

最新可行性研究报告(大全10篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

可行性研究报告篇一

文书要点

(1)可行性研究报告基本知识

可行性研究报告是在制定某一建设或科研项目之前，对该项目实施的可能性、有效性、技术方案及技术政策进行具体、深入、细致的技术论证和经济评价，以求确定一个在技术上合理、经济上合算的最优方案和最佳时机而写的书面报告。

可行性研究报告没有固定的格式，根据需要研究的内容确定形式。一般来讲，主要的框架结构应当包括封面、摘要、目录、图表目录、术语表、前言、正文、结论和建议、参考文献以及附件十个部分。可行性研究报告的封面，没有固定的要求，但是项目名称、报告单位、报告时间等内容不可缺少。其中摘要、目录、图表目录、术语表、参考文献与附件等项可根据报告的需要进行选择。前言部分一般包括项目的来由、目的、范围以及本项目的承担者和报告人、可行性研究的简况等。

(注:你正浏览的文章由“本站”整理,版权归原文作者所有)

(2)可行性研究报告主要内容

可行性研究报告的基本内容就是报告的正文部分所要体现的内容。它是结论和建议赖以产生的基础。要求以全面、系统的分析为主要方法，经济效益为核心，围绕影响项目的各种因素，运用大量的数据资料论证拟建项目是否可行。当项目的可行性研究完成了所有系统的分析之后，应对整个可行性研究提出综合分析评价，指出优缺点和建议。

为了结论的需要，往往还需要加上一些附件，如试验数据、论证材料、计算图表、附图等，以增强可行性报告的说服力。可行性研究报告一般由一个总论和几个专题构成。

第一，总论。总论即项目的基本情况。在可行性研究报告的编制中，这一部分特别重要，项目的报批、贷款的申请、合作对象的吸引主要靠这一部分。总论的内容一般包括项目的背景、项目的历史、项目概要以及项目承办人四个方面。总论的实质是对项目简明扼要地做一个概述，对项目承办人的形象和思想作相应的描述。在许多情况下，项目的评估、审批、贷款以及对合作者的吸引，其成败在一定程度上取决于总论写作质量的好坏。因此，写作时一定要尽心尽力，既要保证总论的内容完整、重点突出，又要注意与后面内容相照应。

第二，基本问题研究。可行性研究报告的基本问题研究，是对各个专题研究报告进行汇总统一、平衡后所作的较原则、较系统的概述。项目不同，基本问题研究的内容也就不同。目前较有代表性的有三个：工业新建项目的基本问题研究，技术引进项目的基本问题研究和技术经济政策基本问题研究。其中，工业新建项目的第一方面是市场研究，着重解决项目新建的必要性问题；第二方面是工艺研究，着重解决技术上的可能性问题；第三方面是经济效益研究，着重解决项目的合理性问题。在具体写作过程中，人们常把这三个问题分成十个专题来写。这十个专题为：市场情况与企业规模；资源与原料及协作条件；厂址选择方案；项目技术方案；环保方案；工厂管理机构和员工方案；项目实施计划和进度方案；

资金筹措；经济评价；结论。

特别提示

对可行性研究报告的写作要求主要包括以下四个方面：

可行性研究报告篇二

1. 1、项目的目的及意义

1. 2、国内外技术发展现状与趋势

1. 3、项目的产业化前景分析

2. 1、主要研究内容

2. 2、拟解决的关键技术

2. 3、拟采用的方法、技术路线以及工艺流程

2. 4、项目的特色和创新突破点

2. 5、项目完成后预期实现的技术、经济指标及社会和经济效益，对产业的带动和提升作用。

3. 1、承担单位概况(人员、资产、业务与管理状况)

3. 2、本项目现有的研究工作基础(包括已有的阶段性成果、现有科研装备条件、合作单位之间以往合作情况)

3. 3、合作单位之间的存在的优势互补（或强强联合）情况分析。

4. 1、承担国家省部级有关课题完成情况(立项年度、项目编

号、项目名称、计划类型、完成时间、投资规模、完成效果)

4.2、以往科技成果转化情况(技术成果名称、实施单位、实施地点、实施时间、实施效果等)

4.3、项目获奖及已发表的与本课题研究有关的主要论文、专著情况(年度刊物等说明)

4.4、与项目相关的专利或版权情况列表

可行性研究报告篇三

×××项目可行性研究报告

根据国家和有关部门关于该类项目的广度和深度规定,结合项目具体情况编列,其提纲如下:

(1)依据国家产业政策、产业目录、宏观调控政策,在项目建设书基础上进一步进行调研,提出项目背景、项目建设的必要性和经济意义,以及编制可行性研究报告所依据的政策原则和指导思想。

(2)产品市场(或社会需求)现状调查和预测分析;竞争对手现状和发展分析;产品的竞争能力分析;市场营销战略。

(3)产品(或建设)规模方案的选择。

(4)工艺技术方案(或建设标准)选择。

(5)资源、原材料、燃料来源和供销的可能性评价。

(6)公用设施建设方案。

(7)建厂条件和厂址方案:地理位置、气象、水文、地质、地

形条件、交通运输,以及水、电、气和社会经济状况及其发展趋势;厂址比较和选择意见。

(8)生态环境影响和对策。

(9)节约能源、水和土地资源措施。

(10)职业安全、卫生和消防论证及措施。

(11)生产组织、管理体制、机构定员、人员培训设想。

(12)编制投资估算(投资估算按重要部位设计方案估算工程量进行计算)。提出资金筹措办法。

(13)经济分析和风险分析。

(14)综合评价及结论。

×××单位或委托×××院、所编制。

×××年×××月 ×××日。

可行性研究报告篇四

可行性研究报告是从事一种经济活动(投资)之前,双方要从经济、技术、生产、供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,确定有利和不利因素、项目是否可行,估计成功率大小、经济效益和社会效果程度,为决策者和主管机关审批的上报文件。

中商产业研究院每年完成项目数量达数百个,在养老产业、商业地产、产业地产、产业园区、互联网、电子商务、民营银行、民营医院、农业、养殖业、生态旅游、酒店、机械电子等行业积累了丰富的项目案例,可对同行业项目提供具有

参考性、建设性意见，为客户设计该项目的建设方案，完成包括市场和销售、规模和产品、厂址及建设工程方案、原辅料供应、工艺技术、设备选择、人员组织、实施计划、投资与成本、效益及风险等的计算和评价；内容详实、严密地论证项目的可行性和投资的必要性。我们策划编制的西瓜x项目可行性研究报告在发改委、投资商与金融机构的审慎下处于同行领先水平。

【出版日期】 20xx年

【交付方式】 email电子版/特快专递

【价 格】 订制

西瓜项目可行性研究报告

一、项目背景

二、项目简介

三、项目可行性与必要性分析

四、主要经济指标说明

五、可行性研究报告编制依据

一、项目建设单位介绍

二、经营业绩

三、资质证书

一、西瓜行业发展现状

二、西瓜行业市场规模分析与预测

三、西瓜市场分析小结

一、主要产品

二、产品功能/特点介绍

一、技术来源

二、生产工艺

三、主要生产设备

一、项目选址

二、地理位置

三、交通条件

四、基础设施

一、工程建设基本原则

二、总图布置方案

三、建设经济指标

一、组织架构

二、劳动定员

三、人员培训

四、薪酬绩效制度

一、编制依据

二、能耗与水耗分析

三、节能、节水措施

一、设计依据及执行标准

二、环境影响分析

三、环境影响保护措施

四、劳动安全措施

五、环境保护与劳动安全措施

一、设计依据及执行标准

二、危险因素分析

三、消防安全措施

一、项目实施阶段规划

二、项目实施进度表

一、投资估算范围

二、资金使用计划

1、项目总投资

2、固定资产投资（土地费用、土建工程、装修装饰、设备、预备费、工程建设其它费用、建设期利息）

3、流动资金

三、分年投资计划表

四、资金筹措

一、基本财务数据假设

二、销售收入预测与成本费用估算

三、敏感性分析

四、盈亏平衡分析

五、盈利能力分析

六、财务评价结论

一、swot模型分析

二、项目结合评价结论

可行性研究报告篇五

一、项目名称

二、项目承担单位及负责人

三、可研报告编写单位

四、可研报告编制依据

五、建设目标、规模、内容、周期

六、总投资及来源

七、经济及社会效益

八、结论与建议

一、____项目建设背景

二、____行业项目建设必要性

三、____项目建设可行性

一、____募投项目企业概况

二、____募投项目企业经营业绩

三、____募投项目企业机构职责

四、____募投项目企业管理层介绍

一、____行业经济运行

二、____市场容量

三、竞争格局

四、____行业成熟度

五、____行业周期

六、____行业与市场发展预测

一、产品方案和建设规模

二、____产品产量及销售量

三、____产品价格

四、市场推销战略

五、产品销售收入预测

一、生产技术

二、生产工艺流程

三、设备选型

一、土建工程

二、厂房及配套设施设计原则

三、总平面布置和运输

四、项目实施各阶段

五、项目实施进度表

一、企业组织形式

二、企业工作制度

三、劳动定员和人员培训

一、设计依据

二、项目能耗

三、总平面规划节能措施

四、建筑围护结构节能措施

五、空调专业节能措施

六、电专业节能措施

七、水暖专业节能措施

八、工艺节能措施

九、节能制度

一、建设地区的环境现状

二、项目主要污染源和污染物

三、项目拟采用的环境保护标准

四、治理环境的方案

五、环境监测制度的建议

六、环境保护投资估算

七、环境影响评价结论

一、生产过程中职业危害因素的分析

二、职业安全卫生主要设施(职业安全卫生配套设施)

三、劳动安全与职业卫生机构

四、消防措施和设施方案建议

一、____募投项目企业发展战略

二、拟定上述战略所依据的假设条件

三、实施上述战略所面临的主要困难

四、发展战略与募投项目关系

一、项目总投资估算

(一) 固定资产总额

(二) 流动资金估算

二、资金筹措

(一) 资金来源

(二) 项目筹资方案

三、投资使用计划

(一) 投资使用计划

(二) 借款偿还计划

一、生产成本和销售收入估算

(一) 生产总成本

(二) 销售收入估算

二、财务评价

三、国民经济评价

四、不确定性分析

五、社会效益和经济效益分析

(一) 社会效益

(二)经济效益

一、募投建设项目风险

二、募投建设项目风险规避措施

一、结论与建议

二、附件

三、附图

可行性研究报告篇六

为了进一步贯彻落实最高人民法院和内蒙古自治区高院关于加强基层基础建设工作会议精神[]20xx年11月2日最高人民法院司法行政装备管理局在北京召开了中西部地区高级人民法院行政装备部门负责人参加的紧急会议，最高人民法院会同国家发改委制定了三年全部解决人民法庭建设的意见，从20xx年开始到20xx年年底止，用三年的时间国家集中投资解决中西部地区人民法庭的建设，建设经费全部由国家负担，地方只负担土地征用和水、电、通信等以及法庭设备配套经费的落实，并且首先安排准备工作比较充分、落实了地皮征用和相关配套设备经费的地区[]x里市人民法院据此会议要求，已将新建x人民法庭作为x里市人民法院建设的重点。

为了赶上这次大好机遇，将x人民法庭建设成为自治区一流法庭，解决法庭目前办公条件差的现实问题，我单位决定新建办公楼一座。该建设项目的可行性报告如下：

一、工程地点[]x区人民路西侧，中央街南侧，扎区交警中队与华新酒家之间。

二、建设规模：5层，用地面积为3266.3平方米，占地面

积600平方米，建筑面积3000平方米。

三、工期：建设工程计划于20xx年一年完成。

四、资金来源：国投、地方配套、自筹。

五、投资规模：预计办公楼建设投资280万元，附属审判庭用楼投资140万元，其他配套设施投资200万元，合计投入资金620万元。

六、建设效果：新的x人民法庭建成后，将成为布局合理，贴合现代审判需要，具有多功能、现代办公设备优秀的法庭。

综上所述，新建x人民法庭办公楼是切实可行的，完全贴合现代审判事业发展的需要，办公条件的改善，将使法庭在维护社会稳定、维护x区经济发展等方面发挥更大的作用。

可行性研究报告篇七

1) 经营时间一般较长，有一定知名度和顾客群；

2) 经营方式灵活：零售、出租；

3) 价格优势。

1) 作坊式门店，环境差，没有文化氛围；

2) 缺乏经营管理意识，得过且过；

书店定位销售按照蓟县的市场情况，每天销量估计为75本，则营业额可达1500元。

正常估计：书店日均营业额达到1500元左右，月营业额达到45000元。则：月毛利额= $45000 \times 0.3 = 13500$ 元，年

为16xxxx年元，即：一般情况下，按计划总投资24.96万元计，1年半即可收回全部投资。

在保证书店店面正常营业的前提下，书店可以采取多种宣传促销手段，拓展新的销售渠道，尤其是学校、幼儿园和机关单位的批量购买，对提高营业额应有不小的贡献。

延伸服务：

销售文体用具：纸张、笔

代售邮册、贺卡：

销售计算机耗材：

任何经营都有一定的风险，无庸多言。如何正视风险的存在、防范规避风险就显得尤其重要。书店经营的风险相对较小，因为目前图书市场是明显的买方市场，零售书店从批发商处进书基本都是“寄销”的方式，三个月回款，而且剩余滞销图书都可以退货。这样，书店的风险就主要来自自身的经营管理，如何降低成本，开拓市场，吸引读者等方面了。

需要做好以下工作：

尽可能控制固定费用，减少固定设备的投资；建立完备的会计制度，作好详细经营记录；理智对待经营状况不佳的情况，全面分析、解决问题。

书店定位是：在蓟县有一定竞争实力的特色书店。能够吸引一部分读者，并能拥有自己忠实的顾客群。

书店经营的目的是：占有蓟县图书文化市场的一定份额，形成长期的盈利能力。一旦经过努力经营和不断摸索，书店能够按计划达到目标，并且形成一套成熟的经营与管理的模式，

有了由少而多的资本积累，就可以争取投资，进行发展。

在城区内开设分店可以采用围绕母店设售书点的方式进行，既可充分利用母店的图书资源，扩大影响提高知名度；又节省投资，降低成本。

可行性研究报告篇八

合营企业的名称

合营企业的地址

中方负责人

外方负责人

1. 合营的由来

介绍双方从接触到签约的简单经过、中方企业的生产历史及寻求外资合营的目的。

2. 项目主办人简介

介绍中方企业的简况，包括企业的地理环境、厂房设施、职工队伍、技术力量、生产能力及能源交通等。介绍外方的生产情况、技术能力以及国际地位等。

第二章 合营目标

1. 合营的模式

2. 合营的规模

确认合营企业的总投资额和注册资本，双方各占投资总额的比例及投资的方式。

3. 工艺过程

包括工艺流程、产品纲领及生产工艺等。

4. 市场预测

介绍合营企业产品的市场销售情况及双方的销售责任(应附国际国内市场供应情况的调查报告)。

5. 产品销售方案

作出若干年内产品外销与内销的计划，并规定双方的销售渠道与销售责任。

第三章 合营企业的组成方案

董事会的组成及权限，整个合营企业各办事机构的组成框架(附图)

1. 公司职工定员

2. 职工来源及培训

职工来源包括管理人员和工人。培训应作出初步计划，对不同层次的职工进行不同级别的培训。

3. 薪金及工资

第四章 生产原料供应方案

1. 主要原料

说明每一种主要原料所需求量以及供应的渠道。

2. 水、电、燃料

说明每日(或每年)的消耗量和解决的途径。

3. 包装材料

说明年需求量和解决的途径。

4. 主要设备生产能力的预算及购置计划(应列表说明)

第五章 安全环保

应根据我国环境保护法及有关安全规定、工业卫生标准的要求执行。

1. 污染物的处理

说明本产品的生产是否产生废水、废气、烟尘及噪音等以及处理措施。

2. 环境美化

3. 劳动安全保护措施

第六章 技术经济分析

1. 技术上的合理性和可实现性

说明本企业与外方合营的条件,本企业的生产历史、技术力量和管理经验,外方的生产历史、技术力量和国际信誉,两家合营后产量与质量可能达到的水平。

2. 经济分析(参见财务分析表)

3. 外汇流量表(参见财务分析表)

第七章 资金来源及项目组成具体说明双方投资的金额和投资

的方式。

如：中方可以厂房或土地使用费、开发费抵部分或全部投资；外方可以先进的设备及生产流水线抵部分或全部投资。

如果双方投资需要分期投入，那么说明每一期投资的金额和方式。

第八章 实施计划

具体列出完成可行性研究报告、办理营业执照、有关商务谈判、土建筹备工作开始、生产厂房交付使用、设备安装试车、投产等一系列主要工程的时间。

第九章 评语

本合营企业符合国家利用外资的方针、政策(有利于产品更新换代和赶上世界先进水平，在经济上双方均有利可得)在经济效益方面的效果。

第十章 财务分析

(一) 设计能力

(二) 总投资费用及奖金筹措

(三) 财务分析(附财务分析表)

合营双方一致同意由甲方做可行性研究报告。上报主管部门审批。

×年×月×日

附件：财务分析目录(各类表格)

国内外市场预测(调查报告)

投资估算表

可行性研究报告篇九

《七年级数学课前预习习惯养成的研究》是延安市20xx年度立项的微型课题，从立项至今已历时4个月，在4个月的时间里，我采用文献研究法、调查法、行动研究法、个案研究法、经验总结法等方法，对我班学生数学有效课堂练习策略进行了研究，现将研究结果报告如下。

1、现在我校七年级学生大多没有预习的习惯，只是依赖于课堂上教师的传授。

2、学生自己选择学习内容、自己制定学习目标，实行流动学习群体，已经成为近年来欧美许多国家普通教育的一种新趋势。许多教改实践也都证明，以发展的眼光来审视自主学习方式的教育效益，都可以明显地看到，学生学习的潜能得到了较好的开发。

3、特别是近年来，从行为习惯培养入手来研究少年儿童，也已开始受到国内教育界的关注，学者在多项相关研究中，已经取得了许多成果，提出了许多新思想和新理念。

当前，很多教师很重视语文课前的预习，很少关注数学学科的课前预习，甚至根本不安排学生学习新的概念，去预习新的理念，去发现新的规律。这样势必影响课堂教学效率的提高，影响学生自我素质的不断完善，影响学生自学习惯的养成及自学能力的提高。

近四个多月的课题研究，使学生、家长、老师都受益匪浅，我自己也获得了大量珍贵的一手资料。经过对这些资料的分析，我按照去粗取精，去伪存真的科学原则，努力排除其中

的不确定因素，结合我自己的教学实际，从以下几方面总结我的结论：

1. 学生多方面素质的提高，首先要归因于学生良好学习习惯的养成。

要培养学生自主学习和终身学习的能力，首先要培养其自主学习的良好习惯，激发其自主学习的意识，好习惯会使一个人受益终身。

2. 培养学生的好习惯，要从学生的兴趣入手。

新课标中指出：兴趣是学生最好的老师，要使学生有高效的学习方法，科学的学习态度，要从学生的兴趣出发。生动直观和趣味盎然的学习会激发学生对学习的欲。课题实施过程中，许多家长和老师的观念都发生了很大的改变。

3. 对不同性格的学生要实施不同的方案。

对不同的学生进行不同的方法引导是我们在实验中得出的重要结论之一。经过我的实验表明，大多数孩子在使用正强化方法时都或多或少地产生了良好的效果，但仍有极少数同学在实验过程中对该方法效果不明显。我适当地使用批评和惩罚来刺激其良好预习习惯的养成。实施实验的过程中我应对学生的世界有较多的了解，方可跟上学生的思路，只有了解学生，你才能帮助学生。

4. 学生多方面素质的提高，更要归因于教师综合素质的提高及家长与学校的密切配合。

学生主动学习的能力不是生来就有的，是在自主学习实践活动中逐渐形成和发展起来的。而现在学生的自主学习活动，主要还要靠老师和家长的激励及指导，要看老师和家长是否给学生创造了自主学习活动的空间，以及如何激励和指导学

生的自主学习活动，我在课题研究中逐步提高自身素质，从而正确科学地指导学生自主学习，促进学生多方面素质的提高。

虽然我在课题研究中取得了一定的成果，学生主动预习习惯基本养成，但对学生的培养是一个复杂的综合性问题，由于时间所限，还有许多方面需要进一步研究。

1. 学生性格参差不齐，接受能力有高有低，家庭环境也不同，如何培养好每个学生的学习习惯，还应在平时的实际工作中对症下药，争取寻求更好的方法。

2. 良好的学习习惯不是单一的预习习惯，还包括质疑以及课后拓展等，下一步要继续研究，培养学生在学习和生活中的各种良好习惯。

可行性研究报告篇十

金融超市是一种面向社会大众、集多种功能于一身、全面办理个人资产业务、中间业务和负债业务的理财经营方式。近日，中国农业银行山东省分行组织人员对辖内金融超市开办情景进行了专题调研，对目前开办金融超市中存在的业务品种不齐全、业务发展不平衡、信贷管理薄弱及人员素质有待提高等问题进行了分析，并提出加强组织领导、政策适度倾斜、增强宣传力度等提议。

为全面了解当前金融超市开展的现状及存在的问题，近日，中国农业银行山东省分行组织有关人员对辖内开办金融超市情景进行了专题调研。

自今年年初开始，中国农业银行总行全面部署建立“金融超市”工作。目前，山东省农行共有金融超市25家，在省会济南和除菏泽市、莱芜市以外的地级市都设有金融超市。目前，金融超市已经开办的业务有：本外币个人存取款、个人汇票、

个人消费贷款(包括个人住房贷款)、个人理财咨询、代收代付、银行卡营销、代理保险等经人民银行批准的个人金融业务。

金融超市引入了“以人为本”的理念，坚持以客户为中心，改变了银行与客户之间传统的沟通方式，使客户在一个门市便可办理所有个人金融业务，并且能够得到优质、安全、高效、便利的服务。各金融超市能够根据客户不一样需求实行个性化服务，供给理财提议。各金融超市引进了律师、保险、公证等中介机构，能够直接代客办理法律咨询、资产评估、公证、抵押登记、保险等手续，还能够联系住房开发商、汽车经销商和其他经销商到营业大厅展示推介商品。各金融超市除储蓄业务外实行开放式经营和消费贷款发放的“一站式”流水作业，客户能够随到随办，凭证内部传递，减少中间环节，服务简便快捷，受到了客户的青睐。

经过开办金融超市，有效加大了全行资源直接经营的力度，经过在负债、资产及中间业务方面为客户供给优质、安全、高效、便利的个性化金融服务，有效增强了市场竞争力，促进了个人业务的快速健康发展。截至10月末，该行所属25家金融超市储蓄存款余额231262万元，较年初增加29680万元，增长14.72%；个人消费贷款57098万元(其中个人住房贷款19558万元)，较年初增加36844万元，增长181.91%。

个人业务品种不够齐全，服务方式不够规范。目前，各金融超市均未开办代保管和银证通业务，不能很好地满足客户的各种金融需求。有的金融超市没有按省行要求对除储蓄外的业务实行开放式经营，而是与普通营业网点一样封闭式办理全部业务，无法对客户供给个性化服务；有的金融超市还没有按省行要求引入保险、律师等中介机构和经销商合作伙伴进行现场办公，无法对客户供给消费贷款发放的“一站式”服务。

业务发展的不平衡性十分突出。以消费贷款业务为例，从贷

款总量看，到9月末，全行有9个金融超市消费贷款余额超过xx万元，最高的济南市槐荫区支行南辛分理处金融超市到达15230万元，但另有10个超市余额不足100万元；从贷款增量看，到9月末，全行有12个金融超市增量超过1000万元，最高的达3601万元，但有4个金融超市增量不足100万元。

管理和经办人员素质与提高金融

超市服务水平的要求不相适应。为确保金融超市的服务质量和水平，各行对金融超市的工作人员进行了精心选拔和培训。由于金融超市开办时间短，各金融超市绝大多数工作人员长期从事柜台业务或资金组织业务，普遍缺乏贷款管理和个人理财方面的经验，对办好金融超市业务还需要有一个适应过程。

切实加强组织领导，努力办好金融超市。要从调整业务经营战略的高度，把金融超市建设纳入全行工作的重点来研究和部署，切实做好协调工作。个人业务、房地产信贷、信贷管理、财务会计等有关部门做到密切配合，构成合力，共同做好金融超市管理工作。按照循序渐进的原则，逐步扩大金融超市服务范围。金融超市开办初期的业务，要求各行根据当地实际有选择地发展，除传统负债业务外，能够把个人消费信贷业务作为主打产品。随着条件的成熟，金融超市要逐步增加业务种类和扩大服务范围，为客户供给全方位个人金融服务。根据客户需求和市场发展需要，进取增加金融超市数量，继续在省会城市、各地级市和部分经济发达的县级市增设金融超市，使更多的客户能够获得全方位、一站式的个人金融服务。进一步搞好人员培训，帮忙他们尽快提高业务素质，努力为客户供给方便、快捷的金融服务。

实施适度倾斜政策，促进金融超市业务快速发展。在配置全行资源时，要对金融超市做到“四个优先”，即：优先安排人员、优先安排装修改造、优先安排费用计划、优先配置服务器具。为促进金融超市业务的发展，根据业务发展需要、

经营管理水平及风险控制本事，对金融超市进行适度转授权，在可能的条件下，要授予金融超市必须的`个人贷款审批权限。

搞好市场营销，加大宣传力度。开办金融超市需要房地产开发商、经销商和保险、公证、车管、房管、律师事务所等部门的配合与协作，要进取争取他们派员到金融超市现场办公，为消费贷款客户供给“一条龙”服务。要利用多种传播媒体，采用多种宣传形式，进取搞好金融超市宣传活动，迅速扩大金融超市的社会影响力，尽快构成金融超市业务的规模优势。

加强管理，确保金融超市有序运作。切实加强金融超市规范化管理工作，堵塞漏洞，消除隐患，确保金融超市各项业务的健康发展；牢固树立风险意识和法律意识，认真落实信贷新规则，严格按照审贷分离和岗位制约的信贷制度，加强个人贷款管理，防范和化解贷款风险。

人民银行对金融超市在新产品准入方面给予政策倾斜。由于受政策限制，金融超市只能对客户供给传统的银行金融产品，无法为客户供给真正意义上的全方位个人金融服务，在同业竞争中也处于劣势。为扩大金融超市服务范围，促进金融超市业务发展，提议人民银行能够在政策允许的前提下，对金融超市在新业务、新产品准入方面给予适当的政策倾斜，允许金融超市开办一些银行一般营业网点不能办理的金融衍生业务。