

最新调研报告日程安排 考研调研报告心得体会(大全10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

调研报告日程安排篇一

考研是近年来备受关注的的事情，越来越多的学生选择考研来追求更高的学历。而考研并不只是简单的填报报名，更需要做好规划和准备，其中之一便是调研。在进行调研的过程中，我学到了很多，也有了一些心得和体会。

第二段：了解考研的重要性

通过参加考研调研活动，我深刻认识到考研调研的重要性，它可以帮助我们更好地了解自己所报考的专业、学校和考研的具体情况。在调研中，我们可以采访学长学姐及深入企业、职业领域也可以结合网络、书籍和资料的搜集，这些都能对我们的考研之路带来很大的帮助。

第三段：重点关注调研的方向

进行考研调研时，我们应该学会关注一些特定的方向，如学校实力、师资力量、学科设置、科研情况、历年考研分数线等。这些方向的掌握能够更好地指导我们的备考和选择学校，有助于我们更好地进行职业的规划和个人发展。

第四段：调研中的经验

在进行考研调研中，我们需要有一些具体的经验，汇总如下：

首先，我们应该注重与队友的合作。团队协作可以更好地分工合作，减少重复调研，降低工作量。

其次，要充分利用网络和社交工具。学习如何用互联网获取信息能够提升我们的调研效率。

最后，在考研调研的过程中要注意时间安排，不能耽误正常的学习和生活，应合理规划，精准把握时间。

第五段：总结感悟

通过调研，我们可以更全面地了解考研的现状和趋向，摸清自己所报的专业和学校的情况，让自己明确方向和目标，同时也可以提前了解相关职业领域的就业环境以及未来的发展方向。所以，考研调研不可谓不重要，能够帮助我们少走弯路，更快更好地实现自己的职业梦想。

调研报告日程安排篇二

长期以来，我国农村社会保障始终处于中国社会保障体系的边缘，农牧民游离于社会的保障网外，他们的生、老、病、死基本上由个人或家庭来承担。随着市场经济的不断深入，特别是非农化与城镇化进程的加快，农牧民也同样面临市场风险和程度同等的生活风险，对社会保障的需求也大大提高，而目前以城乡属性分层社会保障的做法既不合理，也不公平。建立和完善农村牧区社会保障制度是全面建设小康社会的需要，本文仅就内蒙古农村牧区养老保障现状、问题进行了研究探讨，并提出了一些建议。

一、内蒙古农村牧区养老保障现状及存在问题

目前全区参加“农村牧区社会养老保险”计划的农牧民人数约有85万人，还不到全区农牧业人口的7%，而90%以上农村牧区人口的老年保障，几乎全部依靠家庭保障。而随着城镇工

业化进程的加快，农村牧区富余劳动力不断向城镇转移，农村牧区面临的人口老龄化压力与日俱增，传统的家庭养老面临挑战，现有的农村社会养老保障制度不能更好的适应当前农村经济社会的发展。

(一)家庭养老功能日渐弱化，农村老年人赖以养老的主要模式受到挑战

一是农村牧区人口的老龄化日趋严重。据抽样调查数据显示，截至20xx年底，农村牧区人口中60岁以上老人的比重为6.2%，预计到20xx年前后，农村人口老龄化的程度将比现在高出2—6个百分点。

二是农村牧区家庭结构日趋小型化。随着计划生育政策的实施，农村牧区家庭结构出现了小型化的趋势。据抽样调查统计20xx年农村牧区家庭户均人口下降为3.72人。家庭小型化使农村牧区老年人“养儿防老”的压力增大。这种压力一方面表现为经济供养，另一方面是与父母分开居住，越来越多的老年人独自生活。

三是土地养老功能弱化。家庭联产承包责任制后，农牧民拥有了土地使用权，但没有所有权。这不利于农村老年人利用土地所有权的置换为养老提供一定的保障。由于土地比较收益不断降低，土地在农牧民家庭总收入中的比重不断下降，进一步降低了土地的保障功能，农牧民难于完全依赖土地实现养老保障。

四是农村牧区劳动力流动的增强，迅速变化的外部环境，弱化了家庭的内聚力，也淡化了孝敬老人、赡养父母的传统观念。

(二)农村社会养老保险制度发展滞后，不能适应经济社会发展的需要

一是农村牧区社会养老保险筹资模式单一。1992年民政部制定了《县级农村社会养老保险基本方案》，方案中确定的缴费原则是：“坚持资金以个人缴纳为主，集体补助为辅，国家给予政策支持。”但是在实际操作中，由于欠发达地区的经济基础薄弱，根本无法兑现集体补助和国家给予的政策支持，绝大多数普通农牧民得不到任何补贴，在这种资金筹集方式下的农村牧区社会养老保险实际上是一种强制性储蓄和鼓励性储蓄。既未体现“社会保险”，也未体现“社会共济”，名不符实的“养老保险”使农牧民难以接受和认同。

二是保障水平低。民政部门实施的《基本方案》考虑到农村牧区发展条件的差异，规定了农民交纳保险费时，可以根据自己的实际情况分2元、4元、6元、8元……20元10个档次缴费。但是由于农村牧区经济发展普遍水平低，家庭生活困难，再加上农牧民对农村牧区社会养老保险制度缺乏信心等原因，大多数地区农民投保时都选择了保费最低的档次。这样低标准、短周期的资金周转难以达到养老保障作用。

三是体制不顺，管理混乱。从目前已建立农村养老保险地区的情况看，农村社会保险机构只在县级以上才设立，乡镇还没有健全机构，行政村也没有设立代办员，专业人员更是寥寥无几。由于技术落后，管理混乱，还出现了个别违规操作的挪用和挤占行为。

四是经费短缺，工作开展困难。根据《基本方案》规定允许从基金中提取3%的管理费来弥补业务经费的不足，很多经办部门就是依靠这笔费用来维持日常的业务工作。而在实施过程中，很多地区的同级财政从未划拨过农保工作的专项经费，致使工作开展的难度加大。

另外，随着我区工业化、城镇化的快速发展，农村牧区大量集体土地被征用，大批农民工进城务工，失地农牧民和进城务工农牧民的养老保障问题日益突出。尤其是失地农牧民，由于征地的安置补偿机制不健全、社会保障缺位，其中相当

多的人成为“无地、无业、无社会保障”的“三无”人员，直接影响了被征地农民的切身利益和社会稳定。失地农牧民问题已经成为一个比下岗工人问题更为严重的社会问题，各级政府和各界应给予更多地关注。

二、建立和完善我区农村牧区养老保障的政策建议

1. 提高对农村牧区养老问题和完善农村社会保障体系重要性的认识。这主要指各级政府和村民委员会应当对农村养老问题有一个正确的认识，决不能将养老仍然看成是一家一户自己的事情。老龄化是大势所趋，势不可挡，家庭养老势单力薄，难以为继。我们必须对农村养老保障体系建设保持足够清醒的认识。多年来将老年社会保障视为城镇居民的专利，这不符合社会保障的公平价值原则，这与全面建设小康社会重点在农村和农民的发展思路相背离。因此，我们要充分认识建立农村养老保障体系的重大意义、存在问题、潜在危机，万万不可持无关紧要的态度。

2. 巩固和完善家庭养老机制。家庭养老是我国传统的养老方式，是与传统大家庭和以家庭为单位的小生产相联系的一种方式，也是老年人最感舒服的一种方式。虽然现代的生产生活方式使家庭养老受到严峻挑战，社会养老成为现代必不可少的养老方式。但是家庭养老并不是就要消亡，相反，它还是一种很重要和最主要的养老方式。这是由我国处于社会主义初级阶段的基本国情决定的。我国目前经济基础还比较薄弱，国家不可能拿出足够的资金用于养老方面，而且，中国人传统的亲情养老，不管社会如何发展，也无法取代。因此，家庭养老仍具有强大的生命力，不会被社会养老完全代替。在目前我们应积极培养、发展和完善它。要积极建设和宣传新的养老观，鼓励和支持签定养老协议书，充分发挥老年协会组织对强化家庭养老的重大作用，加大执法力度，对不赡养老人的子女严格执法等等。

3. 坚持因地制宜与自愿的原则，避免农村牧区养老保险制度的“一刀切”。我区地区差异大，受经济发展水平、经济承受

能力、保险意识等方面的制约，短期内让农牧民普遍参加社会养老保险条件不成熟。要避免强迫农牧民参加的做法，杜绝“好心办坏事”。因为这不仅增加了农牧民的负担，而且也不可能持久。只有坚持自愿原则，并通过政府补贴、集体补助与政策引导，才能使这项工作健康持续地运行。要鼓励有条件的地区先搞，以点带面，在总结成功经验的基础上，再逐步推进。

4. 继续探索多种形式的农村牧区养老保障制度。从目前的农村牧区情况看，单凭任何一种保障都不能承担如此重任，必须多种保障手段综合运用，这才是解决农村牧区社会养老的有效途径。应当允许各地区积极探索多种形式的社会化养老保障制度。20xx年我区将全面启动农村牧区居民最低生活保障制度，这一制度是为收入难以维持农村牧区最基本生活标准的人群而建立的社会救济制度，克服了传统的社会救济制度存在的救济范围窄、标准低、随意性大的弱点，使社会救济有了普遍的适应性。农村牧区居民最低生活保障制度的实施无疑是对农村牧区养老的有力补充，对此各地要高度重视、精心组织、落实资金，尽快把农村牧区低保工作全面推进。20xx年国家将我区列为全国农村部分计划生育奖励扶助试点省区，参加试点的11个盟市、98个旗县，共有9342人领取了奖励扶助资金。对此各地区要予以高度重视，通过农村牧区部分计划生育家庭奖励扶助制度来提高农村牧区养老的保障能力，由于我区各地区财政收支状况各不相同，对此各地要认真落实资金，本着实事求是、合理负担的原则，划分地方各级财政资金分担比例，建立奖励扶助资金发放的安全快捷通道，坚持资金封闭运行、社会化发放的原则，确保资金到户到人。

5. 切实做好失地农牧民养老保障工作。地方各级政府和有关部门要充分认识做好被征地农民社会保障工作的必要性、紧迫性和艰巨性，将被征地农牧民养老保险纳入重要议事日程，切实结合本地区实际制定被征地农牧民养老保险实施办法，确保被征地农牧民的合法权益。对城市规划区内的被征地农

民，应根据当地经济发展水平和被征地农民不同年龄段，制定保持基本生活水平不下降的办法和养老保障办法。对符合享受城市居民最低生活保障条件的，应按规定纳入城市居民最低生活保障范围。有条件的地区可将被征地农民纳入城镇职工养老保险参保范围，通过现行城镇社会保障体系解决其基本生活保障问题。对城市规划区外的被征地农民，凡已经建立农村社会养老保险制度和实行农村最低生活保障制度的地区，要按有关规定将其纳入相应的保障范围。没有建立上述制度的地区，可由当地人民政府根据实际情况采取多种形式保障被征地农民的基本生活，提供必要的养老，并将符合条件的人员纳入当地的社会救助范围。

调研报告日程安排篇三

第一段：引言（150字）

随着国家对于科学技术人才的高度重视，考研的人数逐年增长，人才竞争日益激烈。作为一位即将参加考研的学生，我认为进行考研调研十分重要，不仅可以提高自己的专业知识和能力，也能增加成功考取优质高校的把握。本文将从我自身的调研过程出发，总结出一些经验和体会。

第二段：如何进行考研调研（250字）

进行考研调研时，首先需要确认自己的专业方向，根据自己的条件和兴趣选择调研的对象。可以选择目前热门的领域或关注前沿的话题进行调研。其次，需要学会使用各种调研工具，如查阅各类相关文献、网络资源以及参加线上或线下的调研讲座等。调研的过程中应保持清醒的头脑，尽量去除干扰，全面了解相关内容。调研完成后，需要对所得到的信息进行整理、筛选和分析总结。

第三段：调研的收获（250字）

通过考研调研，我不仅了解到了所感兴趣的领域的最新动态和热门话题，更加深入地了解了各个高校的招生政策、要求和标准。通过分析各方面的数据和信息，我也更加清晰地认识到自己的优势和不足。同时也明确了自己的进一步努力方向和目标，增加了自己考研成功的信心。

第四段：调研的不足（250字）

在进行考研调研的过程中，我也发现了一些自身的不足。由于信息海量且繁琐，有时会被大量不相关的信息所干扰，造成时间和精力上的浪费。同时调研结果也存在一定的主观性和个人认知的偏向。还有就是与实际情况有一定的差距，需要多方确认和比对才能得出准确的结论。

第五段：总结（300字）

总的来说，考研调研可以帮助我们更全面地了解自己所学专业领域，并磨练我们的综合能力。但是，在进行调研的同时，也需要注意时间的管理和信息的筛选。在得出调研结果时，要进行多方面的确认和比对，才能得出准确的结论。最后，调研是一个非常有意义的事情，它可以帮助我们更好地认识自己、找准自己的发展方向，为我们的未来奠定基础，提高我们的竞争力。

调研报告日程安排篇四

公司因经营（或筹建项目）**资金不足向我社申请**方式借款**万元，期限**年，利率执行**%上浮**%按照《*农村信用合作联社借款操作规程》，我社于200*年*月*日对该公司基本情况、财务状况、经营情况、资信情况、资金需求及还款来源、抵押担保等情况进行了实地调查了解，现将调查情况报告如下：

1、基本情况

该公司坐落于**, 公司性质为有限公司, 企业法人营业执照号**, 组织机构代码证号**, 国税登记证号为**, 地税登记证号为**, 借款卡号**, 基本帐户开户行: **, 公司主要经营项目**及经营能力**。

该公司成立于**年, 法定代表人**, 注册资本**万元。

2、企业信用情况

公司, 在开立基本账户, 该公司目前在我社资金结算率**%, 近两个月日均存款余额**万元, 企业现有借款余额**万元, 能够坚持正常还本付息, 配合信用社的各项信贷检查及贷后检查工作, 目前与我社信贷关系融洽, 经初步测评, 该企业达到**级企业标准, 目前无对外担保。

3、法定代表人情况

4、借款人组织结构、管理水平及主要管理人员情况、信誉状况

该公司实行董事长领导下的总经理负责制, 现有员工**人, 其中大中专毕业生**名, 中级职称以上的中高级专业人才**名。

1、生产能力、原材料来源保证、设备技术等生产条件及销售渠道

2、公司前三年及上月收入、成本、利润情况

3、行业地位

4、市场发展前景分析

(一) 资产负债情况

依据**会计师事务所审计结果，截止上年末公司主要财务状况如下：

1、该公司资产总计**万元，其中，流动资产合计**万元，主要有：

货币资金**万元；

应收账款 **万元，帐龄在一年以内**万元，占比**%，一至二年**万元，占比**%；主要债务人有**公司等。

其他应收款** 万元，主要有**公司**万元、有**公司**万元等。

存货 **万元，主要为产成品**万元，原材料**万元；

预付账款 **万元，为**；

长期投资** 万元，为**；

固定资产合计**万元，其中固定资产净值** 万元，主要包括**等；

无形资产**万元，为**。

2、负债**万元，主要包括：

短期借款 ** 万元，全部为**借款，借款人为**；

应付账款**万元，主要**；

应付工资**万元， 主要**；

预提费用**万元， 主要是**；

应交税金**万元，主要是应交增值税**万元及应交所得税**万元；

长期应付款**万元，*是**；

其他长期负债**万元，主要是**。

3、所有者权益**万元：其中实收资本**万元，资本公**万元，盈余公积**万元，未分配利润*8万元。

**会计师事务所审计认为，企业报表已经按照企业会计准则和《工业企业会计制度》规定编制，在所有重大方面公允反映了该公司200*年12月31日的财务状况以及200*年度的经营成果和现金流量。

公司上月资产、负债、所有者权益情况（结构同上）

（二）比率分析情况

1、资产负债率200*年**%，200*年为**%，200*年为**%□20xx年为**%。近3年符合行业满意值65%的要求，表明债权人权益在企业全部资金来源中占比较低，投资人权益比例较大，企业风险主要由业主承担，从而增强了债权人的安全系数，企业长期偿债能力较强。

2、流动比率200*年**%，200*年为**%，200*年为**%□20xx年为**%。

近3年基本接近行业满意值150%的要求，表明企业资金周转正常，流动性良好，有较好的短期偿债能力。

3、速动比率200*年为**%，200*年为**%，200*年为**%。较行业满意值100%的要求有一定差距，表明企业的即期偿债能力稍显不足。

4、资产报酬率200*年**%，200*年为**%，200*年为**%，说明企业销售收入的收益水平及经营成果较好，企业的资产利用效益也较好，经营管理水平较高，企业的盈利能力很好。。

5、借款本息按期偿还率前3年度均为**%，符合满意值100%的要求，表明企业具备按期偿还借款本息的能力。

6、利息保障倍数200*年**，200*年为**，200*年为**，说明企业支付利息费用的能力很强。

7、应收账款周转率200*年**%，200*年为**%，200*年为**%，表明企业运行态势良好，应收账款的变现速度较快，管理效率较高。

（三）现金流量分析

20xx年末，该企业现金及现金等价物净增加额**万元，其中：经营活动产生的现金流量净额**万元；投资活动产生的现金流量净额**万元；筹资活动产生的现金流量净额**万元□20xx年末，该企业现金及现金等价物净增加额**万元，其中：经营活动产生的现金流量净额**万元；投资活动产生的现金流量净额**万元；筹资活动产生的现金流量净额**万元□20xx年末，该企业现金及现金等价物净增加额**万元，其中：经营活动产生的现金流量净额**万元，投资活动产生的现金流量净额**万元；筹资活动产生的现金流量净额**万元。数额变化大的要说明原因。

截止上月末，该企业现金及现金等价物净增加额**万元，其中：经营活动产生的现金流量净额**万元；投资活动产生的现金流量净额**万元；筹资活动产生的现金流量净额**万元，主要是**。

从近三年的现金流量上看，企业发展稳健，经营活动获取现金的能力逐年增强，企业第一还款来源比较理想。

1、资金需求情况

2、还款来源情况分析

五、担保情况

该笔借款采取抵押（或保证）方式，保证人或抵押物情况。

（一）若为保证借款

1、保证人基本情况：企业基本概况及法定代表人情况简介，是否具备保证人资格。

2、资信情况：企业在**开立基本账户，经查询企业征信系统，目前企业在**借款**万元，均为正常借款，对外担保**万元，其中：为**公司担保**万元，为**公司担保**万元，以上各单位经营正常，具备归还借款的能力。无对外不良担保，无不良信用记录。

。包括上年度及上月资产、负债、所有者权益情况和对外担保情况，保证人累计对外提供保证的债务总额（包括本次拟提供保证的借款本息），不超过保证人净资产的两倍。

3、经营情况：简要介绍企业销售及市场经营情况、前二年经营成果（收入、支出、利润）。

4、财务状况：截止200*年年底，该公司资产**万元，负债**万元，所有者权益**万元，资产负债率**%、流动比率**%、速动比率**%、销售收入**万元、应收账款周转率**%、资产报酬率**%、利息保证倍数**。

5、近三年现金流量情况

企业200*年末净现金流量为**，其中：经营活动产生的现金净流量为**；投资活动产生的现金净流量为**，主要为**，

筹资活动产生的现金净流量为**万元，主要是**。

200*年末，该企业现金及现金等价物净增加额**万元，其中：经营活动产生的现金流量净额**万元（主要是**）；投资活动产生的现金流量净额**万元（购入****万元）；筹资活动产生的现金流量净额**万元（原因说明）。

200*年末，该企业现金及现金等价物净增加额**万元，其中：经营活动产生的现金流量净额**万元，投资活动产生的现金流量净额**万元；筹资活动产生的现金流量净额**万元（原因说明）。

保证人前三年的经营现金净流入量大于所保证的借款本息额，企业具备较强的保证担保能力。

（二）若为抵押借款，抵押物所有权人、抵押物坐落位置，房产土地证号，

经**评估所评估，每平方米价值**元，抵押物总价值**万元，信用社认可价值，借款到期利息，本息合计抵押率为**%。则：上述借款符合省联社抵押借款相关规定。经调查人员现场调查，以上所有抵押物目前均保持完好，无毁损情况。

综合以上调查分析认为，该公司经营合法，生产经营正常，产品市场前景良好，公司各项财务指标较好，经营活动现金流量正常，利润逐年增加较快，还款来源有保证。同时，借款抵押物足值有效，符合《担保法》及省联社抵押借款相关规定，信用等级被评定为**级，符合借款条件。经我社借款审批小组集体研究决定，同意办理**借款***万元，期限**年，利率执行**%上浮**%，结息方式按**结息。

调查人：

*年*月*日

调研报告日程安排篇五

作为一名即将考研的学生，我充分意识到考研的重要性和艰

巨性。为了更好地了解考研的相关情况，最近我进行了一次调研，并将在本文中向大家分享我的心得体会。

第二段：调研背景及目的

在调研之前，我深感自己对考研的了解还不够深入。因此，我选择了从以下几方面对考研进行调研：

1. 考研的流行度和趋势；
2. 考研的竞争状况和难度；
3. 考研的备考方法和经验。

调研的目的就是为了更好地了解考研，从而更好地备考。

第三段：调研过程及结果

我通过采访有经验的考研学生，并在网络平台上进行调研，广泛收集了关于考研的信息。最终，我得出如下调研结果：

1. 考研的流行度在不断增加，越来越多的人选择考研；
2. 考研的竞争状况十分激烈，各个专业的录取比例都非常低；
3. 考研备考需要制定详细的计划，注重基础知识的学习和理解，同时也需要重视模拟考试和实战练习。

通过这次调研，我更明确地认识到了考研的难度和备考方法，也有了更好的备考思路。

第四段：调研启示

在调研过程中，我得到了许多有益的启示，具体如下：

2. 考研复习应该充分发挥自身优势并注重基础。地扎实，提高自己的应试能力；

3. 模拟考试和实战练习对于考研备考非常重要，可以帮助我们更好地了解自己的实际水平和差距，从而更好地调整备考计划。

第五段：结语

总之，通过这次调研，我深切地认识到考研备考的重要性和难度，更加明确地认识到了备考的具体方法和微妙之处。希望这篇调研报告可以对正在考研或者即将考研的同学们有所帮助，也希望大家一定要在考研的道路上坚定信心，勇往直前！

调研报告日程安排篇六

在刚刚落幕的paperworld china 20xx中国国际文具及办公用品展览会上，首份针对中国文化办公用品市场的调研报告发布，报告首次显示了中国办公用品市场的各种混乱情形，产业整合一触即发。中国已成世界上最大的办公用品消费国，每年基本保持25%以上的增长率。但相对于全球20xx多亿美元的市场容量，我国目前还仅仅占据不到10%的比例。发展潜力巨大。另外，中国办公用品市场产品结构单一、规模弱小，oem居多、恶性竞争以及外资大量涌入，“中国办公文具市场亟需从一个制造大国向强国转型。”得力文具集团副总经理陈雪强表示。

本土品牌只有低端市场可守

根据法兰克福展览（上海）有限公司与同济大学合作撰写的《中国文化办公用品市场调研报告》（以下简称“报告”），在对逾500家“中国市场集团性用户办公用品需求结构与采购行为模式”调研后发现，在传统的办公文具领域，仍然以本

土办公用品品牌为主，排名前两位的是得力和齐心文具。紧随其后的为晨光和真彩，后两者与前两名的差距仍较为明显，看似散乱的办公用品市场，在这个经济下行周期中，行业整合正在加速。

以调研显示的该领域市场占有率第一名得力为例，据陈雪强介绍，得力文具20xx年营收已达32亿元，每年基本保持了20%左右的增长幅度，今年虽然受整体经济大环境不利的影 响，得力文具仍保持15%以上的增幅。目前，得力文具的海外销售收入也呈现快速增长势头，并且已经登陆欧美、日本及东南亚等市场。

不过，虽然本土品牌发展强劲，但在整个办公用品领域，仍旧固守低端市场。而在其他诸如办公设备、办公耗材、办公用纸及数码产品等高耗材领域，则基本是外资品牌一统天下。

本次调研活动的目标对象为企业用户及供应商，包括外资公司、上市公司及民营企业，如国家电网、中国石化、东方航空、德勤、汇丰银行、巴士夫、飞利浦、阿里巴巴及恒大地产等大企业。

就调查结果而言，有业内人士表示，中国本土办公用品企业应尽快做大做强，不只要站稳中低端市场，还应该通过转型向高端市场进军，否则在资金与实力充足的外资品牌不断下压下，本土品牌只会节节败退。

了解，渠道建设乏力，至今发展不温不火。因此，陈雪强表示，他并不看好外资办公用品企业在中国的发展。

建立核心竞争力

目前，办公文具行业虽然规模庞大，但因为涉及品类太多，而且分散，再加上本土企业自身存在的诸多问题，诸如品牌意识不强，创新意识不够，研发能力弱，也导致对知识产权

的尊重和保护不够。陈雪强也表示，国内文具企业大都缺乏品牌意识，仍停留在单纯的oem制造领域，这并不利于本土文具企业的发展壮大。

全球最大的打印机通用耗材制造商天威就面临这样的麻烦。天威控股有限公司董事长贺良梅表示，天威不仅面对本土企业的侵权难题，还面临外资企业的侵权麻烦。

贺良梅表示，日本爱普生在对天威提出6次专利无效申请被驳回后，仍在不断地提出类似申请。而本土企业的山寨、模仿、侵权更是让天威不得不专门成立一个打假工作组，每年耗资几百万元用于处理这些事件。

据介绍，天威每年用于研发的预算都在五六千万元，而因为其他企业用侵权方式生产的产品价格相比天威要低，不仅把市场引入价格战，也让天威失去了一部分订单。贺良梅认为，希望这种状况能够很快得到改变，否则，如果外资品牌企业加大打击专利侵权官司的力度，这将对本土企业带来较大冲击，不利于本土通用耗材企业的健康发展。

据统计，目前国内文具生产企业近5000家，专业生产办公文具的企业约3000家，年销售额达1000万元以上的企业约为10%。传统劳动密集型办公及相关文具的制造仍然是国内文具企业发展的主流，原因就在于国内总体经济水平发展不均，大部分客户对品质要求概念模糊，同时仍然追求产品价格低廉，导致传统文具仍然有庞大的消费市场。

可见，国内文具在产业发展过程中存在的缺乏明确有序的规范、产品线单一、低价竞争、资源浪费严重等问题已经成为文具行业未来发展的阻碍。

陈雪强表示，目前国内有自己品牌的办公文具企业并不多，大部分仍以oem为主，本土办公用品企业只有加速品牌建设，才能推动行业进步，从而达到提升产品品质和制造能力的目

的，形成集体效应后，本土办公文具企业才能获得整体发展。

乏这方面的实力，与之相对应的是，外资品牌百乐目前畅销的磨磨擦笔，仅研发就用了30年；此外，渠道建设更是oem企业难以跨越的门槛，因为经销商太分散，渠道整合太难；最后是成本控制力，随着当前原材料、人力等成本的不断高企，企业面临的成本压力也越来越大，再加上文具行业单价低、利润薄的自身特点，控制成本已成为企业发展的必须。

加强品牌宣传

而对于未来可能存在的并购机会，陈雪强表示，得力不会采取并购发展的方式，而是会更加专注于研发、技术、渠道建设和品质管理，将生产制造更多地外包出去，从而减轻成本压力。

不过，天威却一直寻求并购机会，并且在近两年完成了多起收购。20xx年，天威收购了世界著名感光鼓制造商德国aeg光电成像技术有限公司旗下公司——上海阿格感光材料有限公司。aps去年，天威又收购了珠海大田力子数码制作有限公司，并将其更名为珠海天美数码科技有限公司。

贺良梅还表示，天威一直在留意国内外可能的并购机会，不过目前尚未有更多的细节可以披露。

对于未来发展面临的问题，除了整合资源，拓展渠道也被认为是“求生”最重要的方略。此次报告也显示，接近九成的集团型企业用户具有不超过三家的稳定的办公用品供应商，而这些产品的采购渠道则以合约采购和实体店采购为绝对主流供应渠道，虽然电子商务发展不断壮大，但目前只是传统采购渠道的一种辅助补充手段。

陈雪强也表示，因为办公文具单位货值低、物流成本高，虽然得力也已与亚马逊、京东商城、当当网及淘宝网等展开合

作，但传统渠道仍是得力的主要销售渠道。目前，得力每年投入渠道的费用达到几个亿。

业内人士表示，中国文具产业大多是民营经济或者合资企业，在规模和专业化程度上都有欠缺，因此，通过制定行业规范，构建网式联合体，不仅可以保护知识产权、避免恶性竞争，还能通过合理分工、利益搭配来构建文具行业旗舰式发展。

而报告显示，于各大办公用品及文具品牌在中国的渠道建设情况及在终端消费心目中的品牌形象，渠道和品牌形象正相关十分明显。本次报告是国内首次通过专业的调研手段核实中国文化办公市场发展状况，并为行业提供一手的参考资讯。

调研报告日程安排篇七

第一段：引言（字数：200）

调研是一种系统性的方法，有助于我们了解特定问题、现象或群体。在我参与的调研项目中，我对一家当地企业的员工满意度进行了调查，并撰写了一份调研报告。通过这次调研，我不仅对员工满意度有了更深入的了解，还获得了许多宝贵的经验和体会。

第二段：调研背景和目的（字数：200）

在调研之初，我对该企业的员工满意度的现状存在很大的好奇心。随着全球竞争的加剧，员工满意度在企业绩效和员工流失率中扮演着至关重要的角色。因此，了解员工满意度的现状对企业的长远发展非常必要。为了达到调研目的，我们设计了一份包括基本信息、工作环境、薪酬福利、工作满意度等方面的调查问卷，共计收集了200份有效样本。

第三段：调研结果（字数：300）

根据调研结果，我们发现员工满意度与工作环境、薪酬福利、上司评价、共事同事四个维度密切相关。首先，良好的工作环境可以提高员工的工作满意度。其次，公平合理的薪酬福利体系不仅激励了员工的工作积极性，也增强了他们的归属感。此外，上司的评价和与共事同事的关系也对员工满意度有重要影响。尊重、理解和支持将使员工更加激情投入到工作中。

第四段：收获与体会（字数：300）

通过参与这个调研项目，我个人获得了很多收获和体会。首先，调研过程锻炼了我系统分析问题、设计调查问卷和处理数据的能力。我学会了如何有效搜集数据，并运用统计分析方法解读调研结果。其次，我更深刻地认识到员工满意度对企业长远发展的重要性。只有员工满意，企业才能持续创新和提升竞争力。最后，调研过程增强了我与他人沟通和合作的能力。通过与调研对象的接触，我学会了倾听他人的声音，理解他们的需求和关切，这对我以后的工作和生活也大有裨益。

第五段：总结（字数：200）

通过这次调研，我对员工满意度有了更深入的了解，并进一步认识到了企业与员工之间的相互关系。在今后的工作中，我们应关注员工的需求，提供良好的工作环境和合理的薪酬福利，建立良好的上下级沟通与合作关系。只有这样，企业才能取得长足的发展，并吸引和留住优秀的员工。调研报告不仅可以帮助企业了解自身现状，也提供了改进和优化的方向，为企业发展提供了重要的指导作用。因此，我们应该充分发挥调研的作用，利用科学的方法和工具，不断提高企业的组织效能和员工满意度，促进企业的可持续发展。

调研报告日程安排篇八

第一段：引言（150字）

近年来，调研报告在各行各业中的重要性日益凸显。作为管理者和决策者，我们需要借助调研报告来了解市场需求、分析竞争态势、发掘新机遇。在参与调研报告的过程中，我深深感受到了其带来的巨大价值。本文将重点介绍调研报告的编写流程以及我个人的心得体会。

第二段：调研报告编写流程（250字）

调研报告的编写流程一般包括确定调研目标、收集信息、整理分析和撰写报告四个步骤。首先，在确定调研目标时，我们需要明确调研的目的、对象和范围，以确保调研的针对性和有效性。其次，收集信息是保证调研报告客观真实性的关键步骤。我们可以通过实地调研、问卷调查、访谈等方式，搜集相关数据和信息。然后，将收集到的材料进行整理和分析，通过统计、对比、概括等手段，形成清晰的数据模型和模式解读。最后，根据收集到的信息和分析结果，撰写调研报告。报告应该具有逻辑性，内容要求全面、精确，并具备提出切实可行建议的能力。

第三段：调研报告的价值（250字）

调研报告的编写不仅是一个流程，更是一个思维过程。通过调研活动，可以使我们深入了解市场需求，及时掌握消费者的喜好和行为习惯，推动企业的战略调整。同时，调研报告还可以为企业提供决策依据。在不同阶段和领域，调研报告可以为管理者提供对外开放的视野和广泛的信息，为企业的战略决策起到重要指导作用。此外，调研报告还可以为企业提供竞争情报，及时了解竞争对手的动态和行动，以制定更有竞争力的市场策略。综上所述，调研报告对于企业的发展具有重要意义。

第四段：个人心得体会（300字）

在参与调研报告的过程中，我深感调研报告的编写是一个综合能力的考验。首先，我们需要具备扎实的调研能力，在有限的时间内获取准确和全面的信息。其次，我们需要具备良好的分析能力，将收集到的海量数据筛选和处理，从中找出规律和关联性。最后，我们需要具备优秀的书面表达能力，将分析结果和建议准确、简洁地表达出来。在实践中，我不断学习和提升自己的调研能力和分析能力，不断完善自己的书面表达能力。

第五段：总结（250字）

调研报告是一个广泛应用于各行业的工具和手段，它的编写需要准备调研目标、收集信息、整理分析和撰写报告四个步骤。调研报告具有广泛的应用价值，可以帮助企业了解市场需求、推动战略调整、提供决策依据以及获取竞争情报。在参与调研报告的过程中，我深感自己的能力有了很大的提升。通过不断学习和实践，我逐渐完善了自己的调研能力、分析能力和书面表达能力。我相信，未来我将能够更好地应用调研报告的知识和技巧，为企业的发展做出更大的贡献。

调研报告日程安排篇九

了解并深入调查一餐基地环境，以便更好的处理好所要设计的大学生活动中心与基地周边环境、场地、室内外环境的关系。

基地概述：

设计拟在我校建一座大学生活动中心，建筑总面积约xxxx平方米，该工程拟建于校园内一餐位置。基地形状大致为x形，建筑总面积约为xxxx平方米，地形平坦，可忽略地表的起伏对建筑建造的影响。基地靠近校园中心位置，与行政楼距离较近。

校园南部为教学区域，西北部为学生宿舍区，是学生参与各种活动的交通交汇点之一。基地南边为xx西路，西北方毗邻学生公寓，与第二餐厅遥遥相望。站在基地位置向东望去，视线穿过图书馆前的广场可以欣赏到xx湖的美丽景色。

基地南侧的xx西路是连接校园外环路与内环路的主干道之一。通过xx西路向西可以联系到校园西部的商业区域。在课下尤其是晚上，该商业区域会聚集大量的学生人流。这些人流通过xx西路可以方便地到达基地位置。xx西路南部为校内绿化带，是教学区域、宿舍区域、行政办公区域之间设立的缓冲带。该绿化带相对宿舍区域较远，周围场地功能多样，是区域矛盾的集合区域，不适合学生在此进行各种活动。该区域的设置是为缓解区域之间的矛盾和营造教学区域的'安静学习环境'而设置，可以与各教学楼周围的绿化联系融合。因而绿化带内不会存在大量人流的聚集，但是与绿化带相联系的道路却都会有很多的人流通过。

基地向东北穿过xx西路为校图书馆，通过xx西路向北可以到达学校北门，学校北门因距离宿舍较近，是学生平时出入校园的主要出入口。基地东北部是校图书馆和xx湖，是学生平时进行阅读背诵和放松心情的地方，在课下同样会吸引很大的学生人流出入。

基地西北部为学生宿舍区。此区域距离基地位置最近，联系方便，学生可以方便地到达基地位置。但由于一、二、三号公寓与基地衔接过近，基地位置建筑物的存在会对这两个公寓楼的学生到达公寓南部的其他区域形成一定的阻挡作用。这两个公寓楼高度较高，且基地与这两个公寓楼之间的道路相对较窄，道路两侧又栽培有大树，对于处于基地位置的设计建筑物来说，从宿舍区域来看，很难形成较好的景观。或者说不易于寻找到较好的建筑观察角度。

基地毗邻内环路，通过内环路xx东路可以联系到六号教学楼。

六号教学楼的人流会通过校行政楼后的内环路和校图书馆前的广场到达更多的区域，这样就给基地位置的设计建筑带来了大量人流。学校车辆的进出设计为南门进北门出。车辆大致从南门进入通过广场路、校行政楼外围的内环路和名人路，从北门出去。车辆的经过使基地周边的人流与行进的车辆产生了矛盾。在进行建筑设计时要注意这一点。

学校的教学办公和生活住宿两大区域相互分开，体育场□xx湖、图书馆、基地、商业街自东向西地分布在两大区域之间，起到联系两大区域的作用，基地位置又正好处于这中间的位置，是各种矛盾集合的地方，同时基地所处的位置又存在很多的优势。

a 校园内建筑物的高度大致相同，颜色一样，在形体上，校内的规划设计通过绿地、水面、广场的设计来去除建筑造型单一所带来的枯燥的感觉。在进行建筑设计时，可以通过借鉴这样的方法来弥补一些设计上的遗憾，同时也应注意遵从校园规划的设计原则，让设计的建筑与校内其他建筑相互呼应。建筑要与周围环境相协调，不仅是建筑设计对自然的尊重，更是建筑设计对地域文化和历史的尊重。这是环境表现在建筑设计上对建筑设计的制约。

b 建筑造型的考虑要结合基地平面进行合理的设计，在艺术造型反面，与周围环境协调的本质是建筑设计表达的精神情感与环境完美相结合，夸张的对比和形态的相似都可以作为构筑精神环境融合的方法。但是作为教育类建筑，对于夸张的对比的手法的运用要慎重考虑选择。

c 对于教育类建筑来说，在进行设计是要考虑到建筑对于学生的情感影响，也要注意建筑对于学校工作人员的意义。在进行设计时要注意思考政治与建筑设计之间的关系影响。政治和建筑都会对时代产生影响，两者之间总会存在矛盾，协调好两者之间的矛盾也是考研建筑师的一道题目。

服装专卖店展示设计调研报告

调研目的：通过对服装专卖的的走访拍摄其展示场景，对展示设计进行学习了解。

2调研时间□20xx年xx月xx日

3调研地点□xx市xx广场

4调研内容：

专卖店的店面布置

店面布置的主要目的是突出商品特征，使顾客产生购买欲望，又便于他们挑选和购买。专卖商店的设计十分讲究，它需要线条简洁明快，不落俗套。

在布置专卖商店店面时，要考虑多种相关因素，诸如空间的大小，种类的多少，商品的样式和功能，灯光的排列和亮度，通道的宽窄，收银台的位置和规模，电线的安装及政府有关建筑方面的规定等。

另外，店面的布置最好留有依季节变化而进行调整的余地，使顾客不断产生新鲜和新奇的感觉，激发他们不断来消费的愿望。一般来说，专卖商店的格局只能延续3个月时间，每月变化已成为许多专卖店经营者的促销手段之一。

1. 空间布局形态

专卖商店的空间格局复杂多样，各个经营者可根据自身实际需要进行选择和设计。一般是先确定大致的规划，例如营业员的空間、顾客的空間和商品空間各占多大比例，划分区域，尔后再进行更改，具体地陈列商品。

(一)商店的三个空间。专卖商店的种类多种多样，空间格局五花八门，似乎难以找出规律性的空间分割来。实际上，它不过是三个空间组合变化的结果，就像一个万花筒，虽然其变化无穷，但也不过是几片彩纸移动位置的结果。因此三个空间对于专卖商店的空间格局关系密切。

商品空间：指商品陈列的场所，有箱型、平台型、架型等多种选择。

店员空间：指店员接待顾客和从事相关工作所需要的场所。有两处情况：一是与顾客空间混淆，一是与顾客空间相分离。

顾客空间：指顾客参观、选择和购买商品的地方，根据商品不同，可分为商店外、商店内和内外结合等三种形态。

(二)商店空间格局的四种形态。依据商品数量、种类、销售方式等情况，可将三个空间有机组合，从而形成专卖商店空间格局的四种形态。

接触型商店：商品空间毗邻街道，顾客在街道上购买物品，店员在店内进行服务，通过商品空间将顾客与店员分离。

封闭型商店：商品空间、顾客空间和店员空间全在店内，商品空间将顾客空间与店员空间隔开。

封闭、环游型商店：三个空间皆在店内，顾客可以自由、漫游式地选择商品，实际上是开架销售。该种类型可以有一定的店员空间，也可没有特定的店员空间。

接触、封闭、环游型商店：在封闭、环游型商店中加上接触型的商品空间，即顾客拥有店内和店外两种空间。这种类型也包括有店员空间和无店员空间两种形态。下面我们对各种形态进行具体的分析和研究。

(1) 店员空间狭窄的接触型商店。这种类型的空间格局，是一种传统店铺形式，没有顾客活动的空间，顾客在路边与店员接触、选择和购买商品。它有三大特征：一是店员空间狭窄；二是顾客活动区在店外；三是商品空间在店面。

这种类型要求店员有独特的服务形式。如果店员呆立于柜台前会疏远顾客，而过于积极又会使顾客产生强加推销的感觉。佯装不知道的态度才是成功的秘诀。该种格局形式适于经营低价品、便利品和日常用品地专卖商店，它的经营规模小，带有早期店铺的种种特征。

(2) 店员空间宽阔接触型商店。这种空间格局同样是将顾客置于店外，店员通过柜台与顾客接触。与店员空间狭窄接触型的区别在于店员的活动空间大。其特征表现为：店员活动空间宽阔，顾客活动于店外，商品置于店面。

因为接触型商店是在行人往来的通道上陈列商品，所以接触型商店大多店员空间狭窄型，但也有一些较为宽阔，这种商店适合销售无需费时认真挑选，便于携带的商品或小礼品。

此种形式可使店员适当与商品保持距离，顾客挑选商品时自由随意，没有压迫感和戒心。店员切忌整排站在柜台前，而应运用宽阔的空间做各种工作，这样能给商店带来蓬勃的生机，吸引顾客购买。

(3) 店员空间狭窄的封闭型商店。这种类型的商店，顾客进入店面才能看到商品，店员空间较狭窄，大多设立于繁华地区，顾客较多，店员所占场地降到最低限度。

这种格局一般适合经营贵重物品和礼品之类的商品，也有些饼干、糖果、茶叶等专卖商店采取该种格局，并辅以部分接触型。

在封闭型商店里，店员的行为对顾客购买与否起着重要作用。

空间狭窄的封闭型商店，店员的一举一动异常明显如店员僵立于柜台前，一定会使顾客失去购买兴趣。如店员摆放商品、擦拭橱窗、统计数，即可以引人注目，又可以缓解店内的僵硬气氛。

(4) 店员空间宽阔的封闭型商店。这种类型的商店是顾客、店员、商品空间皆在室内，店员活动空间较宽阔，顾客活动空间也很充裕。最为常见的是面向马路的商店，它非常适合销售贵重礼品和高级商品。店内店外分割得很清楚，没有购买欲望的顾客很少进入。宽阔的顾客空间可使人们自由地参观和选购，商店整体布局给人的印象是：欢迎参观，即使不购买也如此。此类店努力制造商店的热络气氛，环境提高顾客的购买情绪。

(5) 有店员空间的封闭、环游型商店。封闭、环游型商店的特征是店面不陈列商品，顾客进入商店后，犹如漫游于商品世界之中，进行参观与选购。

有店员空间的封闭、环游型商店，店员空间被限定在一定范围的柜台内，他们一般不走入顾客的空间，只有顾客将选好的商品带到收银台时，店员才会主动服务。顾客可在不受打扰的情况下，悠闲处在地在店内选购、参观，甚至阅读杂志。采用这种形式的商店有食品店、杂货店，以及经营唱片、流行服饰等体亲性商品的商店。

这种格局的最大特色是向顾客发出“店员不对顾客推销商品”的讯息。这种格局常销售普通商品，顾客有能力进行挑选，店员不要过于热情，更不能用狩猎的目光盯着顾客。

(6) 无店员空间的封闭、环游型商店。这种类型的商店，在店门前摆高商品。不了解该店的顾客是不会轻易进入的，店员活动空间与顾客活动空间不加以区分，是专为销售高级精品而设计的。此咱商品格局本身已将顾客进行了严格的过滤和挑选。同时，这种商店经营的商品价格昂贵，顾客购买时较

认真、仔细，常需要店员从旁说明，充当顾客的顾问。店员不能只做收款工作，而应活动于顾客中间。销售行为应追求轻松自然，店员位置切忌固定在店中央等待顾客招呼。

(7)有店员空间的接触、封闭、环游型商店。这类商店在店面和店内有许多店员。店面陈列商品，可吸引顾客，给人普通的感觉；店内陈列商品，采取环游式布局，顾客进店后可随意地进行挑选。

有店员空间的接触、封闭、环游型商店布置一般适用于销售商品量大且价格便宜的商店，例如销售图画和某些流行性商品，顾客不必频频询问店员，完全由自己进行判断和挑选。店员只在收银台内，不干扰顾客的购买行为。这种格局一般要求空间宽敞，能陈列齐全的商品。

这种类型的商店店员可专门做收银工作，即使进入顾客的空间，也不要加以招呼。不过，在店内空无一人时，会以给人萧条的感觉，客人很难上门。此时店员最好走到顾客的空间，忙碌一番，以引起人群的关注。

(8)无店员空间的接触、封闭、环游型商店。这种类型商店展示的虽不是最高档的商品，但常需要店员对顾客进行商品讲解、说明并提供咨询。一般适用于普通的流行服饰店，如皮鞋店、皮包店等。它们大多采用大众化价格，商品种类繁多，给人以大众化的印象。

封闭、环游型商店与接触、封闭、环型商店的结构极为相似，但店面气氛截然不同。前者是高级贵族化商店，后者是普及型的大众化商店，因此在店员的行为、服务方式等方面都有很大的差异。

对于没有店员空间的接触、封闭、环游型商店来说，店员不可挤在入口处，给人守门的感觉；当顾客挑选商品时，不要站在旁边审视，而应佯装不知，在顾客有问题时，马上出现在

他们面前。

我是对一些购物场所，服装展示商场等进行实地考察。以作为调研基础参考。同时在网上查阅资料，进行补充调研。两者有机结合，相互补充相互协调。在编写调研报告中，我也受益匪浅，知道了很多原来并不知道的一些内容，对跨专业的一些知识有了一定的了解。

调研报告日程安排篇十

粮食安全问题是关系国计民生和社会稳定的战略性问题。一个国家如此，一个地区也同样如此。**县粮食储备企业承担着各级储备粮的管理和粮食流通主渠道的职能，对稳定地区粮食市场价格，确保粮食供应起到了重要的作用。随着粮食市场主体多元化的形成和国际国内粮食市场的变化，随着粮食流通体制改革的进一步深化，给粮食储备企业的生存发展带来了严峻的挑战。我县改革后的国有粮食企业如何通过创新管理，进一步增强实力，进而更好地承担起粮食流通主渠道和确保粮食市场稳定职责，将成为我县粮食储备企业发展的方向。通过开展深入学习实践科学发展观活动，在学习的基础上，对我县粮食储备企业的经营管理情况进行了调研，就我县国有粮食企业发展问题进行深入思考。

（一） 国有粮食企业改革的状况

xx年，按照国务院、省州政府关于完善粮食流通体制改革相关文件要求，在县委、政府领导下完成了国有粮食企业的改革任务，实现了职工身份全员置换，妥善解决（移交）企业退休及供养人员，并在改革原粮食收储企业的基础上，剥离部分资产，重新组建1个县粮食储备有限公司，使长期以来我县国有粮食企业所背负的“三老”问题得到妥善解决，企业按公司法的要求，轻装上阵，逐步步入良性发展的轨道。

xx年11末，我县国有粮食企业资产总额从改革前的 1324万元

增为改革后的1826万元，企业负债从改革前的1460万元减为改革后的 1390万元，所有者权益从-136万元增为436万元，固定资产原值从866万元降为4xx年末，我县国有粮食企业经营效果明显，从改革前亏损45万元变为盈利6万元，实现了改革的预期目标。但是，改革并不意味着“一改就灵”，也不可能一改革就使企业得到快速发展，对于企业发展来说，改革后新公司的组建，只是企业发展的一个新的起点。面对国际国内的粮食形势和国有粮食企业所肩负的责任来看，还需要深入调研、分析，找准制约我县国有粮食企业发展的障碍，采取切实有效的措施，实现企业的规范运行和企业经济效益、社会效益的显著提升，才能真正使国有粮食企业实现良好发展，才能真正发挥粮食流通主渠道作用和更好地完成相关职能任务，实现改革发展的目标。

（二）国有粮食企业发展存在的困难和问题

1. 我县国有粮食企业规模小，实力弱的状况还未得到根本改变。按照国务院[]xx[]6号文件及粮食安全现实需要，每个县市必须保留一户国有或国有控股粮食企业的要求，由于我县属于粮食产销平衡区，国有粮食企业长期以来都处于规模小、实力弱的状况，如此带来了新的国有粮食企业竞争力弱的问题，在主导粮食市场和发挥主渠道作用上显得十分乏力。

2. 随着粮食市场主体多元化的形成，市场竞争十分激烈，国有粮食企业生存的空间越来越小。到xx年，全县粮食经营、加工企业达6户（已办证户数），全社会购进原粮11584吨，其中，非国有粮食企业购进7123吨，占61.5 %；全社会销售粮食10644吨，其中，非国有粮食企业销售7xx年以来，由于诸多因素（世界粮食总库存下降；消费量增加，产需缺口增大；生物燃料替代品大量消耗玉米等）的影响，导致国际粮价大幅攀升，37个国家出现粮食危机。从国内情况看，由党中央、国务院及各级党委政府长期以来高度重视粮食工作，逐步加大对三农的扶持和补贴，形成了我国连续多年粮食丰

收，在国际粮食危机发生后，中国粮食处于价格稳定，市场平稳的良好情况，但是，随着农民种粮成本上升，粮食消费量日愈增长，我国的粮食产销将长时期处于紧平衡的状况，粮食部门肩负着的责任将日愈增大。其次，在企业经营管理上，由于受长期计划经济的影响，还习惯于用计划经济的办法管理企业，在调动职工积极性和发挥企业主动性上还存在着较大差距；在认识和观念上，通过改革，一部分企业管理者及员工的观念得到了较大转变（在调研中，我们也看到了企业管理者和员工的积极性得到了发挥，员工的企业意识得到了较大转变）。但还有一部分职工还是墨守陈规，存在职工积极性调动不起来，经营管理目标不明确，经营效果较差的问题，新的国有粮食储备企业之间存在着发展极不平衡的状况。

4. 企业经营规模小，经营效益差，抗风险能力明显不足□xx年我县国有粮食企业通过改革、实现了盈利，扭转了严重亏损的局面，但由于受体制、政策、认识等因素的影响，表现出经营规模小，经济效益难于大幅提升的情况，企业满足于搞好储备，增加储备量，在商品粮经营上表现出怕担风险、缩手缩脚的状况，企业经营始终未能得到突破；也表现出企业管理者对市场认识不清、判断不准、措施不力，抓不住机遇的弱点，甚至在一年当中几乎没有开展商品粮经营活动，导致企业生存发展十分艰难。

5. 管理制度不健全、不完善，创新能力弱。新企业组建后，其经营管理及运作方式与改革前的国有粮食企业运作方式不同，许多管理运作方式都处于不断探索的过程，就目前的情况看，存在管理制度不健全、不完善、不科学的问题，如在激励政策上，存在考核指标过高或过低的情况，影响了职工积极性的发挥；一方面存在公司领导班子怕承担经营风险，缩手缩脚的问题，影响了企业能动性的发挥，另一方面又存在公司市场调查研究和企业管理不足的问题，造成企业在经营中出现风险。同时，在企业经营管理中，还存在创新能力不足的问题，表现在对粮食工作形势认识不高，对市场信息

掌握不够、预测不准，抓市场机遇的能力弱，导致企业在市场主体多元化竞争中的优势无法发挥，主导当地粮食市场能力弱。

6. 发挥行业优势，抓政策性业务的能力还不强，办法不多。国有粮食企业在一定程度上承担着政策性业务和服务粮农、服务消费者的责任，但由于重视不够，在全力做好民政救灾、农村低保、军供粮等方面的工作上还存在着差距，主要表现在认真汇报争取当地党委、政府的领导力度还不够，与部门协商、沟通不足，军供粮供应点工作不到位，管理不规范，服务不到位的情况依然存在。

以上这些问题都说明了我县国有粮食企业在贯彻落实科学发展观上存在的差距；在履行国有粮食企业的社会职责上有差距；在服务粮农、服务消费者、服务部队的工作上有差距；在确保我县粮食安全、发挥粮食流通主渠道作用上有差距。

国务院《关于完善粮食流通体制改革政策措施的意见》明确规定了“每一个县必须保留一户国有或国有控股粮食企业”的规定，其目的，就是要充分发挥国有粮食企业主渠道作用，为巩固粮食安全搭建平台，提供保障。也就使得国有粮食企业改革与其它国企改革有所不同，赋予了国有粮食企业相应的社会责任，特别是在粮食产销平衡区，做好国有粮食企业工作，是一项既重要又艰巨的任务，必须千方百计抓好，确保国有粮食企业主渠道作用更好地发挥，为粮食安全工作打好基础。

（一）必须以科学发展观为指导，认清粮食工作面临的形势，坚定做好粮食企业工作的信心。国家粮食安全中长期规划纲要□xx—xx年来，粮源十分紧张和周边地州都往楚雄州抢粮源的情况下，抢抓粮源显得特别重要。同时，要针对农民卖粮分散的特点，及时布点，并采取多种形式和办法，加快粮食收购进度，在预定时间内完成收购任务。要认真把握粮食销售的最佳时机，及时组织粮食销售，实现粮食经营效益最

大化。

（五）健全和完善企业管理制度，促进制度创新。要不断完善和健全企业的管理、经营和激励机制，不断探索，创新企业的管理方法和制度，真正用制度管事，用制度管人，体现制度下的公平正义，使企业真正步入良性发展。要克服人为因素破坏制度的弊端或有制度不执行，朝令夕改的做法，真正体现企业规范运行。要不断探索干部职工激励机制，把企业效益和职工利益有机统一起来，不断提高企业效益，增加职工收入，体现多劳者多得，进一步调动职工的积极性，发挥职工的主动性和创新性。要改变目前企业制定制度不合理、不科学的问题，真正使激励机制成为调动积极性的动力，成为激励创业、激励发展的动力。

（六）牢记宗旨，搞好服务。国有粮食企业承担着服务社会、服务消费者的职责，要牢记宗旨，竭尽全力搞好服务。一要牢记发展要务，牢记民生根本，千方百计发展和做大做强国有粮食企业，主导当地粮食市场，稳定粮食价格，服务广大消费者，保护消费者利益；又要积极做好粮食收购，切实保护粮农的利益，保护农民种粮积极性。二要积极做好政策性业务，千方百计服务好农村低保对象、服务好部队、服务机关团体，用优质的服务、良好的信誉服务社会，不断拓展政策性业务。三要在各级党委、政府的领导和指挥下，及时认真做好救灾粮食供应工作，确保第一时间把粮食送到灾民手中，切实解决受灾群众的吃饭问题，真正体现党和政府对灾民的关爱。

总之，国有粮食企业在我县的经济社会发展中起着不可替代的作用，发展国有粮食企业是关乎我县改革、发展、稳定大局的需要，只有通过不断发展国有粮食企业，做强做大粮食企业，才能发挥国有粮食企业主导市场、发挥市场主渠道的作用，才能实现粮食市场的稳定、人心的稳定，才能真正确保国家粮食安全。