

公司调查报告及总结(通用7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

公司调查报告及总结篇一

调研人：

班级：

创业项目：家教服务公司

创业内容分析：

什么是“家教”呢？顾名思义，家教即为家庭教育。进一步思考，家庭教育多数情况下指代的是家庭中上辈对下辈的成长教育，包括(功课)学习教育、思维教育、方法教育、道德教育、行为教育等等多方面。可见：家教(家庭教育)是一个具有着方面性的、系统的教育内容。系统，指的是家庭教育，这里尤其指的是学习的辅导与教育与家庭其它方面的教育有着不可分的联系，同时这种教育更不是一蹴而就的，更不能好高急功，欲速则不达。

同时，家庭教育仅仅依靠家庭中的个体，教育有时又显得那么力不从心。作好家庭教育这需要多方面的配合，尤其是家庭与家庭教育机构的相互信任与和谐合作。集中，体现的不仅是家庭教育必须具备明确的目的性、针对性，同时更体现了家庭教育需要家庭和家庭教育机构双重的集中的努力。

从教育市场来看，教育是一个永远的市场，一个永不消失的蛋糕。然而放眼重庆，家教市场却多年而未成型，没有规范

操作、没有优质服务、没有品牌教育。纵然，部分个人/实体预树品牌，然而其心可嘉业未成。究其原因，我们不难估量重庆庞大的市场需求(尽管需求较为分散)，那么是模式问题?是推广力度问题?还是什么其它的重要因素?——为什么重庆会有那么多的家教中介?导致“小、散、乱”的根本是什么?创新的模式是个问题，服务的规范、水平是个问题，然而没有充分、准确把握家庭教育(含一般意义上的家教)的需求与内涵是个本质的问题。教育的问题是服务的问题，是发现和满足家庭教育需求的问题，任何好高急功都将不达。

1、就消费需要方面来看，本市教育需求较大，同时需求也呈现出分散的不集中的特点。

2、在市场供给主体方面，几乎所有中介和经营机构都呈现出一种“散、小、乱”的特点。现在的家教市场上涉足家教服务的机构非常多，但真正合法经营家教，持有工商行政部门注册颁发的含有家教经营范围的营业执照和教育部门批准的家教机构，数量极少。绝大部分的家教服务机构既未经过教育行政部门批准，也没有经过工商行政部门注册，根本就不具备经营家教资格。

3、从概念上来看，家教为家庭式教育，事实上社会上大量补习班、培训班一定程度上“抢”了家教的市场，分流了不少客户资源。

4、目前基于市场竞争现状及竞争下散、小、乱的无序特点，家教市场已呈现出明显的信任危机。

5、从趋势上来看，目前大家都已经意识到传统的“中介型”家教所具有的局限性以及市场细分的趋势，也都在努力对自己的业务进行横向的发展。此外，还出现了“合同家教”，即家教有效果家长才付钱。如：合同中双方约定，平时xx提供家教服务不收费；等孩子期末考试成绩出来后，比上学期期末考试成绩在班里提高一个名次，家长付给xx100元钱。还如，

按照和家长的约定，在一定时期内，孩子能通过音标比较标准地读英语单词，报酬是300元，否则就没有报酬。再者，能帮助孩子通过明年的中考，可以付给xx 3000元报酬。（后者时间期限相对较长）

1、 市场需求概况

1)群体基数巨大：重庆做为一个直辖市，多数家庭在子女教育方面呈现出强烈的意识与观念。而且，由于人口基数大，而家庭教育当前实际上又是每个家庭不可或缺的，因而目标性需求群体和潜在性开发群体(家庭)数量巨大，显然这是一个巨大的家庭教育消费群体。

公司调查报告及总结篇二

通过思想作风纪律整顿第三阶段的整改，针对个人作用没有得到很好发挥、综合协调不到位、服务基层质量不高等问题，我深入剖析原因，总结工作不足，对下一步进一步发挥级部的综合服务、协调、指导作用，提高级部的工作水平，在纪律月制定如下整改措施：

级部承担着学校的综合服务、指导、协调工作的重任，为我校再创辉煌做出贡献，迫切需要转变观念，改进工作思路。必须站在全局的高度，从政治上、思想上、业务上、服务水平上，从维护全局的根本利益出发来考虑问题，处理问题。必须不断解放思想，更新观念，与时俱进，跟上时代的要求，为学校的根本利益服务。

要主动为领导分忧，当好参谋，加强与各处室的工作联系，加强与学校的联系、沟通，建立良好的协调渠道，必要时随时进行联系。进一步在级部发扬扎实、认真、无私、奉献的精神，脚踏实地，埋头苦干，讲实话、办实事、求实效。深入基层，调查研究，结合实际情况，不断提高对业务工作指导的及时性、有效性和针对性。在工作中强化服务意识，为

把搞好服务贯彻到工作始终。

在日常工作中，真正发挥排头兵的作用，强化开拓进取意识，创造性地开展工作。一是增强工作的计划性。按月确定级部阶段性工作重点、目标，工作落实到人，责任到人。二是增强工作的创新性。

保持昂扬向上的精神状态，坚决克服按部就班、墨守成规的思想，大力倡导开拓创新精神，敢想、敢做，勇于探索，在本职工作中不断做出新成绩。三是增强争先创优意识。工作高标准，严要求，向先进学习，减少工作差距，力争使级部工作一年一个新台阶。

严格规章制度，确保令行禁止。进一步修订完善各项规章制度，做到有章可循，有章可依。对教师加强教育和引导，经常组织学习各项制度，自觉遵守市委禁酒令作息制度等，爱岗敬业，自觉抵制各种不良行为，严格维护规章制度的严肃性。

以上是我思想作风纪律整顿开展情况，不妥之处，请各位领导和同志们批评指正。我们将把这次整顿看作是一个新的起点，上下齐心，振奋精神，扎实苦干，开拓创新，以更加饱满的热情，共同把全年各项任务落实好，把我们学校的工作推向一个崭新的发展阶段。

公司调查报告及总结篇三

*****贷款有限公司：

借款人**因公司扩大生产流水线需要，于年月日向我公司提出了50万元的贷款申请，公司委派**、于年月日对其基本情况及借款用途等进行了调查。经调查，该笔业务符合我公司《贷款管理办法》有关规定，我部门认为可以为借款人发放金额为50万元，期限1个月，利率为**%的抵押贷款。

1、借款申请人情况

，男，汉族，已婚，现年32岁，身份证号码***，户籍所在地为*****。大学学历，借款人系我公司优质客户，在我公司信誉度较好，目前住址*****宿舍8楼803室联系电话：*****。该借款户与其妻子**自xx年以来一直经营**建材有限公司，现公司经营正常，正处于发展期。

2、担保单位及个人基本情况

建材有限公司：位于街道**村*组，成立于xx年1月8日，其企业法人营业执照号为：*****组织机构代码证号为：*****，法定代表人**，注册资本300万元，法人出资150万元占注册资本比例%50，妻子**出资150万元占注册资金比例%50公司系两人出资企业，经营范围为生产、销售蒸压加气混凝土砌块。

，男，现年45岁，身份证号码为***，现居*****街道9号，目前在**建材有限公司担任财务管理工作，有正当的职业和稳定的经济收入，具备担保资格。

3、资产负债情况

根据该借款单位的基本信用信息报告和财务信息来看，该单位截止xx年1月20日，资产总计612.5万元，其中流动资产合计80万元，负债总计21万元，均为流动负债，属正常范围。且该单位截止信息获取日未与其他金融机构发生信贷关系，征信状况为正常。

4、资金需求情况

该借款单位计划新开生产线一条，以扩大生产规模，增强竞争力。开启新的生产线需投入约260万元资金用于新的生产线购买机械和设备，该户目前已自筹资金210万元，尚有50万元

资金缺口，因此，该借款单位特向我公司申请1个月短期借款50万元用于购置机械设备。

5、借款人生产经营情况及效益预测

该借款单位法人从事建筑业较早，积累了一定的经验，如今看准了发展的机遇，开始扩大公司的生产规模，以适应建材市场的需求量。根据目前建材市场的需求量来看，该借款单位适时扩大生产规模，在今后3年内都可获得可观的利润。

6、还款来源情况

申请单位本次申请的50万元贷款的还款来源主要包括：一、公司的日常经营收入；二是公司厂房和设备作为抵押物合法足值产权清楚，且易出手变现。可见，该借款人有较强的经济实力和经营收入，还本付息的能力较强，抵押物合法足值，可以确保资金的安全性。

综上所述：该户目前经营正常，主体资格合法，符合贷款条件，还款来源有保障，同意发放贷款50万元，贷款期限1个月，利率执行月利率**%，五级分类认定为正常。

公司调查报告及总结篇四

在当前金融危机波及面不断扩大、毕业生数量逐年增加、社会整体就业形势日益严峻的多重背景下，进一步明确当前大学毕业生所面临的就业形势，分析就业策略对促进大学生就业具有积极意义。

在金融危机的海啸过后，虽然这次危机对中国的影响没有像其他国家的影响那么大。但是从对大学生就业的这个方面讲，它所带来的也就并非一般的影响了。目前，已经有不少大学生在校园招聘会上发现，现在来招聘的单位没有往年多，而且需要的名额也十分有限。有一位企业的总裁说过：如今，

企业都在大量裁员，很多在职的精英我们都不得不忍痛割爱，更别说再去招聘没有经验的高校毕业的大学生了。这也足以见得大学生就业形势的严峻了。

但是社会还是需要人才的，前提是你一定是个人才。一个人如果能做到让人家无可代替的话，那么他就一定是成功的。

就每个个体而言，就业能力包括专业能力与市场能力两个部分。在专业能力方面，以敬业精神、职业道德和职业操守为代表的态度型资产是大学生专业能力中的关键，以解决问题能力为代表的知识技能型资产是专业能力的基石。在市场能力方面，为寻找更好的职业发展机会，大学生必须要了解现在整个劳动力市场，特别是大学生的劳动力市场的总体供求数量信息和结构信息，要了解职位具体的职责要求，扩大自己的认识面，更要了解自己个人就业能力的水平，同时还必须改进自己的展示能力。正所谓知己知彼百战百胜。

企业对研究生的需求仍然较大，本科生供需基本持平，专科生供大于求；学科专业失衡：当前的就业市场，文科专业的就业形势与理科相比不容乐观。然后，企业对于大学生的要求是希望他们能有实战的经验。希望大学生能多参加社会实践来锻炼自己的能力从而能更加积极坦然的面对自己得与失。这种现象就是很多人在进入社会以后，就很容易有挫败感，而显得精神萎靡。这就要我们大学生在校以及走上社会以后要锻炼自己强大的心理承受能力。有一个很生动的比喻，一对面粉放在面板上，你用手一拍，这对面粉就散了。

这就是现在大学生的承受能力。你把他加点水再拍就不一定散了。但还是一对很松软的面粉，如果你在给他不断地加水，再接着揉。揉到最后就变成了一个面团。你再怎么拍就不会散了。你继续给他揉，揉到最后，他就不仅仅是一对面团了。你即使用手给他拉，他也不会断，这就成拉面了。人的神经承受能力，一定要达到这种状态才能去参与社会。所以我们需要锻炼的正是这个。其实在现在的社会上有些企业提供了

一些职位，这些职位是能够让大学生作为一个起步的位子，让他们锻炼自己的机会。当社会给大学生提供这样的机会，而且他们是可以做到的，但他们又会觉得这个不符合我的爱好，或者这个不是我的发展方向，又或者这个工作岗位的工资太低了。这样的情况很多。企业又针对大学生提出这样的建议：切勿浮躁。目前有很多企业的老板都发觉现在的大学生也就是很多的年轻人心态十分地浮躁，看着碗里的，想着锅里的。很多年轻人也时常会抱怨，社会对他不公平，总是抱怨人家的家庭条件好，只要靠靠关系就能走上一条舒服的路。而自己呢身无分文，什么都没有。但是我们应该觉悟到人的出生时由不得自己选择的，但是人生命的终点是由我们自己选择的。难道真正的原因不是在我们自己身上吗？如果我们总会觉得社会就是我们的敌人，自己生活的不幸的来源就是社会，这样的想法本身就是大学生也可以说是年轻人心理不健康的表现。端正自己的态度也是决定人生的一大要点。如果我们换一种思维的话，把自己当做是社会的主人的人，这样我们才能够在社会上争得一席之地。要靠着自己的能力才能够成功。

公司薪酬调查报告6

在薪酬行情越来越市场化，透明化的今天，一个企业的薪酬组成及其薪酬的高低大大决定一个企业是否能招到人才，留住人才关键所在！

如何使良好的薪酬福利政策成为企业发展源源不断的驱动力？是当下每一个企业管理者和hr所要思索的问题。所以这次我们对公司员工以及当下铜陵部分中型企业的薪酬调查，进而对我们内部薪酬体系进行分析，对外部薪酬进行比较，发现当前薪酬体系优缺点，对优秀的进行保留，对不足的加以改善，并根据实际情况提出当前合适的薪酬方案，完善薪资体系，使其更适合公司的发展，可以最大的激励员工，吸引优秀人才，推动企业的发展。

（一）、调查对象

本次薪酬是对公司各部门的薪酬进行及其他一些企业薪酬的调查，接下来就是对公司薪酬组成和其他公司薪酬比较及公司当下薪酬体系的分析。

（二）、薪酬的构成

通过调查，我们对公司当前薪酬结构有了进一步了解，组成部分如下

1、基本现金收入：公司根据员工所承担的责任给予的'报酬基本工资

2、变动现金收入：公司根据员工短期的工作效果给予的现金奖励绩效工资其他货币性奖励

3、福利保障：指公司根据公家相关法力给员工提供的福利保障五险及公积金

4、其他：公司给员工提供各种活动或补贴

1、在给予员工缴纳五险的条件上，时间太长，铜陵的大部分企业都为三个月，少数为半年。

2、在结假日安排上，部分节假日放假算入一月四天休假中，并没有做到节假日休息的福利待遇，这个会让员工在入职后发现与入职前介绍不符，给员工造成一个先入为主的不好印象，对员工后期的留职有一定影响。 3、在月休假和上下班时间也是安排的存在问题。公司的月休假总共四天，休假模式为二周休息一两天，简单看二天是给员工大的休息空间，但是因为公司这个休假模式可能会导致员工连续上班超过15天以上出现，这样连续作业会让员工身心产生疲惫，从而导致工作上问题的出现几率增大，进而影响公司部分程序的运

作，大大增加公司生产成本。且早上7.30上班的时间点会导致员工的工作疲劳症的快速触发，大大影响员工的工作效率。

4、食宿补贴上，在调查的企业中大部分不提供住宿，但这些企业对员工每月有一定的交通补助且部分企业提供班车福利，同时免费提供工作餐或者有餐费补贴。同样少数提供食宿的企业基本都做到包吃包住，对上下班回家的员工给予一定的交通补助。

在看我们企业给员工提供的食宿条件上，不包吃，员工每月需缴纳300元左右的餐费和100元左右的宿舍费用。相对于我们所调查企业简直没有任何优势可言。

结合上述，我们不难发现xxx年离职人员大部分员工的任职时间都在一年之内和二年以上，且离职率较高。任职在一年以内离职大大反应公司的在对员工薪酬组成这一块的问题。如基本现金收入低，福利待遇不规范，食宿无补贴而且可变动收入不高。而两年以上离职的员工大部分觉得薪资可提升空间较小，不能满足自己生活需求。这些都导致了公司目前招人难，留人难。四、解决建议方案 1、根据行业薪酬水平适当提高普通员工的基本工资水平，增加可变动性收入，提升己公司薪酬的外部竞争性，吸引优秀人才。

3、在食宿方面，建议取消餐费和住宿费，只收取水电费。对于不住宿的员工提供适当的交通补助。

4、将员工的一年以后缴纳五险改为半年。将上班的时间改为：

通过此次的薪酬调查研究，我们发现公司的薪酬体系还存在不少问题，进而希望公司对产生的问题进行分析，对我们所提出的建议进行考虑。因为只有员工待遇有保证，他们工作效率就会有保证。从而引起一系列的良性循环，对于企业经营来说，规范标准化的经营局面可以得到保证，企业的经营风险自然可以得到降低和控制。

科学合理的薪酬体系是企业发展的驱动力，设计一套科学合理的薪酬体系的意义不只是能降低企业的成本，最为重要的是能够激励企业的员工，吸引外部优秀人才，留住内部人才，为企业创造了无数无形和有形的财富。

公司调查报告及总结篇五

为了深入了解服装产品的销售情况，我于20xx年6月到20xx年的8月份对xxxx有限公司的营销状况进行了深入的调查，调查采取的是与公司的领导、职工座谈的方式。

并总结了一些值得肯定和坚持的做法和经验，同时对其出现的问题进行了主动的分析和探讨，并形成了如下的调查报告：

天津xxxx有限责任公司地处京津黄金走廊，毗邻廊坊的杨村开发区，交通便利，环境优美、整洁，是武清开发区企业的一分子，该公司占地近8万平方米，是集生产、运输、销售、服务为一体的综合性公司。固定资产近980万元，公司拥有先进的技术，引进了日韩的服装特色，面料先进；工艺特色，款式新颖，年产1亿御的服装，现有休闲、运动、秋衣、毛衣、羽绒服等系列产品，分别适用于婴儿、儿童、中年、成年、老年的男女款式，产品畅销于河北、东北、山东、山西、吉林、黑龙江等省市。该公司通过了qs20xx质量体系认证，以科学严谨的管理为依据，引领着时尚，不断创新，使公司的产品质量始终居于国内同行业的领先水平。

不可否认xxxx有限公司责任公司虽然在产品的质量销售渠道策略上取得了一些成效，但在新的市场中还存在一些不容忽视问题有待进一步解决。

（一）品牌意识淡薄

不可否认，近些年来中间出现了一批服装品牌，但是相对皮尔卡丹、李宁、阿迪达斯等知名品牌□xxxx的品牌可谓是小巫

见大巫了，但是相对于国际的品牌来说，我们该公司的品牌还处于初级阶段上，不能被消费者近快接受，消费者很重视宣传，与名牌产品的衣服相比，即使物美价廉，有经济基础的人也不愿意购买，要想获得更大的利益，必须注重品牌的宣传。

（二）由于季节性的影响和待业的竞争影响了消费者的要求变化，产品的个性化越来越强，使产品的更新换代加快，就会发生季节性的库存，这就要求经销商拥有相应的储存能力，衣服怕雨淋、虫咬，不能片面的只重视销售而轻保管，使该公司造成了一定的浪费，影响了公司的质量，同时也就影响了本公司的销售利润。

（三）缺乏现代的管理水平

营销人员的整体素质参差不齐，企业内部缺乏掌握服装与计算机技术的复合型人才，该公司的营销人员只有十几个人，对于拥有200多名的职工的企业来说；比例是非常低的，营销人员的主动性、积极性不够，机器设备与国际的设备相比相关甚远，使资源在一些方面浪费严重。

（四）产品的更新问题

产品在市场上存在一定的生命周期，产品的生命周期理论说明，不会有哪一种产品经久不衰，永远获利，该公司的营销人员经常对各类产品的市场状况进行分析，淘汰了过时的产品，加快了新产品的研制，在花色、面料、工艺、款式等方面都得到了明显的改善，使产品得到了畅销，从而延长了成熟期，甚至进入了再次投入期，例如公司在年轻女装方面添加了一些时尚的小饰品，深入年轻女性的喜欢与此同时也繁荣了市场，提高了在国内市场的占有率。

在现代市场营销观念中品牌是构成产品装饰的一个重要组成部分，一个好的品牌在助于新产品尽快被消费者有利于提高

产品的档次，从而获得较高的利润。

一个好的品牌是一个企业能力、形象、产品质量和特色的综合体，该企业大力推进品牌策略，一是树立好企业品牌引领着服装业的时尚。

在市场中款式新颖，独特质量好是促进和扩大销售的重要因素，不仅在中年人的款式方面下功夫还在老年人，婴儿等人群的款式也要改进。

企业为了开拓市场，实现销售目标，要更进一步的选择营销渠道策略。

(1) 在离厂区附近的开设直销点，既可降低产品的价格也可节省运输的费用，同时也加快了货款的回收。

(2) 要经常进行市场调研，使产品不致于断码，断色，经常注意时尚人群的穿着，及时改进产品。

(3) 以产定销，扩大销售渠道，使销售网络与国际接轨。

首先要树立营销人员在于精而不在于多的理念同时也要招聘企业内部能掌握服装与计算机技术的复合型人才，还可以选拔内部有潜质的人员，企业人员还要经常培训，让营销人员充实专业知识。

进行网上营销，争取把我们的“国”字号的商标打入世界各地。

通过对天津远江服务有限责任公司营销状况的了解和分析，坚信该服装企业能够在“市场营销理论”的引导下，在新的市场革局下，使该公司保持在国内同行业的领先水平。

公司调查报告及总结篇六

深圳市华为技术有限公司是一家专注于电信设备研究、开发、制造与销售的高科技民营企业。1999年公司销售收入120亿元，是中国最大的通信设备制造商，并且在世界通信设备行业已经取得了一定地位，其中程控交换机在同行业综合排名第九。

（一）市场概况

华为公司自行研制和生产的覆盖交换、传输、接入网、移动通信及无线通信、atm、数据通信、智能网、支撑网、智能高频开关电源、动力设备及环境集中监控系统、会议电视、图像监控、catv等主要通信领域。

（二）销售收入

目前，华为除了深圳总部，在北京、上海、南京设有研究所，在上海、沈阳等地设立了分公司，在全国华为共建立了33个办事处和35个用户服务中心。为了拓宽发展空间，华为准备于年底将总部搬到坂田，华为坂田基地一期已完工，是目前世界集中生产通信设备最大的基地（工程分为四期完工，总投资60亿元人民币）。

同时，为了拓展海外市场，华为在美国、香港等30多个国家、地区设立了分支机构，产品已广泛进入美国、香港、俄罗斯、立陶宛、保加利亚等11个国家和地区，在俄罗斯、巴西建立了合资生产企业，并在印度和美国建立研发中心。

华为现有员工11000余人，其中85%具有本科以上学历，60%具有硕士、博士和博士后学历，员工平均年龄是27岁。从人员结构看：科研人员占40%，市场营销和服务人员占35%，生产人员占10%，管理及其它人员占15%。

（一）战略分析

“华为将通过二次创业，保证公司持续高速发展，用十年时间使公司各项工作与国际接轨；管理水平达到国际标准；市场营销国际化，具有国际竞争能力。坚持以产品经营为主，在关键成功要素上集中配置资源，以局部优势迅速增强公司的技术实力、市场定位和管理能力。华为的战略为10年规划，属于纵向式的发展模式，但横向的战略仍需完善，资金、技术、市场等一系列问题可能还会制约企业的发展，开拓属于自己企业的空间和市场才有可能占领市场先机，赢得消费者。顾客的满意才能使企业财源滚滚。华为发展的思路任然须走向更广阔、更长远一些。

（二）产权与经营机制分析

华为是民营高科技企业的代表，民营机制是高科技公司取得成功的关键因素。高科技产业的本质是变化快，它必须信息灵、决策快、行动迅速。民营机制的核心是自主决策，自己承担全部责任。

华为需要自己探索了一套适合自身发展的企业经营机制，比如：对公司做出贡献的员工给予适度的奖励，优秀的员工可以适度得到奖金、职权的提升、加工资、分到公司股权、红利、福利以及其他人事待遇。这是一种价值分配的方式。可以最大可能的调动员工的积极性，一个有活力的企业是需要有活力的员工和灵活的经营理念。华为在产权与经营机制上无疑走在了前列。

（三）高层管理分析

华为在高层管理上遵循民主决策，权威管理的原则。这避免了权利的滥用，更保证了公司的战略可以准确无误的传达和贯彻。民营企业的高层处于“金字塔”的顶层，对于整个系统都起到至关重要的作用，应为华为是属于直线职能式组织结构的企业，权利的正确使用成为直线职能式组织结构式企业发展的关键。

在管理上华为强化基层执行，使责任落在实处。企业要保证信息传达畅通无阻就必须约束好自己的员工，订立严格的规章制度，确保企业的各项章程正常执行。

（四）组织创新分析

华为在1996年就开始建立内部互联网，一直以来，不断地逐步完善，并在它的基础上形成了许多新的工作方式。内部互联网在华为的组织创新上发挥着重要的作用，先进的信息技术使华为的'运作效率走在了同行的前列。究其原因，为以下几点：

1. 华为贴近市场，捕捉市场信息，网络的使用使企业的触角伸的更广，空间也不再成为信息获取的障碍。员工能自由快速获取企业的相关信息，就能够把握企业的脉搏，他们能够获得思考的素材和依据。这样企业才能变得更加智慧。

2. 企业的中间层作用变为充当信息的中转站。在信息能够自由流动之后，中间层就可以被削减，这使组织的扁平化成为可能。中央数据库的建立，使信息的采集、归档、管理更加方便，检索查阅非常迅速。便捷的信息收集和传播提高了华为的组织反应能力。

1. 产品开发、销售系统不完善。

中间研发、市场、中间调试试、生产、采购等部门没有一同真正地投身到产品开发过程中，华为并没有将整个的产品开发过程作为一种投资管理过程，研发出来的不是一个可以规模销售的产品而是一个科研成果。这导致了产品的高开发成本。新产品设计方案不准确，新产品的价格定位有问题。产品开发周期长，开发过程早期缺乏可生产性、可采购性和可维护性的考虑。产品开发资金浪费。

究其原因是：

a.开发的早期阶段没有在关键检查点进行充分的取舍决策。

b.极少的智力资产被重用，新产品的开发从项目经理到设计人员多以新人为主，精英、骨干们“英雄无用武之地”。产品软件开发、软实力、技术等核心层面缺乏新鲜血液。

c.新产品市场营销不畅通。新产品的分销渠道建立方面缺乏足够的技巧和经验。产品开发过程中投入不足，没有提出足够供研发用的产品发展策略(如市场需求，市场定位及投放市场的时间等)，也没有确保市场及营销已经准备好去接手新的产品。

2. 人才选用方式仍需完善和加强。在新产品及策略产品的推广时，缺少有针对性的激励方法。市场营销方面，因产品的复杂性，一方面要培养团队作战的方式，另一方面也要关注销售人员的激励问题，尤其是对新产品的销售要有相应的激励方法发挥其最大的潜能，否则很容易忽视产品与产品的紧密关系，无法经济形成对客户的一致，造成只重收庄稼不愿去松土的情况。

3. 企业思路任然须走向更广阔、更长远一些。发展战略仍需更为具体，市场应走向多元化、多领域、高层次的国际化层面。

公司调查报告及总结篇七

时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。

有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身潜力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面能够把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的潜力；另一方

面能够积累工作经验对日后的就业大有裨益。

通过调查能够了解当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践状况，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、实践我的专业技能，寻找发展的机会。

大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放下大学生社会实践。因此这次调查就选取了在读大学生50名，其中广州大学20名，中山大学10名，广东外语外贸大学10名，华南理工大学5名，广东工业大学5名。年级分别为大一学生5名，大二学生30名，大三学生15名。

本次调查通过对大学生有否参加过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行展开。

调查方法

通过派发问卷进行调查，发放问卷共50份，收回有效问卷50份。（调查问卷及数据统计详见附录）

从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职能够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，就看我的需求。

不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就能够去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生的从事的工作，此刻都成为了大学生们能够理解的工作。

有52%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占40%；而56%的同学有做过兼职，20%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占10%；此刻大学生兼职、打工，除了做家教（14%）、网络的实习实践（6%）外，越来越多的大学生在兼职或打工时从事派传单、商品促销（22%）、校园销售（14%）、当餐厅服务员（8%）等简单、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与我专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。

能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意我的课外实践潜力；12%的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选取实习或打工目的是什么的时候，有32人选取“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选取“赚取生活费”，占了20%。从选项人数中显示，大学生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。

此刻的大学生已经将打工看得很重了，钱虽然是必须因素，但是期望通过打工获取的经验对将来就业时有所帮忙就应是更多学生思考的问题。大学生在打工时光上的弹性还是很大的，这就应和他们宽松的`学习环境有必须关系。56%的人会选取在假期实习或打工，30%会选取任何没有课的时光，12%会选取周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了带给就业指导以及专业课程外，还就应带给实习机会，22%觉得学校就应带给就业体验，至于选取素质拓展和职业生涯规划的各占12%。

在调查中发现没有人在参加社会实践上选取“参加‘三下乡’活动”一项，说明当代大学生与以往的大学生相比较，他们的求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比较脆弱，克服困难的潜力也较差，常常是对社会的要求较高，对我的

要求较低。当前，大学生的职责意识日益成为社会关注的热点问题，职责意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。

大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改善青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践潜力和动手操作潜力的重要途径。

参与“三下乡”实践，其目的是为了支援农村的教育事业，同时给农民带去相应的指导，本着为人民服务的宗旨，同时把我在学校学到的知识与劳动实践相结合，并从群众中学到做人做事的道理，用于明白我的将来的学习生活工作。

此刻大学生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲更是不允许或者不支持我的孩子参加所谓的“三下乡”实践活动，这样，学校所提倡的通过“三下乡”实践活动来提高学生素质的目的就未能够到达。在马克思主义哲学中，三观指的是世界观、人生观、价值观，而个人的世界观、人生观、价值观是紧密联系在一起起的。

在个体价值观体系中，人生价值观处于主导地位，决定着总的价值取向，对价值观系统中其它价值观起着指导和制约作用。由于当代大学生的价值观主要是围绕自我出发，致使大学生自身社会阅历和实践经验不足，更不用说参与“三下乡”活动服务人民了。

另外，没有人选取反对大学生兼职、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能够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。

从大学生生活的开始到走进社会的大圈子中，就只有短短的几

年时光，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务必投身校园内外的各类实践活动，有助于锻炼品质，提高潜力。

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，为了打工影响甚至放下了专业知识的学习，结果是得不偿失的。

马克思主义哲学认为实践是人自觉改造客观世界，使外部对象发生某种改变的现实的物质性活动。实践是人的活动，而人是社会的人，处在必须的社会关系之中，因此，实践不是单个人孤立的行为，而是社会的活动。所以，实践作为物质世界长期发展的一个阶段，是在社会历史中不断发展演变的。

实践的主体是人民群众。“三下乡”是大学生社会实践活动在新时期的深化发展，是促进农村两个礼貌建设的有益补充，具有重要的现实好处和长远好处。

实践出真知，社会实践活动是大学生生活的重要组成部份，培养当代大学生的历史使命感、社会职责感和积极向上的精神风貌，充分发挥实践育人的作用，提高大学生的综合素质，也是检验所学理论知识的标准，社会实践不但为大学生带给了一个发挥自我才能，展现自我风采的舞台，也是培养和锻炼同学们综合潜力的一个阶梯，更是一个大学生进入社会，走上工作岗位前的演练场地。了解国情是年轻人的首要任务，这就需要放眼960万平方公里的土地、对占人口80%以上的农民有所了解才行。

学生利用假期时光参加“三下乡”社会实践活动，这样能够使同学在实践中更好的认识国情，贴近社会，从而确定比较正确的人生前进方向。作为高校教育者，如果能引导大学生

将强烈的使命感转化为学习、服务、实践、奉献等实实在在的行动，把行动变为职责，将会使大学生在人生轨迹上树立起更高的起点。大学生的社会职责意识，就应说不仅仅有助于他们较快适应、融入社会，同时也是实现自我价值的必由之路。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识潜力的发展。实践的不断发 展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识潜力也就不断地改善和提高。马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。

认识对实践的反作用主要表此刻认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，能够对实践进行指导。

二是志愿者服务，将专业知识与社会需求紧密结合起来，利用专长服务社会，回报社会。

三是参加各种公益活动，培养自身的社会职责感，这是一种贯穿于日常生活当中的社会实践形式，以小见大，以细微之处见长，是进行社会实践活动的一种长效机制。此刻大学生社会实践是一种比较普遍的形式。很多学生利用业余时间到各地和很多行业去进行社会实践和社会考察，回校后进行认真的讨论总结，用他们我的视角来理解社会，思考未来的人生道路。

通过这次的社会实践，让我学会了很多东西，我深深地感受到一个人在工作岗位上的那份热情。正因为如此，我才渐渐地懂得了一个道理：

要创造我的事业，就务必付出加倍的努力，凭着一个人对工

作的执，坚定的信念会指引着他走向完美的事业之路。

在实践的这段时光里，我通过我的努力奋斗，体会到了工作中的酸甜苦辣，这时才发现我是最幸福的。

因为我还在学习的阶段，还没能真正地接触事业，没能真正地了解到工作的难处和辛苦。想起来，还是觉得自我此刻还是不错的了，能在这么好的环境下读书，为以后的工作打下基础，只是，我觉得个别惭愧，都怪我不够争气，不珍惜这好的时光和机会去好好读书，整天都无所事事，在家里一点事也不会做。是这一次社会实践给了我学习的机会，同时也给了我一次记忆深刻的经历。