

最新葡萄种植创业计划书 农村种植创业项目计划书(精选5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

葡萄种植创业计划书篇一

我自身出生于农村生长在农村，自己对农业熟悉。想从农业方面为家乡父老乡亲在致富路上添砖加瓦。随着人们生活水平的提高和饮食习惯的改善，绿色食品普遍受到人们的喜爱。菜品方面，人们已经不仅仅满足于蔬菜的供应数量，而且更关注蔬菜的外观、品质及食用安全性等质量指标。芽苗菜作为富含营养、优质、无污染的保健绿色食品而受到广大消费者青睐。因此，芽苗菜已成为一类很有发展前途的新兴蔬菜产业。

产业选址位于十天高速路及316国道旁边，双丰镇集镇功能建设较为完备，水、电、路、通讯、互联网、数字电视一应俱全，基础设施建设发展较快，社会事业长足发展。山林田地多，易于租赁流转；水源清洁丰富，灌溉方便。距离最近的市区与城区都只有几十公里，不论是安康市还是十堰市都在两小时经济圈之内。随着人们生活水平的不断提高，芽苗菜也将逐渐成为蔬菜市场上新的消费亮点，市场前景看好。

芽苗菜是利用各种谷类、豆类、树类、蔬菜等作物的种子，在适宜的条件下让种子生长发芽、培育成可食用的嫩芽或小苗，培育出来的可食用的“芽菜”，属于“活体蔬菜”。目前市场上火爆的芽苗菜有：香椿芽苗菜、荞麦芽苗菜、苜蓿芽苗菜、花椒芽苗菜、绿色黑豆芽苗菜、相思豆芽苗菜、葵花籽芽苗菜、龙须豆芽苗菜、萝卜芽苗菜、花生芽苗菜、蚕

豆芽苗菜等30多个品种。近年来，日本、美国、新加坡、欧盟、泰国、东南亚以及我国的香港地区和台湾省，对芽苗菜的营养价值和药用价值，进行了广泛的研究，普遍认为芽苗菜有抗疲劳、抗衰老、抗癌症，减肥、美容等多种功能。芽苗菜已在全国各大城市迅猛发展。由于芽苗菜富含营养，具有鲜嫩、优质、保健、绿色无污染的特点，越来越受到人们的青睐，市场需求量越来越大，种类越来越多，对于调节蔬菜的淡季市场供应可以起到重要的作用。

芽苗菜可在房间或保护地内栽培，也可以建造大棚、阳光温室形成工厂化生产。其生长周期较短，受外界环境影响较小，一年四季都可以生产。芽苗菜生产操作简单，专业化要求不高，便于学习掌握。

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。让传统的手工蔬菜种植，步入立体化无土化栽培，使得育苗科学化，生产自动化。

芽苗菜的特点，决定了它是一个很有发展前景的蔬菜种类。

在生产上，芽苗菜生产有从粗向细、从抵挡向高档、从单一品种向多类品种方向发展的趋势。当前芽苗菜市场上销售比较多的是青豆芽苗和豌豆芽苗，属于中低档种类。而一些高档的香椿芽、萝卜芽、荞麦芽等发展也比较快。

品种上，近几年从日本、荷兰等国引进白芥芽、苜蓿芽、独行菜芽、胡麻芽、紫苏芽、鹰嘴豆芽、芦笋芽和菊苣芽等，品种在不断丰富。

芽苗菜生产可以充分利用自然资源，降低生产成本。当室外气温高于18度时，可在露天生产，不需要人工加温；早春、晚秋和冬季可利用温室和塑料大棚生产，需要加温的时间较短。以青豆苗为例：日下种50斤大豆种，种子每斤单价约4.0

元，种子费用为 $50 \times 4 = 200$ 元，用无土栽培技术产苗可以达到每斤种子产15斤芽苗，产芽苗就会有 $50 \times 15 = 750$ 斤，零售每斤最低2元，毛利为 $750 \times 2 = 1500$ 元，利润就是 $1500 - 200 = 1300$ 元。

芽苗菜的生长周期15天左右，工厂化条件下，每年至少可生产20-30茬次，复种指数极高。每平方米每次可生产芽苗菜：青豆芽20-25公斤、豌豆苗8-10公斤、萝卜芽8-10公斤，如果生产措施得当，各生产环节合理，市场销路较好。一幢300-400平方米的日光室，每年可得到80万以上的纯收入。

（一）家庭型规模：芽苗菜可以在普通空闲房屋或塑料大棚生产，不需要投入大型设备。只需要购买种子及简单的工具：置物架，喷水壶、塑料盒、桶，就可以利用河沙、胶箱、育苗盘进行生产。所需条件：优质种子、水、电、能四季作业的立体空间场地。技术性能优势：可不分季节种植，生育期较短，效益高。只要掌握好生长所需的温度、湿度、光照、消毒。便可天天投种，日日产菜。

（二）工厂化规模：

1. 建日光室。建造长30-40米，宽10米左右半拱圆形塑料薄膜日光室，占地300-400平方米，约需要投资10000-12000元，除塑料薄膜2-3年更换一次外，其它设施可使用多年。

2. 设置厂区。厂房要求背风向阳生产区比较大，采光好，房屋内光线充足，如果光线不足就要进行人工补光。将整个厂房分成播种、催芽、生产和包装4个厂区。

3. 搭架。为了提高厂区利用率，充分利用空间，厂房内必须搭架。搭架的材料可根据自身的经济条件而定，一般选用角钢或不锈钢等。架高230厘米，长150厘米、宽60厘米，每层间隔40厘米，共分6层。每层放6个育苗盘，每架计36个育苗盘。

第一阶段：家庭型阶段。建造10立方米水池一个，利用自家闲置的房屋设置催芽室和育苗室。购买基本工具和优质种子3-5个品种，即可进行阶段试产。

第三阶段：工厂化生产。选择道路旁边、水源充足、通风向阳的地方建立厂区。打造绿色无公害蔬菜基地。以芽苗菜为主，常规蔬菜为辅；以家常蔬菜为主，珍稀野菜为辅；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。

首先，选址并筹建基础设施。预计资金27000元

建水池。10立方米水池一个。3000元左右

其次，运输及人力资源。预计资金40000元

运输工具：小型货车加摩托车40000元之内

人员：主要用于播种、管理、采收、包装、销售等（暂不入预算）

厂房建设：整地及建造约200元/平，内部设施3000元。预计43000元

总计，固定资产一次性投入约110000元。

芽苗菜作为一种新兴的蔬菜产业，工厂化生产风险较小。主要存在的风险有：

一是消费习惯的风险。芽苗菜是一种新兴的蔬菜，属于优质高档蔬菜，一般价格较高，消费量较少，有很多品种不被人们认识。因此在生产芽苗菜时首先要考虑市场销路，在销路不畅的情况下，切忌大批量生产，以免受到不必要的损失。同时应着力引导消费，加大宣传力度、培育和拓展消费市场。

二是生产品种的风险。芽苗菜品种繁多，各种芽苗菜市场销售量不同，甚至有较大的差异。当数量超过市场的消费量，会造成一定的损失。因此在生产中切忌只生产一种或一次供应量过大。在生产中应采取小批量、多品种、多茬次的生产方法，排开播种期，分批上市，均衡市场供应。

三是运输销售的风险。因为芽苗菜均为柔嫩多汁的产品，容易失水萎蔫，不耐长途运输。再者，芽苗菜的消费群体主要为集市居民。因此，芽苗菜的生产地不能过于偏僻、需要交通运输方便、距离消费点较近的地方为好。

四是产品污染的风险。芽苗菜以洁净、绿色无污染而备受欢迎。因此在生产过程中应严格按照无公害食品和绿色食品的标准生产，同时防止销售过程中的污染，从而影响产品的发展。同时还应加强产品的包装，提高产品的质量，确保芽苗菜的较高档次。

五是技术风险。芽苗菜需要掌握一定的技术和有一定文化水平的劳动力，需要在生产、销售各个环节做好规划，防止由于技术掌握不好、品种不对路而造成生产的失败。

六是种子供应跟不上的风险。芽苗菜生产实行工厂化对种子的需求量较大、在生产之前要保证种子有一个稳定的供货渠道，否则种子供应链中断对生产将产生一定的影响。

1. 厂房建设：厂房地址选择交通方便、水源充足、通风向阳的地方，同时要远离垃圾站、粪水池、交通主干道等污染源，防止芽苗菜受到污染。厂房要求背风向阳生产区比较大，采光好，房屋内光线充足，如果光线不足就要进行人工补光。将整个厂房分成播种、催芽、生产和包装4个车间。

2. 搭架：为了提高厂房利用率，充分利用空间，厂房内必须搭架。搭架的材料可根据自身的经济条件而定，一般选用角钢或不锈钢等。架高230厘米，长150厘米、宽60厘米，每层

间隔40厘米，共分6层。每层放6个育苗盘，每架计36个育苗盘。架子视情况可安装导向轮，便于推动。

3. 育苗盘和培养基：栽培容器选用塑料育苗盘。育苗盘规格为长60厘米，宽25厘米，高5厘米，用于生产青豆苗的育苗盘高度应在10厘米左右。栽培基选用无毒、无污染的新闻纸张或棉纱布等（不能用旧报纸）。

4. 品种要求：目前国内栽培最多的是青豆苗、豌豆苗、萝卜苗、和香椿芽等，生产什么芽苗菜，要根据市场规模和销路而定，同时要注意品种之间的搭配。生产青豆苗宜选用黑豆品种，其它芽苗菜宜选用种子容易生产、价格便宜、货源稳定充足且无污染的当年生种子。用于生产芽苗菜的种子发芽率要达到95%以上，破损粒少，无病、无虫害。

5. 种子处理和播种：种子应提前晒种和清洗，剔除虫蛀、破残、霉烂、畸形和不饱满的种子。经过清洗的种子用合适温度的温水浸泡。浸种时间冬季稍长，夏季稍短，大豆15-20小时，豌豆18-24小时，香椿12-20小时，萝卜6-8小时。浸种结束后对种子进行淘洗，沥掉多余的水分后待播。

播种前在苗盘底部铺一层浸湿的新闻纸（报纸存在有害物质不能使用），将浸过的种子或催芽的种子均匀地撒播在育苗盘内，盘上面盖上一层白色湿润的棉纱布，每6盘为一摞，放在栽培架上，保持合适的室内温度和85%左右的湿度进行催芽。每盘的播种量，品种之间存在着差异，黑豆每盘播种800克，豌豆每盘播种400-500克，荞麦每盘播种170-200克，萝卜每盘播种150克左右，香椿种子每盘播种80-100克。播种后放入黑暗或弱光的条件下出苗。

为了提高出苗的整齐度，每天进行一次倒盘，调整苗盘上下、前后的位置，并保持每摞之间有一定的空间，便于通风透气，利于均匀出牙。在倒盘的同时用喷雾器进行均匀的喷水，喷水量以喷后苗盘内不存水为好，以防止种子霉烂，待芽长到2

厘米左右时，去掉保湿的棉布，移入生产车间进行管理。为保证每天都有芽苗菜上市，播种应分开进行。

6. 生产车间的管理：生产车间的光照强度分为强光、中光和弱光三个栽培区，强光区光照强度不低于5000勒克斯，中光区光照强度不低于1000勒克斯，弱光区光照强度不低于200勒克斯。在苗盘移入生产车间前，应先放置在弱光区炼一天苗，然后根据各种芽苗菜对环境条件的要求，采取不同的管理措施。

青豆苗、荞麦苗、萝卜芽、豌豆苗等需要较强的光照，应放入强光区，香椿应放入强光区或中光区。光照对芽苗菜品质影响较大，芽苗生长期间光照过弱，容易引起倒伏、腐烂，造成减产。如果光照过强，促使纤维素提前形成，不利于品质的提高。在适宜的光照条件下，一般保持18-25度的温度，最低温度不低于15度，最高温度不超过30度，温度过低要进行人工加温，过高要通风降温。为保持芽苗菜的正常生长，每天喷水2-3次，喷水量以基质湿润为宜，水量过大易引起病害。待芽苗长到一定高度后就可以采收上市。

各种芽苗菜的采收标准不同：青豆苗株高10-12厘米、子叶长5毫米左右、2片真叶呈合拢状，即为最佳采收期，豌豆苗高10-12厘米、顶部复叶始展开为最佳采收期。香椿苗高8-12厘米、子叶展开并充分肥大、心叶未出，为最佳采收期。荞麦苗高12-15厘米、子叶绿色平展、下胚轴红色，为最佳采收期。萝卜苗高8-10厘米、子叶翠绿平展，为最佳采收期。

考虑到运输销售环节，各类芽苗菜出售时期，应比最佳采收期提前1-2天。

葡萄种植创业计划书篇二

xx魔芋开发有限公司

村集体引导、农民参与、创办基地产、供、销一条龙服务的专业合作经济组织。

XX省XX市XX县XX镇

第一节 项目选择背景

国家精准扶贫大环境下魔芋崛地而起，魔芋供不应求。我村又是传统种植业从业人员较多的村庄，现有耕地半泥半沙土质已通过农技部门测土检验非常适宜种植花魔芋。

第二节 项目发展模式

先由我个人建立魔芋样板示范基地，然后利用基地的辐射效应，发动全村农民参与种植，采取基地+农户的方式，成立专业魔芋生产合作社，为参合社员提供从种苗繁育、栽培技术指导、产品回收、产品加工销售等全方位服务。

第三节 发展理念

以绿色农业为导向，引进最新优良品种，大力提高单位产量和品质，以科学发展观为指导，引进先进生产工艺技术，开发魔芋的潜在价值，使得人人知魔芋，各行各业用魔芋，达到花魔芋经济价值最大化。

第四节 发展阶段

第一阶段：以典型引路的方式，建立样板魔芋示范基地。

建立样板示范基地：

一、选址问题

因魔芋适宜在易排易灌的肥力充沛的土地上栽种，故我决定

选址在云南省曲靖市富源县大河镇落水洞村，作为首批实验基地。我所选址具备以下优势：

一是该村的耕地通过整理已实现田成方、路成线、渠成网，能够实现旱涝保收。

二是该地段离富村魔芋交易市场非常近，交通便利，便于魔芋对外运输销售。

三是该地段分散土地经营种植户有传统种植经验，有喜好在土地上做文章的优良习惯。有少部分种植户早就自行尝试调整产业结构，急缺引导者。

二、土地经营模式

在遵循国家现有农村集体土地经营政策的基础上，不改变农村村民土地承包经营权。通过租赁、流转方式，把分散经营的农村土地集约起来，首期集约经营面积一百亩。

三、基地投资概算

详情参考：2019年魔芋种植投资利润成本预估

第二阶段：成立魔芋生产专业合作社

以龙头带动效应发展周边分散种植花魔芋的农户，以自愿入社的方式成立花魔芋生产合作社，合作社要以公司化运作模式，通过社员大会或社员代表大会制定出合作社管理章程。

《章程》中要细化合作社的管理职能，社员应享受的权利和应尽的义务。合作社在运作中要主动帮助种植户提供产、供、销一条龙服务，并协助社员提高抗市场风险能力，大力鼓励周边散户积极加入专业合作社。

*合作社机构组成：

设理事长一名，由社员代表大会选举产生。

设副理事长两名，由社员代表大会选举产生。

设理事十名，由社员大会选举产生。

设秘书长一名，由理事长在理事中任命。

职责分工：

理事长：负责合作社全面工作。

副理事长：一名负责发展花魔芋生产，另一名负责产品的销售。

理事：参与合作社重大事项的决策并监督合作社的运行情况。

秘书长：负责合作社日常事务，上下联络并记录好合作社的所有运行情况。

在合作社的带动和辐射作用下，三年时间发展种植户300户，其中：种植100亩以上的50户，种植50亩至99亩的100户，种植50亩以下的150户，力争覆盖30至50个村。

第三阶段：打造魔芋示范村

以魔芋专业合作社为依托，逐步扩大辐射范围，有得天独厚的区位优势和农业科技推广以及学习科技的浓厚氛围，我会极力抓住示范种植、农业观光、科技培训三条主线来发展合作社的社会和经济效益。

一是从示范种植上，继续办好起初的百亩实验基地，不断改良和引进魔芋优良新品种，实行土地精耕、合理种植、周密管理、适时采收、广拓市场、效益最佳。

二是从科技培训上，不定期组织社员或想发展魔芋种植的农户进行培训，让他们学有所得，学有所用。这就需得我们自己首先掌握魔芋种植技术。

三是建设魔芋初加工厂，当魔芋种植面积达到一定量时，建立魔芋初加工厂，带动周末魔芋发展。

四是对外宣传产品。利用互联网+魔芋的宣传模式，我们会利用现有资源打造出魔芋示范村，使之成为对外的一魔芋发展名片。

第四阶段：市场开发

魔芋发展要实现规模化、产业化、市场化，发挥出该产品利益最大化，不断研发魔芋新产品，以销带产的发展模式。

一、经济价值分析

魔芋球状块茎含魔芋葡甘露聚糖[konjacmannan]含量达50%，魔芋中富含各种氨基酸，粗蛋白质为9.7%，16种氨基酸总含量为7.8%，7种人体必需氨基酸总量为2.5%，还含有镁、铁、钙、钾、钠、锰、铜等微量元素。

魔芋一般不可鲜食，其球茎中含有大量天然葡甘露聚糖。葡甘露聚糖是一种可溶性半纤维，具有胶溶、凝胶、成胶的性能，可用作食品原料。

1、药用价值

魔芋葡甘露聚糖可降低胆固醇，是抑制人体肥胖的理想保健品。它的膨胀系数达80—100倍，消化吸收慢，很易给人吃饱的感觉，又没有过多的热量，这就帮助食量大的肥胖者和糖尿病人控制饮食，是理想的低热低脂的保健食品。魔芋能清除肠壁上的废物，对防止便秘很有效。

2、食用价值

魔芋碳水化合物，蛋白质含量高于马铃薯和甘薯，还含有铁、钙、磷、脂肪、维生素a和b等。魔芋块茎及其干制品耐贮藏运输，其各种加工品对调节和增加副食品的花色品种具有一定的作用。魔芋可制成食品添加剂，开发产品有魔芋面条、魔芋豆腐等，是食品工业上难得的原料。

3、工业价值

魔芋可用作生物全降解农用地膜生产和新型水性建筑涂料生产，以魔芋为原料研制的种子包良剂，可防止病害侵袭种子，有效促进生产，以魔芋为原料研制的化肥缓释剂，土壤保墒剂等都具有很大的市场潜力。魔芋装饰涂料有较强的抗微生物和耐寒能力，同时克服了常用涂料的不足，整个改性过程无环境污染。

第五节：我国目前魔芋产业发展现状及面临的问题

我国目前魔芋种植面积广阔，初加工企业较多，深加工企业较少，产品单一化、技术含量不高，研发魔芋新产品、开发魔芋潜在价值势在必得。

我国魔芋产业存在的问题：

- 1、抗逆性、抗病虫害的优良品种较少，相关研究工作不多，投入也不足。
- 2、魔芋精粉品质不高。少数小型加工企业没有按国际标准加工生产，影响我国外贸销售。
- 3、国内市场产品花样不丰富，产品及相关技术开发工作还没有受到重视和加强。

第六节：对策与前景

加大科技投入，增加科技含量，鼓励技术创新和产业化，应用现代生物技术，继续培育魔芋优良品种，并搞好种植规范化实验、示范和推广工作。我们应借鉴国外成功的经验，加强魔芋葡甘露聚糖的新产品开发，扩大国际市场。魔芋是一种很有开发前景的食品原料，目前，日本是魔芋消费大国，常年缺1万吨精粉，需从中国、印尼进口。日本将成为我国魔芋原料及产品的主要外销市场，对外贸易不能压价外销。

国际上魔芋兴起也刚起步，欧洲人不种魔芋，但对魔芋的减肥保健功能很感兴趣，欧洲人已着手魔芋的食品研究和开发。总之，随着联合国世界卫生组织对魔芋作为合格食品在全世界自由销售的法案深入讨论和通过，欧洲市场将被开放，可以相信，不久的将来魔芋产品的世界市场将非常巨大。

魔芋是种植用工少、效益高，但投资较大的特种经济作物，适宜于山区荒坡梯田种植，资料显示，四川每公顷投资1.8万元，毛收入可达4.5万元以上。建议组建我国的魔芋食品行业协会，以统筹安排国内魔芋生产、销售，统一经营国际市场。国家也应出台相关支持魔芋发展的产业政策、系统、合理、全面地发展我国的魔芋产业。

第七节：风险评估预测

魔芋产业经受市场风险能力强，就目前推测，种植魔芋最大的风险就是种植技术和种子选择问题。利用科学的种植技术，推广引进优良新品种，能带来抗风险能力，并获得较好的经济收入。要想维持自身的良性循环发展，更主要的是能为社会和市场提供必需优质的产品。我们要充分发挥专业合作社的引领作用，大力调整产业结构，及时为种植户提供免费服务，带动一方农民致富，加快产业发展步伐，使其经济效益、社会效益、生态效益同步发展，给当地人民带来更多实惠。

葡萄种植创业计划书篇三

(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/千克生姜价格的下落，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。

葡萄种植创业计划书篇四

苗木花卉种植 创业计划书 企业名称： _____
通信地址： _____ 邮政编
码： _____ 电 话： _____ 创业
者姓名： _____ 年 月 日 苗木花卉种植创业计
划书 摘 要 本书是对选择本项目的背景，组织结构，选址条
件、经营管理和成本收入等的一个简单概括。

为加强生态文明建设，改善城乡生态环境，提升城市品质，增强城市综合竞争力，为把重庆建成山川秀美、生态良好、舒适宜居的市级森林城市，按照市委、市政府“森林重庆”建设及“绿化长江行动”的要求，各个区县正将乡镇打造成为森林生态镇，苗圃建设势在必行。

在如此形势下，我决定建设一个50亩的苗圃，企业将登记注

册成个体工商户，拟议企业名称为重庆万盛金贵苗圃，地址选在重庆市万盛区丛林镇白果村新瓦房地，主要进行花卉苗木种植、销售，企业拟设业主一人，聘技术人员一人，管理人员三人，按照计划、实施、检查、处理进行工作。

由于资金的限制，该项目首期投入8万元左右，根据发展计划，每年的现金支出4万左右，稳定现有生产面积，预计3-5年收回成本，然后调整优化产品结构，提升产品档次，增加科技含量，重点发展特色苗木，建立流通市场，加强信息和销售工作，实现苗木产业的可持续发展。

各级政府对“三农”政策的支持逐步加大，让我们乘此强劲东风，在科学发展观的指导下，使这一朝阳产业，加快标准化、规模化和科学化的现代步伐。为实现各地政府改善城乡人民生活环境的宏伟目标，为建设我们的美好家园做出更大的贡献！关键词：生态，特色，可持续，科学发展

目录
第1章 项目背景-0-1.1 西部现状-0-1.2 森林重庆-1-1.3 “绿化长江，重庆行动”-1-第2章 企业概况-0-2.1 组织结构-0-2.2 个人情况-0-2.3 发展规模-1-第3章 可行性分析-0-3.1 苗圃发展浅析-0-3.2 企业经营条件-1-3.3 企业优劣分析-2-3.4 风险评估-3-3.5 品种定位-4-第4章 经营管理-6-4.1 前言-6-4.2 提高科技含量-6-4.3 加强质量管理
错误!未定义书签。

4.4 提高物质管理 错误!未定义书签。

4.5 苗圃技术档案 错误!未定义书签。

4.6 市场营销计划 错误!未定义书签。

第5章 成本规划与收入预测 错误!未定义书签。

5.1 固定资金：

错误!未定义书签。

5.2 流动资金：

错误!未定义书签。

5.3 投入成本分析 错误!未定义书签。

5.4 收入分类分析 错误!未定义书签。

第1章 项目背景 1.1 西部现状 随着国民经济的高速增长和城市化进程的加快，以及全社会对环境建设的日益重视，园林绿化建设对苗木的需求量增长迅速，社会经济结构也发生了重大变化，园林苗圃建设呈现出多样化的发展趋势，其种类、特点各有不同。

我国西部绿化苗木种植面积标准化的比例较小，大部分种植面积分布在小种植户手中。

各品种的商品规格较散乱，有些品种的规格又很单一。例如成都平原种植的桂花分枝点在1米至2米之间，冠幅大小不等，虽然产区总面积很大，但是要找到一定批量的同一品种和规格的商品苗木却很难。而紫薇和樱花的分枝点则只有一个标准，分别为1.3-1.5米和1.4-1.6米。少有各品种、各规格较完整并适应市场需求的商品标准。

种植的绿化苗木较大部分的株、行距过密，缺乏科学性，不利于资源的合理应用，不利于植物的正常生长和商品化的形成。少有较完整的、能够贯彻实施且行之有效的生产标准。部分地区米径5公分左右的中规格绿化苗木种植面积占总面积的60%以上，规格同质化较严重。部分绿化苗木品种米径3公分以下的树苗几乎断档，产品链断裂长达3年以上，后续产品脱节较严重。现行的信息交流和营销方式还不能完全跟上园林绿化工程和苗木产业发展的需求。而且从中央到地方政府

一种重视“三农”政策，因此苗木花卉的发展空间巨大。

1.2 森林xx 森林xx是xx市委、市政府提出的重大战略决策，实行“生态优先、绿色兴政”。把xx建设成为统筹城乡现代林业改革发展试验区、长江上游生态文明示范区，是森林xx的两大定位。

2018年4月3日□xx市召开森林工程大会，会议提出用十年左右时间，把xx建设成为人居环境优美、生态系统稳定的“森林xx”□

建设“森林xx”的决定出台后□xx市掀起了热火朝天的绿化建设热潮。

各种高品质的绿化苗木在工程建设中的需求量日益增加，个别品种甚至出现了无处采购的情况。

2018年□xx森林工程将全面推进，森林资源总量大幅增加，新造林1100万亩，改造低效林1000万亩，森林覆盖率达到38%。城乡绿化品质大幅提升，城市建成区绿地率达到37%，都市区基本建成国家森林城市，部分区县（自治县）建成市级森林城市。

到2017年，森林工程继续巩固提高，全市森林覆盖率达到45%，城市建成区绿地率达到39%，把xx建设成为林业产业发达、人居环境优良、生态系统稳定、生态文化丰富的“森林xx”□

1.3 “绿化长江□xx行动” 全国绿化委员会、国家林业局□xx市人民政府共同发起“绿化长江□xx行动”，通过打造长江xx段两岸600公里绿色生态屏障，为加快构筑长江和三峡绿色生态屏障，再现“两岸青山、一江碧水”的美景作出贡献。

这项行动通过政府的积极主导，搭建平台，凝聚力量，通过

广泛发动，将绿化长江行动变成全社会的共同行动，加快长江两岸造林绿化步伐，加快构建长江绿色生态屏障，维护三峡库区及中下游的生态安全。近几十年来，我国政府采取一系列措施，持续推进长江两岸造林绿化。先后实施了长江防护林建设、天然林保护、退耕还林等重点生态工程，使得长江流域的森林资源明显增长。目前，长江流域森林面积为6187万公顷，森林蓄积35.67亿立方米，森林覆盖率达到34.37%。这次，在国家层面启动“绿化长江”行动，其中一个重要目的就是要通过打造长江段两岸600公里绿色生态屏障，为加快万里长江绿化提供示范和样板。近些年来，在省书记、市长的亲自决策和推动下市实施了“森林”建设战略，并启动长江两岸森林工程，创造了“一年种下十年树”的造林绿化新奇迹，这必将为加快长江两岸生态建设步伐开创新的局面。这项行动更是为了加快构建长江绿色生态屏障，维护三峡库区及中下游的生态安全。长江流经19个省区市，整个流域面积占国土面积的18.75%，长江中下游还是我国经济社会最为发达的地区之一。长江流域的生态区位非常重要，是我国林业发展和生态建设的重点地区，三峡库区及长江中上游的生态状况，直接关系到三峡水库的安危和长江流域人民的福祉。打造长江流域绿色生态屏障，改善三峡库区生态状况，是摆在我们面前刻不容缓的艰巨任务。

第2章 企业概况 2.1 组织结构 企业将登记注册成：个体工商户 拟议企业名称“丛林绿化苗圃” 企业经营地址：

技术人员一人，主要进行技术指导，按次支付报酬；

理人员三人，进行日常的生产和养护，不包括集中大规模生产。

业主 管理人员a 管理人员b 管理人员c 技术人员 2.2 个人情况 本人有很好的沟通能力和协调能力。有较强的组织能力，活动策划能力和公关能力，如：在大学期间曾多次领导组织大

型体育赛事,文艺演出,并取得良好效果。有较强的语言表达能力,如:小学至今,曾多次作为班系,校等单位代表,在大型活动中发言.有较强的团队精神,如:在同学中,有良好的人际关系;在同学中有较高的威信;善于协同“作战“ 自我评价:活泼开朗,乐观向上,兴趣广泛,适应力强,勤奋好学,脚踏实地,认真负责,坚毅不拔,吃苦耐劳,勇于迎接新挑战。

我从小就喜欢花卉和苗木,家中摆满了各种植被,有茶花、银杏、桂花以及柏树苗等,梦有有一天可以拥有自己的一个苗圃基地,也曾到附近的小型苗圃(在石林镇和丛林镇),看过《园林苗圃的区划与建设》、《主要花卉产品等级》系列书、《育苗技术规程》等等。

2.3 发展规模 苗圃建设总占地初期规划50亩,苗木生产用地35亩,花卉生产用地15亩,主要对小区、小学、中学、小型企业及街道实施绿化服务,零售花卉和向大公司出售小苗。绿化环保是其特点,以人工方式培植苗木,不会产生废水、废气、废渣等排放物,而且苗圃投入生产后因其有大量的树木有利改善周边生态环境,苗圃苗木生产主要是为城市绿化供应优质苗木有较强的公益性。

某树种单位面积产苗量;

育苗年限,也即苗木年龄。

计算某树种育苗所需面积,按该树种苗木单位面积产量计算时,可用如下公式:

$s =$ 式中 s —某树种育苗所需面积;

n —每年计划生产该树种苗木数量;

n —该树种单位面积产苗量;

a—该树种的培育年限；

b—轮作区的总区数；

c—该树种每年育苗所占的轮作区数。

我国一般不采用轮作制，而是以换茬种植为主，故b/c为1。

样按上述公式计算的结果是理论数字，在实际生产中因移植苗木、起苗、运苗、贮藏以及自然灾害等都会造成一定损失，因此还需将每个树种每年的计划产苗量增加3%~5%的损耗，并相应增加用地面积，以确保如数完成育苗任务。

播种区（自然条件经营条件最好地段，接近水源，灌排方便，土质最优良，背风向阳）

计算出各树种育苗用地面积之后，再将各树种用地面积相加，再加上营养繁殖区、移植区、大苗区、母树区、引种驯化区、温室大棚区，即可得出生产用地总面积。预计可生产花木1万株，观赏乔木3000株，年均产值可达15万。

项目初期预计投入9.2万元，现已自筹资金5万元，苗圃建成后将以发展特色乡土苗木，引种和培育花卉为主，保障城市绿化美化苗木供给的同时，还可进行苗木科研工作，推广科研成果，提高我区整体苗木生产水平。

建立企业的前半年主要是基础设施建设，搜集适合西南地区生长的植物资源并进行保存，明年春季开始投入生产，2013年完成大量植物的培育工作

第3章 可行性分析 3.1 苗圃发展浅析

1. 苗圃建设是城市化建设快速发展的需要 城市化进程加快是园林绿化是苗木产业和花卉产业快速发展的加速器。苗圃建设是城市绿化建设的重要组成部分，是确保城市绿化质量的重要条件之一，苗圃发展得国家各级政府对于园林生态和城市环境建设的重视，由于国家加大园林城市建设资

金投入,带动了园林生产企业发展提速,苗木需求量增大。城市人口和城市用地规模迅速扩大会拉动大规模的园林绿化建设,从而促进园林绿化苗木、花卉产业的发展。目前城区覆盖率还没有达到标准,再加上綦江和万盛将合区,需要大量苗木用于城市园林绿化,城市进程的不断加快将拉动苗木产业的迅速发展。

同时居民家庭绿化、私人庭院造园也将快速启动,苗木和花卉的市场空间将迅速扩大。

同时重大基础设施建设也不短拉动配套绿化和环境建设项目的发展。

3.2 企业经营条件 1. 交通条件 苗圃离南万高速(建设中)10公里,有两条公路可达此地,而且现在的乡村公路都是由政府新修的水泥路,可方便快捷地运输苗木。

2. 土壤条件 土层深厚、土壤孔隙状况良好的壤质土,具有良好的持水保肥和透气性能,适宜苗木生长。

3. 水源条件 天然水资源丰富,无任何污染,避免水质污染对苗木生长产生不良影响。遇到干旱季节,也不会因水量不足造成苗木干旱。

4. 人力条件 苗圃设在农户住址附近,便于调集人力,而且雇用价格便宜。

5. 地势坡向 圃地坡度一般都在 $3\sim 5^\circ$ 之间,大雨季节对排水有利,也不会因水土流失而降低土壤肥力。

6. 病虫害情况 当地周边的植物感染病害和发生虫害情况微乎其微,也没有生长难以根除的灌木杂草,对育苗工作不会产生不利影响。

7. 气象条件 年平均气温适中，降水量合适，气象稳定、灾害性天气很少发生。

3.3 企业优劣分析 从城市绿化规划规定的要求和满足城市建设的需要以及市场的客观供求关系看，此项目既是生态环保项目又是社会公益项目，在市场调查和预测的基础上，对苗圃的外部环境，内部条件和经营目标三者之间的综合分析与平衡。

1. 竞争对手的主要优势：

1) 起步早；

2) 经验多；

3) 客户多，销售渠道宽。

2. 竞争对手的主要劣势：

1) 品种少；

2) 价格高；

3) 科技水平一般。

3. 本企业相对于竞争对手的主要优势：

1) 品种多，规模比一般家庭作坊式的苗圃规模大；

3) 聘请的专业人员技术水平高。

4. 本企业相对于竞争对手的主要劣势：

1) 起步晚，实际经验欠缺；

2) 资金少，因前期固定资产投入大，造成流动资金少，周转速度减慢，对企业发展形成阻碍。

3.4 风险评估 苗圃经营活动和其它领域的经营活动一样，同样存在着经济风险，只有对其进行科学的预测和分析，有效的规避这些可能存在的经济风险，才能使园林苗圃产生更大的经济效益、社会效益和环境效益。

经济风险从大的方面来讲只有两方面：一个是我们赖以生存的大自然，另一个则是我们人类自己。

1. 自然风险 大自然既是人类的朋友又是人类的天敌。它给予了我们生存的空间和条件，又不断地制造各种灾难。如地震、水灾、风灾、虫灾、旱涝灾害等，给人们的经济财产和生命安全带来了巨大的损失。从调查看来，本项目地址以上自然在几乎没有发生。

自然风险虽具有较大的破坏力，但决不是说人们就没有选择的余地，随着科技进步和生产力的发展，人类对自然界的认识能力和控制能力将日益提高。自然界本身的运动具有一定的规律性，具有不可控性，而在这些规律下所出现的自然灾害就具有周期性的特点，只要抓住这一特点，有些损失是可以避免的。

2. 成本风险 是指投入冒险的一种成本，经济形态的包括资金、固定资产、物品等，本企业的成本投入甚少，土地租金便宜，设备等也是准备购置二手的，最大限度地减少 开资，所以成本投入其实并无风险。

3. 风险方向 在选择的经营方向、经营目标、经营方式等面都存在着一定风险，有可能造成产品死亡、滞销等，但经济活动和经济管理过程本身就是一个不断选择的过程，同时也是一个不断决策的过程，只要把握供给与需求之间的比例与适应关系及其发展趋势和市场性质，了解消费者的消费观念，

采转向主观上认为没有风险威胁的经营方向或经营方。

3.5 品种定位 苗木是一种商品，具有一般商品的属性，必然遵从价值规律，供大于求价格下降，供不应求价格上涨。同时，它又是一种特殊的商品，有其特殊性。苗木在没有进入流通领域，没有变成商品时，年年生长，它是一种有生命的特殊商品。一方面苗木生产者以苗木为产品销售给消费者，构成买方、卖方、价格等商品关系。另一方面具有使用上的时效性、地域上的局限性、价值上的隐蔽性、效益上的社会公共性等特征。

从以上分析看来，本企业的劣势主要是起步晚，经验不足和资金欠缺，不过这都是可以克服的，苗圃经营的好坏，关键在于是否拥有适销对路的品种。苗圃经营的好坏，关键在于是否拥有适销对路的品种。首先决定生产苗木的种类。其次，有计划，有步骤地进行品种的更新换代，以适应市场发展变化的需要。只要用心、认真、脚踏实地的去做，利用科学技术，建立园林苗圃技术档案，以科学的方法来发展苗圃，选择正确的品种，相信不久的将来肯定会取得成功的。

可引进一些市场很少，生长速度快，观赏价值高，适应性强的一些新特奇优品种；

一些造型植物开发将有广阔前景，利用低潮期造型材料多且价格低的有利时机，开展植物不同造型产品的开发。

从而实现规模化和品牌化，为优良品种找准方向，尽快推向市场，取得最佳销售先机。

2. 经济林和造林木 随着西部开发和、环境整治、退耕还林和和农业种植结构步伐的加快，需要大批经济林木苗和绿化造林苗，重点发展基础型、经济型、适销型的和生长速度快的树种，并对其进行改良、嫁接培育。

乡土树具有明显的资源和气候适应性优点，人们习以为常不够重视，客观来讲，开发乡土树将使生态景观建设真正体现地带性特色。

第4章 经营管理 4.1 前言 苗圃管理是对苗圃所拥有的资源进行有效整合以达到既定目标与履行责任的动态创造性活动。核心在于对资源的有效整合，即对人、财、物的优化配置，目的在于实现经营目标。

苗圃管理受园艺业自身的特点所决定，具有两个突出的特点，第一个特点是城市是园艺业的主要载体，第二个特点是园林“产品”既可能是公共产品，也可能是法人产品。因此，相关产品的生产数量、质量及分配即可是独占性、垄断性的，也可能是市场性、竞争性的，这又促使对苗木花卉市场进行市场分析，促进销售。虽然园林产品中法人产品的比重越来越高，但园艺业的效益仍不能简单地以金钱化的利润成本之比来衡量，它的社会效益应始终放在首位来考虑。

当苗圃发展到一定规模时候，必须对对园林苗圃生产、试验和经营管理的记载，必须长期坚持，实事求是，保证资料的系统性、完整性和准确性。在每一生产年度末，应收集汇总各类记载资料，进行整理和统计分析，为下一年度生产经营提供准确的数据和报告。所以必须建立苗圃技术档案。

4.2 提高科技含量 1. 首先，引进一些新技术、新品种加以利用，提高河南苗木产业的整体科技含量。

2. 其次，可尝试设施栽培苗木，推广容器育苗，加强苗木的集约化管理，抓好病虫害防治，适当稀植，强化整形，确保苗木质量有大幅度的提高。

3. 再次，要逐步“六化”发展道路。即：标准化，规模化，专业化，科技化，容器化，市场化，从而使我省苗圃业达到品种多样化，产品优质化，管理精细化，苗圃特色化。

4. 最后，必须结合本市的苗木产业资源，组织相关的科研院所，大专院校，实力雄厚的生产企业去参观实习，学习知识、积累经验，提升苗木产品的科技含量。

4.3 加强质量管理 “质”是一个事物区别于其它事物的特征。“质量”是有关特征的特异程度，即鲜明程度。质量的区分要借助于测量来把各种基本特征数量化，用测量单位与被测对象相比较。质量标准是根据人类需要而选定的某一数值或数值区间，正常情况下，仅用一个特征来评价某一事物是不够全面的，人们往往用几个特征来共同反映一个事物的质量，即用综合性的数量化方案来评价质量，就比较准确而全面。例如：评价一棵树的优劣，要通过它的年生长量，枝干健壮与否、叶片的表现、病虫害的多少、树形是否美观等各方面情况来共同评价，才能得出对该树更科学、更全面的质量评价。

1. 把住种子质量 要培育良种苗木。选择繁殖材料是保证苗木质量的第一关。选择良种要注意它的时间性和地域性，要选最新培育出来的良种，做到适地适苗。其次，要对种子的播种品质进行检验，做好播种前的选种、分级工作，不同等级的种子分别播种育苗，确保出苗率高，出苗整齐，生长健壮。对种条要检验其生活力，即是否失水，粗度是否基本一致？提高出苗整齐度。

2. 育苗全程监管 育苗必须从苗圃整地、播种（扦插或嫁接）、浇水、施肥、中耕除草、间苗、病虫害防治到苗木调查和出圃等整个生产过程，都严格按照生产技术规程进行集约经营。要严格控制各个时期苗木密度，强化间苗措施，保证合理的产苗数量，提高一级苗出苗率。要根据土壤条件和所育苗木特性制定合理的灌溉制度。

3. 重视标准工作 标准化就是一切活动都按标准进行。标准不仅指苗木标准、检查标准、作业标准等技术标准，还包括管理工作方法、程序和权责等管理标准。

4.4 提高物质管理 苗圃的物质管理是园林苗圃经济管理中不可或缺的组成部分，它包括对苗圃所需生产资料的管理和苗圃所生产出的产品的管理。前者通常包括所需物资计划的制定、采购、储备和取用几个环节。

在园林苗圃中对于大的物质需求，一般在年初制定计划，并详细列出所需物质的品种，数量、规格。使用日期及最迟到货日期等，以便进行审批或组织采购，对于临时需要的小型物品，可以根据具体情况补充采购。物质采购可采用定点协作供应、物质部门合同供应、市场供应等形式。小型、小额物质则常采用市场供应的形式来完成。

物质储备管理包括制定储备定额和保证定额储备两方面。储备定额要根据物资进出等情况来制定，力争合理。保证定额储备，就是要把库存物质控制在最高储备与最低储备量之间，防止超储备积压和停工待料。

苗圃的设备管理也具极其重要的作用。因在园林苗圃建设、生产、施工中需要各种设备。对设备安装调试要由专业技术人员，按照设备说明书载明的各项功能逐一检查调试，看是否达到要求。使设备高效运行是降低无效消耗，发挥设备潜力的有效途径。在设备的使用过程中要杜绝超载超负荷运行，制定相应的安全规程，避免事故发生，确保操作人员的人身安全和设备的安全运行。加强设备的维修与保养工作，并定期检修，排除隐患。

4.5 苗圃技术档案 1. 苗圃基本情况档案 主要包括苗圃的位置、面积、经营条件、自然条件、地形图、土壤分布图、苗圃区划图、固定资产、仪器设备、机具、车辆、生产工具以及人员、组织机构等情况。

2. 苗圃土地利用档案。以作业区为单位，主要记载各作业区的面积、苗木种类、育苗方法、整地、改良土壤、灌溉、施肥、除草、病虫害防治以及苗木生长质量等基本情况。

3. 苗圃作业施工档案 以日为单位，主要记载每日进行的生产活动，劳力、机械工具、能源、肥料、农药等使用情况。
4. 育苗技术措施档案 以树种为单位，主要记载各种苗木从种子、插条、接穗等繁殖材料的处理开始，直到起苗、假植、贮藏、包装、出圃等育苗技术操作的全过程。
5. 苗木生长调查档案 以年度为单位，定期采用随机抽样法进行调查，主要记载苗木生长发育情况。
6. 苗木采购销售档案 主要记载各年度销售苗木的种类、规格、数量、价格、日期、购苗单位及用途等情况。

另一种是中间需求，许多苗木售出后没有用于造林而是用于二次育苗。苗木生产受苗木繁育本身的需求和造林绿化需求的双重影响。这在苗木生产规模迅速扩大时期，容易造成产品过剩。一般来讲苗木生产的市场规律是周期性短缺和周期性过剩交替出现。大部分树种的苗木培育周期较长，有的需要几年的时间。因此，当前的生产面对的是将来的需求，而现在需求的是过去生产的苗木。

苗木这种特殊商品的属性无疑增加了对市场分析和预测的难度，可以说苗木生产比农作物生产具有更大的风险性。苗圃必须树立风险意识，采取一些降低风险的措施，如选择育苗品种时，可以考虑乡土树种与外来树种相结合，大路苗木与优新苗木相结合，短周期生产苗木与长周期生产苗木相结合，单一用途苗木与复合用途苗木相结合等。

在目前苗木市场体系不健全的形势下，除了依靠熟人或是苗木供应商推销工程和出售苗木外，可考虑同市内外实力雄厚的苗圃合作，或者依靠大的绿化工程公司来带动苗木销售，现在网络苗木经纪人目前已经成为苗木花卉销售的重要渠道，定期在网上发布苗木花卉产品介绍和价格信息，农户可作为公司的苗木生产仓储基地，减少市场风险，同时，改变“守

株待兔”的经营方式，采用“主动出击”的营销策略和方式，从而增强市场竞争力。

1. 市场营销调研 通过运用科学的方法，有目的、有计划、系统地收集、整理和分析研究有关市场营销方面的信息，并提出调研报告以便帮助管理者了解营销环境，分析市场的需求情况和走势，根据国家政策，经济发展趋势以及自身条件综合分析，确定应选择的市场和放弃的市场。然后，制定出开拓市场先后计划。

要调查在一定时期内，某类园林苗木在市场上的可供量和市场对该产品的需求量之间的比较情况以及变化的趋势，在调查市场供应量时，要注意：第一，调查某种产品的社会供应总量。第二，本企业在同行业中的地位。第三，本企业在市场竞争中的优劣势。第四，了解竞争对手生产产品的实力。

产品质量决定它在市场上是否有吸引力，这个产品质量应包括产品内在质量、外在质量、包装质量和服务质量。内在质量要求性能稳定，外在质量要求造型新颖，包装质量要求美观大方，服务质量要求周到及时。在质量调查的过程中，要树立满足了用户需要才是好质量的观点，在质量调查的过程中，还要注意调查不同特点的客户对质量的特殊要求，要调查用户对产品质量的具体要求，还要调查竞争对手的质量。

价格是消费者十分敏感的问题，也是产品具有竞争力的重要因素。现实价格很容易调查，关键是掌握价格动向，唯此，才能把握竞争的主动权。调查产品价格动向，要调查产品市场供求情况，生产该种产品的场（厂）家数量，竞争企业动向，消费者购买该类产品所满足的需求以及该产品的信誉如何等。

2. 市场竞争策略 市场营销是一个十分复杂的工作，它要采取一系列的手段才能完成。因而市场营销的策略也是多种多样的，如何在市场竞争中取得优势，是市场营销是否成功的关

键所在。

人们往往由于思维的惰性、陈旧的观念、历史的包袱等原因对现实视而不见。其实只要充分地了解现实，面对强大的竞争者，发现其弱点，就能设计出自己的成功策略。随着国家对环保事业的重视和社会对园林苗木的大量需求，园林业得到了迅速发展，园林苗圃和园林企业如雨后春笋般成长起来，这些企业要想得到进一步健康成长，就必须面对竞争，迎接挑战，扬己所长，避人所短，把握现实市场变化趋势，制定自己的竞争策略。

在激烈的市场竞争中，任何策略不断重复地获得成功的几率很小，要用创造来适应变化，用无定式的思维去寻找一定的成功目标，只有与众不同、具有特色的策略，才是成功的策略。才能赢得竞争的胜利。要注重产品、机制和技术创新，同时，改变“守株待兔”的经营方式，采用“主动出击”的营销策略和方式。

市场竞争主要有以下策略：

- 1) 差别市场策略：在同类产品销售活动中，充分展示出产品或销售策略与众不同的特征，以对消费者产生强大的吸引力。
- 2) 求异市场策略：采用与其它企业完全不同的策略，突出与众不同的特色，最后赢得市场竞争优势。
- 3) 创先市场策略：采用同样的销售策略，力争“创先”、“争一”，可提高企业的知名度，竞争力。园林花木以观赏为主，新、奇、特是其在市场竞争中制胜的法宝，只有争先创新，才会立于不败之地。
- 4) 时效市场策略：抓住某种市场需求苗头，及时组织生产，使产品赶在需求高峰前上市，利用时间差来赢得效益。

5) 联合市场策略：有些市场需求存在者对产品的特殊要求，或者某种产品在某一地区销售存在着不利因素，这时可考虑采取联合市场战略来排除销售障碍，开辟出新的销售市场。如配套销售、相关产品联合销售等。

3. 加强售后服务 用户购买苗木，要求达到标准，保证成活。做到按标准号苗，起苗，保护好苗木活力。保护苗木活力是保证造林成活的前提，也是售后服务的关键。起苗后不能立即运走时，要及时假植，要确实埋好，必要时应灌水。包装和运输时注意不能风干，也不能伤热。

销售的苗木要附有检验证证书和苗木标签，并提供必要的技术资料，必要时需要进行回访。

第5章 成本规划与收入预测 5.1 固定资金：

主要是办公、设备和项目建设，价格特别昂贵、使用次数相对较少的课采用租借的形式，适当给予租金。

1. 办公电脑一台，5000元；
2. 苗圃基础设施建设费用估算约为5000元；
3. 苗圃园林机械设备按市场价估算为2万元。

总计：3万元 5.2 流动资金：

1. 原材料和包装项目 表 5.1 名称 数量 单价 总费用（元）

遮阳网 1000kg 1.00 1000 花盆 100 8 800 草绳 600kg 1.5
900 合计2700元 2. 日常费用项目 表 5.2 项 目 费用（元）

备注 雇员工资 2400/月 三个管理人员800/月，技术员按次
收费 房屋租金 100 /月 租赁办公房屋，大约30平米 土地租

金 10000/年 2011免费使用，从2018.1.1开始算 营销费用 300/月 主要进行推广和销售 合计4.36元/年 5.3 投入成本分析 1. 首期投入 首期投入=树苗投入+配套投入+租地费用 苗木投入：600元/亩，合计600元*50亩=3万 配套投入：3.27万 租地费用：200元/亩.年*50=1万/年 首期理论投入=3+3.27+1=7.27万 2. 后期投入 以后每年投入费用=员工工资+养护投入 员工工资：2400*12=2.88万 养护投入：2000元 合计=2.88+0.2=3.08万 5.4 收入分类分析 1. 零售收入 建苗圃成后第二年部分苗木可出土，假设预计收入1.2万元。

2. 绿化收入 预计绿化项目第一年合同收入为15万元，利润平均以20%预计，第一年绿化项目收益预计3万元，项目5年内以每年20%递增。

3. 收支效益分析 每年收益分析=零售收益+绿化项目收益-年投入成本-租金

$$ln=1.2*(1+20\%)^{n-2}+15*\square{1+20\%}\square{n-1}*20\%-3.08-1.12$$
 其中n为苗圃建成之后的年数。

创业计划书范文大全

【推荐】创业计划书

创业计划书模板

如何写创业计划书

【推荐】创业计划书

葡萄种植创业计划书篇五

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 \square 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。