

最新企业调研报告万能(优秀10篇)

辞职报告可以让我们表达对公司的感谢和对离职决定的深思熟虑，同时也是一种向公司交代工作情况的方式。以下是一些精选的开题报告范文，希望对你的写作有所帮助。

企业调研报告万能篇一

一、手套生产企业现状

二、下步工作的打算

2、具体工作措施：

(4) 加强企业内部管理。向发达地区、县内的先进企业学习，努力探索先进的管理经验，建立现代化的管理模式。培训提高现有人才，引进科技人才，向管理要质量，向先进机制要产量，向科技、人才要效益。最大限度地调动每一位员工的积极性，挖掘他们的潜力，激发他们干事创业的激情。

企业调研报告万能篇二

应收票据是指企业持有的还没有到期、尚未兑现的票据。应收票据是企业未来收取货款的权利，这种权利和将来应收取的货款金额以书面文件形式约定下来，因此它受到法律的保护，具有法律上的约束力。应收票据按偿付期的长短，可分为即期票据和远期票据两种。在我国，除商业汇票外，如支票、银行本票、银行汇票都是即期票据。因此，应收票据主要是指应收的商业汇票。商业汇票按承兑人不同可以分为商业承兑汇票和银行承兑汇票。商业承兑汇票的出票人可以是该商业汇票的承兑人，也可以是收款人出票，交由付款人承兑的票据。银行承兑汇票是在承兑银行开立存款账户的存款

人签发，由开户银行承兑付款的票据。

1、有的单位不设置“应收票据”账户，使得“应收票据”核算缺乏详细性，达到浑水摸鱼的目的。

2、有的单位虽然设置了“应收票据”账户，但核算不规范。在票据取得和发生票据背书转让时，手续不完备。如票据取得时不向对方开具收据，发生票据背书转让时不向对方索取收据，仅让经手人在票据复印件上签名。票据复印时仅复印票据正面，无法分辨票据流转的来龙去脉，给本企业带来潜在经济风险，给税务部门带来管理风险。

3、有的单位设置“应收票据”账户但不设置“应收票据登记簿”，使应收票据的种类、签收日期、票面金额、承兑人、利率含糊不清，造成会计信息失真。

4、有的单位混淆应收票据的核算内容和使用范围，从而影响核算内容的正确性。

5、有的单位将不属于应收票据的经济业务列作应收票据处理。如将银行汇票、银行本票与银行承兑汇票混淆核算。如将应收账款业务列作应收票据。

6、有的单位发生了应收票据业务，却不进行核算或者不如实核算，虚减收入，虚减利润，达到偷税的目的。

7、计提坏账准备时无中生有。按照现行制度，企业持有的应收票据不得计提坏账准备，但有的单位为了虚增管理费用，将应收票据的余额也作为计提坏账准备的基数，从而达到虚减利润，偷逃税金的目的。

8、有的单位取得应收票据不入账，或推迟入账时间，私自用于企业负责人、亲属或其他企业的非法抵押，或者贴息套的现后将资金流入企业后冲减应收账款，导致往来账户混乱，

会计信息失真。

应收票据由于具有一定的流动性，加之企业财务核算和日常管理的不到位，发生税收风险的可能性随之增加，因而，也是税务部门在采取巡查、调研、评估、审计、稽查等征管措施时重点关注的对象。税务机关应通过以下几个方面加强对企业应收票据核查，确保企业会计信息的真实性，全面提高企业财务核算水平，帮助企业减少潜在经济风险，有效防范税收管理风险。

1、应收票据数据的正确性核查：

(1) 将“应收票据明细表”的有关金额复核加计，并与其报表数、总账数和明细账合计数进行核对，看其是否相符。

(2) 核查应收票据的利息收入是否正确，逾期应收票据是否已按规定停止计提利息。

(3) 对于已贴现的应收票据，应核查其贴现额与利息额的计算是否正确。

2、应收票据内容的真实性核查：

(1) 抽查库存应收票据，票据的种类、号数、签收的日期、到期日、票面金额、合同交易号、付款人、承兑人、背书人姓名或单位名称，以及利率、贴现率、收款日期、收回金额等是否与应收票据登记簿的记录相符，是否存在已作质押的票据和银行退回的票据。

(2) 条件允许时可抽取部分应收票据向出票人核查其存在的真实性。在日常会计核算中应收票据与税收发生关联的事项可分为两类，一是签发或背书转让应收票据支付或购置可以在税前扣除的费用或资产；二是收到开出，承兑的应收票据取得应税业务收入或其他应税业务收入或其他应税收入。企

业如果在这两个方面的核算中出现异常，则可能影响到对税收核算的正确性。必须注意的是，商业汇票的付款期限最长不得超过六个月，所以可以从应收票据超过六个月不发生变化入手核查是否存在发现重大偷税问题。如果企业将收到的汇票直接背书转让给供应商采购物资，但对收取票据和背书转让的情况均不在“应收票据备查簿”进行登记，并将用背书转让票据采购的物资专门用于销售给用现金购货且不需要开具发票的客户，从而达到隐匿收入偷逃税金的目的。

3、应收票据业务的合法性核查：

- (1) 核查应收票据使用的合法性。
- (2) 核查应收票据抵押的合法性。
- (3) 核查应收票据贴现的合法性。

4、应收票据主要账务处理的合规性核查：

(1) 企业因销售商品、提供劳务等而收到开出、承兑的商业汇票，是否按商业汇票的票面金额，借记本科目，按确认的营业收入，贷记“主营业务收入”等科目。涉及增值税销项税额的，是否进行相应的处理。

(2) 持有未到期的商业汇票向银行贴现，是否按实际收到的金额（即减去贴现息后的净额），借记“银行存款”等科目，按贴现息部分，借记“财务费用”等科目，按商业汇票的票面金额，贷记本科目或“短期借款”科目。

(3) 将持有的商业汇票背书转让以取得所需物资，是否按应计入取得物资成本的金额，借记“材料采购”或“原材料”、“库存商品”等科目，按商业汇票的票面金额，贷记本科目，如有差额，是否借记或贷记“银行存款”等科目。涉及增值税进项税额的，是否进行相应的处理。

(4) 商业汇票到期，是否按实际收到的金额，借记“银行存款”科目，按商业汇票的票面金额，贷记本科目。

5、应收票据会计报表列示的恰当性核查：

(1) 核查应收票据项目的数额是否与审定数相符，是否剔除了已贴现票据。

(2) 如果被核查单位是一般企业，其已贴现的商业承兑汇票应在报表下端补充资料内的“已贴现的商业承兑汇票”项目中加以反映。

(3) 如果被核查单位是上市公司，其会计报表附注通常应披露贴现或用作抵押的应收票据的情况和原因说明以及持有其5%以上（含5%）股份的股东单位欠款情况。

总之，加强对企业应收票据核查，是税务部门在对纳税人的税收征管活动中不可忽视的环节，它既是流动资产的重要组成部分，也是资产负债表的主要项目。因此认真、科学、有效地进行核查具有重要意义。

企业调研报告万能篇三

近年来□xx联社聚焦民营企业、小微企业融资难、融资贵、融资慢等问题，采取扩大信贷投放、创新模式产品、建立长效机制、完善配套服务、强化风险防控等措施，着力支持民营经济高质量发展。

截止20xx年12月末，支持小微企业户数达到xxx户，发放贷款金额xxx万元，其中：企业xx户，金额xxx万元；小微企业主贷款xx户，金额xxx万元；个体工商户贷款xx户，金额xxx万元。投向农村合作社成员用于安格斯牛养殖类贷款xx户，金额xx万元；向符合贷款条件的xxx家小微企业授信xxx万元。

（一）创新模式产品，进一步拓宽民营企业融资渠道

1. 创新信贷产品。根据民营企业生产经营和资金需求特点，推出富商贷、下岗再就业小额担保贷款、循保商户贷、携手商户贷、小企业循环贷、小企业联盟贷等信贷产品。采取“一次核定、随用随贷、额度控制、循环使用”的产品管理模式，为企业提供存款、支付、结算、代理等一体化的综合金融服务。
2. 扩大抵质押物范围。积极采用“不动产抵押+其他补充担保措施”的组合担保方式，扩大抵押率，解决企业足额贷款问题。注重对企业第一还款来源的分析判断，在第一还款来源覆盖充分和风险可控的前提下，对符合国家产业政策、公司治理完善、负债水平合理、履约记录良好的优质企业适当提高贷款比例。
3. 创新还款方式。积极拓宽民营企业兼并重组融资渠道，通过展期、期限重约、贷款重组、无还本续贷等方式，提高存量资金使用效率，推动企业产业转型升级。对暂时遇到经营困难，但产品有市场、项目有发展前景、技术有市场竞争力、诚信经营的民营企业，区分外部原因导致的暂时困难与企业自身经营管理缺陷导致的困难，实行“一企一策”的风险化解策略，不盲目停贷、压贷、抽贷、断贷，采取分期偿还本金等方式减轻企业负担，帮助企业渡过难关。

（二）建立长效机制，进一步降低民营企业融资成本

1. 加强融资成本管理。结合民营企业生产经营特点、周期和风险状况等因素，实行差别化的利率政策，合理确定民营企业贷款利率浮动幅度。充分压降内部管理成本，运用科技手段降低运营成本，带动企业融资成本下降。
2. 严格收费管理。严格落实“七不准”“四公开”“两禁两限”要求，进一步落实好服务价格相关政策规定，及时整改

不合法、不合理收费，酌情减免合法收费，不将尽职调查、押品评估等相关成本转嫁给客户，不对民营企业贷款收取承诺费、资金管理费等任何费用。

（三）完善配套服务，进一步提高服务民营企业能力

1. 优化信贷流程。按照市场化、法制化原则，对符合国家产业政策、公司治理完善、负债水平合理、履约记录良好的民营企业提供信贷支持。优化审批流程，调整对风险控制无实质影响的审批条件，减少不必要审核环节，明确每个环节的时限要求，确保信贷审批效率不低于平均水平。

2. 提升支付结算服务水平。加强支付系统建设、维护和管理，提高民营经济资金周转速度。不断丰富手机银行、企业网银、微信银行等电子渠道服务功能。加快助农金融服务点建设，在控制风险的基础上扩大pos机具布放范围，对乡镇民营经济的金融服务覆盖率达100%。

（一）小微企业自身实力不足无法达到贷款要求

1. 资产规模小，抗风险能力弱。小微企业具有资产规模小、资产负债率高、产业层次低等特点，整体抗风险能力较弱。特别是初创期的小微企业，底子薄、自有资本少、产品技术含量低、现金流不足，达不到金融机构授信标准。

2. 财务制度不健全，资信状况较差。小微企业大多由个人或家族创建，未建立现代企业内部治理结构和健全的财务管理制度。

3. 抵押物不足，缺乏有效抵押品。抵押担保是小微企业取得贷款的最主要形式。小微企业由于自身规模小，普遍存在固定资产少、流动资产变化快、无形资产难以量化、厂房设备不足以作为贷款抵押物等问题。部分小微企业甚至没有取得土地使用权证或者厂房都是租用的，根本无抵押物可言。

4. 扎旗地区有部分开发商当时开发楼盘时办理“自建”手续，土地性质为“集体”或“划拨”，未缴纳土地出让金，而如今土地性质为“集体”或“划拨”根本无法补缴土地出让金，导致房屋业主无法办理不动产抵押登记手续。

（二）信用担保体系建设相对滞后

1. 担保机构作用有限。担保机构普遍存在注册资本低、运转不规范、担保基金量小、协作银行选择困难等问题。尤其是扎旗地区担保机构少且担保能力较弱，根本无法为小微企业提供有效保证。

2. 小微企业信用体系建设不够完善。小微企业信用体系建设起步较晚、信用信息采集难度大，数据的完整性和准确性有待提高。

一是创新产品模式，推广无还本续贷模式，持续提高信用良好、生产经营正常的民营企业无还本续贷笔数、金额占比，清理不必要的“通道”和“过桥”环节，缓解企业到期还款压力。扩大担保品范围，增加专利权、商标权、股权、承包经营权等质押品的担保运用，有效解决担保难问题。

二是创新融资服务模式。大力推广“产业链”金融服务模式，通过围绕核心企业增信，开展产业链上下游一体化金融服务，形成“农村信用社+核心企业+经销商”“农村信用社+合作社+农牧户”等服务模式，盘活民营企业动产资源。

三是对能够带动和吸纳贫困户发展生产、就业增收等农牧业企业、合作社等新型农牧业经营主体，在信贷资金、利率定价上积极给予支持。

四是提供工商注册代办服务。主动对接市场监督管理局，与其签订具体业务合作协议，指定线下代办窗口，免费提供代办注册、变更、注销登记及后续融资、结算、理财等综合金

融服务。

五是建议政府成立相应的技术、业务指导机构，帮助小微企业解决产品生产、销售等配套产业链条，缓解小微企业产品积压技术含量低问题，提升小微企业竞争力。

六是建议政府设立小微企业融资风险保证金账户，为小微企业无抵押担保品提供风险保障，设立小微企业风险补助金账户，对有一定困难的小微企业给予补助，对发展好的小微企业给予一定贷款贴息。

七是针对金融机构在服务小微企业方面信贷资金形成不良的贷款，政府部门给予一定的政策兜底支持。

企业调研报告万能篇四

随着社会经济的迅猛发展和人民生活水平的不断提高，消防保卫工作日趋繁重，公安消防警力不足、消防站（点）数量不够，布局不合理的问题，已严重影响消防部队的执勤灭火工作，部分地区的矛盾还非常突出。目前，__市共有9支企事业单位专职消防队伍，队员188名，各种执勤战斗车辆21辆，承担着驻地及所属企业的消防安全保卫任务，是新形势下灭火救援的一支重要力量，是公安现役消防部队的得力助手。笔者对新形势下企业专职消防队伍建设状况进行了调研，现就围绕企业 专职消防队伍发展的问题及对策谈几点粗浅的看法。

从现阶段总体情况看，由于现行的企业专职消防队伍管理体制和发展模式，越来越明显地滞后于社会的发展，队伍的生命力和战斗力面临着严峻的挑战，队伍的巩固和发展面临着一些亟待解决的困难和问题。

（一）缺乏有效的政策保障机制，专职消防队伍发展举步维艰，生存困难。在计划经济时期，发展企业专职消防队主要依靠行政手段。随着社会主义市场经济体制的建立和完善，

单纯依靠行政手段来建立和发展企业专职消防队伍已越来越不适应，尽管《中华人民共和国消防法》对哪些区域和单位应建专职消防队作出了规定，但这些规定是粗线条的，可操作性不强，在执行中有很大的弹性，很难把握“建与不建”的度，经济发达地区专职消防力量的发展可能会好些，但经济相对落后地区就相当困难。尤其是没有相关的法律责任，建立和发展企业专职消防队伍就成为一纸空文。企业专职消防队伍建设往往取决于当地政府领导的重视程度和企业效益的好坏，没有长效的保障机制，企业专职消防队伍的生存与发展存在着诸多不确定因素。有的不愿将有限的资金投入不能直接产生经济效益的专职消防队建设上，该建队的不建队；有的企业甚至出现前任领导建队，后任领导撤队的现象；有的企业出现企业经济效益好，专职消防队就兴旺，企业经济效益下滑，专职消防队就面临着“生存”危机等等。目前，__的__纺织厂、__锰矿、韶峰水泥厂等企业专职消防队就已是名存实亡。

（二）企业专职消防队人员少、素质低、装备差，灭火实战能力难以提高。一是随着经济体制改革，企业落实管理自主权，加大了劳动力优化组合力度，减员增效是必然趋势。裁减人员时首先裁减不直接创造经济效益的专职消防队队员，年青的专职消防队员可塑性强，安置容易，就整合到新的岗位，而大龄消防队员因没有技术，安置困难，只能留在专职消防队伍中，专职消防队的老龄化现象严重。二是企业自建的专职消防队，由于企业将专职消防队视为额外负担，队员的工资和福利待遇普遍偏低，导致企业专职消防队中年青力壮的队员工作积极性不高，应付了事，消极对待消防业务学习和训练，有的甚至选择了跳槽。三是除一些火灾危险大、生产规模大的企业外，多数企业对专职消防队建设重视不够，器材装备陈旧落后，而且得不到有效地更新，有的专职消防队仅有消防泵等简单的消防装备。诸多原因造成了专职消防队灭火实战能力偏低，只能对付小火、小灾，应对较大的火灾往往是“束手无策”。

（三）企业专职消防队伍缺乏规范系统的管理，难以形成整体合力。

一是领导管理不到位。专职消防队的管理，有的企业属保卫部门领导，有的属安技部门领导。其主管部门的主要职能不是抓消防安全，对消防业务不懂、不熟。加之一些主管部门和单位对消防工作不重视，组织领导不力，造成专职消防队自身建设诸多问题的存在。有的专职消防队管理权不落实，消防主管部门在指挥调度、消防业务培训上得不到很好的落实；有的专职消防队除了担负火灾扑救任务外，平时无所事事；有的专职消防队管理松散，业务不精，作风稀拉；有的专职消防队器材装备落后，得不到更新，没人过问。二是制度建设不到位。企业专职消防队队员的招聘标准、上岗培训、工作职责以及队伍的教育管理、执勤备战、灭火救援都没有形成一套比较完善的管理规范、奖罚措施。消防部门又没有一定的管理制度、考勤办法来制约，从而造成专职消防队内部人员关系复杂，业务素质偏低，队伍管理薄弱。三是执勤训练不到位。一方面由于消防部门因人少事多、专职消防队的管理权归属以及队员管理等问题，致使消防部门对专职消防队培训工作形同虚设。另一方面由于企业专职消防队人员少，体制不健全，管理干部和队员未经消防业务培训，无法开展相应的体能、技能、灭火战术、火场指挥等训练，或是一些专职队对总队、支队的训练不重视，训练不安排、不计划。

企业专职消防队伍存在的诸多问题，应引起当地党委、政府和公安消防部门的高度警觉，如不迅速采取有力措施加以解决，企业专职消防队伍就难以发挥作用，失去其存在的价值。当务之急，是对症下药，标本兼治，找出解决问题和矛盾的办法，打破制约瓶颈，扭转企业专职消防队伍发展后劲不足的局面。

（一）更新观念，制定完善法律法规，建立有效的政策保障机制。

专职消防队的建设、管理、训练等，使多种形式的专职消防队伍管理趋向规范化、正规化。

（二）形成体制，明确养队保障模式，确保专职消防队伍稳定发展。

体制是涉及专职消防队伍建设的根本性问题，一个有效的“养队”保障体制也是专职消防队伍能否稳定发展的根本保证。一是各地应建立一个统一的领导机构，负责专职消防队伍“养队”保障。二是适应社会经济发展的需要，结合当地实际，成立不同形式的专职消防队伍。企业符合独立建队标准的要独立建队；企业相对集中的地区，可实行联合建队；经济发达工业区、开发区以及部分乡镇，可由政府协调企业单位联合建队。三是“养队”经费的筹集、使用和管理。各地应有统一的机构对“养队”经费进行统一筹集，统一管理。各地可按照当地消防队伍经费投入，制定“养队”经费标准。独立建队的，企业独立出资；联合建队的，可按比例出资。有关机构要对每个专职消防队伍设立独立的经费帐户，单独核算。经费收取，可采取政府统收、银行代收等形式，同时要对各企业单位形成一定制约机制，确保“养队”经费真正落到实处。

（三）立足成效，突出队员源头管理，确保专职消防队伍健康发展。

增强专职消防人员的素质，全面提高专职消防队伍的战斗能力，重点要把好“三关”。一是把好“入口关”。专职消防员是一个特殊岗位，队员不仅要求具有强健的体魄，更要有过硬的业务素质。各地可采取招聘合同制队员的形式，政府统一协调，公安消防、民政、劳动部门分别负责征招、人员工资、保险、抚恤和保障等工作。同时，积极动员企业在内部逐步消化现有专职消防队员，由当地有关职能部门统一征招，以保持队伍的活力。二是把好“筛选关”。坚决实行持证上岗、优胜劣汰等制度，要加大对招聘的队员岗前的培训

教育，对教育培训不合格或不适应工作的坚决辞退，对素质好、业务强的可以续聘。三是把好“留心关”。创造拴心留人的好环境，是专职消防队伍发展的关键，要从维护专职消防队伍稳定性的大局出发，切实为专职消防队员在福利待遇、保险等方面制订出一系列优惠政策，并给予解决落实，使队员安心工作，乐于献身消防事业。

（四）发挥职能，改进消防管理模式，全面提高专职消防队伍的战斗力。

消防部门作为政府消防工作的职能部门，是企业专职消防队伍的主管部门，对推动企业专职消防队伍的发展责无旁贷，义不容辞。当前，要把企业专职消防队伍建设作为工作的重点，要尽快让专职消防队员进入角色，真正担负起灭火责任。一是消防部门要明确专门的职能部门和专人具体负责，在公安消防部门内部可以由战训和防火部门共同负责。司令部战训部门要加强组织、协调和指导，在每年下发意见、业务训练计划中要对专职消防队提出明确要求，定期组检查和业务考核；组织业务比武、灭火演练等重大活动，要统一安排专职消防队参加。防火部门可以将专职消防队建设纳入消防安全重点单位的抽样式检查考评内容，督促、检查、考评等形式，促使企业自觉地抓好专职消防队的教育管理、执勤训练以及器材装备、生活待遇的改善，推动专职消防队建设走上健康的发展轨道。二是消防部门要有重点、有针对性地抓好专职消防队伍的经常性管理工作和业务培训工作，全面提高专职消防队整体素质。司令部门和防火部门应定期分批对各专职队指挥员、队员进行消防知识、业务技能方面的培训。辖区消防大队也要采取手把手教、一对一帮等方法，传授消防理论、业务知识和车配器材、装备、消防泵等维护保养的常识，以确保随时拉得出，打得响，真正使专职消防队成消防工作的一支“轻骑兵”。

企业调研报告万能篇五

20xx年xx月xx日

XXX

开展企业实践活动，提高教师实践动手能力职业教育强调的是培养学生的职业能力和职业素质，具有一定的实际操作能力。作为专业课教师，首先自己必须具有过硬的实际操作技能才能教好学生，踏踏实实从生产一线做起，抓住一切机会自己动手操作，积累经验，提高操作能力和知识应用能力。下企业实践不仅提高了实践技能，也对以前所教理论课程有了更深一步的理解，使理论教学的针对性、应用性和实践性大大增强，提升了指导学生解决问题的能力。

熟悉企业生产，了解行业现状与发展方向 通过企业实践，了解与自己所教专业相对应企业、行业的生产技术、工艺的现状和发展方向，有利于在教学中及时补充反映当前生产现场的新技术、新工艺，丰富教学内容，提高教学质量。在课程教学中，把行业现状和特点如实地展现给学生，让学生尽早与社会接轨，不至于让学生走出校门，与行业实际脱离太远，从而产生种种不适应。

通过企业实践，深化教育教学改革通过这次企业实践活动，了解了目前行业、企业对各类人才的需求、就业状况，通过自己亲身经历，掌握企业对本专业人才知识结构、职业能力、职业素养的要求，返校后有针对性的进行课堂教学，培养出更符合企业需求的应用性人才。同时根据企业要求与工作过程特点，修订人才培养方案，改革课程体系，整合教学内容，按知识结构分模块，采用工学交替，教学做一体化模式进行教学，切实提高学生实际动手能力。根据企业对员工身体素质、心理素质、沟通协调能力、随机应变能力、服务意识、敬业精神的要求，修订教学计划时加大人文素养、职业素养培训课程比例，引导学生树立正确的人生观、价值观，加强

自身修养。

通过企业实践，改变思想观念，提高学习技能积极性由于教学条件所限。教师讲理论难，学生学习更难。抽象的理论及讲解操作，不直观，学生难掌握。通过企业实践能较好地把书本的理论和到工厂实践所学专业技能紧密结合起来，教学内容丰富，形象生动，提高人才培养质量。有了这样的目的，就有了下企业实践的积极性。

边学习、边思考、边提高

教学理念的新突破 下企业实践，像企业工作人员一样上班下班，从事企业员工相同的工作，在实践的过程中，不仅体验了企业工作的艰辛，更重要的是感受到书本知识和实际工作需求存在的距离，熟悉企业相关岗位职责、操作规范、用人标准与管理制度，在教学理念上有了更深的认识。

企业调研报告万能篇六

通过对不同性质的企业离职率分析，民营企业离职率稳居第一，国企相对来讲职业环境更稳定。随着市场经济不断深入，国企深化改革，这一局面有望被打破。

xx年各行业在经济常态下，急剧变革。传统行业重组在即，门店销售，餐饮行业，零售百货，服装纺织等行业受冲击尤为明显，离职率保持在30%以上的高位。高新技术产业走轻资产，知识型道路，离职率相对较低。

与上年相比，旅游/酒店，快消，贸易，金融行业离职率增长幅度均超过20%。

受经济转型的影响，传统行业受到严重冲击。劳动密集型产业逐渐退出中国市场，这是经济新常态的前提。生产操作，销售，工程建设等职位离职率超过30%，相对而言信息技术，

行政，财务岗位较稳定。

主管、专业经理、专员、助理等层级离职率超过20%，其中主管和专业经理层离职率高达四分之一。同时总监和高层离职率也将超过10%。

工作年限低于3年的离职率保持在30%以上。90后的新生代上班族，追求自我价值实现，稳定性差，“频繁跳槽”成为其职业特征。

总体来看，员工主动离职率远远高于被动离职率。超过半数的员工离职原因主要集中在薪酬缺乏竞争性和职业前景受阻。

被动离职原因主要集中在员工无法胜任和绩效不佳两方面。

企业调研报告万能篇七

苏州原称吴，又称姑苏，素有人间天堂之美誉。苏州市位于长江三角洲中部、江苏省南部，现辖5县(市)7区，全市总面积8488平方公里，其中市区面积1650平方公里，古城区14.2平方公里。全市平原占54.8%，水面占42.5%，丘陵占3%，平均海拔4米左右。境内河流纵横，湖泊众多，京杭运河贯通南北，望虞河、娄江、太浦河等连接东西，太湖、阳澄湖、昆承湖、淀山湖镶嵌其间。

20xx年末全市户籍总人口590.97万人，地区生产总值2802亿元，城镇居民人均可支配收入12361元，农民人均纯收入6750元。苏州是著名的鱼米之乡、丝绸之府、工艺之都。改革开放以来，国民经济加速发展，成为全国经济发达地区之一。

苏州观前街是苏州经济文化中心，数百个中外商家毗邻而设，商品种类丰富，消费层次鲜明。老字号风光依然，新商家大批涌入。观前街日常人流量近12万人次，节假日高峰时竟达35万。这里的营业额以25%的增幅快速增长。

随着永乐、苏宁、五星等家电专营连锁店纷纷进驻苏州市场以来，苏州的家电销售格局也悄悄起了些变化，改变了传统大型百货商店长期以来在经营家电领域占据统治地位的局面，但苏州市人民商场股份有限公司、苏州市石路国际商城、苏州长发商厦、苏州泰华商城等凭借其良好的信誉、优美的环境、大而全的商品，仍是广大消费者的首选之地。另外一些小的家电商家，凭借其灵活的销售方式及相关渠道也占有相当的一些市场份额。

苏州空调市场调研报告

苏州经济在长三角一直是高居前列的，它不仅有姑苏园林、苏州乐园、太湖美景、观前街这些旅游景点作为支柱产业。而且中新合作苏州工业园区开发建设来，实际利用外资超过55亿美元，苏州高新区完成国内生产总值204亿元，财政收入28.6亿元，区内有名列世界500强企业45家，也为苏州市的经济带来了不小的发展。良好的市场背景，使得居民的消费成熟也理性。据统计数字表明，空调在苏州家庭的普及率为45%以上，今年苏州的空调市场容量近6亿多，可见苏州空调市场还是有很大的发展空间。

今年苏州整个空调市场呈现出淡季不淡，旺季不旺的均衡态势，这和居民消费的`理性化有很大关联。空调销售市场受到家电专营店的一些冲击，专营店中以苏宁、永乐和五星为三大巨头，百货商厦中又以苏州市人民商场股份有限公司和苏州市石路国际商城见长。苏宁空调的销量要略好于其它商家，总体来说连锁的家电专营店的份额较之百货商厦要高，基本上两者之间市场份额比为60%：40%。

与长三角整个地区的经济相适应，苏州消费者在选择空调上首先考虑的是品牌，一些高中档产品普遍受到欢迎，品牌意味着质量和售后服务。目前，在苏州市场上，空调销售占主要地位的是海尔、美的、新科、奥克斯、格力等国产品牌，这几个品牌占据了苏州空调市场的60%左右的份额。据各大专

营店和商厦销售数据显示，海尔在苏州空调市场位列第一，占了约19%的市场份额。主要原因是在于其品牌认知度高以及良好的售后服务。其次为美的，占了约16%的市场份额。新科和奥克斯在苏州市场上也有不俗的表现，各自抢占了约10%的市场份额，格力在苏州的销量尚可，占据了5%的市场份额。

另外，苏州本地品牌三星空调今年的表现也不错，但由于三星空调起步比较晚，所以全年总的份额相对较低。同时，我们在调研中也发现，春兰在苏州市场上的销量平平，不尽如人意，究其原因可能与消费者对该品牌的认知程度有关。

苏州热水器市场调研报告

热水器作为一种家庭耐用型消费品，使用寿命一般在5至6年以上，因其与人的安全相关，是消费者购买时关心度最高的一种家庭生活用品。

热水器和人们的生活息息相关，故市场普及率达到了90%。由于使用方便和快捷，苏州城市居民家庭拥有的热水器仍以燃气热水器为主，约占热水器市场总量的58%。电热水器和太阳能热水器经历了多年发展，也具备了一定规模，其中电热水器的发展比较稳定，其市场占有率为35%。太阳能热水器虽然受气温自然条件的影响较大，对安装场地也有所限制，但其发展仍很迅猛，购买群体不仅在农村，顶层住户也购买太阳能热水器，其市场份额也达到了7%，见图3。

电热水器市场的快速成长，吸引了众多民营资本和国外品牌加入，国内一些有影响力的家电品牌亦快速进入这一行业，提高了消费者对电热水器产品的信任度，消费者对电热水器的需求量也在逐渐上升。外资品牌中卖得最好的是a.o.史密斯和阿里斯顿，该两大品牌占据了近85%的市场份额，两大品牌的销售基本是平分天下。

海尔进入热水器市场比较晚，但海尔借助其强大的品牌影响

力，在热水器行业内奋起直追，已完全让消费者接受了其生产热水器的概念，在苏州电热水器市场上海尔也占得了8%的市场份额。

燃气热水器由于其发展时间较早，因而其品牌集中度不像电热水器那么高。樱花、光芒、万和、能率和创尔特是苏州市场上主要的燃气热水器品牌，该几大品牌占据了市场75%的份额。

据商家统计，今年苏州热水器市场容量为3万台左右，其中苏州市人民商场股份有限公司以其长久的影响力和信誉占据了约28%的份额，其次为专营店苏宁、永乐、五星共占了65%的份额，其余由其它大型商场分食。

企业调研报告万能篇八

为贯彻落实全市“项目攻坚年”和“产业提升年”任务要求，助推企业升级增效，实现全区经济科学超常和谐发展，开发区扎实开展蹲点调研活动，按照两委安排部署□xxx铁塔有限公司作为我的蹲点企业。本次蹲点调研活动中，我深入企业一线、实地走访，问计于企，重点围绕生产经营、项目建设、产品营销、资金技术、人力资源等方面开展了深入的调查研究，现将蹲点调研情况报告如下：

xxx铁塔制造有限公司是生产500kv电压等级的输电线路铁塔、输电线路钢管杆、变电站构架、广播电视塔、微波通讯塔及避雷装饰塔的专业公司，属制造、加工型企业□xx铁塔占地面积5万余平方米，建筑面积1万平方米，企业总资产xxxx万元，其中固定资产xxxx万元，流动资产xxxx万元，企业固定职工xxx人，其中高级工程师xx名，工程师xx名，助理工程师xx名，具有较强的技术骨干力量。企业拥有铁塔专业加工设备，其中包括三条角钢自动流水线、三条半自动角钢自动线，年生产能力达xxx万吨，公司于xxxx年xx月份通过了质量管理体系

系认证，并全面贯彻实施iso9001—xx标准，公司产品各项技术指标完全达到或有优于国家标准□xxxx年，xx塔销售收入达xx亿，利税xxx万元。

一是人力资源紧缺。目前，企业虽已有固定职工xxx余人，但人力资源短缺问题依然存在，尤其是区域销售人才及一线电焊、铁塔放样等专业技术人员紧缺，缺乏。

二是市场竞争力弱。目前全国已经获得铁塔类产品生产许可证得工厂约xxx家，主要产品多为各类输电塔和通讯塔。其中只有 xx多家企业生产技术成熟，市场竞争力强，控制着全国xx%左右的铁塔市场份额。与国内一些强势企业相比□xx铁塔的生产规模比较小，市场份额比较小，市场竞争力还比较弱。

三是产品结构单一。随着以特高压网络为主网架、超高压网络为主网架、超高压网络分区的运行，四柱管塔和钢结构的应用越来越广泛。而目前企业以输电线路铁塔、电力塔生产为主，对四柱管塔等一些新型生产项目有待进一步扩展，以便更适应市场发展趋势，获得更大发展空间。

一是国家持续加大电网投资的发展机遇。根据□xxxxxxxxxxxxxxxx□□xxxx年全国新增 500kv□220kv 和 110kv 输电线路长度分别为xx万公里□xx万公里和xx万公里，预测新增各类输电塔xxx万吨；到xxxx年，我国将建成“四横六纵多受端”的特高压输电网络，国家对特高压电网的投入将达到xxxx亿元，国家持续加大电网投资的政策背景，给铁塔企业发展带来了良好的市场空间和发展机遇。

二是城乡农网改造升级换代的发展机遇。在xxxx年的投资规划中，国家电网计划固定资产投资将完成xxxx亿元，其中电网投资完成xxxx亿元，主要投向特高压输变电线路等重点工程建设、新一轮农网改造等城乡配电网建设，以及智能电网

试点建设等；南方电网计划固定资产投资xxxx亿元，其中电网建设投资xxx亿元，主要着力城网改造和农网改造升级，全面加快各级电网发展。国家电网智能电网战略研究报告明确提出“xxxx年—xxxx年是全面建设阶段，将加快特高压电网和城乡配电网建设，初步形成智能电网运行控制和互动服务体系”，输变电设备的升级换代、大容量输电线路建设及改造、城网改造和农网完善等都将给铁塔制造行业带来巨大的增长空间。

三是国际铁塔市场需求较大的发展机遇。全世界无论是发达国家和地区还是发展中国家和地区，都面临着电力资源的短缺问题，全世界用电量将持续增长，在电力能源建设中扮演“高速公路”角色的高压、超高压输电线路的建设必然成为重点发展的基础设施项目。而电力塔是输电线路最大投资部分，预计未来10到30年，国际输电塔市场必将呈现出旺盛的需求趋势。预计从xxxx年到xxxx年，国际输电塔市场年均需求将从目前的xxxx万吨逐渐增加到xxxx万吨左右。目前国际铁塔市场的主要供应国是中国、印度和土耳其，由于中国目前是世界第一大钢铁生产国，各种铁塔生产成本相对较低，国内一些大型铁塔生产企业已经拥有与发达国家同行业相近的技术和装备水平，因此铁塔企业在国际市场上具有较强的市场竞争力，向中国采购铁塔产品的海外公司呈不断增长态势，这对公司今后的经营发展将产生积极有利的影响。

（一）以管理为基，夯实企业科学超常发展基础。

一是加强质量管理，打造质量控制优势。在质量管理方面，企业要始终坚持“质量第一”的经营理念，严格执行国家和行业标准，建立严格的产品质量控制体系，从产品设计、生产、服务等各个方面加强管理，不断提高公司产品的质量水平。同时，公司要严格按照行业、国家标准形成一套完善的质量控制体系，并贯穿原材料采购、产品加工以及售后服务全过程，确保公司产品质量处于同行业领先水平，为产品销

售量的增长提供有力保证。

二是加强环节管理，打造成本控制优势。xx铁塔属加工型行业，一般采用型材进行加工，在原材料采购进程中，可通过向钢厂直接采购，减少中间环节，节省采购成本；在生产方面，加强下料、放样等各环节工序管理，避免放样和冲孔加工出现错误而造成原材料的浪费，从而提高原材料的利用率，使公司在同类产品中更具有竞争优势。

三是加强团队管理，打造团队竞争优势。建立学习型技术团队，实现企业可持续发展，是企业可持续发展的必经之路。在企业内部，企业要始终坚持“以人为本”的管理理念，注重人才引进机制的创新，引进和聘请学历高、经验丰富、资历深的专业技术人员和区域管理人才，培育一支稳定的管理团队，同时，要积极倡导新知识、新技术、新业务、新技能的学习，致力于新技术、新工艺、新产品的开发和利用，及时研究国内外市场需求和动向，努力与国际市场接轨，打造一支具有竞争力、凝聚力的团队，通过科学高效的体制机制来保证管理目标的实现。

（二）以科技为先，助推企业科学超常发展动力。

科学技术是第一生产力。先进的科学技术是提高铁塔企业核心竞争力的重要基础。随着近几年电力行业的崛起，铁塔企业不断增加，各企业在竞争的压力面前，生存和发展的前提是充分运用现代最先进的科学技术，不断提高企业技术核心竞争力。对广厦铁塔这样一个加工型企业来讲，企业技术的核心就是“放样技术”，因此，我们必须广泛应用使用铁塔三维实体智能化放样软件，提高企业在市场的竞争力。加大科技创新投入，加强与科学研究所进行技术合作开发，改善焊接工艺方法，提高焊接工艺水平，提高公司的工艺技术水平，推进企业科学可持续发展。

（三）以创新为魂，提供企业科学超常发展引擎。

一是在产品技术方面创新。由于铁塔产品的生产一般是按图纸进行加工制造的，工艺加工技术的优劣对企业的成本控制有较大影响，因此铁塔企业的竞争主要集中在工艺加工技术上，公司要积极采取三维实体放样软件和专业的放样技术，在保证放样精度的同时，提高生产效率，提高产品质量。另一方面，在加工方面要提高弧形下料和火曲折弯的技术水平，降低产品生产成本，通过产品技术的创新，提高公司产品在同类产品中的竞争优势。

二是在产品品种方面创新。在未来经营中，公司要抓住世界制造产业向中国转移的契机，以及电力行业和通信行业“发展规划”为铁塔行业带来的机遇，在产品系列、配套能力、生产规模等方面实现创新，实现公司铁塔产品的多样化、规模化生产，不仅能够生产加工符合省网、国家电网和南方电网设计标准的铁塔产品，而且还要设计生产加工符合欧标等海外市场的铁塔产品，扩大产能，持续满足铁塔市场的发展需要，为公司进一步发展提供良好的基础。

三是在营销市场方面创新。目前，企业产品涉及湖北、山东、河北、天津、江西等十几个省网、国家电网、移动通信等领域，创新市场营销，打造市场竞争优势，加大与国家电网、南方电网、跨区电网、省级电网和大型通讯企业的业务合作，以电力铁塔为主营市场销售产品，积极稳妥的开拓国内市场，进一步稳固国内市场份额，提升国内市场占有率，提升市场综合能力。

企业调研报告万能篇九

为认真贯彻落实《国务院办公厅关于进一步加强药品安全监管工作的通知》文件精神，进一步强化企业作为药械安全第一责任人的责任意识，积极培育、扶助、规范和发展进贤县这一支柱产业，不断提升产品品位，促进企业做大做强，笔者就如何探索进贤县医疗器械企业自律的有效途径谈几点粗浅的认识。

一、基本现状及存在问题

进贤县，位于江西省中部，鄱阳湖南岸，是历史悠久、人杰地灵的千年古县。该县的医疗器械产业从上世纪80年代起步，历经数次治理，在基本完成原始积累之后，一个孕育巨大商机的产业，一个让投资创业者向往与施展才华的大平台，正以飞跃式超常规速度在全国同行市场迅速崛起。目前拥有生产取证企业64家，固定资产达3.4亿，生产品种73种，注册品种数492余个，经营取证企业76家，经营品种上千种。据不完全统计，20*年年产值达7.3亿余元，年销售额达十多个亿元，从业人员达2万余人，销售网络遍布全国各地，不少获得省、全国知名品牌的产品已远销东南亚、土耳其、美国、加拿大、韩国、俄罗斯等国家。医疗器械产业已成为当地区域经济发展的重要支柱产业之一，也成为当地食药监部门监管的“重头戏”。

尽管医疗器械产业发展势头看好，但也存在不容乐观的方面：一是由于传统观念夹带“家庭制”的“小农经济”意识的束缚，一些生产、经营管理者认识不到位，从而使自己生产、经营的产品质量进入市场缺乏应承担的责任感；二是由于近几年医疗器械原材料价格涨幅波动较大，而当地重复生产的卫生材料厂家较多，造成产品的销售价格战引起不正当的竞争，因此少数生产企业在产品的规格、数量、重量上做起“文章”；三是不正当的竞争引起不规范生产，如少数企业为了节省成本，对一类产品将b型（未灭菌）当成a型（已灭菌）销售；四是少数企业由于内部管理不严，将半成品私自委托在家中加工，如户外加工纱布块；五是面对医疗器械生产、经营这支点多面广的庞大的产业，当地药监部门医疗器械主要监管力量只有三人（还要兼做其他工作），对生产、经营处于动态的这支产业，力量对比悬殊。既是全天候的零距离的监管，也难于保证生产、经营企业的违法违规和不诚信行为不发生！面对日趋激烈的全国大市场的竞争，医疗器械产业要生存和发展，首先必须自律，因此建立一种诚实、守信的机制乃当务之急！

二、目的、意义

医疗器械是关乎国计民生的重要产业，“医疗器械产品关乎人命，医疗器械监管无小事，丝毫马虎不得”。享受合格、安全、放心医疗器械的使用是人民群众的基本权益和殷切期望！向社会提供安全、合格和有效的医疗器械产品是生产、经营企业应尽的责任和义务，是医疗器械产业的生存底线。否则，医疗器械产业不遵守这个游戏规则就不会获得生存和发展的空间，甚至被市场淘汰。医疗器械行业必须严格恪守：守法是企业的立足之基，质量是企业的生存之本，诚信是企业的发展规律之魂！目前，全社会还没有形成诚信的价值观，国内没有统一的食药械安全信用制度和发布信息发布制度，各部门割裂的信息系统降低了信息沟通的效率。食药监部门要努力创新工作为企业营造守法规、重质量、讲诚信、谋发展的良好氛围，通过打造诚信体系使企业始终承诺向社会提供最佳、合格、安全、放心的产品，承担产品进入市场安全责任，这一切，企业必须建立在自律的基础之上，才能努力打造进贤县这一支柱产业的全国的精品、知名品牌！

三、创评内容

1、企业的法人、各类管理者必须熟悉和认真执行国家的有关法律、法规、规章，自觉做到学法、用法、守法，严格依法进行生产、经营活动，自觉履行维护消费者的合法权益和义务。

2、要充分发挥行业协会的作用，成为沟通企业与企业，架起政府与企业的桥梁，监管部门与行业协会，共同引导企业参与市场竞争，纳入诚实守信发展之路！诚信是维护市场的支柱，是繁荣市场的基石，人民群众在呼唤诚信，社会各界也在期待诚信，企业的生存和持续发展更离不开诚信，食药监部门与医疗器械行业要共同携手打造诚信体系，以这项诚信创评工作为“亮点”，不断激励和全面助进医疗器械行业行为规范，做大做强、拓展更加发展的空间，为人民群众的用

械安全提供可靠的保障！

企业调研报告万能篇十

调研煤企的实际生产能力远超核定生产能力，且山西整合矿即将进入投产高峰，未来2年的市场供应端压力仍较大；调研中焦煤生产企业均表示目前煤炭销售已经处于亏损状态，后期企业能否生存，需要拼资金、拼管理、拼文化、拼底蕴。

小编温馨提醒：成绩出来后，考生可通过多种方式进行查询，不要急躁，有可能会系统繁忙或电话占线的情况，请安静等待，该出来的成绩是会出来的，最后祝所有考生都能取得理想的成绩！

调研发现晋南地区的焦化企业两极分化越来越大，调研焦企厂内焦炭库存现维持高位，且限产幅度低于我们预期；后期焦副产品深加工产业链较弱的焦化厂限产比例将逐步提高，焦副产品做得好的焦化厂将维持70%以上开工，且考虑到钢材市场没有明显好转、对钢铁落后产能的淘汰执行，焦炭下游采购需求下降或将成为必然，焦炭供应过剩问题将愈加严重。

陈哲峰在同学中有个外号“乘着风”，很显然，这样的外号并不源于“高处不胜寒”的典故。举止亲和的他，在班上拥有着好人缘。平日里，他非常喜欢看书。“科幻、军事、体育……我一般是喜欢什么书就看什么书，不会强迫自己看不感兴趣的书。”

调研中发现无论煤企、焦化厂都面临四大行抽贷、资金难贷、放款拖延等问题，企业资金紧张或将成为20xx年的新常态，减薪、裁员、拖欠工资现已成为普遍现象；根据调研情况分析，经济下行周期中产业链自下而上对原料端的打压将愈发明显，未来两年山西煤炭供给仍将扩大，煤、焦价格重心下移或将持续。

公司现原煤产能630万吨，洗选煤能力520万吨，焦炭产能240万吨(属捣鼓焦炉，三个焦化厂产能分别为60万、80万、100万)，焦油深加工15万吨，甲醇20万吨，物流车队400多辆，同时发展煤电产业，员工1万多人。

小编温馨提醒：成绩出来后，考生可通过多种方式进行查询，不要急躁，有可能会系统繁忙或电话占线的情况，请安静等待，该出来的成绩是会出来的，最后祝所有考生都能取得理想的成绩！

科目为：《财经法规与职业道德》、《会计基础》、《初级会计电算化》。考生必须同时报考三门科目，并且一次性通过。

申请查分的考生须到报考地的县(区)招考办办理申请手续。查分申请时间为6月24-25日，6月26-27日进行查分。6月27日后不再受理考生查分申请，未申请查分的考生视为自动放弃查分。

目前企业吨焦处于亏损50-100元状态，据调研了解，该企业目前各项成本占吨焦价格比重如下，原料占55%、物流占15%、人工占15%、税负占15%。

四大行收紧银根，企业资金紧缺问题仍没有办法解决，且受邢利斌案影响，公司目前艰难维持正常运转；值得一提的是，调研企业的凝聚力很强，虽然目前企业资金紧张拖欠员工6个月工资，但没有一个员工离开或不理解。

公司高层在现货市场低迷背景下对期货板块的发展较为重视，多次向集团总部申请资金运作，于20xx年10月成立期货部，并以小资金进行运作，主要以投机为主，对于参与套保、交割等表现较为谨慎。

对环保问题比较重视，也在环保设备方面加大了资金投入力

度，并认为环保法严格对企业而言是有利的，可以为企业建立更加公平、公正、透明的平台；同时新增的环保投入成本折合到吨焦生产成本，每吨增加了12-17元之间。

目前运输多以公路运输为主，其优势在省耗小，付款方便，以月结为主，成本在180元左右，山东地区运输成本降18元左右。

铁路方面，虽然企业对其比较青睐，但其运输损耗较大且付款装载方面有限制，以短倒为例，该焦企到最近火运站台的短倒费用为40元/吨，费用较高；虽然最近一直在说中南铁路开通后线路较广，但其各站点设施并不完善，许多设备较老旧且市场化开放程度不高；比较运输成本方面，中短途汽运仍占优势。

企业目前多元化发展，集原煤采掘、精煤洗选、酒店管理等一体。现有煤矿4座，核定产能400万吨/年(90、130、60、120)，实际生产1200万吨/年；洗煤厂4座，均为重介洗选工艺，生产产能1800万吨/年(480、960、240、120)，集团目前员工1万余人。

企业目前煤矿满负荷生产，洗煤厂开工50%；

企业下游市场比重分析，山西25%、山东70%、河北5%；目前企业的客户群体以焦化厂钢厂为主，如山东荣信焦化、铁雄焦化、泰山钢铁、沙钢、八一钢铁、金能科技等；另外本地电厂也占其市场份额的相当比重。

因为资金紧张，当前企业焦煤销售基本以预付为主；因煤质、供应量稳定，企业优质客户众多，销售目前压力不大；但企业吨焦煤处于亏60-100元的状态；后期市场，企业负责人认为6月焦煤价格会反弹20-30元/吨。