

项目建议书 项目建议书撰写心得体会 (实用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

项目建议书篇一

项目建议书在项目立项过程中扮演着至关重要的角色，它不仅为项目的成功开展提供了指导和保障，而且还能够帮助项目组全面评估项目的可行性和风险。在参与项目建议书的撰写过程中，我深刻认识到了其重要性，并积累了一些心得体会。

首先，项目立项前充分了解和了解项目背景是撰写项目建议书的基础。在撰写项目建议书之前，我们必须对项目的背景、目标和需求进行深入了解和研究。这包括搜集与项目相关的市场调研、竞争分析、技术研究等信息，以了解项目的可行性和市场潜力。只有全面了解项目的背景，我们才能为项目提供准确和可靠的建议。

其次，在项目建议书中明确项目目标和价值是关键。在项目建议书中，我们需要明确项目的目标和预期结果。这些目标应当与项目背景和需求相对应，并能够满足相关利益方的期望。此外，我们还需要强调项目的价值，即项目对组织或社会的贡献。通过明确项目目标和价值，我们可以为项目的推进提供明确的方向，增加项目的成功概率。

第三，项目建议书中要充分评估项目的可行性和风险。在撰写项目建议书时，我们应当对项目的可行性和风险进行充分

评估。这包括项目的技术可行性、经济可行性、市场竞争力等方面的评估，以确定项目的可行性和持续性。此外，我们还需要对项目的风险进行识别和评估，以制定相应的风险管理策略。只有充分评估项目的可行性和风险，我们才能在项目实施过程中更好地应对各种挑战。

第四，在项目建议书中制定清晰的项目计划是关键。项目计划是项目建议书的核心内容之一，它包括项目的工作分解结构、时间计划、资源分配等方面。在撰写项目计划时，我们应当尽可能详细地描述项目的每一个阶段和任务，并制定合理的时间和资源预算。此外，我们还需要在项目计划中确定项目的关键里程碑和评估指标，以便在项目实施过程中监控和评估项目的进展情况。

最后，项目建议书的撰写要注重细节和规范性。项目建议书作为一个正式文档，其内容要准确、清晰和简洁。我们要注重细节，确保项目建议书中的数据和信息准确性和完整性。此外，我们还要注意项目建议书的格式和结构的规范性，使其易于阅读和理解。只有注重细节和规范性，我们才能提供高质量和有说服力的项目建议书。

综上所述，撰写项目建议书需要充分了解和了解项目的背景，明确项目的目标和价值，充分评估项目的可行性和风险，制定清晰的项目计划，并注重细节和规范性。通过参与项目建议书的撰写过程，我深入理解了项目建议书的重要性，并获得了宝贵的经验和体会。相信在以后的项目管理实践中，这些经验将对我起到积极的指导作用。

项目建议书篇二

在项目管理中，项目建议书是一个重要的文件，它描述了项目的目标、背景、方法以及所需资源等。撰写一个高质量的项目建议书对于项目的成功至关重要。在本文中，我将分享我在撰写项目建议书过程中的心得体会。

首先，撰写项目建议书前要明确目标和意义。在开始写项目建议书之前，了解项目的目标，并明确项目的意义非常重要。这可以帮助我们抓住项目的核心，理清项目的思路。同时，明确项目的目标可以帮助我们确定项目的范围，并在撰写时保持一致性和连贯性。

其次，项目建议书的撰写需要有一个清晰的结构。一个好的项目建议书应该有一个明确的结构，包括简介、项目背景、项目目标、项目方法、预算和时间安排等部分。在撰写时，我们应该注意每个部分的内容，并保持逻辑的连贯性。同时，在项目的简介部分可以用一个引人入胜的故事或数据来吸引读者的注意力。

第三，项目建议书要精确地描述项目的方法和技术。在项目建议书中，我们需要清楚地描述项目的方法和技术，包括研究方法、数据收集方式以及所需的技术工具等。这些描述应该精确到细节，并且要确保项目的方法和技术是可行的和可持续的。此外，如果有可能，我们可以提供一些案例研究或成功的实施经验来支持我们的方法和技术选择。

第四，项目建议书要考虑到风险管理和可行性分析。在撰写项目建议书时，我们应该充分考虑到项目可能面临的风险，并提出相应的风险管理措施。这可以帮助我们在项目实施过程中更好地应对各种挑战。另外，我们还应该进行可行性分析，评估项目的可行性和可持续性，以确定项目的成功概率和可持续性。

最后，项目建议书的撰写需要进行仔细的校对和修改。项目建议书是一个重要文件，对项目的成功和进展有直接影响。因此，在提交之前，我们需要进行仔细的校对和修改，确保文档的准确性和专业性。在校对过程中，我们可以寻求他人的意见和建议，以便进一步改进和完善项目建议书。

总之，撰写一个高质量的项目建议书是一项复杂且重要的任

务。在撰写过程中，我们需要明确项目的目标和意义，构建清晰的结构，精确地描述方法和技术，考虑风险管理和可行性分析，以及进行仔细的校对和修改。通过这些经验和体会，我相信我能够更好地撰写项目建议书，为项目的成功贡献自己的力量。

项目建议书篇三

深圳xx化妆品有限公司是集化妆品开发、生产、营销为一体，专门从事洁肤、护肤、洗涤类产品生产和销售的中外合资企业。其精心培育的“xxx”商标品牌，拥有八十多个品种，以超市为主要销售模式，实行区域代理制，目前已拥有100多家代理商，产品热销全国一百多个城市，享有一定市场知名度。

为适应企业日益发展，产品线不断延伸，经销商队伍不断壮大、终端卖场散布的现状。亟需建立一套完善有效的培训体系，培养一支既了解企业和产品，又了解市场，同时具备培训能力的讲师队伍。经过与公司总经理xx先生、市场部经理xxx先生的交流，初步达成合作意向。

市场背景

洗护用品市场划分：

市场级别主要城市市场特点消费者特点

一级市场北京、上海、广州市场竞争激烈，品牌繁多，竞争对手多且一般实力雄厚、弹性高，是大投入，大产出型市场。品牌意识很强，消费观念比较新，消费时考虑的因素比较多。

二级市场各省的省会城市在这一市场中，还有大概10—20%的市场空间，但这一空间仅适合中、低档定位。品牌意识较强，消费观念新颖购物时考虑比较全面。

三级市场内地的各地级市超市刚刚兴起，销售终端的工作容易开展，品牌竞争的激烈程度有所减缓品牌意识不强消费时较多地考虑了价格的因素。

四级市场县、镇类一级及农村市场在这一级市场超市刚建或正在建，大品牌无暇顾及，小品牌又没有能力跟上。消费者消费时较少考虑到品牌因素，价格具有较高的分量。

“xxx”产品从销售通路(超市)和价格策略(中档价位)上都可以看出是走大众消费路线。由于产品具有性价比高、口碑好、经销商利润空间大、企业实力强等优势，在上表所示的二、三级市场应该有较大发展空间和竞争力。与此同时，现存以下问题也不容忽视：

3、终端分布广，总部控制力度相对削弱，此时，培训体系就起到渠道和纽带的作用；

6、业务员分处各自区域，不易集中培训；

此外，员工培训发展是企业发展的重要支点，是企业人力资源开发的核心途径，同时也是推动企业管理变革，提高企业管理水平的重要手段。

工作思路

鉴于上述情况，初步明确以下工作思路：

1、本项目所指培训首先围绕市场、销售体系和人员展开，生产、研发部门暂不涉及。

2、公司高层领导对企业培训工作请予充分重视，尽量参与。

3、企业由创业期进入成长期，本身积累的大量优秀文化、理念，营销、管理经验应加以整理，培训推广。

4、培训工作其实质是人的工作。公司员工(尤其是区域业务人员)既是受训者，又必须掌握良好的沟通、培训技能。故而，开发企业内部培训资源是本项目的侧重点。

5、现有的《xxx促销培训手册》严格来讲，只是一本现场销售指南，可读性、可操作性不足，容易让促销员产生畏难情绪；产品分类标准不明确，没有考虑到产品主推方向、目标消费群、消费者购买习惯、手册对促销员工作的指导性等。

6、建议另编一本《营销人员手册》，与《促销手册》区分对应，作为市场营销人员工作及培训之指南。

8、逐步建立企业自有培训体系，让培训工作做到“八有”：有目标、有主题、有计划、有步骤、有内容、有制度、有考评、有成效。

工作内容

围绕工作思路，暂定如下工作内容供参考：

- 1、结合企业实际情况，协助培训、考核体系的建立和维护；
- 2、指导培训计划的编定、实施、效果落实反馈、开发培训资源；
- 3、指导企业培训教材《促销员培训手册》、《营销人员工作手册》的整理、完善；
- 5、制定培训管理制度，协助落实公司管理政策、销售措施；
- 6、提供相关表格、文本；

基本培训项目(课程)

结合企业实际情况，培训课程安排三类：知识性培训、技能性培训和心态素质培训(参见附件2)，以下是部分内容：

- 1、产品、业务知识、销售技能培训；
- 2、商圈分析及业绩提升培训；
- 4、促销员培训、督导、激励方法培训
- 5、对公司企业文化、管理机制、发展目标、方向了解及对制度的理解和执行力培训；
- 6、终端卖场管理及促销执行培训；
- 7、改善心态、激发潜能的互动训练；
- 8、沟通(对内、对外、对上、对下)、协作能力和团队意识的培训；

工作步骤

因双方初次合作，暂定合作期限为四个月。合作方式为培训顾问+讲师

第一阶段：导入期 三月份

- 1、企业内部收集整理资料，开展培训需求调查及分析，编定培训计划；
- 2、在公司总部以培训或会议方式导入全员培训思想，明确职责；(需公司领导主持、配合)
- 3、指导协助培训负责人，初步建立培训体系，制定培训管理制度；

4、安排2—3次专题课程；

5、提供相关表格、文本；

第二阶段：整合期 四—五月份

1、根据上阶段工作开展情况，调整思路；

2、指导培训计划的实施、效果落实反馈、开发培训资源；

3、指导企业培训教材、资料的整理、完善；

4、视企业情况协助策划、实施1—2次活动(如拓展训练、市场调研、商圈精耕、内部竞聘、专家讲座等)。

6、进一步完善培训、考核体系，维护运作；

7、指导各区域市场人员的终端培训工作，解决实际问题；

8、建立员工培训考核档案，为人事考评提供参考；

9、提供相关表格、文本；

第三阶段：巩固期 六月份

1、根据终端反馈情况，检验培训效果；

2、安排1—2次重点区域现场培训；

3、制订、调整下半年培训计划；

4、指导各区域市场人员的终端培训工作，解决实际问题；

5、提供相关表格、文本；

注：上述工作步骤为初步规划，具体情况及进度待与公司负责人沟通协商后再作调整。

成果移交

- 1、公司培训体系基本建立，正常运作；
- 2、《xxx促销手册》《xxx营销手册》完成定稿；
- 3、为公司开发一套系统的终端销售及管理课程；
- 4、重点区域市场现场培训不少于2次(具体时间、行程与公司协商决定)；
- 6、提供其他有关文本及销售、管理表格；
- 7、根据公司需求，培养合格内部讲师；
- 8、其他相关顾问服务；

费用

- 1、前期策划+中期辅导培训+后续服务综合报价人民币xx万元；
- 2、此为税后报价；
- 4、此方案由xx公司认可后即生效，付款方式由双方商议再定；

注：该方案为前期草案。内容细节如有出入以《培训项目建议书(项目明细)》为准。

项目建议书篇四

生态养猪是一个跨学科行业，涉及到养猪学、动物营养学、环境卫生学、生物学与土壤肥料学等学科。它是以微生物技术为核心，通过对猪排泄物的科学处理，实行农牧结合、互相促进、低投入、高产出、少污染的良性循环的生态养猪系统工程。它是集约化养猪发展到一定阶段而形成的又一个亮点，是生猪养殖可持续发展的需要，也是落实党的十七大精神，建设生态文明的集中体现。

二、生态养猪发展历程

术的限制，未普遍的推广应用。同我国农民一样，在日本民间很早就应用土着菌技术养猪。从1992年开始，日本鹿儿岛大学的专家教授就开始对土着菌养猪技术进行系统的研究，形成了较为完善的技术规范。目前，日本自然农业协会、山岸协会、鹿儿岛大学以及韩国自然农业协会都在大力推广和应用这项技术。国内也出现了专业公司分离出部分优势菌种，在全国推广该生态养猪模式。

三、绿达源生态健康养猪的八大技术优势

目前我国一些地区也在推广生态养猪技术，但普遍存在两个问题：一是技术不成熟，尤其是菌种来源不一，活性低而成本高；二是技术不完整，往往只重视生物发酵垫床的使用，而忽视了微生物饲料添加剂在饲喂上的使用。

绿达源生态健康养猪技术是目前国内该领域中最成熟最全面的技术，与其它同类技术相比，有以下八个明显的优势：

第一，该技术是目前国内少数几家将专业化、标准化菌种技术应用生态养猪的企业之一，由著名微生物学专家丁之铨博士领衔研发，得到中国农科院众多专家参与和支持。

第二，该技术根据我国南北方气候条件的不同，科学调整菌种配伍和垫料的结构，使得发酵床温度夏天不会过高，冬天圈舍温暖舒适。

第三，该技术喷洒在垫床表面的微生物制剂不仅能降解粪尿和纤维素，而且具有抑制和杀灭大肠杆菌等病原微生物，提高动物机体免疫力的功效。

第四，该技术讲求“内外兼修”，在使用生物发酵床同时，配套使用微生物饲料添加剂和生物预混料，产品具有农业部颁发的生产许可证和产品批准文号。

第五，该技术的菌种发酵功能强，适用范围广，在制作发酵垫床时可使用玉米秸、豆秸、麦秸、棉花秸、稻草、稻谷壳、锯末等各种农业废弃物，达到循环利用。

第六，垫床制作工艺简单，垫料无需预处理，不用翻倒，一天完工，一次成型。

第七，公司还配套专利产品“微生物培养器”，养殖户可自行扩繁部分菌种。该产品已通过北京市科委主持的专家鉴定，中国科协曾发文向全国推广。

第八，由于经过严格的筛选、纯化、复壮和专业化生产工艺，菌种发酵分解能力强，使用周期长，公司与客户签订的技术服务协议中承诺质量保证期为三年。

四、生态健康养猪模式的经济效益及社会效益

20xx年6月7日，《科技日报》刊登了题为“三省两提一增零排放——京郊生态养猪场见闻”的报道，详细介绍了绿达源生态养猪技术的特点及社会效益、经济效益。

猪只饮用和保持垫床 60%以上湿度的水即可，所以较传统集

约化养猪可节省用水85%~90%。猪粪、尿被微生物分解转化为可被猪食用的有机物和菌体蛋白质，猪通过拱食，可节省精饲料10%~15%。试验显示育肥猪只日增重增加2~3%，料肉比降低2~5%，出栏时间缩短8~12天。由于猪场不需要清粪，饲养人员仅保证及时喂料、翻扒调匀过于集中的粪便、根据垫床干燥程度及时调整湿度即可，所以1个正常劳力可批次饲养可达到800头育肥猪，较集约化猪场节约1.5倍的劳力。

2、“两提”，即提高免疫力、提高猪肉品质。由于猪只恢复了拱食的自然习性，猪只应激少，又采食益生菌和垫料中的菌体蛋白，抗病力明显增强，发病率减少。特别是呼吸道疾病和消化道疾病较传统集约饲养有大幅下降。用药量明显减少，减少药费8~15元/头。生态养殖模式要求全程不添加抗生素和激素，所生产的猪肉品质明显改善，无药物残留。屠宰后肉色红润，纹理清晰，优于一般猪肉。经提取里脊肉、后腿肉检验，其氨基酸及其它营养含量分别提高了10%至15%，完全达到无公害猪肉标准。如结合地方优质肉猪生产，将为开发我国地方猪种资源，开拓优质猪肉产业打开一个新的渠道。

3、“一增”，即是增加养殖效益。生态养猪较传统集约养猪仅饲养环节即可减少饲料、节约用水等直接饲养成本40~90元/头。由于使用了微生物饲料添加剂，提高了饲料转化率、仔猪成活率、母猪起栏率，产仔率提高20%，育肥猪可提前一周出栏，并可利用玉米、大豆等作物秸秆作发酵饲料，大大降低饲料成本。

同时，该模式充分利用了锯末、稻壳、农作秸秆等作为垫料生产优质生物有机肥，具有改良土壤、促进农作物生长之功效。所以新型生态养猪综合效益相对传统集约养猪可增加收入100~150元/头。

4、“零排放”，即实现粪污零排放，达到环保要求。生态养殖模式所产粪尿经过菌种发酵转变为微生物蛋白，猪场内外

无臭味，氨气含量显著降低。该模式将传统集约化养猪粪便污染处理问题提前在养殖环节进行消纳，避免了粪污在排放和运输过程中形成的二次污染，在畜禽粪便无害化处理方面开辟了一条新路。

生态健康养猪方式与传统养猪方式经济及社会效益比照：

直接经济效益：

(1) 节省饲料：

经实验证明，可提高饲料利用率，降低料肉比，节约饲料15%左右。以育肥猪为例，从20kg到100kg猪出栏，传统养猪耗料约240kg/头，生态健康养猪耗料为202公斤，按饲料价2.4元/kg计，仅此项可降低成本91元/头左右。

(2) 节省医药费：平均每头节省药费约15元。

(3) 节省水、电费：平均每头节省电费3元左右

(4) 节省人工费：平均每头节省人工费6元。

以上4项增加收益约91元/头。此外，每年将生物垫床起圈后即是高品质有机肥，以平均饲养密度为1.3m²/头，垫料高度为80cm，垫料一年后的比重为0.45吨/m³(水分折至20%以内)，有机肥价格以每吨500元计，平均每头猪粪便转化为有机肥还可增收约40元。

生态健康养猪经济效益分析（以单头育肥猪计算）：

a□成本：

垫料投入：15元

菌种费（含发酵垫床和微生物饲料添加剂）：15元

成本总计：15元+15元=30元 / 头

b□收益：

降低饲料成本91元；节省医药费15元；节省水电费3元；节省人工费6元；生产有机肥增收40元。

增加收益总计：91+15+3+6+40=155元/头

c□总体经济效益计算：155—30=125元/头

综上所述：采用本技术养猪，不但从根本上解决了养猪企业对水源、土壤、空气的环境污染，而且可使养猪企业每头猪收益增加125元，其中还不包含降低死淘率，提高母猪受孕率、仔猪成活率，延长母猪繁育周期等隐形效益。所以说，它是一个环保的、节能的、具有社会和企业双赢的、可持续发展的养猪技术。

公众效益和生态效益：

- 1) 节省水资源；
- 2) 无污物排放；
- 3) 给养猪企业创造一个无臭味的环境；
- 4) 减少疾病传播；
- 5) 提供更优质的畜牧业产品。

五、市场预测

年爆发“猪高致病性蓝耳病”后部分地区农村养猪全面崩溃，

导致当前猪价创历史新高的原因之一。

2、国家高度重视和大力扶植养猪事业□20xx年7月30日，国务院下发了《国务院关于促进生猪生产发展稳定市场供应的意见》，指出：“各地区、各有关部门必须立足当前，着眼长远，在切实搞好市场供应的同时，建立保障生猪生产稳定发展的长效机制，调动养殖户(场)的养猪积极性，从根本上解决生猪生产、流通、准化规模饲养是生猪生产的发展方向。地方各级人民政府要采取措施，鼓励大型标准化生猪养殖场的建设，引导农民建立养殖小区，降低养殖成本，改善防疫条件，提高生猪生产能力。”文件还制定了一系列奖励和扶植政策。

3、以家庭为单位的适度规模养猪在解决农村剩余劳动力、充分利用农村丰富的农副产品资源、增加农民收入等方面具有不可替代的效果。所以，适度规模养殖已成为我国养猪业发展的主力，需要予以高度重视。

4、随着人民生活水平的不断提高，人们的食品安全意识越来越强，对有机、绿色、无公害食品的需求业越来越大，通过生态健康养殖模式生产的猪肉，无污染，无药残，且色泽口感俱佳，会受到广大消费者的青睐。

5、由于生态健康养猪项目具有投资少、建设快、环保、节能、省工、高效等显著优势，并可形成循环经济，所以市场前景十分广。

六、风险预测

防范风险是任何项目发展的必然考虑，也是养殖户最为担心的事，“生态健康养猪”项目可从以下四个方面将风险降低到最低限度：

1、疾病风险。经实验证明，由于采取微生物饲料添加剂和生

物垫床技术，实行“内外兼修”，大大提高了猪只免疫力，使猪群健康，降低了各种流行性疾病的发生，大幅度降低猪的死亡率和药费的投入。在国外这种模式被称为“免疫饲养”，甚至不打疫苗。而我们同时采取严格的防疫措施，可以说是双保险。

2、成本风险。由于玉米等饲料不断涨价，导致养殖成本攀升，利润空间下降。通过生物预混料和生物添加剂的使用，可提高饲料转化率5%以上，如采用发酵饲料技术可在保证猪只正常生长的同时降低饲料成本15%左右。

项目建议书篇五

作为项目管理的首要步骤，项目建议书的撰写是一个至关重要的环节。在撰写过程中，我通过实践和教训逐渐积累了一些心得体会。以下是我对于项目建议书撰写的一些思考与总结。

首先，项目建议书必须要明确和具体。在撰写过程中，我们必须清楚地定义项目的目标、范围、时间和成本等关键要素。这些要素要尽可能的精确和实际可行，并且要符合项目的整体规划。在明确和具体的基础上，项目的相关利益相关方才能够清晰地了解项目的内容和方向，从而更好地支持项目。

其次，项目建议书需要充分考虑项目的可行性和可持续性。一个好的项目建议书应该能够证明项目的可行性，即项目能够在给定的资源限制下实现项目目标。这需要我们进行充分的前期评估和风险分析，对项目的技术、经济、环境和社会等方面进行全面的考虑。此外，项目建议书还应该考虑项目的可持续性，即项目在完成后能够持续产生价值和影响。这需要对项目的持续运营、管理和维护等方面进行合理规划，确保项目能够长期发展和改善。

第三，项目建议书要注重与利益相关方的沟通和合作。一个成功的项目离不开各方的支持和合作。因此，我们在撰写项目建议书时要考虑到不同利益相关方的需求和期望，并与他们进行及时的沟通和协商。我们应该尽可能地解析和澄清利益相关方的疑虑和担忧，并在项目建议书中提供相应的解决方案和保障措施。只有与利益相关方保持良好的沟通和合作，项目才能够得到支持和认可，从而顺利进行和顺利完成。

第四，项目建议书要有足够的量化数据和证据支持。项目建议书需要清晰地阐述项目的收益和成本，并提供相应的量化数据和证据支持。这样可以让利益相关方更容易理解项目的价值和投资回报，从而更愿意支持项目。在撰写项目建议书时，我们要做好充分的市场调研和数据分析，找到项目的核心竞争力和市场机会，并将其量化和证明。此外，我们还要对项目的成本和风险进行合理的评估和评估，确保项目的可行性和可持续性。

最后，项目建议书要注重逻辑结构和文档规范。一个好的项目建议书应该有清晰的逻辑结构和规范的文档格式。我们需要根据项目的主题和目标，合理地安排项目建议书的各个章节和段落，使其呈现出清晰、条理和连贯的思路。此外，我们还要注重文档的规范性和整洁性，使用正确的格式和术语，确保项目建议书的专业性和可读性。

总之，项目建议书的撰写是一个需要我们细心和耐心的过程。通过不断的实践和总结，我逐渐认识到项目建议书的明确性、可行性、合作性、数据支持和规范性等方面的重要性。只有在这些方面做得更好，我们才能够撰写出一个更准确、更全面和更有说服力的项目建议书，为项目的成功实施打下坚实的基础。

项目建议书篇六

项目名称□xx蔬菜工厂xx项目

项目主管单位：

项目实施单位：

项目法人：

项目性质：改扩建

项目建设年限：1年

项目建设地点及范围□xx村。

1.1 项目建设目标

改扩建工厂化育苗中心1处，新建育苗日光温室30栋，占地50亩。30栋育苗日光温室年育苗3茬，可提供各种蔬菜种苗2700万株，可满足9000亩大田蔬菜生产所需种苗。按照15%的增产增收效益估算，亩增收150元，年净增收135万元。

2、项目背景

近年来，固原市委、市政府把蔬菜作为调整农业结构、增加农民收入和带动第二、三产业、实现农业产业化的重点来抓，依靠政府引导、政策扶持、科技推动和市场带动，通过建基地、抓示范、促流通，基本实现了鲜菜由季节性生产到周年生产、周年供应的历史性跨越，促使了蔬菜产业呈现出强劲的发展势头。

xx特别是近几年，利用财政扶贫资金，把冷凉蔬菜确定为本县区域优势产业以来，农业效益和农民收入有了较快增长，已成为农业和农村经济新的增长点。按照“科学规划，因势利导，重点培育，集中连片”的原则，大力调整种植业结构，将冷凉蔬菜作为区域优势特色扶贫产业积极培育。通过几年的努力，已形成了一定的规模和优势，种植面积在逐年扩大。

规模种植优势显现，但由于受季风气候制约，春暖迟，晚霜影响大。冷凉蔬菜主要以地膜覆盖栽培种植，一般于5月上旬开始移栽，上市晚，不能有效利用早春和晚秋蔬菜市场出现季节性差价。因此，建设蔬菜育苗中心以及开展塑料拱棚生产基地，实行露地覆膜种植和塑料拱棚提早育苗相结合，不仅能保证蔬菜周年供应，抢占外地市场季节差价，而且使全县蔬菜生产逐步走上外向型大规模的产业化之路，不断提高在外地市场竞争力具有重要作用。

按照自治区蔬菜产业发展意见，在以固原市为核心，大力开发冷凉气候资源发展夏季冷凉露地蔬菜生产。固原市以其海拔高、夏季冷凉，小区域灌溉条件优越，环境无污染等特点，是我区发展夏季无公害、绿色特需绿叶菜、果类菜、食用菌的优势区域。围绕固原市的气候特点和区域特色，种植6-9月份我国南方市场需求的特种叶菜（菜花、西兰花、白菜、甘蓝、菜心、芥兰、生菜等）和根茎类（萝卜、胡萝卜、莴笋等）蔬菜，实施“夏菜南下”战略，把我市建成为“西菜东调”生产基地。

一是面积迅速扩大，在全区蔬菜生产中处于优势地位。受蔬菜种植比较效益高的拉动作用，近年来我县蔬菜生产保持了一个快速发展的良好势头。蔬菜产值上升较快，在农业增效、农民增收中占有较大比重。二是优势区域逐步形成，季节优势更加明显。我县气候多样，生产、交通运输等条件差异较大，随着市场经济的不断完善，按照市场效益原则和农民增收要求，确定当地优势产业，形成了不同作物的优势区域。蔬菜产业农业集约化程度高，成为吸纳农村剩余劳动力的重要产业之一。三是蔬菜在全县特色产业建设中开始呈现出先导产业的作用。蔬菜主产区大都分布在交通便利的郊区和生产条件较好的川道地区，是全县农业生产的精华地带，农民收入相对较高，全县大部分试点村都选择以蔬菜产业为支撑。四是产销关联度进一步增强，产地直销市场初步形成。在发展蔬菜生产中，坚持一手抓生产，一手抓市场，全县销售经营网点基本形成。

蔬菜生产存在的主要问题：一是生产基地规模小而分散，蔬菜育苗工作几乎空白，集中连片少，集约化程度低，规模效益难以实现，效益差；二是蔬菜营销组织化程度十分薄弱。基本没有建立和形成市场与基地挂钩，产销联盟、产销直挂、城市配送、企业连锁营销等现代产业化经营方式；三是蔬菜产后销售基本上是未经预冷储藏、整理、包装、保鲜的原始产品，产品损耗大，增殖低。四是龙头企业的拉动力不强，没有建立起与生产规模相适应的加工、贮藏、保鲜企业。五是蔬菜生产科技含量低，农民科技文化素质差，生产管理技术水平低。品种更新慢，单产低，质量不稳定。

就蔬菜产业而言，虽然发展速度快、规模大、效益高，深受农民欢迎。但生产中种苗质量差；采用拱棚育苗或大田直播出苗时间延后、是最佳上市交易时间错过，这一问题已经成为限制蔬菜产业快速高效发展的瓶颈，也成为xx委、政府首选的解决蔬菜产业的突出问题。

3、项目建设的必要性和可行性

3.1 必要性

1) 可相对延长蔬菜生产时间，提早上市。xx无霜期短，春季晚霜结束迟，秋季早霜来临早，极大地制约着露地蔬菜的生产。建设育苗温室，通过设施提前育苗，待露地气温、地温等条件适宜时移栽定植，可相对延长蔬菜生产时间，提前采收上市，抢占市场空档，提高市场占有率。通过试验，示范蔬菜育苗移栽较直播田提前上市20天-30天，辣椒、甜椒单株增加产量0.5公斤，亩增产量1900公斤，亩增产值950元。

2) 可提高间套、复种比例，增加单位面积产量。项目区年平均气温6.5-7.5℃，有效积温2500-3200℃，无霜期135-160天，气候特点是一年一作光温有余，一年两作光温条件不足。依托相对冷凉的气候资源，充分利用育苗移栽技术，可提高间套复种比例，提高单位土地面积产量，增加农民收入。

3.2 可行性

3.2.1 气候资源条件优越。一是我县地处黄土高原气候, 境内成雨机会少, 夏季气候干燥、凉爽, 适宜多种蔬菜生产, 经过多年的发展已成为全区重要的“西菜东调”基地。二是冬季光照资源丰富, 在西北乃至全国发展日光温室生产条件最为优越。三是我县大部分地区为雨养农业区, 工业发展相对落后, 农业环境面原污染较轻, 农区畜牧业发达, 有机肥源充足, 发展无公害蔬菜生产优势明显。

3.2.2 有发展的良好社会环境。一是政策扶持力度大。从20xx年开始, 自治区上安排专项资金, 扶持包括蔬菜产业在内的农业重点产业。20xx年, 区政府下发了《关于大力推进农业产业化经营的意见》和《宁夏优势特色农产品区域布局及发展规划》等文件, 将蔬菜产业作为重点发展的十大产业之一, 出台了优惠政策, 加大了扶持力度。按照有基础、有优势、有特色、有前景、带动能力强的原则, 选择扶持一批蔬菜加工、流通企业。农牧厅成立了农产品质量安全办公室, 这都为全省蔬菜产业的发展提供了良好的社会环境和项目资金扶持。

按照自治区蔬菜产业发展意见, 以固原市为核心, 大力开发冷凉气候资源发展夏季冷凉露地蔬菜生产。该地以其海拔高、夏季冷凉, 小区域灌溉条件优越, 环境无污染等特点, 是我区发展夏季无公害、绿色特需绿叶菜、果类菜、食用菌的优势区域。围绕固原市的气候特点和区域特色, 种植6-9月份我国南方市场需求的特种叶菜(菜花、西兰花、白菜、甘蓝、菜心、芥兰、生菜等)和根茎类(萝卜、胡萝卜、莴笋等)蔬菜, 实施“夏菜南下”战略, 把我县建成为“西菜东调”生产基地。二是农民生产积极性高。蔬菜种植比较效益较高, 菜农生产积极性高, 随着全国产业结构的调整, 蔬菜产业作为劳动密集型产业, 必然向西北农村劳动力资源比较丰富的地区转移, 发展生产的区位优势明显。

3.2.3 生产技术条件可行。xx农业技术部门经过近年的试验、

示范和研究，参照我国《无公害农产品规范化管理与生产标准》实施手册，结合当地的生产条件，总结出无公害冷凉蔬菜栽培技术规程，并且根据区内外市场需求，筛选出具有一定的区域优势，适合当地条件，市场前景看好的蔬菜品种。为项目实施做好了技术贮备。

近年来xx与宁夏回族自治区农技推广总站、自治区蔬菜产业化协会等单位合作引进蔬菜新品种与多项新技术，这就为蔬菜生产提供了有力的技术保证。因此，完全具备了组织实施的技术力量。

因此，建设xx蔬菜工厂化育苗中心，进一步扩大塑料拱棚生产基地，实行露地覆膜种植和塑料拱棚提早育苗相结合，不仅能保证蔬菜周年供应，抢占外地市场季节差价，而且使全县蔬菜生产逐步走上外向型大规模的产业化之路，不断提高在外地市场竞争力具有重要作用。

项目建议书篇七

项目主办单位：（企业名称）××××××

单位负责人：（厂长或经理）

二、兴办合资经营企业的理由：

从国内外技术上、产品质量上的差距，从利用外资、产品出口、培养人才、增加收益等方面，说明兴办中外合资经营企业的必要性和重要性。

三、中方合营者的情况：

介绍中方合营者的基本情况和兴办中外合资经营企业的有利条件，包括企业性质（国营或集体）、人员情况、技术力量、领导班子、固定资产、设备、场地、原有产品产量、产值、

利润、产品出口等情况。

四、外国合营者的情况：

外国合营者公司名称、国别、资本、业务范围、规模、产品声誉、销售情况等。

五、合资经营主要内容：

（一）生产（经营）范围和规模。

（二）合营年。

（三）合资经营企业的地址、占地面积、建筑面积（新建、扩建、改造）。

（四）合资经营企业的职工总数和构成（工人、技术人员、管理人员）。

（五）投资总额、注册资本和各方出资比例。

（六）投资方式和资金中方以土地使用权、建筑物、房屋、机器设备等作价的估算，现金投资（外汇、人民币）和来源（自筹、贷款、租赁）；外国合营者以现金、机器设备、工业产权（专利权和商标权）或专有技术等作为出资，对其作价、估价方法和估算金额。

（七）产品技术性能及销售方向

合资经营企业的产品拟达到的技术水平，在国内外具有竞争能力，产品内外销比例的估计。

（八）生产（经营）条件

合资经营企业所需主要原材料、燃料、动力、交通运输及协

作配套方面的近期和今后要求及已具备的条件。

（九）初步的技术、经济效益分析。

产品的性能和价格（内外销）、成本、收益估算。生产手段、生产效率提高程度。能源和原材料的节约效果。中外双方经济收益匡算：合营期间各方利润、项目投资利润率、投资回收年限的估算等。社会经济效益分析：合营期间的税收、劳动就业人数、技术水平的提高等。

六、项目实施计划：

何时进行技术交流、出国考察、编写可行性研究报告、组织洽谈、签约、施工、试车和投产等。

如属一次规划、分期实施项目，应列出分期工程的时间安排。