

最新工商管理社会实践报告(模板9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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！

工商管理社会实践报告篇一

随后，我有幸参与了公司的建筑装备在运输和环节的调查、分析工作，以及发货和市内配送相关工作，并对对相关数据进行分析。

- (1) 预测物资用量、编制物资供应计划；
- (2) 组织、采购或者调剂物资；
- (3) 物资的验收、储备、领用和配送；
- (4) 物资的统计、核算和盘点。

工程建设项目是以形成固定资产为目的的投资建设过程。工程建设项目消耗的材料主要包括钢材、水泥、木料、砖瓦沙石等。这些材料体积笨、质量大，需要大型物流设施，并占用较多的场地。由于工程建设项目具有个异性、时间性和一次性的特点，产品的形成属单件生产方式，因此为工程建设项目提供的物流服务也具有特殊性，如服务量的不稳定、服务地点的变动性、服务方式的灵活性。

大型工程建设项目受影响的因素多而复杂，特别是受经济环境因素的影响难以预料，因而对材料消耗计划很难做到准确，这就要求强化施工过程中对材料供应的控制。

低效率的物流活动，或者使材料库存过大，浪费资金；或者库存不足造成停工待料。这些都会增大工程建设项目的成本，甚至不能按期完成项目建设。

因此，加强工程建设项目中的材料供应管理，通过降低材料消耗、节约材料供应过程中的物流成本，对于降低工程项目的造价至关重要。山西省工业设备安装公司的工作内容十分广泛，涵盖机电安装、房屋建筑、市政公用工程施工、几点设备安装、化工石油设备管道安装等很多工作。因此，工程项目物资现场动态平衡十分重要。

工程项目物资现场动态平衡是物资优化配置和优化组合的手段和保证，是优化企业资源的一种有效方式。动态平衡是按照项目内在规律，有效地计划、组织、协调、控制各施工阶段的物资投入，并对物资按时间节奏进行动态优化，以保证整个建造过程的均衡性、实现物资供应的动态配置、平衡协调和均衡投入的过程。因此，在工程项目中，有机、紧密地结合物资投入数量、结构、时间、范围的计划与工程项目进度计划，使物资、人员均衡地投入到工程项目中，实现物资综合控制、工程项目均衡节奏性地建造，达到预期进度目标，实现精准物流管理，减少物资浪费，降低建造成本。

发现的问题

部分仓库的利用率不高。

可根据仓库的实际设立加大业务量，使企业发挥最大的生产调度能力。进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以便货物的出库。

铁路专用线的使用效率仍可提高，选择这一运输方式的客户比公司预想的要少。其实铁路运输在我国现阶段的长距离，高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种

门到门的运输，更可以降低公司的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

企业的信息系统普及仍有待完善 企业虽然已建立了一套较为完善的信息系统，可以将一系列的商品信息，仓库状态，作业流程，养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

健全物流加工服务，正确面对第三方物流的挑战 流通加工也是物流的一项重要功能，作为非纯专业第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平。

重视人才的培养与技术的落实与转化

物流专业的人才是公司任何时候都需要的，因此如何设置公司的人才吸纳计划，是一个永不过时的问题。此外，还需要专业人才讲其专业的知识与技能真实地转化到企业的运营过程当中，把技能知识与企业实际结合起来，做到人尽其才。

心得体会

指导教师签名： 年月日

时间一晃而过，转眼间，三年的大学生生活过去了，这三年来我在学校系统地学了不少管理方面的知识，但实践经验几乎没有，对于这个重理论更重实践的专业来说是个致命的缺陷。而作为一名即将踏上工作岗位的大学生来说，单会纸上谈兵是不行的，如何于社会各方面的人交往，如何应付各种事情是迫切需要学习的，因此，假期的实习对我们来说尤为重要。为了把自己锻炼成一个能适应社会的有用的人才，我在暑期到

**市第二纺织机械厂实习了十天，应该说这十天的收获还是丰厚的。

**市第二纺织机械厂是我国纺织测试仪器的主要科研基地，具有二十多年开发，设计，制造各类纺织测试仪器的历史，是国内纺织仪器的主要生产厂家，是我国生产测试仪器的国家二级企业，是国内纺织测试仪器高水平的代表。企业加工设备精良，技术力量雄厚。不求最好，只求更好，是企业不断追求的永恒目标。

作为一名工商管理专业的学生，进了企业，虽然时间不长，了解地不深，可能也不太全面，但总体结构上还是有一些认识地。该企业刚刚完成了股份化改造，由原先的国有企业改制为民营企业，企业通过选举产生了一名董事长和五名董事以及二十名股东，董事，股东按比例出资构建了企业的资本结构。企业的管理体制比较合理，能各司其职，权责明确。因为该企业有着几十年的制造各类测试仪器的经验，所以企业的产品还是有市场的，但在决策上也不短视，没有死抓住一棵树，而是利用自己的长项生产了一些延伸性产品，还与国外几家企业联合生产，加工一些仪器，应该说企业的生产能力和营销能力还是可以的。此外，企业正在准备通过iso9002的认证，在产品质量也在逐步提升，财务方面也越来越规范。

但企业和一些实力强的企业相比，还是有一些不足之处的。我想，人的因素是居首位的，企业职工的文化素质不高是不争的事实。企业绝大部分员工的文化水平在大专以下，本科生很少，没有硕士以上学历的，在仪器智能化，产品国际化趋势越来越明显的情况下，企业严重缺乏计算机人才和外贸英语人才，也正是这两点，限制了企业的竞争力和企业的规模。没有高水平的专业人才使得企业的研发能力大受限制，近年来除了吃老本产品外，只能按外商的图纸，用外商的技术来生产一些出口产品，而这些出口产品只能以略高于成本价的价格给外商，外商赚取了其中的巨大差额，而企业生产

任务重，获利少，工人因此也有较多的抱怨，由此形成了一个恶性循环。在这一点上，我加深了对科学技术是第一生产力的认识。

共2页，当前第2页12

工商管理社会实践报告篇二

在学校领导及工商管理教研室老师的组织带领下，我们工商管理专业12级学生进行了为期一周的企业认知实习。

湘潭xx超市驻湖南工程学院新校区分店

经过了在超市一周的认知实习，我对万福隆连锁超市的基本情况，包括它的发展历史，企业文化，企业的经营理念与经营方针，企业的发展目标与发展前景等都有了一定的了解与认识。通过这次的实习，我更加了解在工作时的注意事项，及企业的货物管理情况。

超市的发展现景

湖南xx商贸有限公司是一家专业的便利店连锁企业，公司成立于20xx年9月，自从第一家校园超市开业以来，已在湘潭、长沙地区发展了近200间连锁店。公司志立于好邻居、好伙伴的市场定位，为广大市民提供了实惠的商品和优质的服务，获得了良好的社会效益。公司吸纳了一批既有零售专业知识又有实战经验的优秀人才，全心全意为门店服务，为门店争取最大限度的利益，广大加盟者凭借万福龙的牌优势以及专业的管理团队，取得良好的经济效益。我们的近期目标为□20xx年发展门店达200家□20xx年连锁门店达250家□20xx年门店总数突破300家。未来五年将打造成为三湘大地最大、最专业的连锁便利店品牌。

湖南xx商贸有限公司由董事长兼总经理主管，其下有业务中

心、发展中心、结算中心和行政中心，其中业务中心包括采购部、市场部、物流部；发展中心包括加盟事业部、督导部、校园事业部和电子商务部；结算中心包括会计部、出纳部和信息部；行政中心则包括人力资源、工程部和针棉部。合计十三个部门。

1. 市场部的职责实现公司市场的开发目标，制订和实施开发市场计划，负责市场开发政策的制订与施行和人员管理，做市场调研与市场预测，市场工作的监察与评价组织，指导各项工作等。

2. 人力资源部的职责：人力资源部要站在公司发展的角度，创新工作方法，借鉴国内外成功企业培养人才的方法，培养适合企业发展需要的复合型人才。要制定出切实可行的干部、员工培训方案，做到培训有内容、计划有考核。

(2)是抓好干部队伍的理论学习.重点解决思想上和作风上存在的问题和不足.增强干部队伍学习的自觉性和执行能力.另外.人力资源部要在现有的基础上.利用公司组织干部学习的机会.在方式.内容上做出统筹安排.同时还要借助外脑.聘请专家来授课.进一步拓宽我们的视野.提高研究问题和解决问题的能力.另一方面制订出培养年轻干部和新的用人标准.广泛招纳结构合理.素质优良的优秀人才.培养新生力量.同时还要积极的创造条件.使更多的优秀人才获得深造的机会.打造一支思想过硬.作风优良.技术精湛.一职多能的优秀干部和员工队伍.

3. 物流部岗位职责深入了解商品价格信息.及时掌握市场动态.为公司大宗物资采购提供决策依据。建立和健全公司物资采购，配置，流通各环节的规章制度和工作规范.，承担物流部日常事务工作.完成公司各项物资招标任务。加强与各实体联系.及时掌握实体物责任在于买质量好的商品，谈最好的供货条件，做好促销企划工作，为公司取得最大的利润。资采购动态.提出采购建议和提供优质服务.指导各实体小宗物资采

购工作. 完成公司领导交办的各项工作. 配合公司各职能部门做公司的其它工作.

4. 商务部职责

- (1) 负责公司业务拓展的规划及可行性方案的制定及执行.
- (2) 负责公司经营指标的分解及评效的分析.
- (3) 负责开展市场竞争对手. 消费倾向. 产品开发的调研工作.
- (4) 负责制定招商计划. 并制定招商政策和与其他公司合作方式.
- (5) 负责制订公司业务谈判及组织实施
- (6) 负责各项业务合同的保管. 查询. 建立合同档案.

5. 信息部职责

- (1) 坚决服从分管上司的统一思想指挥. 认真执行其工作指令
- (2) 严格遵守公司规章制度. 认真履行其工作职责
- (4) 负责公司微机网络系统的维护. 管理. 数据信息处理. 管理系统保密工作. 保证网络系统的正常运行参与新程序. 新系统的设计开发. 制订计算机管理的各种规章制度及必要的操作规程。

根据学校的安排, 在临近期末, 我们人力12级在超市实习了一周。可以说我们在这一周的实习中除了学到了很多在课堂没学到的知识外, 还有意外的收获, 不但接触了社会, 亲历了工作的艰辛, 还根据社会的需求和自己的预期来确定自己的社会定位。以前一直觉得这种连锁超市的运营状况离我们似乎很遥远, 可没想到就确实确实见到了。细细想来, 主要可

分为以下几个过程：

真正意义上接触了社会，完成了一次从大学生到社会人士的转变。过程短，经历却很多。

见到了向往已久的大公司的庐山真面目。认识并了解这些大企业。了解了他们的运作模式，经营理念以及经营方式，发展方针，发展前景。

学到一些为人处事的道理，也学会了如何与人主动交往。明白了作为大学生的我们，要以怎样的方式去充实自己，去为未来做准备。明白了作为一个企业领导人应当具备反而素质，而我们要怎样做才能具备成为一个优秀领导的资格。

通过这次实习，我更加明确了我的的人生目标，我想它会一直为我指明前进的道路的。

个人对企业有些建议，希望企业能够采纳：

因此当加快建设步伐，完善企业治理结构。应建立良好的产权清晰、政企分开、权责明确的企业领导机制，组织制度以及人员管理结构。

因而企业应当加快改组步伐，形成科学、合理规范的管理模式。同时集团应明确目标，适时地按照市场规律兼并、重组，以最快的速度形成最优化的经济管理规模，设置一套成熟、规范系统的管理制度，以抵御全球的经济变化，实现企业的做大、做强目标。

将企业资产产权本收归国家或集体所有，进一步刺激管理者经营管理的积极性；实施政企相分离，政权和企业权利相分离有利于湘电与江麓重工展自身管理理念，不受政权的干预，促使湘电企业以高效益运转；所有权和经营权相分离，以适应国际潮流及企业发展的需求。

加强有效的人力资源管理，明确各级各类岗位的管理权限并实行动态管理；在进行公司人力资源管理体系的建设的同时，推动公司建立现代企业管理制度。我认为应主要做好以下四个方面的工作：开展员工职业生涯管理；塑造学习型组织；科学进行绩效考核与评估；完善薪酬福利与激励机制。

管理不规范

许多部门的管理体制不健全，更没有一套成熟、规范系统的管理制度，很大部分企业是被动反应型的，受国内同行或国际环境的影响较大。著名学者郭重庆认为当前中国企业最缺的是企业管理，国内企业危机多半来自经营管理不善，企业竞争实质上是管理水平的较量，资源(知识、劳力、资本)的可获性是平等的、开放的，而通过管理实现资源的优化配，并赢得效益在企业间却存在着差异。

缺乏长远的战略目标

我国企业中有相当部分没有长远的战略目标，一味追求的是短期效益或者仅仅是利润短暂最大化以及规模的增长；也有些企业虽然制定了长远的战略目标，但目标不符合实际，容易使企业为实现这个战略目标而陷入多元化经营的陷阱。

缺乏应有的激励机制

在市场经济条件下，激励机制是企业发展的一个战略。在当今社会，适当的激励是企业发展的动力，只有充分激发管理者及员工的潜能，让他们看到企业的发展和自己的利益是息息相关的，也是为自己谋福利时，才能充分调动他们的积极性。万福龙没有明晰的激励方式，也就没有百分之百地激发人的潜能和动力。

缺乏有效人力资源管理

公司的人力资源管理是公司的一个关键性因素。如果对员工进行有效管理与分配,直接关系到整个公司的效率与发展。集团公司定位不清晰,导致组织机构臃肿,组织职能不明确。业务流程不畅,工作效率低。

短短一周的实习,我们小组的工作态度令店长很满意,得到了充分的肯定和表扬,在这过程中我们虽然没有啥物质上的奖励,但学到了很多书本上没有的东西,开阔了眼界,并且认识到了很多自身的缺点及不足。

俗话说:问渠那得清如许,唯有源头活水来。

在实习过程中,这句话得到了最大的验证。书本上的东西终究是浅显的,要学会回归社会,一定要在实践中学到真正的内涵。

心态上调整的体会收获:学校人向社会人转变,在学校接受了十多年的教育,真正的和社会接触并不是太多,而这次认识实习,则是由学校人走向社会人的其中一个缓冲阶段。在这个过程中最需要调整的就是心态。我们并不是什么天之骄子,也没有什么可以值得炫耀的资本,而从学校走出就直接到一个公司最基层上班,接受公司严格的规章制度约束,以及体力,心力上等等的挑战,当然这中间最大的挑战就是我们自己心理上的调整。要有一切归零心态,从零开始,我们不可以改变环境,只有改变自己来适应这个环境。

相关知识上的收获:我由一个不熟悉超市物流,仓储,营销,管理等等,到对这些相关知识的了解熟悉。以及与自己相关知识的进一步学习加强,如管理学,物流学,计算机,营销渠道管理等等。很多工作都是一项需要挑战一个人综合能力的,在工作中,我认识到了自身知识不足和优势,这促使我改进和加强。

人生目标感的清晰:通过这次实习,我自身其他各方面都有

所提升，如交际，口才，做事情，心理等等，但是最大的收获，是让我认清了我自己身上的优势和不足，以及如何去规划自己的时间，工作，生活，使我对自己的时间、目标有了更加清楚的合理分配方式。

顾客就是上帝，做买卖的不仅要了解自己的商品还要了解自己的顾客。我不敢苟同顾客就是上帝这句话，在我的思想里，商人把顾客奉为上帝，终极目标还是获利。教科书和著名经济学家教给我们要以顾客为导向，满足顾客的需求，我很认同这个思想，顾客需要什么，我们满足他什么，这样才可谋求更大的利润。撇开理性层面，从感性的层面上讲，了解顾客(需求)、了解商品，让我觉得做工作时更得心应手、方便。

做任何事诚信一直都是不能忽视忘记的。俗话说人无信而不立，诚信是做人之本，要想作为一个成功的经营者，必须得做到言而有信。超市是一个薄利多销的企业，需要的是留住老顾客，吸引新顾客。顾客越多，效益越好。如果一个超市想以次充好，廉物高售，那么这个超市离关门大吉应当是不远了。当超市内出现了货物质量问题时，该向顾客道歉的及时道歉，该赔偿的及时赔偿，该退换的及时退换，做到顾客对商品和服务满意.放心。诚信是立人之本，狡诈是害人之源。作为经营管理者绝对不能为牟取暴利而损害消费者的权益。要知道，顾客就是上帝。在上帝面前是没有谎话可言的。一个超市，甚至是一个企业，最重要的就是诚实与信用。做人亦如此。

超市没有特别注重对员工的精神激励。在我们实习期间也有很多的空闲时间，虽然工作要劳逸结合，但店长并没有对我们严加束缚，而且在休息期间店长没有及时地和我们分享店里的营业额，让我们做事没有太大的动力，激励效果不强，会出现磨洋工的问题。

在超市内员工的工作状态处于被动。客人过来买东西，店里的正式员工就只在收银台前负责结账，除非有客人询问有关

商品的问题他们才会有所反应，这不能使顾客感到宾至如归，从而降低了客人的购买欲，影响超市的营业额。我认为员工在工作时应该一直处于精神饱满、时刻为顾客解答疑问的状态，而不是让顾客被动。

以上两点只是我自己的个人观点，还望老师能不吝赐教。

工商管理社会实践报告篇三

20xx年7月15号——20xx年8月15号

中国电信一级代理商——深圳市新语鼎丰科技有限公司

深圳市宝安区龙华民治中国电信大厦6楼

外呼专员

我在大学学的全是理论知识，很少在社会上实践，只有亲身实践才能学以致用。在这里必须得提到的一点，公司所需的人才与学校培养的人才存在脱节，大学生在学校里学习的一些技能很难达到公司所要求的程度，而且学生也对公司的要求了解不是很深，所以在选学方面会出现一定的差错。

刚出来工作的大学生存在着一个严重的问题——那就是没有工作经验！公司的根本目的都是以益利为目的的，它不是慈善机构，所以一般不会让你去它那里学习经验什么的，它要的人才是能为它创造价值的人才，最好就是马上能见效的人才，不必再为培养人才而多花那些成本！对于刚进公司里面什么都不懂的大学生来说，如果不能在它规定的期限内为它创造价值，那么它就不会在乎你是专科生还是本科生，只有走人的份了。

我的专业是工商管理，毕业之后不可能一进公司就让你当管理者，必然是先从基层做起。我学过市场营销，对营销很感

兴趣，而且营销和管理其实是有一定的联系，所以我想先从销售做起。

1) 培训：

的产品是什么？有什么作用？怎么去用？公司是怎么样的？等等一系列的问题。作为公司的一位员工，连自己公司是做什么的都不知道，他一定是不负责的人，也不会为工司带来多大的价值。

新语鼎丰科技有限公司是中国电信的一级代理商，主要是负责通过电话营销来增加电信3g用户，拓展3g市场。宋主管给我们讲解了电信的350易通卡，950易通卡，1650易通卡和1000乐享3g卡的资费，并和中国移动的神州行和动感地带做了比较，指出我们电信卡的优势是什么。并讲解赠送的礼品和参数，以及如何搭配，价格是多少。比如，350易通卡+赛鸿s8手机一部+光波炉一台=599元。当然搭配的礼包有很多，有手机，平板电脑，康佳电视，港澳旅游券等。接下来宋主管教我们话术，并让我们刚来的新员工坐在老员工旁边听他们是如何打电话销售的。

2) 上岗：

通过两天的培训，我正式上岗了。戴上耳麦，手拿写满手机号码的a4纸，按下了第一个号码，嘟嘟……嘟嘟……电话还没有接通，我的心跳加快，紧张的心都快跳到嗓子眼儿了。通了，“您好，这里是中国电信给您来电的，请问这个158的号码是您本人在使用吗？”“我们中国电信3g推广部近期正在举办一个3g体验活动，有个优惠活动是要通知到您的，我可以简单给您介绍一下吗……”就这样，每天7.5个小时，全部是在打电话。每当顾客决定要礼包，我开单的时候是我最开心的时候。但是我们所有员工开的单，审核部都要再打电话确认一下，只有通过审核，开出的单才会派送。但是即使

公司快递人员派送出去，顾客收到了我们公司的礼包，感到不满意，拒签了，这个单就还是失败的。只有顾客签收了我的单，我开出的单才算成功。

3)收获:

我做了一个月的电话营销，一共打了5600多个电话，平均每天打187个电话。我一个月一共开了40个单，平均一天开1.3个单。但是其中只有12个单是成功的。我的业绩算不上好，但也不算上差，只能算一般。当然，我本人对我的业绩并不感到满意，虽然业绩并不是很好，但是我还是很开心的，因为我学到了很多的东西。

自身能力:通过这次电话营销实习后，发现自己所存在的很多不足之处，而

这些不足之处是我没去做电话营销实习就无法发现的，自身的整体能力不足，比如说沟通能力、一些销售技巧、与同事与领导相处的技巧，因为公司就是公司，不是学校，在学校里，同学与同学之间，同学与老师之间都是很好相处的，但是在外面的话就不一定了，你必须懂得一些相处的技巧。

专业技术:在学校里学校的专业知识都比较基础，要使这些知识用于公司还远远不够，不能满足公司的要求，所以还得自己去提升，继续去学习。还有学校里学的东西有时在外面不一定可以用得上，这要求我们快要毕业的同学去留意社会上的需求，因为学校学的东西与社会上需求的东西有个时间差在里面，学校里学的东西也不会去针对某某个公司来开设课程，所以每个公司都有自己的实际情况，要根据公司的要求来提升自己。

心理上的调整:现在的学生不再是以前的天之娇子了，不管是专科生还是本科生甚至是研究生社会上都一大把，不要以为自己是个大学生就觉得很了不起的样子，其实有时候一个

有高文凭有时还比不上一个有经验的人，所以快要毕业的同学们要调整心态，不要高不成低不就的。

工商管理社会实践报告篇四

3. 一般来讲，基层组织的管理者主要承担（）职能□a沟通b传递c决策d控制

9. 质量管理和质量体系要素，用国际标准化组织的（）表示。

10. （）是典型的卖方市场的产物□a生产观念b产品观念c推销观念d市场营销观念

11. 市场的大小，通常意义上是指（）的大小□a人口b地区c购买力d需求

工商管理社会实践报告篇五

一、实习目的：

充实现实生活，丰富社会阅历；锻炼工作潜力，掌握社交技能；获取工作经验，感受企业文化；品味人际交往，提高自身修养。

二、实习单位及岗位介绍

我实习的单位是福建兵工装备有限公司。该公司是国家国防壳工局在福建唯必须点的地方军工企业，隶属于福建省机电(控股)有限职责公司。该企业占地122万平方米，在职职工873人，各类专业技术人员158人。总资产6.4亿元，净资产4.7亿元。。拥有一批高、精和大型机械加工及检测设备等等共1860台(套)，其中数控设备占机加设备总数在20%以上，具备了金切、锻压、冲压、焊接、热处理、表面处理、木材加工和火工产品装配等生产线，生产手段齐全配套，有较强的

综合生产潜力。目前公司在研和预研项目多达16项，产品的生产和科研涉及炮兵、空军、陆航、防化、工程兵、警用装备等领域，为国防建设和军队现代化做出必须贡献。经过多年发展，公司基本构建成了以军品为主导，高新技术为支撑，军民结合、内外贸结合、沿海与内地发展结合的新型军工企业。

我实习的岗位是公司办公室企业管理助理这个岗位。主要工作是对企业运营的各个环节进行诊断，做好分析报告带给给公司领导决策，协助公司领导拟定企业管理活动计划，并监督运行实施；收集国内外有关管理理论、经验、方式方法等资料供领导学习参考等。

三、实习资料及过程

参与制定了该公司关于在全公司范围内的开展的“质量、安全、现场、成本”管理年活动，并对实施过程和效果进行了监督和总结。主要工作如下：

(一)收集关于“成本管控”的相关资料

成本管理是企业管理的一个重要组成部分，它要求系统而全面、科学和合理，它对于促进增产节支、加强经济核算，改善企业管理，提高企业整体管理水平具有重大好处。这也是这家公司期望改善和提高的。我收集了关于成本管理的基本资料、关于“作业成本管理”、“战略成本管理”、“产品生命周期成本”、“成本规划”、“全面成本管理”等理论知识，收集国内外关于成本管理的办法如：基本经验的成本管理方法、给予历史数据的成本控制办法、基于预算的目标成本控制方法、基于标杆的咪表成本控制方法、基于市场需求的目标成本控制方法、基于价值分析的成本降低方法等。收集了参考资料《成本分析与控制》、《成本管理办法》、《企业成本管理存在的五大问题》、《企业管理常识之怎样做好成本管理控制工作》、《降低企业成本的三大途径》等

书籍供领导阅读。

(二)对该公司的基本运营做了一个分析报告

我进入该企业实习后，公司领导交代给我的一个重要任务就是对企业进行诊断、分析。我便查找相关资料，深入车间现场，多旁听有关会议等，逐渐对企业有了必须的了解，发现了一些问题。主要状况是：该企业主要以军品生产为主，军贸、民品次之，比例为6:3:1。经济效益十分良好，利润率到达20%以上，职工收入人均4万元以上，效益和人均收入在当地处于较好水平。由于是国有企业，在企业文化、规范管理、生产组织、研发水平、技术实力等具有较强实力。但在调研过程中，也发现了一些不利因素。主要是：

1、经济结构和产业结构上对企业运营存在较大风险。公司主要是订单经济，经济主要来源是与军方或外贸公司签订外贸合同和承担一些外协加工等。企业发展受政治因素影响较大。产业结构上，军品独大的局面长期难以打破，军贸和民品板块实力较弱，个性是民品，没有一个像样的项目，对企业持续健康稳定发展不利，企业面临的经营风险较大。

2、对质量、安全、保密的要求过高。企业是军工企业，质量第一、安全为天、保密职责重大。任何一次事故的发生，均有可能造成企业的重大损失，严重的甚至可使企业灭亡。

3、企业对科研开发、技术创新的要求很高。企业行业的特殊性质使得产品更新换代很快，只有不断研发才能永葆青春，为此，企业每年要付出高昂的技术开发费(占销售收入的5%)，才能确保企业持续发展。

4、企业人才结构不合理。整个企业老职工较多，青工和后备干部不足，技术工人流失较为严重，人才有存在断层的危险。

5、精细化管理有待提高。管理相对粗放，没有摆脱国企的积

习，人管事现象比较严重，部分职工“成本”、“节约”意识薄弱。

6、企业整体较为务实，在军品和军贸上取得必须的成就，但由于在民品市场反应不敏感，导致民品开发上成效不大。

(三)参与制定了“质量、安全、现场、成本”管理年活动方案

今年，公司领导决定在全公司上下开展一个以“质量、安全、现场、成本”为主题的管理年活动，我有幸参与这次活动的策划、草拟。我与有关人员一齐深入现场掌握企业在“质量、安全、现场、成本”上的关键控制点和薄弱环节，以此作为活动的重点控制对象。在活动开展方式、创新管理方法上收集了国内有关先进经验、征求了公司有关领导的意见，最终制定了活动方案下发。在执行的过程中，领导要求我要监督活动实施的效果，我掌握各部门的动态后及时向主管领导汇报。总体上看，活动开展到达了预期的效果。

四、实习体会

1、本次实习，改变了我一个传统的思维，我一向觉得，我所学的理论知识在实际生活中可能用处不大，但是这次实际让我看到了理论联系实际的强大，是我实习期间得心应手，成效明显。

2、在工作中，只要沉得下心、态度好、肯钻研，在处理业务过程中就能取得较好的进展。此外，工作的过程就是与人沟通的过程，沟通到位，事半功倍；沟通不到位，事半功倍。

3、追求效益是企业运营的zui重要的目的，如何追求利润化是所有企业的苦思冥想的。我认为赚多少钱不如节约多少钱。你挣了100元钱，不都是你的；但你节约100元钱，就必须是你的。因此企业运营要重视管理，只有透过精细化管理才能出

效益，企业管理水平才能提升，在市场竞争中才能立于不败之地。4、塑造一种适合企业发展的企业文化对凝心聚力十分有必要。要彻底摆脱人管理、制度管理人的低层次管理局面，上升为以企业文化管理员工，对于培养企业职工认同感、归属感，引企业职工用心努力工作大有益处。

工商管理社会实践报告篇六

要求：

了解建筑公司物流业务的特点、主要设备和作业流程。

锻炼实际操作的能力，为今后的学习工作积累经验。

运输成本的控制，有效降低费用率；

建筑装备在仓储阶段的审查和保管

建筑装备在运输和环节的调查、分析，以及运输渠道的拓展、维护；

参与发货和市内配送相关工作，对相关数据进行分析，最终使得运输成本与时效（订单到货时间）及客户满意度在到相关要求。

观摩调动车辆，合理安排公司运输资源。

公司简介 山西省工业设备安装公司是具有国家一级技术资质，关于一九九七年通过iso9002质量体系认证的专业化的设备安装施工企业，中国国务院总500家实力最强的施工企业之一，也是中国线路管道100家实力最强的安装施工企业之一。专门从事建筑与设备安装工程施工，从事大中小型各类国产，进口工业设备及整套生产装置的安装：各类压力容器和金属结构件的和与安装以及工建工程。

业务范围涉及电力，化工，建材，机械，冶金，轻工，纺织，电子工业，市政给排水，城市环保，智能化高级楼宇以及星级宾馆等领域。尤其在大型热电锅炉及压力容器的安装调试，高压高速动设备的安装调试。炉窑砌筑及耐火砖加工，各类金属材料的焊接及无损检测，自动化仪表及计算机集散控制系统的安装调试，高电压设备及线路继电保护系统的安装调试，电解铝工程较大电解槽制手安装，高级高层民用，设施，楼宇自动化，消防工程施工调试方面的技术优势。

成品、出口品的出库作业 成品、出口品在出库时根据定单或出口装箱单出库，一定要坚持 先进先出 原则，特别在出口方面。还有出口时，装箱单上的箱号和封号要填写正确，并传真至货代部确认后再封箱放箱，最好让集卡司机进来时把箱号和封号与 设备交接单 上的对一下，是否一致。

成品、出口品的入库作业 相对于成品、出口品的入库比较方便，但还要注意点数，带我的师傅说以前有过空箱的现象出现，所以一定要小心仔细。入库堆放整齐，要在每一件成品上标明生产日期，便于 先进先出原则。为了做到先进先出，可在填制一张记录单用于记录每一货品每次入库的数量和同一生产日的数量，出库时进行 先进先出 销账，并记录余数。

随后，我有幸参与了公司的建筑装备在运输和环节的调查、分析工作，以及发货和市内配送相关工作，并对对相关数据进行分析。

- (1) 预测物资用量、编制物资供应计划；
- (2) 组织、采购或者调剂物资；
- (3) 物资的验收、储备、领用和配送；
- (4) 物资的统计、核算和盘点。

工程建设项目是以形成固定资产为目的的投资建设过程。工程建设项目消耗的材料主要包括钢材、水泥、木料、砖瓦沙石等。这些材料体积笨、质量大，需要大型物流设施，并占用较多的场地。由于工程建设项目具有个性、时间性和一次性的特点，产品的形成属单件生产方式，因此为工程建设项目提供的物流服务也具有特殊性，如服务量的不稳定、服务地点的变动性、服务方式的灵活性。

大型工程建设项目受影响的因素多而复杂，特别是受经济环境因素的影响难以预料，因而对材料消耗计划很难做到准确，这就要求强化施工过程中对材料供应的控制。

低效率的物流活动，或者使材料库存过大，浪费资金；或者库存不足造成停工待料。这些都会增大工程建设项目的成本，甚至不能按期完成项目建设。

因此，加强工程建设项目中的材料供应管理，通过降低材料消耗、节约材料供应过程中的物流成本，对于降低工程项目的造价至关重要。山西省工业设备安装公司的工作内容十分广泛，涵盖机电安装、房屋建筑、市政公用工程施工、几点设备安装、化工石油设备管道安装等很多工作。因此，工程项目物资现场动态平衡十分重要。

工程项目物资现场动态平衡是物资优化配置和优化组合的手段和保证，是优化企业资源的一种有效方式。动态平衡是按照项目内在规律，有效地计划、组织、协调、控制各施工阶段的物资投入，并对物资按时间节奏进行动态优化，以保证整个建造过程的均衡性、实现物资供应的动态配置、平衡协调和均衡投入的过程。因此，在工程项目中，有机、紧密地结合物资投入数量、结构、时间、范围的计划与工程项目进度计划，使物资、人员均衡地投入到工程项目中，实现物资综合控制、工程项目均衡节奏性地建造，达到预期进度目标，实现精准物流管理，减少物资浪费，降低建造成本。

发现的问题

部分仓库的利用率不高。

可根据仓库的实际设立加大业务量，使企业发挥最大的生产调度能力。进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以便货物的出库。

铁路专用线的使用效率仍可提高，选择这一运输方式的客户比公司预想的要少。其实铁路运输在我国现阶段的长距离，高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种门到门的运输，更可以降低公司的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

企业的信息系统普及仍有待完善 企业虽然已建立了一套较为完善的信息系统，可以将一系列的商品信息，仓库状态，作业流程，养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

健全物流加工服务，正确面对第三方物流的挑战 流通加工也是物流的一项重要功能，作为非纯专业第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平。

重视人才的培养与技术的落实与转化

物流专业的人才是公司任何时候都需要的，因此如何设置公司的人才吸纳计划，是一个永不过时的问题。此外，还需要专业人才讲其专业的知识与技能真实地转化到企业的运营过程当中，把技能知识与企业实际结合起来，做到人尽其才。

心得体会

指导教师签名： 年月日

工商管理社会实践报告篇七

20xx年x月开始，我在物业经营有限公司综合管理办公室进行实习工作。在实习过程中，我在单位领导的热心指导和同事的大力帮助下，积极参与与日常业务相关的各项工作，并且注意把书本上学到的工商管理理论知识与实际工作相联系，力求在实践中提升自己的能力，升华自己的理论水平。简短的实习生活，使我对日常行政管理工作有了深层次的感性与理性的认识，让我体会到了作为一个社会人和学生的区别，收获颇多。

我所实习的物业经营有限公司，成立于一九九八年，隶属于**集团总部，是**省首批荣获国家一级资质的专业物业管理企业，中国物业管理协会常务理事单位、**省物业管理专家委员会副主任单位□aaa质量信誉企业，**省唯一荣获“**省服务名牌”的物业企业。公司下设综合办公室、品牌推广部、计划财务部、企业管理部、质量推进部、人力资源部、培训中心、经营开发部、餐饮部、设备部、安保部十一个职能部门和各个分公司，主要服务项目涵盖高档写字楼、大型工业园区、住宅小区、高层公寓、商场、别墅、城市广场、公园、医院、机场海关等多种类型，项目总数55个，总面积400余万平方米。公司现有员工2300余人，专业管理、技术人员500余人，持证上岗率达到100%。回顾实习生活，感触是深刻的，收获是丰硕的。

实习中，我采用了看、问、学等方式，对公司管理工作的开展有了进一步了解。主要实习情况报告如下：不同的职能办公室具有不同的工作及职责范围，作为公司的综合管理办公室，其岗位使命是实施管理推进，协调内外关系，强化品牌宣传，为公司实现长期发展战略与经营管理目标服务的综合

性部门，工作范围大，任务也比较繁杂。综合管理工作是办公室的主体工作，领导要做到决策科学化，离不开各个管理人员的协助。综合管理人员处理着大量的日常事务工作，使得领导能集中精力考虑大问题；另外，还能发挥他们了解全面情况，掌握多方面信息的优势，辅助领导决策，提供合理的建议。综合办公室工作头绪多，任务重，必须抓好以下几个方面：

第一，主动做好领导之间、部门之间的协调工作，帮助领导有计划、有步骤、有重点的抓好各项工作，做到忙而不乱。并从过去偏重办文办事，转变到既办文办事，又出谋划策。

第二、开展调查研究，了解基层职工的学习、思想、工作、生活情况，及时向领导反映，并提出合理的建议。对一些急需解决的问题，应及时与有关部门协商解决。

第三、检查督促各种行政法规和本单位的各项决议、制度、办法、规定的执行，验证决策是否科学合理，是否符合实际。发现问题要及时向领导反映，防止并纠正偏差。

第四、组织起草本单位的工作计划、报告、总结、规划、决议和规章制度，对需上报、下发的文稿进行政策、文字上的把关。 第五、对上级机关的来文和下设部门的报告，要及时转给有关领导，根据领导的批示，具体落实承办单位和负责人，并负责催办，如期上报办理结果。

第六、日常工作，如：公司工商执照年审；公司各类上报、外发文件的起草；公司文件、资料的整理、归档工作；组织各类重要文件、合同的会签；办公区日常管理；公司工作人员仪容仪表管理；部门员工考勤管理；年度报刊、杂志订阅，日常管理、上架、入库；公司各类会议的通知，会议决定的督办、反馈等。 第七、进行企业品牌管理。负责新闻宣传稿件的撰写；各类公司级的评奖活动；各类重大活动的策划、组织、实施； 第八、负责相关法律工作。公司各类民事诉讼案件的处

理。综合管理人员除了需要具备以上工作人员的基本条件外，还应有自己特殊的知识修养、技能修养、品德修养、作风修养。因此，综合管理人员要自觉、全面地加强这四个方面的修养，努力把自己造就成为德才兼备，既合格又称职的工作人员，并注重掌握以下原则。

1、要有充分的政策依据和事实依据。

办事是要针对现实状况，或是为了解决某个问题，或是指导某项工作。因此，必须以党和国家的政策公司的规章制度和客观事实为依据，坚持实事求是的原则。

2、要有准确性。

准确，是对工作质量的要求。综合管理人员的准确是指正确体现政策，正确表达领导意图，正确地办文办事，言行有分寸，文字能达意。它在一定程度上保证领导工作的准确性。其涉及的方面很多，简要地说，就是：办文要准，办事要稳，情况要实，主意要慎。而要做到这些，必须态度认真，作风过细，不能疏忽大意，不能马虎潦草。比如说办理公文，就要保证文件的质量，用词要准确，材料要真实，抄写要认真，校对要仔细，力求每一个环节都不发生差错。否则就会贻误工作，甚至酿成难以弥补的损失。

3、要雷厉风行。这是对工作效率的要求。

任何目标的实现，都离不开两个因素，一是准确，二是时限。其中任何一个失误，都会使事情办不成或办不好。时限就是尽可能缩短周期，减少中间环节。因此办事必须具有很强的时效意识，要迅速行动，不可拖拖拉拉，要制定科学的工作制度，理顺关系，分工明确，充分发挥工作人员的重要性和创造性。要简化办事程序，减少不必要的行文和礼节，消除“文山会海”的现象，提高工作效率。尽可能利用电脑等现代技术改变工作手段，实行办公自动化，例如用电脑传递

信息、检索资料、编辑文稿等。

4、严守纪律，保守机密。

综合办公室要制发文件，处理文件和管理文件。在各种文件中，大部分具有不同程度的保密性，而且管理人员经常接近领导，看一些重要文件，参加一些重要会议，所以，在公共场合活动时要注意内外有别，把握分寸，对什么应该说什么不应该说要心中有数，切实做好保密工作。短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。通过实习，加深了我对企业管理知识的理解，丰富了我的综合管理知识，使我对工作有了深层次的感性和理性认识。

同时，由于时间短暂，感到有一些遗憾。对部门管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。通过实习，我对企业综合管理工作的重要性有了更深一步的了解。特别是在新的形势下，综合管理工作人员更要努力学习运用马克思主义基本原则和方法，认真学习钻研党和国家的各项方针政策，充分把握政策的精神实质，及时了解和掌握上级领导不同时期的工作部署和要求，把政策具体落实下去化为实际行动，并强化组织协调能力，专业工作能力，检查指导能力，参谋咨询能力、文字表达能力和熟练使用各种自动化办公设备的技能，努力提高自身素质，成为政治过硬，业务精通的合格管理人员。以上是我的实习报告。不妥之处，请老师指正。

工商管理社会实践报告篇八

为了更好地锻炼自己，也为了让自己的假期过得更有意义，我来到了广西兴业县工商局石南工商所进行假期实践。这是一次很有意义的社会实践活动，不仅有助于自己的专业学习，更重要的是使我了解了家乡的经济市场，了解的工商部门的工作和市场的执法情况。

由于石南镇是兴业县县城，是县里的主要经济场所，所以广西兴业县工商局石南工商所的工作就比较多。由于所里的工作一般都比较重要，我只能作为一个参观者的身份来了解。

(一) 贯彻执行国家、省人民政府和上级工商行政管理机关关于工商行政管理工作的方针、政策、法律、法规和规章制度。

(二) 组织管理工商企业和从事经营活动的单位、个人的登记注册，依法核定注册单位名称，审定、批准、颁发有关证照，对其登记注册事项及经营活动进行监督管理。

(三) 依法组织监督管理市场竞争行为，查处垄断、不正当竞争、流通领域的走私贩私行为，打击传销和变相传销等经济违法行为。

(四) 依法组织监督市场交易行为，组织监督流通领域商品质量，组织查处假冒伪劣商品行为，受理消费者申诉，组织查处侵犯消费者权益案件，保护经营者、消费者合法权益。

(五) 组织实施各类市场经营秩序的规范管理与监督；监督管理电子网络经营行为。

(六) 查处商标侵权行为，保护注册商标专用权，监督管理商标的使用和印制；指导商标代理机构工作。

(七) 组织管理广告审批发布与广告经营活动，指导广告审查机构的工作。

(八) 组织实施合同行政监督，会同行业管理部门制定合同示范文本，指导办理合同鉴证，监督管理消费类合同格式条款，组织查处合同欺诈行为。

(九) 监督管理经纪人、经纪机构以及有关中介服务机构。

(十)组织管理动产抵押物登记，组织管理拍卖行为。

(十一)对企业名称，驰名商标和商品特有的名称、包装、装潢、商业秘密、商标等实施监督管理和综合保护。

(十二)组织管理个体工商户、个人合伙、私营独资和私营企业的经营行为。

(十三)指导所属事业单位和协会、学会、消费者权益保护委员会的工作。

(十四)承办上级工商行政管理机关和所在市人民政府交办的其他事项。

兴业县工商局的工作方式今年有所创新，根据当地部分乡镇离城区较远，交通不便利，群众办事耗时的实际情况，在注册登记窗口推出了“五时”服务，极大地满足了经营者的需要，让群众感受到该局服务大众的脉脉温情。一是服务。通过县电视台向社会郑重承诺：企业申请名称预先核准材料齐全、符合法定形式的，当日核发《名称核准通知书》；企业申请注册材料齐全、符合法定形式的，自受理之日起5个工作日内办结(法定为20个工作日)；企业申请年度检验材料齐全、符合法定形式且不需要核实的，3个工作日内办结(法定为5个工作日)。二是“及时”服务。工作人员接受企业咨询登记、年检手续时，及时出具“一次性告知书”，将所需材料一一列举，使企业一目了然，避免企业因申请材料不齐而来回跑，为企业把好手续关。三是“定时”服务。在注册登记窗口只有两名工作人员的情况下，工作时间内定人、定时为企业办理登记注册业务，不因工作人员的其它工作耽误企业办事。四是“省时”服务。在企业年检工作中，实行没有前置审批手续要求的参检企业一律由工商所审查，县局核准通过，简化手续和程序。五是“延时”服务。打破8小时工作制界限，实行延长工作时间的办法，企业随到随办，每日均接待完最后一名办事群众才下班。

与我国的大多数乡镇一样，兴业是一个以农业为主的县。因此工商局也是把农民、农业的事作为重点抓。要让农业办的好，对工商局来说化肥的质量关得狠抓！兴业县农业执法与工商执法人员，认真开展护农工作，今年3月1日至5月25日该局共出动执法人员300多人次，检查农资门店490个次，查获不合格化肥100多吨，对销售不合格化肥的10个经营户作出了严厉的处罚，受理涉农投诉案3件，为农民挽回经济损失1万多元。

对于与人民健康息息相关的食品卫生安全工作工商局也是狠抓不怠！今年来，兴业县工商局在食品安全监管工作中，通过实施以商品质量市场准入制度为重点的流通领域商品质量监管“关口前移”，开展“农村食品市场整顿年”活动，把食品安全监管工作力量集中在基层，确保人民群众的食品消费。据统计，至目前止，该局共督促215家超市、食品批发部建立食品进销货台账700余本、发放食品信誉卡525本，共检查集贸市场、超市、食杂店827户(次)，食品加工生产企业356户(次)，取缔食品无照经营28户，收缴“三无”食品、过期变质儿童食品760公斤，没收未经检验检疫上市及死因不明猪肉470多公斤、牛肉150多公斤。

就像工商局职能第五条所说的“监督管理电子网络经营行为”，局里为进一步规范网吧经营秩序，打击黑网吧违法经营行为，从7月开始，广西兴业县工商局在辖区范围内开展打击黑网吧的专项整治行动，为未成年人营造一个健康成长的良好环境。在整治行动中，该局严格审查了各网吧的许可证书效力，对手续不齐的网吧，责令其限期改正；对条件不符的网吧，坚决予以查封取缔。同时，该局重新规范了网吧的经营秩序，并逐户进行登记造册，建立档案。对擅自买卖、出租或转让营业执照的违法行为一律严查。该局还建立健全了网吧巡查制度，每星期组织一次网吧巡查，并记录在案。该局还与文化、公安等部门沟通协作，形成执法合力，保证工作成效。同时，发动广大群众，踊跃举报黑网吧，形成高效的社会监督举报机制。目前，该局共立案查处违法经营

网吧8家，依法取缔黑网吧5家，罚没款共计2.26万元。

兴业县特色农产品资源丰富，山心的绿茶、沙塘的香米、大平山的三黄土鸡、城隍的酸料等，因为品质优良而受到消费者的喜爱。但由于这些特色农产品的生产企业和个人在产品的生产和销售经营中，只是重视产品的生产加工，而忽视商标的作用，大多数没有注册商标，使客户无法识别或记不住的产品，结果生产的产品不但销路受阻，而且产品的价格上不去，出现“有品味无品牌，有高产无高价”，现象，而且很难得到法律保护。

农产品有品无牌，企业有苦难言。兴业决定通过引导和扶持农民和企业注册地理标志和农产品商标，实施带动战略，推动农业生产向产业化、集约化转变。

根据“注册一件商标，带动一个产业，富裕一方百姓”的要求，兴业工商部门适时开展了“进千企、访万户，促商标发展”活动。深入企业、县场、乡村，掌握农产品类型、分布、品质特征等第一手材料，选定重点引导、扶持对象，从商标取名、图案构思、申请注册到实际使用，全方位给予指导和帮助。

山心绿茶系列生产厂商和养殖龙头企业被列为首批重点扶持企业。在工商等部门的引导下，这些厂商先后注册了“山心鹿峰”茶、“美凰”、“和丰和”、“金大叔”等20多个商标。为了提高“山心鹿峰”茶品牌知名度和县场竞争力，有关部门又引导山云雾茶厂将原来的15个品牌、15个品种整合为“山心鹿峰”品牌的30多个品种，解决了长期以来一茶多名、异茶同名的问题。整合之后，“山心鹿峰”产品突破销售瓶颈，县场迅速扩张。兴业县工商局局长陈春高兴地说，最近两年来，每到产茶时节，均有几百名客商驻扎兴业等候发货。当地厂商生产的茶叶价格也一路飚升，“山心鹿峰”茶每公斤售价高达800多元。目前，许多客商已电话订购今年的清明茶。

“一业兴百业旺”。茶业、养殖业在商标战略中的成功，有力地带动了其他农产品的发展。兴业县通过实施商标战略，使兴业农产品很快走出“孤芳自赏”式的封闭经营格局，漂洋过海占领国外市场。兴业县在拥有“美凰”、“金大叔”、“和丰和”、“山心鹿峰”、“宏朝”、“发记”等商标注册商标后，名声大振，其注册产品受到菲律宾、马来西亚、新加坡、越南等东盟国家青睐。去年全县共出栏家禽6260万羽，增长17.3%；出栏肉猪60.5万头，增长5.7%；实现畜牧业总产值18.43亿元，增长11.3%。城镇居民人均可支配收入7900元，增长22.2%；农民人均纯收入2808元，增长14.9%。

虽然只是“小试牛刀”，农产品商标战略却使兴业人真实地尝到甜头。目前，全县100多个农村经济合作组织、行业协会，依托各地的特色农产品生产基地，使农业品牌经营在农村经济中所占的比重达到60%。

目前，兴业县正在组织人员积极挖掘和利用特色、优质农产品地理资源，加强产地环境检测和生产技术规程及产品标准的制定，加大农产品地理标志和商标注册工作力度。对于一些在区内外已有影响但没有注册商标的农产品，县里明确要求工商局、农业局等职能部门和乡镇政府，要引导相关企业、个体户、农户注册商标，至少每种大宗农产品要注册一个商标。

通过这次的社会实践，我深刻的认识到了工商局对市场的重要作用。作为一名财经专业的学生，能够在在校期间多了解社会是相当的有益的。虽然工商局的作用很大，但它本身也存在不少问题，有很多东西仍有待我们去解决，这就需要我们多学习知识，使自己专业知识更丰富、扎实，将来才有可能做一个有用的建设者！

工商管理社会实践报告篇九

一、调查目的：了解人力资源管理的过程。

众所周知，企业能不能走的远，和企业文化息息相关，而人是文化的载体，也是企业文化的核心，所以恰当的用人对于一个企业来说尤其重要。这就突出了人力资源管理对企业的重要性，于是我就人力资源管理访谈了制药有限公司张部长。

二、调查对象：制药有限公司人力资源部张部长

三、调查时间□20xx年x月x日

四、调查方式：访谈类

为了使调查的数据真实可靠，我们不用传统的问卷调查。而是直接对人物进行访谈，这样做的好处也是显而易见的：

(一)数据真实可靠。对人物进行访谈可以得到他对人力资源管理的真实想法和人力资源管理的组织现状。

(二)及时发现问题。访谈中可以得到实时的资料从而能快速的发现人力资源管理中出现的问题，给出建议。

五、调查内容及过程

x年4月21日我就对人力资源管理的看法访谈了制药有限公司人力资源部张部长。他认为人力资源管理是一项大工程，组织上说这是企业最重要的一环。企业的发展如何，最重要的是看企业中人的发展如何，所以无论从对员工的招聘、培训，到使用、激励、调整，都是漫长而艰苦的过程。对此他对我介绍制药有限公司的人力资源管理体系：

制药有限公司是一家专业药品生产制造企业，现有员工600多人。他向我介绍制药有限公司员工的招聘、录用及培训，员工的福利等情况，并借阅了《员工手册》和x年度各部培训记录。

一、员工的招聘和录用

企业在员工的招聘和录用工作中将主动权掌握在自己手中，通过严格的面试、录用测验等。企业在招聘员工时也向求职者全面客观的介绍企业情况，员工工作的内容、要求，企业所能为员工提供的培训、晋升、薪酬、福利等，使求职者能从这些信息中判断自己对所应聘的工作是否满意，是否能胜任其职。这一做法将有助于制药有限公司选择到更优秀的员工，也有助于员工坚定其在企业长期工作和奋斗的信心，增强企业的凝聚力。

二、重视员工的职业生涯规划，满足员工个人发展需要

制药有限公司从员工进厂开始就指导员工确定自身的职业目标，帮助其设计个人的职业生涯规划，并为员工提供适当的发展机会。这样做减少了员工的流失，提高了员工的满意感。如20xx年从某医药学校毕业的小黄，当年应聘制药有限公司从事生产一线操作工，由于他工作踏实，好学钻研，3年后被提拔为车间工艺技术员，在扎扎实实干好本职工作的同时业余时间长期坚持刻苦自学，并于x年取得全国自考本科学历，今年又被提拔为车间主任，较好地实现了人生职业发展规划。

三、加强与员工沟通，促使员工参与管理

企业的成功离不开员工的创造性、积极性的发挥。作为生产第一线的员工，他们更能发现产品生产中存在的问题。为此，制药有限公司为员工营造了一种和谐的大家庭气氛，使员工能充分发表意见，提出建议，积极参与管理。如总经理信箱、合理化建议奖等方式，通过与员工双向沟通，使企业管理者可以做出更优的决策。此外，管理者不仅加强与企业生产一线员工之间的沟通，而且也要重视与“跳槽”员工的交流，因为管理者认为这些员工往往比企业现有员工更能直接、详实的指出生产经营管理中存在的问题。通过深入了解员工“跳槽”的原因，采取相应的措施，以便更好解决企业经营

管理中存在的问题。制药有限公司让员工参与管理，进一步发挥了员工的主观能动性，增强了员工的工作责任感，和使命感，使员工更清楚的了解管理人员的要求和期望，更愿和管理人员合作，做好本职工作。

四、重视员工培训，关心员工的生活

企业新进员工都要进行为期二天的入职培训，通过培训使新员工更加了解和认同企业的各项规章制度和企业文化，岗位业务培训每季度至少开展一次，通过外聘讲师或内部自我培训，大力提高了岗位操作技能，许多员工成了一专多能的多面手。员工一般工作压力较大，可自由支配的时间较少，制药有限公司的管理者从生活上多关心员工，为员工提供各种方便。首先，管理者高度重视员工时间分配，充分为员工减少压力，生活方便。然后，会有很多机会参加由各个部门举办的各项员工活动。其次，管理人员还对员工进行感情投入。在节日、员工生日的时候送上贺卡、礼物等表示祝福。如果员工家里有什么困难，尽力提供支持帮助，解除了员工的后顾之忧。

五、建立合理的薪酬体系

制药有限公司从员工的需要出发，建立了一套完善的报酬体系。它包括直接报酬、间接报酬、非金钱性报酬三方面内容。(一)直接报酬 直接报酬主要指企业为员工提供的工时工资、计件工资、加班费等。(二)间接报酬 间接报酬主要指员工的福利。公司采用统一的方式，为员工提供养老金、医疗、工伤、失业保险、带薪假期等福利。(三)非金钱性报酬 非金钱性报酬是企业管理人员认识到员工的需要是多方面的既有物质的需要，又有精神的需要。因而，管理人员应适当的考虑员工的精神需要，通过各种精神鼓励措施来激励员工，如评选“先进工作者”、授予“岗位标兵”称号等。管理人员还应注意：不同的员工的精神满足是不同的，并根据员工个人的差别有针对性的采用各种激励手段。通过以上几方面的调

查，可以看出制药有限公司的管理者是真正重视员工，把员工放在首位，切实把企业理念“人为本，和为贵”运用到企业的人力资源管理中。正因为如此，制药有限公司才能在激烈的人才竞争中，吸引和留住了优秀的员工，使企业有一支稳定的、高素质的员工队伍，为胜利实现企业宏远目标奠定了坚实的人力资源基础。

六、调查分析：

从上述调查内容上看，制药有限公司的人力资源发展状况非常好，几年来公司规模发展壮大，员工数量逐年增加，发展前景愈加广阔。对此，我们从人力资源管理的几个方面来分析：

人力资源管理是指根据企业发展战略的要求，有计划地对人力资源进行合理配置，通过对企业中员工的招聘、培训、使用、考核、激励、调整等一系列过程，调动员工的积极性，发挥员工的潜能，为企业创造价值，确保企业战略目标的实现。是企业的一系列人力资源政策以及相应的管理活动。这些活动主要包括企业人力资源战略的制定，员工的招募与选拔，培训与开发，绩效管理，薪酬管理，员工关系管理，员工安全健康管理等。

从招聘录用的方式看，制药有限公司做的挺好，基层员工选择外部招聘，人员选择范围广泛。从外部招聘找到的人员比内部多的多，无论从技术、能力和数量方面讲都有很大的选择空间。而且外部招聘会给组织带来新思想和新方法。这些新的思想和观念可以使企业数量最多的基层员工这个大环境充满活力与生机，在外部招聘找到的人才，可以节省大笔的培训费用；内部领导适合做内部招聘，一方面，这部分的人才在外招聘选错人的风险比较大，而且就算是选对了人，在不了解企业现状与组织文化就上岗的话，会造成许多不必要的麻烦，与员工关系的处理也会成问题。绩效方面，制药有限公司采取的是有奖有惩，公平公正。影响绩效的主要因素

有员工技能、外部环境、内部条件以及激励效应。而在影响绩效的四个因素之中，只有激励效应是最具有主动性、能动性的因素，人的主动性积极性提高了，组织和员工会尽力争取以提高技能水平以及组织绩效。奖惩就是一种很好的激励手段，没人愿意和钱过不去，当然是越多越好。也不会有人想工资被扣。对员工来说，这是种动力。薪酬管理，体现了多劳多得、奖勤罚懒。员工培训非常重视也形成了制度化，通过外部培训与自我培训相结合，使员工的整体素质和技能都得到了提高。

员工之间的关系管理的，是判断一个企业内部员工团结与否的重要因素。制药有限公司真正做到了对员工人性化管理。虽然管理的最终还是要服务于对企业的经济效益。但在厂里工作的大多数都是来自全国各地的，都有不同的个人喜好，民族习惯。但有句话是这么说，团结才是力量，人心齐，泰山移。在制药有限公司，不管是老员工还是新员工之间团结友爱、互相帮助，员工之间形成了兄弟姐妹般的关系。大家有劲一块使，有困难都来帮，企业管理人员也经常关心每位员工的工作、学习和生活，解决员工的后顾之忧，使员工在一个在一个良好的氛围内工作，增强了员工的主人翁意识，提高了员工的工作效率，每个员工的能力都得到了充分的发挥，进而使企业这几年得到突飞猛进发展。员工流动性的管理，归根结底就是企业能否留住员工，决定企业未来发张最关键的因素是什么?吸引人才，留住人才——这是一个非常务实的答案。吸引人才要从外部招聘的宣传入手。然而，留住人才才是主要的，所谓创业难，守业更难。人才也是一样的道理，你要招到一个人才不容易，要留住一个人才更是难事。

留住人才要从从工作环境，人文环境，和企业发展趋势三方面入手。制药有限公司工作环境、人文环境和企业发展趋势三者都健康发展交口称赞，在业界也获得了良好口碑。所以这几年企业人才留住了，员工跳槽现象减少了，企业的凝聚力大大增强了。

综上所述，制药有限公司良好的人力资源管理给我们得出了以下几点启示：

(一) 一个合理的招聘录用制度，是企业引进合适人才、吸引人才的基础。

(二) 一个完整系统的培训制度，能让更多的员工了解公司的实际情况与学习具体技能。

(三) 一套合理的员工守则，能让大家都了解公司的规章制度。

(四) 一个有效良好的沟通平台，是企业团结的法宝，能让员工的工作更有效率，更有凝聚力，员工之间的关系更加和谐。

(五) 对员工人性化管理，给予员工更多的学习和发展机会，是建立企业和谐、留住企业人才的有力保障。

七、结语

人力资源管理虽然最终还是要服务于企业的经济利益。但这是企业最重要的环节，人力资源管理是一门艺术。好的人力资源管理能给企业带来生气，带来更多事半功倍的成果，无论是看得见还是看不见的，都是企业的财富。不好的人力资源管理也会让企业陷入困境。就像珠海曾经风云一时的巨人企业，因拓展公司规模调用了大量人才，导致公司员工分配不均衡，加上资金紧缩，最终倒闭。所以，人力资源管理，无论从招聘，培训，到使用，再到分配是一个重要且系统的过程，稍有差错，给企业带来的损失可能就不可估量了。相信在所有员工的共同努力下，制药有限公司会走的更远。