

最新寒假实践设计公司调研报告(优质5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。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！

寒假实践设计公司调研报告篇一

个假期我跟随郑州广播电视台作了一期节目，调查郑州市市民对春节放炮的看法及相关问题的全面调查。我们深入各个小区作了全面的调查。

春节中国民间最隆重传统节日。在夏历正月初一，叫阴历年，俗称“过年”、“新年”。春节的历史很悠久，它起源于殷商时期年头岁尾的祭神祭祖活动。按照我国农历，正月初一古称元日、元辰、元正、元朔、元旦等，俗称年初一，到了?时期，改用公历，公历的一月一日称为元旦，把农历的一月一日叫春节。春节的另一名称叫过年。在过去的传说中，年是一种为人们带来坏运气的想象中的动物。年一来。树木凋敝，白草不生；年一过，万物生长，鲜花遍地。

年如何才能过去呢？需用鞭炮轰，于是有了燃鞭炮的习俗，这其实也是烘托热闹场面的又一种方式。春节是个欢乐祥和的节日，也是亲人团聚的日子，离家在外的孩子在过春节时都要回家欢聚。过年的前一夜，就是旧年的腊月三十夜，也叫除夕，又叫团圆夜，在这新旧交替的时候，守岁是最重要的年俗活动之一，除夕晚上，全家老小都一起熬年守岁，欢聚酣饮，共享天伦之乐，北方地区在除夕有吃饺子的习俗，饺子的作法是先和面，和字就是合；饺子的饺和交谐音，合和交有相聚之意，又取更岁交子之意。在南方有过年吃年糕的习惯，甜甜的粘粘的年糕，象征新一年生活甜蜜蜜，步步高。

待第一声鸡啼响起，或是新年的钟声敲过，街上鞭炮齐鸣，响声此起彼伏，家家喜气洋洋，新的一年开始了，男女老少都穿着节日盛装，先给家族中的长者拜年祝寿，节中还有给儿童压岁钱，吃团年饭，初二、三就开始走亲戚看朋友，相互拜年，道贺祝福，说些恭贺新喜、恭喜发财、恭喜、过年好等话，祭祖等活动。节日的热烈气氛不仅洋溢在各家各户，也充满各地的大街小巷，一些地方的街市上还有舞狮子，耍龙灯，演社火，游花市，逛庙会等习俗。这期间花灯满城，游人满街，热闹非凡，盛况空前，直要闹到正月十五元宵节过后，春节才算真正结束了。

近年，郑州市放宽了对放烟花爆竹的限制，今年是郑州鞭炮“禁改限”第二年。与往年不同的是，今年郑州市区内鞭炮批发企业由去年的1家改为4家。记者昨日比较后发现，4家企业相互竞争，郑州炮价比去年便宜许多。买炮的人也更多了。我们调查了八十多个小孩，百分之九十二的小孩子都自己放了炮。百分之白的家庭都放了泡。这么多人放炮，安全问题自然不能忽略。去年郑州“禁改限”的十几天里，市内9家医院共接到炮伤患者160余人。今年我们在街头见到的场景让人仍然担心安全问题。

镜头一：昨天下午在郑州市丰产路与政六街交叉的丁字路口附近，3个六七岁的孩子放炮玩。他们玩的是被禁止燃放的摔炮，一个男孩把小炮丢到正围观的女孩脚边，女孩抬脚想把炮踩灭，还没放下脚，“砰”的一声，炮已经炸了。女孩吓得尖叫一声，跑开了，男孩们一阵大笑。

镜头二：按照规定，市区内的烟花爆竹样品室内摆放的都应该是无药样品。荥阳市湘豫公司在天明路和农业路交叉路口的鞭炮销售点却把填充着火药、泥土的真炮摆在了柜台上。

镜头三：虽然离允许卖炮的2月2日还有两三天时间，在经七路和丰产路交叉口南侧，已经有商户将炮摊摆了出来。

在城中村胜岗的出口附近，路东西两侧各有一个炮摊。

其中一个炮摊老板把花炮全部放在钢丝床上；另一个把炮都堆在临时搭起的一个墨绿色帆布篷里。这两个炮摊都挂着正规烟花爆竹零售点的横幅，上面还有监督电话。记者联系金水区安监局监察科王金祥科长得知，按规定，目前所有花炮零售点都不允许上市卖炮，最多只能先挂横幅宣传宣传。以上两处即便是正规零售点也不能提前卖炮，而且这两处存放花炮的方式都不符合安监部门的要求。

寒假实践设计公司调研报告篇二

终于迎了期盼已久的第一个大学寒假。为了充实假期生活，培养锻炼自己的才干，我积极参加了学校组织的“调查企业对我校外国语学院用人需求情况”的实践活动，希望能借助这个机会提高思想境界，增强自信心，更多的了解将来的就业趋势。为此，我到了围场县教育局，采访了教育局副局长孙孝并收获了很多。

回到家后，我很快平复了激动的心情，着手准备这次实践活动。但是附近的学校几乎都放假了，找不到对象进行采访，这使我陷入了困境。如果学校不行，是不是可以通过其他途径呢？思前想后，我决定去教育局试一试。毕竟那里负责全县的教育工作，对于用人需求的了解肯定不会比学校差。我马上拟定了一份采访稿，并设计了很多问题。一切准备妥当之后到了县教育局。经过多番询问我了解到负责人才招聘的是副局长，我怀着忐忑的心情到了他的办公室。说明意后，孙副局长欣然同意了我的请求。顿时我的心里松了一口气，看接下来的工作应该不会很难了。

采访开始。我看着事先准备好的问题，又从心里进行了一下重新排序，深吸一口气开始提问。孙副局长微笑地看着我，听完每一个问题都会认真思考一会才进行回答，还特意放慢语速好让我进行记录；有时候他还会在听完问题后点点头，

似乎对我的问题很满意。随着采访的进行，我没有开始时那么紧张了。如果不是事先就把问题想好，我一定会手忙脚乱。影响到我自己的形象不说，我是代表师大进行的这次实践，很有可能还会影响到师大的形象。过程进行得很顺利，最后我拿出调查表请孙副局长填写。孙副局长爽快地答应了，马上拿起笔认真书写，还时不时询问一下我的意见以及对这次采访的感受；他还嘱咐我认真学习，将回到家乡为家乡造福。我由心底感谢孙副局长，同时觉得他平易近人，是个好领导。

采访结束。感谢了孙副局长在百忙中抽出时间接待我，我马上回到家里开始整理我的采访记录，暗暗庆幸自己事先有准备。

这次实践活动让我受益匪浅。

1、大学的实践活动是面向社会的，对于将就业及深造有很大帮助，能增强我们的服务意识，培养必需的社会才能，拓宽视野，是为学生走出校园、迈进社会进行的提前训练；2、能够让学生树立正确的世界观、人生观、价值观，及时更新理念适应时代的需求，有助于加强对社会的了解；3、让学生看到自己与市场需求之间的差距，认识到自身的不足，努力提高改变自己，重新认识、评价自我。

这次实践活动还让我意识到了很多不足。

1、事情要多角度考虑，从不同途径解决问题；2、在进行采访或调查之前应提前和调查对象约定时间，以免打扰到他人。

对于这次实践活动，我还总结出了自己对单位对于我校用人需求情况的看法。

1、我校是培养优秀教师的高等学校，适应当代教育的发展趋势，应加大力度进行各方面专业人才的培养；2、我校还应扩大实习范围，与更多的外地学校签订实习、就业合同，资共

享。

寒假实践设计公司调研报告篇三

2009年新春伊始，我迎来了我大学生活的第一个寒假，第一感觉就是寒假好长，呆的好闲，寒假社会调研实践报告。足足两个月的寒假生活真的应该去好好实践一下，了解一下社会，提前对社会有个必要的认知，这样以后毕业才能够更好的进入社会，融入社会。

由于上学期周末回家把钱包丢了，身份证等证件全部丢失，学校户籍还没弄好，所以我无法去自己找一份工作干，就在阳光购物广场付一楼e百分学习机柜台帮忙，柜台是二叔家的在渭南地区众多柜台中的一个，平常有两个营业员，实行两班倒，现在由于春节期间也比较忙，自己在家呆着也没事，就跑去了，说起来是去站柜台，由于是亲戚，所以对我来说还是相当随意，平常正常上下班时间有两个营业员，基本就是一觉睡到自然醒，上午一般商场顾客不是很多，我也就几乎从没去过，就是中午1点过去，呆到下午四五点左右就走了，即使在柜台，我也很随意，除非人特别多，去帮着销售，其他时候都是坐在电脑前，帮着往学习机里下载资料，再就是聊天了。所以严格上说还算不上站柜台。但是在年前这几天在柜台的销售及整理这几年来来的销售记录，还是对学习机市场有了一定的了解。

整体来说，现阶段的英语学习机市场充斥着各种各样的品牌，功能各异的英语机。像我们比较熟悉的品牌学习机“e百分”，“好记星”，“文曲星”等等，还有我们国产的其他做电子产品的厂家生产的其他一些电子词典更是不胜枚举。总体来说，英语学习机的市场主要还是品牌学习机占有主导地位，一来这种品牌学习机的售后很好，不必担心过多的质量问题和损坏后出现配件缺少无处修理的情况；二来品牌英语学习机往往是专门从事这种学习机的生产研发，功能及性价比较其他电子厂商仅仅是附带生产的厂商生产的产品要高。如我们

所熟悉的步步高这一品牌，其下产品中也有电子词典的生产，但其电子词典的销售一直不是很好，原因在于步步高不是专门从事这一生产的厂家，其产品仅仅是附带形式的，虽然其在渭南市内国贸，图书大厦等地都有柜台，但是销售情况总体来说一般。品牌学习机对于各自品牌都有各自的特点，以我们熟悉的“好记星”“e百分”，“文曲星”三个品牌为例，好记星侧重于对单词的记忆，旗下产品中单词王的销量远远高于其他各类型号的产品。e百分在宣传时则侧重于对课本的同步更新，他们打出能够同步下载课本，使学生能够跟随课本同步学习，事实上他们主要研发也在这里，由于眼下各省各市各种英语书版本不同，即使一个市内，也有一些学校用的书是实验版本，正是因为这点，一般厂家很难顾全所有的英语书，而e百分却将不同版本分类分级细化，从而达到与课本同步，因此也较受学生及家长的欢迎；至于说到文曲星，我们都知道他们侧重于对电子词典的收录，在文曲星的卖场柜台，我们往往会看到柜台上摆许许多多的词典，《剑桥国际英语词典》，《朗文当代高级英语辞典（英英·英汉双解）》，《简明汉英词典》，《现代汉语词典》，《大英百科移动参考》等等，都是英语学习机叫卖的主打特色。正是因为这些实际情况，让对于父母给子女选择学习机时，虽然品牌学习机较杂牌学习机价格上有一定的差距，但消费者还是倾向于品牌学习机。

虽然品牌英语学习机在市场上占主导地位，但学习机市场总体来说并不乐观，从几年来的销售记录看，学习机的销售也有旺季和淡季，旺季一般在过年之前，及春秋季节各大中小学开学之前，这两个时间段中又以年前最好，因为一般年前有的家长给小孩准备春节礼物，也有走亲访友给小孩的礼品，而年后正月十五过完又正值开学，因此这段时间学习机市场又比秋季开学前的市场火爆，社会实践报告《寒假社会调研实践报告》。而今年年前的销售与历年同期相比销售量上大幅下降，降幅几乎达到了百分之十，而于去年相比更是达到了近百分之二十。这一方面由于现在学习机市场趋于饱和，

大部分学生该有的都有了，而每年新入学的学生有十分有限，这就造成市场供求趋于不平衡；另一方面则是由于去年年末兴起的金融危机的影响，虽然对于现在的孩子来说，父母对于孩子学习方面的支出减少影响并不是很大，但是还是会有一定的影响，比如一个孩子手中有一台学习机，那么它的产品换代速度自然就会下来，能不卖的尽量就不买新的，或者抱有有的用就先用着的态度，这势必在一定程度上影响到学习机的销售情况。

对于上面这点情况，从柜台上的实际情况我们也能反映出来，学习机的销售量下去了，但是学习机的维修量比去年要高出了许多，即使有时一天一台机子都没卖出去，但是却能够接到四五台机子维修，很多时候柜台的柜台营业支出仅仅是靠维修机子维持的。

对于销售上的实际，我曾提过以下两种方案来解决：

一种是方案是依据帕雷多80/20原理（虽然这里说的是大客户营销，但我认为对于学习机市场也是存在大客户的，比如我们的客户可以在我们学习机生产出新产品时对其已有的产品进行更新换代，也可以向他周围的家长同学来宣传产品，从而刺激其周围人群的购买），对现在使用本品牌学习机的人群进行二次营销，以前我知道e百分厂家也做过此类的试验，如以旧换新，对旧学习机进行折价购买新的机子，但是效果并不是很好，原因在于一来折价太低，二来对于换购机型限制太大，仅仅限于几个品种的几种机子，所以效果并不是很好。而我的第一种方案，是对所有购买e百分产品的用户，进行免费的机器调试，对于一些机子的配件损坏问题，对其更换实行折扣优惠，渭南地区几年的销售量上来看，渭南现有e百分机子大概在三千到四千台之间，当然会有一部分的人因为给种原因现在不使用了，也会有一部分人因为时间或其他原因不来，当然还会有不知情的，除去这各种因素，大概会有几百名用户参与到此次活动中，对于现有的客户，这是一种二次营销。而我认为这更大的意义在于开发那些需要学习

机而还没有买的消费者，使其在看到本产品活动后，在其以后选购学习机这类产品时能够倾向于对本产品的选择。

另一种方案是与本地的英语辅导班进行长期合作，我们都知道英语类东西中除了学习机，校外辅导班也是很火爆的一种学习方式，大部分的中小学生在课外报有英语辅导学习班，我们可以和这些辅导班共同举行一些活动，“买学习机，校外辅导班几折优惠”或“报辅导班，学习机立减多少”这类的活动，当然这之中具体操作需要和校外辅导班进行协商，首先让校外辅导班给我们一个本校市面上低的长期合作价，然后我们在将学习机的利润的百分比投入一些，这样双方各让一部分的利润，从而达成这样一个双方长期合作的协议，无论对于补习学校还是学习机的销售商，我想都会有互相促进的作用。

由于年前总的来说还是很忙，所以对于这两个活动，仅仅只搞了第一个，第二个因为牵扯很多校外的学校，所以到现在这件事还是在筹划中，不过第一个活动还是进行了，由于我事先并不能很有效的估计其影响会有多大，到底会有多少台机器送来进行调试，所以我没有使用电视广告等类的媒介，仅仅就在柜台前贴了张海报，不过还是有一定的效果，从海报贴出去到摘下海报有一周的时间，但在这一周的时间内还是有明显的效果，每天送来进行调试的机器有20~30部，其中大部分没有什么问题，仅仅是清理下机器内的灰尘，更换下触摸屏保，当然还有一些需要更换配件的，总的来说，简单的校正机器并不费事，而修理机器的数量也较平时多了近1.5倍，虽然更换配件的价格比平时实行的是九折优惠，但更换配件的利润基本都在百分之五十以上，加上修理量的上升，总的来说利润并没有贬值。总的来说还是很成功的。最重要的是像看到海报的消费者也做了一次很好的营销，对于隐藏客户的开发，我想也是很有帮助的。

虽然在柜台呆了短短十天左右，而且在那也是有组织无纪律，不过想想看自己在这几天也还是受益匪浅的。

第一，让我在人际交往方面的到了一定的锻炼，虽然一般情况下我是坐在电脑前面当“座家”，但还是然我获得了与顾客沟通方面的一些经验，对于自己所学的专业也有了一个重新的认识，对于一些商品销售流程也有了一定的认识，我想这都是以后会对我有所帮助的东西。

第二，在这几天过程中我也试着将我所理解的营销进行了尝试，虽然大一还没有开专业课，但是上学期在图书馆看的一些关于专业方面的书籍还是对自己很有帮助的，我想对于我以后的学习专业课会更有帮助，同时也真正让我认识到了图书馆的重要性。下学期开始，只要有时间，我觉得还是去图书馆看看书比较好。我想开学后我会这么做的。

第三，就是这几天下来给我的一个感受，那就是身体是革命的本钱，身体的作用在搞销售的人身上真的太重要了，要销售就要一天天跑，在外面跑，吃不好睡不好，而我们还要这样，这就需要一个好的身体了。

虽然由于时间短，一些想法由于需要前期准备过多，没有弄成，不过我想我还是会把这些设想去尽力的完善，来最终实现它们。

寒假实践设计公司调研报告篇四

2017年寒假社会实践调研报告一

不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技

能，寻找发展的机会，许多大学生都认为兼职是大学第二个课堂，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。存在就是合理，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

二、实践内容该公司主营茶品，并且兼售烟酒，未来我国茶产业的增长潜力巨大。因为国内外市场需求稳定增长。茶是世界三大饮料之一，而中国是世界茶产量第一大国、茶出口第二大国。从国内来看，喝茶已成为多数中国人的一种生活习惯，茶已成为社会生活中不可缺少的健康饮品和精神饮品，而且，随着人们健康消费观念的普及，茶正在被越来越多的人接受、喜爱和追求。从国际需求来看，中国茶出口一直保持稳定增长态势。另外中国茶产业已得到当地政府的大力支持与扶持，也得到投资者的关注，茶产业开始走向规模化、现代化、正规化，未来增长潜力很大。浙江、江苏、福建等产茶地区已经把茶产业作为重要的扶持产业，茶产业基地蓬勃兴起。制造茶的工艺技术开始从手工化向机械化、自动化、现代化过渡，制造企业也加强了茶品牌的建设。

我们分两个班倒一替一天倒，早班八点--晚六点，晚班十点--晚八点，我在首山分部主要负责销售，从点滴小事做起熟记产品报价对每一种茶叶的功效都能熟知。刚开始工作的艰辛与不易是不能言喻，对烟酒茶一窍不懂的我，开始像模像样的对客人进行介绍，摆在我面前的第一个问题就是张不开嘴不知怎么跟客人攀谈，但是强大的内动力推动着我，我想真诚的笑容也许是打动客人最好的方法，第二个问题就是站不住，每天回家腿都疼、在柜台前也要将重心不断的更换觉得腿好像粗了，不过认为一切都是值得的。并且我现在也深知挣钱打工的不易，以后花父母的没一分钱都应该仔细，把钱花在刀刃上。

三、实践结果我在售茶的同时也学会了一些选购茶叶的常识，

茶叶的选购不是易事，要想得到好茶叶，需要掌握大量的知识，如各类茶叶的等级标准，价格与行情，以及茶叶的审评、检验方法等。茶叶的好坏，主要从色、香、味、形四个方面鉴别，但是对于普通饮茶之人，购买茶叶时，一般只能观看干茶的外形和色泽，闻干香，使得判断茶叶的品质更加不易。这里粗略介绍一下鉴别干茶的方法。干茶的外形，主要从五个方面来看，即嫩度、条索、色泽、整碎和净度。

另外，没有人选择反对大学生兼职、打暑期工或实习，大家都认为只要不影响学习能够积攒经验可以为以后的工作打基础。对于当代大学生来说，应当刻苦学习专业知识，不断提高综合素质和运用知识的技能。从大学生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几年时间，谁不想在将来的社会中能有一席之地呢？所以大家认为大学生必须投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高能力。可见其对大学生综合素质的提高有不可抵触的重要性。不能否认有过打工经历的同学，看起来要比其它同学更成熟、社会适应力更强，但对于学生，社会适应力只是一方面的衡量指标，大学期间主要的任务是学业结构的搭建，即知识结构、专业结构的搭建。

四、实践总结或体会作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的作为一个大学生有别于中学生就在于他更重视培养学生的实践能力，尤其在注重素质教育的今天，社会实践活动一直被视为高校培养德、智、体、美、劳全面发展的新世纪优秀人才的重要途径。寒假社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会；同时实践也是大学生学习知识，锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社区，回报社会的一种良好形式。

所以为了同一个目标，同一种信念，我们加入了寒假社会实践活动。

通过这次社会实践，我提高了社会适应能力和运用知识解决实际问题的能力，增强了社会责任感和使命感，也扩大了视野，对自己有了清醒的定位，不仅发现了自己知识结构中欠缺的一面，也感受到了现实和理想的差距，这对我们的学习、生活和工作都有很大的启发。

我以善用专业知识，增加社会经验，提高实践能力，丰富暑假生活为宗旨，利用假期参加这次有意义的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。这次的社会实践收获不少。在社会上要善于与别人沟通。经过一段时间的实践工作让我认识很多的人。如何与别人沟通好，这门技术是需要长期的练习的。以前实践的机会不多，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在社会实践中以及以后的工作中要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。就像刚开始时我到饭店那样有一点胆怯，但后来是自信给了我勇气。有自信使你更有活力更有精神。

在社会中要克服自己胆怯的心态。自己觉得困难挺多的、缺乏社会经验等种种原因往往使自己觉得自己很渺小，自己懦弱就这样表露出来。所以应该尝试着克服自己内心的恐惧。如有人所说的在社会中你要学会厚脸皮，不怕别人的态度如何的恶劣，也要轻松应付，大胆与人对话，工作时间长了你自然就不怕了。其实有谁一生下来就什么都会的，小时候天不怕地不怕，尝试过吃了亏就害怕，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。战胜自我，只有征服自己才能征服世界。

在实践中，我也深刻地了解到，自己还有许多不足之处，在许多方面还不能做到全面、细致，以致于在实践中出现了许多错误，经过这次实践以后，我将认真做好总结，在以后的学习和生活中，时刻提醒自己，不再出现类似的问题。这次暑期社会实践，使我的综合素质得到了提高，思想更加成熟，希望以后还有这样的机会，让我得到更好、更全面的锻炼。

在今后的学习生活中，我将摆正心态，正确定位，发奋学习，努力提高自身的综合素质，适应时代对我们的要求，做一个对社会、对人民有用的人。这次社会实践活动的时间虽短，但它留给我们的启迪却是深刻而长远的。我通过积极参加社会实践活动，认识了社会，明确了自己的历史使命，激发了自己的学习热情，真正达到了受教育，长才干，作贡献的目的。

2017年寒假社会实践调研报告二

人们多有这样的经历一大盒礼品，拆开一看，大部分是用泡沫塑料填充的；去商店买一支牙膏或一盒玩具，售货员会用一个小塑料袋包装；去快餐店吃快餐，服务员会递给你一份用塑料盒装的饭菜；去农贸市场，可以收集到一大堆塑料袋，蔬菜、水果、肉类、米面??无一不用塑料袋装给你，甚至买一头蒜，也会用一只小塑料袋装起来。塑料制品给我们的生活带来的许多方便，而且价钱也便宜。但是，你可曾想过，它在为人们提供方便的同时，也给人们带来了一场白色灾难。

我们进行了多方面的调查研究，查阅各种资料，并进行分析总结。

一、我们的调查研究

1、我们在小吃街路旁的一个垃圾箱口统计了一下，半小时扔大大小小的包装袋、快餐盒与塑料制品的次数早上总共扔了210次；中午扔了105次；而晚上则扔了95次，这仅仅是一个

垃圾箱，一天之内废弃的塑料如此多，不难想象全国乃至整个地球上废弃的塑料，将是一个天文数字。

2、我们在小学学校门口的一家小快餐店里打听到他们一天中能卖掉快餐250份左右，每份快餐至少需要塑料快餐盒2个，也就是一天至少用掉塑料快餐盒500个。

4、我们去了新华书店，学校的图书室查阅资料，但关于白色污染这方面的资料非常少，看来，我们得找另外的办法。

6、为了摆脱困难，在老师的帮助下，我们利用网络进行研究。在网上我们寻找到了一片广阔的空间，使我们对白色污染有了更为深刻的认识。这对我们撰写论文起到了很大的帮助。

二、什么是白色污染？

白色污染已成为一个众所周知的新型名词。那么，到底什么是白色污染呢？白色污染主要指白色的发泡塑料饭盒，各种塑料袋，农用地膜等给环境造成的污染。白色污染物的主要成分为聚乙烯(pe)[]聚氯乙烯(pv)[]聚丙烯(pp)[]聚苯乙烯树脂(ps)[]在这些污染物中，还加入了增塑剂，发泡剂，热稳定剂，抗氧化剂等。

三、造成白色污染的主要原因

1、塑料垃圾没有得到妥善的管理和处置，垃圾没有实行分类收集，能回收的不回收利用。

2、许多企业对于生产过程中产生的白色垃圾没有科学地处理，放任自流。

3、我国现有的法律没有对塑料包装废弃物的处理，制定出过硬的相关法规。

四、白色污染的危害

(一) 视觉危害

散落在环境中的塑料废弃物对破坏了市容景观。如散落在自然环境、街头巷尾、江河湖泊的一次性发泡塑料餐具和漫天飞舞或悬挂枝头的超薄塑料袋，给人们的视觉带来不良刺激。

(二) 潜在危害

- 1、塑料地膜废弃物在土壤中大面积残留，长期积累，造成土壤板结，影响农作物吸收养分和水分，导致农作物减产。
- 2、抛弃在陆地上或水中的塑料废弃物，被动物当作食物吞食后，会导致动物死亡。
- 3、进入生活垃圾中的塑料废弃物质量轻、体积大，很难处理。如果将它们填埋，会占用大量土地，而且，在很长一段时间内难以分解。
- 4、部分的塑料含有毒性，如果用作餐具或食品包装的材料，这样对人体的健康不利。
- 5、使臭氧层变薄。

我们对使臭氧层变薄这一危害尤其感兴趣。因为塑料废弃物一般存在于地面，而臭氧层存在于天空中，两者相隔那么遥远，怎么会有关系呢？经过翻阅资料，查阅书籍并问了一些教师得出白色污染经过太阳的照射而把塑料中大量的毒物排入大气层，大气层上面是臭氧层，这样使臭氧层的气体逐渐变薄。我们大家都知道太阳是一种温度可达到上万度的天然发光和发热的大火球。当钢铁还未靠近它几千米，就已经化为气体。这么高的温度怎能不破坏地球？为了地球不受到大幅度破坏，臭氧层可真是立了大功了。当太阳辐射时，它便挺

身而出，挡住了一次又一次的攻击。可由于白色污染确实破坏了臭氧层，使它变薄，这将会是地球巨大的危机。

五、行动起来治理白色污染

通过这次调查活动，我们了解到随着工农业生产的迅速发展，为人类创造了前所未有的巨大物质财富的同时，也使环境付出了沉重的代价。生态破坏、环境污染对人类生存和发展已经构成了严重威胁。每当大风刮起时，空中就弥漫着黄色的粉尘，有时在空中还飞舞着白色塑料袋。使人们出门十分狼狈。因此，解决环境问题已成为刻不容缓的重大任务。改变这种状况，光靠环卫工人的努力是远远不够的，还必须提高我们大家的环保意识。环境的污染和破坏不是一个人造成的，所以保护环境应该是全社会的行为。我们每个人都有保护环境的义务。

同时，我们也懂得了我们就是社会的主人，改善地球环境，是我们这代人义不容辞的责任和义务。我们应该努力增强环保意识，节约资源。如果全球人人破坏，天天破坏，地球就会变成垃圾场；如果全球人人环保，天天环保，就能创造一个美好的世界。让我们携起手行动起来，共同努力保护好地球我们共同的家园。

为此，我们建议从我们自己做起，从一点一滴小事做起，要做到

- 1、不乱扔垃圾及废弃物，将垃圾放到指定的垃圾箱内。
- 2、我们学校早已经设置了垃圾分类存放处，我们就要积极参与和宣传。
- 3、不要浪费，包括不浪费一张纸、一滴水、一分钱。
- 4、尽量不用、少用塑料袋，要积极使用可再生利用的用品，

减少白色污染。

5、发现身边有破坏环境的行为时

寒假实践设计公司调研报告篇五

xx省xx市xx区某私营养老院

xx省xx市xx区某私营养老院

xxx年x月x日

探访养老院老人，丰富老人日常生活；

提供建议给养老院丰富老人生活；

作为参考资料让其他子女更好地安排父母晚年生活。

随着时代社会的发展与变革，越来越多的老人选择去养老院安度晚年，但一个人在清冷的养老院里终究未免感到寂寞。怀着这样的想法，我们决定去探望一下老人，带点小礼物去给他们拜年，陪他们说说话聊聊天，顺便了解下住在养老院里的生活。

xx月xx日晚完成调查问卷设计和打印。

xx月xx日上午9:30集合，下午1xx:30到达养老院，与1xx名老人进行了交流，给院内老人分发新年礼物。

下午16:00结束调研，返程。

xx月15日完成调查问卷统计和报告撰写。

在调研的前一天，我们先到养老院预约了调研的事宜。

正式调研这天，到达养老院后，我们到一楼的办公室和副院长等人打了招呼，给她们新年礼物后，由她们带领到一位老人的房间里进行聊天。我们拿出准备好的调查问卷边询问老人边填写，期间副院长她们多次在老人之前替答问题，老人则在旁边点头称是。

鉴于此种情况，我们向副院长提议由我们自己派发礼物给老人。面对老人，我们也不再采取直接询问的方式，而是与他们拉家常聊天，从对话中收集信息。

因午休、时间等各种原因，我们最终只得以和十二位老人聊天，并根据对话整理成十二份答卷。

与第一位老人不同，在没有副院长围观的情况下老人们的话明显增多，基本上都显得健谈，言语间涉及：老人家庭；子女情况；经历；院内生活；对院方的要求。

在与老人聊天的过程中，我们着重了解老人平时生活状态，对院内生活的看法，以及过往经历。

和老人聊天很愉快，他们也确实实是高兴的接待我们，总有很多话说。希望下次有机会能再探望他们。

根据实践结果，我们发现：

1、养老院内生活只有打牌、麻将、看电视、散步活动可供消磨时光，许多老人日常仅散步、睡觉，或是在房内看电视，只有少数打麻将消遣。

2、调查中只有一名老人日常出过院门，去郊外拜访好友。

3、在养老院中的老人，入住养老院的原因是：子女不在身边照顾困难，而自己在家生活不便（11人，占总调查人数9xx%□□□xx□神志稍微有些不清晰（1人，占总调查人

数8%)。

4、院内有健身房，调研中未见有老人使用健身。

5、院内配备医师，老人生病基本上都找他看病。

6、老人们的房间里没有空调。多数老人（10名，占总调查人数83%）直言睡觉时会感觉冷。院内卖热水袋，但效果不好，到了半夜热水就会冷却到室温。

7、有的老人（6名，占总调查人数50%）觉得院内饭菜难吃，其余认为一般。有一名老人自己带了用具烧饭。我们注意到院内墙上贴有“不准在房间里烧饭”警示语。

8、院内有一个澡堂但男女混用，热水不多，院方安排人站在门口管理来浴者一个挨一个轮流沐浴。

9、养老院内的老人，儿女都不太常来，只有一位老人的子女定期一个月探望一次。而老人们对这种情况也意见不大。

10、院内安排工作人员定期为老人们扫地，确保房间卫生。

11、本次调查的这家养老院，是一家收费较低（平均每人每月1500-xx000元）的养老院，来此的老人家庭状况大都一般。

给养老院的建议：

1、建议改善老人的房间取暖条件，提升老人们的生活质量。

2、希望改善伙食，让老人们晚年过的更好些。

3、希望养老院在节日、老人生日等特殊日子里，举办一些活动，丰富老人们的生活。