

大学生公司调研报告 公司市场调研报告(大全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。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。

大学生公司调研报告篇一

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

大学生公司调研报告篇二

为了更好的了解企业文化的本质及其作用，本人于x年x月至x月x日通过访问法，资料搜集法对x科技有限公司进行调查。总体来说企业文化，很广泛从多方面对于企业的发展提出理念，对于人才的要求有独到的见解。然而企业的文化管理方面的存在一些问题，就这些问题而展开分析，并提出改进的建议。

x科技有限公司成立于1年，位于xx市福田区益田路，法定代表人是刘某某，注册资本(万元)1，公司的经营范围：兴办实业

(具体项目另行申报);服装设计,国内商业、物资供销业(不含专营、专卖、专控商品);计算机系统集成;弱电工程设计;计算机软件、硬件产品的开发与设计;微波产品、电子产品的技术开发及销售(不含限制项目)。

公司逐步健全推行质量保证体系,在管理上坚持:“优秀人才、优秀品质、优质服务”。产品的质量是我们的诚信。推行:零缺陷服务,为用户提供满意度。

勇于创新,创新是高科技公司的灵魂,是企业保持旺盛生命力的基础,是取得竞争优势、立于不败之地的法宝。时刻虚心学习、永远大胆创新,是每一个员工的责任。

一个成功的企业,只有不断的分享,在此过程中也要不断的接受批评,而管改进自我,以优秀的成果造福客户。服务客户、服务社会。

一个企业的文化体现在管理上。对于以上企业文化的分析,发现企业文化在管理方面的存在一些问题:

企业文化中可以看出,对于企业利益与品质的保证较多的.,相对而言对与员工利益的保证就十分欠缺。比例过分的失调,很显然只有的体制实行起来,不能灵活应对,涉及范围太校现在市场发展迅速,而企业不能够与时俱进,对于制度给予相应的改善。陈旧的制度导致员工工作缺乏动力,也使得许多员工也抱着混口饭吃的态度工作。很多员工认为自己在公司的发展空间小,不能够很好的体现自身的价值,在企业文化中也提到了“优秀人才”但是根据调查很多人并没有受企业任何专业的培训。这也暴露的体制不能够很好实施的缺点。

很多公司员工认为企业文化,那是公司高层的事情,与自己没有多大的利益关系。也不会想花时间在这上面。更多是考虑与自己利益相关的事情。公司在企业文化上的宣传力度很欠缺,在调查过程中也有高层说到:现在工作繁忙,很难有

时间去做文化建设的宣传和配合工作，对于如何宣传企业文化感到束手无策。还有些人认为企业子要效率好，那么企业文化就会自然形成。这也是现在阶段绝大多数公司的想法。

公司自身对于企业文化的了解十分的欠缺，以利益为第一，员工对企业目标缺乏具体的了解，没有形成企业的共同价值观，危机而感缺乏，企业的归属感不强，时常表现出恃才傲物、工作上由于分工不太合理，出现了互相推工作的情况，经常以“很忙”来拒绝参加院内的文娱活动，同事间往往只存在工作关系，缺乏润滑。中层领导班子的管理能力问题突出，院中层领导班子成员大多是由专业技术拔尖的员工担任，他们的普遍特点是工作压力、工作责任越来越多，管理任务繁忙，对于管理上的知识没有系统的学习和研究。所以导致了企业与员工矛盾重重。

管理制度要形式多样，机制灵活，却又不失威信。涉及企业本身的利益以及员工的利益。注重管理水平的提高，贯彻落实各项规章制度，同时要取得全体员工的一致认可，追踪全球最新技术、经营管理理念。给予员工不断的培训、深造机会，激发工作热情和创新活力。坚持以人为本，广为接纳和储备具有先进管理经验和技术专长的科技人员，形成良好的人才知识结构，为企业创造更多财富。

首先明确企业的奋斗目标，召集员工对于企业文化的共同学习，使其对于企业文化有深入的了解。不定期询问员工意见，还可以同时创业企业文化特色如：人本文化特、色整体文化特色、创新文化特色、求实文化特色、服务文化特色等，让员工参与其中。找到属于自己的文化特色。使企业文化深入人心。

企业对于自身的文化要有深入的了解。对于员工要给予人性化的管理，不定期了解员工对于企业的看法，认真的考虑或者采取接纳。让员工对于企业有较强的归属感，企业对于员工给予更多积极的关注，可以公开的鼓励员工，挖掘他们的

潜在的能力。在节假日给予适当的问候。开展各种活动，拉近员工与企业之间的距离。良好的沟通与合作使企业内运作顺畅，增加效益。

以上是我通过对于x科技有限公司在企业文化方面调查之后的所感。通过这次的调查过程认识到企业文化实质是以企业管理哲学和企业精神为核心，凝聚员工归属感、提高积极性和创造性的人本管理理论。优秀的企业文化应该是以人为本、以价值观塑造为核心的文化管理，是对人的管理与对物的管理的有机结合。一个企业具有良好的企业文化才能在现在商业场上立于不败之地。

大学生公司调研报告篇三

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的实现装卸，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。

大学生公司调研报告篇四

(2012年9)

学院：经济管理学院

专业：金融10-1

姓名：谢辉

更重要的是，虽然学校也是有很多不同性格、不同背景的人组成，很多人把学校比作一个微型的社会；但学校和社会总归不是一样的，其实他们有很大的差别；在学校中我们的主要任务是学习，往往我们忽略了和没有机会去培养和提高其他方面的能力，例如人际交往，与人相处，和实际工作等等；而实习恰恰给我们提供了一个学习和提高这些技能的机会和平台。在实习中我们可以体验作为一名工人每天上班、下班生活的酸甜苦辣，我们可以学习怎样和领导、同事协同工作，可以学习在工作中遇到问题时该怎么办和在没有完成工作时该怎样向领导报告.....这些都是我们踏入社会后必备技能。通过实习我们可以学习一点、至少我们了解了，有了思想准备以后进入工作岗位打下基础。

二：实习单位和岗位

根据学校的实习计划我是在2012年9月3日到28日在西安一家金融类公司实习的，她的全称是：西安亿宏商务信息咨询有限责任公司，位于西安市南二环西段煜源国际703室（朱雀花卉市场西侧，碑林区政府隔壁）

这是一家经西安市工商行政管理局登记注册，经国内大宗商品电子交易市场批准，严格按照中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局颁布的《大宗商品电子交易规范》GB/T 18769-2003国家标准，参与大宗商品电子交易的现代商贸

企业，拥有该交易所及市场的代理资格证书及席位证。是西北地区合法注册认证的专业从事商品现货电子交易的特许服务机构。公司涉足大宗商品电子交易、证券投资、商务咨询管理等行业，是一家综合类的商务咨询管理公司。

服务的范围包括：为投资者提供咨询管理服务、提供交易场所及设备、指导新入市场的投资者进行交易、提供信息和技术等多方面的支持。现货仓单交易是独立于证券、期货之外的另一全新投资领域。

我在这个公司的实习岗位是见习操盘手，主要是计算机电脑交易终端来交易期货。

三：实习过程

鉴于我是一名在校大学生，实践经验不足，理论知识欠缺，公司委任一名主管给我们实习生进行培训；培训分为理论陪徐和操作培训，其中理论培训为期十天，剩下时间是操作培训。理论培训主要是由主管给我们讲解一些有关金融的基本知识和作为一名操盘手的操作技能，以及有关金融分析中的几种分析方法；操作培训主要是有公司给我们每一位实习生开一个期货交易的模拟仓为让我们模拟操作。

刚开始看盘面时看不懂，虽然之前做股票模拟交易时也见过类似的盘面；什么五分钟、十分钟、二十分钟、三十分钟、六十分钟价格线k线图，指数平滑移动平均线以及强弱相对线，以前也见过，可不知道什么意思，更不知道通过他们怎么判断股价的变化趋势，甚至不知道他们是什么。在学校里模拟股票交易时主要是凭感觉，如果一只股票有高价位下跌到一个低价位时我们就去买，有时候也考虑一些什么基本面，比如多看看新闻如果有对这只股票利好消息我们就立即买；我们当时就没有买股票根本就没有什么技巧，学到的有关投资的有限的那一丁点知识也没用到；老师讲投资学时也没好好听，应为当时学时没有和实际相结合，只学理论知识感觉

很枯燥，也没有动力。

今天坐在老员工旁边看他们买卖交易，感觉有点意思，自己也有了操作的冲动；前几天总监让我们主要看盘口：

总监让我们主要观察买一价、买二价、买三价，以及对应的卖一加、卖二加、买三价，我们可能看不懂，可这主要是为了培养我们的感觉，和增强我们对盘口的熟悉度；还让我们多和他们交流，有什么不明白的问问那些老员工们。于是我就坐在一个看上去很精神的年轻的老员工左边，看盘口。

整个一天：上午9:30到11:30和下午1:00到3:00都在看盘面，看盘口；看得眼花缭乱的结果还是没明白怎么回事，还是看不出门道来。到下午三点时，大盘闭市了；也就是下班了，我正打算回家，其实我早就想回家了，看大盘也看不懂，还看得眼睛通的要死；谁知总监要我们留下一段时间，他要给我们讲一下，我们刚来的五个人就都留了下来，坐在会议室里；首先总监问我们看得怎么样，跟我一样的感觉，另外四个人也说看不懂；其实在我们五个人中间，就我一个人做过模拟交易、见过大盘，他们几个之前都没接触过这些东西，根本就没有见过什么大盘k线、五分钟线等的，我就看不懂他们当然就更看不懂了。可总监说看不懂没关系，早就猜到了你们会看不懂的，所以才要给你们培训，之所以还让你们看还是那句话：主要是培养你们的感覺，为以后的培训打基础。总监又强调在以后的培训当中你们可能会感觉到和你们在学校里学习的不一样，这很正常；一方面是这就是我们的培训是紧扣实际的，和具体操作紧密联系的；和你们在学校里学习的纯理论知识不同；另一方面，我们培训的内容是紧跟最前沿的金融投资学技术发展的，而你们在学校学的是一些金融基础课，没有涉及前沿的金融学发展；所以我们讲的会和你们学校老师讲的有不同的地方；另一个是，我们公司主要从事短期操作，所以我们也主要关注技术分析，对于基本面分析技术我们主要是了解一下就可以。

最后总监还不忘推销他们公司的理财产品；说什么只要你好好学、好好做，通过公司的组合产品，一定会赚钱的；赔钱的几率很小；嘱咐我们回去遇到有钱没处使的人介绍他们把钱放到我们公司；然后又说了一些其他废话，然后就散会了。

第二天，根据安排我们还是看盘，讨厌的看盘；没办法只有看了，不过今天有了变化；就是总监又让我跟着一个看上去像学生的样子的员工旁边看盘，他来这公司也没多长时间，才三个月，根据公司规定也要参加培训的；也许是因为我们都要参加培训这一共同点吧！和他在一起我感觉比和其他人在一起跟亲近一些；可是有一个问题我还是无法解决，那就是我还是看不懂盘，看不懂那时刻变化的数字，看不懂那一上一下、一会儿红色一会儿又变成了蓝色的k线，跟看不懂他们是怎样操作的，即他们是怎样下单的，怎样出单子的；甚至看不懂怎么是盈利了，怎样使亏损了，和盈利和亏损的计算方法；这些我们刚来的人都不知道，我想这也是我们以后要好好学习的。

到九点时，我们到会议室里，总监正式开始给我们培训了。

第一天，主要建一些基本知识：股票、期货、期权等。一听我高兴了，这些我在学校里都学过的。又讲了一些交易的常识；如，交易要素，有三种，一：在哪里买，二：买什么，三：什么时候买，所谓的交易三要素。以及我之前有所耳闻的交易原则，价格优先、时间优先、和数量优先。以前听过前两种原则，这第三种还是头一回见，数量优先，就是谁买或卖的多谁的合约先成交；就想买东西一样，谁买的东西多老板对谁的态度好。这些都是交易的一般原则。每一个交易人员都应该非常清楚明了。

但随即我就镇静下来了，并告诫自己要好好虚心学习。毕竟天外有天、人外有人啊！因为马上我就学上了让我很是惊讶的第一个知识：“双边交易”，所谓“双边交易”即，在证

券交易中既可以买涨(做多)也可以买跌(做空)., 在西方国家证券交易市场存在这种交易规则, 而在国内金融市场不容许做空操作, 所以中国股民一旦遇到股市处于熊市就只能“任人宰割”了。而本公司进行的期货业务就是一种双边交易业务。这是我来这个公司学到的第一个让我有点满意的知识点, 也就是从今天起我才下定决心要静下心来好好在这里接受培训。因为我不会在这里浪费我的时间, 如果学不到专业性的东西, 我会立马走人的。

第二天, 总监还是先给我们培训, 讲了公司期货交易的交易规则; 即, 我之前不明白的怎样能在自己乐意的价位去卖一份合约, 和对应的在可以获利的价位去卖掉合约或行情不利时去止损; 这些都是具体的操作技巧。

首先总监讲了买卖原则: 做多时是, 买入订立一来下单, 在价位有利于自己时或行情不利于自己时, 即价格上升时或下降时, 通过卖出转让获利或止损。对应的在做空时, 在一个价位, 卖出订立一来下单, 待价位下降时或行情不利于自己时, 通过买入转让来获利或止损; 总的来说即: 做多时对应操作是, 买入订立一卖出转让; 在做空时对应操作是, 卖出订立一买入转让。之中, 订立对应着“建仓”即把合约买进来, 而转让对应着“平仓”即把合约卖出去。其实无论在怎样做, 做多也好、多空也罢, 都是在低价买进然后再高价卖出从而获利, 之前我在课外书也了解过做空机制, 但那时不甚了解, 总是不明白到底是怎样获利的, 跟不明白具体的操作步骤。今天一听总监讲就立即明白过来了, 至少对“做空”这个概念有了一个更加清晰地认识。

接下来两天又介绍了在两种不同情况下的交易方式, 一种是主动交易时, 另一种是对应的被动交易; 总监主要相同通过这两种交易状态向我们介绍怎样下单子。

第二种, 被动交易, 因为是被动买入, 所以我们要看卖一价之下的价格, 在有利位置下单; 对应被动卖出时, 我们要注

意买一价之上的价格，在有利价位做单。

越来越我对这个总监有好感了，因为在培训中他不光叫我们金融方面的知识，还时不时说一些做人的道理；比如，又一次一个实习生没大招呼就提前下班，总监就说，这个要想做好事，首先应学会做人；在公司一天就应遵守一天公司的规章制度，有什么的别要紧的事可以给我请个假；这些都是做人的基本素质；大家以后注意点，对你们以后工作有好处。

虽然不是至理名言，也是一片肺腑之言啊！

而且，他还向我们介绍一些有关书籍和电影，例如，书《蜡烛图精解》、《股市操作大全》、《国富论》、《聪明的投资者》、《证券分析》；电影如“当幸福来敲门”、“窃听风云”；回家后我就看了“窃听风云2”，感觉不错。

接着的培训就更加深入了。

讲了两种分析方法，一：基本面分析法；二：技术分析法。

由于这个公司的交易主要是短期操作，所以总监侧重讲了技术分析，对基本面分析只是简单说一下。基本面分析法是决定着证券价格的内在因素，和决定着一种证券的行情即总体价格走势，例如，金融危机发生后，全球的股市都下跌，那么证券总体价格走势是下降的；通过基本面分析我们可以掌握总体行情；但它也有缺点，时间滞后，即我们知道的基本面在证券价格上已经反映了了；消息的真实性，即有时一个虚假的基本面消息就能改变证券价格，使我们遭受损失或获得额外利益；还有就是基本面的影响在技术面上不反应，我们无法通过技术分析来验证基本面分析是不是正确。

总监重点讲解技术分析□k线分析□k线图又称蜡烛线、阴阳线、棒线、日本线、阴阳线等，原来是日本米市商人用来记录米市当中的行情波动，后因其标画方法具有独到之处，因而在

股市及期市中被广泛引用。它是以每个交易日（或每个分析周期）的开盘价、最高键、最低价、和收盘价绘制而成。k线的结构可分为上影线、下影线及中间实体三部分。k线将买卖双方力量的增减与转变过程及实战结果用图形表示出来。经过近百年来使用与改进，k线理论被投资人广泛接受。当收盘价高于开盘价时，实体部分一般绘成红色或空白，称为“阳线”。当收盘价低于开盘价时，实体部分一般绘成绿色或黑色，称为“阴线”，这是一些k线的基本知识。

指标分析，即，均线指标分析、kdj指标分析、macd指标分析；

均线指标分析分：5分钟、10分钟、20分钟、30分钟、60分钟；
几种均线分析法

通过它们我们可以提前判断价格变化，大体上当5分钟、10分钟线分别向上穿过20分钟、30分钟、60分钟线时意味着价格即将上升；相反，当5分钟、10分钟、线向下穿过20分钟、30分钟、60分钟线时意味着价格即将下降。

kdj线，kdj全名为随机指标(stochastics) 强弱指标及移动平均线的优点。它是波动于0—100之间的超买超卖指标，它以50为界限，当指数位于50—80时为超买区，当指数位于20—50是为超卖区，由k、d、j三条曲线组成，在设计中综合了动量指标、强弱指数和移动平均线的一些优点，在计算过程中主要研究高低价位与收盘价的关系，即通过计算当日或最近数日的最高价、最低价及收盘价等价格波动的真实波幅，充分考虑了价格波动的随机振幅和中短期波动的测算，使其短期测市功能比移动平均线更准确有效。kdj是一个随机波动的概念，反映了价格走势的强弱和波段的趋势，对于把握中短期的行情走势十分敏感。

macd线

macd称为指数平滑异同移动平均线，是从双移动平均线发展而来的，由快的移动平均线减去慢的移动平均线。当macd从负数转向正数，是买的信号。当macd从正数转向负数，是卖的信号。当macd以大角度变化，表示快的移动平均线和慢的移动平均线的差距非常迅速的拉开，代表了一个市场大趋势的转变。

以上主要是在做交易时我们必须用到的一些分析方法和工具；以帮助交易员能大概判断出价格的变化趋势。

总监还教了我们一些心理分析方法，如：羊群效应等，让我们不要跟风，受别人影响，就如股神巴菲特所说：当别人贪婪时我恐惧；当别人恐惧时我贪婪。

并告诫我们，在金融行业不能太贪心，也不能太恐惧；始终保持一颗平静的心。

接下来几天是模拟操作，刚开始真不知道该如何下单子，慢慢的向老员工们请教，逐渐学会了下单操作，前几次做单还好都盈利了，可过几天就不行了，总是被套住；之前总监说一旦被套要立即砍掉单子，也即止损；可我总是我愿意做，总想着等一等价格总会上升的，谁知价格又下降，自己损失更重；有模拟我逐渐知道自己的弱点，总是想赚钱，却不能面对亏损；可自己也总是无法克服自己的缺点。希望以后慢慢的改掉吧！

四：实习总结

在这个公司实习期间，感觉收获很大，其一，通过理论培训自己学习一些新的东西，并加深了对学过的知识的理解；并学会几种技术分析方法，以前做股票交易时全凭感觉做单；现在知道怎样用技术分析方法来买卖了。通过模拟操作培训，也对大盘及其中的一些线、图都有了真确、清晰的认识。这些对以后专业知识的学习也会有很大的帮助，想到这里我要

对给我培训的公司和那位总监表示万分的谢意，非常感谢你们！

其二，通过在公司里和总监及其他员工的相处，我也学了一点在工作中于人相处的技能，和为人处世的方法；知道了在公司要遵守公司的规章制度，和和同事团结和作。

其三，邓小平同志说过；实践是检验真理的唯一标准。自己学过的知识到底有没有学好，只有应用到实践当中才能知道；在实习中可以很好地把理论知识于实际结合起来，这样既有利对所学知识的加深理解和吸收；也能对以后更深入的学习相关知识打下很好地基础。且能提高学习兴趣。

在此再次对西安亿宏表示感谢，谢谢你们给与我的培训机会。

大学生公司调研报告篇五

在期货公司

从xx年1月1日开始我在方正期货实习，首先，在工作中要有良好的学习能力，要有一套学习知识的系统，遇到问题自己能通过相关途径自行解决能力。

因为在工作中遇到问题各种各样，并不是每一种情况都能把握。在这个时候要想把工作做好一定要有良好的学习能力，通过不断的学习从而掌握相应技术，来解决工来中遇到的每一个问题。这样的学习能力，一方面向师傅们的学习，向工作经验丰富的人学习。另一方面就是自学的能力，在没有另人帮助的情况下自己也能通过努力，寻找相关途径来解决问题。

其次、良好的人际关系是我们顺利工作的保障。

在工作之中不只是同事之间的工作事情，还包括许许多多的

小细节，更重要的是同人的交往。所以一定要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。另外在工作之中自己也有很多不足的地方。例如：缺乏实践经验，缺乏对相关行业的标准掌握等。所以我常提醒自己一定不要怕苦怕累，在掌握扎实的理论知识的同时加强实践，做到理论联系实际。另一方面要不断的加强学习，学习新知识。

通过这次毕业实习，把自己在学校学习的理论知识运用到社会的实践中去。一方面巩固所学知识，提高处理实际问题的能力。另一方面为顺利进行毕业设计做好准备，并为自己能顺利与社会接轨做好准备。毕业实习是我们从学校走向社会的一个过渡，它为我们顺利的走出校园，走向社会为国家、为人民更好服务做好了准备。

大学生公司调研报告篇六

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元的中小规模保险公司有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，中小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家中小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。中小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家中小财产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。目前中小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和监管方式的创新。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。

大学生公司调研报告篇七

为扎实开展深入学习实践科学发展观活动，坚持以科学发展观为统领，树立以人为本的发展理念，实现管理处建设全面、协调、可持续发展。通过此次对科学发展观的调研，使我们更加深刻地理解了科学发展观的内涵，明确了党落实科学发展观的及时性与必要性，学会要有意识地用科学发展的眼光来看待问题、分析问题、解决问题。在落实科学发展观的同

时，不断将其与管理处发展相结合，做到统筹兼顾，全面分析。近期，我们深入相关部门、队及班组，通过走访座谈、征求意见等形式，对龙南管理处建设情况进行了调研和思考。

一、落实科学发展存在问题及差距

龙南管理处主任采取走入各队、开座谈交流等形式，征集不同群体的意见和建议，经过认真归纳、分析，存在以下问题及差距。其中主要体现在：一是运行设备、管线老化，维修费用逐年递增，作用发挥不充分；二是可视门铃、监控系统设备老化，损坏严重，维修量大，造价高；三热水亏损严重，四是外雇工福利待遇低；五管理岗人员较少，技术类人才紧缺，不能随公司壮大而增加。

二、学习落实科学发展观，推动物业和谐发展，必须从以下几个方面努力：

（一）龙南管理处是物业公司成立最早的小区，运行设备及管线老化问题也逐年显现。仅xx年世纪家园小区业主室内及室外冷热水主管线共修复2处，管线腐蚀渗漏问题已成为物业管理服务维修的重要项目。物业公司在资金允许的情况下，对世纪家园小区进行管线改造，全面更换。

（二）电子门铃系统是物业服务的门面，业主回家第一道门就是单元门，但世纪家园可视电子门铃系统老化，损坏严重，维修量大，使公司每年维护费用投入了大量资金。龙南管理处将与维保厂家协商、达成共识，原有电子产品损坏一律按现在市场价购买，系统兼容问题由维保厂家解决；同时与维修厂签订维保合同应包括损坏及更换配件费用，不应所有损坏的配件都由公司另行承担费用；成立维保小组对电子门铃系统进行统一管理，同时聘请一名技术顾问进行业务指导。

（三）龙南管理处要从政治、文化、生活等各个方面去关心员工，在为员工“送温暖”上做文章、下功夫。生活上送温

暖，摸清困难员工的底数和情况，有针对性地帮助有特殊困难的员工解决好实际困难，真正建立帮扶工作的长效机制。事业上送温暖，提高员工群众素质，为员工发挥作用、施展才能搭建平台，创造有利于员工成长成才进步的工作环境。权益上送温暖，要依法坚决维护员工群众的各项合法权益，比如，加班加点工作的问题，公司给与更多的关注。精神上送温暖，要着眼于员工的精神文化需求，更多地开展文化、体育、娱乐活动，起到陶冶情操、振奋精神的作用。

（四）人才对一个企业的发展有着举足轻重的作用，龙南管理处近几年来发展迅速更是急需技术类、管理型人才来推动企业的发展。管理岗位人员较少，技术类人才急缺问题已成为物业企业的首要问题，龙南管理处对学习能力强、综合素质高的新生青年应给予机会培训学习，发挥作用提供广阔舞台。有人才才能使企业稳步向前，企业逐步发展壮大。

随着学习实践科学发展观活动的进一步深入，龙南管理处将进一步自查自纠，边学习边整改，以推动物业公司和谐发展。

大学生公司调研报告篇八

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。

大学生公司调研报告篇九

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

该公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公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”。由此显现该公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和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，人大多量大，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。而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。

大学生公司调研报告篇十

1、我区362家规模以上工业企业报表及时20xx年xx月xx日前全部报完。

2、经核实，项目表中来源于政府的项目经费与活动表中的政府资金基本匹配。

3、企业研发项目的最主要技术经济目标有开发全新产品、增加产品功能或提高性能、提高劳动生产率，技术经济目标是“为了科技原理的探索、发现以及技术原理的研究”的项目3.1%。

4、经过多方核实排查，部分高等院校有科技活动，进入非工业名录库。

1、我区研发费用主要集中在大型企业。这两家龙头企业占全

区比重90%。

2、中小企业自主创新能力不强。我区共有规模以上工业企业362家，其中189家企业研发经费投入不足万元。对于大部分中小企业来说，规模小而散，研发团队力量不足，资金短缺且使用分散，导致研究开发投入严重不足。

3、企业财务报表中研发经费计算方法存在出入。会计报表中工业研发经费包括两类：

（1）内部研究开发投入额，其中：人员人工费、直接投入、折旧费用与长期费用摊销、设计费、设备调试费、无形资产摊销、其他费用。

（2）委托外部研究开发投入额。其中用于科技活动的折旧费用与长期费用摊销很难界定，除大中型企业外，大部分小企业将其计入生产成本，而未计入研发经费。

1、加大政府的资助和调控力度，营造有利于高新技术企业发展的内外部环境，使企业真正成为技术创新的主体。

研发活动过程具有不可分割性，一个企业往往不可能独立承担全部的研究工作，需要政府的资助和调控，研发活动具有不确定性，研发活动不一定能取得预期的成果，存在着失败的风险，研发活动的进行着也无法控制新技术知识的扩散，面临着竞争者抢先占领市场的风险，这些都表明企业的研发活动需要来自政府的有力支持。政府力支持企业研发活动还是政府实现就业和经济成长目标的投效途径。相对小型企业，尤其加大对我区龙头企业的. 资助和调控力度，这些龙头企业研发活动成功率高，回报率也高。

我区研发活动主要依托高新技术产业，加快高新技术产业的发展，首先，不断完善有利于高新技术企业发展的内外部环境，为高新技术企业提供包括政策、销售、信息等服务，帮

助高新技术企业筹措资金，提供生活设施，保护科技企业家，为他们排忧解难。认真落实国家和省市制定的扶持高新技术产业发展的若干优惠政策，并在执行国家、省市有关科技政策和法规的同时，结合自身的特点，为高新技术企业创造更加宽松、优惠的政策环境。其次，进一步完善封闭管理、开放运作的管理模式，通过建立具有较强聚散能力的科技市场，解决科技信息不灵、成果流通不畅的问题。大力扶持为高新技术产业提供服务的各类科技中介服务机构，加强孵化器的建设和发展，不断完善服务功能，以促进全市技术创新链条的形成。鼓励创办并大力扶持科技咨询机构的发展，不断拓展科技咨询市场，为高新技术企业和转制中小企业的发展壮大提供科学的决策咨询服务。进一步深化科研院所的改革，把科研工作纳入到企业化、市场化、产业化的轨道上来。

2、加快培养高新技术产业发展人才。

高新技术产业企业发展最重要的因素在于人才资源，没有雄厚的人才资源作保证，就不可能有高新技术产业的大发展。应大力开发人才资源，培养造就一支能力强的现代科技企业队伍、造诣深的科技人才队伍和素质高的科技产业工作队伍。加大高新技术产业急需人才的培养、培训、开发、引进工作力度，重点培养和引进高科技人才和高级管理人才队伍，对战略性高新技术产业学科带头人的培养在科技项目资金上给予重点支持。培育、造就一支具有风险决策能力和创新管理能力、既懂高新技术又通现代企业管理的科技型企业队伍。应结合我区人才战略，重点引进一批归国留学人员，通过建立海外学子创业园等途径为归国学子提供良好的条件，使他们从国外带来的先进技术、科技项目、管理方法等得以运用、拓展和创新，发展高新技术和改造传统产业必将有一个质的飞跃。

企业的发展归根到底只能建立在自有的技术基础之上，引进消化吸收固然重要，但经验表明，核心技术和关键技术是不能通过引进获取的，引进式创新和模仿式创新可能形成对外

部技术的依赖。我区工业企业目前已经拥有一定的技术基础和相当的物质财富积累，要尽快摆脱技术依赖模式，向技术创新转型，提高我区企业自主创新能力是当务之急。