

2023年项目计划书案例(通用9篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

项目计划书案例篇一

从xx及周边地区xx产品销售形势来看，品牌、厂家逐年增加，销售总量呈现下滑趋势，市场竞争呈白热化。通过外部观察、比较、分析、深入进行市场调研，可以预见未来xx产品经营形势不容乐观。面对严峻的竞争格局，我们必须未雨绸缪，提前谋划，及时转换经营机制和落后的思想观念，改革、创新经营模式，闯出一条特色化、差异化的发展道路来。

从我们企业自身来看□xx产品的认知度和市场占有率相对较低，品牌影响力小，因此，有必要从充实专业营销人员、强化市场营销手段、加大广告宣传、完善连锁经营策略、加快市场开发和新产品开发的力度等方面入手，进行机制调整、资源重组、模式创新，实行责任量化考核，认真落实奖惩制度，切实强化营销职能，建立专业化营销队伍，拓宽营销渠道，整合各种有利资源，扬长避短，突出产品的传统特色，发挥品牌差异化优势，努力形成核心竞争力，尽快达到拓展市场、大幅度提升xx产品的市场占有率和品牌知名度的目标。为实现上述目标，特制定外县区市场开发计划，共分为如下四部分。

一、直营店实施高标准、规范化的管理运作，从日常营销、品牌宣传、活动策划、产品推广等多方面入手，树品牌、建样板、塑形象，立体式、全方位出击，营销手段要灵活多样，遵循快速、节俭、高效、速度和效益并重的原则，尽快在市

区站稳脚跟，迈出步子，创出路子，打出牌子，干出实效。

二、市区直营店需配备专业营销人员xx人，购置厢式货车x辆，先期开发资金每年至少投入xx万元，确保宣传、促销活动同步跟进。

三、为提高直营店全体人员的积极性，防止干多干少一个样、干好干坏一个样的发生，必须实行灵活的工薪奖励方式。干的多、干的好给予奖励，干的少、干的差以予处罚。建议应采取底薪+提成+奖励的报酬方式。同时直营店每季度可从实际销售收入中提出x-x%用于对营销人员的提成奖励(完成总部下达计划执行x%;未完成总部计划按x%的下限执行)。

四、总部对其制定、下达年度和季度经营目标、开发任务，逐季度进行考核。完成或超额完成任务、目标时给予适当奖励;未完成任务时，给予一定处罚，如扣减提成、减发工资等。

五、直营店每季度撰写一次工作总结，于下季度初十日内向总部(市场部)报送，便于总部按季度对直营店进行考核，并落实奖惩措施。

六、总部第一年度为唐山直营店下达经营目标、开发任务如下：

1、全年销售收入xx万元。

2、实现利润xx万元(按成本价计算;人员工资、房租、送货车的费用在内;购车款和广告宣传费用不计入，由总部承担)。

3、开发销售网点xxx个，同时做好辖区内网点的管理和维护，保持其正常运营。

4、制订月、季度工作计划，落实目标责任制，并及时向总部报送工作情况，确保总部下达的各项计划、任务、目标的完

成。

5、大事、要事及时向总部请示，大项费用支出必须事先向总部提交申请和可行性报告，经总部批准后方可执行。

一、外县区市场现状分析：

在市场不断拓展、转变过程中，品牌竞争比较激烈，就唐山市场而言，在对产品质量没有客观认知的情况下首选本地名牌产品，其次比价格，市场主导品牌为□xxx□xx□xxx□xx□尤其是当地的老品牌xxx□知名度高，历史较悠久，有很好的市场口碑，市区消费者对其认可度比较高，市场占有率在xx%以上。因此，面对有牢固市场根基的强势地产品牌，我们要在稳步提高产品质量的前提下，还须大力实施品牌宣传、推广工作，促进品牌的快速成长便成为我们市场开发过程的重要环节。

价格方面，竞争十分激烈。由于唐山本地和邻近县区的xx厂家很多，多数定位在低价位上，采取价格竞争方式，有些xx市场零售价格仅xx元，主流厂家的产品市场零售价格在xx到xx元之间。建议我厂尽量不参与市场价格的恶性竞争，在制定价格体系时参考中挡产品的平均价格水平，建立统一的市场价格体系，维护经销商和自身的利益，制定有效的市场保护措施，并严格执行，确保市场的稳定和良性运行。

二、近三年市场开发定位：

1、市场定位：唐山范围各县区市场；

2、目标消费群体：

a□居民区消费者；

b□中高档酒店

c□大型车站、重点医院等人流密集场所

d□机关、事业、大型国企的团体消费

3、价格定位：中档价格；

4、品牌形象定位：高品质、重服务、创xx品牌、树xx企业形象。

5、开发期限不短于x年，每年资金投入不少于xx万元。

三、外县区市场开发模式的确定：

1、确定渠道销售，模式如下：

2、选择此渠道的原因：

1)、与企业目前现状相符合，降低销售、管理、运营费用；

3)、产品在销售过程中将市场风险化整为零，降低各个环节的经营风险；

4)、众多的零售商，容易形成一张销售网络，有利于市场基础的建立和产品品牌的树立。

3、该渠道主要环节相关因素应把握的原则：

1)、确立县级总经销的原则：必须选择实力较强，有丰富的食品营销经验和资源，有一定影响力，有自己的分销网络，具有品牌忠诚度的经销商；与我方谈判的基本心理特征为：产品质量要可靠，要有特色，能够吸引市场购买力，厂家实力信誉要好，有做长期市场的打算，能够感受到未来的市场利益，对厂家的选择上也较理性，对市场消费倾向把握比较清楚，注重利润空间。

2)、零售经销商的基本特征和选择原则：由于xx技术含量不高、产品同质化趋势比较严重，因而，市场竞争激烈。多数零售商随着市场大方向走，不敢轻易尝试新产品，对新产品持观望态度，在选择经营产品的时候主要参考市场上主流产品的基本情况，关注产品的知名度和市场覆盖率，对产品的销量、保质期非常敏感，一般不会大批量进货，注重产品的利润空间。鉴于以上基本特征，我们选择零售商的条件要相对宽松，合作方式要灵活多样，要为他们提供可观的. 利润空间，建议实行统一供价外的返利奖励政策，建立客户档案，逐笔记录产品流量，每季度末按进货值的x%-x%给予返利, 促进他们营销的积极性和认同xx品牌的忠诚度, 尽快完成终端市场的开发任务和既定营销目标。

3)、终端消费用户的特征：就终端消费者而言，他们对产品质量的直观认知不太清晰，但总体上偏向于知名品牌和口碑产品，多受经销商和认知消费者的影响，不但追求口味，而且注重食品安全、卫生，希望物美价廉。

第三部分、市场开发目标

一、总体指导思想：

设立总代理有难度或时机不成熟的区域以发展终端经销商做市场直销为主；设立总代理条件成熟的县区，应选择有实力的总代理商，以构筑区域立体营销网络、搞深层次开发为主。无论是否设立区域总代理，都必须统一市场价格，完善直达配送服务体系，维护各级、尤其是终端经销商的利益，大力做小区推广，宣传直接面向消费者，协助代理商完善分销机制，规范售后服务，多渠道、全方位、广角度推进xx品牌建设，实现品牌效应最大化。

二. 近x年市场开发目标：

在整个市场态势中，将xx定位为市场挑战者。由于该xx在营

养价值、口味上与竞品比较无较大的差异，而且市场导入较晚，同类产品厂家众多，因此，只能以强势导入，在短时间内利用整合营销传播手段来拉动市场，促动销售终端，感动消费者，营造理想的销售环境，取得初步的经营业绩。县外市场培育期定位为x年，每年预计xx销量xx万只，年度销售额xxx万元，其它产品销售额xxx万元。到xxxx年底□xx在县外市内市场的占有率要达到xx%□xx预期销量达xx万只，销售额达xxx万元；其它新开发产品销售额达到xxx万元。到xxxx年底□xx预期销量达xx万只，销售额达xxx万元，其它新开发产品销售额达到xxx万元□xx在县外市内市场的占有率要达到xx%□

三、中长期开发目标：从目前至xxxx年底，利用x年的时间，全力打造xxxx强势品牌，大幅度提升xx品牌的知名度与美誉度，树立良好的企业形象和品牌形象，使其进入全国xxxx十大知名品牌之列；大力开发唐山以外区域市场，使xx品牌知名度、总销量位居全省前x名；xx在县外新开发市场的占有率达到xx%□年度销售额达xxxx万元。

第四部分、产品广告定位

一. 广告投入观念：选择投入少、见效快的广告宣传模式，大力培育xx品牌，努力提升xx的知名度和影响力。

二. 广告语：广告语必须突出xx的传统特色，兼顾美味、营养、健康的个性。如：（略）

三、推广方式及说明：

1、推广方式：对本产品的宣传，主要采取电视广告、报纸广告、电台广告、户外广告等四种方式进行推广。

2、产品推广方式说明：

1). 在电视媒体收视率高的栏目投放产品广告加引导健康安全卫生消费专题片；

4)、户外广告：

a).所有的配送车辆车身广告重新设计制作；

b).给分销商、销量大的零售商制作店牌广告；

c).在大型住宅小区、繁华商业区和中小学出入口设置路牌广告；

d)在户外经营点、售货亭等显要位置，投放广告伞，张贴pop海报，以增强产品的可视性。

5)印制高规格、精美、醒目的产品包装袋，既方便购买又可作为流动广告；

6)适当投入产品专用展示柜，并在上面设置广告画面，以更好的展示品牌，达到提升产品形象的目的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

项目计划书案例篇二

项目名称:

xxx公司高性能子午线卡客车轮胎生产项目

项目背景:

轮胎是汽车生产的重要配套产品，子午线轮胎与斜交轮胎相比，具有节油、耐磨、生热低、缓冲和制动性能好、负荷能力高等优点。目前，欧洲发达国家的轮胎子午化率达到100%，而我国轮胎子午化率为88%左右，且均为中低端产品，高端轮胎大部分依靠进口，结构性紧缺严重。近年来，轮胎市场需求日益向绿色、高性能的方向发展，全球领先的轮胎公司竞相投入巨资，在生产工艺和技术上进行创新与升级，并在产品的绿色环保性能上寻求突破，轮胎行业的产业结构升级和产品更新换代在加速。

我国是全球第一大轮胎生产国和出口国，但国内轮胎生产企业数量众多、同质化程度高，在研发技术和生产工艺上较国际水平仍有较大差距，核心竞争力明显不足；同时国际市场的贸易摩擦和技术壁垒也层出不穷，并从发达国家向新兴市场蔓延。因此，适应市场需求、不断进行技术升级和产品创新是我国轮胎企业长足发展的必经之路。

项目内容:

充分利用环保搬迁的机会，在董家口新区新建绿色轮胎智能化示范基地，全部生产高性能子午线绿色卡客车轮胎。一期占地约350亩，新建生产车间、仓库和公用工程等建筑面积约17.5万平方米，并配套建设道路、给排水、电力等公共设施。在对现有产品、技术、工艺和生产管理转型升级的前提下，按照自动化、智能化、信息化的标准，通过引进和自主研发，新增248台(套)国际最先进的自动化生产、检测设备和

自动化传输、仓储设施，达到年产200万套高性能绿色子午线卡客车胎的能力，效率和耗能达到国际先进水平。

项目效益：

通过对该项目产品市场前景的预测，产品技术方案的'分析和经济效益分析及财务评价，项目产品前景广阔，产品水平和生产工艺装备水平均达到国际先进水平。说明本项目符合国民经济发展的长远规划和国家产业政策，产品市场前景好，有较好的经济和社会效益，且具有较强的抗风险能力，综上所述，项目建设是可行的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

项目计划书案例篇三

第一章研究概述

第一节研究背景与目标

第二节研究的内容

第三节研究方法

第四节数据来源

第五节研究结论

一、市场规模

二、竞争态势

三、行业投资的热点

四、行业项目投资的经济性

第二章项目总论

第一节项目背景

一、项目名称

二、项目承办单位

三、项目主管部门

四、项目拟建地区、地点

五、承担可行性研究工作的单位和法人代表

六、研究工作依据

七、研究工作概况

第二节可行性研究结论

一、市场预测和项目规模

二、原材料、燃料和动力供应

三、选址

四、项目工程技术方案

五、环境保护

六、工厂组织及劳动定员

七、项目建设进度

八、投资估算和资金筹措

九、项目财务和经济评论

十、项目综合评价结论

第三节主要技术经济指标表

第四节存在问题及建议

第三章项目投资环境分析

第一节社会宏观环境分析

第二节项目相关政策分析

一、国家政策

二、行业准入政策

三、行业技术政策

第三节地方政策

第四章项目背景和发展概况

第一节项目提出的背景

- 一、国家及行业发展规划
- 二、项目发起人和发起缘由

第二节项目发展概况

- 一、已进行的调查研究项目及其成果
- 二、试验试制工作情况
- 三、厂址初勘和初步测量工作情况
- 四、项目建议书的编制、提出及审批过程

第三节项目建设的必要性

- 一、现状与差距
- 二、发展趋势
- 三、项目建设的必要性
- 四、项目建设的可行性

第四节投资的必要性

第五章行业竞争格局分析

第一节国内生产企业现状

- 一、重点企业信息

二、企业地理分布

三、企业规模经济效应

四、企业从业人数

第二节重点区域企业特点分析

一、华北区域

二、东北区域

三、西北区域

四、华东区域

五、华南区域

六、西南区域

七、华中区域

第三节企业竞争策略分析

一、产品竞争策略二、价格竞争策略

三、渠道竞争策略

四、销售竞争策略

五、服务竞争策略

六、品牌竞争策略

第六章行业财务指标分析参考

第一节行业产销状况分析

第二节行业资产负债状况分析

第三节行业资产运营状况分析

第四节行业获利能力分析

第五节行业成本费用分析

第七章行业市场分析与建设规模

第一节市场调查

一、拟建项目产出物用途调查

二、产品现有生产能力调查

三、产品产量及销售量调查

四、替代产品调查

五、产品价格调查

六、国外市场调查

第二节行业市场预测

一、国内市场需求预测

二、产品出口或进口替代分析

三、价格预测

第三节行业市场推销战略

一、推销方式

二、推销措施

三、促销价格制度

四、产品销售费用预测

第四节项目产品方案和建设规模

一、产品方案

二、建设规模

第五节项目产品销售收入预测

第八章项目建设条件与选址方案

第一节资源和原材料

一、资源评述

二、原材料及主要辅助材料供应

三、需要作生产试验的原料

第二节建设地区的选择

一、自然条件

二、基础设施

三、社会经济条件四、其它应考虑的因素

第三节厂址选择

一、厂址多方案比较

二、厂址推荐方案

第九章项目应用技术方案

第一节项目组成

第二节生产技术方案

一、产品标准

二、生产方法

三、技术参数和工艺流程

四、主要工艺设备选择

五、主要原材料、燃料、动力消耗指标

六、主要生产车间布置方案

第三节总平面布置和运输

一、总平面布置原则

二、厂内外运输方案

三、仓储方案

四、占地面积及分析

第四节土建工程

一、主要建、构筑物的建筑特征与结构设计

二、特殊基础工程的设计

三、建筑材料

四、土建工程造价估算

第五节其他工程

一、给排水工程

二、动力及公用工程

三、地震设防

四、生活福利设施

第十章项目环境保护与劳动安全

第一节建设地区的环境现状

一、项目的地理位置

二、地形、地貌、土壤、地质、水文、气象

三、矿藏、森林、草原、水产和野生动物、植物、农作物

四、自然保护区、风景游览区、名胜古迹、以及重要政治文化设施

五、现有工矿企业分布情况

六、生活居住区分布情况和人口密度、健康状况、地方病等情况

七、大气、地下水、地面水的环境质量状况

八、交通运输情况

九、其他社会经济活动污染、破坏现状资料

十、环保、消防、职业安全卫生和节能

第二节项目主要污染源和污染物

一、主要污染源

二、主要污染物

第三节项目拟采用的环境保护标准

第四节治理环境的方案

一、项目对周围地区的地质、水文、气象可能产生的影响

二、项目对周围地区自然资源可能产生的影响

三、项目对周围自然保护区、风景游览区等可能产生的影响

四、各种污染物最终排放的治理措施和综合利用方案

五、绿化措施，包括防护地带的防护林和建设区域的绿化

第五节环境监测制度的建议

第六节环境保护投资估算

第七节环境影响评论结论

第八节劳动保护与安全卫生

一、生产过程中职业危害因素的分析

二、职业安全卫生主要设施

三、劳动安全与职业卫生机构

四、消防措施和设施方案建议

第十一章企业组织和劳动定员

第一节企业组织

一、企业组织形式

二、企业工作制度

第二节劳动定员和人员培训

一、劳动定员

二、年总工资和职工年平均工资估算

三、人员培训及费用估算

第十二章项目实施进度安排

第一节项目实施的各阶段

一、建立项目实施管理机构

二、资金筹集安排

三、技术获得与转让

四、勘察设计和设备订货

五、施工准备

六、施工和生产准备

七、竣工验收

第二节项目实施进度表

一、横道图

二、网络图

第三节项目实施费用

一、建设单位管理费

二、生产筹备费

三、生产职工培训费

四、办公和生活家具购置费五、勘察设计费

六、其它应支付的费用

第十三章投资估算与资金筹措

第一节项目总投资估算

一、固定资产投资总额

二、流动资金估算

第二节资金筹措

一、资金来源

二、项目筹资方案

第三节投资使用计划

一、投资使用计划

二、借款偿还计划

第十四章财务与敏感性分析

第一节生产成本和销售收入估算

一、生产总成本估算

二、单位成本

三、销售收入估算

第二节财务评价

第三节国民经济评价

第四节不确定性分析

第五节社会效益和社会影响分析

一、项目对国家政治和社会稳定的影响

二、项目与当地科技、文化发展水平的相互适应性

三、项目与当地基础设施发展水平的相互适应性

四、项目与当地居民的宗教、民族习惯的相互适应性

五、项目对合理利用自然资源的影响

六、项目的国防效益或影响

七、对保护环境和生态平衡的影响

第十五章项目不确定性及风险分析

第一节建设和开发风险

第二节市场和运营风险

第三节金融风险

第四节政治风险

第五节法律风险

第六节环境风险

第七节技术风险

第十六章行业发展趋势分析

第一节我国行业发展的主要问题及对策研究

一、我国行业发展的主要问题

二、促进行业发展的对策

第二节我国行业发展趋势分析

第三节行业投资机会及发展战略分析

一、行业投资机会分析

二、行业总体发展战略分析

第四节我国行业投资风险

一、政策风险

二、环境因素

三、市场风险

四、行业投资风险的规避及对策

第十七章项目可行性研究结论与建议

第一节结论与建议

一、对推荐的拟建方案的结论性意见

二、对主要的对比方案进行说明

三、对可行性研究中尚未解决的主要问题提出解决办法和建议

四、对应修改的主要问题进行说明，提出修改意见

五、对不可行的项目，提出不可行的主要问题及处理意见

六、可行性研究中主要争议问题的结论

第二节我国行业未来发展及投资可行性结论及建议

第十八章财务报表

第一节资产负债表

第二节投资受益分析表

第三节损益表

第十九章项目投资可行性报告附件

- 1、项目位置图
- 2、主要工艺技術流程图
- 3、主办单位近5年的财务报表
- 4、项目所需成果转让协议及成果鉴定
- 5、项目总平面布置图
- 6、主要土建工程的平面图
- 7、主要技术经济指标摘要表
- 8、项目投资概算表
- 9、经济评价类基本报表与辅助报表
- 10、现金流量表
- 11、现金流量表
- 12、损益表
- 13、资金来源与运用表
- 14、资产负债表
- 15、财务外汇平衡表
- 16、固定资产投资估算表
- 17、流动资金估算表

18、投资计划与资金筹措表

19、单位产品生产成本估算表

20、固定资产折旧费估算表

21、总成本费用估算表

22、产品销售(营业)收入和销售税金及附加估算表

项目计划书案例篇四

一、有机肥料业项目背景

(一)项目名称

(二)项目承办单位

(三)项目主管部门

(四)项目建设地点、规模和内容

二、有机肥料业项目可行性研究

(一)项目发展前景

(二)项目原料供应

(三)项目资金调整

(四)项目技术和人力

(五)项目风险预测

(六)项目可行性综合评价

第二章有机肥料业项目市场分析

一、市场需求分析

二、市场发展前景分析

三、主要原料价格分析

四、市场竞争格局分析

五、行业现状与发展趋势分析

第三章有机肥料业项目产品规划

一、项目产能规划

二、项目产品工艺规划

(一)产品工艺设备

(二)产品工艺流程

三、产品营销规划

(一)营销策略规划

(二)营销模式规划

第四章有机肥料业项目建设规划

一、项目建设地点

(一)项目建设地理位置、自然资源、经济情况

二、项目建设总体规划

(一)项目地址与有机肥料

(二)土地建设位置

(三)运输方式

(四)建设工程内容与造价分析

第五章项目环保与劳动安全

一、项目环境保护

二、项目资源利用与耗能分析

三、项目节能方案

四、项目安全措施方案

(一)消防设施设计

(二)火灾报警系统

(三)消防意识

五、项目劳动安全卫生方案

第六章项目组织

一、项目组织形式

二、项目劳动人员培训

第七章项目实施进度说明

一、项目实施阶段说明

(一) 项目实施管理机构

(二) 资金筹措安排

(三) 施工准备与验收

二、项目实施进度说明

三、项目实施费用说明

第八章 有机肥料业项目财务评价

一、项目总投资

二、项目资金筹措

三、项目投资使用规划

四、项目财务评价与总成本估算

五、销售收入分析

六、项目收益分配

七、不确定因素分析

第九章 项目经济效益

一、财务评价

二、财务收益分析

三、投资利税率分析

四、社会经济效益分析

第十章项目风险预测

一、项目建设风险及防范措施

二、政策风险及防范措施

三、市场风险及防范措施

四、其他常见问题及防范措施

项目计划书案例篇五

项目背景：

全球范围内看，半导体产业正在发生着第三次大转移。第一次是二十世纪70年代，半导体产业从美国转移到日本，造就了日立、三菱电气、富士通[nec]东芝等世界顶级芯片制造商。1988年，日本的芯片产值占全球的比重曾高达67%。到上世纪80年代末开始，韩国和中国台湾逐渐成为全球又一半导体产业制造基地，半导体类产品一直占据着韩国出口产值的首位。最近十余年正发生着全球半导体产能的第三次转移，即向中国大陆、东南亚等发展中区域的转移。

中国大陆凭借其巨大的.消费市场、相对低廉的劳动力成本，以及较好的优惠招商引资政策等优势，过去十几年中国吸引着全球各大半导体制造商在大陆投资设厂。根据icinsights的数据，在，中国大陆ic制造产值为45.9亿美元，仅占全球的份额为1.96%，但到年，大陆ic制造产值迅速上升到89.1亿美元，全球份额也提升到3.50%。预计至年，大陆ic制造占球的份额有望达到7.73%，2012-2017年间，中国本地ic制造产值将以16.5%的平均复合增长率增长。

6月23日工信部主持召开《国家集成电路产业发展推进纲要》，提出三阶段目标：到年，实现集成电路产业销售收入超

过3500亿，32/28nm实现规模量产，中高端封测占比达到30%以上，65~45nm关键设备和12英寸硅片等关键材料进入应用；到2025年，行业销售收入年均增速超过20%；到2030年，集成电路产业链主要环节达到国际先进水平，部分企业进入国际第一梯队。国家政策支持将进一步推动我国集成电路产业的发展。

项目概况：

项目计划在西安市建设集成电路(ic)研发及生产基地，项目占地面积约50亩，预计总投资2.8亿元。

目录

第一章项目总论

一、项目背景

二、项目概况

三、可行性与必要性分析

四、项目主要经济技术指标

五、可行性报告编制依据

第二章项目建设单位介绍

第三章行业与市场分析

一、市场环境分析

二、集成电路行业发展现状

三、集成电路市场发展前景及需求分析

四、市场分析小结

第四章产品与技术方案

一、项目产品概述

二、项目产品生产技术方案

三、原材料供应

四、项目设备选型

第五章项目选址与建设条件

一、项目选址

二、建设条件

第六章工程建设方案

一、工程建设基本原则

二、总图布置方案

三、项目主体工程

四、公用工程与辅助设施

五、总图经济技术指标

第七章组织机构与人力资源配置

一、组织架构

二、劳动定员

三、工作制度

四、人员培训

第八章节能、节水措施

一、编制依据

二、设计原则

三、节能措施

四、节水措施

第九章环境保护

一、设计依据及执行标准

二、建设期环境影响分析与保护措施

三、运营期环境影响分析与保护措施

四、环境保护综合评价结论

第十章劳动安全卫生与消防

一、设计依据及执行标准

二、危害因素及危害程度分析

三、劳动安全措施

四、消防措施

第十一章项目实施进度安排

一、项目实施阶段规划

二、项目实施管理

三、项目实施进度表

第十二章投资估算与资金筹措

一、投资估算依据和说明

二、资金使用计划

三、资金筹措方案

第十三章项目财务评价

一、基本财务数据假设

二、收入与成本费用估算

三、盈利能力分析

四、财务评价小结

第十四章项目社会效益分析

第十五章项目综合评价及投资建议

一、综合评价

二、投资建议

第十六章附件

项目计划书案例篇六

一、项目名称

二、项目实施单位

三、建设内容与规模

四、拟建设地点

五、项目性质

六、建设总投资及资金筹措

七、建设期

第二节主要技术经济指标

第三节资金申请报告编制依据

第四节项目资金申请额度

一、拟申请资金额度及用途

二、项目成果所处阶段

三、项目所处支持领域

第五节结论与建议

第二章项目法人基本情况及建设优势

第一节项目法人企业概况

一、所有制性质

二、主营业务

第二节项目法人企业经营情况概况

一、近三年财务指标(销售收入、利润、税金、固定资产、资产负债率等)

二、银行信用等级

第三节项目负责人基本情况

第四节项目法人企业主要股东的概况

第五节项目建设优势

第三章施工升降机生产项目建设的必要性与产业关联度分析

第一节项目建设的意义与必要性

一、施工升降机生产项目技术国内外现状

二、施工升降机生产项目技术当前发展趋势

三、项目技术对产业发展的作用与影响

四、项目建设的意义与必要性结论

第二节产业关联度分析

第三节施工升降机生产项目市场前景分析与预测

第四章施工升降机生产项目的技术基础

第一节施工升降机生产项目技术来源及知识产权

第二节施工升降机生产项目技术研究现状

一、开发进度

二、中试情况

三、鉴定年限

第三节技术工艺

一、技术工艺特点

二、与现有技术工艺的比较优势

第四节施工升降机生产项目技术的突破对行业技术进步的重要意义和作用；

第五章施工升降机生产项目建设条件

第一节施工升降机生产项目的建设条件

第二节原材料供应及外部配套条件落实情况

第六章施工升降机生产项目建设方案

第一节产品方案

第二节项目产能规模与建设内容

第三节采用的工艺技术路线

第四节设备选型

第五节建设地点

第六节 厂房建筑技术经济指标

第七章 建设用地、征地拆迁及移民安置分析

第一节 施工升降机生产项目选址及用地方案

第二节 征地拆迁和移民安置规划方案

第八章 生态环境影响分析

第一节 项目主要污染物及污染源分析

第二节 环境保护措施

第三节 环境影响结论

第九章 资源利用与节能措施

第一节 资源利用分析

第二节 水资源利用分析

第三节 电能源利用分析

第四节 节能措施分析

第五节 水资源节约措施

第六节 电能源节约措施

第十章 项目实施进度方案

第一节 建设期

第二节 建设阶段安排表

第三节建设期管理

第十一章组织机构与人力资源配置

第一节组织机构

一、组织机构设置因素分析

二、组织机构图

第二节人力资源配置

一、人力资源配置因素分析

二、人力资源配置方案与劳动定员

三、人员培训制度

第十二章投资方案

第一节项目总投资规模

一、固定资产投资

二、流动资产投资

第二节投资使用方案

第三节资金筹措方案

第四节贷款偿还计划

第十三章项目财务分析、经济分析及主要指标

第一节内部收益率与投资回收期

第二节投资利润率

第三节项目经济指标表

第四节盈亏平衡表

第五节项目风险分析

第六节经济效益和社会效益分析

一、社会效益

二、经济效益

第十四章资金申请报告附件

第一节银行承贷证明(省分行以上)文件;

第二节项目法人近三年的经营状况(财务三表)和自筹资金保证落实文件;

第三节地方、部门配套资金及其它资金来源证明文件;

第四节前期科研成果证明材料(权威机构认证、专利证书等);

第五节环境保护主管部门意见;

第六节有关部门出具产品生产、经营许可文件(医药、生物、农药、信息安全产品等);

第七节土地、重要原材料以及其它所需证明材料;

第八节项目核准或备案文件(在有效期内且未满两年);已开工项目需提供投资完成、工程进度以及生产情况证明材料。

项目计划书案例篇七

为加快全县重点项目前期工作和开工建设步伐，县委、县政府决定在全县开展重点项目建设攻坚行动，现制定如下实施方案：

全面贯彻落实党的xx大精神，以科学发展观为指导，以建设沿海经济社会发展强县为统揽，聚焦重点项目，全力展开攻坚，动员全县上下进一步解放思想，集中力量，加大力度，打一场重点项目建设攻坚战，加快重点项目建设进度，促进我县经济社会又好又快发展。

攻坚行动采取县领导分包、相关镇和县直部门协调推进、项目业主单位具体实施的形式，对29个项目进行重点推进。到今年底，争取18个重点项目取得突破性进展或完工投产，5个重点项目开工建设，具备落地条件，6个重点前期(谋划)项目取得实质性进展。

这次攻坚行动重点推进的29个项目，不仅投资规模大，而且关系到我县未来发展，对全县生产力布局和经济社会发展具有重大影响。围绕加快推进这些重点项目的实施，“攻坚行动”主要从以下三个方面展开：

一是前期攻坚。前期攻坚是行动的重点。围绕加快项目前期工作进度，要突出抓好在谈项目和达成投资意向项目的推进工作。利用我县产业基础和区位优势，以调整优化产业结构、延伸产业链条为重点，谋划一批强县、立县的大项目，加强项目信息沟通对接，建立和完善充实项目库。对在谈项目，要进一步建立健全投资项目评估机制，积极引进国内外大公司、大集团，提高项目档次和质量；加大协调和盯办力度，积极配合投资方做好项目前期调研、选址等基础性工作，为项目及早达成投资意向创造条件。对达成投资意向的项目，要围绕项目备案(核准)、规划、环评、用地等前期工作，加大跑办力度，加强协调督导，尽快完善项目的各项审批手续，

促进重点前期(谋划)项目尽快具备落地条件。

二是开工攻坚。开工攻坚是行动的难点。围绕促进项目开工建设，要突出抓好项目建设内、外部配套条件的落实工作。加强对项目业主单位的督导，促其尽快完善项目开工前各项审批手续，加快落实资金、物料、人力等建设要素，为项目的开工建设奠定坚实基础。对项目建设所需的供电、供水、道路、规划许可、土地占用等建设条件，明确责任，采用“一事一议”、“特事特办”等办法重点加以解决，确保年内实现开工建设。加快嘴东工业园区建设步伐，尽快完善各项基础设施，满足项目入园条件。

三是进度攻坚。进度攻坚是行动的关键。围绕加快项目建设进度，要突出抓好影响项目建设进度的各类问题的协调和解决。要进一步强化责任意识，对项目建设工作中存在的突出矛盾和问题，采取积极应对措施，督导项目业主单位强化时间、任务观念，做好工程施工节点衔接。要不断优化建设环境，切实加快项目建设进度，确保取得实质性进展，推动在建重点项目早日完工投产。

(一)加强领导，明确分工。为确保攻坚行动取得实效，县委、县政府成立“重点项目建设攻坚行动领导小组”，由县委书记任组长，县四大班子有关领导任副组长，相关部门主要负责人为成员，负责我县“攻坚行动”的组织领导，领导小组办公室设在县发改局。攻坚行动采取县领导分包责任制，县四大班子领导作为分包项目的第一责任人，对分包项目负总责，一包到底；相关镇、县直部门作为项目的承办单位，要迅速摸清重点项目的基本情况和存在问题，结合自身职能，责成专人协调盯办，确保尽快办结；项目业主单位作为项目的具体责任人，要主动与分包领导、承办单位搞好衔接，对照“攻坚行动”的工作任务，制订详细的工作计划，倒排时间表，细化、量化目标任务，确保重点项目顺利实施。

(二)突出重点，加强调度。为全面掌握攻坚行动工作进展，

及时协调解决攻坚过程中出现的各类问题，领导小组将实行月调度制度，每月进行一次集中调度。前期(谋划)项目要重点协调调度项目工作目标、工作任务、工作时限及节点等内容是否清晰和明确，工作步骤和方法是否扎实和有效，规划、选址、环评、备案(核准)等前期手续是否办理等工作情况；已开工项目重点协调调度水、电、地、资金等建设条件是否落实，项目建设的内外部环境是否优良，项目建设工期和进度是否达到要求等工作情况。

(三)强化督查，严格考核。各镇、各部门、各项目业主单位要按照各自制定的实施方案和工作计划表，结合开展的“效率年”活动，全面推进“攻坚行动”的实施。要强化工作督导和检查，切实加强组织协调，建立健全层级检查、考核制度，确保任务到人、责任到人、奖惩到人。同时，县攻坚行动领导小组将组成“攻坚行动”专项督查组，定期对各单位进行专项督查，并发布督查通报。年终，要将重点项目建设攻坚行动完成情况纳入领导班子考核内容。

项目计划书案例篇八

乙方：注册地址：法定代表人：营业执照注册号：联系电话：
联络通信地址邮编

甲方为_____（下称“项目”）的开发经营者，对项目具有开发权，乙方具有甲方认可的项目招商经验和出众的招商实力。甲乙双方在自愿、平等、互利的基础上，并依据相关法律法规，就甲方委托乙方对项目进行招商代理事宜，签订本合同，以资共同信守。

第一条项目概况：

1.1项目名称：。

1.2项目位置：。

第二条合作方式

2.1乙方应为项目提供商业策划方案及招商、招商推广执行方案。

2.2在甲方所要求及限定和政府部门所批准的项目之可租赁面积范围内，甲方指定乙方为项目的招商代理。

第三条合作期限

3.1招商代理服务期限为自本合同签订之日起，至项目正式开业后满一个月时止。

3.2合同到期前30日内，乙方应当做好工作交接的准备工作，按本合同终止条款进行处理。如甲乙双方任何一方认为本合同到期后有继续合作必要的，则应在本合同到期日前30日内以书面形式通知对方，就继续合作的条款和条件进行磋商。

第四条甲方责任

4.1甲方负责向乙方提供与项目有关的一切图文资料及准确数据，并在条件许可前提下，组织乙方与甲方协作单位进行研讨，以便于乙方充分了解项目实质内涵，有利于乙方更好进行项目策划以及代理招商工作。

4.2甲方向乙方提供以下文件和资料：

4.2.2关于招商所需有关资料，包括效果图、平面图、地理位置图、室内设备、建设标准、电器配备、层高、面积、规格等。

4.3甲方负责对乙方就项目有关技术问题项目进行项目交底，乙方工作人员进行有关工程技术方面咨询的，甲方应当解答有关疑问。

4.4甲方负责办理招商行为得以合法进行的必要手续。

4.5甲方负责准备招商所必须的法律文件以及相应财务用具(包括收据、发票等)。

4.6在招商过程中,甲方应派出相关专业人员或专职人员(如财务人员)配合乙方招商工作。

4.7甲方应积极配合乙方招商工作,根据甲乙双方共同认定的招商计划和乙方的合理要求,在资金和物料方面提供及时支持。

4.8甲方应及时向乙方通报工程进展情况和有关突发事件。

4.9甲方应按时按本合同规定向乙方支付有关费用。

第五条甲方权利

5.1甲方有权检查乙方工作进展情况。

5.2甲方有权就招商工作对乙方提出建议或工作要求,乙方应当采纳,若有异议,应与甲方磋商达成一致意见。

5.3甲方有权要求乙方立即纠正招商工作中所出现的失误或不足,乙方应当纠正。

第六条乙方责任

6.1乙方应分阶段、分主题向甲方提供相应的招商等实际操作报告(包括市场分析、客户定位、主题提炼、活动组织方案等)。

6.2乙方在提交各类报告时,对报告内容要向甲方予以解释。

6.3乙方负责进行招商现场管理,管理好甲方移交给乙方使用

的各类招商物料。乙方指派专业人员担任招商管理人员，并对招商人员进行培训。

6.4乙方根据甲方合理的时间要求完成跟项目有关的所有策划和招商工作，提供项目服务的内容包括：

6.4.1 市场调查研究；

6.4.2 商业分析；

6.4.3 商圈分析(人口因素、商业竞争、商圈分析、商圈供给特点)；

6.4.4 项目优劣分析；

6.4.5 项目定位(商业业态业种组合及分区规划、户型组合)；

6.4.6 住宅及商业部分定位及建议；

6.4.7 设计方案、建筑规划建议书；

6.4.8 招商策略、推广策略报告；

6.4.9 招商准备及时间安排；

6.4.10 项目静态成本财务可行性分析。

6.5 乙方指导和配合广告机构做好整合推广工作；对广告机构所制作的平面、广告设计、宣传资料及各类文案进行审查并提供书面建议。

6.6 乙方对项目招商中心的设计、装修及布置方案的确定，招商物料的准备以及对模型制作，提供书面参考意见并配合工作。

- 6.7乙方配合甲方做好有关法律文件制备工作、取得合法证件。
- 6.8乙方根据整体营销策略和媒体整合计划，指导甲方和广告公司，制定项目推广费用预算。
- 6.9乙方应根据推广计划，配合甲方进行各种活动、事件、展会的具体组织实施。
- 6.10乙方应根据甲方要求，按计划完成招商量，并对招商工作进行控制。
- 6.11在招商过程中，乙方有责任根据甲方提供的项目特性和状况向客户作如实介绍，不得夸大、隐瞒或过度承诺。
- 6.12乙方派出人员按照甲方提供的商铺租赁合同和商铺管理合同示范文本，与客户联络并签订合同。
- 6.13乙方在收到甲方所支付的费用前向甲方开具等额、合法、有效的服务业发票，否则甲方有权拒绝支付费用并不承担违约责任。
- 6.14招商签约率按第6.15条规定的招商签约率考核方式计算，本项目招商率的考核时间截至项目开业日期止。
- 6.15招商签约率按招商面积考核计算，招商总面积约平方米(以最终甲乙双方书面确认的乙方代理招商面积为准)，乙方必须在规定的时间节点内达到相应的招签约商率。
- 6.16本合同项下工作，乙方应当全部自行完成，未经甲方书面同意，不得转托他人完成。
- 6.17乙方在招商过程中，应收集包括联系方式、地址在内的各类客户信息，应确保客户首次提供的各类信息真实有效。
- 6.18乙方应在项目范围内进行服务工作，不得以违反商业道

德与欺诈、瞒骗等行为从事商业活动。

6.19未经甲方书面同意，乙方不得以甲方名义或与项目有关事宜对外签署任何文件或作出任何承诺、保证。

第七条乙方权利

7.1乙方有权要求甲方提供保证招商工作顺利进行的所有合法文件。

7.2乙方有权向甲方了解有关项目的工程进展情况、有关合法证件办理进展情况和其他有关情况。

7.3乙方应按照本合同规定服务内容完成委托工作，有权按本合同约定收取服务费；乙方应恪尽职责，本着为甲方负责态度，依照合同约定执行项目内容；对于项目进展、执行过程中遇到的问题，乙方应如实向甲方报告，涉及有关责任的，应依照合同约定解决。

7.4乙方有权要求甲方按时按本合同规定支付有关费用。

第八条工作人员组成

8.1甲方指定为项目负责人，负责文件、资料的提供，在整个服务项目中配合乙方安排、执行和与乙方沟通、联络。该负责人向乙方所作出的任何承诺、保证、函件、签字、确认等均视为甲方行为，均由甲方承担责任。

8.2乙方指定为项目负责人，负责整个服务项目安排、执行和与甲方沟通、联络。该负责人向甲方所作出的任何承诺、保证、函件、签字、确认等均视为乙方行为，均由乙方承担责任。

8.3甲乙双方确认，各自所配备的项目组工作人员，均与各方

直接建立劳动合同关系，各方应与上述人员办理合法用工手续，上述人员的工资(包括加班工资)、奖金、津贴、福利、社保、住房公积金等均由各方依法承担。

第九条费用承担

9.1项目以下所有策划费、推广费用、招商物料、差旅费(含异地调研费)、招待费，均由甲方负责准备并承担费用：

9.1.2包括但不限于本城市及外地招商中心、展示厅装修及电话费和水电费、所需家具、电器、电脑、招商用车。

9.2凡属于由甲方承担的各类费用，如甲方授权乙方进行具体实施的，则乙方在具体实施前应向甲方提交书面申请及提交费用预算，在经甲方批准后方可具体实施，在经批准预算范围内的费用由甲方承担。

第十条租金标准

10.1项目租金策略确定原则为：以集团下发的项目租赁决策文件为准。

第十一条各项佣金、标准及其支付方式

11.1招商面积为项目交易区面积、项目品牌展厅面积和项目自招展厅面积之总和。集团招商中心负责项目品牌展厅(例如：月星家居、红星家居、居然之家、香江家居等)品牌招商引进工作，其中由集团招商中心负责品牌展厅洽谈签约，由甲方负责设计方案、工程条件对接等工作。

11.2招商佣金为项目品牌展厅引进佣金、项目交易区招商佣金和项目自招展厅招商佣金之总和。

11.2.1项目品牌展厅引进佣金计算标准=项目交易区平均月租

金×项目品牌展厅招商面积×2个月。

11.2.2项目交易区和项目自招展厅招商佣金率计算标准:

在合作期限内，凡乙方签订正式租赁合同，且甲方收到租赁合同约定的由商户支付首期租金和定金或履约保证金后，甲方按以下项目交易区和项目自招展厅招商面积率标准与乙方结算项目交易区和项目自招展厅招商佣金:

乙方当期项目交易区和项目自招展厅招商佣金=当期项目交易区和项目自招展厅招商面积×月租金×当期项目交易区和项目自招展厅招商佣金率+累计项目交易区和项目自招展厅招商佣金差额。

e□当期累计项目交易区和项目自招展厅招商面积率:当期项目交易区和项目自招展厅招商面积之和除以当期可租赁项目交易区和项目自招展厅招商面积总额。

11.3招商佣金结算并支付方式:

甲方支付上月80%的招商佣金，剩余20%的招商佣金于该项目正式开业后30个工作日内一次性支付乙方，甲方确定的开业时间(以集团审定开业日期为准)，项目签约率应达到80%以上(含80%)，若未达到，则甲乙双方继续履行本合同，待签约率达到80%以上(含80%)后，甲方于次月与乙方结算剩余20%的招商佣金。乙方应在甲方付款前开具等额、合法、有效发票。

第十二条双方责任

12.1甲方承诺向乙方所提供和出具的所有有关项目的开发经营所需的法律文件是真实和合法的。如因甲方的任何不合法文件造成招商工作的阻碍或发生实际情况与其提供的材料不符合或产权不清等任何纠纷，后果均由甲方负责。

12.2乙方承诺在策划、招商过程中不得虚假宣传，不得欺瞒甲方和欺骗客户，不在策划、招商过程中谋取不正当利益，不损害甲方利益和项目形象。

12.3乙方承诺对乙方在招商过程中知晓的客户信息进行保密，未经甲方许可不得将上述信息向任何第三方进行透露或用于其他用途。

12.4双方承诺互相为对方保守商业机密，未经双方共同认可，不得将本合同内容和对方的有关资料和数据向任何第三方透露。

12.5若乙方或其工作人员收取客户财物，甲方将对乙方追究收取财物金额两倍的违约索赔，且甲方有权将当事人移交司法机关追究其刑事责任。

12.6甲乙双方可以根据工作需要，随时提请召开临时会议或专题会议。提请方负责会议安排及提前通知另一方及相关合作单位(若有)，另一方应按通知的时间、地点准时参加。若为重大事项召开会议的，提请方应当提前将会议议题以书面形式通知对方。会议应当形成会议纪要，并由参加各方签字确认。

12.7甲乙双方提交给对方并需要对方予以答复的书面文件，应当送达给本合同

第八条约定的相关工作人员，双方的通讯地址列于本合同的首页，任何一方通讯地址的变更，应在变更后10日内，以书面形式通知对方，否则，相对一方送到原地址应视为已按本合同的约定送达。

12.8合同履行中，若达成一致需要变更本合同的，甲乙双方应当及时协商调整本合同内容。

12.9任何一方均应恪尽职守履行本合同约定的义务，不得违反法律、法规，损害他人利益或社会公共利益，否则造成损害与赔偿责任由违约方承担。

第十三条违约责任

13.1如甲乙双方任何一方违反本合同中的约定，而给对方造成重大经济损失或名誉损失(如无理由、无知会单方擅自终止执行本合同、不按本合同规定支付相应费用、损害项目形象、谋取不正当利益)，守约方除保留要求违约方继续履行本合同的权利外，并有权要求违约方承担违约责任和赔偿责任。

13.2若甲方未按合同规定按时支付招商代理佣金，甲方每日应按当期应付未付费用的千分之三作为逾期滞纳金补偿给乙方，逾期付款达到60日以上的，乙方有权提前终止本合同。甲方并应当承担本合同总金额20%的违约金，并赔偿由此给乙方造成的一切损失。

13.3若乙方未按本合同规定按时履行提交策划报告、进度报告或其他义务，乙方每日应按当期招商代理佣金的千分之三向甲方支付逾期违约金；逾期达到30日以上的，甲方有权提前终止合同。乙方除向甲方返还已收全部费用外，还应向甲方支付本合同总金额20%的违约金，并赔偿由此给甲方造成的一切损失。13.4如出现不可抗力(如战争、瘟疫、地震、台风、海啸、政府法令强制要求等)，导致本合同无法继续履行或部分无法继续履行，不能视为违约，双方应予友好协商解决。

第十四条争议解决

14.1在本合同执行过程中，甲乙双方对所出现的争议应本着友好协商的原则协商解决，如协商无法解决，可向项目所在地有管辖权的人民法院起诉。

14.2如在本合同执行过程中，本合同有未尽事宜，双方可签

署相关补充合同，所签署的补充合同与本合同具有同等法律效力。

第十五条 合同终止

15.1 除非本合同有特别约定，非一方过错，本合同未到期而双方中的任何一方欲提前终止本合同的，提出方应当提前30日书面通知另一方，经双方协商一致后终止本合同。

15.2 无论是本合同到期自动终止或提前终止，双方若同意终止本合同，达成一致后，并顺利完成工作交接后，双方合同关系即告结束，双方不再互相承担任何经济及法律责任，但因一方过错、或者本合同有明确约定的除外。

第十六条 其他

16.1 本合同中所指“面积”均指建筑面积。

16.2 如双方决定另定补充协议，应与本协议具有同等法律效力。

16.3 本合同一式六份，甲方执三份，乙方执三份，具有同等法律效力，经甲乙双方签字并盖章后生效。

甲方： 乙方：

签约日期： 年月日

项目计划书案例篇九

尊敬的各位领导：

你们好！

我叫xxx男，汉族，1960年5月出生。身份证号：522423196005040413。家住黔西县莲城办事处龙潭村五组。根据国家鼓励农民自主创业的精神，本人于用自家被黔织高速公路所占土地的补偿款以及向亲戚朋友借的钱，（共计十余万元）修建了场地1300个平方（砖墙，石棉瓦棚顶，水泥硬化），准备养殖肉鹅。场地建起来以后由于资金的问题，一直没有启动，再加上后来的一次暴风雨使石棉瓦棚顶基本损坏，整个场地变成了一片废墟。我的所有投入几分钟内化为乌有，当时我差点奔溃了，对养殖失去了信心。

最近有办事处和村里的领导来我家，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。这让我看到了希望，给我增强了信心，我想我不能破坛子破摔，从哪里摔倒的就从哪里爬起来。所以我决定申请一个养殖肉鹅的项目。

发展思路：把以前的场地维修起来修建鹅舍，场地内开挖水沟。利用自家的5亩土地种植牧草，节约养殖成本，提高经济效益。预计存栏量5000只，年出栏量10000只。启动资金10万元左右。我准备把无业的二女儿和女婿动员起来，参加养鹅场的管理，年轻人肯学习，敢挑战，懂驾驶，这给养鹅的技术和运输方面提供了保障。

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，但是由于资金缺乏导致项目的失败确实令人心痛，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！特此申请！

申请人□xxx

20xx年6月12日