# 2024年农副产品代加工合同(三篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-12-07

*农副产品代加工合同农副产品代加工手续一甲方(加工装配方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(来料、来件方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_一、双方责任1.甲方责任：(1)提供有上盖之厂房\_\_\_\_\_平方米，无上盖场地\_\_\_\_\_平方米...*

**农副产品代加工合同农副产品代加工手续一**

甲方(加工装配方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(来料、来件方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

一、双方责任

1.甲方责任：

(1)提供有上盖之厂房\_\_\_\_\_平方米，无上盖场地\_\_\_\_\_平方米，工厂管理人员\_\_\_\_\_名，生产工人\_\_\_\_\_名、开业后\_\_\_\_\_月增至\_\_\_\_\_名。在合同期内代乙方加工生产上述产品，加工成品后交回乙方复出。

(2)提供现有水、电设备供加工生产之用，如需新安装水、电设施，其费用由乙方支付。

(3)办理来料加工、装配有关业务的进出口手续及对工厂实行行政、财务等管理，不得把工作以任何形式承包给任何单位和个人经营。

2.乙方责任：

(1)不作价提供加工上述产品及装修厂房和建造\_\_\_\_\_平方米简易厂房所需的设备材料(详见清单)，分多批运抵甲方工厂，设备总值约\_\_\_\_\_元。

(2)不作价提供加工上述产品所需的原料、辅料和包装物料，具体数量、规格在各份具体生产加工合同中订明。

(3)工人如因工作不力(含工厂管理人员)，经教育无效者，乙方有权向甲方提出调换，但禁止非法搜查甲方工厂工人的身体。

二、加工数量

第一年加工上述产品，加工费约\_\_\_\_\_元，从第二年开始的产量，应在前一年的基础上有所增加，具体数量应在生产合同中订明。

三、作价原则和工缴费

1.试产(培训)期为二个月，在试产期内，工人每人每月工缴费暂定为\_\_\_\_\_元，每月工作\_\_\_\_\_日，每天。

2.试产期满后，采取按件计算方式，在坚持互利原则的基础上、双方应根据加工的品种、规格、款式和工艺繁简不同进行定价，并在生产加工合同中订明为确保工人的合理收入，工缴费平均每人每月不低于\_\_\_\_\_元。需要加班时，加班费另计，但每个工人每天加班时间最长不得超过。

3.甲方工人生产消耗的水、电费由乙方负责。

4.每月乙方支付甲方\_\_\_\_\_元，作为工作管理费。

四、损耗率

1.试产期内的消耗率，实报实销。

2.试产期后的损耗率，由双方商定，并在生产加工合同中订明。

五、来料和交货期

1.乙方按生产合同的加工量，按月提供足够数量的原辅材料和包装物料。为使甲方工厂能正常生产，乙方必须在每批产品开始加工前\_\_\_\_\_天，将所需的原材料和包装物料运抵甲方工厂。除因人力不可抗拒之原因外，乙方来料不足，造成甲方工厂每月生产不足\_\_\_\_\_天，停工天数累计不得超过四天，否则，乙方应按在厂工人以停工天数计，每人每天补助生活费\_\_\_\_\_元，支付给甲方工厂。

2.为使乙方能开展正常的业务活动，甲方应向乙方按商定的交货期，按时、按质、按量交货。如非人力不可抗拒原因，甲方不按时、按质、按量交货，造成乙方的经济损失，甲方应负赔偿之责任，赔偿数额可在具体的生产加工合同中订明。

3.由乙方提供的机械、照明等设备及原辅材料、包装物料，在甲方工厂由双方进行交收登记，建立帐册。甲方工厂加工后的成品，在甲方工厂经乙方验收起运后，甲方不负产品规格、质量、短缺等任何责任。

六、结汇形式

工缴费及工人管理费每月结算一次，以d/p即期结汇或支票方式结汇，由甲方工厂会同(\_\_\_\_\_政府授权的处理来料加工事务并具有外贸经营权的)\_\_\_\_xx公司(下称授权xx公司)开具发票后，通过\_\_\_\_\_银行(\_\_\_\_\_分行)向乙方在\_\_\_\_\_开户的银行(\_\_\_\_\_银行;帐号\_\_\_\_\_)办理。乙方超过\_\_\_\_\_天仍未付款给甲方，则按逾期天数，以当时香港银行利息一并付给甲方。乙方连续\_\_\_\_\_个月不结汇，甲方有权采取停止出货或其它措施。

七、劳动保护及运输与保险

1.工厂应做好劳动保护及安全工作，完善防尘、防烟、防毒设施，厂房保持光亮，内外环境卫生整洁，对有污染性项目，须经市环保部门批准，方能立项经营。

2.乙方提供的机械、照明设备、原辅材料、包装物件及甲方工厂加工后的成品运输费用，均由乙方负责。

3.原辅材料、包装物料的运进，成品运出及加工期间存放的机械设备、原料和包装物料及操作机械的工人，均由乙方向\_\_\_\_\_保险公司投保。

八、技术交流

在设备运抵甲方工厂后，乙方应尽快派出人员进行安装，甲方派出人员进行协助。从试产期开始，乙方应派出技术人员到甲方工厂进行技术培训，直到工人能基本掌握生产技术，进行正常生产时为止。乙方技术人员的工资及一切费用由乙方负责，甲方提供生活上的方便。

九、合同期限

本合同经批准签订后，乙方须将商业登记及银行资信证明书交甲方办理营业执照经海关备案生效。有效期为\_\_\_\_\_年，即从\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。如要提前终止或延长本合同，须在三个月前通知对方，并经双方协商处理终止或延长合同事宜。某方单独提前终止合同，要负责补偿对方的经济损失。补偿的办法，根据终止合同前半年内的每月平均工缴费为准，补偿两个月的工缴费总额给对方。

合同期满后，不动资产(如厂房、宿舍)归甲方所有，由乙方不作价提供的可动产(如机械、车辆、设备)归乙方所有，并按海关和有关规定及时办理核销手续。

双方同意，在本合同经批准签订后\_\_\_\_\_天内，乙方向甲方预付\_\_\_\_\_元，作为履约保证金，从甲方收到履约金之日起\_\_\_\_\_个月内，乙方仍不投产开业，履约保证金即无条件归甲方所有，同时，甲方有权废约。如乙方能按时投产开业，该履约保证金可作工缴费抵付给甲方。

十、仲裁

凡因本合同引起的或与本合同有关(包括任一生产加工合同)的任何争议，应通过友好协商解决，协商不能解决，均应提交\_\_\_\_\_仲裁委员会，按照申请仲裁时该会施行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的，对双方均有约束力。

十一、语言

本合同以英文和中文书就，两种文本具有同等效力。但在对其解释产生异议时，以中文文本为准。

十二、合同的份数和修订

本合同正本一式五份，甲、乙双方、海关、车管所、政府授权的处理来料加工事务并有外贸经营权的\_\_\_\_\_公司各一份，副本若干份，均具有同等效力。

本合同有如未尽事宜，双方可随时补充或修改，并报政府有关部门批准实施。

**农副产品代加工合同农副产品代加工手续二**

一、项目名称：除虫菊的种植推广。

除虫菊是制造绿色植物农药的首选理想原料。除虫菊是目前世界上唯一集约化栽培的杀虫植物，从除虫菊中提取的杀虫药除虫菊酯因其无公害的特点在国际市场供不应求。随着人们生活质量的提高和保健意识的增强，没有农药残留的果蔬、粮食以及没有毒副作用的安全家用卫生杀虫剂等产品的市场越来越广，为确保21世纪我国农业的可持续发展，国家农业部断言，随着国际市场对生物农药需求的剧增，国家逐步取帝和限制化学农药的生产和使用。所以除虫菊产业种植，将成为推动绿色生态农业发展的一大支柱产业。

二、项目说明：

中科院昆明植物研究所、湖北科诺植物农药研究所等科研部门，不仅成功地利用除虫菊开发出绿色植物农药，而且筛选出了它的良种。近几年国际国内市场对绿色食品的大量需求，其价位持续攀升，除虫菊既有较高的经济价值又有观赏价值，用它作为室内驱除蚊、蝇的观赏盆景产业发展，其经济效益也很可观。它根、茎、叶、花等都含有毒虫素物质，是用来配制各种杀虫剂的好原料，特别是从除虫菊花蕊中提炼出来的除虫菊脂价值更高，用它制成的除虫菊脂类农药，药效大，无残毒，是蚜虫、蚊蝇、菜青、棉铃等害虫的死敌。用除虫菊叶做的蚊香，可以杀蚊驱蝇，对臭虫、虱子及跳蚤均有特效。使用除虫菊治虫具有高效低毒，不污染环境，不破坏生态平衡，无抗药性，对人畜家禽无毒害等优点，因此，人工栽培除虫菊，具有广阔的前景。

三、项目推广关键点：

1.主要推广对象：四川等地的农民。

2.经济效益：除虫菊一次种植可连续收获7年以上，一般产花高峰年，667米2产鲜花百余公斤，干茎叶300~500公斤，收入在20\_~3000元。除虫菊栽培管理简便，成本低，收益高，大面积种植须和有关农药厂、蚊香厂及收购部门签定合同后，方可施行。

3.推广地气候地形等自然条件。

4.除虫菊本身优点突出。

四、推广方法和步骤：

方法：向当地农民展示示范样本除虫菊，并向他们介绍除虫菊的经济效益

和易栽培、风险小等优点。提前检测当地气候地形条件是否适合除虫菊的栽培。

步骤：1.选择推广时机。春播除虫菊当年不能开花，冬播要到第三年春季

才能开花，秋播第二年即可开花，因此，以秋播为好。具体播种时间：春播 2-4月，秋播8-11月份。所以应在播种前进行推广，即1月或6、7月为最佳推广时间。要求完成初步推广需在一个月之内。

2.合理制定新产品的价格。参照市场价格制定普遍可接受的价格。

3.有效选择新产品销售的渠道。当地农药厂、蚊香厂及其他收购部门。

4.做好推广前的动员与预热。

5.组织对种植户的培训。

6.对整地质量检查。

7.抚育、管护和补植。

8.推广和技术指导。

种子苗木 农药

农机具

六、预期结果和计划评价：

1.成果形式

2.预期推广

3.应用范围

4.受益面

**农副产品代加工合同农副产品代加工手续三**

在现趋日益竞争激烈的市场，投资具有潜力的行业是比较困难的，假如现在我有100万，那么一个小型养殖厂成为我们的创业目标，面对市场对养殖野猪的稀缺性，当今经济发展较快，人民生活物质基础的提高，大家更注重的是精神上的满足，更注重健康问题，而不是像以前那样单纯追求温饱问题，因此使我们做出了这个理性的选择，养殖野猪来满足人们对这一新事物的好奇心，吸引客户的对这一事物的消费欲望。

面对市场体制的逐步完善，让我们敢于投资，使我们知道了市场机制中包括了供求机制，价格机制，竞争机制和风险机制，为我们的投资提供了保障。如今，市场上更多的是普通猪肉，而养殖户为了追求利益盲目使用激素来加快猪的成长投入市场而满足消费需求，而养殖野猪走了一条类似于创新的道路，在市场对猪肉的日益饱和的程度上，另外开辟了一条养殖路。以小型养殖为基础，实现生态养殖来克服猪肉的饱和度。与大型养殖相比，小型养殖更具有灵活性，在固定资金不足的情况下能更好的运行对固定投资也相对较少，各项基础设施投资也相对较少，管理人员也不是需要很多，可以为企业节省一定的资金流出。现今人们对生活的质量要求也在逐渐地增高，野猪肉的出现将吸引消费者的需求量，在未来的市场上销量将会很好，在肉品市场上将会占有一定席位。国家对养殖户也有了相对较多的辅助政策，对养殖户有一定的资金补助，来帮助养殖户进行正常的运行。国家可以通过市场调节和宏观调控来完善市场存在的一定缺陷，从而使养殖户的投资更具有安全性，更加放心。在养殖户资金不足的情况下可以向银行进行贷款或者是和其他养殖户进行合作。在通货膨胀时期，国家可以控制货币的流出，充分利用财政政策，税收作用，银行的作用来保障市场体制，维护市场的稳定性，还养殖户一个放心的市场。

在现今消费者对事物的需求，更多的是取决于该商品本身的价格和相关商品价格的变动，以及消费者的收入水平和偏好。做为新的商品，而且价格高于普通猪肉价格的几倍，很难被普通消费者接受，因而我们必须在交通便利的地方设置养殖场，以便于野猪肉能更快的投入到经济比较发达的地区来降低成本，面对野猪这种稀缺品，弹性需求小，所以为了经济利润能够很好，就要通过涨价来提高利润。

二、资金规划

在沉没成本已经投入的情况下我们不能考虑已经投入的成本，才能为我们以后的经济决策做出更好的决策，要取得经济利润的提高，我们就只能让会计利润大于正常利润，实现经济利润的最大化。为了降低成本实现利润的增加，只有当边际成本小于平均总成本，则平均总成本就下降，然而平均总成本是平均固定成本与平均可变成本之和，平均固定成本随着产量的增加总是下降的因此可以提高利润，平均可变成本由于边际产量递减，一般随着产量增加而增加，所以降低平均总成本实现利益的最大化。即边际收益等于边际成本，然而利润等于总收益减去总成本，养殖场追求的不是短期的利润，因此考虑的不是损失最小化，养殖场作为迂回生产，在此期间，迂回越远，迂回程度越长，生产效率则越高，收益也会增加。

在普通猪肉相对饱和的情况下，野猪肉的市场将会存在很大的需求量，养殖业作为完全竞争市场，产商的数量很多，而对价格的控制程度是没有的，进出这一行业很容易。而养殖野猪则属于寡头垄断，产商数量很少，竞争市场也不激烈，与普通的猪肉有很大差别，对商品的价格具有想到程度的控制力。属于小型养殖市场灵活性很好，可以很好的运行作为寡头垄断市场，最重要的是利润最大化，作为迂回生产方式，我们要考虑的是重复博弈，因此我们就必须重视商品的质量和提高我们的信誉程度。

在已有资金有限的条件下，我们必须做出合理的资金规划，即用一部分进行基础设施的建设，用一部分来聘请技术人员和管理人员，剩余的用来买辆运输车，结余的资金用来做候补以应付紧急情况，利用小规模养殖使资金得到更好的分配。为使野猪肉能够更好的被消费者接受，我们可以通过多方信号通道对这一事物进行宣传，加大消费者对这一事物的喜好，使消费者能更多的去消费，从而提高销售利润，增加经济效益，降低固定成本。因此，我们不能盲目的追求经济利润上的增加，使猪肉的质量有所降低，为使供求和需求达到平衡，我们必须调节野猪肉的总量的平衡，结构的平衡。

在市场上，对这一事物还不熟悉，因此很可能对事物的销量有影响，破坏生产养殖户的积极性。为此，国家为了保护养殖户的利益，控制货币的供应量，稳定物价水平，通过货币政策使消费者敢于的这一事物消费，当消费者手中的货币充足时，经济水平提高就有能力对这一事物消费，提高野猪肉的销量。当市场货币供应不足时，市场商品价格下跌，生产减少，投资乏力，经济紧缩，因此，货币供应量的增长必须与经济增长相适应，以促进经济的持续、快速、健康地发展，提高经济，增加养殖户利润，提高养殖积极性和投资力度。税收作用也可以帮助养殖户进行资金周转，当资金不足时，可以向银行贷款，吸引加盟商，与其他的养殖户合作来解决资金上的不足。

为了提高养殖户的利润，我们可以通过消费者对这一事物的偏好程度以及可以从中获得的幸福程度来进行供给。为了使养殖户获得最大的经济利润，我们必须要保证边际利益等于边际成本，降低成本来提高经济效益，为了长远的利益我们不能考虑损失最小化，应追求利益最大化原则，提高经济利润，降低成本。

三、营销策略

为了能够使我们生产出来的野猪肉完全符合客户的需要，并以市场的需求为中心，我们必须定期进行周密的市场调研。首先调查市场的发展趋势和价格趋势等，政治因素、政策因素对本行业的影响，本行业高科技发展的方向，各个地区的需求量，不同客户不同的购买心理等；其次应调查同行业各个主要竞争对手状况、实力、产品的优缺点及发展趋势，市场占有率、广告、价格、销售渠道、服务质量等营销策略各方面的调查，并调查近期内是否有新的竞争对手进入市场。

同时对自身的分析应包括我们的竞争环境、市场知名度、促销效果、野猪肉的质量和用户使用效果，我们的野猪肉的市场潜力，员工的素质和接受新观念、新技术的能力，技术力量及其应用，企业文化、管理水平、生产成本等作透彻的了解，采取相应的对策，做到知已知彼，以求百战不殆。

根据顾客产品的用途，市场可细分为内销和外销，可根据自身的实际情况决定选择一类或几类，甚至整体市场为本企业的目标市场，从而发挥本企业的有利条件，制订最佳的营销策略，提高市场占有率，以期取得更好的经济效益。

作为我们养殖场规模化发展计划，应该突出野猪肉产品在那方面具有独特性能或体型，或者服务优于其他同行。野猪产品的市场定位包括：突出体型外貌、繁殖性能、生长速度、抗病力、肉质或各方面的服务等。塑造出野猪肉产品与众不同的形象和内在的“气质”。

在野猪的营销过程中，必须明确本司的定位，根据市场的需要和有关的环境因素制定营销组合方案。

产品策略：产品策略是营销活动的核心内容，是规模化野猪养殖市场营销策略的出发点。为了更好地组织公司的市场营销迎合兴坤公司野猪规模化发展计划，就必须研究和制定创新产品策略。

种猪产品的特性：种猪产品包括三个层次：核心产品——指种猪有正常的繁殖力，能满足种猪使用者的需要；有形产品——包括种猪的质量、品种、特点，还有发展中的种猪品牌等；附加产品——主要指种猪场为种猪使用者提供的各种服务。种猪产品的整体概念，不仅指种猪本身，而且包括各种服务，以满足种猪使用者的需求。

仔猪产品的特性：饲养成本低、时间短、肉质最佳、运输方便、市场需求量大等产品因素：质量策略，购买者在选择购买哪一家养殖公司的产品时，首先考虑的是野猪的质量。品质优良的野猪对企业赢得信誉，树立形象，占领市场和增加收益，都具有决定性的意义，因此，规模化野猪养殖场必须高度重视野猪质量问题，并将质量意识贯输于企业管理的每一个环节。定期评估本司野猪的质量水平和优缺点；定期进行市场调查，倾听专家和客户的意见；了解国内外野猪的发展方向，及时掌握先进的养殖技术；保证销售的野猪质量长期稳定；让技术人员知道野猪的各种产品，了解这些产品的食用效果与销售，想方设法，使本司的野猪质量保持同行业的领先水平，用质量托起企业销售市场。

服务策略：企业经营进入顾客满意经营年代，假设野猪供求平衡，质量、价格竞争已难分高低的状况中，养殖野猪的企业靠什么去获取竞争优势－－靠服务。企业向客户提供优质野猪的同时，应伴以规范的全面服务，使客户得到最大的满足，进而成为我司最忠实的和最长久的主顾。我司应制订企业服务理念，并将理念贯输到全体员工的思想和行动中去。完善服务机构，提供全面的服务项目，做好售前、售中、售后服务。售前服务——为新建猪场提供规划、设计服务，提供生产人员的生产技术培训；售中服务——为用户提供优质猪，解决运输问题，提供少量本司饲料，避免猪到目的地后因饲料改变而应激；售后服务——实行质量保证承诺，对售出的猪的使用情况进行跟踪，对出售的仔猪、种猪、肉猪质量给予保证，如果所售出的野猪产品在正常管理条件有问题，经鉴定后，我司应提供退货或给予一定的相应补偿同。另外种猪方面应为客户提供管理和技术咨询，解决生产上出现的一些问题，帮助种猪使用者养好种猪,并向用户推荐使用效果较好的养猪用品等。

品牌策略：品牌对于中国养猪企业来说仍处于起步阶段。但作为规模化野猪养殖场来说，品牌的作用绝不能低估，事实证明，品牌可以帮助野猪养殖企业占领市场、扩大产品销售，在市场竞争中，品牌作为产品甚至企业的代号而成为销售竞争的工具，在购买者中影响较大，为他们所熟悉、所接受的品牌销售得就快。

新产品的开发：我司应致力于根据我们饲养的野猪的特点，开发更多更能让市场所能接受的创新型产品。

销售渠道策略：销售渠道策略包括两个方面的内容，一是野猪的销售途径，另一方面是野猪的运输。由于野猪属于鲜活商品，一般采用猪场直销型的销售渠道，不利用任何中间商，直接将野猪销售给所需企业等。也有由中间商介绍客户前来购买或由中间商转手销售给的间接销售渠道。总之任何市场机遇绝不放过，力求寻找与开发更广阔的销售渠道。

定价策略：定价首先必须按企业的战略目标来制定。如果猪场已选定目标市场，并进行市场定位，定价策略主要由早先的市场策略来决定，一般养殖生产企业应根据野猪品种、质量、市场受欢迎程度、生产成本、地区性、级别、竞争对手价格来决定野猪的价格，但野猪价格有时还受政府行政干预的影响。

促销策略：促销活动提高兴坤公司的知名度，影响市场，但促销第一步是推销自己，将自己的诚意奉献给对方，第二步是推销企业，将企业的形象展示给对方，取得客户的信任后，才推销野猪。促销策略可分为人员推销、产品广告、营业推广、企业形象等。

人员推销：每一个成功的企业背后，都有一批成功的推销员，企业除了组建一支以最新先进科技知识和强烈市场竞争观念武装起来的技术队伍，更重要的是必须组建一支以最新、先进市场营销策略观念和熟悉野猪养殖生产技术等专业知识武装起来的市场营销队伍。优秀的推销员应热爱本企业，具有强烈的事业心和责任感，保守本企业的秘密，能刻苦耐劳、勤奋工作；具有丰富的知识；明确兴坤野猪的质量，性能以及哪些方面优于竞争者生产的野猪；熟悉本企业各类顾客的情况，深入了解竞争对手的策略和近来动向；善于从野猪购买者的角度考虑问题，使顾客理解你的诚意；具备端庄的仪表和良好的风度。

产品广告：在竞争激烈的野猪市场上开拓发展，广告是沟通企业及其产品与客户的桥梁。由于野猪产品较为专业化，农产品的产值和利润不高，广告价昂贵的电视等媒体暂时不适合养猪企业选择，一般来说，养猪企业的广告活动应在本企业支付能力范围内选择专业性强，在本行业内影响面大、范围广的杂志、报刊刊登广告；印刷广告宣传资料，通过邮寄、专业会议派发等形式进行宣传，能取得较好的效果。广告内容要有创意，力求吸引住顾客的注意，并留下深刻的印象。通过广告宣传,把种猪各品种的性能质量、价格、购买地点和各项服务等信息及时传递给用户,争取更多的购买者,提高市场的占有率。

企业形象：企业形象是企业的一种无形资产，野猪养殖企业要想在市场竞争中处于有利地位，就需要从更长远的意义上来考虑自己的营销活动，塑造良好的企业形象、树立客户的信心，为公司的将来创造良好的营销环境，对公司的长期销售有明显的促进作用。不断提高产品质量和新技术含量，建立良好的产品形象；想方设法提高企业的知名度、美誉度；撰写专业文章和通过学术交流影响目标市场，提高企业知名度；参与、赞助各种社会和部门的公益活动；协调好与政府的关系，创造良好的营销环境。养猪生产企业要和政府部门保持良好的关系，以求得到政府各部门的大力支持和扶持，充分利用各种有利因素，创造企业良好的外部环境，抓住时机，促进营销策略的顺利实施。

四、阶段目标

目标是一个企业以及一个投资者必须考虑的，我们应该定下明确的目标才会使得我们投资的事物井然有序的进行，才能使我们投资的行业不断的发展，进步，最终走向正轨，开始盈利。我们队我们投资的行业应该要有阶段性目标，即短期，中期和长期，只有明确了目标行业的发展才会有序。

短期目标：我们要用一部分资金来买猪仔，对猪仔进行科学合理的喂养，即不污染环境有不浪费饲料，要减少猪仔的发病率，尽量减少猪仔的损失和疾病管理的资金投入，做到用最少的钱办最多的事。使我们投资的野猪基地的基本硬件设施完善，引进先进的小型养殖场的机器设备，使其中最少的人力办最多的事，使基地真正的成为科学管理，机器为主，人力为辅的生产模式，使基地朝着可持续发展的道路延伸。

中期目标:很好的基地的内部设施之后我们应该向外加大宣传，据中医理论和《本草纲目》中对野猪肉有关论述，野猪全身都是宝，野猪蹄可治风湿及类风湿性疾病，猪肝，心可治惊痛，心慌劳神，猪舌头，肚补中气，健脾胃，更有治疗胃出血，胃炎，胃下垂的特殊功效，同时具有滋润肌肤，养颜美容的保健疗效。它能降低血脂，有利于动脉硬化所导致的冠心病和脑血管硬化疾病的诊治。野猪还具有味鲜美，肉质好，皮薄，细嫩，瘦肉率高，保健，经济七大优势，所以我吗应该加大宣传的力度，使人们知道野猪肉的保健功能，把野猪肉市场做大，做强，争取市场的占有率变大。

长期目标：据市场调查野猪的养殖近几年再全国范围内有较大的发展，尤其是这两年在东北，山东，浙闽地区大型野猪基地的发展迅速。大型野猪基地在整个云南却寥寥无几，而猪肉在中国销售位于居民肉类消费的第一位。全国一年内要消费亿头生猪，而野猪肉在市场占有率是很少的，还不到5%。目前在广州，深圳等大城市野猪肉市场价格是25元到40元/斤不等，而且还供不应求，市场缺口巨大，所以又很好的发展前景。所以我们长期的目标就是向全国范围内供应野猪肉，使野猪肉走向没一个家庭，每一个酒店，可以与一些需求商签订长期的供应合同，并保质量长期供应。

五、风险评估及管理（省略）

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn