# 项目合作建议书怎么写（精选合集）

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-08-04

*第一篇：项目合作建议书怎么写要开展一个项目之前当然要先出一份建议书，这是为了双方的合作更加和谐稳定。下面小编就为大家精心整理了一些项目合作建议书范文，希望能给你带来帮助。项目合作建议书范文篇一：某房产项目合作建议书为了甲、乙双方在友爱镇项...*

**第一篇：项目合作建议书怎么写**

要开展一个项目之前当然要先出一份建议书，这是为了双方的合作更加和谐稳定。下面小编就为大家精心整理了一些项目合作建议书范文，希望能给你带来帮助。

项目合作建议书范文篇一：某房产项目合作建议书

为了甲、乙双方在友爱镇项目上取得成功合作，保障项目开发顺利实施，我方建议甲、乙双方可采用以下三种方式进行合作： 方式一：项目建筑设计合作方式

方式二：项目全程策划合作方式

方式三：项目全程策划及销售委托代理合作方式

各合作方式具体内容如下(以下所称甲方指本项目投资方，乙方指西华大学房地产研究所)。

方式一：项目建筑设计合作方式

一、乙方工作内容

1.概念性功能定位建议

乙方负责项目的实地踏勘，场地现状调查与研究，定位研究，功能确定，并考虑项目的以下特征：

(1)基地的独特引人之处;

(2)地理位置的关联资源;

(3)充争认识市场的竞争性、项目的机遇与劣势;

(4)对当地相似的一些在建项目进行调查;

(5)深化系列产品，将项目市场战略定位于具有独特性、创新性.2.概念性总体规划

(1)区位分析，描述其周围地块资产和竞争者，交通状况等;

(2)基地分析(包括用地分析、景观分析、市政工程等);

3)概念性规划总平面;

(4)各个区域的初步概念性建筑规划;

(5)分类描述建筑设计和主要产品类型，明确设计理念和方向;

(6)景观的概念性规划、分析及具体描述;

(7)基地内部交通分析;

(8)设计描述，包括规划介绍、设计概念、管理及市场定位、市场竞争分析，用地分析和建筑形态分析数据表;

(9)初步的财务分析并按照设计规范制作相应的设计图册.二、合作方式

甲方拟定相应的设计任务书，并同乙方签订设计委托合同，由乙方以包干价执行本项目规划设计。

三、项目设计方案的费用

本项目总概念方案设计包干费用为： 6元/平方米(按照实际建筑面积单位为基数)，除本合同约定的可调整情况以外费用不变。

方式二：项目全程策划合作方式

一、乙方工作内容

1、房地产市场研究：投资环境分析、市场调查和分析、周边竞争楼盘调查;

2、项目区域分析;

3、项目SWOT分析;

4、项目定位分析：市场细分、目标市场定位、客户定位、建筑规划定位，建筑功能定位、园林景观定位、案名定位;

5、项目总体规划布局：多方案初步规划、设计与调整建议，建筑设计建议(总平布置、交通分析、功能分区、立面、园林、景观等)、户型设计建议;

6、项目投资分析：销售价格确定、成本分析、资金使用、筹措、融资分析;

7、项目实施计划与控制：项目进度计划与控制、工程建设计划与控制、资金使用计划;

8、财务分析：盈利能力分析、偿债能力分析、不确定行分析;

9、营销策划：营销整体规划;价格策略执行计划;

10、风险控制措施及建议.二、合作方式

1、乙方提供项目策划报告书。

2、在策划书完成后，乙方为甲方做方案汇报和相关疑问的解答。

3、在方案实施过程中为甲方提供部分咨询服务。

三、费用收取

甲乙双方采用包干制方式合作，乙方收取甲方20万元作为本项目策划的佣金。

方式三：项目全程策划及销售委托代理合作方式

一、乙方工作内容

1、房地产市场研究：投资环境分析、市场调查和分析、周边竞争楼盘调查;

2、项目区域分析;

3、项目SWOT分析;

4、项目定位分析：市场细分、目标市场定位、客户定位、建筑规划定位，建筑功能定位、园林景观定位、案名定位;

5、项目总体规划布局：多方案初步规划、设计与调整建议，建筑设计建议(总平布置、交通分析、功能分区、立面、园林、景观等)、户型设计建议;

6、项目投资分析：销售价格确定、成本分析、资金使用、筹措、融资分析;

7、项目实施计划与控制：项目进度计划与控制、工程建设计划与控制、资金使用计划;

8、财务分析：盈利能力分析、偿债能力分析、不确定行分析;

9、营销策划：营销整体规划;价格策略执行计划;物业准备工作计划;销售准备工作计划;项目包装策划;广告宣传策划;销售活动策划;

10、风险控制措施及建议。

(二)、销售实施

全面代理楼盘销售，负责组建销售团队，完成整个楼盘销售回款等工作。

方式

1.乙方提供项目策划报告书，并对策划内容提供咨询辅导;

2、策划阶段乙方采取专案小组的工作方式为甲方提供系列服务，专案小组包括市场调研人员、策划人员，创意文案人员及设计人员等，集体向甲方提供服务;

3、销售实施阶段乙方组织相应人员全面实施楼盘销售。

三、费用收取

1、策划费用按项目销售总金额的万分之十五收取，原则上不超过30万元。

2、销售代理佣金：按本项目实际销售总额的2.5%提取代理佣金，(含广告费)。

? 备注：

上述合作方式为地产营销界惯例模式，仅供甲、乙双方参考，本项目具体合作模式须甲、乙双方进一步商讨并确定!

建议人：\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

项目合作建议书范文篇二：项目合作建议书

为了优化部队水陆两栖运兵车保障训练方法，促进以信息化带动现代化的部队建设，落实军队现代变革 “保障有力”的目标，(甲方)与(乙方)，经友好协商，本着优势互补、互惠互利的精神，达成如下合作协议。

一、合作项目名称：研制两栖装甲运兵车保障训练设备。

二、项目合作方式：以甲方为主，乙方为辅。甲方负责项目设计框架、技术规范，由乙方配合甲方具体落实设计制作。

三、项目技术要求：外形相近，操纵仪表全真，视景主动式生成，动感力求逼真，能满足两栖运兵车保障有关训练课程。具体指标为：

1、仿真物理模型几何尺寸：造型前视与真车近似，宽3.5M;长拟截取真车前面部分，约4.8m;高度2.5m。

2、乘员：6人。

3、动感：

a.动感自由度：6只液压缸交叉组成六自由度动感平台;b.纵向摇摆角度：±13°，沿\_坐标轴移动±400 mm;c.横向俯仰角度：±13°，沿 y坐标轴移动±380 mm;d.沿z坐标轴转动角度±15°，上下移动指标：+290mm;e.随机响应时间：≤1″。

4、视景系统：

a.潜望镜数：3个;

b.视景主动式实时生成;

c.图像分辨率：1024×768;

d.帧频：≥25帧/秒;

e.视场角:水平75°±5°，上下30°±5°;

f.图像数据库：包含静海驾驶、中浪驾驶、大浪驾驶﹑与登陆舰对接救护等内容。

5、运行条件：

a.环境温度:+5℃— 35℃;

b.相对湿度:40﹪—80﹪;

c.大气压力:86kpa—106kap;

d.使用电压：200—242∨,50±1Hz;

e.工作方式：能连续8小时不间断工作。

6、安全性：

a.电气安全:符合GB/T4064规定;

b.电磁兼容:符合GB/T9813规定。

四、项目技术方案：

两栖运兵车保障仿真训练设备系以控制论、系统论、相似形原理、信息技术以及仿真领域的其他专业技术为基础，以计算机和应用物理模型——两栖运兵车仿真驾驶舱为工具的多学科综合性系统技术。本项目主要技术设计方案：

1、计算机控制技术方案方框图：

2、动感液压控制方框图：

3、三维视景生成方框图：

五、项目进程时间安排：

本项目从\_\_\_年4月1日开始至\_\_\_年8月31日完成，研发时间总计为5个月(具体工作进程见附件1)。若经费到帐时间推迟，完成项目时间顺延。

六、项目经费：

本项目经费额度68.5168万元，(预算明细具体见附件2)。经费自协议签订后的三天内，由甲方支付乙方总费用50℅的启动资金;至6月底，由甲方再支付乙方总费用30℅;余款20℅，在设备交付甲方验收后，一次性付清。

七、甲方应协助乙方完成事项：

1、甲方需提供乙方图像建模的原始资料，包括：真实车辆外型图片，与对接的运输舰、登陆舰图片，训练场海况的资料图片等。

2、甲方需提供乙方真实车辆音源，以便乙方加工制作仿真音响。

3、甲方需提供乙方项目发动机动力特性曲线，陆地行驶阻力特性，水中行驶阻力特性。

4、甲方负责购买真车全套操纵系统、仪表系统，并需在5月30日前提供乙方。

八、售后服务：

1、乙方对参与研制的项目产品，由乙方免费保修一年，一年后随时提供维护，仅收取成本费。

2、乙方协助甲方培训维修人员。

九、技术成果归属：

1、本项目研制的技术成果归甲方所有，研制人员前五人为甲方人员。

2、在本项目中使用乙方的专利技术，已得到乙方认可，但并不代表乙方已提供专利技术转让。

3、在国家、军队对项目成果实施奖励时，应说明乙方系共同研制单位。

4、该项目成果对非甲乙双方的第三方具有排他性。

十、其他事项

1、本项目若被上级部门认可推广、列装，授权量化生产时，甲方应委托乙方组织生产，不应委权第三方生产。量化生产所得利润由甲乙双方按3：7比例分成，即甲方占30﹪，乙方占70﹪。

2、本项目合作协议不明之处，经双方协商可再签补充协议，补充协议与主协议具有同等法律效力。若发生争议，以《合同法》为依据协商解决。

3、项目合作有效期：自合作协议签订之日起至\_\_\_年3月31日止。

建议人：\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

项目合作建议书范文篇三：科技合作项目建议书

项目名称(应反映科技合作的主要内容，以及对我国民经济发展和科技创新能力提高的作用，20字以内)

1.战略重要性(应指出项目拟开展的合作研究、联合研发或技术引进等是否属于国家中长期科技发展纲要支持的重点，是否有效服务于国家战略需求，500字以内)

2.合作必要性和紧迫性(指出项目通过科技合作拟取得的成果能否促进我国相关行业、领域重大科学问题与关键瓶颈技术的解决和突破，推动该行业、领域的跨越式发展，能否抓住机遇，促进国家战略目标更好更快实现，是否有利于扩大我科技对外影响力和“走出去”战略的实施等，500字以内)

3.优势互补性(指出科技合作对项目实施所起的重要作用，内地拟通过合作解决的问题或达到的目的，以及对方参与合作的目的，500字以内)

4.国内外相关技术现状(指出项目所涉及技术的先进性及与我国现有技术水平的相适应性，500字以内)

5.合作的主要内容和可考核的预期成果及应用(500字以内)

6.双方合作单位(介绍合作单位的专业背景、科研实力和专业地位，以及双方的合作基础，200字以内)

7.优势条件

是否为科技部国际科技合作基地(包括国际创新园、国际联合研究中心、国际科技合作基地)

是否列入部省会商机制或部际协调机制(何年第几次会商)

8.项目规模(申请经费，总投入及各方投入，单位：万元人民币，50字以内)

9.项目负责人(有效联系方式)

10.项目组织(推荐)部门(联系人及有效联系方式)

格式要求：

标题：项目建议书(宋体，三号字，居中，行间距：26磅)正文：1.项目名称：……(仿宋\_GB2312，四号字，首段空两格，行间距：26磅)

报送要求：

项目建议书总体字数控制A4纸3-5页以内，单面打印。

将电子版通过邮件(非涉密项目)或刻录入光盘(涉密项目)连同一份纸质材料通过项目组织(推荐)部门报送中国科技交流中心台港澳处。

建议人：\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

项目合作建议书范文篇四

为了甲、乙双方在友爱镇项目上取得成功合作，保障项目开发顺利实施，我方建议甲、乙双方可采用以下三种方式进行合作： 方式一：项目建筑设计合作方式

方式二：项目全程策划合作方式

方式三：项目全程策划及销售委托代理合作方式

各合作方式具体内容如下(以下所称甲方指本项目投资方，乙方指西华大学房地产研究所)。

方式一：项目建筑设计合作方式

一、乙方工作内容

1.概念性功能定位建议

乙方负责项目的实地踏勘，场地现状调查与研究，定位研究，功能确定，并考虑项目的以下特征：

(1)基地的独特引人之处;

(2)地理位置的关联资源;

(3)充争认识市场的竞争性、项目的机遇与劣势;

(4)对当地相似的一些在建项目进行调查;

(5)深化系列产品，将项目市场战略定位于具有独特性、创新性.2.概念性总体规划

(1)区位分析，描述其周围地块资产和竞争者，交通状况等;

(2)基地分析(包括用地分析、景观分析、市政工程等);

3)概念性规划总平面;

(4)各个区域的初步概念性建筑规划;

(5)分类描述建筑设计和主要产品类型，明确设计理念和方向;

(6)景观的概念性规划、分析及具体描述;

(7)基地内部交通分析;

(8)设计描述，包括规划介绍、设计概念、管理及市场定位、市场竞争分析，用地分析和建筑形态分析数据表;

(9)初步的财务分析并按照设计规范制作相应的设计图册.二、合作方式

甲方拟定相应的设计任务书，并同乙方签订设计委托合同，由乙方以包干价执行本项目规划设计。

三、项目设计方案的费用

本项目总概念方案设计包干费用为： 6元/平方米(按照实际建筑面积单位为基数)，除本合同约定的可调整情况以外费用不变。

方式二：项目全程策划合作方式

一、乙方工作内容

1、房地产市场研究：投资环境分析、市场调查和分析、周边竞争楼盘调查;

2、项目区域分析;

3、项目SWOT分析;、项目定位分析：市场细分、目标市场定位、客户定位、建筑规划定位，建筑功能定位、园林景观定位、案名定位;

5、项目总体规划布局：多方案初步规划、设计与调整建议，建筑设计建议(总平布置、交通分析、功能分区、立面、园林、景观等)、户型设计建议;

6、项目投资分析：销售价格确定、成本分析、资金使用、筹措、融资分析;

7、项目实施计划与控制：项目进度计划与控制、工程建设计划与控制、资金使用计划;

8、财务分析：盈利能力分析、偿债能力分析、不确定行分析;

9、营销策划：营销整体规划;价格策略执行计划;

10、风险控制措施及建议.二、合作方式

1、乙方提供项目策划报告书。

2、在策划书完成后，乙方为甲方做方案汇报和相关疑问的解答。

3、在方案实施过程中为甲方提供部分咨询服务。

三、费用收取

甲乙双方采用包干制方式合作，乙方收取甲方20万元作为本项目策划的佣金。

方式三：项目全程策划及销售委托代理合作方式

一、乙方工作内容

1、房地产市场研究：投资环境分析、市场调查和分析、周边竞争楼盘调查;

2、项目区域分析;

3、项目SWOT分析;

4、项目定位分析：市场细分、目标市场定位、客户定位、建筑规划定位，建筑功能定位、园林景观定位、案名定位;

5、项目总体规划布局：多方案初步规划、设计与调整建议，建筑设计建议(总平布置、交通分析、功能分区、立面、园林、景观等)、户型设计建议;

6、项目投资分析：销售价格确定、成本分析、资金使用、筹措、融资分析;

7、项目实施计划与控制：项目进度计划与控制、工程建设计划与控制、资金使用计划;

8、财务分析：盈利能力分析、偿债能力分析、不确定行分析;

9、营销策划：营销整体规划;价格策略执行计划;物业准备工作计划;销售准备工作计划;项目包装策划;广告宣传策划;销售活动策划;

10、风险控制措施及建议。

(二)、销售实施

全面代理楼盘销售，负责组建销售团队，完成整个楼盘销售回款等工作。

方式

1.乙方提供项目策划报告书，并对策划内容提供咨询辅导;

2、策划阶段乙方采取专案小组的工作方式为甲方提供系列服务，专案小组包括市场调研人员、策划人员，创意文案人员及设计人员等，集体向甲方提供服务;

3、销售实施阶段乙方组织相应人员全面实施楼盘销售。

三、费用收取

1、策划费用按项目销售总金额的万分之十五收取，原则上不超过30万元。

2、销售代理佣金：按本项目实际销售总额的2.5%提取代理佣金，(含广告费)。

备注：

上述合作方式为地产营销界惯例模式，仅供甲、乙双方参考，本项目具体合作模式须甲、乙双方进一步商讨并确定!

建议人：\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日

**第二篇：项目合作建议书汇总**

项目合作建议书汇总6篇

在生活中，需要使用建议书的场合越来越多，当建议书是面对群体时，可以宣传、鼓动对方去开展某项工作或进行某种活动，具有一定的号召性。那么问题来了，到底应如何写一份恰当的建议书呢？以下是小编精心整理的项目合作建议书6篇，仅供参考，欢迎大家阅读。

项目合作建议书 篇1

为了甲、乙双方在友爱镇项目上取得成功合作，保障项目开发顺利实施，我方建议甲、乙双方可采用以下三种方式进行合作： 方式一：项目建筑设计合作方式

方式二：项目全程策划合作方式

方式三：项目全程策划及销售委托代理合作方式

各合作方式具体内容如下（以下所称甲方指本项目投资方，乙方指西华大学房地产研究所）。

方式一：项目建筑设计合作方式

一、乙方工作内容

1。概念性功能定位建议

乙方负责项目的实地踏勘，场地现状调查与研究，定位研究，功能确定，并考虑项目的以下特征：

（1）基地的独特引人之处;

（2）地理位置的关联资源;

（3）充争认识市场的竞争性、项目的机遇与劣势;

（4）对当地相似的一些在建项目进行调查;

（5）深化系列产品，将项目市场战略定位于具有独特性、创新性。

2．概念性总体规划

（1）区位分析，描述其周围地块资产和竞争者，交通状况等;

（2）基地分析（包括用地分析、景观分析、市政工程等）;

3）概念性规划总平面;

（4）各个区域的初步概念性建筑规划;

（5）分类描述建筑设计和主要产品类型，明确设计理念和方向;

（6）景观的概念性规划、分析及具体描述;

（7）基地内部交通分析;

（8）设计描述，包括规划介绍、设计概念、管理及市场定位、市场竞争分析，用地分析和建筑形态分析数据表;

（9）初步的财务分析并按照设计规范制作相应的设计图册。

二、合作方式

甲方拟定相应的设计任务书，并同乙方签订设计委托合同，由乙方以包干价执行本项目规划设计。

三、项目设计方案的费用

本项目总概念方案设计包干费用为： 6元/平方米（按照实际建筑面积单位为基数），除本合同约定的可调整情况以外费用不变。

方式二：项目全程策划合作方式

一、乙方工作内容

1、房地产市场研究：投资环境分析、市场调查和分析、周边竞争楼盘调查；

2、项目区域分析；

3、项目SWOT分析；、项目定位分析：市场细分、目标市场定位、客户定位、建筑规划定位，建筑功能定位、园林景观定位、案名定位；

5、项目总体规划布局：多方案初步规划、设计与调整建议，建筑设计建议（总平布置、交通分析、功能分区、立面、园林、景观等）、户型设计建议；

6、项目投资分析：销售价格确定、成本分析、资金使用、筹措、融资分析；

7、项目实施计划与控制：项目进度计划与控制、工程建设计划与控制、资金使用计划；

8、财务分析：盈利能力分析、偿债能力分析、不确定行分析；

9、营销策划：营销整体规划；价格策略执行计划；

10、风险控制措施及建议。

二、合作方式

1、乙方提供项目策划报告书。

2、在策划书完成后，乙方为甲方做方案汇报和相关疑问的解答。

3、在方案实施过程中为甲方提供部分咨询服务。

三、费用收取

甲乙双方采用包干制方式合作，乙方收取甲方20万元作为本项目策划的佣金。

方式三：项目全程策划及销售委托代理合作方式

一、乙方工作内容

1、房地产市场研究：投资环境分析、市场调查和分析、周边竞争楼盘调查；

2、项目区域分析；

3、项目SWOT分析；

4、项目定位分析：市场细分、目标市场定位、客户定位、建筑规划定位，建筑功能定位、园林景观定位、案名定位；

5、项目总体规划布局：多方案初步规划、设计与调整建议，建筑设计建议（总平布置、交通分析、功能分区、立面、园林、景观等）、户型设计建议；

6、项目投资分析：销售价格确定、成本分析、资金使用、筹措、融资分析；

7、项目实施计划与控制：项目进度计划与控制、工程建设计划与控制、资金使用计划；

8、财务分析：盈利能力分析、偿债能力分析、不确定行分析；

9、营销策划：营销整体规划；价格策略执行计划；物业准备工作计划；销售准备工作计划；项目包装策划；广告宣传策划；销售活动策划；

10、风险控制措施及建议。

（二）、销售实施

全面代理楼盘销售，负责组建销售团队，完成整个楼盘销售回款等工作。

项目合作建议书 篇2

在贵政府的大力支持下，我集团公司将在贵地建立以投资、顾问为核心业务，基金、村镇银行、小额贷款公司、担保为辅助业务的集团公司，为政府排忧，为中小企业解难，增加地方财政收入。通过我集团公司与政府的紧密合作，促进双方跨越式发展，实现互惠共赢。具体操作如下：

一、成立投资公司

在当地成立投资公司，主要业务是投资和财务顾问。

1、我集团公司的投资业务以直接投资为主，但不限于政府及企业的不良资产、国有资产、金融资产等。

2、顾问业务：我集团公司的顾问业务包括政府和企业两个领域。政府顾问：在贵地成立合作平台公司。对国有资产进行优化、升级、调整；建立招商引资平台；政府财务顾问；参股农商行；推动本地企业上市。企业顾问：充分利用我集团公司所具有的顾问经验优势、资金优势、人才优势、信息平台优势，通过直接投资和顾问服务，解决企业的融资难题，对企业进行竞争力调整。

二、设立投资基金：我集团公司拟成立“基金管理公司”并获得了有关机构的认同。我们将在贵地成立基金公司及基金管理公司，运作私募股权投资基金（PE），初步设计第一支基金募集额度为10亿元，为拟上市公司上市提供资金及技术支持。主要

投资目标是高科技行业，低碳、环保、节能行业及其它政府扶持行业。基金公司将按照项目接触、调查和评估、投资决策、增值服务、退出变现等程序规范操作。

三、运作上市企业：我集团公司是多个上市公司的财务及运作顾问。在上市公司现代化运作方面经验丰富，同时与国内外大型的证券公司、律师事务所、会计师事务所及北京、天津股权交易所有长期的战略合作。通过购买壳资源，包装运作，推动本地企业的上市。

四、参股农商行、成立小额贷款公司、村镇银行、担保公司：参股农商行，利用企业的资源优势、资金优势、人才优势，进一步做强做大农商行。成立一家村镇银行、一家小额贷款公司，一家担保公司，建立中小企业的资金库，增强企业融资能力，解决当地中小企业融资难的问题。

项目合作建议书 篇3

一、项目背景及初步判断

20xx年元月中旬，受卓达集团天津公司邀请，王志纲工作室派西南战略策划中心总经理张志宇赴天津武清区河西务镇项目现场，就卓达集团天津公司的11000亩养老社区项目进行了仔细的项目基地考察。并在考察基础上提出本项目合作建议书。

首先，我们认为天津公司的养老社区项目绝不是一个普通的房地产大盘！！而是卓达集团又一个区域性综合开发和复合地产运营的战略性项目。是卓达集团在综合土地运营和房地产造镇以及涉足未来巨大的老龄化市场的一次综合探索。做这个项目一定要研究国家的\'宏观政策，并且要研究养老市场和养老相关产业，这是保证项目可持续发展和持续获取土地的根本。在这个基础上再结合京、津地区的房地产发展态势和旁边的文化创意板块、高村板块的产品开发房地产。所以，对这个项目就必须有一个清晰的战略定位和开发模式做指导，因为这是判断项目怎么做的依据。

其次，养老项目的战略定位及开发策略，最好能够与卓达集团和天津公司下一步的企业战略有机结合起来。伴随着项目开发的成功和完善，逐渐形成卓达集团和天津公司新的房地产开发模式。

根据我们对项目的理解，我们认为本项目是一个高度复合了区域性国际化的养老养生产业、休闲度假产业、运动健康产业和综合生态居住

等多种业态的城市近郊国际生态健康生活小镇项目。形象定位就是“卓达国际建康城”。在前期策划中尤其要注重产业研究，并且各种产业要有相互关联度。项目发展主题支撑要足够丰富,并要统筹考虑周边土地的整体策划。要根据卓达集团天津公司的企业发展战略和发展目标以及企业的实际操作能力确定整个项目的开发策略和开发时序，并设计相应的商业模式。

经过充分讨论并向王志纲老师汇报，我们认为双方可以在对整个养老社区发展战略思考的出发点上对项目在总体战略定位、规划设计建议、商业模式和开发策略方面进行策划合作。

二、王志纲工作室的部分类似案例

1、天津星耀五洲项目整体策划——通过王志纲工作室的“五大洲”风情和生 活方式的策划，以及高尔夫球场和营销推

广的持续顾问服务，20xx年以20.7亿的销售额勇夺天津单盘销售冠军。

研究并实地考察国内外的养老产业和

养老地产，由此奠定了我们工作室在国

内养老模式研究和养老地产研究的地

位和话语权，我们通过项目开创了一个

养老及相关产业模具，甲方在项目本身

开发经营成功的同时，又依靠这套开发

养老和旅游的最高阶段产品——养生。

通过对养生型养老的研究和相关产业的复合，使甲方企业在安老、护老、怡老的产业基础上植入了全龄养生的概念，目前，已成功申请到了国家民政部“爱

晚工程示范性项目”。

三、合作的时间进度和报价

本项目的策划将在双方签订协议书之后开始。根据我们提供类似策划服务的经验，本项目策划和顾问服务一般为6个月——9个月。

1、项目战略策划部分，含三个阶段，方案大约需3个月。

(1)第一阶段，访谈、调查、资料准备，大约需要20天。

(2)第二阶段，研究分析及策划阶段，大约需要40天。

(3)第三阶段：听取意见，深化研究形成报告阶段，大约需要30天。

2、项目顾问咨询服务，大约需要3—6个月。

3、策划合作的工作费用

根据策划的工作内容，总体策划费用为壹佰捌拾万元（1,800,000）左右。其中战略策划部分为150万元，顾问咨询部分为10万—15万/月。

附件：王志纲工作室简介

王志纲工作室作为完全市场化的民间战略研究组织，最大特点首先是熟悉和了解微观市场、中观地方政府和宏观国家战略等各个层面。既具有微观层面超强的实战能力和策划的可操作性，又具有宏观的高度和广阔的视野。微观上通过案例的成功操作使客户从市场中取得经济效益的同时，实现自身的知识价值。

项目合作建议书 篇4

项目合作建议书

为了优化部队水陆两栖运兵车保障训练方法，促进以信息化带动现代化的部队建设，落实军队现代变革 “保障有力”的目标，(甲方)与(乙方)，经友好协商，本着优势互补、互惠互利的精神，达成如下合作协议。

一、合作项目名称：研制两栖装甲运兵车保障训练设备。

二、项目合作方式：以甲方为主，乙方为辅。甲方负责项目设计框架、技术规范，由乙方配合甲方具体落实设计制作。

三、项目技术要求：外形相近，操纵仪表全真，视景主动式生成，动感力求逼真，能满足两栖运兵车保障有关训练课程。具体指标为：

1、仿真物理模型几何尺寸：造型前视与真车近似，宽3.5M;长拟截取真车前面部分，约4.8m;高度2.5m。

2、乘员：6人。

3、动感：

a.动感自由度：6只液压缸交叉组成六自由度动感平台;b.纵向摇摆角度：±13°，沿x坐标轴移动±400 mm;c.横向俯仰角度：±13°，沿 y坐标轴移动±380 mm;d.沿z坐标轴转动角度±15°，上下移动指标：+290mm;e.随机响应时间：≤1″。

4、视景系统：

a.潜望镜数：3个;

b.视景主动式实时生成;

c.图像分辨率：1024×768;

d.帧频：≥25帧/秒;

e.视场角:水平75°±5°，上下30°±5°;

f.图像数据库：包含静海驾驶、中浪驾驶、大浪驾驶、与登陆舰对接救护等内容。

5、运行条件：

a.环境温度:+5℃— 35℃;

b.相对湿度:40％—80％;

c.大气压力:86kpa—106kap;

d.使用电压：200—242∨,50±1Hz;

e.工作方式：能连续8小时不间断工作。

6、安全性：

a.电气安全:符合GB/T4064规定;

b.电磁兼容:符合GB/T9813规定。

四、项目技术方案：

两栖运兵车保障仿真训练设备系以控制论、系统论、相似形原理、信息技术以及仿真领域的其他专业技术为基础，以计算机和应用物理模型——两栖运兵车仿真驾驶舱为工具的多学科综合性系统技术。本项目主要技术设计方案：

1、计算机控制技术方案方框图：

2、动感液压控制方框图：

3、三维视景生成方框图：

五、项目进程时间安排：

本项目从XXX年4月1日开始至XXX年8月31日完成，研发时间总计为5个月(具体工作进程见附件1)。若经费到帐时间推迟，完成项目时间顺延。

六、项目经费：

本项目经费额度68.5168万元，(预算明细具体见附件2)。经费自协议签订后的三天内，由甲方支付乙方总费用50℅的启动资金;至6月底，由甲方再支付乙方总费用30℅;余款20℅，在设备交付甲方验收后，一次性付清。

七、甲方应协助乙方完成事项：

1、甲方需提供乙方图像建模的原始资料，包括：真实车辆外型图片，与对接的运输舰、登陆舰图片，训练场海况的资料图片等。

2、甲方需提供乙方真实车辆音源，以便乙方加工制作仿真音响。

3、甲方需提供乙方项目发动机动力特性曲线，陆地行驶阻力特性，水中行驶阻力特性。

4、甲方负责购买真车全套操纵系统、仪表系统，并需在5月30日前提供乙方。

八、售后服务：

1、乙方对参与研制的项目产品，由乙方免费保修一年，一年后随时提供维护，仅收取成本费。

2、乙方协助甲方培训维修人员。

九、技术成果归属：

1、本项目研制的技术成果归甲方所有，研制人员前五人为甲方人员。

2、在本项目中使用乙方的专利技术，已得到乙方认可，但并不代表乙方已提供专利技术转让。

3、在国家、军队对项目成果实施奖励时，应说明乙方系共同研制单位。

4、该项目成果对非甲乙双方的第三方具有排他性。

十、其他事项

1、本项目若被上级部门认可推广、列装，授权量化生产时，甲方应委托乙方组织生产，不应委权第三方生产。量化生产所得利润由甲乙双方按3：7比例分成，即甲方占30％，乙方占70％。

2、本项目合作协议不明之处，经双方协商可再签补充协议，补充协议与主协议具有同等法律效力。若发生争议，以《合同法》为依据协商解决。

3、项目合作有效期：自合作协议签订之日起至XXX年3月31日止。

建议人：XXX

XXXX年XX月XX日

项目合作建议书 篇5

致：xxxxxx有限公司

首先感谢贵公司领导能在百忙之中阅读我公司的这份《项目合作建议书》，其次我谨代表我公司全体员工，向贵公司已跨入全球五百强企业表示祝贺。

经我公司多方考察了解，贵公司现有主厂房汽机屋面做法为：汽机房钢屋架—檩条—压型钢板底模—浇筑钢筋砼—找平层—保温层—找平层—防水层，每平方造价约为870元；化水车间屋面做法为：现浇框架结构—吊装双t板—灌缝—找平层—保温层—找平层—防水层，每平方造价在1300元-1500元；而且施工难度大、工期长。

我公司经长时间考察发现，近几年泡沫混凝土在建筑行业使用较为广泛，泡沫混凝土防火保温板在各种大型厂房屋面中的使用越来越频繁。经我公司了解分析发现泡沫混凝板有如

下优点：①屋面板做法为：汽机房钢屋架—泡沫混凝土板（含檩条）—找平层—防水层。施工工艺简单、工期短。②泡沫混凝土板容重较小，100mm厚的板容重约为0.6∽0.8kn/㎡，而100mm厚钢筋砼板容重约2.5kn/㎡，泡沫混凝土板重量约为钢筋砼板重量的1/3.1∽1/4.2。③泡沫混凝土板导热系数小,屋面无需再做保温层。④经核算泡沫混凝土板每平方造价约为300元（含檩条，不含屋架、防水层造价），现有汽机房砼屋面做法造价约为870元/㎡（不含屋架、防水层造价），即一个4×330mw机组电厂汽机房屋面采用泡沫混凝土板（不含钢屋架减少的钢量）可节省（870-300）×310.5×27=477.9万元。化水车间屋面每平方可节省1000元左右。所以贵公司车间厂房采用泡沫混凝土板是十分经济的。

我公司经过长期努力，已于中国建筑材料科学研究院取得联系，并达成有关泡沫混凝土技术秘密转让合作意向；中国建筑材科学研究院将长期为我公司提供关于泡沫混凝土技术服务。因此，我公司准备

采购高科技、高性能设备，大批量生产泡沫混凝土板材。

我公司希望能得到贵公司支持，与贵公司达成长期合作意向，为贵公司提供泡沫混凝土屋面板材及相关的技术服务。从而达到互利共赢，共同发展的目的。

再次感谢贵公司领导能认真阅读完我公司的这份《项目合作建议书》，希望贵公司能给我公司这次机会，我公司全体员工将全力以赴，为贵公司提供最高质量的产品和最优质的服务。祝：贵公司业绩蒸蒸日上，再创辉煌！

此致

敬礼！

20xx年8月26日

项目合作建议书 篇6

为认真贯彻全区重大项目及重点工作推进会和全区经济工作会议精神，围绕全区总体发展目标，加快推进20xx年全区重大项目建设工作，现结合浔阳区战备路道路工程项目实际，特制定本方案。

一、项目基本情况介绍

战备路南起三里街路(庐峰小区南门)，北止庐峰东路(天河观光宾馆)。

建设规模：Ⅱ级城市支路，道路全长1000米，道路红线控制宽度20米。设计车速30km/h，断面型式为一块板式：3m(人行道)+14m(机、非混合车道)+3m(人行道)，双向两车道沥青砼路面，人行道采用方便下肢残废患者和视力残疾人使用的无障碍人行道。

总投资估算：约9800万元，为浔阳区政府投资建设。

二、项目组织领导

1、成立领导小组

成立以区政府副区长朱超为组长，区建设局、白水湖街道办事处等相关部门为成员的项目领导小组。

责任领导：朱超区政府副区长

责任人：杨明卿区建设局局长

项目经办人：刘鸿志区建设局党

领导小组下设办公室，办公室设在区建设局。区建设局刘鸿志兼任办公室主任。办公室下设项目工程部，抽调建设局相关专业人员负责项目具体操作实施。

2、实行每周一调度制度

领导小组每周召开一次调度会，对工程的进度进行调度。要求相关单位责任人亲临一线，坐阵指挥，现场督办，协调解决项目建设中存在的困难和问题。

三、时间进度安排1、20xx年2月，制定项目建议书。

2、20xx年3月，前期设计准备工作。

3、20xx年4月，完成项目前期报建工作。

4、20xx年5月，完成项目招投标工作，确定施工单位。

5、20xx年6月以后，进入项目施工阶段，力争11月底完工。

四、主要工作职责

1、挂点领导和责任单位负责人不定期到该项目施工一线，负责该项目建设的组织实施，了解该项目建设情况;

2、帮助协调解决该项目在建设中遇到的如相关手续办理、征迁问题、施工问题等;

3、帮助项目协调解决其他有关问题。

**第三篇：项目合作建议书**

项目合作建议书

在社会一步步向前发展的今天，建议书的使用越来越广泛，建议书是一只无形的手推动展某项工作、任务或活动开展。相信写建议书是一个让许多人都头痛的问题，下面是小编收集整理的项目合作建议书，欢迎阅读与收藏。

项目合作建议书1

为认真贯彻全区重大项目及重点工作推进会和全区经济工作会议精神，围绕全区总体发展目标，加快推进20xx年全区重大项目建设工作，现结合浔阳区战备路道路工程项目实际，特制定本方案。

一、项目基本情况介绍

战备路南起三里街路(庐峰小区南门)，北止庐峰东路(天河观光宾馆)。

建设规模：Ⅱ级城市支路，道路全长1000米，道路红线控制宽度20米。设计车速30km/h，断面型式为一块板式：3m(人行道)+14m(机、非混合车道)+3m(人行道)，双向两车道沥青砼路面，人行道采用方便下肢残废患者和视力残疾人使用的无障碍人行道。

总投资估算：约9800万元，为浔阳区政府投资建设。

二、项目组织领导

1、成立领导小组

成立以区政府副区长朱超为组长，区建设局、白水湖街道办事处等相关部门为成员的项目领导小组。

责任领导：朱超区政府副区长

责任人：杨明卿区建设局局长

项目经办人：刘鸿志区建设局党

领导小组下设办公室，办公室设在区建设局。区建设局刘鸿志兼任办公室主任。办公室下设项目工程部，抽调建设局相关专业人员负责项目具体操作实施。

2、实行每周一调度制度

领导小组每周召开一次调度会，对工程的进度进行调度。要求相关单位责任人亲临一线，坐阵指挥，现场督办，协调解决项目建设中存在的困难和问题。

三、时间进度安排

1、20xx年2月，制定项目建议书。

2、20xx年3月，前期设计准备工作。

3、20xx年4月，完成项目前期报建工作。

4、20xx年5月，完成项目招投标工作，确定施工单位。

5、20xx年6月以后，进入项目施工阶段，力争11月底完工。

四、主要工作职责

1、挂点领导和责任单位负责人不定期到该项目施工一线，负责该项目建设的组织实施，了解该项目建设情况;

2、帮助协调解决该项目在建设中遇到的如相关手续办理、征迁问题、施工问题等;

3、帮助项目协调解决其他有关问题。

项目合作建议书2

在贵政府的大力支持下，我集团公司将在贵地建立以投资、顾问为核心业务，基金、村镇银行、小额贷款公司、担保为辅助业务的集团公司，为政府排忧，为中小企业解难，增加地方财政收入。通过我集团公司与政府的紧密合作，促进双方跨越式发展，实现互惠共赢。具体操作如下：

一、成立投资公司

在当地成立投资公司，主要业务是投资和财务顾问。

1、我集团公司的投资业务以直接投资为主，但不限于政府及企业的不良资产、国有资产、金融资产等。

2、顾问业务：我集团公司的顾问业务包括政府和企业两个领域。政府顾问：在贵地成立合作平台公司。对国有资产进行优化、升级、调整;建立招商引资平台;政府财务顾问;参股农商行;推动本地企业上市。企业顾问：充分利用我集团公司所具有的顾问经验优势、资金优势、人才优势、信息平台优势，通过直接投资和顾问服务，解决企业的融资难题，对企业进行竞争力调整。

二、设立投资基金：

我集团公司拟成立“基金管理公司”并获得了有关机构的认同。我们将在贵地成立基金公司及基金管理公司，运作私募股权投资基金(PE)，初步设计第一支基金募集额度为10亿元，为拟上市公司上市提供资金及技术支持。主要

投资目标是高科技行业，低碳、环保、节能行业及其它政府扶持行业。基金公司将按照项目接触、调查和评估、投资决策、增值服务、退出变现等程序规范操作。

三、运作上市企业：

我集团公司是多个上市公司的财务及运作顾问。在上市公司现代化运作方面经验丰富，同时与国内外大型的证券公司、律师事务所、会计师事务所及北京、天津股权交易所有长期的战略合作。通过购买壳资源，包装运作，推动本地企业的上市。

四、参股农商行、成立小额贷款公司、村镇银行、担保公司：

参股农商行，利用企业的资源优势、资金优势、人才优势，进一步做强做大农商行。成立一家村镇银行、一家小额贷款公司，一家担保公司，建立中小企业的资金库，增强企业融资能力，解决当地中小企业融资难的问题。

建议人：xxx

20xx年xx月xx日

项目合作建议书3

一、项目背景及初步判断

20xx年元月中旬，受卓达集团天津公司邀请，王志纲工作室派西南战略策划中心总经理张志宇赴天津武清区河西务镇项目现场，就卓达集团天津公司的11000亩养老社区项目进行了仔细的项目基地考察。并在考察基础上提出本项目合作建议书。

首先，我们认为天津公司的养老社区项目绝不是一个普通的房地产大盘！！！而是卓达集团又一个区域性综合开发和复合地产运营的战略性项目。是卓达集团在综合土地运营和房地产造镇以及涉足未来巨大的老龄化市场的一次综合探索。做这个项目一定要研究国家的宏观政策，并且要研究养老市场和养老相关产业，这是保证项目可持续发展和持续获取土地的根本。在这个基础上再结合京、津地区的房地产发展态势和旁边的文化创意板块、高村板块的产品开发房地产。所以，对这个项目就必须有一个清晰的战略定位和开发模式做指导，因为这是判断项目怎么做的依据。

其次，养老项目的`战略定位及开发策略，最好能够与卓达集团和天津公司下一步的企业战略有机结合起来。伴随着项目开发的成功和完善，逐渐形成卓达集团和天津公司新的房地产开发模式。

根据我们对项目的理解，我们认为本项目是一个高度复合了区域性国际化的养老养生产业、休闲度假产业、运动健康产业和综合生态居住

等多种业态的城市近郊国际生态健康生活小镇项目。形象定位就是“卓达国际建康城”。 在前期策划中尤其要注重产业研究，并且各种产业要有相互关联度。项目发展主题支撑要足够丰富,并要统筹考虑周边土地的整体策划。要根据卓达集团天津公司的企业发展战略和发展目标以及企业的实际操作能力确定整个项目的开发策略和开发时序，并设计相应的商业模式。

经过充分讨论并向王志纲老师汇报，我们认为双方可以在对整个养老社区发展战略思考

的出发点上对项目在总体战略定位、规划设计建议、商业模式和开发策略方面进行策划合作。

二、王志纲工作室的部分类似案例

1、天津星耀五洲项目整体策划——通过王志纲工作室的“五大洲”风情和生 活方式的策划，以及高尔夫球场和营销推

广的持续顾问服务，20xx年以20.7亿的

销售额勇夺天津单盘销售冠军。

研究并实地考察国内外的养老产业和

养老地产，由此奠定了我们工作室在国

内养老模式研究和养老地产研究的地

位和话语权，我们通过项目开创了一个

养老及相关产业模具，甲方在项目本身

开发经营成功的同时，又依靠这套开发

养老和旅游的最高阶段产品——养生。

通过对养生型养老的研究和相关产业的

复合，使甲方企业在安老、护老、怡老

的产业基础上植入了全龄养生的概念，

目前，已成功申请到了国家民政部“爱

晚工程示范性项目”。

三、合作的时间进度和报价

本项目的策划将在双方签订协议书之后开始。根据我们提供类似策划服务的经验，本项目策划和顾问服务一般为6个月——9个月。

1、项目战略策划部分，含三个阶段，方案大约需3个月。

(1)第一阶段，访谈、调查、资料准备，大约需要20天。

(2)第二阶段，研究分析及策划阶段，大约需要40天。

(3)第三阶段：听取意见，深化研究形成报告阶段，大约需要30天。

2、项目顾问咨询服务，大约需要3—6个月。

3、策划合作的工作费用

根据策划的工作内容，总体策划费用为壹佰捌拾万元（1,800,000）左右。其中战略策划部分为150万元，顾问咨询部分为10万—15万/月。

附件：王志纲工作室简介

王志纲工作室作为完全市场化的民间战略研究组织，最大特点首先是熟悉和了解微观市场、中观地方政府和宏观国家战略等各个层面。既具有微观层面超强的实战能力和策划的可操作性，又具有宏观的高度和广阔的视野。微观上通过案例的成功操作使客户从市场中取得经济效益的同时，实现自身的知识价值。

项目合作建议书4

鸿翔米业是安徽省农业产业化龙头企业，拥有成熟的购销市场网络和“鸿翔”牌大米的品牌和信誉度，具有一般企业无法具备的优势。为了起到其示范带动作用，全面提升公司产品的质量和档次，构建社会主义新农村的和谐社会。现有广东粮贸客商林克华先生决定加盟该企业。经双方协商，决定新建日处理200吨稻谷精制米项目，其建议书如下：

一、新建项目基本概况

（一）项目名称：日处理200吨稻谷精制米新建项目

（二）项目属性：（1）新建（2）扩建（3）改建

（三）合作方式：合资合作

（四）总投资：1200万元：（1）林克华投资800万元；（2）缪斌投资400万元。

（五）项目单位：（1）合伙人：林克华广东省佛山市粮贸经营商缪斌：定远县鸿翔米业有限责任公司法人代表。

（2）地址：定远县严桥乡严桥村

（3）联系电话：

二、投资必要性分析

1、新建项目符合安徽省农业产业化十大主导产业发展规划和安徽省粮油加工业发展“十一五”规划等产业政策和地区发展规划。

2、项目建设对发展国内稻米加工产业，加速稻米等农产品转化增值，满足市场需求，有着十分积极的意义。

3、项目建设是稳定农业生产，发展国民经济和产业比升级的客观需要。

4、项目是提高安徽省农产品在国内市场竞争力的需要。

5、项目通过龙头企业的带动作用，能够促进农业发展，农民增收。

三、市场分析

1、大米是我国最主要口粮，优质大米市场需求量较大，每年都在不断增加，随着人民生活水平的提高和小康社会的实现，高品质的精米将取代传统的普通米，成为市场消费的主流产品。

2、高亲水软化稻壳，可作有机肥料、家用铺垫、食用菌培养基、土壤改良材料。是国内稻壳利用的一种新模式，具有很大的市场潜力和推广价值。

四、生产、建设条件分析

1、资源优势。我省是全国农业大省，农业资源丰富。定远县是国家重要商品粮生产基地之一，是安徽省的产粮大县，水稻是主要农产品，水稻种植面积130万亩，年产量约7亿公斤以上。

2、品牌优势。定远县鸿翔米业有限责任公司是省级农业产业化龙头企业，是国家粮食局和农业发展银行总行信贷资金重点支持单位。注册“鸿翔”牌系列大米为绿色产品，畅销全国各地，具有良好的信誉度、知名度和市场占有率。

3、区位优势。项目区位于定远县严桥乡，与合肥、滁州、南京、蚌埠、淮南毗邻，S101省道经过公司门前，交通十分便捷。

4、人才优势。由于该公司多年从事大米生产，积累了丰富的生产管理经验，也培养了一大批懂技术、会管理的人才，是企业进一步发展的宝贵财富。

五、建设方案

1、经严桥乡政府支持从严桥村征地30亩。

2、拟建一座日处理200吨稻谷加工车间。

3、拟建500万公斤标准化散装仓库。

4、拟建设一条日处理40吨高亲水软化稻壳生产线。

六、项目投资估算

1、土地征用费90万元。

2、建筑工程费500万元。

3、设备购置费510万元。

4、安装工程费50万元。

5、其他费用50万元。

累计：1200万元。

七、社会效益分析

1、能起到省级龙头企业示范带头作用。

该项目扩大企业生产规模，进行技术创新，以此提高我县稻米产品质量。同时，项目的实施，公司在定城、严桥、张桥等乡镇建立水稻生产基地，与农户签订生产合同，走“公司+基地+农户”的农业产业化发展之路，带动当地农民增收。

2、促进农民增加收入。

为切实保护农民利益，公司建立优质水稻种植面积20万亩，与基地2万多农户签订原粮产销合同，按照公司向农户的承诺，收购价格高于市场每公斤0。1元，仅订单农业一项，基地农户年增收1000万元。

3、具有广泛的公共服务覆盖范围。

该公司公共服务范围有浙江、广东、湖南、上海、江西、福建、河南、东北、京津等省及本省广大地区。

4、符合国家生态环境保护的要求。

因该新上项目采用国内先进的生产线，并按照国家相关要求，配套防尘排污设施，大大减少了“三废”的排放，所以新上项目对周围环境没有任何影响，符合国家环境保护的要求。

项目合作建议书5

致：xxxxxx有限公司

首先感谢贵公司领导能在百忙之中阅读我公司的这份《项目合作建议书》，其次我谨代表我公司全体员工，向贵公司已跨入全球五百强企业表示祝贺。

经我公司多方考察了解，贵公司现有主厂房汽机屋面做法为：汽机房钢屋架—檩条—压型钢板底模—浇筑钢筋砼—找平层—保温层—找平层—防水层，每平方造价约为870元；化水车间屋面做法为：现浇框架结构—吊装双t板—灌缝—找平层—保温层—找平层—防水层，每平方造价在1300元-1500元；而且施工难度大、工期长。

我公司经长时间考察发现，近几年泡沫混凝土在建筑行业使用较为广泛，泡沫混凝土防火保温板在各种大型厂房屋面中的使用越来越频繁。经我公司了解分析发现泡沫混凝板有如

下优点：①屋面板做法为：汽机房钢屋架—泡沫混凝土板（含檩条）—找平层—防水层。施工工艺简单、工期短。②泡沫混凝土板容重较小，100mm厚的板容重约为0.6∽0.8kn/㎡，而100mm厚钢筋砼板容重约2.5kn/㎡，泡沫混凝土板重量约为钢筋砼板重量的1/3.1∽1/4.2。③泡沫混凝土板导热系数小,屋面无需再做保温层。④经核算泡沫混凝土板每平方造价约为300元（含檩条，不含屋架、防水层造价），现有汽机房砼屋面做法造价约为870元/㎡（不含屋架、防水层造价），即一个4×330mw机组电厂汽机房屋面采用泡沫混凝土板（不含钢屋架减少的钢量）可节省（870-300）×310.5×27=477.9万元。化水车间屋面每平方可节省1000元左右。所以贵公司车间厂房采用泡沫混凝土板是十分经济的。

我公司经过长期努力，已于中国建筑材料科学研究院取得联系，并达成有关泡沫混凝土技术秘密转让合作意向；中国建筑材科学研究院将长期为我公司提供关于泡沫混凝土技术服务。因此，我公司准备

采购高科技、高性能设备，大批量生产泡沫混凝土板材。

我公司希望能得到贵公司支持，与贵公司达成长期合作意向，为贵公司提供泡沫混凝土屋面板材及相关的技术服务。从而达到互利共赢，共同发展的目的。

再次感谢贵公司领导能认真阅读完我公司的这份《项目合作建议书》，希望贵公司能给我公司这次机会，我公司全体员工将全力以赴，为贵公司提供最高质量的产品和最优质的服务。 祝：贵公司业绩蒸蒸日上，再创辉煌！

此致

敬礼！

20xx年8月26日

项目合作建议书6

为了甲、乙双方在友爱镇项目上取得成功合作，保障项目开发顺利实施，我方建议甲、乙双方可采用以下三种方式进行合作： 方式一：项目建筑设计合作方式

方式二：项目全程策划合作方式

方式三：项目全程策划及销售委托代理合作方式

各合作方式具体内容如下(以下所称甲方指本项目投资方，乙方指西华大学房地产研究所)。

方式一：项目建筑设计合作方式

一、 乙方工作内容

1.概念性功能定位建议

乙方负责项目的实地踏勘，场地现状调查与研究，定位研究，功能确定，并考虑项目的以下特征：

(1)基地的独特引人之处 ;

(2)地理位置的关联资源 ;

(3)充争认识市场的竞争性、项目的机遇与劣势 ;

(4)对当地相似的一些在建项目进行调查;

(5)深化系列产品，将项目市场战略定位于具有独特性、创新性.

2.概念性总体规划

(1)区位分析，描述其周围地块资产和竞争者，交通状况等;

(2)基地分析(包括用地分析、景观分析、市政工程等);

3)概念性规划总平面 ;

(4)各个区域的初步概念性建筑规划;

(5)分类描述建筑设计和主要产品类型，明确设计理念和方向;

(6)景观的概念性规划、分析及具体描述 ;

(7)基地内部交通分析;

(8)设计描述，包括规划介绍、设计概念、管理及市场定位、市场竞争分析，用地分析和建筑形态分析数据表;

(9)初步的财务分析并按照设计规范制作相应的设计图册.

二、合作方式

甲方拟定相应的设计任务书，并同乙方签订设计委托合同，由乙方以包干价执行本项目规划设计。

三、项目设计方案的费用

本项目总概念方案设计包干费用为： 6元/平方米(按照实际建筑面积单位为基数)， 除本合同约定的可调整情况以外费用不变。

方式二：项目全程策划合作方式

一、乙方工作内容

1、房地产市场研究：投资环境分析、市场调查和分析、周边竞争楼盘调查;

2、项目区域分析;

3、项目SWOT分析;

4、项目定位分析：市场细分、目标市场定位、客户定位、建筑规划定位，建筑功能定位、园林景观定位、案名定位;

5、项目总体规划布局：多方案初步规划、设计与调整建议，建筑设计建议(总平布置、交通分析、功能分区、立面、园林、景观等)、户型设计建议;

6、项目投资分析：销售价格确定、成本分析、资金使用、筹措、融资分析;

7、项目实施计划与控制：项目进度计划与控制、工程建设计划与控制、资金使用计划;

8、财务分析：盈利能力分析、偿债能力分析、不确定行分析;

9、营销策划：营销整体规划;价格策略执行计划;

10、风险控制措施及建议.

二、合作方式

1、乙方提供项目策划报告书。

2、在策划书完成后，乙方为甲方做方案汇报和相关疑问的解答。

3、在方案实施过程中为甲方提供部分咨询服务。

三、费用收取

甲乙双方采用包干制方式合作，乙方收取甲方20万元作为本项目策划的佣金。

方式三：项目全程策划及销售委托代理合作方式

一、 乙方工作内容

1、房地产市场研究：投资环境分析、市场调查和分析、周边竞争楼盘调查;

2、项目区域分析;

3、项目SWOT分析;

4、项目定位分析：市场细分、目标市场定位、客户定位、建筑规划定位，建筑功能定位、园林景观定位、案名定位;

5、项目总体规划布局：多方案初步规划、设计与调整建议，建筑设计建议(总平布置、交通分析、功能分区、立面、园林、景观等)、户型设计建议;

6、项目投资分析：销售价格确定、成本分析、资金使用、筹措、融资分析;

7、项目实施计划与控制：项目进度计划与控制、工程建设计划与控制、资金使用计划;

8、财务分析：盈利能力分析、偿债能力分析、不确定行分析;

9、营销策划：营销整体规划;价格策略执行计划;物业准备工作计划;销售准备工作计划;项目包装策划;广告宣传策划;销售活动策划;

10、风险控制措施及建议。

(二)、销售实施

全面代理楼盘销售，负责组建销售团队，完成整个楼盘销售回款等工作。

方式

1.乙方提供项目策划报告书，并对策划内容提供咨询辅导;

2、策划阶段乙方采取专案小组的工作方式为甲方提供系列服务，专案小组包括市场调研人员、策划人员，创意文案人员及设计人员等，集体向甲方提供服务;

3、销售实施阶段乙方组织相应人员全面实施楼盘销售。

三、费用收取

1、策划费用按项目销售总金额的万分之十五收取，原则上不超过30万元。

2、销售代理佣金：按本项目实际销售总额的2.5%提取代理佣金，(含广告费)。

备注：

上述合作方式为地产营销界惯例模式，仅供甲、乙双方参考，本项目具体合作模式须甲、乙双方进一步商讨并确定!

建议人：XXX

XXXX年XX月XX日

项目合作建议书7

一、项目建议书总论

二、项目建设的必要性和条件

1 、建设的必要性分析：

2 、建设条件分析：包括场址建设条件、其它条件分析(政策、资源、法律法规等，其中产品和生产设备必须符合国家标准，具体参考《产业结构调整指导目录(20xx年本)》)

三、工业项目建议书范文中应包含建设规模与产品方案

1 、产品方案(拟开发产品方案)

2 、建设规模(达产达标后的规模、产量)

四、技术方案、设备方案和工程方案

(一)技术方案

1 、生产方法(包括原料路线)

2 、工艺流程(××——××——××——××——××)

(二)主要设备方案

1 、主要设备选型(以表格方式列出，包含设备名称、数量、厂家、规格型号、单价及耗能情况等)

2 、主要设备来源

(三)工程方案

1 、建、构筑物的建筑特征、结构及面积方案(包含占地面积、建筑面积) 3 、主要建、构筑物工程一览表

五、能耗及环境分析

(一)主要污染物

主要污染物向厂(场)外排放的性质可分为：烟尘、粉尘、废气、恶臭气体、工业废水、生活污水、废液、废渣、噪声、放射性物质、振动、电磁波辐射等。 主要污染物所含有害物质分析，列举污染物所含主要有害有毒物质。

排放量。污染物经处理后最终排入周围环境的含有有害物质的混合物的数量，注明混合物中所含有害物质的含量或浓度，并列出国家或地区允许的排放标准。

(二)环境保护方式：(指环保措施)

(三)节能方案分析：

(四)项目年能耗情况：(能耗指年用电、煤、油、天然气等能源及用水情况)

六、投资估算及资金筹措

(一)投资估算

1 、建设投资估算(先总述总投资，后分述土建工程费、设备购置安装费及其他投资)

2 、流动资金估算

3 、投资估算表(总资金估算表、单项工程投资估算表)

(二)资金筹措方式

1、自筹资金：

2、其他来源：

七、效益分析

(一)经济效益：

1、销售收入估算(以表格方式列出销售收入估算)

2、成本费用估算(以表格方式列出总成本费用和分项成本估算)

3、利润与税收分析

4、投资回收期

5、投资利润率

(二)社会效益：

八、组织结构及生产管理

1、公司结构：

2、生产管理：(指工作班制、工作时间、周休安排等)

3、人员管理：

(1)工人：是指在基本车间和辅助车间(或附属辅助生产单位)中直接从事工业性生产的工人及厂外运输与厂房建构筑物大修理的工人;

(2)工程技术人员：是指担负工程技术工作并具有工程技术能力的人员;

(3)管理与经营人员：是指在企业各职能机构及在各基本车间与辅助车间(或附属辅助生产单位)从事行政、生产管理、产品销售的人员;

(4)服务人员：是指服务于职工生活或间接服务于生产的人员;

九、项目建设周期

1、项目实施进度安排：

2、开工时间及竣工时间：

十、结论(指对工业项目的建设条件、产品方案、工艺技术、经济效益、社会效益、环境影响的结论性意见)

项目合作建议书8

项目合作建议书

为了优化部队水陆两栖运兵车保障训练方法，促进以信息化带动现代化的部队建设，落实军队现代变革 “保障有力”的目标，(甲方)与(乙方)，经友好协商，本着优势互补、互惠互利的精神，达成如下合作协议。

一、 合作项目名称：研制两栖装甲运兵车保障训练设备。

二、 项目合作方式：以甲方为主，乙方为辅。甲方负责项目设计框架、技术规范，由乙方配合甲方具体落实设计制作。

三、 项目技术要求：外形相近，操纵仪表全真，视景主动式生成，动感力求逼真，能满足两栖运兵车保障有关训练课程。具体指标为：

1、 仿真物理模型几何尺寸：造型前视与真车近似，宽3.5M;长拟截取真车前面部分，约4.8m;高度2.5m。

2、 乘员：6人。

3、 动感：

a.动感自由度：6只液压缸交叉组成六自由度动感平台; b.纵向摇摆角度：±13°，沿x坐标轴移动±400 mm; c.横向俯仰角度：±13°，沿 y坐标轴移动±380 mm; d.沿z坐标轴转动角度±15°，上下移动指标：+290mm; e.随机响应时间：≤1″。

4、 视景系统：

a.潜望镜数：3个;

b.视景主动式实时生成;

c.图像分辨率：1024×768;

d.帧频：≥25帧/秒;

e.视场角:水平75°±5°，上下30°±5°;

f.图像数据库：包含静海驾驶、中浪驾驶、大浪驾驶、与登陆舰对接救护等内容。

5、 运行条件：

a.环境温度:+5℃— 35℃;

b.相对湿度:40％—80％;

c.大气压力:86kpa—106kap;

d.使用电压：200—242∨,50±1Hz;

e.工作方式：能连续8小时不间断工作。

6、 安全性：

a.电气安全:符合GB/T4064规定;

b.电磁兼容:符合GB/T9813规定。

四、 项目技术方案：

两栖运兵车保障仿真训练设备系以控制论、系统论、相似形原理、信息技术以及仿真领域的其他专业技术为基础，以计算机和应用物理模型——两栖运兵车仿真驾驶舱为工具的多学科综合性系统技术。本项目主要技术设计方案：

1、 计算机控制技术方案方框图：

2、 动感液压控制方框图：

3、 三维视景生成方框图：

五、 项目进程时间安排：

本项目从XXX年4月1日开始至XXX年8月31日完成，研发时间总计为5个月(具体工作进程见附件1)。若经费到帐时间推迟，完成项目时间顺延。

六、 项目经费：

本项目经费额度68.5168万元，(预算明细具体见附件2)。 经费自协议签订后的三天内，由甲方支付乙方总费用50℅的启动资金;至6月底，由甲方再支付乙方总费用30℅;余款20℅，在设备交付甲方验收后，一次性付清。

七、 甲方应协助乙方完成事项：

1、 甲方需提供乙方图像建模的原始资料，包括：真实车辆外型图片，与对接的运输舰、登陆舰图片，训练场海况的资料图片等。

2、 甲方需提供乙方真实车辆音源，以便乙方加工制作仿真音响。

3、 甲方需提供乙方项目发动机动力特性曲线，陆地行驶阻力特性，水中行驶阻力特性。

4、 甲方负责购买真车全套操纵系统、仪表系统，并需在5月30日前提供乙方。

八、 售后服务：

1、 乙方对参与研制的项目产品，由乙方免费保修一年，一年后随时提供维护，仅收取成本费。

2、 乙方协助甲方培训维修人员。

九、 技术成果归属：

1、 本项目研制的技术成果归甲方所有，研制人员前五人为甲方人员。

2、 在本项目中使用乙方的专利技术，已得到乙方认可，但并不代表乙方已提供专利技术转让。

3、 在国家、军队对项目成果实施奖励时，应说明乙方系共同研制单位。

4、 该项目成果对非甲乙双方的第三方具有排他性。

十、 其他事项

1、 本项目若被上级部门认可推广、列装，授权量化生产时，甲方应委托乙方组织生产，不应委权第三方生产。量化生产所得利润由甲乙双方按3：7比例分成，即甲方占30％，乙方占70％。

2、 本项目合作协议不明之处，经双方协商可再签补充协议，补充协议与主协议具有同等法律效力。若发生争议，以《合同法》为依据协商解决。

3、 项目合作有效期：自合作协议签订之日起至XXX年3月31日止。

建议人：XXX

XXXX年XX月XX日

**第四篇：项目合作建议书**

项目合作建议书

在现实社会中，建议书对我们的作用越来越大，当建议书是面对群体时，可以宣传、鼓动对方去开展某项工作或进行某种活动，具有一定的号召性。你知道建议书怎样才能写的好吗？以下是小编帮大家整理的项目合作建议书，仅供参考，欢迎大家阅读。

项目合作建议书1

一、项目背景及初步判断

20xx年元月中旬，受卓达集团天津公司邀请，王志纲工作室派西南战略策划中心总经理张志宇赴天津武清区河西务镇项目现场，就卓达集团天津公司的11000亩养老社区项目进行了仔细的项目基地考察。并在考察基础上提出本项目合作建议书。

首先，我们认为天津公司的养老社区项目绝不是一个普通的房地产大盘！！而是卓达集团又一个区域性综合开发和复合地产运营的战略性项目。是卓达集团在综合土地运营和房地产造镇以及涉足未来巨大的老龄化市场的一次综合探索。做这个项目一定要研究国家的宏观政策，并且要研究养老市场和养老相关产业，这是保证项目可持续发展和持续获取土地的根本。在这个基础上再结合京、津地区的房地产发展态势和旁边的文化创意板块、高村板块的产品开发房地产。所以，对这个项目就必须有一个清晰的战略定位和开发模式做指导，因为这是判断项目怎么做的依据。

其次，养老项目的战略定位及开发策略，最好能够与卓达集团和天津公司下一步的企业战略有机结合起来。伴随着项目开发的成功和完善，逐渐形成卓达集团和天津公司新的房地产开发模式。

根据我们对项目的理解，我们认为本项目是一个高度复合了区域性国际化的养老养生产业、休闲度假产业、运动健康产业和综合生态居住

等多种业态的城市近郊国际生态健康生活小镇项目。形象定位就是“卓达国际建康城”。在前期策划中尤其要注重产业研究，并且各种产业要有相互关联度。项目发展主题支撑要足够丰富,并要统筹考虑周边土地的整体策划。要根据卓达集团天津公司的企业发展战略和发展目标以及企业的实际操作能力确定整个项目的开发策略和开发时序，并设计相应的商业模式。

经过充分讨论并向王志纲老师汇报，我们认为双方可以在对整个养老社区发展战略思考的出发点上对项目在总体战略定位、规划设计建议、商业模式和开发策略方面进行策划合作。

二、王志纲工作室的部分类似案例

1、天津星耀五洲项目整体策划——通过王志纲工作室的“五大洲”风情和生 活方式的策划，以及高尔夫球场和营销推

广的持续顾问服务，20xx年以20.7亿的销售额勇夺天津单盘销售冠军。

研究并实地考察国内外的养老产业和

养老地产，由此奠定了我们工作室在国

内养老模式研究和养老地产研究的地

位和话语权，我们通过项目开创了一个

养老及相关产业模具，甲方在项目本身

开发经营成功的同时，又依靠这套开发

养老和旅游的最高阶段产品——养生。

通过对养生型养老的研究和相关产业的复合，使甲方企业在安老、护老、怡老的产业基础上植入了全龄养生的概念，目前，已成功申请到了国家民政部“爱

晚工程示范性项目”。

三、合作的时间进度和报价

本项目的策划将在双方签订协议书之后开始。根据我们提供类似策划服务的经验，本项目策划和顾问服务一般为6个月——9个月。

1、项目战略策划部分，含三个阶段，方案大约需3个月。

(1)第一阶段，访谈、调查、资料准备，大约需要20天。

(2)第二阶段，研究分析及策划阶段，大约需要40天。

(3)第三阶段：听取意见，深化研究形成报告阶段，大约需要30天。

2、项目顾问咨询服务，大约需要3—6个月。

3、策划合作的工作费用

根据策划的工作内容，总体策划费用为壹佰捌拾万元（1,800,000）左右。其中战略策划部分为150万元，顾问咨询部分为10万—15万/月。

附件：王志纲工作室简介

王志纲工作室作为完全市场化的民间战略研究组织，最大特点首先是熟悉和了解微观市场、中观地方政府和宏观国家战略等各个层面。既具有微观层面超强的实战能力和策划的可操作性，又具有宏观的高度和广阔的视野。微观上通过案例的成功操作使客户从市场中取得经济效益的同时，实现自身的\'知识价值。

项目合作建议书2

为认真贯彻全区重大项目及重点工作推进会和全区经济工作会议精神，围绕全区总体发展目标，加快推进20xx年全区重大项目建设工作，现结合浔阳区战备路道路工程项目实际，特制定本方案。

一、项目基本情况介绍

战备路南起三里街路(庐峰小区南门)，北止庐峰东路(天河观光宾馆)。

建设规模：Ⅱ级城市支路，道路全长1000米，道路红线控制宽度20米。设计车速30km/h，断面型式为一块板式：3m(人行道)+14m(机、非混合车道)+3m(人行道)，双向两车道沥青砼路面，人行道采用方便下肢残废患者和视力残疾人使用的无障碍人行道。

总投资估算：约9800万元，为浔阳区政府投资建设。

二、项目组织领导

1、成立领导小组

成立以区政府副区长朱超为组长，区建设局、白水湖街道办事处等相关部门为成员的项目领导小组。

责任领导：朱超区政府副区长

责任人：杨明卿区建设局局长

项目经办人：刘鸿志区建设局党

领导小组下设办公室，办公室设在区建设局。区建设局刘鸿志兼任办公室主任。办公室下设项目工程部，抽调建设局相关专业人员负责项目具体操作实施。

2、实行每周一调度制度

领导小组每周召开一次调度会，对工程的进度进行调度。要求相关单位责任人亲临一线，坐阵指挥，现场督办，协调解决项目建设中存在的困难和问题。

三、时间进度安排1、20xx年2月，制定项目建议书。

2、20xx年3月，前期设计准备工作。

3、20xx年4月，完成项目前期报建工作。

4、20xx年5月，完成项目招投标工作，确定施工单位。

5、20xx年6月以后，进入项目施工阶段，力争11月底完工。

四、主要工作职责

1、挂点领导和责任单位负责人不定期到该项目施工一线，负责该项目建设的组织实施，了解该项目建设情况;

2、帮助协调解决该项目在建设中遇到的如相关手续办理、征迁问题、施工问题等;

3、帮助项目协调解决其他有关问题。

项目合作建议书3

鸿翔米业是安徽省农业产业化龙头企业，拥有成熟的购销市场网络和“鸿翔”牌大米的品牌和信誉度，具有一般企业无法具备的优势。为了起到其示范带动作用，全面提升公司产品的质量和档次，构建社会主义新农村的和谐社会。现有广东粮贸客商林克华先生决定加盟该企业。经双方协商，决定新建日处理200吨稻谷精制米项目，其建议书如下：

一、新建项目基本概况

（一）项目名称：日处理200吨稻谷精制米新建项目

（二）项目属性：（1）新建（2）扩建（3）改建

（三）合作方式：合资合作

（四）总投资：1200万元：（1）林克华投资800万元；

（2）缪斌投资400万元。

（五）项目单位：（1）合伙人：林克华广东省佛山市粮贸经营商缪斌：定远县鸿翔米业有限责任公司法人代表。

（2）地址：定远县严桥乡严桥村

（3）联系电话：

二、投资必要性分析

1、新建项目符合安徽省农业产业化十大主导产业发展规划和安徽省粮油加工业发展“十一五”规划等产业政策和地区发展规划。

2、项目建设对发展国内稻米加工产业，加速稻米等农产品转化增值，满足市场需求，有着十分积极的意义。

3、项目建设是稳定农业生产，发展国民经济和产业比升级的客观需要。

4、项目是提高安徽省农产品在国内市场竞争力的需要。

5、项目通过龙头企业的带动作用，能够促进农业发展，农民增收。

三、市场分析

1、大米是我国最主要口粮，优质大米市场需求量较大，每年都在不断增加，随着人民生活水平的提高和小康社会的实现，高品质的精米将取代传统的普通米，成为市场消费的主流产品。

2、高亲水软化稻壳，可作有机肥料、家用铺垫、食用菌培养基、土壤改良材料。是国内稻壳利用的一种新模式，具有很大的市场潜力和推广价值。

四、生产、建设条件分析

1、资源优势。我省是全国农业大省，农业资源丰富。定远县是国家重要商品粮生产基地之一，是安徽省的产粮大县，水稻是主要农产品，水稻种植面积130万亩，年产量约7亿公斤以上。

2、品牌优势。定远县鸿翔米业有限责任公司是省级农业产业化龙头企业，是国家粮食局和农业发展银行总行信贷资金重点支持单位。注册“鸿翔”牌系列大米为绿色产品，畅销全国各地，具有良好的信誉度、知名度和市场占有率。

3、区位优势。项目区位于定远县严桥乡，与合肥、滁州、南京、蚌埠、淮南毗邻，S101省道经过公司门前，交通十分便捷。

4、人才优势。由于该公司多年从事大米生产，积累了丰富的生产管理经验，也培养了一大批懂技术、会管理的人才，是企业进一步发展的宝贵财富。

五、建设方案

1、经严桥乡政府支持从严桥村征地30亩。

2、拟建一座日处理200吨稻谷加工车间。

3、拟建500万公斤标准化散装仓库。

4、拟建设一条日处理40吨高亲水软化稻壳生产线。

六、项目投资估算

1、土地征用费90万元。

2、建筑工程费500万元。

3、设备购置费510万元。

4、安装工程费50万元。

5、其他费用50万元。

累计：1200万元。

七、社会效益分析

1、能起到省级龙头企业示范带头作用。

该项目扩大企业生产规模，进行技术创新，以此提高我县稻米产品质量。同时，项目的实施，公司在定城、严桥、张桥等乡镇建立水稻生产基地，与农户签订生产合同，走“公司+基地+农户”的农业产业化发展之路，带动当地农民增收。

2、促进农民增加收入。

为切实保护农民利益，公司建立优质水稻种植面积20万亩，与基地2万多农户签订原粮产销合同，按照公司向农户的承诺，收购价格高于市场每公斤0。1元，仅订单农业一项，基地农户年增收1000万元。

3、具有广泛的公共服务覆盖范围。

该公司公共服务范围有浙江、广东、湖南、上海、江西、福建、河南、东北、京津等省及本省广大地区。

4、符合国家生态环境保护的要求。

因该新上项目采用国内先进的生产线，并按照国家相关要求，配套防尘排污设施，大大减少了“三废”的排放，所以新上项目对周围环境没有任何影响，符合国家环境保护的要求。

项目合作建议书4

为了甲、乙双方在友爱镇项目上取得成功合作，保障项目开发顺利实施，我方建议甲、乙双方可采用以下三种方式进行合作： 方式一：项目建筑设计合作方式

方式二：项目全程策划合作方式

方式三：项目全程策划及销售委托代理合作方式

各合作方式具体内容如下(以下所称甲方指本项目投资方，乙方指西华大学房地产研究所)。

方式一：项目建筑设计合作方式

一、乙方工作内容

1.概念性功能定位建议

乙方负责项目的实地踏勘，场地现状调查与研究，定位研究，功能确定，并考虑项目的以下特征：

(1)基地的独特引人之处;

(2)地理位置的关联资源;

(3)充争认识市场的竞争性、项目的机遇与劣势;

(4)对当地相似的一些在建项目进行调查;

(5)深化系列产品，将项目市场战略定位于具有独特性、创新性.2.概念性总体规划

(1)区位分析，描述其周围地块资产和竞争者，交通状况等;

(2)基地分析(包括用地分析、景观分析、市政工程等);

3)概念性规划总平面;

(4)各个区域的初步概念性建筑规划;

(5)分类描述建筑设计和主要产品类型，明确设计理念和方向;

(6)景观的概念性规划、分析及具体描述;

(7)基地内部交通分析;

(8)设计描述，包括规划介绍、设计概念、管理及市场定位、市场竞争分析，用地分析和建筑形态分析数据表;

(9)初步的财务分析并按照设计规范制作相应的设计图册.二、合作方式

甲方拟定相应的设计任务书，并同乙方签订设计委托合同，由乙方以包干价执行本项目规划设计。

三、项目设计方案的费用

本项目总概念方案设计包干费用为： 6元/平方米(按照实际建筑面积单位为基数)，除本合同约定的可调整情况以外费用不变。

方式二：项目全程策划合作方式

一、乙方工作内容

1、房地产市场研究：投资环境分析、市场调查和分析、周边竞争楼盘调查;

2、项目区域分析;

3、项目SWOT分析;

4、项目定位分析：市场细分、目标市场定位、客户定位、建筑规划定位，建筑功能定位、园林景观定位、案名定位;

5、项目总体规划布局：多方案初步规划、设计与调整建议，建筑设计建议(总平布置、交通分析、功能分区、立面、园林、景观等)、户型设计建议;

6、项目投资分析：销售价格确定、成本分析、资金使用、筹措、融资分析;

7、项目实施计划与控制：项目进度计划与控制、工程建设计划与控制、资金使用计划;

8、财务分析：盈利能力分析、偿债能力分析、不确定行分析;

9、营销策划：营销整体规划;价格策略执行计划;

10、风险控制措施及建议.二、合作方式

1、乙方提供项目策划报告书。

2、在策划书完成后，乙方为甲方做方案汇报和相关疑问的解答。

3、在方案实施过程中为甲方提供部分咨询服务。

三、费用收取

甲乙双方采用包干制方式合作，乙方收取甲方20万元作为本项目策划的佣金。

方式三：项目全程策划及销售委托代理合作方式

一、乙方工作内容

1、房地产市场研究：投资环境分析、市场调查和分析、周边竞争楼盘调查;

2、项目区域分析;

3、项目SWOT分析;

4、项目定位分析：市场细分、目标市场定位、客户定位、建筑规划定位，建筑功能定位、园林景观定位、案名定位;

5、项目总体规划布局：多方案初步规划、设计与调整建议，建筑设计建议(总平布置、交通分析、功能分区、立面、园林、景观等)、户型设计建议;

6、项目投资分析：销售价格确定、成本分析、资金使用、筹措、融资分析;

7、项目实施计划与控制：项目进度计划与控制、工程建设计划与控制、资金使用计划;

8、财务分析：盈利能力分析、偿债能力分析、不确定行分析;

9、营销策划：营销整体规划;价格策略执行计划;物业准备工作计划;销售准备工作计划;项目包装策划;广告宣传策划;销售活动策划;

10、风险控制措施及建议。

(二)、销售实施

全面代理楼盘销售，负责组建销售团队，完成整个楼盘销售回款等工作。

方式

1.乙方提供项目策划报告书，并对策划内容提供咨询辅导;

2、策划阶段乙方采取专案小组的工作方式为甲方提供系列服务，专案小组包括市场调研人员、策划人员，创意文案人员及设计人员等，集体向甲方提供服务;

3、销售实施阶段乙方组织相应人员全面实施楼盘销售。

三、费用收取

1、策划费用按项目销售总金额的万分之十五收取，原则上不超过30万元。

2、销售代理佣金：按本项目实际销售总额的2.5%提取代理佣金，(含广告费)。

备注：

上述合作方式为地产营销界惯例模式，仅供甲、乙双方参考，本项目具体合作模式须甲、乙双方进一步商讨并确定!

建议人：XXX

XXXX年XX月XX日

项目合作建议书5

致：xxxxxx有限公司

首先感谢贵公司领导能在百忙之中阅读我公司的这份《项目合作建议书》，其次我谨代表我公司全体员工，向贵公司已跨入全球五百强企业表示祝贺。

经我公司多方考察了解，贵公司现有主厂房汽机屋面做法为：汽机房钢屋架—檩条—压型钢板底模—浇筑钢筋砼—找平层—保温层—找平层—防水层，每平方造价约为870元；化水车间屋面做法为：现浇框架结构—吊装双t板—灌缝—找平层—保温层—找平层—防水层，每平方造价在1300元-1500元；而且施工难度大、工期长。

我公司经长时间考察发现，近几年泡沫混凝土在建筑行业使用较为广泛，泡沫混凝土防火保温板在各种大型厂房屋面中的使用越来越频繁。经我公司了解分析发现泡沫混凝板有如

下优点：①屋面板做法为：汽机房钢屋架—泡沫混凝土板（含檩条）—找平层—防水层。施工工艺简单、工期短。②泡沫混凝土板容重较小，100mm厚的板容重约为0.6∽0.8kn/㎡，而100mm厚钢筋砼板容重约2.5kn/㎡，泡沫混凝土板重量约为钢筋砼板重量的1/3.1∽1/4.2。③泡沫混凝土板导热系数小,屋面无需再做保温层。④经核算泡沫混凝土板每平方造价约为300元（含檩条，不含屋架、防水层造价），现有汽机房砼屋面做法造价约为870元/㎡（不含屋架、防水层造价），即一个4×330mw机组电厂汽机房屋面采用泡沫混凝土板（不含钢屋架减少的钢量）可节省（870-300）×310.5×27=477.9万元。化水车间屋面每平方可节省1000元左右。所以贵公司车间厂房采用泡沫混凝土板是十分经济的。

我公司经过长期努力，已于中国建筑材料科学研究院取得联系，并达成有关泡沫混凝土技术秘密转让合作意向；中国建筑材科学研究院将长期为我公司提供关于泡沫混凝土技术服务。因此，我公司准备

采购高科技、高性能设备，大批量生产泡沫混凝土板材。

我公司希望能得到贵公司支持，与贵公司达成长期合作意向，为贵公司提供泡沫混凝土屋面板材及相关的技术服务。从而达到互利共赢，共同发展的目的。

再次感谢贵公司领导能认真阅读完我公司的这份《项目合作建议书》，希望贵公司能给我公司这次机会，我公司全体员工将全力以赴，为贵公司提供最高质量的产品和最优质的服务。祝：贵公司业绩蒸蒸日上，再创辉煌！

此致

敬礼！

20xx年8月26日

项目合作建议书6

一、项目建议书总论

二、项目建设的必要性和条件

1、建设的必要性分析：

2、建设条件分析：包括场址建设条件、其它条件分析(政策、资源、法律法规等，其中产品和生产设备必须符合国家标准，具体参考《产业结构调整指导目录(20xx年本)》)

三、工业项目建议书范文中应包含建设规模与产品方案

1、产品方案(拟开发产品方案)

2、建设规模(达产达标后的规模、产量)

四、技术方案、设备方案和工程方案

(一)技术方案

1、生产方法(包括原料路线)

2、工艺流程(××——××——××——××——××)

(二)主要设备方案

1、主要设备选型(以表格方式列出，包含设备名称、数量、厂家、规格型号、单价及耗能情况等)

2、主要设备来源

(三)工程方案

1、建、构筑物的建筑特征、结构及面积方案(包含占地面积、建筑面积)3、主要建、构筑物工程一览表

五、能耗及环境分析

(一)主要污染物

主要污染物向厂(场)外排放的性质可分为：烟尘、粉尘、废气、恶臭气体、工业废水、生活污水、废液、废渣、噪声、放射性物质、振动、电磁波辐射等。主要污染物所含有害物质分析，列举污染物所含主要有害有毒物质。

排放量。污染物经处理后最终排入周围环境的含有有害物质的混合物的数量，注明混合物中所含有害物质的含量或浓度，并列出国家或地区允许的排放标准。

(二)环境保护方式：(指环保措施)

(三)节能方案分析：

(四)项目年能耗情况：(能耗指年用电、煤、油、天然气等能源及用水情况)

六、投资估算及资金筹措

(一)投资估算

1、建设投资估算(先总述总投资，后分述土建工程费、设备购置安装费及其他投资)

2、流动资金估算

3、投资估算表(总资金估算表、单项工程投资估算表)

(二)资金筹措方式

1、自筹资金：

2、其他来源：

七、效益分析

(一)经济效益：

1、销售收入估算(以表格方式列出销售收入估算)

2、成本费用估算(以表格方式列出总成本费用和分项成本估算)

3、利润与税收分析

4、投资回收期

5、投资利润率

(二)社会效益：

八、组织结构及生产管理

1、公司结构：

2、生产管理：(指工作班制、工作时间、周休安排等)

3、人员管理：

(1)工人：是指在基本车间和辅助车间(或附属辅助生产单位)中直接从事工业性生产的工人及厂外运输与厂房建构筑物大修理的工人;

(2)工程技术人员：是指担负工程技术工作并具有工程技术能力的人员;

(3)管理与经营人员：是指在企业各职能机构及在各基本车间与辅助车间(或附属辅助生产单位)从事行政、生产管理、产品销售的人员;

(4)服务人员：是指服务于职工生活或间接服务于生产的人员;

九、项目建设周期

1、项目实施进度安排：

2、开工时间及竣工时间：

十、结论(指对工业项目的建设条件、产品方案、工艺技术、经济效益、社会效益、环境影响的结论性意见)

项目合作建议书7

项目合作建议书

为了优化部队水陆两栖运兵车保障训练方法，促进以信息化带动现代化的部队建设，落实军队现代变革 “保障有力”的目标，(甲方)与(乙方)，经友好协商，本着优势互补、互惠互利的精神，达成如下合作协议。

一、合作项目名称：研制两栖装甲运兵车保障训练设备。

二、项目合作方式：以甲方为主，乙方为辅。甲方负责项目设计框架、技术规范，由乙方配合甲方具体落实设计制作。

三、项目技术要求：外形相近，操纵仪表全真，视景主动式生成，动感力求逼真，能满足两栖运兵车保障有关训练课程。具体指标为：

1、仿真物理模型几何尺寸：造型前视与真车近似，宽3.5M;长拟截取真车前面部分，约4.8m;高度2.5m。

2、乘员：6人。

3、动感：

a.动感自由度：6只液压缸交叉组成六自由度动感平台;b.纵向摇摆角度：±13°，沿x坐标轴移动±400 mm;c.横向俯仰角度：±13°，沿 y坐标轴移动±380 mm;d.沿z坐标轴转动角度±15°，上下移动指标：+290mm;e.随机响应时间：≤1″。

4、视景系统：

a.潜望镜数：3个;

b.视景主动式实时生成;

c.图像分辨率：1024×768;

d.帧频：≥25帧/秒;

e.视场角:水平75°±5°，上下30°±5°;

f.图像数据库：包含静海驾驶、中浪驾驶、大浪驾驶、与登陆舰对接救护等内容。

5、运行条件：

a.环境温度:+5℃— 35℃;

b.相对湿度:40％—80％;

c.大气压力:86kpa—106kap;

d.使用电压：200—242∨,50±1Hz;

e.工作方式：能连续8小时不间断工作。

6、安全性：

a.电气安全:符合GB/T4064规定;

b.电磁兼容:符合GB/T9813规定。

四、项目技术方案：

两栖运兵车保障仿真训练设备系以控制论、系统论、相似形原理、信息技术以及仿真领域的其他专业技术为基础，以计算机和应用物理模型——两栖运兵车仿真驾驶舱为工具的多学科综合性系统技术。本项目主要技术设计方案：

1、计算机控制技术方案方框图：

2、动感液压控制方框图：

3、三维视景生成方框图：

五、项目进程时间安排：

本项目从XXX年4月1日开始至XXX年8月31日完成，研发时间总计为5个月(具体工作进程见附件1)。若经费到帐时间推迟，完成项目时间顺延。

六、项目经费：

本项目经费额度68.5168万元，(预算明细具体见附件2)。经费自协议签订后的三天内，由甲方支付乙方总费用50℅的启动资金;至6月底，由甲方再支付乙方总费用30℅;余款20℅，在设备交付甲方验收后，一次性付清。

七、甲方应协助乙方完成事项：

1、甲方需提供乙方图像建模的原始资料，包括：真实车辆外型图片，与对接的运输舰、登陆舰图片，训练场海况的资料图片等。

2、甲方需提供乙方真实车辆音源，以便乙方加工制作仿真音响。

3、甲方需提供乙方项目发动机动力特性曲线，陆地行驶阻力特性，水中行驶阻力特性。

4、甲方负责购买真车全套操纵系统、仪表系统，并需在5月30日前提供乙方。

八、售后服务：

1、乙方对参与研制的项目产品，由乙方免费保修一年，一年后随时提供维护，仅收取成本费。

2、乙方协助甲方培训维修人员。

九、技术成果归属：

1、本项目研制的技术成果归甲方所有，研制人员前五人为甲方人员。

2、在本项目中使用乙方的专利技术，已得到乙方认可，但并不代表乙方已提供专利技术转让。

3、在国家、军队对项目成果实施奖励时，应说明乙方系共同研制单位。

4、该项目成果对非甲乙双方的第三方具有排他性。

十、其他事项

1、本项目若被上级部门认可推广、列装，授权量化生产时，甲方应委托乙方组织生产，不应委权第三方生产。量化生产所得利润由甲乙双方按3：7比例分成，即甲方占30％，乙方占70％。

2、本项目合作协议不明之处，经双方协商可再签补充协议，补充协议与主协议具有同等法律效力。若发生争议，以《合同法》为依据协商解决。

3、项目合作有效期：自合作协议签订之日起至XXX年3月31日止。

建议人：XXX

XXXX年XX月XX日

项目合作建议书8

在贵政府的大力支持下，我集团公司将在贵地建立以投资、顾问为核心业务，基金、村镇银行、小额贷款公司、担保为辅助业务的集团公司，为政府排忧，为中小企业解难，增加地方财政收入。通过我集团公司与政府的紧密合作，促进双方跨越式发展，实现互惠共赢。具体操作如下：

一、成立投资公司

在当地成立投资公司，主要业务是投资和财务顾问。

1、我集团公司的投资业务以直接投资为主，但不限于政府及企业的不良资产、国有资产、金融资产等。

2、顾问业务：我集团公司的顾问业务包括政府和企业两个领域。政府顾问：在贵地成立合作平台公司。对国有资产进行优化、升级、调整;建立招商引资平台;政府财务顾问;参股农商行;推动本地企业上市。企业顾问：充分利用我集团公司所具有的顾问经验优势、资金优势、人才优势、信息平台优势，通过直接投资和顾问服务，解决企业的融资难题，对企业进行竞争力调整。

二、设立投资基金：

我集团公司拟成立“基金管理公司”并获得了有关机构的认同。我们将在贵地成立基金公司及基金管理公司，运作私募股权投资基金(PE)，初步设计第一支基金募集额度为10亿元，为拟上市公司上市提供资金及技术支持。主要

投资目标是高科技行业，低碳、环保、节能行业及其它政府扶持行业。基金公司将按照项目接触、调查和评估、投资决策、增值服务、退出变现等程序规范操作。

三、运作上市企业：

我集团公司是多个上市公司的财务及运作顾问。在上市公司现代化运作方面经验丰富，同时与国内外大型的证券公司、律师事务所、会计师事务所及北京、天津股权交易所有长期的战略合作。通过购买壳资源，包装运作，推动本地企业的上市。

四、参股农商行、成立小额贷款公司、村镇银行、担保公司：

参股农商行，利用企业的资源优势、资金优势、人才优势，进一步做强做大农商行。成立一家村镇银行、一家小额贷款公司，一家担保公司，建立中小企业的资金库，增强企业融资能力，解决当地中小企业融资难的问题。

建议人：xxx

20xx年xx月xx日

**第五篇：农村合作养鸡项目建议书**

农村合作养鸡项目建议书

发布日期：2024-12-10 8:49:22  投资预算：

 第一章 项目概况

1、项目名称：农村合作养鸡项目建议书

2、建设地点：武胜县农副产品加工园

3、建设工期：2年

4、项目投资：６000万元

第二章 项目提出的必要性和依据

一、项目背景和依据

鸡 肉和牛肉、猪肉比较，其蛋白质的质量较高，脂肪含量较低，氨基酸种类多，而且消化率高，很容易被人体吸收利用，有增强体力、强壮身体的作用。优质肉鸡是我 国独有的优势产业，在国际市场无竞争对手，在国内市场无进口压力，市场宽松而巨大，发展潜力很大。欧盟一些国家和日本都在提倡消费优质肉鸡，国际市场需求 旺盛。

玉米是全价饲料的主要成份，玉米价格对养鸡业生产和饲料行业影响很大。预计2024年，饲料价格呈走低的趋势，玉米、豆粕、麸皮等饲料原料价格不会上涨,对养鸡业十分有利。

武胜的农民勤劳质朴,具有多年的养鸡习惯,养殖基础较好。但都是小本经营，各家各户散养为主，是规模不大，抗风险能力弱，技术也不好，效率低下，饲料转换率极低，经济效益差。

养 鸡合作社采取“专业合作社+农户”的先进的生产模式进行运作，既拓宽了企业的经营渠道，提高了肉鸡养殖的现代化、科学公管理水平，又解决了农民发展肉鸡养 殖资金短缺问题，为农民增收提供了一条有效途径，运行多年成熟稳定。这一生产模式政府支持，群众欢迎，发展前景十分广阔。

二、项目建设的意义

1）对企业发展的意义：本项目可充分利用我县玉米等资源丰富的优势，

利用优势产品，形成一个产业链，拓宽企业的竞争优势，使企业步入可持续发展的道路。

2）对地方经济发展的带动：本项目建成投产后，年可创利税1200万元。企业将会成为当地的龙头企业，对地方经济发展与建设起到一定的作用。

3）对产业结构调整的带动：本项目建成后，每年可消化玉米等农产品50万吨，该项目的建设将对当地农民、副产品产业结构的调整起促进作用，开创了一条农产品的高效转化之路。

4）环保意义：农村合作养鸡，提高了饲料的使用率，对环境污染小。对武胜农村的环境卫生工作起到一定的促进作用。

三、研究结论

1）当前农民生产分散，增收途径单一，且返乡农民较多，就业岗位缺乏，养鸡业是减轻政府的稳定和就业压力的重要途径。本项目一方面使农村的剩余劳动力得到消 化，同时又能使农村的余粮有了一个良好的转化出路，提高了农作物的转化利用率，并减少了环境的污染，符合国家产业政策。

2）本项目的产品有较为广阔的销售市场，市场前景良好。

3）所有原料、辅助材料、资源充足，供应有可靠保障。

第三章

市场预测

一、市场需求预测

预 计2024年，饲料价格呈走低的趋势，玉米、豆粕、麸皮等饲料原料价格不会上涨,对养鸡业十分有利。武胜县距重庆只有90公里，而重庆有2024万城市人 口,每年肉鸡消费量约10000万只。成都到武胜也只有两小时的车程，作为四川的中心城市，成都每年肉鸡的消费量也在10000万只以上，目前市场缺口较 大。武胜的农民勤劳质朴,具有多年的养鸡习惯,养殖基础较好。如果建立农村合作社，养殖出来的肉鸡下可直供重庆，上可辐射川东北，地理位置的优越性决定了 武胜是建设良种肉鸡养殖基础的理想之地。

二、价格分析

四川是美食之乡，在四川和重庆人饮食习惯中，鸡几乎是必不可少的，所以肉鸡的价格一直是居高不下，目前肉鸡的单价都在24元/千克左右，本项目的建成必将使业主获得可观的利润。

第四章

项目运作方案

养鸡合作社的合作方式

养 鸡合作社采取“专业合作社+农户”的一体化连锁经营模式，形成良种肉鸡的孵化、养殖、屠宰、配送的无公害生态生产体系，对专业养殖户实行“先放养、后结 算”办法。即农户按每只鸡6元交纳合作周转金（合作社按9.6%年息计息，退社时退给农户）后，即成为合作社社员，便可在合作社统一安排下领取等量和种 苗、饲料、疫苗、药物等，在合作社免费提供全程的技术服务下饲养，合作社按不低于市场价格收购成鸡，承担市场风险，确保按规范饲养的农户每鸡利润在1元以 上（一般可达1.3--1.5元）。通过这种方式把城市与广大农村、养殖大户有效的联结起来。成为养殖业的一个新的利润增长点，增添民一条农民增收的有效 途径。而且实行规范的集约化养鸡改善了农村卫生条件，在合作社技术支持下建设养殖设施和环保措施，保护了生态环境，促进了社会主义新农村建设。

养鸡合作社的功能和作用

抵 抗风险：分散农户走向市场面临的诸多困难：经济实力弱，经不起市场风险：缺乏市场信息，生产靠模仿，雷同化；组织程度低，交易手段落后，受盘剥；小规模经 营的农户无力开展农业产业化。建立合作社后，合作社承担了市场风险，产业通过向产前和产后延伸增值，形成了工农一体化、产加销一条龙产业化格局，抵御市场 风险能力大大加强。

增强服务：产前，合作社向农户提供优良品种、先进生产技术、管理方法，市场信息和资金的帮助，而农户则承诺按公司要求 进行生产和交售产品，产中，挂靠农户从鸡场领取鸡苗进行饲养，鸡场向农户提供技术、饲料、防病治病、管理指导和服务，逐步由松散联合走向紧密联合，由劳动 联合走向与资本的双重联合。

增加效益：提高了农民的收益（不是提高农产品价格，而是提高科技含量，让农民分享流通的增值），降低了交易费 用（克服了农户分散交易的风险，开拓市场的任务由合作社去承担），改善了农业生产的组织方式（生产专业化、布局区域化、服务社会化、经营一体化）。从而实 现行政区划、所有制界限，这发展现代化农业开辟了新路子，合作社也逐渐成为政府与农民的桥梁与纽带。

确保安全：合作社实行“十统一”的标 准化生产模式，即所有成员实行统一的养殖标准、统一修建鸡舍、统一采购鸡苗、统一技术培训、统一进行防疫、统一产品检测、统一产品包装、统一使用品牌、统 一销售产品、统一结算分配。全部生产过程按照无公害的标准进行，从而最大限度确保了食品安全。

第五章

建设规模及投资

一、建设规模

征地20亩，建厂房及附属设施2024平方米，项目内容：

（1）、建2万只祖代鸡场1个，6万只父母代鸡场1个：

（2）、建年产雏鸡1000万羽孵化场1个：

（3）、建年产5万吨鸡料加工厂1座：

（4）、建年屠宰、加工成鸡500万只鸡的屠宰场和冷鲜配送中心；

（5）、三年内发展养殖户3000户，饲养出栏成鸡1000万只。其中第一年修建标准鸡舍30000平米，出栏成鸡300万只。

二、总投资

总投资６000万元，其中：设备投资：1500万元，基建投资：1500万元（厂房2000m2），流动资金：3000万元。劳动定员：250人。

第六章 效益分析

效益分析：年总产值5000万元，年利税1400万元，年利润1200万元。

第七部分 项目垂询

联系单位：武胜县招商局

联 系 人：张蜀梅

联系电话：0826-6663392

传 真：0826-6664196

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找