

新年上班第一天祝福语(精选7篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

公司的调研报告篇一

为了了解物流信息技术在物流公司中的应用情况，我通过互联网在网上收集了一些长沙嘉业物流园区对物流动态跟踪技术中的应用情况的资料认识物流行业的现状以及其存在的问题和发展趋势。并通过整理完成了这篇调研报告，另将现实与理论相结合，进行对比，帮助我们更好的学习物流专业知识。

长沙市嘉业物流园区位于长沙市汽车南站时代阳光大道198号，其注册资金为300万元，园区拥有员工200余人，占地面积70亩，地处长株潭经济一体化的核心商业圈，交通四通八达，可直通107国道，京珠高速，长达15年的经营期，现投资近百万新建设的信息交易大厅，气势宏大、宽敞舒适、服务功能齐全，可容纳248户物流信息经营户。

该园区建设在长沙市边缘地区，是长沙市内外交通枢纽中心地带，其地区的土地开发资源较好，也处于城市物流的节点附近，根据长沙市的市场需求而建设。该园区采取的管理模式为建设一租赁模式，其土地性质为租用地，无具体的年数限定，其主要的规划类型为货运服务型。

其建设规模大约为70亩，分有配载区、配道区、贸易办公区和生活区。园区建设规模虽不能称大规模，但其设施、设备以及从事的物流作业却包罗万象。该园区建设有普通的平房仓库、露天仓库、小型集装箱堆场、停车场等物流基础设施。

建设完善的辅助及配套设施，如停车场、洗车及汽车修理场，以及生活、办公、商品展示等设施。

使用的装卸、搬运等设备有叉车、托盘，方便在水平路面上，轻巧灵活的搬运货物。托盘起的承载作用，也使货物能更加顺利地实现装卸，搬运作业，提高其工作效率。

另外，嘉业物流园区新建的仓库安装了高位吊货滑轮装置（高架自动仓库）：其空间利用率高，库外设有雨棚区，充当临时仓库的作用，其库外周转场地较大，便于商品、货物的装卸及货车进出仓库。

此外，根据对其中一些入驻公司的调查，我们了解到，嘉业物流园区的运输实现了透明化，采用了gps设施系统，能够准确地了解到司机的运输线路情况。当然，计算机信息系统也是必不可少的，其系统开发的方式大多是外购成熟产品。

嘉业物流园区主要负责的物流作业，功能主要有仓储、配送、运输以及加工。如对各种货物进行包装、加固整理以及提供完善的分拣运作。该园区所承载的货物配送区域属于区域配送，承接全国各地的货物，再将其配送至湖南省内的各个区域。

在嘉业物流园区流轻的商品种类主要有钢材、有色金属、建材、食品、家电、日用品以及小型集装箱等。除之危货物外，嘉业物流园区一般都会接收定单，为顾客提供门到门的服务，确保货品安全抵达。

gps设施系统：

gps可以提供车辆定位、防盗、反劫、行驶路线监控及呼叫指挥等功能。要实现以上所有功能必须具备gps终端、传输网络和监控平台三个要素。长沙嘉业物流园区利用gps技术跟踪。实现了对物流运输过程的掌控。利用gps物流监控管理系统，

它主要跟踪货运车辆与货物的运输情况，使货主及车主随时了解车辆与货物的位置与状态，长沙嘉业物流园区保障整个物流过程的有效监控与快速运转。通过该手段最大限度地整合了现有资源，使企业获得良好的经济效益。

高架自动仓库：

货架高度超过7m的自动化控制的货架库房，这种仓库利用多种物料搬运机械进行搬运、堆垛和存取作业。仓库货架是多层的，而且很高，所以空间利用率较好，适用于多品种货物的储存。利用电子计算机控制高架仓库的货物入库、存取、出库等整个过程，可实现仓库作业的全面自动化，使高架仓库不再是单纯保管和收发货物的场所，而成为组织和协调生产的一个重要部门。嘉业物流园区使用高架自动仓库能更快、更好的处理库存问题。

2. 是没有优惠政策、战略定位不明确、配套设施没有及时跟上以及审批困难；

3. 地理位置不太理想、功能单一、通关不便；

4. 审批困难，随着园区的品牌效应的不断扩大，其目前的园区土地面积已经不太适合园区的发展了。

4. 整合资金，及时更新配套设施，以达到与社会发展相适应的要求；

5. 应积极拓展新业务，充分了解社会发展的需求，提高功能的多样化。

公司的调研报告篇二

(一) 调查目的与意义

1. 调查目的

员工培训的目的是通过一定的科学手段，促使员工在知识、技能、能力和工作态度等方面得到提升，以保证员工能够按照预期的标准或水平完成工作任务，员工的素质决定着企业的素质，拥有高素质的人才，才可能谈得上持续发展。通过培训，可以使新员工融入到企业的文化之中，可以使老员工补充新知识新技能，以跟上企业发展的步伐。

2. 调查意义

企业要参与市场竞争，就必须拥有高素质的员工队伍。人才要参与人才市场竞争，就必须时时“充电”，吸收新知识和新技能，以增强自身竞争力。培训使企业人力资本整体增值的同时，也增加了企业自身的价值。员工培训可以有效地帮助企业创造价值或赢得竞争优势，重视员工培训工作的企业会比他们的竞争对手表现出更好的经营业绩，更有信心迎接竞争性挑战。培训不仅通过员工自觉性、积极性、创造性的提高而增加企业产出的效率和价值使企业受益，而且增强员工本人的素质和能力，使员工受益。培训是管理的前提、培训是管理的手段。培训不仅为管理创造了条件，其本身就是一种管理的手段，即培训通过满足员工高层次的精神文化需求来激发员工的干劲和热情。

(二) 调查对象概况

1. 调查对象全称

上海百晟精密机械有限公司

2. 调查对象地址

上海市浦东新区康桥路898号

3. 调查证明人

邵鹤良 136

(三) 调查时间

20xx年8月26日—20xx年11月18日

(四) 调查方式

主要采取的是访谈的形式。通过对上海百晟精密机械有限公司的管理人员进行访谈，深入了解了该公司员工培训的现状、存在的问题及其改进途径。

二、调查对象现状

(一) 上海百晟精密机械有限公司概况

品有c6104多功能精密小车床、各类自动车夹头，同时承接各类模具及精密零件各类小齿轮加工。特别是多功能精密小车床、自动车夹头均有三十多年的生产经验，产品销往全国各地，出口东南亚及欧美。

(二) 上海百晟精密机械有限公司员工培训的特点

(三) 上海百晟精密机械有限公司员工培训的内容

员工技能培训和员工素质培训，员工技能培训是企业针对岗位的需求对员工进行的岗位能力培训。员工素质培训是企业针对员工素质方面的要求主要有心理素质，个人工作态度，工作习惯的素质培训。

三、调查结论与对策建议

(一) 调查结论

1、对培训工作不够重视。随着科技技术的飞速发展对员工的知识技能、创新能力、管理能力的要求越来越高，但是对员工的素质培训和技术培训不能及时进行，大部分现场员工各部分管理人员不能得到有效的培训。缺乏“苦练内功、培养后劲”的意识和行动，长期以往只会导致企业管理水平和安全生产水平的下降。

2、培训工作尚不能适应企业发展的需求。培训工作仍停留在简单的技能培训上，且多以陈旧的培训方式为主，培训效果级差，没有根据企业的整体发展合理地进行布局规划，缺乏分专业分层次和循序渐进的培训。

3、没有调动员工参与培训的积极性。目前培训工作被动参加的多，主动学习的少，应付的多，真正求知的少。由于没有建立起有效的激励机制，企业需求和员工个人发展的要求不能很好地结合起来，再加上培训工作没有结合企业生存的.些根本性问题，因而难以充分调动员工培训的积极性。

4、培训效果反馈不够健全。由于常常搞突击式的培训，人流量大，时间紧，给出题、考核、阅卷带来许多困难，培训部门对培训后的效果不能进行全面、及时的分析和评价，因而无法对后来进行更合理有效地培训安排，从而不能保证培训效果和质量的提高。

5、培训方法落后，多数情况下培训工作采用讲授和技术问答的形式，没有采用互动练习的设施，缺少基础设施的配置。

(二) 对策建议

企业可以结合每个员工的特点去实行培训，这样可以使得培训可以更好的体现出培训

的效果。企业可以把以往的培训方式改变下，不要培训工作仍停留在简单的技能培训上，可以重新制定有利于企业发展需要的培训内容。建立有效的激励机制让员工主动去参加培训，这样的培训意义更大吗，然后企业可以把企业的需求和员工的发展更好的结合起来这样就可以充分的调动起员工培训的积极性了。可以把企业原有落后的培训方式改变下，改变更有利于企业发展的培训方式。

公司的调研报告篇三

改革开放以来，随着中国市场经济的确立和发展，民营企业像雨后春笋般蓬勃成长，并逐步趋于成熟。它是解决社会就业、增加国家财政收入、发展高科技、支援国家经济建设等众多方面发挥着越来越重要的作用，已经成为我国经济增长中的一环亮点。但是民营企业毕竟存在着许多先天的不足和缺陷，个性是财务管理工作存在的诸多问题，使得企业不能适应市场经济的快速发展。

我选取民营企业作为考察点，对*有限公司的财务管理工作的问题进行调查分析，找出民营企业的财务管理工作存在的共性问题，为完善企业的财务管理工作带给借鉴和启示。

二、调查结果

透过这次调查，发现公司岗位设置、账册设置基本齐全，记载及时，基本上做到了帐帐、帐实相符、帐实相符。账务做到了日清月结。财务人员都能遵守会计职业道德，没有发现带给虚假财务报告、做假账、隐匿或者销毁会计凭证、会计账簿。财务会计报告、贪污、挪用公款、职务侵占等于会计职务有关的违法行为发生。而且公司财务制度完善。健全，并制定了各项规章制度。但同时我还发现公司有几点不好的地方：

1、管理者素质低下，财务管理意识不强

思想重视不够，财务管理重于形式。财务管理只是个形式，对其认识不够，致使许多制度过于简单，趋于形式，摆摆样貌。甚至部分资料不愿建账，也有怕多缴税，不感建账的想法，还有部分资料因为缺乏财务会计知识，不会建账。公司内部财权集中地关键人手中，过于注意控制，而疏于管理。在财务管理方面仍停滞于过去简单的收付记账法，会计基础十分薄弱，通晓财务管理的理论、方法的人很少，不能够按现代企业管理制度要求进行财务管理。

2、专业人员素质较低，缺乏管理专业知识

会计专员聘请专职三人，非专职两人，个别人员缺乏会计专业知识，不具备会计从业资格，例如，刘某10年前十港下镇乡镇基层的一名村会计，没有取得过会计从业资格证，*有限公司财务负责人就联系上退闲在家的刘某到公司从事会计工作，刘某凭借几十年前积累下来的经验处理日常会计业务。有的虽然参加短期培训取得会计证，但对会计金融知识了解甚少，基本不懂成本核算，更谈不上现代企业的财务管理。

3、资金管理不善，使用资金不够合理

有些公司为逃避银行的监督，多开户头。许多业务不透过银行来结算，超限额、超范围地支取现金，且数额巨大。而却还不按照《现金管理暂行条例》的规定对现金进行管理，经常坐支现金，在发现现金短暂时盘查但是彻底；除此在货款坏账的管理、存货资金成本管理、固定资产更新或改造中存在问题，占用了超多的资金，降低了资金的使用效率。据记载为了节约支出，部分时段还会计、出纳一人兼。只记银行帐、现金账根据需要任意调整。

4、成本核算混乱，账目设置不够规范

企业没有严格区分资本性支出和收益性支出的界限、应计入成本支出和不应计入成本支出的界限、本期费用和以后各期

费用的界限、完工产品和在产品的界限，成本核算不准，库存不实。该企业的存货发出不是按照国家或行业的规定来计算，而是采用目测或估推，任意扩大或缩小范围，从而失去了存货发出成本和期末存货的真实性和准确性。

5、预算编制缺乏，资本结构不够优化

预算经过规划、分析，并加以数量化系统的编制，可使企业的目标及策划具体的显现。例如：企业目标是追求利润极大化？降低成本？或是提高成本？全能生产？目标一旦拟定，就能够制定策略及政策，并定期检讨执行成果。*有限公司经过17年的发展历程，伴随着所在行业的发展以超常规的速度不断膨胀，近年来公司成功地实施了外部扩张型战略，成为资产总额超过千万元的公司。公司现有的发展规模迫切需要提升企业内部管理水平，行业的激烈竞争与有限的利润空间给公司进一步发展带来了机会与压力，规范经营管理、合理控制成本成为企业亟待解决的问题。因此，如何利用先进的预算管理理论，建立贴合公司特点生物全面预算管理体系，以实现合理的资源配置、更好地规划经营活动、控制公司生物成本，让公司在竞争的市场环境中获得持续的高速发展，是摆在公司负责人面前的首要课题。

6、融资困难，周转资金不足，使用缺乏科学性，财务管理成断源之湖。

目前，我国民营企业初步建立较为独立，渠道多元的融资体系，但是融资难、担保难，仍然是制约民营企业发展的最突出的问题，主要问题是：第一，负债过多，融资成本高，风险大，造成民营企业信用等级低，资信相对较差。第二，大多数民营企业是非大型企业，有些银行受传统观念和行政干预的影响，对其贷款不够热心。第三，中介机构不健全，缺乏专门为民营企业贷款服务的金融中介机构和贷款担保机构。

分析其主要原因表此刻两个方面：一是金融业对民营企业的信

贷支持部够。我国金融系统从设置到服务项目，大都是以大企业为服务对象，民营企业的信贷服务往往被忽略，由于贷款难，生产经营过程中所需资金不足，极大制约了民营企业的发展。有的民营企业，虽存在暂时困难，但银行一旦支持就能起死回生；而是民营企业的日子渠道单一，难以适应市场需求的变化。由于有的民营企业，在既得不到银行的贷款支持，又不具有自我融资或向社会公开融资潜力，无形中，加强企业财务管理也就成了一句空话，财务管理也就成了断源之湖！

除此之外在资金投放或活动中，企业有盲目跟风的思想，想一蹴而就，一口吃成大胖子，没有做好前期的市场调查及对未来风险的预算及防范。在资金的运用上，企业在盈利时，不注意资金的节约，过多将资金投入企业非生产性支出。一旦市场变化，生产资金紧缺时，资金却无处可筹。

三、解决问题的方法及对策

1、提高民营企业主、财会人员的财务管理意识及综合素质

提高民营企业的财务管理水平，首先要提高民营企业主的管理素质。民营企业主要提高管理水平，透过考察或参加专项研讨会，利用业余时间系统自学，边工作边函授，听讲座，参加短期培训，请专家进行专题辅导等渠道来提升自我财务管理水平。

民营企业应当树立以人为本观念，一方面可高薪聘请资新的财会人员补充到企业中来，另一方面务必加强企业现有财会人员培训，提高他们的综合素质。企业要根据现代企业制度对高效科学管理的客观要求，改变过去重视技术轻视财务的陈旧管理方式。

2、重视货币时光价值，做出科学的投资决策

要重视货币时光价值，应有一批专业的财务管理人员，还应有一批效率高，潜力强的市场调查人员，收集决策所需的资料，以便决策人员进行周密的市场和全面可行性论证，保证决策的安全性和科学性。企业还需在决策实施后，跟踪实施结果，及时根据市场的变化进行新的决策。当然，企业的投资决策不能只思考到货币时光价值，还有项目自身的一些因素以及政府的政策等因素，这些都要有相应地思考。

3、加强资金管理，提高使用效率和合理性

(1)要合理筹集资金，确保资金占用和资金成本最低；(2)要加强贷款坏账的管理；(3)要加强存货资金成本管理。(4)要加强固定资本更新或改造。

4、建立科学、严谨、实用的成本管理机制，提高企业经济效益

财务部门要利用自身拥有超多有关成本核算信息的有利条件，运用量本利分析法，合理测定企业销售量及保本销售量，进一步确定销售价格，确定存货存量，减少无效或低效劳动。同时，寻找适合企业产品个性的既能提高产品功能又能降低成本的途径。在产品核算当面要遵守重要性原则，对严重影响企业效益的产品要做横向比较，把成本浪费消灭在产品生产采购的源头，实现财务部门抓成本核算管理的事前参与和超前控制。

拓展成本核算考核范围，建立以成本、费用、利润为中心的成本考核体系，将能量化的指标应尽量量化，透过考核绩效促进各部门工作效率的提高。财务部门不能局限于目前成本核算资料，不仅仅要考核产品制造成本核算，而且要考核产品的质量成本。职责成本。把成本管理的重心从侧重于简化成本核算转移到侧重于成本控制。

5. 优化资本结构，确定资本结构区域。

实践告诉我们把企业的资本结构设定在一个点是不尽合理，并且缺乏实际应用价值。企业的资本结构就应在一个资本结构区域，只要企业经营方向，销售策略等决定企业方向因素不变，企业资本结构只要在最有区域内都是能够理解的，企业也必要经常调整。

6、实施预算管理体系，保证生产经营有序进行

;5。结合信息技术手段，不断提高预算管理效率。

四、调查体会

经过这次的调查，我体会到应对现今激烈竞争的市场，在企业财务管理现状当中，应对新环境的变化，企业对财务管理和会计核算的要求也越来越高，建立健全财务制度，个性是加强财务管理的应用，提高财务管理水平显得十分重要。企业就应不断强化自身各项管理措施，及时进行技术、管理、制度等方面的创新，才能逐步解决其财务管理中存在的各种问题，从而推动企业和整个国民经济的健康发展。

公司的调研报告篇四

概述目标市场行政区划、城市总体发展规划、经济发展水平、人口状况、燃气消费结构和水平、天然气或其他燃料对lpg的替换情况。

2□lpg供应气源结构、物流方式、物流成本、物流时间

3□lpg行业经营结构(主要的流通环节，各环节的经营方式)，行业批发、零售环节利润情况(吨毛利、吨费用)

5、主要经营商情况:经营特点，企业性质、市场辐射区域，销量及结构，市场占有率，储运设施情况(气库库容及三级灌装站库容、个数，火槽、汽槽辆数，产权情况);货源结构及

供应保障度，盈利能力的高低等情况；同类生产企业相比，经营特点和规模，以及市场集中度等情况。

分析说明项目实施面临的市场竞争现状。

6、未来lpg用量预测相关因素：

(1)地区燃气发展规划情况

(2)天然气辐射地区小商业发展，郊区小型工业发展。

(3)天然气辐射不到地区用量未来lpg用量预测。

1、华北分公司进入目标市场，经营lpg业务的优势与劣势

2、华北分公司进入目标市场，经营lpg业务机会与威胁

3、结论(是否能够进入市场、开展业务和取得效益)

建议进行目标市场开发的方案(可提出多个方案进行比选)

拟开发项目资产、股权、土地、设备设施、销量、市场占有率等各方面情况。

估计项目总投资，包括新增投资、原有资产及改造投资和流动资金投资情况。

根据区域内批发、零瓶批发、零瓶零售价格情况，结合成本费用估算，对拟开发项目要进行简要的经济性分析。

市场开发、项目实施存在的风险以及对策

公司的调研报告篇五

近年来□xxx市财产保险公司不断增多，仅xx年就有永安、大地、大众、太平4家公司的分公司开业，截至xx年上半年，已有财产保险公司11家。其中，保费规模小于8000xxx元的中规模保险公司有7家，分别为华泰、天安、永安、大众、大地、太平、中华联合。财产保险市场主体的增多，进一步完善了保险市场主体结构，提高了市场效率，标志着xxx市保险业已向多层次、专业化、市场化的方向迈出了重要一步。但从市场调研和检查情况看，中规模产险公司经营管理的理念尚不成熟，影响其发展的因素还比较多，迫切需要各方面积极采取措施，研究对策，促进其健康发展。

（一）市场份额较小□xx年上半年□xxx市财产保险保费收入93685xxx元，其中人保股份、太平洋产险、平安产险三家保费收入之和为73892xxx元，占市场份额的79%；华泰、天安等7家中规模财产保险公司保费收入共16075xxx元，仅占17%；中国出口信用保险公司山东省分公司保费收入3718xxx元，占4%。

（二）业务结构失衡。中规模财产保险公司均将见效快、技术含量低的机动车辆保险作为销售主导险种，业务范围局限于企财险、车险、货运险“老三样”，导致业务结构失衡。从xx年上半年的情况来看，车险保费收入占全市财产险市场保费总收入的58%，车险、企财险和家财险保费收入占产险总保费收入的72%以上；大地、永安、天安等7家中规模财产保险公司的车险保费收入占79%，车险、企财险和家财险保费收入在产险中的占比为90%，远远高出全市产险公司的平均水平。

（三）盈利水平不高。目前中规模财产险公司虽已成为xxx市保险业发展的新兴力量，但由于创业前期投入大、规模小、展业能力有限、抗风险能力差等原因，普遍出现盈利水平低甚至亏损的状况。以收入净利率（净利润/营业收入）为例，

上半年，人保、太保、平安3家公司的平均净利率为2xxx元02%，华泰、天安等7家中小规模保险公司的平均净利率为-25xxx元1%。因此，中小保险公司必须在增加营业收入的同时，改善经营管理，降低成本费用开支，增加净利润。

（四）发展前景看好。中小规模保险公司有着规模小、抗风险能力差、品牌效应不强、内控制度相对滞后等不足，同时又具备竞争手段灵活、机制灵活、员工成长性强、工作积极性高、没有历史包袱等优势。他们能够有效地避开大公司的激烈竞争，以小额分散业务为主，积极拓展大额业务；以营销渗透为手段，积极发展郊县业务；以多渠道、广代理为途径，积极争取优质代理业务，确保有效切入市场，实现平稳起步。

（一）目标市场定位不明确，缺乏自身特色。保险业是经营风险的行业，由于大数定律的要求，保险公司存在最低经济规模要求，新进入者的初始规模如果太小，就不能进入。而要达到最低经济规模，新生保险公司面临着资金筹集、人才储备以及因规模增大、产品增加而带来的产品降价风险等方面的问题。虽然天安、华泰、大地、永安等各家中小规模保险公司的相继成立，打破了xxx市由人保股份、太平洋产险、平安产险3家大型保险公司长期垄断产险市场的局面，但这些新生保险企业目前规模较小，创新性的优势业务较少，在进入市场前，缺乏对市场的足够了解，目标市场定位尚不明确，形成了“小而全”的经营格局，缺少特色，使今后发展具有一定的难度。

（二）专业化经营的基础不牢。目前□xxx市中小保险企业发展的突出问题是市场、产品和客户细分不足，专业技术和基础数据积累不够，核心技能水平低，简单模仿多，独立创新少，低水平重复建设现象严重，产生这些现象的一个重要原因是中小保险企业的专业化程度不高。

1xxx元人才、技术缺乏。一些工作人员未经专业培训或者培

训不足就匆匆上岗，保险基础知识缺乏、业务不精，从业人员总体存在技能单一、综合素质不高等问题。目前在中小保险公司还存在从业人员特别是管理人员流动频繁的现象，各新生中小保险公司还没有形成人力资源的培养、储备、使用机制，频繁的人员流动给其业务发展带来了较大影响。

2xxx元内控机制薄弱，基础管理相对滞后。由于公司初建，人员少，部门机构不全，业务发展的压力大，有些管理人员身兼数职，有的公司内部管理制度尚未真正建立健全，有的公司即使建立了一些管理制度，但由于内控制度不严格或执行不力，也无法得到有效落实。从现实情况看，各公司已逐步认识到了管理上存在的问题，随着内设机构的日益健全，内控管理有望得到加强。

“过度竞争”。过度竞争导致企业成本居高不下，生存问题成了中小保险公司面临的头号问题，经营行为日趋短期化，被动跟着市场走，以价格竞争为策略，减少了利润空间，给原本规模较小、实力不足的中小保险公司带来了较重的财务危机。

（四）与中介公司的合作程度低。由于中小保险公司缺乏展业人员，一半以上业务是从中介机构获得的，但中介市场的不规范给中小保险公司的业务发展带来一定的负面影响。一是合作层次浅，绝大部分的合作关系仅就代理险种、手续费支付标准等进行了简单约定，然后视市场情况开展业务合作。个别代理公司利用保险公司间的竞争和扩大规模、抢占市场的心理，凭借自身掌握的保费资源，索要高额手续费，并且不提供中介发票。二是合作内容少，按有关规定，保险中介的业务经营范围可覆盖保险产品营销、服务、理赔的全过程，但目前的合作仅限于代理收取保费，甚至简单介绍业务，并未实现保险服务和理赔查勘方面的全方位代理。因此应该推进保险产业价值链上不同环节的专业化，大力发展经纪公司、专属代理公司、理赔公司、客户服务公司、公估公司等保险中介主体，用市场交易取代内部分工，使市场主体更加关注

专业化经营，更加注重技能培养，提高经营效率，增强行业竞争力。

(一) 加快自身制度建设，提高经营管理水平

1xxx元确立经营理念，明确经营目标。中小规模保险公司要牢固树立起市场观念，凭借自身的敬业精神、专业水准、服务质量和良好信誉在市场竞争中求生存、求发展。同时，积极研究市场需求，充分利用自身“船小好掉头”的特点，发现新的利润增长点，赢得特定市场利润，避免与大保险公司在已成熟的领域相互竞争。

2xxx元完善公司内部制度建设，提高经营管理水平。一要健全组织框架，建立完善的规章制度和有效的内控机制，确保公司内部责权分明、运作有序、规范经营。二要打造一支高素质的队伍，用职业水准、职业纪律、职业操守和职业形象赢得投保人与社会各界的广泛认知和认可。

(二) 找准市场切入点，打造核心竞争力。保险企业核心竞争力是一个以信息技术为支撑、能够为某个或数个特定保险市场提供核心专长的生产服务体系。中小规模保险公司具备竞争手段灵活、机制灵活、员工成长性强、工作积极性高、没有历史包袱等优势，应进一步加强对市场的调查研究，细分险种、细分地域、细分业务渠道、细分客户群体。首先选择几个效益好、且有前景的行业作为自己的发展依托，解决可持续发展问题。在发展初期，中小保险企业一定要有所为有所不为，集中力量，从一两个险种入手，实现突破，通过对核心业务的专业化经营，形成局部优势，做出名气，创出品牌，凭借其专业化优势，抢占某些利润较为丰厚的特定市场，迅速完成利润、市场份额、经验、技术、人才和无形资产的积累，实现高效快速的业务增长，然后再向其它险种或领域扩大战果，最终建立全面优势。

针对市场现状和未来发展趋势，建设专业化的核心竞争力是

中小规模保险公司最为急迫的任务。做好、做专和做强是建立企业核心竞争力的基本原则，也是中小保险公司在发展初期应坚持的发展战略。

（三）积极学习借鉴外资公司的先进经营管理理念。中国保险市场正处于全面对外开放环境下，新生中小财产保险公司应积极借鉴学习外资保险公司和较大规模保险公司的经营理念和管理经验。一是在处理“规范和发展”关系问题上，先规范，后发展；二是在短期经营策略和长期发展战略上，坚持效益第一，强调利润最大化为开拓市场的原则；三是采取“品牌经营、服务竞争”策略，使公司在品牌和服务的差异化竞争中长期受益；四是在组织结构、管理流程上，注重专业化分工，强调分权制衡、分级授权，从制度上保证风险管理、内部控制；五是在核算上强调营运细分，以信息技术作为业务、财务、行政管理的平台，注重会计与业务统计的一致性，注重会计与精算互补利用。

（四）监管部门应为新公司的发展创造良好的市场环境

1xxx元积极引导市场主体向专业化发展。在市场现有竞争格局下，应培养各市场主体的专业化优势，注重在专业领域培育技术实力，增强核心竞争力。由监管部门推动、地方政府牵头，建立推动保险业发展的协调机制。以产品创新为切入点，加强与财政、税务、工商等部门的沟通，及时研究解决影响中小保险公司发展的问题，为保险业发展创造良好的环境。

监管部门要做好产品创新的引导工作，加强对金融创新的知识产权保护。延长保险产品的保护期，鼓励和支持中小保险公司通过应用信息技术，开发具有基于风险因素、业务特征、市场、营销渠道数据的费率浮动的产品。定期开展市场调研，了解市场新增的保险需求，调查新险种的市场接受程度，并通过定期报告及研讨会等形式将这些信息反馈给中小保险公司，为中小保险公司开发新险种、改进老险种提供参考意见

和指导。

xx元积极进行监管思路 and 监管方式的创新。根据中小规模保险公司的发展特点，采取分类监管措施，规范市场行为，重点监管经营的合法合规性。保险公司及中介机构必须严格遵守财务制度，坚持业务往来的票据真实完备，各项费用据实列支，对危害被保险人利益、扰乱市场秩序、危害保险体系稳定的误导、欺诈和恶性竞争行为进行严肃查处，以维护公平的市场竞争环境，确保中小规模保险公司打好经营基础，实现整个保险业的持续快速协调健康发展。

公司的调研报告篇六

近年来，中小企业信用担保公司发展迅速，一定程度上缓解了中小企业贷款担保难的问题，但担保公司总体尚处于起步阶段，运作中潜在问题较多，主要包括资本金规模较小、风险补偿机制不健全、从业人员业务水平滞后、风险管控能力差等多方面，不仅影响了为中小企业融资提供担保的能力，还潜在在着较大的金融风险。

（一）资本金不足，担保实力普遍较弱，担保公司规模普遍较小、自有资金少，不具备实际的担保或偿债能力。

按照20__年银监会发出的“风险提示”，“要求银行业金融机构只能与注册资本金一亿元人民币以上的担保机构开展合作，且必须是实缴资本”，许多担保机构实收资本难以到位；由于资本金数额不足，担保业务只能集中在某几方面或某几个企业，大额担保现象在某些时段比较严重，一旦发生业务代偿，将直接影响其自身的生存。

（二）风险补偿、转移机制不健全。

一是缺乏完善的外部风险补偿机制。担保公司以担保基金承担担保责任后，只能依靠它的业务经营收入来弥补亏损。政

府仅仅依靠减免税来刺激担保公司为中小企业和个人融资提供担保，而担保产生的风险却没有完善的配套补偿、分摊措施，担保公司面临可持续发展困境。

二是内部风险补偿机制难执行。财政部关于《中小企业融资担保机构风险管理暂行办法》第十三条、十四条规定：“担保机构应按照当年担保费的50%提取未到期责任准备金；按不超过当年年末担保责任余额1%的比例以及税后利润的一定比例提取风险准备金，用于担保赔付。”“风险准备金达到担保责任余额的10%后，实行差额提取。”“担保机构设立后应当按照其注册资本的10%提取保证金，存入财政部指定的银行，除担保机构清算时用于清偿债务外，任何机构一律不得动用。担保机构提取的风险准备金必须存入银行专户。”但实际操作中，大部分担保公司没有遵循相关规定，风险拨备严重不足。

三是尚未建立担保风险转移机制。担保公司不能通过再担保或者保险的方式转移或化解代偿风险。

（三）担保机构缺乏专业人才，识别、控制风险的能力欠缺。

担保行业目前尚没有建立从业人员资格准入制度，从业人员和素质普遍偏低，缺少具有担保专业知识和信贷管理知识、复合型的、相对稳定的人才队伍。从内部管理来看，大部分担保机构没有一套科学完整的风险甄别与分析评估系统，对企业风险的评估主要依赖业务员的主观判断，防范风险主要依靠苛刻的反担保措施，企业最终融资成本较高，调查显示通过担保公司担保取得贷款的企业客户，实际承担的利率水平很高，有的担保公司收取客户的综合费用率加上银行贷款利息，再加上向担保公司交纳违约保证金、咨询费、公证费等其他费用，客户实际承担的费率水平是直接向银行贷款利率的两倍多，超出了多数企业的承受能力。

（四）法律制度建设滞后、行业监管缺位。

一是20__年《中小企业促进法》规定：“中小企业信用担保管理办法由国务院另行规定”，但该管理办法至今没有出台，对担保机构最低资本金要求、机构的准入与退出、从业人员与资格认定、业务范围与操作程序、风险控制与风险处置、财务制度与信息披露、监督管理等方面缺少法律规范。而作为一个高风险的机构，缺乏对其监督和指导，担保机构极易陷入混乱的泥潭。

二是行业监管缺位。国家经贸委《关于建立中小企业信用担保体系试点的指导意见》要求，“省市设立由经贸委会同财政、人民银行、工商行政管理及商业银行等部门组成的中小企业信用担保监管委员会，负责对辖区内中小企业担保、再担保业务和机构的监督管理”，但因其是试点意见，加之未明确谁是牵头部门及各部门的职责，目前尚没有具体的部门和人员行使监管职责，担保公司各自为政，业务经营处于无序竞争状态。

为促进中小企业信用担保机构能持续、健康地发展，更好的服务中小企业融资，担保机构在积极拓宽思路、不断拓展业务领域的同时，应着重做好以下几方面的工作：

（一）多元化增资扩股，壮大担保实力。

积极鼓励担保机构做大做强。要建立合理的资本金补充和扩充机制，增加财政引导资金的投入，通过优惠政策吸引民间资本增加对担保行业的投入，积极发展互助式担保的模式，通过多元化运作做大担保的盘子。

（二）加强沟通联系，进一步搞好银保互利合作。

按照平等、自愿、公平原则，进一步推进担保机构与金融部门的合作，鼓励银行业金融机构和担保机构根据双方的风险控制能力合理确定担保放大倍数，建立完善风险补偿、转移机制，形成中小企业、担保机构和银行之间相互合作，共同

发展的良好局面。

（三）造就一支高素质的职业队伍，建立规范的法人治理结构与决策程序。

担保风险的高发性、离散性与不确定性，势必要求担保机构管理层和员工应具有很高的业务素质；管理层人员应具有一定的风险管理经验，对担保风险和经营环境应有充分的认知和判断能力；还要建立一支具有高度责任心，并具备财务、管理、法律、投资等专业知识与从业经验的员工队伍。在加强队伍建设的同时，担保机构应建立规范的法人治理结构和规范的领导体制与决策程序，注意控制担保决策中可能出现的潜在风险；要合理设置内部机构，建立一套科学的规章和管理制度，规范业务操作程序；内部组织机构之间要建立相互制衡机制，同时具有良好的外部约束和相互牵制机制；目前应强调按经济规律自主决策，项目选择上应杜绝行政命令担保和人情担保，担保对象要体现扶优扶强，不搞扶贫济困。要重点防范道德风险，要建立监事会和内部审计机构并保持其权限的独立性。要保证决策的透明度和信息传递的及时性，加强信息反馈系统的建设。

（四）明确监管主体，严格监管，规范发展。

一是尽快明确牵头管理部门，加强行业归口管理监督。加强对担保公司运行情况的日常监管和现场检查工作。

二是可借鉴金融许可制度，加大对担保公司市场准入的监管力度，即由归口管理部门同意经营许可后工商部门才能注册登记，同时对高管人员实行任职资格审查制度，必须达到一定的条件才允许任职，以切实提高担保公司的管理水平和风险防范能力。

三是加强行业监管，发挥行业自律作用。进一步规范担保市场，督促担保机构加强内部管理，规范经营行为。四是尽快

出台有关中小企业信用担保的法律法规。制定担保业法律规范，从机构准入、机构定位、信用担保活动基本规则、担保对象设定、反担保措施、监管机构等全方位搭建起中小企业信用担保体系的法制框架，以促进信用担保业的规范发展，从而更地服务于中小企业。

公司的调研报告篇七

公司是指一般依法设立的，有独立的法人财产，以营利为目的的企业法人。下面是x为您带来的xx公司调研报告，欢迎阅读！

公司概况

公司的市场营销管理现状

(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

内容提要

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。

对上海旺卓橡塑制品有限公司市场营销管理的调查

公司简介

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，该公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。

公司的市场营销管理现状

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

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。

三、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 and 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。

(一)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。

(二)以营销为主，生产、财务、人事、后勤等部门为之服务。目前，该司能够认识到部门之间虽没有高低贵贱之分，平等相处，但在实际工作中由于利益、绩效等多方面的冲突，并重绝不是好办法。它不能有效解决、处理部门之间的利益失衡问题，不能排解低收入岗位员工的不满情绪等不利因素。现代企业各部门的通力协作是保证企业有效运营的基础，直接影响到营销实绩的好坏。例如营销部门的人员组织、培训、管理、费用以及产品销售和客户服务等等都要与企业内部的这些部门发生工作关系。因此，我们不能单一地重视产品的直接销售实绩，忽视这些部门的工作对于销售实绩的内部支撑效应。事实上，只有对企业的存亡、发展有一个全力服务的宗旨，企业内部的关系处理才会顺畅、容易。此时市场营销人员就可以心思专一地收集市场信息、挖掘潜在市场，专一地面对讯息万变的市場而设计应变办法，抵御市场竞争带来的精神压力，从而更好、更高、更快地做好市场营销工作，为企业的再发展贡献力量。

一、调查过程

(一)调查目的与意义

1. 调查目的员工培训的目的是通过一定的科学手段，促使员工在知识、技能、能力和工作态度等方面得到提升，以保证

员工能够按照预期的标准或水平完成工作任务，员工的素质决定着企业的素质，拥有高素质的人才，才可能谈得上持续发展。通过培训，可以使新员工融入到企业的文化之中，可以使老员工补充新知识新技能，以跟上企业发展的步伐。

2. 调查意义

企业要参与市场竞争，就必须拥有高素质的员工队伍。人才要参与人才市场竞争，就必须时时“充电”，吸收新知识和新技能，以增强自身竞争力。培训使企业人力资本整体增值的同时，也增加了企业自身的价值。员工培训可以有效地帮助企业创造价值或赢得竞争优势，重视员工培训工作的企业会比他们的竞争对手表现出更好的经营业绩，更有信心迎接竞争性挑战。培训不仅通过员工自觉性、积极性、创造性的提高而增加企业产出的效率和价值使企业受益，而且增强员工本人的素质和能力，使员工受益。培训是管理的前提、培训是管理的手段。培训不仅为管理创造了条件，其本身就是一种管理的手段，即培训通过满足员工高层次的精神文化需求来激发员工的干劲和热情。

(二) 调查对象概况

1. 调查对象全称

上海百晟精密机械有限公司

2. 调查对象地址

上海市浦东新区康桥路898号

3. 调查证明人

邵鹤良 136xxxx

(三) 调查时间

20xx年8月26日—20xx年11月18日

(四) 调查方式

主要采取的是访谈的形式。通过对上海百晟精密机械有限公司的管理人员进行访谈，深入了解了该公司员工培训的现状、存在的问题及其改进途径。

二、调查对象现状

(一) 上海百晟精密机械有限公司概况

全国各地，出口东南亚及欧美。

(二) 上海百晟精密机械有限公司员工培训的特点

(三) 上海百晟精密机械有限公司员工培训的内容

员工技能培训和员工素质培训，员工技能培训是企业针对岗位的需求对员工进行的岗位能力培训。员工素质培训是企业针对员工素质方面的要求主要有心理素质，个人工作态度，工作习惯的素质培训。

三、调查结论与对策建议

(一) 调查结论

1、对培训工作不够重视。随着科技技术的飞速发展对

员工的知识技能、创新能力、管理能力的要求越来越高，但是对员工的素质培训和技术培训不能及时进行，大部分现场员工各部分管理人员不能得到有效的培训。缺乏“苦练内功、培养后劲”的意识和行动，长期以往只会导致企业管理水平

和安全生产水平的下降。

2、培训工作尚不能适应企业发展的需求。培训工作仍停留在简单的技能培训上，且多以陈旧的培训方式为主，培训效果级差，没有根据企业的整体发展合理地进行布局规划，缺乏分专业分层次和循序渐进的培训。

3、没有调动员工参与培训的积极性。目前培训工作被动参加的多，主动学习的少，应付的多，真正求知的少。由于没有建立起有效的激励机制，企业需求和员工个人发展的要求不能很好地结合起来，再加上培训工作没有结合企业生存的.些根本性问题，因而难以充分调动员工培训的积极性。

4、培训效果反馈不够健全。由于常常搞突击式的培训，人流量大，时间紧，给出题、考核、阅卷带来许多困难，培训部门对培训后的效果不能进行全面、及时的分析和评价，因而无法对后来进行更合理有效地培训安排，从而不能保证培训效果和质量的提高。

5、培训方法落后，多数情况下培训工作采用讲授和技术问答的形式，没有采用互动练习的设施，缺少基础设施的配置。

(二)对策建议

企业可以结合每个员工的特点去实行培训，这样可以使得培训可以更好的体现出培训的效果。企业可以把以往的培训方式改变下，不要培训工作仍停留在简单的技能培训上，可以重新制定有利于企业发展需要的培训内容。建立有效的激励机制让员工主动去参加培训，这样的培训意义更大吗，然后企业可以把企业的需求和员工的发展更好的结合起来这样就可以充分的调动起员工培训的积极性了。可以把企业原有落后的培训方式改变下，改变更有利于企业发展的培训方式。

一、调查背景

改革开放以来，随着中国市场经济的确立和发展，民营企业像雨后春笋般蓬勃成长，并逐步趋于成熟。它是解决社会就业、增加国家财政收入、发展高科技、支援国家经济建设等众多方面发挥着越来越重要的作用，已经成为我国经济增长中的一环亮点。但是民营企业毕竟存在着许多先天的不足和缺陷，特别是财务管理工作存在的诸多问题，使得企业不能适应市场经济的快速发展。

示。

二、调查结果

通过这次调查，发现公司岗位设置、账册设置基本齐全，记载及时，基本上做到了帐帐、帐实相符、帐实相符。账务做到了日清月结。财务人员都能遵守会计职业道德，没有发现提供虚假财务报告、做假账、隐匿或者销毁会计凭证、会计账簿。财务会计报告、贪污、挪用公款、职务侵占等于会计职务有关的违法行为发生。而且公司财务制度完善。健全，并制定了各项规章制度。但同时我还发现公司有几点不好的地方：

1、管理者素质低下，财务管理意识不强

思想重视不够，财务管理重于形式。财务管理只是个形式，对其认识不够，致使许多制度过于简单，趋于形式，摆摆样子。甚至部分内容不愿建账，也有怕多缴税，不感建账的想法，还有部分内容因为缺乏财务会计知识，不会建账。公司内部财权集中地关键人手中，过于注意控制，而疏于管理。在财务管理方面仍停滞于过去简单的收付记账法，会计基础十分薄弱，通晓财务管理的理论、方法的人很少，不能够按现代企业管理制度要求进行财务管理。

2、专业人员素质较低，缺乏管理专业知识

港下镇乡镇基层的一名村会计，没有取得过会计从业资格证，***有限公司财务负责人就联系上退闲在家的刘某到公司从事会计工作，刘某凭借几十年前积累下来的经验处理日常会计业务。有的虽然参加短期培训取得会计证，但对会计金融知识了解甚少，基本不懂成本核算，更谈不上现代企业的财务管理。

3、资金管理不善，使用资金不够合理

有些公司为逃避银行的监督，多开户头。许多业务不通过银行来结算，超限额、超范围地支取现金，且数额巨大。但却还不按照的规定对现金进行管理，经常坐支现金，在发现现金短暂时盘查不过彻底；除此在货款坏账的管理、存货资金成本管理、固定资产更新或改造中存在问题，占用了大量的资金，降低了资金的使用效率。据记载为了节约支出，部分时段还会计、出纳一人兼。只记银行帐、现金账根据需要任意调整。

4、成本核算混乱，账目设置不够规范

企业没有严格区分资本性支出和收益性支出的界限、应计入成本支出和不应计入成本支出的界限、本期费用和以后各期费用的界限、完工产品和在产品的界限，成本核算不准，库存不实。该企业的存货发出不是按照国家或行业的规定来计算，而是采用目测或估推，任意扩大或缩小范围，从而失去了存货发出成本和期末存货的真实性和准确性。

5、预算编制缺乏，资本结构不够优化

预算经过规划、分析，并加以数量化系统的编制，可使企业的目标及策划具体的显现。例如：企业目标是追求利润极大化？降低成本？或是提高成本？全能生产？目标一旦拟定，就可以制定策略及政策，并定期检讨执行成果。***有限公司经过17年的发展历程，伴随着所在行业的发展以超常规的速度

不断膨胀，近年来公司成功地实施了外部扩张型战略，成为资产总额超过千万元的公司。公司现有的发展规模迫切需要提升企业内部管理水平，行业的激烈竞争与有限的利润空间给公司进一步发展带来了机会与压力，规范经营管理、合理控制成本成为企业亟待解决的问题。因此，如何利用先进的预算管理理论，建立符合公司特点生物全面预算管理体系，以实现合理的资源配置、更好地规划经营活动、控制公司生物成本，让公司在竞争的市场环境中获得持续的高速发展，是摆在公司负责人面前的首要课题。

6、融资困难，周转资金不足，使用缺乏科学性，财务管理成断源之湖。

干预的影响，对其贷款不够热心。第三，中介机构不健全，缺乏专门为民营企业贷款服务的金融中介机构和贷款担保机构。

分析其主要原因表现在两个方面：一是金融业对民营企业的信贷支持不够。我国金融系统从设置到服务项目，大都是以大企业为服务对象，民营企业的信贷服务往往被忽略，由于贷款难，生产经营过程中所需资金不足，极大制约了民营企业的发展。有的民营企业，虽存在暂时困难，但银行一旦支持就能起死回生；而是民营企业的日子渠道单一，难以适应市场需求的变化。由于有的民营企业，在既得不到银行的贷款支持，又不具有自我融资或向社会公开融资能力，无形中，加强企业财务管理也就成了一句空话，财务管理也就成了断源之湖！

除此之外在资金投放或活动中，企业有盲目跟风的思想，想一蹴而就，一口吃成大胖子，没有做好前期的市场调查及对未来风险的预算及防范。在资金的运用上，企业在盈利时，不注意资金的节约，过多将资金投入企业非生产性支出。一旦市场变化，生产资金紧缺时，资金却无处可筹。

三、解决问题的方法及对策

1、提高民营企业主、财会人员的财务管理意识及综合素质

提高民营企业的财务管理水平，首先要提高民营企业主的管理素质。民营企业主要提高管理水平，通过考察或参加专项研讨会，利用业余时间系统自学，边工作边函授，听讲座，参加短期培训，请专家进行专题辅导等渠道来提升自己财务管理水平。

民营企业应当树立以人为本观念，一方面可高薪聘请资新的财会人员补充到企业中来，另一方面必须加强企业现有财会人员培训，提高他们的综合素质。企业要根据现代企业制度对高效科学管理的客观要求，改变过去重视技术轻视财务的陈旧管理方式。

2、重视货币时间价值，做出科学的投资决策

要重视货币时间价值，应有一批专业的财务管理人员，还应有一批效率高，能力强的市场调查人员，收集决策所需的资料，以便决策人员进行周密的市场和全面可行性论证，保证决策的安全性和科学性。企业还需在决策实施后，跟踪实施结果，及时根据市场的变化进行新的决策。当然，企业的投资决策不能只考虑到货币时间价值，还有项目自身的一些因素以及政府的政策等因素，这些都要有相应地考虑。

3、加强资金管理，提高使用效率和合理性

(1)要合理筹集资金，确保资金占用和资金成本最低；(2)要加强贷款坏账的管理；(3)要加强存货资金成本管理。(4)要加强固定资本更新或改造。

4、建立科学、严谨、实用的成本管理机制，提高企业

经济效益

财务部门要利用自身拥有大量有关成本核算信息的有利条件，运用量本利分析法，合理测定企业最佳销售量及保本销售量，进一步确定销售价格，确定存货最佳存量，减少无效或低效劳动。同时，寻找适合企业产品特别的既能提高产品功能又能降低成本的途径。在产品核算当要遵守重要性原则，对严重影响企业效益的产品要做横向对比，把成本浪费消灭在产品生产采购的源头，实现财务部门抓成本核算管理的事前参与和超前控制。

拓展成本核算考核范围，建立以成本、费用、利润为中心的成本考核体系，将能量化的指标应尽量量化，通过考核绩效促进各部门工作效率的提高。财务部门不能局限于目前成本核算内容，不仅要考核产品制造成本核算，而且要考核产品的质量成本。责任成本。把成本管理的重心从侧重于简化成本核算转移到侧重于成本控制。

5. 优化资本结构，确定最佳资本结构区域。

实践告诉我们把企业的最佳资本结构设定在一个点是不尽合理，并且缺乏实际应用价值。企业的最佳资本结构应该在一个最佳资本结构区域，只要企业经营方向，销售策略等决定企业方向因素不变，企业资本结构只要在最有区域内都是可以接受的，企业也必要经常调整。

6、实施预算管理体系，保证生产经营有序进行

1. 健全预算管理的组织结构明确职责;
2. 调整并优化预算编制、汇总、审批、分析等流程;
3. 改进编制方法使预算能够更准确的反映现实情况;
4. 增强信息收集分析能力;
5. 结合信息技术手段，不断提高预算管理效率。

四、调查体会

经过这次的调查，我体会到面对现今激烈竞争的市场，在企业财务管理现状当中，面对新环境的变化，企业对财务管理和会计核算的要求也越来越高，建立健全财务制度，特别是加强财务管理的应用，提高财务管理水平显得十分重要。企业应该不断强化自身各项管理措施，及时进行技术、管理、制度等方面的创新，才能逐步解决其财务管理中存在的各种问题，从而推动企业和整个国民经济的健康发展。