

考察项目报告书(通用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

考察项目报告书篇一

20__年3月3日至5日，梁银柱大使和使馆经商参赞袁再青、经商处一秘徐志光、二秘吴景超和政治局二秘朱静芳及中国江苏国际公司代表等一行9人，到纳米比亚南部的奥兰治河沿岸地带进行了考察。

此次考察的起因是：纳米比亚总统努乔马于20__年12月11日会见由宁夏回族自治区党委书记陈建国率领的中国^v^代表团时，表示希望我与纳方合作，在奥兰治河沿岸地带开发种植葡萄。据了解，努此前曾多次提出中纳合作种植葡萄的建议。

为了实地了解奥兰治河沿岸地带种植葡萄的条件、探讨我与纳方开展合作的可能性和合作方式，我馆决定进行此次考察。

此次考察的具体地段是，由纳南部距首都温得和克约800公里处与南非交界的城市诺多沃开始，沿纳与南非之间的界河奥兰治河向西北方向前进约50公里，到一个名为奥森克的地区为止。

努乔马总统得知梁大使拟进行考察的消息后非常高兴，亲自专门会见梁大使商谈考察事宜，并当面指定纳高教部副部长希肖恩瓜予以安排。考察时，希肖恩瓜副部长和卡拉斯省议员埃波拉伊姆专程前往陪同。

考察期间，梁大使一行参观了我于上世纪九十年代在奥森克地区为纳修建的扬水站，察看了纳政府希与我合作开发的部分土地，参观了该地区一些已有的葡萄、水果、蔬菜种植农场，同一些农场主和农场管理人员进行了交谈。考察后，为了了解更多的情况，梁大使又先后会见了最早在奥森克地区进行开发的农场主南斯拉夫人督善和纳米比亚葡萄公司首任总经理戴维德·伊比利等。现将考察了解到的情况及与纳开展合作的建议报告如下：

一、奥兰治河在纳米比亚最南部把纳与南非分割开来，由东向西流入大西洋，但在诺多沃处转向西北方向，约160公里后再转向西南入海。由诺多沃开始沿河向西北约100公里地段，地势比较平缓。奥森克地区在这一地段的中部。

（一）这一地段种植葡萄有几个得天独厚的条件：

地势平缓，便于开垦；土壤和气候适合种植葡萄，所产葡萄品种好；旁边的奥兰治河长年有水，可以灌溉。特别是，该地区葡萄可在每年11月份开始收获。此时北半球的欧洲、北美洲、亚洲都已进入冬季，鲜有葡萄生产。该地区的葡萄可向北半球的广阔市场反季销售。而且，全世界与该地区条件相似的只有智利、阿根廷、南非等国家的少数地区。该地区的葡萄比上述地区还要早熟2—4周，可以在圣诞节之前抢先进入欧美市场，取得很高的收益。

（二）从诺多沃向西北约30公里，即进入奥森克农场：

（三）目前，在奥森克农场内从事葡萄种植的企业主要有：

1、纳米比亚葡萄公司。是在纳政府扶植下，由15名纳商人，利用政府养老基金的贷款，于1999年10月成立。该公司拥有土地740公顷，是从督善先生手中购买的。其中360公顷已开发种植葡萄，产品已获准向欧洲出口。该公司自有三个包装厂，可容纳包装工1200人。产品出口到欧洲、美洲、亚洲

（含中国）。因缺乏资金，还有大量土地未开发。目前该公司由荷兰人的南非水果出口商私人有限公司代为管理。

2、纳米比亚国家发展公司。系国有企业。共有240公顷土地，是督善先生无偿捐献的。其中130公顷土地已开发，种有芒果、柑橘、椰枣、苜蓿和葡萄等。主要利用我援建的奥森克扬水电站和灌溉系统进行灌溉。

3、奥森克私人公司。为督善先生所有。该农场种植一些葡萄，并在其他一些农场拥有股份。

4、由葡萄谷管理公司所管理的四个公司，共种植400多公顷葡萄，获准向欧洲出口。其中埃克索迪克国际公司拥有非洲的包装厂，可容纳包装工约1000人。

（四）据农场主反映，在奥兰治河沿岸一带种植葡萄是一项收益很高的行业：

建立农场一般需要四项投资：

1、修建引水灌溉工程。用水泵把水从奥兰治河中提取，引入农场内土筑的蓄水池，再把水从蓄水池中提出，经过滤和加入化肥等，送入葡萄园滴灌或喷灌。

2、修整农田。因田里布满石头，需把巨石清除。

3、搭葡萄架、种植葡萄和在葡萄田周围栽树作为防风墙。

4、建立包装车间。把葡萄挑选、包装、降温，然后装入集装箱出口。

目前出口经南非开普敦港，待诺多沃到纳西部沿海吕德里茨港的公路修通后，可经吕德里茨港出口，比经开普敦节省至少两天的时间送到欧洲市场。据估算，上述投资每公顷约需4

至6万美元。其中引水设施的投资较大，且随地块离河流远近有所不同。葡萄栽种后第一年无收获，第二年开始少量收获，第三年达到高产，以后产量还会有所提高。高产期可持续10至20年。进入高产期后，每公顷可产葡萄3000至10000箱，每箱公斤。在欧洲市场上的平均价格为每箱9美元。但在圣诞节之前高达20至30美元。如按圣诞节前欧洲市场价格计算，大约第三年或第四年即可收回投资。农场主的一般说法是3—5年收回投资。此后可有十几年的利润回报。

二、纳米比亚政府计划把奥兰治河谷地带发展成为世界的葡萄生产基地之一。目前，该地区的生产远远不能满足国际市场需求，将来能满足国际市场后，纳拟发展葡萄酒酿造业，以解决葡萄生产过剩后的销路问题。但由于缺乏资金，纳迫切希望外国投资。鉴于与我的关系，纳政府非常希望与我合作建立葡萄种植企业。在奥兰治河谷地带现有的私人农场也都想抓住当前有利时机，大力扩大葡萄种植。也是由于缺乏资金，都愿意寻求外来合作。

目前愿意与我开展合作的方面主要有：

（一）纳米比亚青年服务队。纳高教部副部长负责此队工作。该队在紧邻奥森克农场的地方有约1万公顷的土地。努乔马总统指定纳高教部副部长陪同梁大使一行考察，显系希我与之合作开发那块土地，以便实现该地区大规模开发，并解决青年就业问题。如我能帮纳实现开发，对纳将有重大政治经济意义，对中纳关系也将产生重大的积极影响。但该地块离奥兰治河较远，且地势较高，修建扬水站和引水管道投资较大。

（二）纳米比亚葡萄公司。该公司有一块约200公顷的地块，紧邻现有的一个葡萄园，可利用现有葡萄园的引水设施，投资相对要少得多。但该公司因购买土地价格较高，向养老基金贷款利率也高，还债负担较重。

（三）奥森克私人公司。该公司有一个再开发约1000至20__

公顷葡萄农场的计划。为此农场主督善拟出售他在其他农场的一些股份以筹集资金。同时寻求外来合作伙伴。但其开发计划庞大，投资可能较大。

（四）纳国家发展公司。该公司在奥森克农场内和在诺多沃附近地区都有一些土地有待开发。此次梁大使一行未同该公司接触。但该公司过去曾表示希与我合作。

三、努乔马总统多次提出希望与我合作发展葡萄种植。

出于发展中纳关系的考虑，也出于我鼓励企业走出去，积极参与非洲资源开发的战略，我对纳方的要求似应认真考虑和积极回应。为了促成我与纳方葡萄种植方面的合作，我馆建议：

（一）由我商务部或农业部牵头，尽快组织一个考察组到纳奥兰治河沿岸地带进行考察。考察组主要由有关专家和一些有志于在非洲开发的企业家组成。除考察该地区的投资条件外，亦可探讨与纳方开展合作的方式，选择适当的合作对象。

（二）如我任何地方的公有或私营企业有兴趣到纳米比亚来发展，或愿意派考察组来考察，我政府应积极支持，我馆也将大力支持和配合。

（三）我企业可优先探讨与纳葡萄公司合作，投资开发其条件较好的200公顷土地。利用该地区现有的包装车间和销售渠道出口产品。由于该公司尚有债务负担，我与其建立另一合资企业。我企业也可考虑购买奥森克私人公司在其他农场的一些股份。还可考虑从纳国家发展公司和其他私人农场找些条件较好的地块，与有关公司和农场合作开发。我企业与该地区现有的企业合作，利用现有的销售系统较为有利。欧洲国家对进口葡萄的标准很高，建立自己的销售渠道需要一个过程。同时，我国内企业种植方式与该地区未必完全相同，与现有企业合作较易掌握种植技术和适合当地情况的管理经

验。重要的是我企业先通过某种容易而又可靠的方式进入该地区，以便积累经验，为将来更多地参与开发奠定坚实的基础。

（四）我企业找到适当的投资方式和合作伙伴后，如果资金有困难，建议我政府利用对外合作基金或政府贴息优惠贷款予以支持。一般来说，私营农业企业比较容易赢利，而国有企业容易亏损，我应积极鼓励和支持私营企业到纳米比亚开发。

（五）如纳政府强烈要求，我可考虑由我政府在力所能及的范围内，向纳政府提供无息贷款或优惠贷款，再为纳修建一个扬水站，用于开发青年服务队所有的1万公顷土地，或者督善先生所拟开发的1000至20__公顷土地。我为纳修建奥森克扬水站后，促进了该地区的发展，但我企业没有参与进去。如我再为纳修建扬水站，建议我企业抓住机会，参与到后续开发活动中去。

考察项目报告书篇二

首先，要求我方管理人员认真熟悉了解合同文件、设计图纸及技术文件，对承包商提交的施工组织设计及施工计划、施工方案进行了审查，参加了设计交底及有关技术会审。参加了对工程基准线、控制桩和水准点的现场交底，并对水准点、控制点进行了复核。检查了开工条件，如承包商工、料、机落实、进场情况；水泥、钢筋、砂、石料及预制管构件、主要外购件的质量及有关复试资料，对部分供应厂家进行了考察，见证了复试试验。召开首次工地会议，明确了施工过程中业主、项目管理单位、承包商、监理方几方各自的职责。

（二）施工阶段质量控制

在施工中要求承包商必须在自检合格的基础上通知监理验收，经监理签认后，才能进入下道工序施工。并且要求监理方做

好抽检工作，及时对出现的质量问题做出处理方案，并及时向业主，我项目管理单位汇报。

要求监理单位督促承包商做好施工水准点、控制点、基准线的测量、复核管道中心定位、复核工作，并检查其有关记录，在承包商上报复测资料的基础上，对临时水准点等进行了复核，其结果均在误差范围内。同时，多次抽检了管道中线的控制点、中心桩、检查井位置，确保其准确性。

在沟槽开挖工序中，检查了承包商沟槽横断面型式是否适用、安全，沟槽排水、支撑措施是否落实，重点控制沟槽不得受水浸泡，防止槽底土体扰动和超挖。

在抽检垫层、平基的厚度及高程无误后，才同意承包商进入安管工序施工。安管工作重点检查管底坡度是否倒流水，管道中心线位置是否符合设计要求，并对管内底高程进行检测，同时，随机抽取了以上各道工序的混凝土质量，见证了试块试压，全部达到设计要求。

通过巡视的手段，对全线检查井砌筑质量进行检查，发现有通缝、灰浆不饱满，抹面有空鼓、裂缝等现象的，均要求承包商做了返工。

承包商充分意识到回填质量的重要性，本次工程的回填土承包商均自觉分层夯实，监理方见证了回填土压实度试验，回填土压实度达到了设计及规范要求。

考察项目报告书篇三

五天时间，我们重点考察了新建的安居房、新建的小学校舍、年画村，“苏州水街”等相关设施。在江苏省苏州市对口援建的孝德新镇，我们惊叹于苏州市高起点规划、高标准施工、高速度建设的援建工作，见到了亭台楼阁，小桥流水，一派江南小镇的秀丽风光。

（一）五角星——新镇是梦想起飞的地方

在考察中苏州援建指挥部的办公室主任***现场为我们讲解了新孝德镇总体规划：“新孝德新镇是个‘五角星’形状。在一个五角星的区域里，分布着富有苏州特色的幼儿园、小学、中学、卫生院等建筑。这个由苏州人设计的“五角星”也寄托了苏州人、孝德人对孝德这个地方共同的美好希望，真是一个绝妙的设计。同时苏州援建指挥部在四川灾区的援建工作中创造了因快而闻名的“苏州速度”，苏州人为灾区人在新址上以最短的时间、的质量创造一个漂亮的孝德新镇，让灾区人看到了美好未来，孝德也是灾区重建中进展最快的新城镇。苏州的援建业绩令我们肃然起敬。我们看到了在短短一年多的时间内，苏州的援建者就在孝德建起了如此漂亮的医院、学校、住宅区，我们觉得新的城镇、新的学校将是孝德人美好梦想的新起点。

（二）裂纹——碎片凝聚的“纪念柱”是向上的动力

在孝德学校的正门前，有两根设计得别出心裁的“纪念柱”，一根柱子上布满了裂纹，而那些裂纹是用地震后孝德学校旧址上遗留的碎瓦片拼成的，而另一根柱子的花纹则像是有脚印在一步一步往上走。两根柱子连成一体，一根代表过去一根代表未来。江苏援建者认为，将这样带有地震遗物的“纪念柱”树立在校门口，对人是种激励，是种提示，是战胜灾难创造美好未来的动力之源。

（三）田园诗般的年画村——美得像是世外桃源

绵竹年画与苏州桃花坞年画并列为中国四大年画，绵竹年画因为是直接画在房屋外墙面上的，视觉冲击力更强。苏州援建者为此在这里倾力打造的一个民俗色彩浓厚的地方——田园诗般的年画村。在那里，我们看到的是一派世外桃源般的田园景象：在绿油油的田野上，一座座粉墙黛瓦的农家小院在绿树环绕中若隐若现的，雪白墙上都画有巨幅五彩斑斓的

年画，年画的内容都是喜气而富足的。据介绍，年画村今后会发展成为一个集观光、旅游、休闲、购物于一体的特色景点。

（四）一条苏州水街，——将成孝德人民“聚宝盆”

踏上绵竹市孝德新城的“苏州水街”，一条小河曲径通幽，摇曳的柳丝挂在小河的两岸。一排排白色的墙腰，开着扇扇轩窗掩映在河中……眼前的景象，让人仿佛置身于江南水乡。这是一条商业步行街，是苏州援建留给当地政府和老百姓的一笔宝贵的财富。苏州水街共有商铺2万多平方米，由当地政府统一出租管理，目前商铺租金为每年120元/平方米。靠着苏州水街，当地政府每年就可以“赚上”两三百万元。在“苏州水街”两侧的街道上，一些酒吧、水吧、茶吧陆续开门迎客。35岁的杨立是“苏州水街”第一个开业的茶楼老板，时尚的她把自己的茶楼装修得很别致浪漫。“苏州援建者把水街建得那么漂亮，自己会用心经营茶楼，以后这里一定会热闹起来的。”对于水街的未来杨立充满了信心。

（五）苏州援建力量——是股撤不走的力量

援建中，苏州既注重“输血”，更注重“造血”。在“硬件”方面，市区、昆山、吴江共投入亿元在绵竹江苏工业园内建设两条主干道和两个产业孵化基地，为绵竹招商引资打好了‘筑巢引凤’基础。“软件”方面，组织了绵竹招商人员在苏州进行为期一个月的集中培训，并将他们分组安排至苏州及其他各市开发区，‘零距离’学习苏州市的招商引资政策及实战经验。据了解，通过援建指挥组的牵线搭桥，截至目前，苏州先后已有30多批次300多名企业家到绵竹考察投资。目前已有6家企业落户绵竹，投资额达亿元，还有多家正在积极商谈中。将苏州发展理念根植于当地，助绵竹腾飞，不仅扶上马，还要送一程，让援建工作成为了一种撤不走的力量。

二、考察体会

（一）解放思想，更新观念，将创新贯穿于安居房建设始终

考察项目报告书篇四

1、只有党员干部思想解放创新思路，敢想敢干，才能实现经济社会的快速发展。托克托县位于大青山南麓，是黄河上中游分界处。全县总面积平方公里，总人口万人，过去是一个“地上无草，地下无宝”，自然、生态条件相对恶劣的国扶贫困县。但是当4月28日，考察团一行驱车900多公里，历时13个小时，从银川赶到托克托的时候，看到的却是一派大开发，大建设的景象，“大项目顶天立地，小项目铺天盖地”，大唐托电、石药集团、香港惠记、唐山永丰等县有国际核心竞争力的工业企业优势已经形成并带动了县域经济的超常规，跨越式发展。

在托县的境内我们发现了这样一条醒目的标语“观念决定方向，思路决定出路，胸怀决定规模，时机决定成功”，托县是这样宣传自己，同时也是这样调整思路，伺机发展的。近年来，他们紧紧抓住国家西部大开发和少数民族地区开发建设有利时机，用足用活国家政策，结合县情，出台了一系列招商引资的优惠政策，大办工业，大办项目，敢在建设中打“擦”边球，提出了在电力建设上，用三年时间建成亚洲的火力发电基地，在生物制药上建成全国的生物发酵制药基地。经过几年的运作，实现了县域经济的超常规、跨越式发展，主要经济指标年均增速都在两位数以上，有的甚至是当年翻翻，三年翻两翻。xx年，全县国内生产总值完成亿元，比上年增长，财政收入完成亿元，较上年增长145%；城镇居民可支配收入达到7098元，农民人均纯收入达到4057元，分别较上年增长28%和27%。这一组组数字都充分说明了思想解放的程度决定着经济社会发展的速度这一道理，托县人这种敢想、敢干、不甘人后、争创一流的精神正是我们所缺少的。

2、用足用活国家开发政策，立足自身资源优势，构建项目建设的大链条。托县电工业园区是开发区，是内蒙古自治区推

进新型工业化进程，立足托电充裕电力能源规划建设高起点、高载能、高科技大型综合工业园区。园区建设之初，在地上无草，地下无宝“的两难情况下，托县县委、县政府紧紧抓住亚洲的火力发电基地在托县建设的极好机遇，采取借鸡下蛋，借巢引凤的办法，利用邻县丰富的煤碳资源来开发火力发电产业，形成了大唐托克托火力发电厂8×600mw机组及园区自备电厂6×300mw机组充裕廉价的电力能源优势。用托电人的话来说，如果北京市有4盏灯亮，那其中有一盏就是托电的。园区规划中，托县人始终坚持高起点规划，高速度建设，高水平开发，高效益投入，高效率服务的建园方针，不断加大招商引资工作力度，一批投资强度大，技术含量高的工业项目相继落户建成。截止xx年10月，已有中牧公司、石药集团、浙江升华拜克，厦门金达威等多家知名企业落户园区，累计引进项目37个，协议总投资亿元。石药集团中润制药(内蒙古)有限公司是由力润制药集团在内蒙古投资建设的港商独资企业，企业利用托县廉价的电力资源，穿流而过的黄河水和优越的地理条件，建成的万吨青霉素生产项目已经投产运营，第二条生产线即将建成，产量可占全世界的三分之一。目前，园区初步形成了以电力能源工业为基础，以生物制药，金属冶炼和化工工业为重点，同时带动农副产品加工业、建筑业、运输业及相关产业同步发展的新格局□xx年园区完成工业总产值35亿元，上缴税金亿元。大项目、好项目，不仅加快了开发建设的速度，同时也成了推动县域经济增长，农民增收的龙头企业，支柱产业。

与托县相比，我县有“一黑一绿”的资源优势。长庆油田在我县境内油气开发的二次创业应当成为我们借助发展的平台，我们应充分把握住这次机遇，在油气开发的第三产业上做文章，同时，也应利用国家出台的关于支持西部经济发展的政策，接管油田闲置资产，把这些资产做为我们筑巢引凤的良好平台。要招商引资，我们就应当首先留住长庆这只凤，不能再出现捧着金饭碗要饭吃的局面。

苹果、黄花、畜牧这些产业是我们庆城经济发展的主导产业，托县能从外地调煤、调玉米，发展工业，我们为什么不能在自身的优势上再加大力度，力争也能建成全国的黄花大县，优质苹果之乡，利用这些农业项目，把本土资源产业做大做强。同时，也应当加大对自身优势的宣传，托县能引来石药集团，香港惠江，我们为什么不能也与一两个国家大型企业取得合作关系，依靠优势，走活全县经济发展这盘棋。

3、项目建设要大、要专，不能小而全。托县几届领导班子一任接着一任跑，领导亲力亲为，招商引资，终于用20年时间打造了托电这一大产业，实现了县域经济的腾飞。我们在项目建设上有苹果、白瓜籽这些优势，就应当把无公害苹果基地的面积再做大，扩大栽植规模，提高果品品质，真正成为全国闻名的苹果之乡。我县的白瓜籽出口量占到了全国出口总量的70%，这些朝阳产业正是我们的优势所在，我们就应当以一贯之的干下去，把它做大做强。反之，象梨枣、烤烟之些因为种种原因，群众不能接受的产业，就应当谨慎推广，不能妄目上马，不然就会挫伤群众的生产积极性。当前，在我县的苹果生产、黄花加工上应当加大其后续产业的开发，加大科技含量，使之形成产、供、销一条龙产业链，从而使之真正成为拉动县域经济的支柱产业。

4、把优化投资环境，落实优惠政策做为项目建设的绿色平台。招商引资关键在优化环境，优惠政策，优质服务，托克托县以优惠政策和优质服务保证了环境的优化。县上按照“开放式招商，封闭式管理”的思路，提出了“只要项目园中建，一切手续我们办”，“项目入园，服务周全”的，做到所有入工业园的项目工业园管委会“一门管理”，各项手续由管委会组织有关部门联合审批。“一站式”服务，免除了入园企业的所有行政性收费。走进托电工业园区，到处是热火朝天的建设场面，有的项目尽管外部正在加紧施工，而厂房内的生产线却已全面运作，已经见到了效益。园区许多投资商坦言，他们来这里投资，很重要的一点就是这里服务好，有利于企业发展。在大项目上求突破就必须要有敢想敢干的大气

魄。只有19万人口的托克托县能办到的，我们庆城应当也能办到。我们既将全面展开的驿马、西川两个工业园区的建设就应当制定出优惠的招商政策和待遇，让入园者感受到，只有在庆城才有这样的发展平台。西川可以把油田闲置厂房，设备无偿提供给开发、建设商，只要他们在园区办厂，就给他们开启一路绿灯。驿马工业园应当由政府出面协调配合农副产品加工企业，建立农产品加工销售集团公司，增强产品的竞争优势，打响庆城农产品的品牌，以全新的姿态走向国际市场，吸引更多的商家来入股从商，利用大项目、大产业做大做强庆城农产品加工这块蛋糕，促进城乡经济的和谐发展，拼力打造庆城经济腾飞的“金三角”。

考察项目报告书篇五

根据公司产品计划，材料部、工程及预算部于xx年7月4日对2家桩基施工单位进行了如下考察工作：

1、考察单位资格要求：

- (1) 投标企业应具备一级基础施工资质的独立法人单位。
- (2) 拟派项目经理须具有房屋建筑专业注册一级建造师证，具备中级以上职称，年龄35-50岁之间，能够长驻工地□xx年1月1日以来有类似大型项目施工业绩。
- (3) 人员配备齐全，公司管理制度各项健全。

2、考查内容：

- (1) 企业资质情况、营业执照、业绩、荣誉，组织机构、项目经理资格原件审核；
- (2) 项目经理经验及业绩、以往质量情况了解；

3、桩基施工单位：

(1)河南省汇城基础建设有限公司 地址：郑州市金水路99号
建达大厦605室

电话： 总经理：郭素琴 拟派项目经理：冯海井

(2)山西岩土工程勘察总公司河南分公司 地址：郑州市鑫苑
路鑫苑名家11栋8楼

电话： 经理：许丁亮 拟派项目经理：许丁亮