

最新创业计划书养殖牛(优秀5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

创业计划书养殖牛篇一

项目名称：志丹县绒山羊养殖中心

经营范围：黑山羊、白山羊、羊肉、羊绒等

员工人数：5人

项目投资：10万余元

场地选择：志丹县纸坊中心社区太阳湾行政村

项目负责人：谷林泽

一、摘要

羊子养殖一直是农业经济收入的主要组成部分，但是，山羊品种结构不合理，品质差，饲养落后，一家一户养殖，成品羊外调困难，销售不畅，规模效益、抗风险能力弱，附加值低，一直制约着羊子养殖业的发展，为了尽快适应羊子养殖业的新形势，充分发挥羊子养殖业的传统优势，打出特色牌，特准备发展山羊养殖示范户。

二、市场分析

基地为依托，充分利用农业产品化调整的契机，发挥山羊养

殖业现有优势，积极引导优质商品羊子生产。

项目计划：欲建立了一个规模养殖示范场，厂房、设备部分已经齐全，希望争取帮扶资金尽早完成厂房和其它各项设备筹建，早日投产，使羊子养殖产业规模扩大带动当地的群众致富，进一步扩大羊肉销售市场，逐步树立我们自己的品牌，切实达到创业的目的和宗旨。

三、项目的基础条件

有利的区位优势

养殖基地位于志丹县纸坊中心社区太阳湾行政村，并紧靠公路，交通运输方便，有着良好的区位优势和市场前景，在我们当地区主要生产玉米和土豆，非常适应畜牧业特别是生态养殖业的发展。

四、项目建设内容与实施规划

(一)项目建设内容：成立个体羊子养殖户，欲形成大型特色规模养殖示范场和示范户，形成集饲养、饲料加工、环境保护、羊子繁殖多功能为一体的`规范化生产示范基地。

(二)项目实施规划：本项目预计在2013年1月份开始实施，2013年3月开始建羊舍，2013年的4月份完工，5月正式开始养殖。初期预计养殖仔羊30只，山羊40只，母羊40只，公羊1只。

五、项目建设原则和组织形式

风险。规划建设由自己统一设计、施工，保证先进性和高质量；技术服务、防疫和销售方面通过政府统一组织实施，注重保护养殖的利益。水、电、路等公共设施由自己统一管理和使用，运行和维护费由自己承担。

六、项目投资预测

项目现共需资金15万元(详见投资预测表)。现目前急需建厂房一间,购买良种绒山羊80只,需要8万元,饲料和玉米1.5万元。

七、社会效益和经济效益分析

(一)社会效益分析:绒山羊养殖场建成后能使农民增加收入,脱贫致富,奔上小康生活,充分体现国家和社会对农民的关怀,维护社会稳定。

(二)经济效益分析:1、成本以平均饲养30只基础种羊,每年繁殖50,每年出栏50只;每只平均体重45公斤,价格2009年市场价格28元/公斤计。

(1)饲料消耗费用, $30\text{只} \times 300\text{元/只} = 9000\text{元}$

(2)货款利息(5%) $5\text{万元} \times 5\% = 2500\text{元}$

(3)水、电: 400元

(4)杂费每只20元, $50 \times 20\text{元/头} = 1000\text{元}$ 。

(5)公共设施运行维护费500元。

(6)其它6000元。

合计: 1.94万元。

3、获利: 销售收入-成本=6.3-1.94=4.34万元。

八、风险防范

1、市场风险。加强养殖户合同管理,严格制定价格、数量、

质量标准，确保产品可以产的出，销的出。

2、价格风险。由于价格变动频繁，养羊的收益波动大，短期内风险较大。因此养殖要有五年以上的规划，研究降低饲养成本的方法，开发廉价饲料，例如：种植饲草。同时，要推广新技术、新品种，加强管理等途径。

3、病疫风险。政策将加大对绒山羊养殖业的扶持。2007年底，财政部出台了10项扶持政策支持养殖业，具体包括能繁种羊补贴、疫病防疫补助、绒山羊良种补贴、屠宰环节病害无害化处理补助、羊子调出大县奖励、完善羊子生产消费监测预警体系、增加肉储备规模、支持标准化规模养殖场基础设施建设等。除财政部外，农业部下一步将继续支持羊子原种场和扩繁场建设，增加供种能力。制定并实施全国畜牧业品种改良计划，总结推广实施良种补贴取得的成功经验，加快品种改良步伐。积极推进标准化规模养殖场、养殖小区建设规范和技术规范的实施，鼓励和引导散养农户向适度规模养殖过渡。

九、环境治理

圈舍定期打扫、清理，粪便直接用于施肥，排出的污水通过设计的下水管道到处理池，进行生物杀菌，经过科学设计和建设，无环境污染且有利于整个乡镇的生态环境整治，符合国家环保要求。

十、结论

1、项目技术上先进，经济上可行，社会效益和环境效益好。

2、符合现行国家政策政策要求。

附：投资测算表：

投资测算表

项目数量单价资金总额(万元)

圈舍150个平方2万元

自来水1000m3000元

水泵1200元

管路200米5/m1000元

电线路500米1500元

下水管路50m700元

种羊1只1.3万元

母羊30头1500元/头45000元

饲料2吨2吨玉米共计5000元

合计9.04万元

创业计划书养殖牛篇二

养兔业是一个新兴的养殖业，是现代畜牧业的重要组成部分。如果你想养殖肉兔，以下的创业计划书一定能帮助到大家。

公司的名称：养殖场(暂未定)

公司简介：养殖场是一家以养殖兔子为主导产品的，集养殖、饮食、休闲、娱乐于一体的，具备综合服务、工厂化生产能力的现代养兔场。养殖场设立在肖旗乡李庄村，引进日本先进的生产技术，预计年生产兔子50万只。公司以饮食行业和

中高端的消费者为主要的服务对象，凭借系统的、成熟的、专业的物流配送体系，实行“公司+基地+饮食店”的新型连锁营销模式，锁定不同层次的消费者，全力打造在宝丰县以及周边地区内的知名度，从而拥有最广泛消费者群体的兔子品牌。公司统一标识，使用统一的商标，标准色，标准服务，制定一系列的标识标准，让标准形成一种品牌从而随着公司的壮大而逐渐扩大影响力。更重要的是令其可识别标记联系起来，得到客户和大众的认可，从而进一步扩大影响。

养殖场是由本人自行筹资创立，年轻人独有的拼搏精神和创新精神成为本公司的巨大财富。公司注重市场的开拓是创业理念在年轻创业者经营理念的延伸，从社会中来，到社会中去，始终站在社会与市场的边缘，明白市场的需求，理解消费者的消费心理。公司在经营理念和人力资源等方面始终坚持以“诚信为本，服务大众”的思想为依托，力求打造回乡创业第一品牌。

养殖场宗旨：一流环境、一流效益、一流服务、一流队伍

养殖场理念：诚信为本，服务大众

员工标准：一心一意、精益求精、纪律严明、士气高昂

宣传口号：欢乐倾诉，尽在鲜兔

四个优秀：文化、产品、服务、知名度

工作口号：团队、敬业、创新、服从

员工信条：能力大于学历，经验大于经历

发展定位：以公司文化、创新理念为依托，产品和饮食店设计洋溢着健康的魄力

经营目标：以的肉兔为主，打造返乡创业第一品牌

通过养殖场自身强大的管理运作体系，为所有加盟店提供一流的品牌形象。具体是：统一店面形象、统一服装、统一店面设计、统一货物配备、统一管理模式、统一广告宣传、统一技术配方、统一收银软件。严格的公司化管理体系，与单打独斗的个体店铺相比，极大地减少了创业初期和营业探索时期的风险。

养殖场对加盟者进行进行系统培训。内容包括：技术、店面装修及策划、设备使用、营运守则、营销战略、员工管理等。

养殖场营销人员会根据市场及消费者实际品味，特别制定全套专业、优化的方案，产品由公司直接供货，无中间环节，确保价格最低，同时，大量集中采购，必然使价格达到最优惠，与店铺零星采购相比，成本自然要低得多。

做好公关工作，搞好与周边环境的关系，并有计划地实施和开展广泛的公益活动，以此体现养殖场奉献社会，回馈消费者的崇高精神，使养殖场的返乡创业第一品牌形象更加深入人心。

制定了多个品种，目的只有一个：让顾客们更专一!这就是一种新的“人有我有，人有我优，人优我特”营销理论。

我们计划在宝丰县及周边地区主流媒体上轮番广告，直至养殖场摄入人心，成为消费者心中的最好的养殖名牌。

连锁店开业后，公司将对该区域加盟店在价格、产品品质、服务水准、环境卫生等方面进行不定期评估，让连锁店有真正的归宿感。

作为一家集畜牧行业服务背景、畜牧行业精英管理团队倾力打造的养殖场，我们将专注于：

具备综合服务、工厂化生产能力的现代养兔场：目前，宝丰县有私人养殖兔子，业务虽然没有完全真正地开展起来，但这毕竟是一个趋势。这一趋势产生的背景是养殖兔子越来越广泛，投资选择和投资组合越来越多样化，市场迫切需要专门的综合性的公司；养殖兔子也迫切需要通过养殖、饮食、休闲、娱乐等方式，进行业务创新，并在竞争中，赢得竞争优势，这也需要大量的专门的人才从事这一工作。而这对于向来不注重培养员工的营销和客户服务技能的零散的养殖户，这无疑是一块软肋。我们所做的工作，就是通过建立养殖场的商业模式，开拓养殖兔子这畜牧行业新的局面，在吸引大量优秀的人才加盟到这一职业领域的基础上，促使畜牧行业业务的深化。

养殖场，我们还处于计划阶段，我们需要结合我们现有的优势和畜牧行业本身的状况，为市场提供客户各种需求。目前，我们准备的商业模式“公司+基地+饮食店”能满足现阶段市场的最迫切的需求，而这一些核心方案和服务项目正是我们的竞争对手所缺乏的，也正好是我们已经拥有和善长的。

我们希望，我们的生产产品，能成为行业的典范，并能在短期内，在畜牧行业中广泛使用。因此，我们计划，适当的时候，我们可以将拓展新的业务，进行销售。这也是我们利润点的来源之一。

要做到这一点，我们的产品必须是独一无二的，我们相信，现在我们的产品能够这样，将来，我们不断地拓展业务，融理论与实务为一体的团队，一定能持续地走在市场的前端，研发出满足客户需求的产品与服务。

创业计划书养殖牛篇三

一、项目介绍

项目名称：林地生态养鸡

经营范围：土鸡、土鸡蛋

项目负责人：李蓝宇

项目投资：10万元

场地选择：下孤山林地

二、市场分析

1、市场需求分析

品在市场上供不应求，有着良好的发展前景。

2、市场竞争与效益分析

经济效益分析：年饲养12000只土鸡，需鸡苗、饲料、防疫费等生产成本7万元，其产出土鸡、土鸡蛋收入为14万元，除去成本，获利7万元。因此，具有较好的经济效益。

社会效益分析：林地无公害食品是当今社会人们在吃食方面所向往的，林地放养土鸡正是迎合了社会的需要，满足人们的需要，对增强全社会体质有着积极的作用。同时，果园间放养土鸡有利于提高土壤肥力和害虫防疫，因此，建规模土鸡放养具有一定的社会效益。生态效益分析：林地放养土鸡有利肥沃林地，吃食害虫，具有保护生态环境的作用。

3、养殖与环境的互利

在林地放养土鸡不但可以节省饲料，而且达到无公害使鸡肉味道鲜美，具有丰富营养价值。据调查一只鸡一到两个月可排粪4.09公斤，而鸡粪是一种优质的有机肥，其含氮、磷、钾各种元素，将鸡粪发酵后施肥农作物可直接吸收，促进肥料

和养分的分解，让作物根系尽快吸收到养分。

三、项目计划

1、近期计划

在一年之内，将养鸡场办成养鸡企业。以每月进1000只优质鸡苗饲养，采用滚动式发展做到月月批量销售，在已有销售渠道发展成为一个具有特色的绿色食品品牌。

2、远期计划

本企业将进行土鸡产品深加工，如速冻土鸡，土鸡等，增大产品的附加值，提高经济效益，最终成为立体的生态的多样化的综合养殖企业。

四、成本预算

1、薪资预算

饲养员2名，技术员1名，月薪1000元。

2、投资预算

说明：投资预算按一年的时间计算。

(1) 场地建设费：5000元

(2) 值班室、饲料间：6000元

(3) 运输车一辆：20000元

(5) 网子，料罐，油费等其他杂费3000元

综上所述，一年的投入资金需要10.1万。因为土鸡在一年内

分为几批饲养，所以前期投入资金不需要10.1万。按鸡苗，疫苗药品，饲料三种大宗耗费计算，第一批土鸡需要3.1万元，前期投入资金约为5万，鸡场总投入为3.55万，另有2万流动资金。（注：在市场分析中的成本不包含农用车费，固定场所费用是折合计算的。）

3、经营成本预算

年饲养土鸡12000只，总成本为10.1万元。

五、风险预测

1、经营风险

- (1) 选择经营场地的地理位置是否合理；
- (2) 蛇鼠等害物的侵袭；
- (3) 鸡苗是否高数量存活；
- (4) 疾病的防治是否到位；
- (5) 销路是否畅通；
- (6) 饲料等物品的价格是否低廉，实际投资是否超出预算；
- (7) 管理制度是否完善。

2、控制办法

- (1) 选择经营场所必须进行实地考察，多选几个点，多提几个方案，请专家评价选最佳方案。
- (2) 鸡舍设置合理，场地进行蛇鼠防御工作。

(3) 采取优质鸡苗，提高工作人员育雏技术，建立科学、高质量的育雏室。

(4) 聘请专业土鸡疾病防治技术人员，将疾病防治工作放在重要位置。

(6) 囤积饲料，多家比较，合理购买，对每次投资要进行经济核算，在预算时要宽松或上下互补。

(7) 采取先进的管理制度，合作社—农户—雇员相结合的模式。

六、市场营销

1、营销策略

大户与散户相结合，组建专业合作社，增加商品产量，逐步扩大市场，最终打造品牌。

2、营销方式

(1) 熟人推荐：利用熟人介绍。

(2) 公关营销：利用鸡贩子关系，由鸡贩推广营销。

(3) 宣传推广：到各乡镇、城市综合市场进行宣传推广工作，特别是城市里主要的综合市场的宣传。

(4) 酒店宣传：到酒店、餐馆、农家乐等地方宣传。

(5) 人员推销：直接推销。

(6) 街道设点：在主要综合市场设立销售点，进行直接销售。

3、经营计划

- (1) 将养殖林地发展成2个，形成轮换放养模式。
- (2) 联系小贩和大的收购户，稳定销路。
- (3) 成立养鸡合作社，实现规模化经营。
- (4) 设立街道销售点，提高经济效益和知名度。
- (5) 联系酒店、餐馆等，建立固定的买家。
- (6) 近期计划完成，将实施远期计划，最终建立多样化综合养殖企业。

项目名称：土鸡养殖

目 录

摘 要

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)

(二) 项目名称：桑园乌鸡 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

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

租用村上废路的小学，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 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。

2、 联系发展10——15户有养殖经验和养殖场所、养殖意向的村民进行成鸡散养。

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）

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。

六、项目预算

（一）成本

租场地费用：5000元/年

雏鸡成本：2.5元/只 首批：7500元

管理成本：半大鸡0.5元/只 成鸡1.5元/只

固定成本：10000元

（二）收入、毛利

收购成鸡：2500*2千克*32元/千克=160000

总计毛利润=15672.5+17250+7500=40422.5元

人工成本：12000元（第一个月平均每人2000元，第二个月至第五个月只需一人1500元每月）

固定成本分摊：3000元

投资损失（鸡苗的死亡）：5000元

若农户每批养200只，则可获利3600元

七、风险分析

- 1、选择经营的场地的地理位路是否合理
- 2、蛇鼠等害物的侵害
- 3、疾病的防御是否到位
- 4、销路是否畅通
- 5、饲料等物品的价格是否低廉，实际投资是否超出预算
- 6、鸡苗是否成活率高

总结

桑园乌鸡具有丰富的营养价值，有广阔的市场前景和利润空间，有政府的政策扶持，是人们创业发展的一条致富之路，但是在实际的运行过程中，肯定会有许多的困难和风险。我相信，只要在项目的策划、运行过程中步步为营，小心谨慎，不怕吃苦，不怕累，从小做起，从精做起，就一定能在激烈的市场竞争中立稳脚步，壮大发展，实现盈利。

桑园乌鸡凭借其生态绿色的养殖方式，打入市场，占领市场；

因为其独特的风味深受消费者喜爱；凭借其共同致富的初衷带动一方农村的经济。

创业计划书养殖牛篇四

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。

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

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

创业计划书养殖牛篇五

1.1.1项目名称：散养鸡场建设项目1.1.2项目性质：新建1.2
项目建设单位

绿水园种养殖农民专业合作社法定代表人：

1.3可行性研究工作依据和范围

1.3.1可行性研究工作依据

a)《国土资源部、农业部关于促进规模化畜禽养殖有关用地政策的通知》（国土资发[20xx]220号）。

b)《中华人民共和国野生动物保护法》。

c)国家产业政策以及省、市、区农业中长期发展规划。

d)财务效益评价按国家《建设项目评价——方法参数》(第三版)进行规范化计算和财务经济分析。

a)建设规模及规划布局，环境分析 b)散养鸡场地条件分析 c)技术的可靠性分析 d)生产销售的可靠性。

e)编制劳动定员、工程投资、成本估算和经济效益评价。1.4 建设规模

按散养土鸡5000只、散养野鸡1000只设计。配套建设围栏棚(架)舍、饲料加工厂等及防疫、接种设备和办公、生活设施。

1.5建设地点和条件

1.5.1建设地点

本项目拟在同田乡绿水园建设散养鸡场一个，占荒山面积约200亩，分区域建设土鸡散养区和野鸡散养区。

1.5.2建设条件

1.6.1建设内容

项目单位自建1个散养鸡场，分二个养殖功能区：土鸡散养区占地约150亩，按存栏5000只建设；野鸡散养区占地约50亩，按存栏1000只建设。同时按照设计建设各养殖分区围栏棚(架)舍、饲料加工厂、生活、办公、服务设施。

1.6.2项目建设期：1个月。1.7投资规模与资金来源

1.7.1投资规模

项目主要技术经济指标表