

安顺可行性研究报告 可行性研究报告编制代写方法

产品名称	安顺可行性研究报告 可行性研究报告编制代写方法
公司名称	贵州云叶科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	贵阳市南明区花果园街道花果园后街彭家湾花果园项目C区10栋1单元18层17号花果园办事处
联系电话	18208473065 18208473065

产品详情

可行性研究报告，作为一种企业常用的应用文，在项目立项，申报批复等方面应用广泛。是作为项目审批、实施的决策依据。从这个文本的功能性定义来讲，应该说可行性研究在项目运转的整个过程中，是有很重要的意义的。但可悲的是，由于先入为主的官僚思维(不仅仅指，中国的企业也常犯这毛病)，可行性研究在国内已经沦为一个套路工具，往往都是以结论为先，然后进行项目“包装”。安顺市管理1个县（普定县）、3个自治县（镇宁布依族苗族自治县、关岭布依族苗族自治县、紫云苗族布依族自治县），2个区（西秀区、平坝区）。此外，安顺市设立了安顺经济开发区、黄果树风景名胜区（）两个管理区。

诚如其他回答所言，可研报告可以说是很“简单”的。模式化的框架，套路化的语言总会给人一种千篇一律的感觉。很多新人从报告范文的摘抄、粘贴和整编学习中，就能快速入门。所以对于想从事这个职业的年轻人来说，不要有什么压力，只要你爱学习，够勤奋，多看经典的同类型案例，多临摹（不是抄袭哦），你的水平很快就能达到及格水准。当然，一些基础知识必须要补充，经济评价常用的几个工具文件必须要多看多用，避免犯一些尝试性的错误。常用的工具包括但不限于：1、《建设项目经济评价方法与参数》第三版；2、《投资项目可行性研究指南》；3、《建设项目环境保护管理条例》国务院令第253号；在实际做的过程中，还要研究从国家层面到项目所在地地方的各级规划，这样才能做到可研报告的因地制宜。那么我要给大家分享的是一些进阶阶段的私人经验：如何成为高水平的可研编制人员，或者说是好的咨询师。

编制可行性研究报告，表面上是一个报告的撰写工作，实际是一个咨询任务。编制工作的工作方法是根据原始资料进行加工组排，成为一个文本。而咨询工作的定义是要发现甲方项目的问题，并且提出解决问题的方案，比如如何优化可研的建设方案让项目更加合理，比如在必要性分析一节如何将项目与中央、地方政策进行更好的呼应，这些章节的调整提升虽然对整个报告的厚度不会产生影响，但能够提供审批专家组对报告的认可度。所以一个的可行性咨询师，不但要懂宏观政策，地区产业规划，还要懂行业经济，财务计算，更要具备对理解甲方需求，地方政府需求的敏锐性。那些认为可研没有什么上升空间的朋友也不要悲观，只要你把自己的角色定位为咨询师，那么上升的空间就大了许多。很多人都看过前一段时间靳东、马伊琍主演热剧《我的前半生》，里面的主角贺涵、唐晶、陈俊生都是干咨询的，香车

豪宅是平常事，再不济也是个凌玲一样的金领。

安顺可行性研究报告的内在逻辑下面我以一个可研的经典框架来说说我对于可研的潜在逻辑的理解。根据不同行业类别，可行性研究内容的侧重点差异较大，以下是我常用的框架（不同的行业和地方政府要求会不一样，不要硬套）：

- 一、总论；
- 二、项目的必要性和基础条件分析；
- 三、市场分析、竞争分析与营销策略；
- 四、项目建设方案；
- 五、项目选址与建设条件；
- 六、技术方案、设备方案和工程方案；
- 七、原材料燃料供应；
- 八、环境和生态影响评价；
- 九、项目组织及人力资源配置；
- 十、项目实施进度；
- 十一、职业安全卫生与消防；
- 十二、投资估算与资金筹措；
- 十三、财务评价；
- 十四、社会效益评价；
- 十五、风险分析；
- 十六、结论。

虽然结构看上去比较庞杂。但是大体上，我们可以用五个可行性来概括整个项目。

- （1）政策可行：主要根据有关的产业政策，行业现状及问题，论证项目投资建设的必要性；
- （2）市场可行：主要根据市场调查及预测判断，指出项目的市场发展潜力；
- （3）方案可行：主要从项目实施的设计、技术和施工角度，指出项目落地可行；
- （4）环境可行：主要从环保角度，阐述项目满足环保需求（近比较重视）；
- （5）经济可行：主要从财务角度，预测项目是否满足需求（财务内部收益率是否高于行业基准收益率）。

这五个可行性论证是一个从宏观到微观的论证过程，也是一个从定性到定量的论证过程。项目审批人员一般是按照这个逻辑来审项目的。的报告能从行文中看到清晰的论证递进关系，你能看到咨询师对政策和行业的判断，看到项目方的高瞻远瞩与宏伟蓝图，让读报告的人对未来充满憧憬，对生活充满希望，对工作充满爱。而糟糕的报告，评审专家只会看到各种材料的堆砌，泛滥的口水话，混乱的思绪和项目方虚伪夸张的嘴脸；让人感到工作的无聊，生活的艰辛，恨不得马上扔掉你的报告，到外面抽支烟。

对于刚刚踏入可研咨询行业的新人，难的估计应该是财务评价部分。跟大家一样，我初次做这个工作的时候，看着那些经济学专有词汇，那些密密麻麻的财务表格，简直是一头雾水。即使是现在，也不能说自己对经济学评价的财务模型的内在原理和逻辑，理解有多么的深刻。毕竟，虽然是几个表格，但背后却是一套经济学的方法论。对于没有经济学基础的人来说，理解起来是有些吃力的。值得庆幸的是，经济评价是一套相对规范的经济评价体系，有规范的模型可以利用。并且，一般公司会配备经济学的人才专门来做财务模型。如果只是一个可研编制人员，只需要把自己前半部分的工作做好即可。但正如前文所说，如果要立志做高端咨询工作，对经济评价的财务模型，必须是要掌握的。

一个高阶的可研报告至少要做到两个满意:1. 甲方满意，2. 政府满意。虽然这个问题只是问的甲方满意，但是如果一个可研（给政府用递交的）不能让相关满意，终不能让项目顺利通过相关部门审批，那甲方再满意也是白费。毕竟，可行性研究报告是一个目的性很强的应用文本。什么样的可研才能让甲方满意？说穿了，就是足够（以下完全是个人的从业经验，如有谬误，同行们可以指正）。

要想知道什么样的可研，首先必须要知道什么样的可研在甲方的眼里是不的。

一、哪些可研会让客户感觉你不

可研是一个比较标准化的应用文本，很多公司在做项目时，都是天下项目一大抄，结果甲方往往能在给他写的可研里发现其他项目的名字，或者莫名其妙的地名。如果我是甲方，我一定会想：嗯这家伙一定是从别处抄的报告，而不是自己写的，他们就是在糊弄我，他们的服务根本就不值这钱。这是比较极端的情况。为了更好的阅读，我枚举一些让甲方感觉不的点。

1. 出现别的项目的名字；
2. 出现与项目无关的地名，人名；
3. 出现别的文体，比如新闻体、自传体。例如：据什么报道，我公司等字眼；
4. 很高的错别字率，低级语病，拗口的行文。让人怀疑你的文字基本功；
5. 财务计算出现低级错误，这是甲方看不懂的部分，如果让对方看出毛病，只能说明错误比较低级；
6. 内容重复。比如，讲问题的时候，又在说必要性，项目建设条件。

在迈向的路上并没有止境。至少，在规避了这些让人感觉不的失误，会让甲方感觉你是一个“比较”的可研咨询师。在业务开展的过程中，遇到其他问题的争论，你可以与甲方周旋，见招拆招，不失心理优势。而这些低级失误，是甲方一拳就能够把你KO的命门。甲方会给你钉上“业余人士”、“工作不认真”、“敷衍了事”等标签。只要甲方给你贴上了这些标签，就不要想以后的咨询工作在和气愉快的氛围中顺利进行下去了，整个项目推进过程中，你会感到甲方满满的恶意——是的，他们想用情感上的折磨把他们的金钱损失弥补回来。

二、什么样的报告会让甲方感到？

1. 发现对方方案的漏洞，为对方完善方案。现在的甲方写可研，预期都不是很高，一般不指望写可研的

人能够给他们带来多少战略建议。但如果你在写可研的过程中帮甲方提了很多项目上的建议，那不啻为给了对方一个意外之喜。

2. 敏锐的宏观分析能力，把项目和一系列的政策挂上钩（让政府满意）这是企业家的短板，而是咨询师发挥的地方，如果你对宏观政策有敏锐的把控力，并能为项目服务，甲方会很高兴。

3. 重点突出，逻辑清晰的行文让甲方一眼就能看到报告的论证思路，没有阅读障碍。人都是有情感动物，看到愉悦的报告当然会对你多几分好感。当然，这一点，实际上是很难做到的。如果你做的足够好，恭喜你，基本上，你可以应付绝大多数的项目，并且能够让甲方对你的工作充满敬意。

三、一份的可研报告又遵循怎样的行文逻辑？

说了这么多战略层面的，对于很多刚入行的朋友，可能还是一头雾水。可能大家更加关心是一份的可研报告到底改怎么写？下面分享一些战术层面的经验：

1. 找到项目实施的充分必要条件。任何一个经济项目，必然是以满足经济需求、社会需求为目的。比如，某种产品需求大于供给，项目的投产能够缓和供给不平衡的局面。比如，产品能够满足某产业升级，降低成本和价格的需求。作为企业家，很多老板知道这个项目能做，但缺乏概括能力，不能用几句话讲清楚，这个项目为什么能做。但作为一个咨询师，就要从项目的资料和甲方凌乱的谈话信息中，找到项目价值的关键点。然后在必要性分析里简洁明了地说出来。项目实施的必要条件，其实要回答为什么要做的问题，大多数时候，我们要从外部的市场及行业来找到项目的立足点。

2. 市场分析市场是一个项目的基础，项目的市场如果不够大，也不能为地方经济做大的贡献。用投资人的话说，你这个项目是百亿美金还是千亿美金的市场空间？政府虽然不像资本方那么追逐利益，但项目有足够大的市场空间，意味着项目风险相对较小，有机会做强做大。市场分析好用图标数据说话，引用的数据加上自己的阐述，用小的篇幅说明市场规模，别人看起来形象明了，同时少了很多语言上的障碍。

3. 项目实施的基础条件项目的必要性分析了项目为什么要做？要做并不代表这个问题一定就是你能解决，由你能解决。所以，回答了为什么要做的问题，接下来就要阐述，为什么是我来做的问题。这就是项目的基础条件分析。项目的不同，这一块的内容差别较大，但总体来说，可以从项目团队的技术实力，资金实力，社会资源来阐述这个问题，如果是对地理条件依赖性比较高的项目，比如农业项目，地产项目等，还要阐述，项目的区位，气候和地质等条件。这一节的描述，并不是资料的堆砌，目的是要让评审能够体会到项目的唯一性，让政府能放心的让你们去干。

4. 项目建设内容与方案项目建设内容和建设方案，很多人容易搞混，实际上，建设内容是要你阐述做什么，而方案则是要回答怎么做的问题。建设内容是从整体上介绍你的项目的建设板块，比如，要做一个旅游度假区的项目可行性研究，建设内容，你就要说，这个旅游项目里有什么景点，有什么服务项目。而建设方案，则是景点的平面布局是什么样子的，酒店建设几层楼，需要的是工程学的技术表述。这一块干咨询的需要做好咨询工作，多看项目建设方案，才能把这一部分写好。

5. 环评等章节，按要求写就可以了。这里不赘述。

6. 投资估算与财务分析，这一块要用到财务方面的知识，投资估算这一块其实是和建设方案密切相关的，建设什么东西，每样工程的造价是多少，根据这些就能算出整个项目的投资。是一个逻辑非常严密的递进关系。财务评价里的每一张表格都有特定的含义，一个都不能少。当然后有两个重要的指标是，财务内部收益率和投资回报率。一般来说，领导不会细看表格，但是会看这些关键指标。这些指标是判定一个项目是否可行的定量标准。很多项目，在特定的情况下，收益率不能算的太低，太低了可行性存在疑问，太高了也不行，要么不切合实际，要么会给验收带来困难。所以，收益率要即合理又能符合相关方的要求，这些地方是体现一个咨询师的能力所在。风险评估也是一个可研必须要做的，体现在财务上，就是要做盈亏平衡和敏感性分析。

7. 社会效益分析这一块，就是要懂政治，懂政策。一个项目不单单具有经济意义，还要有社会意义。一个经济效益再好的项目，如果存在社会稳定风险，较大的环保风险，也是可能通不过的。其他的方面如工作方式、交际礼仪，别的回答有讲，讲的都很好，这里就不赘述啦