

最新可行性分析报告总结(汇总8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

可行性分析报告总结篇一

可行性研究最早于20世纪30年代初出现在美国，在开发田纳西河流域开始将其列入开发程序，使其成为工程项目规划的重要阶段。改革开放以后，我国为了加强项目投资决策分析，引进了项目可行性研究技术。1983年，国家计委颁发了《关于建设项目进行可行性研究的管理试行办法》，将可行性研究纳入了基本建设的程序。

房地产项目的可行性研究分析是项目前期的必要准备工作，在项目投资之前，从经济、技术直到社会各种环境、法律等各种因素进行具体调查、研究、分析，确定有利和不利因素，综合论证一个工程项目在技术上是否先进、实用和可靠，在经济上是否合理，在财务上是否盈利，为投资决策提供科学的依据。

自1993年取消分房制度以后，我国房地产行业迅猛发展起来。房地产项目的可行性研究分析作为项目决策的基本内容和主要工作方法，已经逐步形成了比较规范和稳定的内容和程序。

不同于一般建设项目先投资后生产的特点，房地产项目投资开发的过程也是项目生产的过程。一般建设项目的建设期和经营期都是截然分开的，先有固定资产投资和流动资金投资，后有生产经营活动。而房地产项目的开发销售，存在预售模式，使得项目建设期、经营期和销售期交错在一起，这就要求房地产项目的可行性研究分析具有其特殊性。

房地产项目的可行性研究分析在一般建设项目的基础上，着重强调市场分析、项目选址及定位、经营方式以及租售价格的确认、经济财务的可行分析。另外，在我国可持续发展观的影响下，项目的环境评价以及节能效应等越来越受到重视。

(1) 市场分析、项目选址及定位

房地产项目的市场分析、项目选址、项目定位是对项目的市场需求及供给的分析。通过大量的市场调研、统计分析方法进行市场分析可以获得目前房地产市场上的走势和需求，针对市场分析进行项目选址及定位所确定的项目产品供给能够满足市场需求，并且能够为之后的销售工作打好基础。因此，做好市场分析、项目选址及定位是项目可行性研究分析的基础。

(2) 经营方式以及租售价格

经营方式以及租售价格的确认是项目收益的重要组成部分。房地产项目采用销售、租赁或者是销售和租赁参半的经营方式，关系到整个项目未来现金流量。通过了解周边楼盘信息，选取近似楼盘作为项目租售价格的参考项目，采取市场分析法等恰当的计量经济分析方法获得合理有效的租售价格。在此基础上进行的销售收入估算才能客观公正，具有参考价值。

(3) 经济财务的可行性

经济财务上的可行性包含两方面的内容，一是经济可行性分析，二是财务可行性分析。经济可行性是指项目整体能够对国民经济产生的积极影响，一定程度上能够推动国民经济的发展；财务可行性是指项目本身的经济效益，从项目的总投资和收入出发，分析能够为房地产企业带来经济利益。进行经济财务可行性分析，客观的评价项目可行与否是确定投资该房地产项目的关键。

(4) 环境评价以及节能效益

在项目全寿命周期管理和可持续建设观念的影响下，房地产项目可行性研究分析越来越注重拟建项目对环境的影响以及可以采取的节能措施。环境评价是从项目的绿化工程、景观工程对周边环境以及居民生活的提供的舒适度来进行评价。节能效益是从项目本身的建筑结构出发，分析项目是否符合可持续原则，是否具有循环经济效应。

只有对上述部分进行客观的评价分析，得出的可行性研究报告结论才是符合项目本身的，才能客观公正的为开发商提供投资决策的资料基础。但纵观目前房地产项目的可行性研究分析，由于实际操作的复杂性等因素的制约，依旧存在不少问题。

(1) 开发商可行性研究分析意识不强

大多数开发商对可行性研究分析不重视，开发商的目标是获取利润，对于可行性研究分析，通常是项目已经立项之后，由于相关部门报批备案需要，或是由于项目融资时，银行等金融机构的要求，这样可行性研究分析就失去了其本身意义。

为了解决这一问题，首先必须让开发商明确，可行性研究分析不仅仅是向当地政府、规划部门和环境保护部门申请有关建设许可文件的依据，更是开发商在今后竞争日益激烈的房地产市场上，避免靠盲目投资和盲目决策的决策失误而给投资者带来无法挽回的巨大经济损失的有效措施。对开发商来讲，在投资决策前做好可行性研究分析工作，才能使项目的许多重大经济技术原则和基础资料得到落实，使开发商的决策建立在科学而不是经验或感觉的基础上，以减少投资决策的失误，提高投资的效益。其次，政府部门要加强对项目审批程序的严格控制，坚持先有可行性研究分析，再立项。

(2) 可行性研究依据不充分

开发商或是委托的相关代理方在进行可行性研究分析时，主要依据项目的设计方案说明并结合国家、地方政府出台的相关估价文件，对项目的经济财务效益进行评价。但是在确认租售收入方面，通常采用的信息量不够，数据更新不及时，并且选用分析方法不恰当，导致项目租售收入不能客观反映对项目预售情况的预测，从而影响项目现金流量的预测，使得可行性研究分析结果不合实际。

为此，组织建立专门的数据库可以有效解决数据收集困难这一关键问题，使得房地产的可行性研究分析不再成为“无稽之谈”。

(3) 可行性研究分析深度不够

就目前房地产项目可行性研究分析来看，涉及的范围足够广泛，但是一些方面的分析不够深入具体。开发商有意识要对环境以及节能效益方面进行评价分析，但在其出具的可行性研究报告中，这一部分论点不鲜明，论据不充分，论述不详细，并且定性描述占绝大部分，缺乏详细有效的定量分析。

针对这一现象，政府相关部门制定有关的制度标准，以规范这一部分的研究分析。培养专业型人才，建立专业的可行性研究分析机构，保证可行性研究分析专业化，更加详细深入。

总之，房地产项目可行性研究分析是项目投资决策前的必要步骤，内容上应该较为全面的涵盖项目的各个方面，在此基础上，着重注意市场分析、项目选址及定位、销售方式以及租售价格、经济财务可行性分析等方面。

我国房地产项目可行性研究分析存在的问题很多，为了有效解决这些问题，就必须从相关的各个角度着手，政府部门加强其监督引导作用，规范可行性研究分析；开发商认真贯彻实行相关政策规范，重视可行性研究分析对拟建项目投资分析的价值；相关可行性研究分析报告编制机构，重视专业人

才的培养，提高可行性研究报告的深度和质量。各个部门通力合作，使可行性研究工作发挥其应有的作用。

可行性分析报告总结篇二

costa咖啡加盟优势分析：

1知名度高

costa咖啡自创立至今，始终屹立在咖啡行业的顶端，是当之无愧的大陆咖啡品牌，其加盟店遍布两岸三地，连东南亚、欧美等许多国家都有costa咖啡的加盟店。

2咖啡饮品种类全

costa咖啡拥有专门的咖啡研发团队，会不定时的推出新的咖啡品种、系列，现在已经拥有的咖啡系列，如鲜果咖啡系列、白色恋人系列、醇黑浓情系列等等，都倍受消费者们的喜爱，加盟costa咖啡开店，不用为各种咖啡配方在头疼了。这样你的costa咖啡加盟店会更有竞争力。

3总部支持给力

costa咖啡总部构建起一只实力强大的团队，为投资人提供一整套的扶持，包括了店铺选址、员工培训、营销策划等多个方面，保证投资活动的顺利进行。

costa咖啡成本分析：

costa咖啡加盟店成本之一就是设备投入。咖啡店所用到的冰箱、封口机、冰砂机、不锈钢冰桶、电饭煲、电热水器、各种器皿、漏勺、吸管桶、保存各种口味果粉的存储瓶、冷水杯、果汁瓶、咖啡平勺、不锈钢摇杯等等，这些基本设备投

资大概1-3万元不等。

成本之二要数原材料投入。各种果粉、大包的奶精、椰果、珍珠、红茶包、吸管、一次性杯子、各种浓缩果汁、红茶、绿茶等等，前期的原料进货大概在3000-20000元。（具体根据你想储备多少货物，你的店面销量来决定的）

成本之三便是工商费用、人员工资及水电费了。

成本之四，也是占大头的，要数房租和装修费用了。这个根据实际情况而定，越繁华的地段其租金肯定越高。

看了以上内容你还在犹豫什么呢?赶快来选择costa咖啡加盟致富吧!无需多么大的店面，一人一店即可轻松经营销售，丰富的产品，健康的品质，是男女老少都无法拒绝的，所以说选择costa咖啡加盟，是你成功致富的不二选择。

可行性分析报告总结篇三

摘要:本文针对用户在电业管理中的技术需求，分析其需求在现有技术下解决的可行性，提出相应的'解决方案。并分析项目本身的可行性。

缩略语说明：略

1.1编写目的

本文用于分析项目的可行性，包括项目在技术上的可行性及在资金、设备、人员以及用户需求等反面的可行性，以保证今后项目的顺利进行。

1.2背景

略

1.3 参考资料

略

1.4 术语和缩写词

略

人员素质

略

技术基础

项目技术要求：略

根据项目的技术要求是较低的：

界面编程要求是，略；可以看出，其要求没有超出现有开发的技术内容。

数据库编程要求是：略；现有的技术力量完全可以解决。

接口编码要求是：略；由于要求非常简单，技术上不会有任何问题。

协议要求是：略；从要求中可以看出需求方对需要的协议非常明确，并且非常愿意合作，所以，在明确了双方的责任，并且确定下来之后，问题完全可以解决。

软件基础

用户没有特殊的要求。具体要求为：略。

资金

略

设备

略

资源

略

人员数量

略

目标需求

略

设计需求

略

设计工作量

总体设计工作量：略；

前台设计工作量：略；

数据库设计工作量：略；

接口设计工作量：略；

模块几组件数量

界面工作量：略；

数据库工作量：略；

程序工作量：略；

算法研究工作量：略；

数据工作量

界面工作量：略；

数据库工作量：略；

程序工作量：略；

格式标准及测试要求

略

时间是否可行

由于用户的要求不是非常明确，经与用户协商，开发时间定为xx天，由于中间要经过一个节假日，所以最后完成时间定为xxx天。

8可管理性

管理项目

略

软件管理

略

可行性分析报告总结篇四

（一）设立的必要性

1、目前国家规定，新开发物业必须落实日后日常物业管理单位；

4、请别的物业公司进行管理，衔接工作非常麻烦，扯皮拉筋的事情会很多，反而还有可能为公司带来很多不必要的麻烦，阻碍项目的顺利进展，甚至会损害公司及项目的形象和影响。

（二）设立中存在的问题

根据一些物业公司的实际运作情况，物业管理主要存在以下实际问题：

鉴于以上两方面的原因，成立物业公司是考虑为自己项目服务，同时从长远考虑是为公司以后开发项目服务，为新开发项目提供前期规划设计建议（来自日常的实际管理过程中碰到的实际问题的反馈和总结），为项目开发后期提供交接保障和服务，同时，又打算为了服务项目，便利自己公司，减少与外来物业公司交接合作中的麻烦。

（一）行业分析

居住质量的要求越来越高，物业管理被提到了越来越重要的地位。酒泉随着近几年的发展，日趋成为生态环境优美、安全的宜居城市，各类小区、公寓近几年发展非常快，对售后服务和物业管理提出了更高的要求，这也给物业公司的发展提供了很大的空间。

（一）成立物业公司是对公司房地产开发价值链的完善

物业管理系统作为房地产产业链中开发、建设、销售、售后

服务的末端环节，肩负着两个重要职能：其一是对房地产开发、建设、销售业务的支持，其二是对业主提供物业管理服务。

具体说来物业公司可以在以下方面发挥重要作用：为项目规划设计阶段出谋划策；建设施工阶段的现场安全管理；建设施工末期的开荒清洁；销售阶段的样板房管理；销售阶段的售楼部、销售通道、人员车辆的`进出管理；销售活动的现场管理等。甚至于负责园林工程施工、智能化工程施工等分项工程。

(二)成立物业公司有利于维系客户、推广品牌、促进销售简单的说就是“海尔现象”在房地产企业的应用。“海尔”产品的质量、技术并不一定强于对手，但公众喜欢并接受“海尔”产品，究其根源，在于公众充分信赖海尔的售后服务。区外万科、中海、金地等全国知名房企，区内有荣和、保利以及盛天都有一批忠实“粉丝”，老业主再次置业或介绍新客户置业的比例很高，就是房地产行业类似现象的体现。通过老业主再次置业或带动客户置业，为在房地产市场疲软的情况下力争一个理想的销售业绩发挥了决定性作用，同时可节约大量的广告开支。

(三)把控接管验收关，避免不必要的损失

接管验收是房地产产品的最后一道质量关口，物业公司接管验收物业可以对开发商的施工质量形成致命影响。在验收各分项工程时，物业公司浑水摸鱼会给开发商带来损失及负面影响。反之，如果物业公司扮演好自己的角色，给房地产企业带来的正面影响也是巨大的。

(一)物业公司市场现状

目前很多一流的物业公司都处于亏损状态，需要房地产公司的供养。在产品同质化越来越严重的市场中，房地产公司通

过成立物业公司为业主打造高品质高品位的生活，可以快速抢占市场份额，建立起忠实的客户群，促进房子销售快速获取丰厚利润。一些高端楼盘，为了彰显业主的尊贵身份，更是不惜成本引入国际一线的物业管理品牌做物业顾问。

(二) 市场盈亏平衡状况

根据访谈调查了解，一般能较好满足业主要求的物业公司，纯住宅管理盈亏平衡点不低于800至1000个住户，低于该管理指标的物业企业就有可能亏损。品牌开发商的物业公司因为提供更多服务，往往会发生亏损。如保利每年会搞业主联谊会、社群文化演出、业主感恩回馈等活动，其物业公司定位本身就是不以盈利为目的，只是作为项目营销和推广的有效手段。

物业公司属劳动力密集型的微利企业，盈利水平不高。经测算，物业公司的成本主要来源于人力成本、税负成本以及公共费用支出，但随着项目的不断成熟、入住率的不断提高以及各项费用按时收取，物业公司的盈利水平也逐渐提高。对于品牌开发商而言，成立物业公司是必不可少的。这是公司布局房地产价值链的必要条件之一，对于合理解决开发后遗留问题，节省营销成本，打造优质的品牌具有积极作用。而且随着物业公司商业物业占比的提高，物业公司的赢利水平将会逐渐改善。

(一) 物业公司管理趋势

随着国家宏观调控的长效机制逐步形成，房地产粗放、暴利的时代已经终结。未来的房地产竞争将更加激烈，归根结蒂是软实力的竞争。客户买房更加注重物业的配套服务。这将主要表现在几个方面：一是业主的需求将发生分化，物业服务的创新功能将显得尤为重要，物业提供的服务越来越多样化、精细化、专业化，不再是过去的注重保安和搞卫生；二是市场将逐步规范，市场准入和退出机制将逐步完善，市场

准入门槛将提高，而市场上的一些违规行为将会遭到封杀直至被迫永远退出，只有品牌做得好的企业才有生存空间。三是品牌化之路是物业服务企业顺应经济发展的必然趋势，未来物业服务的竞争就是品牌的竞争。

品牌开发商成立专业化、规范化管理的物业公司管理自己开发的物业是大势所趋，要在房地产长期发展应顺势而为。

可行性分析报告总结篇五

可行性

服务人群

涵盖范围

规模

项目的预期效果

法规条例

项目实施已有基础

与当前形势相关度

群体需求的满足程度

项目的可持续性

具体方式

实施途径

项目的可操作性

建设进度

进度安排

完成时间

项目编制的科学性和合理性

介绍

单位资质信誉度

团队专业素质

团队管理能力

社会影响度预期效果

选题的新颖程度

实施方式、途径的创新性

可行性分析报告总结篇六

国际汽车城项目可行性研究报告

河南省

总占地260亩，露天汽车展场15万平方米，棚盖汽车展场1万平方米，展场办公室及门面3万平方米□4s店26640平方米，道路18000平方米，绿化及环境63400平方米。预计机动车年交易超过3.5万辆，年交易额30亿元以上。

8亿

随着国家政策性投资与实施西部大开发战略，城市基础设施建设迅速完善，经济状况发生了巨大的变化。我市20xx年国内生产总值1971亿元，与1996年相比，增长68.9%。工业增加值到达651亿元，社会消费品零售总额762亿元，分别比1996年增长80.5%和71%；地方预算内财政收入由1996年的54.9亿元增加到157.7亿元，增长1.9倍。全社会固定资产投资六年累计完成3870亿元，是直辖前6年的3.4倍。投融资潜力显著增强，全市金融机构存款和贷款余额分别到达2850亿元和2280亿元，比1996年增长2.4倍和1.5倍。

实现布局合理、功能齐备、环境优美、技术先进的现代化的综合社区。密切联系客观实际，结合气候、风向、地形、地貌及周边环境进行创作，建立“以人为本，物为人用”的观点。

经本可行性研究初步分析、报告论证，该项目的建设，是一个充分利用地理优势以及企业整体经营潜力、贴合社会经济发展和汽车产业发展规划的项目。项目建成后，不仅仅大大推动了汽车流通业现代化进程，促进当地汽车制造业的发展，对西部汽车产业发挥较强的影响和推动作用，同时也是一个惠及地方税收、众多企业、广大消费者和增加就业机会的多方有利举措。目前，已具备了启动该项目的市场时机、条件与基础，如果该项目得到实施，相信能创造持续稳定的经济效益和良好的社会效益。

可行性分析报告总结篇七

在进行创业投资之前，需要进行详尽的项目评估和可行性分析。在进行项目评估和可行性分析时，一般需要确认和分解评估指标，依据项目和投资公司的具体情况，就各项指标的重要性进行排序，进而给出定性或定量的描述，最后按一定德的模型、方法进行综合决策。对于某个具体项目的评估考察，涉及的指标和因素方方面面，这些指标的取舍和分解因项目的特点不同，会有很大的区别，但总体来说，进行投资

项目的可行性分析至少应该包含以下几个方面。

创业投资项目的市场评估包括现有市场评价（主要是针对更新换代产品而言）以及未来市场预测、这一类指标评估的目的在于通过考察现有的市场与竞争状况，判断项目是否就有客观的市场前景。市场预测在内容上相当复杂，要确保其质量，必须进行充分、详细的调查研究，全面、准确地进行选择。一般而言，在对项目进行市场分析预测时，应着重考虑以下一些因素：

（1）创业投资项目的消费对象。进行市场预测，首先要考虑是否有消费对象以及什么样的范围内有消费对象，以谁为主要消费对象等问题，还要考虑这些潜在的消费对象对产品服务的依赖和需求程度、需求目的和产品的需求弹性等。

（2）创业投资项目的价格水平和潜在消费对象的收入状况。市场需求总是与商品价格和消费者的收入水平密切相关，考虑到这一点，就必须认真分析产品在不同价格水平上的试产需求量，研究企业所能承受的最低价格。不仅如此，需求还取决于消费者收入水平的高低，因此要关注消费者的收入来源构成及其经常性收入占总收入的比例等。

（3）替代产品的发展趋势。创业投资项目产品多为技术型产品，在这种情况下，市场上能否接受以及何时能接受，这种工艺和创新产品的扩散速度以及竞争能力都存在不确定性，因此在进行评估时充分考虑项目的试产定位和细分，估算产品在一定时期内可以占到的试产份额，做好市场潜力和增长空间预测分析。

创业投资项目的产品和技术评估主要包括现有产品与技术的纵向、横向延伸空间和创新开发能力，着重考察产品与技术的独特性，技术含量、边际利润、竞争保护和持续创新的可能性等。具体来说，要分析主要产品的技术特征、技术水平、技术壁垒以及知识产权保护情况，产品的竞争优势、更新周

期、技术发展的方向和重点，产品的研究开发能力、生产能力以及各种支撑条件。

创业投资项目规模的确定是公司决策的基本内容之一。投资规模指的是通过投资所形成的项目生产规模，它直接决定了投资回报预期，因此也是评估指标体系中一个极为重要的组成部分。一个投资项目规模的确定，需要考虑到多方面的因素，着重把握好以下几条原则。

(1) 经济规模。公司通过投资所形成的生产规模是否经济，可以从不同的两个角度进行判断：一是规模是否能导致单位产品的生产成本降低；二是规模能否导致公司利益最大。由于受其他因素特别产品的是产品的市场价格因素的影响，在大多情况下，通过单位产品生产成本和总利润分别反映一定生产规模的经济性，结果是不一样的。对于创业投资项目来说，考虑规模经济问题时，究竟是考虑成本最低化还是利润最大化为标准，要视项目自身的行业、产品特点而定。

(2) 供求状况。项目的投资、生产规模受制于市场供求状况，生产规模反应了公司可以提供的市场供给能力，而供求能否充分实现，最终要看市场对需求的容纳状况。因此，在评估创业投资规模时，要从动态的角度对市场供求长期趋势进行预测。

(3) 融资能力。创业投资项目的规模，还是受到其资金筹措能力的限制，规模不同，其所需要的投资金额就不同，对项目的融资能力的要求也就不同。对这一指标的评估要从宏观、微观两个方面进行，一方面要考虑国家的宏观金融政策、资本市场的完善程度，另一方面还要考虑项目公司的资信状况、融资方案的选择等。

(4) 生产要素的持续供给。项目投产以后，要充分发挥其生产能力，需要在其生命周期内有稳定而充足的能源、原材料等生产要素的供给，否则未来的生产过程将时断时续，公司

经济效益将会受到损害。

创业投资项目管理评估主要包括两个方面：一是组织项目的人事制度评估，二是项目的团队素质评估。创业投资项目的高科技含量决定了人的因素对企业的特殊意义，它是创业企业活力的源泉、生产活动的能动因素，因而投资者也必须对其进行考察。

创业投资项目的组织人事制度主要包括组织设置的人事选拔、人事选择考评、人事激励等几个方面。首先，要了解项目的组织原则，分析项目的组织结构是否在主要方面能满足项目需要，是否有利于项目发展。其次，要进行人力可获性预测，也就是该项目可能获得的人力结构和数量，通过分析项目预定的招聘工资待遇、教育培训、福利等方面来评定项目是否能够实现人和职务的最佳组合，从而充分发挥员工的积极性、创造性，共同把创业投资项目搞好。

创业投资项目整个团队成员的素质对创业企业的生产经营的重要性是毋庸置疑的，对这一指标的评估考察的重点是：一，项目的高层管理者是否具有高度的责任感、极强的必胜信念、高超的领导艺术和创新意识，是否具有足够的威望和号召力，能够运用权力来实现自己的理想。二，项目的核心领导层对目标市场、行业是否熟悉，对产品的了解、核心技术的掌握、融资与调拨能力、组织管理能力是否具备。三，团队成员的地域分布、技术状况、知识结构。四，团队的工作理论和企业文化等。

这一指标包括项目投产后未来5年的财务预测和投资回报预测。财务预测主要是从销售出发预测损益表、现金流量表，重点考察投资资本需求，资本支出水平，计划资本支出、计划折旧与摊销时间表、账面和课税资产寿命，融资需求、净现金生产能力等；预测资产负债表，考察各科目的变动情况及其合理性、销售和损益的对照。

投资回报的预测主要是根据创业投资项目的特点，选择和确定能够反映项目风险的贴现率，建立合理的现金流量模型。并使用这一贴现率计算项目的投资收益、净现值和投资回收期、投资回报期等。

创业投资项目往往具有很高的风险性，如产品的技术风险、市场风险、财务和金融风险、管理风险、法律风险、道德风险、退出变现风险、宏观经济风险等，而其中某一类的风险又可能是多方面的。创业投资项目的高风险性，加大了评估难度，这就要求在进行风险评估时将定性分析和定量分析结合起来，通过系统而充分的考虑，定性分析出与项目有关的各种因素，确定要分析的这些不确定因素的概率分布，并在项目多方案比较和选择的不同条件下，定量的分析出与项目有关的各种因素同时发生变化对项目投资效果所产生的影响。

创业投资的目的在于被投资企业股份的占有和控制，而是在于企业做大后将资产变现、获取收益，因此退出方式是创业投资家在评估项目时考察的一个非常重要的指标。对这一指标考察的重点是评估企业提出的退出依据是否可靠、最可能的退出方式及各种方式的可能性程度，合同中有无保护投资权益的财务条款及财产保全措施等。

可行性分析报告总结篇八

这一部分主要应说明项目发起的背景、投资的必要性、投资理由及项目开展的支撑性条件等等。

一、项目建设背景

(一) 中国奢侈品行业迅速发展

(二) 项目发起人发起缘由

(三) 翡翠市场需求强劲

二、项目建设必要性

(一) 满足消费者的消费需求

(二) 优化本地区产业结构

(三) 带动本地区居民就业

三、项目建设可行性

(一) 经济可行性

(二) 政策可行性

(三) 技术可行性

(四) 模式可行性

(五) 组织和人力资源可行性