的设计和制作业务。

## 三、广告公司的从业人员

hy广告发展有限公司的从业人员拟采用投资方委派与社会招聘相结合的方式。投资方将委派公司的董事长、总经理、财务部经理以及部分业务人员。上述人员大都从事过广告宣传工作，熟悉广告的经营与管理。另外，公司还将面向社会招聘部分广告专业人员，其中包括平面设计、广告策划、影视专业人员、市场开发人员及ci设计等。

## 四、广告公司的机构设置

hy广告发展有限公司拟初步设立总经理办公室、广告创意部、

媒介部、财务部，视公司的业务发展情况再设立与之相适应的业务部门。

## 五、广告公司的经营管理制度

hy广告发展有限公司已经制定了广告经营管理制度。公司在今后的日常经营活动中将严格遵守中华人民共和国广告法等国家颁布的有关广告的法律、法规。同时，按照已经制定的广告经营管理制度具体处理日常广告业务。

## 六、公司未来发展展望

hy广告发展有限公司成立后将主要在以下几方面开展业务：

- 1、为中国对外旅游业务提供全方位的广告策划、创意、设计和制作的服务。
- 2、对外承揽各类广告设计、制作、代理、发布业务。
- 3、经营其它代理工作。随着社会主义市场经济的高速发展，广告业务也将不断发展。hy广告发展有限公司将坚持“信誉第一，客户至上”的原则，为社会提供全方位的，优质的广告服务。只要hy广告发展有限公司不断开拓进取，发展前景将是十分广阔的。综上所述，成立hy广告发展有限公司是必要的、可行的。

(公司发起人签章)

## 可行性分析报告

### (二) 一、拟成立公司的基本情况

### 二、市场预测

1. 自然条件(略)
2. 客源市场(略)
3. 经营前景分析预测(略)

### 三、投资能力说明

公司有股东3人，均为自有资金入股，注册资金60万元人民币，现已到位(具体情况见资信证明)。3人商定，随着企业的发展，客源的增多，利润的加大，今后将会继续以货币或实物的形式追加投资。从而扩大企业规模，进一步提高企业的经营能力和抗风险能力。

### 四、主要经营管理人员情况

公司设总经理1名，副总经理1名，业务经理2名，导游员5名，助理会计师1名。

### 五、营业场所和营业设施情况

拟成立的南天市玉龙旅行社有限公司办公地点设在南天区东门内大街22号，为自有房产，价值229万元。

经营设施包括：

- (1) 丰田考斯特中巴1辆、桑塔纳2000轿车1辆
- (2) 计算机1部
- (3) 传真机1部
- (4) 直线电话2部
- (5) 办公桌椅及相关的办公用品等。

(营业场所及设施证明附后)

综上所述，经过反复论证和研究，我们认为在现阶段成立旅游公司时机适宜，条件成熟。尽管目前旅行社经营难度大、利润低、但风险相对较小，企业发展前景广阔。

公司批准成立后，我们将严格遵守国家法律、法规、和行业规范，认真服从市旅游主管部门的管理，积极拓展业务渠道，搞好与同行业的沟通与协作，建立完善的管理制度，照章纳税，合法经营，为我市旅游事业的发展作出积极的贡献。

(外资或合资)公司工商注册(新企业)可行性报告格式

## 一、注册新企业基本情况

(1) 合营企业名称、法定地址、宗旨、经营范围和规模；

(4) 合营期限，合营各方利润分配和亏损分担比例；

(5) 可行性研究报告的负责人名单；

(6) 可行性研究报告总的概况、结论、问题和建议。

二、产品生产安排及其依据。要说明国内外市场需求的情况和市场预测的方法。

三、物料供应安排(包括能源和交通等)及其依据。

四、项目地址选择及其依据。

五、技术设备和工艺过程的选择及其依据(包括国内外设备分交的安排)。

六、生产组织安排(包括职工总数、构成、来源及经营管理)及其依据。

七、环境污染治理和劳动安全、卫生设施及其依据。

八、建设方式、建设进度安排及其依据。

九、资金筹措及其依据(包括原厂房、设备入股计算的依据)。

十、外汇收支安排及其依据。

十一、综合分析(包括经济、技术、财务和法律等方面的分析)。要采用动态法和风险法(或敏感度分析法)等方法分析项目的效益、外汇收支等情况。

## 如何撰写可行性分析报告篇十

在房屋建筑领域中必不可少可行性研究，因为它对项目最终的施行，如何施行，将产生多大的经济效益有着不容忽视的作用。在技术方面，可以确定房屋的布局结构，所需的设备也随之确定；在经营方面，可根据房地产的供求情况，市场的竞争激烈与否，提出销售目标所在市场和销售手段；在管理方面，可根据实际研究结果提出项目建设的方法。综上所述，以市场预测和建设条件的调查为前提，规划设计方案作为基础，经济评价为可行性研究的核心。

### 1.1总论

项目的名称、性质、地理位置、占地面积，总建筑面积、建筑密度、容积率、各类建筑物的构成、投资总额、总工期等基本情况都需要在总论中体现，并说明项目提出的背景、开发建设的必要性、城市总体规划、发展全市经济的意义。

### 1.2市场调查和需求分析

通过对房地产市场的详细调查，开发商预测同时期人们对房屋需求，从而分析出开发项目的销售走势或者出租前景的好

坏，综上，即可确定面对市场的范围和租售对象。

### 1.3 开发项目场地的现状与建设条件分析

原建筑物的现状，周围环境的布局，开发时需要拆除的房屋面积，需要安置的原住户和人口，需要的劳动力和材料等因素都要再前期准备中考虑进去。

### 1.4 规划设计方案

开发项目实施之前，设计人员要设计出建筑的总平面布置图。其中包括建筑物的外观设计，城市的景观设计，并且保证场内外交通布置的畅通，基础设施管网的可行性。

### 1.5 投资估算

它是场地的购置费、拆迁安置费、工程的总造价、手续费、规划费等相关费用的估计。

### 1.6 经济分析、财务评价、社会经济评价

通过对项目的销售收入、预期利润、税金、租金、工期等众多影响因素变化的正确评估，以及当财务评价与社会经济评价不发生矛盾时，该项目最终可具体实施。

## 2.1 内部影响因素

开发企业想要具备资源、能力和竞争优势，就必须寻找机会，利用机会。对投资者来说，市场机会无处不在，所有未满足的需要的都可当做机会来利用，但是在机会面前如果不加以分析和评估，那么机会只会让投资者深陷其中。因此，开发企业首先要把项目有关的不利影响和有利效益罗列出来，然后进行调查、比较、分析、评估，明确企业的自我优势，再去判别机会是否属于自己。

## 2.2外部因素

除了可调控的内部因素之外，不易控制的外界环境和条件时时刻刻的变化也可能会给自己创造的条件带来不利的影响。人口、经济、信息、政治法律及社会文化、自然条件、基础和公共设施，规划控制等影响因素都会作用在房地产开发的效益之上。所以，对外部因素合理的协调，就是为了最终开发商能够选择合适的开发地段。

首先费用测算为筹集开发资金提供依据，以便通过各种渠道筹集所需的开发资金，同时它可作为研究工程造价合理性的手段，以便对设计方案提出意见，在经济上达到共同的而目标。其次费用测算是作为选择最优设计方案的重要控制条件，以便选出技术先进、经济合理的设计方案。最后，费用测算作为项目建设实施过程中投资控制的依据，以便为工程预算提供重要的依据，进行竣工决算。

## 4.1市场风险

房地产和其他行业一样存在着市场风险，当市场的供求关系的发生波动时，相应就会引起市场的波动产生风险。因为购买力迫使房地产难以形成有效的需求，市场价格大幅波动，资源价格上涨等不定因素都会给投资者造成损失。

## 4.2经营风险

在房地产经营过程中会出现意想不到的失误，而在经营商的失误会直接导致风险增加。没有经过周详的调查分析或因决策的失误，错误的选择了投资地区和时机；不熟悉相关政策导致投资失败；还有可能是因企业内部管理水平和工作效率低等导致原来计划不能按期执行。

## 4.3利率风险

由于市场的不确定性，时常会发生变动导致利率的变动，这就造成了利率的风险。一旦风险出现，房地产开发企业融资成本及将会受到重击，从而减少了投资者的收益；同时对居民的购买力也造成了影响，最终表现为开发企业的投资收益减少。

#### 4.4政策风险

房地产开发投资是一项政策性很强的经济活动，在相关政策的影响和制约下，房地产的投资对象情况也会随之在很大程度上受到影响。因此，投资前需要认真了解城市规划设计，土地获得方式，政策的调控等，掌握政策的基本内容，有利于安全的投资。

#### 4.5其他风险

失去控制的人为因素或自然本身发生异常造成的损失会给房地产开发投资活动带来损失。

房地产业在当今发展迅速，给投资者带来了可观的经济效益，丰厚的回报。但随着市场持续的走高，房屋需求有所下滑，相关政策也随之调控，房地产开发项目可行性研究就显得尤为重要，这时需要投资者和购买者都周详的了解当今的房地产市场的变化和走势，利用信息判断投资机会的可行性，最终达到投资者和购买者双赢的共同目标。