

最新企业管理社会实践报告总结(优质5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

企业管理社会实践报告总结篇一

确定性管理，就是在人、财、物的使用上，要做到三定，即：定性、定度、定时。不能确定的管理，等于没有管理。三定，就是什么人做什么事，做到什么程度，以及在什么时间内完成，有一个明确的界定。任何一件小事，全公司都知道这件事应该归谁管。甚至管的是否到位，每个人都有统一的评判标准。这样，管理脉络就会清晰，管理程序就会简单，工作效率就会大幅度提高。

记得读初中时，曾学过韩非子的寓言故事。有一篇说是韩昭王午睡，醒来发现身上盖了一件衣服，就问左右谁给他盖上，左右回答说是管帽子的盖的。于是韩王便吩咐把管帽子的和管衣服的一起拉出去砍头。

这就是法家的理念，到现在依然有着借鉴意义。有效的管理，就是要员工做到不缺位不越位，否则就会有令没人行，有禁无法止。

艺术性管理，是指一样的话不一样的说，一样的事不一样做。这个不一样，就是拣客体乐于接受的去说、去做。也就是管理的内容虽然没变但形式却变了。我看过一本书，书名忘记了，上面写一个q公司的董事长如何艺术地化解矛盾的，情节如下：

艺术性管理，还表现在营销方面。我在不同的场合屡次表达过我的观点。我认为，在现今红海一片的市场上，过去简单的营销技巧已经明显不够用了，营销理应成为一种行为艺术。在这方面，姜子牙同志是我们学习的好榜样。大家都听过姜子牙直钩钓鱼的故事，他为了把自己销售给周文王，设计了很多故事情节，通过渲染铺垫，悬念迭出，引人入胜，终于实现了“钓王”不“钓鱼”的目的。

艺术性，还表现在管理的“齿轮效应”上。巧妙地利用员工长处和短处进行搭配，取长补短，相得益彰。还有，针对员工的个性进行激将等，都是艺术化的具体体现。

四、商场不是战场

俗话说，商场如战场。但从另一个角度分析，这两者却有着根本的不同。具体表现在两个方面。第一，战场上，如果君弱臣强，就有可能臣把君推翻，而且连说理的地方都找不到，所以有的君不敢用能臣，即使用了也做不到用人不疑。而老板却可以放手让能人去干，老板有法定的分配权，永无被推翻的顾虑；第二，战场上能够让部众拼死，置之死地而后生，是为保命而战，而商场上“士兵”是为“势”而战，为利而战。企业如果失去了势，员工如果得不到利，老板玩的所有的“情”都变成了花言巧语，员工也会跑到“敌人”那边，所以商场上发生“投敌现象”就比较正常。这也提示老板们，要做企业家，不要搞“山头主义”，狭隘的山头主义是靠不住的。

五、经常性的制度是成功管理的不二法门

成功的管理，必须建立一套“人性”的制度，这套制度必须是“铁的”和“活的”。所谓铁的，就是不能变；所谓活的，就是要“能动地参与”。它具体包括三个方面：（一）执行前的“民主议事”制度，（二）执行中的“调度听证”制度，（三）执行后的“问责赏罚”制度。

(一) 执行前的“民主议事”制度

所谓企业决策，通俗一点说就是：用正确的方法做需要做且能够做得到的事情。需要做是前提，做得到是基础，用正确的方法是保障。而这一切都不能靠拍大腿来决定。决策一定是科学的，错误的决定不叫决策。决策的过程最好能符合下面三部曲：

第一步，要鼓励员工对公司的发展提出建议。建议提出来后要交给“组织会议”商议(组织会议由组织层的干部组成)，组织层要在两周内完成对建议的讨论。讨论时要全面、具体，要进行对抗性的思辩，必要时应启动市场调查，论证后拿出可行性议案。议案包括提建议人、建议内容、价值评估、操作办法、风险规避、参与论证的人员等。该议案提交决策层申请批准。

第二步，决策层接到该议案后，要在一周内做出是否实施的决定。决定实施的，应拿出指导性意见；决定不实施的，应向组织会议说明理由，并由组织层向建议人做出解释。

第三步，批准后的议案，交付“调度会议”组织实施。调度会的负责人有决策层指定，作为本案的最终负责人，统一调配公司资源，全权负责本案的执行管理。

在执行上面三步时，要特别注意几个方面，一是即便是企业老总的想法也只是建议，也应该向“组织会议”提出，如果老总坚持要干，也只能通过自己的影响力去征服组织层，不能靠行政命令，因为这件事总还是需要下面去执行，下面讨论的过程也是个理解的过程。再者，老总虽然有高度，却未必了解执行的难度。二是在组织会议讨论的时候，要实行会上讲话负责制，鼓励干部敢讲话，讲真话。三是要在法定的时间内结案，既不能久拖不议，也不能久议不决。对采纳的建议，公司要给予建议人适当的奖励，对未采纳的建议，直属上级要给予建议人认真的回应，以避免挫伤其积极性。

(二) 执行中的“调度听证”制度

执行的概念，在很多企业都是模糊不清的。通常的理解，高层做决策，中层搞管理，底层抓执行。这种理解已经害死了一大批企业，且死后都不知是怎么死的。企业和企业之间，资源大抵是相同的，但为什么有的搞得好的有的搞得不好，这就是资源的有效利用问题。企业资源的有效利用，构成了企业的“执行力”。所以，企业的执行力，其实就是企业运用资源的能力。能够综合利用企业资源的，当首推总经理，所以，总经理应该参与企业的执行。

要提高执行力，许多企业都采用了会议解决问题的方式，但遗憾的是，多数都“有会无议”，没有捕捉到灵魂的东西。就如同任何一项有价值的工作，只要能做到“极致”，就一定会取得成就一样，管理工作也需要认真到极致才能奏效。针对某些企业的具体情况，我认为可以实行《调度听证制度》。

调度听证，是指将涉及执行的所有人员，按照“定性、定度、定时”的三确定原则，以会议的形式，公开透明地予以确认，并且执行情况要在下次会议上进行听证。调度听证会的所有内容均记录在案，作为赏罚的依据。

调度听证会要定期举行，最好每周举行一次。调度听证会的主持人要有全局意识，对公司战略成竹在胸，并且观察入微，心细如发，多谋善断，应有总经理亲自主持。

(三) 执行后的“问责赏罚”制度

这是《调度听证》的配套制度。问责，是精神层面的诘问、责备；赏罚，则是物质层面的奖励或处罚。如果没有“问责赏罚”作保障，“调度听证”就会流于形式，效果就会大打折扣。至于《问责赏罚制度》的细则，笔者将另有专文详述。

这种适合易行的管理机制，既不单纯是“人治”，也不单纯是“法治”，她是人治和法治的有机结合，是“人性化管人，制度化管事”的最好体现。

企业管理社会实践报告总结篇二

社会调查时间：社会调查是每个大学生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅，也打开了视野，增长了见识，使我认识到将所学的知识具体应用到工作中去，就会为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，只有在社会调查期间尽快调整好自己的学习方式，适应社会，才能被这个社会所接纳，进而生存发展。刚进入公司的时候我总是踌躇满志，经历了一连串的经验教训之后，我努力调整观念，正确认识了公司和个人的地位以及发展方向，我相信只要我们立足于现实，改变和调整看问题的角度锐意进取，在成才的道路上不断攀登，有朝一日，那些成才的机遇就会纷至沓来，促使我们成为世界公认的人才。现在我就对这两个多月在鑫海集团下属的鑫海家园物业管理公司这个社会调查的机遇做一个小节。

在社会调查期间，我有幸到通过公司各处流动工作，对各处的物业管理情况有了初步的了解。在这一过程中，我学到了公司管理工作中的具体业务知识，丰富了所学的专业知识。为以后正常工作的展开奠定了坚实的基础，从个人发展方面说，对我影响最大的应该是作为一个社会人工作作风以及在办公室人际关系对工作的影响，因为这些都是我在校学习中不曾接触过的方面，所以我将首先在报告中首先讲述我在实习期间积累的这方面的认识和经验。

一、物业工作需要严谨的工作态度。其实做任何工作都应该认真细致，尤其是在我工作的会计处，每个岗位都需要与数字打交道，经常要处理大量数据，要求精确，任何一点细小的错误都会影响到整体的结果。比如做物业费用收取的核算，

金额数字必须完全准确，才能进行解付和交易。在记账时，每一笔交易录入电脑后都要有专人复核，确保汇款时间、金额、汇款人和收款人账号等各项要素准确无误。一个月后，我又被借调动到了人事处，但这一严谨的工作作风始终影响着我，同时我也注意到这一作风也是公司的企业文化之一，在每一个员工身上都能得到体现。

二、讲究分工合作，工作程序详细具体，每一步骤都有一定的操作规范。比如进行代理水电费用征收时，必须按照计算核对总金额、记账、复核、打印、用户核对这些步骤进行。每一张票据的信息都要准确地输入电脑，还要经过复核。如果资料出现错误，就无法使征收成功。各道工序都互相关联，每一步都关系到整体结果，必须大家一起分工合作，才能最后完成工作任务，这种细化分工合作的模式表面上看来似乎有些繁杂，但它最大程度上减小了在中间环节中的资金流动，避免了有可能导致的业主与物业公司的纠纷。

三、与同事的相处与交流很重要。由于一个完整的任务需要大家分工合作来完成，所以同事之间的沟通与交流很重要。在工作过程中难免会出现一些差错，给下一道工序的同事造成不便；或者由于某些客观原因，虽然不应由某个人完全负责，但确实影响到其他同事的工作。这时一定要用正确的方法与同事交流，尽快地解决问题，大家才能齐心协力地搞好工作。另外在办公室的人际关系也很难把握，尤其是对于我们这些初出茅庐的实习生，尤其是有些同事之间的关系非常微妙，亲近或疏远任何一方都会给自己带来一些不利的影响，我在这方面的经验是少说话，多做事，这方面的技巧，书本上是学不到的，要在工作中慢慢地学习积累。

以前（社会调查之前），总以为我们的生活按照书本来做就没错了，可是社会调查之后我才发现好多东西是书本上学习不到的。有人说社会是一个大学校，而我现在才真正体会到自己只是一个幼稚班的小朋友而已。当然我并不害怕和气馁。我有很多领导和同事在指路，而我自己也是一个不吝请教的

小学生。也许我有时候会为我曾经做过的一些事情而感到后悔，但是没关系，我也清醒的知道这些都是我为社会交的学费。有了经验就有了生活的知识。

同事是一个很奇怪的东西，当然这个“东西”并非骂人之词，我只是把这个角色当作一个社会的事物组成来分析。我之前也天真的以为搞好和同事的关系和搞好和同学的关系没有什么差别。但后来的实践证明当时的我完全是想当然之见。事实上同事之间的关系要比同学之情复杂的多。至少在大多数场合里同学之间不会有利益冲突，而同事之间的关系会在与领导的关系，权位竞争，工资业绩竞争中寻求平衡。

社会调查期间，我得到了各位领导、老师和前辈们的关心与帮助，各位老师都非常耐心地教导我，让我不但学会业务，也学到很多待人处事的道理。特别是办公室里的领导和同事们，在繁忙的工作中抽出时间，不仅在工作上给我指导，向我解说业务知识，还在生活上给与很多关怀。希望以后有机会能再向各位领导和同事学习请教。

以上是我对自己在本公司工作的，下面我将结合在校学习的管理知识对社会调查期间所观察的公司中存在的一系列问题以及解决方案作一个系统的论述。

在社会调查期间，我深深体会到了本公司的优势，以及在齐齐哈尔市的影响地位。虽然本公司仅经过了短短几年的发展，却取得了如此大的成绩，这与鑫海人辛勤工作勇于创新，敢于挑战的精神是分不开的。但在看到成绩的同时，我也发现了这其中存在的一些影响鑫海物业发展的问题，现总结整理如下：

第一，内部管理不规范。首先，本公司受齐齐哈尔市整个物业管理发展的影响，几处的物业管理差不多都沿袭了旧有的管理模式。部门分工不够明确，制度不健全，少有程序化、规范化的工作流程，大部分进行着简单粗放的管理。其次，

由于物业管理牵扯到的问题众多，各处体制不健全，各种关系错综复杂，需要协调、处理的关系众多，使得各物业处把大量的精力放在处理各种关系上，包括处理物业处与集团公司之间的关系，物业与行政部门的关系，与有关业主之间的关系。处理好这些关系当然有利与物业管理的发展，但当因此而忽视了内部管理与对外服务时，就难免本末倒置了。这样就影响了物业管理的健康发展。

第二，责权利不明。责权利不明，是影响企业发展的主要障碍。这包括两个方面，一方面是各物业处与总公司之间。由于我公司物业管理的特殊性，各处的物业管理，均是由作为开发商的总公司筹备建立的，物业管理人员，大部分是由集团公司从各岗位调配的人员，这就导致了建设与管理不分的局面，无形之中增加了物业管理的难度。虽然，这种建管一家的局面，也曾给物业管理带来过一定的好处，例如，一些房屋维修问题、设备设施配备问题，都可以较好的协商解决。但更多的却是使物业管理工作无法独立开展。许多问题都需要层层审批，造成了多头管理，影响了物业管理的服务质量的提高和物业管理企业的健康发展。另一方面，是各物业管理处内部、各岗位之间权责不明，岗位职责分工不合理，人员配备不科学，造成了工作效率低下，人员富余，工作链断档，工作流程不顺畅，使一些工作不能正常、快捷有效的完成，大大影响了服务水平的提高。

第三，基础薄弱，正常运行困难。首先由于部分物业开发较早，设备、设施老化，使维修难度加大，维修成本高，给各方面工作带来了很大压力。其次，前期遗留问题较多，物业管理仅凭自己的力量难以解决。物业管理与开发商之间，与建设单位之间，与业主之间矛盾重重，物业管理收入微薄，使物业管理收入不抵支出难以正常运行，企业举步维艰。这就使得物业管理难以改进设备，改善服务，导致了服务水平低，业主投诉率居高不下，对服务不满意，进而导致部分业主拒交物业管理费。这样就使得物业管理陷入了恶性循环之中。

第四，缺乏专业的管理人员。由于企业从业人员，相对缺少专业知识，大部分是中途搞物业管理，尽管经验相对丰富，但缺乏系统的理论知识。并且由于观念、资金等问题，企业很少引进专业的管理人员，这就导致了，服务意识较差，观念创新匮乏，使得物业管理难以进入良性发展的轨道。

这些问题影响着我公司的发展，为改善其物业管理状况，树立公司物业管理品牌，不妨采取以下措施，以促进企业快速、健康发展。

1. 明晰权力和责任。本公司欲走品牌之路，就必须走独立发展之路，明确与总公司之间的关系，分清责任界限，享受独立开展各项工作的权利，承担其作为物业管理企业应负的责任。另外，各物业处也应加强自身的管理，合理划分部门，科学安排岗位，规范各部门的职责，做到“人人有事关，事事有人关”理顺物业管理流程，明确各部门员工的职责与权利。

2. 建立、健全规章、制度。一个成功的企业一定要有一套科学、合理、适合本企业特点的规章、制度，来规范员工的行为。要树立鑫海物业品牌，必须要健全规章、制度作为保障。这包括制订质量保证制度、收费管理制度、财务制度、岗位考核制度等一整套必备的制度，还包括物业管理服务工作流程、投诉受理程序、报修维修程序、紧急事故处理程序等一系列程序化的规范。只有健全这些规章、制度，并积极落实，才能打造一个成功的企业，才能树立海纳物业品牌。

3. 改善物业管理环境。改善管理环境，就要理顺各方面的关系，使得各部门可以协调配合。减少在不必要的环节上的开支，用于改善设备、设施。在资金有限的情况下，最大限度的提供优质服务，尽最大努力满足业主的合理要求，以提高收费率，增加企业收入，使企业走上良性循环的道路，能够独立正常运作。

4. 提高员工素质。只有提高员工整体素质，才能形成优秀的团队，才能打造成功的企业，才可以树立鑫海物业品牌。提高员工素质可以从以下几个方面入手，一方面，内部培训。经常开展业务知识、专业知识、服务意识学习活动，整体提高员工的业务水平和服务意识；另一方面，就是从优秀的物业公司，请专业知识渊博，实践经验丰富的专家，进行培训，学习优秀物业管理企业的成功经验；最后，引进人才。企业应引进部分专业知识丰富的优秀人才，以补充新鲜血液，提高企业的活力和创新力，促进企业的发展和品牌的树立。

5. 建立企业文化。物业管理企业的服务特性决定了必须从文化层面上去提高员工素质，只有建立起适合本企业特点的企业文化，从文化的高度和层面来突出企业价值观，以此规范员工的服务水平、服务态度和服务意识。这样才能促进企业的正常运行、高速发展。

总之，想要走品牌之路，就应全面改善管理，明确公司之间、部门之间、岗位之间的职责与权利，建立健全各种规章制度，理顺、协调各方面关系，形成高素质的优秀管理队伍，建立起适合鑫海物业特点的企业文化，树立全新的鑫海物业形象。另外，由于鑫海物业所辖小区较多，各处的物业、业主各具特色，建筑物业差异较大。所以，还应根据各处的特点采取不同的改善措施。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”初读此句时，我并没有特别的感觉。然而就在这不长的实习后，我不仅真正明白了它的意义，更深切体会到它的内涵。对我而言，社会和单位才是最好的大学，我发现自己在课本上学到的理论知识如果不与公司工作实践相结合就显得太有限，太浅薄。在公司里每一个人都是我的老师，我要学习的实在太多太多，不仅是专业技能，还有职业精神和社会经验，这些都能成为我以后能很好的胜任工作的基础，也是我能在激烈的竞争中脱颖而出最重的砝码。回想当初刚要实习的时候，我抱着终于可以告别学生的单调生活，进入自己梦寐以求的充满活力的

社会大舞台的心情，进入了鑫海集团旗下的鑫海物业管理公司，经历了两个月的实习却又发现自己学到的东西始终是不够，这也让我深刻地认识到学生的本职是学习而不是上课，从课堂到企业，学习是永无止境的，从这个角度说，我愿意永远当一个学生。这次实习的时间虽然很短，可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自己也尽量虚心求教，不懂就问。要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实践的目的了。通过这次实习，我对民营企业发展现状有了从理性到感性的认识，这对我来说是一次很大的进步。在实习过程中我不仅学到了许多在课堂上学不到的知识，并提高了自己的实际工作能力，对毕业后在新的工作岗位上做好本职工作打下了基础，提高了自信心。有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。在实习期间我发现虽然企业表面现象千差万别，管理方式各有特色，但归根到底，都可以用我们在工商管理中的原理和相关的分析来解释，所以在校期间努力掌握理论知识仍然是我们本科阶段的重中之重，但这样的理论学习之有与相关实践联系起来才更有生命力，也更能显现出它的价值。所以我认为这次的暑期实习最重要的意义就在于使我们切实认识到本专业的社会价值，是我们在步入社会成为一个能独立承担经济责任的自然人之前的一次最重要的锻炼，我会更努力地积累理论知识，使自己成为一个更优秀的工商管理人才。

企业管理社会实践报告总结篇三

乡镇企业管理专业为农村培养社会主义建设需要的，德、智、体全面发展的，能从事乡镇企业管理等工作的高等应用型专门人才。掌握本专业所需的基础知识，具有较强的自学能力及分析、解决本专业实际问题和组织生产的初步能力。本文是本站小编为大家整理的乡镇企业管理社会实践报告3000字，仅供参考。

一、调查背景

我的家乡在淄博市张店区的一个小镇中。镇内资源较为丰富，林业、养殖业是家乡的支柱产业，家乡人民比较富裕。九十年代初期，随着改革开放的不断深入，基于家乡的支柱产业比较发达吸引了三、四家外资企业来我镇投资建厂：纺织厂、加工厂等这些企业都使我们家乡的情况有很大的改变，同时村民的生活水平也有了很大的改变。无论是人均收入还是村民的物质条件或者是精神生活。基于对家乡的热爱和学校及社会对大学生社会实践的支持和要求，今年寒假，我对家乡的乡镇企业进行了一些调查，由于时间较短且调查范围较小，所以仅从我的角度谈谈我对家乡的乡镇企业发展的一系列问题的不成熟的见解。

二、我镇包含23个自然镇，其中的中埠镇以及黄金村等都是重点的镇，其主要特点是：

三、近年来，我镇乘借“三农”东风，整合当地资源，大力发展两色农业，加快农业产业化进程。在稳定粮油生产的基础上，逐步建立了以果蔬、纺织、畜牧等为特色的区域主导产业，取得了一定的成效。现在已经是国家级的重点镇。我从这短时间的调查中总结了几条成功经验主要有以下几点：

1是政府扶持，思路创新，加大投入。中埠镇政府坚持以农业增效，农民增收为出发点，突出科技支撑，以工业化带动农

业产业化的农村经济发展的思路，以财政投入为导向，及时把农村工作的着力点由以往抓生产、增总量转向抓流通、促增收上，把主要任务放在加快农业结构调整，培育农业产业化经营上，加大力度扶持地方特色产业。为了更好的调整产业结构，实现科学规划布局，镇政府出台了一些相关的政府文件和政策性优惠文件，对人们的行业进行补助，对建立现代农业园区给予一定的奖励等，充分调动了农民、企业的积极性。近年来，我镇加大对农业基础设施的投入，规划现代化示范农业园区，建设标准农田38000多亩，不断提高村民的生活水平。

2是做好“新三资”文章，广泛吸纳各方面的资金的多元化投入，积极引导外资及民间工商资本投资建立农业生产基地。几年来，先后引进新三资800多万元，兴办各类农业“新三资”企业，建立各种绿色产业基地近千亩。

3是鼓励农户联合建基地。本着因地制宜的原则，鼓励有条件的农户以资金、土地、技术、市场等为纽带联合建基地。

4是积极发展农村专业合作经济组织，使农村专业合作经济组织成为发展效益农业的有效载体。

5是传统生产方式与现代技术相结合，实施“科教兴农”。近几年随着镇政府指导各村因地制宜，利用党员电教室对农民进行农业科技教培训，努力培育一批懂技术、善管理、会营销的农业新业主，实现以培训促成长，育人才促发展。今年上半年由广陈镇农技站组织，举办了水产养殖、家禽管理、栽培等七期培训，受训人员361人。通过为农民传授农业、养殖等方面的知识，大大提高了广大种养户科学种养的水平，有力地促进了特色农业的效益增长。6是加大农产品质量安全监管工作力度，切实加强对无公害农产品基地的长效管理。我镇农技站协助各村做好具有一定规模的由分散农户组成的基地管理工作，通过示范种植、技术指导、技术培训、良种良法推广来规范基地的生产管理，并建立了完备的田间生产

档案。

四、虽然我镇近几年得到了不断的发展，但同时也暴露出了不少相对薄弱的环节，主要表现在：

1、特色产业区域比较凌乱分散，给统一运作统一管理带来一定难度，规模效益不凸现。

2、产业化经营水平不高，产业链短缺，流通渠道相对单一。

3、现有的农业企业经营管理水平参差不齐，产品档次低，带动和辐射能力弱，市场竞争力不强，难以形成合力支撑效益农业。

4、人们的综合素质仍然是比较的低，例如现在仍然还有很大一部分的家庭不懂计算机技术。

五、针对这次的调查结果我总结了几点我们镇今后的发展思路：

1、在思想认识上要树立大农业大提升的意识。

所谓大农业实际上就是传统农业与加工业的产业融合。要发展大农业首先应从思想认识上确立大农业理念，树立大提升意识，进一步解放思想，正确把握“两个趋势”，认真贯彻中央一号文件和农村会议精神，发展优质高效农业，通过深加工实现农产品增值，建立健全农产品生产、流通领域的各项制度，把农业产业化经营作为统揽农村经济社会发展全局的中心工作来抓。积极发展产加销、贸工农一体化的产业经营，是发展市场农业的必由之路，是确保农业增效、农民增收的成功之路，也是建设现代化农业的希望之路。通过这个过程，既使产业化经营的农民从种养业生产中获益，又使加工、流通环节的利润得以反 农业与农民。

2、在产业发展上要求形成生态化、规模化格局

在巩固特色农业成效的基础上，进一步提升农业发展内涵，走“高产、优质、高效、安全、生态”的现代农业发展道路，努力提高农业生产经营水平，促进农民增收。要提升农业生产经营水平，必须按照生态经济、循环经济的理论，以发展高效生态农业为主导，更加合理地调整产业结构，优化区域布局，提升产业层次，努力实现农业发展的全面性、协调性和可持续性。在发展高效生态农业的同时进一步发展农业规模经营，在统筹规划产业的同时，应根据各村实际，突破过去的“小而全”思想束缚，有重点地发展一至两种优势产业。这样有利于经营的集中、管理的集中、技术的集中，容易做大规模，凸现经济效益，推动特色农业的产业化发展。

3、在运行机制上向企业化合作化经营发展

发展规模经营有两条途径：一条是靠龙头企业的带动和辐射能力，形成以龙头企业为中心的区域产业；另一条是围绕某一主导产品，统一规划，连片开发，分户经营，继而形成一定规模的产业。前者需要有规模大、实力雄厚的龙头企业带动，后者则需要农村合作社、供销社等服务中介组织的引导与管理。所以不难看出，要发展规模经营，推进产业化进程，就必须做强龙头，提升合作组织。进一步延伸产业链，多元化发展流通渠道。鼓励各种经济成分从事农产品加工，大力发展农产品的初加工和再加工产业；摒弃传统的农户、市场两点一线的单一模式，积极推导“农户+基地+合作社+市场”或“农户+基地+企业+市场”的多渠道流通模式。从而使整个产业链形成一个集农产品生产、加工、销售于一体的产业群体，这个产业群体是一个农业高新技术产业带，在这个产业带中，采用集约化、专业化和规模化的生产，并通过提高农业科技含量和规模化生产水平来降低农业的生产成本，使之在国际、国内农产品市场的竞争中处于有利地位。从而带动该地区经济的发展和农业产业的升级换代。

4、在政策扶持上要向农业和农业大镇倾斜

一是充分发挥政府部门的职能，继续加大农业基础设施等方面的投入，积极招商引资，引导农民将特色化产业做大做强。二是继续加强对农业龙头的支持和培育，尤其要大力发展加工企业和培育购销大户。在资金上给予补助，政策上给予优惠。在扶持龙头企业的同时，注重寻求各个突破，实现每个产业都有龙头企业的辐射，带动特色效益农业的整体发展。三是政府和有关部门要重视和支持农村合作经济组织的发展，为其创造良好的外部环境，充分发挥合作社在协调、管理、规范行为等方面的作用，积极帮助农户了解市场，开拓市场。四是加强与金融机构的协调，积极解决农业龙头企业以及种养业大户贷款难问题，保证生产资金畅通到位。

5是进一步增加科技投入，加大科技推广力度，强化科技推广站职能。

6是进一步建立和完善农业风险管理和保障机制，缓解自然与市场两大风险，以解决农民的后顾之忧，确保农业生产稳定，增加农民从事效益农业的信心。

由于这次的调查时间比较短暂，我只是在对我镇进行了简单的调查后又结合我村的情况进行了些调查和访问。从这次的调查我发现，现在的城镇差距还是比较大的尤其是在高科技这方面，以及人们的精神素质。我认为今后我们更应该加大学习现代先进技术的力度，这也给我们当代的大学生敲响了一个警钟：我们一定要好好的学习当代的文化科学技术，掌握好当代大学生的方向，担当起现在四有青年的责任。

在过往懵懂的大学生活中，我们更应该认真地给自己一个客观的定位，大学，这个孕育希望催熟青果的天堂需要更多实践所带来的鲜活的元素！活到老，学到老，当然更要用到老，统帅三千兵马却只懂得纸上谈兵永远都不能名留千古，抱着课本对各项等级证书一网打尽却忽略了实际操作不也无济于

事!

实践，在我们的课程中占有不可替代的作用!他是我们能力的一个锻炼，更是我们是否适应这个物欲横流的社会社会的考验!趁着这个假期，我对家乡的乡镇企业进行了一些调查，由于时间较短且调查范围较小，所以仅从我的角度谈谈家乡的乡镇企业发展。

我的家乡大洛镇位于沙县南部，距县城24公里。东与南霞乡、尤溪县相接，南与湖源乡、大田县相连，西与三明洋溪乡交界，北至虬江乡，沙尤公路贯穿境内，交通便利。所辖土地总面积117平方公里，其中耕地面积1.1207万亩，山林面积12.88万亩。其中竹林面积6.7万亩，用材林6.18万亩，盛产毛竹、竹笋、商品材、反季节蔬菜、水果、药材等农特产品。

工农业生产方面，全镇有各类企业165个，其中镇办11家、村办8家，形成了以水泥、造纸、电力、竹制品、清水笋等为骨干的工业体系，水泥厂、造纸厂是县属重点企业，为全镇经济发展发挥了积极作用。其中，洛山水泥有限公司年产水泥65788吨，产值1533万元，大洛福利造纸厂年产5337吨，产值1520万元，20家清水笋厂年产清水笋成品、半成品共6000吨，出口交货值达800万元。农业生产立足高优高效，走农科教路子，推广高新水稻良种和新技术，确保粮食生产稳中有升。

我们家乡的特色经济初具规模，有丰富毛竹资源，村村通水泥路，高海拔的气候和良好的人文环境，是开发竹笋制品深加工、发展反季节类种植、兴业旅游的理想选择。

我镇立足区域优势，发展特色经济，促进全镇经济发展和农民增收。“大洛奔小康，毛竹做文章;经济上水平，管好毛竹林”的工作思路贯穿毛竹生产的始终，坚持高标准建立毛竹丰产片、高产示范片和领导指挥片，加大科技投入，加强科

学管理，取得了显著效益。该镇采取各项措施建立毛竹丰产片2.9万亩，“两高一优”高产示范片6000亩，其中领导指挥片20xx亩，并建立竹用林、笋竹两用林期地，促进了全镇竹业发展走上良性循环的轨道，亩立竹量达到120-160根，平均直径在8cm以上，每年可产鲜笋1500多万公斤，可砍竹子35万根。同时还认真抓好沙尤示范带，建立山际、文坑省二期示范工程20xx亩，成为毛竹丰产、稳产的样榜。全镇村财收入和农民收入的50%来自竹业，农业特产税的50%来自竹业，全镇竹、笋系列加工产值达到2584万元，是名副其实的“毛竹之乡”，1998年□20xx年分别荣获市“十佳毛竹乡镇”称号。

对于竹业的发展，近几年来，大洛镇在认真研究、分析镇情的基础上，提出“大洛奔小康、竹业做文章，经济上水平、管好毛竹林”的口号。随即，镇党委、政府出台了《关于加快竹业产业发展的意见》，把发展毛竹业作为全镇主导产业来抓，明确发展目标、年度计划、政策措施，采取干部+农户、大户+农户、机关单位+农户等方式，把工作分解到干部群众，落实到山头地块，在全镇掀起种竹育竹的热潮。注重竹子的综合利用，拓展竹制品加工空间，加工竹凉席、竹筷、竹香心、花枝条、竹工艺及竹胶板半成品，年创产值1200万元，实现9寸以下小口径竹的高利用率。每年清理小嫩竹的时机，将清理的500吨小嫩竹作为竹丝，加工造纸250吨，产值百万元。我镇科技兴竹富民力度大，把毛竹产业发展作为调整农村经济结构和山区林农脱贫致富一条重要途径来抓，通过一系列措施扶持，引导竹农把竹林当房地产经营，发展笋竹制品加工，形成深加工产业链，实现了毛竹效益成倍增长。目前，全镇年产毛竹80多万根，鲜笋7000多吨，发展各类笋、竹制品加工企业40多家，竹业总产值占全镇工农业总产值五成，该竹业收入占农民人均纯收入近六成。

迅速崛起的毛竹加工业，也带动了一批农民在家门口打工增收，解决农村富余劳动力600多人。层层叠叠的竹林让人心旷神怡。正在精心管护竹林的种植大户都笑逐颜开：“种地，

种果，现在看来还是种毛竹最划算！”

除了竹业的发展，家乡的反季节蔬菜也是乡镇发展的一大产业。适中的海拔高度，适宜的气候条件，适应反季节蔬菜的种植。在“稳定面积求质量，高新名优保增收”的指导思想下，建立宝山、陈山、前村三个高产示范基地，引进12个品种，现全镇种植反季节蔬菜4500亩，产量9000吨，产值1300万元，仅此一项农民人均年增收180元。大洛的反季节蔬菜面积大、品种多、品质优，是无公害绿色食品，产品销往三明、南平、福州、厦门等地，深受消费者好评。同时，在水果生产上立足“名、优、特”，重点发展杭青梨，并尽快形成规模。

位于大洛镇宝山村马巷口宝莲造纸厂也是我镇发展的企业之一，主要经营箱板纸、瓦楞纸制造；纸袋、纸箱加工，规模企业产值1175万元左右。还有在宝山村罗拔顶、中洋村等两个村引进试种高山茶——安溪铁观音获得成功的基础上，加快土地流转步伐□20xx年就已经投资120万余元，在中洋村茶厂扩大种植铁观音面积近100亩，全镇达1000余亩。由于大洛是个“毛竹之乡”，鸿福竹胶板厂在大洛也设立了分厂，进一步促进了我想乡的经济的发展。

虽然我镇近几年得到了不断的发展，但同时也暴露出了不少相对薄弱的环节，主要表现在：1、特色产业区域比较凌乱分散，给统一运作统一管理带来一定难度，规模效益不凸现。

2、现有的农业企业经营管理水平参差不齐，产品档次低，带动和辐射能力弱，市场竞争力不强，难以形成合力支撑效益农业。3、人们的综合素质仍然是比较的低，例如现在仍然还有很大一部分的家庭不懂计算机技术。

针对这次的调查结果，我觉得我们镇今后应该：在思想上要树立大农业大提升的意识；在产业发展上要求形成生态化、规模化格局；在运行机制上向企业化合作化经营发展；进一步增加

科技投入，加大科技推广力度。

随着经济的发展，学科技、重科教在我镇蔚然成风，普及科学，科技应用取得明显成效，涌现了一大批科技能手。教育质量不断提高。回顾过去，硕果累累，面对未来，信心百倍，大洛镇将坚定不移地以邓小平理论为指导，认真贯彻江“三个代表”重要思想，发挥“实说实干、敢拼敢上”的沙县精神，动员组织全镇干部、群众，进一步解放思想，抓住机遇，团结拼搏，务实开拓，再创新业绩。

从这次调查我发现，现在的城镇差距还是比较大，尤其是在高科技这方面，以及人们的精神素质。我认为今后我们更应该加大学习现代先进技术的力度，这也给我们当代的大学生敲响了一个警钟：我们一定要好好学习当代的文化科学技术，掌握好当代大学生的方向，担当起现在四有青年的责任。

一、调查背景

我的家乡和隆满族自治乡坐落在辽北的一个山区小镇。镇内资源较为丰富，林业、养殖业和烟草种植业是家乡的支柱产业，家乡人民比较富裕。九十年代初期，随着改革开放的不断深入，基于家乡的支柱产业发展了三、四家乡镇企业：巢丝厂、地板块厂、鹿厂等并开始蓬勃发展，曾经一度引来日本和韩国人的购买和投资。但是，这些都没能改变家乡企业没落的现实。现在，仅有鹿场尚在且效益低下。基于对家乡的热爱和学校对及社会对大学生社会实践的支持和要求[]xx年夏，我对家乡的乡镇企业进行了一些调查，由于时间较短且调查范围较小，所以仅从我的角度谈谈我对家乡的乡镇企业发展的一系列问题的不成熟的见解。

二、调查过程

由于时间较为仓促，有些企业建厂较早倒闭也早且厂里的主要负责人也均举家搬迁，所以调查大多是访问一些原在职工

人。我想在他们的嘴里应该可以得出一些结论。

(一) 巢丝厂

工厂概况：1989年基于家乡的养蚕业建厂，建厂是有工人43人。曾经因产品价格低廉一度引来韩国人的疯狂收购。94年，企业倒闭。

调查过程：为调查企业的发展及最终倒闭的原因，我走访了原巢丝厂的厂办主任李春明老人和原巢丝厂工人袁永义老人。两位老人如是说：“刚开始建厂的时候俺们一咕隆(方言,意思是干劲较足)干,但干着干着就没人张罗了”。“刚开始最好的时候吧,职工基本隔几天就发东西”。“咱东西都卖给韩国人了,当时就咱东西便宜”。“一开始挣钱的时候吧,大家都急着往兜里揣,后来厂里缺钱呢让大伙拿钱又没人干”。“后来污染太严重,下游大有村集体上告,没办法就得关了”。“就是不告也得关,东西都卖不出去。质量太差” 调查结果:

1、建厂的原因

- 1) 企业为集体所有制企业,所用厂房均为原村支部,仅需廉价购些淘汰设备,投资较少,并由政府和村支部共同承担。
- 2) 当地有很好的养蚕业基础,原料易购得且廉价。
- 3) 当时正值改革开放初期,政府和村支对建厂可谓大力支持,倾其全部。
- 4) 建厂初农民心齐,热情高。

2、兴厂的原因

- 1) 当时中国生活水平普遍还很低,生产的低质纺织品有一定

的市场。

- 2) 劳动力廉价，生产过程简单，所以产品价格超低。
- 3) 企业职工绝大多数都是临时工，没有企业保障，企业没什么负担。

3、亡厂的原因

- 1) 企业没有严禁的管理制度和运行机制，一哄而来，一哄而去。
- 2) 企业没有很好的财务制度，有钱就发，没钱就集资。
- 3) 企业没有一定的激励机制，过于平均主义。工厂效益差时，职工积极性几乎丧之殆尽。
- 4) 企业在效益好时没有居安思危，考虑到更长远的发展。
- 5) 企业在追求经济效益的同时，根本没考虑社会效益，导致污染严重。

(二)地板块厂

工厂概况：工厂建于1993年，建厂第二年得到日本的投资和技术支持。工厂职工逾百人，98年在达成村建分厂，产品在抚顺、吉林和南方市场很走俏，曾一度被誉为和隆乡镇企业的希望。xx年分厂失火，厂长携款逃跑，工厂倒闭。

调查过程：8月2日，我骑车来到原地板块厂总厂，由看房的大爷允许，我看了一下被荒弃的厂房和设备，厂房狼藉不堪，厂长办公室也较为简陋，剩余的账本，还有《共产党员》刊物尚在，灰尘落了桌子一面，可见自从厂子倒闭后就在也没人管过。我随便和看房的大爷攀谈一下，大爷说：“咱这

啥都不多，就是山多，木头多。当时公社给钱，又有老连(原厂长)带头干，这厂子就干起来了。老连当时是厂长党委书记兼财务兼工人，大家都服他，连日本人都给咱投钱投技术了。后来着了火(据说是下班后炉子没灭，工厂职工用水一泼，起了火)，人就都没了。加上找责任公社就换了领导，新领导一来就抓农业抓教育也没管这事，这不厂房一直扔着，我就在附近住，一个月给五六十块钱，没事我就过来看看。为了进一步了解情况，我找到了现在退休在家的原乡人大主席刘虎彪。他所叙述的和大爷所说基本相同。只是他说当时建厂的资金来源主要为92年和隆建满族自治乡的少数民族建设资金。还有后来，由于当时我们就这一个厂子，加上老连性格倔，和谁都所没什么来往，企业当时有很大的税务负担。

调查结果：

1、 建厂原因

- 1) 当地林业资源丰富，原料供应好，且只须花一些砍伐和运输费用。
- 2) 政府申请到了少数民族建设资金，资金充足。
- 3) 厂房原为和隆小学，后小学搬迁。厂房地不需要再投资，只需简单改造。

2、 兴厂原因

- 1) 有一个好的带头人。
- 2) 有国外的资金支持和技术支持。

3、 亡厂原因

- 1) 企业有较大的税务负担。

2) 工厂失火。厂长挟款逃走。

3) 上任新领导倾向农业和教育业，对工业没有给予足够的重视。

4) 企业权利集中，责任不明确。甚至连厂长拿了多少钱都不得而知。

(三) 鹿场

工厂概况：很早就有该厂，也是我们现存的唯一企业。该厂的兴起主要来源于我乡的养鹿资源(辽宁省有全国26%的鹿，其中的6%来源于我们西丰县-----原名逃鹿郡，而当时西丰的大部分鹿都集中在和隆)。该厂原有数百职工，现多已下岗。

企业管理社会实践报告总结篇四

动画创作需要创作者对自己笔下的人物有全面的了解，并且将之用简练的笔触概括出来。这就需要对周围的人和事有相当的敏感和兴趣，不断地从身边发现、挖掘素材运用到创作中。

一个人在工作中的习惯行为或特有行为会在他的生活中留有痕迹。就这一主题，我在假期里针对几个人典型职业进行了仔细地观察和了解。这一过程对我来说是个不小的收获，为我在以后的人物创作积累了丰富的生活素材。

一、农民

这个暑假我们有机会来到山东平邑沂蒙山老区进行社会电大实践。那里的人总体给我的感觉就是——纯朴、勤劳。黝黑的皮肤、宽厚的肩膀、粗壮的手掌，使他们看上去年龄要比实际老些。他们的步子又大又稳，履山路如平地。他们话不

多，不太善于表达自己的感情，但待人宽厚大度，极为好客，每当有人路过他们家门口，他们都会热情地送上茶水，并且不求回报。在他们的群体里没有利益之争，一家有事大家都会帮忙。我们去的地方是老区，生活水平很低，他们都是自给自足。他们日出而作日落而息，靠自己的双手吃饭。跟他们在一起这段日子，对他们来说是最平常不过的生活，对我来却说是另一种生活体验，是一种在城市中享受不到的和平安宁。

二、医生

企业管理社会实践报告总结篇五

走近民工，杯水送温暖！5月29日，由山东理工大学校团委主办，该校三农学社承办的“迎党建90周年，我为民工送温暖”志愿服务活动在淄博张店区施工工地和劳务市场等地举行。

三农学社携手淄博慈善总会义工站共40名志愿者分成东校和西校两个小组，分别在两校区集合完毕后，由小组负责人向志愿者讲解了活动路线安排，安全事项等问题。两支队伍统一着装分别沿步行街和人民西路出发，在行程期间志愿者们在自行车上安置宣传旗帜及标语采用自行车流动宣传方式号召社会上更多的有力人士关注进城务工人员。到达劳务市场后，志愿者认真的态度，礼貌的语言，得到了务工人员的认可与欢迎。期间，志愿者递给民工们一瓶瓶的饮用水，缓解他们烈日下工作的饥渴，通过与民工们在一起聊家常来了解他们的工作情况、子女教育及生活上所遇到的困苦，并分送有关食品安全、劳动合同等小知识的单页来提高民工安全生产知识及维权意识。最后，两支队伍在东校区汇合，互相交流活动心得。

此次活动旨在通过志愿服务为农民工排忧解难，在全社会努力营造理解、尊重和关爱农民工的浓厚氛围，推动建立和完

善农民工公共服务体系。保障农民工的合法权益，满足他们的合理诉求，改善他们的就业创业环境，创新社会管理方式，促进和谐社会建设。