

# 最新可行性工作报告(精选9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 可行性工作报告篇一

第一节研究目的

第二节研究内容

第三节研究方法

第四节数据来源

第五节分析依据

第一节社会宏观环境分析

第二节年产30万吨再生纸相关政策分析

一、国家政策

二、年产30万吨再生纸项目建设行业准入政策

三、年产30万吨再生纸项目建设行业技术政策

第三节地方政策

第一节年产30万吨再生纸背景

一、年产30万吨再生纸名称

二、年产30万吨再生纸承办单位

三、年产30万吨再生纸主管部门

四、年产30万吨再生纸拟建地区、地点

五、承担可行性研究工作的单位和法人代表

六、研究工作依据七、研究工作概况

第二节可行性研究结论

第三节主要技术经济指标表

第四节存在问题及建议

第一节年产30万吨再生纸提出的背景

一、国家及年产30万吨再生纸项目建设行业发展规划

二、年产30万吨再生纸发起人和发起缘由

第二节年产30万吨再生纸发展概况

第三节年产30万吨再生纸建设的必要性

一、现状与差距

二、发展趋势

三、年产30万吨再生纸建设的必要性

四、年产30万吨再生纸建设的可行性

第四节投资的必要性

## 第一节国内生产企业现状

### 一、重点企业信息

## 第二节重点区域企业特点分析

## 第三节企业竞争策略分析

### 一、产品竞争策略二、价格竞争策略三、渠道竞争策略

### 四、销售竞争策略五、服务竞争策略六、品牌竞争策略

## 第一节年产30万吨再生纸项目建设行业产销状况分析

## 第二节年产30万吨再生纸项目建设行业资产负债状况分析

## 第三节年产30万吨再生纸项目建设行业资产运营状况分析

## 第四节年产30万吨再生纸项目建设行业获利能力分析

## 第五节年产30万吨再生纸项目建设行业成本费用分析行业获利能力分析

## 第一节市场调查

### 一、拟建年产30万吨再生纸产出物用途调查

### 二、产品现有生产能力调查

### 三、产品产量及销售调查

### 四、替代产品调查

### 五、产品价格调查

## 六、国外市场调查

### 第二节年产30万吨再生纸项目建设行业市场预测

#### 一、国内市场需求预测

#### 二、产品出口或进口替代分析

#### 三、价格预测

### 第三节年产30万吨再生纸项目建设行业市场推销战略

#### 一、推销方式

#### 二、推销措施

#### 三、促销价格制度

#### 四、产品销售费用预测

### 第四节年产30万吨再生纸产品方案和建设规模

### 第五节年产30万吨再生纸产品销售收入预测

## 第八章年产30万吨再生纸建设条件与选址方案

### 第一节资源和原材料

#### 一、资源评述

#### 二、原材料及主要辅助材料供应

#### 三、需要作生产试验的原料

### 第二节建设地区的选择

## 第三节厂址选择

### 第一节年产30万吨再生纸组成

### 第二节生产技术方案

#### 一、产品标准

#### 二、生产方法

#### 三、技术参数和工艺流程

#### 四、主要工艺设备选择

#### 五、主要原材料、燃料、动力消耗指标

#### 六、主要生产车间布置方案

### 第三节总平面布置和运输

#### 一、总平面布置原则

#### 二、厂内外运输方案

#### 三、仓储方案

#### 四、占地面积及分析

### 第四节土建工程

#### 一、主要建、构筑物的建筑特征与结构设计

#### 二、特殊基础工程的设计

#### 三、建筑材料

## 四、土建工程造价估算

### 第五节其他工程

#### 一、给排水工程

#### 二、动力及公用工程

#### 三、地震设防

#### 四、生活福利设施

### 第一节建设地区的环境现状

### 第二节年产30万吨再生纸主要污染源和污染物

### 第三节年产30万吨再生纸拟采用的环境保护标准

### 第四节治理环境的方案

### 第五节环境监测制度的建议

### 第六节环境保护投资估算

### 第七节环境影响评论结论

### 第八节劳动保护与安全卫生

#### 第一节企业组织

#### 第二节劳动定员和人员培训

### 第一节年产30万吨再生纸实施的各阶段

#### 一、建立年产30万吨再生纸实施管理机构

## 二、资金筹集安排

### 第二节年产30万吨再生纸实施进度表

#### 一、横道图

#### 二、网络图

### 第三节年产30万吨再生纸实施费用

#### 一、建设单位管理费

#### 二、生产筹备费

#### 三、生产职工培训费

#### 四、办公和生活年产30万吨再生纸项目建设购置费

#### 五、勘察设计费

#### 六、其它应支付的费用

### 第一节年产30万吨再生纸总投资估算

### 第二节资金筹措

### 第三节投资使用计划

#### 第一节建设和开发风险

#### 第二节市场和运营风险

### 第一节我国年产30万吨再生纸项目建设行业发展的主要问题及对策研究

## 第二节我国年产30万吨再生纸项目建设行业发展趋势分析

## 第三节年产30万吨再生纸项目建设行业投资机会及发展战略分析

### 一、年产30万吨再生纸项目建设行业投资机会分析

### 二、年产30万吨再生纸项目建设行业总体发展战略分析

## 第四节我国年产30万吨再生纸项目建设行业投资风险

## 第一节结论与建议

### 一、对推荐的拟建方案的结论性意见

#### 1、年产30万吨再生纸位置图

#### 2、主要工艺技術流程图

#### 3、主办单位近5年的财务报表

#### 4、年产30万吨再生纸所需成果转让协议及成果鉴定

#### 5、年产30万吨再生纸总平面布置图

#### 6、主要土建工程的平面图

#### 7、主要技术经济指标摘要表

#### 8、年产30万吨再生纸投资概算表

#### 9、经济评价类基本报表与辅助报表

#### 10现金流量表



- 11、损益表
- 12、资金来源与运用表
- 13、资产负债表
- 14、财务外汇平衡表
- 15、固定资产投资估算表
- 16、流动资金估算表
- 17、投资计划与资金筹措表
- 18、单位产品生产成本估算表
- 19、固定资产折旧费估算表
- 20、总成本费用估算表
- 21、产品销售(营业)收入和销售税金及附加估算表

## 可行性工作报告篇二

近期，湖北、河北、内蒙古三省份出台整合城乡居民基本医疗保险制度工作方案。

今年初，人社部副部长游钧表示，整合城乡医保，各省份要在20xx年6月底前对推进工作做出总体规划，加强制度顶层设计，明确时间表与路线图。

《每日经济新闻》记者注意到，年初国务院发布的《关于整合城乡居民基本医疗保险制度的意见》中明确，合理划分政府与个人的筹资责任，在提高政府补助标准的同时，适当提

高个人缴费比重。

从地方的表态来看，这一规定被严格执行。6月1日，河北省召开全省整合城乡居民基本医疗保险制度工作报告会议时表示□20xx年城乡居民参保个人缴费不低于150元，各级财政补助每人420元。

而据了解，此前20xx年居民个人缴费在20xx年人均不低于90元的基础上提高30元，达到人均不低于120元。

多地已按照人社部的要求，出台了具体方案，并明确了时间表、路线图等。

5月12日，河北省在全国率先印发实施《关于整合城乡居民基本医疗保险制度的实施意见》，提出20xx年全面完成城镇居民基本医保和新农合整合。要确保7月底前完成职能、编制、人员整合，9月1日起按统一后的政策组织城乡居民参保缴费□20xx年1月1日起统一按新政策执行。

6月15日，湖北省政府印发了《湖北省整合城乡居民基本医疗保险制度工作方案》，明确20xx年8月底前，完成机构、职能、人员整合和资产移交工作；9月底前，研究制定城乡居民医保相关政策；年底前，完成对城镇居民医保基金和新农合基金的审计、城乡居民医保信息系统开发和与医疗机构系统对接工作□20xx年，全省实施统一的城乡居民医保制度。

此外，值得注意的是，国务院文件印发前已全面实现制度整合的有天津、上海、浙江、山东、广东、重庆、宁夏、青海等地。

国家卫计委卫生发展研究中心医疗保障研究室副主任顾雪非告诉《每日经济新闻》记者，医保制度不统一带来的问题主要在于“三个重复”，同一区域内，居民重复参保、财政重复补贴、经办机构和信息系统重复建设。

“城乡居民医保制度整合后，城乡居民不再受城乡身份的限制，参加统一的城乡居民医保制度，按照统一的政策参保缴费和享受待遇，城乡居民能够更加公平地享有基本医疗保障权益。”顾雪非说。

这也表现在，整合后，一些地方新农合药品目录扩围。例如，内蒙古的新农合药品目录由原来的1988种增加到2600多种，增幅达到三成以上，新农合实际报销比例将逐步向城镇居民靠拢。

就河北省而言，按照“就宽不就窄”原则，河北省将对城镇居民基本医保用药目录和新农合医保用药目录进行整合，新农合用药目录有1000种左右，城镇居民基本医保用药目录约有2400种，整合后城乡居民基本医保用药目录能达到2900种左右。

今年初，国务院发布的《关于整合城乡居民基本医疗保险制度的意见》明确，合理划分政府与个人的筹资责任，在提高政府补助标准的同时，适当提高个人缴费比重。

此后，今年5月初，人社部、财政部发布通知，明确20xx年各级财政对居民医保的补助标准在去年的基础上提高40元，达到每人每年420元。同时，居民个人缴费在20xx年人均不低于120元的基础上提高30元，达到人均不低于150元。

尽管目前已出台的各省份方案中，还并未公布具体的个人缴费数额。但从地方官方的表述来看，严格按照国家要求。这也意味着，相比20xx年，20xx年各地居民个人缴费人均额度将会有一定幅度提高。

6月3日，河北省省委常委、副省长袁桐利表示□20xx年城乡居民参保个人缴费不低于150元，各级财政补助每人420元。待遇享受则按照“就高不就低”原则，统一门诊和住院报销项目、比例，妥善处理好原新农合与城镇居民医保的特殊保障政策

对接。

与河北类似，根据湖北省整合工作方案，整合后的城乡居民医保实际人均筹资和个人缴费不得低于现有水平。该省也将逐步建立个人缴费标准与城乡居民人均可支配收入相衔接的机制。

国家卫计委卫生发展研究中心医疗保障研究室副主任顾雪非告诉《每日经济新闻》记者，前些年，个人缴费的比例比较高，这些年已经降到非常低了。

据了解，从20xx年新农合□20xx年城镇居民医保建立以来，两项制度一直在做增量，筹资水平及政府补助逐年提高，不过个人缴费比例有所下降。

以新农合为例□20xx年筹资水平每人30元，其中个人缴费10元，占比33%。但到了20xx年，新农合筹资水平提高到500元，其中个人缴费120元，占比下降到24%。

“保险是一种互助共济，不要理解为缴费高了就不好。”顾雪非说，医保待遇取决于筹资水平，适度提高个人缴费，一是考虑制度的可持续性，二是医保待遇提高，老百姓受益。

## 可行性工作报告篇三

近日，等国家领导人集体学习3d打印技术的消息引发了业界极大关注。据媒体报道，日前，等国务院领导同志观看了3d打印技术应用成果展示，并在国务院专题讲座中讨论了加快发展先进制造与3d打印等问题。指出□3d打印是制造业有代表性的\*性技术，实现了制造从等材、减材到增材的重大转变，改变了传统制造的理念和模式，具有重大价值。

国家领导人高度重视3d打印技术的发展，预示着中国3d打印

产业即将迎来新一轮发展热潮。3d打印是指以数字模型文件为基础，使用特殊的材料通过逐层打印的方式快速构造物体结构的技术，它能将多维制造变成简单的由下而上的二维叠加，大大降低了设计与制造的复杂度。与传统制造相比，3d打印具有生产成本低、生产周期短、自动化、绿色环保的特点，此外，3d打印还能制造传统制造业无法完成的奇异结构，这有助于高端设备核心零部件制造。

基于3d打印上述优势，近年在我国制造业转型智能化的大背景下，3d打印技术全面开花，在制造、医疗、教育、考古、建筑和军事等领域正从实验室快速走向实际应用。随着3d打印技术不断成熟，3d打印技术未来将有更多应用，从而为人类生活提供更多便利，助力国家经济快速发展。

中商产业研究院提供的数据显示，全球目前约有200余家企业从事3d打印工作，中国企业占据100余家，北京、青岛、武汉、西安、南京、成都与珠海等地是3d打印产业主要基地。20xx年3d打印产业规模超过了300亿元，中国3d打印产业规模为30亿元，预计至20xx年，全球3d打印产业规模有望达20xx亿元。

此时正值我国大力推进智能制造的关键时期，在转型升级的进程中，预计3d打印将不断受到政策利好。受此驱动，资本市场对3d打印投资热情高涨。3d打印概念公司中，涉及材料类、设备类和应用服务类企业有望受益，光韵达、金运激光、大族激光、华工科技、中航重机、博实股份、海源机械和南风股份等值的关注。

然而，尽管我国在3d打印企业数量上占据优势，不过3d打印面临的技术、应用与材料瓶颈亟待破除。以材料领域为例，材料是3d打印的基础，决定了3d打印的应用方向。虽然目前3d打印已经有1000多种材料可供使用，但是材料发展仍旧呈现数量不足、通用性差与性能不高的特点，再加上世界范围内没有形成统一的3d打印行业标准，这更进一步制约了材

料的可替代性与转化成产品的能力[]3d打印发展受限，亟待业内改善。

一、项目背景

二、项目简介

三、可行性与必要性分析

四、项目主要经济技术指标

一、市场环境分析

二、市场现状及需求前景分析

三、市场需求预测

四、市场分析小结

一、产品简介

二、产品特点

一、技术方案介绍

二、技术路线

一、运营模式

二、组织架构

三、劳动定员

四、盈利模式

## 五、发展规划

### 一、项目选址

### 二、项目建设地概况

#### 一、工程布局

#### 二、设计依据

#### 三、项目用地规划

#### 四、用地规划指标

##### 一、编制依据

##### 二、节能措施

##### 三、节水措施

##### 一、建设期环境影响分析与保护措施

##### 二、运营期环境影响分析与保护措施

##### 三、环境保护综合评价

### 一、安全卫生

#### （一）设计依据

#### （二）危险因素分析

#### （三）安全卫生措施

### 二、消防设计

(一) 设计依据

(二) 消防设计

(三) 消防措施

(四) 消防人员

## 一、项目实施各阶段

(一) 前期工作

(二) 资金筹集安排

(三) 勘察设计和设备订货

(四) 施工准备

(五) 土建施工

(六) 竣工验收

## 二、项目实施进度表

### 一、投资估算范围

### 二、投资估算

(二) 固定资产投资

### 三、资金筹措

#### 一、基本假设

#### 二、收入与成本费用估算



(一) 收入与税费预测

(二) 总成本预测

三、盈利能力分析

四、财务评价小结

一、项目可行性分析结论

二、项目建设建议

## 可行性工作报告篇四

### 第1章 项目总论

#### 项目背景

§ 1.1.1 项目名称

§ 1.1.2 项目承办单位

承办单位系指负责项目筹建工作的单位，应注明单位的全称和总负责人。

§ 1.1.3 项目主管部门

§ 1.1.4 项目拟建地区、地点

§ 1.1.5 承担可行性研究工作的单位和法人代表

§ 1.1.6 研究工作依据

(1) 项目主管部门对项目的建设要求所下达的指令性文件；

对项目承办单位或可行性研究单位的请示报告的批复文件。

(2) 可行性研究开始前已经形成的工作成果及文件。

(3) 国家和拟建地区的工业建设政策、法令和法规。

(4) 根据项目需要进行调查和收集的设计基础资料。

### § 1.1.7 研究工作概况

## § 1.2 可行性研究结论

### § 1.2.1 市场预测和项目规模

(1) 市场需求量简要分析。

(2) 计划销售量、销售方向。

(3) 产品定价及销售收入预测。

(4) 项目拟建规模。

(5) 主要产品及副产品品种和产量。

### § 1.2.2 原材料、燃料和动力供应

(2) 需用的主要工业产品和半成品的名称、规格、需用量及来源等。

(3) 进口原料、工业品的名称、规格、年用量、来源及必要性。

### § 1.2.3 厂址

(1) 地理位置、占地面积及必要性

(2) 水源及取水条件。

(3) 废水、废渣排放堆置条件。

#### § 1.2.4 项目工程技术方案

(2) 采用的生产方法、工艺技术。

#### § 1.2.5 环境保护

(1) 排放污染物的种类、数量，是否达到国家规定的排放标准。

(2) 主要治理设施及投资。

#### § 1.2.6 工厂组织及劳动定员

(1) 工厂组织形式和劳动制度。

(2) 全厂总定员及各类人员需要量。

(3) 劳动力来源。

#### § 1.2.7 项目建设进度

#### § 1.2.8 投资估算和资金筹措

## 可行性工作报告篇五

看了大家的精彩发言，本人忍不住也想和同道一起来分享一下做药代的一些心得。下面介绍一下我对中国医药市场的一些初浅认识，权做同人参考。

专家指出，中国医药市场远未饱和，但竞争业已开始。目前，

中国每年人均医疗消费水平只是美国人的1/130，当一般发达国家年人均医疗卫生消费支出达到xx美元、美国人均突破4000美元的时候，中国年人均医疗卫生消费支出只有31美元。但在另一方面，国内医疗用品的销售量持续增加，在今后3-5年的时间里每年将以12%的速度增长。xx年的中国医药，面对的将是一个蓬勃发展和惨烈竞争共存的局面。这是值得每一个医药人认真思考的问题。可行性分析报告 范文。

如何做好医院市场，在一定程度上决定了医药营销的成败，同时也是医药营销的主要内容。我在实践中摸索到推销药品的窍门，那就是必须打点好一些“关键人物”。

第一是医生，他们手里有处方权，用哪种药，用多少，全由他们说了算；第二是医院的库房，从医药公司进药全由他们负责；第三是药房，他们有一个“小账本”，每个医生用了多少药，该得多少提成，全是由他们提供给我的；第四是医药公司，医院从他们那里进药，我凭药款拿提成。

“打点”这些人的方法也简单，不过是根据各人的“重要性”给予不同档次的提成。有些人难打发，那么就给他多送点礼，多请他吃几次饭。推销同一种药品的医药代表是竞争对手，常常互相“刺探军情”，如果哪家公司给医生的提成高，另一家公司的医药代表就会向上汇报，要求提高给医生的提成。

在实际的操作方式上，每个医院的规定都不一样。一般是先找到科室的主任，向他介绍自己的药品包括达标情况、价格及临床疗效等，然后要求他向药剂科“提单”，也就是提出购买要求，药剂科批准后，就可以进药了。有的医院有药事会，需要他们同意，还有的医院是院长说了算。总之，要针对医院的具体情况进行具体分析。

医药代表为了与各个环节的人搞好关系，难免要请人吃饭、打球或送礼，有时还要赞助一些学术活动。公司每年的预算

里都有“开户费”一项，专门负担这些费用。因药品不同及医院等级不同，“开户费”标准也不一样。

比如肝灵，零售价是29、8元，三级甲等医院的“开户费”是3000元，二级甲等医院是xx元，一级甲等医院是1000元。而地平注射液的零售价是158元，三级甲等医院的“开户费”就高达5000元。“开户费”都是医药代表先申请，用了以后再报销。有的医院用的少一些，有的就要超过一些，但总数大致能平衡。

“开户”是基础，以后还需要医生多开我们的药。公司专门列了“临床费”一项，规定了每开一单位药品，要给医生多少钱。比如地平注射液“临床费”是20元/瓶，肝灵是3元/瓶。除了“开户费”和“临床费”，公司还列有“维护费”，用来与医生平时“联络”感情，也就是吃饭、娱乐以及赞助等，我们可以自己安排。

对于这些活动，跟我们熟的医生一般都不会拒绝。至于“回扣”的给付方式，一般都是固定在月底或月初的某个时候提前用电话通知。由于现在医院对回扣普遍抓得挺紧，甚至有的医院还装了监视器，所以都不留任何凭证。

otc市场或社区医药市场的开发，已经成为了现代医药营销的一个新的经济增长点。社区治疗的疾病，购买感冒药的比例在所有购买的药品类别中居首位，其次为咳嗽、咽喉疼痛、发烧及心血管病等疾病。随着otc市场和社区医疗市场的逐渐壮大，使得广告、店员成为影响消费者购药的主要因素，店员的作用仅次于电视广告。

研究发现，一旦店员向消费者主动推荐某种药品时，有74、0%的消费者会接受店员的意见。特别需要指出的是，在明确具体品牌的消费者中，当店员向他推荐其他品牌的药品时，有66、2%的消费者改变了主意。研究还发现，店员在向消费者介绍药品时，大多将药品的疗效、价格作为促销工

具，而对生产厂商的知名度却不作太多说明，这一点至今似乎未被经营药品的生产厂家重视。

由于医药代表工作对象的特殊性，决定了医药代表的专业知识水平及个人素质都比普通推销员要求更高。善于运用推销之术，对医药代表工作的顺利开展有着至关重要的作用。学会自我推介，赢得客户真诚、友好的合作。良好的自我推介，是让对方接纳你和你的产品的首要条件。

推介不是自我吹嘘，自我标榜，一切浮夸与伪装终会被眼光挑剔的医生所识破。不断从生活与学习中提高自己的素质，把前期有意识的行为变为有意识的习惯，是医药代表必须给自己树立的发展目标。

1、要保持充沛的精神与活力，以整洁得体的仪容，彬彬有礼而不卑恭的形象面对自己的客户，并不断塑造自身良好的气质与稳健的风度；其次，培养真诚、友善、豁达、乐观的生活态度，磨炼自己的意志；再次，树立不断学习思想，努力涉足包括医药专业在内的各种知识，不断提高自己的知识含量与专业化水准。

2、实事求是展示企业形象，增加客户的信任度。医药代表的工作不是独立的，而是企业整合营销的有机组成部分。企业与品牌在医生心目中形象的好坏，很大程度上决定于产品的使用程度。医药代表在充分推介产品的同时，实际上也在从另一个角度推介企业。

3、必须全方位深入了解自己的企业，充分理解企业的经营理念、经营原则与价值取向；其次，认真分析、提炼、归纳企业的优势，同时不回避劣势，正确对待企业的不足；再次，认清自己的工作目标，了解企业对员工的期望，充分利用企业所能提供的支持与帮助；最后，对企业充满信心，时刻觉得自己的企业是最棒的。只有对自己的企业充满信心，才能通过你的言行由衷地感染对方。

4、利用新产品的全新概念感染客户。医药代表推销的药品一般是新药，另有部分是新剂型或老药新用，围绕这些具有学术理论及新概念的产品，完整准确地推介是让医生接纳产品的关键。

5、介绍新品种的疗效理论、研发背景以及该药与相关药品的临床发展历史；其次，恰当介绍新药品在临床应用中的效果和在实际应用中的具体情况。只有熟练掌握新药品的疗效和临床知识，才能从各方面回答医生可能的提问。医药代表必须将扎实的医药基础知识充分应用于药品的推广活动之中。

6、充分全面地推介产品，实现销售。所有的活动都是为了结果，推介自己、推介企业、推介新概念最终目的都是为了销售产品。差异经营或优势经营是医药代表击败竞争对手的法宝。成功的推介是将自己有的而客户尚不了解的东西，向客户作充分全面的展示。

7、医药代表要善于推广产品的“卖点”（先进性、科学性、适用性、独创性等），深入介绍自己产品与其他产品的差异性以及自己产品的质量可靠性。只有这样，才能使客户充分了解自己、自己的企业和自己的产品，在不断深入浅出的推介活动中，赢得客户的友好合作，逐步培养自己的长期合作伙伴，开拓自己的营销事业。

根据以上调查分析，在完成了药品招标工作后，关键是对医院和医药公司进行业务公关，尤其是对医院的重点公关，力争在最大程度上赢得药品订购合同，以最终实现公司的经济效益和社会效益。在与他们打交道的时候，必须树立从药品订单的收集、药品运输的执行、公共关系的维护以及货款回笼的监控的全程服务的意识，兢兢业业地做好公司的药品销售工作。

现代医药销售的实践告诉我们，只有切实地把医院的临床用药需求和疾病治疗的发展趋势掌握好，才能有针对性地开展

医药代表的实际工作。具体的说，就是通过医药代表的努力，使医生完成从尝试用药、保守用药、二线用药一直到首选用药这样一个认知和用药过程。

总之，每一个医药代表在具体的医药销售中，不仅要做好药品的销售，而且还要加强学习医药知识，并且用后者来指导自己的药品销售，努力改变过去那种“光卖不管”的被动。

## 可行性工作报告篇六

科学技术是第一生产力，它推动着人类社会不断地向前发展。科学技术的发明和掌握需要一大批高素质的科技人才，而科技人才的培养离不开科技教育，每个科教工作者都肩负着这个艰巨而又神圣的使命。青少年是祖国的未来和希望，如何将青少年科技教育活动、持久、有效地开展下去，不断地为国家输送高素质的科技人才，是值得探讨和研究的课题。

就目前我国青少年科技教育活动开展情况来看，存在一些问题。国家非常重视青少科技活动的开展，每两年举办一次全国性的青少年科技小发明、小论文竞赛。由于多种原因，有些学校平时很难开展此类活动，到时只能借助各方力量来突击完成任务。这不能不让我们每一个科教工作者深思，原因究竟何在？我认为其中与我国青少年科技教育活动的开展没有落到实处有关。如何将我国青少年科技教育活动普遍、持久、有效地开展下去，使之落到实处，在此谈谈活动方案的系统设计，供同行参考。

要使青少年科技教育活动普及、持久、有效地开展下去，首要的问题必须解决领导落实问题，究竟由谁来直接领导这项工作。我认为教育主管部门直接领导此项工作最为有利，理由是：其一，青少年科技教育活动的参加者均是在校的广大中、小学生；其二，此项活动的开展必须解决教师配备、活动时间、地点及经费等问题，只有在教育主管部门的直接领导下，各校把这项活动纳入到每学期的教学内容之中，活动



开展才能得到保证，只有这样这项活动才能普及、持久，有效地开展下去。

长期以来，青少年科技教育活动怎样开展，开展哪些内容，始终是一个没有解决的难题。由此看来，青少年科技教育活动要想普及、持久、有效地开展下去，编写科技教科书迫在眉睫，必须引起有关部门的重视，并投入人力、财力来完成这项艰巨而又有重大意义的工程。这样有利于我国青少年科技活动的开展，有利于科技知识的普及，有利于国民科技素质的提高，有利于高素质科技人才的不断涌现，有利于我国科技事业的持续、蓬勃地发展。

关于课程的设置及课本内容的编写，谈谈自己的设想：

## 1. 课程的设置

小学一至六年级、初中一至三年级均要开设科技课，各年级可按上、下学期编写成两本教科书，这样小学共编12册，初中共编6册，还要编写《教学大纲》来规定各年级教学内容、目的及要求。

## 2. 课本编写的内容

课本内容的编写要有系统性、综合性和可操作性。每册书中必须包括以下方面的内容。

(1) 自然科学知识。将自然科学知识由浅到深、系统地编入中小学科技教科书中，使学生能系统地学到自然科学知识。

(2) 古今中外科学家的故事。将古今中外科学家的感人故事经过整理编入中小学科技教科书中，对学生进行理想方面的教育，使学生从小树立爱科学、学科学、用科学的信念，学习科学家为科学事业、为祖国和人民的利益，甘于献出毕生精力的精神。

(3)科技小制作。将一些具有一定价值的科技小制作编入教科书中，如电路的组装、机械的组装等，不仅能培养学生动手、动脑的能力，还能培养学生的一技之长。

(4)古今中外科技小发明介绍。将古今中外科技小发明的构思、原理及作用介绍给学生，这对每个学生不仅是一个学习的过程，同时还能培养学生的创造欲望，启迪学生的创造思路。

(5)科技小论文介绍。将一些具有一定科学价值的小论文编入教科书中，通过学习使学生学会怎样写科技小论文，写哪些方面的内容，这样来启发学生观察周围事物，观察自然界中的各种现象，发现和揭示其奥秘，写出有价值的科技小论文。

(6)课后实践题。可提出一些课题，编入小学高年级和初中的教科书中，各地各校根据当地情况，组织学生进行课后实践，来完成课题的研究。

由于科技教育有着它的特殊性，不仅需要在课堂上进行，还需要学生进行社会实践。因此，建立学校、社会和家庭这样的科教体系，是非常必要的。

## 1. 学校科技教育

(1)青少年科技教育活动，由各校主要领导亲自负责，把此项工作纳入到每学期的教学内容之中，由校教导处将科技课安排到每周的课表中。

(2)科技教师的水平决定着科技课的质量。

目前，我国严重存在科技教师缺乏或水平不高的现状，因此必须通过多种渠道解决师资问题。一是，各地师范院校要开设科技课，培养科技教师；二是，将在职的科技教师分期分批进行进修，来系统学习科技知识及科技课的教法，提高科技课的质量。三是，面向社会招聘有科技特长的教师来校任

教。

(3) 各校每年要举办一次青少年科技教育活动成果展览。

(4) 各校要建立科技“三小”作品陈列室，同学要建立科技教育活动档案。

## 2. 社会科技教育

青少年科技教育活动的开展，必须有社会各界的关心与支持

(1) 各校订期聘请科技专家来校给学

生进行科普讲座。

(2) 各校还可聘任科技专家来校授课。

(3) 各校还可与有关单位联系，解决学生课后实践的场所。

## 3. 家庭科技教育

(1) 各校聘请科技专家，定期对家长进行科普讲座；

(2) 各校成立“青少年科技教育活动家长委员会”，协助学校开展科教活动。

此外，科教活动需要必要的设备、经费可由学校、社会和家庭共同筹措。这样形成一套完整的科教体系，使活动开展得到保证。

要使青少年科技教育活动普及、持久、有效地开展下去，必须建立运行机制，长期、有效地进行教学研究和技术监督。

1. 各地青少年科技活动中心和教研室联合成立“青少年科技教育活动领导小组”，作为长设机构，开展科技教研活动并

对活动进行技术指导，要经常组织科技教师听课、观摩、听科普讲座等。

2. 各地青少年科教领导小组，定期举办全市青少年科技“三小”竞赛活动。

3. 青少年科教领导小组必须建立各校科教活动的档案。

### 1. 科技普及程度

由各地青少年科教领导小组和各校科技教师组成检查小组(每学期或每年)对各校进行检查。检查的内容有：课的落实，教师的配备、科技“三小”陈列室及科教活动档案的建立，学生科技知识的测试等，进行评分。

### 2. 科技活动成果情况

由青少年科教活动领导小组，根据各校在市或市级以上的青少年科技“三小”竞赛中的获奖成绩，进行评分。

这样的运行机制，不仅能将此项活动普及、持久、有效地开展下去，同时还能使活动的质量不断得到提高。

以上从五个方面，对我国青少年科教活动的开展进行了系统地设计与论证，我认为可行的，作用是不可估量的。但这项工作的实施是十分艰巨的，只要各级领导的重视，无数热衷于科教工作者的努力，我国国民科技素质的提高，我国科技事业的强盛是大有希望的，科教这棵大树定会枝繁叶茂、硕果累累。

## 可行性工作报告篇七

随着中国“改革开放”的进一步深入，为加快“走出去”步伐，优化对外贸易结构，全面提升江苏省经济国际化水平的

大背景，以南京江宁经济技术开发区和尼日利亚政府合作在尼日利亚设立总规划165平方公里的自由贸易区已开始了大规模的基础设施建设和招商引资活动为契机，同时，我司于20\_\_年6月获得了商务部颁发的《中华人民共和国对外承包工程经营资格证书》（见附件），公司依照尼国法律相关规定，拟在尼设立子公司，以更合法的身份直接参与自贸区的建设，发展和壮大公司。

尼日利亚濒临大西洋，位于西非东南部，热带气候，常年温度22--35度之间，是西非的“天府之国”，也是非洲重要的商品集散地。国土面积92.4万平方公里，人口1.3亿，占西非总人口的52%。1999年开始，尼日利亚经济改革致力于改革投资环境，推行所有制改革，加大反腐力度，提高政府机构和职能部门工作效率和服务水平。这些改革增加了尼日利亚经济的透明度和开放程度。尼日利亚的主要经济特色包括：开放度、自由度高；废除了一切对外资的限制和不便；对外资的盈利换汇转帐不设任何限制；拥有巨大的消费市场；丰富的能源储备和充足的人力资源市场，是世界上投资回报最高的国家之一。

拉各斯是尼日利亚的“经济首都”，经济、金融、贸易、海运和航空中心，南临大西洋，海岸线绵延200多公里，总面积3345平方公里，人口1300万，250多家金融机构设在拉各斯，外贸总额占全国90%，进口占80%，工业投资占70%。

莱基自贸区位于拉各斯州东南部的莱基半岛地区，是拉各斯州一个正在发展的新兴卫星城市，年经济增长率达16.8%。自贸区占地165平方公里，拥有5公里黄金海岸线。自贸区地理位置优越，优势独特：尼日利亚是非洲最大的消费市场，周边拥有超过5亿人口的消费群，其丰富的自然资源和靠近欧洲、美洲和中东市场的区位优势，自贸区高度自主的企业化运作模式以及机场、港口等良好的基础设施为企业创造了最佳的发展平台。

自贸区165平方公里中的30平方公里计划5年开发完成，基础设施建设的序幕已经全面拉开，招商活动也有成果，120多家企业已有进区投资意向。巨量的项目建设为公司进入提供了超大规模的建筑市场前景。

尼日利亚自然资源主要是石油、天然气、橡胶、沥青砂、木材等为主，加工业较为落后，90%的制成品要靠进口。为此，我们可以采用工程项下的原辅材料出口和相应的贸易渠道，以国内为主和当地采购为辅组织施工所需设备、设施及主要原辅材料，满足项目施工需要。

公司拟总投资\_\_x万美元，以设备、主要建筑材料和现金等形式按施工进度分批投入，以平均每年实现项目收入\_\_x万美元，3%净利润测算，预计五年收回投资，以后每年就有\_\_x万美元的净回报。

由于我们较早的进入尼国市场，可以积累更多的当地施工经验，以及大量的培训和使用当地工人，加强项目施工管理，投资净回报率还会得到相应提高，且极大提高了公司的市场竞争能力，相应降低了公司的投资风险。

(1) 尼国政府已为自贸区配备了专职的警察部队。

(2) 紧紧依靠我驻尼大使馆和当地政府，取得他们的帮助。

(3) 针对风险，我们要制定各种专门的突发事件应急预案。

(4) 对公司员工进行有针对性地进行教育和培训，并办理人身和财产保险。

由于公司通过国内招投标已取得了近\_\_x万美元的项目合同，项目前期工作已经启动。公司拟在自贸区先期租用办公用房作为子公司所在地，按尼国法律注册公司的各项准备工作正在进行中，初步计划子公司的运作将在20\_\_年3月份开始。

综上所述，国内母公司董事会成员一致认为：该项目基础条件已经具备，以自贸区项目为依托向外辐射，创出自己的品牌，是一件利国利己的好事。万事俱备，只欠东风。时不我待，机会难得。

## 可行性工作报告篇八

### 第一节 项目名称与承办单位

一、项目名称

二、项目承办单位

三、建设性质与地点

### 第二节 研究工作的依据、内容及范围

一、研究依据

二、研究内容及范围

三、编制原则

### 第一节 世界动漫产业概述

### 第二节 国内动漫产业概述

### 第三节 动漫产业前景展望

#### 第一节 必要性

一、招商引资，促进经济发展

二、文化产业，促进精神文明

三、寓教于乐，促进教育发展

四、动漫休闲，带动旅游发展

五、卡通人物，地方形象大使

六、资源整合，形成产业链条

一、人才状况

二、动漫产品和服务的市场需求分析

第一节 项目场址所在位置现状

一、项目地点与地理位置

二、项目场址土地权所属类别及占地面积

三、土地利用现状

第二节 项目场址建设条件

一、工程地质与水文地质

二、交通运输条件

三、施工条件

第三节 项目场址条件比选

第一节 节能措施

第二节 能耗指标分析

第一节 节水措施



## 第二节 水耗指标分析

### 第一节 项目环境保护

#### 一、概述

#### 二、设计依据

### 第二节 可能产生的环境问题

#### 一、项目建设期间

#### 二、项目建成后

### 第三节 环境保护的防范和治理措施

#### 一、施工期

#### 二、营运期

### 第四节 环境监测制度的建议

#### 一、环境保护管理机构

#### 二、环境监测

### 第五节 环境保护投资估算

### 第一节 危害因素和危害程度

#### 一、有毒有害物品的危害

#### 二、危险性作业的危害

### 第二节 安全措施方案

一、危险场所的防护措施

二、职业病防护和卫生保健措施

第三节 消防设施

一、火灾隐患分析

二、防火等级

三、消防设施

第一节 组织机构与职能划分

第二节 劳动定员

第三节 经营管理措施

第四节 培训

第一节 项目实施阶段规划

第二节 项目基础建设规划

第一节 项目投资估算

一、项目估算范围

二、编制依据

第二节 资金需求及使用规划

一、项目总投资

二、固定资产投资

## 三、流动资金

### 第三节 资金筹集方式

#### 一、本项目融资方式

#### 二、项目融资方案

### 第一节 基本财务数据假设

#### 一、财务评价基础数据与参数

#### 二、销售收入估算

### 第二节 盈利能力分析预测

### 第三节 敏感性分析

### 第四节 盈亏平衡分析

### 第五节 财务评价结论

### 第一节 项目的政策风险

### 第二节 项目的市场风险

### 第三节 项目主要风险因素识别

### 第四节 风险程度分析

### 第五节 防范和降低风险对策

### 第一节 相关影响因素分析

#### 一、项目对社会的影响分析

## 二、项目所在地互适性分析

### 第二节 社会效益和前景

#### 第一节 项目方案的总体描述

#### 第二节 项目方案的优缺点

##### 一、优点

##### 二、存在问题

### 第三节 结论与建议

#### 一、结论

#### 二、建议