

# 2023年党员集中培训心得体会(实用5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 成立公司的报告篇一

### （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。

## 成立公司的报告篇二

### 一、项目简介

为丰富平潭休闲度假旅游产品的业态，创立旅游行业知名品牌，打造更全面的旅游综合服务平台，培育新的利润增长点，充分发挥区旅游集团在平潭国际旅游岛建设中的引领作用，平潭综合实验区旅游集团有限公司（以下简称“区旅游集团”）拟在平潭综合实验区成立全资子公司——平潭旅游文化发展有限公司（暂定名，以工商登记为准）。新设立公司经营范围主要涉及文化、体育、会展、广告等旅游文化综合业务，同时成立具备旅游专业接待资质的国际旅行社，以优化组合旅游产品，有效控制接待成本，提高市场竞争力。

### 投资背景

#### （一）优越的区位优势，独特的旅游资源

平潭位于台湾海峡中北部，是祖国大陆距台湾本岛最近的地

区，具有对台交流合作的独特优势。平潭四面环海，自然条件优越，素有“百岛千礁”之称，集海岛风光、滩湾沙景、海蚀地貌和山地森林等自然景观于一体。可以说，平潭拥有着我国东南沿海少有的沙滩滨海度假旅游资源，并且其品质在全国首屈一指，具有开展海洋度假旅游的资源环境优势。

## （二）平潭多重政策叠加，旅游业将成为战略性支柱产业

平潭凭借海上丝绸之路重要经济带的地缘优势，既是闽台合作的窗口，也是国家对外开放的窗口，独享“综合实验区+自贸区+国际旅游岛”三重叠加优惠政策，再加上独特的自然资源优势，正迎来旅游大发展的黄金时期。2017年实验区新出台的“5+2”产业汇编，更标明“旅游+”产业已经成为平潭未来发展的支柱性产业，拥有着无限生机和发展空间，将引领平潭经济实现统筹兼顾和可持续发展。

## （三）平潭不断扩大的旅游市场，并且高速增长

据统计，2016年平潭全年接待游客约290万人次，同比增长25.17%，全区旅游总收入达约10.96亿元，与去年同比增长41.27%。预计到2020年，平潭旅游接待总人数将突破500万人次，旅游综合收入将超过50亿元。在旅游基础设施得到逐步完善，以及加大市场宣传力度下，预计来岚游客数量将会持续增长。来岚游客带来的旅游创收将为平潭旅游业的发展注入强大的资金流，从而带动平潭整体经济及相关产业的协同发展。

投资主体拟新成立的平潭旅游文化发展有限公司（暂定名，以工商登记为准）由平潭综合实验区旅游集团有限公司投资创立。

区旅游集团于2016年7月15日正式成立，主营业务涉及旅游景区管理运营、旅游项目开发、旅游交通运输、民宿改造与运营和旅游文创产品开发等。作为区属五大国有集团之一，成

立伊始就牢牢树立“站高位、走高端、出高招、创高效”的企业愿景，以服务实验区开放开发和国际旅游岛建设为工作内容，以承担区内旅游、文化、体育等项目投资开发建设和运营为工作方向，以成为实验区“一流集团”和平潭旅游行业的主力军和排头兵为工作目标，积极在平潭国际旅游岛的建设大潮中发挥国有企业的行业引领和示范作用。同时，区旅游集团作为平潭旅游行业协会的会长单位，在未来平潭旅游行业相关资源的整合进程中，将成为主要推动力量，并发挥不可替代的引领作用。

一、出资及股权设置区旅游集团出资成立全资子公司，公司注册资本1000万元人民币。

## 二、基本介绍

### （一）项目名称

平潭旅游文化发展有限公司（暂定名，以工商登记为准）

### （二）公司性质

公司为控股的法人独资公司，公司组织形式为有限责任公司。

## 三、业务范围

子公司主要以“旅游文化综合产业项目+国际旅行社”为核心经营模式。公司组建后，主要发展以下几个方面的业务：

- 1、整合区旅游基础要素资源（包括酒店、餐饮等）；
2. 负责区与旅游相关的广告宣传、市场推广等工作；
3. 负责为区会展、赛事、论坛、演艺、文化交流等活动提供配套服务；

5. 负责区主岛、离岛旅游线路的设计及推广；
6. 负责区具备旅游资源基础条件的离岛项目的保护性开发及运营管理；
7. 负责区滨海度假酒店集群项目的开发及运营管理。

#### 四、发展目标

公司力争通过3-5年的时间，通过整合平潭旅游要素资源，引进国内优质涉旅项目资源，争取国际交流与合作，逐步提升平潭国际旅游岛知名度，广泛吸收国内外社会资本，使公司发展成为平潭旅游产业的龙头企业，最佳旅游投资与管理运营商及旅游批发商，发挥平潭区属国企在国际旅游岛建设中的产业引领和示范作用。

##### （一）是平潭产业结构战略性调整的必然选择

旅游是经济性很强的文化事业，又是文化性很强的经济事业，加大旅游文化事业的发展对平潭经济发展具有至关重要的作用。区旅游集团设立以文化旅游综合发展业务为核心的全资子公司，符合平潭以旅游产业为战略性新兴产业的产业结构战略性调整方向，是平潭转变经济发展方式，保护性开发旅游资源的必然选择，是构建具有平潭特色的经济结构，迅速提升平潭综合经济实力的重大战略举措。

##### （二）是整合平潭旅游资源，助推平潭国际旅游岛建设的形势需要

不断壮大的旅游市场为平潭国际旅游岛的建设提供了良好的市场基础。区旅游集团作为区属旅游国企，通过设立平潭旅游文化发展有限公司，整合平潭旅游要素资源，并对其进行专业化管理，逐步提高客源地市场占有率，为平潭旅游市场提供更优质、更全面、更专业的产品及服务，为平潭旅游业

的发展树立新的标杆，充分发挥区属旅游国企的引领示范作用，真正助推平潭国际旅游岛的建设。

（三）是区旅游集团创造新的利润增长点及谋划未来产业链布局的战略需要

区旅游集团公司作为区属涉旅产业的投融资、建设、运营的主要平台，在平潭国际旅游岛建设中发挥着独特的引领作用。设立平潭旅游文化发展有限公司，打造综合类的旅游文化项目，深入挖掘海上丝绸之路、南岛语族、传统石厝等地域特色浓厚的文化资源，同时开展国际旅行社接待业务，不仅是区旅游集团当前培育新的利润增长点，打造更加稳固的市场地位，不断增强可持续发展能力的迫切需要，同时也是区旅游集团在新的国际旅游岛建设形势下，积极谋划未来产业链布局，提高国际化运营水平和竞争能力的战略定位。

子公司成立与业务开展

（一）子公司成立

区旅游集团将通过召开董事会的形式，对子公司的章程、董事、监事的产生等公司设立的相关事宜进行审议并形成决议，同时区旅游集团完成内部审批程序。最后，由区旅游集团将设立子公司的上述相关文件报区国有资产管理局审核批准。

在完成上述审批程序后新公司开设验资账户，随后依程序进行注资并配合共同完成新公司的工商注册登记。

子公司注册登记后，区旅游集团即开始组建新的管理团队，制定公司发展规划，根据子公司的发展规划开展业务拓展的各项工作。

（二）子公司业务开展阶段计划



结合子公司的定位和优势，未来市场规模增长等情况，拟将公司整体发展过程主要分为组建期、培育期、成长期、成熟期四个阶段，并对公司预期收益来源进行说明。

### 阶段工作重点（1）组建期（3个月）

重点工作：人才队伍建设、本地接待资源调研，暂无收益体现；

### （2）培育期（6个月-1年）

重点工作：项目策划、国内及港澳台客源地市场调研、本地接待资源整合、营销产品打造；

### （4）成熟期（3年-5年）

## 2. 近期计划投资项目

### （1）“东甲岛”保护管理项目

该项目计划投资1亿元，主要建设内容：在保护岛上自然环境基础上，利用岛上现有资源进行改建，并增建部分配套设施，增加相应安全设施设备，开发东甲岛野奢帐篷酒店度假区及旅游专线。

### （2）国际5星级房车露营地项目

该项目计划投资2亿元，拟选址地：坛南湾苍海村周边或环岛路谢厝村周边。

主要建设内容：汽车营位、房车营位、帐篷营位、木屋营位、露天影院、游客服务中心、配套商业区等。

### （3）“千帆之岛”国际海洋运动度假区项目

该项目计划投资20亿元，拟选址地：流水片区。

主要建设内容：国家体育产业示范基地及帆船俱乐部、游艇俱乐部、帆板俱乐部、热气球、滑翔伞、直升机低空运动体验区，国际国内相关赛事举办区，国家级旅游度假区。

## 中远期计划投资项目

### （1）国际文化艺术交流中心项目

该项目计划投资30亿元，拟选址地：坛南湾苍海村周边或环岛路谢厝村周边。

主要建设内容：国际文化交流论坛会场；中国非遗文化展示长廊；中国传统文化教育学院；中国民俗风情体验馆；平潭民俗文化体验馆；国际珠宝、艺术品鉴定中心；国际珠宝、艺术品展示中心；国际珠宝、艺术品交易中心；艺术家园区；艺术家酒店等。

### （2）国际医美温泉养生中心项目

该项目计划投资10亿元，拟选址地：平潭敖东镇区位，坛西大道东面区域。

主要建设内容：海水热疗中心、亚健康管理中心、医美养护中心、温泉酒店、温泉养生度假区等核心项目，开发集度假、居住、康复、医美、养生等为一体的中国首家专业国际医美温泉养生服务社区。

## 子公司的管理架构

### （一）法人治理结构

公司不设股东会，公司股东按《公司法》及公司《章程》的规定行使规定的职权作出决定；

公司不设董事会，设执行董事1人，由股东任命，每届任期三年，任期届满，可以连任；

公司不设监事会，设监事1人，由股东任命，每届任期三年，任期届满，可以连任；

公司设总经理1人，兼公司法定代表人，由股东指定；

公司设副总经理2人，财务总监1人，通过市场化招聘。

## （二）子公司组织架构图（草图）

公司拟下设3部1社共4个职能部门：综合办公室、财务融资部、项目策划部、旅行社部。（如下图所示）

### 公司组织架构图

其中：

2. 财务融资部：资产管理，会计核算、资金监管、对外融资等；

4. 旅行社部：资源整合、线路策划、对外联络、票务代理、地接管理、网络客服。

经济效益分析子公司设立后，根据其后期业务开展的实际情况，对其主要收益来源汇总如下表所示：

## 二、社会效益分析

1. 子公司设立后，随着业务的开展，将会提供更多的就业岗位，增加原住民返乡就业，带动当地人民共同富裕，同时吸引台湾及其他外来人口就业及常驻平潭。

4. 子公司将依托平潭高速发展的旅游市场，不断整合平潭旅

游资源，提升平潭旅游的接待能力及整体旅游接待品质，发挥区属国企在平潭国际旅游岛建设中的引领示范作用，努力成为平潭旅游行业的标杆企业。

## 一、市场风险及对策

旅游业固有的特点使得其受宏观经济政策的影响较大，同时因旅游业的市场主要依赖游客的消费行为，而游客消费的特点，承受能力和变化趋势是不易把握的因素，经济周期的变化及经济政策的调整将对子公司未来的经营产生一定影响。

另外，随着平潭国际旅游岛建设进程的不断推进及平潭旅游市场的快速发展，越来越多的综合实力强的大型旅游企业将进入平潭旅游市场，这将加剧平潭旅游业的竞争，也将增加公司未来的经营压力。

未来公司将继续加大管理，不断提升经营能力和综合实力，为游客提供更优质的旅游产品和更高品质的旅游服务，提升公司的市场竞争力，努力降低市场环境因素变动对子公司盈利能力的影响。

## 二、管理风险及对策

### （一）公司经营的季节性波动风险

受自然气候和游客闲暇时间分布的季节性影响，平潭每年旅游市场淡旺季明显，每年的4月—11月，由于气候条件较好，又遇“五一”、端午节、十一国庆和学生暑假等假期，此阶段为旅游经营旺季，而每年的12至次年的3月，游客人数较少，为项目的经营淡季。如果公司无法根据季节性波动规律提前制定相应的经营策略，则可能导致一直存在旺季时无法充分满足游客旅游需求，而淡季时又因设备闲置率过高的经营风险。

公司将不断更新旅游项目，强化淡季业务板块，通过改进旅游项目的经营方式，适时投资更具吸引力的旅游项目，不断营造新的旅游概念，不断推出新的旅游节目和旅游主题活动，不断提高游客服务质量，保证游客人数的稳定增长，提高项目的市场占有率。

劳动力资源的限制旅游业是第三产业，是服务业，对社会劳动力的需求较大，而劳动力成本的增长趋势将会给公司后期实际运营带来一定的压力。公司将科学地制定用工计划，努力处理好淡旺季用工矛盾，降低公司的人工成本。

### 三、投资风险及对策

虽然对子公司的市场前景进行了分析，并为扩大经营规模做好了相应的准备工作，但子公司实际运营中仍然可能面对人才瓶颈、市场开拓能力低于预期等诸多不确定性因素，从而影响公司预期的经济效益。子公司未来将根据旅游行业的相关投资管理制度和基准投资边界条件，结合子公司的实际情况，建立科学有效的投资管理制度，完善科学决策程序。另外，区旅游集团将对子公司的业务与投资进行协助与监控，降低投资的不确定性给公司带来的风险。

发展旅游文化产业，符合平潭国际旅游岛发展规划要求，是平潭扩大内需，产业转型升级的必然选择，是平潭建设国际旅游岛的重大发展战略举措。

子公司的设立，将会使区旅游集团的品牌效应和资本实力跨上一个新的台阶，同时对于深度整合平潭旅游资源，打造地方旅游文化产业链，强力拉动地方经济，提升城市旅游形象和品味等具有积极的意义。

综上所述，设立平潭旅游文化发展有限公司是必要也是可行的。

## 成立公司的报告篇三

东山区公安分局：

我公司成立于1999年7月，是专门从事物业管理服务的经营机构，目前在管物业有“广州天英花园”“xx社保大厦”，均为高档物业。公司运营良好，有完善的管理制度、财务制度及福利制度。

最近通过参加投标，接受广州市xx房地产开发有限公司委托，负责天英花园的前期物业管理服务工作。

天英花园座落于东山区建设四马路xx巷，现已落成，各种配套设施即将完善，业主即将入住。为了花园内全体业主的人身财产安全，保障公共配套设施，设备的正常运转，配合治安服务，我公司决定在天英花园成立内部保安组织——保安部。

保安部将在贵局领导下，严格遵守《广东省保安服务管理条例》，保证在管理区域内预防和制止违法犯罪，减少治安灾害的发生。：：并按规定向公安部门定期报告工作开展情况，接受公安主管部门的检查、指导，协助公安机关开展维护社区治安活动。

现将申办内部保安组织须具备的条件及有关证件一并上报贵局，恳请贵局有关部门批准我司在天英花园成立内部保安组织，并发给我们“内部保安组织许可证”，为盼！

广州天英物业管理有限公司

20xx年4月9日

## 成立公司的报告篇四

为了xx集团的发展与建设与市场经济相适应，在未来的若干年更加强大。

xx集团是1983年7月基建工程兵集体转业、由北京市政府出资组建的国有独资大型企业，1997年被国务院确定为120家大型企业集团试点单位之一，1999年被《美国建设杂志》评为国际225家大承包商之一□xx年居全国企业500强第70位。

集团母公司现有169家法人企业，其中有分公司、控股和参股子公司66家，总资产120亿元，净资产22亿元，有员工28000人（每年使用外埠民工近8万人）。现有专业技术管理人员13000人，其中中国工程院院士1人，高级职称1100人；集团母公司还是为国家科学技术部批准的技术中心和国家人事部批准的博士后工作站之一，多年来集团实施“一业为主，多种经营，立足北京，积极开拓国内外市场”的经营战略。在国内20多个省市承担有工程规划、设计、施工任务。在新加坡等10多个国家承建了工程项目。

到xx年，xx集团将努力建设成为以工程总承包为主、房地产开发及物业经营管理、高新技术产业并举的，产业多元化、经营规模化、管理现代化和跨地区、跨行业、跨所有制、跨国经营的国内领先、国际知名的大型综合性企业集团。

基于以上对公司概况的了解，可以认为□xx集团现已进入大踏步发展时期，随着市场经济的发展和要求，必须要有更高素质和规模的、能有效为我集团长远发展保驾护航的专门法律工作机构才能适应这种发展要求，法律服务机构的设立已时不我待。

现在xx集团总公司、下属公司、院、所工作的法律专业人才约二十五名，具有律师资格的约10名，都迫切希望有一个发

挥自己专业才能，能为企业作出较大贡献的场所，与社会上的律师承担我集团法律顾问的效果进行比较，实践证明无疑是对自己的企业更尽心尽力负责任，对本企业更加了解情况，特别对建筑业的行业规章制度更加熟悉，加上他们更年轻、受到的法律专业教育更系统、新进、全面，我们城建拥有这样一批潜质不错的后起之秀，应当好好利用和尽快提拔使用他们。

我集团公司实施多业并举的方针会产生这样一种结果：作为综合性的大型企业在面临多元市场强强并存的市场挑战时，将会不断出现wto业务、反倾销、专利、商业秘密、房地产开发、招投标活动、国际（财团）借贷、抵押担保、投资、国际劳动纠纷、劳动合同纠纷、交通事故、刑事案件、经济纠纷、行政诉讼、民商事代理、税收、外贸、合同审理以及与外埠民工队纠纷等法律问题。而这些专业化的法律问题必须有深通此道的律师和专门的法律工作机构才能胜任。

据统计：全国各地在企业从事法律事务工作的约有9万人，其中已有23000多人通过企业法律顾问执业资格。为使企业经营决策更加科学化、规范化、法律化，全国许多大企业已建立了重大经营决策前的法律咨询制度。例如：中石油、上海大众、大港石油等一大批企业实施了企业重大决策法律部门“一票否决权”制度。许多企业的法律工作者参与了企业改制重组和内部各项改革，通过提供法律服务，为建立现代企业制度，规范企业的组织和行为做了大量工作。有的法律工作者已将业务沿伸到对外法律文件的审核、把关环节，还直接参与了一些关键性法律文件的谈判与起草、办理工商注册登记、变更等法律事务，他们运用法律手段在商标、专利、商业秘密等领域对本企业的权益进行保护。为保障本企业依法规范运作起到非常重要的作用。

近年来的实践证明，企业要有效的防范市场经营风险，在激烈复杂的市场竞争中立于不败之地，必须依靠法律，发挥法律人才的参谋与助手作用，保障企业在法律提供的空间内依



法经营决策。目前许多国内企业存在的突出问题是管理薄弱，而企业管理问题又往往表现为企业法制不健全，法律意识淡薄，我国加入wto后，对企业依法经营决策的要求更高更迫切了。法律的作用在增大，企业法律工作人员的作用在增强，现代企业制度下的市场主体，无不在重视寻求和打造自己的盾与剑，因为经济越市场化、主体间的关系日益变行政干预、政策指令为法律调整。今后企业必须依靠法律保障来维系运行□xx集团也必须顺应这个大趋势。

在我国，中信集团、中石油、江南造船厂、一汽、上海纺织集团、首钢等大型企业早就设置了企业法律顾问和工作机构，我集团系统一、三、四、五、安装等公司也先后成立了法律部（室），编制都在3—5人。作为集团的总部，领导着几十个子公司和分公司以及事业部，近3万人的职工队伍，管理着上百亿的国有资产，在北京市建筑业赫赫有名，但法律事务机构却附属在企管部内，编制仅2人，而且年龄均已偏大。集团公司应采取措施优化人才资源配置，给法制工作机构单设或者增编，制止住法律人才外流的态势，留住他（她）们的最好办法不是钱，而是给他（她）们以用武之平台，满足他（她）们的事业心。目前，在集团和集团公司工作的法律系毕业的本科生、大专生如果在毕业后三至五年时间不从事本专业或与本专业有关的法律工作，他们原专业知识的储备将减少、疏淡、老化，必须更新与补课或重新学习才不致落后太远。

具体设想：

（一）设立集团公司法务部。集团公司设立法务部符合国家经贸委《企业法律顾问管理办法》的规定，同时符合司法部设立公司律师的大方向，更符合集团公司这几年法律业务量巨增、新型法律事务不断出现的客观需求。我集团公司的生产经营活动，特别是重大的决策类活动，如离开法律专业人员的辅助，可能会发生风险甚至很大。总结集团公司近十年来在企业的重大投资、兼并、改制、联营、资产转让、公司

重组、企业分立、对外担保、专利申请以及重大谈判等方面的得与失，可以认为：有自己的法律工作机构和专业的企业法律工作者参与，上述各种活动可以很有效地规避法律风险和与法律有关的经营风险。实践已不止一次证明：企业的法律工作者是企业发展的助推器，他们能在自己的专业领域最大限度地维护集团公司的应有权益。

为了公司决策的迅捷，直接起到为公司领导当参谋和“法律产品质量检验师”的作用，应减少中间请示环节，减少各部门摩擦，让稳健、正确的好建议不被中间抽干、蒸发而直达高层，法务部应直属公司总经理主管，。

集团公司成立法务部后，要向下属单位推广这种体制安排，并在时机成熟时成立集团法律事务中心或法律顾问协会。把所有在集团公司工作的法律人才凝聚在集团公司的这种组织之内，做到野无遗贤，体现他们的人生价值，创造一个和谐的、聚合人心的活动场所，发挥他们的专业特长，用企业文化的力量留住他们，防止法律人才继续出走。

（二）把内部仲裁机构放到法务部。内裁委现在每月只处理完结1.65个案件，完全起不到快速、有效、权威、高质地调解内部纠纷的作用。内部仲裁机构应并入法务部。由于内裁事务性工作的长期、常设性质，可以在法务部专增一人编制，其他工作如仲裁开庭审理等事务均由兼职人员去完成。为了高质量、快速地审理好内裁案件，法务部拟编制的5名有律师资格的人员在每次开庭审理内裁案件时，均应当成为合议庭组成人员，最后把案件裁判文书关的为法务部负责人。可以推测：随着集团公司对二级公司管理的淡化，控制渐弱，二级公司市场主体法律意识增强，内部仲裁委业务将逐渐萎缩，直至自然消亡。

（三）把“四五”普法工作放到集团公司宣传部。宣传部应该宣传法律，这也是中央和北京市“四五”普法办事机构的要求。让新设立的法务部成为名符其实的处理纯粹法律实务

的职能部。

（四）把规章制度汇编业务放到企管部或编制办公室。新设立的法务部不应该处理这类收集、筛选过去的文件、编辑、印书等非法律专业的事务。规章制度汇编工作是个必须集中心力、花费时间、精雕细琢式的工作。由企管部或编制办公室设专人做此类工作比让学法律的专业人员突击式地编辑与整理做得更好。据了解，北京市其他大公司法律部门鲜有做这种编书工作的，所以我们应当让拟设立的法务部更加体现“法律实务”的专业性。

（五）合同管理工作与“重、守”活动的开展放到法务部。由于集团公司每年涉及众多的各类合同的审查、草拟与修改、担保以及事先的论证与谈判，把合同管理工作放到法务部是合适的。

作出设与不设法务部（室、办）的决定。各二级公司可根据本企业需要成立法律部门。为了企业的发展和强大，集中使用这批人才，慢慢培养，逐步提高，发挥他们的所长。全国已有一些大企业已成功地设立了专门的法务部，这在过去几年是少见的。我们应当借鉴或移植这种体制，否则，集团系统内法律专业人才的继续流失到其他单位或律师事务所的、令人失望的局面不可避免。

根据近十年集团法制工作的总结，可以得出一条铁的规律：有法律专业人员参与企业的生产经营活动比没有好。虽然各法律专业人员的水平有高低，实际工作能力有差异，但至少他们能部分起到阻却、防止法律风险发生，打胜可能败诉的案件，能比社会上的律师更热心为领导筹划走出企业“讼城”的积极的、不可替代的作用。

设立后的法务部一定要把人才配置好、组织建设好，能吸纳、留住有用之才。吸引专业人才不仅是外引，更重要的是内用。除特别的如外贸、反倾销、海商等法律领域外，现在集团内

的法律专业人才可以在大部分专业领域站得住。集团公司应从现在起在各公司选拔三——四名法律专业的、有律师资格的，最好是法律专业研究生的（法律本科专业毕业再念三年法律的研究生，不是双学士那种只念一年半法律的人才）、热爱集团法律工作的通才到集团法务部工作。对符合提拔条件的，给职位、给优厚的待遇（如车补、手机费、招待费、书报费等），待二至三年锻炼成熟、业务精湛、水平高超后迅速接替现有的老法律工作者，以免老法律工作者不能在岗履职时造成业务空挡，造成集团工作的停顿或损失——人才的充足储备、大胆使用必须真正不拘一格，集团公司必须从现在开始重点培养、专业化使用，从现在开始就要储备人才。

（二）现有的人才结构、年龄结构逐渐不能适应集团发展的需要。人手少，业务量大，附加的非法律事务多，以及各类新型法律事务日渐出现，特别是一些突发性法律事务，难度高、决断要求快、评判必须缜密，要求处理这些事务的法律人员综合判断能力也高。所以，今后集团公司的法律人才储备要齐全、要到位，能做到召之即来。能与对方的律师对抗式地进行工作。

（三）现在法制办的业务结构为七大块：内裁、诉讼、合同管理、“四五”普法、清欠、规章制度汇编、以及对下属单位的指导和帮助。纯粹法律事务上的业务量仅占该工作量的50%强。应把非法律事务精简、合并到其他部室去。

（四）现在法律口工作的运作程序即一个“产品”要经企管部到总经济师再到总经理层面，从现代企业适应市场化的要求来看，这种环节几重、工作被动、梗阻和耽搁、反复扯皮又产生人际摩擦的组织结构安排是不合理的，也是不符合集团公司发展战略所要求的’那种精干、高效的组织机构设置的。

结论：法务部是最具成长性的一个企业关键部门，早设比晚设好。

## 成立公司的报告篇五

东莞市x镇委、镇政府、镇人大：

xx汽车客运站是按国家二级标准投建而成，位于xx镇中心地带、配套设施齐全，设计日可发送旅客5000---10000人次。由于xx经济高速发展及客运市场合理规范的迫切需要，从目前情况来看，成立xx客运有限公司是可行而必然的。理由如下：

经济发展需求的必然□xx镇总人口约十万左右，企业约有百余家，相对其它城镇来说，人口极为稀少、经济较为落后，交通和人员流通极不发达，现有客运设施无法满足区区十万之众的正常需求，而在镇政府支持下投建的xx客运站，其初衷就是希望通过成立客运公司，提高xx的知名度，加快xx的人口流动和经济发展的步伐，吸引更多的商家到xx投资发展，带动各行各业向前飞越，从而全面提升xx的经济综合实力和发挥镇政府的行政服务功能。

合理规范客运市场：从目前xx的客运市场来看，由于没有正规的客运公司，省内外各专线相当短缺，给来往于xx的乘客带来诸多不便。由于没有规范管理，客运市场相当混乱，票贩抢客成风、票价乱七八糟、交通安全隐患特别严重，加之票贩偷漏税费，给当地财政收入蒙受巨大经济损失。而客运公司一旦成立，则完全可遏止这种混乱不堪的局面，积极引导客运市场步于良性发展的轨道，对整个xx客运市场的规范管理起到不可估量的作用。

具备经营客运公司的实力□xx汽车客运站是按国家二级标准投建，是一座现代化、多功能的规范性综合型站场，除具备成立客运公司的法定条件外，且还拥有一批高素质的管理团队和工作人员进行营运和管理，完全符合成立客运公司的各项条件和要求。

自筹资金、自担风险：我们申办xx客运有限公司，属于法人投资，无论出现什么情况，其投资风险由投资者承担。如果申办得到许可，我们将自行筹款购买数十量大型高级客车，为旅客提供一个安全舒适的乘车环境。我司一贯主张公司化经营，全部车辆实行“公车公营”，不存在挂靠管理，也不存在承包经营，完全遵循客运公司规范模式进行营运。

符合国家相关法律法规：成立xx客运有限公司完全符合《中华人民共和国道路运输管理条例》有关“公平竞争、公平、公正、公开和便民”、“国家鼓励道路运输企业实行规模化、集约化经营”等法律规定。

经济及社会效益重大：全面提高xx的品牌知名度和树立政府积极作为的良好口碑；改善xx对客运的需求环境，推动xx客运事业向前高速发展，为广大来往xx的乘客提供方便和实惠，吸引更多的厂商和人员前来xx投资和发展；为xx提供了数千个就业机会、为镇政府直接创税增收；同时带动周边一批包括餐饮、娱乐休闲、教育等行业的蓬勃发展。

综上所述，成立xx客运有限公司的条件已相当具备和符合。它的成立，显然是经济发展需求的产物，是顺应时代潮流应运而生的必然结果。将开避xx客运市场新的纪元，对xx客运市场的合理规范起到极大的完善和促进作用，也将进一步优化xx的投资环境，对xx的经济发展起到巨大的推动效果。

根据以上情况，恳请xx镇委、镇政府予以支持！万望批准！