

2023年商业评估报告(模板10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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

商业评估报告篇一

可行性分析报告，就是从事一种经济活动(投资)之前，企业要从经济、技术、生产、功销直到社会各种环境、法律等各种因素进行具体调查、研究、分析，确定有利不利因素、项目是否可行，估计成功率大小、经济效益和社会效益程度，为决策者和主管机关审批而制定的上报文件。

二、项目可行性分析报告的写作格式

1、引言。

主要包括项目名称、目标和基本功能，用户单位名称，新项目开发单位，该项目与其他项目或机构的关系和联系，在可行性报告中使用的专门术语及其定义，该报告中所引用的文件和技术资料。

2、可行性分析的准备. 包括对可行性分析的要求和目标, 进行可行性所具备的条件和限制, 进行可行性分析所采用的方法.

3、对项目的分析。

包括企业要实现的目标与完成的任务，组织机构和管理体制，可供利用的资源及制约条件，目前企业存在的主要问题及薄弱环节。

4、新项目方案。

包括新项目的目标及要实现的功能，新项目的组成结构，新项目的实施计划、安排，包括各阶段对人力、资金、设备的需求，新项目实现后对组织结构、管理模式影响等。

5、可行性分析。

包括有：项目的必要性、项目的经济可行性和技术可行性、组织管理的可行性和社会的可行性。

6、可行性分析的结论。

根据以上对项目的可行性分析，应该得出一个该项目是否可行的结论，一般有以下几种方式：

- 1)、可以立即进行
- 2)、需要增加一定设备资源后才能进行
- 3)、要推迟到某些条件具备以后才开始进行
- 4)、需要对项目目标进行重大修改
- 5)、不能或不必要确立该项目

三、项目可行性分析报告的主要内容

1、基本情况

1)、项目申请单位情况：单位名称、地址及邮编、联系电话、法人代表姓名、人员、资产规模、财务收支状况等情况。

2)、项目负责人基本情况：姓名、性别、职称、专业、联系电话，与项目相关的主要业绩。

3)、项目基本情况:项目名称、项目类型;主要工作内容、预期总目标及其阶段性目标;主要预期经济效益和社会效益指标;项目总投入情况(包括人、财、物等方面)

2、必要性和可行性

1)、项目背景及实施项目的必要性。

项目受益范围分析;项目是否符合国家政策,是否不属于国家政策优先支持的领域和范围;国家(含部分地区)需求分析;申请单位事业发展需求分析。

项目实施对申请单位、所属领域或社会事业发展的意义与作用。

2)、项目实施的可行性。

与同类项目相比分析;项目的主要思路与设想;项目预算的合理性及可靠性分析;项目预期社会效益分析;项目预期效益的持久性分析。

3)、项目不确定性分析。

项目实施过程中存在的不确定性分析;对应措施分析。

3、实施条件

1)、人员条件。

项目负责人组织管理能力;项目主要参加人员的姓名、性别、职务、专业、对项目熟悉情况。

2)、资金条件。

项目需要的投入总额;对财政专项资金的最低需求额;其他渠

道资金的来源及其落实情况(需提供相关证明文件及资料)。

3)、基础条件。

项目申请单位及合作单位单位完成该项目已经具备哪些基础条件(重点说明项目申请单位及合作单位具备那些设施条件,需要增加哪些新的关键设施)。

4)、其他相关条件

4、进度与计划安排

项目的阶段性目标情况;分段地实施进度计划与计划安排情况。

5、主要结论

企业项目可行性研究报告写作方法

一、项目可行性研究报告的编制依据

1、项目建议书及批复文件

2、国家和地区的经济和社会发展规划

3、国家有关法律、法规,政府的有关规定

4、项目合资、合作各方签订的协议书或意向书

二、项目可行性研究报告的写作提纲

1、概述

简述项目提出的背景、项目技术状况、现有产业规模;项目的主要用途、性能;投资的必要性和预期经济效益;本企业实施该项目的优势。

2、技术可行性分析

1)、项目技术路线、工艺的合理性和成熟性，关键技术的先进性和效果论述。

2)、项目技术性能水平与国外同类项目的比较

3)、项目承担单位在实施本项目的优势，

3、项目成熟程度

4、市场需求情况和风险分析

5、投资估算及资金筹措

1)、项目投资估算

2)、资金筹措方案

3)、投资使用计划

6、经济和社会效益分析

1)、未来5年成本、收入估算

2)、财务分析:以动态分析为主，提供财务内部收益率、贷款偿还期、投资回收期、投资利润率和利税率、财务净现值等指标。

4)、财务分析结论

5)、社会效益分析

7、综合实力和产业基础

- 1)、企业员工构成(包括分工构成和学历构成)。
- 2)、企业高层管理人员或项目负责人的教育背景、科技意识、市场开拓能力和经营管理水平。
- 3)、企业从事研究开发的人员力量、资金投入，以及企业内部管理体系等情况。
- 4)、企业从事该产品生产的条件、产业基础(包括项目实施所需的基础设施及原材料的来来源、供应渠道等)。

8、项目实施进度计划

9、其他

- 1)、环境保护措施
- 2)、劳动保护和安全
- 3)、必要的证明材料

10、结论

商业评估报告篇二

实习的每一天是繁忙而又充实的，每天的劳顿换来工作上的一点点起色和认可是值得的。

实习期间我主要跟随寿险部的齐总拓展企业补充医疗保险业务，每天的工作内容有电话约见，客户拜访，合同谈判，还有后期的企业年金的产品宣导。每一项工作都让我学到了新的知识，开拓了我的视野，让我在全新的感受中不断收获进步的喜悦。我从实习的每一个阶段来谈我的感受，希望我的这篇商业保险行业实习报告可以作为参考范例。

第一个阶段：熟悉公司运作，管理流程和合同条款

天和是于20xx年成立的保险经纪机构，公司董事长和产寿险部总经理都是保险营销精英出身，目前在上海有一家分公司。产险方面以与中石化合作为基础不断拓展新业务，寿险以企业补充医疗保险为主逐步推广企业年金，客户有北京市卷烟厂等一些大型企业。公司规模不大，人事结构简单，内勤人员每个人既负责承保也负责客服，各自按客户划分工作范围和职责。秘书，出纳，人事由助理一肩挑。外勤人员负责业务联系，底薪加提成，激励机制简单易行。我选择天和实习，因为它小而员工分工不细，我可以在两个半月的时间里接触参与到每一个工作环节而不会因为是实习生受到排斥。

承保，客服也好，外勤业务洽谈也好，都需要了解险种和合同条款。所以我首先是学习企业补充医疗保险的合同条款。通过一段时间的学习，我感觉各个公司的合同条款相差无几，都是直接在基本医疗保险的基础上确定费用保险项目和费用保险层次，只是需要被保险共同分担的部分可以通过企业补充医疗保险让保险人分摊一部分，这样能够再次降低被保险人的费用负担。比如说，保险公司可报销的药品和诊疗项目完全与基本医疗一致，都是以《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》为准(详情可参考具体合同)。保险人只需根据客户想要报销的比例来厘算费率。所以产品差异化不明显，那么保险公司或中介机构只能靠客户关系和售后服务取胜。

第二个阶段：承保和客服

在熟悉了险种和合同条款之后，接下来我的实习工作就是承保与客服。因为企业补充医疗保险是团体险，而且参加了基本医疗的在职和退休职工都能参与(有些将被保险扩展到职工子女)，所以没有核保，没有体检，保险经纪公司需要做的就是统计被保险人的性别，年龄和人数，根据企业保障程度需要和保险公司协商起草保险合同条款。协商合同内容是一项艰巨的任务，作为经纪公司代表客户，在合同里应尽量考虑

到客户利益，尽量争取更有利的承保条件，所以必须字斟句酌。比如说新增被保险人的条件，离职被保险人的退费，索赔的期限，保险责任，除外责任等项目。事实证明，每一条每一款双方都要沟通许多个来回，最终达成一致意见需要一段时间的磨合。而我们在磨合中逐渐熟悉了专业术语，学会了思虑周全。

当然工作往往是交叉的和相互渗透的，在和保险公司就新的协议进行协商的同时，客服是不断穿插其中的。尽管企业补充医疗保险费用报销即理赔是定期进行的，但由于理赔过程中会碰到许多争议和被保险人困惑的地方，所以经常需要中介机构与双方进行沟通。我的实习周记里就提到过一个典型的案例，被保险人和保险人双方就某一种药品是否属于报销范围意见不一致，而且双方都收集了相关资料来证明自己的意见是有理有据的。结果我们通过多方咨询和查找政策规定，最后才给了客户满意的答复。企业补充医疗保险的`保险期限是一年(类同于财产保险)，客户稍有不满意转而投向其他公司的这种现象是很正常的。这些事例让我明白，实际工作要求我们不仅熟悉合同条款这些看得见的东西，还必须随时了解与产品相关的政策与规定，比如说随时把握可报销药品目录的变动情况，基本医疗保险的相关政策调整情况以及医疗改革试点的相关规定等等。

第三个阶段：电话约见，客户拜访

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

商业评估报告篇三

一. 研究动机：经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二. 研究目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三. 研究方法：访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

四. 公司概况2. 公司简介：上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业□xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3. 主要设施：

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前

上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。4. 仓库类型：高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5. 仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商场、各类超市、连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

6. 仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。提供完善的分拣、换包装等加工服务，物流中心内还设有专门的包装加工单位，可随时满足客户的各种要求。

订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

退货处理。全力协助货主公司进行退货收货作业，并且填写收货单和进仓单，并及时反馈货主公司，以便货主公司尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求，做到清点、分类、整理后方能入库。

7. 信息系统服务：

物流信息系统设计。分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。从客户利益出发，进行常规供货、出货、流通周转、及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租

仓面积。

其他信息管理需求。秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms,tms系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

商业评估报告篇四

实习的每一天是繁忙而又充实的，每天的劳顿换来工作上的一点点起色和认可是值得的。

实习期间我主要跟随寿险部的齐总拓展企业补充医疗保险业务，每天的工作内容有电话约见，客户拜访，合同谈判，还有后期的企业年金的产品宣导。每一项工作都让我学到了新的知识，开拓了我的视野，让我在全新的感受中不断收获进步的喜悦。我从实习的每一个阶段来谈我的感受，希望我的这篇商业保险行业实习报告可以作为参考范例。

第一个阶段：熟悉公司运作，管理流程和合同条款

天和是于20xx年成立的保险经纪机构，公司董事长和产寿险部总经理都是保险营销精英出身，目前在上海有一家分公司。产险方面以与中石化合作为基础不断拓展新业务，寿险以企业补充医疗保险为主逐步推广企业年金，客户有北京市卷烟厂等一些大型企业。公司规模不大，人事结构简单，内勤人员每个人既负责承保也负责客服，各自按客户划分工作范围和职责。秘书，出纳，人事由助理一肩挑。外勤人员负责业务联系，底薪加提成，激励机制简单易行。我选择天和实习，因为它小而员工分工不细，我可以在两个半月的时间里接触参与到每一个工作环节而不会因为是实习生受到排斥。

承保，客服也好，外勤业务洽谈也好，都需要了解险种和合

同条款。所以我首先是学习企业补充医疗保险的合同条款。通过一段时间的学习，我感觉各个公司的合同条款相差无几，都是直接在基本医疗保险的基础上确定费用保险项目和费用保险层次，只是需要被保险共同分担的部分可以通过企业补充医疗保险让保险人分摊一部分，这样能够再次降低被保险人的费用负担。比如说，保险公司可报销的药品和诊疗项目完全与基本医疗一致，都是以《北京市基本医疗保险和工伤保险药品目录》为准(详情可参考具体合同)。保险人只需根据客户想要报销的比例来厘算费率。所以产品差异化不明显，那么保险公司或中介机构只能靠客户关系和售后服务取胜。

第二个阶段：承保和客服

在熟悉了险种和合同条款之后，接下来我的实习工作就是承保与客服。因为企业补充医疗保险是团体险，而且参加了基本医疗的在职和退休职工都能参与(有些将被保险扩展到职工子女)，所以没有核保，没有体检，保险经纪公司需要做的就是统计被保险人的性别，年龄和人数，根据企业保障程度需要和保险公司协商起草保险合同条款。协商合同内容是一项艰巨的任务，作为经纪公司代表客户，在合同里应尽量考虑到客户利益，尽量争取更有利的承保条件，所以必须字斟句酌。比如说新增被保险人的条件，离职被保险人的退费，索赔的期限，保险责任，除外责任等项目。事实证明，每一条每一款双方都要沟通许多个来回，最终达成一致意见需要一段时间的磨合。而我们在磨合中逐渐熟悉了专业术语，学会了思虑周全。

当然工作往往是交叉的和相互渗透的，在和保险公司就新的协议进行协商的同时，客服是不断穿插其中的。尽管企业补充医疗保险费用报销即理赔是定期进行的，但由于理赔过程中会碰到许多争议和被保险人困惑的地方，所以经常需要中介机构与双方进行沟通。我的实习周记里就提到过一个典型的案例，被保险人和保险人双方就某一种药品是否属于报销范围意见不一致，而且双方都收集了相关资料来证明自己的

意见是有理有据的。结果我们通过多方咨询和查找政策规定，最后才给了客户满意的答复。企业补充医疗保险的`保险期限是一年(类同于财产保险)，客户稍有不满意转而投向其他公司的这种现象是很正常的。这些事例让我明白，实际工作要求我们不仅熟悉合同条款这些看得见的东西，还必须随时了解与产品相关的政策与规定，比如说随时把握可报销药品目录的变动情况，基本医疗保险的相关政策调整情况以及医疗改革试点的相关规定等等。

第三个阶段：电话约见，客户拜访

商业评估报告篇五

一. 研究动机：

经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二. 研究目的：

了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三. 研究方法：

访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

四. 公司概况

1. 公司简介：上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子
公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，

是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业[]20xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

2. 主要设施:

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

商业评估报告篇六

为了解高速公路建设领域发生商业贿赂的关键环节、岗位、人员、手段及表现形式，制作本问卷调查表。此表作为调查摸底阶段的一项重点工作，认真组织填写报项目部治理商业贿赂领导小组办公室。

1、您认为公路建设领域下列环节中哪个环节最容易发生商业贿赂行为？

- (1) 项目招投标
- (2) 工程转包分包
- (3) 工程设计变更
- (4) 设备材料采购

(5) 质量监督

(6) 公路经营权转让

除上述六个环节以外，您认为公路建设领域还有哪些环节容易发生商业贿赂行为？

(1) 项目业主

(2) 施工业主

(3) 设计单位

(4) 监理单位

(5) 中介组织

(6) 社团组织

(7) 行政审批机关

(8) 其他岗位人员

(1) 项目前期工作

(2) 工程设计变更(人为增加工程量，提高工程单价)

(3) 项目招投标(围标、串标、泄漏标)

(4) 工程转包分包(层层转包，抽取管理费)

(5) 设备材料采购(通过贿赂行为，允许不合格工程存在)

(6) 工程质量监督

(7) 公路经营权转让

(8) 行政审批、违规审批

(9) 其他

4、您对公路建设领域治理商业贿赂工作有哪些建议？

5、您对项目部大宗物资采购工作治理商业贿赂工作有哪些建议？

商业评估报告篇七

流动性风险是商业银行经营过程中最主要的风险之一,在商业银行经营过程中,流动性风险是一直存在的。流动性风险是指银行无力为负债的减少或资产的增加提供融资,即当银行流动性不足时,它无法以合理的成本迅速增加负债或变现资产获得足够的资金,从而影响其盈利水平。任何一家银行如果出现流动性风险,就可能失去许多潜在的盈利机会,并且流动性风险具有联动效应,一旦流动性风险进一步加剧,极易导致存款人恐慌性地提兑存款,诱发挤兑风波,最终导致银行破产。流动性风险问题解决不好,不仅可能导致商业银行的破产清算,而且可能导致金融危机甚至整个国民经济的瘫痪。因此,如何有效管理流动性风险已成为商业银行风险管理的核心内容之一。

引起商业银行流动性风险的因素众多,包括银行资产与负债在量与期限结构上的不匹配、资本金不足、盈利水平低下、资金备付率不足、客户周期性资金需求变动、经济周期的影响、利率变动、中央银行货币政策变动、以及其他突发性因素等等。商业银行的任何一项经营活动不善都有可能最终导致流动性风险。但是,从商业银行经营管理的特点和各因素的可控性来分析,资产负债结构不匹配是导致流动性风险的最主要最直接因素。因此,商业银行流动性风险管理的实质

就是通过对其资产和负债流动性的有效管理，促进其资产负债结构的合理配置，最终将流动性风险控制是可以承受的范围之内。因而，有效地度量和分析银行的流动性并保持资产、负债和表外业务的潜在流动性以及设法及时获得流动性是商业银行管理流动性风险的基本内容。

（一）流动性风险管理意识淡薄。长期以来，国有商业银行承担着促进经济增长的宏观功能，有强大的国家信用支撑，因此人们总是将银行的命运与政府的支持联系在一起，认为政府会承担银行的一切风险，银行不会倒闭，也不会发生流动性危机。另外，源源不断的居民家庭储蓄存款是商业银行无流动性危机之忧的第二大原因。由于商业银行对流动性风险认识不足，风险管理还主要集中在信贷风险上，缺乏流动性风险自我控制的主动性和自觉性。

对下级银行资金需求的主动性管理不足。在决策程序的具体操作上，总行主要负责分行之间的资金调剂、参与债券市场交易、进行同业资金拆借，以便满足下级行当日或未来较短时间内用于保证支付的资金需求，分行一般局限于上下级行之间的资金调拨。决策程序体现为下级银行“倒逼”上级银行，上级银行基本上只是被动地接受下级银行资金余缺的现实，并被动地做出反应，而没有对下级银行净融资需求进行事前度量和预测，并采取事前的防范与控制措施以及部署相应的流动性计划和安排，缺乏对下级银行资金需求的主动性管理。

（三）流动性管理指标体系有局限性。目前商业银行资产负债比例管理中，流动性评价指标主要是备付金比例、资产流动性比例和中长期贷款比例。这些指标内容比较单薄，并不能全面反映银行资产的流动性状况，更没有反映银行的融资能力。而各银行又不顾自身实际去套用、追求这几项流动性指标，扭曲了流动性管理的本质。

（四）商业银行流动性管理缺位，流动性管理发展存在诸多

制约因素。银行是高负债运作的特殊企业，其负债的不确定性和硬性约束都要求银行资产具有较强的流动性，流动性管理也就成为银行经营管理的首要任务和核心目标。流动性管理具有内生性，流动性管理的主体是商业银行，而非中央银行，它产生于商业银行业务活动的内在要求。我国的流动性管理表现出以中央银行监管为主的外生性特点。中央银行的流动性监管与商业银行自身的流动性管理在目的、方式、效果上是完全不同的。目前我国以中央银行为主体的流动性管理体制，以固定不变的流动性比例作为常规的监管方式，过分强调中央银行的监管，忽视了流动性管理的内生性，严格意义上的流动性管理在我国仍然处于缺位状态。

（五）以四大国有银行为代表的我国银行体系存在许多流动性隐患。一是资产负债结构不合理，我国商业银行资产负债比率一直居高不下，超负荷经营；二是存贷款比例较高，对于全面衡量商业银行的流动性风险，该指标存在着一定的缺陷，不能反映出存贷款在期限、质量和收付方式等方面存在差异而产生的流动性风险程度；三是中长期贷款比重过高，并且继续增加趋势明显，资金使用日益长期化；四是活期存款占各项存款的比重较高，资金来源日益短期化；五是储蓄存款占各项存款的比重呈下降趋势；六是贷款质量较差，管理水平有待提高。

（一）全面实施资产负债管理。流动性风险不是单纯的资金管理问题，而是多种问题的综合反映，因此，应当从资产负债综合管理的角度来探讨流动性风险的防范。一是加强各级商业银行法人体制，强化经营系统调控功能；可以将银行系统内资金逐级、逐步集中，充分发挥资金管理行对于全系统内资金的调控功能，建立健全一级法人体制下的内部控制体系，规范各级银行的经营行为；建立应对流动性风险的内部决策控制、实施控制、事后监控和预警机制。二是建立高效、科学的系统内资金调控反馈机制，管理行及时根据各分支机构资金头寸情况，进行有效的资金调剂，建立起系统内资金预测、统计和分析的管理体制。三是实现各商业银行资金的

优化配置。通过强化资金在各行全系统调拨，充分利用好有限的资金资源，实现资金在全系统的优化配置，以增强系统内资金的效益性和流动性。

（二）通过创新降低流动性风险。一是负债业务的创新，重点是通过主动型负债，增强负债的流动性。二是资产业务的创新，包括在逐步增加优质信贷资产比重的同时减少信贷资产总量占比，开展低风险的中、短期投资业务等。三是中间业务的创新，通过提高商业银行的化水平，完善其服务功能，大力开办各种委托代理和中间服务业务，提高资产负债的总体流动性水平。

（三）建立资金合作救助机制。一是总行（分行）资金救助机制。二是当地央行资金救助机制。三是同业资金救助机制，总行应允许二级分行与当地国有商业银行建立资金救助合作关系，在特定的条件下允许二级分行向当地国有商业银行拆入资金解决头寸资金不足问题。

（四）优化资产配置，降低不良贷款率。首先，银行本身应提高资金运营水平，合理配置中长期贷款在银行资产中的比重，有效防范资产的流动性风险，并要鼓励金融创新，丰富金融工具和金融衍生品，鼓励提高银行提供差异化金融产品水平，借以降低信贷资产比率，优化银行资产配置。其次，要采取有力措施建立有效的约束机制，继续完善审贷、放贷、贷后管理等业务流程，实行合理的考核及奖惩制度，成立独立的内审机构，并严格遵守相关规定，提高信贷管理水平，降低不良贷款比率，彻底走出不良、剥离、不良的恶性循环。

（五）增强风险管理的意识。风险管理是银行经营的一个永恒的主题，不能有丝毫的懈怠。为此，商业银行应加强风险防范教育，强化银行的风险意识，时刻敲响风险的警钟，牢固树立风险第一的思想，增强忧患意识，在经营中力求稳健，正确处理好安全性、流动性和盈利性的关系。在确保资金安全和正常流动的前提下，实现银行的盈利。由于流动性风险

是银行其他风险的集中和最终表现，危害甚大，银行应对此有充分的认识和警觉，主动采取措施控制流动性风险。

（六）建立规模适当的多层次流动性储备，实现流动性与效益性的协调管理。一是面对银行间同业融资利率持续走低的局面，进一步加强市场营销，通过扩大同业融资规模，提高资金运作收益。二是在债券市场收益率持续下降，长期利率风险凸显的情况下，为了积极防范利率风险，同时又能够消化更多的资金，要及时调整债券投资策略，合理安排债券投资期限结构，加大中、短期央行票据的投资力度。

（七）构建合理的流动性风险监管体系。国家货币当局应该根据商业银行的经营管理和市场状况，制定出科学合理的流动性监控指标体系，包括存款准备金率、不良贷款比率、流动资产比率、中长期贷款比率、行业贷款集中度等指标、并分别对不同的银行采取不同的要求。抑制经济过热带来的行业盲目扩张，以降低商业银行贷款的呆坏账风险，同时避免经济出现紧缩，使商业银行的经营呈现良性互动的局面。

商业评估报告篇八

街商业街区是县城的商业集聚带，是市民居家购物休闲首选的商业街区，也是重要的对外窗口。街的形象代表着的城市形象，街的未来和现在居民关注的焦点之一。

据清光绪八年《县志》记载，溧邑自隋唐以来，街衢繁盛，物阜民康，唐时，城外街为县城之中心，县衙署和城隍庙就设在街道之中。万历二十七年，知县徐必达修治城内街道，皆铺以石。古往今来，街始终店家林立，商贾云集，生意兴旺，人流如潮，是我县一条传统的商业街，也是我县商业文化的聚集地。

街长450米，位于护城河北岸，珍珠路与中大街之间，居于商业核心区的中心位置。建国后，我县国有和集体商业公司的

零售店面大都设在这条街上。1984年的县城总体规划，就把街确定为商业步行街。1995年初，县委、县政府结合旧城改造，对街南街区域进行全面拆旧建新，北面商铺也装修出新，路面进行了简易铺装，并于1996年1月8日举行了街商业步行街落成典礼，成为当时郊县旧城商业街区改造的样板工程。此后，街北街陆续进行了局部出新改造。20xx年开始，以街为轴心，对珍珠路、交通路、中大街、大东门街围合地带进行“两场一街”（商贸文化广场、街商业广场、大东门美食街）拆旧建新改造。20xx年陆续建成投入运营。20xx年街西北区域地块开工建设“名仕阁”商住楼。20xx年底将建成投入运行。至此，街商业街区的改造建设初步完毕，街已由原来的一条老商业街，演变成一个完整的商业街区。整个街区占地面积约40万平米，其中商用建筑面积约20万平米，街面广场、停车、空闲面积约5万多平米。街商业街区内拥有大小商户500多家，汇集了我县大型超市、电器卖场、星级酒店、休闲娱乐、时尚饮食和大部分知名品牌店。经过近几年的打造，街区内的商娱功能放大，时尚业态增多，门类逐步齐全，已经成为县城地区不可替代的商业中心区和人流物流聚集区，也是我县商业文化和对外形象的一张名片。

目前，对商业街区实施管理的单位有5家：一是“两场一街办公室”，原在“县三产办”名下。20xx年1月以后移交给永阳镇三产办，从事带有一定政府综合协调性质的管理职能；二是“两场一街”的物业管理公司，共有3家，分别是：管理街商业广场的瑞祥物业公司，管理商贸文化广场的秦环物业公司和管理大东门美食街的青河物业公司，均由原开发建设“两场一街”的3家开发商分别聘用，从事区域内的日常物业管理；三是由市容局承担街包括南区及“两场一街”以外的街巷河沿的市容环卫管理。

街商业街区虽然经过几次改造，但限于当时的财力、规划设计理念和开发运作模式，加上基础设施和功能配套建设上存在先天缺陷，管理又没及时跟上，目前在表面繁荣的背后，

街商业街区运营和管理中暴露出的一些问题也比较突出。

一是交通秩序乱。街及广场人车混行，车辆乱停乱放，尤其是一些营运机动车、摩的、人力三轮长时间在道口候客，交通无序经常受堵。街周边目前可供停放车位少，商家地下停车设施没有得到有效利用。

二是环境卫生差。尤其是街露天夜市大排档和庙巷烧烤摊点的进入，街区重要节点地段烟熏火燎，油渍满地，污水横流，垃圾乱扔，没有进行全天候清扫，暴露垃圾较多，有些地段成为卫生死角。

三是管理不到位。多头管理，互相推诿，街区内乱披乱挂乱贴严重、标志不全、店招陈旧，店面路灯亮化不够，大型电子屏闲置成为摆设。乱搭建现象日趋严重，没有得到有效制止，占用公共空间乱设亭棚，许多公共空间被占商用或开设游乐项目谋利。路面破损不能得到及时修复，绿化被毁被踏，管护无人过问。不良行为随处可见无人制止。治安管理也不到位，业主财物时有被盗，广场铜质雕塑被人偷走，物业管理不能很好地依章尽责，失管现象严重。

四是安全隐患多。安全通道、消防通道堵塞，消防栓不出水，单位消防交给物业兼管，商家安全意识淡薄。街地下管线在阴沟边挂附，腐蚀性污水流入极易造成漏电隐患。摊点食品卫生漏洞多，容易发生食品安全事故。

五是社会反响大。人对街的情结很深，对它的整洁和繁荣充满期待，然而街管理状况令人不满，市民反响强烈，网民言论激烈，要求整改呼声很高。在专门组织的问卷调查中，市民对街现状的满意率仅为6.2%，从领导到市民、从管理部门到业主，从店家到顾客，绝大多数人都不满意目前的脏乱差现象，社会各界对街进行改造整治、强化管理的愿望愈发强烈，呼声也越来越高。

相关部门和广大民众都希望通过这次调研广纳民意，得到县委、县政府足够重视，下决心通过改造整治、营造环境、强化管理，使古老而又年轻的街商业街区焕发她应有的活力和魅力，成为人民引以为豪的城市客厅。

一个城市的商业街区形成和发展有其自身的规律。因为位置所处优越，人流物流集中，历史文化积存，加上人的聚合心理和商家的逐利性，使它自然而然成为商业中心地带，但它也是利益矛盾的交汇体，如不加强管理，繁荣背后的杂乱无序往往不可避免，黄金地段的社会效益和经济效益双赢局面就难以呈现。如何在繁荣兴旺和文明整洁中寻求平衡点，是衡量商业街成功与否的关键。

综合网络民意、调查问卷、座谈考察情况，建议从提升街商业街区形象入手，改善和强化管理，注意把握好以下四个原则：一是以人为本，繁荣、秩序、就业、便民统筹兼顾；二是疏堵结合，正确处理好市容管理和促进就业、改善民生的关系；三是统一管理，确定一个责任主体；四是标本兼治，从治标入手推动治本措施的跟进，通过治本机制的逐步完善保障治本成果的巩固。具体建议是：

- 1、坚持商业步行街的功能定位。街上世纪九十年代改造时就定位于步行街，现在的街区包括街主街道和街商业广场仍应坚持这一定位。只有明确功能定位，街商业街区的完善规划、优化改造、强化管理才有切入点，也是下一步展开工作的前提。

- 2、切实解决交通组织问题。实现商业步行街的功能定位，必须首先疏导好交通，重点解决停车难和乱停车问题。街辟为步行街周边的交通组织是有条件的。近期可在相对宽敞的交通路、望京街主干道两侧沿道路边线设置临时停车点，启用五星大卖场地下停车场，同时挖掘街边空地，充分考虑顾客步行半径，设置多处停车场，解决机动车包括摩托车的停车问题。在护城河两岸河沿通道划定一些地段作为自行车临

时停放点。从长远看，应规划在街区的西侧建设地下停车场。对街区内所有商户的经营性用车实行禁区特别通行证管理。

3、露天饮食摊点集中外移。关于街夜市大排档和烧烤经营，本次调研大多数人的意见是下决心取缔。考虑到部分居民的就业和消费需求，建议采取疏导过渡、逐步压缩总量的办法，可在街附近选择适当地点（如小西门街老法院、老外贸大楼背后等处）建设集中式室内经营的大排档，并完备必要卫生条件。

4、提升基础设施水准。结合“名仕阁”落成，将中大街北段、街主街及护城河两岸纳入出新改造范围，对杆线设置、路面铺装、建筑外观、广告标志、店铺招牌、绿化亮化以及停车休闲设施作统一规划设计，逐步配套建设到位。建议街东西向主街道采用广场式铺装改造，增加街面宽度，同时，坚决清理拆除街区内所有违章搭建。

5、改革创新管理模式。步行街要长期有序运行，必须建立和完善长效管理机制。建议明确单个管理责任主体，在市容局下面专门成立“两场一街”城管中队，并组建带有一定社会公益性的物业管理公司。同时，学习借鉴周边城市步行商业街区的管理办法，如《苏州观前街管理办法》，《芜湖商业步行街管理规定》，结合街整治和改造，抓紧制定一整套管理办法和规范，落实多方配合综合治理的长效管理责任制，街区范围内的城市道路、供电、供水、排水、消防、通讯、路灯、燃气、有线电视、交通、环保等公共设施归口相应的职能部门或单位负责建设、管理和维护。学习借鉴市全国文明城市创建工作经验，结合我县园林城市、卫生城市、文明城市创建工作，制定市民文明行为公约，大力倡导做文明市民、诚信商人，让市民自觉遵守街区管理规定，维护商业街区良好环境，让优美的街区环境熏陶感染市民，共同打造繁荣文明的第一商业步行街区。

商业评估报告篇九

企业文化作为一门实践性很强的应用科学，如何把握其发展规律和变化趋势？如何实现其在烟草商业企业的正确定位？这些都是需要在思想观念及实践上重视和面对的课题。现在烟草商业企业既缺乏一套科学的评价方法，也缺乏统一的评价标准，仅局限于主观考察判断企业文化现状，而非从动态的角度、从量的要领上把握企业文化的变化趋势。因此，构建具有烟草行业特色的企业文化建设评价体系，将有利于烟草商业企业文化的规范和科学发展，是建设先进企业文化的内在要求。烟草商业企业文化建设评价体系要以企业文化建设为平台、以企业内外各项评价指标为参量，是一种贯穿于经营管理活动全过程的、能反映烟草商业企业基本状况的评价体系。

作为一种体系，就需要有一定的架构。在笔者看来，烟草商业企业文化建设评价体系的基本架构包括：理念文化、制度文化、行为文化和物质文化。这四者的关系是：物质文化是企业文化的外在表现，是行为文化、制度文化和理念文化的物质基础；制度文化是理念文化的载体，制度文化又规范着行为文化；理念文化是形成行为文化和制度文化的思想基础，也是核心所在。

同时，在这四个基本层面下面还包含若干个参数指标。评价参数指标实际上是综合评价企业文化建设的基础和依据。根据烟草商业企业的实际运作状况，可具体列出以下指标。

理念文化构成。在整个评价体系中它处于核心的地位，涵盖要素包括企业精神（企业价值观、企业使命、企业愿景）、企业凝聚力（烟草员工对企业的认同度和工作积极性，以及内部关系的和谐度）、企业经营方针的执行度等。

制度文化构成。这个层面涵盖的要素有烟草员工岗位行为规范、岗位管理标准、岗位操作规程、治理结构完善度（有健

全有效的程序化机制)、组织结构合理度(设置合理、职责明确、运作高效)、信息处理效率、领导决策机制的执行度和民主化程度、员工管理企业的参与度等。

行为文化构成。包括领导素质指标(员工认同度、领导能力、个人品质)、员工素质指标(思想素质、业务素质、文化素质)、管理素质指标(企业管理手段的科学性和实用性)、设备素质指标(相关软硬件设备的完备和使用率)、员工行为指标(政策执行度、工作效率、员工离职率)、零售客户满意度、消费者满意度、社会美誉度等。

物质文化构成。主要包括:市场净化率、市场占有率、销售额增长率、利税增长率、利润增长率、市场培育指标、企业内部环境指标(安全的工作环境、卫生的生活环境、丰富的文娱环境)、企业形象指标等。

构建烟草商业企业企业文化建设评价体系是一项系统工程,它的构建必须要立足实际,力求实效,笔者认为应该遵循六项原则。

导向性原则。企业文化建设是一个改造现实企业文化状况、构建目标文化模式的过程,由于其内容较为复杂,如不加以引导,往往起不到应有的作用。因此烟草商业企业企业文化建设评价体系应以企业理念系统的构建为重点,通过思想和精神的传递和引导,全面提升烟草商业企业企业文化建设水平。

系统性原则。企业文化建设评价体系是由相互联系、相互依赖、相互作用的各个部分和层次构成的有机整体,它的构建要涉及到企业的各个方面,因此在这一体系的构建中要保持其完整性和协调性,从企业文化的功能、与环境的关系、内部结构等方面进行综合评价和分析。

独特性原则。构建烟草商业企业企业文化建设评价体系要紧紧密结合烟草行业特点、地域特点和企业自身的特点。

落地性原则。企业文化建设评价体系的构建必须与烟草商业企业各项具体的工作流程和内容等融合起来，要注意避免脱离企业的经营活动、脱离企业管理的全过程、脱离员工的实际思想行为方式等。

效能性原则。在构建烟草商业企业文化建设评价体系中要杜绝求大求全，要根据烟草企业的实际和企业文化的建设的需要，争取投入最少的资源获取最大的效果。

长期性原则。建设优秀的企业文化，不是一朝一夕之功，需要长期不懈的努力。这种特点是由其本质决定的，这同时也决定了构建企业文化建设评价体系必须贯彻长期性原则。即将其纳入企业总体工作的范畴，从组织落实、人员安排、财务投入等方面给予充分保证，使烟草商业企业文化建设评价体系能够长期坚持下去并逐步完善，持续不断地发挥其应有的作用。

商业评估报告篇十

坐落在北京东三环上紧邻国贸的双井地区，是因cbd商圈的扩张而崛起的外延商圈——向北一公里既是cbd核心地标国贸，南面毗邻上世纪八十年代初建成的北京老牌纯居住型社区——劲松，其得天独厚的地理优势而受到商业地产的青睐，日益成为一个频繁见诸于媒体和广告的地标商圈。

在20xx年以前，双井地区是集合了北京齿轮总厂、北京重型汽车制造厂、北京建筑机械厂、北京重型机械厂等工厂的重工业工厂区。20xx年，富力地产投资32亿元拿下了广渠门外东五厂地块建设北京富力城，这在当时是建国后公开招标的最大地块。随后双井地区的价值逐渐为房地产界所重视，从广渠门、双井一直延伸到东四环大郊亭桥一线，陆续开发了富力城、富力公馆区、九龙花园、苹果社区、乐成公馆、外企公寓、百环家园、广渠家园、金港国际、珠江帝景等新楼盘，

尤其是贯穿东三环沿线的10号线地铁在20xx年开通，结合本就理想的地面公交体系，形成了换乘便利四通八达的交通网络，推动双井地区商务生活、休闲娱乐随之升级，对区域外的消费形成了巨大吸引。

十年华丽蜕变之后的双井地区，云集着富力中心、富力双子座、东环国际大厦、乐成中心、优士阁等甲级写字楼，尤其是隔三环矗立的富力广场、乐成中心已然成为新地标与北面的建外soho楼群鼎足而立，购物中心、娱乐场所如ume和麦乐迪以及星级酒店点缀其间。富力城、富力公馆区、苹果社区、乐成公馆、外企公寓、首府会、金茂府等星罗棋布的高档楼盘意味着庞大的消费人群和消费实力，商圈东北角的苹果社区进驻了今日美术馆和众多艺术品机构。

双井商圈位于cbd商圈的南部，是随着cbd商圈的发展而崛起的外延商圈。传统意义上的双井商圈界定为：百子湾路以南，华威南路和松榆南路以北，东南二环以东，东南四环以西所包括的区域。该区域包括双井、劲松、潘家园和南磨房的一部分，约12平方公里。

贯穿东三环沿线的10号线地铁开通之后，双井地区形成以地铁站为圆心辐射地面的商业和交通网络。记者就以双井站为原点，以步行15分钟的距离，向东南西北各延伸1公里来界定本次调查范围为：

北至百子湾路铁路闸道处；

南至八棵杨中街(与10号线地铁终点站劲松站的中线)；

西至广渠门外大街富力公馆区(未来7号线地铁站)；

东至九龙山(2.95, 0.03, 1.03%)(西大望与广渠路交界路口)。

在此区域内的地产项目和零售业态(家电连锁、百货、超市卖

场、便利店等)包括:

从调查可以看出,作为住宅与商务混搭的双井地区,配套设施已经完备,从最早的餐饮、家电、超市等瞄准居家需求而形成的社区商业形态,到如今鳞次栉比的写字楼和服务于更多更广泛人群的大型购物广场、酒店、文化娱乐设施。

随着分别坐落于三环路两侧富力广场购物中心和乐成购物中心的全面运营,商圈内高档百货业态的环境和品质得到了显著提升。以富力广场为例,zara、c&a等服装类快时尚、家电、家具等专卖店和全城热恋、施华洛世奇、ckj、g-star、massimo dutti、港丽餐厅等时尚知名品牌的进驻,拉动广场近年销售业绩迅速增长。“环境很好,很敞亮,牌子多,逛街、吃饭、看电影,还是蛮方便的。”家住附近的李女士对记者说。

本次调查数据显示,目前双井商圈拥有超市大卖场2家,分别是营业面积12000平方米以上、地理位置明显,拥有大型停车场的家乐福双井店和与地铁站地下贯通的世纪联华双井店;此外还有富力blt、乐成bhg这样的精品超市,和屈臣氏、万宁等特色超市作为与大卖场差异化的补充。

记者在工作日晚7时左右走访家乐福双井店,此时店内客流仍然较密集,生鲜、奶制品的促销也很有吸引力。家乐福收银员小李表示:在这家店经常能碰到外国人。“他们买的都是生活用品,都是住在附近的人,可能就在双井附近上班吧。”

来自上海的世纪联华超市面临着两站地之外的外资零售巨头家乐福超市的竞争。事实上,世纪联华在超市行业中并无明显竞争优势。记者随机采访附近写字楼上班的王小姐,“去的次数不多,收银台开的太少,排队时间长。平时都在离写字楼更近的7-11买东西,去富力广场逛街、吃饭。”。

比较引人注意的是,在双井地铁站到广渠路九龙山大约1平方

公里的范围，国内知名的家电连锁企业内密集开设门店多达5家，包括：大中电器双井店、大中电器广渠路店、苏宁电器[微博] (6.19, -0.03, -0.48%)西大望路店、国美电器[微博]双井店，同时在富力广场购物中心的5层有苏宁精品店suning elite正在营业。门店之间价格战激烈，每逢节假日各种品牌促销活动轮番登场。

suning elite的门店经理表示，“这个店的发展和我们的预期还是比较一致的，开业当年就已经能够盈利了，客户忠诚度很高，平均每位客人购买商品的数量是苏宁其他店面的一倍。”

与传统的居住型社区相比，双井商圈内的商业气息浓郁，与写字楼和白领生活息息相关的商业配套设施比较齐全。区域内共有4家24小时7-11便利店、35家左右的社区便利店，工作节奏快，需要经常加班的白领可以通过便利店满足日常生活品的随机消费，而且在写字楼周边或者底商都有机票代理点。

商圈内与高档社区关系紧密的家居零售业态相对匮乏，只有百安居一家单一品牌的家居卖场，形成了一定的市场空白。不过这与双井地区交通早晚高峰的拥堵，停车位紧张有很大关系，而且从双井向东延伸至东四环大郊亭，便有红星美凯龙这样的大型家居购物广场，可能是导致其他家居卖场谨慎进入双井核心地区的原因。

“社区”是一个舶来的概念，西方学者最初将其定义为一种由同质人口组成的具有价值观念一致、关系密切的富有人情味的社会群体，其可能是处于同一地理区域，也可能不是。引入我国以后，其往往是作为一个地理概念和社会管理工具而存在。社区的人口特征和经济结构决定了其社区内占主流的价值取向，而这一取向也就决定了什么样的商业能够在这一社区内生存。

随着经济和社会的变迁，北京城市社区布局也不断调整，双

井就是在这一盘整过程中形成的特征鲜明的新兴社区。富力城、苹果社区、乐成公馆、外企公寓等社区均为单价处于35000—40000元/平方米价格区间的高端住宅，入住该区域住宅的业主多为中高收入阶层，有着“高收入、高消费、高品位”的共性，对该区域的商业发展提供了稳定的高阶层消费支撑。

富力viva商业运营中心推广部的负责人在接受记者采访时表示：目前富力中心写字楼入驻率接近100%，有50多家公司进驻，富力广场出租率也接近100%，有接近200家商户。富力广场的消费人群覆盖了周边写字楼上班人群、社区居民，同时因其交通方便，地铁交通的客流也不容忽视。

逐年增长的白领、金领商务人群和外籍人士，相似的学历、工作和生活背景，决定了其相似的生活方式和需求，更加凸显出了这一社区的性格和价值取向。消费行为特征可概括为以下4点：

1. 高档社区云集，消费客流稳定，
2. 消费相对高端，商家经营稳定，
3. 消费人流众多，消费力水平高，
4. 业态复合多元，区域活力四射。

从cbd目前的情况看，无论是从写字楼本身还是区域的相关配套，以及交通都形成了一定的饱和，密度相当之大。作为一个老牌商圈，cbd区域不断向外扩，随着中央电视台、北京电视台的东迁，cbd东线已扩展到大望路区域甚至更东边，北部已基本与燕莎区域相接壤。随着北京cbd商业地产新供应的断顿，地处cbd南面的双井地区满足了大批cbd外溢的商业需求，已成为目前发展潜力最大的区域之一。

理论上讲，对于双井这样人口密度高的大型商务居住复合区域，多元化的零售业态才能够更好的适应和把握这一区域内的新一轮商机。从西方发达国家的经验来看，专业店数量多、分类细，是零售市场的主体业态之一，也是人们追求高品质生活的重要购物场所之一。

富力viva的发言人在接受记者采访时表示：一个商圈无论大小，总是要有一定的丰富度才能吸引消费者，这个丰富度既包含了品类的多样化，同时也包含了同一品类或同一业态下的多品牌，这样才能让消费者有选择权。不同的消费者有不同的偏好，喜欢不同的购物环境，这就需要商业地产项目不断了解目标消费群自然属性及其购买偏好、消费能力的基础上，调整自身定位，逐步适应市场，满足消费者需求。以精品超市为例，方便性很重要，富力广场的blt开业以后业绩在逐月提升，而一街之隔的乐成bhg的生意也没有下降。这也从侧面印证了区域内仍有待挖掘引导的消费潜力。目前富力广场还有个别店铺在调整中，未来主要会发展一些有设计特色的、个性化的时尚品类。

随着两广路的多次拓宽，双井东南侧占地面积为52893平方米，总建筑面积近331276平方米的冠城名敦道的全面入住，预计未来会给双井地区带来更多利好，尤其值得一提的是正在建设中的地铁7号线将为双井区域进一步促进人流、财富的积聚，获得更大的动力。

商圈内人口和消费水平的提高，个性化、特色化、专业化、方便化需求快速上升，商业物业已形成积聚态势。在此利好背景下，零售业应瞄准业态多元和差异化下功夫，通过商品和服务定位的差异化，多业态经营，优势互补，既吸引人气，又能降低整体经营成本，提高利润率和抗风险能力，来把握商圈内巨大的发展机遇。