

最新物业公司可行性分析报告 公司的可行性分析报告精彩(汇总5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

物业公司可行性分析报告篇一

随着经济快速发展，住宅、工业厂房、写字楼、公共设施、学校、医院等几乎所有的物业形态都产生了强大的物业管理需求。物业管理是一门新兴的朝阳产业，有着广阔的发展前景。

1、从市场需求来看，近十年来，我国的年均经济增长保持了10%左右的增幅，城镇居民可支配收入也年增10%左右，在强劲的经济增长下，大量的房产建设、政府公共设施、医院、学校等各种物业形态都强烈的需要专业物业公司进行物业管理服务。

2、从产业发展来看，经过二十余年的发展，物业管理作为一种新的产业类型已经在社会化分工中被认同，走产业发展之路成为物业管理的必然趋势。物业产品品质的不断提升，客户对产品国际化、人性化的要求，提高了对物业管理服务的要求；随着信息技术、节能环保技术的发展，对物业管理技术能力的需求也不断提高。

3、从国家政策上看，国家提出“积极发展社区服务等需求潜力大的产业”，“加强和谐社区建设，倡导人与人和睦相处”，“积极发展就业容量大的劳动密集型产业、服务业”等；“物权法”、新“物业管理条例”等相继出台，规范了物业管理行为，强化了社会的物管意识，保障了物管行业的

健康发展；国家政策、时代发展，给物业管理提供了大有作为的空间。

4、近几年，物业管理行业呈现出生机勃勃的发展趋势，随着一系列物业管理法规、制度的颁布实施，物业管理市场环境日趋成熟，据统计，全国物管企业已逾3万家，从业人员500多万人，国内行业产值已近千亿，并以每年20%以上的幅度递增，物管产业经济在我国有着巨大的发展空间。

5、芜湖市物管产业发展相对滞后，目前，主要以开发商自办物业管理为主，独立的物管企业正处于成长期，大都没有形成自己的核心竞争力。现在加入物管行业，是一个机会。

1、优势：

民营物管企业的特点总结起来为四个字：小、特、新、好。

所谓“小”是指将目标锁定在那些被大型物业管理企业忽视的小型社区和小型开发商开发的项目上。小型的社区和小型开发商楼盘不大，大型企业往往不屑于进入。而民营物业公司则有其管理成本相对较低的优势，若能够在整合资源和降低管理成本方面下功夫，在为小区业主提供他们最需要的物业管理服务方面做得更为出色，民营物业公司在小型社区不仅可以立足，还能够获得很好的发展。

所谓“特”是指与一般住宅和写字楼物业不同的物业，注入医院、学校、车站、码头或有特殊要求的高科技工业厂房等。随着城市化进程的不断加快和人民生活水平的不断提高，跨地域物业、不同类型物业、不同档次物业都存在多个细分市场。由于地区支付能力的差异，每种物业、每个细分市场所需要的服务类别、服务层次、服务内容都有所不同，这要的现实决定了在短时期内我国的物管市场不可能被少数的物业公司所垄断。如果民营物业公司在某些方面具备专长，就是企业所具有的特殊优势，可有意识的增强和扩展这方面

的优势，为业主提供其它物业公司无法提供的服务，这也是民营物业管理企业在物业管理市场竞争中的制胜之道。

所谓“新”是指不断开拓物业管理的新市场、拓展物业管理的新服务。在当前房地长夜迅速发展的同事，个性化的物业、强调差别定位的物业也越来越多，这些新的物业为了开发其品牌，必然要求个性化的物业管理服务。个性化是一般大企业所不具有的优势，这部分市场为民营物业企业特别是中小型物业企业提供了生存和发展的空间。物业管理服务市场虽有规模大小、服务深度的区别，但物业企业不应只要把眼光放在数量的增长上，而应把精力发在为业主提供他们最迫切需要的服务上。相对于数量性的外延扩大，扩大物业管理服务的内涵不仅对企业服务质量的提高、品牌的创建有好处，同时也能使广大业主获得更多的实惠。

所谓“好”是指当你接到了物业项目，应竭尽全力做到提高服务质量，赢得良好的企业形象。做企业如做人一样，口碑不好对一个企业来讲是极具杀伤力的。经营道德是一种延续性强并且能够产生巨大经济效益的生产力，职业道德是企业可持续发展的精髓。物业管理行业要求企业及从业人员“用心作好每一个细节”，其从业人员要求极强的服务意识，极高的心里承受能力，能够处理好与不同层次，不同性格，不同目的，不同需求的业主、客户的各种沟通。民营的特性决定了这些物业管理企业要想生存，就必须要求极强的服务意识，约束自己，约束本企业人员的从业行为、服务态度，在处理与业主、客户各种关系的过程中能够做到“忍辱负重”，而这些恰恰是民营物业管理企业的优势，也是其发展的动力。

2、民营物业企业的发展机遇和前景

民营物业企业最大的优势是其良好的运作体制非常适应现阶段社会和行业的发展需要。如：企业产权清晰，人员精炼，运作成本低，市场反应敏锐，决策效率高等；同时国家的物业管理条例中明确规定，住宅物业的建设单位应当通过招投

标的方式选聘具有相应资质的物业管理企业。这也给民营企业带来了平等竞争的机会。同时，相关法律法规的出台，也极大改善了物业管理企业的法制环境和市场环境。

1、物业管理能够获得稳定的收入支撑

只要获得项目，按照物业类型和管理要求，可以申报物业费收取标准。按照物业面积和收费标准，物业公司基本的收入可以得到保障。由于物业管理面对业主用户收费，所以现金流稳定可靠，不会出现大的波动。且按照物管行业的规则都是先收费后服务，因此无需投入资金便可开展业务，是极少有投资风险的。

2、在总收入确定条件下，通过合理控制成本，可以确保企业利润。

物管行业为服务行业控制成本，首先是对影响成本的两大要素（人力资源成本、设备工具投入）实行集约化管理。物业管理工作进入正常维护期后，管理岗位和技术岗位可以实现集约化使用，基本工具也可以统一调剂使用，节省人力资源成本和设备工具投入。

3、物管企业在项目的实际操作中会有一些隐性的收入，此项可成为纯利润。

物管企业在提供基本服务的前提下，可以开展多元化的特色社区服务创造经营收入。而此部分的收入往往较为隐性，也无需纳入收支预算内，可算作企业的纯利润。

物业公司总部组织架构图：

物业公司某一管理园区组织架构图及人员配置示例：

1、园区设经理一名，全面负责园区经营和管理工作。

- 2、园区设主管副经理一名，辅助经理进行工作。
- 3、前台接待设两名，负责园区电话接待，办公室来访接待，库房和档案资料管理，维修派工。
- 4、园区设会计二名，负责园区财务管理，物业费收取，工资发放，有偿服务费的收取和其他费用的收缴（主要在办公室）。
- 5、园区综合部设主任一名，负责解决各种矛盾纠纷，各种投诉和其他后勤工作。
- 6、收费员设两名，负责园区物业服务费和其他费用的收取。
- 7、房管员设两名，负责园区保洁、维修、绿化的管理，保安的监督，各项工作的质量检查，设施设备安全检查等工作。
- 8、保安队长设一名，负责园区安全秩序管理，消防管理，车辆管理和其他管理工作。
- 9、保安班长设三名，负责园区保安工作中矛盾纠纷的解决，对保安员的工作进行监督检查，带头指导工作，当保安员出现空缺或请假时代替保安员进行工作。
- 10、维修设班长一名，负责园区内设施设备、业主家庭自用部位维修工作，在工作中带头指导工作，监督检查工作。
- 11、保洁设班长两名，负责园区内保洁员工作监督检查工作在保洁员出现空缺或请假时进行工作。

物业公司可行性分析报告篇二

宁乡地处长沙市西部，东邻望城，南接湘潭、湘乡，西与涟源、安化交界，北与益阳、桃江毗连。宁乡作为长沙市重要

县城将首当其冲地担当起长沙物流业“排头兵”的重任。宁乡是长沙的科技、金融、商贸中心之一，交通和通讯枢纽，物流在城市及区域经济中一直占有重要地位。宁乡隶属湖南省省会长沙，辖17镇15乡、912个村，全县总人口130万，总面积2906平方公里。宁乡自然资源丰富，有着巨大的开发潜力。是全国闻名的“渔米之乡”、“生猪之乡”、“茶叶之乡”，先后被列为全国优质米、瘦肉型猪、水产品生产基地，生猪和粮食产量分列全国第五位和第九位。目前已开发利用的有煤、铁、锰、油、金刚石、海泡石、花岗岩等20多种。工业形成了以建材、机电、化工、矿产、食品、服饰六大支柱为主体的工业体系。名胜古迹广布县内，其中有刘少奇故居、沩山密印寺、灰汤温泉国际旅游度假区等均。

随着我国经济形势的快速发展，宁乡经济发展必将迎来更大的机遇和挑战。现代物流的目的是实现物流的时空效应，同时也是城市社会经济活动正常高效进行的前提。大力发展现代物流，是保证物资的有序流通，推动城市经济快速健康发展的有力保障。

因此，现代物流将在宁乡经济活动中占有不可替代的地位。成立一家利用信息和网络技术以及运用现代组织和管理方式，将运输、仓储、装卸、配送、信息等环节进行整合并进行一体化经营的新兴现代物流运输公司是初步可行的。

（一）公司投资环境

近几年宁乡的经济飞速发展，传统物流业开始向现代物流业转变。随着物流基地设施和装备的现代化，物流信息网络的建设以及集中配送等新的生产组织方式的广泛采用，宁乡传统物流业正开始向现代物流业转变，并在加快物流速度，减少库存，降低成本，延伸服务等方面显示出良好的发展前景。

（二）公司设立背景

物流公司集中位于宁乡县南部，交通、通讯极为便利。本公司选择在此成立，是综合考虑，物流资源共享，信息共享，可以大大改善公司单一操作的局限性。

综上所述，本公司选点在宁乡县豪德物流集中区进行建设非常适宜。

（一）形象定位

现阶段世界经济，基本进入了第三产业时代，满足商品数量早已不成问题，而如何将生产出来的商品及时销售给消费者，尽快回收成本是主要矛盾，能解决这一主要矛盾的重要手段之一就是现代物流。后来人们又发现，仅有现代化物流还不够，必须有现代信息技术、资金后盾和商业机会支撑，只有把物流与商流、资金流、信息流有机地组合，使供应商、制造商、分销商、零售商乃至用户有机地组合，形成一个最佳、最优化的系统，即由多个环节组成一个有效供应的“链”，才更有效、更保险。

从以上状况分析得出，本物流运输公司将以新兴现代物流公司的形象，出现在公众面前。针对物流系统中的主要活动包括客户服务、需求预测、运输、装卸、仓库以及信息与通讯等。公司将采全新的高科技手段，提供服务。

（二）项目投资及回报分析

宁乡恒亮物流有限责任公司拟注册资金100万，现有员工12余人。公司现有运输车辆5辆，依托加加食品、湘沔彩印、温氏集团的有利条件，以“由内到外”的业务扩展方式，结合有利的地理、仓储、货源优势成立得天独厚的物流公司。同时在今后的几年里将致力发展成为集物流信息化、自动化、智能化、集成化为一体的，以绿色物流为增长点的现代物流。

公司负责人：周文亮、周明亮、钟一鸣。其中法人代表是高级

物流师，有丰富的物流管理经验，曾与加加合作12年，是加加2个省份的物流承运商□20xx年是全国优秀物流商。

公司经营范围：以普通货物运输、配送、仓储、装卸搬运以及相关的物流信息开展业务。

公司前期经营对象：以加加集团为主，包括长沙加加酱油有限责任公司、盘中餐公司、九陈醋公司，以及几大公司在广东、浙江的总经销商。湘沕公司产品主要有：纸板、纸箱各种原材料以及各种印刷的半成品、成品等。在满足几大公司的运输服务条件下，不断加大对营运车辆的投入，将目标转移到长沙市这个物流市场，竭力打造服务最佳、成本最低、效益最高的物流公司。

本项目包括：仓库、网络调度、管理办公室。

其中：仓库、职工宿舍、办公用房约500平方米，预计投5万元。

物流基地联网调度、服务用微机3台，扫描仪1台、打印机2台、复印机1台，共计3万元。

车辆成本约100万元；

本公司的建成，对扩大内需，拓展物流市场，使我县物流市场在省内外更多的占有市场份额极为有利。且该公司的发展前景好、投资风险小，是可行的。

收益情况年总收入：300万元。

1、营业税费为3%，总收入9万元；

2、房屋租赁费：12万元；

3、固定资产分摊费：14万；

4、不可预见费用：8万（其中包括车辆磨损费、报废等）；

5、员工工资及福利：65万/年

6、油料费：150万元

总支出：258万元

年收入净值：42

预计年纳税10万元；预计年收入总额300万元。两年即可收回成本，并开始盈利。

综上成本效益分析，是可行的。

1、地理优势：

本公司位于宁乡县南站，是宁乡城市发展规划中的物流基地核心所在地，紧邻319路入口，毗邻二环路、火车站（货运车站），距离市中心长常高速入口较近，交通四通八达，辐射面广，具有得天独厚的地理优势。

2、仓储优势：

本公司位于豪德货代市场仓储中心，有临时的货物储存地。

3、人才优势：

本公司法人代表系高级物流师，安全员、调度员、财务人员都有5年与加加物流合作的经验，熟悉业务操作流程，客户满意度高。

4、货源支撑：

现有加加每年近万吨的货物运输、湘沅彩印上千吨的货物配送、温氏公司近千吨的货物配载。

5、潜在优势：

在拟成立的本公司，全县的零散货物聚集地会搬迁到豪德市场，这都为本公司的建设奠定了良好的基础。

综合以上有利条件，本公司的成立是可行的。

1、成本最小

2、投资最少

3、服务最佳

本公司定价结合宁乡经济发展水平及成本，采取适中的定价策略。

采用广告及发送纸质宣传资料方式进行大范围宣传；结合宁乡的制造业布局

物业公司可行性分析报告篇三

国际汽车城项目可行性研究报告

河南省

总占地260亩，露天汽车展场15万平方米，棚盖汽车展场1万平方米，展场办公室及门面3万平方米□4s店26640平方米，道路18000平方米，绿化及环境63400平方米。预计机动车年交易超过3.5万辆，年交易额30亿元以上。

8亿

随着国家政策性投资与实施西部大开发战略，城市基础设施建设迅速完善，经济状况发生了巨大的变化。我市20xx年国内生产总值1971亿元，与1996年相比，增长68.9%。工业增加值达到651亿元，社会消费品零售总额762亿元，分别比1996年增长80.5%和71%；地方预算内财政收入由1996年的54.9亿元增加到157.7亿元，增长1.9倍。全社会固定资产投资六年累计完成3870亿元，是直辖前6年的3.4倍。投融资潜力显著增强，全市金融机构存款和贷款余额分别到达2850亿元和2280亿元，比1996年增长2.4倍和1.5倍。

实现布局合理、功能齐备、环境优美、技术先进的现代化的综合社区。密切联系客观实际，结合气候、风向、地形、地貌及周边环境进行创作，建立“以人为本，物为人用”的观点。

经本可行性研究初步分析、报告论证，该项目的建设，是一个充分利用地理优势以及企业整体经营潜力、贴合社会经济发展和汽车产业发展规划的项目。项目建成后，不仅仅大大推动了汽车流通业现代化进程，促进当地汽车制造业的发展，对西部汽车产业发挥较强的影响和推动作用，同时也是一个惠及地方税收、众多企业、广大消费者和增加就业机会的多方有利举措。目前，已具备了启动该项目的市场时机、条件与基础，如果该项目得到实施，相信能创造持续稳定的经济效益和良好的社会效益。

物业公司可行性分析报告篇四

（一）设立的必要性

1、目前国家规定，新开发物业必须落实日后日常物业管理单位；

4、请别的物业公司进行管理，衔接工作非常麻烦，扯皮拉筋的事情会很多，反而还有可能为公司带来很多不必要的麻烦，

阻碍项目的顺利进展，甚至会损害公司及项目的形象和影响。

（二）设立中存在的问题

根据一些物业公司的实际运作情况，物业管理主要存在以下实际问题：

鉴于以上两方面的原因，成立物业公司是考虑为自己项目服务，同时从长远考虑是为公司以后开发项目服务，为新开发项目提供前期规划设计建议（来自日常的实际管理过程中碰到的实际问题的反馈和总结），为项目开发后期提供交接保障和服务，同时，又打算为了服务项目，便利自己公司，减少与外来物业公司交接合作中的麻烦。

（一）行业分析

居住质量的要求越来越高，物业管理被提到了越来越重要的地位。酒泉随着近几年的发展，日趋成为生态环境优美、安全的宜居城市，各类小区、公寓近几年发展非常快，对售后服务和物业管理提出了更高的要求，这也给物业公司的发展提供了很大的空间。

（一）成立物业公司是对公司房地产开发价值链的完善

物业管理系统作为房地产产业链中开发、建设、销售、售后服务的末端环节，肩负着两个重要职能：其一是对房地产开发、建设、销售业务的支持，其二是对业主提供物业管理服务。

具体说来物业公司可以在以下方面发挥重要作用：为项目规划设计阶段出谋划策；建设施工阶段的现场安全管理；建设施工末期的开荒清洁；销售阶段的样板房管理；销售阶段的售楼部、销售通道、人员车辆的`进出管理；销售活动的现场管理等。甚至于负责园林工程施工、智能化工程施工等分项

工程。

(二)成立物业公司有利于维系客户、推广品牌、促进销售简单的说就是“海尔现象”在房地产企业的应用。“海尔”产品的质量、技术并不一定强于对手，但公众喜欢并接受“海尔”产品，究其根源，在于公众充分信赖海尔的售后服务。区外万科、中海、金地等全国知名房企，区内有荣和、保利以及盛天都有一批忠实“粉丝”，老业主再次置业或介绍新客户置业的比例很高，就是房地产行业类似现象的体现。通过老业主再次置业或带动客户置业，为在房地产市场疲软的情况下力争一个理想的销售业绩发挥了决定性作用，同时可节约大量的广告开支。

(三)把控接管验收关，避免不必要的损失

接管验收是房地产产品的最后一道质量关口，物业公司接管验收物业可以对开发商的施工质量形成致命影响。在验收各分项工程时，物业公司浑水摸鱼会给开发商带来损失及负面影响。反之，如果物业公司扮演好自己的角色，给房地产企业带来的正面影响也是巨大的。

(一)物业公司市场现状

目前很多一流的物业公司都处于亏损状态，需要房地产公司的供养。在产品同质化越来越严重的市场中，房地产公司通过成立物业公司为业主打造高品质高品位的生活，可以快速抢占市场份额，建立起忠实的客户群，促进房子销售快速获取丰厚利润。一些高端楼盘，为了彰显业主的尊贵身份，更是不惜成本引入国际一线的物业管理品牌做物业顾问。

(二)市场盈亏平衡状况

根据访谈调查了解，一般能较好满足业主要求的物业公司，纯住宅管理盈亏平衡点不低于800至1000个住户，低于该管理

指标的物业企业就有可能亏损。品牌开发商的物业公司因为提供更多服务，往往会发生亏损。如保利每年会搞业主联谊会、社群文化演出、业主感恩回馈等活动，其物业公司定位本身就是不以盈利为目的，只是作为项目营销和推广的有效手段。

物业公司属劳动力密集型的微利企业，盈利水平不高。经测算，物业公司的成本主要来源于人力成本、税负成本以及公共费用支出，但随着项目的不断成熟、入住率的不断提高以及各项费用按时收取，物业公司的盈利水平也逐渐提高。对于品牌开发商而言，成立物业公司是必不可少的。这是公司布局房地产价值链的必要条件之一，对于合理解决开发后遗留问题，节省营销成本，打造优质的品牌具有积极作用。而且随着物业公司商业物业占比的提高，物业公司的赢利水平将会逐渐改善。

(一) 物业公司管理趋势

随着国家宏观调控的长效机制逐步形成，房地产粗放、暴利的时代已经终结。未来的房地产竞争将更加激烈，归根结蒂是软实力的竞争。客户买房更加注重物业的配套服务。这将主要表现在几个方面：一是业主的需求将发生分化，物业服务的创新功能将显得尤为重要，物业提供的服务越来越多样化、精细化、专业化，不再是过去的注重保安和搞卫生；二是市场将逐步规范，市场准入和退出机制将逐步完善，市场准入门槛将提高，而市场上的一些违规行为将会遭到封杀直至被迫永远退出，只有品牌做得好的企业才有生存空间。三是品牌化之路是物业服务企业顺应经济发展的必然趋势，未来物业服务的竞争就是品牌的竞争。

品牌开发商成立专业化、规范化管理的物业公司管理自己开发的物业是大势所趋，要在房地产长期发展应顺势而为。

物业公司可行性分析报告篇五

经过详细的市场调查和认真研讨，拟在阿成立公司，公司名称a[]法文名称为b[]公司性质为有限责任公司，投资主体为c[]注册资本金为20xx万第纳尔（约30万美元）。公司主要经营建筑工程总包施工和建筑设备租赁。目前阿国力日渐强盛，外汇储备较多，引资政策逐步灵活，外汇管制也有所松动，而且全国大兴土木，工程任务较多，市场竞争不充分，工程施工难度不大，利润空间较大；建筑设备租赁随之也很有市场，前景看好。未来公司的管理团队在10人左右，全部为本科以上学历对口学历。为了早日占领市场和发展开拓，为了取得企业利益的最大化，我们建议尽快在阿投资成立公司。

1、行业分析

阿系北非地区政治经济大国。以中建总公司为代表的中国承包工程企业于上世纪八十年代进入阿市场，同时中国承包企业以自己的实际行动赢得了当地的人们和政府的尊重和信任，“中国建设速度”在该国成为美谈。阿国政府20xx年推行“三年经济振兴计划”，投入70亿美元用于基础建设，为中国企业进入阿市场提供了机遇。阿国政府于20xx年后加大了对国民经济建设的投入[]xx年至09年斥资550亿美元执行大型基础设施项目建设，从而产生了中信-中铁建联合体中标迄今为止中国单项最大的海外工程承包合同---阿东西高速公路建设，合同总金额近70亿美元。未来公司建筑设备可以全部租给执行该工程项目的中资企业，只要设备保养及时并性能良好，可以实现设备满租，尽快收回投资和获得丰裕的正现金流量是可以实现的。结合我公司的实际情况及当地工程承包市场现状，修路、修水厂、铺设管道及房建应是我们的重点项目，也可以逐步参与机场建设、海水淡化及苦咸水淡化等工程，这些工程目前竞争还不激烈。

设备租赁是基础经营业务，工程项目才是我公司发展壮大的

主营业务，是决定公司在未来3年时间内生存及继续发展的关键环节。同时工程项目的取得及执行受到很多客观条件的限制，风险规避在项目的前期及执行中更为重要。现就阿工程项目的大体情况分析说明如下：

10年反恐结束后（87年--97年），同时国际原油价格飞涨，阿国大力发展国民建设，大兴土木。现该国相当于中国90年代中期的发展阶段，发展过程为：房建--市政--土建，其逐级并且交叉发展（提供招标信息）。中资公司在阿国执行的工程项目主要集中在土建方面，其专业基本覆盖各个方面，尤其以劳动密集型、技术含量相对较低的项目尤为突出。技术含量较高的项目必须有欧洲公司的参与设计及设备供货才能得到当地业主的认可。

具体专业的优劣势分析：

1）、房建项目

优势：技术含量较低，当地需求很大，竞争较少，进入该市场比较容易，有利于短期内公司的名字被当地业主熟悉及品牌的提升（当地业主非常重视拟执行项目公司在阿的业绩）。

劣势及风险方面：施工周期长，利润值较低，材料价格受市场波动的影响较大，人工管理成本较高，受汇率等因素的影响罢工事件发生机率较大。

2）、市政项目（路、桥、管道方面）

优势：技术含量较低，利润值较高，施工周期较短，除管道项目中管道的供货受市场原材料价格波动影响较大外，其他方面影响较小。

劣势：市场竞争激烈，因受阿国扶持当地企业优惠政策的影响，在报价方面当地公司价格较低。同时部分省份的项目已

基本被有实力及进入阿国较早的中资公司垄断，我公司很难与之抗衡。

3)、水利

优势：因技术含量较高，当地公司基本无法进入。利润空间有保证，与房建及管道项目相比，原材料价格受市场波动的影响较小。

劣势：因受法国殖民的影响，当地业主有些盲目推崇欧洲产品，中国的设计及机电产品很难得到业主的认可。虽然利润空间尚可，但中资公司承揽该项目的利润只能从土建方面获得。其他水利项目，如海水淡化等，当地经常采用bot的模式进行。

4)、其他项目：如灌溉、打井、开矿等，我公司暂不具备此方面的人力及能力。

2、在阿承包工程业务发展现状及发展特点

近年来，中国企业在阿建筑、水利、石油和电信等领域先后承建了一大批工程建设项目，使得我在阿承包工程业务得到强劲快速发展□20xx年--20xx年累计签约额51亿美元，阿已成为我国在海外的重点工程市场。

以下是发展特点：

1) 业务发展强劲快速，合同规模大幅提升；

2) 实施领域逐步拓宽、发展机构进一步优化；利润空间较高较为突出的'电信、石油、交通和水利等领域签约金额稳步增加，管理成本较高的住房行业在签约金额中所占比重逐步下滑。

3) 单项金额逐步提高，项目技术含量不断增升，中国企业先进的施工工艺和丰富的建设经验得到进一步发挥。

4) 在阿企业不断增多，大企业作用得到发挥。市场竞争开始激烈，刚进入的公司只能进一步细分市场，经营适合自身特点和能力范围内的业务和市场。

3、前景分析

20xx年，中信-中铁建联合体中标阿东西高速公路建设项目，合同总金额近70亿美元[]20xx年初开始，施工期40个月。执行此项目的工程公司为：中标段由中铁建负责施工，施工分包公司有十多家。西标段由中信负责完成，具体施工单位有新疆建设，山东路桥，中铁十二局和中铁十七局。该项目施工单位大多数属于第一次走出国门境外的施工企业，由于对当地情况不甚了解，设备的采购数量以及型号都不是很合理。另外，近期中铁建和中土联合中标了150多公里的铁路项目，预计项目将于20xx年启动。南部的东西高速项目也将开启。设备租赁前景看好。我们自己成立公司，可以以自己的名义进口设备，并可以拥有自己的银行账户，自己掌握经营主动权。成立公司后，所有为出租而进口的设备可以增加公司在承揽建筑工程投标中的分值，大大增加中标机会。利用拥有国际工程承包资质和保函等资源的公司总部资源承揽当地工程，穿插出租设备进行施工，积极施工，控制成本，处理好与业主的关系，相信会取得很好的效益。