

外出考察调研方案 外出考察工作调研报告 (模板5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇方案。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

外出考察调研方案篇一

xxxx年6月4日，在xxxx率领下公司一行对xxxx焦化有限公司进行学习考察，考察目的主要是通过“对标”提升金晖煤焦综合管理水平，对比标杆找差距，对照标准提问题。人力资源部主要与金华焦化有限公司经营部(企管)进行接头，通过深入了解考核模式，受益匪浅，现将考察学习情况汇报如下：

(一)经营(企管)部情况

经营部下设财务、劳资、企管三个版块。其中企管部职能主要是对各单位及正职考核、材料等标的管理、合同管理erp系统、修缮项目等的管理。编制情况为：部长1人，科员3人(其中2人分管材料计划等申报工作)。

(二)工作的亮点

1. 该公司考核紧紧围绕“全面预算管理”“成本精细化管理”体系运作，各单位定岗定编、燃料、动力、材料消耗、其他支出均进行核定量化，并层层分解，逐级落实到各班组、各环节、各岗位，形成全方位的预算执行责任体系。考核分为对单位的考核和各单位正职的考核。

a□对单位的考核：考核指标为产量(核定单价：吨焦工资单价测算单价为 xxx元/吨、发电度数工资单价为 xxx元/万wkh□

粗苯产出率工资单价为 xxx 元/吨、焦油产出率工资单价为xxx元/吨)材料、耗电、计划外修、影响生产时间(并折合成产量)。

公司对各单位或部门根据核定的岗位工数与岗位工资基数，实行工资总额包干，原则上增人不增加工资，减人不减少工资。鼓励各基层单位合理安排用工，最大限度的减少人浮于事现象，提高劳动效率，增加职工收入。

产量完成计划，方可得奖。公司出现重大人身伤害事故免除奖金的50%。当月出勤班数必须达到21个班以上，方可得奖。

b□对中层管理人员的考核：根据其工作性质，实行岗位工资，并进行切块挂钩考核，挂钩任务(焦炭产量)、经营(利润、成本费用、支出)、质量(焦炭质量、安全质量标准化、环保、节能减排、企业文化、政工、公司安排临时性任务)、安全(事故)等指标。

各单位正职每月要填制“正职月度工作情况考核表”，对当月主要工作完成情况做出简要总结，于次月3日前经主管领导签字评分后交经营部(企管)，不提交领导签字考核表的，挂钩本职工作部分工资免发。

单位副职的岗位工资为正职岗位工资的90%。副职考核工资为正职考核后应得工资的90%，其中：10%部分由正职对副职实行二次考核，由正职填报“副职月度工作情况考核表”。正职对副职的考核表于次月3日前交经营部(企管)，正职不对副职考核的扣正职考核后工资的10%。

主管领导对正职工作情况考核、正职对副职工作情况考核，实行百分制考核，按分管工作完成情况、工作态度、责任心、积极性、工作是否有失误以及交办任务完成情况进行打分考核，按分数比例兑现挂钩部分工资。

2. 精细化管理

各单位实行精细化管理考核，考核办法及标准明确，项目合理、量分准确、切合实际、便于考核，我们深入到化验中心进行观摩学习，确实值得公司推广学习。按照公司精细化管理要求，填写a□b□c三卡□a卡由本人填写签字，班组考核打分(班组长由车间考核打分);b卡由班组汇总，公示每日考核结果;c卡由单位汇总，公示月度考核结果。三卡考核结果要求必须一致。

各单位按照公司规定的分配方法及单位月度考核结果分配绩效工资，并将分配方法及分配结果进行公示，杜绝考核后人为加分或扣分现象。

经营部(企管)对各单位的精细化管理考核工作，每月进行一次督导检查，并加大对中层管理人员的考核力度，挂钩工资由原来的100元提高到200元，对考核中违反以上规定的，按挂钩工资比例进行扣罚。

(三)我们的差距及改进点:

我公司实行绩效管理以来，重点对部门绩效情况进行监控，在激励上力度不明显，甚至出现了为考核而考核的局面。本人认为：考核不是最好但是最有效的手段，公司目前满负荷生产，员工劳动强度一定程度上加大，但在激励上却是1/3负荷一致。鉴于此员工生产积极性不高，得过且过，关注流失员工后公司的态度。

任何一套管理模式不可复制拷贝，不能搞拿来主义。我们要结合实际对考核出现的问题进行分析、梳理，提出我们的思路。马上公司要进行xxxx年上半年总结回顾，我们要重新打量现运行绩效考核指标，对不可控、考核模糊的指标要重新修订，在工资分配上凸显激励性。

我们企业管理拘泥于表面工作，就单基层管理方面公司先后引进6s管理、规范化操作iso9000体系、绩效管理、十项强化管理、定置管理、军事化管理等，但管理的起色不是很大，这值得我们去反思。我们没有专注做好一件事情，我们当前就是要把规范化操作工作做好、做扎实，避免因操作不当等造成不必要的后果。

以上是自己不成熟的想法，恳请公司领导谅解！

人大外出考察调研报告范文

外出考察调研方案篇二

20xx年5月30日至6月14日，应国际大坝委员会以及日本大坝委员会邀请，中国大坝协会组团参加此次会议，受公司安排代表公司赴日本参加了国际大坝委员会(international commission on large dame)第24届大会和20xx年度年会(80届年会)。通过十四天的学习考察活动，使我们开拓了视野，发现了差距，增长了知识，受益非浅。现将主要情况总结汇报如下：

国际大坝委员会简称icold是一个国际民间组织，成立于1928年，目前由90多个国家委员会组成。我国水科总院贾金生副院长为国际大坝委员会新一届主席(任期从20xx年至20xx年)，是国际大坝委员会第22位主席，也是中国历史上的第一位国际大坝委员会主席。

本次主要活动有：此次为每三年一次的大会，与会国家有80余家，代表近千人，在完成注册后，5月31日正式大会召开，先由主席发言，讨论交流技术问题，考察日本水电发展情况和大坝坝工情况，全程共九天。

我们在第24届大坝会议期间并参加了第80届执行会议和“变

化世界中的大坝——坝工技术跨国界、跨代际的交流和传承”专题研讨会，该会交流国家较多，历史较长，在国际上有较高的地位，几乎所有建坝的国家都参加了。它不仅是一个交流信息的机构，而且也是一个进入国际市场的窗口。因是每三年召开一次的大会，会上交流讨论了近400篇论文和通讯，代表了当前国际坝工先进水平，可以掌握在此领域的技术动向，具有相当高的权威性。该会是国际大坝建设最高级别学术组织。我国水科院贾金生副院长为国际大坝委员会新一届主席(任期从20xx年至20xx年)，是国际大坝委员会第22位主席，也是中国历史上的第一位国际大坝委员会主席。

我们通过本次参会与80多个国家的大坝专家相互进行了信息交流，包括技术、经济、财务、环境和社会现象等问题的研究，促进大坝及其有关工程的规划、设计、施工、运行和维护的技术上的理解进步。掌握了国际坝工最新动态。通过参加会议，听取讲座，交流论文，参观大坝、组织合作研究和试验等多种形式。另一方面是我们对日本水利水电发展情况进行了详细考察。

本次考察，做为高地震烈度地区的大坝的代表，我们重点关注了处地震多发地带的日本地震与大坝防震的问题。20xx年3月11日，日本福岛县爆发了罕见的9级特大地震，并同时引发了海啸。由于日本是一个地震多发国家，建筑物普遍抗震程度较高，所以，地震所造成的直接损失并不算太大，但是，由海啸所带来的破坏却远远超出人们的想象。由于地震和海啸多座电厂被迫关闭，日本很多地区灾后的电力供应只能分时段停电，给当地居民生活造成了严重的影响。

目前，一些核电站尽管电站本身建筑物的抗震设防很高，但由于某些辅助设备出现问题，已经造成了部分爆炸和泄露。这不仅引起了全球的核污染的恐慌，而且还加剧了震后电力供应的困难。当前全日本核电站已经全部关闭。

日本大地震3天以后，据路透社报道说“日本东京电力公

司(tepco)表示已经重新启动所有的水电站，地震发生后曾有18座被关闭。目前仍有9座热电站处于关闭状态。”可见，与中国的汶川大地震后相似，水电站再次成为日本震后抗震救灾的重要保障。为了进一步了解情况，我们在考察中仔细询问了日本水库大坝和水电站震后的基本情况。根据日本大坝委员会的统计，在震区内共有二百余座水库大坝，除一座17米高的小水坝出现问题外，其他水库大坝和水电站都经受住了此次9级地震的考验。也就是说，我们人类建造水坝的技术水平，已经经受住了9级地震的实践检验。虽然目前的科技水平还不可能准确的预报地震，然而，可以令人欣慰的是，我们当前的科技水平完全可以对地震的断层作出准确的判断”。因此我们认为，“只要不让坝址区跨断层、提高设防烈度，水电开发依然是安全的”。可见，无论是汶川地震还是日本9级大地震，水库、大坝、水电站能够抵御特大地震，大坝的防震设计完全是有科学依据的。

总之，由于当今水库大坝的抗震技术的成熟和水力发电的能源非热源特性，水电在震后的能源安全保障地位几乎是不可动摇的。本次日本福岛9级大地震的事实，已经再次证实了水电所具有的重要的能源安全保障作用。

本着勤俭节约原则，参会和考察中我们严格执行了各项外事纪律和财务制度，各项费用由中国大坝协会统一安排，不存在问题。

本次出国考察工作得到了公司领导的关心和支持。出访前，公司国际部作了大量细致的准备工作，为顺利完成本次出国考察任务奠定了坚实的基础。在与外国人的交往中，我们时刻牢记领导的嘱托和肩负的出国任务，处处维护国家利益和作为中国人的尊严，维护公司的良好形象，体现出团结协作的团队精神。

外出考察调研方案篇三

该同志入党以来，认真加强理论学习，政治坚定、思想稳定，始终与xxx保持了高度一致。工作上勤奋努力，任劳任怨，圆满完成了组织上赋予的各项任务。特别在任务中表现突出，体现了党员先锋模范作用。平时为人正直、严于律己，树立了良好的个人形象。

xx年xx月xx日，党支部召开了党员大会，对该同志的转正问题进行了研究讨论。支部现有党员xx人，其中正式党员xx人，预备党员xx人。对转为正式党员的问题进行了举手表决□xx人同意□xx人反对。决议该同志按期转为xxx正式党员。

，于20xx年4月6日被批准为xxx预备党员。经考察，该同志在预备期内，能用党员的标准严格要求自己，认真履行党员的义务和权利，执行党组织的决议。积极参加党支部的各项活动，向党组织汇报自己的思想情况。能坚持个人服从组织，个人利益服从集体利益，顾全大局，维护党组织的团结和统一。善于团结同志，作风正派。鉴于在预备期内的表现，我认为其已经基本具备正式党员的条件，建议党支部讨论其按期转正问题。

自20xx年4月6日被批准为xxx预备党员以来，能够以党员标准严格要求自己，从思想上和行动上积极向党组织靠拢。能针对自身的不足，不断加强政治学习，在预备期内，思想觉悟和理论水平都有了很大提高，入党态度进一步明确，动机端正。在学习和生活中能够发挥带头作用，群众基础良好。用进一步的行动向组织靠拢，理论与实践相结合，已经基本符合一名正式党员的条件。建议党支部讨论其按期转正问题。

在预备期一年里能以一名党员的标准严格要求自己，在思想、学习、生活等方面上都有很大的提高。该同志时刻关注时事，学习会议精神，严谨律己，以自身实践来体会贯彻精神，加

强自身建设。在学习上，努力刻苦，成绩优良。在生活上，能善于团结同志，乐于助人，是深受大家喜爱的一名同志。

经过一年预备期的考察，我认为其已基本符合正式党员的条件，可以按期转正。

在预备期内能时刻以一名xxx员的标准严格要求自己，认真履行党员的义务和权利，积极参加党支部的各项活动，几时向党组织汇报自己的思想情况，并时刻留意时事新闻，能坚持个人服从组织，顾全大局，维护党组织的团结和统一。善于团结同志，作风正派。

经过一年预备期的考察，我认为其已经基本具备正式党员的条件，可以按期转正。在预备期一年里能以一名xxx员的标准严格要求自己，在各方面都有较大提高。该同志认真学习党的“三个代表”和党的xx大精神，严谨律己，以自身实践来体会贯彻精神，加强自身建设。在学习上，努力刻苦，成绩优良在生活上，乐于助人，乐观向上。该同志群众基础好，团结同学，尊重师长，生活作风端正。

经考察，我认为其已基本符合正式党员的条件，可以按期转正。

外出考察调研方案篇四

根据县委、县政府《关于加强信息调研工作的意见》

（[2006]32号）的具体要求，为进一步加强信息调研工作，提高全局干部的文字综合能力，加大对招商引资工作的宣传力度，促进全县招商引资工作的更好开展，特制定本方案。

一、指导思想

紧紧围绕全县招商引资和项目建设这一工作重点，在广泛采集和深入调查研究的基础上，客观、全面地分析、总结、探

索我县招商引资和项目建设工作取得的经验、采取的措施和存在的问题，及时向相关领导和宣传媒体报送稿件，为宣传我县招商引资工作和领导决策提供服务。

二、总体原则

要坚持围绕中心、服务大局，服务领导、服务决策，实事求是、与时俱进，改革创新、超前谋划，客观及时、准确无误的原则。

三、主要任务

- 1、各科每周至少报送一条信息，每年至少报送一篇有质量、有见地的调研文章或通讯稿件。
- 2、及时完成局领导安排的稿件撰写任务。
- 3、参加外出学习、考察人员必须撰写一篇学习考察报告。

四、报送内容

- 1、各乡镇、各部门在招商引资工作中的思路、做法、进展情况及成效。
- 2、在招商引资工作中出现的新情况、新问题及改进意见的完善措施。

外出考察调研方案篇五

由于公司业务发展的需要，我公司总经理xxx先生，市场总监xxx先生，于20xx年x月xx日至xx月赴x为期xx天的市场考察。现针对笔记本电脑及其配件产品，结合对孟买展览中心和新德里市场的考察，做市场考察报告如下：

x月7日搭乘印度捷特航空直飞孟买抵达孟买后直接入住royal palms酒店休息。

x月8日前往印度孟买展览中心参观考察。

x月9日应客户邀请，前往新德里参观考察。

x月10日，回到孟买住宿酒店休息，结束考察搭乘国际航班返回深圳。

xx拥有11亿人口，是世界人口第二大国，中产阶级人数达亿，并保持持续增长。印度购买力居全球第三，是继中国、日本、俄罗斯之后的全球第四大外汇储备国。印度gdp增长强劲，可支配收入不断增长，消费类电子产品销售持续走高。来自环球资源的调查报告□20xx年印度消费类电子产品市场收入达48亿美元。产自印度的电子零件仅占25% - 30%，因此，开拓印度这一快速增长的市场潜力巨大。为此对印度市场进行了考察。

20xx年x月8日，我们前往印度孟买展览中心考察环球资源举办的消费类电子产品交易会现场。该届交易会20xx年开始举办，今年是第三届，据主办方介绍今年有共269个展位，224位参展商参加，主要是中国大陆的参展商，还有小部分香港，台湾的参展商。笔记本电脑周边的参展商现场初步估计大概有50家左右，其中笔记本电脑电池参展商有10家左右。展会当天的人流量非常不错，主办方统计的数字是有3500位买家莅临参加。大部分买家来自孟买和新德里等地，他们当中是当地的制造商，进口商，贸易公司，顾问公司，批发商，进口商，代理商等。根据现场气氛和对部分买家的交谈，他们认为丰富的产品类别和多家的参展商为他们提供了丰富且全面地采购体验，都纷纷表示来年还来参加找到更多更有实力的供应商。当天孟买工商局和主办方环球资源的部分领导也来到了展会现场。

20xx年x月9日应印度acro engineering公司客户mr himanshu的邀请，我们去了客人在新德里的办公室，同时对周边笔记本电脑市场做了相应的了解和考察。客人在当地是属于中上等类型的笔记本电脑批发商，有2层店铺，经营面积约500平方米。根据和客人的交谈得知□20xx年整个印度市场平均每个月大概有60000台电脑的需求量，其各个配件每个月需求量大约有50000只的需求量，以笔记本电脑电池为例，每月整个市场需求量也就是50000只左右，批发地主要集中在印度和新德里这两个地区，采购来源主要是中国大陆的深圳，广州，东莞三地。当天客人用十分丰盛的晚餐招待我们，我们的交流十分坦诚，愉快!品牌认知度：

和客人交谈中了解，印度计算机市场三大主要领域是大企业、小企业、普通消费者，并且每年都将保持25%到30%的增长速度。现在的印度人随着生活水平的提高都喜欢普遍买品牌机。目前从品牌知名度上看，国外品牌牢牢占据了主要市场，比较畅销的笔记本电脑品牌主要戴尔，惠普，联想，索尼，东芝，宏基等。来自idc的报告显示，印度pc市场规模在20xx年里增长了20%，达到650万台。笔记本电脑市场增幅更大，达到81%。笔记本电脑的180万总销量占pc市场的25%。笔记本电脑方面的主角是惠普□20xx年，惠普占到笔记本总销量的37%，名列第一；第二名的联想占16%；第三名的宏基占10%。值得注意的是到了20xx年第二季度，戴尔在印度个人电脑市场的占有率升至，惠普以的占有率居次，宏基以的占有率排名第三。戴尔能击败惠普，主要归功于笔记本电脑销量上升，当季戴尔在印度笔记本电脑的市场占有率为29%□idc的piyush pushkal表示，虽然印度台式机市场仍旧充斥着各种无品牌的组装机，占据着1/3的份额，然而可喜的是，品牌机的市场份额正在逐步扩大。这是因为品牌机的价格正变得越来越具有竞争力，市场渠道能延伸到更多的印度小型城镇。而技术含量较高的笔记本电脑市场，组装机就难有作为了。

印度拥有11亿人口，贫富差距随较大，但中产阶级人数比例

不断快速提升，并保持持续增长。随着其国民收入的不断提高，居民可支配收入不断增长，必定会通过进口大量生活类电子消费品以满足国内市场不断增长的需要。因此，人们都有一个共识：印度市场一定潜力很大，一定可以有所作为。是机遇也是挑战，根据此次考察，结合我司产品，我们达成以下共识：

第一，有必要参加在印度举办的有影响力的消费类电子产品采购会，加大对印度市场的宣传投入力度。

第二，进一步节约生产成本，提高生产效率，在保证产品质量的同时尽可能降低价格已适应印度市场客户的需要。

第三，将研发重心倾斜到那些在印度比较畅销的品牌机的替代型配件产品上来，以增加我司相关替代型产品在印度市场的占有率。

第四，和当地有实力可靠的笔记本电脑配件经销商合作，以提供及时周到的当地售后服务体系。