

2023年公司调研报告格式(汇总10篇)

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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

公司调研报告格式篇一

宜昌、烟台、邢台、塘沽、张家口、济宁、合肥、深圳、福州、长庆、胶州、铜川、无锡、长春、慈溪、承德、扬州、鄂州和昆明等几十个城市，遍布全国沿海及中东部地区，而西部地区就显得滞后一些。

上海婚庆消费极大

1、上海是一个极大的婚庆市场 据统计，上海每年有8~12万对新人喜结良缘，其中62%的人举办婚礼需要全部委托婚庆公司。以每对在婚庆方面消费25 000元计算，上海每年婚庆总产值近25亿，这是一个极大的市场。

2、今年是上海难得的婚庆旺盛市场 由于民间传统习俗的关系，去年结婚人数是最少的一年，婚庆消费当然处于低谷。今年结婚人数必然大增，据新闻媒体显示，上海上半年主要节假日的婚庆宴席在年前都已预订爆满，由此可见今年婚庆消费的趋势和兴旺程度。有人预测，今年在上海举办婚庆，或婚庆一部分在上海进行或旅行的，结婚总数可能在15~20万对左右，婚庆消费总产值将超出50亿元以上。

婚庆大典是珍珠产业和珠宝首饰的需求大户

综观中外各国的文明史，婚庆大典历来就是珍珠产业和珠宝首饰的需求大户。据统计，我国每年登记结婚约为1 000万对新人，结婚人数达到1 800~2 200万人之多，婚庆消费高达2

500亿元人民币之巨，到20xx年，中国的婚庆消费市场将是一个近数千亿元人民币的大市场。如果目前只计算其中的5.0%用于珍珠产业或珍珠首饰的消费，那就是125亿元以上的潜在庞大消费市场。

珍珠产业商品是发展婚庆市场的重要物质保证

珍珠产业婚庆类商品

中国婚庆消费市场在珍珠产业或珍珠首饰消费，按照习俗主要集中在珍珠首饰类婚庆用品方面。据统计，目前可供婚庆市场的人、物、用具及环境等方面的珍珠装饰类商品主要还有珍珠服装鞋帽装饰类婚庆用品、珍珠房屋装饰类婚庆用品、珍珠床上装饰类婚庆用品、珍珠环境装饰类婚庆用品、珍珠工艺类婚庆用品、珍珠美术类婚庆用品、珍珠造型类婚庆用品、珍珠特供类婚庆用品和珍珠综合及服务类婚庆商品等十一大类几百个品种。

应该着重指出，珍珠婚庆特供商品、珍珠婚庆四技服务商品、珍珠婚庆中介服务商品以及珍珠婚庆检测鉴定服务商品，都是还未真正启动的消费市场，潜力巨大，前景看好！

珍珠产业和婚庆产业必将形成相互依存和相互发展的关系

中国珍珠产业既是一个传统的、古老的产业，也是一个新兴的、有着广阔发展前途的综合性的新兴产业。一个产业能否生存、壮大和发展，主要依赖于有无市场和科技创新。消费市场为我国新兴珍珠产业提供了生存壮大的肥沃土壤及无限空间，科技创新和理论提高又为我国新兴珍珠产业提供了前进和发展的基本保障及强大动力。

我国迅速发展的婚庆市场就为珍珠产业提供了生存壮大的肥沃土壤及无限空间；上海市珍珠产业研究发展中心的科技创新和理论提高又为珍珠产业提供了前进和发展的基本保障及强

大动力。

珍珠产业专业于婚庆产业，就形成了新的珍珠婚庆产业；珍珠市场专业于婚庆市场，就形成了新的珍珠婚庆市场。

珍珠产业和婚庆产业必将形成相互依存和相互发展的密切关系

上海珍珠婚庆市场是珍珠产业最重要的消费市场

上海珍珠婚庆市场分析

1、主体珍珠婚庆市场——婚庆市场内涵 目前所指的婚庆市场主要是为新婚夫妇举办民间习俗所公认的婚庆全部仪式，主要包括有婚庆服饰、婚庆美容化妆、全套结婚照相、婚庆迎送、婚庆宴席、婚庆正式仪式、婚庆洞房等一些婚庆过程及婚庆礼仪。婚庆专业人员及婚庆公司就是承办上述婚庆过程及婚庆礼仪专业人员及企业，这是上海现代三百六十行以外的最新行挡。

目前一般人所认为的珍珠婚庆市场，就是专指上述婚庆市场，也就是珍珠的有形商品及无形商品供应上述婚庆市场的消费。

2、整体珍珠婚庆市场——婚庆市场外延 实际上珍珠婚庆市场还应包括以下三个重要与结婚及婚庆非常有关的市场。

珍珠情侣市场 即恋爱前、恋爱初、恋爱中及热恋中的消费市场

珍珠订婚市场 即确定恋爱关系及取得结婚证明的消费市场

珍珠婚后市场 即已举办婚庆后的消费市场

珍珠婚庆类商品要素及特征

- 1、珍珠商品必须有情侣标志及象征，必须有结婚标志及象征，必须有婚庆标志及象征。
- 2、珍珠商品的包装必须有情侣气氛及特征，必须有结婚气氛及特征，必须有婚庆气氛及特征。
- 3、珍珠商品必须有情侣的文化及风俗内涵，必须有结婚的文化及风俗内涵，必须有婚庆的文化及风俗内涵。
- 4、珍珠商品最好有法定及权威的多媒体证明：书面证明、光盘证明和照片证明等等。
- 5、珍珠商品要做到容易识别、醒目和专用；珍珠商品要有个性化、专业化和实用化的特点；珍珠商品要有丰富文化内涵及纪念意义；珍珠商品做到维一和绝版是高消费阶层的理想婚庆商品。

公司调研报告格式篇二

长沙市xx物流园区位于长沙市汽车南站时代阳光大道198号，其注册资金为300万元，园区拥有员工200余人，占地面积70亩，地处长株潭经济一体化的核心商业圈，交通四通八达，可直通107国道，京珠高速，长达15年的经营期，现投资近百万新建设的信息交易大厅，气势宏大、宽敞舒适、服务功能齐全，可容纳248户物流信息经营户。

该园区建设在长沙市边缘地区，是长沙市内外交通枢纽中心地带，其地区的土地开发资源较好，也处于城市物流的节点附近，根据长沙市的市场需求而建设。该园区采取的管理模式为建设一租赁模式，其土地性质为租用地，无具体的年数限定，其主要的规划类型为货运服务型。

其建设规模大约为70亩，分有配载区、配道区、贸易办公区和生活区。园区建设规模虽不能称大规模，但其设施、设备

以及从事的物流作业却包罗万象。该园区建设有普通的平房仓库、露天仓库、小型集装箱堆场、停车场等物流基础设施。建设完善的辅助及配套设施，如停车场、洗车及汽车修理场，以及生活、办公、商品展示等设施。

使用的装卸、搬运等设备有叉车、托盘，方便在水平路面上，轻巧灵活的搬运货物。托盘起的承载作用，也使货物能更加顺利地实现装卸，搬运作业，提高其工作效率。

另外□xx物流园区新建的仓库安装了高位吊货滑轮装置（高架自动仓库）：其空间利用率高，库外设有雨棚区，充当临时仓库的作用，其库外周转场地较大，便于商品、货物的装卸及货车进出仓库。

此外，根据对其中一些入驻公司的调查，我们了解到□xx物流园区的运输实现了透明化，采用了gps设施系统，能够准确地了解到司机的运输线路情况。当然，计算机信息系统也是必不可少的，其系统开发的方式大多是外购成熟产品。

xx物流园区主要负责的物流作业，功能主要有仓储、配送、运输以及加工。如对各种货物进行包装、加固整理以及提供完善的分拣运作。该园区所承载的货物配送区域属于区域配送，承接全国各地的货物，再将其配送至湖南省内的各个区域。

在xx物流园区流轻的商品种类主要有钢材、有色金属、建材、食品、家电、日用品以及小型集装箱等。除之危货物外□xx物流园区一般都会接收定单，为顾客提供门到门的服务，确保货品安全抵达。

gps设施系统：

公司调研报告格式篇三

一、项目建设背景

自中国加入wto后，国内商业银行面临着更加激烈的竞争环境。根据调查，截至本年度5月末，已有42个国家的75家银行在我国25个城市开展业务，转轨为法人的外资银行达到16家。与发达国家银行相比，中资银行无论在资金实力、管理体制、经营手段还是人员素质水平上都存在较大差距。而未来银行的发展趋势是降低经营成本、提高运作效率、不断提升核心竞争力。于是，作为银行提升核心竞争力的有效手段之一——银行业务外包，已经成为银行谋求自身发展的一把利器。

根据上海银监局对外资银行外包业务的一项最新调查：近两年来，外资银行亚太区外包操作中心的功能正在逐步向上海转移，外资银行在进入上海市场后，利用其总行或海外分行的成熟经验，外包业务已经成为其经营过程中的一个普遍模式。面对压力，中资银行纷纷开始了内部改革、管理创新和业务创新的步伐。据悉已有多家中资银行开始探索包括业务流程、数据处理、it服务、人力资源管理在内的多项外包业务。而随着银行外包业务涵盖面的不断扩展，以及银行自身发展需求的不断变化，许多新的业务外包模式应运而生。

银行现金的押运一直都由专门的金融押运公司来负责，由此类公司接手银行金库外包业务也属必然。

据悉，在我国一些发达城市已经开始尝试银行金库外包业务。如在2015年，深圳市威豹金融押运股份有限公司与中信银行深圳分行签订金库租用协议，中信银行进驻押运公司金库，押运公司为其提供警卫、设防、监控等多项安全方面的专业服务。而在浙江，浙江绍兴安邦护卫公司已在绍兴、诸暨、嵊新三地建立金库，与当地的各家银行展开了业务合作，取得了可观的经济效益。

二、市场前景分析

长期以来，我国银行业耗费了大量的人力、物力和财力从事金库业务，不仅增加了银行的运营成本，而且在一定程度上影响了银行主业的发展。据介绍，国内银行沿用的金库管理模式存有两大弊端：一是银行每新增设一家支行，都要配备金库、库管员和操作管理人员，这样“大而全”的设置造成人员膨胀、支出增加，若加上重复投入的管理运营费用，整体上势必造成成本高、效率低的结果，使银行背上了沉重的包袱；二是各银行重复投入花费巨大，但因各为其主，金库设备及配套人员又常常因为业务不饱和而处于闲置状态，使得金库内部设备不能物尽其用，相关操作和管理人员不能人尽其才，造成了极大的资源浪费。

和发展的目标。银行通过外包其金库业务，能够集中资源，在产品研发、市场推广和品牌塑造等方面确定自己的优势，集中人力、物力、财力构筑自己的核心竞争力。因此，从银行业的发展趋势分析，金库业务外包是银行业社会化大分工的必然结果。

对于金融押运公司而言，一直以来都只是负责银行现金的押送，缺乏技术含量和发展盈利空间，如果要承接下金库业务，势必要有运作体系的变革和业务的革新，对于人员素质水平和领导管理水平也会要求一个较大程度的提高。但是无疑会使得整个公司的服务产业链向上延伸，将极大有利于整个现金处理业务的发展，提高和银行之间的相互依存度，提升自身的竞争水平。金库外包业务是按照行业规律，从提高社会效益、节约费用、降低成本的角度去整合物流。

2015年初国家批准实施的《广西北部湾经济区发展规划》明确提出，构建南宁区域性金融中心，形成现代化金融服务体系。近年来，随着构建区域性金融中心的步伐不断加快，南宁市银行类金融机构发展迅速。据统计资料显示，2015年末南宁市共有银行类金融机构19家，营业网点996个；全市金融

机构各项存款余额4021.45亿元，比上年末增加705亿元，增长21.26%。虽然南宁的金融业快速发展，但至今仍未开展银行金库外包业务，而在广西省内的柳州和桂林已开始率先试点。南宁作为中国—东盟金融交流桥梁与合作平台，开展银行金库外包业务是全市金融发展的需要，也是加快全市现代化金融服务体系形成的需要。因此，银行金库业务外包在南宁具有非常广阔的市场前景。

3

三、项目的必要性和可行性

（一）银行金库业务外包的必要性

1、有利于银行集中精力，提高竞争实力。

多年以来，银行从核心业务到物品采购、人力资源管理、后勤保障等业务几乎全部由自己承担，将大量的精力、人力、物力、财力耗费在一些非业务管理上，极大地制约了银行的发展。从理论上讲，任何企业仅做后台支持而不创造营业额的工作都应外包。实施业务外包，有利于推动银行注重核心业务，专注于自身的核心竞争力。如果银行将金库业务实行外包，不但可以促使自己从一些非核心业务的制约中摆脱出来，而且可以促使银行集中精力，集中各类资源推进核心业务发展，从而提高竞争实力。

2、有利于银行轻装上阵，增强应变能力。

银行实施金库业务外包战略，可以有效地发挥现有机构网点的作用，不必扩大机构规模，不必增加员工人数，就可以更加灵活地参与市场竞争，简化事务管理，专注于自身核心竞争力的培养。将金库管理这类非核心业务采取一定方式外包出去，以集中有限的资源，减少人力资源浪费，精简管理组织和环节，提高整体反应能力，实现扁平化管理，从而最大

限度地发挥银行核心优势。通过外包，银行即使业务增长，也无需扩大自身人力规模，减少了因人才招聘或流失而花费的精力、成本以及面临的压力，节省了培训方面的开支，增加了人力资源配置的灵活性。

4

3、有利于银行降低成本，提高经营效益。

从市场发展趋势看，银行各项业务的专业化分工越来越细，难度越来越大，而将一部分效益差、效率低、成本高的非核心业务外包，只专注做好自身的核心业务，则可以削减开支，降低成本，从而节约一部分资源用于更需要的业务。

4、有利于银行实现风险分散

通过银行金库业务外包，银行可以与服务商共同分担风险。银行金库管理存在一定风险，将日常运营维护委托给外包公司后，风险点转移至公司，银行只监督公司日常维护工作，并对其维护效果进行考核即可，很大程度上降低了银行的风险。另外从财务角度讲，外包把银行原先应投的固定成本投入转换成变化成本，从而有效地减少资金占有率，降低业务的退出屏障和转换成本，从而也就降低了投资风险。

（二）开展银行金库外包的可行性

1、政策支持

2000年7月中国人民银行颁布《中华人民共和国行业标准□□jr/0001-2001□》，规定了银行金库及相关建筑物的总体布局、库址选择、主体库房与辅属配套用房建筑标准、安全防范系统标准等。该标准适用于各类金库的新建与改建设计。

2015年2月公安部治安局会同有关部门联合起草公共安全行业

标准——《银行业务库安全防范的要求》（GA 858-2015）本标准是银行业务库安全防范设施建设设计、验收、评估的依据，对银行金库安全防范提出了严格的要求。本标准不仅适用于银行业金融机构，还适用于从事武装守护押运的保安服务公司为银行提供服务的业务库。

5

2015年11月公安部颁布《金融机构营业场所和金库安全防范设施建设许可实施办法》（中华人民共和国公安部令第86号），对金融机构营业场所、金库安全施行建设许可措施。新建、改建金库的单位应向公安机关提交关于金库安全防范设施建设许可的书面申请，公安机关治安管理部门依据《银行营业场所风险等级和防护级别的规定》（GA 38-2004）、《银行金库》（JR/T 0003-2000）安全技术规范（GB 50348-2004）、《安全工程程序与要求》（GA/T 75）等标准对提交的安全防范设施建设申请开展审批和验收工作。

有不低于人民币1000万元的注册资本；

国有独资或者国有资本占注册资本总额的51%以上；

有符合《专职守护押运人员枪支使用管理条例》规定条件的守护押运人员；

有符合国家标准或者行业标准的专用运输车辆以及通信、报警设备。

（三）项目选址（待定）

（四）公司治理结构

公司治理有效性。

公司组织结构整体设计如图：

五、公司业务发展规划

（一）公司的总体发展目标

通过与银行、公安等部门的密切合作，努力把公司建成集现代化管理方式和先进的安全防范技术于一体的，以金库租赁和托管业务为主，相关业务为辅，多种经营的专业化押运护卫公司。

（二）近期发展规划

完善法人治理结构，明确董事会、监事会、经营班子的职责与分工，在公司内部组织架构上，根据公司经营方向，进行科学合理的配置与调整，力争在经营和管理上一个新的台阶。具体做好金库租赁及托管、现金清分、守护及武装押运等业务。

7

（三）远期发展规划

在稳定公司业务市场占有率和收益水平的基础上，着眼于市场占有率的进一步提高，市场开拓面进一步深化和扩大，不断扩大经营规模。最终形成以金库租赁及托管业务为主，相关业务规模经营为辅，多种经营蓬勃发展的专业化押运护卫公司。

六、风险防范和处置

金库是现代商业银行资金运作的中枢，营运管理的重要部位，但在其管理过程中存在着多重风险，因此，金库风险防范是加强金库管理的重要环节。

（一）金库管理存在的主要风险

1. 金库人员及岗位设置风险

金库作为银行的重要部位，管理人员和作业人员能否胜任工作，岗位设置是否合理直接关系到金库能否安全营运。但目前仍存在管理和作业人员综合素质不高，内控意识和责任心不强，对内控制度、新业务知识认识和掌握不够，违规操作时有发生；还存在管理人员和作业人员未按规定轮岗和岗位交流等情况。近年来银行系统陆续发生的一系列现金尾箱乃至金库钱款被盗案件告诫我们，金库人员及岗位设置的不合规，存在着道德和操作风险隐患。

2. 金库业务操作风险

未按出纳制度规定履行对出库物品进行查验程序，有的金库守库员未根据“款箱交接清单”中所列出库物品名称、数量对出库实物进行查验，有的当班守库员在“款箱交接清单”上未签字并留存。三是实物交接手续不规范。有的金库管库员与解款员没有当面办理交接，有的管库员存在向清分人员移交现金时多笔现金日终合并成一笔登记的情况。四是金库钥匙（密码）管理不合规。有的金库门密码没有按规定定期变更。五是金库集中上门收送款不符合规定。如存在上门收送款未遵守双人办理、双人押运以及上门服务收送款交接手续不合规等情况。六是金库盘库作业不规范。有的守库人员没有在查库人员查完库离场前，重新盘库。以上各种违规操作情况，成为影响金库安全营运的风险隐患。

3. 金库安全防护设施建设及管理风险

金库布局的合理和合规性，防护设施的安全可靠性不仅直接影响现金、尾箱及重空等物品安全存放与调运，也关系到一个分行金库集约化经营程度。一是金库安全防护设施建设存在不足。主要表现在金库布局不合理、内部区域设置不符合

规定、不能满足风险防控和集中作业的要求等。如：金库库区未设置巡视回廊，未设置卫生间，保管区与工作区之间区分不明显；重要单证库与工作区之间没有安装专门的金库门和备用门。二是金库监控装置管理存在不足。如：视频监控主机因故障未能正常录像，内库重要部位作业录像资料未能保存；监控录像资料保管期达不到保存三个月的要求等。三是入侵报警装置、消防器材、通讯联络设备等配置不符合规定。有的库房未安装红外入侵探测报警装置，有的库房没有按要求配备灭火器等。

（二）金库管理防范风险措施

1. 加强对金库人员及岗位管理。

一是严格金库人员的选人用人关。加强对金库管理人员和作业人员任职资格的审查，坚持选用素质高、品德好、思想端正和业务能力强的人员负责金库管理和作业工作。强化重要岗位员工异常行为的排查，密切关注潜在的道德风险。二是强化金库管库人员轮岗管理。金库人员必须实行轮岗管理和岗位交流，对重要岗位人员应定期或不定期实行强制休假制度。三是严把金库管理人员培训考核关。重视金库管理人员的业务素质管理，加强培训、考核上岗。四是严把金库管理人员岗位制约关。重视加强授权管理，合理划分职责，做到人员、岗位、职责互相监督、相互制约，做到不相容职务的严格分离。

2. 强化金库业务管理和制度执行力, 提高金库安全营运水平。

一是要加强制度学习，增强风险防范和责任意识，防止检查中发现的问题重复发生。二是进一步细化管理。在认真贯彻执行金库管理规章制度的基础上，制定符合实际的操作规程、细则及管理办法，实现金库业务操作标准化、规范化、责任化。三是充分利用科技手段，提高金库业务风险防范的技术含量。

3. 进一步加强金库安全防护设施建设及管理。

积极安排必要的资金，分步骤解决金库硬件设施中存在的问题，力争用较短的时间完成在用金库标准化、规范化的改造和建设，从硬件方面保障金库的安全、高效运营。三是要重视加强对金库技术防范设施设置、维护和管理。按照相关安全标准的规定进行金库技术防范设施的建设、维护和管理，确保金库视频安防监控系统、报警系统、消防系统等正常、有效运行。

4. 加强对金库检查和监督

金库管理的实践证明，检查和监督是减少或避免金库管理风险的重要手段，通过实施检查和监督，会不断揭露金库作业中的不足以及管理制度上的缺陷，从而完善金库内部控制制度，达到降低操作风险的目的。首先进一步加强金库现场和非现场检查、定期和不定期检查的质量管理，通过检查和监督工作的进一步开展，尽早地发现问题、解决问题，从而促进金库营运业务流程更加优化，各项内控机制更加科学、合理，真正把防范和化解金库管理风险工作落到实处。其次对检查和监督发现问题及时处理，及时认定有关人员的责任，并视问题轻重对责任人给予批评、经济处罚、行政处分，加大处罚力度，决不姑息。

七、财务分析（凯莱公司提供数据）

对拟成立的xx押运公司盈利能力，初步测算如下：

1、建筑成本及设备费用

共计：350万+150万+100万+50=650万

2、运营收入

以每个银行营业点可收取4万/年租赁费用的标准，按单个金库按管理100个银行营业点计算（2015年末南宁银行营业点共计996个），单个金库每年收入400万。

3、营运费用

(1) 武警安全保卫费用年费25万

(3) 其他费用20万

(4) 税金（综合税负按10%计） $400\text{万} \times 10\% = 40\text{万}$

营运成本共计= $25+24+40+20=109\text{万}$

4、经济预测指标

(2) 税后利润= $291 \times 0.75 = 218\text{万}$

(2) 项目投资回收期= $650/218 = 2.98\text{年}$

(3) 资本收益率= $218/1000 = 21.8\%$

(4) 内部收益率= 24%

八、综合评价

通过上述分析，我们认为在南宁市发展银行金库外包业务具有广阔的市场，有较大的社会效益和可观的经济效益，在南宁经济和金融快速发展的大好形式下，正是发展银行金库外包业务的良好时机。

一、项目建设背景

自中国加入wto后，国内商业银行面临着更加激烈的竞争环境。根据调查，截至本年度5月末，已有42个国家的75家银行在我

国25个城市开展业务，转轨为法人的外资银行达到16家。与发达国家银行相比，中资银行无论在资金实力、管理体制、经营手段还是人员素质水平上都存在较大差距。而未来银行的发展趋势是降低经营成本、提高运作效率、不断提升核心竞争能力。于是，作为银行提升核心竞争力的有效手段之一——银行业务外包，已经成为银行谋求自身发展的一把利器。

根据上海银监局对外资银行外包业务的一项最新调查：近两年来，外资银行亚太区外包操作中心的功能正在逐步向上海转移，外资银行在进入上海市场后，利用其总行或海外分行的成熟经验，外包业务已经成为其经营过程中的一个普遍模式。面对压力，中资银行纷纷开始了内部改革、管理创新和业务创新的步伐。据悉已有多家中资银行开始探索包括业务流程、数据处理、it服务、人力资源管理等在内的多项外包业务。而随着银行外包业务涵盖面的不断扩展，以及银行自身发展需求的不断变化，许多新的业务外包模式应运而生。

银行现金的押运一直都由专门的金融押运公司来负责，由此类公司接手银行金库外包业务也属必然。

据悉，在我国一些发达城市已经开始尝试银行金库外包业务。如在2015年，深圳市威豹金融押运股份有限公司与中信银行深圳分行签订金库租用协议，中信银行进驻押运公司金库，押运公司为其提供警卫、设防、监控等多项安全方面的专业服务。而在浙江，浙江绍兴安邦护卫公司已在绍兴、诸暨、嵊新三地建立金库，与当地的各家银行展开了业务合作，取得了可观的经济效益。

二、市场前景分析

长期以来，我国银行业耗费了大量的人力、物力和财力从事金库业务，不仅增加了银行的运营成本，而且在一定程度上影响了银行主业的发展。据介绍，国内银行沿用的金库管理模式存有两大弊端：一是银行每新增设一家支行，都要配备

金库、库管员和操作管理人员，这样“大而全”的设路造成人员膨胀、支出增加，若加上重复投入的管理运营费用，整体上势必造成成本高、效率低的结果，使银行背上了沉重的包袱；二是各银行重复投入花费巨大，但因各为其主，金库设备及配套人员又常常因为业务不饱和而处于闲路状态，使得金库内部设备不能物尽其用，相关操作和管理人员不能人尽其才，造成了极大的资源浪费。

和发展的目标。银行通过外包其金库业务，能够集中资源，在产品研发、市场推广和品牌塑造等方面确定自己的优势，集中人力、物力、财力构筑自己的核心竞争力。因此，从银行业的发展趋势分析，金库业务外包是银行业社会化大分工的必然结果。

对于金融押运公司而言，一直以来都只是负责银行现金的押送，缺乏技术含量和发展盈利空间，如果要承接下金库业务，势必要有运作体系的变革和业务的革新，对于人员素质水平和领导管理水平也会要求一个较大程度的提高。但是无疑会使得整个公司的服务产业链向上延伸，将极大有利于整个现金处理业务的发展，提高和银行之间的相互依存度，提升自身的竞争水平。金库外包业务是按照行业规律，从提高社会效益、节约费用、降低成本的角度去整合物流。

2015年初国家批准实施的《广西北部湾经济区发展规划》明确提出，构建南宁区域性金融中心，形成现代化金融服务体系。近年来，随着构建区域性金融中心的步伐不断加快，南宁市银行类金融机构发展迅速。据统计资料显示，2015年末南宁市共有银行类金融机构19家，营业网点996个；全市金融机构各项存款余额4021.45亿元，比上年末增加705亿元，增长21.26%。虽然南宁的金融业快速发展，但至今未仍未开展银行金库外包业务，而在广西省内的柳州和桂林已开始率先试点。南宁作为中国—东盟金融交流桥梁与合作平台，开展银行金库外包业务是全市金融发展的需要，也是加快全市现代化金融服务体系形成的需要。因此，银行金库业务外包在

南宁具有非常广阔的市场前景。

3

三、项目的必要性和可行性

（一）银行金库业务外包的必要性

1、有利于银行集中精力，提高竞争实力。

多年以来，银行从核心业务到物品采购、人力资源管理、后勤保障等业务几乎全部由自己承担，将大量的精力、人力、物力、财力耗费在一些非业务管理上，极大地制约了银行的发展。从理论上讲，任何企业仅做后台支持而不创造营业额的工作都应外包。实施业务外包，有利于推动银行注重核心业务，专注于自身的核心竞争力。如果银行将金库业务实行外包，不但可以促使自己从一些非核心业务的制约中摆脱出来，而且可以促使银行集中精力，集中各类资源推进核心业务发展，从而提高竞争实力。

2、有利于银行轻装上阵，增强应变能力。

银行实施金库业务外包战略，可以有效地发挥现有机构网点的作用，不必扩大机构规模，不必增加员工人数，就可以更加灵活地参与市场竞争，简化事务管理，专注于自身核心竞争力的培养。将金库管理这类非核心业务采取一定方式外包出去，以集中有限的资源，减少人力资源浪费，精简管理组织和环节，提高整体反应能力，实现扁平化管理，从而最大限度地发挥银行核心优势。通过外包，银行即使业务增长，也无需扩大自身人力规模，减少了因人才招聘或流失而花费的精力、成本以及面临的压力，节省了培训方面的开支，增加了人力资源配路的灵活性。

4

3、有利于银行降低成本，提高经营效益。

从市场发展趋势看，银行各项业务的专业化分工越来越细，难度越来越大，而将一部分效益差、效率低、成本高的非核心业务外包，只专注做好自身的核心业务，则可以削减开支，降低成本，从而节约一部分资源用于更需要的业务。

4、有利于银行实现风险分散

通过银行金库业务外包，银行可以与服务商共同分担风险。银行金库管理存在一定风险，将日常运营维护委托给外包公司后，风险点转移至公司，银行只监督公司日常维护工作，并对其维护效果进行考核即可，很大程度上降低了银行的风险。另外从财务角度讲，外包把银行原先应投的固定成本投入转换成变化成本，从而有效地减少资金占有率，降低业务的退出屏障和转换成本，从而也就降低了投资风险。

（二）开展银行金库外包的可行性

1、政策支持

2000年7月中国人民银行颁布《中华人民共和国行业标准□□jr/0001-2001□□》，规定了银行金库及相关建筑物的总体布局、库址选择、主体库房与附属配套用房建筑标准、安全防范系统标准等。该标准适用于各类金库的新建与改建设计。

2015年2月公安部治安局会同有关部门联合起草公共安全行业标准——《银行业务库安全防范的要求□□ga 858-2015□□》本标准是银行业务库安全防范设施建设设计、验收、评估的依据，对银行金库安全防范提出了严格的要求。本标准不仅适用于银行业金融机构，还适用于从事武装守护押运的保安服务公司为银行提供服务的业务库。

2015年11月公安部颁布《金融机构营业场所和金库安全防范设施建设许可实施办法》（中华人民共和国公安部令第86号），对金融机构营业场所、金库安全施行建设许可措施。新建、改建金库的单位应向公安机关提交关于金库安全防范设施建设许可的书面申请，公安机关治安管理部门依据《银行营业场所风险等级和防护级别的规定》（ga38-2004）《银行金库》（jr/t0003-2000）《安全技术规范》（gb50348-2004）《安全工程程序与要求》（ga/t75）等标准对提交的安全防范设施建设申请开展审批和验收工作。

有不低于人民币1000万元的注册资本；

国有独资或者国有资本占注册资本总额的51%以上；

有符合《专职守护押运人员枪支使用管理条例》规定条件的守护押运人员；

有符合国家标准或者行业标准的专用运输车辆以及通信、报警设备。

（三）项目选址（待定）

（四）公司治理结构

公司治理有效性。

公司组织结构整体设计如图：

五、公司业务发展规划

（一）公司的总体发展目标

通过与银行、公安等部门的密切合作，努力把公司建成集现代化管理方式和先进的安全防范技术于一体的，以金库租赁

和托管业务为主，相关业务为辅，多种经营的专业化押运护卫公司。

（二）近期发展规划

完善法人治理结构，明确董事会、监事会、经营班子的职责与分工，在公司内部组织架构上，根据公司经营方向，进行科学合理的配路与调整，力争在经营和管理上一个新的台阶。具体做好金库租赁及托管、现金清分、守护及武装押运等业务。

7

（三）远期发展规划

在稳定公司业务市场占有率和收益水平的基础上，着眼于市场占有率的进一步提高，市场开拓面进一步深化和扩大，不断扩大经营规模。最终形成以金库租赁及托管业务为主，相关业务规模经营为辅，多种经营蓬勃发展的专业化押运护卫公司。

六、风险防范和处置

金库是现代商业银行资金运作的中枢，营运管理的重要部位，但在其管理过程中存在着多重风险，因此，金库风险防范是加强金库管理的重要环节。

（一）金库管理存在的主要风险

1. 金库人员及岗位设路风险

金库作为银行的重要部位，管理人员和作业人员能否胜任工作，岗位设路是否合理直接关系到金库能否安全营运。但目前仍存在管理和作业人员综合素质不高，内控意识和责任心

不强，对内控制度、新业务知识认识和掌握不够，违规操作时有发生；还存在管理人员和作业人员未按规定轮岗和岗位交流等情况。近年来银行系统陆续发生的一系列现金尾箱乃至金库钱款被盗案件告诫我们，金库人员及岗位设路的不合规，存在着道德和操作风险隐患。

2. 金库业务操作风险

未按出纳制度规定履行对出库物品进行查验程序，有的金库守库员未根据“款箱交接清单”中所列出库物品名称、数量对出库实物进行查验，有的当班守库员在“款箱交接清单”上未签字并留存。三是实物交接手续不规范。有的金库管库员与解款员没有当面办理交接，有的管库员存在向清分人员移交现金时多笔现金日终合并成一笔登记的情况。四是金库钥匙（密码）管理不合规。有的金库门密码没有按规定定期变更。五是金库集中上门收送款不符合规定。如存在上门收送款未遵守双人办理、双人押运以及上门服务收送款交接手续不合规等情况。六是金库盘库作业不规范。有的守库人员没有在查库人员查完库离场前，重新盘库。以上各种违规操作情况，成为影响金库安全营运的风险隐患。

3. 金库安全防护设施建设及管理风险

金库布局的合理和合规性，防护设施的安全可靠性不仅直接影响现金、尾箱及重空等物品安全存放与调运，也关系到一个分行金库集约化经营程度。一是金库安全防护设施建设存在不足。主要表现在金库布局不合理、内部区域设路不符合规定、不能满足风险防控和集中作业的要求等。如：金库库区未设路巡视回廊，未设路卫生间，保管区与工作区之间区分不明显；重要单证库与工作区之间没有安装专门的金库门和备用门。二是金库监控装路管理存在不足。如：视频监控主机因故障未能正常录像，内库重要部位作业录像资料未能保存；监控录像资料保管期达不到保存三个月的要求等。三是入侵报警装路、消防器材、通讯联络设备等配路不符合规

定。有的库房未安装红外入侵探测报警装置，有的库房没有按要求配备灭火器等。

（二）金库管理防范风险措施

1. 加强对金库人员及岗位管理。

一是严格金库人员的选人用人关。加强对金库管理人员和作业人员任职资格的审查，坚持选用素质高、品德好、思想端正和业务能力强的业务人员负责金库管理和作业工作。强化重要岗位员工异常行为的排查，密切关注潜在的道德风险。二是强化金库管库人员轮岗管理。金库人员必须实行轮岗管理和岗位交流，对重要岗位人员应定期或不定期实行强制休假制度。三是严把金库管理人员培训考核关。重视金库管理人员的业务素质管理，加强培训、考核上岗。四是严把金库管理人员岗位制约关。重视加强授权管理，合理划分职责，做到人员、岗位、职责互相监督、相互制约，做到不相容职务的严格分离。

2. 强化金库业务管理和制度执行力, 提高金库安全营运水平。

一是要加强制度学习，增强风险防范和责任意识，防止检查中发现的问题重复发生。二是进一步细化管理。在认真贯彻执行金库管理规章制度的基础上，制定符合实际的操作规程、细则及管理辦法，实现金库业务操作标准化、规范化、责任化。三是充分利用科技手段，提高金库业务风险防范的技术含量。

3. 进一步加强金库安全防护设施建设及管理。

积极安排必要的资金，分步骤解决金库硬件设施中存在的问题，力争用较短的时间完成在用金库标准化、规范化的改造和建设，从硬件方面保障金库的安全、高效运营。三是要重视加强对金库技术防范设施设路、维护和管理。按照相关安

全标准的规定进行金库技术防范设施的建设、维护和管理，确保金库视频安防监控系统、报警系统、消防系统等正常、有效运行。

4. 加强对金库检查和监督

金库管理的实践证明，检查和监督是减少或避免金库管理风险的重要手段，通过实施检查和监督，会不断揭露金库作业中的不足以及管理制度上的缺陷，从而完善金库内部控制制度，达到降低操作风险的目的。首先进一步加强金库现场和非现场检查、定期和不定期检查的质量管理，通过检查和监督工作的进一步开展，尽早地发现问题、解决问题，从而促进金库营运业务流程更加优化，各项内控机制更加科学、合理，真正把防范和化解金库管理风险工作落到实处。其次对检查和监督发现问题及时处理，及时认定有关人员的责任，并视问题轻重对责任人给予批评、经济处罚、行政处分，加大处罚力度，决不姑息。

七、财务分析（凯莱公司提供数据）

对拟成立的xx押运公司盈利能力，初步测算如下：

1、建筑成本及设备费用

共计：350万+150万+100万+50=650万

2、运营收入

以每个银行营业点可收取4万/年租赁费用的标准，按单个金库按管理100个银行营业点计算（2015年末南宁银行营业点共计996个），单个金库每年收入400万。

3、营运费用

(1) 武警安全保卫费用年费25万

(3) 其他费用20万

(4) 税金（综合税负按10%计） $400\text{万} \times 10\% = 40\text{万}$

营运成本共计= $25+24+40+20=109\text{万}$

4、经济预测指标

(2) 税后利润= $291 \times 0.75 = 218\text{万}$

(2) 项目投资回收期= $650 / 218 = 2.98\text{年}$

(3) 资本收益率= $218 / 1000 = 21.8\%$

(4) 内部收益率= 24%

八、综合评价

通过上述分析，我们认为在南宁市发展银行金库外包业务具有广阔的市场，有较大的社会效益和可观的经济效益，在南宁经济和金融快速发展的大好形式下，正是发展银行金库外包业务的良好时机。

公司调研报告格式篇四

为了更好的了解企业文化的本质及其作用，本人于x年x月至x月x日通过访问法，资料搜集法对xxxx科技有限公司进行调查。总体来说企业文化，很广泛从多方面对于企业的发展提出理念，对于人才的要求有独到的见解。然而企业的文化管理方面的存在一些问题，就这些问题而展开分析，并提出改进的建议。

一、xx市xx科技有限公司概况

xxxx科技有限公司成立于1年，位于xx市福田区益田路，法定代表人是刘某某，注册资本(万元)1，公司的经营范围：兴办实业(具体项目另行申报);服装设计，国内商业、物资供销业(不含专营、专卖、专控商品);计算机系统集成;弱电工程设计;计算机软件、硬件产品的开发与设计;微波产品、电子产品的技术开发及销售(不含限制项目)。

二、公司企业文化的简要介绍

(一)以品质为基础

公司逐步健全推行质量保证体系，在管理上坚持：“优秀人才、优秀品质、优质服务”。产品的质量是我们的诚信。推行：零缺陷服务，为用户提供满意度。

(二)以创意为发展

勇于创新，创新是高科技公司的灵魂，是企业保持旺盛生命力的基础，是取得竞争优势、立于不败之地的法宝。时刻虚心学习、永远大胆创新，是每一个员工的责任。

(三)以成果分享为共同目标

一个成功的企业，只有不断的分享，在此过程中也要不断的接受批评，而管改进自我，以优秀的成果造福客户。服务客户、服务社会。

三、xxxx科技有限公司企业文化管理问题及其原因

(一)企业的管理制度不够健全

企业文化中可以看出，对于企业利益与品质的保证较多的，

相对而言对与员工利益的保证就十分欠缺。比例过分的失调，很显然只有的体制实行起来，不能灵活应对，涉及范围太校现在市场发展迅速，而企业不能够与时俱进，对于制度给予相应的改善。陈旧的制度导致员工工作缺乏动力，也使得许多员工也抱着混口饭吃的态度工作。很多员工认为自己在公司的发展空间小，不能够很好的体现自身的价值，在企业文化中也提到了“优秀人才”但是根据调查很多人并没有受企业任何专业的培训。这也暴露的体制不能够很好实施的缺点。

(二) 公司员工对企业文化认识不足

很多公司员工认为企业文化，那是公司高层的事情，与自己没有多大的利益关系。也不会想花时间在这上面。更多是考虑与自己利益相关的事情。公司在企业文化上的宣传力度很欠缺，在调查过程中也有高层说到：现在工作繁忙，很难有时间为文化建设的宣传和配合工作，对于如何宣传企业文化感到束手无策。还有些人认为企业子要效率好，那么企业文化就会自然形成。这也是现在阶段绝大多公司的想法。

(三) 在建立企业文化上没有良好的沟通平台

公司自身对于企业文化的了解十分的欠缺，以利益为第一，员工对企业目标缺乏具体的了解，没有形成企业的共同价值观，危机而感缺乏，企业的归属感不强，时常表现出持才傲物、工作上由于分工不太合理，出现了互相推工作的情况，经常以“很忙”来拒绝参加院内的文娱活动，同事间往往只存在工作关系，缺乏润滑。中层领导班子的管理能力问题突出，院中层领导班子成员大多是由专业技术拔尖的员工担任，他们的普遍特点是工作压力、工作责任越来越多，管理任务繁忙，对于管理上的知识没有系统的学习和研究。所以导致了企业与员工矛盾重重。

三、完善xx市xx科技有限公司的企业文化管理的建议

(一) 企业管理制度的完善

管理制度要形式多样，机制灵活，却又不失威信。涉及企业本身的利益以及员工的利益。注重管理水平的提高，贯彻落实各项规章制度，同时要取得全体员工的一致认可，追踪全球最新技术、经营管理理念。给予员工不断的培训、深造机会，激发工作热情和创新活力。坚持以人为本，广为接纳和储备具有先进管理经验和技術專長的科技人員，形成良好的人才知識結構，為企業創造更多財富。

(三) 加强对于企业文化的宣传

首先明确企业的奋斗目标，召集员工对于企业文化的共同学习，使其对于企业文化有深入的了解。不定期询问员工意见，还可以同时创业企业文化特色如：人本文化特色、整体文化特色、创新文化特色、求实文化特色、服务文化特色等，让员工参与其中。找到属于自己的文化特色。使企业文化深入人心。

(三) 建立双向沟通的模式，让员工与企业间形成良好沟通

企业对于自身的文化要有深入的了解。对于员工要给予人性化的管理，不定期了解员工对于企业的看法，认真的考虑或者采取接纳。让员工对于企业有较强的归属感，企业对于员工给予更多积极的关注，可以公开的鼓励员工，挖掘他们的潜在的能力。在节假日给予适当的问候。开展各种活动，拉近员工与企业之间的距离。良好的沟通与合作使企业内运作顺畅，增加效益。

公司调研报告格式篇五

易买得超市是韩国新世界集团旗下的大型连锁综合超市，这家韩国零售业巨头正准备在中国迅速扩张。据易买得相关负责人提供的资料显示，新世界集团是韩国最大的商业流通集

团，拥有百货商场和大型综合超市等业态。目前，易买得超市在韩国拥有70家门店，占有韩国市场32%的市场份额，门店数和销售额均超过了沃尔玛和家乐福在当地市场的总和。

19xx年，韩国新世界在上海开设了第一家在中国的易买得超市，目前，上海易买得已经开设了5家分店。据天津易买得副总经理曹铁透露，新世界近期计划在中国开设25家分店，目标将锁定上海、天津、北京等大城市，形成一个全国范围内的店铺网络。有消息称，易买得将投资至少5亿美元布局中国市场。作为韩国最大的商业流通集团，韩国新世界集团在中国的连锁零售业选择了合作经营，目前其主要合作伙伴是上海九百和天津泰达。

二、调查背景

(一) 调查对象

此次的调查对象是昆山市易买得周边的住户、打工者等，本次调查以随机抽样形式抽出样本45人进行调查研究。

(二) 调查目的

体调查，二是通过对在易买得消费者的调查，力图解读现在群众对超市的要求和买东西希望得到的感受。

三、调查问卷回收情况

本次问卷调查是针对昆山市花桥易买得超市在当地的满意度情况，通过详细的数据反映易买得在市民心目中的位置。内容涉及：消费者对商品质量、收银员速度、商品价格、品牌种类的满意度；消费者对商场服务态度、商场促销活动的评价；消费者将商场与心目中的商场进行对比的情况；消费者对心目中商场的构想。本次调查采用“随机抽样”的方法选取消费者。本次调查回收的问卷共100份。其中有效问卷45份，

无效问卷55份，有效率为45%。以随机抽样的调查方法以及二手资料收集并进行分析。

男女生比例大概为 6 : 4 。（性别，职业类别由问卷第1，2题统计而得）

四、昆山市易买得环境分析

易买得花桥店坐落于昆山市花桥镇绿地大道269号，是易买得在华东区地区第一家上海以外的门店。易买得花桥店拥有220名员工，另有供应商促销员248名、外包技术人员95人，具有较强的服务能力。商场占据两个楼层，一楼营业面积 4078平方米，主要经营生活日用品，包括化妆品、男女服装、童装、床上用品、文玩具、汽配用品、家电、手机、厨房、洗浴用品等生活必需品；二楼营业面积5280平方米，主要经营食品，包括生鲜商品，休闲食品，调味品、进口食品等品种丰富的商品。由于易买得的韩国投资商背景，卖场还特意组织深受欢迎的韩国特色食品，满足广大顾客的需求。

为方便周围居民，易买得专门在花桥周边的上海地区以及花桥镇等地设计了10条免费班车，包括上海地区的白鹤赵屯线、安亭环线、安亭外环线、黄渡线、华新线；花桥地区的蓬朗线、花桥环线、绿地二十一城环线、陆家线、千灯、石浦线。

五、消费者对易买得超市满意度情况

（一）商品质量满意度情况

如果把消费者对质量满意度分为五个等级(1、2、3、4、5以5最高,1最低)其中等级为1的占4%，等级为2的占13%，等级为3的占45%等级为4的占20%等级为5的占18%，如图一所示其中等级为3的占比最多说明易买得店商品质量还可以。

（二）品牌方面满意情况

在品牌方面易买得超市与本市其他超市相比易买得表现如图二所示：其中很满意的占13%，满意的占33%一般的占50%不满意的占45%。

(三) 价格方面满意情况

有52%的人认为价格可以接受，33%的人认为价格偏高，11%的人认为价格合理，4%的人认为价格无法接受。

(四) 易买得超市工作人员服务态度

52%的消费者认为员工服务态度较好，31%的顾客认为员工服务态度一般，13%的顾客认为员工服务态度极好，4%的顾客认为员工服务态度恶劣。

(五) 结账效率满意程度情况

66%的顾客认为结账效率高，7%的顾客认为结账效率偏低，20%的顾客认为结账效率一般，7%的顾客认为结账效率低。

(六) 免费接送方面那些需要改进

22%的人认为应增加路线，13%的人认为应增加乘务员，16%的人认为应增加班次，7%的人认为应改善车内环境，42%的人无所谓。

结论：消费者对易买得的总体满意度相对满意

公司调研报告格式篇六

一、调查单位的情况

此次调查由于地域限制，只能选取中小企业作为调查对象，但是三家调查单位分别属于餐饮业、邮政业、零售业，行业

代表性比较明显。

二、调查内容

(1) 岗位设计情况包括：是否设立独立的财务机构，会计、出纳岗位是否分设。

(2) 营运资金管理情况包括：现金结算是否日清月结，资金需求量的预测方法，赊销政策与收账政策等。

(3) 融资管理情况包括：企业的资金来源渠道，筹资方式。

(4) 投资管理情况包括：项目决策时，是否进行充分地调研、分析，有无健全的审批机制。

(5) 财务分析情况包括：企业进行财务分析的频率，进行财务分析时注重的方面以及选取的财务指标。

(6) 财务预算情况包括：财务预算编制的内容及编制方法。

(7) 纳税筹划情况包括：是否进行纳税筹划，效果如何，有来自哪方面的阻力。

(8) 会计电算化情况包括：是否进行会计电算化。

三、调查结果

被调查者从事财务工作的占，从事销售与采购工作的占，职称在中级以上的占。这些情况表明，被调查者工作经验比较丰富、阅历较深、思想较成熟，对财务管理重要性及本企业财务管理措施的认识与体会比较到位，能比较可靠地保证本次问卷调查的效度。

在三家中小企业中：

(1) 设立独立的财务机构的2家，占调查户数的；会计、出纳岗位分设的1家，占调查用户的。

(2) 现金结算做到日清月结的2家，占调查用户的；资金需求量的预测方法均采用定性预测法；收账政策均采用积极催收；有明确内部牵制制度的1家，占调查用户的；帐物分管，有明确分管制度的1家，占调查用户的。

(3) 企业的资金来源渠道均以银行资金和企业资金为主，筹资方式则以银行借款和自有资金为主。

(4) 项目决策时，进行充分地调研、分析，有健全的审批机制的1家，占调查用户的。

(5) 企业均定期进行财务分析，2家一季度一次，占，1家半年一次，占；进行财务分析时，3家企业均关注收入、利润分析和成本控制，1家关注风险分析和现金流量，占调查用户的；常用的财务指标中，3家均选择利润总额和税后利润，1家选择净资产报酬率，占调查用户的。

(6) 进行财务预算的1家，占调查用户的。

(7) 进行纳税筹划的1家，占调查用户的。

(8) 实行会计电算化的2家，占调查用户的。

四、调查结果分析

1、会计、出纳岗位职责划分不清，缺乏监督和牵制机制

中小企业由于规模小、业务频繁、会计核算简单、会计制度不健全，同时企业老板出于管理成本的考虑，往往要求财务人员一人多岗，不考虑不相容职务的分离，有的企业出纳除了办理涉及现金、银行存款的本职业务外，同时还兼保管银

行存款全套印鉴、审核会计凭证等会计业务，而有的企业会计，偶尔也收取现金，一个人办理有关现金业务的全过程。加上财会人员素质参差不齐，会计、出纳岗位职责划分不清，缺乏监督和牵制机制，混岗和职能的交叉最容易引起货币资金的挪用和侵吞。

2、 财务制度不健全、不规范和财务处理不恰当。

财务制度是制约和管理财务的。在调查过程中，有的企业管理制度不健全，特别是财务处理程序不正规、内部牵制制度、稽核制度等还不完善，导致财务管理漏洞多、损失浪费严重。没有设置详细的会计科目，没有设置合理的会计人员工作岗位。帐证、帐帐、帐务严重不符，记帐结转不及时，不日清月结，改错不规范，会计科目运用不合理等问题层出不穷。

3、 中小企业投资规模逐年增加， 资金筹集渠道单一。

无论是过去的投资还是新的投资，企业的资金来源主要依靠自筹和银行贷款两种方式，这既说明资本性融资与债务性融资在中小企业融资中的重要性，又说明企业融资渠道过于单一。企业在加强管理，提高自我积累能力的同时，致力于拓宽融资渠道。企业老板告诉我，在新的投资计划中，企业自筹资金比重有所增加，银行贷款所占比重呈下降趋势，股票或债券融资增幅较大；同时，随着企业的规范发展，亲友借款在企业筹资方案中逐渐淡化，企业开始考虑引进外部企业或是自然人作为战略投资者。但是，除银行贷款外，股票等其他融资方式所占筹资比重依然很小。

4、 投资决策专业化程度偏低， 融资观念落后

有的中小企业不能掌握一定的投资决策方法，在决策中靠拍脑袋，这是极不科学的。因为中小企业投资风险性大，业主在投资时更应该注意对投资项目的评价和分析。由于企业自身规模较小，贷款投资所占的比例比大企业多得多，所面临的风险

也更大,所以它们总是尽快收回投资,很少考虑扩展自身规模。

5、财务分析指标存在一定的局限性

企业财务分析指标的数据来源于会计报表和会计资料,而会计报表是反映企业一定时期经营成果及一定时点财务状况的书面文件。对中小企业来说,财务报表反映的数据在某种程度上存在着一定的局限性,必然造成财务分析指标的不足和局限。

6、企业进行纳税筹划的意识薄弱

企业的领导人还没有认识到纳税筹划的重要性,对纳税筹划的概念和操作还显得很陌生;社会舆论特别是一些税务机关对纳税筹划的误解,在某种程度上也阻碍了纳税筹划的正常开展。

7、经营计划和预算管理缺乏

中小企业在经营管理中缺乏战略思路和规划,决策时由于无计划和无预算,其经营政策往往脱离宏观行业环境,对行业中企业发展规律不能全面深刻了解,依公司领导人经验或直觉照葫芦画瓢制定所谓的战略,没有明确的方向,员工对企业发展方向没有形成统一的认识,大量资源投入后成为沉没成本,造成无法弥补的损失。

8、管理模式僵化,管理观念陈旧

中小企业典型的管理模式是所有权和经营权的高度统一,企业的投资者同时就是经营者,表现出企业领导者集权现象严重。现场调查发现,多数管理者思想落后,管理能力差,仅凭经验和感觉管理,缺乏对财务管理理论方法的认识和研究,更缺乏现代财务管理观念,经常出现企业财产与个人家庭财产互相占用的情况,使其职责不分,越权行事,财务管理混

乱，财务监控不到位，会计信息失真，财务管理失去了在企业管理中应有的地位和作用。

五、对加强企业财务管理的建议

1、完善企业内部控制制度。

强化内部控制，完善企业内部会计控制制度，真正做到不相容职务相互分离、相互制约、相互监督，是提高企业财务管理的有效措施。企业内部会计监督制度应当符合下列要求：(1)记账人员与经济业务事项和会计事项的审批人员、经办人员、财物保管人员的职责权限应当明确，并相互分离、相互制约；(2)重大对外投资、资产处置、资金调度和其他重要经济业务事项的决策和执行的相互监督、相互制约程序应当明确；(3)财产清查的范围、期限和组织程序应当明确；(4)对会计资料定期进行内部审计的办法和程序应明确。

2、加强公司财务基础管理，理顺财务工作秩序。

企业应依法建立健全内部财务制度。建立健全内部监督机制，强化外部监督工作，推广会计工作电算化。

3、进一步加快中小企业信用担保体系建设步伐。

目前中小企业信用担保体系建设已全面启动，并取得了重要进展，但仍需加快步伐，进一步规范和完善，注意信用担保和建立其它社会化服务体系结合起来，为中小企业融资提供形式多样的服务。

4、加强投资项目分析，降低投资风险。

在投资决策中应以对内投资方式为主。对内投资紧要有以下几个方面：(1)对研发新产品的投资，(2)对技术设备更新改革的投资，(3)对人力资源的投资。实行多元化经营，加强对

投资项目的评价与分析，分散投资风险，规范项目投资程序。待时机成熟后实行投资监理，对投资活动的各个阶段采取实行跟进战略，规避投资风险。

5、增加非财务分析指标，支持企业决策

从多年来企业财务分析的理论和实践来看，财务分析指标体系除定量指标和定性说明企业背景以及各种分析指标资料以外，对中小企业来说还应增加产品市场占有率、劳动生产率、产品质量指标和产品质量指标等非财务分析指标，使财务分析指标体系更符合中小企业的特点，在企业快速发展决策过程中更好地发挥支撑和保障的作用。

6、实行财务预算管理，合理安排企业资源

预算管理可以使企业管理的重心从经营结果(目标利润)延伸到经营过程(业务预算和资金预算)，进而扩展到经营质量(资产负债预算和现金流量预算)，为提高经济效益提供了更加广阔的空间和时间。一方面财务预算体系的完善可以促使企业谨慎对待各种投资诱惑，其所涉及的资金筹措与使用的计划数据能够帮助决策者做出更加科学合理的决策；另一方面利用预算制度可以更加客观地根据市场安排好企业的资源计划，对财务资源搞好综合平衡，使之与企业的发展相适应。

7、中小企业管理者要树立正确的纳税筹划意识,端正纳税筹划态度

中小企业管理者要明确纳税筹划的含义,这是进行纳税筹划的基础。纳税筹划的含义是纳税人在税法允许的范围内,从多种纳税方案中进行科学合理的事前选择和规划,利用税法给予的对己有利的可能选择与优惠政策,选出合适的纳税方法,从而使本身税负得以延缓或减轻,以实现税后收益最大化的目标而采取的行为。中小企业管理者还要树立正确的纳税筹划意识,应该认识到纳税筹划有利于减少企业自身税收违法行为的

发生, 强化纳税意识, 实现诚信纳税, 有助于提高企业自身的经营管理水平。纳税筹划不仅会为企业带来经济利益, 更是纳税人的一种权利和义务, 纳税人应该以积极的态度进行纳税筹划。

六、调查体会

经过这次的调查, 我体会到面对现今激烈竞争的市场, 在企业财务管理现状当中, 面对新环境的变化, 企业对财务管理和会计核算的要求也越来越高, 建立健全财务制度, 特别是加强财务管理的应用, 提高财务管理水平显得十分必要。企业应该不断强化自身各项管理措施, 及时进行技术、管理、制度等方面的创新, 才能逐步解决其财务管理中存在的各种问题, 从而推动企业和整个国民经济的健康发展。

公司调研报告格式篇七

一、宏观环境总概:

随着市场经济程度的加深, 社会分工日益明确和细化的同时, 人与人之间无不蒙上利益层次上的关系、相互逐利, 人情与利益的矛盾在某种程度上加深加剧, 于是中介作为第三方获利体, 在市场上日趋成熟和完善, 通过对信息的收集和转卖, 从中获利的同时协调社会劳动力, 优化资源配置, 加强社会分工的指向性。总之, 中介服务在经济发展中的作用越来越强, 并在广大就业者中树立了形象, 在我们的这次调查中, 有94%表示在其周围存在中介公司, 其中有46%通过中介公司找到合适工作并有74%表示对中介公司的态度为“差不多”。说明广大就业者对中介服务期望与依赖加强。在信息缺乏流通的农村与之相反的城市, 中介公司处于发展与日趋成熟阶段, 这对于我们创业团体, 是一个极有诱惑力的市常但首先摆在我们面前的第一道门槛便是如何在其他公司经验基础上加以创新, 做到人无我有, 人有我优, 后起之军才能立于不败之地。

二、市场需求分析：

据我们的调查显示：待业毕业大学生占16%，下岗员工占21%，有31%表示对目前的就业形势不是很乐观，仅有17%表示通过自己的能力可以轻松找到适合的工作。在剧烈的市场竞争中，剩余劳动力明显偏多，主要群体是高校毕业生以及下岗员工，他们文化层次高或有专业技能，对工作质量的要求也相对较高；另外待业大群体就是广大农民阶层。因此，中介公司以群体定位，针对不同的群体综合分析其特征而对症下药，加以导向，指引他们跨越地域。走向劳动力缺乏的发达城市以达人尽其才，谋求良好生计；在用人事业单位，其发展趋向于扁平化，收缩战线，尽可能的集中力量往专业化发展，非专业性业务寻求借助第三公司完成，企业通过中介公司招工成为大趋势，这也是共赢的方式。所以，中介公司的发展与其他企业的发展是同步的，具有非常良好的前景。

三. 市场竞争分析——信息就是生命

经济领域有句话：收集信息的成本比信息本身的价值还高，可见收集可靠信息的重要性和艰难性，特别是对中介服务行业的竞争，信息就是生命。据我们对焦作人力资源公司总经理的访问，商经理表示：焦作稍有规模的中介公司都建有“市场信息部门”信息收集范围遍布地域广泛，信息系统的建立与完善成为中介公司的竞争王牌。因此，要以此作为创业项目，要立足于信息的收集与处理，建立精英收集团队，信息归整处理机构，并建立待业，就业档案，形成良好的回馈，循环系统。

四、成立“天圆地方”的swot分析

机会：

1. 城市化的加剧，人情味也随之淡化，中介是服务行业的大趋势，通过市场的走访，焦作市的中介公司，比起南方同级

城市，实为少数，尚有很大的发展空间。 2. 人口流动加速，新人口不群体在陌生地方更需要中介公司的指引，少走弯路。

3. 中介公司的创立投资成本低、进入门槛低、运营费用低，此“三低”特别适合初次创业的大学生。

4. 竞争剧烈，求职者较难找到一份合适的工作，有意向借助第三方寻求工作。

5. 随着行业内的宣传，中介已在求职者中形成观念，大多数中介公司资费较低，广泛为求职者所接受。

威胁：

1. 在中介方面，尚没有相关的法律规范，各种中介项目鱼龙混杂，让求职者不敢太依赖中介公司。

2. “黑心中介”的存在，欺骗求职者，威胁到其财产、人身安全。

3. 中介市场趋于成熟，可延伸发展空间小，发展艰难。

优势：

1. 我们的创业团队创业精神、学习情深强，并有强烈的成功欲望与创业信仰。

2. 有很长的准备与调研时间，可以充分透视目标市场，作出良好的对策与决策。

3. 中介项目的多样化，可形成集体操作效应。 4. 中介项目定价灵活，定价方式多样，可以针对不同的求职群体、不同的收入阶层而多样化的定位、定价，以此满足求职者的差异需求。

劣势：

1. 作为初次创业者，经验和资金缺乏，公司起步艰难。 2. 资源、信息与人脉不足，没有高立足点，只能从无到有、从小到大，一步一步稳扎稳打，难以越步。

五、“天圆地方”的进军步伐

定位：经过调查与分析，目前市场竞争较为剧烈，因此我们应该以独特的定位以避免剧烈的竞争。而大学毕业生作为一个难就业与工作高度不稳定群体，并具有分布集中性，具有良好的开发前景。我们将定位与大学生（包括在校大学生）群体，以职介为主，多种中介项目并存运作。

策略：

1. 先专攻职介，避免开始就贪大求全，在有一定的资金积累后开发多种项目，如房介、教育中介、出guo中介等产品。
2. 成立公司的同时，建立市场信息收与处理机构，并在高校设立信息收集点，最快最准的获得各高校信息。
3. 建立顾客档案，稳定与求职者的关系，获得客户资源优势。
4. 针对大学生群体，通过相应的宣传推广方式，如推广渠道、平面广告、促销手段等方式以实现中介服务产品的精确对接。
5. 积极与外地同类公司建立合作关系，分享信息与交流成功经验。
6. 制定公司运作制度，加强人才的锻炼与培养。

价格制度：

- 1、采取“发布信息制度”，对发布信息者免收所有费用，只收单方费用。

2、大学毕业生在本地找工作，收取20元酬金，不满意者，更换工作；外地找工作者收取第一个月的工资为酬金，报销单程车费。3、所有中介费用都从工资种扣除，提前不收任何费用。4、为在校小学生临时工作以勤工俭学，塑造本公司良好形象。5、响应国家政策，为下岗职工介绍职位。

六、总结：

此次调查处于布置阶段，庞老师不经意间问起一个问题：你们市场营销的学生到底学了些什么？让我顷刻思绪万千，内心久久不能平静。是啊，我们到底学到了什么？这个问题对于大学生是严肃的。我想，不只是我，很多人心里都不知道该如何回答这个问题，只有迷茫与无助。

这次调研虽说是模拟的，但也足够我们这群未出茅庐的学生尝到少许商业气息。一切都是从零开始的。我们收集大量的二手资料，集思广益，设计出调查问卷，开始市场走访，市场观察。走访了焦作人力资源公司、人才市场新亚大厦和市内大部分的中介公司，访问各个行业的人士。每一份问卷的发放与回收，每一次的访问我相信都有很大的收获，对于我们，不仅是一个报告的完成，而是为将来的成功打下了基础，我们每个人都倍加努力。在此间，我突然感觉到一种精神——创业精神。

选择市场营销专业，创业精神就是学习的灵魂，选择营销，很大程度选择了一条创业之路，企业之路。树立起目标，超越着目标，永不迷失，永不放弃。在学习过程中，我们的灵魂里，已刻入这种创业精神，这便是我们学习到的！

公司调研报告格式篇八

xxx公司自20xx年成立至今，已经走过了五个年头。五年来，无论是从职工队伍、人员结构、市场规模以及公司效益等方面都发生了较大的变化，由公司成立之初的十几个人[x台捞

油车（不包括金宇□□x个捞油班组、发展到现在已拥有职工xxx人、捞油车xx台，五个捞油基层小队、一个综合班。市场规模由原来重点承担采油作业二区、四区稀油区捞油任务，逐步向稠油区捞油扩展，到现在七个采油作业区都有我们的队伍，特别是稠油区捞油成为目前稳产和上产的主力。从捞油井数量上看，由最初的xx口增加到目前xxx口；产量由当初日捞油量xx吨增加到现在xxx吨；公司的赢利水平和能力逐年攀升。可以说机动采油公司成立五年，经历了学习、摸索、进取和提高的过程，基本实现了“从起步、发展到逐步走向成熟，一步一台阶”的稳步跨越。

20xx年是“十一五”开局之年，是我处确立巩固地区市场，走能源多元性开发道路，实施走出去发展战略决策取得巨大成果，获得开门红的一年。我们xxx公司虽然在市场开发方面出现了一点问题，但这是发展过程中不可避免的，公司整个工作思路、发展方向以及效应的体现上同全处大气候和环境是相一致的。主要体现在：市场基本稳定，管理逐步加强，总体效益相比提高。

在今后工作中，我公司确立的指导思想是：拓宽工作思路，创新工作方法，抢抓发展机遇，提升管理增效，促进公司发展。

具体工作思路是：以市场为导向，以产量为主线，以效益为中心，以管理为手段，以安全为保证，全面实现公司持续有效发展。

下步工作目标是：日产量上到xxx吨以上，年捞油量力争实现xxxxxx吨。

（一）、现状

一是合作开发的优惠政策，二是双方领导的高度重视，三是

原油价格的高位运行。单从公司产量和效益两项指标来看，前三年是公司取得飞速发展的阶段，后两年速度明显减慢。20xx年以来公司生产经营状况始终不主动，反映到实际中主要表现在两个方面。

1、市场整体效能降低。今年以来表现出井口数量不减，但产量规模下降，市场运营的质量相对降低。

2、公司创效能力相应降低。主要表现在工作量增加，成本上长，产量减少，效益相对降低。

以上两大方面是我公司两大生存支柱，市场的稳固、效益的提高更是我公司实现持续发展的基础。转换思维方式、调整工作思路、把握发展机遇，及时尽早扭转目前的工作局面，是我公司下步工作的重点。

（二）、存在的问题

1、市场的开发和管理力度不够，驾驭市场的能力还需加强。

2、科技进步缓慢、发展的意识不强，公司技术依赖的能力和水平有限，整个行业科技含量有待进一步提升。

3、精细化管理水平和程度不是很高，许多地方还需进一步地加强和完善。

4、人力资源缺乏，特别是缺少有经验有能力的专业技术型人员。

5、业务单一性是制约公司发展的重要瓶颈之一。许多技术的应用和措施的实施都受到限制。

6、市场的单一面向使公司生存发展的风险增强，公司寻求进一步发展受空间概念上的约束。

7、公司的设备逐年老化，出现问题较多，成为制约生产管理工作的一个重要因素。

8、市场和队伍规范化管理不够正规，特别是外用队伍工作的程序化规范性不强，存在管理上的死角。

发展是企业第一要务，管理是企业永恒的主题。今年是“十一五”规划的第一年，在“十一五”规划中，我处确定了走以工程技术服务为主，向能源型多元化发展的道路；制定了在巩固、扩大地区市场份额的同时，实施“走出去”的战略。同时提出了走精细化管理内部强企的发展战略。依照处里的战略规划，我公司工作重点是：稳固现有市场，寻求新的发展途径。

1、增加可捞井数量和质量

机动采油公司成立五年，市场规模、产量和效益呈同步增长，随着规模的不断扩大，采油厂给井的空间和余地越来越小。20xx年以来这种情况尤为突出。目前看，新增捞油井难度较大，但如能争取到，产生的效益最快最大，对调节市场，改善市场的质量效果有着最大的意义。

2、加大措施投入，实施技术攻关，提升市场效益。

从上年开始，我公司在没有新井补充，市场不佳，产量下滑比较大的情况下，工作的重点转向措施增产方面。通过两年来的实施，收到了相当大的效果。从两年产量完成情况看，基本稳定，没有出现大的下滑。下步市场工作重点仍是在措施上下功夫，同时在措施工作实施中力求方法、方式有新的突破。

一是依靠新技术新工艺，多实施一些小型短平快的措施工作量，同工艺所实行风险共担，同外部单位实行其单方风险合作。

二是对高含水、出砂严重和部分稠油井，同工艺所结合，实行技术攻关。特别是稠油井捞油，一旦成功，将是一大块效益。

3、推进精细管理，务求见到实效。

今年我处年初提出了开展精细化管理，明年我局定为基础管理年，说明当今时期管理工作之重要。可以说加强企业管理，是企业实现快速发展的基本保障。在下步工作中，我公司进一步贯彻落实精细化管理的思想，使精细化管理工作在我公司全面实施。实际工作中，侧重抓好以下几方面工作。

成本管理：

一是建立责任制，实行指标承包和责任承包。

二是进一步健全制度，完善流程。

三是形成成本控制管理网络和监督管理网络。追求成本最优化管理形态，科学合理消耗，获得最大程度的产出，实现效益最佳化。

考核管理：

一是责任考核，实行成本管理跟踪考核。将公司各项指标、目标和任务进行责任分解，以其完成的质量做为绩效考核的标准，对责任人进行岗位能力评价，同时实行经济考核，确保公司整体工作目标的实现。

二是效能考核，第一，对小队实行不完全成本考核，主要是可控成本考核。使小队的成本管理工作看得见、摸得着，简单明了。第二，产量考核，根据目前市场能量和市场开发前景，各区块制定出基础产量和目标产量指标，实行基础效益考核（正常效益考核）和奖励效益考核（兑现考核）。

三是车（班）组考核，加强单车（班）核算工作，推行班组“细胞”管理。

第一，公司成立单车核算考核小组，成员由公司经营、生产组各一人及各队核算员组成。

第二，建立健全单车（班）考核制度和台帐。

第三，实行最佳创效班组考核奖励机制和政策。主要考核指标是：产量、成本、利润、吨油成本、安全环保。

生产管理：

一是加强油井精细化管理，重点放在单井效能的发挥和市场潜能的挖潜，提高管理水平，做到摸清地下，做优地上。

第一，公司抽出一名专门的领导组成市场油井开发管理攻略和谋划小组，负责市场的进一步开发、油井的分析和论证、技术措施具体实施等工作，加强油井基础管理的工作力度。

第二，提升公司对油井管理能力和质量水平，加强技术教育和培训，采取内培和外委、重点培养和全面培育的方式，争取在二、三年内有一个新的崭现。

二是设备管理，第一、由被动管理转为主动管理，注重设备生命周期的管理，以追求设备经济效益最大化。第二、实行设备责任管理，进行设备承包和部位承包，建立责任追究制度。

1、打通两个渠道：

一是市场开发的地面意向工程渠道，也就是加强与采油甲方的合作，增加信息和感情的沟通，促进双方对捞油合作达成一致的意向，有着共同的愿景，搭建基层沟通平台，以获取

最大的支持和协作（加强这方面的力量），这项工作要靠处里和我公司共同来实现。这样就能从根源上解决市场不佳的状况，确保公司市场开发和管理工作的稳定。

二是地质合作沟通渠道，公司在充分发挥自身能力的基础上，着力与采油方合作，加强油井的分析、论证能力，实现公司、处、厂三级论证，提高措施实施选井的准确率和实施后效果的有效率（经验和能力不足）。通过上面两项工作，基本能够实现公司区域市场的稳定，为公司实现持续发展奠定坚实的基础。

2、打破两个单一：

一是公司市场的单一，二是公司业务的单一。

市场的单一，使公司承担的风险概率增大，一旦市场出现异常，公司就会陷入被动，扭转局面的自主性不强，削减风险的能力较弱。从前几年的情况看，公司基本上服务于曙光一块市场，市场波动性较大，由于受某一环节和方面的影响，公司内部争取市场的主动性不是很强，市场基础不牢，产量被动。从生产经营的角度看，近两年发展的步伐明显放慢，其原因之一是没有外部市场做补充。

业务的单一，使现有的市场资源不能得以充分的利用，主要是捞油是一种不接续性的负压采油方式，对于低渗高压或高渗高压（恢复后静液面较高）井，效果明显。我公司现有的捞油井基本上都是液面较低的井，80米以下的井占大多数，有些井液面恢复较快，但捞油效果不是很好。有相当一部分井由于受到捞油单一采出方式的限定，一些技术、措施的应用和实施受到限制。如大型的措施工作量，捞油成本回收期长，效果不明显，同时增大风险系数。再有就是注气，捞油排水的时间长，增加成本，降低时效。还有相当一部分井管陶段发生套变，大修后原井筒不能捞油，只能下小径外管，这样大大降低了油井的能量，产量只能达到原来的2/3。还有

些井捞油后出砂，造成油井废死。对上述几类井如果能够上抽生产，就能避免上述情况，产量会有一个大的突破，也为机动采油公司持续稳步发展提供了后劲支持。

3、提升两个含量：

一是队伍技术人员和技术水平含量，二是捞油业务工艺技术含量。

“国以才立，业以才兴”。人才资源是第一资源。机动采油公司现在在岗的技术人员中，大专毕业有3人，中专毕业有3人，中级职称1人，初级职称6人，技术人员不足已经成为制约机动采油公司进一步发展的最大瓶颈。因此充实技术人员，加快人才引进和培养，提高机动采油公司实力是各项工作中当务之急。公司将进一步加强内培，对年轻、有能力的基层干部采取多种形式的理论和专业知识培训，每年定额派送公司的技术人员到职业技术学院进行培训，接收外部的新知识，实现人才本土化。同时采用引进方式，或引智借脑，充实公司技术管理力量。争取近两年每年引进2到3名大专以上毕业生充实基层一线队伍，锻炼培养其捞油专业水平，提升业务素质，努力打造一支具有较强专业化的捞油队伍。

二是加强技术开发和技术协作，同处工艺研究所一起或其它科研单位进行捞油工艺技术研发，着力解决目前稠油井、高含水井、出砂井、解堵井以及套变井等的技术攻关，努力改造研制新型捞油工艺，提升捞油工作的技术含量，营造技术优势，挖掘现有市场潜能，凭精尖的捞油技术立稳捞油市场，寻求外部市场份额。

4、实施两个战略：

一是科技兴企的发展战略，依靠与捞油相配套先进的技术，提升公司核心竞争能力，下一步重点是稠油捞油技术的研发，解决地区市场部分稠油井捞油困难的问题。再有就是套管微

变井防卡抽子以及防砂、解堵等技术的研制应用，拓宽市场开发利用的空间，提升市场整体效能。

二是实施走出去的发展战略，在不断稳固本土市场的基础上，努力开发外部市场，包括国外市场，寻求新的发展空间，不断扩展市场份额，对公司今后实现持续发展相当必要。

5、规范两块管理：

一是个体捞油单位在保持其市场独立、效益独立的前提下，实行统一管理。主要解决其市场活动和行为的不可控性，提升保证其生产安全和油品安全的安全系数。具体做法是组建一个队，由金宇电热负责集中管理（难度在于其设备资质不全）。

二是公司内部进一步规范综合班的职能管理，从目前看，我公司捞油车使用年限累增，设备逐年老化，今年出现的问题增多，公司虽有修理人员，但由于没有配套的维修设备和场所，只能实施简单的维修，从一定程度上制约了生产工作的正常运行。

所以要想进一步提高公司维修设备的能力。首先必须扩大修理规模，充实专业维修技术人员，其次还需要先进的维修设备，提高维修时效，以确保捞油设备正常运转，同时建立小队管理模式，增强公司现场跟踪修理和夜间抢修的能力，同时将公司二线服务人员，包括司机、监督员、加油员等列入其中。

6、实施两个配套：

根据曙光地区油井出砂严重和稠油井较多的实际，提议进一套捞砂、电加热设备。

原因：

一是我公司大部分捞油井都在井段内捞油，由于砂埋油层捞深不够的井比较多，年工作量在200口以上。

二是现有市场有少部分稠油井不能捞油，有些捞油难度大，对设备损害比较严重，经加热处理会收到一定效果。

如果自己有了捞砂和电加热设备，对上述一些井就能及时采取工艺措施，并能减少措施井成本费用，在提高捞油产量的同时也起到了维护捞油井的作用。再是目前捞油车使用年限累增，有两台捞油车已达到六年，设备老化，故障率高，直接影响捞油生产，需要更新，提议明年进两台捞油车。

1、保证安全管理措施到位：安全生产是永恒的主题，是一切工作的基础。

机动采油公司安全管理工作的重点：

一是防喷工作，现有的420口井，今年已换了标准井口250口，还有150口井不是标准井口，下步还需更换。

二是防火、防爆，这项工作是我公司安全生产至要的方面，实行教育、检查、考核相结合的方式。主要实行领导责任管理和群众性的监督管理，同时强化考核力度。

三是岗位管理，今年我公司由于市场状况不佳，产量虽然不增，但工作量增加较多，再由于设备故障率较高、卸油台堵车等原因，工人连班的几率较高，有的小队人员不足，岗位空缺，需补充捞油工5名。

四是交通安全，首先是设备状况不是很好，使用时率高，维护保养跟不上，下步要加强公司自修自保的能力。再是司机整体素质有待进一步提高，缺少责任心强，技术过硬的人员。

2、培植现代化企业职工队伍

大力弘扬我处“五种精神”，培育职工具有吃苦耐劳、爱企如家的政治思想情操；具有“敬业、责任、服从、诚实”的企业精神。牢固树立机遇意识，风险意识，创新意识和市场意识，培养一支在企业发展进程中能打硬仗、会打硬仗、善打硬仗、敢打硬仗的职工队伍；助力机动采油公司健康持续、有效协调发展，争创一流。

以上是我们公司对下步工作的一些设想和做法，由于认识和理解的程度和高度有限，请领导和同志们指正。

谢谢大家！

xxx公司

xxxx年十一月

公司调研报告格式篇九

一是党的政治建设方面：坚决维护___的核心、全党的核心地位，坚决维护_权威和集中统一领导，把学习宣传贯彻_新时代中国特色社会主义思想作为首要政治任务，扎实推进“两学一做”学习教育常态化、制度化，严格落实意识形态工作责任制，牢牢掌握党对意识形态工作的领导权，旗帜鲜明反对和抵制各种错误观点。

二是党的纪律建设方面：坚持高标准、守底线，严格落实廉洁自律准则、党内监督条例、纪律处分条例、问责条例；加强纪律教育，强化纪律执行，以政治纪律和组织纪律为重点，带动廉洁纪律、群众纪律、工作纪律、生活纪律严起来；坚持惩前毖后、治病救人，运用监督执纪“四种形态”，抓早抓小、防微杜渐。

三是党的作风建设方面：认真执行中央八项规定及其《实施细则》、省委和市委《实施办法》、县委《实施细则》等文

件精神，结合实际制定具体落实措施。部署开展规范婚丧喜庆事宜，规范津补贴、奖金发放等，规范领导干部“八小时以外”行为以及省委严防享乐主义、奢靡之风反弹“九严查”等“四个专项整治”行动，切实做到责任落实、政策落实、工作落实。

四是夺取反腐败斗争压倒性胜利方面：认真落实全面从严治党主体责任和监督责任，深入推进我镇党风廉政建设和反腐败工作，着力发现和推动查处群众身边的“雁过拔毛”“乡匪村霸”等违纪的纪律、损害群众利益的不正之风和腐败问题，特别是脱贫攻坚中的腐败问题、黑恶势力背后的腐败问题、落实惠民政策中的腐败问题。

五是扶贫领域腐败和作风专项整治方面：围绕深入贯彻__脱贫攻坚系列重要讲话精神及县委、县政府《关于深化扶贫领域腐败和作风治理实施方案》，紧盯镇、村两级责任主体，紧扣扶贫资金管理使用、惠农政策落实、教育医疗、“三资管理”、易地搬迁、危房改造、土地流转等方面问题，开展“十个严查”，加强对扶贫领域腐败和作风专项整治。

一是思想认识不到位。部分纪检监察干部对巡视巡察政治定位把握不准，对配合监督这个首要职责认识不清；担当精神不强，对配合巡视巡察合力监督的重视程度不够；“监督的再监督”作用发挥不够，出现“监督变牵头、牵头变主抓、主抓变负责”现象。二是职能定位不明确。执纪监督、审查调查的关系和职能上的“分”与“连”，规定不够明确。执纪监督和派驻监督的责任、事项、重点等界定不清，难以发挥各自优势。存在某些问题线索被执纪监督室、派驻纪检监察组和巡视巡察机构多次调查了解，导致重复监督、资源内耗的现象。三是监督方式不聚焦。对“关键少数”、关键岗位、重点领域的监督缺乏有针对性的措施，搞“大水漫灌”式监督。一方面，针对一把手的监督，破解办法不多，成效不够明显。另一方面，监督手段单一，习惯于听取汇报、个别谈话、列席会议、查看台账等常规途径，对如何更好结合

被监督单位实际情况，把监督做实做细的办法不多。

一是坚持巡视巡察政治定位。定位不准，方向就会偏，这是关系巡视巡察监督的重大原则问题。巡视巡察必须要坚持政治巡视巡察，而不是业务巡视巡察，是围绕被巡视巡察党组织坚持党的领导开展的全面“政治体检”。要紧紧围绕加强党的领导这个根本，重点发现党的领导弱化、党的建设缺失、从严治党不力等问题，找准被巡视巡察党组织管党治党方面存在的薄弱环节，强化管党治党的政治责任，推动被巡视巡察党组织从思想认识到具体行动，严格尊崇党章，严格执行党规党纪，真正贯彻党的路线方针政策，切实把党的领导核心作用凸显出来。同时，镇纪委要善于见微知著、由表及里，从巡视巡察反馈的问题中发现苗头性问题，重视分析普遍性问题，防止小错酿成大错、个人的问题蔓延成一群人的问题。

二是坚持问题导向形成震慑。要把问题导向作为巡视巡察监督的生命线，把能否发现问题作为衡量巡视巡察工作成败的标准。巡视巡察监督要聚焦全面从严治党，围绕“六项纪律”，深化“四个着力”，在发现问题、形成震慑上下功夫。在巡视巡察对象上，做到哪里问题集中就先巡视巡察哪里，哪里群众反映强烈就先巡视巡察哪里，盯住重点人、重点事和重点问题，突出对被巡视巡察单位党组织领导班子成员特别是一把手的监督。在巡视巡察任务上，根据地区、单位的特点有所侧重，对乡镇单位党组织领导班子及成员的巡察，相对侧重于损害群众利益的突出问题；对村级的巡察，重点放在监督处事不公、履职不廉洁、作风不民主等方面。在巡察的方式方法上，在采取常规巡察和专项巡察方式的基础上，根据任务的需要，探索交叉巡察、联合巡察等方式，增强巡视巡察效果。

三是坚持发现问题整改到位。巡视巡察监督的效果能否体现，整改是关键。巡视巡察工作结束后，在听取巡视巡察情况汇报的基础上提出明确要求和处置意见。要坚决防止重巡视巡

察、轻整改的问题，对巡视巡察反馈的整改建议，要建立台账管理制度，形成报账、交账、转账、查账、销账的完整链条。严格整改责任制，建立问题清单、任务清单、责任清单，对账销号，逐项落实。整改情况要以适当方式向社会公开，接受社会和群众监督。认真开展巡视巡察整改“回头看”，对之前没有发现的问题再发现，对尚未深入了解的情况再了解，对整改工作不到位的推动再整改，持续形成再震慑。对敷衍整改、整改不力、拒不整改的，要抓住典型，通报曝光，严肃追责。

公司调研报告格式篇十

(一) 公司背景

夏新电子股份有限公司原名“厦门夏新电子股份有限公司”，于20xx年7月25日更名为现在“夏新电子股份有限公司”，股票简称由“厦新电子”变更为“夏新电子”。夏新公司是经厦门市人民政府厦府(1997)057号文、厦门市经济体制改革委员会厦体改(1996)080号文批准，在对厦新电子有限公司进行部分改组的基础上，由厦新电子有限公司、中国电子租赁有限公司、中国电子国际贸易公司、厦门电子器材公司、厦门电子仪器厂、成都广播电视设备(集团)公司等六个股东共同作为发起人，1997年4月24日，经中国证监会(1997)176号文批准，以向社会公众募股方式设立。1997年5月23日，取得厦门市工商行政管理局核发的企业法人营业执照。注册资本原为人民币18800万元，1999年度实施配股及送转增股后注册资本已变更为35820万元；20xx年度实施每10股送2股方案后注册资本增至42984万元。公司现有总股本42984万股，其中：国家股1468.8万股，境内法人股24235.2万股，境内上市的人民币流通股17280万股。公司法定代表人：柳学宏。主要经营声像电子产品、通讯电子产品、办公自动化产品及其他机械电子产品的开发与制造等。公司从以家用电子产品的生产型企业成功地转型到以通信终端产品生产为主的企业，目前手机产品

占主营业务收入的80%以上，成为国内主要的手机制造商之一。中国。

(二) 国内及国际未来经济展望

xx大报告对于中国未来20xx年的战略规划是，我国将全面进入小康社会。未来20xx年，中国经济将再翻一番，对于中国本土的公司来说，这将是一个爆发式的发展过程，一批国际经济巨人将成长起来。过去20xx年，在跨国公司进入中国市场的同时，一批中国本土公司已经成长起来了，尤其在家电、手机、服装等行业，中国本土公司已经出手国际牌了；未来20xx年，一定会有一批中国人的跨国公司活跃在全球市场上。未来国际经济方面，世界经济总体呈现走强态势。预计在未来5年内，世界经济的年均增长率将高于20世纪90年代，可望达到3.5-4%；发达国家依然将是世界经济增长的主导，而发展中国家的经济增长速度继续高于发达国家。科技进步的突飞猛进，经济全球化的深入发展，全球产业结构的大调整，特别是信息技术继续释放潜力及网络经济的高速扩张，以及各国经济合作和协调加强等积极因素，将继续为世界经济的持续发展提供重要的基础。

(三) 行业综观及重要议题

目前,我国拥有全球手机近1/3产量和约1/5的销售市场,是全球最重要的手机生产销售中心。国产手机市场占有率到20xx年已达60%以上,行业销售冠军也由摩托罗拉,诺基亚这样的国际巨头变成波导[tcl]夏新等本土企业。国产品牌手机终于打破了洋品牌在中国市场长达十年的垄断格局。在不久前结束的“中国市场产品质量用户满意度调查”中,国产品牌以绝对优势选票超过众多洋品牌。这表明国产品牌手机正逐渐占据市场竞争的制高点,成为国内手机市场的主导力量。

国内手机厂商在努力开拓国内市场的同时,进一步加大开拓国

际市场力度,他们纷纷在国外开设办事机构,加大产品出口量。这些努力使得去年1-10月国产品牌手机出口占国内销售比例由上年的2%上升到6%。

但是随着竞争的加剧,国内手机厂商存在的问题也日益凸现,突出表现在产品毛利率日益降低,巨额库存及渠道费用日益成为各大手机厂商盈利的瓶颈。同时技术上的劣势亦难以对抗日趋激烈的国际品牌的竞争。可以说,国产品牌手机的发展已进入一个新时期,即从规模扩张阶段转向提高质量和技术水平阶段。国产品牌应该利用国内已经形成的从芯片,整机设计到组装制造,从散件到整机的完整移动通信产业链,通过加强国内采购配套,降低成本,减少不确定性风险,加快自身发展;要上国产品牌手机大量出口的台阶,改变目前国产品牌手机出口较少的现状,在国外广阔的市场上寻找发展的机会;同时,国产品牌还应加强核心技术的研制开发,形成具有自主知识产权的技术和产品,增强国际竞争力。

此外,在国内外激烈的竞争下,手机业步入微利时代,不少国内生产厂家纷纷实施产品转型战略,寻找新的利润增长点,能否成功实施转型战略计划,亦成为国内众多手机制造商未来能否持续发展的关键所在。在这方面夏新公司已确立了以3c(通讯it家电)融合为核心、相关多元化发展的战略方向,已成功向市场推出笔记本电脑、液晶电视等产品,并计划投巨资进军汽车业,未来机遇和挑战并存。

二、公司分析

(一) 公司业绩分析

从20xx年的年报来看,公司全年实现净利6.14亿元,每股收益高达

1.43元,净资产收益率达41.98%,一跃成为上市公司中的明星,同行业中的佼佼者。公司主营业务收入同比增

长51.94%(达68.17亿元)，其中手机(含小灵通)收入占总收入达87.5%(达5.96亿元)，同比增长61%。而在20xx年，夏新电子的手机收入仅占总收入的16.66%(1.65亿元)。随着产品结构的调整 and 手机产销规模的增大，公司营业收入的毛利率也从20xx年的17.55%提高到34%，每股收益也从20xx年的-0.22元增长到20xx年的1.43元。净资产收益率、毛利率、净利润率与20xx年相比，虽然略有下降(主要为市场竞争激烈，产品价格下调幅度较大)，但仍保持在较高的水平□20xx年公司技术开发费的计提从原来占总收入的3%提高到6%，在这种情况下净利润的增长幅度也远远高于收入的增长幅度，说明夏新的成本和费用控制得较理想，表明夏新电子的产业结构调整进展相当顺利，为今后的发展打下了坚实的基础。

夏新手机的市场定位是中高端移动通讯产品，这也可以从20xx年夏新手机的平均销售价格高于国产手机品牌中平均价格，平均毛利率也高达34%。高价格带来的高利润，必将引来国内甚至国外企业的竞争，而且中高端手机市场历来是国外品牌的传统领地，可以预见，市场竞争将越来越激烈，公司的利润将越来越低。

同时应注意到，公司的“应收票据”在20xx年增加了386858万元，达9420xx万元，增幅达70%，高额的“应收票据”是否会变成令人头疼的“应收账款”值得重点关注。

总体看来，公司的各项财务指标均在好转，股东权益和总资产稳步上升，但是，公司的流动资产里面，变现能力最差的存货占总资产额的35%，存货周转率更是高达100天，如果存货不能及时消化，随着时间的推移，存货的实际价值将被大打折扣。巨额库存将对公司未来经营构成极大的压力。

(二)公司的未来表现——swot分析

s□强项，优势

(外部)在国内有较高的知名度□20xx年评选为“中国市场产品质量用户满意第一品牌”，是国内主要手机生产商之一，同行业排名第六，产品(手机)市场占有率达6%，小灵通产品同行业排名第三□20xx年中国1243家上市公司竞争力排序夏新居第二。

(内部)有着优秀的营销队伍及良好营销策略，较强的科研开发能力，加上具远见卓识的管理层，致力于发展国产手机的“次核心技术”，成功地实现了产业的转型，从家电生产企业一跃成为手机生产行业的佼佼者。

w□弱项，劣势

(外部)手机业竞争日趋激烈，行业毛利率日趋下降，公司走的是中高端产品路线，而该层次产品受国外知名品牌的冲越来越来，加之缺乏核心技术，新产品开发滞后，紧靠一款夏新a8手机打天下已显得有点力不从心。低端产品的定位不足，使得公司失去了中国广大的农村等低收入群体市场。国际市场方面因品牌的国际知名度不高，海外市场拓展困难。公司已确立的“3c”产品的战略布局，将面临产业整合的困难，在近期内难见成效，未来形势不容乐观。

(内部)公司员工整体素质不高，作为技术生产型企业专科以上学历仅占员工总人数16%;公司实施的股票激励制度仅限于公司的管理层及技术人员，激励机制不够全面;从股权结构上看，夏新电子有限公司持有56.38%非上市法人股，处绝以控股地位，成一股独大，极易造成过多的关联交易，如公司支付夏新电子有限公司高额的商标使用费，未能作出合理的解释，易产生诚信危机;公司产能过剩，造成存货大量积压，存货管理水平有待提高。公司进军并无任何优势的it业，投产笔记本电脑，投资决策者具太大的冒险性，对公司的稳定发展不利。