

最新对公司的调查报告的建议(优质12篇)

开题报告还需要根据具体研究项目的要求，制定详细的实验方案和数据分析方法，以确保研究的可行性和严谨性。如果你还不确定如何写一份令人满意的辞职报告，那么可以参考以下范文，或许能为你提供一些灵感。

对公司的调查报告的建议篇一

岁月如梭，白驹过隙，忙碌的20____年已经过去，在这一年里在公司领导的正确领导下，在各部门的配合和帮助下，经过个人的不懈努力和辛勤工作，市场营销工作得以顺利进行，虽然取得了一定的成绩，下面结合我今年的工作，将20____年个人的工作情况作如下总结：

今年成功出运集装箱吨，较往年同比上升%；承接客户委托全年约票；新开发客户量；这都我个人全年工作的成果；今年我在营销工作上开动脑筋找市场，兢兢业业的工作；大步向前为客户，优质服务赢市场；在思想上加强学习，学习公司各项管理制度和专业业务知识，不断提高自身的政治觉悟和专业水平。经过一年的辛勤工作，圆满的完成的下达的任务指标。

在接到客户订单后首先对订单内容进行评审，主要评审项目有型号，数量，单价，结算方式等相关内容。根据客户订单要求下达生产订单给各相关部门并跟进订单的完成情况，以及相关异常情况（如订单变更）的处理跟进。

配合各商务人员的客户订单的送货安排，并合理安排运输方式，以尽可能地减少公司的运输成本。如未能按期安排送货，则及时与各商务人员进行沟通协调安排。快递与货运的发货追踪，并负责跟进发货情况。

每月完成客户的订单对帐单制作，及时跟进确认回传情况。定期安排给客户开具销售发票，并追踪贷款的结付情况；并配合其他部门完成贷款的收取。

在20____年的工作中，本人勤勤恳恳，努力上进，尽心尽力地工作，为公司的发展尽了自己的一份薄力。在新的一年里，我将以不断加强自己的工作能力，揽括更多的工作任务，承担更多的工作职责，以提升自己的业务能力和增长个人的工作经历。

在新的一年里，我要加强业务能力及提高水业务水平，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备。我要做好以下几个方面的工作：

3、业务上：抓住各单位的关键客户和内线客户，了解客户的信息，做好客户服务，不断开发新的客户，加大市场氛围。

在过去的一年里，通过个人兢兢业业的工作，圆满的完成了公司的下达的各项使命，得到了领导肯定和同事的赞扬，这对我是一种鞭策，20____年我将以越发饱满的事情热忱投入到销售事业中去，为公司的发展贡献自己的力量，祝公司明天更辉煌。

对公司的调查报告的建议篇二

了解小学生什么时候说话不文明及他们说不文明语言的起因。

20xx年x月至9月。

xx 小学五年级学生 50 名。

1) 观察法：仔细观察不文明语言何时出现及内容。

2) 谈话法：通过谈话了解有些学生为什么说话不文明，并分

析原因。

1) 小学生为什么说话不文明

(1) 由于与别人的矛盾而产生愤怒情绪，说话会口不择言，一般都是发生在男生身上。

(2) 由于他人的行为、举止或是衣着相貌而取笑别人，说一些不雅的绰号。

(3) 很多小学生说不文明语言都是出于一种反抗的情绪，对某件事情不满的时候，甚至难过的时候。

(4) 还有大部分人表示，不文明语言是从长辈、周围人的嘴里听来的，有的是看电视、电影学来的，不自觉就讲出来了，时间长了就养成了不好的习惯。

2) 小学生讲不文明语言后心理表现或想法

(1) 心里有一种莫名其妙的舒服感。

(2) 有时边说边大笑，作为一种发泄的方式。

(3) 听到周围的人讲过文明语言，所以不认为有什么不对的地方。

3) 小学生什么时候会说话不文明

(1) 玩的时候：做游戏时有些人会赖皮，然后互相用语言攻击。

(2) 公共场合：一个同学在很多人面前让另一个人出洋相，被讥笑的那方就开始了语言攻击。

(3) 暗地里：和某人关系不好，不敢当面说，就在背地里说有损于他的话。

1) 小学生的模仿能力很强，有些不文明语言是从家里、社会上听来的，还有的是从同学那里学来的。在不文明的环境里，小学生的语言、举止都会受到影响。

2) 高年级小学生的心理特点之一，就表现为用一些不太雅的语言表达心中的不满情绪，作为发泄的方式。有时并无恶意，但造成的影响很不好。

3) 高年级学生还有一个特点就是爱讥笑同学，这也是讲不文明语言的原因之一。

4) 现在的独生子女的脾气、度量不算大、吃了亏，嘴上一点也不饶人，这也是原因之一。

中国历来有“礼仪之邦”的美称。作为现代中国人，应该发扬光大文明古国的传统美德。

作为小学生，我们要担负起建设文明、繁荣祖国的重任，必须在各方面全面发展。我觉得要提高自己的自身修养，首先就要做个文明的小学生。我建议我们的长辈们，所有的爸爸妈妈叔叔阿姨们，请你们以身作则，给我们树立起榜样来，让我们一起营造文明的氛围。

对公司的调查报告的建议篇三

（一）调查目标

总目标：通过深入细致的调查浙师大各代表性学生样本的北门餐饮消费结构现状、需求特点、顾客满意度等，以及走访现有经营商家，了解日常经营问题、顾客消费偏好、竞争状况等，综合分析浙师大北门餐饮业市场的总体格局与需求趋势，为之后经营一家小资再现主题餐厅制定全力开拓市场的营销战略与策略提供信息支持。

分目标：

1. 全面搜索北门餐饮业消费需求现状
2. 开展全校各代表性的学生消费者对北门餐饮业的满意度的调查
3. 适量走访食堂经理和北门现有经营商家了解经营现状和需解决的问题
4. 分析北门餐饮市场营销现状及需解决的问题

（二）调查对象及形式

根据对浙师大餐饮经济的总体分析及对北门餐饮业的整体把握，结合小资再现主题餐厅的经营战略和品牌特点，本次调查以在校大学生及经营商家为重点调查对象，以消费者需求现状与趋势为重点调查方向。采取区域分组调查的形式，集中3天左右的时间进行顾客深度调研和市场扫描及分析，调查方式以问卷调查为主，访问调查及市场观察为辅，间或幽灵实验调查，并收集相关经济与市场的`二手资料进行统计分析。

- 1) 在校大学生消费者抽取样本150个，抽取不同学院、不同专业、不同年级、不同收入、不同口味偏好的代表性样本。
- 2) 校食堂工作人员抽取样本20个，其中食堂经历、采购人员、厨师、一般工作人员各分配一定的数量。
- 3) 北门现有经营商家抽取样本20个，其中传统中式餐馆、快餐店、奶茶咖啡吧、特色小吃店、火锅店、糕点店等各占一定比例。

调查方式：

1) 问卷调查

2) 访问调查

3) 市场观察

4) 电话网络调查

5) 幽灵实验调查等。

1) 在校大学生消费者调查主要内容：现有市场消费品牌及顾客满意度，市场消费数量及层次，消费者对现有品牌的认知与评价，餐饮消费的心理，影响消费者餐饮选择决策的关键因素，餐饮消费的新需求等。

2) 校食堂工作者调查的主要内容：从食堂原料的采购体系，到食品的制作工艺，到食品安全卫生的把关，再到销售的菜色价格，最后到食堂的服务情况，进行大概的了解，并分析其优势、劣势和现面临的问题。

3) 现有经营商家调查的主要内容：经营的餐馆类型、风味，产品的渠道体系，主要经营支撑点，主导产品的促销手段，为顾客服务的原则，经营者现实满意程度，经营者的营销心理，经营者的期望值与要求等。

4) 访谈调查内容：主要了解消费者对小资再现主题餐厅的品牌和产品的理解、评价、建议，以及对他们的偏好进一步掌握。

5) 幽灵实验调查内容：切身的感受2—3家餐馆的产品、口味，就餐环境，服务水平，卫生状况等，然后分析评价，去粗取精。

（三）调查组织实施过程

调查组共有3人，进行为期7天的浙师大北门餐饮业市场调查。

对公司的调查报告的建议篇四

首先在进行尽职调查报告中相关问题分析前，应该掌握两个关键概念，一是财务尽职调查，财务尽职调查在控股中相对较常见，一般是控股方委托第三方对目标方进行企业相关情况的调查，并对目标企业相关资料进行调查整理，得出尽职调查报告，为相关决方或者投资方提供决策依据，具有一定资格的会计事务所通常扮演着第三方的角色。二是债务黑洞，会计上并没有债务黑洞这一概念的标准定义，众所周知，黑洞是天文学中的相关概念，在会会计中加以应用主要是为了表明债务在企业经营管理中，特别是涉及到企业控股活动时，要充分意识被控股企业即目标企业是否与第三方存在着隐性债务，通过对xx公司提供的尽职调查报告，我们可以从以下几个方面来对目标公司进行财务分析以此来判断该目标公司是否存在着债务黑洞。

1、目标公司提供的公司报表。判断目标公司是否存在着债务黑洞，最重要的证据来自目标公司提供的相关报表，这应该包括目标公司资产负债表、利润表、利润分配表、资产评估报告等，在xx公司提供的尽职调查报告中，并没有提供上述目标公司的资产报表情况，只是提到了目标公司拥有的主要财产、目标公司的重大债权债务以及对外重大投资和关联方等，在主要财产上对目标公司固定资产、商标专利、土地使用权等，并不能据此深入了解目标公司主要资产情况。在负债方面，报告中列出了目标公司与北京物美公司之间的债务情况，也不能全面了解目标公司的总体负债情况。

2、目标公司提供的资金融通文件。在xx公司提供的尽职调查报告中主要是列举了目标公司从20xx年2月20日到20xx年11月28日间7次股权转让，并没有对目标公司重要的资金融通情况进行披露，特别是目标公司的贷款合同或者是涉及到目标

公司于其他公司资金融通的情况的相关文件，也可以是目标公司将要签署的贷款合同等，这对判断目标公司是否存在债务黑洞具有十分重要的意义。单从尽职调查报告列出的几点无法准确的判断目标公司是否存在债务黑洞。目标公司的7次股权转让和一次增资，只能反映目标公司控股情况和注册资本变动情况。目标公司资金融通文件中还没有披露目标公司是否存在三角债务，或者目标公司是否存在向其他公司提供债务担保，当然这里所说的担保有几个特点，一是担保形式不局限于资产抵押、质押、留置、向第三方出具的订金等，二是担保的数额应该能够对公司正常经营产生不良良性，并且其所引发的风险目标公司无法承担。

综上所述，根据xx公司提供的尽职调查报告并结合相关理论知识分析，认为目标公司债务黑洞情况无法确认，这一结论的得出主要是依据目标公司报表和目标公司资金融通文件不充分。无法具体判断目标公司的债务情况，也就无法判断目标公司是否存在隐性债务问题。

一般情况下，要实现对企业的控制，要实现对目标公司股权的控制，可以分为对上市公司控制、对非上市公司控制、对子公司控制、对合营公司和联营企业控制，在会计中控制是指能够对目标企业财务或者经营权施加重要影响，而且还要能够从控制目标企业中实现获益，这是对目标企业实现控制的最主要标志，众所周知，控制的主体具有唯一性，当然这种控制主要表现在通过签署投资协议，拥有被投资企业半数以上表决权，通过xx公司提供的尽职调查报告，我们可以看出目标公司总共进行了7次股权转让，并且调查报告显示，在20xx年12月3日，百诚来实业出资2700万元，出资比例占90%，蓝海投资出资300万，出资比例占10%，都是以货币出资方式，因此可以看出在经过几次股权交易后，目标公司基本上已经被白诚来实业所控制，其出资比例已经占出资额的90%，而蓝海出资300万，占10%，这是基本情况，要实现对目标公司的控股，可以通过收购百诚来实业股权的55%，也就

是出资1485万元，进而实现对目标企业的控制，业务出资1485万元后，目标企业的股权结构发生了变化，百诚来实业出资额下降到1215万元，而蓝海投资股权不变，这样就可以实现对目标企业的控制即占55%股权拥有绝对话语权。

在进行目标公司控股时，应该最大限度的规避风险，结合xx公司提供的尽职调查报告以及股权控股风险相关理论，认为在进行目标公司股权控股时要注意以下几点：

1、目标企业是否具有控股价值

险，因为企业是盈利性组织，其终极目标是实现企业的盈利。xx公司提供的尽职调查报中并没有对目标公司在资产、负债方面进行详细的披露，这对控股方进行债务黑洞风险规避十分不利。

2、要对控股风险因素进行识别

要最大限度的降低目标公司控股风险，需要借助一定的财务工具，特别是财务报表这一工具的运用十分重要，对控股风险因素的识别判断要利用尽职报告中财务分析结论，不能忽视的另一个方面是所控股的目标公司在全行业处于什么地位或者在现行国家政策法规下目标企业所在的产业面临着那些挑战和机遇，要做到在微观上重视目标企业经营业绩和关键财务指标的变化，在宏观上对行业经营大环境变化的把握等。在尽职调查报告中，对目标企业内部经营的详细财务数据也没有进行披露，特别是目标公司资产周转能力、债务偿还能力、现金流情况、债务结构等都没有进行深入剖析，这客观上也对分析目标企业风险带来了挑战。

3、要对重大交易或者合同影响进行评估、

在xx公司提供的尽职调查报中，对目标公司进行的重大交易和重大合同进行了揭示，主要是披露了中融盛世代为垫付的

地价款29,035,797.62元。根据目标公司20xx年12月8日出具的《确认函》，截至20xx年12月8日，除《审计报告》中披露的目标公司应付前关联股东中融盛世代为垫付的地价款29,035,797.62元外，目标公司目前没有其他重大关联交易情况，对这次重大交易对目标公司产生的后期影响也没有进行评估，所以要防范债务黑洞必须要对重大交易或者合同的影响进行评估，这能够第一时间给投资者风险评估提高判断资料和决策依据。

4、要对目标企业与第三方诉讼和担保情况进行摸底

合楼项目（即利鸿大厦）以3,780万元转让给目标公司。因此在进行目标公司债务黑洞风险控制时，要对这一项重大交易进行系统调查和全面评估。

根据xx公司提供的尽职调查报，可以进行如下判断，第一该尽职报告中对目标公司相关财务报表和财务数据披露不够充分，无法对该目标公司是否存在财务黑洞作出准确判断，结合尽职调查报告，认为该目标企业存在潜在的债务纠纷但是这无法表明目标企业存在巨大财务黑洞；第二，尽职调查报告中对目标企业股权结构调整进行了披露，根据控股需要可以收购55%股份实现绝对控股，即出资金额为1485万元，当然这这是其中一种控股方案；第三，由于xx公司提供的尽职调查报结论中提到该目标公司存在潜在的债务纠纷并给出了相应指导意见，结合债务风险控制相关理论，提出了四个维度来控制目标公司债务黑洞风险。

对公司的调查报告的建议篇五

(一) 营销部门的组织概况和理念

(二) 营销人员的薪酬激励和稳定性

(三) 营销人员的培训

(四) 营销部门和其它部门之间的工作关系

调查结果分析

(一) 以顾客为导向

(二) 以营销为主，生产、财务、人事、后勤等部门为之服务

企业的生存、发展与企业产品的销售直接相关，良好的销售业绩提供给企业生存发展的经济基础。在现代市场经济条件下，企业必须十分重视针对市场营销的管理，根据市场需求的现状与趋势，制定计划，配置资源，通过有效地满足市场需求，来赢得竞争优势，求得生存与发展。本文对上海旺卓橡塑制品有限公司市场营销管理制度进行了较为全面的分析，并在分析现状的基础上，指出了该公司进一步提升营销管理水平的努力方向。

上海旺卓橡塑制品有限公司成立于一九九八年四月，是一家集橡塑材料生产、加工、销售为一体的中型发展中的民营企业。其橡塑产品分为两大类：一、多种材质的密封件，客户为空气净化，电子，特种机械制造商及其工程商；二、aeroflex三元乙丙橡塑保温材料，应用于空调、太阳能、制热、化工生产等领域。随着经济社会的发展，该司产品配套于机械设备整机、部件销往国内，如华东、华南、华北地区；直接或间接销往国外，如美国、德国、新加坡、韩国、日本、越南以及中东地区的国家。以此，满足客户对现代高品质的'环保型橡塑密封、保温材料的需求。

上海旺卓橡塑制品有限公司领导层在企业的运行中，认识到公司营销部门的工作绩效直接影响到企业的经营发展，对公司的营销部门非常的重视，近年来采取了一系列的措施不断完善和提高公司市场部门的各项规章制度。

(一) 营销部门的组织概况和理念

该公司的营销队伍在近几年趋于年轻化，营销人员的学历在不断地提高，而且由副总经理负责领导管理工作。经过调研，发现该公司将企业市场营销管理纳入企业整体运营理念，而不是将市场营销管理的工作职能传统化、简单化地植入营销部门内。这样就保证了制订的营销政策具有全面性、战略性、前瞻性。

(二) 营销人员的薪酬激励和稳定性

该公司为了提高营销人员的积极性，在薪酬上采用工资加佣金的激励方法，这样能够调动营销人员的积极性，能够发挥他们的能力。为企业创造更高利润创造条件，又能保持营销队伍的总体稳定性，不因营销人员的流失发生客户被带走的现象。具体的薪酬组成形式为：岗位工资、通讯补助、交通补贴及佣金，营销人员的个人平均固定收入约占总收入的25%~30%。

(三) 营销人员的培训

从调研的情况来看，该公司对营销人员的培训工作采取定期和不定期培训。定期培训依据是按既定的间隔时间进行通常培训，即业务技能、产品与市场环境知识重复、更新培训，让这些要求具备的知识能够在营销人员的脑子里得到回顾、强化与更新；不定期培训，是针对营销人员在平日营销工作的突发事件、需要及时处理并且有代表性的问题，集中群体的智慧，共同做到重要信息即时收集、研究分析、制定处理方案，以此通报给未遇到此类问题的营销人员，扩充、提升整体营销人员的业务知识和处理技能。

(四) 营销部门和其它部门之间的工作关系

在调研信息中获知该公司在平日生产运营时，营销部门的自身工作能够即时快速完成，各部门突发问题能够在副总经理的领导下做到临时紧急处理，降低问题带来的市场负面影响。

但，善后未做总结并制定相应的机制，缺乏针对突发问题的部门之间联动预案，而只能在问题出现时“头痛医头，脚痛医脚”。由此显现该司各部门之间工作关系的衔接、配合相对薄弱，不利于企业动态运营的平稳性。

调查结果分析

我们知道现代企业的市场营销，是个人和集体通过创造并同他人交换产品和价值以满足需求和欲望的一种社会和管理过程。由此，市场营销管理是为了实现企业目标，创造、建立和保持与目标市场之间的互利交换关系，对设计方案的分析、计划、执行和控制。市场营销管理的本质即是需求管理。

毋庸置疑，对于上海旺卓橡塑制品有限公司的市场经营来说，既要遵循现代企业市场营销管理的通常规则，又要建立和完善针对自身行业特征、符合自身行业发展途径的市场营销管理机制，依此才有助于公司在愈来愈激烈的市场竞争中的再提升、再发展。具体来说该公司可以从以下两个方面来进一步提升公司的营销管理水平。

以顾客为导向。现代化市场营销的工作重点是有利益的满足客户需求。顾客是企业的衣食父母，没有顾客，就没有利润，进而公司也失去存在的基础，这就要求我们需以顾客为导向，把满足顾客为导向作为企业的运营战略理念的重中之重。

对公司的调查报告的建议篇六

XXXX有限公司向XXXX银行申请贷款XXX万元贷款，并为托我公司担保，期限X年。我公司于XXXX年XX月XX日进行了现场调查。

公司名称： 成立时间： 地址： 注册资本： 经营范围： 企业类型：（高新技术企业/劳动密集型企业） 股权结构： 企业沿革：（包括企业近三年主营业务、股权、注册资本等企业基本情况的变动及变动原因简述；近三年主要业绩及大事

记等) 企业发展方向、战略: 企业获得技术和其他证书:

管理层素质: 管理现状评价: (对内部组织架构、决策程序、人事管理、财务管理、激励机制、管理薄弱环节等作简要分析说明)

企业产品及制造方法介绍: (主要介绍企业产品种类、产品用途, 属自主生产或是委托加工或其他形式)

生产状况: (主要说明企业生产设备状况, 生产管理基本模式和产能状况) 产品技术状况: (主要说明产品技术来源, 技术的先进性表现, 生产工艺先进性, 技术人员构成, 有无产品的技术研发机构等)

市场需求及产品发展前景: (包括产品的市场占有率, 市场发展空间, 市场需求状况等, 以及企业研究开发成果, 新产品生产能力, 安全生产状况, 环保问题等)

产品所在行业分析: (行业发展趋势, 进入该行业的政策限制、基本条件, 行业的周期分析及预测)

产品竞争分析: (包括企业的主要竞争对手的说明, 该企业所在的行业地位, 质量管理体系实施情况, 企业的主要竞争优势表现)

营销策略: (主要说明本企业在产品的`销售体系的建立、价格政策的确立、售后服务模式等方面所采取的措施)

主要客户群体分析: (说明企业的前十大供应及销售商的情况, 分析客户变动原因对企业的影响力)

企业信用情况: 股东信用情况: 现有贷款记录:

偿债能力分析: (分析偿债能力时, 不要忽略未在报表中反

映的或有负债，如，各种赔款、诉讼未决事项及对外担保等责任引起的负债） 经营能力分析：（分析时，注意剔除企业非正常经济业务带来的收益，应着重分析企业的主营业务的获利能力） 成长能力分析：（分析时，应区分企业增长是由于经营管理水平的提高带来的，还是由于外部经济环境变化或其他原因而产生的） 销售收入分析：（核实销售收入真实情况、涉及销售收入的其他重要情况说明等） 上下游情况分析： 现金流分析：

财务分析综合结论：

政策性风险分析： 技术性风险分析： 经营管理风险分析：
市场风险分析： 财务风险分析： 道德风险分析：

（影响决策的提示：技术方面、销售方面、资产方面、 人才方面、管理方面、

政策方面）

项目经理： 风险经理：

对公司的调查报告的建议篇七

富坤基金的管理公司为深圳市富坤投资有限公司，于20xx年4月注册，深圳富坤成立于20xx年，营业执照、国地税、组织机构代码及基本户开户许可证证照齐备（随后复印件将通过深圳带来过来）。该公司前身为深圳市哈史坦福投资有限公司，哈史坦福成立于1999年。办公场地位于深圳市南山区华侨城恩平街2栋（有营业执照和租赁合同），公司分为市场营销部、股权投资部、投资者关系管理部、综合运营部、研究分析部、资产管理部等部门，有足够的专人从事基金募集、项目选择、投资及管理事务。深圳富坤成功退出的项目很多，各行业的典型案例有聚众传媒、国泰君安证券、天润发展及七星购物、盈得气体。新纶科技和金刚玻璃ipo已经上市，

于限售期内尚未退出。

深圳市富坤现在在重庆也专门注册了重庆富坤投资顾问有限公司，负责重庆基金的具体事务运作，具体地址是重庆市北部新区星光大道62号海王星客户大赛c区2楼1—1。目前该公司配备有两名常驻人员负责重庆公司的日常工作。重庆基金也分别在20xx年的2月和3月得到重庆市金融办及发改委的备案批文。

管理公司团队均有知名院校经济专业硕士以上学历，从事投资行业超过10年经验。

董x升：主管珠三角地区的传统制造业等行业投资，曾主导项目有尚荣医疗等；

江x[]主管长三角地区的传统制造业等行业投资，曾主导项目有天润发展、盈得气体等。

徐x翔：主管金融行业投资，曾主导项目有国泰君安、长城证券等；

胡：主管公共事业领域的投资，曾主导项目有ostara等。管理公司严格按照法律及合伙协议的约定，规范运营。财务管理制度健全。

近年该团队的实际投资情况如下表：

1、专注行业

深圳富坤专注于投资金融[]tmt及各细分行业龙头企业。

2、投资原则：

投资对象为发展潜力大、具备竞争优势及高成长性的创

新和科技型企业。投资阶段包括初创阶段、发展阶段及扩张阶段。投资区域涵盖珠三角、长三角、环渤海等地区具备良好投资价值的项目，在满足基金投资标准和回报要求的前提下，优先选择重庆及北部新区推荐的项目或有意落户重庆的项目。

3、投资比例

投资比例规定投资单个项目的投资额不超过合伙企业实缴资本的15%；持有单个被投资企业的股权比例不得超过该企业总股权份额的20%；合伙人会议对单个投资项目另有特殊约定的除外。

4、投资决策程序

执行事务合伙人组建投资决策委员会作为合伙企业的投资决策机构。投资决策委员会由五个委员组成，其中执行合伙事务人委派三人，另外两人作为独立委员由执行事务合伙人在包括财务顾问在内的相关行业专业人士中聘任，独立委员的任期与执行事务合伙人的执行合伙事务期间一致。向投资决策委员会提交的拟投资项目，须经过投资决策委员会五分之四（含五分之四）的委员书面同意后，方可投资。

5、项目筛选程序

（1）目标企业的定位：具有高新技术、高成长潜质，未来能够在主板、中小板、创业板上市的企业。

（2）项目初选判断：现阶段是否符合公开上市的条件（硬指标）；成长性分析（以全球的眼光和视角来判断：行业的前景、行业地位、发展战略）；竞争优势分析（垄断和技术壁垒、盈利模式、盈利能力、低成本要素等）；管理团队素质（要素：诚信记录、职业操守、学习创新能力、合作精神、专业水准）；企业的价值初步评估（账面价值、潜在价值、

财务风险等）。

(3) 立项和尽职调查：指定项目经理；进行深入调查，包括：市场、核心技术、法律、财务、诚信道德、企业文化、制度建设、劳资关系以及竞争对手等情况；形成投资报告。

(4) 项目初审：投资报告呈报投资决策委员会初审；投资决策委员会出具初步意见和未尽调查事项；根据上述意见对项目进行补充论证。

(5) 项目决策：投资决策委员会再次审核，投资决策委员会以集体表决方式做出决策。

6、已投资项目后续管理：

(1) 财务重组：改善资产负债状况，改善负债结构，开辟融资渠道。

(2) 战略咨询：清晰的发展战略、市场定位、品牌推广策略、市场营销策略。

(3) 管理咨询：企业文化改善、运营流程的重组、产品和服务品质的提高、成本的削减。

(4) 治理结构的改善：公司治理，激励机制和约束机制的建立。

(5) 资源的整合和重组：剥离、分拆、并购、重组和整体上市。

(6) 提高资源（资金）利用效率：无风险收益发现。

7、投资监督

(1) 在资金划转方面，托管银行在收到合伙人的授权书后才

会进行资金的划转。

(2) 建立了季度报告制度。每个季度基金将把整个投资企业的运作情况向合伙人进行定期汇报。

1、合作领域

深圳富坤下属重庆富坤基金希望就基金托管与我行全面合作。目前，该基金托管于重庆银行，但由于重庆银行在闲置资金理财、项目推荐、基金募集方面服务相对落后，重庆富坤基金拟更换托管银行，将基金的托管银行变换为我行。

2、资质条件

重庆公司注册公司所有手续完备。相关营业执照等扫描件已经收到。

3、出资情况

目前，基金的构成有：重庆市科技创业与风险投资引导基金有限公司作为创始合伙人出资20%。重庆高科集团有限公司代表北部新区管委会作为创始合伙人出资10%，剩余的70%由深圳市富坤投资有限公司募集。

4、管理机构

深圳富坤于20xx年5月成立了重庆富坤投资顾问有限公司，主要基于为重庆富坤创业投资中心等合作项目提供股权投资、项目服务以及投资人服务而设立的平台。该公司的定位是覆盖中国的大西南地区。

对公司的调查报告的建议篇八

调查目的：

无论是对企业还是对劳动者来说，薪酬问题无疑都是最敏感的问题，同时，薪酬也是现代企业不可缺少的竞争手段和激励手段。企业薪酬管理运作灵活与否，直接影响到企业生产经营等日常活动，进而会影响到企业的发展 and 战略目标的实现。所以，如何设定好公司的薪酬制度也是一个公司成功的秘诀之一。

对公司的调查报告的建议篇九

-1-

中州大学文化与传播学院影视广告专业

目录

摘要..... 3

引言..... 4

中州大学文化与传播学院影视广告专业

摘要

本次调查的目的是了解郑州的个大广告公司对广告专业毕业生的需求情况。通过对郑州市广告公司的拜访了解企业在招聘时的要求，广告公司更需要哪些方面的人才。了解郑州市广告公司的现状及发展，为自己制定目标提供依据，使自己做出最还得职业规划，为自己提供一的努力地方向。是自己在学习中有侧重点。

郑州市广告行业的发展现状

1. 郑州市的大大小的广告公司众多，主要以小型的广告公司为主，一家广告公司有10到20人左右。2. 公司众多就导致

行业的竞争较大，公司整体水平不高。广告行业没有自己的领军企业。3. 广告行业的门槛较低，作为一个广告人大多数会选择自己开公司。4. 广告公司人员的保障较少，公司较小，没有一个良好的人才成长环境。5. 单独的只从事广告的制作的公司较少，更多的是向广告与营销传播一体化的方向发展。

中州大学文化与传播学院影视广告专业

引言

(一) 调查背景

广告作为一种有偿的、付费的信息传播形式，它利用各种传播媒介把广告内容传播给大众。同时，广告也是文化价值观念的载体之一，在一定的社会文化环境中就会产生适应这种社会文化环境的广告。一方面，广告受到特定的社会文化环境的影响，是反映特定社会文化的一面镜子；另一方面，广告本身就是社会文化的一个组成部分，对整个社会文化有着潜移默化的巨大影响。因此，广告除了宣传具体商品之外，还宣传了特定的社会价值观和文化价值观。

广告所起的作用是重大的，广告的形式众多，电视，平面，杂志，报纸，车载，等等。同时广告专业要求掌握的只是众多，如文化知识，策划能力，市场营销，文案写作，品牌推广，传播，制作等方面的知识。广告是一个复杂的专业，涉及的面广，作为一个广告专业的学生需要了解与掌握的知识众多。

更好的知道自己的学习方向。

广告专业要具备的能力

掌握广告学基本理论、基本知识；具有现代广告的策划、创意、制作、发布的基本能力，以及市场调查与营销的基本知识和

市场分析、数据处理的基本能力;熟悉有关广告的政策法规;具有公共关系的基本知识与活动能力;了解中国广告事业的现状与发展趋势,了解外国广告事业的发展动态。

(二)调查目的了解广告行业的现状,知道自己应该学习哪些方面的知识。了解广告公司对广告专业人才的需求,在招聘时对广告人才的要求,以及其需要掌握的知识及技能,给自己的学习找一个明确的方向。

中州大学文化与传播学院影视广告专业

正文

(一)调查方法

(二)实施过程中的问题

1. 调查对象不愿意接受访问2. 得到的信息较笼统3. 得到的信息不是特别真实

(三)调查结果

1. 调查的公司对学历没有较严格的要求,但要求专业技能较强。2. 主要要掌握的技能有文案写作,策划,制作,传播,创意,等方面的技能。3. 对职员的要求:要能吃苦,敢承担,有团队意识。针对郑州的广告公司由于广告公司的规模较小,要求职员的综合素质较高,要能面面俱到。4. 广告公司对刚毕业的大学生的看法:有热情,有想法,敢做,敢冲。但是对社会的了解不深,太理想化,在面对挫折是心里的承受能力较低。5. 公司在招聘时主要判断的依据:在校期间的的获奖情况,参加的社会活动,自己写的文案,策划案,实习情况。在招聘时还要看获得文聘,如四六级考试,计算机水平。还可以再面试时当即出一个问题让被招聘人员给出解决方案。还有一些根据你的成绩,招聘时的方法众多。6. 大专学历的

学生的实践能力较好，但是理论知识的掌握情况较差，所以在工作中就有差距，所以要求学生在学习好课堂知识的同时要求要多读书，提高自己的理论水平。在工作时也要不断的学习提高自己。

7. 郑州是一个大市场，发展潜力巨大。广告行业将朝着广告与营销一体化，专业化与集团化是方向发展，郑州的广告业也要与其接轨。8. 要学会选择良好的传播方式。这也是你在学习重要好好掌握的知识。广告的宣传方式越来越多，其中互联网在器中扮演着重要的角色，平面，电视，广播。充分利用传播媒介传达出要传达的信息，用合适的方式传播信息，得到良好的传播效果是广告的目的。9. 由于产业的整体化，需要的人员有市场营销，策划，制作，服务方面的人才。10. 广告专业的学生学习的范围较宽，如营销，文案，传播，策划，制作，创意，品牌管理等，所以广告专业的学生的就业面较宽，可以由许多不同的选择。11. 由于广告专业的特性需要与大量的人员接触，所以要求有较好的交往能力，语言组织能力，要有敏锐的观察能力，要能说服顾客。

(四) 结论及建议结论：1. 广告公司多，规模小，整体水平较低，没有形成一条完整的产业链是郑州市广告公司的现状。2. 公司招聘时要求专业技能过硬，对文凭及工作能力没有严格的要求。3. 小公司要求全能，大公司要求专攻。4. 在招聘时不同的企业有不同的方式，要能遇事冷静的分析能力。5. 对毕业生要求不高，但要能吃苦耐劳，踏实。学习能力强。

建议：

1. 在学习中要不断提高自己的专业技能。2. 要能吃苦耐劳，不要眼高手低，要能全面考虑问题，要有团队合作意识。3. 要有良好的素质，在面对问题时要冷静思考，不可盲目，要有自己的看法。多学传统文化知识，只有有良好的文化底蕴才能有好的创意，才能在工作时更好的分析市场。有句话是：“越是民族的，越是世界的”。文化很重要。4. 在在工

作是要用全面与发展的眼光看问题，要选择对自己发展有利的公司，从基层干起，你会得到很大的特高。

中州大学文化与传播学院影视广告专业不能有以金钱至上的思想。5. 在学校要关注广告的发展，为自己未来的发展奠定基础。6. 多参加实践活动，在实践活动中提高自己处理事件的能力。暑假多实习，让自己学到的知识在实践中发挥作用。7. 在学校时的实践作业也是你的经历，所以在校的实践作业要认真做，有的在完成以后，可以长期跟踪调查不断完善，在找工作时是你的重要简历。

附录关于郑州广告公司对广告专业毕业生需求情况的问卷

对公司的调查报告的建议篇十

1、借款人资格审查：该企业创建于1983年，年4月对原__水泥厂进行了股份改制，改制后的企业名称为__有限公司登记的《企业法人营业执照》号码6103231002563，注册资金7445.3万元，营业期限2004年4月7日至4月6日，经营范围为32.5□32.5r□42.5□42.5r水泥的生产销售，复膜编织袋的生产，水泥石料的开采及经销等；《组织机构代码证》登记号：组代管610323—000553，有效期2004年4月8日至4月8日；《贷款卡》编号为610303000003368601；以上三证均真实有效且已按期年检，经审查该客户具有办理信贷业务资格，公司贷款调查报告。

2、借款人基本情况：__有限公司为__县__企业集团总公司下属的企业，企业住所位于__县__工业园区，主要产品为__牌普硅32.5#、42.5#水泥。从业人员2565人，其中：管理和中级技术人员435人。公司由股东选举产生董事会、监事会，内部设有办公室、生产科、供应科、销售科、财务科、质技科、安全科、保卫科八个职能部门。现拥有20万吨生产线一条、30万吨干法旋窑生产线三条以及正在扩建的100万吨干法旋窑生产线，年产优质石灰石150万吨的自备石灰石矿场2个，

年产合格编织袋2500万条的生产线1条，加工水泥配套设备的机械制造科1个，年成品水泥生产能力可达300万吨。设立了8个销售办事处，拥有160多人的销售队伍，形成了强大的销售网络。现企业已成为集矿产、水泥生产销售、水泥设备修造、水泥编织袋生产为一体的水泥生产基地。其产品已通过iso9002质量体系国际认证，其产品畅销西安、宝鸡、天水等地，位列全省同行业三强，2004年获得全国免检产品并荣获陕西名牌产品称号，同年被省国、地税局评为a级纳税人。

4、借款人信用及用信情况：该企业现在我行__车站分理处开立基本结算账户，是与我行建立信贷关系较早的企业之一，连续多年被农行评为aaa级信用企业，信用等级评定为aa+级，报告日信用等级测评为aaa级，贷款归行率达90%以上，银企合作关系融洽。核定授信总额5437万元，现有我行贷款总额5437万元，其中：短期贷款1567万元、中期贷款3870万元，贷款形态四级、五级分类均为正常贷款。无不良和欠息记录，银企合作关系融洽。

二、企业经营情况及财务状况分析

企业创建23年来，经历了八次大规模的技术改造，现已成为年产160万吨的大型水泥生产企业，经济实力得到飞速发展，经营管理体系和质量保障体系十分健全和规范，培养造就了一批素质高的经营管理人员和产、供、销营销队伍，经营管理和技术力量雄厚，产品倍受用户青睐。今年以来，水泥销售价格调高后，企业呈现生产产销两旺，产品供不应求的良好发展势头。

1、经营情况分析

近三年经营指标状况单位：万元、%

年度销售收入利润总额净利润

2003年18269. 51561. 21045

2004年29009. 92164. 02164

3143232653265

206月1584025082508

从以上数据分析，2003—20企业经营发展迅速，销售、利润总额大幅度上升，主要是随着生产工艺技术、产品产量等增强扩大，加之，严格控制和降低产品生产成本，盈利水平逐年提高。年12月底，企业资产总额34473万元，其中：流动资产2415万元、固定资产32058万元；负债总额15946万元，其中：流动负债4590万元，长期负债11356万元；所有者权益18528万元，其中：实收资本6847万元；资产负债率为46.3%，流动比率为52.6%，2005年全年实现销售收入31432万元，利润总额3265万元，销售利润率为16%。

截止年6月底，资产总额40049万元，较年初增加5576万元。其中：流动资产7737万元，较年初增加2084万元；货币资金3689万元，较年初增加434万元；应收账款2万元与年初持平，主要是企业产品从不赊账，做到这一点，对这么大的企业来说是难能可贵的；预付账款2520万元，较年初增加1150万元，主要是新上生产线的部分设备付款；存货1315万元，较年初增加300万元，主要是产成品和储备原材料的占用，占用结构较为合理；固定资产32313万元，较年初净增3493万元，主要是设备和在建工程的增加，其中在建工程932万元；企业现有负债总额19013万元，其中，流动负债6102万元，主要是短期借款2367万元，应付账款299万元，较年初减少338万元；应付工资1382万元，较年初增加381万元；应付福利费704万元，较年初增加447万元；其他未交款和预提费用较年初增加942万元；长期负债12911万元，较年初增加1555万元，主要是内部扩股和集资形成，长期借款6070万元，较年初保持不变。该企业目前借款总额14330万元（现在我行借款总额5437万元，信用

社贷款3000万元，内部集资5893万元)，其中金融机构短期借款2367万元，长期借款6070万元；所有者权益21036万元，其中实收资本11594万元，盈余公积6934万元，未分配利润2508万元。从以上分析可以看出，该企业的资金结构合理，积累充足，综合实力雄厚，市场抗风险能力较强。

对公司的调查报告的建议篇十一

xxxx物业管理有限公司地处xxx□成立于xxx年xx月xx日，是我县物业管理服务行业的领跑者，注册资金xxx万元（由xxx出资入股xxx万元□xxxx出资入股xxx万元），社会信用代码xxxxxxx□中征码xxxxxxx□法定代表人xxxxx□男，汉族，身份证号码xxxxx□任公司总经理。公司倡导“以人为本”的管理模式，引进全新管理服务概念，拥有一支敬业精神强、专业素质高的员工队伍，以“成就至尊服务，打造行业品牌”为服务宗旨，全心全意实现对客户的承诺。

xxx物业管理有限公司，与城区大型小区□xxx□xxx□签字了长期的物业管理服务，具有稳定的收入来源。

- 1、借款情况：根据征信数据报告，该公司无借款记录。
- 2、该公司经营管理正常，营业收入稳步增长。
- 3、根据报表数据情况分析，该公司短期偿债能力较强。总体看来，该公司经营管理正常，随着内部管理的不断加强，企业盈利能力进一步提高，抗风险能力不断增强。

该笔贷款提供房屋产权抵押的担保方式：

以xxx个人所有的商铺房产做抵押，建筑面积xxxxxx平方米，位于xxx□□产权证号□xxxxxxx权证xxxxxxx字第xxx号）办理了房地产抵押登记手续，产权清楚。

该公司申请短期流动资金xxx万元，贷款主要用于流动资金周转，该公司作为一家物业公司，其服务对象主要是县域的大型小区，现处于发展阶段，资金需要量大。

还款来源为县域几个小区物业管理服务费收入，收入稳定，做为此笔贷款的还款保障。

综上所述，贷款申请人主体资格合法，符合我公司贷款条件，所经营的行业盈利较好，贷款有足值抵押，建议给予xxx物业有限公司贷款xxx万元整，期限为xx个月，月利率xx%□

县综合购销有限公司，位于县城北新街1号，企业类型为有限责任公司，机构类型为企业法人，经营范围为机砖、油毡生产、销售；农副产品收购；糖业烟酒、小百货零售。该公司因改扩建原州商场（改建后为县商品贸易城），制作货架及柜台资金不足，向我联社营业部申请流动资金贷款100万元，期限1年，用该商品贸易城主楼大厅一至三层全部产权抵押，存款20万元质押，现将具体调查情况报告如下：

县综合购销有限公司始建于1998年4月1日，是一家从事个体商业经营，发展成现在的集商业、建材、农副产品购销为一体的综合性股份制企业（由出资入股40万元，出资入股30万元，李出资入股30万元），机构代码，企业法人营业执照注册号码为，注册资本100万元，具有独立法人资格，已于4月9日办理了营业执照年检，贷款证号码为。占地面积108亩，被省委、省政府评为全省发展非公有制经济先进企业。法定代表人，男，汉族，现年41岁，系县乡土塄坳土西社人，身份证号码622722610316493，任公司董事长、总经理。该公司下设建材分公司和商品贸易城两个独立核算的分支机构，目前建材分公司经营正常，效益较好。商品贸易城属9月15日以350万元购买的原州商场改建而成，计发[]6号立项批准改扩建，县城乡建设环境保护局12月18日以k—069号规划建设用地5750.5m²，并以建01号准许开工建设，于2月19日开工修建，工程总造价3880210元，截止调查之日，东、西楼改建基

本完成，主楼大厅主体已竣工，工程量已完成80%，计付工程款265万元。

（一）资产状况：截止调查之日，商品贸易城现值535万元（其中购买原州商场价款350万元，投入改扩建资金185万元），在联社营业部存款余额47万元（活期27万元，定期20万元），其它金融机构存款26万元，资产总额608万元。

（二）负债状况：商品贸易城承担原州商场银行贷款224.5万元（其中农行52万元，信用社22.5万元，建行150万元），根据工程进度，已付265万元，未拖欠工程款（已付工程款主要来源为收取的东、西楼的一楼固定门点及主楼大厅外侧商业门点集资款210万元），负债总额224.5万元，该企业资产负债比例为36.9%。

（一）收入预测：该商品贸易城于今年10月份建成投入运营后，主要收入为商业门点及摊位租赁费收入，在工程筹建过程中，东、西楼的一楼商业门点及主楼大厅外侧商业门点租赁费已收缴到位，收取20年租赁费210万元，大部分已投入工程建设。东、西楼二楼及主楼大厅一至三层摊位尚未租出。该改扩建工程完工后，面向社会招租，主楼大厅一楼可容纳摊位380个，每个摊位年租赁收入按3000元计算可实现收入114万元，主楼大厅二、三楼可容纳摊位800个，每个摊位年租赁收入按元计算可实现收入160万元，主楼大厅每年租赁收入274万元。东、西楼二、三楼商业门点54间，每间每年租赁元，可收回租赁费108000元。全年可实现收入284.8万元。

（二）支出预测：每年应缴税金93.5万元，银行贷款利息60万元，管理、保安及勤杂人员工资12万元，水电费20万元，其它费用20万元，全年支出205.5万元。

（三）经济效益预测：年创利79.3万元，经济效益可观。商品贸易城设计合理，规模宏大，易于形成集批发、零售于一体的商品集散地，且地处县城主要街道繁华区，属商业黄金

地段，易于招商。截止调查之日，已有308户客商有承租意向。

该笔贷款提供房屋产权抵押和存单质押两种方式：

（一）以综合购销有限公司所有的商品贸易城主楼大厅所有权（一至三层）抵押，建筑面积7273m²，县房地产估价事务所房评字（234）号评估现值2400090元，并于6月10日在县房地产估价事务所以（402）号办理了房地产抵押登记手续，以房权字第0095号、0098号办理了房屋他项权证（分前后厅），产权清楚。

（二）以综合购销有限公司在联社营业部存入的定期三个月存单20万元质押，存单号码no□已进行了核保止付。

该公司提供240万元财产抵押，20万元存款质押，申请贷款100万元，抵（质）押充足。

（一）贷款风险度的测算：借鉴商业银行风险度的测算办法及风险权重来计算该笔贷款的风险度：该笔为抵押担保，贷款方式风险权重为40%；信用等级为bbb级，贷款对象风险权重为80%，根据对新开户贷款企业“贷款风险度=贷款方式风险权重贷款对象风险权重”这一公式，该笔贷款的风险度为0.32，参照该商业银行“对新开户企业贷款和新上项目贷款风险度在0.5以下的积极支持，风险度在0.5—0.7的要适当控制，风险度在0.7以上的给予限制”的规定，可给予贷款支持。

（二）还款来源为商业门点及摊位租赁收入，商城建成开业后，每年都有摊位租赁收入，做为此笔贷款的还款保障。

（三）根据以上调查分析认为：该公司经营情况较好，法定代表人有较强的组织管理能力和丰富的商业经营经验，企业地处县城商业黄金地段，有望发展成为我县规模最大的一个集工、商、贸和百货、成衣、布匹、副食、蔬菜批发、零售

多元化为一体的股份制企业，经营前景看好，且该笔贷款投资的项目周期短，利润高，抵押物地理位置优越，产权清楚，变现能力强，若不能按期归还贷款，可依法收回抵（质）押物抵偿贷款本息，抵押物易于出手变卖，贷款风险较小。

据此，经联社5月30日审贷委员会讨论，认为该笔贷款项目好，周转快，担保抵（质）押充足，虽然超过营业部自有资金（自有资金223、9万元）的30%，但鉴于县城同业竞争激烈，外部环境很不宽松，经营空间有限，贷款投放渠道狭窄，营业部年内存款净增106万元，贷款规模反而减少100万元，存、贷款两项主要业务发展极不平衡，为扩大贷款投放，创造有效生息资源，促进快速发展，同意在严密监督该笔贷款使用的前提下，贷给100万元，期限6个月，现呈报地联社。

对公司的调查报告的建议篇十二

（一）北京xxxx房地产开发有限公司经北京市工商行政管理局密云分局注册，领有北京市工商行政管理局密云分局颁发的《企业法人营业执照》。

1、营业执照注册号□11022800334xxxxx□

2、公司住所：北京市xxx工业开发区水源路xxx号；

3、法定代表人□xxx□

4、注册资本：1000万元人民币；

5、实收资本：1000万元人民币；

6、公司类型：有限责任公司（自然人投资或控股）；

8、成立日期□20xx年10月23日；

9、营业期限：自20xx年10月23日至10月22日。

（二）北京xxxx房地产开发有限公司于20xx年4月7日经过北京市工商行政管理局密云分局年度检验。

458□

（四）根据北京xxxx房地产开发有限公司提供的由北京市城市建设综合开发办公室于20xx年11月26日出具的□20xx□京开办经字第943号《关于北京xxxx房地产开发有限公司房地产开发资质的批复》，内容显示：一、你公司已在我办备案，批准你公司纳入北京市房地产开发行业管理。二、核定你公司房地产开发资质为待定资质，符合项目资本金的规定，可承担10万平方米以下的住宅项目或3万平方米以下的公建项目，或相当投资规模的其它项目。三、你公司应按规定到我办办理资质年检。

综上，本所律师认为，根据《中华人民共和国公司法（1999）》第8条、第9条、第10条、第11条和《组织机构代码管理办法》第8条、第9条以及《中华人民共和国城市房地产管理法》第29条、30条和《房地产开发企业资质管理规定》第3条、第4条、第5条规定□xxxx公司系依法设立且有效存续的有限责任公司，具有《公司法》及其他规范性文件规定的主体资格。

本所律师提示□xxxx公司仅向本所提供了上述

（四）中对核定的房地产开发资质为“待定资质”的批复文件，并未提供《暂定资质证书》或其他资质等级证书等有效证明其房地产开发资质的相关文件。

公司章程，是就公司组织及运行规范，对公司性质、宗旨、经营范围、组织机构、议事规则、权利义务分配等内容进行

记载的基本文件。是公司存在和活动的基本依据。

根据xxxx公司向本所提供的《北京xxxx房地产开发有限责任公司章程》显示：北京xxxx房地产开发有限责任公司于20xx年10月15日制定了公司章程，章程内容对公司的名称和住所、经营范围、注册资本、股东的姓名、出资立式、出资额、股东的权利义务、股东转让出资的条件、机构设置以及议事规则等作了详细的约定，全体股东均在《公司章程》上签名。

本所律师经审核认为：根据《公司法》相关规定□xxxx公司成立时的《公司章程》对注册资本、股东人数、出资方式、出资额、公司的机构设置及产生办法、议事规则等内容均符合《公司法》以及相关法律法规的规定，亦合法有效。全体发起人股东均在《公司章程》上签名之时，《公司章程》正式成立，且对全体股东产生具有法律拘束力之效力。

本所律师提示：本所律师仅对xxxx公司提供的xxxx公司成立之时《公司章程》的内容、形式的合法性作出判断，并不对xxxx公司成立之后《公司章程》内容是否发生过修改或变动作出任何评价或判断。

依据xxxx公司向本所提供的《北京xxxx房地产开发有限责任公司章程》，本所律师查明□xxxx公司于20xx年10月23日成立□xxxx公司成立时由崔晓玲（出资150万元人民币，占公司15%股权）、王卫军（出资200万元人民币，占公司20%股权）、许随义（出资250万元人民币，占公司25%股权）、宜敬东（出资150万元人民币，占公司15%股权）、崔白玉（出资250万元人民币，占公司25%股权）五个自然人股东共同出资组建。

本所律师认为□xxxx公司的股东已投入公司的资产产权关系清晰，其将该等资产投入xxxx公司的股东不存在法律障碍。根据《中华人民共和国公司法（1999）》第20条规定□xxxx公司的股东人数符合法律、法规和其他规范性文件的规定。

（一□xxxx公司设立时的注册资本、实收资本

根据xxxx公司向本所提供的《企业法人营业执照》和《公司章程》内容显示：北京xxxx房地产开发有限责任公司注册资本为1000万元人民币，实收资本为1000万元人民币。

（二□xxxx公司设立时的股权设置、股本结构

经核查□xxxx公司设立时的股权设置、股本结构如下：

股东姓名 出资额（万元） 出资比例（%）

崔晓玲

150.0015%

王卫军

200.0020%

许随义

250.0025%

宜敬东

150.0015%

崔白玉

250.0025%

本所律师认为：

xxxx公司设立时的注册资本和实收资本符合《公司法》等相关规定。

股权设置和股本结构由全体股东在xxxx公司章程中作出了明确约定并在工商登记部门进行了备案登记，体现了全体股东的真实意思表示，产权界定清晰，合法有效。

本所律师提示□xxxx公司未向本所提供设立时对股东出资相应的《验资报告》等相关文件，本所律师仅对xxxx公司提供的现有的相关资料作出上述相关问题的判断，对xxxx公司设立之后股本及股本结构是否发生变动不作任何评价或判断。

（一□xxxx公司未向本所提供《银行开户许可证》；

（三□xxxx公司未向本所提供《贷款卡》；

（四□xxxx公司未向本所提供《税务登记证》以及相关的税务发票。

本所律师认为□xxxx公司作为合法成立并有效存续的房地产开发有限公司，应当按照法律规定编制财务报告或相关纳税登记，应建立健全财务和税务制度。由于xxxx公司未向本所提供上述相关证件、资料，本所律师对xxxx公司的财务、税务状况不作任何法律评价或判断。

本所律师提示：本调查报告仅对xxxx公司向本所提供的相关资料进行审验核查后所作出的相应法律评价或判断，对在本调查报告中列明而缺乏独立证据支持的相关事项不作任何法律评价或判断。

（一□xxxx公司未向本所提供相关债权债务凭证，本所律师对xxxx公司是否对外发生债权债务情况以及是否设定相关担保（抵押、质押、保证等）不作任何法律评价或判断。

（二）xxxx公司未向本所提供诉讼、仲裁、行政处罚等相关文件，本所律师对xxxx公司目前是否存在重大诉讼、仲裁及行政处罚等不作任何法律评价或判断。