

最新公司调研报告总结 调研工作报告 告(大全10篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

公司调研报告总结 调研工作报告篇一

结合我委工作职能和今年重点工作，确定本次调研要完成的任务：

1、2月26日全市干部大会后，各地“两年活动”工作推进情况、重大项目推进部署实施情况。

(2)沿海产业带(经济开发区、工业区块)建设情况。

(3)探讨事关经济社会发展中长期发展的重大问题：重大基础设施、重点产业、社会民生建设等问题。

(4)各地对**市发改委工作上的建议和要求。

二、精心组织，措施有力

为了确保本次调研工作能顺利推进并取得实效，既了解各地工作开展面上情况，又深入实际发现一些问题，同时能与当地政府和部门一起探讨中长期发展问题。本次调研组织了三个调研组，分市区、强县(市)、潜力县三个“板块”；每个调研组由两位委领导带队，每组都拟定了具体的调研方案，确定了调研时间，进行了分工落实责任，建立了联络员，确保工作顺利推进；3月19日郑荐平主任又同两位副主任、相关处室同志一起到市本级党校二期、博物馆、科技馆项目单位和

绿心委调研，取得了良好成效。

三、保质保量，完成调研

每个调研组对本次调研工作都作了精心部署，3月21日，全委召开了委务会议，各调研组进行了情况交流，从交流情况看，各组调研工作做到了四个到位：人员到位、时间到位、调研方式到位、工作任务到位。从3月14日开始到3月20日，各组都实地参观了解了调研县(市、区)沿海产业带建设状况，增强感性认识，以座谈交流形式，与各方面广泛交流情况，听取意见，深入了解各地“两年”工作部署开展进展情况，探讨了事关经济社会中长期发展的一个重大问题，按时完成了调研工作。

四、保证实效，深入推进

3月21日，调研工作汇报会后，郑荐平主任进行了会议总结：从调研情况看，本次下基层、下一线，调研工作认真，效果比较明显，以后要把这样的调研制度持续坚持下来，每季度搞一次。各组组织的调研材料认真、内容比较详实，有情况、有问题、有观点，汇报得比较认真，同时大家听得也认真。从各地两年工作、沿海产业带建设工作情况看：领导重视，认识到位；目标明确，措施有力；因地制宜，特色明显；成效显著，大有作为。

1、沿海产业带建设和发展问题研究

2、市区一体化建设和发展问题研究

3、中长期发展大交通建设问题研究

4、水资源问题研究

5、土地资源问题研究

- 6、社会事业发展问题研究
- 7、运用价格杠杆促进和谐社会问题研究
- 8、药品价格招拍挂问题研究
- 9、改革问题研究
- 10、开发区(工业园区)管理体制问题研究

以上方面的问题思考和研究材料在四月底前基本完成，形成《中长期发展若干重大问题的思考和研究》的系列材料。

公司调研报告总结 调研工作报告篇二

双河中学是宣汉县仅有的五所高完中之一，在编教职工120人，其中女教职工18人，退休女教工2人。18名在编女教工中在岗的15人，借调3人（县职中2人，宣二中1人）。在岗的15人中，2人担任学校中层领导，1人任女工主任，1人任年级组长，5人担任班主任，10人担任高中教学，5人担任高三教学。15名在岗女教工中，大学本科学历13人，专科学历2人。

我校女教工可谓个个精英，学历高，能力强，工作讲究技巧，讲究效率，讲求质量，深受领导重视，同事称赞，学生欢迎，家长好评。

我校女教工组织隶属于学校工会组织，女教职工所开展的各项活动均在工会的组织下开展，并配合、协助学校工会开展工作。女工主任也就是学校工会委员中的一员，（工会委员共7人，主席、副主席各1人，女工主任一人，组织委员1人，宣传委员1人，经审2人）。

由于学校工作的特殊性，也为了进一步管理好女学生，让她们在学校身心都能健康发展，我们一方面以班为单位组建

了25个女生工作小组，设组长、副组长各1人；另一方面以女生寝室为单位组建了30个女生工作小组，由室长担任组长。这些女生工作小组的建立，实际上就是在学校女教工和女学生之间架起了一座桥梁，既便于女教工及时掌握女学生的信息，又便于女教工及时妥善解决处理女生中的问题。

前面已经提过，我校女工组织隶属于学校工会组织，所以除一名女工委主任外，未配备其他任何女工干部。不过对女工干部及女教职工的相关待遇落实得比较好，特别是覃轩担任我校校长以来，高度重视女工工作，在落实待遇时完全按国家政策及上级有关文件精神执行，不打折扣，不敷衍，不拖延。正因为如此，我校女教职工的工作兢兢业业，尽心尽职，从不推诿，不讲价钱，在各自的岗位上尽展巾帼风采。

我校女教职工工作制度，首选是遵守学校工作制度，学校工会工作制度，各年级办公室工作制度。女工委还有自己的工作制度，《女教工联系女生制度》《女教职工对口帮扶贫困女生的制度》《好儿媳评比细则》《模范母亲条例》《巾帼英雄评选细则》《常规工作细则》，结合女工委的工作制度，我们每月召开一次女工座谈会，一是交流思想与情感，二是为学校工作献计献策；每学年上期对高三、初三女学生进行心理疏导，减压鼓劲，每学年下期对高一、初一新生进行青春期生理健康教育及理想教育，教育女生自尊、自重、自强、自立，在家做个好女儿，在校做个好女生，在社会做个好女人。这些讲座对女生在校期间的学习生活乃至将来的一生起着不可估量的作用，好些坏女孩就是通过这些教育变好变乖的。这项活动也是我校女工工作的一大特色，一大亮点。每年“三八”均开展积极健康的活动。丰富女工的生活，陶冶女工的情操，激发女工的潜能，发挥女工的优势，极大地调动了女工的工作积极性。

由于中国封建统治几千年，男尊女卑在相当一部分人心中根深蒂固，说什么“女人头发长，见识短”，说什么“那是妇人之见”，所以女教工们要干出点成绩难，因为她们缺少机

会。成绩要得到认可更是难上加难。女教工在学校仍属于弱势群体，无论评优选先提干，她们总是少一些机会，所以就使得女教工组织会遇到若干困难。目前，我校女教工组织建设还有一大困难，那就我们想把女教职工及教师家属组织起来，开展丰富多彩的业余文化活动，比如跳跳舞，唱唱歌，做做健身操，可学校没有场地，也没有相关的设备设施。上级主管部门既然这样关心女教职工的工作、生活及健康，恳请你们为女教工们助一臂之力，让女教工们在紧张忙碌的工作之余，有一块属于她们的、能让她们身心放松的小天地。

公司调研报告总结 调研工作报告篇三

立春已过□20xx年春耕即将开始，为了保障我县今年农民群众春耕生产的农资需要，公司认真落实资金、运输、仓储等，以确保春耕备肥按时足额到位，保证农民用肥，努力做好化肥、农药的储备调运工作。

公司根据我县农村市场的实际需要，在全县共设立94个农资连锁销售网点，并签订了“连锁经营委托书”“连锁销售经营合同书”“经营责任承诺书”，积极与省农资公司、大理分公司协调联系，筹备资金、组织调运销售，1—3月调入尿素684吨、销售1146吨（其中上年结存462吨），调入普钙肥1332吨、销售1428吨（其中上年结存96吨），调入复合肥277吨、销售229吨，调入农药7472公斤、销售1000公斤；做到不务农时，早调运、早安排、不断档、不脱销、保证了我县农村市场供求，满足了广大人民群众的需要。

公司根据省级储备化肥调供管理暂行办法规定，以省农资股份有限公司大理分公司，调入的结算单价加规定的差率以及实际运费杂费再减去运价补贴，计算出尿素实际的批发、销售价格，公司仓库、门市、各连锁经销户，做到实行统一采购，统一调拨，统一经营方针；认真粘贴价格通知充分向社会公示，提高公司化肥价格的透明度，使广大农民群众充分了解当期化肥批发价格和销售价格，坚决杜绝随意提价的情

况发生，公司仓库、直销门市部全县各网点，销售一律造册登记，建立销售台账，严禁乱作价，乱涨价销售，自觉接受县物价管理所及各乡镇价格监督员的监督检查，使储备补贴资金真正落实到广大农民群众手里，使全县农民群众得到了实惠，同时提高了公司在农民群众心目中整体形象。

通过储备尿素的销售情况来看，由于省级公司的储备充足，使我在调运过程中不断档；使我县广大农民群众能够买到安全充足的化肥，群众对我公司的化肥销售工作满意，都认为我县农资公司确实已把国家对群众的优惠政策落到实处，使他们增强了对农资公司的信任感，公司杜绝了假冒伪劣农资商品进入农户，保障了广大农民的利益，社会效益得到了提高。

在今后的工作中，我们将认真按照州、县供销社的安排部署，依托“万村千乡市场工程”建设，为构建乡、村级农家店为基础的农村商品市场流通体系而不懈努力，为建立新型农村市场流通网络，营造一个方便安全的农村消费环境，来带动农村经济社会发展，为我县的稳定团结发挥积极的作用。

公司调研报告总结 调研工作报告篇四

一、 应对挑战迎难而上，适应竞争闯出新路：进入20xx年以后，整个服装行业面临着大洗牌，凡是不能适应市场竞争的企业最终将被淘汰出局，服饰公司领导树立忧患意识、发展意识，审时度势，以科学发展观为指导，及时对企业的总体发展思路与方向进行了战略性调整：优化产品结构，开发自营出口业务，培养扶持外加工生产，重新组合劳动生产力，扩大前、后道生产车间。全厂各部门围绕厂部的战略目标，以企业目标为行动纲领，努力开创经营工作的新局面。

为顺利实现全厂年度经营目标，年初厂部组织了中层以上干部和管理人员学习《目标管理》系列讲座，用目标管理方法将企业的年度总目标变成全厂各部门、每一个员工的自觉行

动。作为企业龙头的经营工作，对实现企业目标起着决定性的作用，开拓自营业务，赢得大客户，则是取得企业经济效益的重中之重。而打败自营业务的第一个战役，是要让企业能够顺利通过客户验厂，这是关系到客人能否落单的前提条件。大家明确重要性后，在综管部的牵头下，全厂各部门、车间全力配合，工作上抓细抓实，落实责任，全力以赴，确保无疏漏。在全厂上下共同努力下，3月份顺利通过了m&s□sears的验厂。

我们的生产经营部紧扣企业目标，开拓进取，做到外贸公司业务和自营业务“两手抓”，在不断巩固、维系原有老客户的基础上，不断开发新客户，特别是自营客户。上半年，企业承接了十分饱满的外销货单，从二季度开始，新开发的自营定单客人陆续开始落单，仅毛呢大衣，一单就有13万件，英国的m&s客人，所下定单均为中高档产品，工艺及质量要求高，上半年m&s女装产品已陆续下单近8万4千件(条)，自营出口定单，总计已达到250多万美金。这将成为我们服饰公司今年乃至以后业务发展方向，也为企业在下半年取得更好的效益实现20xx各项经济指标打下坚实的基础。我们的生产车间在生产自营产品时，倾注了极大的责任心和热情，元月份，自营产品——m&s试单11000件11个款式，其工艺要求高难度大，厂部将最难的款下给缝制一工段来完成，一工段在车间主任和工段长、技术员的带领下，全工段形成了团结战斗的坚强团队，各负其责、相互协作，按时保质圆满完成了任务，由于各部门的努力，试单深得客人的好评。在生产毛呢大衣时，我们的缝五车间领导认真组织、合理调度、精心指挥，使得产量节节攀升。我们的裁剪、后整理两个前后道车间，由于外发加工产品数量的不断增大，工作量也加大，车间主任积极培训员工，充分调动大家的能动性，生产上需要多少就完成多少。在节约用料上，裁剪车间与技术质管部共同研究精打细算。后整理车间□m&s产品刚上手时，员工很难适应要求，车间主任亲自操作手把手教。全厂各相关车间员工齐心协力，我们确保了每周m&s产品的出货。如今，服

饰公司正在走向成熟□ m&s□sears等几个大客户对我们也给予了相当的认可，我们服饰公司的前景一片光明。

二、 改进工艺强化管理，优质产品赢得客户：随着经营工作的不断拓展，诸如英国m&s这类大客户中高档女装的大量投放，要求我们在技术上采用先进的工艺、精湛的技术给予保证，特别是女装款式变化大，讲究的是形、体，工艺复杂，面料变化无常，必须准确掌握好客户对产品质量的要求。我们采取了工艺、资料、样衣融为一体的方法，对每次客人的更改意见进行仔细推敲研究，并在工艺资料中注明，在工艺流程上不断加强工艺研发，根据不同的客户，制定相应的板型和技术标准。为了保证生产车间产品质量处于正常流水状态，我们着重加强制板人员自身技术水平的提高，利用每批产品在打样中或生产中发现的问题，及时剖析原因提出解决的方法。对每一批打样，都建立工艺档案，以便及时和客人沟通工艺中的问题，同时也为大生产奠定工艺操作基础。援外校服今年仍然以舜天股份公司为龙头，有十个联合体共同参与继续生产，板型的校对、工艺的审核、各单位的样品，都在我们公司有条不紊中进行。水平样、生产样，一次又一次，确保了最终商检局检验以优良品一次性通过。

为了确保企业能够稳定地生产出优质产品，企业在工作中全面贯彻执行iso9001□质量管理体系标准，并着力提高管理体系的运行质量，持续改进工作。在各部门的专项管理中，严格按照程序文件和三级文件的规定进行规范管理和操作。质管部门每月根据各车间质量评分和返修情况进行奖惩，发现质量问题，及时召开相关技术员和质管员、质检员会议，分析存在的问题研究纠正措施，每月底对当月出现的质量问题以及采取的改善办法进行通报，加强对质检员培训，提高质检队伍的素质，确保产品质量的提高。

在组织机构上，为了适应企业“对内提升内涵、稳定品牌客户，对外培植加工点，拓展规模获取效益”，企业成立了外协生产管理办公室，由总经理助理亲自驻点负责外部质量监

控。内部以生产品牌服装为主，代表着我们企业的形象、是企业的命脉，厂部决定技术和质管由总经理助理牵头，内部的质管工作有经理具体负责，针对国外技术专家对产品提出的新要求，我们的产品与客人的要求有一定的差距，为此组织专项问题攻关，车间主任、工段长、质检员现场碰头会，对发现的问题当场纠正，并落实质检员跟踪。同时，主管领导、深入工段第一线，对质检员不易查出的问题及时指导，直到将没有质量问题的产品流到下道工序，在国外技术专家再次来厂检查我们产品时，对我们产品质量改观给予了高度的评价。上半年根据需要，我们还对劳动生产力进行了重组。在优化组合过程中，以主任为代表的车间各位领导，以及我们的员工都表现出高度的服从，顾全大局、统一步调，在规定的时间内、不影响正常生产的情况下，顺利调整到位。由于公司深化管理，建立了强有力的内外部质量监控系统，责任明确，使我们的产品质量都有很大的提升。出现了来一个客户，就能做好一个客户的局面。

第一、重视员工精神生活，丰富员工文化活动：由于平时员工的生产任务较重，工作压力较大，员工的年龄结构偏低，所以我们努力加强员工心理素质建设，组织丰富的文体活动。年初我们召开了年终总结表彰大会和迎春文艺晚会，大力表彰先进，员工们自编自导自演了一台反映健康向上、宏扬士气为主旋律的文艺节目，起到了教育鼓动、振奋人心和斗志的作用。4月份我们举办了春季运动会，为集体荣誉而战的精神鼓舞着员工训练、比赛，运动会的过程是生动的热爱企业教育，增进了员工之间、员工与企业之间的理解，促进了合作，起到了增强企业凝聚力的作用。在激励员工和改善员工物质生活方面，我们从20xx年开始，推出了一系列新的政策：提高日工资和承包奖、质量奖标准，工龄补贴规定，对食堂进行改革、改善后勤服务，增加夜宵、开办服务部、增加对员工的服务项目，同时这些工作也给企业带来了较好的效益。企业通过这一系列工作的开展，使员工们真正感受到企业大家庭的温暖，并为这个共建的家园，努力工作贡献自己的一份力量。

公司调研报告总结 调研工作报告篇五

结合生产工艺，整合原来ie方案，把生产线布局从新调整、优化，在保证实用、可行的条件下，把原来方案滚轴2560米降到 1528米，公司减少21万元的投入，改进洗尘房工艺，使生产线流程化、简单化、合理化，使生产快捷，安全生产得到保障。

组会研讨，规划区域，落实责任，增两个公司宣传栏、加强管理方针贯彻和丰富员工文化；新安装了led视频，加注车间警示线□20xx平米绿色通道修复、规范工序标识、产品标识和安全标识，提报包装设计和执行员工着装管制；共投了230个工天，整理车间，处理呆滞品、返修库存不良品，70个立方的余料整合利用，规划生产车间，使公司的形象得到提升。

改进工艺、提升品质品质，始终作为生产部的重要工作，组织研讨会，加强员工沟通，思想观念改变，推旧出新。

1) 把油漆产品内堂改三胺板，节省了油漆材料成本，减少油磨瓶颈工序压力，提高了生产效率。

2) 贴纸改贴木皮，面修色改为底擦色，增加了产品美观度，在产品细节方面也得到提升，提高了产品品质和档次。

3) 建立样品标准，组织样品专线生产、评审和验收工作，保证了样品质量与交期。

1) 执行2s标准，推行【6s管理】，建立6s考评细则，划分区域，实行“谁主管谁负责的管理”的办法，加大奖罚力度，提高员工自律性，使制度得到落地。

2) “品质成本是生产中心最大成本”，我们坚持这一理念，组建品管部门，制定公司品质体系，汇总产品的质量投诉分析，推行【品质事故赔偿连带责任制度】，使各部、各级、

各工段的防范责任意识增强，6月份产品质量事故得到有效控制，出厂的产品投诉下降，向未来零投诉目标迈进。

3) 在生产进度方面，成立生产管理部，推行计划管理，拟定生产进度管理制度，每日例行向综合部发送生产进度信息，加强生产信息沟通，方便销售部查询，使综合部计划装车和外安工作保障。

在产品方面，还没有成体系，系列化、工艺和成本标准化还未开始做，我们组建研发小组小组，建立了产品材料、工艺和成本标准，细化生产中心固定、变动成本，建立了各项成本控制系数，挖掘成本亏孔，提供价廉物美的产品，为独立核算打下数据基础，向自力更生的运营模式过度。

“没有计划的工作是空洞，没有措施的工作是空谈”，生产中心坚持以‘三个百日的工作计划’组织开展工作，在实施中还存在质量、交期和生产瓶颈等问题，都没有得到全面解决，停留在除旧的阶段，只目标达成30%，我们要在短时间内加大工作力度，改善工作缺失项，向创新过度。

1) 把“质量成本作为第一成本，人力资源为第一资源，创新能力是发展动力”为指导思想；以“成本领先、品质上层、效率第一”为生产宗旨，坚持公司质量方针管理目标的工作理念，抓重点，抓落实，细化工作，落实责任、稽核跟进和加大奖罚办法开展工作，引进高端人才，加强培训、教育，转变思想意识，打造一支有理想、高素质、忠心耿耿、积极向上、永不言败、团结和谐的生产团队。

2) 打好生产基础管理，加大开发，建立各项基础数据，强化行政力度，使制度落地，使公司产品设计系列化、模组化、智能化；产品成本、工艺标准化；材料、仓储合理化；流程、考核制度化；制度管理常规化，节能降耗，安全生产，以部门为利润中心，推行车间主管包工制，实现产销分离、走自力更生体制。

总之，生产中心始终以服务的理念为指导思想，制定系列服务管理制度。完善生产管理体系，强化基础管理，为销售部提供了产能规划、生产交期、产品成本、优良品质等服务保障；提供工程设计、产品开发、技术咨询和参观司仪等服务平台，快捷服务，诚信服务。

“雄关漫步真如铁，而今迈步从头越”，面对困难，总经办在经营与管理上从新定位，审时度势，只要大家有信心和决心，这些困难是暂时的，关键是更新观念、措施得当和团队协作问题。我们要面对现实、群策群力、脚踏实地、求真务实、步步为赢，就没有做不好的事和解决不了的问题，更新在龙年之际努力转变发展模式，推进升级和转型，厉兵秣马，在积极挑战困难的同时，寻找更广阔的空间而努力！

公司调研报告总结 调研工作报告篇六

托万克阿热勒村是自治区重点扶贫村，距塔木托拉克乡4公里，距阿瓦提县10公里。该村二组有61户农户，共有人口250人，占地面积3000亩，其中可耕种的有1533.2亩，其主导产业为棉花的种植，棉花的种植面积约占943亩，小麦的种植面积为320亩，有果园270亩，其中已开始结果的25亩果园，羊194只，牛51头，马1匹。据调查了解，该村二组的人均年收入为870元/人，共有33户农户的人均年收入在870元—670元；有11户农户的人均年收入低于670元；在这11户低收入户中，有的农户家是因为有残疾人无力从事耕种，有的农户则是因为只有3—5亩的土地；家庭收入状况较好的有2—3户，人均年收入达到1800元，他们主要也是靠种植棉花赢利的。

（一）自然环境恶劣。该村的大多为碱性土，且灌水困难，导致棉花产量低。

（二）农民文化素质太低。有很大一部分农民都是文盲，对棉花种植如何施肥、什么病虫害该用什么农药等知识掌握很少，农作物种植科技含量太低，已成为该组农民致富的一个

重要因素。

（三）由于长期贫困，农民生产投入不足，导致农作物产量、质量不高。

（四）部分农民认为水费收的太高，据了解，去年的水费价格为63元/亩。

（五）养殖业没有很好的发展。

（一）加强组织领导。将该村的扶贫工作做为一项重要工作，标本兼治，组织全体职工发扬奉献精神，出注意、想办法、捐资金、捐实物，从思想上、物质上进行扶贫。

（二）加大科技扶贫力度。按照当地实际情况，联系科技人员，对农民进行有组织、有计划地培训，对特困户，要聘请农业技术人员到田间地头，手把手地教会他们种植技术，以科学技术带动农民致富。

（三）在政策允许的范围内积极协调，尽力为农民争取小额信贷，以解决农民生产投入不足的现象。

（四）与塔木托拉克乡和县水管站取得联系，争取他们的支持和帮助，号召托万克阿热勒村全体村民尽快解决灌溉用水难和水价过高的问题。

（五）加大信息支持的力度。帮助农民拓宽致富思路，寻找一些切合实际的致富门路，主要从种养殖方面入手，如教他们根据市场种植特色水果等。

公司调研报告总结 调研工作报告篇七

xx供电公司成立于1991年，是xx省电力公司直属的中一型供电企业，担负着xx三区两县□xx集团及京广电气化铁路淇县牵

引站的供电任务。截至20xx年底，全公司在册职工500人。公司属35千伏及以上变电站15座，总变电容量1125.2兆伏安。其中220千伏变电站2座，变电容量510兆伏安（灵山站容量2x180兆伏安，桃园站容量1x150兆伏安）；110千伏变电站11座，变电容量584兆伏安；35千伏变电站2座，变电容量31.2兆伏安。35千伏及以上线路共计492.60公里，其中220千伏线路228.57公里、110千伏线路228.11公里、35千伏线路35.92公里。供电区最高供电负荷28.4万千瓦□20xx年，全年供电量实现15.67亿千瓦时，全员劳动生产率100.5万元/人年。

近年来□xx供电公司在校委、市政府和省电力公司的正确领导下，全体干部职工团结拼搏，开拓进取，企业整体工作取得长足发展，先后荣获“全国五一劳动奖状”、“全国精神文明建设先进单位”、“国家一流供电企业”、“国家物业管理示范住宅小区”等光荣称号，并连续9年保持了“xx省文明单位”称号，为xx省电力事业和xx市经济的发展作出了积极的贡献。

我公司的档案管理是随着企业的发展而逐步发展完善起来的□xx电业公司的前身是“xx供电局xx分局”，于1991年8月22日成立“xx市供电局。1993年更名为“xx市电业局”□20xx年12月更名为xx供电公司。1992年成立综合档案室，隶属办公室，负责文书、科技、会计、底图、科技档案和科技图书的收集、整理工作□20xx年6月被省档案局认定为国家二级□20xx年12月国家档案局认定为国家一级。实现了各类、各种载体档案的集中管理。目前综合档案室管理着各种门类、各种载体的档案。设置了干部、职工档案两个分室，负责0—9大类及声像档案和图书资料的整理、保管和利用。室藏档案17780卷。其中：文书7618卷、科技1487卷、会计4524卷、声像42卷、照片28卷、底图1112张、资料2969册。档案室总建筑面积396.6平方米。档案装具齐全，并留有余地，库房建设符合保管要求。综合档案室配备了专职档案人员3人、接受档案培

训率达100%，兼职档案人员22人，各部门均有分管档案工作的网络人员，负责本部门文件、技术资料的收集整理工作。公司档案室人员热爱本职工作，在档案管理工作中兢兢业业，尽职尽责，最大限度地满足生产和管理人员的需要。先后被评为省档案公司□xx市档案公司评为“档案管理先进单位”，档案人员被评“档案管理先进个人”。

（一）组织管理

1、领导班子重视档案管理工作

我公司领导历来重视档案管理工作，历任领导班子均由公司主要领导主抓，特别是新领导班子把档案管理工作与我公司其它重要基础管理工作一样，列入了企业发展规划，对档案工作实行目标化管理，并进行考核。主管领导经常与档案人员研究、分析档案中存在的问题制定改进措施。在业务技术上，千方百计为档案人员业务水平的提高创造条件，先后参加了国家、省市等各级档案人员业务培训，组织人员到先进单位学习、取经。

在档案室的建设搬迁上，公司领导从调度大楼的设计开始就按照档案库房标准进行严格要求、严格施工。在办公场所紧张的情况下，专门划出一层楼供综合档案室专用。在荣誉室和档案设施的配备上，公司今年在以前巨大投入的基础上，又计划对一些设备进行更新，预计年底前能够投入使用。

2、实行了档案的统一管理

在档案管理网络建设上、我公司根据机构变动情况，适时调整网络，各业务部门都有一名兼职档案员，负责现行文件、资料的管理归档工作，专职档案员在做好本职工作的同时，充分发挥监督作用、督促规范各业务科室的归档工作，及时收集、整理、归档、保存和利用，有效保证了各类档案的完整。从而形成了以档案室为主体的档案信息管理中心。

（二）档案基础业务建设

1、加强档案法制化建设

我公司始终坚持贯彻执行《档案法》等有关法律法规，以多种形式进行学习、宣传《档案法》、《保密法》及国家、系统和地方有档案工作的制度、规定、标准和法规。增强全员法制观念。同时提高档案及网络人员的政治素质、政策法规水平和业务能力，加强职业道德教育，增强敬业精神和主人翁责任感。坚持依法治档，依法管档。

2、建立健全了档案规章制度

在原有制度的基础上，根据上级档案工作管理的法律、法规和标准，结合我公司实际情况，完善了文书档案、科技档案、财务档案管理工作标准，修订了保密、借阅、销毁、图纸修改等制度。编制了科技、文书、会计等文件材料的归档范围及保管期限。档案人员坚持“三纳入”、“四参加”制度，较好地控制了各种文件资料及时有效地归档。

3、加强档案库房的建设和管理

20xx年，档案室迁至调度大楼，库房面积由原来的90平方增加到396.6平方米，增设了荣誉室，做到了办公室、阅览室、库房三分开。先后配制了文书、科技档案密集架，财务档案柜、声像柜、底图柜、照相机、去湿机、温湿度测试仪、微机、中央空调、更换了缝纫机、安装了防火防盗报警器、防紫外线窗帘。库房设施全部具备防潮、防火、防盗、防高温、防尘、防盗、防虫、防光、防有害气体等要求。为档案升级创造了良好的环境。

4、严格立卷归档质量

从1991年起，0—9大类档案按照能源部颁发的《供电企业档

案分类表》要求进行分类、组卷、编目，严格执行《文书档案案卷格式》、《科学技术档案案卷构成的一般要求》、

《会计档案管理办法》、《照片档案管理规范》等有关标准，编制了保管期限表，和分类说明，编目规范，排架合理，符合国家及电力行业标准要求。近三年，档案归档率达100%，完整率达99.7%。我公司还建立了各类台帐，作到了档案的收进、移出、利用及时统计，并按规定及时上报。

（三）实现档案现代化管理

现代化的管理手段，是提高档案工作的重要途径。我公司从1997年开始使用微机，实现了微机输入、整理、组卷、编目、保管、统计、检索、打印各种目录等，实现了案卷的现代化、标准化，充分显示了快速、安全、准确、高效等特征。大大地减轻了劳动强度，提高了工作效率。同时，根据企业整体规划，我公司在“oa”系统中，把档案工作纳入了企业现代化管理的整体规划中，开发了档案的录入、整理、归档、查阅、利用等整套电子档案管理系统，为我公司全面实现无纸化办公打下了良好的基础，使档案管理工作更趋于科学化、规范化、程序化。

（四）档案的开发利用

我们坚持档案的收集、整理、归档、管理是为了更好、更有效地为全公司的安全生产和经营管理服务这一原则，为了使档案更好地发挥其效益，为先后编制了《全宗介绍》、《组织机构沿革》、《大事记》、《事故汇编》等编研成果等。

为开发信息资源作了大量的工作，编制了《案卷目录》、《卷内文件目录》、《干部任免卡》、《机构变更卡》等检索工具，采用上网分发目录、电话调卷、利用微机查询、检索、发电子邮件等多种形式，积极、主动热情地为利用者提供服务，最大限度地满足利用者的要求。近年来，共提供利用386人次，查准率100%，查全率99.86%，为城农网、技术改造、评聘职称、经济纠纷等提供了大量的原始凭证和技

术依据，得到了公司领导和有关部门的认可。为充分、有效利用网络资源，我公司将各变电站主要设备技术档案资料录入计算机，实现主要科技档案资料电子文档化，实现网上浏览和借阅，极大地提高了工作效率，节约了资金，在现代化办公手段上又大大前进了一步。

通过几年的摸索，特别是20xx年公司实现办公自动化、生产管理mis和营销mis系统的投入运行，加强档案信息化建设成为公司下一步档案管理的重中之重，推进企业档案管理信息化面临的问题很多，如何规划、分清层次和轻重缓急，针对企业信息化建设发展阶段和任务，找准问题已成为当务之急，我们认为应注意以下几个方面。

（一）应坚持技术与管理并行，并将企业档案信息化纳入企业信息化建设之中。在信息技术环境下，推进档案信息化建设不仅是技术及资金问题，也是管理问题。电子文件的安全与长久保存也依赖严格科学的管理与先进技术的应用。目前企业在实施企业资源计划[erp]时为保证其成功，需要同时进行业务流程再造。档案管理信息化也同样有一个业务流程再造的问题。很多企业实施信息化建设过程中都体会到，信息化建设是“三分技术、七分管理”。对档案管理来说还要加上“十二分数据”。因此信息化不仅仅是技术上的改变，更重要的是管理观念、方式、方法乃至整个管理模式的变革和创新。档案信息化离不开企业信息化，必须纳入企业整体信息化建设之中。要建立适应信息化要求的档案信息化管理，就必须建立健全适应信息化要求的电子文件形成、流转、处置和监控制度，收集、归档、鉴定制度，以及安全管理与责任追究等规章制度，并将其纳入到企业信息化的相应环节之中。没有档案管理的信息化，企业信息化就不完整，而离开企业信息化，档案信息化也无从谈起。

（二）应加强对电子文件和电子档案管理方法的研究。适应企业信息化发展要求、创新企业档案管理模式，必须加强对电子文件和电子档案管理方法的研究。电子文件和电子档案

管理相对于纸质文件管理来说是全新的模式，档案行政管理部门和企业档案部门应加强将对电子文件、电子档案管理的政策、技术、方法、标准以及系统开发等方面的研究，以适应企业信息化的需求。20xx年国家档案局发布的《全国档案信息化建设实施纲要》中提出了一些档案信息化建设标准，这些标准的制定为建立电子文件和电子档案管理系统提供了基础。但是企业必须结合企业的实际情况，结合企业信息技术的应用和管理流程再造，思考企业档案管理模式、管理制度和管理方法。航空工业档案馆提出《档案信息化建设与发展规划》及《档案信息化规章标准体系表》，初步确定需要编制的规章、标准。同时成立了全行业档案信息化建设的专家组、业务组、技术组，对航空工业档案信息化展开全面研究。

（三）应注重档案信息化工作的标准化和规范化建设。20xx年5月，国际标准化组织正式发布电子文件归档存储的国际标准iso19005.1—pdf/a。标准化是各项工作的基础。在信息化条件下，由于计算机、网络技术的普及应用和工作交往范围更加广泛，计算机管理软件层出不穷，致使电子文件格式多种多样。因此，要确保信息化建设进程中电子文件、电子档案的长久、真实保存和有效利用，必须注重加强对相关标准、规范的研究。这项工作需要广泛的实践和对方法、经验的总结，企业档案部门作为档案信息化建设生力军，肩负重任。应结合企业实际，学习借鉴国外经验和国际标准，探索信息化条件下档案信息化的基本要求，通过实践形成企业的规范、要求及标准，进而逐步上升为更广范围内应用的国家标准。

加快档案信息化建设的步伐，既是企业信息化建设的重要方面和完善企业信息管理系统的保障，也是企业档案工作发展乃至整个档案事业发展的方向。

公司调研报告总结 调研工作报告篇八

时间一晃而过，弹指之间x年已接近尾声，距离我到移动公司工作也有半年时间了。在过去的半年里，公司领导和同事们对我悉心关怀和指导，再加上我自己的不懈努力和认真学习，使我迅速成长为一名合格的移动公司员工，并在工作中取得了一定的成绩，但同时也存在了诸多不足之处。现我对这半年来的工作做一个简单的工作总结。

作为一名刚刚走出校园的大学生，我对未来所要从从事的工作充满了热情，迫切希望能为公司的发展做出自己的贡献，但由于工作经验较少，还需要进一步的学习才能独立开展工作。8月份我们到公司报道后，经领导安排在运维部和市场部各实习半个月，实习的过程就是学习的过程，通过一个月的实习，我熟悉了公司各部门的运作过程，对自己未来的工作职责也有了一个明确的概念。实习过后，我被分配到了运维部传输数据中心工作，在这里，通过同事们的指导和自己的实践操作，我已基本掌握了自己所需要的工作技能，能够较好的完成自己的工作任务。

包括对温度，湿度、清洁度、设备表面、机架与配线架清洁，列头柜电源熔丝及告警设备风扇状态的检查与清洁，还包括机房巡检ddfodf接头目测。

设备运行环境的温度、湿度、机房清洁度，机柜顶端指示灯状态，光监控通道和设备风扇状态检查和清洁，设备odf标签整理更新，机房调度尾纤、法兰盘、衰耗器，工具、仪器等。

电路资料主要是二干、本地网电路资料的整理与更新。接手工作后整理了所有本地网的ddf标签，把用笔修改过的都改成符合ddf标签规范的，然后打印出来重新贴在ddf架上。查清了以前遗留的电路资料不明的地方，重新做好标签。如电信的81条电路，只有传输端，没有交换端，我经过仔细检查后，将这些资料补齐，使整个本地网的ddf架上的标签都清晰明了，

并能够达到以下具体的要求：（1）根据干线和本地网网络拓扑图与骨干层/汇聚层的电路开放资料和传输系统的纤芯资料要与ddf和odf吻合。（2）干线传输机房和2个基站的odf架及设备侧尾纤要按照规范要求布放，odf架要标识清晰完整。每一次开通和跳线都要保证电路资料的更新，ddf架的电路资料准确率要达到98%。

另外，我还整理了一整套传输机房北电设备和华为设备的波分图，完成了以前没有做过标签的odf资料。

在努力工作的同时，我也认识到自身所掌握的知识还有一定的不足，因此积极从书本、从同事们身上学习新的知识，而公司也为我提供了许多很好的学习机会。在这半年里，由公司安排，我们接受了省公司举办的城域光网络技术mstp培训和ip路由技术培训。在这两次培训中，我了解了城域光网络组网技术和stp网络管理及优化，掌握了ip网上相关常用协议，为自己以后的工作积累了更多的知识，使自己的工作能力有了一定的提升。

掌握了一定的工作技能后，我协助同事开新的基站，在外工作了一个星期，以配合11·2期工程建设扩容的相关工作。11月份，参加了随州移动传输机房电源割接工作。

为了更好的完成好下一步的工作，在现有的基础上取得了更大的进步，我决心在新的一年里，多向老员工请教和学习，做好个人工作计划，继续增强自己的知识，锻炼自己的动手操作能力，积极向上，勤奋工作，使自己能够成为一名爱岗敬业并拥有良好技术能力的优秀员工。

公司调研报告总结 调研工作报告篇九

公司经过三年多的打拼开拓，已经在厦门的xx市场牢牢地站稳了脚跟。但对手今年通过***式的营销模式，采取一切手段

对我们进行疯狂的反扑。面对如此恶劣的市场环境，我们每前进一步都很难。但我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，在总部的关怀和指导下，在公司领导班子的带领下，在全体员工的齐心协力下，按照年初确立的“以人为本，打造队伍、完善治理、***发展”的工作方针，公司积极采取有效措施，对内加强治理，为发展打好基础，对外大力加强市场营销，以发展促巩固。上半年，公司针对市场形势和公司的实际情况，及时出台相关的制度，调整营销策略，为公司今年工作目标和经营指标的完成奠定了基础。

（一）生产经营情况。

今年1-6月份完成集装箱理货业务万标箱，比去年同期增长；件杂货完成万吨，比去年同期增长；装拆箱理货完成万标箱，比去年同期增长。

今年上半年财务收入共计万元，比去年同期增长。利润元，成本利润率。

现有员工队伍100人，员工平均工资达3500元/月。

（二）主要完成的工作。

1、以人为本、搭建平台、构建***企业。

“以人为本”是企业永恒的经营之道。员工是企业的财富，只有真正的关心员工，充分保障员工的利益，才能让员工努力工作，积极发挥主观能动性，为企业创造财富。今年上半年，公司继续坚持“以人为本”的经营理念，按照年初提出的“以人为本、构建***环境，促进公司可持续发展”的工作指导思想，以改善和提高员工的福利待遇，将员工打造成为对公司对社会有用的人作为自己的使命，一方面大力发展经济，提高物质基础，今年员工的福利待遇有了明显增长，员工的工资已由去年的二千多增长到现在的三千多，公司还为员工

订做了西服及运动服和运动鞋。一方面加强思想教育，增加精神食粮，充分利用公司的各种平台，努力营造***的企业环境。

加强党组织建设，发挥党员干部的模范带头作用。按照公司党委今年的工作计划，公司党委成立了中心学习组，将各部门长、党支部书纳入学习组，每月组织党员干部进行党课学习，由党委成员亲自主讲。通过政治理论学习，党员干部的思想熟悉和治理水平有了明显的提高，在实际工作中他们以身作则，从现在做起、从部门做起、从点滴做起，处处起到表率作用。

充分发挥团组织、工会的作用。团组织和工会是公司党委的得力助手，是公司员工之间的纽带和桥梁。公司团组织和工会在党委的领导下，组织了多项有益员工身心健康的活动。如“新年文艺汇演”、“第一届友谊杯篮球比赛”、“万人献爱心活动”等等。各部门还针对部门员工多数是青年团员的特点，根据部门实际情况，在工作之余，组织许多年青人喜欢的活动，有学雷锋，做好事活动，台球赛，羽毛球赛活动；也有郊游，烧烤活动，极大地丰富了员工的业余文化生活，既锻炼了身体，陶冶了情操。又加强了交流，加深了感情，促进了团结，提高了队伍的凝聚力，营造了一个健康***的企业环境。

发挥***宣传作用，正面引导员工奋发向上。厦门xx从04年开始创办企业内刊《xxxx之声》至今已有三人抓、有人管，而不是当作废纸一张，同时加大对责任人的考核力度，对不遵守公司规章制度的员工给予严厉处理。5月份，现场部门有位员工无视公司的劳动纪律，无故旷工，公司给予通报开除处理，并要求其承担相应的违约责任。公司还加大了现场操作部的检查力度，出台了《现场部门月度检查内容》，对各部门规章制度的落实情况和安全生产进行检查。通过采取上述措施，公司规章制度的执行力度明显加强，保证了公司的政令畅通，令行禁止，高质量、高效率地完成了公司布置的各项任务，

从而提高公司在市场上的整体竞争力。

4、开源节流，创造效益。

根据总公司年初的工作会议精神和要求，厦门分公司积极采取有效措施，做好开源节流工作。一方面全力拓展市场，争取业务，拓宽营收渠道，一方面加强内部成本控制，节省开支，取得了很好的效果。首先，加强人工成本控制。各现场操作分部实行岗位相对固定，人员统筹安排的用人机制，解决了周末作业高峰期人手不足的困难，减少各部门人员的编制。其次，实行部门成本核算。公司各部门的经营、治理、质量和成本纳入部门月度考核，教育员工从自身做起，从点滴做起，提高主人翁精神和节约意识，努力降低成本。其次在治理费上严格控制，尽量压缩机关人员的配置。机关人员多是身兼数职，办公室人事治理员xx兼任党办秘书，在财务部会计请假回家生产后又暂时兼任公司会计。在业务招待费上，本着花小钱、办大事、办好事、办实事的原则，采取一切措施，避免不必要的开支。

上半年，我司本着审计出效益、审计防风险、审计强治理、审计促发展的原则，积极配合总部和股东对公司的审计工作。通过上述一系列的有效措施，公司成本支出得到了很好的控制，收入成本率有了明显的降低。

5、大力加强市场营销工作。

今年随着国家相关政策的出台和厦门港的自身情况，厦门港的xx市场总量没有增加，反而出现下降的趋势。而港务集团给xx定了较高的利润指标，这势必让xx加大市场营销力度，采取一切办法，甚至不入流的手段对我们进行反扑。公司及时采取相应的对策，巩固了现有的市场份额。如今，对手很难从我们的手中夺去业务，但我们每争取一块业务也要付出很大的代价，这就是市场的相对“相持”阶段。在这“相持”阶段，谁顶得住压力，先打开突破口，谁就把握了市场

的主动权，所以，市场营销工作是公司今年一切工作的重中之重。

今年公司为了加强市场营销工作，在继续发挥营销小组作用的同时，将xxx□xxx二位同志借调到商务部协助进行市场营销工作，同时依然负责本部门的经营治理，充实了商务部的营销力量。公司还根据各客户的具体要求和各船东的不同特点，为客户提供众多的增值服务，包括为客户做一些力所能及的事，想客户之所想，急客户之所急，受到了客户的肯定与表扬，从而加深了和客户及相关方的关系。

公司针对今年上半年厦门港班轮航线变动不大的特点，及时调整策略，采取行之有效的营销办法，对班轮继续跟踪，保持关系，重点攻关内支线以及一些近洋的航线。今年上半年在巩固原有航线的基础上，通过积极营销，相继争到xx地中海线□xx的一条内支线和xx线；xx和xx合开的东南亚线□xx的一条船。虽然今年因为几家船公司撤线和拆线，导致公司理货箱量的流失，但由于我们争取到了一些业务，从而补足了箱量，巩固了市场份额。在件杂货方面，公司加大营销力度，一有信息，及时跟进，不放过任何的机会，今年公司件杂货的理货份额有明显增长，有几个月还超过了50。在装拆箱理货方面，加大与堆场和货主的联系，扩大合作，上半年，增加了xx物流的一块业务，非凡理货的业务量也有所增加。

公司还和相关码头加强合作，上半年公司与xx码头签定了合作协议，其船边、闸口、验关台的相关理货业务已全部委托我司操作。这证实了我司的营销工作取得了成功，并且有了码头这一有力的支持者，为公司经后的发展打下了基础。

6□xx分公司正式开展xx业务。

根据总部的要求□xx分公司的经营治理由厦门分公司负责，去年公司对xx市场进行了调研，并做好相关开业的预备工作，

今年公司加大了营销力度，积极推进xx分公司各项工作的进行。今年上半年xx分公司已按照既定的计划，顺利开业了，并已经多次进行了理货作业□xxx作为xx分公司具体负责人，对xx分公司的开业经营作了大量的工作。

（一）员工的思想水平和综合素质有待提高。

公司成立三年来，经过公司的引导和教育，员工的思想水平和综合素质比刚进公司时有了很大的提高，但随着竞争的加剧，客户我们的员工提出了更高的要求。

（二）干部的治理水平和业务技能有待加强。

有一批能抓治理，会拓市场的干部队伍是公司保持持续发展的要害，近三年来，公司涌现出一大批年青的干部，他们在实践中边学边干、边干边学，工作能力、治理水平和个人修养都得到了很大的提升，为公司的快速发展做出了不少贡献，但他们究竟还年青，无论是工作经验、业务能力、治理治理水平及对外沟通能力都和公司持续发展的需要还存在一定的差距。

（三）规章制度的落实还不够全面到位。

三年来，公司各项规章制度都已建立，并在实践中逐步地健全和完善，可是有了好的制度，还要去全面的贯彻落实。今年，公司在治理上出现一些漏洞，在安全质量上，没有很好地杜绝差错，就是由于规章制度没有完全落实到位，员工没有严格依照规章制度和操作流程作业。

（四）市场营销手段还要进一步创新。

上半年在市场营销上虽然取得了一些成绩，但没能取得更大的突破。今年市场竞争的残酷性在加剧，只有及时解决市场营销的创新和有效手段问题才能更进一步的扩展业务，把握

市场的主动权。

公司调研报告总结 调研工作报告篇十

苏州市交通系统企业改革工作于3年前拉开序幕，准备充分。改革彻底，效果明显。按照“实事求是反映交通企业改制特色”的总体要求，该市交通系统下属的客运、货运、轮船、航务、联运、通港等6家企业中，4家已改制完毕，剩余的轮船、航运2家也将于今年完成。在已改制完的4家企业中，除客运企业目前暂留21.11%的国有股外，其余均成为真正意义上的“非公有制经济”。企改后，苏州市交通局对企业各项经营生产“完全放手、不再介入”，只于发展方向上给予适当扶持与指导，主管局工作自身将更加着重于交通基础设施建设与行业管理。未来几年内，苏州市交通局将逐步引导苏州市汽车客运有限公司走“品牌”之路，打“品牌”效应，接受市场公平、公正的挑战。

1. 公司改制前后的基本概况

2、公司公有资产退出情况

经过上述4块资产的剔除，苏州市汽车客运有限公司国有资本尚余1266.49万元，按6000万股本计算，国有股占21.11%，职工股占78.89%。