# 最新调研报告6篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-16

*调研报告是对所获得数据的有力汇总，它承载了调研任务的全部精髓，优秀的标题和摘要可以确保调研报告的信息能够被广泛传播和利用，下面是职场范文网小编为您分享的最新调研报告6篇，感谢您的参阅。最新调研报告篇1按照市委统一要求，我到杜村镇匡家庄村担任*

调研报告是对所获得数据的有力汇总，它承载了调研任务的全部精髓，优秀的标题和摘要可以确保调研报告的信息能够被广泛传播和利用，下面是职场范文网小编为您分享的最新调研报告6篇，感谢您的参阅。

最新调研报告篇1

按照市委统一要求，我到杜村镇匡家庄村担任了村党组织第一书记。驻村任职以后，按照市委要求，认真对村情概况、组织建设情况、经济发展情况、社会事业情况等进行了深入地调查研究。其间，通过与村”两委”班子座谈、实地察看村情、听取群众意见、走访党员代表和村民代表等形式，基本掌握了村庄经济社会发展整体现状。现将此次调研情况报告如下：

一、匡家庄村现状

（一）村情概况

匡家庄村，位于\_\_市西部，距杜村镇政府驻地3公里，东邻寺后村，南靠大郐家沟村，西接吕家大村，北毗肖家洼村。全村共有110户，335口人，党员15名，低保户9户。主要姓氏有孙、朱、李三姓，居住民族均为汉族，全村共有土地890亩，人均2.5亩。1987年5月，在水利部门扶持下，村组织人员打大口井1眼，使周围70亩地旱涝保收。2001年3月，引进占地300亩，主搞绿化苗木的青岛绿波苑集团公司，使闲散人员得到的安置。2002年5月，镇政府投资，在村前河上建拦水坝1座，可储水2万立方，有力地改善了村生态和水浇条件。2003年3月，引进占地200亩的黄金梨种植项目，对村产业结构调整，有积极带动作用。

（二）经济发展情况

第一产业：主要以种植小麦、玉米、花生、薯类、蔬菜为主。养殖业主要有牛、羊、猪、鸡等。第二产业：主要有电锯两户，专搞木制品生产。第三产业：运输车四台，油坊加工一户，豆腐生产一户。

农民收入主要依靠种养殖和到企业务工。村庄集体经济收入匮乏，主要依靠部分集体土地租赁收入。本村的产业结构，是以种植业为主，占总数近一半的地，土质较好，种植小麦、玉米等作物，其余为丘岭地，种植花生、地瓜等作物。自改革开放以来，随着村民经济意识的提高，种植结构发生了很大变化，由单纯的粮食作物种植，转变为粮食和经济作物的种植，且经济作物占到一定比重。主要经济作物有辣椒、马铃薯等，使村经济收入有了很大提高。近年来，随着市场经济的进一步发展，养殖业又成为种植业之后的一个主导产业，养猪、养羊、养牛业快速发展，其收入已超过种植业的收入，成为村经济收入的另一个重要支柱。其它行业也有了长足发展，如商业，粮油加工业，客运出租业，这些业户在经济收入大幅提高的同时，也摆脱了土地的束缚。

（三）社会事业发展情况

首先表现在人民生活的提高，随着国家土地政策的进一步完善，农民对土地的投资信心增加，产量年年增长，从87年的人均200公斤，增加到现在的800公斤，人均收入也由87年的800元，增加到现在的9868元。全村80%的户有电话，电视拥有率达90%。村庄建设也有了巨大的变化，通过村的统一规化，房屋宽敞整齐，街道宽阔干净，一改过去的脏乱差，村民的居住条件和生活环境有了极大的改善。

二、匡家庄村发展的优势

（一）民情优势

一是匡家庄村民风淳朴，村民民主意识较强，法制观念较好，政治意识较浓。二是群众求富心切，各自都在积极寻找门路，力求尽快走出贫困，因而易于引导。三是经过近几年农业综合开发、土地流转等措施，群众的生产、生活观念有了很大转变，已从种田的束缚中走了出来，解放了生产力，容易接受新生事物，创新意识明显提高。

（二）区位交通优势

匡家庄村，位于我市西部，距镇政府驻地3公里，北紧依朱诸路，村南是林木茂盛的明山岭，岭下是清澈的小河。山清水秀，区位优势较为明显，具有良好的二、三产业流通基础。

（三）资源优势

匡家庄村水资源丰富，内大口井一眼、拦河坝一座，可储水2万立方，有力地改善了村生态和水浇条件；该村生态环境优美，风光秀丽，自然生态优越，环境幽雅恬静，空气清新，具有丰富的自然景观与生态旅游观光农业基础。

三、匡家庄村发展的劣势

近几年，在上级部门的帮扶下，匡家庄村农业资源得到有效地开发，农田设施得到改善，全村基础设施条件及社会事业也有了一些改变，群众收入也得到一定提高，但仍然存在一些不利因素，直接制约着匡家庄村经济社会的快速发展。主要表现在以下几个方面：

（一）经济发展基础十分薄弱。匡家庄村属丘陵地貌，地势起伏落差较大，客观上对农业规模化生产经营带来一定困难；村内没有主导经济产业和支柱产业，农业生产总体上还是粗放生产，且多以零散种养为主，尚未形成规模效应和集约效应；农产品大多停留在初级生产上，科技含量低，竞争力较弱；劳务经济没有特色，致富项目作用发挥不明显，农民增收困难；村级集体经济薄弱，村集体自身没有经济实体，还主要依赖政府过日子，不但拿不出资金引领经济发展、用于社会事业的投入，有时连正常工作运转也有很大的困难，产业发展和资源开发等受到资金制约。

（二）基础设施建设严重滞后。农村基础设施建设较为滞后，农村建设资金严重不足。农田排灌设施老化，；社会事业进步缓慢，农民文化、教育、健身、娱乐场所和设施，建设需投入大量资金；受土地规划影响，村庄没有预留一分一厘建设用地、全部是基本农田，严重制约了村庄发展空间和发展潜力；脏乱差现象时常出现，农村居民生活环境急需改善。

（三）有用人才资源较为匮乏。农民思想还比较保守，传统的小农意识根深蒂固，生产、生活和行为方式都与现代社会生活的要求差距甚远；农村居民受教育程度普遍偏低，缺乏接受新事物、学习使用新科技的能力；由于经济条件落后，人力资源水平较为落后，剩余劳动力没有经过相应技能培训，层次低，具有一技之长的人较少，导致种地只能粗放经营不能集约经营，打工则只能卖苦力打粗放工，严重地制约了农民的增收；有农业科技知识、管理知识和经营知识的人才不愿来，来了也留不住。即便是本地人才（尤其是具备一定文化水平的村民），也基本上是离开家乡，外出闯荡，很难留在本地就近创业，“本地人才留不住、外地人才不愿来”的现实局面比较尴尬。

（四）基层组织建设有待加强。随着农村改革的不断深入，农村基层广大党员、干部难以适应新时期农业和农村经济发展的新形势、新要求，村党组织及村委会的凝聚力、战斗力、号召力不强，主要表现在以下几个方面：一是创新意识不强，大部份都从事农业生产，村干部服务能力不能满足村民需求；二是带领群众致富本领不高。党员平均年龄偏大，文化程度低。多数农村党员、干部沿袭于传统工作思路，思想僵化、工作被动、疲于应付。没有形成应有的梯次结构，党员的先锋模范作用发挥不够明显；三是工作作风不扎实，服务意识不强。个别党员干部大局观念、奉献意识不强，工作上有畏难情绪，遇事不够积极主动，缺乏对农村工作的热情和对农民群众的感情。

四、下步工作计划

匡家庄村要实现经济社会的又好又快发展，必须坚持因地制宜，突出特色，分步实施的原则，以构建富裕和谐农村为目标，以增加农民收入为根本，以加强村党组织领导班子为重点，以改善基础设施建设、创新经济发展模式为手段，全力促进全村经济和社会协调发展，促进农民增收。

（一）针对集体经济收入较低的问题，可采取“近”和“远”的两项措施。所谓“近”，就是一方面帮助村庄进一步挖潜现有资源进行增收，另一方面充分发挥“第一书记”优势争取企业等社会各界加大对村庄的帮扶力度。所谓“远”，就是与村庄共同谋划好未来发展规划，使村庄发展有强劲的发展后劲，实现可持续和跨越式发展。具体说就是充分发挥村庄自然地理优势，依托区位好、环境好、资源好、人缘好等优势做好村庄改造和第三产业这两篇大文章，为村庄巨大发展奠定基础、蓄足后劲。另外一定要紧紧抓住“明山岭”开发建设的契机，做好大文章。

（二）针对村庄基础设施建设较差的问题，可与村庄一起发挥最大能力争取各级和社会各界的帮助解决村庄实际问题。一是对村内道路进行整修建设；二是在村南建设一处村民休闲娱乐场所，包括安装健身器材、绿化场地、整修池塘、修建道路等。

（三）针对农民增收和生活问题，一是引导帮助村民发展附加值较高的种养殖业；二是积极联系推荐村民到效益较好企业务工；三是加强职业技能培训，使更多人员成为技术型人才；四是力所能及帮助困难家庭。

（四）针对受土地规划影响制约村庄发展空间的问题，要积极建言献策、积极争取能给村庄调整一些建设用地，给村庄以发展空间。这个问题牵扯国家政策，难度很大，所以要尽己所能努力争取。

最新调研报告篇2

面对着大学生涯的最后一个暑假，我在也坐不住了。当今社会的就业压力很大，在校大学生都愿意在暑假的时候深入社会去体验生活，从中获取一点工作经验，从而可以在以后的就业时有一定的基础，可以减少就业的压力。并且老师们也鼓励学生们深入到社会去参加社会实践活动。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正的走向社会，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题记得老师曾说过学校是一个小社会，但我总觉得校园里总少不了那份纯真，那份真诚，尽管是大学高校，学生还终归保持着学生身份。而走进企业，接触各种各样的客户、同事、上司等等，关系复杂，但你得去面对你从没面对过的一切。

通过家人的介绍我进入了一家房产开发公司实习，实践持续了20天。

在这次实践中，让我感受很深的是学生的实际操作能力与在校的理论学习一定的差距。

在学校，理论学习的很多，而且是多方面的，几乎是面面俱到的，而实际工作中，很多时候会遇到书本上没学到的，更可能是书本上的知识一点都用不上的情况。或许工作中运用到的只是简单的问题，只要套公式就能完成一项任务，有时候你会埋怨，实际操作这么简单，但为什么书本上的知识让人学的那么吃力呢?也许老师是正确的，虽然大学不像在社会，但是总算是社会的一部分。我们有了在课堂上对知识的认真消化。有平时作业的补充，我们比别人具有了更高的起点，有了更多知识去应付各种工作上的问题。

虽然在实践中我只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋!在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论占主体，而我对知识也能掌握，本以为到了公司能够应付得来，但是在公司里并没有想象的那么容易，平时在学校数字错了改一改就可以交上去，但在工作里，数字绝对不可以错。因此，每一个环节都不能出错。这种要求是我们在课堂上学不到的。在学校里可能只需会解一道题，算出一个程式就可以了，但这里更需要的是与实际相结合，没有实际，只是纸上谈兵是不可能在社会立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工作里出错是要负责任的，这关乎公司的利益。

总之，这个暑假的社会实践是丰富而又有意义，一些心得和体会让人感到兴奋，但却决不仅仅用兴奋就能描述的，因为这是一种实实在在收获，是对“有经验者优先”的感悟。

在我的打工生活中，我也明白了许多：在日常的工作中上级欺压、责备下级是不可避免的。虽然事实如此，但这也给我上了宝贵的一课。它让我明白到别人批评你或是你听取他人的.意见时，一定要心平气和，只有这样才能表示你在诚心听他说话。虽然被批评是很难受的，而且要明确表示你是真心在接受他们的批评。

因为这样才能在失败中吸取教训，为以后的成功铺路。我们要学会从那里跌倒就从哪里爬起来，这才是我所应该做的。

我也从工作中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定会交得到很多朋友。对待朋友，切不可斤斤计较，不可强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更令人开心。不论做是事情，都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的人沟通思想、关心别人、支持别人。

打工的日子，有喜有忧，有欢乐，也有苦累，也许这就是打工生活的全部吧。我不知道多少打工的人有过这种感觉，但总的来说，这次的打工生活是我人生中迈向社会的重要一步，是值得回忆的。

现在想来，20多天的打工生活，我收获还是蛮大的。我所学到的生活的道理是我在学校里无法体会的，这也算是我的一分财富吧。经过假期短暂的社会实践，虽然很是疲惫，但当每天的工作得到周围工作人员的赞赏我还是多开心的，也感觉自己变成熟了好多。在校期间只有学，加好专业知识，这次实践让我课余了解更多就业信息，注重组织及人际关系能力的锻炼，为以后就业做好充足的准备，也不至于面试时没有信心和敢于挑战高薪的勇气了。

最新调研报告篇3

集成吊顶是整合了扣板模块、取暖、排气和照明等模块的整体天花装修，不仅是原有吊顶装修的升级，也迎合了未来智能装修的潮流。在集成吊顶行业内，利润空间是非常可观的。集成吊顶行业发展受冷，甚至连业内一二线品牌也或多或少的染了点“风寒”。以下是20\_\_年我国集成吊顶市场调研分析：整体下行。

集成吊顶五金菲薄的利润，以及剧烈的竞争，一些中小集成吊顶五金企业纷繁将集成吊顶五金产物出口欧美国度。从中山查验检疫局古镇做事处调查到，古镇上半年集成吊顶和电光源出口报检达6529批次，出口金额2.13亿美元，同比增进辨别为27.7%和42%。

明显，集成吊顶五金曾经覆盖的“暴利营销”已垂垂成为浮云。走访了杭城沈半路的集成吊顶五金市场，将集成吊顶五金“没钱赚”的状况一探求竟。

房地产遇冷连累灯饰市场

国家出台的一系列按捺房价的政策，让房地产市场遇冷，没人买房，也没人装修，何谈买灯？据调查，本年集成吊顶五金行业似乎落空了往日的“嚣张专横”，五金灯饰照明需求分明削减，日发卖额与之前比拟差良多。

走访集成吊顶五金市场时分，发现遍及集成吊顶什么牌子好的五金门店都是“灯火透明”。“假如不开灯，消费者就很难看到集成吊顶五金的最终结果，所认为了吸引消费者，都邑将一些抢手引荐的集成吊顶五金产物翻开。当然这就意味着得承当比拟高的电费。”

灯饰市场鱼龙混同竞争凶猛

很多品牌集成吊顶五金经销商透露表示，市场蒙受蚕食，利润迫近边缘。的集成吊顶五金市场细分化越来越分明，很多顾客常常问道，该选择水晶灯光源照样节能灯、led灯胆，在款型上也是要求各别。这就催生了诸多无品牌的作坊式集成吊顶五金趁虚而入，固然外形炫酷，然则大都运用寿命不长，并且不平安，而价钱则是他们争夺集成吊顶五金市场的最佳杀手锏。

业界人士透露表现：“集成吊顶五金行业并不见多大利润，所以从其它行业来看，运营集成吊顶五金只能说是有相当大的利润空间。”明显，昂贵的店面月租、伙计工资、装修、水电等等，固然挣得多，然则整个集成吊顶五金店面的根本开支，这里也只能享用“猛进大出”的快感罢了。

打折促销战消费者砍价过猛

集成吊顶五金的价钱遍及在200元以上，并有相当一局部的集成吊顶五金标价在几千元甚至数万元之间，更有单个品类售价高达10万元以上。但是发现，在详细操作方面，标价已显得毫无实践意义，大都集成吊顶五金发卖人员都透露表现可以赐与6~9折优惠。

“因为遭到集成吊顶五金市场是暴利行业的影响，良多消费者都还遵照着上一年的砍价准则，即先砍价一半再挤失落其30%~40%的价钱水分，如此，就没剩下几多利润了”。

最新调研报告篇4

麦肯锡公司今年的调查覆盖了农村地区，调查显示，尽管互联网在三四线城市和农村普及率较低，但这些地区的大部分消费者和城市消费者一样都是活跃的网购用户，而且他们更享受网购。

麦肯锡本次调研访谈了超过6000名中国互联网用户，覆盖了中国一至四线城市以及广大农村地区共计约6.3亿的用户，对其数字和意愿进行了深入的调查和挖掘。

本次调研主要针对6种数字行为进行分析，一是通讯和移动;二是社交网络，像微信，像微博都有覆盖;三是游戏;四是在线视频;五是电子商务，六是o2o。

这份名为《中国数字消费者调查报告：对选择和变化日益强烈的渴望》强调了以下五个趋势：

要充分挖掘学生的兴趣和特长，丰富业余生活和社团活动，锻炼强健体格，活跃人际交往，逐步摆脱对虚拟世界的过度依赖，养成积极健康的学习生活习惯。要引导大学生勇敢面对现实，积极参与社会实践，提高环境适应能力和动手操作能力，培养实干、创新、合作精神。

第一社交商务呈现强劲增长趋势

中国是全球最热爱社交的国家之一。我们看到我们每天花在社交媒体上的时间，花在社交媒体的时间是78分钟，美国是67分钟。我们依赖亲友推荐的人数占比差不多有50%，美国差不多40%，而且这两个趋势现在来看，是在更迅猛的发展当中。到明年可能要把“之一”去掉，中国是全球最热爱社交的一个国家。

我们看到社交媒体从单纯的沟通功能逐渐演变出crm和购物的功能。社交网络在中国市场在慢慢不断的快速演变的过程当中。调查显示，社交网络大大促进了消费者使用网络购物，网络购物的时间在大幅增加，观看网络视频，浏览新闻也都是出现大幅度的增加。

另外，20\_年，数千商户将中国流行的直销模式移植到移动平台上，通过建立半私密的50—100人组成的微信群，向朋友和朋友的朋友销售从有机蔬菜到最新时装等各类商品。20\_年，这一趋势仍将继续，更多商家可以借助中国庞大的社交用户人口打造数码版的直销网络，依赖口碑和推荐，销售更多的商品(如化妆品、医疗保健和保险产品)。

第二线下实体零售店向“展示厅”的转型

连续打过几轮光伏贸易战的机电商会副秘书长孙广彬告诉记者，如今一听见“双反”，他不是焦虑，而是沉痛。一个“非市场经济地位”的帽子，让我们的贸易战总是输在起点。

麦肯锡的调查显示，目前有16%的消费电子产品是通过线上售出的，而5年前这个比例只有1%。实体店的展示效应(即购物者在店里浏览商品但通过其他渠道包括线上渠道购买)对30%的消费者而言尤为明显，他们会在店内浏览并同时用手机进行研究，而他们中只有16%最终选择在门店购买此产品。

麦肯锡全球资深董事刘家明指出，门店将来不单纯是交易的一个渠道，更多是展示的功能。

第三消费者对线上线下融合(o2o)已经非常普及并将持续发展

71%的中国数字消费者已经在使用o2o服务，其中97%的消费者表示他们在未来6个月内仍会继续使用o2o服务甚至增加使用频次。而在还没使用过o2o服务的消费者中，近三分之一的消费者表示他们愿意在未来6个月内进行尝试。

20\_年，中国消费者对o2o的预期也变得更清晰：针对货物和商品，72%的消费者希望o2o可以提供网购商品线下退货，56%的人希望可以线上下单、线下取货。

第四偏远地区更渴望尝鲜电商覆盖率超60%

尽管互联网在三四线城市和农村普及率较低，但这些地区的大部分消费者都在使用电子商务，网购的比例分别达到了68%和60%。农村用户中的“网络达人”更是比一线及二线城市多出25%，渴望第一个尝试新的产品和服务。

在具体数字上，第一互联网的普及率在一二线达到76%，到三四线是47%，到农村19%，但是在被渗透的这些人群当中，用过电子商务网购用户，19%普及互联网的人群里面有64%用过网购。

“很有意思的是，虽然在农村互联网覆盖率仅为19%，但是在电子商务的使用上他们跟城市居民一样活跃，”麦肯锡全球董事季翔说，“我们看到，中国一些领先的零售商已开始迅速行动，建立县级运营中心。这些举措不仅方便了商品的下乡，也加快了农产品向城区的输送。”

报告指出商家可以借助这些“网络达人”在物流和分销体系还欠发达的农村地区占领市场。

家庭金融的相关数据直接反映了家庭在经济金融活动中的行为决策，对于央行进行宏观调控，防范金融风险具有重要意义。在美国，消费者金融调查(scf)是美联储投入巨资与芝加哥大学合作完成的一项长期性调查。金融危机之后，美联储为直观了解美国家庭财务受金融危机影响状况，甚至将本因20\_年进行的调查提前到了20\_年。而我国，之前在此领域仍是空白。

形势危急，国家环保总局使出了权限所能允许的最大行政处罚权——流域限批，誓言要铁腕治污，在下半年实施环保“五大战役”。然而，本来就处于弱势的环保部门能否在这次战役中打一场漂亮的攻坚站，却是我们一直担心的问题。

农村消费者其实他的互联网渗透率还不是那么高，很多人不一定有智能手机。但是我们看到像浙江桐庐县淘宝村店，在村里面有一间房子，里面有电脑，有宽带，村里组织会使用淘宝的人来为村民统一购买商品，他们“双十一”完成订单1229个，平均单店销售额11000元。

第五食品网购需求的大幅增长

尽管中国消费者更倾向于在线上购买服饰类商品(66%的人在过去3个月内购买过)，但他们购买得最频繁的却是常温和生鲜食品(食品购买频次是34次/年，服饰类是22次/年)。40%的中国消费者网购食品，而美国网购食品的消费者只有10%。

麦肯锡全球董事龚方指出，在网购食品时，其中一个最大的问题是对于食品安全的担忧，大家看到在中国有65%的消费者他非常担忧食品安全问题，在美国和英国只有36%和26%。因为食品安全担忧，导致中国一些新的小的生鲜食品卖家开始涌现。他们价值定位，往往是进口食品。大家看到生鲜食品在13年已经达到了56亿的规模，比如上海自贸区，生鲜食品在自贸区的销售量有迅猛的发展，不管是天猫还是京东，随着自贸区的大力发展，他们在探索更大范围的生鲜食品的空间，所以我们觉得生鲜食品这一块是非常美好的发展前景。

个人原因造成空巢老人。一是老人自己希望过独立生活，得到更多自由。这部分老人大多是经济上能够独立，精神生活较为丰富，身体状况较好的低龄老人。二是老人对老居住地有深厚感情，即便是子女进了城或是迁了新居，要求其到新地居住生活，但他们不愿意离开久居的环境，有山有田有房子，坚持守着老根据地。

驻村以后，可能与我是师范生的缘故，我对本村的留守儿童问题十分关注。工作后积极调研，掌握分析情况，建立留守儿童档案。同时，积极参与本镇08届优秀大学生村委贾苑同志创办的留守儿童服务中心的关爱活动，现在在中心担任留守儿童的语文与数学的教辅工作。

最新调研报告篇5

一、调研方式

笔者对\_\_银行进行了暗访调查。经过以顾客身份办理业务的方式对银行在礼貌优质服务、服务效率、便民服务等方面进行了调查。调查结果具有必须现实依据，能够真实反映该网点的服务质量。

二、调研结果

（一）调查表以及调查结果

（二）银行整体满意度

根据以上数据分析得知，当前我行顾客满意度处于中等水平，虽然客户已经收到相比较较规范的服务，但服务过程的愉悦感仍有待加强。例如：

1、填单台与休息等候区、高柜区之间距离较远，一些客户填单速度较慢，所以很容易出现过号现象。这让一些顾客办理业务时感到不是十分方便、快捷。

2、排队现象时有发生。午餐和交接班时间由于员工办事效率较低，常引起排队等候现象；而另一原因则是由于特殊业务办理程序复杂消耗时间太长。例如大额现金存取、挂失、开户、购买基金、电子银行签约等特殊业务需要花费很长时间，很容易引起排队。

3、自助设备供小于求。一些顾客抱怨缺少自动补登折、流水打印等自助银行服务设备；自助设备不能办理电费、电话费、交通罚款等中间业务；atm机常出现缺钱、缺纸的现象，有时还会出现卡钞、吞钱等系统故障。

4、我行供给的业务不是很丰富。比如水费、移动电话费、煤气费等中间业务我行都还没实现代收代扣。

5、投诉提议通道不是很通畅；补救措施不是很得当。

所以礼貌规范的服务是银行业最基本的职责，是打造银行优质品牌，提高银行核心竞争力的关键。作为现代服务业，银行业的竞争归根结底是服务的竞争。要在日趋激烈的国际化竞争中站稳脚跟，取得并坚持优势，必须把优质服务作为永恒的主题，以客户为中心，实施服务制胜战略，将礼貌规范服务的要求和标准嵌入到经营管理的各个方面，融入到银行各个业务领域，不断改善服务环境，完善服务设施，改善服务手段，创新服务品种，规范服务行为，提高服务效率。

最新调研报告篇6

一、基本情况

经济状况：该村农业生产条件较为脆弱，农业发展受水的制约很大，通过对该村的农田、水库、渠道、扬水站等水利设施进行了实地考察，同群众一起分析查找原因，主要是干渠较长，引水不畅，需机提水，增加了用水成本，由于水的限制，致使该村农业发展缓慢，土地碱化，现在已有近800亩土地由于水的制约而弃耕。

二、存在的问题：

土地较为分散，该村的土地村南有800亩，村北600亩，村西500亩，该村五队的耕地在崔家村南，土地的分散，致使输水渠道过长，势必增加用水量和用水成本，难以开展较大规模的农业开发，农业产业结构调整尚未全面展开。土地盐碱较为严重，村北和村西的耕地因灌溉不及时，已经开始碱化，需定期大水漫灌压碱或深沟排碱。

三、发展对策：

\_\_村的发展应以农业为突破口，围绕水字做文章，循着水路找财路，大搞农田水利基本建设，大力改善农业生产条件，积极调整农业产业结构，增强农业发展后劲，提高农民收入。

（一）、借助水利配套，进一步加大农业开发力度

抓产业结构调整 目前\_\_乡积极推进冬枣产业化经营，实行连片规划建设，形成有特色的区域性主导产业，具有相对的资源优势和市场需求，如果利用紧邻\_\_灌区的灌溉优势，发展300亩密植型冬枣圆。 每亩按110棵， 每棵7元计算，需投资23.1万元，具体资金筹集渠道为：为增强种植户的管护责任感，由种植户每棵承担2元，争取上级资金（市局现在在该村包村）扶持16.5万元，每棵5元，种植完成后，每棵补助2.5元，明年按成活率，每棵再补助2.5元，由于冬枣可以进行枣粮间作，第一年不影响粮食生产，第二年开始结果，每亩年收入可到1500元，人均增收900元，进入丰产期后，产量和效益将大幅度提高，与种植户签定种植合同，待有效益后，所投资金分期收回，用于该项目的滚动发展。使冬枣成为\_\_村种植业的支柱产业。

（二）、重点支持发展种养业

继续重点支持发展种养业，集中力量帮助发展有特色、有市场的种养项目，以增加人均收入为中心，依靠科技进步，着力优化品种，提高质量，增加效益，实现可持续发展，以市场为导向，选好项目，搞好信息、技术、销售服务。我局工作组投入资金6万元，同养殖户签定了小尾寒羊和波儿山羊杂交养殖养殖合同，现在存栏量已达300多头，一只种羊的年效益可达700元，群众们发了“羊”财，积极性很高，如果因势利导，继续膨胀养殖规模，再购进波儿山羊母体和小尾寒羊，用于小尾寒羊和波儿山羊杂交的发展，可使该村的波儿山羊杂交体存栏量达800--1000头，成为该村的养殖龙头产业。人均年收入增加800--1000元。

（三）、大力发展水产养殖业

利用村北空置的荒地进行水产养殖 ，目前市县包村工作组正在积极的筹备，准备投资5万元，利用紧靠干渠的水源优势，开发荒碱地100亩，进行河蟹养殖， 培育新的经济增长点 。

（四）、努力改善村里的 交通状况

\_\_村目前有两个自然村，五队在\_\_的东南部，出入道路仅靠一条土路，一遇雨雪，泥泞不堪，交通隔绝，村民深受其苦，成为阻碍五队经济发展的主要因素之一，经与村两委商定，决定由包村工作组投资1万元，为该村五队修建500米长的道路一条，新建穿涵一座，以改变五队的交通状况。

（五）、加强基层组织建设，争创一流班子

按照市委组织部的有关要求，增强班子的凝聚力和向心力。搞好规范化管理和档次升级，严格定时定点办公制度，搞好党员的管理和科技培训，做好发展党员和培养入党积极分子、后备干部工作。帮助群众解放思想，更新观念。从而为全村的发展理清思路，凝聚合力，形成动力。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com