

# 合作情况报告 企业对外合资合作情况的 调研报告(优秀5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 合作情况报告篇一

为积极引导企业加强对外合作，促进企业进一步做强做大，根据县委、县政府领导意见，我局组织专题调研组，走访了部分企业，就我县企业开展对外合作情况作了深入调研。从调研的情况来看，尽管企业对外合作形式多种多样，但我县企业目前对外合作形式的主要还是以技术合作为主，其他领域上的合作还不广，程度也不深，部分企业对对外合作的认识比较模糊，缺乏主动性和积极性，有待于从政策层面上给予进一步引导，激励企业开展多形式、多层次对外合作的热情，发展县域经济。

### 一、对外合作背景分析

自改革开放以来，国内经济同国际经济间的合作越来越广泛，国内经济发展与国际经济发展的相互依赖程度提高，也造就了我国经济有着20多年高速发展的辉煌，特别是我国加入wto后，国内经济与国际经济进一步融合，国内经济全球化趋势进一步增强，与国际间的合作日益广泛，从今后经济发展的趋势来看，一个国家、一个地区的经济发展想要独立于全球经济发展之外是不可能的，只有通过多形式、多途径、多领域的合作将是发展经济、做强做大企业的方向，只有通过对外合作，实现优势互补，强化自身优势，弱化劣势，才能在

全球化市场经济的大潮中，确立自身地位，站稳脚根。

步带动了本地经济的快速发展。随着科技的进步，社会分工越来越细，产品进一步呈多元化发展，对外合作将会是越来越多、越来越密切、也越来越体现出一个地区和企业的发展水平。

“十一五”期末我县工业产值要达到200亿元、规模企业要达到300家，要实现这一目标，在抓好招商引资，壮大企业规模的同时，必须发挥我县区域经济发展的比较优势，扬长避短，大力引导企业开展多层次、多领域的对外合作，推动产业集聚向产业集群方向发展。目前我县企业还处于成长期，企业运作也处于矛盾多发时期，亟需在内部管理、产品研发、销售网络建设及产品质量等方面进一步加强和完善，做好对外合作课题就显的尤其重要。我县企业对外合作基本还处于起步阶段，合作领域非常宽广，从管理、技术、产品研发、营销、资金、资本、人才、产业链延伸、加盟国内外大企业等等开展多方面的合作，都非常有利于我县企业和县域经济发展。主动与相关的大企业建立良好的分工合作关系，可以稳定小企业的市场环境，并可以从其合作的大企业获得技术、资金及市场信息等方面的支持，推动企业产品结构优化升级，提升市场竞争力。也可以与相关的小企业加强战略联盟，实现产业要素在企业间、区域间快速集中和自由流动。

## 二、企业对外合作的现状及存在问题

### （一）、现状

恢复县制以来，经过全县上下共同努力，我县工业发展取得了显著成效。但由于我县工业发展起点低、总量小，长期以来形成粗放的经营方式，未能得到根本性的改变，导致企业竞争力不强，企业发展缓慢或数年来停滞不前，甚至被淘汰出局。自上世纪九十年代末期，通过政府引导，企业自身认识提高，对对外合作的重要性有了一定的认识，重新审视自

己的产品、技术，积极开展与科研机构技术协作，逐年增加科研经费投入，使企业产品、技术都上了一个新台阶。但总体来说，多数企业对开展外合作的积极性主动性还不够，认为企业规模小，对外合作的'条件还不成熟。目前我县企业主要对外合作有以下几种方式。

1、技术和资金合作。环达漆业公司通过招投标形式，由复旦大学、浙江大学共同承接并研发的“纳米改性轿车面漆研究开发项目”，获得我省“十五”重大科技攻关项目，企业出资290万元，并享有自主知识产权。项目的核心技术——纳米二氧化硅浆体制作已达到国际领先水平，获得专业纳米二氧化硅浆体制作的德国莎哈利本化学有限公司的认可。目前产品已投放市场，在二汽、江铃汽车制造企业使用，德国公司已与环达公司达成浆体销售意向，已上报德国莎哈利本化学有限公司总部批准，作为其浆体生产基地。绿得农化公司提供一定资金及设备，直接将研发中心放在浙江大学，每年总的科研经费投入不少于200万元，在设备技术上与巨化公司协作，经常性的组织科技人员到衢化取经学习，目前公司的主导产品草甘磷原粉占全国产量的10%，80%以上供出口，销达美国、日本、马来西亚、阿根廷、以色列及欧洲等国家和地区，综合经济效益排名同行第三，同类排名第九，通过对外技术合作，产品产业链也延长，污染物排放减少，经济效益增加。

2、人才与资本合作。恒达纸业公司的总经理姜文龙利用自身专业人才身份，引进了温州立可达包装有限公司造纸项目，姜文龙占股15%，总公司占股85%，到目前已累计引进投资资金1.5亿元。公司生产的主要产品接装原纸（水松原纸）国内市场占有份额30%，公司自主开发的医药透析纸作为国家级新产品，替代了进口，国内市场占有份额达25%。公司下步还将考虑装饰原纸等新产品的开发，以及在原纸深加工，延长产业链上作些考虑，在产品技术、管理及经济效益上已成为我县造纸行业中的佼佼者。同样如凯丰纸业公司、华邦纸业公司及其他一批企业都是因为我县具有一批专业技术人才或管

理人才，才促使外地企业主到我县投资办厂。

3、滤布产品加工合作。主要在电子及机械五金行业上开展的比较广泛，如001公司、新西帝公司通过发展外加工企业或组建参股、控股子公司协作形式为公司产品配套，向上延伸产业链。康龙公司通过自主研发的防盗紧固件螺帽，已成功申请了专利，从普通螺帽销售价7000多元/吨上升到防盗螺帽售价30000多元/吨，取得了较好的经济效益，单个可以新增500万元销售收入，其上游产品也以外协加工为主，目前有2家企业与康龙公司有加工协作关系。莱德桑公司生产的整机配件也与遂昌一家企业有外协加工关系，通过外协企业为公司产品加工配件。顺通公司起初就是作为衢州几家生产风动机械产品企业的外协加工单位，生产空气压缩包，以外协加工发展到今天的规模。

4、跨地域营销合作。我县企业最早在外建立营销合作的是001公司，通过外地经销商建立的当地营销网络，设立销售公司产品的地区总代理，大幅度降低了公司产品销售成本，迅速占领市场，对代理商而言也得到了实惠，公司与代理商之间形成了一种共荣共辱的共生关系。康龙公司的防盗螺帽产品一问世，就得到了tcl工业电器公司的重视，要求建立代理销售关系，目前tcl工业电器公司已成为康龙公司防盗螺帽产品重庆地区经销总代理。

五、国际合作。浙昕钻饰有限公司是一家生产水晶钻饰的企业，自落户到我县以来，现有七家水晶钻饰企业落户龙游。目前，该企业正在与世界水晶巨头——奥地利施华洛世奇公司协商相关合作投资事项。腾龙竹业公司目前也正在与美国一家公司谈判，计划从该公司引进一条技术先进的生产线。应该说，我县参与国际合作的企业很少，但这少部分企业的行为正在为寻求对外合作之路作有益探索，值得我们借鉴。

## （二）、存在的主要问题

1、意识不强，缺乏前瞻性。从我们这次调研的情况来看，有相当一部分企业对对外合作的认识还很模糊和不足，认为企业小，生产销售也还正常，没有必要参与对外合作，或企业的发展还停留在一种顺其自然的思维状态，认为对外合作的时机还不成熟。缺少对协作能带来企业发展机遇的前瞻性认识。

2、新产品研发协作不够，造成行业内竞争激烈。这种现象最集中体现在造纸行业，由于企业自身科研力量薄弱，缺乏新产品研发能力，外协研发的投入经费又有困难，产品几乎雷同，特种纸生产企业体现不出企业本身的特色，产品销售处于微利或亏损状态，长此以往，必将影响整个行业的健康发展。

3、合作涉及的领域还不够广泛。对外合作的方式多种多样，主要有：资金或资本合作、技术创新联盟、人才合作、承包经营、融资租赁、共生营销、产业链协作、补偿贸易等。从我县企业协作情况来看，除了少数企业在产品开发、营销等方面协作比较成功以外，大部分领域协作还处于尝试起步阶段，有些领域就根本没有涉及。

4、合作的层次不深。目前我县企业对外合作局限于开发某只产品或某个特定内容上的比较多，对企业按照本身的实际情况对外开展多层次、全方位合作的事例很少，在资本、人才、企业之间、市场开拓以及产业链等方面的协作层次比较浅。

5、政府引导力度不够。企业是对外合作的主体，但作为政府要努力引导企业积极参与对外合作，构建企业对外合作平台，制定对外合作导向性鼓励政策，激发企业协作热情。而目前我县还没有一个鼓励企业加强对外合作的政策性意见。就环达公司的纳米改性轿车面漆研发项目，按规定需要县科技局套配的研发资金45万元，至今难以到位。

### 三、开展对外合作基础与主攻方向

1、科企协作。新产品开发不足是制约我县企业、产业发展的一个最主要因素，一个好的产品可以发展一个企业，一批好的产品可以发展一个产业。造纸、化工、电子、竹木加工是我县传统产业，有着资源、人才等比较优势，要进一步提升传统发展规模与总量，必须突破技术创新瓶颈，加强与各自产业相对应南京林学院、浙江大学等高等院校与科研院所技术合作，积极开发新产品，提高产品档次。环达公司开发成功的纳米改性轿车面漆项目，就是一个典型的例子。尤其是在同产业、同行业中小企业间可以针对彼此共同的研究开发需要，共同出资组建研究开发同盟或联合开发中心，集聚技术资源，进行联合攻关，共享研究成果，实现资源共享。

2、技术管理协作。不断提高和完善企业管理水平，是企业发展的一个永恒主题，设备再先进，没有良好的技术管理水平，也难以体现设备的先进性，不能发挥它的真正作用。我县现有不少企业家是从原国有、集体企业队伍脱胎而出，有的观念陈旧、创新意识薄弱；有的管理水平低下；更有甚者还局限在家族式管理体制，这一切在一定程度上阻碍了企业的快速发展。为此必充分发挥现有相关产业的发展优势，企业老总应主动参加清华、复旦、浙大等高等院校组织的工商管理知识的学习与培训，加强中层员工创业辅导培训，寻求并建立与相关高等院校长期合作的管理体制，从而逐步提高企业管理水平。绿得公司就是经常性的与巨化公司开展技术管理协作，不断改善自身装备的缺陷，使设备运行达到最佳状态，创造更大效益。

3、产业链协作。产业链协作是做强做大企业和我县经济的一个主攻方向，它的延伸可以降低相关企业的生产经营成本，有利于产业、企业的发展。可以是同行之间的协作，机械行业，通过对外承接整机配套零部件加工业务，提高自身产品质量、管理水平，也可以外协加工本企业整机配套零部件，在提高自身整机制造规模的同时，也可以发展一批小企业；也可以是跨行业协作，造纸行业，上游产品可以发展造纸化工产品，如轻质碳酸钙、助剂等，下游产品可发展原纸加工、

印刷、包装等相关产业。竹木加工（包括笋罐头）等资源性行业也是如此，要紧紧依托腾龙、外贸笋厂等龙头企业的带动作用，整合现有小企业，寻求配套的方式，将上游产品延伸到小企业加工，这样才能带动一大批中小企业，从而推动产业集群形成。

4、人才协作。小企业可根据自身所处发展阶段，本着“不求所有、但求所用”的原则，积极与大专院校、科研院所、大型企业挂钩，把引进人才与项目、技术、资金等结合起来，实施借脑引智战略，通过高薪聘请、岗位引才、技术引才等多种方式外聘技术科研人才，也可以大胆尝试聘用职业经理人，扩大企业高层次管理队伍，提升经营管理者素质，帮助企业解决生产过程中出现的问题。

5、资本协作。随着中小企业数量的增多，规模的扩大，对资金的需求也越来越大，中小企业融资难已日益成为制约其发展的突出问题。有条件的企业可以发挥自身优势，加盟国内外大企业，吸引外来资本入股、参股，。可以吸收职工参股、民间资金，也可以是由部分中小企业联合起来，利用成员自身资本作为贷款担保，实现资本结构向多元化发展，通过强强联合，稳定市场竞争环境，实现跨越式发展。目前我县造纸行业有留有发展空间的生产线十五条，利用现有生产技术、资源等优势，对外开展资本合作显得更为迫切。

6、营销协作。营销是企业生产经营中的一个重要环节，是生产与市场联系的纽带，建立良好的对外营销协作关系，能使产品迅速占领市场，稳定市场占有率，同时良好的营销网络，能给企业带来更多的产品信息，有利于产品对市场适应程度改进，及时调整策略。随着新型干法免费公文网水泥生产技术的普遍应用，我县水泥总量大幅增长，但运输矛盾日渐显现。目前外运都是单个企业自己办理，从而带来运力紧张与费用增加问题。因而必须加强水泥企业之间的营销合作，组建专业化的运输队伍，设定合理的运输网络，实行多级配送方式，降低运输成本。

## 四、加强对外合作应把握的原则

- 1、优势互补，扬长避短。企业对外合作的目的在于弥补原有的缺陷和不足，按照市场要求优化资源配置，组合形成新的优势，使优强企业实力更强，困难企业走出困境，因此应选择适宜的领域和伙伴开展联合协作。
- 2、互惠互利，共同发展。市场经济体制下的企业合作，应建立在平等互利基础上，通过资产重组和要素合理配置，在新的管理体制下实现共同发展。
- 3、因地制宜，形式多样。企业应根据各自的实际情况，选择开展合作的方向与重点。合作形式是多样的，合作应同企业自身的管理创新、结构调整、技术创新、资金与人才引进、市场开拓等方面相结合。
- 4、企业为主，政府引导。企业应充分发挥积极性，自觉、自愿、自主地参与这项活动。政府则应在宏观上加强指导、扶持和服务，激发企业参与合作的热情。

## 五、推动企业对外合作的建议及措施

借助外力寻求合作是当前企业面临的重大课题。当前的经济政策十分有利现有企业的发展壮大，企业只有通过多领域、多层次的的合作，发挥自身优势，才能把企业做强做大。

- 1、理清思路，明确方向。对外合作对企业而言，它无处不在，无时不有。当前，企业要改变对外合作的模糊认识和消极意识，实现由政府引导为主向企业自觉、自愿参与方向转变，从要我合作向我要合作方向转变。各企业要根据自身的实际情况，认真分析存在的优势和劣势，明确对外合作的主攻方向，确定合作对象、内容及方式方法，寻找出对外合作的最佳切入点。重点是要学习发达地区企业的技术创新能力，提高创原始新能力和引进消化再创新能力；加强与大企业、大

集团的技术和市场合作，扩大生产、营销体系，延伸产业链，走产、学、研为一体的发展之路；鼓励有条件的企业建立自行的研究开发机构、或研发实验室，开展研究开发活动；积极实施“走出去、引进来”战略，推进与长三角地区企业的合作与交流丰富合作交流内容，推动人流、物流、资金流和信息流的广泛融合；推动企业品牌建设，把企业竞争的重心调整到提升产品档次、增强品牌竞争力上来；加强企业信息化建设，带动信息技术提升和改造传统产业，走新型化工业之路。

2、构筑平台，强化服务。要借鉴发展中小企业好的经验与做法，加快企业服务体系建设，积极为企业提供资金融通、技术开发、创业辅导、信息咨询、市场开拓、人才培养等多种服务。当前政府重点要在对外合作方面为企业创造条件，一是建立对外合作信息平台，有针对性的收集企业需要的信息，及时提供相关企业，以供选择；二是建立科企协作平台，以衢州市科企洽谈会等为契机，积极开展科企协作，指导企业对外合作活动；三是加快物流中心等相关基础配套设施建设，为企业开展对外合作优化硬环境；四是加快企业孵化基地建设，为企业提供发展空间平台；五是根据产业发展方向，由政府与企业筛选一批关键性、共性的技术难题，通过项目招投标的形式，在省内外组织联合科技攻关，探索建立科研开发平台。

3、制定政策，加强引导。在企业对外合作上，政府要加强引导，出台鼓励对外合作的指导性意见。一是重点鼓励开展科企、技术管理、产业链、人才、资本、营销等方面的协作；二是鼓励优势企业加盟国内外大公司，实现优势互补，强强联合；三积极鼓励企业高级管理人员参加工商管理总裁研修班学习，给予50%学费补助；四是适当调整现行的技改项目贴息补助办法，划出部分经费用于建立新产品研发补助基金，对新产品研发过程中发生的费用按一定比例补助，实现产品结构调整，结构优化；五是建立资本合作考核机制，对引进外来资本扩大生产规模的，享受招商引资企业政策；六是引

进和建立企业服务中介机构，在政策上对中介机构给予扶持，形成“政府扶持中介，中介为企业服务”的工作机制。

实践充分表明，面对激烈的市场竞争，积极地对外合作，再加之本土企业资源、技术、人力等优势，企业完全可以大展拳脚，有所作为，抢抓机遇，占据市场经济的主导地位。

## 合作情况报告篇二

最近□xx县工商局严格按照《关于对我县企业对外合资合作工作进行专题调研的通知》（高讨论组发〔2019〕5号）的要求，结合工商职能，就我县加快对外合资、合作工作认真开展了调查研究，进行了专题查摆，现将有关情况报告如下：

目前我县共有对外合资、合作企业18家，县局紧紧围绕这些企业积极做好各项工作，具体措施如下：

（一）立足工商职能，积极开展“红盾帮扶”工程。对合资、合作经营企业，县局积极开展帮扶工作，签订了帮扶协议，开展了走访活动，向企业宣传相关法律法规，及时了解其在生产经营中存在的困难和问题，并努力帮助其解决；积极开展合同帮扶，指导其正确签订合同、履行合同，引导其参加各级“守合同、重信用”企业评选活动。近年来已发展山东吉地尔有限公司、山东泉林包装有限公司（台港澳法人独资）2家对外合资、合作企业为市级“守合同、重信用”企业，提高了其诚信经营、守法经营意识；鼓励企业大力实施商标品牌战略，引导其积极注册商标，争创名牌商标，不断提高企业产品的知名度和竞争力。（二）在登记注册方面为对外合资、合作企业提供优质服务。设置了对外合资、合作服务专窗，实行首办责任制，对企业的外合、合作项目实行专人接待，负责解答有关企业登记注册事项问题。同时积极开展“照后行政建议”服务，指导企业及时申办行业代码证、税务登记证、申请银行开户等手续，努力做到使企业少走弯路。

(三)加大市场监管力度，为我县对外合资、合作企业创造良好的发展环境。近年来县局认真履行市场监管职责，严厉打击商业贿赂、传销、商标侵权、虚假广告和无照经营等违法违规经营行为，积极开展消费维权工作，努力为我县对外合资、合作企业的发展创造良好的市场环境。

经过认真调查，造成我县对外合资、合作工作落后的原因如下：

(一)缺乏与外地企业对接的产业和产品平台。我县有些企业规模小、档次低，缺乏与外资企业配套的较完善的产业链和产品，不少企业因自身产品老化、技术水平低，难以拿出与外商合资、合作的产品和技术。

(二)我县境内现有高新技术产业基础薄弱，规模偏小。(三)一些企业和相关部门的领导在对外合资、合作工作上存在着畏难情绪，认识上有偏差，只看到了困难，不能正确认识我县在对外合资、合作方面存在的各种优势和资源，在开展对外合资、合作工作上缺乏全面正确的认识、坚定不移的信心、迎难而上的勇气和真抓实干的功夫。

(四)缺乏监督机制。目前我县对外合资、合作工作缺乏有效的监控和管理手段，对一些已经签订协议的外资项目主动跟踪抓落实的力度不够大，导致一些项目始终没有投入生产。

(五)利用外资的政策优势不明显。随着对外开放在广度和深度上的延伸，我县在吸引外资的政策优势上明显不足，县乡两级受财力限制，难以对外商给予进一步优惠，使外来投资缺乏成本优势，比如税收政策、土地价格及工业电价等，我县在这些方面并不比周边县市优惠很多。

(六)对外合资、合作手段和方式缺乏创新。在这方面主要表现在对外商直接采取的兼并、收购、产权转让等方式，思想放不开，不敢运用或者很少运用。

为进一步做好我县企业对外合资合作服务工作，县局将采取如下措施：

(一)认真履行合同管理职能，大力实施合同帮扶。组织对外合资、合作企业开展合同法律法规知识培训，增强企业的合同意识，提高合同签约、履约能力和运用合同开拓市场的能力；引导企业诚信经营、依法经营，积极争创各级“守合同、重信用”企业。同时以发展订单农业、合同农业为切入点，在对外合资、合作工作方面狠下功夫，积极在农户和涉农企业之间牵线搭桥，帮助涉农企业做大做强，促进农民增产增收。(二)继续在注册登记方面为我县对外合资合作企业提供优质服务。县局将充分发挥对外合资合作服务专窗的作用，对我县企业合资合作项目实行专人接待，全程服务，对企业的咨询做到一口清，努力提升服务质量，提高服务效率。同时加大政策宣传力度，引导企业充分利用各项优惠政策，扩大生产规模，拓展经营领域，发展科技型、外向型经济。

(三)认真履行市场监管职能，为对外合资、合作企业的发展创造良好的发展环境。县局将加大对商业贿赂、传销、商标侵权、虚假广告和无照经营等违法行为的打击力度，为我县对外合资、合作企业的发展努力营造公平公正、规范有序、和谐诚信的市场环境。(四)认真履行商标管理职能，提高对外合资、合作企业的品牌意识。加大宣传力度，完善服务措施，鼓励帮扶对外合资、合作企业积极注册商标，争创驰名、著名商标，提高企业及其产品的市场竞争力。

(五)积极开展信息服务。充分发挥工商部门掌握的企业信息资源优势，整合信息资源，打造信息平台，努力为对外合资、合作企业提供信息、政策法规咨询服务。

总之，县局将立足工商职能，为我县对外合资、合作工作提供优质服务，营造良好的发展环境，为经济又好又快发展做出自己的贡献。

缺乏主动性和积极性，有待于从政策层面上给予进一步引导，激励企业开展多形式、多层次对外合作的热情，发展县域经济。

自改革开放以来，国内经济同国际经济间的合作越来越广泛，国内经济发展与国际经济发展的相互依赖程度提高，也造就了我国经济有着20多年高速发展的辉煌，特别是我国加入wto后，国内经济与国际经济进一步融合，国内经济全球化趋势进一步增强，与国际间的合作日益广泛，从今后经济发展的趋势来看，一个国家、一个地区的经济发展想要独立于全球经济发展之外是不可能的，只有通过多形式、多途径、多领域的合作将是发展经济、做强做大企业的方向，只有通过对外合作，实现优势互补，强化自身优势，弱化劣势，才能在全球化市场经济的大潮中，确立自身地位，站稳脚跟。

步带动了本地经济的快速发展。随着科技的进步，社会分工越来越细，产品进一步呈多元化发展，对外合作将会是越来越多、越来越密切、也越来越体现出一个地区和企业的发展水平。

“”期末我县工业产值要达到200亿元、规模企业要达到300家，要实现这一目标，在抓好招商引资，壮大企业规模的同时，必须发挥我县区域经济发展的比较优势，扬长避短，大力引导企业开展多层次、多领域的对外合作，推动产业集聚向产业集群方向发展。目前我县企业还处于成长期，企业运作也处于矛盾多发时期，亟需在内部管理、产品研发、销售网络建设及产品质量等方面进一步加强和完善，做好对外合作课题就显的尤其重要。我县企业对外合作基本还处于起步阶段，合作领域非常宽广，从管理、技术、产品研发、营销、资金、资本、人才、产业链延伸、加盟国内外大企业等等开展多方面的合作，都非常有利于我县企业和县域经济发展。主动与相关的大企业建立良好的分工合作关系，可以稳定小企业的市场环境，并可以从其合作的大企业获得技术、资金及市场信息等方面的支持，推动企业产品结构优化升级，提

升市场竞争力。也可以与相关的小企业加强战略联盟，实现产业要素在企业间、区域间快速集中和自由流动。

恢复县制以来，经过全县上下共同努力，我县工业发展取得了显著成效。但由于我县工业发展起点低、总量小，长期以来形成粗放的经营方式，未能得到根本性的改变，导致企业竞争力不强，企业发展缓慢或数年来停滞不前，甚至被淘汰出局。自上世纪九十年代末期，通过政府引导，企业自身认识提高，对对外合作的重要性有了一定的认识，重新审视自己的产品、技术，积极开展与科研机构技术协作，逐年增加科研经费投入，使企业产品、技术都上了一个新台阶。但总体来说，多数企业对开展外合作的积极性主动性还不够，认为企业规模小，对外合作的条件还不成熟。目前我县企业主要对外合作有以下几种方式。

1、技术和资金合作。环达漆业公司通过招投标形式，由复旦大学、浙江大学共同承接并研发的“纳米改性轿车面漆研究开发项目”，获得我省“十五”重大科技攻关项目，企业出资290万元，并享有自主知识产权。项目的核心技术——纳米二氧化硅浆体制作已达到国际领先水平，获得专业纳米二氧化硅浆体制作的德国莎哈利本化学有限公司的认可。目前产品已投放市场，在二汽、江铃汽车制造企业使用，德国公司已与环达公司达成浆体销售意向，已上报德国莎哈利本化学有限公司总部批准，作为其浆体生产基地。绿得农化公司提供一定资金及设备，直接将研发中心放在浙江大学，每年总的科研经费投入不少于200万元，在设备技术上与巨化公司协作，经常性的组织科技人员到衢化取经学习，目前公司的主导产品草甘磷原粉占全国产量的10，80以上供出口，销达美国、日本、马来西亚、阿根廷、以色列及欧洲等国家和地区，综合经济效益排名同行第三，同类排名第九，通过对外技术合作，产品产业链也延长，污染物排放减少，经济效益增加。

2、人才与资本合作。恒达纸业公司的总经理姜文龙利用自身专业人才身份，引进了温州立可达包装有限公司造纸项目，

姜文龙占股15，总公司占股85，到目前已累计引进投资资金1.5亿元。公司生产的主要产品接装原纸(水松原纸)国内市场占有份额30，公司自主开发的医药透析纸作为国家级新产品，替代了进口，国内市场占有份额达25。公司下步还将考虑装饰原纸等新产品的开发，以及在原纸深加工，延长产业链上作些考虑，在产品技术、管理及经济效益上已成为我县造纸行业中的佼佼者。同样如凯丰纸业公司、华邦纸业公司及其他一批企业都是因为我县具有一批专业技术人才或管理人才，才促使外地企业主到我县投资办厂。

### 3、产品加工合作。主要在电子及机械五金行业

上开展的比较广泛，如001公司、新西帝公司通过发展外加工企业或组建参股、控股子公司协作形式为公司产品配套，向上延伸产业链。康龙公司通过自主研发的防盗紧固件螺帽，已成功申请了专利，从普通螺帽销售价7000多元/吨上升到防盗螺帽售价30000多元/吨，取得了较好的经济效益，单个可以新增500万元销售收入，其上游产品也以外协加工为主，目前有2家企业与康龙公司有加工协作关系。莱德桑公司生产的整机配件也与遂昌一家企业有外协加工关系，通过外协企业为公司产品加工配件。顺通公司起初就是作为衢州几家生产风动机械产品企业的外协加工单位，生产空气压缩包，以外协加工发展到今天的规模。

4、跨地域营销合作。我县企业最早在外建立营销合作的是001公司，通过外地经销商建立的当地营销网络，设立销售公司产品的地区总代理，大幅度降低了公司产品销售成本，迅速占领市场，对代理商而言也得到了实惠，公司与代理商之间形成了一种共荣共辱的共生关系。康龙公司的防盗螺帽产品一问世，就得到了tcl工业电器公司的重视，要求建立代理销售关系，目前tcl工业电器公司已成为康龙公司防盗螺帽产品重庆地区经销总代理。

5、国际合作。浙昕钻饰有限公司是一家生产水晶钻饰的企业，

自落户到我县以来，现有七家水晶钻饰企业落户龙游。目前，该企业正在与世界水晶巨头hy;---奥地利施华洛世奇公司协商相关合作投资事项。腾龙竹业公司目前也正在与美国一家公司谈判，计划从该公司引进一条技术先进的生产线。应该说，我县参与国际合作的企业很少，但这少部分企业的行为正在为寻求对外合作之路作有益探索，值得我们借鉴。

1、意识不强，缺乏前瞻性。从我们这次调研的情况来看，有相当一部分企业对对外合作的认识还很模糊和不足，认为企业小，生产销售也还正常，没有必要参与对外合作，或企业的发展还停留在一种顺其自然的思维状态，认为对外合作的时机还不成熟。缺少对协作能带来企业发展机遇的前瞻性认识。

2、新产品研发协作不够，造成行业内竞争激烈。这种现象最集中体现在造纸行业，由于企业自身科研力量薄弱，缺乏新产品研发能力，外协研发的投入经费又有困难，产品几乎雷同，特种纸生产企业体现不出企业本身的特色，产品销售处于微利或亏损状态，长此以往，必将影响整个行业的健康发展。

3、合作涉及的领域还不够广泛。对外合作的方式多种多样，主要有：资金或资本合作、技术创新联盟、人才合作、承包经营、融资租赁、共生营销、产业链协作、补偿贸易等。从我县企业协作情况来看，除了少数企业在产品开发、营销等方面协作比较成功以外，大部分领域协作还处于尝试起步阶段，有些领域就根本没有涉及。

4、合作的层次不深。目前我县企业对外合作局限于开发某只产品或某个特定内容上的比较多，对企业按照本身的实际情况对外开展多层次、全方位合作的事例很少，在资本、人才、企业之间、市场开拓以及产业链等方面的协作层次比较浅。

5、政府引导力度不够。企业是对外合作的主体，但作为政府

要努力引导企业积极参与对外合作，构建企业对外合作平台，制定对外合作导向性鼓励政策，激发企业协作热情。而目前我县还没有一个鼓励企业加强对外合作的政策性意见。就环达公司的纳米改性轿车面漆研发项目，按规定需要县科技局套配的研发资金45万元，至今难以到位。

1、科企协作。新产品开发不足是制约我县企业、产业发展的一个最主要因素，一个好的产品可以发展一个企业，一批好的产品可以发展一个产业。造纸、化工、电子、竹木加工是我县传统产业，有着资源、人才等比较优势，要进一步提升传统发展规模与总量，必须突破技术创新瓶颈，加强与各自产业相对应南京林学院、浙江大学等高等院校与科研院所技术合作，积极开发新产品，提高产品档次。环达公司开发成功的纳米改性轿车面漆项目，就是一个典型的例子。尤其是在同产业、同行业中小企业间可以针对彼此共同的研究开发需要，共同出资组建研究开发同盟或联合开发中心，集聚技术资源，进行联合攻关，共享研究成果，实现资源共享。

2、技术管理协作。不断提高和完善企业管理水平，是企业发展的一个永恒主题，设备再先进，没有良好的技术管理水平，也难以体现设备的先进性，不能发挥它的真正作用。我县现有不少企业家是从原国有、集体企业队伍脱胎而出，有的观念陈旧、创新意识薄弱；有的管理水平低下；更有甚者还局限在家族式管理体制，这一切在一定程度上阻碍了企业的快速发展。为此必充分发挥现有相关产业的发展优势，企业老总应主动参加清华、复旦、浙大等高等院校组织的工商管理知识的学习与培训，加强中层员工创业辅导培训，寻求并建立与相关高等院校长期合作的管理体制，从而逐步提高企业管理水平。绿得公司就是经常性的与巨化公司开展技术管理协作，不断改善自身装备的缺陷，使设备运行达到最佳状态，创造更大效益。

3、产业链协作。产业链协作是做强做大企业和我县经济的一个主攻方向，它的延伸可以降低相关企业的生产经营成本，

有利于产业、企业的发展。可以是同行之间的协作，机械行业，通过对外承接整机配套零部件加工业务，提高自身产品质量、管理水平，也可以外协加工本企业整机配套零部件，在提高自身整机制造规模的同时，也可以发展一批小企业；也可以是跨行业协作，造纸行业，上游产品可以发展造纸化工产品，如轻质碳酸钙、助剂等，下游产品可发展原纸加工、印刷、包装等相关产业。竹木加工(包括笋罐头)等资源性行业也是如此，要紧紧紧依托腾龙、外贸笋厂等龙头企业的带动作用，整合现有小企业，寻求配套的方式，将上游产品延伸到小企业加工，这样才能带动一大批中小企业，从而推动产业集群形成。

4、人才协作。小企业可根据自身所处发展阶段，本着“不求所有、但求所用”的原则，积极与大专院校、科研院所、大型企业挂钩，把引进人才与项目、技术、资金等结合起来，实施借脑引智战略，通过高薪聘请、岗位引才、技术引才等多种方式外聘技术科研人才，也可以大胆尝试聘用职业经理人，扩大企业高层次管理队伍，提升经营管理者素质，帮助企业解决生产过程中出现的问题。

5、资本协作。随着中小企业数量的增多，规模的扩大，对资金的需求也越来越大，中小企业融资难已日益成为制约其发展的突出问题。有条件的企业可以发挥自身优势，加盟国内外大企业，吸引外来资本入股、参股，。可以吸收职工参股、民间资金，也可以是由部分中小企业联合起来，利用成员自身资本作为贷款担保，实现资本结构向多元化发展，通过强强联合，稳定市场竞争环境，实现跨越式发展。目前我县造纸行业有留有发展空间的生产线十五条，利用现有生产技术、资源等优势，对外开展资本合作显得更为迫切。

6、营销协作。营销是企业生产经营中的一个重要环节，是生产与市场联系的纽带，建立良好的对外营销协作关系，能使产品迅速占领市场，稳定市场占有率，同时良好的营销网络，能给企业带来更多的产品信息，有利于产品对市场适应程度

改进，及时调整策略。随着新型干法水泥生产技术的普遍应用，我县水泥总量大幅增长，但运输矛盾日渐显现。目前外运都是单个企业自己办理，从而带来运力紧张与费用增加问题。因而必须加强水泥企业之间的营销合作，组建专业化的运输队伍，设定合理的运输网络，实行多级配送方式，降低运输成本。

1、优势互补，扬长避短。企业对外合作的目的在于弥补原有的缺陷和不足，按照市场要求优化资源配置，组合形成新的优势，使优强企业实力更强，困难企业走出困境，因此应选择适宜的领域和伙伴开展联合协作。

2、互惠互利，共同发展。市场经济体制下的企业合作，应建立在平等互利基础上，通过资产重组和要素合理配置，在新的管理体制下实现共同发展。

3、因地制宜，形式多样。企业应根据各自的实际情况，选择开展合作的方向与重点。合作形式是多样的，合作应同企业自身的管理创新、结构调整、技术创新、资金与人才引进、市场开拓等方面相结合。

4、企业为主，政府引导。企业应充分发挥积极性，自觉、自愿、自主地参与这项活动。政府则应在宏观上加强指导、扶持和服务，激发企业参与合作的热情。

借助外力寻求合作是当前企业面临的重大课题。当前的经济政策十分有利现有企业的发展壮大，企业只有通过多领域、多层次的的合作，发挥自身优势，才能把企业做强做大。

1、理清思路，明确方向。对外合作对企业而言，它无处不在，无时不有。当前，企业要改变对外合作的模糊认识和消极意识，实现由政府引导为主向企业自觉、自愿参与方向转变，从要我合作向我要合作方向转变。各企业要根据自身的实际情况，认真分析存在的优势和劣势，明确对外合作的主攻方

向，确定合作对象、内容及方式方法，寻找出对外合作的最佳切入点。重点是要学习发达地区企业的技术创新能力，提高创原始新能力和引进消化再创新能力；加强与大企业、大集团的技术和市场合作，扩大生产、营销体系，延伸产业链，走产、学、研为一体的发展之路；鼓励有条件的企业建立自行的研究开发机构、或研发实验室，开展研究开发活动；积极实施“走出去、引进来”战略，推进与长三角地区企业的合作与交流丰富合作交流内容，推动人流、物流、资金流和信息流的广泛融合；推动企业品牌建设，把企业竞争的重心调整到提升产品档次、增强品牌竞争力上来；加强企业信息化建设，带动信息技术提升和改造传统产业，走新型化工业之路。

2、构筑平台，强化服务。要借鉴发展中小企业好的经验与做法，加快企业服务体系的建设，积极为企业提供服务。当前政府重点要在对外合作方面为企业创造条件，一是建立对外合作信息平台，有针对性的收集企业需要的信息，及时提供相关企业，以供选择；二是建立科企协作平台，以衢州市科企洽谈会等为契机，积极开展科企协作，指导企业对外合作活动；三是加快物流中心等相关基础配套设施建设，为企业开展对外合作优化硬环境；四是加快企业孵化基地建设，为企业提供发展空间平台；五是根据产业发展方向，由政府与企业筛选一批关键性、共性的技术难题，通过项目招投标的形式，在省内外组织联合科技攻关，探索建立科研开发平台。

3、制定政策，加强引导。在企业对外合作上，政府要加强引导，出台鼓励对外合作的指导性意见。一是重点鼓励开展科企、技术管理、产业链、人才、资本、营销等方面的协作；二是鼓励优势企业加盟国内外大公司，实现优势互补，强强联合；三是积极鼓励企业高级管理人员参加工商管理总裁研修班学习，给予50%学费补助；四是适当调整现行的技改项目贴息补助办法，划出部分经费用于建立新产品研发补助基金，对新产品研发过程中发生的费用按一定比例补助，实现产品结构调整，结构优化；五是建立资本合作考核机制，对引进外来资本

扩大生产规模的，享受招商引资企业政策；六是引进和建立企业服务中介机构，在政策上对中介机构给予扶持，形成“政府扶持中介，中介为企业服务”的工作机制。

实践充分表明，面对激烈的市场竞争，积极地对外合作，再加之本土企业资源、技术、人力等优势，企业完全可以大展拳脚，有所作为，抢抓机遇，占据市场经济的主导地位。

## 合作情况报告篇三

\_\_乡位于\_\_市东南部，\_\_高速和\_\_快速交口处，邻里乡镇公路互通横穿全境，距城区21公里。幅员面积辽阔，人口众多，现有约1.5万人。辖区内有7个行政村、1个社区居委会、53个村民小组和学校、敬老院各一所。\_\_乡卫生院认真开展新农合自查工作，现将基本情况汇报如下：

### 一、基本情况：

20\_\_年全乡参合人数15329人次，参合比率90%以上，门诊27990人次，医疗金额58.7万元，其中门诊统筹报销15.2万元，家庭下账5.5万元；住院1238人次，医疗金额166.2万元，报销金额134.4万元，报销比例80.6%。

### 二、主要做法：

#### （一）健全组织、加强工作管理

为了进一步提高工作效率，为参合农民提供优质服务，进一步加强“新农合”工作的日常管理。首先按照上级要求，指定专门人员负责“新农合”工作的管理与协调。对外设置宣传栏，加强宣传“新农合”政策及公示有关“新农合”的制度、补偿情况等。对内加强对医务人员进行“新农合”主要政策规定及管理内容的培训，制定合作医疗管理制度。

## （二）规范行医、提高服务水平

在对参合人员的诊疗活动中，我们严格执行上级有关“新农合”的各项规定，按章操作，不违法违规。始终恪守救死扶伤的职业道德，严格按照执业范围开展诊疗活动，严格遵循用药规定，因病施治、合理用药。严格执行医药价格规定，合理收费，无混淆计价及串换药品行为，不滥开大处方、乱检查。有效地控制了医药费用增长。努力规范服务行为，为参合农民提供了一个良好的就医环境，参合农民普遍感到满意，得到一定的好评。

## （三）严管财务、确保基金安全

我院采取先垫付“新农合”报账资金，出院即报，从不拖欠患者一分钱。让群众得到实惠，构建了和谐社会。在市新型农村合作医疗基金监管体系保证下，我院“新农合”基金的管理和使用，严格实行收支两条线，做到专款专用。建立健全了财务管理制度，每月定期及时、准确向市合管中心上报报账材料。及时向社会公示参合人员补偿情况，并建立咨询、投诉与举报制度，实行舆论监督、社会监督和制度监督相结合，确保基金运转安全。

## 三、存在问题：

在自查的过程中，我们发现：1、在诊疗过程中对自费药品及诊疗项目虽有事先告知病人并取得同意，但没有及时要求病人或家属签字。2、个别病历书写不够规范。3、在住院病人和出院病人的管理上缺乏经验，住院病人没有及时完善病历，由于网络原因，出院病人没有及时办理出院手续。4、由于我院正在建设中，没有专门的住院病历档案室和专职档案管理人员。

## 四、整改计划

1、在确实需要使用自费药品时应取得病人或家属签字。2、临床医生应加强学习，提高病历书写水\_\_。3、及时完成住院病人的文\_\_录，并及时办理已出院病人。4、待医院建设完善后，及时建立档案室和相关人员管理好院内住院病历。

## 五、改进“新农合”的几点建议

1、加强就医、补偿等各项服务的管理，进一步完善“新农合”运行管理机制、优化补偿报销程序，积极探索科学、合理、简便、易行的管理模式、服务模式，取信于民。

2、适当增加诊疗目录和药品目录，并将其列入“新农合”报销项目，减轻患者负担，为民实惠，保障健康。

3、保障新型农村合作医疗基金监管体系，制定实用可行的报销方案，促进新农合基金正常运转。

4、加强医疗机构“新农合”报销制度管理，严厉打击骗取新农合基金行为的单位和个人（特别是私营机构），是新型农村合作医疗工作的持续性、健康性，且稳步发展的必要保证。

## 合作情况报告篇四

农民专业合作社是农村集体经济发展的重要途径，具有广阔的发展前景，在全面实行家庭承包经营的基础上，农民专业合作社不仅创新了农村经营管理体制，推进了农业产业化进程，也是带领农民共同致富的载体，是一种新的集体经济形式。

我区的农民专业合作社尚处于起步阶段，它的存在与发展还很成熟。从自身发展和外部环境来看，还存在许多困难和问题，具体表现为：

目前，全区现有的农民专业合作社无论在规模、数量还是功

能作用的发挥方面，仍处于低层次。一是规模小，经济实力弱，服务功能差。缺乏配套的收购场地、仓储、冷库及加工设备等硬件设施，只能出售初级产品，无任何产品附加值；二是缺少高素质的带头人。从各地发展较好的农民专业合作社来看，主要是有一个优秀的懂经营、善管理并有较高威望及组织协调能力的带头人，同时又有奉献精神的带头人。现实农村中，具备上述条件的带头人太少；三是产销衔接不紧密。一般停留在产前的优良种子提供、产中的技术服务，对于产后的销售服务、市场开拓、产品加工、营销策略等方面涉足太少。专业合作社与社员之间、与农民之间，还没有真正形成“风险共担、利益共享”的关系；四是缺乏品牌培植意识。目前，区内的专业合作社自身没有统一的生产技术和产品质量标准，更谈不上产品的商标注册，也没有积极申请省级以上无公害农产品和绿色农产品的认证工作，很难赢得市场信誉，加上广告宣传不到位，市场竞争力处于下风。

一是思想认识不统一。一些农村基层干部对发展农民专业合作社的重要性以及专业合作社在农村工作中的地位作用还认识不足，甚至对专业合作社的概念都不清楚，误认为搞合作经营又回到过去计划经济的老一套。因此没有把农民专业合作社作为农村改革和经济发展的一件大事来抓；二是扶持力度不够。有关部门对农民专业合作社的生产技术指导、产销信息获取、周转资金信贷及专项资金补贴等职责不清、协调不够，甚至互相推诿，影响了农民办社的积极性。

发展农民专业合作社是三农工作的重要抓手。有关部门要认真履行职责，加强指导、扶持和服务，使我区农民专业合作社组织在农业产业化有长足的发展和进步，形成地方产业带，带动一方农民走上共同致富的道路。

为此，特提出如下建议：

一、政府各级组织特别是涉农部门要多渠道、多形式的开展宣传、学习《中华人民共和国农民专业合作社法》，宣传农

民专业合作社在适应农产品市场化所起到的客观作用，宣传典型的成功经验，形成良好的社会舆论氛围。要使农民群众清楚专业合作社的含义和性质：在合作方式上，坚持实行统分结合，双层经营，不改变家庭承包经营制度；在组织管理上，坚持自愿结合，民主办社，任何组织不得干预合作社的正常经营管理活动；在办社宗旨上，对内以服务为宗旨，对外以获取最大利润为目标；在利益分配上，让合作社成员充分得到实惠，真正实现“利益共享、风险共担”。

二、明确农民专业合作社的发展原则。专业合作社的发展首先须有一定的产业基础。我区各乡镇的传统产业，比如樟山镇的牛皮、松籽；长塘镇的空心菜籽；兴桥镇的黄牛；曲濞乡的花生、芝麻；禾埠乡的饴苕、莲藕等等。围绕当地主导产业办社，要有特色，突出一个“专”字。其次要根据当地的产业基础，善于引导和依托农村的种、养殖能人，在有关部门的指导、扶持下，带动周边群众，走专业合作化道路。三是要坚持创办条件，讲究质量，形成统一品牌和规模效应，提高竞争功能。

政策上的扶持是推动农民专业合作社发展的重要动力。根据《中华人民共和国农民专业合作社法》以及中央、省、市的各项惠农政策，各级财政用于扶持农民专业合作社的专项资金要及时拨付到位；在税收优惠上，对农民专业合作社销售的农产品，应按规定免征增值税。此外，在资金信贷、农业产业化立项、农业科技推广以及农产品质量安全体系等项目安排，都应优先向农民专业合作社倾斜。

农民专业合作社是适应农业市场化的新生事物，是提升农业整体素质和综合效益的有效途径，更是繁荣农村经济，增加农民收入的重要举措。因此，我们必须抓住机遇，正视问题，寻求对策，促进农民专业合作社规范、健康的发展。

## 合作情况报告篇五

自20\_\_年7月1日《中华人民共和国农民专业合作社法》颁布实施以来，农民专业合作社这一新型的经济组织发展迅速，为高效农业的发展和农民增收、农村现代化建设作出了重要的贡献，但我们在通过对姜堰市农民专业合作社的调查中发现，农民专业合作社在不断发展壮大同时，还伴生着一些问题，凸显出工商部门的监管盲区。

农民专业合作社主体的虚假问题。不少农民专业合作社规模很小，有的则纯粹就是家庭作坊式的，这种以家人为成员，实质上是家庭经营的种养殖户，并不符合农民专业合作社的登记条件，属于借农民专业合作社的名义从事经营的个体工商户，其目的是为了享受农民专业合作社的扶持政策，是虚假的农民专业合作社。调查显示，这类虚假的农民专业合作社为数不少，占总数的近30%，它们的存在，扰乱了公平公正的市场经济秩序，成为农民专业合作社中的不和谐因素。

从事重热点行业经营的农民专业合作社的自律问题。农民专业合作社所涉及的重热点行业主要为食品经营和农资经营。姜堰市612户农民专业合作社中，实际从事食品经营和农资经营的农民专业合作社有218户，占总数的35.73%。我们在调查中发现，218户从事食品经营的农民专业合作社，除了在设立时按规定领取了相关许可证外，没有1户能够建立健全各种制度和台帐，食品安全和农资质量都得不到应有的保障。

农民专业合作社超范围经营的问题。根据《农业生产资料市场监督管理办法》的规定：“农民专业合作社向其成员销售农资的，可以不办理营业执照”。但在实地调查中，我们发现，有个别农民专业合作社也向成员以外的农民销售农资。由于农业生产资料的特殊性，特别是农药的销售涉及前置许可，这种向成员以外的农民销售农资的行为实质上已构成了《无照经营查处取缔办法》所指的无照经营行为。

由于《农民专业合作社登记条例》并没有明确赋予工商部门对农民专业合作社的年度检验和日常监管职能，再加上不少工商干部认识偏差，认为对农民专业合作社只能讲服务和扶持，不能讲监管，从而使得农民专业合作社处于监管的盲区，工商部门陷入只登记不监管的“尴尬”地位。

那么，工商部门应该如何对农民专业合作社进行监管呢？我们对此也进行了一些思考。

一是对一般农民专业合作社实施类似于企业年度检验的定期监督检查制度。因为农民专业合作社无须申报年度检验，工商部门无法通过年检对其实施监管，我们认为应当建立起一种类似于年度检验的定期检查制度，对农民专业合作社实施每年至少1次的定期检查，检查的方式可以是实地检查，也可以是书面检查。检查的重点除看合作社是否存在《农民专业合作社登记管理条例》第26条至28条所列的7项违法行为外，还应包括合作社经营是否正常、盈利亏损情况、经营过程中遇到的困难和问题等各个方面。通过定期检查，规范合作社经营行为，收集合作社发展的一手资料，为政府决策提供准确的数据。

二是对从事食品、农资经营的农民专业合作社按重点行业进行特殊监管。目前农民专业合作社涉及的重点行业主要是食品经营和农资经营两种。根据《食品卫生法》和《农业生产资料市场监督管理办法》的规定，农民专业合作社均属于这两个法律法规调整的范围，因此农民专业合作社应当根据这两个法律法规的要求建立起相应的自律制度，工商部门对涉及这两个行业的农民专业合作社也应按照省局《经济户口管理办法》的规定，实施特殊监管，除了每年的定期检查外，还应当实施不少于1次的实地检查，检查的项目、要求参照省局对食品经营者、农资经营者检查的规定。

三是用行政指导来弥补农民专业合作社监管手段的单薄。

《农民专业合作社法》赋予工商部门的监管手段只有责令改

正、撤销登记和吊销营业执照3种，一般违法行为是责令改正，情节严重的就要吊销营业执照，监管手段过于单薄，容易陷入非左即右的监管误区。农民专业合作社作为农村家庭承包经营之后的一种新型的农村经济组织，承载着国家促进农民增收和实现农业现代化的希望。对这样一种特殊的经济组织，我们的监管手段应当更加柔软、更加人性化，以助推农民专业合作社的健康发展为最终目的。而行政指导因为具有很强的行政性、鲜明的导向性和显著的非强制性，体现了以人为本、和谐发展的要求，能够很好的弥补农民专业合作社监管手段的单薄，应当成为工商部门对农民专业合作社实施监管的重要手段。对在监管中发现的问题，情节严重的，当然要吊销营业执照；对一般违法行为，在责令改正的同时，尽量采取提示、提醒、建议、告诫等柔性的行政指导手段，指导其规范经营，促进其健康发展。