# 项目申请报告书的审核(十四篇)

来源：网络 作者：夜幕降临 更新时间：2024-09-14

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧项目申请报告书的审核篇一根据开平市机构编制委员会《关于市粮食局纳入财...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**项目申请报告书的审核篇一**

根据开平市机构编制委员会《关于市粮食局纳入财政预算的通知》(开编〔20\_\_〕51号)的规定，我局自20\_\_年1月1日起纳入市财政全额供给。按照粤府〔20\_\_〕83号和粤府办〔20\_\_〕2号文件精神，粮食行政管理部门是地方人民政府主管粮食工作的执法机构。其主要职责是：一是负责建立和健全地方粮食安全预警和应急机制以及粮食工作政府负责制的落实;二是负责全市粮食总量平衡，调剂余缺和粮食市场流通的监督管理，协同有关部门规范粮食市场流通秩序;三是负责中央、省、地方三级储备粮仓储、运输、基建的管理，执行国家粮油质量标准和粮油检测制度，指导和检查储备粮油的保管，储存安全和储备粮油的收购、轮换工作，确保粮食安全;四是负责军队粮油计划供应管理，指导、监督做好灾区、水库移民，缺粮贫困地区的粮食供应;五是负责粮食收购许可证资格审核发放工作;六是负责对历史遗留“老粮、老人、老帐”三老问题和粮食企业离退休人员的管理工作;七是负责对托管企业的国有资产的保值、增值管理，确保国有资产不留失。

(一)我局20\_\_年正常性业务开支费用共50。71万元，其中：办公费用2。25万元、水电费4。70万元、邮电费6。41万元(含数字政府宽频费2。40万元)、车辆费用13。16万元(超期公务车二辆的汽油、保险、维修费用)、印刷费0。57万元、业务招待费9。83万元、书报费1。50万元、旅差费4。43万元、会议费0。85万元、培训费0。21万元、其他费用6。80万元(其中：驻军慰问0。3万元、安全生产综合治理计生奖1。6万元、现役军人优待金2。5万元、法律顾问费0。8万元、机关工委活动经费0。4万元、碉楼整治费0。7万元、粮食协会会费0。2万元、公益捐款0。3万元)。而财政预算定额拨给我局业务费20万元，加上我局06年1-12月物业出租的“非转经”收入15万元，全年业务费缺口资金15。71万元。

(二)我局在编人员20人，参照市府大院和其他行政单位每人每月1000元的下乡费补贴标准，一年下乡费补贴需24万元，市财政局拨款15万元，缺口资金9万元。

以上两项合计，缺口资金为24。71万元。

我局纯属行政管理部门，所有资产物业已进行清产核资和移交市人民政府资产管理办公室管理，除以上物业出租“非转经”收入外，再没有任何经营收入和行政收费，我局11、12月难以为继，日常费用和下乡费无法支付，影响了我局的正常运作。为使我局正常性的业务开展和调动干部的工作进取性，进一步完善粮食工作政府负责制，确保我市粮食安全和社会稳定。现祈请市政府予以支持资金24。71万元。

**项目申请报告书的审核篇二**

一：“餐饮店”的现状和发展

餐饮业的火锅和中餐发展几乎达到饱和。所以我们在投资时，从几方面的考虑和调查分析得出，换回大的效益，再以回笼的资金扩大市场，发展经济。

快餐自主经济的市场有很广的发展领域，消费者也是很单纯的消费，相对外部市场竞争要小，个体经营单纯，以小投资为主，服务于年轻上班一族和在校大学生，学生和上班一族就是本店的顾客，应该怎样服务于顾客，首先，要吸引学生和年轻上班一族的注意目光。

让他们能在最短的时间来光顾本店，所运用的营销方法是多种途径的;其次，是怎样让第一次光顾的顾客变为潜在的顾客、常客、种子顾客，所运用的营销方法也是多种多样的在成都有很多以这形式开店的成功的案例。比如金汉斯。巴西烧烤。咖喱咖喱快餐。都是成功案例。最重要的是新都没有一家是这种形似店，竞争就等于无。

二：新都周边的市场调查

从周围餐馆的分析：

1、大多数餐馆都是以普通小型中餐经营，没有多大特色，菜品都是以川味和火锅为主。

2、周围有两家西餐快餐为主的店在经营，一家是韩国烧烤。一家是德克士。两店经营都算不错，但味道已经过时，最重要的两个都个致命缺点，就是性价比不高。

两家想要吃饱最少一个人花费在50元左右，在36/人的价位上我们能做出更好品质的菜品和更高的服务。

3、周围的餐馆很少用到营销策略，除德克士有很多策略都可以象德克士学习。

三：“餐饮店”的发展计划

现在成都是新特区。新都是成都的重点发展对象。我们要以“诚信﹑服务”为宗旨，“别具一格”为发展的首要举动，“餐”“饮”“乐”“闲”为发展目标。开一家餐饮店为首要发展方式，创造出自己的品牌，

在以“多元化发展战略”在新都经济发展快速的时候更上潮流，扩大自己的市场。争取在一两年时间内，赚取本金后还有一部分利润，用这部分利润来扩展市场。

四：店铺主要策划

1、找一两百平方的店铺。在二手市场买一些桌椅和沙发，九成新，具有一定的特点。

2、招聘三名厨师和4名服务员，在学校招收一到两名学生做兼职。

3、装修一定要大方得体，有一种别距特色的感觉，抓住消费者的消费视觉，先是吸引视觉，后是味觉，最后综合成感觉。

4、在为开张之前，有一定的广告宣传。自己先给朋友介绍请他们免费品尝亲身的感受，不用说，他们都会给你做一个活宣传。另一个也节约了经费。还有就是在人口密集的区和各大校园门口发送传单，招数虽然有些过时不过效果好很实惠。

5、服务员最主要的工作是清理餐桌和店铺的卫生，随时都是一层不染，没有油腻的感觉，给顾客留下深刻的印象，对每一个职员要求先把自己的卫生处理好，才能更好的服务于顾客，如果有顾客或者出现不干净的事物或环境马上处理，赔礼道歉重新更换食物或者打扫卫生，如顾客还不满意可以以陪赏进行道歉。

6、我们的质量﹑服务﹑环境要做到一流的，

7、为了提高服务质量，就得抓好员工这一关，让他们真正的容入到服务中来，以“良好的服务，积分制”如果积分越多，在月末的时候奖金就越多，赏罚分明不管谁做错了都要自己负责要不马上走人。

8、在经营中，可以在某一个时期，进行营销活动，来吸引更多的顾客。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**项目申请报告书的审核篇三**

一、前言

食用菌是可供食用的大型真菌，是全世界，尤其是欧盟区、美国和日本极为推崇的高蛋白、低脂肪、食疗兼用的绿色食品。在我国，香菇、黑木耳、磨菇、金针菇等被人们用作上等菜肴;猴头菇、灵芝、银耳等，具有极好的食疗价值，素有“山珍”之美称。食用菌除鲜食外，还可进行精深加工，开发系列产品，国际国内市场潜力巨大，特别是秀珍菇、姬菇等珍稀品种，发展前景极为广阔。

我县有多年食用菌栽培历史，所处的地理位置和气候等生态条件特别适合食用菌发展，但都受分散经营，品种单一，销路不畅、效益低下等诸多问题的影响，没有形成产业化经营。20\_\_年10月18日，县人民政府出台了《宁乡县蘑菇基地建设实施方案》，引进了作为龙头企业的科盟菇业公司，取得了一定在成效。但作为一个农业大县，在党和国家高度重视“三农”问题的今天，应全方位的调整农业产业结构，需要多个龙头公司来带动千千万万个家庭，增加农民收入。

在县科协等部门的指导和支持下,我们对食用菌市场进行了广泛调查和深入论证，制订了“珍稀食用菌亿元产业项目”计划，并组建“三通食用菌公司”，负责本项目计划的实施。

二、目的与意义

1.为农民增收、农村稳定、农业发展服务。

根据安仁等地的调查情况，一个家庭利用农闲时间栽培珍稀品种姬菇、秀珍菇1万袋，一个生产周期(约6个月)可获利1万元以上。这样，既不误农时，又可消耗农闲时间，把农民从麻将桌上或其他无益活动中拉回到菇棚内，可减少诸多社会问题。

2.为农业产业化探索新的途径或模式。

我县农业领域的牲猪、烟叶、养鸡、养鱼、苗木都有了很好的基础，食用菌栽培历史虽然较长，但尚未形成气候。我们希望能探索出一条新路子，为其他农业产业化发展提供借鉴和经验。

3.开展农业技术培训，体现农村职业高中的特点。

我县职校很多，但基本上都是非农专业。三通创办食用菌公司，学校也同时开办食用菌专业和培训班，从事食用菌教学、科研和产业化建设，弥补了我县职业高中在这方面的空白，同时，也为校办产业闯出一条新路。

三、产业化的可行性分析

1.市场前景广阔。

全国人大副委员长姜春云说：食用菌产业在我国既是传统产业，又是朝阳产业。我国是食用菌生产和出口大国，20\_\_年产量即达663万吨，占世全界产量的65%，出口创汇6亿多美元，占全球食用菌贸易额的80%，但国内外市场仍然巨大。据有关资料表明，德国、日本等发达国家人均年消费五公斤，而我国仅1公斤。随着人们生活水平的提高，需求量将会不断增长。姜春云副委员长指出：(食用菌)已成为菜蓝子工程的组成部分…….发展潜力大、前景广阔，我们应该把这个产业做大做强。可见，食用菌受国家领导人的高度重视，前景看好。

2.生态环保产业，符合社会文明进步要求。

食用菌栽培主要以棉籽壳和稻草为原料，不用木材，其栽培场地可在室内、可在房前屋后空坪或山坡疏林地搭设简易阴棚即可生产。稻草家家都有，既节省成本，又废物利用，农村空屋多，空地多，不需占用耕地。产品是绿色食品，其栽培料又是蔬菜、花木、农作物有优质有机肥料，可谓一举多得。

3.县情适应发展食用菌产业。

我县地处亚热带季风气候区，气候比较温和，除5月至9月这五个月因气温较高不能出菇外，一年有7个月时间可以出菇。西部山区夏季气温较低，有可能栽培反季菇，实现周年化生产。

我县是农业人口多，山区贫困户多。本产业技术并不复杂，男女老少均可操作，为产业化提供了大量的劳力资源。

我县有一定的栽培基础。80年代即栽培过平菇等，目前有众多的散户仍在栽培，还有一批技术骨干。只要有龙头公司来组织，在我县是完全可以实现其产业化的。

4.有各级政府的高度重视，

“三农”问题，党中央、国务院和各级党委、政府高度重视的问题。从县人民政府的相关文件和对科盟菇业公司的支持力度来看，充分表明了县委、政府对食用菌产业化的高度重视，并作为我县调整农业产业结构，增加农民收入的重要措施。这使我县实施食用菌产业化工程具有了坚强、有力的后盾。

5.有成熟的栽培技术。

食用菌栽培历史悠久。特别是近十年来，新技术、新品种的在食用菌生产中被广泛利用，大大提高民产量和质量。从农户小规模栽培到工厂化大规模生产的成套技术均相当成熟。此外，受聘但任三通茹业技术顾问的省食用菌协会喻初权教授，从事食用菌研究生产、基地建设、经营管理20余年，有从育种、栽培、收购、销售、加工等一整套的经验和模式。所以，本项目技术成熟，且有专家技术支撑和保障。

6.有较高的经济效益。

经过考察安仁、咨询专家和翻阅资料，食用菌产业的效益是传统农业的10倍左右。农户每袋栽培成本1.0元，平均产量1公斤。按每公斤最低保护价1.2计算，可获利1.4元。有2个劳力的家庭可栽培400平方米，10000袋，即可获利12000元。

此外，其出菇后的栽培料是优质有机肥料，还具有一定的价值。

四、企业设计与产业组织

本项目规模大，时间长，作为龙头公司，必须对企业形象进行合理设计，对产业组织进行科学规划。公司相关人员专程到湖南安仁、河南安阳等地考察学习，并参加了“全国首届菌种、菌需物及投入品推介交流会，参阅和借鉴同行的产业组织、栽培技术、生产设备等资料和经验，特做如下企业设计和产业组织：

(一)企业基本构架

1.公司名称和性质：企业全称为“长沙市三通食用菌公司”。简称为“三通菇业”(以下为叙述方便，统称公司)。公司性质为民营企业。

2.公司住所：宁乡县玉潭镇鲁家桥。

3.项目投资：800万元。其中启动资金300万元。

4.经营范围：食用菌栽培技术培训、食用菌生产与经营、塑料大棚骨架及配件生产、食用菌研究。

5.机构设置：总经理办、财务室、技术部、基地办(本部基地、乡村基地)、加工部。适时增设市场部和研究所。

6.企业宗旨：订单菇业，服务三农。

7.企业精神：诚信、专业、稳健。

8.组织模式：公司为龙头，基地为纽带，农户为基础。由公司统一供应原料、菌种，负责技术指导，保护价回收产品。

(二)企业发展思路

1.品牌化。公司将注册“三通”商标(寓意绿色、营养、保健)，其鲜菇或深加工品统一品牌，并利用各种方式和机会，扩大品牌的知名度和美誉度，使其成为消费者信赖的绿色保健食品。

2.标准化。从菌种培育到生产、从分级到包装等各个环节都制订严格的操作程序，实行规范化经营。

3.机械化。食用菌生产环节中的装袋、接种、消毒等工作量大、繁琐，污染机率高，是制约食用菌产业化的一大因素。公司将逐步采用技术，机械化直接生产栽培袋。

4.网络化。公司将开辟国际互联网站。进行产品推介和销售。在各大城市建立销售网络或渠道，并积极开拓国际市场。

(三)企业发展目标

1.五年内达到20个产业基地，加盟农户20\_\_户，每个基地平均下料100万袋以上，达到20\_\_万袋生产规模。总产量为2500万公斤，总产值1亿元以上。其中菇民纯收2500-3000万元。利税1000万元。

2.五年力争做到国内知名，湖南第一的食用菌企业。

(四)产业化生产组织形式

采用“公司+农户”的模式。具体描述为：以公司为龙头，基地为纽带，兼职技术员为骨干，农户为基础的产业模式。实行“四统一”即：公司统一供种，统一提供原料，统一技术指导，统一回收产品。

这种模式有如下优点：

第一，公司工厂化生产菌种，统一供应加盟农户，可保证菌种纯正，有利提高产品质量和产量。

第二，兼职技术员在地乡村选聘，既是生产者，又承担发展菇民并负责技术指导的职责，联产计酬，有利于迅速扩大规模，形成产业。

第三，农户可利用空闲房屋，可自建简易用菇棚，不占用耕地;可自给部分原料，妇幼老儒均可参与生产，不影响主业。同时公司也不需投巨资建设菇棚。这样，对公司和农户均可起到降低成本，提高效益，减小投资风险的作用。

这种模式也有二个明显的缺点或问题，一是难以实标准化生产，可能影响鲜菇的等级和质量，二是难以保证能全部回收鲜菇产品。

为解决和防范这些问题，公司考虑采用机械生化直接生产栽培袋，加盟户的工作由栽培变成了养护。这样，加盟农户几乎没有风险，可大大提高农民加盟的积极性，加快公司的发展和壮大。

(五)菌种选择

公司经过考察、咨询和论证，决定首先选用姬菇、秀珍菇为主导品种。适时引进鲍鱼菇、鸡腿菇等珍稀品种。姬菇、秀珍菇是食用菌中的后起之秀，属珍稀菌种，口感好，营养十分丰富，含有人体最需要的多种氨基酸及微量元素，具有抗病毒、抗肿瘤，增强肌体免疫力和美容健美之功效，越来越受到消费者的欢迎，鲜菇市场占用率不断攀升。这两个品种在栽培上还具有如下特点：一是栽培料主要是棉籽壳和稻草，棉籽壳易购、价廉，稻草自给，不需使用木材，有利保护生态环境。二是使用袋栽方式,可立体栽培，提高菇房利用率，也便于操作。三是出菇时间较长，产量较高，在摄低5度至34度，均可发育，出菇时间7个月，同时又避开了农忙季节。四是对栽培条件要求不高，技术简单，易于推广。

对于专业户或劳力充足不受农忙季节影响的，将采用高、中、低温品种搭配栽培，实现周年生产。

(六)示范基地建设

尽管采用“公司+农户”的产业化组织模式，但公司需要建设一个示范基地。示范基地的功能主要有四个方面：

1.宣传示范阵地，

2.培训实习场所，

3.科学研究平台，

4.工厂化育种基地。

公司拟计划建设20亩示范基地，投资100万元，主要包括办公及工人住房15间，冷藏库1间，教室一间，仓库500平方米，大型菇棚30个，消毒灶一座，粉碎机一台，装运车一台，技术推广车一台，以及基地内道路、水源、电源等设备设施。

示范基地的加盟户为城区下岗工人、居民和周边乡村民。

(七)乡村产业基地建设

基地选择是能否顺利推进产业化进程的关键。选择条件首先是乡镇领导重视，村、支两委有强烈愿望和要求，二是要交通相对方便，民风淳朴，三是要基地乡能为菇农提供小额贷款。

基地建设经稳步推进、务必成功为原则。20\_\_年上半年，公司将争取关部门支持，落实第一个产业化基地，培养第一个基地的技术骨干和兼职技术员。基地起点栽培量为30万袋，以后每年发展2-3个乡村产业基地。公司需在基地乡建设冷藏库一个，仓库一个。配备三个固定工作人员和一定数量的兼职技术员。

乡村产业基地可与乡(镇)政府合作，也可与村民委员会直接合作。要力争得到扶贫整建单位的大力支持。

乡村产业基地建设涉及面方，任务大，另行制订实施方案。

(八)生产场所建设

现阶段国内各地农业产业化栽培以塑料大棚为主，但支架多采用竹、木结构或钢木结构制作，在特定的高温、高湿的环境中，极易受腐蚀，严重影响了使用寿命，通常2-3年需要重新更换一次，严重增加了塑料大棚的建造成本，费工费时。且中间需加多根支柱支撑，影响了大棚内操作环境，使其不能限度地利用空间。这样，在一定程度上影响了塑料大棚的应用与推广。本项目需一种价格低廉、抗腐蚀、耐潮湿、抗老化的新型大棚骨架来代替传统的竹、木钢材料。所以，公司引进《无支柱塑料大棚骨架机》，自行生产大棚骨架。以满足示范基地、生产大户的生产需要。

加盟农户也可利用空闲房屋或自建简易大棚作为栽培场所。

(九)技术培训规划

示范基地的主要功能之一就是培养技术骨干。拟采用生产实际与理论培训相结合的办法进行培训。由乡村基地选派具有一定素质、能作为科技致富带头人和技术指导者的村民来承包生产一个周期。示范基地每年可培训两个乡村基地所需的兼职技术人员20人。这些人在基地学习全套技术，回乡每人发展10户农户加盟，本人既作为生产者，又作为公司兼职技术员，享受联产计酬相关待遇。

加盟户技术培训主要安排在基地进行，由基地工作人员和兼职技术员组织，公司派员主讲，兼职技术员作实习指导。

五、政府配套支持

相对传统农业产业而言，食用菌产业还是新型产业，多数农民不熟悉“公司+农户”的食用菌产业发展模式，必须依靠政府强力支持和政策保障，以确保本项目的顺利实施。

第一，纳入全县农业产业化总体规划之中，与作为重要的扶贫项目之一给予支持。

第二，基地乡或村成立领导小组，专门解决推广中的相关问题。

第三，公司与基地乡或村签订合同，明确双方责任、权利和义务。

第四，基地乡村要为培训兼职技术员和加盟农户提供小额贷。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**项目申请报告书的审核篇四**

一、项目摘要

你是不是不想每天都在食堂吃那些天天都一种口味的菜?

你是不是又不想到外面餐馆去吃那些美味却不太安全的饭菜?

你是不是想体验和同学一起下厨的神秘感觉?

大学生厨房就非常对你的口味，把你从烦闷徘徊中解脱。

同学们只要买来自己喜欢的菜肴，这里有完备的厨房设施和就餐设备，所有像家里一样的厨房设备和餐厅设备都一应俱全，营造了一个自由的空间，这是一个史无前例的、结构单一的，集中出租房灶台的店。它的结构鲜明，一个厨房四台灶，加一个餐厅，构成一个单元，一个店可由或多或少地几个单元组成，每个灶台在某个就餐时间可轮流由几组顾客使用。大学生厨房的成本比较少，每单元仅20\_\_-2500元/年大概可在一学期内收回成本，下半年的收益可用来扩展设备设施。

因为本项目专门针对大学生的饮食和娱乐问题所设计的，而且调查到很多同学，他们都很期待大学生厨房的开业，很愿意去尝试一下，并且说会每隔一段时间就会请朋友或和室友一起下厨。所以它的吸引力是无限大的。每年一届的新生又为大学生厨房增添新的顾客源，所以它将是经久不衰的。

它的规模可大可小，而且前景可观，成本低。可能随时没模仿，所以要严格管理各项工作，提升它的品味，不断地从原有基础上创新，从学生中不断反思和改革，来提高我们的竞争力。

它的管理模式很简单，分内外部管理。外部管理主要是宣传，和大中规模订租的合理安排;内部管理主要是为大学生厨房营造自由、洁净的气氛。

快来大学生厨房，和朋友一起享受下厨的快乐吧!

二、公司简介

1、性质：大学生厨房是一种面向全体大学生出租厨房的一种服务性项目。

2、设备设施：大学生厨房以单元制形式存在，一个单元有一个厨房和一个餐厅。一个厨房中有四个灶台，四套炊具和燃气灶，和一个砧板台，多套切菜工具，和一个橱柜，里面碗具、油盐等调料一应俱全，配备自来水龙头和多只篮、桶等洗菜工具，和几个油烟机;餐厅里有大小桌子五、六张，电风扇，饮水机，电冰箱，消毒柜，电饭煲，时时提供热饭。

3、项目服务内容：大学生们只要提着自己喜欢的菜来到大学生厨房来，根据时间或者规模交付一定的租金就可以到指定的灶台上去烹饪了，一个厨房四个灶台、可以同时烹饪。在一个中餐或晚餐时间内，一个灶台又可连续地让几组同学烹饪。这样一个单元的厨房：中餐时间(11：00-2：00)之间大概可以烹饪28(4个灶台\_7组/灶台)组同学。同学们可以在这里吃完再走，也可以带出去吃，一切自便。

我们大学生厨房还搭配有一个大冰箱，若是一个常客，且有吃不完的菜，或需要存储的剩菜我们将替他们存储，只需将它们密封好后放入一封闭的篮子，然后写上姓名或其他标记，放入冰箱即可，但因考虑到用电情况和冰箱空间问题，若存放的时间超过一天则支付2元/天的寄存金。

4、项目目的：大学生厨房的产生是我组深刻了解到很多大学生们抱怨食堂的饭菜天天一个样，味道不可口，没有一点新意，还有部分学生又觉得在外餐馆的饭菜，卫生状况不好，嫌油不多，而且价格不低。在只有两种选择的情况下，除了抱怨，只有抱怨，所以我们想到了大学生厨房这个既对大学生的口味，又锻炼大学生自己动手能力的厨房。

5、大学生厨房室内的装饰：可由学生来创造设计，设计核心为自由舒适，绿色环保。主要体现简单美。大学生自己种的花草，手工剪贴画，废物利用等些有创意的设计都可用来装饰大学生厨房。

三、组织人员管理制度

1、我们将顾客分为大、中、小规模。

大规模(20-40人)：如某班同学聚会，或者是某同学的生日，这样需要出租一个单元的大学生厨房，这需要提前预订。根据要求或者约定一个厨师来帮忙，或请个人来打理杂事。

中规模(10-20人)：如某寝室联谊，或一个小型的庆祝会，也需提前预约，无厨师配备。

小规模(1-10人)：随时安排厨灶。

2、在大学生厨房里，仅需雇佣一个中年的女性员工来打扫收拾大学生厨房，并且在大学生烹饪期间时时检验液化气灶台的安全性。

3、其他管理人员：宣传负责人，厨具、餐具负责人，财务管理人，顾客预订负责人，值班收银人员等均可由学生来担当。

4、若有大型的聚会或聚餐，可向顾客预订负责人提前预订，他/她可以提前做安排，中型的(10-20人)也由预订负责人安排，小规模的顾客群，则按先来后到使用灶台。

5、财务管理人，负责清算每星期水电费，煤气灶和雇佣人员费用和大学生厨房的总收益，适当调整价格，大、中型规模顾客群有固定的订租价格，根据预订厨房的次数来决定下周小规模顾客群前来做菜的租金。

6、政府批文：大学生厨房要获得营业执照，问题主要是卫生和安全。因为我们雇佣了人员来打扫大学生厨房和时时刻刻检验并教导学生使用液化气等危险设备，且在大学生厨房内配有灭火器、消防设备。安全和卫生本来就是大学生厨房核心管理的问题，所以能够取得政府批文的，若大学生由学生自主创业可向学校申请资金和批文。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**项目申请报告书的审核篇五**

一、企业基本情况

阳高县城市公共交通有限公司(以下简称：公交公司)始建于20\_年初，是一家民营企业，办公地点位于阳高县北门外龙泉镇养老院东侧。

目前拥有公交客运车辆76辆，其中大型客车40辆，中型客车36辆，总资产800多万元，营运班线39条，覆盖全县13个乡镇，240多个自然村，通车率达到95%以上，基本实现“村村通公交”，形成一个宠大的立体交叉公交网络，该公司现有职工180多名，他们当中绝大多数为下岗职工和农村待业青年，在县委县政府和上级各主管部门的积极帮扶下，该公司已走过九年多的风雨历程，目前已成长为阳高县乃至大同市辖区内的一家大型客运企业。

二、企业法人代表情况

法人代表杜迎春，男、中共党员、高中文化、山西省阳高县人、今年39岁，1990年参加工作，一直奋斗在客运战线，从驾驶员做起，20\_年担任阳高公交公司经理，20\_年担任公交公司董事长，有多年从事客运工作的经验，目光敏锐，思维超前，敢于开拓创新。任公交公司董事长以来，大刀阔斧地处理企业以前存在的矛盾和问题，整合资源，增加收入，清理债务，积极谋求企业发展，经营业绩蒸蒸日上，决策管理和驾驭市场的能力，综合素质高，无不良信用记录。

三、申请贷款额

根据企业目前发展需求和今后一段时间的发展趋势，经测算，共需流动资金300万元，其中向贵行贷款150万元，自筹150万元。

这些流动资金用于以下几个方面：

1、偿还上年度购车车款债务，共需资金150万元。

2、计划新购置6.6米公交车辆8台，购车款总额(13.5万元×8辆)108万元，上户、办理相关手续需(1.5万元×8辆)12万元，安装gps、车载摄像系统、无人售票系统(3.5万元×8辆)28万元，2万元流动资金，共需资金150万元。

四、贷款抵押物

我公司本次贷款可用抵押资产：位于阳高县学府街路东e-20-5标段，房屋所有人赵素英，产别：私产，混合结构，房屋总层数4层，总面积694.08平米，土地证号20\_-112，权属性质：国有。

五、效益预测

1、经济效益

“村村通公交”是我国农村发展的重要工作，我公司车辆已基本覆盖全县，通车率达95%以上,形成一个宠大的立体交叉公交网络，我县是农业大县，全县人口28万，年出行人次达150多万人/次,按平均两元计算,预计年毛收入300万元。除去人员工资,车辆维护,折旧等,年可实现利润100万元,随着经济增长速度的不断加快,人均纯收入的不断增加,预计未来两年内,年出行率将增加50%以上,年毛收入也将随之增长.

2、社会效益

最直接的社会效益就是拉近农村与城镇距离,加快农村经济建设脚步,减少下岗失业人员和农村待业青年,为政府分忧，为农民增收。

“村村通公交”的实施体现了政府得民心，农民得实惠，企业得市场。能够切实解决农民出行难问题。把现代消费理念引入农村，为社会主义新农村建设做出应有的贡献。

六、公交公司成立以来的经营成果

20\_年经营情况：实现收入315600元，实现税金10367.46元，实现利润68448.16元

20\_年经营情况：实现收入496284元，实现税金13659.04元，实现利润94654.82元。

20\_年经营情况：实现收入612000元，实现税金20\_4.2元，实现利润70267.34元。

20\_年1-8月份经营情况：实现收入397656元，实现税金 13063元，实现利润82176元。

此致

敬礼!

申请人：/shenqing

\_\_年\_\_月\_\_日

**项目申请报告书的审核篇六**

尊敬的各位领导：

你们好!

我叫\_，女，汉族，1967年5月出生，身份证号码：，家住\_县观文镇民乐村四社。在国家鼓励农民自主创业的大背景下，本人于20\_年用自家所筹资金以及向亲戚朋友借的钱，(共计五万余元)修建了场地130个平方(砖木结构羊圈)，准备养殖肉羊。场地建起来以后，租赁其它村民的土地10多亩用于种草，采用圈地与散养相结合的养殖方式，几年来成功出栏140余头肉羊，现在存栏115头。

根据古蔺县畜牧局有关文件精神，村里的领导来我家，给我宣传了国家扶持农民创业的精神，细心地讲解了农村养殖业的经济效益和前景。这使我增强了扩大规模信心，带动全村人民走养殖发展的道路。

发展思路：把以前的场地重新维修，新建100平米的场地。利用自家的12亩土地，租赁其它村民的土地约80多亩用于种草种植牧草，节约养殖成本，提高经济效益。预计存栏量300-500只，年出栏量300只。启动资金15万元左右。

当前国家政策扶持，肉羊销路前景看好，希望通过自己的努力，能为地方的经济添砖加瓦，为农村的发展贡献力量。要想在农村养殖业上有所创造，农民创业的路途十分艰辛，能自主创业是我们共同的心愿，但是由于家中二个子女均在读大学，扩建资金缺乏，希望在技术和资金方面都能够得到各位领导和政府各级部门的批准和帮助，万分感谢!

此致

敬礼!

申请人：/shenqing

\_\_年\_\_月\_\_日

**项目申请报告书的审核篇七**

一、执行摘要

无论是创业还是要经销新产品寻找新的利润增长点，在选择新产品时首先要明确自己的目标，是准备将产品作为一项长期的事业来发展，还是仅仅作为现有产品的一种补充，或者是其他的一些目的，目的的不一样决定了自己在此项项目上将投入的资金、时间、精力和操作方式都不一样，这些因素往往直接影响甚至就决定了该项目的最终命运。

二、项目介绍

经过对网上商店的调查报告。做出以下网上开店的流程：

1、开始并不在网上，而是在你的脑子里。你需要想好自己要开一家什么样的，在这点上开网店与传统的店铺没有区别，寻找好的市尝自己的商品有竞争力才是成功的基石。

2、选择开店平台或者网站。你需要选择一个提供个人店铺平台的网站，注册为用户。这一步很重要。大多数网站会要求用真实姓名和身份证等有效证件进行注册。在选择网站的时候，人气旺盛和是否收费、以及收费情况等都是很重要的指标。现在很多平台提供免费开店服务，这一点可以为您省下了不少金子。

3、向网站申请开设店铺。你要详细填写自己店铺所提供商品的分类，例如你出售时装手表，那么应该归类在“珠宝首饰、手表、眼镜”中的“手表”一类，以便让你的目标用户可以准确地找到你。然后你需要为自己的店铺起个醒目的名字，网友在列表中点击哪个店铺，更多取决于名字是否吸引人。有的网店显示个人资料，应该真实填写，以增加信任度。

4、进货。可以从您熟悉的渠道和平台进货，控制成本和低价进货是关键。

5、登录产品。你需要把每件商品的名称、产地、所在地、性质、外观、数量、交易方式、交易时限等信息填写在网站上，搭配商品的图片。名称应尽量全面，突出优点，因为当别人搜索该类商品时，只有名称会显示在列表上。为了增加吸引力，图片的质量应尽量好一些，说明也应尽量详细，如果需要邮寄，声明谁负责邮费。登录时还有一项非常重要的事情，就是设置价格。通常网站会提供起始价、底价、一口价等项目由卖家设置。假设卖家要出售一件进价100元的衣服，打算卖到150元。如果是个传统的店主，只要先标出150元的价格，如果卖不动，再一点点降低价格。但是网上竞价不同，卖家先要设置一个起始价，买家从此向上出价。起始价越低越能引起买家的兴趣，有的卖家设置1元起拍，就是吸引注意力的好办法。但是起始价太低会有最后成交价太低的风险，所以卖家同时设置底价，例如定105元为底价，以保证商品不会低于成本被买走。起始价太低的另一个缺点是可能暗示你愿意以很低的价格出售该商品，从而使竞拍在很低的价位上徘徊。

如果卖家觉得等待竞拍完毕时间太长，可以设置一口价，一旦有买家愿意出这个价格，商品立刻成交，缺点是如果几个买家都有兴趣，也不可能托高价钱。卖家应根据自己的具体情况利用这些设置。

6、营销推广。为了提升自己店铺的人气，在开店初期，应适当地进行营销推广，但只限于网络上是不够的，要网上网下多种渠道一起推广。例如购买网站流量大的页面上的“热门商品推荐”的位置，将商品分类列表上的商品名称加粗、增加图片以吸引眼球。也可以利用不花钱的广告，比如与其它店铺和网站交换链接。

7、售中服务。顾客在决定是否购买的时候，很可能需要很多你没有提供的信息，他们随时会在网上提出，你应及时并耐心地回复。但是需要注意，很多网站为了防止卖家私下交易以逃避交易费用，会禁止买卖双方在网上提供任何个人的联系方式，例如信箱、电话等，否则将予以处罚。

8、交易。成交后，网站会通知双方的联系方式，根据约定的方式进行交易，可以选择见面交易，也可以通过汇款、邮寄的方式交易，但是应尽快，以免对方怀疑你的信用。是否提供其它售后服务，也视双方的事先约定。

9、评价或投诉。信用是网上交易中很重要的因素，为了共同建设信用环境，如果交易满意，给与对方好评，并且通过良好的服务获取对方的好评。如果交易失败，应给予差评，或者向网站投诉，以减少损失，并警示他人。如果对方投诉，应尽快处理，以免为自己的信用留下污点。

10、售后服务。这一点不用多说了，完善周到的售后服务是生意保持经久不衰的非常重要的筹码，不同的与客户保持联系，做好客户管理工作。

三、市场竞争分析

1、选对产品钓大鱼

要在网上开店，首先就要有适宜通过网络销售的商品，并非所有适宜网上销售的商品都适合个人开店销售。笔者通过三大竞争策略助你选好产品。物以稀为贵，选择商品一定不能选择那些到处都能买到的商品，那些商品既然到处都能买到，买家为什么还要来买你的，你再加上邮寄费，肯定比别处的贵了。即使能卖出去，也赚不了钱。你要找些少见的商品，那样自然有人花大价钱来买你的商品了。

这里也就应用了差异化的竞争策略。其次就是利用地区价格差异来赚钱。许多商品在不同的地区，价格相差很多，例如电器类，\_等沿海城市要比内陆便宜许多，而收藏品在古都城市又比沿海便宜的多，所以各位要从自己的身边着眼，找找自己身边盛产而其他地方没有的商品，这样才能卖个好价钱!这里也就应用了成本策略。做熟不做生，尽量不要涉足你不熟悉，如果你：热爱手工，热爱十字绣，热爱手绘，热爱创造性的事情，不妨开个相关的diy店铺。特色店铺到哪里都是受欢迎的。因为特色的东西少，所以容易吸引人。如果你：对摄影非常在行，喜欢数码类产品，不管自己有没有实体店铺，都可以在这方面尝试一下。最重要的是努力成为这个领域的专家。主动回答会员的问题，提供会员你售卖商品的相关知识。时间长了，口碑效应好了，大家一想到这方面的购物，就会首先想到你。总之每个人都有自己的特长的。任何时候，学会淋漓尽致地发挥自己的特长很重要，不要拿自己的短处去拼别人的长处。这里也就应用了专业化的相对创新策略。

2、根据业内人士的建议，通过对网上出售产品的细分发现，合适网上开店销售的商品一般具备下面的特点：

(一)体积较小：主要是方便运输，降低运输的成本。

(二)附加值较高：价值低过运费的单件商品是不适合网上销售的。

(三)具备独特性或时尚性：网店销售不错的商品往往都是独具特色或者十分时尚的。

(四)价格较合理：如果网下可以用相同的价格买到，就不会有人在网上购买了。

(五)通过网站了解就可以激起浏览者的购买欲：如果这件商品必须要亲自见到才可以达到购买所需要的信任，那么就不适合在网上开店销售。

(六)网下没有，只有网上才能买到，比如外贸定单产品或者直接从国外带回来的产品。

当你选择了一类或是数类产品以后，就要开始进行了解客户和对手的市场调查再来确定你的选择是否正确，因为大多数时候你的选择是基于你自己的经验或是不对称的信息进行判断地，判断常常是错误的，最终可有会导致你的创业失败。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**项目申请报告书的审核篇八**

\_\_市粮食局

尊敬的学院领导：

我叫，毕业于机械制造与自动化\_\_班。\_\_\_\_年\_\_月份实习后由于各方面原因，一直处于失业状况，但是，坚韧开朗，追求卓著的性情始终是我继续前进的动力，实习的历程带给我适应社会的能力，怀着对自主创业的热切盼望，希望学校能给于支持，鼓励。

党和国度激励大学生自主创业的优惠政策，严峻的金融危机和就业形势，我选择了自主创业。自主创业是择业的特殊形式，\_\_曾经说过，“要帮助受教育者培养创业意识和创业能力通过教育部门的努力，培养越来越多的不同行业的创业者。就可以成为社会创造更多的就业机会，对维护社会稳定和繁荣各项事业就会发挥重大作用因此自主创业带动就业倍增效应，是我们这些大学生的责任。在亲历亲大学生创业为的社会实践中，我积聚了一定的创业经—验和创业思惟，也希望能用自己的知识和力量来改变自己而实现自主创业，因为我现在至少还是一个大学生，是一个应该承担社会义务的青年。

一个人的成功称不上成功，只有带这周围人一起成功才称真正成功。社会有必要形成有利于大学生创业的公众舆论环境，形成利于创业的良好氛围，努力促进就业的公众舆论环境，为大学生创业奠定良好的环境基础。把社会这个大主题带进人生的每一个角落。把维护社会和谐稳定作为己任肩负起来，这是每一位大学生义不容辞的责任。大学是莘莘学子吸取知识和培养能力的海洋，在这片温暖的海域里我们努力拼搏，学习专业知识依靠知识的力量改变命运，在这个过程中我们发扬吃苦耐劳的精神，培养了自主学习的能力，但是面对社会残酷的竞争和错综复杂的社会关系。

我们这些用青春之水浇灌过的花朵不免显得不堪一击。缺乏竞争的实力，在社会的大风大浪中光有强硬扎实的专业知识显然不够。为了使我们各自的梦想在社会这个大舞台上漂亮登场，并不断提高自我，完善自我，从而走上独立自主，以创业带动就业的理想之路。

因此我们恳请学院领导能批准并给予支持。

此致

敬礼!

申请人：\_\_x

20\_\_年月

**项目申请报告书的审核篇九**

第一章公司性质

(一)公司名称

\_x广告传媒有限公司、\_广告传媒有限公司、\_广告传媒有限公司

(二)公司性质

集制作、代理、策划、创意、调查、咨询为一体的媒介性合资广告公司。

(三)公司宗旨

以帮助客户获取经济效益和社会效益

(四)公司目标

实施个性化的经营理念，打造西部具有一定影响力的广告公司。

(五)创业理念

公司目前处于调查研究和起步的阶段，但是我们形成一个共叫，即在起步之初积极探索发展模式和方向，走一条有自己特色的路子，通过有效的资本运作，从最初吸引小客户做起，以精益求精的务实态度与客户建立良好的长期的合作伙伴关系，逐步扩大自己的经验和名气，一点一点划分属于我们的，断超越自己，这是广告公司发展的关键。

(五)公司服务

1.专业化的广告服务为我们的客户提供具体正确的行业咨询服务，包括数据调查资料，分析结论。从而使得客户的投资更科学、公道，全方位与消费者沟通。成立内部的研究机构，逐渐开创自己的理论架构和知识体系，建立自身文化内涵。与媒体成为战略伙伴，代理和完全买断媒介的大量广告版面和时间，由我们单方向对广告主进行广告媒介的倾销和贩卖。

2.为客户提供正确、科学的市场调查，不必客户东奔西跑，我们为客户提供完善的效果测定服务。

3.用户利益：我们因自身特点具有业务本钱上上风。能把客户所需的广告预算降到最低，做到真正的优质价廉。

第二章市场分析

(一)市场描述

广告行业是我国的新兴行业，20\_年我国共有广告公司荚冬几年来公司数目不断增加，营业额和从业职员不断扩大，增长速度可观，全国广告经营额20\_年突破20\_\_亿元大关。按照专家的猜测，20\_年我国国内生产总值增长不低于7%，将达到21万亿元以上，全国广告经营额大概在3100亿元左右。

(二)目标市场

我们把创业初期目标市场按地域特点分为三类：\_地区内部市场，\_地区周边市场，\_大地区市场，远期目标市场为\_地区。

\_地区内部市场主要表现为各房地产楼盘全套vi，商品广告，商场广告以及包装。\_地区周边市场的主要表现为\_各周边县市的户外广告牌，墙体广告的制作。\_大地区市场的主要表现为商场或企业事业单位提供市场调查，公关活动策划，举行促销活动所需的广告服务以及各小商展的门面广告，招牌制作，户外广告等。

(三)目标客户

目标客户初期主要定位在\_、\_、\_地区的各建筑商、企业、商场、门面。

(四)建设进度

接触广告公司由筹建、预备到实施预计将花费一个月的时间。其中第一周主要用于资金的筹备，公司前期策划。从第二周开始，我们将用两周的时间，同时从硬件与软件两方面建设公司。到最后一周，在完善公司建设的同时，将联络成都的商务网站与一些广告装潢公司，以及目标顾客群相对集中的广告装潢门面，争取与它们建立贸易伙伴关系。

(五)市场发展战略

创业初期阶段第一年

1.我们初期阶段的发展模式

方案(1)：与\_区一些广告装潢公司联系，谋求建立广告联合体。这是由于自身都存在规模小，孤立发展的特点，有的公司具有媒体代理上风，有的具备客户资源，有的具备区域上风。我们通过资本运作，实行横向联合，整合资源，上风互补，降低本钱，风险共担。团体化是中国广告业进一步发展的必然选择。通过各种方式联合形成强有力的广告区域团体。通过规模化经营，上风互补，降低经营本钱。这样有助于摆脱各小公司单独发展的重复和徘徊状态，从而提升整体服务水平。这也对我们公司初期的发展有相当大的帮助。

方案(2)：假如联合不成功，我们初期只能立足\_周边地区，抢占四周各类广告业务，我们以设计制作广告招牌为主，辅之进行一些有一定规模和影响的公关策划活动，吃掉大型广告公司所无暇顾及的零散业务，一步步打响名气。在发展中拓展长线业务。珍视同客户的关系，建立良好的客户关系，让今天的广告客户成为明天接触广告公司的义务宣传员。也可以尝试邀宴客户参股，共同发展。

2.联络各商展，门面业主，向其宣传先容本广告公司。

3.寻找广告制作耗材供给商，确保进货渠道的服务与质量。

4.与\_个大商务网站建立友情链接，在网上宣传先容本广告公司。

5.开通电话业务咨询以及建立公司网站提供网上咨询服务。

创业发展阶段(第二、三年)

本广告公司在发展初期的规范运营中积累了相当的经验，在\_市场具有一定的名气，被越来越多的客户认同，同时公司职员的技术水平，制作设备随着发展上了一个台阶，那么这个阶段的目标是进一步树立本广告公司的品牌形象，并对市场进一步推广，把我们的广告业务目标发展到大中企业。

1.初步建立一个稳定的客户群。能够在\_市主流媒体做广告宣传，影响力开始向整个\_地区覆盖。

3.把本广告公司向\_各地推广，公司利润将趋向稳定化。

第三章公司经营

(一)公司业务

初期的业务内容大体分为：

1.市场服务：市场调查。客户服务。

2.设计制作：广告平面设计。商展招牌制作。广告喷绘。产品包装设计。展示制作。

3.企业咨询：为客户提供广告策划。公关活动策划。

4.广告摄影：产品摄影。产业摄影。科技摄影。外景拍摄等。

5.客户出租：庆典活动的大型升空气球、充气拱门，\_x人等宣传造势工具。成熟期后的业务还要包括：

1.推出数字广告业务，发展互联网广告。20\_年，中国网民将突破亿人大关，它标志着以新技术为基础的互联网作为新兴的主流媒体已经走进普通中国人的经济与生活，并将以我们难以预估的速度继续增长，远景广阔。

2.大力推广和发展户外广告。引进高新技术的广告制作项目。

3.婚礼策划：婚礼策划和营造婚礼气氛。

(二)经营策略

1.对公司的治理。维持经营效率是公司的主要治理课题，治理者需要致力于治理上的改良、业务系统的整合、夸大综合绩效以改善经营效率，为此，本公司特地引进日本丰田汽车公司提出的5s治理理念，让员工更有向心力。

2.加强公司形象，进步着名度，吸引客户，同时借助形象的提升，增强市场竞争力，以此为策略的基本方向，让消费者对本公司产生认同感，进步消费者的满足程度。

3.创造区域上风。其主要的策略是以区域型的经营使其在区域的相对规模变大，在区

域内取得较高的竞争地位，求得生存的空间，垫定获利的基础，再求经营范围的扩大。

4.善于从投资设备中挖掘隐躲的利润增长点。

(三)本钱核算

在投资前充分做好各项前期预备工作可减少后期运作中出现意外状况的概率。资金、人力、场地这三个环节中任何一个出现题目都将直接影响到公司的发展。投进资金为元。

(四)经营障碍

1.资金不足导致公司基础建设落后。

2.作为新兴的广告公司，处于资金投进期和市场开拓初始起步期，是获得利润十分困难的主要原因。

3.公司团队整体实力需要作进一步提升。

4.着名度不高。

第四章公司治理

(一)组织结构

治理部：负责公司内部治理，进度调配，公司发展规划。

技术部：负责广告平面设计、商展招牌制作、广告喷绘、产品包装设计、展示制作。市场部：负责公司的对外广告宣传，形象策划。进步公司在社会的着名度。市场调查，分析研究。

信息部：负责与市场外围信息源联系，获取接触公司所需的广告业务信息。并采取与其签订协议的方式组成较稳定的公司资源。建立公司网站为公司的网上业务咨询服务、远程传播等建立基础。

财务部：负责公司的财政支出、收进业务，负责规划和建立完善的财务系统。培训部：负责对公司内部职员的技术和业务方面的培训。

摄影部：负责公司对外广告摄影业务。

人力资源部：负责完善接触广告公司的人事制度。培训公司内部职员。

(三)风险分析

1.外部风险

有限的资金资源：

建立一个公司所需资金量大，同时也需要维持它运转的资金。一旦资金资源不足，无法按照预定计划到位，那么公司将无法运转建设。

2.市场风险

市场的巨大变化：

激烈竞争所带来的后果就是市场的高度细分，个性化消费正在取代大众消费成为市场的主流。面对高度分化的市场，对广告业来说，广告越来越难做了，而对企业而言，则是广告在企业与消费者沟通方面的作用降低了。随着新科技不断涌现，广告的模式和设计也日新月异。最基本的广告牌底材也千变万化。

市场的不确定性：

一开始，目标客户可能还存在信任与习惯的障碍，因而要让目标客户在短期内接受并委托接触广告公司为之服务，困难还是比较大的。

寻求与其他大中型广告公司合伙的不确定性：

成都其他大中广告公司能否接受我们的合伙计划，并为我们公司提供技术、治理、资金等方面支持困难较大。

3.公道性和可实现性

广告业是一个社会效益和经济收益率都非常高的企业，而成都的广告行业的发展得并不规范完善，竞争程度较低。

第四章财务分析

(一)资金来源

资金来源：项目总投资5万元人民痹冬自筹资金5万元。

形式：

(1)中短期融资，限期偿还本金加分红。

(2)合资、合作、股份制。

(二)方案及回报

1.内部收益率40%，投资回收期2年。

2.以个人向朋友融资(也可以以公司名义)，融资方不参与公司建设、治理和运作。

融资回报方式：两年内还本，按公司红利进行5%分红。

3.互联网广告

(1)banner(旗帜广告)：

旗帜广告是一个表现商家广告内容的图片，放置在广告商的主要页面上，是互联网广告中最基本的广告形式，一般是使用gif格式的图像文件，可以使用静态图形，也可用多帧图像拼接为动画图像。

设计用度：500元/个(起)

(2)button(按钮广告又称logo广告)：

一般制作成企业的标识，可以根据客户的需求直接链接到相关页面，适合有一定着名度的企业在网上开展宣传。设计用度：200元/个(起)

(3)floatingicon(移动图标、浮动广告)：

可以根据广告主的要求并结合网页本身特点设计浮动轨迹，广告形式多样，表现形式灵活，既可以以产品图片或企业标识出现也可以根据产品特点形象设计，有很高的曝光率，是目前网上广告中用户青睐的广告产品。

设计用度：300元/个(起)

(4)openingwindow(弹出式广告)：

网络广告主流，即打开页面时跳出的广告页面，无需点击即可链接到相关页面以发布更多内容。

设计用度：800元/个(起)，完成其它业务(包括市场调查等)委托所获取的佣金，报刊杂志广告代理费收进。

第五章创业团队

(一)创业团队简述

项目建议人等对所述广告策划及广告传媒有深进研究，相关团队职员有实验性运作实践并坚持了较深进的业务接触。

(二)创业计划表述

这份公司的创业计划大致描述了创业者的经营理念，今后，我们的一切决策后将来自高层之间的互相启发。我们正进行公司前期的预备工作，我们将进行技术和治理方面的储备。

此致

敬礼!

申请人：

\_\_年\_\_月\_\_日

**项目申请报告书的审核篇十**

广平县国土资源局：

我单位负责开发建设的广平县城区集中供暖建设用地项目已经完成相关前期工作，特申报建设项目用地预审，现就该项目有关情况报告如下：

广平县鸿运热力有限公司创立于20\_\_年12月，是一家利用地热能实现城镇建筑群集中供暖的专业化队伍，同时为客户提供地热资源综合利用和循环利用项目的技术及服务。

新能源综合利用和循环利用符合国家政策：《中华人民共和国可再生能源》中“国家将可再生能源的开发利用列为能源发展的优先发展对象，通过制定可再生能源开发利用总量目标和采取相应措施，推动可再生能源市场的建立和发展。国家鼓励各种所有制经济主体参与可再生能源的开发利用，依法保护可再生能源开发利用者的合法权益。”根据《国务院关于加强节能工作的决定》中“优化能源结构，大力发展高效清洁能源。

引导企业和居民合理用电。大力发展风能、生物能、地热能、水能等可再生能源和替代能源。”和省市城市三年大变样及城镇现代化建设的相关文件精神，为扩大建设规模，改善城镇集中供暖利用模式，推进可再生能源建筑应用协调机制，满足广大人民群众的生活需要，增强广平县经济社会发展能力，特申请实施建设广平县鸿运热了有限公司集中供暖建设用地项目。

建设地址及建设条件：广平县鸿运热了有限公司集中供暖建设用地项目位于广平县西环美丽大道西侧，建设西路南侧。该项目用地是经广平县人民政府批复，占用农村集体土地，采用货币补偿方式，现已对该项目土地补偿工作完成。该项目建设规模拟新征土地7333.37平方米(合11亩)，其中办公及行政楼建设用地4987平方米(7.48亩)，道路硬化用地1686.68平方米(2.53亩)，公共绿地用地660平方米(0.99亩)。

该区域交通便利，基础设施目前正在建设当中，广平县县政府、公安局、检察院、广平县人面医院等准备西迁，在未来该区域作为广平县区域规划中的重点，基础设施建设必然完善。 建设规模及主要建筑内容：新建建筑面积6483.1平方米，其中地上建筑面积5968.94平方米，地下建筑面积298.45平方米。建筑内容包括：办公楼5647.84平方米，地热供暖泵站200平方米，职工食堂321.1平方米。

广平县城镇集中供暖项目拟总投资约为4500万元。一期投资1400万元，现有3个热力站已安装调试完毕，去年冬季受益面积达到20万平方米以上。二期将于明年初动工。企业自筹资金3000万元，面向社会集资1500万元。

现呈报建设用地规划方案，及相关资料请校准。

此致

敬礼!

\_\_\_\_

20\_\_年x月x日

**项目申请报告书的审核篇十一**

单位名称：(盖章)

科技项目名称：

科技主管部门：

填报日期： 年 月 日

宁波市科学技术局

中国农业发展银行宁波市分行

填表前请仔细阅读填表说明 制

填 表 说 明

1、本申报书为申报科技贷款项目的文字依据，请认真填写。文字叙述应简洁，数据应真实、准确。

凡申报宁波市农业科技贷款项目，项目承担单位应将项目申报书和申报软盘由县(市)区科技局或市涉农部门科技处盖章后，报送市科技局。

2、凡具有市级及以上科技成果鉴定证书、验收证书、专利授权证书的独立法人，均可申报。申报项目只能选择一个渠道申报。市属企业可通过主管部门申报，也可按属地管理原则申报。同一项目不得以不同名称重复申报。

3、报送的申报材料应按申报书、佐证材料的先后顺序(统一用a4纸)装订成册，并附申报材料清单。申报书建议双面打印。

4、表中选择栏目，请在相应的“口”内画“√”，每栏只能画一个“√”。文字、标点、计量单位要准确，所填字数(包括标点)不能多于规定的字数。

5、“项目名称”应填写项目的具体产品名称，要简洁、明确。

6、“项目承担单位”应填写申请实施科技贷款项目的具体单位，两个以上单位联合承担项目时，只能由一个项目承担单位牵头申请贷款，其余单位应为项目合作单位或技术依托单位。

7、“高新技术企业”指由市级以上科技部门认定的高新技术企业，必须在有效期内。

8、《资产负债表》、《损益表》指企业上年度上报税务部门的财务报表。

9、“交税总额”指增值税+所得税+其它税;“税后利润”指收入减去所有成本与各种税之后的净利润：“资产总额”指企业当年的资金、物产的总和，包括：流动资金、长期投资、固定资产、无形资产、递延资产和其它资产;“固定资产”指固定资产的净现值。

10、“获奖情况”指项目产品在市级以上部门设立的科技奖励中获得奖励的情况(包括自然科学奖、技术发明奖、科技进步奖等)。

11、“产品的功能及应用领域”指产品的功效、用途和应用范围。

12、“产品的主要技术性能指标”指产品的主要特性和技术水平指标或参数，用文字叙述形式填写。

13、“技术水平”：“创新性”：指产品在技术上的创新点及创新点对产品主要技术性能的意义。“先进性”：应与技术鉴定或产品鉴定结论一致，并同国内同类先进产品比较。如属国际领先或国际先进，还需同国外同类典型产品比较。 ③、“成熟度”：指项目产品处于研究开发、生产的何种阶段。

14、“达产时间”指产品达到预定最大产量的时间(年).

15、“主要竞争企业”指该项目产品在市场上的国内和国外主要竞争对手。

16、“市场分析”：简要说明产品目前的销售行业或领域、市场总需求量、现在市场占有情况、市场前景及经济和社会效益.

17、“项目申报书”须附有关佐证材料。如：技术成果(产品)鉴定证书、高新技术企业证书、获奖证书、iso质量体系认证证书、专利证书等。特殊行业，还须附产品生产许可证批文。

**项目申请报告书的审核篇十二**

尊敬的领导：

我叫，毕业于机械制造与自动化\_班。\_年\_月份实习后由于各方面原因，一直处于失业状况，但是，坚韧开朗，追求卓著的性情始终是我继续前进的动力，实习的历程带给我适应社会的能力，怀着对自主创业的热切盼望，希望学校能给于支持，鼓励。

党和国度激励大学生自主创业的优惠政策，严峻的金融危机和就业形势，我选择了自主创业。自主创业是择业的特殊形式，\_曾经说过，“要帮助受教育者培养创业意识和创业能力通过教育部门的努力，培养越来越多的不同行业的创业者。就可以成为社会创造更多的就业机会，对维护社会稳定和繁荣各项事业就会发挥重大作用因此自主创业带动就业倍增效应，是我们这些大学生的责任。在亲历亲大学生创业为的社会实践中，我积聚了一定的创业经—验和创业思惟，也希望能用自己的知识和力量来改变自己而实现自主创业，因为我现在至少还是一个大学生，是一个应该承担社会义务的青年。

一个人的成功称不上成功，只有带这周围人一起成功才称真正成功。社会有必要形成有利于大学生创业的公众舆论环境，形成利于创业的良好氛围，努力促进就业的公众舆论环境，为大学生创业奠定良好的环境基础。把社会这个大主题带进人生的每一个角落。把维护社会和谐稳定作为己任肩负起来，这是每一位大学生义不容辞的责任。大学是莘莘学子吸取知识和培养能力的海洋，在这片温暖的海域里我们努力拼搏，学习专业知识依靠知识的力量改变命运，在这个过程中我们发扬吃苦耐劳的精神，培养了自主学习的能力，但是面对社会残酷的竞争和错综复杂的社会关系。

我们这些用青春之水浇灌过的花朵不免显得不堪一击。缺乏竞争的实力，在社会的大风大浪中光有强硬扎实的专业知识显然不够。为了使我们各自的梦想在社会这个大舞台上漂亮登场，并不断提高自我，完善自我，从而走上独立自主，以创业带动就业的理想之路。

因此我们恳请学院领导能批准并给予支持。

此致

敬礼!

申请人：/shenqing

\_\_年\_\_月\_\_日

**项目申请报告书的审核篇十三**

尊敬的领导：

能源集团视频会议时，我们的视频出现非高清图像。对此，我们与浪潮施工方、济南安恒利公司的灯光师多次商议，并对能源集团视频会议室的灯光布置进行了调研。现将有关情况汇报如下：

一、能源集团视频会议室灯光布置情况。会议室的主席台上方，均匀分布两排共8组嵌入式的暖色三基灯，前方4组电动旋转的暖色三基灯(后附照片)。在传输高清视频会议时，画面既有层次又有活力，色彩艳丽、图像清晰。

二、集团公司视频会议室灯光布置情况。集团公司二楼大会议室、二楼多功能会议室及一楼调度会议室原来布置视频会议室时，坚持能省则省，减少投入的原则，灯光、音响等均保持原来的布置，没有改造。目前，三个视频会议室的灯光全是普通会议室的冷色灯，色温达到6400k(k是光源光色的尺度),照度达到350lx(lx是单位面积所接受的光通量)，而视频会议室色温要求为3200k，照度一般要求500lx。高清摄像机在高色温、低照度情况下易致画面的高亮部分层次丢失，曝光不足，画面的层次少，尤其是暗部的层次不能主动体现，使得视频会议时出现图像聚焦发散、模糊。

三、灯光改造的建议。经过在二楼大会议室临时加装部

分暖色三基灯，进行实测后，视频效果明显改善。因此，我们建议：

1、二楼大会议室主席台上方增加4组电动旋转的暖色三基色灯，同时会场第一排会议桌上方也增加4组电动旋转的暖色三基色灯。

2、二楼多功能会议室会议桌中间位置上方，安装4组嵌入式的暖色三基色灯。

3、一楼调度会议室使用视频会议情况较少，建议不改造灯光。

灯光改造费用约4.34万元，改造示意图及灯具型号附后。

当否，请公司领导批示

此致

敬礼!

申请人：/shenqing

\_\_年\_\_月\_\_日

**项目申请报告书的审核篇十四**

淮南市高新区管委会:

随着国家十二五规划的出台，优化能源结构、调整能源 产业布局、推进能源科技创新和进一步建立能源可持续发展成为了我国未来能源发展的重中之重。同时为了配合淮南市 战略性新兴产业的发展，促进经济结构调整和产业转型升 级，打造立体能源城，中科院等离子体所与淮南市高新区合作，成立淮南中科储能科技有限公司，并展开太阳能光热之 熔盐储热项目。现就有关事项申请如下： 项目名称：太阳能光热发电之熔盐储热项目建设地点：淮南市山南区中科院大气研究所北侧，经十 路与纬九路交叉口西南侧。 项目投资业主基本情况：淮南中科储能科技有限公司成立于 20\_ 年 8 月，由中科院等离子体所直属单位合肥科聚高技术 股份有限责任公司、淮南市高新区开发投资有限公司及杭州立扬聚光蓄热科技有限公司共同出资组建，注册资本 1500 万元。

建设规模、主要建设内容：项目总投资为 3000 万元，占地 面积为 26.74。总建筑面积约 6000 平方米，其中一期工程占地约 10 亩， 建筑面积约3500 平方米， 库房及加工车间约 1000 平方米，办公用房约 1500 平方米，配套用房 1000 平方米; 二期工程占地约 17 亩，建筑面积约2500 平方米，主要是加 工车间、库房、熔盐中试回路、示范回路及示范光场占地约 6000 平方米。 建设周期：项目建设周期为二年，计划分二期进行。一期工程计划一年，二期工程计划一年，即 20\_ 年 9 月开始进行 项目的规划和前期工作， 20\_ 年 9 月底完成整个项目的建设 工作，并正式投入使用。该项目符合国务院关于 “十二五” 《 国家战略性新兴产业 发展规划》的精神，符合《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的\'决定》的产业政策，本项目属于国家《产业结 构调整指导目录(20\_ 年本)“四、电力”中“大容量电能 》储存技术开发与利用”类的国内投资项目，是国家鼓励发展 的产业。项目的实施有利于淮南市新能源领域技术水平的提 升，对地方经济的可持续发展具有重要意义。妥否，请批示。

附件：投资组建安徽中科储能科技有限公司合作协议。

此致

敬礼!

申请人：/shenqing

\_\_年\_\_月\_\_日

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