# 企业调研报告推荐6篇

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-02-15

*调研报告可以帮助解决问题和挖掘机会，一个精心设计的标题和摘要可以增强调研报告的专业性，下面是小编为您分享的企业调研报告推荐6篇，感谢您的参阅。企业调研报告篇1一、走访时间20xx年7月30日。二、走访地点泰安市第二污水处理厂，该厂位于王家店...*

调研报告可以帮助解决问题和挖掘机会，一个精心设计的标题和摘要可以增强调研报告的专业性，下面是小编为您分享的企业调研报告推荐6篇，感谢您的参阅。

企业调研报告篇1

一、走访时间

20xx年7月30日。

二、走访地点

泰安市第二污水处理厂，该厂位于王家店村附近，地处京沪铁路以东，南环路以北，滂河的西南岸。

三、走访对象

泰安市第二污水处理厂管理人员。

四、走访目的

1、了解企业的历史、现状及前景展望、用人要求、企业中各层次员工待遇及职业发展轨迹，优秀员工职业发展案例，以及企业发展面临问题及建议等。

2、通过走访泰安市第二污水处理厂，巩固和强化所学的专业知识，深入理解和掌握污水处理的工艺的流程、特点等。

3、能结合实际，运用掌握的知识解决实际中存在的问题，并更加深入地掌握水污染控制工程工艺在实际生产中的运用，融会贯通。

4、培养自己理论联系实际，综合利用所学理论知识解决实际问题的能力，全面提高自己的综合素质，为将来的工作奠定良好的基础。

5、通过深入企业进行走访调研，积极与企业进行沟通交流，了解我们环境工程专业的就业形势，并虚心听取企业对我们青岛农业大学和环境工程专业的意见和建议，以便更好地提升自己。

五、走访前准备

走访前我详细上网搜查了泰安市第二污水处理厂的相关资料，并与污水处理厂的相关管理人员积极取得联系，拟提出了关于污水处理厂运行管理和工艺等方面的问题。我力争做到带着目的、带着问题、带着任务去泰安市第二污水处理厂进行深入的走访调研。

六、走访企业简介

泰安市第二污水处理厂是国家“南水北调”东线工程的配套项目，是山东省重点工程，也是泰安市委、市政府围绕建设经济强市目标，为治理污染，保护环境，改善人民群众生活质量而实施的城市基础设施建设项目。

第二污水处理厂工程占地159亩，建设规模为日处理污水8万吨，其中2万吨经深度处理后，可回用于工业或市政景观。其全年处理污水1800万吨。工程采用具有除磷脱氮功能的氧化沟处理工艺，厂区工程主要包括污水处理工程、回用水工程及附属建筑。厂外工程包括配套污水管网85公里。该项目被国家发改委列入“三河三湖”水污染治理项目之一，下拨专款给予扶持，工程总投资14560万元。其中，污水处理厂区工程投资为9372万元，配套管网投资5188万元，工程于20xx年4月正式开工，于20xx年11月27日竣工投入使用。

泰安市第二污水处理厂为国有企业。注册资本432万美元，资产总额947万美元，负债总额523万美元;占地面积80亩，建筑面积10809平方米;员工人数163人，其中技术管理人员62人。主要产品规模：日处理污水5万吨。产品质量生产技术居国内先进水平。

该项目财务内部收益率(全部投资)为%，大于本行业基准收益率4%，投资回收期年(包括建设期)，低于基准回收期。同时，项目的建设可大大改善城市环境质量，保护水体，具有良好的环境效益和社会效益。

建设第二污水处理厂是泰安市委、市政府根据城市发展需要，为治理污染，保护环境，改善人民群众生活质量作出的重大决策。第二污水处理厂的建成投产，将使城市生态环境大大改善，并进一步缓解城市供水不足的矛盾，对促进泰安市经济和社会发展将产生积极影响。

七、走访过程

20xx年7月30日，我早晨8点就准时到达泰安市第二污水处理厂，并与之前联系好的泰安市第二污水处理厂管理人员取得联系，在其带领下，我详细参观了该厂。在此期间，管理人员耐心的向我讲解了该污水处理厂运行情况、污水处理厂主要构筑物及工艺流程等，让我了解和掌握了污水处理厂的设计特点、工艺流程、设计理念、主要设计参数、各构筑物选型依据及其优缺点和运行中存在的问题及改进措施。在参观过程中，我认真观察，仔细聆听，积极思考，及时提问问题请他帮忙解答。理论联系实际，受益匪浅。

(一)氧化沟工艺流程图

调节溢流堰的高度改变沟渠内水深，进而改变曝气装置的淹没深度，使其充氧量适应运行的需要。淹没深度的变化对曝气设备的推动力也会产生影响，从而可以对进水流速起到一定的调节作用;其二是通过直接调节曝气器的转速：由于机电设备和自控技术的发展，目前氧化沟内的曝气器的转速时可以调节的，从而可以调节曝气强度的推动力。

4、简化了预处理和污泥处理

氧化沟的水力停留时间和污泥龄都比一般生物处理法长，悬浮装有机物与溶解性有机物同时得到较彻底的稳定，故氧化沟可以不设初沉池。由于氧化沟工艺污泥龄长，负荷低，排出的剩余污泥已得到高度稳定，剩余污泥量也较少。因此不再需要厌氧消化，而只需进行浓缩和脱水。

八、走访体会

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”虽然我只在泰安市第二污水处理厂进行了短短一天的走访调研，但我却学到了很多知识。非常感谢泰安市第二污水处理厂给我提供这样珍贵的走访调研机会。这是我们大学生涯里精彩的一章。

这次走访调研是对我们所学理论知识的一次全面的升华，是一次将理论和实践相结合的机会，通过这次走访调研我对自己所学理论知识有了更深刻的理解，使我感觉到自己所学的强弱所在，了解到理论和实际生产中的差距，同时对我国现代污水处理技术、监测技术有了一定的了解。这不仅为自己的毕业环节提供了珍贵的资料参考，同时也为自己以后走上工作岗位打下了坚实的基础。此次走访调研使我进一步了解了污水处理的工艺流程，让我更加深刻地认识到了污水处理的重大意义，增强了节约用水和环境保护的意识。

环境是人类生存与发展的基本前提，而人类的生产、生活活动对环境造成的影响是无所不在的。作为一个未来环境工作者，我深刻体会到自己所背负的任务有多么艰巨。这次走访调研不仅强化了我的专业知识，还提高了我的综合职业能力、独立思考能力、实践技能、爱岗敬业的品质，从而为今后能承担技术工作、生产工作和管理工作奠定了良好的基础。

在深入企业的走访调研过程中，通过与泰安市第二污水处理厂管理人员的沟通交流，我认识到：我们环境工程专业是一个非常有前途的专业，很多企业都需要我们环境工程的专业人才来治理环境污染问题。污水处理厂就是我们环境工程

专业毕业生的一个很好的就业场所。泰安市第二污水处理厂非常欢迎我们青岛农业大学的毕业生到其工厂就业。同时，他还就我们学校的课程体系提出了一些意见和建议，例如：多鼓励学生积极到与自己专业相关的企业等进行参观实习;要求学生打好坚实的理论基础;培养学生吃苦耐劳的精神等。在参观的最后，我热情邀请泰安市第二污水处理厂到我们青岛农业大学进行宣讲及招聘工作等，该厂表示非常乐意接受我们学校的毕业生。

“艰辛知人生，实践长才干”。 在深入企业的走访调研中，我学会了如何与人进行有效的沟通，如何将所学的理论知识学以致用，如何分析解决问题。同时，我了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我会更加努力的学习科学文化知识，早日成为国家的栋梁之才，回报社会。

企业调研报告篇2

为了解我市企业在经济企稳回升后所遇到的用工问题，进一步促进就业、发展经济。我们在全市范围内组织开展了关于企业用工情况的调研，分别从8个县区中各选取2个对本县区有代表性的企业走访调查，此次调查共涉及16家企业，其中国有企业6家、私营10家。被调研企业覆盖到的行业有采矿业、制造业、电力、燃气及水的生产和供应业、建筑业、住宿和餐饮业、房地产业等企业用工主要行业，就企业用工现状、是否存在招工难问题和成因等几方面内容开展调研。

一、企业的用工现状

金融危机给我市不同企业带来不同影响，在经济企稳回升的情况下，预计20xx年春季会增加52个技术性工作岗位，同比增长4.5%。

我市以电厂、自来水公司为主的国有企业，在用工上受金融危机影响较小，用工情况稳定，在受访的国有企业中，末与末单位从业人员基本无变化。在是否存在招工难方面，由于我市国有企业大多属于垄断行业，待遇好、福利高，对普通工人很有吸引力，企业在招工用工上有很大的挑选余地。

而私营企业在经济企稳回升的情况下，企业用工波动较大，且依据行业的不同而体现出不同程度的招工难问题。被调查的10家私营企业，末单位从业人员为2111人，较末单位从业人员增加13.43%，预计20xx年春季会新增250个新增岗位，同比增长11.84%。新增岗位主要集中在建筑领域和技术性岗位上，而目前我市劳务市场以普工和年纪偏大的下岗职工为主，因为年龄结构、知识结构的错位而出现劳务输出地的招工难现象。

采矿业受金融危机的影响较大，目前企业用工人数较上年有所减少，在经济企稳回升后有望增加。以亨通矿业为例，三季度时，企业的主营业务收入为5234万元，单位从业人员为98人，受金融危机影响锌价的持续走低，市场的不景气和新《劳动法》的实施使企业用工成本增加，农民工工资浮动较大;生产时间相应减少、销售下降，在企业生产不饱和的情况下，用工的数量迅速萎缩，底单位从业人员减少为56人，在随着国家储备政策、贴息政策的相继出台和经济形势的逐步好转，企业从二季度起逐渐出现回暖迹象，企业从业人员基本稳定在85人。

制造业技术人员紧缺。调查的天成丝业、昊华公司、旬阳烟厂、开源建材等企业，虽然也受经济形势的影响，有的企业处于减产、半停产状态，但是与采矿业相比受国际价格因素影响较小，由于生产原料属当地农副产品，产品销售市场也是周边地区，加之企业采取多种措施，使职工队伍相对稳定，但是由于这些企业产品技术含量相对较高，要求职工具备一定的职业素质，造成企业对技术性岗位相对紧缺。

住宿餐饮业和建筑业出现用工短缺。受我市经济发展和高速路建设的影响，我市住宿餐饮业和建筑业发展迅速，不同程度出现用工短缺，尤其缺乏年轻的务工者。

预计，私营企业随经济形势的好转20xx年春季用工有望增加，但是招工难问题尚待解决。

二、企业用工短缺的成因

通过对企业的调查走访，可以看出，随着市场经济的纵深发展，人力资源的供需矛盾凸显，企业招工难与求职者就业难问题同时显现，主要表现：

一是招用的青壮年劳动力短缺，目前我市劳务市场上求职的工人多数年龄在35岁以上。而用工最为短缺的建筑业、住宿餐饮业由于行业特点，希望招聘18-30岁之间的青年务工者。这样造成供需方年龄结构的错位。

二是工资待遇同求职者愿望有差距。一方面企业受金融危机的影响，利润空间有限，愿意支付的用工成本相对较低，而另一方面随着生活费用的上涨，求职者的预期薪金增加，两者的矛盾导致就业意向难以达成。

三是工作强度大的企业招工难。工作强度大的企业与被聘人员之间的双向选择，一般年青人倾向于到发达地区做能够获得高收入的工作，而不愿到经济落后地区薪水不高而工作强度大的企业里谋职。就拿兴科房建公司来说，聘用小工每天工资由过去的30、40元涨到60元，技工工资达到每天100元水平，但仍然会出现招工紧张的现象。

四是法律意识淡漠，给用工单位带来隐患。新《劳动法》的颁布，更加体现了以人为本的理念，更加健全、完善了社会保障体系，也依法约束了用人单位。但在具体操作过程中又曝露出一些不尽完善的地方。比如，企业招用的一些简单劳力，月工资几百元，但与企业签订合同后，企业就要依照《劳动法》给工人购买养老、医疗、工伤、大病等险种，除企业按规定予缴纳外，个人缴纳部分要按照社会平均工资水平的比例缴纳，而社会平均工资水平又远远高于其基本工资，也就是说工人要从本来就很低的薪水中拿出不少钱来购买保险，这样就会导致很多工人不愿意企业给买保险，也会使用人单位不知如何是好。

五是当地求职者整体上文化、技术水平不高，缺乏必要的系统的职业技能培训。据了解，在我市农村富余劳力中，初中以下文化程度的占绝大多数;高中、大中专以上文化程度的只是少部分;有初级以上技能的更是少之又少;下岗失业人员中普工占了绝大部份。

六是人才的培养远不能满足企业的用工需求。培训与中小企业的用工需要缺乏必要的衔接，学校培育的普通人才企业用不上，企业需要的专业人员学校未培养，造成中小企业招工难，特别是招技术工人难。

三、多种措施解决招工难、就业难的矛盾

招工难、就业难的问题看似一种悖论，但是却又是一个非常现实的问题，一方面企业招不到可用之人，另一方面剩余劳动力闲置造成失业，对经济发展、社会稳定有着极大地危害。要解决这个发展中的难题，必须采取多种措施从就业环境、优惠政策、加强培训几个方面加以解决。

1、改善就业环境。

一是建立劳动力市场大系统，使信息能在企业、培训学校、求职者三方自由流通，提高培训教学针对性、减少企业招聘成本、缩短劳动者待工时间。二是加大宣传力度，改善就业观念。通过宣传典型的方式，激励求职者爱岗敬业。工会、共青团、妇联、劳动社会保障局等有关部门应积极宣扬在我市境内私企、外企中诚实劳动、爱岗敬业的职工群体，彰显他们的先进事迹。在评选各类劳动模范、优秀青年、三八红旗手等荣誉称号时，有意向私企、外企的第一线劳动职工倾斜，引导劳动力受聘于民营企业，为当地的经济建设服务。

2、继续提供优惠政策。

一是政府对企业实施相关优惠政策，如减少困难企业保险上缴比例，增加轮岗补贴、特殊技术岗位补贴等方式，减少企业用工成本，帮助企业吸引和留住高技术人才、在保障劳动者权益同时减轻劳动者保险费用负担。二是政府对务工人员提供便利服务政策，解决子女入学问题、廉租房问题、医疗卫生等涉及生产生活的问题。

3、加大职业教育培训。

一是加强校企联合办学，培训人才。学生在校经过一段时间的理论基础学习后，可安排到企业顶岗实习，企业根据学员工作绩效发给一定劳动报酬。经过实践，使学生在中专职高毕业前就成为熟练工人。毕业后招工入厂就能成为企业技术骨干，又可获得较高的工资收入。二是开展灵活办学，将长期培训与短期培训结合起来，将日间学习和夜校、节假日学习结合起来。不仅要有长期的专业知识的培训，更要有短期的实用技术的培训;培训时间不仅局限于白天的日常教学，还可以有针性的开展夜校和周末学习班，提高教学的灵活性。三是加大对创新型人才的培养，企业需要具有高技术有创造力的人才来促进企业的发展，应在教学中注重启发教育、通过创新比赛等方式激励学员动手动脑，积极思考，为技术创新培养人才。四是将就业宣传工作前移。提早动员鼓励一批初中毕业生，报考职业学校，学一技之长，为将来走出社会打下良好的就业基础。

4、增强法律意识。

企业和务工者都应增加法律意识，企业应认真执行《劳动法》与员工签订劳动合同，参照地区行业平均劳动工资标准确定工资额，适当提高员工工资福利待遇，节假日、平时加班等超时劳动应按劳动法的有关规定支付相关的劳动报酬，依法为全部员工缴纳养老、工伤、医疗等社会保障费用，维护劳动者的合法权益。劳动者本身也应提高法律意识，意识到各种保险的缴纳是为保护自身的合法权益，应主动用法律来保护自己，而不能只看到眼前利益，拒绝企业给办理相关保险。

企业调研报告篇3

为了对我市会展经济的发展趋势及会展工作的思路规划提供依据，\_\_\_\_市贸易发展局组织人员对全市会展工作的情况进行了调研，对20多家会展企业发放了调查表，重点走访了14家资质好、具有独立承办展会的会展企业，并与企业就\_\_\_\_市会展经济的发展前景以及会展业务进行了深入细致的交流与探讨。

一、\_\_\_\_地区会展业的基本情况

(一)\_\_\_\_地区会展企业

\_\_\_\_地区现有展览公司以及与展览业相关的企业200余家，其中能独立承办展会展览业务的企业有50家左右。如新疆国际博览中心、华凌集团博览中心、广汇美居物流园展览中心、赛博特汽车展览中心、环球会展中心、新疆商贸城、双安副食品城、新疆雅式展览公司等。

(二)展会业务

20\_\_年我市共举办各类展会30个，其中国际性展会3个、商业性展会20个、其他类展会7个。展位7225个，展览面积10.66万平方米，国内外参展商70981人，签约国内经贸总额555亿元，签约对外经济贸易总额22.34亿美元，展馆收入487.61万元。

20\_\_年共举办各类展会39个，同比增长30％，其中国际展6个，商业性展会27个，其他类展会6个。展位8150个，同比增长12.8％，展览面积45.34平方米，国内外参展商8万余人，签约国内经贸总额509.53亿元，签约对外经济贸易总额26.08亿美元，(内外经贸签约数只反映了7个大展会的签约数)。展馆收入343.62万元。

(三)展会及会展经济的特点

1、发展趋势良好。近几年会展经济以及会展业发展态势良好，无论是展会数量不是办会规模都比往年有较大增长，国内外经贸签约数量逐年增加，专业性展会产生的经济效益已占主导地位。这充分说明我市作为西部商贸物流中心和我国向西开放的桥头堡垒，发挥新疆的地域优势和产业优势，培育有地方特色的、民族特色会展市场，为今后我市会展经济以及会展业的发展奠定了良好的基础。

2．品牌展会带动作用突出。乌洽会、丝绸之路服饰服装节、华凌建材博览会、赛博特汽车展、房交会等展会经过数届，获取了宝贵的经验，办会理念日趋成熟，逐渐形成品牌展会，成为我市展会的龙头，这些展会在商贸集散地举办，利用人流、物流、客流，集节庆会展、展销为一体，开创了新的展会形式，对拉动全市会展经济作用十分明显。

3、已经被国内外初步认可。\_\_\_\_市重要的地理位置不可取代，作为新疆实施“东联西出”的通道和商品集散地，\_\_\_\_的会展经济为有志于打开中国西部大市场的国内外企业及商客借展会探测西部市场需求和行业发展趋势，以达到占领市场的目的提供了便利。随着西部大开发的深入，这种理念商家们已付诸行动，加速了会展经济和会展业的发展。

二、存在的问题

（一）\_\_\_\_市会展基础设施薄弱。与关内的广州、上海、北京、大连、青岛等城市相比，展馆、展览中心差距很大。现我市有一定规模、设施配套较为完整、经济实用的展馆仅新疆国际博览中心一家，但根据现代展馆的要求，还需提升智能化、科技化水平。其他几个会展中心只限于会议和小型展览，不成气候，这对于培育我市品牌展会和今后发展国际会展，造成了局限。

(二)举办各类展览会的主体及人才素质局限。会展是商业行为，办展的主体应该是专业公司，但到目前为止，能在我区真正开展招展业务的公司数量有限。加之交通、治安、消防、对外宣传等问题不好协调。同时还缺乏一批熟悉会展业务的高素质人才，使我市会展业办会经验和会展理念都需要提高。

(三)政府部门的管理制约。多家展览公司都认为，承办专业展会，政府有关部门的批复办理难度大，而且多头审批，尤其是办展的一些配套手续，必须层层过关，主管局审批、分局批、大队中队还备案，手续太复杂，而且耽误时间。

(四)多头办展，重复办展问题比较突出。同类展会太多，造成了规模小和资源浪费。如20\_\_年，美容化妆品类展览会就办了四期，展位总数393个，其中春季2期，秋季2期，平均每期展位不到100个。服装类展会仅新疆国际博览中心就举办了五次，除“\_\_\_\_丝绸之路服饰服装节”展位超过500个以外，其余展位均在100个左右。参展专业客商、展品质量数量都不理想，参会的专业商、批发商极少，光顾展览会的人流不足，导致展会效益差，吸引力下降。

(五)会展行业没有行业协会。行业协会具有行使传党和国家有关方针政策、调研协调行业中的问题、管理服务于行业内企业，维护行业的合法权益的职能。随着政府管理方式的改变，行会作用将越来越突出，但至今首府的会展行业协会还未成立，这不利于协调今后全市的会展经济的发展和规划，同时不利于今后行业自律、展览业的规模运作

企业调研报告篇4

?内容摘要〕农业产业化龙头企业是推进农业结构调整、提高农业竞争力、促进农民增收、解决“三农”问题的关键。本文通过对我市龙头企业经营情况的调研，提出壮大优势主导产业、提升产品技术和质量、强化企业内部管理、发挥财政政策导向和财政资金作用，不断提高龙头企业综合竞争力的政策建议。

?关键词〕农业产业化对策建议

为加强市级龙头企业财政扶持资金使用的监督管理，提高资金使用效益，市财政局组织检查组对市级8户龙头企业20xx年度财政扶持资金的使用及生产经营情况进行了专项检查。根据检查情况，结合企业现状，就我市农业产业化发展问题作一些探讨。

一、基本情况

我市8户市级农业产业化龙头企业，是根据20xx年市政府要求，经市农业局、市乡镇企业局考察调研、评选后，于20xx年初确定的。这8户龙头企业均具有一定的地方经济特色，产品品质较好，有的产品拥有专利技术，有的产品在全国性的评比中获得金奖，如：市金桥食品有限公司“毛大”牌苦荞饭和姜茶获20xx年全国农产品加工贸易博览会金奖，苦荞饭获国家专利；水城姜业发展有限公司“山明”姜茶系列产品，通过了国家商检局出口认证，该企业20xx年3月还被中国农业银行、国家扶贫办评为国家扶贫龙头企业；六枝特区种子公司与省农学院联合开发生产的“西山”系列杂交玉米种子，七个品种已经省品种审定委员会审定通过；六枝特区粮食加工厂的“滴水滩”大米（富硒米），20xx年在中国（淮安）优质米博览会上获《优质产品证书》，并获得农业部农产品质量安全中心颁发的《无公害农产品认证证书》；水城县茶叶发展有限公司生产的“水城春”系列，其中“水城春-凤羽”获第四届“中茶杯”全国名优茶评比优质茶称号，近期开发的“倚天剑”、“神州香”上市后很受市场青睐；盘县裕龙种业有限公司独家开发生产的“盘玉”系列杂交玉米种子，产品除满足本县需求外还推广辐射到生态类型相似的富源、沾益、水城、兴义、普安、晴隆、兴仁、安龙、威宁等县（市）。

二、财政扶持资金投入、使用及效益情况

为加快我市农业产业化发展进程，引导市级龙头企业新产品开发、新技术引用、先进设备引进以及原料基地建设，扩大生产和销售，使我市龙头企业做大做强，20xx年市财政加大资金投入力度，安排农业产业化经营专项资金和企业挖潜改造资金共113万元用于补助扶持8户市级龙头企业。

通过查阅账目，实地检查生产车间项目改造建设、项目基地生产建设情况，并对企业生产经营情况进行调研，8户龙头企业扶持及改造项目已完成和基本完成的有水城县姜业发展有限公司等6户企业。通过项目实施，6户龙头企业均不同程度地在生产能力、技术能力、企业市场竞争力等方面得到一定提高。项目资金未下拨到位、项目未启动的有2户，分别是：钟山区金河乳业有限公司、盘县红果富家路畜牧科技有限公司。市安排金河乳业有限公司技改项目补助资金10万元已由市财政于20xx年12月拨付到位，龙头项目扶持资金5万元通过市农业局下拨到钟山区农业局后，由于金河乳业有限公司欠钟山区农业局设备款5万多元和奶牛基地鲜奶款2万多元，钟山区农业局未将资金下拨到企业。金河乳业有限公司由于技改项目资金未筹集到位，技改项目没有启动实施。至检查日止拨付到位的10万元技改项目补助资金在企业财务账上；市安排红果富家路畜牧科技有限公司产业化专项资金8万元通过市农业局已下拨盘县农业局，但至检查日止，资金仍滞留在盘县农业局账上未使用。

三、我市龙头企业存在问题

近年来，我市把发展农业产业化龙头企业放在“三农”工作的重要位置，作为重要工作来抓，并取得了一定成绩。龙头企业在推进农业结构调整、提高农业竞争力、促进农民增收致富方面发挥了一定的作用。但同时，必须清醒地看到，我市农业产业化龙头企业发展也面临着一些不容忽视的问题：

一是龙头企业规模偏小，辐射带动作用有限。8户市级农业产业化龙头企业中，资产总额达到1000万元以上的仅有2户，销售收入达到500万元的也仅有2户，难以形成规模效应、发挥辐射带动作用。

二是部分企业管理方式、生产方式落后，技术含量偏低，盈利能力不强，发展后劲不足，企业成长速度缓慢。

三是市场开拓能力不强，产品市场占有率不高，辐射面不宽，市场制约因素明显。

四是企业从业人员素质和管理水平还不高，个别企业产权制度尚未明晰；企业财务管理普遍较为混乱，帐簿不健全，会计信息不真实，核算随意性较大。

五是企业与农民的利益联结机制没有建立，辐射带动作用不明显。一些企业与基地和

企业调研报告篇5

一、调研背景：

2024年是十四五规划建设关键之年。为及时了解春节后各地区、各行业的生产运行状况，更好研判经济形势动态，我们特发起节后企业复工复产在线问卷调研。下面小编就陕西省企业复工复产情况向大家做个简单的分享。

二、调研时间：

2024年2月7日-2024年2月9日

三、调研目的：

本次调研主要是了解疫情过后春节期间陕西省企业经营现状和后期复工复产情况，评估企业面临的经营困难，制定有效合理的经营策略，便于恢复正常的企业经营。

四、调研方式：

在线问卷调研

五、调研样本及说明：

本次调研收集陕西地区93份调研样本中，调研对象分布陕西5个地级市，其中西安市样本占比82%。榆林、宝鸡、咸阳、汉中收集样本相对有限。其中调研样本企业多数为钢铁行业，贸易流通、生产制造、仓储物流和终端销售企业分别占比12.9%、63.5%、12%和11.6%。其中样本企业业务范围主要集中在西北、西南地区，企业员工数在0-100人，100-1000，1000人以上的企业分别占比78.2%、4.5%和17.73%。

六、调研结论：

1、今年春节期间大部分员工放假比例在比例在80%以上，多数企业春节期间全部停产，受疫情影响留在本地过年的员工比例有所增加，仅有4.3%的企业春节期间没有停产，满负荷生产。

2、今年多数企业在节后第一周开始复工复产，98%的企业在2月20前就能实现全面复工复产，企业经营状况明显好于去年，30.8%的企业订单数同比去年增加。

3、从各项调研指标来看，目前企业一季度产值情况、成品材库存、当前订单和营业收入较去年同期相比变化有限，部分企业2024年仍将保持强势增长，但部分企业在营收和订单方面明显不足，企业增长差异化较去年表现明显。

4、目前大部分企业对2024年发展前景预期较为乐观，有11%的企业持较为悲观的态度。

企业调研报告篇6

一、五金行业发展情况概述

近年来，中小企业成了社会关注的热点。社会经济的产业组织形式没有像经典经济学家所预言的那样，从自然竞争走向集中再走向垄断。相反，中小企业成了各个国家中最活跃的经济因素。中国也不例外，在国内经济最发达的几个地区如：江苏、浙江、广东、上海都是以中小企业为主。这些地区之所以经济能够腾飞，都是因为它们有各自的优势和特色。产业积聚区是浙江经济的一大特色和优势，基本特点是某一行业或产品，在一个特定的地域内，高度积聚发展，在国内甚至在国际市场占有较大比重，在当地经济中具有举足轻重的地位。

作为中国五金之都的，在改革开放的春风吹拂下，蓬勃发展起来了。20xx年，实现国内生产总值超过92亿元，财政收入突破10亿元，更令人欣喜的是，一年间xx市跃过24个县市，将全国百强的名次从第70位前移到第46位。[1]我们从第二次全国基本单位普查情况看，xx市20xx年共有工业单位10948个，工业企业法人单位2464个。其中，五金机械工业单位8331个，占全市工业单位数的比重为76.1%。五金机械工业法人企业数为1936个，占工业法人单位比重数为78.57%。法人单位全年营业收入为123.7亿元，其中五金机械工业法人单位营业收入为106.2亿元，占工业法人营业收入比重为85.86%。[2]目前，有五金机械企业1万余家，从业人员20多万，产品涵盖机械五金、装潢五金、日用五金、建筑五金、五金工具、小家电等1万多个品种，并形成了电动工具、有色金属冶炼、衡器、小家电、汽摩配、不锈钢制品、防盗门、滑板车等几大支柱产业，其中10多项五金产品的产量居全国之最，100多种产品打入国际市场。

从以上的数据看来，五金企业在xx市经济发展中起着绝对的主导作用。然而，这么多的五金企业中大型企业的数目甚微，大多数都是中小企业。对于中小型企业来说，他们没有大型企业的规模效应，那么他们究竟是凭借什么在市场上立足发展呢?

二、五金企业发展的优势

(一)、深厚的文化底蕴

崛起，离不开几千年的五金文化底蕴。经过考古考证，五千年前中华民族始祖--黄帝曾来石城山炼铜铸鼎。乾隆《钦定四库全书》收集南朝·陈·虞荔所著《鼎录》，这部鼎器的权威著作记载了自古流传的\"黄帝铸鼎\"一说。黄帝铸鼎，春秋铸剑，汉造弩机，宋采铜矿，清制枪管。当地学者认为，\"黄帝是五金之祖，是五金之源。\"再者，著名学者、南宋状元、xx人陈亮独树一帜，创建\"学派\"，倡导\"义利双行\"的事功之说，并在与著名学者朱熹的辩论中形成了功利主义儒家文化，陈亮思想根植民心。有美国学者专门研究发表专著，认为陈亮的思想在许多方面接近现代市场经济的理念。黄帝五金文化和陈亮功利主义儒家文化相结合的xx乡土文化，在现代市场经济发展中大放异彩，成为创业发展的不竭动力。这一独具特色的区域文化，造就了五金机械产业为主导的xx区域特色经济。

(二)、较完善的产业链

五金经过了这几十年的发展，已逐步成了全国乃至世界有名的五金之乡，各地的五金商人云集于此，和外界形成了一个完美的互通状态。在这几十年的发展过程中，有8000多家个体工商户建立起来，其中很大一部分是为法人企业单位生产零配件的。随着一系列政策的出台，他们开始了光明正大的盗版活动。即生产一些成品，以贴牌的方式成为法人企业的产品。这样不仅能解决法人企业的急迫生产问题，又给这些个体工商户提供了定单。这就使整个经济形成了一种良好的共存状态，企业与企业之间也形成了完整的一条龙服务。各企业的服务体系较为完善，这就保证了整个市场的高效运转。

(三)、合理有效的宣传

五金大市场和雄厚的五金产业是中国五金博览会的重要依托，而中国五金博览会的举办不仅扩大了五金城的知名度和美誉度，促使五金城市场功能走向完善，桥梁和纽带作用更加突出。从1996年开始的一年一届的中国五金博览会吸引了来自国内外各省自治区及欧、美、亚、澳、非诸洲的数千家企业逾万种产品参展。商交额也逐年在增长：1997年成交8.62亿元，比首届翻了近一番;1998年成交10.63亿元，比第二届增加了2.01亿元;1999年达16.27亿元，差不多是前两届之和;20xx年和20xx年分别达22.3亿、25.6亿元，均比上届有所增加[3]。盛会期间，万商云集，国内高等院校，科研机构及国内外五金企业和经销商竞相参展，商品和技术交易异常活跃，集五金产品展销、科技成果转让、信息技术交流、文化交往等功能于一体，为国内外参展企业和五金经销商创造了良好的商业合作机会。中博会已成为国际五金界的一个盛会。

(四)、实施优惠政策大力扶持发展

xx市委、市府一直非常重视五金城的开发和建设，专门成立了浙江五金城管理委员会，负责开发和培育中国科技五金城，并成立了浙江中国科技五金城有限公司，负责市场的物业管理。

在此基础上，市委、市府还出台了一系列优惠政策，扶持五金城的建设和发展。具体措施有：

⒈在开发初期减免部分地方规费。

⒉稳定完善对中国科技五金城经营户税收征管办法。鼓励经营者联合经营，使之符合一般纳税人的条件。国有、集体企业在五金城内设立核算分支机构的，可以在五金城税务机构申报纳税。

⒊xx市各级金融机构对五金城积极给予信贷支持，满足五金城发展的需要，并明确表示如果五金城需要，可以追加贷款数额。

⒋继续在五金城举办一年一届的中国五金博览会，并积极筹划争取以国家国内贸易局、国家轻工业局及省政府的名义主办，提高办会的档次、水平，扩大办会的成效、影响。

⒌积极支持中国科技五金城有限公司申报自营进出口权，在条件允许的范围内，支持公司多到国外进行商务活动，开展贸易，设立网点。

⒍对五金城内的经营户，凡年销售额为3000万元以上的，市场管理费按规定标准的50%收取;年销售额在8000万元以上的，市场管理费按规定标准的25%收取。

⒎严格控制新建五金市场，对现有五金市场进行一次清理调整，淘汰关闭零星市场和城市马路市场。对市区范围内经营五金商品的摊点进行一次调整，在条件许可的情况下，集中到五金城经营。

⒏工商、技监等部门积极依法履行职责，推行市场监管巡查制，抓好五金产品市场准入证制度，严厉查处制售假冒商品、欺行霸市、商业欺诈等不正当竞争行为，维护正常的经营秩序。税务、物价、公安、消防、卫生等部门积极做好各项管理和服务工作。

三、五金企业存在的问题分析

我们在调研的过程当中发现了其中存在的一些问题，主要表现在如下几个发面：

(一)资金问题

这主要表现在两个方面，一是中小型企业的融资渠道单一。大部分企业的再投资的资金都是来自利润，还有一小部分来自银行贷款。其二是三角债问题的严重性。这个问题是一个企业间普遍存在的问题，不仅仅是中小企业所独有的。由于没有法律制度的规范和商界商业道德的缺乏，三角债问题愈演愈烈，这严重阻碍了中小企业的发展

(二)管理模式的一成不变

企业大部分是由家族式的作坊发展而来的，企业虽然做大了，但是管理模式仍然走不出家族式的管理模式。这种模式虽然在企业创办初期具有很大的优势，但是随着社会的发展和各种管理理念的推陈出新，这种家族式的管理模式越来越被社会所抛弃。而xx人却还是死守着旧的东西不放，特别是企业中的一些中老年干部，他们的思想是根深蒂固的，一些年轻人提出的新思维新理念在他们看来是颠覆一个企业的腐虫，是要绝对隔离的。因此这也就阻碍了五金企业的再一步向前迈进。

(三)恶性的价格战

恶性的价格竞争的出现是因为产品工艺简单，易于仿造，从而导致新产品一上市面不到半年生产同样商品的企业就数以千计了。这样一来，新产品在市场上很快就达到饱和了，再加上时间太短，再次更新的产品无法快速上市面，价格战也就应势而生了。价格战的出现加速了产品的衰退，大大缩短了产品的生命周期，使产品的销售呈现昙花一现的态势。更严重的是，价格战使产家的利润一跌再跌，为了减少成本，很多产家就不惜牺牲产品的质量、企业名誉进行低质的生产。由于资金短缺，厂家无法引进高科技的先进设备，也无法购买优质的原材料。这样就势必迫使一些小企业停止生产，宣布倒闭。

四、对现存问题的一些建议和看法

(一)健全机构完善管理、注重人才的培养

尽快形成以科技进步为先导，以五金产业为依托，以商品市场和生产要素市场想统一为特色，一个面向全国，外向开拓的技术市场系统。其实家族企业非常适合小企业，在中国目前最稀缺的资源就是诚信，这种企业就是在这样的环境下应运而生。但是随着社会的发展，他们的企业组织形式的改变是势在必行的，家族成员应该逐步从企业中退出，取而代之的是职业的管理人员。这样机构才能更加健全起来，管理也可以更加的达到预期的目的，不会因为家族成员的违例不受约束而影响体制的严格性。

再者就要注重培养人才，正所谓，人才是企业生存之本，知识是力量之源。良精的宋工程师认为企业需要的是方方面面的人才，不论是专业人才，还是销售、策划、计算机等方面的人才，而企业最缺少的是通才。企业在招聘人员时，应更加重视的不再仅仅是学历而已，一张文凭越为越不能让老总放心。而且需要的还有是员工的责任心——敬业爱岗及员工的丰富知识与能力。只有具备如此素质的人才，才是真正的人才。有人说如今的市场竞争是人才的竞争，这话一点儿都不假。企业不惜重金引进人才，培养人才，而且每个企业都设有相应的人力资源管理部。也应如此，企业不仅要鼓励员工继续学习深造，老总还可以亲自为员工讲授企业文化课，从而提高员工的文化素质。

(二)提倡创新思维

创新在企业生存发展过程中起着决定性的作用。针对最能体现企业家精神的是什么?这一问题，本次调查结果显示，企业中的年轻经营者选择勇于创新的比重最高，为47.7%;约有1/3左右选择了敬业、追求最大利润和实现自我价值，比重分别为35.2%、33.6%和31.5%;另外还分别有20.8%和19.6%的经营者选择了敢于承担风险和乐于奉献;与之相比，选择吃苦耐劳和勤俭节约的较少，比重分别为2.7%和1.7%。由此可见，五金企业经营者不乏把创新视为首要追求的企业家精神的人。但是，可惜的是五金企业中年轻经营者占全厂高层管理者的比很小。所以我们需要做的就是，将我们的创新意识逐步灌输给企业中的职员和高层管理者。要让他们明白，创新在企业生存发展过程中起着决定性的作用。

(三)以中低档次产品为主体的产业结构

浙江的中小企业都有一个特点就是起步阶段产品的档次低得惊人，几乎没有什么技术含量。但是它的市场份额却大得惊人。所谓中低档次，主要是就这些产品的需求层次和技术层次而言，而并非完全是指产品的档次。中低档次产品的市场前景究竟如何，先来看一些数据。从国内市场看，中低档次产品仍具有很大的市场需求，1988年，中国80%的城镇居民，家庭的人均收入只有4304元(算术平均)，基本上只能以购买中低档次的消费品为主。近三年浙江经济增长比全国每年高出2～3个百分点也证明了这一点。而从国际市场看，浙江的优势更是在于中低档次产品，发达国家在这些产品方面，基本上都不是我们的竞争对手。除了国内其他省份外，我们的竞争对手还有如越南、印尼、印度、巴基斯坦等一些国家。而浙江近三年外贸出口业绩已经证明，我们有足够的竞争力来对付这些竞争对手。

中低档次产品具有一个稳定性相对较高的市场，其需求增长源于人类的一些最基本的生理、心理要求，是整个需求金字塔的宽大的基座。比尔·盖茨曾说，就企业的稳定性而言，类似可口可乐公司这类古老的企业，远胜于他的微软公司。当然，中低档次产品也是一个相对的、动态的概念，随着技术和经济的发展，这类产品的档次也在不断提高。中低档次产品是一个基本的发展平台，是一个我们赖以进行知识积累、资本积累，进入世界的入口处。按照目前全国和浙江的制造业增长势头专家预测，到20xx年，浙江一些主要行业占全国的比重，大致可以比目前提高3～5个百分点以上，也就是说，到20xx年，浙江一些主要行业占全国的比重，最高可能会在20%以上。

浙江的优势在于中低档次产品，这是不言而喻的。因此也完全可以利用好这个优势，来进行生产和发展。

(四)加快建设物流配送系统

物流这一概念越来越时兴，但是商场决不能跟着时尚盲目走。我们需要完善物流配送系统，是因为我们确实需要它。现代物流的概念是为满足消费者(用户)需要而进行的对货物服务及相关信息从起始地到消费地的高效率与高效益的流动与存储的计划、实施与控制过程。而所谓的物流管理就是以买方为起点，将原材料、零部件与制成品，在各个企业之间有策略的加以流转，最终到达用户，期间所需要的一切活动的管理过程。需求不断生级是社会进步的标志，消费者的商品需求得到满足后会产生对服务的需求，并且，低档次的商品和服务需求得到满足后会产生对高档次的商品和服务需求，这对于物流发展来说是种机遇也是种挑战。虽然在适合进行配送的商品品种还很少，并且不同的企业配送不同的商品，不同的企业独立建立自己的配送网络，这在规模和范围上都是不经济的。这就需要由一个公司去做集成，比如把原来由不同企业经营的送电动工具零配件、不锈钢制品、制作滑板的原材料等商品配送业务，与机动工具、有色金属零件等结合起来，实行统一的配送和服务，对经营者来讲，就会节省很多成本，避免配送网络建设的重复投资，岁消费者来讲也可以得到更加便捷、完善的服务。这里有一个例子，1999年9月中国台湾发生大地震，使全球的芯片供应出现短缺，一星期内北京中关村电脑配套市场piiicpu处理器价格从每片1200元涨到2400元，但中关村的电脑商们说他们没有发大财，为什么?因为他们的库存很少，他们的经营模式往往是，在店铺陈列各种样品，接受用户的订货，如果一个用户要少量的货，他们会马上卖给顾客，如果更多用户来买，或者一个用户需要很多，他会让用户先等一等，并告诉用户说到仓库拿货。问他仓库在哪，他说就在后面，其实，他未必有仓库，经营者之间都有默契，许多经营者会共用同样的存货，会共用同样的仓库和物流系统。这种订货协同政策，大大降低了每个店主的库存水平，也就大大降低了由于销售预测不准确带来的库存积压、断档风险。该模式成功的秘诀之一就是快速运转的物流系统。只有快速，库存量才会小，要积压也不会大量积压。但是对物流的要求就是快速，以小时或分钟来计算整个物流作业过程，这样就要求减少物流环节，健全物流网络，增加物流系统的透明度，这样才能把经营者的风险降低。因此，对于五金企业来说，迫切需要解决的就是尽快建立一些物流公司，专门负责物流配送，从而降低成本。这才是使五金企业走出束缚的捷径。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！