

企业调查报告范文

企业调查报告范文 1

前言

随着社会的快速发展，用人单位对大学生的要求越来越高，对于即将毕业的工商企业管理专业在校生而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入到社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，毕业实习是必不可少的阶段。毕业实习能够使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在工商企业管理专业课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

企业调查报告范文

企业调查报告范文 1

前言

随着社会的快速发展，用人单位对大学生的要求越来越高，对于即将毕业的工商企业管理专业在校生而言，为了能更好的适应严峻的就业形势，毕业后能够尽快的融入到社会，同时能够为自己步入社会打下坚实的基础，毕业实习是必不可少的阶段。毕业实习能够使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在工商企业管理专业课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，为以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在实习期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。

刚进入实习单位的时候我有些担心，在大学学习工商企业管理专业知识与实习岗位所需的知识有些脱节，但在经历了几天的适应过程之后，我慢慢调整观念，正确认识了实习单位和个人的岗位以及发展方向。我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度，锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为工商企业管理专业公认的人才。我坚信“实践是检验真理的唯一标准”，只有把从书本上学到的工商企业管理专业理论知识应用于实践中，才能真正掌握这门知识。因此，我作为一名工商企业管理专业的学生，有幸参加了为期近三个月的毕业实习。

一、实习目的及任务

经过了大学四年工商企业管理专业的理论进修，使我们工商企业管理专业的基础知识有了根本掌握。我们即将离开大学校园，作为大学毕业生，心中想得更多的是如何去做好自己专业发展、如何更好的去完成以后工作中每一个任务。本次实习的目的及任务要求：

1.1 实习目的

①为了将自己所学工商企业管理专业知识运用在社会实践中，在实践中巩固自己的理论知识，将学习的理论知识运用于实践当中，反过来检验书本上理论的正确性，锻炼自己的动手能力，培养实际工作能力和分析能力，以达到学以致用为目的。通过工商企业管理的专业实习，深化已经学过的理论知识，提高综合运用所学过的知识，并且培养自己发现问题、解决问题的能力

②通过工商企业管理专业岗位实习，更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社

会的认识，增强自身对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的观念与业务距离。为以后进一步走向社会打下坚实的基础；

③通过实习，了解工商企业管理专业岗位工作流程，从而确立自己在最擅长的工作岗位。为自己未来的职业生涯规划起到关键的指导作用。通过实习过程，获得更多与自己专业相关的知识，扩宽知识面，增加社会阅历。接触更多的人，在实践中锻炼胆量，提升自己的沟通能力和其他社交能力。培养更好的职业道德，树立好正确的职业道德观。

1.2 实习任务要求

①在工商企业管理岗位实习期间，严格遵守实习单位的规章制度，服从毕业实习专业指导老师的安排，做好实习笔记，注重理论与实践相结合，善于发现问题

②在实习过程，有严格的时间观念，不迟到不早退，虚心向有经验的同事请教，积极主动完成实习单位分配的任务，与单位同事和谐相处；

③每天都认真总结当天的实习工作所遇到的问题和收获体会，做好工作反思，并按照学校毕业实习要求及时撰写毕业实习日记。

二、实习单位及岗位简介

2.1 实习单位简介浙江_____系统工程有限公司成立于_____年，是一家专注于__产品和____产品研究、开发、生产及销售的高科技企业，总部及研发基地设立于_____科技创业园，并在全国各地设有分支机构。公司技术和研发实力雄厚，是国家 863 项目的参与者，并被政府认定为“高新技术企业”。

浙江_____系统工程有限公司自成立以来，始终坚持以人才为本、诚信立业的经营原则，荟萃业界精英，将国外先进的信息技术、管理方法及企业经验与国内企业的具体实际相结合，为企业提供全方位的解决方案，帮助企业提高管理水平和生产能力，使企业在激烈的市场竞争中始终保持竞争力，实现企业快速、稳定地发展。

公司人才结构合理，拥有多名博士作为主要的技术骨干，具有硕士、学士高中级技术职称的员工达 800 多人。为了开发出真正适合企业需求的____产品，企业特聘请工商企业管理专业专家（中科院院士）作为咨询顾问，紧密跟踪工商企业管理行业发展特点，不断优化。

2.2 实习岗位简介（概况）

A. 参与工商企业管理岗位的日常工作，参与组织制定单位工商企业管理岗位发展规划和年度工作计划（包括年度经费使用计划，仪器设备申购计划等），并协助同事组织实施和检查执行情况。

B. 协助主管领导科学管理，贯彻、实施有关规章制度。确定自己在工商企业管理专业岗位的工作职责与任务，定期进修和业务相关的知识，不断提高业务水平和工作能力。

C. 在工作过程，跟同事一起通过与客户的洽谈，现场勘察，尽可能多地了解客户从事的职业、喜好、业主要求的使用功能和追求的风格等。努力提高客户建立良好关系能力，给客户量身打造设计方案。

三、实习内容（过程）

3.1 举行计算科学与技术专业岗位上岗培训。

我很荣幸进入浙江_____系统工程有限公司开展毕业实习。为了更好地适应从学生到一个具备完善职业技能的工作人员，实习单位主管领导首先给我们分发工商企业管理专业岗位从业相关知识材料进行一些基础知识的自主学习，并安排专门的老同事对岗位所涉及的相关知识进行专项培训。

3.2 适应工商企业管理专业岗位工作。

为期两个多月的毕业实习是我人生的一个重要转折点。校园与职场、学习与工作、学生与员工之间存在着思想观念、做人处事等各方面的巨大差异。从象牙塔走向社会，在这个转换的过程中，人的观点、行为方式、心理等方面都要做适当的调整和适应。我在工商企业管理专业岗位慢慢的熟悉工作环境和工作同事后，逐渐进入工作状态，每天按照分配的任务按时按量的完成。在逐渐适应岗位工作的过程中，我理解了工作的艰辛与独立自主生活的不易。在工作和同事相处过程中，即使是一件很平常的琐碎小事也不能有丝毫的大意，也让我明白一个道理：细节决定成败。企业调查报告范文

2

一、东北地区卫浴建材市场基本概况

随着中国社会经济的飞速发展和中央振兴东北老工业基地政策的深入，东北地区的经济建设一日千里，由此也带动了房地产行业的一派勃勃生机。以沈阳为例，20__年，沈阳地区将陆续有 100 多个楼盘投入使用，预计住宅销售面积将在 1100 万平方米左右，建材及相相关销售在 50 亿元以上，卫浴洁具的销售同比将达到 6~8 亿元。

加上沈阳对外埠周边城市的辐射，巨大的市场需求和商机吸引了众多商家的目光。

二、建材市场调查分析

1、建材市场调查情况

2、竞争品牌调查情况

3、终端促销方式情况

三、建材市场调研总结

中国已经是世界上最大的建筑材料生产国和消费国。主要建材产品水泥、平板玻璃、建筑卫生陶瓷、石材和墙体材料等产量多年居世界第一位。同时，建材产品质量不断提高，能源和原材料消耗逐年下降，各种新型建材不断涌现，建材产品不断升级换代。

20__年，中国建材行业受到政府宏观调控的影响，产业政策调整对某些建材企业造成了一定冲击。20__年行业发展仍继续保持高速发展态势，产量与销售额总体上稳健增长；中国建材行业发展的宏观经济环境和投资环境依然较好。

20__年，建材行业经济运行总体保持又快又好发展态势。生产销售增速明显加快，经济运行质量进一步提高，产业结构有了新的改善。规模以上建材企业完成工业总产值(现价)13275 亿元，增长 29.1%；完成主营业务收入 11534 亿元，同比增长 29.3%；实现利润 603 亿元，增长 47.1%。

20__年我国建材工业完成增加值 5240 亿元，按可比价格计算比上年增长 20.7%，实现主营业务收入 16300 亿元，比上年增长 30%；实现利润总额 950 亿元，比上年增长 10%。

20__年，在国家实施保增长、扩内需、调结构、惠民生一揽子措施的推动下，我国建材工业克服国际金融危机不利影响，总体保持了较快增长，主要建材产品生产销售增速回升，价格水平止跌回稳，经济效益稳定增长，建材投资热情高涨，结构调整取得新的成效。

我国建材工业的发展将进入重大转折时期，进入主要依靠自主创新和经营管理制胜的新时代。由单纯追求产能规模的扩张转向追求质量和效益的提升；由原材料制造业为主转变为加工制品为主；技术上由从对国外先进技术的模仿跟进转向自主创新；由粗放式的无序、准无序竞争转向规范有序的竞争。企业调查报告范文 3

20__年上半年，全国规模以上快递企业业务量完成 6、9 亿件，同比增长 26%，收入完成 196 亿元，同比增长 23%。到 20__年，中国物流市场规模将达到 1 1972 亿元，并将每年保持 20%的增长速度。而随着中国物流市场的全面开放，中国快递业正迎来最佳的发展时期。中国邮政一家“独霸天下”的国内快递行业格局的打破，国外快递企业大举扩张，我国快递业出现了国营、外资、民营等多经济主体、多运输方式相互竞争的市场格局。外国“列强”资金雄厚，硬件条件优越，品牌优势显著；国营“巨头”网络完善，背景深厚；而民营快递业充满了生机和活力，是这场竞争中的生力军。这是一场没有硝烟的战争，民营快递企业如何在这场实力相差悬殊的竞争中脱颖而出是目前亟待解决的问题。

一、快递企业调查分析结果

各种成本的不断上涨等因素的影响，依托廉价劳动力发展，同质化导致“低价”恶性竞争正在为民营快递业带来生死挑战。中国快递咨询网预计，20__年民营快递企业的数量将减少 30%以上。民营快递企业具有它独特的运营方式和自身不足，总体而言有利有弊。

特点如下：

1、八成公司注册资金低。八成民营快递公司注册资本不足 50 万元 i 公司规模不足，小到 2—3 人，大到几百人至上千人。在民营快递业中，北有宅急送，中有申通，南有顺丰，再加上圆通、韵达，在民营企业中居前五位。

在国内市场上，市场占有率第一的仍然是 EMS，即使在中国国际快递市场，EMS 也居于前三位之列。信誉上 EMS 的安全性较高，投递的速度较慢，民营快递则相反。成本费用方面，EMS 的成本费用较高，民营快递的成本费用较低。

2、民营快递公司运营形式简单。民营快递公司运营分为自营和加盟两种形式，自营的'所有网点由公司统一出资、统一招聘、统一管理，自营快递公司对下属网点的控制力强，代表有 EMS、顺丰和宅急送。加盟式的每个网点都是独立的，和总公司签订合作协议，使用同一个品牌，自负盈亏，采取这种模式的主要有申通、圆通，中通等。

3、民营快递的社会形象欠佳。国内民营快递的从业人员在 30 万左右。在从业人员中，有农村剩余劳动力，有下岗工人，有待业人员。

4、民营快递公司职业道德和服务意识淡薄。由于这个行业利润较大，投资较小，见效快，相对于其它行业，操作上技术含量不高，只需实务经验，市场需求又大，比较容易进入这个市场。另外，国内快递公司特别是民营快递普遍存在着唯“钱”是图，急功近利或经营上的短期行为；操作不规范、交通工具落后，通讯工具简单以及没有系统的管理“软件”等现象。因此投错件，发错件，损坏件，丢件，不能按时投递，服务态度差，快件中经常有危险品，包装简陋和快递公司间的相互报复等现象屡见不鲜。有的民营快递公司月丢件率高达 2%—5%。

5、服务网点不完善。民企快递的服务网点不够健全，没有拓展业务规模，对于公司在偏远不发达地区发展没有考虑完善，而是通通挤向大城市。没有战略性规划公司将来整体化提高，做大。他们中的大部分企业的主营业务是以陆路运输为主的国内快递业务。再加上快递业的准入门槛较低，市场还不成熟，导致了激烈的市场竞争。

二、改进措施

1、树立品牌，对企业进行定位与包装，逐步形成知名品牌的快递企业。根据自由市场竞争理论，在拥有大量原子型企业的市场中，单一的企业是价格的接受者。民企快递要取得竞争优势地位，靠价格战是绝对行不通的，必须靠差异化竞争战略，做出自己的品牌，让顾客在同等的价格水平享受不同于其它快递公司的服务。

目前中国快递业中最具代表性的民营快递企业为宅急送和深圳顺丰速运公司。当它们刚起家时，也是不知名的小企业，但它们十分注重品牌的经营，在短短几年之内，就成为民营快递企业中的佼佼者。当然品牌树立还有一段很长的路要走。当前的首要任务是要整合资源，寻找自己的优势所在，如在速度或售后服务方面形成独有的品牌，不断提升自己的实力和品牌，在众多类似的竞争对手中脱颖而出，逐渐做大做强，否则就会面临新一轮洗牌的危险。

2、提升员工素质。众所周知，快递业的准入门槛并不高，民企如申通许多从业人员都是初中毕业学历。由于门槛低，企业吸引高素质人才的能力有限，导致从业人员的素质整体上不高，由于带来的是企业服务质量和服务意识的不强。另外，有些货物的丢失如——“快递的手机，收到的石头”肯定是公司员工所为，所以必须从上到下提高，包括上门服务的收派员的素质，加强从业人员培训学习，提高诚信服务水准，更好的维护广大消费者合法权益。

还有就是加强沟通技巧的改进和培养。因为未能在约定的时间送（取）件，用户很可能对业务员产生意见，而当业务员面对用户的质疑时，如果解释不好就可能引发用户对企业服务态度的不满意。这时工作人员最好不要跟客户吵起来，要注意沟通方面的技巧、企业可以适当对这方面进行培训。尤其是那些上门服务的收派员，他们的服务态度非常重要。

三、快递企业调查分析总结

总之，在我国快递业迅速发展的今天，民企快递公司如果能充

分利用自身优势，克服自身的局限，必将会在未来的快递领域发挥重要的作用。企业调查报告范文 4

20__年8月由美国引发的金融危机席卷全球，纺织服装成为危机中国内受影响最大的实体经济行业之一。一贯表现强势的中国纺织服装出现了较为明显的衰退现象，20__年11月份纺织服装出口增幅降至10年来最低点。一方面主要进口国市场需求萎缩，另一方面一些海外主要客户将定单转向价格更低廉的东南亚国家，纺织服装行业正面临严峻的挑战。为了解我市毛织、服装来料加工型企业目前运行情况，我们对这类企业相对集中的宜章、桂阳、嘉禾、临武等县进行了调研，并形成专题调研材料上报。

一、__市毛织服装来料加工型企业基本情况

我市纺织服装及相关产业，是伴随着近几年珠三角纺织服装产业转移而逐渐发展起来的。据不完全统计，目前，我市从事毛织、服装加工生产的企业有近 60 家，生产员工逾万人，年产值超过 3.5 亿元。这些企业主要分布在嘉禾、临武、宜章三县，桂阳、北湖区、苏仙区、资兴等地也零星存在。规模较大的纺织、服装来料加工型企业有宜章俊丰印染、临武有君婚纱、桂阳顺发内衣、苏仙区嘉码服饰、资兴天洋制衣等，年进出口额达到 3000 多万美元。这些企业都是近几年从沿海转移到我市的外商投资企业，具有自营进出口、自主经营，并具备一定技术水平、研发能力和生产能力。其中俊丰印染是我省十大加工贸易重点企业之一，20__年加工贸易进出口总额达到 2200 万美元。除此之外，我市绝大部分毛织服装加工企业，是由在外打工人员返乡创办的小厂，或以内资企业注册，或以个体营业执照登记注册，企业主要从广东东莞等地上游企业接订单、加工成半成品后，返回广东进行后整加工才销往国际市场，这类企业大多规模小、档次低，不能自营出口和自主研发。我市包括玩具、电子、箱包、鞋帽等来料加工型企业主要也是以这种方式运作，我市的毛织、服装企业产品主要以外销为主，内销为辅，其出口市场 80%在欧美国家。

二、金融危机对我市毛织服装行业的影响

如果说 20__年上半年，纺织服装出口企业的利润空间大幅缩小是由于人民币升值、原材料及劳动力成本上升所至，那么随着金融危机的不断渗透，到 20__年 9 月份，国际市场需求萎缩、订单减少，我市纺织服装行业才真正感受到寒意逼人，演绎了一幕幕优胜劣汰的悲喜剧：一是小型毛织服装来料加工型企业无法抵御经济危机的冲击，纷纷停产。这些加工厂对沿海服装企业依赖性强、客户单一，而金融危机后，沿海很多针织、服装企业难以维持，纷纷关闭、停产，受“多米诺”骨牌效应影响，这些与之相关联的内地小厂也难逃覆辙。嘉禾县 26 家针织服装厂，目前已有 20 家停产，2 家处于半停产状态，4 家正常运转，近 700 多人失业。二是规模较大的加工贸易企业虽在运转，但是订单数量逐渐减少，企业发展不容乐观。如我市俊丰印染、顺发内衣、嘉玛服饰等企业 20__年 11 月份开始，订单数量与去年同期相比减少了近 3 成，出口也大幅下滑。12 月份我市服装、印染产品出口比 11 月份减少了近一半。三是有竞争实力的企业，通过结构调整，市场占有率不减反增。临武有君婚纱时装有限公司在 10 月份企业出现利润压缩，订单急骤减少的形势下，立即采取了拓宽出口渠道，提高产品质量、节约开支等措施提高企业竞争力，目前企业订单数量激增、生产线满负荷运转。

据我们调查发现，目前困扰我市毛织服装相关企业的主要困难有：①国外需求持续减弱，从国外或从沿海订单逐渐减少；②欠款周期延长、工缴费难以及时到位，上游企业跑单时有发生；③由于来料加工型企业实力不强，融资难度大，企业转型，开发新产品、追加

投资都存在着现实困难;④“三率两价”(出口退税率、汇率、利率、原材料价格和劳动力价格)频繁变动,增加了企业出口成本和不可预见性,不确定因素也影响了对外报价,不敢承接长单、大单。

三、对策及建议

我市的毛纺织服装产业虽然整体实力不强,对经济贡献有限,但是它的发展状况,也折射出我市包括玩具、电子、鞋帽等来料加工型企业在金融危机形势下的发展现状。这些企业是我市近几年招商引资的成果,同时由于其产品外向度较高,未来几年可能将成为我市外贸出口的一股强势力量。金融危机严峻形势下,国家为了扶持身陷困境的出口企业,先后动用了提高出口退税率(纺织服装产品出口退税率由 11%提高到 13%),调整加工贸易政策、减税、降息等调控手段,对于逆境中的纺织服装企业,这无疑是一个发展的机遇,如何在危机蔓延与机遇中求得持续发展,保证企业的生存。现从企业、国家、当地政府层面浅谈几点对策及建议。

(一)企业层面。

坚定信心，积极采取措施应对危机：①主动追踪相关信息，增加对国内外经济环境的了解，提高企业决策预测性。及时了解国家层面的相关扶持政策，使政策与企业决策行为进行对接。②提高应用金融产品、保险产品的能力和水平、充分运用现代成熟的金融衍生工具、出口信用保险等，合理规避汇率、风险和出口估算风险。③规范交易条件，按照正常程序获取信用较好的银行开具的信用状况以及进口商预付款等降低交易风险。④实施市场多元化战略，积极开拓新兴市场。巩固和发展传统调拨的同时，积极开拓新市场，特别是非洲大陆、南美大陆、中东、东盟等新兴市场。同时，企业可以利用国家目前鼓励内需的政策，积极拓展国内市场。⑤优化出口商品，以高质量、低价格取胜，适时进口一些先进技术和设备，促进结构调整和技术进步。⑥强化内部挖潜增效，努力开源节流，节能减耗，降低成本。

（二）国家层面。

继续给予扶持，保持政策稳定性：①继续加大对出口型企业的扶持力度，适当提高纺织等行业出口退税率。②保持政策稳定性，进一步放松贷款的投放政策。③出台对加工贸易企业出口转内销的优惠政策，如降低征税率、减化内销申报程序。④国家在预期、短期内根据国内外经济环境变化灵活管理人民币升值速度。

（三）当地政府层面。

加强服务，帮助出口企业走出困境：①加快完善支持政策，解决加工企业融资、用工、技术创新、政务效率等方面的困难，20__年10月，广东东莞从财政拿出10亿元，帮助面临困境的加工贸易企业融资，当前可以借鉴东莞作法，采取贴息等方式鼓励和支持商业银行向加工贸易企业放贷。适当减免省市有关税费，为企业减负。②通过政策引导，合理调济人力资源，使停产关闭企业员工转移到形势较好的企业中去。③政府相关部门及协会组织要密切关注国际国内经济动态，加强调研，及时掌握国家政策调整，为企业提供国际咨询公司以及政府行业调查研究，政策资兴等将市场风险对行业冲击降到最低。④大力承接产业转移，壮大加工贸易队伍。沿海产业转移是必然趋势，我们仍然要将招商引资作为承接产业发展加工贸易的切入点和突破口，积极承接沿海地区加工贸易产业转移，引导外商在__设立加工贸易型投资项目。金融风暴对沿海加工贸易企业造成了重创，阵痛虽然有可能造成转移速度的放缓，但是转型升级或向内地寻求发展是必然趋势。企业调查报告范文 5

一、 调查背景

21 世纪企业的竞争逐渐转向物流服务的竞争，物流也从不被人重视的角落提升到关乎企业生存发展的重大战略决策高度上来。我国现阶段的物流究竟发展到何种水平是各个企业非常重视的问题，据有关研究表明：一方面宏观状况社会物流总值大幅增长，但相对于发达国家的物流产业而言，中国的物流产业尚处于起步发展阶段，主要特点是：

(1) 企业物流仍然是全社会物流活动的重点，专业化物流服务需求已初见端倪近年来，随着买方市场的形成，企业对物流领域中存在的“第三利润源”开始有了深刻的认识。

(2) 专业化物流企业开始涌现，多样化物流服务有一定程度的发展近年来，我国经济中出现的许多物流企业，主要由三部分组成：一是国际物流企业、二是由传统运输、储运及批发贸易企业转变形成的物流企业、三是新兴的专业化物流企业。另一方面我国第三方物流市场潜力大、发展迅速，处于发展初期，而且呈地域性集中分布。我国第三方物流供应商功能单一，增值服务薄弱、整个第三方物流市场还相当分散，第三方物流企业规模小，没有一家的物流服务供应商拥有超过 2% 的市场份额、物流服务商认为阻碍其发展的一个最大障碍是很难找到合格的物流管理人员来推动业务的'发展。在这样大的物流环境下，作为内陆地区的代表城市__的情况又是何种态势呢？未来的发展趋势又如何呢？我们希望通过这次调查能对此有所了解！

二、调查目的

通过走访询问与观察，了解__物流市场的现状：从事以传统物流还是现代物流、物流业发展的整体水平。

三、调查对象

__市最大的物流市场内所有的物流企业

四、调查项目

物流企业的所有制形式、经营的业务范围、经营的对象、主要从事业务的具体内容（如运输的工具、距离、价格等）、与客户的关系等。

五、调查地点

__市南内环附近的物流企业

六、调查性质

探索性调查

七、调查方法

由于我们要了解__市物流市场的现状所需信息需具有时效性，应采取获得一手资料的调查方法；由于调查之中兼有必须由物流企业内部人员配合完成的内容又由靠调查员自己观察便可完成的内容，综上理由我们选择询问调查与观察相结合的方法。

对于选取物流企业，由于个人本身原因与所调查对象的难接近性我们根据管理人员的介绍将物流企业划分为大型、中型、小型企业三种，然后按任意抽样的方法在各层中抽取三分之一作为样本，即抽取大型、中型、小型企业各 3、15、32 家。

八、调查表

（一）询问

您好，我们是____物流管理专业的学生，此次调查是为了了解目前__市物流市场的整体发展水平，希望您能配合我们回答以下问题，使我们能顺利完成此次调查。

公司名称_____年____月____日

在您觉得正确的选项字母下划“√”。

1、贵企业的所有制形式：

A 国有企业 B 中外合资 C 合作企业 D 商独资企业

E 合伙企业 F 有限责任公司 G 股份有限公司 H 个人企业

2、贵企业涉足物流行业的时间有：

A 少于 2 年 B 3~5 年 C 6~10 年

D 11~15 年 E 15 年以上

3、贵企业与客户关系:(可多选)

A 长期合作 B 短期合作 C 一次性合作

4、贵企业的设施设备的所有情况:

A 企业拥有所有权 B 租赁 C 两者兼有

5、贵企业是否运用先进信息设备:

A 是 (至第 6 题) B 否 (结束回答)

6、贵企业运用何种先进信息设备: (可多选)

A GPS B 条码技术 C 互联网信息传递

D GIS E 电子数据交换 EDI F_____

(二) 观察

根据观察没有此项目的划“_”，有此项目的填入所观察到的具体情况。企业调查报告范文 6

法律事务室赴云贵四公司企业法制工作调研及现场法律服务活动开展以来，法律事务室洪晓珊主任走访了黔西南州发展资源开发有限公司(安龙公司)、云南壮乡水泥有限公司、文山海螺水泥有限责任公司、昆明宏熙水泥有限公司等四家企业，通过实地查看、开展座谈等形式认真了解企业经营现状和存在困难，结合自身工作提出了很多解决问题的对策办法，并形成书面调研报告。

8月14日下午，洪主任到安龙公司开展调研，通过走访、座谈，现场就企业提出的日常经营中遇到的实际问题予以解答，现把座谈提出的问题梳理如下：

第一，水泥质量控制方面，该公司质量处相关管理人员反映，目前企业通过发放水泥使用手册给客户，会不会被客户抓到把柄，造成客户不认可海螺的水泥质量要求，从而产生质量投诉的法律风险。

第二，合同签订管理方面，该公司合同管理人员反映，在合同招标过程中，需以合同总价确定中标单位，但按照公司制度，可能涉及到要以每一合同下各子项的确定，这样不仅很难操作，而且容易产生合同风险。

第三，企业销售管理方面，该公司销售处人员反映，公司销售没有区域价，没有运输招投标，提货车辆都是经销商安排，按照销售部提供的合同标准文本签订，没有太大的争议问题，但后续需要继续完善合同文本，通过签订补充合同的形式，从合同内容上划清责任，避免承担不必要的法律风险。

第四，企业安全生产方面，生产安全处人员反映，企业环保验收、安全验收尚未通过，卫生职业健康许可证、安全生产许可证尚未办理，办理了试生产许可证，但已经是第三次延期了，在20__年8月底到期，再申请延期将不会被批准。另外，矿山的采矿权证、安全许可证都有，没有越界开采，但矿山林地证没有办理。第五，大协议执行方面，公司所属土地马上开展土地稽查，土地用地指标

已经上报，但需要交钱，目前政府讲没钱，需要向企业借钱，这一块比较麻烦。

第六，采购合同执行方面，公司财务人员反映，在当地采购物资，经常碰到供货方随便冒用别人资质，变更经营范围，虽然当地工商局予以变更，但仍存在违反法律的风险。

第七，销售开票方面，如果普通客户来公司开户，我们开具发票，客户拿增值税发票抵扣，这样操作有没有法律风险，关键客户来开户，公司没有理由不予开具，但这样是否会涉及虚开增值税发票的风险。第八，设备买卖合同方面，公司有部分设备买卖合同到期，供方到货比较晚，能否解除合同，并扣除违约金，同时由于设备合同主要依靠部室合同文本签订，公司本身对合同文本的修改无法具体操作，对合同的履行存在较大的制约。

第九，劳动人事方面，公司办公室人员反映，有员工离职后不打招呼就走人了，公司按照员工劳动合同中留的地址把离职手续材料寄出去了，但有时候碰到被邮局退回的情况，这样一个风险怎么回避。第十，供应保全方面，按照公司制度与周边供应商商谈好后，形成谈判记录，要求供应商必须先交保证金再供货，但由于供应商不配合，我们采取在首批货款中扣除相应的保证金，这样操作与公司财务要求不符，是否存在法律风险。

第十一，关于质量异议处理，公司在合同履行中对于供应商供货质量有异议，发短信、书面传真请求对方盖章反馈，对方往往久拖不决，会产生法律风险。第十二，关于合同数量条款的签订，如辅材合同，合同预测购买的量比较大，但实际可能购买的数量比较少，虽然合同写的是暂定数量，具体以实际数量为准，这样是否存在风险？

8月15日下午，到壮乡公司开展调研，据了解公司属于收购项目，产能比较小，但因位于云南省第二大镇八宝镇，地处云南、广西、贵州三省交界，所受外界竞争压力相对其他区域比较小，从20__年11月份以来，盈利已经超过1500万元，由于该公司前身在刚建成投产一年后就被海螺收购，在股权收购协议履行上还比较顺利，尚未发现难以处理的遗留问题。目前公司生产经营权证比较齐全，存在的主要问题是跟当地政府部门沟通协调难度比较大，跟当地银行打交道也比较困难，一定程度上制约了工作的开展。

8月16日下午，到文山海螺公司开展调研，通过走访、现场实地查看，了解到文山海螺公司是文山州重点建设项目之一，符合国家产业政策的要求。公司位于云南省文山州砚山县平远镇阿三龙村324国道旁，距昆明220公里。公司于20__年4月9日正式注册成立，项目计划投资18亿元人民币，项目规划建设两条日产4500吨新型干法熟料生产线，年产220万吨水泥粉磨系统，配建9MW低温余热发电系统，建成后可年产优质熟料300万吨，优质水泥450万吨，建成后将成为云南省的水泥生产公司。

20__年8月18日上午，到昆明宏熙公司开展调研，通过走访、座谈，现场就企业提出的日常经营中遇到的实际问题予以解答，现把座谈提出的问题梳理如下：

第一，关于矿山销售合同的解除，原合同无可操作性，对方在交接前已投入较大的设施并提出索赔，存在合同纠纷，需马上解除合同，存在哪些法律风险。

第二，石灰石矿山开采、运输外包合同，转让方在管理权移交后6个月过渡期内完成合同解除手续，原公司的石灰石矿山开采、运输外包是与两个自然人签订合同，存在较大的安全风险。

第三，公司于6月10日成立了清欠组，至7月10日已和欠款单位全部核对清楚，全部取得书面对账单，已收回账款44万元，但截至8月6日承接债权清单款项仍有1844.73万元未及时收回，需要如何规避应收账款无法收回的风险。

第四，公司有7名员工与原公司劳动合同未终止，且与新公司未签订劳动合同，现要求公司协调解除劳动合同及经济补偿问题，目前公司等于在给他们放假，具体应该如何操作；另有一部分人不来上班主动提出辞职，但老股东方不同意他们辞职，能否直接接触劳动合同。

第五，公司矿山征地补偿、附近道路征地补偿及环保污染赔偿等问题。

第六，昆明洪熙公司外供电线路由中国南方电网公司石林供电有限公司供电，线路从石林变电站水泥线至公司总降全长为1.8千米，加盟海螺前存在公司内部对外供电情况，按照南方电网管理制度，属于违章供电行为，如何规避风险。

第七，供应部门相关人员反映，在新老股东交接期间有一批煤炭，原股东方签订的价格比较高，质量考核条款基本上没有，海螺接手后验收质量不合格，要求退货，但对方一直不协助解决，如果直接扣除煤款，是否存在法律风险。

第八，水泥质量控制方面，该公司相关管理人员反映，公司质量纠纷小的争议比较多，还未产生较大的诉讼纠纷，对出现的问题应该怎样操作才能避免产生法律风险。

第九，公司以前采取用水泥充抵煤等材料货款的情形，有财务人员受煤老板委托去销售一部分水泥，也有没受到委托就把部分水泥进行销售的情形，对公司财务人员的这种行为到底是代表公司行为还是个人行为，会产生哪些法律风险。企业调查报告范文 7

有 72、7%的被访者属于低危机识别能力者，9、4%属于中等危机识别能力者，仅有 18、0%属于较高危机识别能力者。

一、半数企业处于危机状态

如同在战场上没有常胜将军一样，在现代商场中也没有永远一帆风顺的企业，任何一个企业都有遭遇挫折和危机的可能性。从某种程度上来讲，企业在经营与发展过程中遇到挫折和危机是正常和难免的，危机是企业生存和发展中的一种普遍现象。

零点调查最新公布的《京沪两地企业危机管理现状研究报告》显示，如果将正面临 1-2 种危机的企业界定为一般危机状态企业，将正面临 3-4 种危机的企业界定为中度危机状态企业，将正面临 5 种以上危机的企业界定为高度危机状态企业，那么目前有超过半数

的被访企业处于中高度危机状态之中（其中 40、4%处于中度危机状态，14、4%处于高度危机状态），仅有 45、2%的企业处于一般危机状态。

危机在爆发之前如同人体恶性肿瘤，都有一定的隐蔽性，但是，这并不意味着危机就完全不可防范。任何事物都不是空穴来风，多数危机在爆发前都有或多或少的预警信号，只是在危机真正爆发之前，这些蛛丝马迹的预警信号往往没有引起人们的注意和足够的重视而已。从字面上看，“危机”中既包含“危”危险和危难，也包含“机”时机和机遇，危机的危险性和机遇性是同在的。中国的一句古语：“祸兮福所依、福兮祸所伏，辩证地阐明了危机本质的双重性。危机的危险性不言而喻，危机的机遇性在于：首先，危机可以暴露企业的弊端，使企业能够对症下药，为进一步发展清除障碍；其次，企业在危机中往往会成为公众关注的焦点，如果危机处理得当，可以比在常态下更为有效地提高企业的知名度和美誉度，是提升企业公众形象的一次机遇。危机的危险性是固有的，而危机的机遇性必须基于企业成功的危机处理。

危机的普遍存在性、隐蔽性和本质的双重性决定了现代企业要想在商场中有最高的胜算，就必须具有居安思危、未雨绸缪的危机意识，必须充分考虑和重视企业的危机管理问题。

二、缺乏高级管理人才

市场竞争越来越激烈、变数越来越多，企业所面临的危机类型也越来越多。有的危机只是特定企业所特有的，有的危机却困扰着很多企业。当前企业最经常面临的前三种危机依次是人力资源危机、行业危机、产品和服务危机，分别有高达 53、8%、50、0%和 38、7% 的被调查企业曾经经历过或正在面临着这三种危机的困扰。其中人力资源危机不仅是中国企业最经常面临的危机，也是给企业造成严重影响的危机之一，有 33、7% 的被调查企业表示人力资源危机对其企业产生了严重影响。

当前中国企业的人力资源危机主要表现为普通员工的频繁跳槽和中高层管理人员的非正常离职。人员一定的流动率是经济发达、社会发展的一个必然结果，在今天这样一个快速发展的时代，人员的正常流动是必需的，关键在于流动的频率（过度频繁的流动无论是对个人还是对企业都是一种资源的浪费）以及流入的是否是企业想要的人、流出的是否是企业想留的人。中国最缺的不是资金，也不是技术，更不是市场，而是人才，特别是优秀的高级管理人才。

人力资本天然属于个人，是“主动资产，只能由其天然的所有人控制着这种资产的启动开发和利用，其总是自发地寻求实现自我的市场。人力资本的激励机制不足或者不合理时，其资产可以立刻贬值或荡然无存。如何才能最大限度地发挥人力资源这一“主动资产的最大价值，如何才能有效地吸引人才、稳定人才？零点研究集团的另一项针对新社会阶层从业人员“跳槽原因的调查表明：员工跳槽的主要原因是：个人发展空间小、工资福利待遇低、想体验新的生活；他们心目中理想职业的特点是：收入高、个人发展空间大、单位有前途；他们对单位最不满意的的地方是：单位所提供的文化活动太少。由此可见，员工既关注当前的福利待遇，也关心个人和单位今后的发展前途及企业的文化氛围。要想吸引人才、留住人才、稳定人才，既需要完善与员工经济利益直接相关的薪酬体系，更需要创建良好的企业文化，因为良好的企业文化也是增强激励效果、提高员工满意度的重要保证。如何在企业发展的大前提下，尊重个人的发展和提高，给人才提供尽可能多的发展机会和实现个人自我价值最大化的平台，以事业吸引人才，以企业良好的发展前景来凝聚人才是当前企业所需考虑的问题。因为一味“高薪只会使跳槽现象更加频繁，只有当自身经济价值和社会价值都达到最大合理化之后，人才才能真正稳定下来，企业的人力资源危机才能真正得到解决。

三、危机识别能力薄弱

20__年春季，肆虐中国大地的非典危机唤起了许多企业的危机

管理意识，绝大多数企业的中高层管理人员认同“企业管理人员应具备危机管理意识”、“每个企业都有弱点，如果处理不当就可能转变成危机”、“危机管理不仅仅是事后采取应对措施，事前更要做尽可能多的计划工作”、“大多数危机是可以防范的，危机发生前都会有警告信号”、“企业应倡导每个员工都应具备危机管理意识”等说法。

尽管普遍意识到了危机管理的重要性，中国企业中高层管理人员却同样普遍地具有危机识别能力和危机处理能力薄弱的“通病”。

如果将能从 19 种潜在危机中正确识别出 5 种或者 5 种以下者界定为低危机识别能力者，能正确识别出 6-10 种的为中等危机识别能力者，能正确识别出 10 种以上者为较高危机识别能力者。

根据这一划分，有 72、7%的被访者属于低危机识别能力者，9、4%属于中等危机识别能力者，仅有 18、0%属于较高危机识别能力者。企业管理者危机识别能力之薄弱由此可见一斑。

企业中高层管理人员不仅危机识别的能力比较薄弱，在危机识别时还具有一定的短视性，表现在对于与企业的生产经营和效益具有非常直接关联的危机，如人力资源危机和产品服务危机等具有较高的敏感度，而对于并购、诉讼、工作事故、天灾__、媒体危机等与企业的经营和收效间的关联似乎不那么直接的危机的敏感度相对较低。

但是，媒体危机、工作事故、天灾__、诉讼等危机发生之后，如果得不到及时有效的处理，同样能给企业带来严重危害甚至是毁灭性的打击，而因为它们与企业的生产运营间的非直接关联性使得企业管理者对它们缺乏足够的重视和敏感的反应，企业中高层管理人员在危机管理功效追求上的“短视性”应该引起重视。

四、处理危机措施不力

该项调查显示：多数企业在危机来临时，采取的措施普遍不力。主要表现为：

（一）、企业处理媒体危机的措施。在现代信息社会中，大众传媒在塑造公众价值观念、强化公众意识、反应和引导社会舆论等诸多方面发挥着巨大的作用。媒体的社会传播通过影响企业的形象、知名度、美誉度而影响着企业的经营和发展。另外，互联网的出现更是使得信息传播具有了前所未有的速度和影响范围。当企业面临各种危机、内外交困时，企业无法避免地成为媒体竞相报道的目标，媒体对企业的影响可谓是一把双刃剑。纵观商海，既有因在危机中没有处理好与媒体的关系而使形象一落千丈的企业，也不乏因在危机中妥善处理好了与媒体的关系，不仅使危机的负面影响降至最低，还“乘势”扩大了知名度和美誉度的企业，现代企业与媒体保持和谐关系的重要性由此可见一斑。

目前许多企业在处理与媒体的关系时普遍存在以下特点：对企业在常态时与媒体建立和谐关系的重要性缺乏足够认识，与媒体的合作主要是常规的、表层的合作，缺乏积极有效的深层次合作；当企业处于危机状态时，或者是比较消极被动地应对媒体的报道，或者是对于媒体不利于自己企业的报道采取过激的反应，导致与媒体间关系紧张，这些都不利于企业的危机公关。调查发现：对于媒体不利于本企业的不真实报道，11、5%的企业采取听之任之的态度；36、3%的企业要视公众的反应之后再反应；33、2%的企业要投诉该报道的记者。这些消极被动或者是过激的反应均不利于企业与媒体间良好关系的建立，不利于企业用好媒体这把双刃剑。

（二）、企业处理产品和服务危机的措施。产品和服务是企业

的灵魂，当企业出现产品和服务危机时，如果处理不当，往往还会引发媒体危机、客户危机、经济抵制、索赔、诉讼等诸多危机。如果处理得当，则有助于企业的技术创新、知名度和美誉度的进一步提升。

当出现产品危机时，企业如何应对？9、2%的企业认为产品和服务难免会出现问题，因此当出现产品和服务危机时，“不采取任何措施”；25、5%的企业采取“观望”态度：当出现产品和服务危机时，先不采取措施，视媒体和公众的反应再制定应对方案；39、3%的企业会按照企业内部现行的处理机制进行处理；只有25、5%的企业会立刻根据具体情况制定处理方案并采取行动。处理危机，“兵贵神速”，危机来临时，选择不采取措施和“观望”态度往往会使企业“兵败如山倒”。

（三）、企业处理中高层管理人员意外离职的措施。企业中高层管理人员的意外离职，有时会给企业带来非常直接和巨大的损失，因为他们熟悉本企业的运作模式，拥有较为固定的客户群，而且离职后只要不改换行业，投奔的往往是原企业的竞争对手，势必会给原企业的经营和发展带来较大的冲击。

但是，仅有17、2%的企业在平时就比较注重培养高层管理人员的“接班人”，一旦出现重要管理人员意外离职情况，可由“接班人”直接接任其工作，对企业的正常运转不会造成过大影响；18、2%的企业对企业重要高层管理人员的意外离职持不在意态度，出现高层管理人员意外离职情况时由上级领导指定临时接班人；47、9%的采用先企业内部竞聘，然后由管理会决定的方式；14、4%的采用由管理会直接决定的方式。

中国企业经理人职业化是发展的必然趋势并且现在已在进行，但是，对于当前许多企业中高层管理人员而言，他们是在尚未真正成熟起来之时就被推上了国际化、市场化的大舞台，如同一个刚开始学驾驶者却不得不自己驾车上路，并且上的是一条车多人多、路况复杂的路。随着 WTO 时代的来临，市场越来越开放、越来越复杂，相比于国际化的规则 and 知识，“新手上路的中国企业管理者更缺乏的是经验；相比于掌握危机管理知识，更难的是提高实际的危机识别和危机处理能力，因为后者更多的是基于实践经验，而这恰恰是中国企业管理者当前最缺乏的。如何在正确危机管理理念基础上提高实际的危机识别和危机处理能力，是企业中高层管理人员所必须解决的问题。

五、危机防范胜于危机处理

“隐患险于明火，预防胜于救灾”，在企业的危机管理中，防范危机同样胜于处理危机，危机防范是成本最为低廉的危机管理方式。不同的企业应该根据自己的特殊情况采取灵活多样的防范措施，而下面四条防范措施则应该受到所有企业的重视。

（一）、防微杜渐。有些危机（如重大自然灾害、疾病等）具有突发性和不可预知性，有些危机却可能源于企业日常生产和经营活动中不足或失误的积累。前一种危机具有一定的不可预防性，而后一种危机如果能及早得到重视却是可以避免的。在日常的经营运作中对企业的薄弱环节或潜在问题给予足够重视并对其可能造成的危害形成正确认识，是危机防范的主要方法之一，我们可以称之为

“防微杜渐”法。

有多少企业具有“防微杜渐”意识？在此次调查中，有 74、7% 的中高层企业管理人员表明他们所在的企业会对企业薄弱环节和存在的潜在问题进行分析 and 讨论，有 23、8% 者表示不会。

（二）、设立危机管理团队。虽然危机管理并非只是特定部门或特定人员的职责，而是企业内各部门的联合责任，在企业内设立危机管理团队还是完全应该且必需的。调查发现，44、1%的企业内尚没有设立危机管理团队。

危机管理团队应该是企业的常设机构，因为危机类型繁多，一个有效的危机管理团队应该包括决策层负责人以及企业各部门（如公关部、人事部、保卫部、财务部、技术部等）的主管或优秀人才，还可外聘公关专家，组成一个智囊团。这些人才在企业常态时除了干好本职工作外，还起着防范和预警企业危机的作用，当企业一旦出现危机他们就应该在高级管理人员的组织和协调下快速起到处理危机的作用。当企业出现危机时，高层管理人员应该具有快速直接调用相关专业人员的权利和能力。危机出现时，能否快速组建成一个高效的危机管理团队，很大程度上取决于企业平时的人才资源储备情况。

每个企业都有遭遇危机事件的可能性，但是并非每个企业都有足够的能力建立起一套行之有效的危机管理体制并储备足够的危机处理资源。在社会资源合理配置法则和现代社会分工越来越专业化的趋势下，这一对矛盾的客观存在将会孕育出一个充满生机和活力的危机管理中介服务市场。目前的中国危机管理专业服务市场尚不发达，但已有一些公关公司、管理顾问和咨询公司注意到了这一商机，推出了一些危机管理项目，但其重点只是集中在对实际危机的处理上，少有危机防范和危机预警服务。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。
。如要下载或阅读全文，请访问：

<https://d.book118.com/447160064034006064>