村干部创业年度目标 农村种植创业项目计划书(实用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

村干部创业年度目标篇一

国家目前重视三农，农业政策好，国家逐渐增加了对新农村建设的力度，付出了大量的的人力和财力用以农村地区的基础设施建设，与此同时为了更好地让农村地区迈向可持续性发展的道路，也颁布了多个国家政策来激励农户开展自主创业。

以种植业和养殖业相结合。以蔬菜为和水产养殖相结合。以果树种植和畜牧养殖相结合。以常规产业为主，特种蔬菜产业为辅。畜牧以圈养为主，放养为辅。蔬菜前期以露天栽培为主，大棚栽培为辅。前期自身发展，慢慢地带动乡亲发展，建立合作社，形成点、线、面相结合，打造河北第一农场基地。

以科学的思想去发展，以生态牧畜和反季节蔬菜为优势，以绿色农业为导向。引进新品种，提高单位产量和品质。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□ph值。灌溉用水要无污染，取水方便。牧畜消毒网，蔬菜防虫网。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：示范点，建立养羊舍2所，可养成羊50只以上。淡水养鱼池20亩，露天蔬菜基地5亩，大棚一座。提供灌溉用水。

第二阶段:时机成熟时，二年。建立小型养牛场，野猪养殖场。为蔬菜基地提供肥料。建立水产养殖。

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。

其次，1.选种，安排作物品种和时间。2.建设场所。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，还有肥料坑(腐熟农家肥)4.育苗室，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，年付，镀锌管，防虫网，微耕机。化粪池，静电喷雾器，生物杀虫灯，运输工具：小型货车加摩托车。灌溉设施：电脑。肥料加农药。流动资金用政府补助的。总计在50000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。员工资年尾结。

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：批发以石市为主，石市菜市场及各饭店(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：小型货车及摩托车

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。所以我们以养殖业和种植业相结合。以达到生态平衡。

收入预计：所有项目完成，每年的收益在50万以上。这是保守估计。

畜牧品种：肉牛，牛羊，野猪等。

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：根芹，水果黄瓜，水果萝卜等。

村干部创业年度目标篇二

一、项目前景：

一、个人简历

本人于xx年六月毕业于昭通市第一中学，但由于家境困难没能继续上大学，后到广东省深圳市打工，曾在深圳正一玩具厂工作，两年后回到家乡工作□xx年又返深圳，并在深圳拓威手袋厂工作至今。但由于金融危机的侵袭，公司破产，只好又回到家乡。

本人在打工期间，一直坚持自学企业经营管理、市场营销、人力资源管理等。也曾学过部分科学养猪技术知识。

二、市场评估

昭通市昭阳区生猪生产是农村经济的一大支柱产业，也跟城镇居民的生活质量息息相关。然而，由于自然环境等因素的制约，农民经济来源不广，生产生活困难，有劳力的人不得不到城市及沿海发达区域打工，很多农村家庭留守人员为老人、儿童或丧失劳力人员，劳力减少，粮食减收，影响全区养猪业的发展。

生猪在农村也多为分散养殖。

而且我市正在加紧搞城市规划建设，土地被大量征收，农民也实现了农转非。所以在未来的三四年后，我市的生猪养殖将会出现供不应求的局面。

三、竞争对手分析

虽然目前我市也有不少生猪养殖场，但那些养殖户多为屠户转变而来，他们虽对养殖、屠宰等过程有部分经验，但他们比较容易安于现状，而且也是靠经验搞传统养殖，对于市场的开拓、养殖技术的改进、品种的更新等存在缺陷。

四、市场营销计划

1、引进优良品种仔猪

2、引进先进的生猪饲养技术

3、对养殖场进行现代的、科学的、高效的管理

4、与各屠宰场建立合作关系

5、力为本市居民提供充足、安全、优质的猪肉来源

6、闯出昭通市场，提高昭通的影响力

五、财务规划

1□xx0元用于猪舍建设

2、仔猪每公斤5.4元左右，购买35头左右即可

3、留下一万作为流动资金备用，其余的购买饲料

5、一年可出两栏，用一年半时间还清贷款

6、还清贷款的第二年扩大养殖规模

六、技术支持

2、向各农校老师求教

农村养殖创业计划书

小尾寒羊养殖基地的创业计划书

村干部创业年度目标篇三

在该项目的实施过程中，我们可能会遇到的困难有：

1.我镇尚没有规模农家乐，没有经验，需在探索中发展。市场需求不明，需做进一步调查。

2.资金来源，需要招商引资。

3.经营许可证的问题

4.建成以后的推广、宣传工作

5.金融危机负面影响，此时发展农家乐前景不明

村干部创业年度目标篇四

随着国内经济的快速发展,人们生活水平的大幅提高,使得人们对食品卫生安全的要求越来越高.这就要求广大的食品业者提供出更加高品质的绿色食品。可以想到不久的将来生态、环保、绿色、有机将是形容农产品的最好词语。猪肉又是咱中国老百姓餐桌上的主角，有着其他食物所难以替代的位置。在食品市场、食谱搭配上都占有绝对高的地位。以笔者所在的广西来宾市兴宾区2007年猪的养殖为例,当年出栏量就达到60.65万头。而07上半年由于受到猪高热病疫情的影响是猪肉快速涨价的一年，当时不少养殖户都增加了养殖数量，但下半年猪价还是达到了历史高峰。08年初的南方雪灾和四川地震，更是将猪价锁定在了高价位。1。虽然从远来来看，以玉米-豆粕-鱼粉型的全价饲料配方养殖将存在一个动物与人争粮问题，人口不断增长，生活水平不断提高，人类将面临着粮食日益紧缺的的问题。2。全球性的能源短缺、国际高油价，使得替代能源(已醇汽油)开发，而消耗大量玉米，造成国际粮食价格大涨，以玉米为主要饲料来源的养殖业必然会受到极大的冲击。3。饲料蛋白资源存在长期的短缺，末来缺口将在五千万吨以上，所以寻求更为经济有效，来源更为广泛的蛋白资源潜代品，是当务之急。这些都直接影响到中国农业养殖户的利益。但农业产品作为人类生存的必须品，有它存在的必要性，而寻求农业发展的可持续发展性，将是未来农业发展的大势所趋。利用微生物与酶技术解决饲料资源短缺问题无疑是得心应手的，对糟渣的综合利用，费渣水再循环利用，对现在正在利用的饲料资源如玉米-糠-豆粕-鱼粉型日粮进行改进和提高利用率，对宠大的秸秆资源进行深度开发，并部分用于单胃动物，对有毒蛋白资源〈菜粕-棉粕-蓖麻饼粕〉等进行脱毒加工，对动物粪便进行深度技术处理，都利用到微生物与酶技术，它们是最佳首选。我们展望未来养猪业的发展将受到发展惯性的影响，会略有回落，但对整个市场的影响不大，像东莞这样的先进城市将在09年起为环保而会全面禁止养猪业，但同时也将留出大片的空白市场。

二.我们的创业规划

1.养猪。我们将先建设一个以微生物与酶技术解决部分饲料问题的养殖场，采用自繁自养的方式防止有害病毒、病菌通过引种传入。以一间投资成本为10万元的小型养殖场为例。场地建设费、猪苗、饲料、兽药等成本约为7.5万元，周转资金为2.5万元，一次可养60头，年出栏三次共180头，每头猪的毛利在120-150元之间，那么使用全价饲料喂养的猪场年毛利在2.16-2.70万元之间。如果是自行繁育母猪，那么初期的投资高些，但长期算下来养殖成本将大为下降。目前猪的生长周期为6个月。可长到200斤，现在市场上的商品饲料批发价约为2元/斤。但因为我们所建设的是小型生态养殖场，目前农村中有很多可利用的植物秸秆(玉米秸、花生壳、花生藤、米糠、稻草、树叶、甚至锯末)，糟渣(木薯渣、蔗渣、谷类酒糟等)通过微生物与酶技术发酵、降解其粗纤维、提高蛋白率、改善适口性、变废为宝转化为低成本的动物饲料，再结合成配合饲即可饲养家畜家禽。

2、生物链养殖。而全生态生物链养殖与传统养殖最大的不同就在于猪粪便的利用上，同样的以10万元投资养殖场为例。此养殖场月产粪便可达数吨，每吨作为农家肥使用仅为几十元，但通过生态发酵后，每吨养殖蝇蛆可产100到200公斤，二次利用养殖蚯蚓40到50公斤，而造一座日生产蝇蛆，蚯蚓50公斤的养殖房只需一次性投入约3000元，蝇蛆蚯蚓是鸡、鸭、鱼、蛙、鳝等经济动物的重要饲料、再配合一定量的商品饲料和谷物。一吨价值几十元的粪便，可产生数千元的产值，其生产成本将大大降低。

3、肉制品专卖连锁店。现如今，在国外及国内的一些大中型城市，部分鲜肉及肉制品已从农贸市场中走出来，进超市、开专卖店，走中高端之路。在那里，鲜肉摆脱了农贸市场里的阴暗、蚊蝇，卖肉人的万能抹布，买肉人千姿百态的手。享受着小包装，空调房的待遇。我们的肉制品综合店将将提供猪肉、牛羊肉、熟食、包装食品、活体水产禽类、烹调用

品果蔬等一站式的服务。因为自产自销将比超市有价格上的优势，因为环境卫生将比农贸市场有品质保证。

4、深度发展组建合作社，解决“三农”问题服务中国农民。

我们的目标，联合名个中小养殖户、饲料、食品加工厂、经销商、实现资源和利润最大化，增强竞争力，在价格、技术、信息、资源上具有更强地话语权，走产业化之路。为降低投资风险，初期与各大型养殖场合作，提供种苗支源。

三、资金使用

四、产品成本及盈利分析。

为节省费用，合作社将以院校+公司+基地+合作社+农户+经销商的模式进行生产。

我们的赢利主要来自于、

1、种苗供应。

2、养猪场赢利

3、统一购销的佣金、差价。

4、零售点的销售利润。

5、不收取养殖户的技术指导费、培训费、信息费。以上要求与各个养殖户签定加盟包销合同。

五、合作方案

与全国各大院校、大型养殖场合作，与各个养殖户签定购销合同。合作社提供场地资金支持，定期聘请各院校的优秀教师到田间地头给养殖户指导生产、解答难题、免费培训。另

外为了鼓励养殖户的生产积极性将一定数额的利润，奈人对养殖户的返点计划中。

返点操作如下、

合作社以比市场价高出3%到10%的价格向养殖户收购，然后批发给上门来的客商、食品企业、零售者并对其收取不低于价值3%的佣金，养殖户不收取。所得的利润30%，即作为返点金。返点率以3个月为一次结算，分为多个等级，大体标准有季度产值、品质、诚信、可持续发展性、养殖成本等，每月考核入挡，每季调整一次。

六、本项目的未来。

下一页更多精彩“养殖创业计划”

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

村干部创业年度目标篇五

（一）项目名称：生姜种植

(二) 项目负责：

(三) 主管部门：

(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：

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：***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：***地区宽广低平地带

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。