

项目可行性分析报告

甲方:农村经济发展组织代表

乙方:十堰明远信息科技有限公司

经双方商议,为了山区农村资源得到高维战略规划与建设,让可发展产业生态落地驱动。造福农村就业,吸引各种经济资金与人才参与建设经济共同体。经甲乙双方有好协商,本着长期平等合作,以抓实业经济发展为目标的原则。现就战略合作的各种分工协作事宜,达成以下协议:

一、甲方首先收集每个村的可发展经济资源,以及未来必须建设的产业目标定位,如对产业发展需要的资金与人才,营商环境与产业优势,目前村民和地方经济总收入,保存资料。

二、由村部与镇经济发展组织,加上平台信息处理服务代表共同制定产业发展目标路经。

三、由平台方创建开发本地产业商机系统,天网,地网,人网推广相结合,协助资本与商界人才参与产业项目建设,帮助二三产业项目落地开花结果,提供多种保障机制,让项目崛起,带动农民就业增收,因地制宜,促进农村经济资源得到优化与发展并商用。可持续经济增长为核心,建设本地产业经济共同体。

四、农产品销售渠道建设,由平台方团队进行线上线下,打造贴牌进入各种商超等市场。

五、项目建设推广经费:

1、乡镇商机系统, (可展示每个乡村的人才, 资源, 产业模式, 农产品等)。2、地推广告, 专业团队招商管理服务, 商务接待。3、新媒体矩阵推广。平台推广。

六、战略合作模式:

1、项目委托模式, 按年约定费用。2、合作共建模式, (共建, 共投, 共同协调运营经济发展。3、ppp 模式:政府与企业合作合伙人模式。总的方向与理念, 责任基本不变。

七、这种新商业模式具有唯一性, 创新性, 为了更好促进地方经济猛进, 核心发展秘密不得公开泄露。

八、战略效果周期:1、半年收集整理发展目标与规划文件后才能开发系统。2、推广招商引资, 引智, 引人, 项目落地, 6—8 个月。3、项目萌芽, 到高效运营管理需要 3—5 年才能做成规上企业, 做成有竞争力的大企业, 带动其他经济收入。

九、可驱动项目:资源扩大与变现, 水利建设, 高标准农田, 经济林发展, 农产品深加工, 中药材, 种植业, 养殖业。有机肥加工等。

乡村经济发展常见问题

- 1、有技术，没有资本。
 - 2、有资本，找不到稳定赚钱的项目。
 - 3、有庞大的碎片资源，却一文不值。
 - 4、有好政策，却找不到成功的经营者。
 - 5、关注农业经济驱动，没有团队。
 - 6、人民也想返乡创业，却试错成本太高。
 - 7、爱劳动，农村没有长期挣钱的小微企业。
 - 8、有闲钱，只能买房或买车，其他都是坑。
 - 9、乡村振兴好项目很多，但无法生态化，系统化串连各种资源现代化发展。
 - 10、民间各种能人，探索几十年的知识得不到变现与传承，而其他外行人用终身时间与金钱去买教训。
 - 11、农村价值上万的便民信息,却没有专业平台本镇化,本村化支持。
 - 12、农产品销售成本太高。
- 总结:所有问题系统解决，三方战略合作是唯一的选择。

公司经营理念概况

本公司属于创新型农村经济互联网系统平台，产业驱动服务，(包括配合收集推广商机信息，按官方根据资源与环境制定经济发展目标，专业协助多种模式产业落地成长培跑服务，农产品销售渠道服务，资源扩张与变现。

开发系统为全网推广展示，细化到每个乡村的经济参考与目标产业，人才与科技创新的生态连动转化。主要以乡镇产业链为中心，发展二三产业，引资建设厂房厂地，高标准农田建设与水利工程等。

一、公司目标:如果能与乡镇战略合作，每个乡村因地制宜高维运筹。预计经济每年增 30~50%，价值增长 3 — 10 万元。

二、每个乡镇预计农村经济增长 20 — 200 万元，且会持续增长 20 — 30 年。

三、解决经济发展传统问题:农业企业风险高，试错成本高且不能接力，难做大做强，无法吸引各种外力参与乡村经济建设，民间人才与智慧无法生态创造社会价值。

四、先以本县打造农村示范乡村数字经济为基础，成功运营一年后，应该业绩突破，会吸引更多投资者进入产业循环系统，产生社会效益，经济效益。

胡家营镇可行性项目分析

一、家竹产业:1-资源存量千吨，加上周边其他乡镇共有万吨，可循环利用。

2，门口就业:就预定用工初期十人，正常生产期 30 人，初创时以初加工，有持续利润后可以适当开发深加工。可以驱动产业上游资源扩张，可以驱动商业，服务业发展。

3，厂房需求 500 — 1000 平方米，厂地需求 1 千平米，

4，可创造产品:以竹代木，以竹代铁，开发大型实用品，集成材料用品，下角料可以做生物质燃料，竹炭，竹扫把等。

葛根粉产业:1，中药切片，高端野生葛根粉，打造品牌。

二、现有资源 3 万亩，未来会慢延更大面积。

3，需要厂房 260 平米，厂地 1 千平用于晾晒，储存原材料。

4，可带动就业 15 人，生产，加工贴牌，市场销售。

5，预计年产值前期 50 万元，中期 100 万元，成熟期 500 万元。

三、经济林产业:协调村民入股或托管大力绿化闲置不适合种粮的坡地，让山区资源创新开放优化，形成大家受益的经济共同体。因地制宜，估计可优化面积 1 万亩。可产生价值 1 千万元。

四、高标准农田建设:1，选择不能机耕的地碎片化土地，建设成现代化，标准化机耕地。一次投资，受益百年。

2，碎片化土地永远不能实现盈利经营，创新合作，共建设优化基础是唯一出路。

3，农民的认知圈子限制，不能全面看清可行性发展商机，需要党政

领导以高维度视觉规划设计引领打造风水宝地。

- 五、水利建设:
- 1, 农业成败在于水利灌溉, 靠天收, 会损失惨重。
 - 2, 抗洪, 河边大面积土地怕洪水, 十年辛苦可悔于一小时。
 - 3, 蓄水, 沉沙淤, 也是一次投资, 长期焕发经济价值的事, 值得推广应用到基础建设。

六、经济基础建设:沿公路两侧设计, 规划, 招商引资建设 3—10 亩的厂房厂场建设是产业发展基石, 社会永远以经济发展为动力, 筑巢引凤是水到渠成的事。如大桥村, 将军河村具有优势。

七、营商环境:惠企政策, 法律, 地方主导支持哪些? 经济组织, 招商引资策略与人文, 是地方项目成长的重要空间, 好就会做成国际产业基地, 差就是不成气候, 企业夭折率高。

八、本地科技人才转化:

- 1, 工业, 农业, 商业, 企业, 大众健康产业, 创新, 研发人才的展示。

- 2, 建立人才供求推动科技发展供求转化的机制系统, 充分发挥互联网加的魅力。

九、健全经济门户系统:有专业人才纤维, 专业系统, 有合理的目标方案, 以合作共赢的创新理念, 有进退机制, 为做地方经济龙头而发展定位, 联创经济共同体。造就经理驱动体系。

十、主要服务流程

- 1, 平台方设定一位项目牵线服务, 协助项目定位, 规划, 招商, 引资, 引人才, 促进项目落地生根创收。

- 2, 负责门户信息收集上传处理更新。

3, 开发乡镇经济系统, 全网(百度, 360, 等搜索引擎)可以获取浏览机会, 并通过天网, 地网, 人网短视频推广。

十一、平台盈利模式:1, 按照综合经济增长值比例获取相应平台运营管理费。

2, 按实际运营开支预支经营所需要的各种开发服务费用, 人工工资年底按总用工天数总结算。

3, 平台方只以系统开发维护为主, 负责上传推广产业商机为主, 由官方内部确定项目牵线服务处理发展不同阶段的各种不同需求。平台方只收取宣传推广费用。

4, 项目托管模式:按不同业绩, 拿不同费用年费。