

最新考察报告格式 企业考察报告心得体会 (优秀10篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

考察报告格式篇一

一、考察目的和背景

本次企业考察活动是为了增加同学们对现代企业管理的实际了解，提高我们的实践操作能力，使我们了解企业的运作模式、管理体系和战略规划。同时，通过学习和考察，了解企业的发展现状，掌握市场动态，不断提高自己的竞争力。

二、企业考察的整体感受

这次企业考察活动让我受益匪浅。首先，我深刻体会到企业的复杂性和多样性。我们考察的企业覆盖了不同行业，包括制造业、服务业和金融业等。通过对不同企业的参观和讲解，我了解了企业的运作模式、人力资源的管理和市场开发等方面的工作。

其次，我感受到了“以人为本”的管理理念的重要性。在参观过程中，我发现成功的企业都注重员工的培训和激励机制，并且关注员工的发展和福利。只有员工得到适当的关爱和培养，他们才能更好地为企业创造价值。

最后，我认识到企业成功的关键是创新和市场导向。在考察过程中，我了解到许多成功的企业都经历了市场的洗礼，通过创新和不断地改进产品和服务，才能在竞争激烈的市场中

生存和发展。

三、学到的宝贵经验

通过这次企业考察，我学到了许多宝贵的经验。首先，我学会了如何观察一个企业的运营状况。在参观过程中，我学会了如何从企业的设备和生产工艺、员工的表现和企业的管理体制等方面来评判一个企业的运营状况。

其次，我学会了如何与企业管理者沟通和交流。在考察过程中，我们有机会与企业的高层管理者进行交流和互动，我学会了如何正确提问、倾听和理解他们的观点，从中获取宝贵的经验和智慧。

最后，我学会了如何评估一个企业的竞争力和发展前景。通过观察和了解企业的市场地位和竞争对手的情况，掌握企业的核心竞争力并预测其未来的发展趋势。

四、反思和改进

在企业考察的过程中，我也发现了一些需要改进的地方。首先，我觉得我在对企业的观察和分析能力方面还有待提高。在参观过程中，我感到自己对一些生产设备和技术理解不够深入，还需要补充相关的知识和经验。

其次，我认为自己在与企业高层管理者进行良好的沟通和交流方面还有一定的欠缺。我感到自己在提问和回答问题时有时显得有些拘谨，不能充分表达自己的观点和理解，这需要更多的实际演练和经验积累。

最后，我认识到自己的专业知识还不够扎实。在参观过程中，我发现我对一些企业实际运作的细节和理论知识掌握得不够全面，所以在分析和评估企业的能力上还有待提高。

五、总结和展望

通过这次企业考察活动，我对企业的运作模式有了更深入的了解，对企业的挑战和机遇有了更清晰的认识。我深刻认识到企业的发展必须与时俱进，不断进行创新和改进。我也意识到纸上得来终觉浅，觉知很重要。

在今后的学习和工作中，我将努力提高自己的专业知识和实践能力。我将积极参加更多的实践活动，深入了解不同行业 and 企业的运作，并通过实际操作和学习，提高自己的实践操作能力，为未来的职业发展打下坚实的基础。

考察报告格式篇二

有效益，就有动力；一个产业要发展，依靠行政手段来推动是不可行的。仅有当生产行为成为一种自发的行动时，这个产业就走向了成熟。该镇党委书记李向东深有感触地告诉我们，镇葡萄产业的发展始于上世纪80年代后期，至今已有20余年，该产业经历了试种、扩面、升级三个阶段，应验了这一发展的历史规律。

上世纪八九十年代，正值农业产业结构调整的起步阶段。以传统农作物种植为主的镇天心眼村是全镇有名的贫困村、落后村。穷则思变，在时任村支部书记的引导下，以等为代表的数名农户，各自拿出几分田，开始了葡萄种植的有效尝试。经过反复的摸索与实践，京亚、高麦等葡萄品种相继在这个贫困、偏僻的村落试种成功，颠覆了平原不能种植葡萄的一贯观念，并显现出了明显高于传统产业的效益优势。

据天心眼村现任支部书记介绍，一般种植葡萄第一年亩平需投入0.4万元左右，第二年需投入0.2万元左右，三年后亩平年投入0.1-0.2万元左右；葡萄收益后的成本大概0.4元斤，而平均销售价格一般在2-7元不等，亩平年收益可达1.2-1.5万元，相当于棉花种植收益的近10倍。应对可观的收益，看

着身边的农户因种植葡萄走上了致富发家的路子，天心眼村356户农民悄悄地改变了传统的粮棉油种植习惯，都种上了葡萄。在短短的几年时间内，天心眼村成了葡萄第一村。目前，仅葡萄销售一项，每年流入该村的资金就多达1200万元至1500万元，该村昔日最贫最困的农户储蓄上10万元已不再是新鲜事。

良好的经济效益和身边越来越多葡萄致富的例子，使全镇农民对种植葡萄发家致富深信不疑。村果农曾是一名乡村医生，家庭收入稳定可靠，也算得上是该村比较富裕的农户。后经天心眼村同行介绍，毅然停下了他的从医生涯，开始种植葡萄，并且“一发不可收拾”，在短短一两年时间内，由三分田发展到三亩田。年，在得知新品种藤稔葡萄产量高、效益好，亩产可到达6000-7000元后，他又大胆尝试，引进藤稔，改良高麦、京亚等基本品种，种植效益得到极大提高。

年以来，镇种植葡萄的热情与日俱增，葡萄种植规模也进入了一个快速发展的增长期，实现了由单家独户向一个村发展、由一个村向一个镇发展的转变。目前，全镇葡萄种植面积到达2.2万亩，年产量到达6万吨，总产值到达2.4亿元，占全镇农业年产值的40%。镇葡萄产业也开始辐射到我县、、等乡镇，成为最大的葡萄生产基地。

服务就是扶持：做什么政府找准位置

发展、壮大一个产业，行政推力可能会适得其反；扶持、提升一个产业，政府要坚持有所为、有所不为。在葡萄产业的发展中，农民是市场的主体。他们种什么、种多少，政府必须尊重市场主体意愿，遵循市场规律。机关干部肖明柱给我们讲了一个事例，年，镇葡萄种植户采购葡萄种苗时，因受骗购回假苗38万株，造成直接经济损失500多万元，但没有一个农户到政府上访扯皮。个中原因，就是镇党委、政府一向没有干预农民的种植行为。

一名果农用生动的比喻告诉我们：“一个产业，就如一个成长中的孩子。刚出生时，你要让他无拘无束的成长；长到必须年龄、懂事了，你要教育引导他，但不能左右他。”

不一样的阶段，不一样的定位。镇葡萄零星种植的时候，镇党委、政府提出了“无为”就是“有为”的发展思维，“关注但不影响”，让果农自我摸索，自我发展。在发展中期，镇党委、政府提出了“你种植、我帮忙，你发展、我扶持”的发展观念，千方百计组织资金，相继拿出500多万元，对种植大户、种植能手，给予资金和技术上的扶持与帮忙。年，随着全镇葡萄产业加速发展、规模日益壮大，镇党委、政府提出了“服务就是扶持”的发展理念，成立了葡萄产业科学发展领导专班，着手研究制定葡萄产业发展规划，广泛收集市场信息，引导建立中介组织，完善科技服务，规范市场行为，全力维护果农利益。

近年来，镇政府相继与长江大学、省农科院果树茶研究所等科研院所建立了合作关系，聘请相关专家担任技术顾问，对内快速培养“土专家”，组织技术骨干深入田间地头开展技术交流和辅导。同时，还以金秋农业科技园为载体，坚持向上争取，每年投入100万元项目资金，开展葡萄品种试种试验，控产、整形、套袋技术研究，大棚、避雨设施栽培等推广示范，开展测土配方，大力推广新品种、新技术、新经验，全镇葡萄试验试种品种达80余个，各类技术日益成熟，葡萄种植逐步走向了优质、标准、安全的科学发展轨道。

“酒香也怕巷子深”。为了让葡萄走向全国，镇党委、政府加大了宣传力度。仅年就发放《葡萄专刊》10期共5万份，组织省、市、县各级各类媒体集中宣传葡萄产业发展情景30余次；异常是今年7月成功举办首届葡萄交易会，邀请全国20多个省市的客商参加，“政府搭台，果农唱戏”，向外成功宣传了葡萄产业，推介了“秋缘”、“天心眼”等葡萄品牌。

交通、工商等职能部门也加强协作配合，严格执行“绿色通

道”、“直通车服务”政策，严厉打击强买强卖、欺行霸市等违法行为。全力服务葡萄产业、尽力方便种植户和中介组织，已经成为全镇各职能部门的共识。

市场成就产业：抓什么中介疏通流通

没有市场，产业做不大；市场不畅通，产业也做不强。葡萄成熟时间较北方提早一个月左右，而较南方晚一个月左右。7月上市的葡萄恰好与南北两产区葡萄上市时间错开，作为平原规模较大的葡萄生产基地，镇葡萄不愁找不到市场。此刻每年7月中下旬，镇葡萄都畅销北京、上海、广州、武汉、南京、长沙、成都、宜昌等大中城市，真正实现了买方市场向卖方市场的转变，身为种植能手和经纪人的何一方对此信心十足。

也正是看到了这一广阔的市场，围绕葡萄产业应运而生了一批中介组织和经纪能人。

年，以市金秋农业高新技术有限公司为载体，成立了市葡萄产业协会，在此基础上还组建了6个分会，并辐射周边县、市。该协会在日常工作中大力实行“六个统一”，即统一技术培训、统一农资供应、统一生产指导、统一操作规程、统一品牌包装、统一市场销售。经过吸纳种植会员，逐步壮大协会力量，为各会员供给产前、产中、产后全程服务，帮忙解决生产、销售中的实际问题，近5年来，该协会为果农供给优质葡萄种苗300万株，农药肥料6000多吨，销售葡萄40多万吨。

同时，以各村为单位培养出来的种植能手和经纪能人也活跃在田间地头和市场中间，联系果农、网络客商，传授技术、代销产品，极大地促进了葡萄市场的健康发展。今年葡萄上市期间，全镇共有200多个经纪人活跃在武汉、广州、长沙、北京、上海等城市，经过牵线联系，有效解决了全镇6万吨葡萄在一个月内存售的难题。

到目前为止，镇还以秋缘葡萄交易中心为轴心，根据种植分布情景，在全镇建立大小葡萄交易市场20多个，组建的规范化专合组织有3个、成员1500多人，销售经纪人300多人，网络客商200多个。在各类流通主体的推动下，葡萄生产由松散型、粗放型逐步向规模化、集约型发展，产品价格也不断攀升。年，每吨葡萄销售价格在2700元左右；年，上涨到了每吨4200元。

思路决定出路：破什么上下力解隐忧

金秋农业科技园负责人刘军谈及当前镇葡萄产业发展态势时说到：目前，全镇上万亩的葡萄都实现了单产突破1万元，不可思议；今年全镇新购种苗到达了150万株，明年葡萄种植面积将新增上万亩左右。自发订购种苗的农户之多、数量之大，不可思议。

对此，不少干部不免流露出一丝隐忧。以近两年镇葡萄销售情景来看，当地农民的确是找准了市场，但目前镇葡萄基本是鲜果销售，缺乏深加工企业，产业链条并没有完善，以单一产品形式进入市场存在较高风险，政府担心当前的直观效益，会造成农民的盲目跟风，如果对种植面积不加以控制，一旦市场发生变化，势必会造成产品积压、价格下滑，从而严重损害果农的利益，甚至会影响社会稳定。不少果农和经纪人也直言不讳，怕政府政策转向、过早地强调“适可而止”，给葡萄产业“泼冷水”，从而错过葡萄发展的“黄金时期”。

应对葡萄产业“过热”的态势和干部群众的担心和隐忧，镇党委书记李向东破解了大家的疑虑：目前，我国葡萄生产主要分为南北两极，南部产区的葡萄一般在每年的5、6月份上市，而北部产区基本在每年的8、9月份进入市场，我县地处平原，属亚热湿润季风气候，四季分明，热量丰富，雨量充沛，无霜期长，有利于优质葡萄的生产。镇依靠独特的地理位置，在品种选择、种植时间以及气候条件等方面有着自我

的优势。虽然镇葡萄种植面积明年将到达3万亩，但从今后一个时期葡萄鲜果市场需求行情和我县葡萄生产销售时间规律来看，发展空间仍然很大，葡萄市场还远没有到达饱和程度。

思路决定出路。葡萄产业要发展，今后一个时期要按照“打造葡萄核心区”这一思路，对葡萄产业发展作出明确规划，以“三线五点十八村”为重点，进一步优化葡萄产业发展布局，进取推广无公害栽培技术，严格控制膨大剂、着色剂及国家禁止使用的农药，供给以农家肥、生物有机肥为主的肥料，确保产品绿色、健康、安全，确保果品高质高产。要充分利用好省委、省政府实施农产品加工业“四个一批”工程的有利时机，以葡萄产品深加工为突破口，尽快引进葡萄汁、葡萄酒、葡萄罐头加工等一批葡萄深加工项目，争取早日落户、早投产。要在进一步培植壮大各专合组织、发展农村经纪人的同时，注重加强中介组织的规范和引导，抓好各类交易市场建设，强化品牌创立，将“秋缘”、“天心眼”葡萄品牌推广出去，以此带动全县农业产业化发展。

考察报告格式篇三

作为大学生，我们在校园里接受了大量的理论知识的培养，然而，理论与实践的结合仍然是一个巨大的挑战。为了更好地了解企业运作的细节和实践中的困难，我参加了一次企业考察活动。这次考察让我深刻地体会到了理论与实践之间的巨大差距，也让我收获了许多宝贵的经验。在这篇报告中，我将分享我对这次考察的心得体会。

首先，企业考察活动让我切身感受到了企业文化对整个企业的重要性。我们去的企业是一家大型互联网公司，这个公司以其创新的企业文化闻名。在参观过程中，我们不仅参观了该公司的办公环境，还观摩了员工的日常工作。我发现这个企业非常注重员工的创造力和自由度，员工可以享受到舒适的办公环境和弹性的工作时间。这种企业文化激发了员工的积极性和工作热情，并且推动了创新和发展。这个企业文化让

我深受启发，我意识到企业文化的重要性不仅仅体现在员工的幸福感上，更关乎整个企业的发展和创新能力。

其次，企业考察活动加深了我对团队合作的认识。在企业考察的过程中，我发现员工之间的配合和合作是企业高效运作的关键。无论是在企业的生产线上，还是在项目团队中，团队成员之间的紧密合作都是保证任务顺利完成的关键。我看到了不同部门之间有效的沟通和协作，他们共同为企业的发展目标而努力。通过这次考察，我深刻地认识到了作为一名员工，团队合作能力的重要性以及要如何在团队中发挥自己的优势。

第三，在这次考察活动中，我意识到了市场环境的重要性。在参观企业的生产线时，我看到了他们如何根据市场需求调整产品线，以及他们如何通过市场调研来了解消费者的喜好和需求。这让我明白了一个企业的成功与否与市场环境紧密相关。只有充分了解市场需求，并及时作出调整，企业才能在激烈的市场竞争中存活和发展。因此，我认识到在实际工作中，时刻关注市场的变化，并主动适应市场需求的重要性。

第四，在企业考察活动中，我还了解到了职业发展的重要性。这家企业拥有完善的员工培训和晋升体系，他们鼓励员工不断学习和提升自己的能力。我观察到员工们积极主动地参加培训课程，并通过内部选拔机制晋升到更高的职位。这个观察让我深刻地认识到，只有不断学习和适应，才能在竞争激烈的职场中立于不败之地。因此，我决心在大学期间充分利用各种资源，不断提升自己的专业知识和能力，为将来的职业发展做好准备。

最后，在这次考察活动中，我感受到了企业责任的重要性。这家企业不仅致力于提供优质的产品和服务，还积极参与公益活动，承担社会责任。他们与慈善机构合作，为贫困地区的儿童提供教育支持。这种企业责任意识让我深受鼓舞，我意识到在将来的工作中，不仅要追求经济效益，还要积极关

心社会问题，并努力为社会做出贡献。

总结来说，企业考察活动是一次难得的机会，让我更深入地了解了企业的运作和实践中的挑战。通过这次考察，我对企业文化、团队合作、市场环境、职业发展和企业责任有了更深入的认识。我相信这次宝贵的经验和体会将对我未来的发展产生积极的影响，也会帮助我更好地与实践紧密结合，更好地做好自己的本职工作。

考察报告格式篇四

*镇位于**市的东北端，幅员面积58.5平方公里，总人口35189人，辖20个行政村，3个居委会。近年来，该镇通过在党员干部中深入开展“带头创业致富，带领群众致富”的“双带”活动，大力发展以加弹、棉纺、灯饰为主的民营经济□xx年实现工业产值30亿元，销售收入27亿元，财政收入7075万元，农民人均收入居*市 第一，从几年前的经济落后镇巨变为该市经济总量和财政收入增长最快的镇。

一、大力强化“四动”，*镇民营经济迅猛发展

*镇民营经济之所以能得到迅猛发展，成为“中国加弹第一镇”，其经验主要体现在“四动”。

一是观念变动。按照思想上放心、放胆，工作上放手、放开，政策上放宽、放活的“六放方针”，破除民营经济姓“资”姓“社”的束缚，牢固确立“三个有利于”的观念；破除民营经济适度发展的束缚，牢固确立能快则快的观念；破除民营经济会造成两极分化的束缚，牢固确立先富带后富，实现共同富裕的观念；破除民营经济是百姓的自发经济，可抓可不抓的束缚，牢固确立领导带头的观念；破除服务民营经济怕遭非议的束缚，牢固确立身正不怕影子歪的观念。

二是干部带动。积极进行“六看六比”，即看企业规模，比

社会效益;看税费上缴数, 比对国家贡献;看发展速度, 比创新程度;看帮带实效, 比模范作用;看环境建设, 比文明素质;看依法经营, 比劳动致富。评选“双带”示范户、“双带”榜样区、“双带”领先村。目前, 该镇80%左右党员带头办了企业或入股, 70%的老百姓办有自己产业。

三是政策推动。按照“法律上给予保护, 政策上给予鼓励, 经营上给予指导, 发展上给予扶持, 政治上给予地位, 服务上给予方便”的原则, 对民营经济发展不限经营方式、投资方式、经营规模、地域界线, 积极鼓励投资者想投、能投、快投、多投。四是环境牵动。对民营经济发展做好法律、用地、用钱、用电、用技、用权等六项服务。

二、正视“六大差距”, 增强民营经济发展的紧迫感

南办处与*镇条件相差不大, 但民营经济发展存在巨大反差。对照别人, 反思自己, 我们的差距主要表现在“六个方面”。

一是理念上人新我旧。*镇敢于挑战禁区, 坚信发展生产力没有错, 为民富民不犯罪。选干部不但比思想先进, 更比发展经济怎么样;要成为村委、支委委员, 创办的企业必须分别在全村前20名、10名;要入党必须要有企业。

相比之下, 我们大谈解放思想, 但对新理念、新事物却无所适从, 求稳求安, 怕担风险。二是精力上人专我散。“上级围绕下级转, 下级围绕基层转, 一切围绕发展转”在*镇成为普遍现象, 领导干部三分之一的时间围绕投资者跑, 哪有项目哪里跑;三分之一的时间围绕上级重要部门跑, 争取资金、审批项目;三分之一的时间在本乡本土落实具体工作。

而我们, 务虚的多, 陷入“文山会海”的多, 真正能用于招商引资, 发展经济的时间和精力太少。三是机制上人优我差。*市对镇、镇对村的考核主要是税收、用地、用电和投资四项, 以税务、国土、电力、计委等部门提供的数据为准。

而我们的综合目标考核多达40多项，还有7个单项，造成了考核时务虚的多，收到实效不大。四是招商上人实我虚。*镇采取政策跟着项目走、上门招商、网络招商、感情招商、产业招商、形态招商等多种方式。

一位领导到上海招商，在客商房间门口连续守了18个晚上，深受感动的客商来投资了2亿，并带动另外3位客商投了6亿。回顾我们的招商引资，高呼口号的多，等客商上门的多，主动出击招商的少。五是服务上人优我劣。*镇承诺是“一切手续我来办，一切矛盾我来解决，一切服务我来做”。而我们，优化发展环境各级都在讲，但在一些边缘政策运用、社会信用建设、政府职能转变、服务质量和办事效率提高等方面，始终是说得更多，落实得少。六是创新上人进我稳。

*镇对民营经济发展实行干部创业带出一批，降低门槛引进一批，挖掘能人兴办一批，强化载体发展一批。该镇国税分局局长、财政所会计、司法办副主任辞职办起了企业，兴联村支部副书记创办了年产值8000万元、利润400万元的宝莲化纤公司，还帮群众担保400万元兴办企业。我们的“创新”仅停留在口头上，在具体事情处理上，“创新”却成了“包装”。

三、夯实“四个领先”，加快南办处民营经济发展

借鉴*镇先进经验，立足实际，要把民营经济培育成南办经济持续快速增长的主力军，必须夯实“四个领先”。

一是观念领先，深入开展思想大解放活动。思想解放一步，发展向前一步，思想超前一步，发展领先一步。要深入学习宣传*镇的先进经验，解放和统一全办干部思想，牢固树立发展才是硬道理的理念，开拓创新、求真务实、勇于实践，加大民营经济发展力度，加快全面建设南城小康社会步伐。

二是党员领先，扎实开展“双带双争”活动。在全办党员、干部中广泛开展“带头创业致富、带领群众致富，争当先进、

争创一流”的“双带双争”活动。要求全体机关干部、村(社区)干部、社 干部和农村45周岁以下党员必须带头创办经济实体(独资或入股)或调整农业产业结构;力争30%的农户也参与到活动中来。

同时,全体机关干部要争当先进,部门的业务工作要争创全市前十名。每年评选“双带双争”标兵和“双带双争”先锋办公室、先锋村、先锋社区,并召开表彰大会予以精神和物质上的奖励。

三是载体领先,加快十里工业经济走廊建设。在铜合路沿线,发挥交通便利的优势,全力打造十里工业经济走廊。

四是服务领先,创造宽松的发展环境。努力建设客商投资审批时的一条龙服务、企业建设过程中的全方位服务、企业开工投产后的经常××*等三大服务体系,成立客商服务受理中心、企业协作交流中心、客商投诉中心等服务民营企业“三大中心”。积极推进机关效能建设,编印《南城投资指南》,为投资者提供项目、政策、信息等一系列服务。

考察报告格式篇五

随着经济的快速发展和市场竞争的日益激烈,企业考察已经成为了一种常见的商业活动。最近,我参加了学校组织的一次企业考察活动,考察了一家知名企业。通过这次企业考察,我有了一些深刻的体会和心得,对于自己的未来发展也有了一定的启示。在这篇文章中,我将分享我的心得体会。

首先,通过这次企业考察,我对企业的规模和运营管理有了更加直观的认识。这家企业拥有现代化的厂房和先进的生产设备,生产线条理有序,高效率地进行生产。在参观中,我们可以清楚地感受到企业的科学化管理和高效率运作。这让我对企业管理的重要性有了更加深刻的认识,并激发了我学习管理知识的欲望。

其次，我在这次企业考察中也了解到了企业文化的重要性。这家企业注重员工的培养和团队的建设，通过培训和活动提升员工的素质和凝聚力。企业文化的塑造在一定程度上可以促进员工的创新和团队合作，提高企业的竞争力和市场影响力。我认为，在以后的发展中，我也要努力培养自己的团队意识和集体荣誉感。

此外，这次企业考察还让我了解到了企业的社会责任。在参观企业的生产车间时，我看到企业为员工提供了良好的工作环境和福利待遇。同时，企业还积极参与社会公益事业，关注环境保护和社会发展。这让我明白了一个企业不仅仅是为了盈利而存在，还应该承担起社会责任，为社会做出贡献。以后，我也希望能够在自己的事业中关注社会责任，努力为社会创造更多的价值。

最后，在这次企业考察中，我还结识了一些优秀的企业人士。他们在行业中拥有丰富的经验和成功的经营理念，给予了我很多有价值的启示。通过和他们的交流，我学到了很多在课堂上学不到的知识和技巧。这次交流也让我明白了人脉关系的重要性，只有不断扩大自己的人脉圈，才能获得更多的机会和资源。

总的来说，通过这次企业考察，我不仅仅是参观了一家知名企业，更是对企业的规模、运营管理、企业文化、社会责任和人脉关系有了更加深入的了解。这次考察让我明白了一个企业的成功离不开科学高效的管理和团队的凝聚力，同时也激发了我对管理知识的学习热情。我相信，通过不断地学习和实践，我一定可以在未来的职业生涯中取得更好的发展。

考察报告格式篇六

第一段：引言（100字）

医院考察是我校医学系学生的一项重要实践环节，通过参观

医院，我们可以了解医疗服务的现状、医学技术的发展以及医院管理的运作模式。最近我校医学系的同学们组织了一次医院考察活动，我有幸参与其中。在这次考察中，我深刻感受到了医院的现代化管理和专业化医疗服务，并对自己的未来定位有了更明确的认识。

第二段：医院设施与管理（300字）

医院考察中，我首先留意到了医院的设施与管理。现代医院拥有先进的医疗设备和高效的系统管理，这样才能为患者提供安全、便捷的医疗服务。医院内部的设施布局合理，环境干净整洁，各个科室之间配合紧密，流程规范。同时，医院管理人员也十分注重医院形象的维护和对患者的尊重，为患者提供舒适的就医环境和病房条件。

第三段：专业化医疗服务（300字）

除了设施与管理，医院的专业化医疗服务也给我留下了深刻的印象。医院拥有一批经验丰富、技术精湛的医生和护士，他们用实际行动证明着他们的专业素养。在医院的门诊部，医生们认真倾听患者的病情描述，仔细检查，确诊及时，制定个性化的治疗方案，并耐心解答患者的疑问。在医院的病房，护士们始终保持着一副亲切、温和的笑容，给予患者最周到的护理和慰藉。

第四段：医学技术的发展与应用（300字）

参观医院的各个科室，我也对医学技术的发展和有了更深入的了解。现代医学技术的进步为医生提供了更多的治疗手段和方法。在手术室，我亲眼见证了微创手术的奇迹，医生通过小切口就可以完成复杂手术。在放射科，我了解了核磁共振、造影等高精度检查技术，可以帮助医生准确判断患者病情。这些技术的应用不仅提高了医生的诊断准确率，也缩短了患者的疾病治疗周期，给患者带来了更多的希望。

第五段：对未来的展望（200字）

通过这次医院考察活动，我对未来的职业规划有了更明确的认识。我深感医学是一门庄严而伟大的学科，医生是社会的脊梁，责任重大而艰巨。我希望自己能够不断学习、提升自己的医学水平，为患者提供更好的医疗服务。我也希望将来能够参与到优秀医院的管理团队中，为医院的发展贡献自己的力量。

总结（100字）

通过这次医院考察，我对医院的现代化管理和专业化医疗服务有了更深入的了解。同时，我也对医学技术的发展与应用有了更广阔的眼界。这次考察使我深感医学的魅力和责任，更加坚定了我未来从事医学事业的信心和决心。我将会继续努力学习，为将来的发展和社会的需要作出积极贡献。

考察报告格式篇七

经济和社会事业的发展速度是以思想解放的程度为先导的。唯有思想解放才能审时度势，抓住机遇，才能拓宽工作思路，创新工作方法，因此，思想解放的程度决定发展的速度。从所考察的地方看，他们的思想观念新，发展的理念十分精深。

一）解放思想，敢闯敢试，膨胀规模，瞄准世界。

发展经济及社会事业必须立足实际，解放思想，开拓创新。目前世界上纺织能力最大的魏桥创业集团，早在上个世纪末就把目光瞄准了世界，他们极力膨胀公司规模，现在集团下辖魏桥纺织、魏桥热电、魏桥铝业三家子公司，形成了以“纺织—染整—服装”和“热电—金属冶炼—金属压延加工”为两翼的产业格局。目前魏桥集团占地1000公顷，这是一个相当了不起的规模。只要拥有了规模，就有了企业发展的强大后劲。山东晨鸣纸业集团在“内抓滚动式发展，外抓

低成本扩张”战略的指导下，进一步加大了占地124万平方米的晨鸣工业园的建设力度，抓好重点项目的建设，极力膨胀集团规模。费县正在建设中的特大型火力发电项目，分四期建设，投资50亿元的一期工程已进入设备安装，投资100亿元的二期也已正式启动，建成投产后将形成720万千瓦的发电能力。投资50亿元的新时代药业有限公司，一期工程已经建成投产，引进意大利技术的二期工程正在实施，全部工程建成后，公司销售收入可达到100亿元，成为全国最大的医药基地之一。这些企业无疑是站在了发展的最前沿，正是因为他们有着强烈的机遇意识，精于运筹，善抓机遇，抢抓机遇，才一次次抓住了“赚钱”的机会。他们将目光已经瞄准了世界，“建就建最好”已经成为了他们的共识。由此可见，敢想敢做是一个优秀企业家必备的素质之一。

二) 坚决克服“小成即满、小富即安”的思想，要勇于开拓、不断进取。

从表面上看，我们与先进地区的差距是差在指标和数字上，但其根源是差在思想观念上：小成即满、小富即安，稳妥有余、开拓不足，怕担责任、怕冒风险，大局意识不强、创新精神不够。由于缺少干大事业、求大发展的气魄，因而放不开手脚，迈不开脚步。我们深深地感受到，在激烈的竞争面前，不进则退，小进也是退。此行所参观的魏桥创业集团、潍柴动力、寿光晨鸣集团等企业不仅在国内企业界掷地有声，在国际上也是响当当的名号，但是通过交流与观察，他们还是远远没有满足现状，他们一直明白自己的缺点在哪里，这种思想很重要，正是这种永不满足的竞争意识，使这些大企业屹立不倒。

搞好、搞活一个企业，需要好的机制、好的产品、好的班子、好的干部队伍，纵观各个著名企业，都离不开政府的有力支持、优秀的领导班子和过硬的产品质量。

一) 强化政府服务意识，增强服务机构职能。企业发展离不

开政府的支持，包括政策优惠、资金支持、人才引进、环境营造等等。目前，残酷的市场竞争，让各大企业都面临着很大的压力，企业发展面临的困难很多，只有政府领导给予了充分的重视，企业才有可能越过一道又一道的门槛。xx年临沂市降低门槛，放宽政策，放手发展民营经济，使得民营经济增加值占全市生产总值的70.5%，有力的推动了全市经济的发展。

考察报告格式篇八

在医学专业的学习中，对医院进行考察是非常重要的。医院考察不仅可以让学生们了解实际医疗环境，还可以增加对医学知识的理解和运用能力。本文将围绕着医院考察的经历，总结与心得体会。

第二段：考察目的和环境介绍

本次医院考察的目的是为了让学生们亲身体验医学实践，加深对医学理论的理解。考察的医院是一家综合性医院，设备齐全，技术力量雄厚。医院环境干净整洁，医务人员服务态度友善。

第三段：观察和体验

在医院考察期间，我们参观了医院的各个科室，包括内科、外科、妇产科、儿科等。我们亲眼见到了从病人的接诊到治疗过程中，医生们的严谨和专业。同时，我们也有机会观察到医务人员的工作效率和团队合作能力。在参观儿科时，我们还目睹了一位小孩完成手术并康复的情景，让我们更加深刻地体会到医生对病人的责任和医术的重要性。

第四段：对医院体系的认识

通过这次医院考察，我深刻认识到医院是一个高度复杂的体

系，涵盖了多个科室和专业，每个环节都细致而严谨。医生们需要具备扎实的医学知识和丰富的临床经验，同时还要与其他科室的医生密切配合，为病人提供全方位的医疗服务。我也了解到医院管理对于医疗服务的高效运作至关重要，医疗设备的更新换代和维护也是保证医院正常运转的重要环节。

第五段：心得体会和展望

通过这次医院考察，我对医学知识的理解有了更深入的认识，也提高了对医疗技术的认同和敬畏。我明白医生的工作不仅仅是关注和照顾病人的疾病，更需要关注病人的心理和生活状态。这次考察也激发了我更加努力学习医学知识，将来成为一名合格医生的梦想。我希望通过自己不断地学习和努力，将来能够回报社会，为更多的人提供医疗帮助。

总结：医院考察是医学专业学习中不可或缺的一环，通过实地参观和观察，可以更好地理解和应用医学知识。通过观察医院的运作和发现医生们的专业素养，我们对医学的尊重和热爱也得以增加。希望每一位学生都能够在医院考察中有所收获，为自己的医学梦想奠定坚实的基础。

考察报告格式篇九

这个学期我们终于有机会外出艺术考察了，我们要到中国最美丽的乡村——江西婺源。快到目的地时，我就被那山里的风景给迷住了，茂盛的树木，婉转的溪流，都让我心旷神怡，那小桥流水的意境更让我陶醉。

这一次艺术考察收获丰富，一方面加深了对古建筑的感性认识，积累了传统的建筑知识，地理知识、风水学知识、规划知识、古代环保知识及各种其它人文知识，了解了中国先贤的智慧与能巧；另一方面也积累了许多资料和图片，为艺术创作与进一步的理论研究收集了良好的素材。以下是结合本专业，对那些本人认为较有代表性的人文景观或自然景观作

一些描述。

婺源是江西东北部一个历史悠久的古县，被旅游书籍冠以中国最美丽的乡。与浙江、安徽为邻，有着丰富的人文和自然风光。她是南宋理学家朱熹的故里，也是中国铁路之父詹天佑的家乡。这里文风鼎盛，古迹遍布，尤以明清古建筑为代表，而自然风光更是如诗如画：田园、小溪、古木、翠竹环绕村落，飞瀑、驿道、路亭、拱桥散布乡野婺源不仅有江南层峦叠翠的山林，碧绿绸绢般的小河，还有蜿蜒的石板路连着一个个依山傍水的村落，更为突出的是这里的徽派建筑，其风格体现在粉墙黛瓦，即雪白的墙身，青黑色的瓦，屋顶是刻着各式图案的飞檐翘角，直指苍穹，在蓝天绿树映衬下分外瞩目。婺源古民居既具有浓郁的徽州特色，又不乏匠心别具的独特格局。婺源的油菜花跟古朴的徽派建筑相结合，是其他油菜花开的地方不能比的。他们相互融合，构成了一幅最美，最和谐的图画行驶在婺源的林间小路上，仿佛就是在山水画中走。

赣中古建筑的每栋建筑都有明显突出徽派风格的风火山墙、高耸的垂脊和起翘，还有家具、木椅的设计风格，都是精雕细刻的经典之作。在婺源沱川古村落间行走，感觉最突出的一点，就是民居布局非常讲究与山、水、林木等自然环境的和谐结合，文化品位很高。背靠郁郁葱葱的山林，一股清澈的山溪曲曲弯弯绕过幢幢明清古宅，穿过小桥和村中心后流向村外，一道道翻水坝形成的小瀑布激起哗哗的水声。在村边遇到一帮正在写生的美术院校师生，他们迷恋于这儿古代人文建筑与自然生态的和谐融合：穿村而过的溪流、村边小山岭上的古道、苍翠的古樟和松林、茶园农田、一排排的青石古溪埠、明清古宅群错落有致，简直就是一个大型生态园林，尤其从山岗上望下去，几乎每个角度都能入画。

在学校，我们大都在室内画着静物。这次写生，增长了我们的见识，让我们走出了课堂，融入了自然，使我们的的心灵放飞在山水，老屋，人间。我们懂得了光线与构图的关系，明

白了建筑与文化的血源。在写生中，我们更深切地体味到：美无处不在，关键是要善于发现。在这里我们看到了美丽的风景，还有感受到了那淳朴的乡村乡情，在考察中同学之间的互帮互助的那份友谊，老师在我们画画和生活上的帮助，这一切将永远珍藏于心。

学校给了我们这次江西婺源写生之旅的机会，让我们来到这么优美的地方写生，拓展了我们的视野，深化了我们对艺术深层次的了解，让我们真切的体会到了自然与人文之美，传统与现代的完美契合，感叹艺术的殿堂原来如此美妙！然而，看着眼前婺源的湖光秀色，真让人陶冶在这巧夺天工的自然风光之中！所谓前人栽树，后人乘凉，感谢婺源的先辈们，建造出了这么神奇的一处牛形村落，惊艳之余，也情不自禁地惊叹前人的智慧与结晶，深思人类智慧的无限宽广和深邃！

几天的考察时光一晃而过，美好的时光总是在逝去之后令人那么依恋，短暂的总是那么令人回味！通过考察使我们由一个对婺源一无所知的外行变成了一个熟练徽派建筑的内行。其中，我对徽派建筑最深的印象就是凸字形的马头墙。它是徽派建筑的重要特色。马头墙高低错落，一般为两叠式、或三叠式、较大的民居，因有前后厅，马头墙的叠数可多至五叠，就是俗称五岳朝天了。总而言之，江西婺源的徽派的风土人情和民俗习惯已经在我们脑海中深根了，我们也酷爱这块土地。

通过这次实习，我们在专业上得到了锻炼和提高，同时也在纪律、团队协作、艰苦朴素等方面经受了锻炼和考验。这是一段值得一生好好珍藏的记忆。

考察报告格式篇十

商业保险是社会保障体系的重要组成部分，是坚持社会稳定和促进经济发展的重要力量，被誉为社会“减震器”和“润滑器”。随着保险业的快速发展，保险市场中也显现出了一

些矛盾和问题。为了进一步规范我县保险市场，更好地发挥保险业在经济建设和社会事业发展中的保障作用，最近，我们组织力量，对我县保险市场进行了一次全面、深入地调查，并对有关问题进行了认真地分析和思考。

(一)市场主体发展迅速。截止年7月底，全县共有10家商业保险公司进入我县设立分公司或营销服务部。其中，财险公司有中国财保、太平洋财保、中华联合财保、大地财保等4家，寿险公司有中国人寿、泰康人寿、新华人寿、生命人寿、平安人寿、太平洋人寿等6家。10家保险机构中，以分公司形式设立的有4家，其中财险有中国财保、大地财保、中华联合财保3家，寿险有中国人寿1家。全县共有保险从业人员1800余人，其中，专职管理人员116人。从业人员中，从事财险人员800余人，从事寿险人员1000余人。当前，另有等5家财险公司正在我县筹建设立分公司（营销服务部），年底，全县商业保险机构将到达15家，比年新增9家。

(二)保险产品日益丰富。人寿保险产品主要包括普通寿险、分红保险、一年期以上健康险和短期险。规模较大的主要有“康宁终身”、“千禧理财”、“国寿鸿泰”、“国寿鸿新”、“学生平安”保险、“校方职责险”等30多个险种。各财险公司主要经营机动车辆险、家财险、企业财产险、货运险、短期健康和意外伤害险等。有的公司还进取探索涉农保险业务。如中华联合财保、大地财保公司分别推出了“家家乐”、“农家乐”系列组合产品，正在农村推广。

(三)经营管理日臻完善。在激烈的市场竞争中，各家保险机构不断更新经营管理理念，加强企业文化建设，建立客户回访制度，完善事前、事中、事后服务控制体系，改善内部管理，增强服务本事，赢得客户认可，保费收入、上缴利税逐年增长。年，全县实现保费收入7540.3万元，上缴利税237.47万元；年，全县实现保费收入9763.8万元，上缴利税262.82万元，分别增长29.49%、10.68%。今年元至6月，全县实现保费收入就达10293.7万元，上缴利税269.2万元，保

险深度（保费收入占gdp的比重）为3.87%；保险密度（人均保费金额）为101.02元人，已超过年全年保费收入和利税。元至6月的保费收入中，财险收入1600.7万元，占15.55%，寿险收入8693万元，占84.45%。中国财保、中国人寿两家老牌公司虽稳居主导地位，占有财产险和人寿险89.66%左右的市场份额，始终领跑全县保险市场，但也明显感觉到了来自保险市场开放的竞争压力。

(四) 保险功能逐步增强。全县保险行业规模不断扩大，保费逐年递增，保险所供给的制度安排，如参与社会体制管理、减少社会成员间的经济纠纷、完善社会保障制度、维护社会稳定等等，已开始渗透到社会经济的多个层面、多个环节，其经济补偿、资金融通和社会管理功能明显提升，促进了全县保险事业与经济、社会事业的和谐发展。年，全县各保险机构共受理理赔6047起，赔款兑现1905.2万元；年，全县各保险机构共受理理赔5549起，赔付兑现1532.4万元，今年元至6月，全县共受理理赔2827起，理赔兑现952.162万元。今年，我县“426”特大交通事故发生后，太平洋保险公司进取主动介入，并按合同约定，进行顶线赔付，向县审计局原副局长肖国辛的家属快速理赔23.4559万元，为政府减轻了压力，维护了社会稳定。年，中华联合财保公司为56家涉农企业开办了小额保险业务，及时化解了这些公司在恢复性发展中的资金困难。

(一) 保险宣传力度不够。一向以来，县、乡两级政府很少把商业保险工作纳入到议事日程，对《保险法》等相关法律法规、保险的经济补偿、资金融通和社会管理功能等方面的宣传组织不力。各保险公司只注重对业务人员的业务培训与产品推介宣传，很少组织对相关法律、法规，社会保障知识、案例等的宣传。加之，不少保险从业人员在进行保险展业推介时，重理财功能的宣传，轻风险保障功能的宣传，宣传方向不对，导致消费者对保险的风险防范功能认识不深、保险意识不强。社会的保险意识与保险业的发展态势还存在很大差距，被动理解保险活动较多，主动参与保险活动较少。

司不顾国家利益，只管拉拢客户，不代收车船税，导致少数“听话”的公司因代收车船税而客户减少保费下降，“不听话”的公司不收车船税而拉拢客户，客户增多保费增加，职责与利益出现了倒挂现象。

(三) 营销人员素质偏低。主要表现在三个方面：一是从业人员业务知识有待加强。从全县保险从业人员的组成和来源看，以待岗、下岗、离岗人员和机关事业单位兼职人员为主，专修保险专业的人员比较少。不少人员本着就业和谋取“二职业”的想法进入保险行业，对保险的相关法律法规掌握不够，了解不多。异常是有不少管理层人员和具体代理人员对公司推出的新产品条款理解不透，宣传解释不清，有上下标准不一致、口径不统一的现象。二是少数从业人员道德、诚信素质有待提高。有不少从业人员短期行为严重，为了到达自我的目的，利用客户对自我的信任，过分夸大产品的保障功能，对限制性条款和免除职责没有如实告知客户，误导投保人做出非理性选择，为以后客户与保险公司在理赔问题上发生纠纷埋下隐患。三是从业人员中“临时就业”的现象较为普遍，队伍流动性大。各家保险机构从业人员更新换代较为频繁，营销队伍不稳定，导致队伍整体素质不高，服务断档，续保业务开展困难，投保对象“投后撤保”的现象时有发生。

(四) 涉农保险发展缓慢。我县是农业大县，农业是我县经济的基础产业，也是弱质产业。从目前农村保险保费收入情景看，增速有所加快，但覆盖面和保费收入仍处于较低水平，与农业在我县经济中的地位以及农村人口数极不相称。异常是近些年，我县农村自然灾害、疫虫病害频发，农民损失严重。“国十条”和省“八条”出台后，省政府办公厅转发了省保监局《关于加快全省“三农”保险发展的意见》，可是，我县“三农”保险异常是事关农村经济发展大局的政策性农业保险还未引起县、乡两级政府和相关保险部门的重视。目前，涉农保险也仅限于农房险、家财险、医疗、养老、人身意外伤害险等常规险种，涉及农业的仅有变压器、耕牛、棉花储运之类的财产保险，真正为农户种植、养殖排忧解难的

险种较少，或者说保险公司虽有相关的险种，但由于受农户经济条件、收入状况、保险意识、风险难预测等因素的影响，存在“农户保不起、保险公司赔不起”的两难现象。

(五)行业监督管理缺失。目前保险市场的监督管理体系不完善，监管明显不到位。国家设立了保监会，对保险业行使监督管理职能，保监会向下只延伸到省一级。省保监局应对庞大的保险市场，显得鞭长莫及、力不从心；市一级虽然成立了保险行业协会，制订了《保险自律公约》、《营销员流动自律公约》、《从业人员违规行为管理暂行办法》、《违约保证金管理办法》等一系列制度，但协会是一个行业组织，不具备行政执法职能，不能采取强制措施，所以，应对各种违规行为也无能为力，对行业违约行为的处罚很难执行到位；县一级则什么机构也没有，个别保险公司只顾快速扩张，不顾自律公约，违约经营问题时有发生，但无人监管。

(一)加大宣传力度，提高社会保险意识。县、乡两级政府和有关部门要重视保险在经济社会发展中的重要作用，利用各种会议和宣传媒体广泛开展宣传，引导社会正确认识保险，引导广大消费者进取参与保险，理性进行保险消费，扩大保险消费需求，拓展保险的资源空间。异常是在新农村建设中，要发挥正确的主体导向作用，宣传、支持并引导农村保险事业的发展，发挥保险支农、助农、扶农的功能。要充分发挥各保险公司自身的作用和行业优势，利用电视、广播、报纸杂志及网络媒体，向社会公众广泛宣传保险的重要性；要“抱团”宣传，避免单打独斗，降低宣传成本，提高宣传效果。异常是要经过正面典型案例、现身说法，向公众宣传保险在日常生产和生活中的重要作用，增强宣传的可信度，提高人们的参与意识。各保险公司还要利用保险营销人员点多面广的优势，加大保险产品的宣传解释工作，加深人们对保险产品的了解和认识，为扩大保险市场储备客户资源。

(二)加强内控建设，增强市场竞争本事。一是要加强对保险从业人员的管控力度。建立并完善保险从业人员准入制度和

相关管理制度。要严把准入关，防止一味追求扩充市场占有率，盲目吸纳从业人员；要加强从业人员岗前培训，彻底杜绝无证上岗。二是要切实加强保险行业的诚信建设。要进一步加强诚信建设，把“诚信保险”的各项教育和创立活动作为“信用”建设的重要组成部分，杜绝误导、欺诈等违规行为；要坚持向社会发布投保风险提示，增强消费者的维权意识，促进理性消费；要克服保险服务过程中“重承保、轻理赔，重保前服务、轻售后服务”等现象。对社会普遍关注的车险、健康险等领域，要细化理赔服务资料，明确理赔程序和时限，突出解决销售误导和理赔难问题；要逐步建立统一、规范的保险代理人诚信记录信息库，与从业资格证书一同管理，实现各保险公司之间信息互通、资源共享。异常是要建立和完善保险从业人员的“退出”机制，加大对保险从业人员失信的惩戒力度，对不履行如实告知义务的保险代理人，要坚决辞退，并记录在案，终身不得从事保险代理业务。三是要制定切实可行的业务操作规程。各保险机构要认真研究制定业务操作规程，明确重要岗位的职责分工，实行业务流程规范化管理。要设立内部稽核、事后监督岗位，作好日常监督检查工作，有效降低并规避保险公司与投保人的利益风险。四是要细分市场，找准市场定位。各保险公司要围绕全县经济社会生活的重大变化、围绕城乡居民的消费习惯和热点、围绕宏观经济政策和产业政策的调整，发挥自身优势，细化我县保险市场，选择好各自的突破口和切入点，推出个性化、差异化的保险服务项目，努力满足不一样层次、不一样职业、不一样地区人群对保险产品多样化的需求，避免同质竞争、争夺同一市场带来的不良后果。

(三)拓宽服务领域，支持农村经济发展。一是要创新县域保险发展思路。各保险机构要着眼县域实际，立足于关注民生、保障民生和改善民生，创新发展思路，进取拓展服务领域，加快发展涉农保险。要在进一步探索开展农民医疗保险、失地农民养老保险、农村家庭财产保险、涉农企业小额保险等常规险种的同时，不断开发新的“三农”保险产品，突出解决好农民群众最关心、最直接、最现实的利益问题。二是要

进取参与政策性农业保险。要坚持“有效需求”的原则，确定种植业、养殖业“两业”政策性农业保险险种，异常是要尽快启动生猪保险、能繁母猪保险业务，加大政府支持力度，建立起“政府推动、共保经营”的政策性农业保险经营体制。县政府要作为农业保险发展的组织者，主动承担农业保险发展的职责，进取向省、市争取，落实资金支持，引导我县政策性农业保险业务尽早启动。三是要完善农村保险网络体系。要进一步优化网点布局，改善和加强乡镇保险服务网络建设，力争建立起网络到乡镇、延伸到村组的农村保险服务体系。四是要建立健全县级保险服务机构。各营销服务部要不断拓展自身业务空间，提升服务本事和水平，使之逐步到达分公司设立标准，做到纳税到县级，参与服务县级经济发展。

(四)健全监管体系，强化对保险的监督管理。一是要加强监管体系建设。提议在县市建立保险监管机构的派出机构，或委托银监局对基层保险市场实施监督管理，对基层保险机构进行清理，进一步规范保险市场。二是实行行业准入管理。在机构准入方面，要争取上级保监机构和部门，根据县域经济发展水平、人均收入状况等综合指标，加强保险机构设立的可行性研究，合理控制县级保险机构数量。既要坚持适度竞争所需的机构数量和必须的发展空间，同时又要防止因机构数量过多，造成过度竞争、无序竞争而引发的不稳定因素和矛盾。在业务准入方面，要重点对投资理财类保险业务品种进行严格审核把关，既要避免对其他金融产品尤其是储蓄存款构成直接冲击，坚持各类金融业务的均衡发展，又要防止保险公司不计成本开展业务促销，确保保险公司稳健经营和投保人利益不受损失。三是要建立集团业务公开招投标制度。交通运输企业车辆交强险、商业险宜采取招投标的方式进行采购，引导各保险公司进行理性竞争，以免恶性杀价带来不良社会后果。四是要加强对保险机构的税务监管与服务。一方面，税务部门要与保险机构认真研究，重点解决好保险机构代征车船税时存在的税款与保费由保险公司一票同步收取，每月再由保险公司集中向税务部门开具税票，投保对象（纳税人）纳税、收据不一样步的问题。另一方面，要加强

税务监管，防止偷逃税收和流失。税务部门要加强对车船税、保险营业税征收情景的监管，适时监控，对少数保险公司不履行车船税代征职责，拒缴、拖缴、漏缴营业税的，坚决查处，直至停业整顿。五是要严厉查处扰乱保险市场秩序的违法违纪行为。要加大对保险公司的业务检查和违规处罚力度，严厉打击各种不正当竞争行为。同时，要坚决查处行政事业单位公职人员利用职务之便，干扰保险市场的违法违纪行为，维护公平、有序的经营环境。

(五) 实施政策引导，创优保险发展环境。一是要科学编制全县保险发展规划。要结合我县“ ”发展规划，认真研究我县保险业发展规划，着重解决保险业长远发展规划的目标、战略、步骤、措施以及政策等问题，规范地指导我县保险业健康有序发展。二是加强政策指导与扶持。县、乡政府要认真学习、贯彻国务院《关于保险业改革发展的若干意见》（国发[20xx]23号）、省政府《关于进一步加快全省保险业改革发展的意见》（政发[20xx]45号）等文件精神，把保险工作列入重要议事日程。要结合经济建设和社会发展实际，研究制定全县保险业改革发展的具体意见，加强对全县保险业发展的宏观指导与政策支持。三是建立保险机构与相关部门的沟通平台。县、乡两级政府要以专题会、座谈会等形式，组织保险、税务、银行、工商、、消防、教育等有关部门开展经常性的交流、探讨，互通情景，并就如何支持、扶持保险业发展解决一些具体问题，为保险业的发展营造良好的政策环境、法制环境和工作环境。四是要建立保险激励机制。要仿效对银行其他金融机构的奖励办法，把保险发展业绩、在地方缴税情景纳入工作目标考核体系，把保险深度和保险密度作为目标考核的‘硬指标，对保险行业实行年度考核，对保险有功人士、支持地方经济建设的保险公司实行年度奖励。