

经营状况调查报告

经营状况调查报告范文（通用 12 篇）

当去接触不知道的一个情况或事件，我们就需要好好地展开调查，调查完毕后，通常还需要完成调查报告。快来参考调查报告是怎么写的吧，以下是小编为大家收集的经营状况调查报告范文，希望能够帮助到大家。

经营状况调查报告 篇 1

按照中央“调查研究年”和“转变作风年”活动的要求，我就商场经营现状及如何摆脱困境这一课题，从不景气的原因和应对措施方面进行了深入细致的调研，现将有关情况汇报如下：

一、商场的基本情况

商场位于东风道和南源路交界处，其前身是供应站，是我场最早开办的百货商场，营业面积 800 平方米，主要经营烟酒茶糖、副食调料、日用百货、五金电料、针纺织品、文化用品、服装鞋帽等多种商品，属公有制单位，负责为全场职工提供后勤服务，长期以来靠总场扶植。然而近年来，随着总场机制的变革，商场由原来靠总场扶植变为自主经营，自负盈亏单位，加之市场经济的迅速发展，我场各种形式的商尝超市越来越多，竞争日益激烈。由于商场在经营管理方式、员工主人翁意识和服务意识上都需要进一步调整和适应，加之近年来职工工资增长幅度较大，致使商场陷入内部成本上升，外部市场疲软的困境，经济效益大面积滑坡，职工发不全工资，到了举步为艰的地步。

二、尚不景气的原因

（一）主观原因。

一是经营管理思想和现行管理机制与当前竞争日益激烈的市场形势不相符，存有很大差距。特别是在经营策略和用工制度上受多年来传统观念的制约，难以与其他社会上的商场相竞争。因此，从管理角度讲，难度较大。

二是商场员工主人翁意识不强，在服务质量和服务态度上与其他

社会商场相比差距较大。由于商场原属公有制单位，商场收入不与职工经济利益挂钩，职工到月拿工资，干多干少一个样，干好干坏一个样。现在一下子变为自主经营，自负盈亏单位，职工不能及时调整心态，吃“大锅饭”的思想观念根深蒂固。另外，现在都讲花钱买服务，而商场的员工缺乏主动引导顾客消费的经验，在服务质量上距顾客的要求差距较大，未能让顾客享受“上帝”的感觉，这也是造成商场困境的主要原因之一。

（二）客观原因。

一是地势较偏。由于总场近几年的发展比较快，广大职工的居住中心转向东北，致使商场离繁华地段教远，影响营业额。

二是广大职工的消费观念的改变。随着职工收入水平的提高，居民的生活水平和消费水平也在不断提高，一些人愿意到大城市购物。

三是市场竞争激烈。原来职工想买东西，只有商场一家商店，但是现在随着市场经济的迅速发展，各居民小区内都开办了不同规模的商尝超市，许多顾客图方便，愿意就近购买。

四是由于商场员工是国家正式职工，工资水平与社会上商场员工的工资相比要高出 2 到 3 倍，而营业额及利润又偏低。因此，造成成本高，经营不景气。

三、解决问题的对策

（一）提高质量，促进发展。

一是提高服务质量。“同质比价，同质同价比服务”，服务质量的好坏，直接影响着商场生意的好坏，所以我们要从自身做起，进一步解放思想，更新观念，以“顾客满意不满意”为工作标准，做好商品的售前、售中、售后服务，文明经商，礼貌待客，让广大消费者高兴而来，满意而去。

二是提高商品质量。质量是商品的生命，质量好的商品能够提高商场的知名度，所以要严把商品进货关，广开进货渠道，坚持货比三家，在保证质量的同时，使所经营的商品逐步达到品牌化、系列化，力求物美价廉，减少商品积压，以增强市场竞争能力。

（二）加强管理，挖潜增效。

一是加强安全管理。去年“0·2”火灾事故，给商场造成直接经济损失9万余元，我们要从中吸取教训，把安全工作作为头等大事来抓，教育全员牢固树立大安全观念，严格落实安全生产责任制，与班组、个人签订责任状，把责任落实到个人。同时要加强安全检查，消除安全隐患，保证商场各项工作的安全运行。

二是要加强财务管理。建立健全科学、合理的财务管理制度，加强成本核算，控制资金投向，搞好资金运营，确保商场整体工作高效运转。

三是降低管理成本。首先要将管理成本中的各项指标分解到班组、岗位和个人，使商场的每个员工都承担降低管理成本的责任，把市场压力及亏损因素消化于各个环节，使商场员工人人当家理财，真正成为商场的主人。其次要通过层层签订承包协议，联利计酬，把每个班组、岗位和个人的责、权、利与商场的经济效益紧密地结合在一起，将个人的工资与目标完成情况直接挂钩。

（三）以人为本，优化组合。人是生产的第一要素，对于任何一个单位，做好人的工作都至关重要。商场现有在职职工40人，大部分都是女同志，在实际工作中：

一是要搞好人力资源配置，以“科学合理、精简高效、责权明确、分工协作”为宗旨，科学组合，量才用人，人尽其用。同时，认真搞好职工的素质教育和业务培训，提高工作质量和工作效率。

二是要优化工作环境，努力加强外部和内部环境建设，并积极争取上级机关及兄弟单位的理解和支持，创造新的发展机遇。

三是要改善用工制度，建立竞争激励机制，奖勤罚懒，多劳多得，充分调动员工的工作积极性和主动性，营造良好的工作氛围。

经过一年来的试运行，商场的经营状况有所改观。“山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵”。我们相信，只要商场全体员工同心同德，开拓创新，与时俱进，一定会走出困境。

经营状况调查报告 篇2

为了准确摸清县农业产业化经营状况，便于制订科学的产业政策，加快农业增效、农民增收的步伐。根据县政府的统一部署，近期我们

对全县农业产业化经营情况进行了全面调查。通过调查，目前全县产业化经营特点是：优势特色产业在不断扩大，新产业在不断发展，已建立了一批优质农产品生产基地，涌现了一批带动能力较强的龙头企业，打造了一批市场占有率较高的精品名牌，农业产业化经营的效益日益显现，已成为全县农业、农村经济发展的新亮点。

一、全县农业产业化经营现状。

（一）商品基地初具规模，主导产业逐步壮大。全县商品基地面积达 139 万亩，其中优质稻基地 56 万亩，优质油基地 58 万亩，优质棉基地 10 万亩，水产精养基地 10 万亩，商品蔬菜基地 5 万亩。全县基本形成了优质稻、优质油、优质棉、无公害蔬菜、江汉鸡、名优鱼、意杨等七大支柱产业。

（二）龙头企业蓬勃发展，带动能力逐步增强。目前全县发展乡及乡以上农产品加工、经销龙头企业 182 家，其中农业产业化国家级重点龙头企业 1 家，省级重点龙头企业 2 家（集团、有限公司），县市级龙头企业 10 家，固定资产 3.2 亿元，带动基地 139 万亩，发展订单农业面积 120 万亩，带动农户 6 万户，从业人数 8 万人，全县农产品年加工能力粮食达 50 万吨、油菜达 20 万吨、原棉达 1 万吨。一批农产品加工企业逐步发展壮大。公司是今年 9 月被批准为农业产业化国家级重点龙头企业，总资产为 10980 万元，注册资金为 6000 万元，占地面积 12 万平方米，年销售收入可达 1.2 亿元，带动农户 4 万户；公司固定资产 460 万元，年销售收入 720 万元，上交税金 4 万元，利润 18 万元，带动养殖户 512 户。

（三）农产品质量明显提高，市场竞争力不断增强。通过实施无公害农产品行动计划，实施精品名牌战略，农产品质量明显提高，市场竞争力不断增强。到目前为止，全县已有精米、香米、龙米、色拉油获中国绿色食品认证，其中牌、牌精米已被评为湖北省名牌产品之一，并已先后通过了 iso9000 系列质量体系认证，而且公司已经取得了自由出口权。有限公司的养殖基地、城郊蔬菜基地通过了省无公害农产品产地认证。大米、香米在深圳、广州等地销售供不应求，市场占有率明显提高，彻底改写了当地湖北大米不好吃的“恶名”。

（四）产业化经营模式逐步形成。发展农业产业化经营，关键靠龙头企业的带动，基础是千家万户，核心是龙头企业和农户之间建立相应稳定合理的利益联结机制。近年来，企业与农户在农业部门的协调下，订单农业发展迅猛。农业部门一方面与科研院校研究品种、加工等，与企业商讨品种、价格、外销，另一方面帮助农户抓好无公害生产，公司与农户签订了优质稻订单 10 万亩，双低油菜订单 5 万亩，米业有限公司免费向农户赠送中国香稻种子 10000 斤，并以高于市场价 30 % 的收购价与农户签下了订单。通过发展订单农业，达到了农企双赢的效果，稳定了企业与农户的关系，摸索出了科研院校+企业+农技部门+农户的经营模式。

二、农业产业化经营中存在的主要问题

近年来，我县农业产业化虽然取得了一些成绩和经验，但总体上还处于起步阶段，发展速度不快，整体水平低，产业化程度不高，名牌产品少，与先进地区比较差距还较大，与市场农业发展的要求和农业大市场资源丰富的实际还不相适应。存在的主要问题：

（一）产业化龙头企业发展不够。我县产业化龙头企业正处于成长壮大时期，目前产值能过亿元的企业只有公司、集团、粮油有限公司等，其它一些加工企业产值大多在几百万元至一、二千万元之间，龙头企业的发展与农产品生产大县的实际还不相适应。也就是说龙头企业数量少，类型单一；企业块头小，规模不大；企业实力弱，带动力不强；科技含量、产品附加值低，档次不高；经营分散，竞争力不强。

（二）龙头企业人才缺乏，管理落后。农业加工企业一般地处经济落后的农村，国家培养的人才大多流向了城市和沿海发达地区，很难进入农村和产业化龙头企业，龙头企业在企业管理、市场策划、技术信息、品牌创建等方面的人才十分缺乏，很多企业的管理仍停留在家庭式和家长式的落后阶段，这与市场经济的要求很不适应。

（三）对农业产业化扶持不够，投入不足。一方面是国家八部委出台了一系列扶持政策，但真正落实到下面的情况不好，省级龙头企业由于资产抵押实力不够，很难贷到款；龙头企业普遍存在缺收购资

金、技改资金、流动资金的问题。另一方面是我县的农业基础设施脆弱。我县的农田基本建设、水利设施建设、机耕道路等大多是在上个世纪六、七十年代建设的，一直以来未进行过全面整修，防汛、抗旱、抗灾能力较弱。目前，我县尚有部分“望天收”田；部分毁坏的水利设施没有修复；有的机耕路越来越窄，所有这些，都严重制约着我县农业产业化发展。

（四）龙头企业与农户之间的利益联结机制脆弱。龙头企业与农户多数还是一种简单的买卖关系。订单农业数量不小，但由于订单的责任关系不够明确，企业和农户之间缺乏诚信，违约现象时有发生，有的是由于农户生产的产品达不到质量卫生标准；有的是市场价与合同收购价不一致，市场价高，农户不愿卖给企业，市场价低，企业不愿收购农户的产品。

（五）农产品流通渠道还不够畅通。我县近几年来一直在抓市场建设，但与全县农业发展的速度比较，这样的市场体系远远不能满足发展需求。由于流通渠道不畅，农产品价贱伤农的现象还时有发生，对农民发展生产的积极性影响很大。

三、加快我县农业产业化发展的措施及对策

农业产业化经营是推进农业现代化，增加农民收入的必然选择，在今后的发展思路中，坚持“市场向导、企业主导、科技先导、政策诱导”。坚持统筹规划、重点突破、示范带动、分层分步推进。

（一）加强领导搞好农业产业化全程服务。在县农业产业化领导小组的组织和协调下，将农业产业化经营纳入当地经济和社会发展的全局，统筹安排，制订发展规划，做好服务，规范好市场秩序，搞好基础设施，创造良好的发展环境。认真服务好产业化经营中各个环节，帮助解决生产经营中出现的困难和问题。切实认真贯彻落实国家及省市有关农业产业化方针政策。

（二）加强招商引资促进龙头企业的快速发展。进一步扩大农业对外开放，落实各级制定的农业招商优惠政策，提供优质服务，发挥区位优势和资源优势，加大农业招商引资力度。鼓励外商以独资、合资、合作等各种方式创办各中类型企业和开发三高农业。

（三）加快名牌战略推进提高市场竞争力。推进我县农业产业化发展实施名牌战略是农业产业化发展的内在要求，加快培植名牌产品，提高我县农产品在国内外市场的竞争力。

一要树立品牌意识，借鉴工业创名牌经验，树农产品及其加工品名优品牌。

二是树立质量意识，依靠优质创名牌。加强农产品质量检测体系建设，推行农业标准化生产，全面提高农产品质量。

三是制定有效的市场营销策略，提高名优产品的市场知名度。

（四）加强基地建设做大做强特色产业。农产品商品基地是农业产业化的基础，从实际出发充分发挥资源优势、区位优势，突出抓好特色农产品基地建设，因地制宜，形成具有本县特色农产品生产基地，不断做大壮大特色产业。

（五）加强农民专业合作社组织建设。合作组织是农民与市场连接的纽带，可以改变单家独户型市场主体在市场交换中的弱势地位，可避免农户与龙头企业订单难以兑现，责权利的问题。因此，要加大扶持力度、从工商和社团登记、经营、税收、信贷等方面给予扶持优惠政策。建立更多的合作组织，提高农民组织化程度，完善农业产业化经营的利益连接机制和运行机制。

（六）加强市场和信息网络建设。在大宗、重要农产品集散地，重点建设一批大中型农产品专业批发市场，加快建设和完善各地农贸市场，营造统一开放的市场环境，促进农产品运销。加强信息网络建设，逐步建立起进村入户、联接国内外的市场信息网络，为广大农户提供及时准确的市场供求、价格、良种、技术信息，利用网络开展网上营销，拓宽农产品的销售渠道。

经营状况调查报告 篇3

今年6月末，统计局对我旗26家规模以上工业企业进行了一次生产经营状况和全年趋势判断调查，从企业生产经营总体情况、企业生产（设备）能力利用情况、企业能源原材料供应及价格情况、企业产品出口情况、企业盈利情况、企业产品销售价格及变动趋势、企业流动资金情况、企业结构调整等八个方面进行调查。

一、工业企业生产经营状况调查结果

通过细致调查，26 家企业在对今年以来生产经营总体状况的基本判断中，有 23% 的企业经营状况良好；有 62% 的企业经营状况基本正常；只有 15% 的企业经营状况较差。企业认为 xx 年比 xx 年生产经营走势较好的占 31% ；认为基本相当的占 35% 。第三季度我旗停产的企业共有 5 家，因季节性停产的有兴安雪淀粉、奈伦淀粉、银峰淀粉和光明热力 4 家，因基础设施未建设完成的企业江河余热发电 1 家，除以上 5 家企业停产外其余 21 家企业生产正常。在与企业谈到制约企业当前生产经营的突出问题时，有 42% 的企业认为市场需求不足；有 50% 的企业认为能源原材料价格上涨影响较大；有 38% 的企业流动资金紧张；有 31% 的企业由于市场竞争加剧，使产品价格不断下降。

从企业生产（设备）综合能力情况来看，当前企业生产能力达到满负荷生产的占 15% ；基本发挥正常的占 58%；发挥不足的占 23% ；发挥严重不足的占 4% 。预计全年企业主要产品生产能力（设备）利用率在 80% 以上的达到 5 家，占全旗规模以上工业企业的 19% ；利用率在 70%—80% 的 10 家，占 38% ；利用率在 60% ——70% 的 6 家，占 23% ；利用率在 50% ——60% 的 3 家，占 12% ；利用率在 50% 以下的 2 家，占 8% 。xx 年有新能力投产或能力扩建的企业共 8 家，占全旗规模以上工业企业的 31% 。

第二季度企业主要能源供应情况：在煤炭供应上，我旗 26 家规模以上企业中有 8 家企业不使用煤炭，在剩余的 18 家企业中只有光明热力煤炭供应有所紧张外，其余企业煤炭供应正常，预计第三季度与第二季度基本相同。在所有 26 家企业中全年电力供应正常。在第二季度中有 38% 的企业主要原材料供应充足；有 42% 的企业主要原材料供应一般。预计第三季度与第二季度基本相同。第二季度原材料购进价格与上季度相比基本稳定的占 38% ；价格有所上涨的占 46% ；价格明显上涨的占 4% 。预计第三季度原材料购进价格与第二季度相比基本稳定的占 77%；价格有所上涨的占 15% ；认为价格下降的占 4% 。

我旗只有 4 家企业存在出口业务，今年以来企业产品出口形势一般的占 50% ；较差的占 50% 。认为全年企业产品出口与去年基本相当

的占 50%；比 xx 年明显减慢的占 50%。有 25% 的企业认为目前汇率变动很小，对企业出口基本没有影响；有 25% 的企业认为汇率变动已对产品出口产生一定影响；有 50% 的企业认为汇率变动已对产品出口产生明显影响。

企业盈利情况：预计第二季度企业实现利润比上年同期明显增加的企业占 12%；与上年同期基本相同的占 50%；比上年同期明显减少的占 38%。预计全年企业实现利润比 xx 年大幅度增加，增幅 20% 以上的占 8%；增幅 10%——20% 的占 8%；增幅 10% 以内的占 43%；降幅 10% 以内的占 15%；降幅 10% 以上的占 16%；有 27% 的企业认为导致利润增幅减少或利润下降的主要因素是能源、原材料价格上涨，成本增加的原因；有 8% 的企业认为是利率上调，利息支出增加的原因；有 42% 的企业认为是市场总体供过于求，产品价格不断下降的原因。

在 26 家企业中，有 15% 的企业与第一季度相比当前企业产品价格有所上升；有 58% 的企业持平；有 23% 的企业下降。从全年看，有 8% 的企业认为产品价格呈上升趋势；有 65% 的企业认为基本稳定；有 23% 的企业认为有下降趋势。

在我旗规模以上工业企业中，现有设备的综合技术水平达到国际 90 年代先进水平的 1 家，达到国内先进水平的 6 家，达到国内一般水平的 18 家，只有 1 家企业设备属国内落后水平。

二、全旗规模以上工业企业运转情况

1、新增的四家企业将成为我旗主要的经济增长点，蒙西水泥年产 510 万吨熟料生产线一期工程已于去年 12 月投入使用，一期 170 万吨生产线运转正常，如每月满负荷生产，产值可达到 4000 万元左右，到今年 7 月份该公司将开始生产水泥，产值将进一步增长；目前该公司第二条 170 万吨生产线（即二期工程）已启动，预计 7 月末开工，通过一年的建设，可投入生产，到时该企业产值将翻一翻。金华木业因为今年手握订单，基本未受到金融危机影响，生产态势平稳。江河余热发电在与电力公司形成联网后，预计将在 9 月进行生产，有望拉动我旗经济增长。双娃饲料的产品主要是供应总公司洛娃集团在我旗建立的三个奶牛养殖基地，连带向周边养殖户进行销售，因此大的市场

2、我旗油脂企业在全旗工业总量上所占比重较大，现已接近生产能力极限。油脂企业今年由于植物油价格下降，将对产值产生一些影响，但加工原料大豆是我旗主要的种植品种，按近年情况来看，大豆价格起伏不大，一直保持稳定，因此油脂企业不会有太大变化，但从现在市场及大豆期货价格看，豆油、豆粕价格仍有上涨趋势，前景乐观。

3、我旗农畜产品价格依旧保持较高水平，加之今年我旗全面禁牧，部分养畜户进行抛售，屠宰企业屠宰量增加，促使企业工业产值较去年大幅度增长；蒙原和草原在短期内产值会有所增长，但如此一来本地区牲畜头数势必有所减少，靠屠宰生存的蒙原、草原将受到影响，将向外地收购牲畜，如果牲畜收购渠道不畅，明年产值有下降的可能。

4、乳品企业由于受金融危机和“三鹿”的双重影响，在产品销售上存在很大困难。双娃乳业的扩能带动该公司产值持续走高，奶牛基地的优势也得到充分体现，虽然今年双娃乳业完成的产值要比去年有大幅度增长，但该公司新建的日处理鲜奶1000吨生产线未能全线投产，企业存在严重的“吃不饱”现象，奶源短缺和产品销售难等问题都将影响企业发展。而雪花乳业奶源短缺和产品销售难的问题更为严重，今年产值明显下降。同时国际同类产品价格较低，本地企业乳产品即使降到成本价，销售价格仍高于国际同类产品价格，因此，影响乳品企业加快生产的信心。

5、XX旗电力有限责任公司今年产值将增长近一倍，其主要原因是今年我旗蒙西水泥投产，该企业日用电量在35万千瓦时左右，另外我旗又新增几家企业，加上绥满高速公路、扎兰屯至XX旗铁路施工用电和城镇建设用电，使电力公司售电量增加。

6、塑料制品生产企业今年发展状况不稳定。惠良塑料企业今年生产迟缓，产值较去年有很大回落，主要原因是该企业所生产的编织袋销量低，企业未能大量生产，今年以来一直处于停产——生产——停产——再生产的“怪圈”；

7、金石水泥今年一直停产未报，主要原因是该企业因环保未达标，

11 月份被通报关闭，5 月末该企业完成水泥窑的改建，从蒙西水泥购入熟料加工生产水泥，年设计生产能力 50 万吨，相当于改建前的一倍以上，产值有望大幅度提高。

篇 4

一 导言

调研时间：xx 年 x 月 x 日

调研地点：天堂鸟、小南国

调研方法：实地考察、上网、文字资料

考察内容：中餐厅

调研目的：了解企业文化，中试餐饮文化，饭店内部设计，是否满足公共餐饮空间使用功能、精神功能、适应性等要求。通过调研，实地考察并对具体案例具体分析，增加关于商业空间设计的知识，进一步了解并认识该注意的问题，为接下来的中餐厅设计打好基础。

二 课题基本情况介绍

现代中餐与历史上、传统上一脉相承，但经营方式和内容上都有变化。过去可以几代传承一个中餐店，现在就一定要有变化和创新，不然就不能生存。中餐厅经营的内容越来越丰富现在中餐厅产业的潜力很大，旅游事业的发展，尤其是国际间旅游事业的发展，使得中餐厅经营有了很大创新，特别是在文化服务方面。一般情况下，中餐厅的经营范围有以下 4 种：

- 1、消费：单纯的吃饭、冷热饮料及特色食品等店内消费。
- 2、娱乐：提供麻将、棋牌、茶艺、抽奖活动等免费服务。
- 3、活动：举办各种宴会、红白喜事、等各种活动收入。

就经营内容来说，中餐厅大约可分为文化型，商业型，文化商业混合型，自我肯定型，一窝蜂型。

三 调研情况介绍

考察地点：小南国

文化背景：小南国餐饮控股有限公司的总部设于上海，持有并经营中国中高端市场最大的中餐正餐连锁餐厅之一。

区域功能：包间、卡座区、散座区、前台、厨房、卫生间、员工

区域分析：主一层。

前台：供收银点餐迎宾前台经理处理事情。

后厨：厨师工作间为客人制作美味佳肴。卡座区：供三两结伴情侣准备，趣味性较强具半私密性。

散座区：为较大多数无太多需求的人准备的就餐空间。

包间：为家庭聚餐或大型会餐准备具较强私密性使得客人更加放松自由。

卫生间：供客人与服务人员方便。员工更衣休息室：为员工准备工作进行的工作空间。

装修风格：现代式中餐厅以品茗为主，但也以商业经营来创造利润。因此，冰茶、葡萄酒、餐点等有利可图的项目也经营，类似茶餐厅了。以绿色植被为隔断区分出不同的区域，阻碍视线，起到私密性作用，另设包间满足追求私密度高的商业会谈等。

装修风格：现代式中餐厅

课题考察归纳总结

总结：平面布局比较合理。因有些包间的光线不足，故用了灯光来做处理，这样既解决了光线不足所带来的困扰，也使得室内的环境更加丰富多样，给室内增添了一丝光彩。环境比较安静，雅致，亦可供商界人士洽谈交流工作所用，但包间与包间之间的隔音性能欠佳。

弊：大多餐厅只是进行餐饮服务，而没有考虑到客人的需求，部分高端客户有自己独特的品味和爱好，餐厅并不可能一一满足，这也正是他们没有抓住这些消费群体的原因，我们想要为客人提供特殊的特殊服务，为高端消费群体提供便利，投其所好，提供服务。

五 主题思想定位

中餐文化在中国流传千年，发展至今有很多优秀的地方，中国是中餐文化的发源地。中餐文化的其实就是中国文化的的一种具体表现，谈中餐文化必须结合中国汉文化而论之。中国素有礼仪之邦之称谓，中餐文化的精神和中华的文化和礼仪相结合形成的一种具有鲜明中国文化特征的一种文化现象，也可以说是一种礼节现象。针对已经有了

厅是一个不错的选择，环境清幽，让人身心放松，在这喧闹的都市寻找最后一份平静。思想成熟稳定的中年人会更愿意将休闲时间耗费在中国餐饮上，将中餐与中国古老的宗教信仰结合在一起，饮食的同时也在品味，感悟人生

综上所述中餐厅里的中式风格的运用是理所当然的，但是没有经过精心设计的中国元素的应用，往往显得杂乱无章，粗糙没有生气。我所设计的空间占地约五百四十平方米左右它的设计层次分明错落有致，曲折的回廊将室内空间划分为几块。运用中式风格与西式现代设计相融合，新旧的组合配合得当，给人以小清新的感觉。使整体设计在使用的前提下，达到最佳的审美效果。

篇 5

据统计数据显示，今年元至二月全市实现社会消费品零售额 78014 万元，同比增长 12.3%，比上年同期下降 3.5 个百分点；比全省 13% 的增幅低 0.7 个百分点。其中全市住宿餐饮业实现零售额 12404 万元，同比仅增长 9.4%，增幅低于全市社会消费品零售额 2.9 个百分点，也低于批发零售业增幅 3.3 个百分点。住宿餐饮业的增幅明显低于批发零售业，其中限额以上(年营业收入 200 万元以上)住宿餐饮业法人企业实现零售额 1032 万元，下降幅度达 34.3%。为全面了解全市 1-2 月住宿餐饮业，特别是限额以上住宿餐饮业法人企业营业收入大幅下降的实际情况，弄清和分析致低原因，寻求应对举措，最近，我们组成专班对市属有关住宿和餐饮企业进行了调查。

一、住宿餐饮业基本情况

截止 2012 年底，全市共有限额以上住宿餐饮业法人企业 12 家，共有客房数 1143 间，拥有接待床位 2100 张，接待餐饮座位 7500 人次，平均从业人员 1313 人；限额以上住宿餐饮业个体户 50 家。2012 年住宿餐饮业法人企业每月营业额在 84 万元，平均月客房收入 24 万元、月餐费收入 60 万元。

二、住宿餐饮业经营状况

自中央“八项规定”和厉行勤俭节约反对铺张浪费等改进作风系

会议，压缩开支，舌尖上的浪费、公款吃喝等餐桌上腐败之风得到了有效遏制。与此同时，全市餐饮业经营和发展也受到了较大影响，经营面临前所未有的挑战。

一是营业额大幅下降。1—2月，全市年营业收入200万元以上的限额以上住宿餐饮业法人企业实现营业收入1378万元，同比下降33.6%；其中餐费收入为1032万元，同比下降34.3%；企业平均月住宿(客房)收入14万元，比同期下降31.6%，企业平均月餐费收入43万元，比同期下降28.3%，其收入来源主要靠婚宴等社会消费支撑；

二是企业大幅裁员。收入大幅下降迫使企业裁员，缩减经营规模，企业减员三分之一；

三是企业转型困难。目前，各餐饮企业都开始顺应形势，寻求新的出路，从优化配置原材料，半份半价、小份适量、改变菜品，加强管理等来控制成本，并向特色餐饮、大众化餐饮等经营方式转变来维持企业生存。

从目前情况看，中央“八项规定”和厉行节约反对浪费的要求是一项长期举措，决不是一蹴而就，也决不能指望“毕其功于一役”，因此，我市乃至全国消费市场目前出现的这种特殊形势，肯定不会自然而然地回复。从促进经济社会可持续发展的大目标来看，反对奢华浪费和扩大消费的目的是一致的。面对消费市场的特殊形势，我们要做的不是消极观望、坐等回复，而是要积极行动，采取有效措施应对复杂形势。

一是餐饮企业积极转变经营方式。公务超标接待和公款过度消费将成为过去，随着居民收入的不断提高，家庭消费、民间团体和旅游团队等大众消费逐渐成为餐饮消费的主流。因此，餐饮企业要尽快转变经营方式和经营理念，降低消费门槛，开发家庭套餐、便餐、外卖和特色菜等大众消费，顺应时代潮流，向以大众消费为主，政府接待为辅转变。

二是政府给予政策扶持。出台奖励政策鼓励餐饮企业开发、发展

目上给予政策扶持。

三是大力发展旅游业，促进消费增长。旅游消费是集衣、食、住、行、游、购和娱于一体的综合性消费活动，通过发展旅游业，吸引众多人群来我市旅游消费，带动住宿餐饮业和其他相关产业的发展。

四是规范公务接待标准，引导正常的公务接待。按照简化礼仪、务实节俭的原则，参考当地物价水平，规范公务接待的标准，严格控制经费支出，防止铺张浪费。

篇 6

农村信用社扎根农村，服务“三农”，是农村地区金融服务的主力。农村信用社的健康发展，直接关系到农村产业结构调整的步伐、关系到农民增收，对于全面建设小康社会具有重要意义。20xx年2月10～24日，笔者在河南省许昌市就县域金融服务问题进行了专题调研。许昌市地处中原，农业人口367万（占全市总人口的83.9%），农业以种植业为主，在传统农业地区中具有一定的代表性。调查发现：当前农村信用社经营已出现转机；如果能够妥善处理一些深层次矛盾，农村信用社将能够走上良性发展的快车道。

一、农村信用社经营已出现转机

2000年以来，在中国人民银行的指导下，农村信用社以小额信贷为突破口，转变经营观念，调整经营思路，严格内部控制制度，强化风险防范，经过广大员工的共同努力，其经营终于走出了低谷，呈现出良性发展的势头。

通过“一户一证、一次核定、随用随贷、余额控制、周转使用”的办法，大力推广小额农户信用贷款。到20xx年12月底，全市农村信用社共发放农户小额贷款证（卡）16,379户，评定信用村49个，评定信用镇1个，累计发放小额贷款105,169次，累计投放小额信用贷款24,381万元，小额信用贷款余额较年初增加18,239万元。通过“一次核定、两年有效、限额授信、余额控制、周转使用”的办法，全面推行“农户联保贷款”。在自愿的基础上，5～10家农户或个体私营户组成联保小组，相互进行贷款担保，大大降低了信用社贷

款的风险，推动了信用社贷款的投放。20xx 年，全市已建立农户联保小组 25,000 个，累计投放“小额农户联保贷款”156,960 次，共发放贷款 10,833 万元。

大力开展“一联、三送、两促进”活动（即每个信贷员联系 100 家农户，为农民送资金、送技术、送信息，促进农民增收、促进信用社增效）。20xx 年，全市农村信用社共联系农户 113,693 户，为农户送资金 26,563 万元、送信息 84,569 次，受到农民的普遍欢迎和热烈拥护。

小额信贷业务的开展，使农村信用社的贷款业务保持了高速增长势头。在国有商业银行退出县域经济的大环境下，农村信用社在对农信贷投入中发挥了主导性作用。据统计，在许昌市 20xx 年对农业的新增贷款中，农村信用社贷款所占的比重高达 99%！农村信用社的资金投入，加快了禹州市中药材园区、襄城县无公害蔬菜生产示范区等“一园九区”的建设步伐，推动了当地产业结构的调整，增加了农民收入。发放小额贷款的工作量比较大，但利差大、风险小。把工作重点转到发放小额贷款上，降低了农村信用社新增贷款的风险，提高了贷款资产质量。据统计，许昌市辖区内农村信用社发放小额贷款的不良资产率只有 1%。即便出现信用风险，经过努力，其本息大部分还能最终收回，贷款损失率很低。工作重点的转变还带来了经济效益的提高。1999 年，全市 96 家信用社中（6 个联社、91 个法人社），共有 71 家信用社经营出现亏损，累计亏损 9029 万元；盈利信用社只有 25 家，共盈利 212 万元。但到 20xx 年底，全市 100 家信用社（6 家联社、94 家法人社）中已有 74 家实现了盈利，共盈利 1041 万元，较 1999 年增加 819 万元。而亏损信用社家数已下降到 26 家，亏损额也下降到 2615 万元，较 1999 年减少 6414 万元。预计 20xx 年，全辖区赢利农村信用社将增加到 82 家，亏损信用社下降到 18 家。盈亏轧差后，全辖区农村信用社预计亏损额将进一步下降到 650 万，比上年减少约 60%。

与此同时，随着监管力度不断加强，农村信用社的内部控制制度、风险防范制度也不断趋于完善，风险意识、经营意识不断加强，原来

那种忽视经济核算、忽视利润指标的粗放经营方式和经营理念已初步得到扭转。可以说，目前农村信用社的经营活动已出现了转机。

二、困扰农村信用社发展的深层次矛盾

农村信用社经营出现转机，决不意味着其未来的发展道路就是平坦的。当前，尚有一系列深层次矛盾在困扰着农村信用社的进一步发展，这些矛盾主要是：

（一）不良贷款比率偏高、历史包袱沉重。据统计，到 20xx 年底，许昌市辖区内农村信用社共有不良贷款 190，630 万元，占全部贷款余额的 51.49%。这一比例不仅远远超过国际银行界通行的标准，也大大高于国有商业银行的水平。农村信用社不良贷款产生的原因比较复杂，主要有：与农业银行脱离代管关系时，农业银行有意识地转嫁风险贷款；城市信用社、农村基金会并入信用社时，也把部分不良资产带入了农村信用社；90 年代初“上项目热”和“开发区热”时，农村信用社受地方行政干预，为了配合“大局”而发放贷款；企业恶意逃废、悬空信用社贷款；以及经营不善等。不仅如此，为了抑制通货膨胀，国家曾规定要对居民储蓄存款实行保值补贴，但贷款利率却没有相应提高。“国家出政策、金融机构买单”的结果，就是保值补贴成了农村信用社的沉重包袱，据统计，仅保值储蓄一项，农村信用社就多增加利息支出 7，198 万元。在不良资产和政策性包袱的重压下，农村信用社长期处在严重资不抵债的艰难境地。由于不能获得投资回报，广大农民不愿意向农村信用社投资入股。再加上地方政府受财力所限，难以大量投入，农村信用社的资本金得不到补充，法人治理结构得不到改善、科学的管理体制不能建立起来，真正的经济核算更是难以得到贯彻。信用社的持续发展能力因此而受到严重影响。

（二）管理缺乏灵活性，自主经营受到压抑。对农村信用社而言，人民银行目前承担着监管者和托管者的双重角色。做为监管者，人民银行审查农村信用社高管人员的任职资格、督促其建立内控制度和风险控制制度、检查其经营的合规性和会计报表的真实性。作为托管者（行业主管部门），人民银行又指导农村信用社开展业务（如转向发放小额信用贷款等）。但这两种职能是相互冲突的。为了减轻监管方

面的压力，人民银行就具有了抑制农村信用社活力的倾向。目前，农村信用社的编制乃至服务网点的调整，均须人民银行层层审批，费时费力，不利于信用社根据经济、社会发展的实际需要及时调整金融服务。就具体业务而言，许多特色农业（如花卉、药材）的生产周期超过 1 年，但小额信贷通常规定贷款期限不超过 1 年，难以完全适应农村产业结构调整的需要。

（三）县域资金大量外流，经营环境需要进一步改善。国有商业银行的退出，为农村信用社开展经营创造了良好的外部条件，但也带来了资金大量流出的问题。由于收缩放款，国有商业银行的县级分支机构只得把大量闲置资金上存，再加上邮政储蓄的吸存，就形成了县域经济资金大量外流的局面。据统计，近 5 年来，许昌下辖各县（市）资金流出规模平均每年增加 41, 547 万元。特别是 1999 年以来，资金流出量每年都在增加，2001 年和 20xx 年的增量甚至达到 7.9 亿元和 6 亿元的高水平。由于资金大量外流，农村信用社的发展不得不严重依赖政策性贷款的支持。据统计，20xx 年全市农村信用社净投放的农业贷款（56, 312 万元）中，将近 60%（32500 万元）为上级下发的政策性贷款。不仅如此，社会上还不同程度地存在有诚信观念不强，信用体系不健全、企业变相逃废债务乃至执法不严的问题，一些地方甚至出现了“赢了官司却输了钱”的现象。

（四）管理水平低，员工素质难以适应业务发展的需要。由于农村信用社的特殊性质，在计划经济时期，很少有正规大学的毕业生分配到农村信用社工作。当有可能通过“双向择业”引进所需人才的时候，农村信用社则因经济效益差、工资福利水平低而难以招募到业务发展所急需的人才。这样就形成了农村信用社员工素质偏低的局面。据统计，许昌市辖区内 6 个信用联社、100 个法人社 24, 549 名正式员工中，具有本科以上学历的员工只有 22 人，具有大专学历的员工仅有 402 人（其中有很大一部分属于函授和自学性质，其专业方向与其所从事的工作无直接关系）。相关专业知识的缺乏和经济实力的薄弱，直接制约了农村信用社对现代技术的采用。目前，农村信用社大部分还是手工操作，这不仅导致效率低下，还使先进的管理技术和风险控

制方法难以得到应用，从而导致管理上出现盲区和潜在漏洞。

（五）规模小，创新能力差，服务水平落后。虽然信用社共同出资成立了县信用联社，并由信用联社对各信用社行使管理职能，但农村信用社是基本的经营核算单位，更是独立的企业法人。目前，农村信用社的经营范围通常只覆盖一个乡（镇）。过小的辖区、偏低的员工素质决定了各信用社乃至信用联社的创新能力很差，难以适应急剧变化的社会、经济环境。因此，在防范金融风险、制定内部管理制度、确定操作规程、引入现代管理技术、乃至加强相互协调和合作等方面，信用社都严重依赖外部力量（如人民银行等）的帮助和推动。目前，在人民银行的指导下，农村信用社防范、控制信用风险的制度已经初步建立，但对于如何防范来自利率波动等方面的风险，农村信用社则没有相应的整体化思路。另外，由于经营网点覆盖范围过小，农村信用社的汇兑业务必须通过层层代理才能实现。一笔汇兑业务，由农村信用社办理，通常需要 3 天，而国有商业银行当天甚至几分钟之内就能办妥。汇路不畅通、汇票签发难已成为制约其对公服务的突出因素。

三、对策性建议

当前，伴随着金融组织结构和经营战略的大调整，农村信用社正面临着难得的发展机遇。但只有解决了上述深层次矛盾，农村信用社才能走上良性发展的道路，从而更好地服务于“三农”、服务于社员。

（一）明确农村信用社的商业化发展方向，适时推进对农村信用社的股份制改造。目前，我们仍把农村信用社定位为“由社员入股组成，实行社员民主管理，主要为社员提供金融服务的农村合作金融机构”。但实际情况却是：

（1）从资本金构成看，由于农村信用社存在大量不良资产，农民和经济实体并不愿意入股信用社，农村信用社的资本金多来自政府投资和职工入股；

（2）从监管角度看，农村信用社所适用的，也是商业银行的监管标准（如资产负债比例管理、资本充足性分析、流动性分析、收益分析等）；

（3）从历史经验看，产生巨额不良资产的一个重要原因，就是没

有遵循市场经济规律，忽视了经济核算的极端重要性；

（4）从国际经验看，财务上的可持续性是小贷机构取得成功的重要前提之一。而所谓财务上的可持续性，就是指小贷机构的经营收入（包括政府补贴）在弥补经营成本之后还有适当盈余。因此，应当明确农村信用社的商业化发展方向。在对其历史负担进行适当处理之后，通过股份制改造，把农村信用联社改组为商业性的小型金融机构，同时取消各信用社的法人资格，变两级法人为一级法人。

（二）采取措施，解除农村信用社沉重的历史包袱。前面已经提到，农村信用社的历史包袱和不良资产是多种原因造成的。据统计，在许昌市，仅支持“上项目热”和“开发区热”、城市信用社和基金会归并、农行转嫁所产生的不良贷款就达 168,431 万元，占不良贷款余额的 88.36%。对于国有银行因政策、体制原因而形成的历史包袱，国家已采取了剥离措施。在这种情况下，如果政府对农村信用社的政策性、体制性不良资产采取置之不理的态度，要求其自行消化，就会人为形成一个对农村信用社极不公平的外部环境。进一步讲，完全靠扩大存贷款利差、用信用社的盈利消化这些历史负担，不仅需要较长时日（甚至还会出现信用社的微薄利润不足以偿付不良资产的巨额利息，最终导致历史欠账越滚越大的现象），而且其实质是把农村信用社的历史包袱转嫁到农民头上，这和中央“多予、少取、放活”的方针是直接相悖的。

（三）为农村信用社的发展创造一个良好的外部环境。

（1）适当放宽对贷款利率上浮的限制。小贷方式灵活多样，手续简便，但其交易成本相对较高，适当提高贷款利率上浮界限，可以使小贷在弥补经营成本之后，仍能保持一定的盈利，从而增强其自主发展的能力；

（2）多渠道拓宽信用社的资金。具体措施包括：使支农再贷款规模与资金流出量相挂钩，建立起支农再贷款持续增长的机制；减免农村信用社的储蓄利息税；允许农村信用社适当提高储蓄存款利率；允许条件较好的农村信用社进入资金市场等；

（3）优惠的财政税收政策。具体包括：适当减免农村信用社的营

业税和所得税，放宽对核销贷款损失的限制等；

（4）适当增加农村信用社的经营自主权。在强化管理、严控风险的前提下，适当增加农村信用社在用人、网点设置方面的自主权；增加其在利率、贷款期限的自主权。

（四）成立省（市）级的行业协会，切实加强对农村信用社的业务指导，提升农村信用社的业务水平。新的行业协会将承担人民银行对农村信用社的业务指导职能，具体负责全省（市）范围内农村信用社（或小型金融机构）的人员培训和提高、与省（市）外乃至国外同行的交流、推广新技术和新的管理方法、制定行业经营管理规范、政策调研和业务指导等事项。

（五）进一步净化农村信用环境。要加快社会征信体系建设；加快建立贷款担保机构；加大打击逃废债务行为的力度，在全社会营造“守信光荣、欠贷可耻”的良好社会氛围。

经营状况调查报告 篇7

今年是一个没有寒风凛冽飘然落雪的暖冬，不经意间大一半年的时光已悄然离去。初进大学校门，刚刚适应了大学自由轻松的生活，难免有些松散。此时正好通过社会实践来充实乏味的生活，同时检验一下自己这半年年的所学，也来通过在严寒条件下来磨砺自己的韧性，多接触社会，发现自己的不足，为今后的学习改进做好铺垫。

此次我在一家本地铸造厂办公楼进行社会实践，借此机会了解一下民营企业经营生存状况。

就目前而言民营企业拥有较强的时代适应性和市场导向性。我国的私营企业虽然在数量上占有优势、并且在国民经济中占有较大比重，但就单个规模和科技水平来说，还处于一个较低的初级阶段。同西方发达国家相较而言，尤其是私营乡镇经济制度发达的意大利等国相比，显得远远落后。比如，整体市场导向型，科学技术研发、转化能力等等。我国的地方私营经济发展较晚，但可以肯定在差距的前提下发展的速度是飞快的。相信在地方和中央政府的引导和扶持下，一定会取得更大的发展。

山东省临沭县钰阳机械铸造有限公司是一家专业研发、生产、加

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/958055074140006123>