

国庆回乡调研报告 模具调研报告心得体会 (汇总16篇)

竞聘报告是申请某一职位时所需要提交的一种书面材料，它主要用于展示个人的综合能力和适应性。借鉴一些他人的实践报告范文是一个不错的方法，以下是小编为大家整理的一些范文，供大家参考。

国庆回乡调研报告篇一

近期，我参与了一次有关模具行业的调研，并撰写了一份调研报告。通过此次调研，我对模具行业有了更深入的了解，并得出了一些心得体会。

首先，模具行业是一个充满机遇和挑战的行业。在现代工业生产中，模具是不可或缺的一部分，几乎所有的工件、零件都需要通过模具进行加工和制造。而随着科技的发展，尤其是3D打印技术的成熟应用，传统模具行业受到了一定程度的冲击。然而，正是在这种冲击中，模具行业蕴藏了巨大的机遇和发展空间。例如，模具行业可以通过应用先进的设计和制造技术，提高模具的精度和效率，满足更加复杂和精密的产品加工需求。此外，随着国内制造业的不断发展，模具的市场需求将持续增长，这为模具行业带来了更多的商机。

其次，模具行业面临的挑战也不容忽视。传统模具行业的竞争已经很激烈，市场上已经有很多大型模具企业，它们拥有雄厚的资金实力和技术优势。这些企业在生产规模、技术研发、市场拓展等方面都有一定的优势，并且具有较强的竞争力。如何在这样的市场竞争中脱颖而出，成为模具企业面临的一个重要挑战。此外，模具行业还需要不断适应市场变化，跟上技术发展的步伐，提升产品质量和性能，为客户提供更好的服务。这些挑战需要模具企业具备创新意识和能力，并不断地改进自身的技术和管理水平。

再次，模具行业的发展离不开政府的支持和政策的引导。政府对模具行业的发展高度重视，多次出台相关政策和文件，推动模具行业的转型升级和科技创新。例如，政府鼓励企业加大技术研发投入，提升自主创新能力，加强与高校、科研机构的合作。同时，政府加强对模具行业的质量监管，提高产品质量和安全性，维护市场秩序和消费者权益。这些政策的出台和实施，对于促进模具行业的健康发展起到了积极的作用。

最后，作为一名从事模具行业的从业者，我深刻地意识到提升自身的综合素质和技能水平的重要性。模具行业要求从业者具备扎实的专业知识和技术能力，同时还需要具备良好的团队合作和沟通能力，以及良好的学习和创新意识。只有不断学习和提升自身的能力，才能适应模具行业的发展需求，从而在竞争中立于不败之地。

总之，通过这次模具行业的调研，我对模具行业有了更全面、更深入的了解。模具行业既充满机遇又面临挑战，需要从业者具备全面的素质和能力。同时，政府的支持和政策的引导对于模具行业的发展起到了至关重要的作用。展望未来，我将充分发挥自己的专业优势，并通过不断学习和提升自身的能力，为模具行业的发展做出贡献。

国庆回乡调研报告篇二

每个小区都有自己的主打建筑风格——如地中海风情、新中式田园、美式现代等，这三种风格为当今比较流行的建筑风格，也是目前各地开发商普遍采用的建筑风格。建筑风格体现了小区的文化理念，有了理念就有了文化，和整个城市及开发商的背景、思想，居住人群的品味有机的结合，就形成了小区的整体设计理念。

地中海风情建筑以黄墙、红瓦为特征，楼层比较低，拱门与半拱门、马蹄状的门窗。建筑中的圆形拱门及回廊通常采用

数个连接或以垂直交接的方式，在走动观赏中，出现延伸般的透视感。

绿化植物种类丰富搭配错落；房前屋后处处有景；小区内道路蜿蜒自然，地面铺装丰富，景观小品尺度近人；整体环境给人以舒适而又恬静，豪华不失高雅，私家花园感很强。

新中式田园结合中国古代文化特色，将小区内景观赋予人文内涵。运用现代造园手法体现古代造园理念，在设计中把传统的中式建筑风格和元素加以运用，突出建筑深层次的文化内涵和历史底蕴，这方面“大有恬园”做的比较好。

美式现代建筑立面简洁运用一些欧式建筑的装修手法，展现的是一种大都市风格。其景观以人工手法体现模仿原生态，小品上多运用造型简单现代的亭廊架，铺装丰富但整体以暖灰色调为主给人以素雅的感觉。

在整个小区的环境设计上重点考察了竖向设计和景观布置及绿化植被方面，这些高档楼盘中多数结合原有场地的高差布置景观，个别没有明显高差的楼盘也都局部设置了坡地来满足景观需要。结合现有场地的地形，后者的做法比较可取，可在建筑与建筑间构筑高差变化比较缓的坡地为将来植物及景观的布置创造条件。以××和××为代表的高档小区，绿化植物种类丰富，高中低搭配错落，以乔木、灌木为主且以成树为主景观效果较好，但是相对成本也比较高，考虑到地区气候差异，树木成活率也是不可忽视的因素。建议与本地绿化部门沟通，根据高低搭配原则选用宜成活的本地树种代替。在小区入口处和大型公共活动场地周围设置草坪，这样易于保养且投资费用低。人行与车行系统：利用竖向分流和横向分流方式来实现。

车库做在地上时，人行位于车库上方，车库屋面做上人屋面和种植屋面，形成地上二层大广场，车库位于地下时，车库上方做绿化和种植屋面，上方做采光井和通风井，用自然光

源做为白天的主要光源，可为物业管理节约大量费用。道路全部采用沥青弹性路面面层，场地多为各种面材铺装。

夜间景观照明：可在小区入口和中心广场等大型公共活动场地设置丰富的灯光效果，在建筑组团之间，不宜设置照度较高的光源，应以草坪灯或微型景观灯为主。景观细部设计：好的景观设计，其细部设计也很优秀，既体现效果又节省维护费用。体现小区品质必须从细部做起，铺装用料必须体现设计意图，要有颜色变化，分隔明确。如路缘石的选择、铺装快料选型的多样化与搭配、树池的多样化、检查井盖的美化处理、微型景观的随式造景、垃圾箱的隐藏和美化、休息座椅的布置、儿童游乐场和健身器械的安置等等，形成一步一廊一步一景的环境景观。建筑设计风格与景观设计的配合：这些高档楼盘的景观效果比较出色还有一个主要原因，就是与其建筑风格统一。文化内涵：根据相应的建筑及景观设计风格，在设计中运用一些有人文内涵的设计，不单单是对元素的模仿，也要将该风格的精髓融入设计。小区中水系统、太阳能热水供应系统：根据国家节能要求，建议小区利用中水即生活水回用技术和太阳能热水供应，为职工降低生活成本。

单元入口、大堂及电梯前室：根据小区风格，住宅单元入口可采取多种形式，但多层及小高层住宅都有一个统一的特点——都突出于住宅本体，形成一个突出门楼式入口，两侧及楼盖采用不同形式加以修饰(如图)。高层或超高层住宅多采用大堂式入口，两三个单元公用一个大堂，显得大气明朗，既节约建筑成本，又便于物业管理。电梯前室及大堂象住宅玄关一样精装修，顶棚分层吊顶，棚角石膏线装饰，吊兰花灯照明，墙体多为石材或面砖饰面，地面为酒店大堂式装修，电梯门垭口多为石材口线(非平面)或不锈钢垭口。

在建筑墙体保温材料设计上，三个城市我们所看到的楼盘中设计基本一致，均采用eps板(聚苯乙烯泡沫塑料板)，没有发现使用xps板(挤塑聚苯乙烯泡沫塑料板)的。

在外装饰装修材料设计上，不同地区和不同品质楼盘各有不同，大致可分为四种形式：一是比较传统的设计，主要以面砖和涂料(液态)搭配效果为主，用于高层住宅较多；二是整体面砖(非釉面、勾缝)设计，主要在不同部位、采用不同颜色协调搭配效果，用于多层住宅较多；三是底层(裙房)采用石材(干挂)，其余楼层为仿石漆设计(eps板打磨找平、贴网、刮胶泥找平后再喷“仿石漆”)；四是底层(裙房)采用石材(干挂)，其余楼层为“弹性质感外墙漆”(胶泥状)设计(eps板打磨找平、贴网、刮胶泥找平后再抹“弹性质感外墙漆”)。后两种多为高品质楼盘、高层住宅设计。

外墙外保温材料使用eps板(聚苯乙烯泡沫塑料板)设计。其优点是□eps板相对xps板而言变形系数小，不易起鼓和开裂，易于打磨，从而保证基层平整度；eps板相对xps板而言价格要低；其缺点是□eps板相对xps板而言保温系数有差异，其厚度要有所增加。

针对外装饰装修材料设计，按照我们目前开发的两个楼盘定位标准，认为后两种设计比较适合高层住宅，尤其是第四种形式效果更佳，即：底层(裙房)采用石材(干挂)，其余楼层为“弹性质感外墙漆”设计。典型案例：××市——“××花园”；××市——“××××”；“××××”(正在外装饰施工)。

楼宇门、进户门及塑窗产品档次非常高，全部为国内知名品牌，富贵华丽。

配电柜、书报箱、空调(通风)格栅、护栏、小区围墙、花园围栏等几乎都是厂家来的成品，档次高，质量好。

本次考察主要针对外装饰面施工工艺方面进行了深入调研，“弹性质感外墙漆(彩色胶泥)”整体观感效果立体感强；整体立面效果可进行随意分割，既可大块分割，又可做

成“面砖”式分割(缝路均匀,面砖效果非常逼真);整体观感质量好,保温层拼接处无明显凸凹和裂缝现象,表面顺平,是较为新颖的做法,也是本次考察最大的收获。其缺点是:“弹性质感外墙漆”相对普通外墙涂料(液态)而言,其造价要略高一些。

另外,在卫生间及盥洗间方面,整体式淋浴间和卫生间是较为实用和流行的做法。

3、住宅单元入口、大堂及电梯前室适当提高装修标准;

8、以学习考察、经验交流等多种形式,充分引进新工艺、新材料,在学习中成长、进步,赋予工程新的内涵,全面提升管理经验及水平,从而保证所建工程的品质。

国庆回乡调研报告篇三

近日,我参与了一次对格力电器公司的调研,并针对其调研报告进行了总结。通过这次调研,我对格力的发展现状、竞争优势以及未来的发展方向有了更深入的了解。下面我将从五个方面谈谈自己的心得体会。

首先,调研报告显示格力在中国家电市场占有率居高不下。格力凭借着自身的品质保证、技术实力以及市场营销策略,成为中国家电市场的领军企业。格力产品质量稳定可靠、售后服务完善,在广大消费者中赢得了良好的口碑。此外,格力在空调领域有着十分出色的表现,不断推陈出新的技术让其市场上保持着竞争优势。我深深地被格力在产品质量以及技术创新方面的表现所打动。

其次,在国际市场竞争中,格力也取得了一定的成绩。调研报告显示,格力在海外市场拥有广泛的销售渠道,并取得了较好的销售业绩。特别是在东南亚地区,格力品牌影响力较大。格力通过与当地经销商合作、参加国际展览会等方式,

积极开拓国际市场，打造了独具特色的销售模式。这使我对格力在国际市场拓展方面的能力给予了高度认可。

此外，调研报告中提及了格力的企业文化以及员工发展政策。格力以“务实、守信、创新、拼搏”为核心价值观，并以员工为中心，致力于打造积极向上的企业文化。在员工发展方面，格力注重培养和激发员工的潜力，提供广阔的职业发展空间。报告中的数据显示，格力拥有稳定的员工队伍，员工忠诚度较高，这与格力的企业文化息息相关。我对格力的企业文化和员工发展政策产生了深刻的共鸣。

同时，报告中也提及了格力面临的一些挑战和发展方向。随着科技的迅速发展，市场需求在不断变化，格力也需要不断适应市场的变化以保持竞争优势。此外，随着国内外竞争对手的不断崛起，格力需要加大技术创新和产品升级的力度，不断提高产品的附加值和竞争力。报告中提到，格力将加强对新能源、智能制造等领域的研发投入，以及推动企业在国际市场进一步扩展。这些都使我对格力的未来发展充满了信心。

最后，调研报告提到格力的社会责任感以及可持续发展战略。格力积极关注环境保护和社会公益事业，通过科技创新降低产品对环境的影响，并致力于提供更加节能环保的产品。此外，格力还积极参与公益慈善事业，履行企业社会责任。这让我深深地感受到了格力作为一家领先企业的社会担当。

综上所述，通过对格力调研报告的学习和总结，我对格力的发展现状、竞争优势以及未来的发展方向有了更深入的认识。格力凭借优质的产品质量和技术创新在中国家电市场占据领导地位，同时也在国际市场取得了一定成绩。格力注重企业文化和员工发展，在面对市场挑战时始终保持积极向上的精神面貌。未来，格力将加强技术创新，扩大国际市场，并始终秉持社会责任感和可持续发展战略。我相信，在格力的不断努力下，其在家电行业中的领导地位将得到更加巩固。

和提升。

国庆回乡调研报告篇四

近年来，我国制造业的快速发展对模具行业提出了新的挑战 and 机遇。作为一个模具行业的参与者，我有幸参与了一次模具调研活动，并对这次调研沉浸在其中，深刻感受到了现代模具制造的技术水平和发展方向。在这次调研中，我深入了解了模具行业的现状和发展趋势，并从中收获了许多宝贵的经验和心得。

首先，调研让我了解到模具制造行业正在迎来新的发展机遇。传统的制造模式随着科技的进步逐渐落后，而现代化、智能化的制造模式正成为未来的发展趋势。在参观调研的过程中，我亲眼目睹了各种高精度、高效率的模具设备和技术。这些先进的技术让我深深地感受到了模具行业的潜力和未来的发展方向。我相信，只有紧跟时代的步伐，不断学习和应用新技术，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

其次，调研使我认识到模具行业的专业化和精品化是必然趋势。模具不再是简单的加工工具，而是一个集设计、制造、应用等多项技术于一身的高级产品。在调研过程中，我了解到许多企业已经在不断提高模具的设计和制造技术，并通过创新和改进来生产高品质的模具产品。这些企业以精湛的工艺和优质的产品在市场上赢得了良好的口碑。从中我得出的结论是，只有加强技术创新，追求精益求精，才能在竞争中脱颖而出。

此外，调研过程中我还了解到模具行业面临着一些困难和挑战。首先，人才短缺是制约模具行业发展的一个重要因素。目前，我国模具行业人才队伍结构不合理，技术人才稀缺。再者，模具行业的发展还面临着技术壁垒和市场规模的限制。虽然国内的模具制造技术已经取得了长足的进步，但与发达国家相比，还存在一定的差距。而且，国内市场规模较小，

需求量有限，对模具行业的发展造成了一定的制约。通过这次调研，我认识到要提高模具行业的竞争力，必须加强人才培养，从根本上解决产业制约问题，并积极拓展国际市场，扩大市场规模。

最后，对于我个人而言，这次调研让我充分认识到了自己的不足和需要提高的地方。通过与调研组的成员交流和参观调研的过程中，我明白了自己在团队合作和项目管理方面还需加强，并且认识到了提高自身专业知识和技能的重要性。因此，我决心在以后的工作中不断学习和提升自己，争取成为模具行业的佼佼者。

总之，这次模具调研报告让我获得了许多宝贵的经验和心得。我认识到模具制造行业正在朝着现代化和智能化的方向迈进，专业化和精品化是未来的发展趋势。虽然面临一些困难和挑战，但我相信只要紧跟时代潮流，加强技术创新、人才培养和市场开拓，模具行业的未来一定会更加光明。同时，我也意识到了自己的不足之处，并下定决心提升自身的素质。通过这次调研，我对模具行业有了更深入的理解，也对自己的未来有了更明确的目标。

国庆回乡调研报告篇五

瓷砖是我们日常生活中不可或缺的建材之一，对于房地产行业来说更是必不可少的装饰材料。为了更好地了解瓷砖市场的发展趋势和消费者需求，我参与了一次瓷砖调研活动，并撰写了调研报告。通过这次调研，我深刻认识到了瓷砖行业的发展现状和未来的挑战。在此，我将与大家分享我在调研过程中所获得的心得体会。

第一段：引入

在经济全球化和城市化的背景下，瓷砖作为建筑装饰材料具有重要的功能和价值。瓷砖不仅耐磨、防水，还能通过不同

的颜色和纹理创造出各种不同的装饰效果。为了更好地了解瓷砖市场的发展情况，我们进行了瓷砖调研活动，并撰写了一份详细的调研报告。

第二段：市场现状

在调研过程中，我们发现瓷砖市场呈现出以下几个特点：一是市场需求逐渐增长。随着国内经济的不断发展，人们对于居住环境的要求也越来越高，这为瓷砖市场提供了巨大的机遇。二是市场竞争激烈。由于瓷砖市场的前景广阔，众多企业纷纷进入该行业，竞争异常激烈。三是产品质量参差不齐。由于生产技术、设备、人员等方面的差异，部分企业的产品质量堪忧，这对于整个瓷砖行业的发展造成了一定的影响。

第三段：消费者需求

在市场调研中，我们重点关注了消费者对于瓷砖的需求。我们发现，消费者对于瓷砖的质量、颜色和纹理等方面有着明确的要求。消费者不仅对于瓷砖的耐磨性和防水性要求高，还追求个性化的装饰效果。因此，瓷砖企业在产品设计和研发上需要更加注重与市场需求的契合，提供符合消费者期望的产品。

第四段：未来挑战

通过本次调研，我们也看到了瓷砖行业未来的挑战。一方面，环保问题成为了瓷砖企业面临的严峻挑战。消费者对于绿色环保的要求越来越高，而一些传统瓷砖产品在生产使用过程中会产生一定的环境污染。另一方面，市场竞争的加剧使得瓷砖企业必须不断提升产品质量和服务水平，才能在激烈的竞争中立于不败之地。

第五段：结论

通过这次瓷砖调研活动，我深刻认识到了瓷砖行业的发展现状和未来的挑战。瓷砖作为建筑装饰材料，具有广阔的市场前景，但同时也面临诸多挑战。只有与市场需求相契合的产品才能获得消费者的认可，企业才能在激烈的竞争中取得成功。因此，瓷砖企业需要加大研发力度，提升产品质量和服务水平，以适应市场的发展需求。同时，环保问题也需要引起瓷砖企业和整个行业的高度重视，通过技术创新和流程改进，减少对环境的负面影响。只有这样，瓷砖行业才能在未来继续保持健康稳定的发展。

国庆回乡调研报告篇六

我被分到兴宁坭陂中学进行为期六个星期的教育实习，实习内容包括两个方面，一是语文教学的教育实习，二是班主任的工作实习。在这期间我积极地努力地工作，虚心向有经验的老师请教，取得了优异的成绩。同时，我还在实习期间做了一次深入的调研工作，是针对语文这门课而言的。为了得到教师和学生的真实想法，我费了一番心思，最终的调研结果对我将来的从业有很大的帮助。

为了全面、详细地获取材料，我不仅只限于我实习所带班级的调研，而且还跨班级、年级调研，甚至还到其他同学所在的实习学校调研！。重要的调研的形式是发放调研问卷。同时，我也积极地找学生谈话，同老师交流，以便更好地了解情况。

在此，我介绍一下自己的调研的结果，谈谈对中学语文教与学的一些看法，其中有些问题可能是前人已经叙述的或者是老师们常谈论到的，但我想这对于我们实习生来说，是一次真正意义上的体验和感受，而不仅仅是以前从理论上的认识。希望我的认识能对自己以后的工作有些效果。

首先，从教师的角度来谈一下语文教的情况。

我所在的学校是一所村镇高中，学校规模较小，，全校共22

个班。该校在兴宁地区高考成绩排行第四，但近年来生源减少，主要原因是就读技校的学生增多，附近的济平中学增设了高中。由于经济的影响，梅州地区对教育的投资有限，学校的经济状况较差，设备落后，教室没有电脑、幻灯机等现代教育设备。近几年，该校学生的成绩较差，基础薄弱，班里学生水平参差，两极分化严重。

我调研发现，现在的语文课堂教学，大多数老师所使用的教学方法是正确的，它符合教学的实际情况。很多语文老师备课时，设计了很多的问题，以便上课时提问学生，达到和学生交流的目的。调研中有的语文老师对我说现在的学生比较懒，对学习不是很重视，尤其是语文这门课，认为努力与否考试时都不会得太高的分，也不会得分很低，和其他同学不会有太大的差距，况且努力了也不一定能取得好成绩。因而，你让他们回家预习课文的时候，大多数学生基本上是不看。因此上课要多提问题，这样才能迫使他们课后去看。在语文教学的过程中一定要多问个“为什么”，这一方面可以使老师和学生交流，另一方面也可以进一步挖掘教材的有关内容。我自己在实习的教学中也采用了此方法，成绩果然不错。

一些先进的教学方法和教学理念我发现在现在的中学的教学中并不是很受欢迎，重要的原因就是采用这种教学方法取得的效果不是很理想，上课时学生的眼球多被吸引到了大屏幕上去，很少有学生再看书本了。学生多爱看一些图画，对图画的记忆倒很清楚，但却忽略了图画旁边的文字。这种教学方法对于该地区也较难普遍使用，因此，老师们仍然保持使用传统的教学方法。

老师们认为一个班里的学生语文成绩有很大的差别，可以把学生分为几等。一个老师要想让所有的学生都把语文学好，几乎是不可能的事情，要看学生的具体情况，视个人的情况不同而对学生有不同的要求。对于成绩特别差的学生一些老师就采取了放弃的态度，他们认为不能因为某个学生成绩差而牺牲了大家的利益，那样是不值得的，而且老师的精力也

是有限的。老师们也承认他们在教学的过程中存有偏见，但这也是没办法的事情，毕竟有一个高考的指挥棒在无形中束缚着他们。老师不能平等地看待学生，这一点老师们能很坦诚地同我讲，确实是难能可贵的。

在语文教学的过程中，老师们对文言文教学工作要认真、仔细的多，因为考试时有一道大题是文言文，而且学生对文言文的学习也不是能够很准确地把握。调研中，大部分的教师采用的文言文教学方法是让学生读课本，反复地读，以致于达到背诵，然后疏通字词，讲解一些文言文常用的句法，句式等。在文言文的授课中，很少有老师采用学生自主学习的教学手法，多是以讲解为主，这样更能够让学生很好地记忆。而现代文的教学则相对薄弱，只注重课堂分析，而对学生的感情态度的把握不太注重。

在调研中我还发现有经验的老师进行教学时，课堂气氛相对和谐。老师说本校的学生的纪律较差，自觉性不足，如果气氛过于活跃，课堂就会乱哄哄，难以克制。而且学生的自主学习能力差，合作能力欠缺，实际效果为达到但花去了大量的时间，从而影响教学进度。

其次，从学生的角度来谈一下语文学的情况。

学生对现代化的教学手法一开始还是比较喜欢的，很感兴趣，可是等时间一长也就无所谓了。有的学生告诉我，上课老师用多面体教学时间把握的不是很好，有时太快，记笔记记不下来，有时太慢，学生听起来又感觉到无聊。甚至有的学生说，老师的方法太旧，因此影响了学习语文的积极性。

调研中，学生希望老师能关注他们。无论是成绩好的学生还是后进的学生，对这一问题的看法是一致的。调研中有一个学生问我如何看待老师只关注成绩好的学生，还问我今后要是当老师的话会不会也这样。我回答他们说：老师关注成绩好的学生是因为他们能听老师的话，而一般情况下后进生的

自觉性差，经常不听话，自然惹得老师不开心。老师也是人，存在一定的偏差是正常的。但我在具体的实践当中发觉，只要能多关注后进生，他们会很感动、进步很大。看来老师要用一种平等的心态去对待学生，多鼓励后进生这一点对于老师和学生的沟通很重要，好的沟通有利于老师更好地教学，也有利于学生更加爱学习你所教的那门课。

有的学生说学习语文时有的老师不能补充很多的课外知识，只是讲课本上有的内容，其实这些他们都能看得懂，若老师总是这样的话，他们就会认为这样的老师不怎么样，水平低，进而也就不再理会老师的讲解，这样久而久之，学生的语文成绩就会有所下降了。他们希望老师在课堂上能讲些和当前社会有关的东西，多补充一些课外的知识。

大部分学生喜欢那种上课幽默的，不爱批评学生的，能够和学生很好相处的老师，他们都希望老师能够多关注自己，即使是成绩差的学生也这样，这种愿望甚至比其他学生更加强烈。他们希望老师多了解他们的真实的想法，宽恕他们的叛逆心理，同他们做好朋友，而不是老师用一种居高临下的气势去对待他们。而且，有的学生还喜欢关注老师，对老师的衣着，对老师日常工作中所发生的一些事情都感兴趣。看来我们做老师的要好好和学生进行及时的沟通，以了解学生的真实想法，以便自己在教学中更好地开展工作。

另外，有部分学生表示，对粤教版的新教材的内容难以体会。我觉得教材较多地针对大城市的学生，与发达城市的学生的经历比较接近，山区学生的体会较少，难以把握个中情感。

该校放学时间为4点20分，由于较早，学生在这段时间无所事事。虽然学生都表示考试的压力大，有很多题目不会，但就不大会抓紧时间学习。平时课间课后很少去问同学问老师，这也是他们成绩差的一大原因。

通过以上的调研，我认为在今后的语文教学中，老师应该注

意以下几个问题：

一、 培养学生学习语文的兴趣，只有学生对他所学的科目提高兴趣了他们才有可能很快地提高成绩。老师可以多组织一些语文活动课，让学生积极地参与进来，叫学生在自己的参与中意识到学语文的重要性。上课时老师可以多举一些生动、形象的例子，让学生有个直观的感受，而不仅仅是理论上的枯燥理解。对课文的解析要深入浅出，例子最好能贴近生活，最好是当下发生的，人们关注的事情，这样能更好地让学生展开讨论，进而使学生兴趣更进一步。

三、对待学生要一视同仁，赏识每一位学生。无论学生的成绩好与差，老师都要充分尊重学生的人格，这也是一个合格教师的基本要求。现在我们讲尊重，不仅仅只是要求学生尊重老师，而且还要求老师尊重学生，作为一个老师要知道，你只有尊重学生，学生才能更好地尊重你。另外，对于成绩差的学生也要积极地鼓励他去学习，这样的学生只要一有进步，就应该及时表扬，表扬是促使差生进步的一种好的方法。在平时的教学中尽量少批评学生，以鼓励为主，即使是批评学生时，也要注意方法，语言最好不要尖锐刻薄，不要伤害学生的自尊心。有批评错的地方也应该向学生道歉，这一点恐怕老师们很难做到，其实学生的宽容之心并不比老师差，真心地向学生承认错误的老师可能会更加受学生尊重的，我在实 和调研的过程中就有这样的感受。

四、 除了做好自己的本职工作以外，我认为语文老师最好能多参加学生们组织的一些活动。在参与中同学生交流，了解学生的真实想法，对学生的组织成果给予肯定，这样能和学生更好地融合。多主动同学生谈心，做学生的好朋友，消除老师和学生之间的鸿沟，促进教育、教学 更好地展开。

总之，以上就是我在这次实习期间调研的有关情况。其中有些看法也许不尽正确，但毕竟这是我通过实际调研得到的结果，我会从中吸取一些优秀老师的做法，结合自己实际的水

平应用到今后的教学中去。我想只要我能够以积极的心态坚持下去，多了解当下的教学情况，解放思想、实事求是、与时俱进，我在不久的将来会成为一名合格的人民教师，但愿我的想法能变成现实。

最后对在本次调研中给予支持的老师们、学生们表示感谢！

国庆回乡调研报告篇七

金融危机下我国的大学生就业形势越来越严峻，那个读了大学就有“金饭碗”的时代已经一去不复返了。大学生就业已经成为社会普遍关心的一个问题。那么，作为这个问题的关键人物大学生心里是怎么想的，他们的职业规划情况又如何呢？对此，我在湖南财专和互联网上对一些同学进行了调查。

此次练习，我去了一所既有初中又有小学的农村塾校。在那边，我发觉了一个独特的现象：在职教师寥寥无几，而代课教师却占了大都。

我不由狐疑了：如今的师范生都说就业坚苦，有的毕业好几年了也异国找到工作，为甚么这里另有这么多的代课教师呢？因而，我对这里的代课教师进行了一番查看。

(一)代课教师大量存在的因为

这里地处偏僻的农村，交通不便，离县城得波动三四个小时。本地的年青人都到外埠打工去了，剩下老弱病残看家，趁便带带孩子。农村教师每个月除了领国度法则的那点工钱以外，并异国其他的补助。在职教师得在这里工作起码6年才有资格申请调离。如今的师范生毕业时差不多已经21、22了，加上6年，都快30了。

基于上述因为，很多师范生毕业后甘心托干系进城镇的簧舍，哪怕那些现象已经趋于饱和状况，也不肯去农村任教。

代课教师大都为黄舍附近的长住人口，农村塾校的教师奇缺现象，无疑为他们创设了前提。

(二)代课教师的学历

他们之所以被称为代课教师，说普通一点也便是“临时工”，因为他们异国与黄舍签订正式的公约，异国经过议定正规的教诲渠道获得教师资格证，异国正式的式样。有的只念了初中，有的只念了高中，有的经过议定自考或函授获得别的大学文凭，却因为国度有关于代课教师转正年龄不得超出35岁的法则而只好连续代课。

(三)代课教师的报酬题目

从黄舍带领那边我明白到，教诲部分估计拨给代课教师的工钱有600元，可是因为如今农村塾生的膏火不收了，黄舍的滚动资金少了，黄舍就从代课教师的工钱中抽取一部分作为黄舍的滚动资金，如许到代课教师手里的，只有400多一点了。

(四)代课教师的心态题目

以黄舍的于教授为例，她代课已有25年了，5年前她经过议定自考获得了小学教诲的本科文凭，可是她的年龄已经超出了35岁，不能获得正式的式样。

在他人看来，像于教授如许来黄舍代课，每个月的工钱又有了，家里的农业出产也跟上了，一年能有很多收益呢。

经过议定和于教授的反复漫谈，我才知道，于教授的内心装着很多苦水呢。

这里的黄舍履行的是坐班制，加上黄舍教师的紧张不敷，一个教师每每要上好几个班级。于教授说，平常还好，如果赶上农忙时节，她早上去黄舍之前就把粮食晒在院子里，如果

碰到变天了，就只好等雨水把粮食冲走了。“我不大略看到要下雨了，就跟门生说不上课了，我要回家收粮食吧。”于教授苦笑着说道。

1 国度既然允许了代课教师的存在，那是不是可以得当的改进一下他们的报酬呢？比如，实行着给那些在教诲战线上工作了几时年，做出了很多贡献的代课教师一点嘉奖，今后发一点退休工钱，哪怕只有为数不多的一点，也不至于让他们感触老景悲凉吧。

国庆回乡调研报告篇八

我西屏中队作为高速公路路政管理部门的最基层单位，工作在和老百姓打交道的第一线，是老百姓了解我们高速公路路政管理工作的窗口。因此怎么和老百姓沟通，怎么更好地为老百姓提供服务是我们工作的重中之重。初信初访工作是政府及其工作部门和老百姓联系的纽带，是社会主义政治文明建设的重要内容。近年来，随着社会经济的快速发展和我市公路事业的不断壮大，一些新情况，新问题不断涌现，初信初访工作形势严峻，如何更好地做好初信初访工作？带着这个问题，结合我中队实际，对我中队初信初访工作作了调研。

从内容看，初信初访主要涉及建筑控制区违章建筑和广告牌，高速公路排水沟及护栏网的损坏，桥涵堆积物，超限运输车辆的举报等。从形式看，以来电，群众个体为主，未出现越级上访和群体性上访等恶性上访事件。从解决方式看，绝大多数来访事件都能在中队范围内解决，少数在大队领导的牵头下也能顺利解决。因此，综合对初信初访的分析，我中队在进行高速公路路政管理工作和沿线政府，群众，企业的根本利益是一致的，只是在一些沟通的细节上还有纰漏，这也是我们今后工作的方向。

（一）20xx年5月，我中队接到一新路湾村名来访，得知其有建房需求，由于该村民的房屋座落在s33公路建筑控制区内，

根据《公路法》不符合建房条件，我中队对该农户走访后发现该户村民房屋属于危旧房，且地处低洼地带，屋后又是禁山，下雨天房屋内就“水漫金山”，有极大的安全隐患。通过国土部门了解到该村已没有规划建房用地，要建房只能原拆原建，考虑到人民群众的切身利益，也为了贯彻市政府关于农村危旧房改造的文件精神，根据丽委〔20xx〕4号文件

《关于加快农村危旧房改造的实施意见》，我中队主动协助该村民办理了建房审批手续，通过这件事，也给沿线老百姓树立了路政人员文明执法的形象，为我们以后工作的开展也打下了良好的基础。

（二）20xx年3月，一村名通过我中队值班电话来访称，我高速公路位于该村路段的排水沟已严重受损，一到下雨天积水就冲毁农田，给村民造成重大损失。我中队马上对该情况进行了现场勘查，发现情况属实，便马上与高速公路养护部门沟通，及时对该排水沟进行了维修，解决了这一隐患。

（一）、对群众初信初访工作认识不足。在我中队近年来处理群众初信初访工作期间，并没有出现恶性上访事件，因此对群众上访工作没有引起足够的重视，随之而来的在中队层面并没有建立处理上访事件的相关机制，中队对恶性上访事件的抗击打能力不足。

（二）、处理群众上访的能力不足。长期以来，队员没有经过接待处理群众上访的相关培训，也缺乏这方面的工作经验，遇到恶性上访事件只能求助上级领导，容易造成被动局面。

（三）、对政策把握不到位。在执法过程中，常常遇到一些行政相对人打法律擦边球，公路法与地方保护主义相矛盾，法治与人治相矛盾甚至人治大于法治的现象，给我们队员执法带来很大的困惑。

（一）从思想上提高队员对初信初访工作的认识，从能力上提高队员处理群众初信初访的水平。

（二）在中队层面建立处理群众初信初访的工作机制，包括领导机制。责任机制，联动机制等。

（三）变被动接访为主动走访，加强对沿线政府部门，企业，群众的走访工作。

国庆回乡调研报告篇九

随着人们对居住环境要求的提高和对装修品质的追求，瓷砖作为一种重要的装修材料，逐渐成为家庭装修中的主力军。为了更好地了解市场需求和瓷砖品牌的竞争情况，我参与了一次瓷砖调研，并撰写了调研报告。通过此次调研，我深刻体会到了瓷砖市场的现状以及瓷砖品牌的发展方向。

调研过程中，我首先对当地多个瓷砖专卖店进行了详细的实地考察。我发现，现如今的瓷砖市场上，品牌众多、款式繁多，每个品牌都力图通过不同的形象定位来吸引消费者。有的品牌追求简洁大方，注重纹理的展示；有的品牌则侧重于瓷砖的功能性，如防滑、防水等特点。通过与店员的交流，我了解到消费者对于瓷砖的要求也越来越高，他们除了注重外观，也关注瓷砖的质量和环保性能。调研过程中，我还发现有一些小众品牌虽然不如知名品牌那样广为人知，但却具备一定的竞争力。这让我认识到，瓷砖市场的竞争已经进入了白热化阶段，品牌之间的差距在逐渐缩小。

在考察的基础上，我分析了调研所得数据，并撰写了详细的调研报告。报告中首先对市场情况进行了概述，明确了瓷砖行业的发展趋势和市场规模。随后，我对调研所得数据进行了分析，将市场需求细分为家庭装修和商业装修两个主要领域。在家庭装修方面，消费者对于瓷砖的要求主要体现在多样化、美观性和耐用性上；而在商业装修方面，品牌形象、瓷砖寿命和环境保护等因素则更加重要。报告中，我还重点关注了瓷砖的创新和技术研发，指出创新是瓷砖品牌发展的关键，只有不断推陈出新，才能在激烈的市场竞争中立于不

败之地。

通过参与瓷砖调研，我对于瓷砖市场的发展前景有了更深入的认识。首先，瓷砖作为装修材料的使用率在不断提高，市场规模将不断扩大。其次，随着人们生活水平的提高，对于装修品质的要求将越来越高，这为瓷砖品牌提供了更大的发展空间。另外，瓷砖市场的竞争将更加激烈，只有不断创新和提高品质，才能在市场上立于不败之地。最后，绿色环保将成为瓷砖品牌发展的趋势，消费者对于环保性能的要求将越来越高。因此，做好环保宣传和技术研发将成为瓷砖品牌发展的重要战略。

总之，通过参与瓷砖调研并撰写调研报告，我深刻体会到了瓷砖市场的现状和发展方向。瓷砖品牌要抓住机遇，不断优化产品质量，提高创新能力，同时注重环保宣传。只有这样，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地，迎接更加美好的未来。

国庆回乡调研报告篇十

糖果是人们生活中常见的零食之一，其种类繁多，味道丰富，深受大众喜爱。为了了解消费者对于糖果的需求和喜好，进行了一次糖果调研。经过一段时间的调查和分析，我们得出了一些有价值的结论和心得体会。

在调研过程中，我们首先对不同年龄段的人群进行了问卷调查，以了解他们对于糖果的需求和喜好。结果显示，不同年龄段的人对于糖果的需求和喜好存在明显差异。年轻人倾向于选择新奇创意的糖果，而中年人更注重健康和营养价值。这个结论对于糖果生产商来说非常重要，可以根据不同年龄段的人群需求，精确推出适合他们口味的产品，以提升市场竞争力。

此外，我们还对市面上主流的糖果品牌进行了调研，以了解

市场上不同品牌糖果的销售情况和受欢迎程度。调研结果显示，品牌的知名度和口碑对糖果的销售非常重要。一些老牌糖果品牌凭借着多年来积累的品牌优势，依然深受消费者喜爱。同时，我们发现，一些新兴品牌在创新产品和包装上下了很大的功夫，成功吸引了年轻消费者的目光。这表明，糖果生产商在产品研发和包装设计方面需要进行不断创新，以提升产品的吸引力和竞争力。

此外，对于糖果的包装和营销策略也进行了调研。我们发现，一个好的包装设计对于糖果的销售至关重要。色彩鲜艳、设计精美的包装可以吸引消费者目光，提升购买欲望。同时，包装上标注的营养成分信息也受到一部分消费者的关注，比如糖分含量、热量等。因此，糖果生产商在包装设计上要注重创新和美观，同时尽量满足消费者对于营养成分的需求。此外，营销策略也是糖果生产商不可忽视的一环。通过在超市、便利店等零售渠道进行特价促销、赠品活动等，可以有效推广品牌和增加销量。

最后，我们的调研还发现了消费者对于糖果文化和情感认同的需求。糖果在人们生活中不仅仅是一种零食，更是一种情感的寄托和纽带。人们对于糖果有很多美好的回忆和情感联结，比如与亲友分享的甜蜜时刻、童年时代的甜品小想念等。因此，糖果生产商可以通过突出产品的故事性和与情感的联结，加深消费者对于品牌的认同感和忠诚度。

总结而言，糖果调研报告为我们提供了很多有价值的信息和洞察。了解消费者的需求和喜好，精确推出适合他们口味的产品；创新的包装设计能够吸引消费者的注意力和购买意愿；营销策略的有效运用可以增加销量和推广品牌；情感认同和文化寄托可以提升消费者对于品牌的忠诚度。这些都是糖果生产商在市场竞争中必须关注和重视的因素，希望我们的调研报告能为他们提供一些有益的指导和启示。

国庆回乡调研报告篇十一

县政协根据地区政协确定的调研专题和今年的工作要点，在狠抓联系乡村抗震房建设的基础上，还针对今年抗震房建设工作任务，专门抽出力量组成专题调研组多次深入到各乡（镇），通过深入建房现场实地走访了解，与工程人员、农民、乡村领导交谈等方式，全面深入了解我县实施抗震安居工程建设工作的情况。现将调研的情况报告如下：

自抗震安居工程实施以来□x县、乡两级党委、政府高度重视、狠抓落实，特别是今年以来，结合党中央提出的“生产发展、生活宽裕、乡风文明，村容整洁、管理民主”社会主义新农村建设方面的总体要求，按照“整村推进、统一规划、集中连片建设”的原则，大力开展抗震安居工程建设，有效的推进了广大农牧民的住房改造工作，促进了全县城乡抗震安居工程建设的顺利健康发展。

我县抗震安居工程建设总任务为31044户，其中农村为29844户，城镇为1200户。截止20xx年底，我县已累计完成抗震安居工程建设11131户44.9万平方米□20xx年地区为我县下达的抗震安居工程建设总任务为7253户，其中农村7000户，城镇253户。截止6月5日，全县抗震安居工程建设累计动工3381户17.5万平方米，占年度总任务的47%。其中全面竣工302户5200平方米，占年度总任务的4。目前，抗震安居工程建设正在紧张有序地全面推进。

（一）、加强领导，明确目标，狠抓落实

为切实有效的抓好、管好抗震安居工程建设工作，解决好工程建设中的具体问题。及时调整充实和加强了对抗震安居工程的领导，领导小组成员之间分工明确，按照抗震安居工程领导小组分工抓好具体工作，并就工程进展中出现在各种问题随时召开专题会议，及时协调解决抗震安居工程建设中存在的司题。全县上下层层落实抗震安居建设责任制，把责任

细化到每个部门和领导身上。继续采取县领导包乡、各局部门包村的办法层层建立责任制，签订责任书。为了提高对抗震安居工程建设的积极性，还建立了有效的抗震安居工程激励约束机制，进一步完善了抗震安居工程目标考核实施细则，按照“争在平时、比在时时”的原则，结合建设社会主义新农村阶段性工作大检查，定期对各乡镇(镇)抗震安居工程建设情况进行检查，采取悬挂流动红、黄旗制度，将抗震安居工程建设纳入各乡镇年度经济发展目标考核体系，作为一级指标进行管理，对全年内三次悬挂黄旗的乡(镇)取消其年终评优资格，并对该乡(镇)主管领导给予一定的经济处罚。

今年结合新农村建设，还加大了对农民修建抗震房的帮扶力度，在大力动员社会全体力量集中帮扶农民修建抗震房的同时，对县直和驻县单位部门的帮扶作出要求，具体实行了县级领导一帮二，科级干部一帮一，一般干部五帮一的帮扶办法，各乡镇党委政府高度重视，积极响应，认真贯彻落实抗震安居工程建设任务。县乡村三级按照统一规划和庭院“三区分离(即住宅区、种植区、养殖区)、五个一(即有一个圈畜、一群家禽、一片果园、一块菜地、一架葡萄)标准，结合庭院改造帮助农民开展形式多样的帮扶活动，并发动各族群众相互投工投劳、开展挖地基、拉运沙石料，集中劳力拆除危旧房等为及时开展抗震安居工程，提供了保障。

(二)、典型引路、示范带动，努力抓好抗震安居工程建设

为确保抗震安居工程建设顺利实施，县委、政府统筹兼顾，在狠抓当前农业生产的同时，坚持统筹安排、合理规划、集中连片建设的原则，把实施抗城房建设和当前新农村建设的各项工作结合起来，根据各乡村实际，确定了20个新农村建设及抗震安居工程建设示范点，同时集中组织专业技术人员对20个新农村建设试点村进行总体规划。按照“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的要求，集中人力、物力和有限财力突出建设抗震安居工程示范点，最大限度的把庭院改造、沼气入户、农村改厕、畜圈建设和居民

区林带、道路、水利设施及村委员办公室、村卫生室、能源通讯等配套设施建设和抗震安居建设统一规划、统一建设，力争示范点实现通水、通电、通路、通信、通广播电视的目标。通过“典型引路、示范带动”，做到以点带面，促使抗震安居建设和村庄整治工作与社会主义新农村建设同步进行。

(三)、强化培训，坚持标准，注重提高抗震安居工程质量

先后投入2万元，对抗震房建设质量管理人现场施工培训，现场解决实际问题，累计培训技术人员达5000余人(次)。通过培训，管理人员及村镇助理员的管理水平和业务水平得到进一步提高，不论是乡镇管理人员还是村镇助理员，都能够大胆工作，及时发现问题，并认真解决问题。对于当时有疑问或解决不了的问题，能及时与县抗震办专职质监人员联系，严格按照《自治区村镇抗震安居工程质量监督检查及验收要点》进行监督管理。另外，在工程施工上，采取建房户自主选择工程承包商的办法，有效地确保了工程质量，而且对工程质量不符合要求的坚决予以拆除重建并由承建商负担70%的重建费用，使承建商吸取返工教训，杜绝了偷工减料现象，确保了工程的质量，这一做法收效明显。

为确保抗震安居工程质量在监管上没有一个遗漏，县委政府要求乡镇村视质量为工程生命，坚决做到工程进度服从工程质量，全县上下都一起用力狠抓工程质量，现在自上而下形成了一个强大的工程技术监督体系。各乡镇成立了质量监督队伍，实行日常监督制，责任追究制，对抗震房建设进行全程监控，对工程质量和施工的各个环节及主要施工部位进行定期不定期的专项检查，并对施工质量不符合技术要求的工程公开曝光，并停止整改返工合格后方能重新开工，并对施工单位的工程质量进度实行全方位跟踪监督。县抗震办经常对八乡一镇抗震安居工程进度、质量进行全面监督检查，指导，经常往返施工现场进行技术指导和监督，杜绝施工中偷工减料、以劣充好、违章施工、降低标准、人为延误等现象的发生，这些措施的实施，为抗震安居工程建设的顺利推进

提供了有力的技术保障。

(四)、制定优惠政策，着力减轻农民经济负担

一是结合县情，根据农民实际情况，在自治区对特困户、贫困户核定补助标准（3000元/户）的基础上，对特困户、贫困户进行物质补助。如免费或半价供应木料，集体拉运砂石料，减免义务工等。同时积极引导农村富余劳动力，就地开展劳动力转移，对于具备一定施工技术基础的建房户，允许农民自己承建，特别是对自选并由自己修建的成本较低的木构架土坯房，专业技术人员加强对修建过程中的指导，既保证质量，又实现农民富余劳动力的就地转移，减轻农牧民的经济负担。

二是为确保群众建房质量和减轻经济负担，在今年抗震安居工程建设中，协调工商、税务、物价等部门对全县各类物资、建材市场进行检查，确保了全县建材价格总体平稳。

三是根据地区抗震安居工程用水泥实行价格干预措施的文件精神，为降低工程造价，保证工程进度，及时将抗震安居工程水泥用量计划分配至各乡镇（镇），并协调水泥制品企业解决，为抗震安居工程用水泥提供了保障。

(五)、加强补助资金的使用与管理，确保资金落到实处

为用实、用好抗震安居工程建设补助资金，确保抗震安居工程建设的顺利实施，县抗震办根据全县抗震安居工程建设年度计划，分批次将抗震安居工程建设资金一次性核拨至各乡镇，再由县抗震办联合审计、纪检部门对各乡镇按照核发资金对应的建房数，一个一个验收、审查资金的管理使用，发放情况，有效防止了挤占、挪用补助资金的现象，确保了抗震安居工程建设资金全部用在抗震安居工程上，为抗震安居工程建设的顺利推进奠定了经济基础。

1、今年，建设抗震安居房的农牧民基本为贫困户、一般户，自筹资金非常困难，上级补助资金比去年又有所减少，农民自筹的那部分资金数额大，而且也不能按时足额到位（除去补助资金3000元，按50平方米面积计算，农民要自筹资金10000-10500元）。当前，有能力条件好一些的农民最多只能到位5000元，有的更少，有的现已向银行贷款上交自筹资金，致使承建商在建房过程中停工等资金，严重影响了工程进度，这种现象比较普遍，甚至是当前工程施工的桎梏。另外，农民自备用料如木料不能及时送达，很多施工地点急等木料封顶，这个现象也比较突出。

2、由于抗震安居工程建设质量要求较高，工程造价低，再加上今年修建抗震房的发包价格基本为每平方260-270元，部分有能力的承建商不愿意参与抗震安居工程建设，当前修建抗震房的施工队伍多为经济实力较小的包工头，施工人员较少，资金后盾不足，工程进度慢。

3、今年修建抗震房成本提高，砖、水泥等用料涨价，再加上接受培训的农民就地打工创收意识不强，使抗震房的成本居高不下，这也是影响抗震房进度的一个原因。

4、由于车辆限载限量有规定，现参与抗震房建设的部分施工队能力又有限，部分乡镇承建商在拉运抗震房用材上，不能顺利通过路检，经常受到交通部门的罚没钱款和查扣车照等，影响工程进度。

四、几点建议

1、进一步加强对抗震安居工程建设的宣传力度，同时安排专人做好农民的思想工作，使农民应交的资金和自筹木料及时到位，保证工程进展顺利。要给农民大力宣传党和国家的政策，充分教育引导农民克服等靠要思想、不要一味的座等，要自力更生，发挥自身优势，尽快想办法完成抗震房建设。

2、切实提高各族干部和群众对实施抗震安居工程重要性的认识，进一步加大抗震安居工程建设进度，尽可能的协调好各部门包括交通部门的关系，在允许的范围内，对拉运抗震房材料的车辆进行登记实行优惠营运或免于路检，充分调动一切积极因素，把实施抗震安居工程这项得民心、顺民意、益民利的事情抓紧、抓实。

3、严把工程质量关不放松。今年上半年抗震安居工程建设进度缓慢，今后可能会出现赶进度而松质量的现象，在确保抗震安居工程建设顺利实施的前提下，一定确保工程质量，坚持加强对各个环节的质量监管不放松，切实维护好群众的利益。

4、进一步做好争取上级资金的工作。由于我县为国定贫困县、贫困基数大□20xx年、20xx年建设抗震安居房多为经济条件较好的富裕户及补助资金较多的特困户□20xx年，“2.15”地震后，中央、自治区、地区及社会各界纷纷伸出援助之手，在资金上给予大力支持，使我县抗震安居工程建设能有比较充足的资金保障，使当年的抗震安居工程建设任务得以圆满完成。今年有关部门还要积极反映我县存在实际情况，在进一步做好争取资金的工作方面多下功夫，争取更多的补助资金。

5、在实施抗震安居建设中，对经济条件差、自筹资金困难的农户，应教育引导其选择成本低的木构架土坯房，并督促农户早动手打土块，准备木料等，对确实有困难的，要想办法给予帮助。

6、当前，在各乡镇村悄然兴起的农民为修建抗震房而专门向银行贷款的做法有效可行。建议协调好银行关系，适当放宽贷款范围，让更多的农民享受贷款保证抗震房顺利建设。

国庆回乡调研报告篇十二

扶贫开发工作是促进农业增产，加快农村改革，实现农民致富的有效途径。宣化县于20xx年被列入燕山太行山特殊困难片区县。为探索与宣化县经济社会发展相适应的扶贫工作模式，了解扶贫开发工作中的难点和问题，县扶贫办开展了扶贫开发工作专题调研，现将调研情况报告如下：

我县下辖8镇5乡304个行政村、45个自然村，总人口28.3万人。其中，城镇人口4.1万人、农业人口24.2万人。按照国家新确定的2300元扶贫标准(指年农民人均纯收入在2300元以下，具有劳动能力)，我县共有农村贫困人口约10.2万人，主要分布在王家湾、深井、崞村、塔儿村、东望山、李家堡、赵川等7个山区乡镇。

我县贫困地区的主要特征是：区域性整体贫困与分散的个体贫困并存，生态环境贫困与农民素质贫困并存。综合分析各种因素，造成贫困的主要原因：一是县域地形地貌较为复杂，经济发展水平不平衡，贫富差距较大，虽然全县人均纯收入较高，但相对贫困户和贫困人口较多；二是由于有县无城，没有人口聚集、产业集中、带动明显的经济发展优势区域，人口居住分散，生产生活单一，家庭经济收入较低；三是全县的贫困村多数处于深山区，这些区域面积大，土地贫瘠，农业基础条件差，缺乏支柱产业，贫困现状较为明显。

地区的贫困县。这一重大历史机遇，对于加快全县贫困地区广大人民群众脱贫致富步伐，实现绿色崛起具有十分重要而深远的意义。我县共有40个贫困村列入了河北省xx扶贫开发规划，这将是该县xx期间扶贫开发工作的重点。今年确定率先启动谢家湾、栗家湾、东坪、西坪、阎家、王家湾、常峪口、元子河、双庙、南街、北街、北大寺、马圈、石门屯、石分村、分水口、关底、小白阳等18个重点村的扶贫开发工作。

(一)规划编制及数据采集情况。我县20xx年-20xx年扶贫开发总体规划初稿已在全县范围内广泛征求了修改意见，并召开了专家评审会进行评审定稿，现已上报市扶贫办;各乡(镇)、贫困村扶贫开发工作规划已编制完成;制定完成了我县产业发展分布图、产业示范基地分布图、县域村庄空间布局规划图、移民搬迁图、重点村分布图等扶贫开发规划图。完成了全县扶贫系统信息平台建设，第一批40个重点贫困村的基础数据已全部采集完成，其它村的基础数据正在采集当中。

线特色林果产业带(王家湾乡境内永芦线沿线)，覆盖贫困人口4000人，预计xx末可实现总收入490万元;头武线生猪养殖、杏扁种植产业带(洋河南镇至涿鹿县界)，覆盖贫困人口22019人，预计xx末可实现总收入450万元;国道112线生猪养殖、张杂谷种植产业带(112线宣化区界至赤城县界)，覆盖贫困人口35000人，预计xx末可实现总收入3000万元;国道112线杏扁种植、生猪等养殖产业带(112线宣化区界至阳原县界)，覆盖贫困人口28000人，预计xx末可实现总收入5700万元;洋新线设施蔬菜、杏扁种植、奶牛养殖产业带(洋新线怀安县界至洋河南镇)，覆盖贫困人口10800人，预计xx末可实现总收入3000万元;国道110线设施蔬菜产业带(110线宣化区界至下花园区界)，覆盖贫困人口20xx人，预计xx末可实现总收入9800万元。此项工作已以表格的形式报至市扶贫办，文字规划和电子图版正在起草、设计当中。

结合我县自然条件，依托养殖、蔬菜、果品、杂粮、食品加工、乡村旅游等6大特色产业，重点打造了11个产业示范基地，分别是：李家堡乡种养一体化，贾家营镇肉鸡养殖，塔儿村乡种养繁育，洋河南镇生猪养殖，顾家营镇有机蔬菜种植、种猪繁育、有机肥发酵和沼气发电一体化，深井镇城镇建设和高效农业示范，江家屯乡设施蔬菜种植，崞村镇杏扁种植，东望山乡-大仓盖镇循环农业连片示范，赵川镇张杂谷连片种植，王家湾乡桑干河大峡谷生态旅游及沿线特色林果种植等11个产业示范基地。

(三)重点村项目规划情况。我办以产业扶贫、技术培训和项目区配套建设为主要内容,编制了20xx年度一批财政扶贫资金项目实施计划,总投资为979万元,其中贫困户自筹379万元,申请财政扶贫资金600万元。项目规划共覆盖9个乡镇(镇)22个贫困村2455户贫困户,扶持贫困人口7708人次。具体计划安排如下:产业扶贫项目,70万元养殖生猪1800头,涉及4个贫困村545户1224人;安排165万元养殖羊2690只,涉及7个贫困村565户1680人;安排65万元养殖鸡260000只,涉及4个贫困村360户816人;140万元新建春秋棚100个,新建暖棚22个,涉及5个贫困村567户1815人;25万元种植林果1250亩,涉及2个贫困村418户2173人。培训项目,计划安排35万元。其中劳动力转移培训14万元,培训100人次;农业实用技术培训11万元,培训2200人次;科技培训10万元,培训300人次。项目区配套项目,计划安排100万元硬化道路20公里,共涉及20个贫困村3715户11665人。

(四)贷款贴息工作情况。按照省、市扶贫办20xx年扶贫项目贷款贴息项目申报有关工作的通知精神要求,我办联合县财政局共同对20xx年企业申请项目贷款贴息的项目进行了考察论证和筛选,拟推荐省级项目库4个,市级项目库13个。17个项目常规贷款共计6720万元。项目区覆盖贫困村151个,覆盖贫困户13255户。

基础和资金需求的条件要求,我办拟定了栗家湾、羊圈沟、北大寺、马圈、石分村、黄土坡、关底、双庙、常峪口、赵家窑等10个村为贫困村互助资金试点村,现已上报省扶贫办。

(六)定点帮扶工作情况。省里共安排了6个单位帮扶我县12个贫困村,市里安排了10个单位帮扶我县10个贫困村。省里有1个单位与帮扶村进行了对接,其它帮扶单位未与帮扶村进行对接;市里有8个单位与帮扶村进行了对接;66455部队与帮扶村进行了对接。已对接的帮扶单位主要做了以下工作:指导加强村两委建设;协助制定整村推进扶贫开发规划;指导农户建立扶贫专业合作组织;帮助贫困家庭至少建设1个稳定的

增收项目;做好群众工作,化解矛盾纠纷等。其中,市工商联帮扶谢家湾村新建蓄水池100立方米,防渗渠500米,工程正在实施中;市体育局帮扶东葛峪村铺设灌溉管道3200米;市国资委帮扶李家窑村建设饮水入户工程,协调解决资金60万元;66455部队针对帮扶村开展了资助贫困大学生活动,现正进行统计工作。

(七)劳动力转移及贫困人口实用技术培训工作情况。动力转移技能培训和贫困人口农业生产实用技术培训采取灵活多样的培训形式,采取依托市、县劳动力转移培训基地和县培训基地集中办班与委托行业技校分散培训相结合;课堂理论学习与工地实习相结合;自主培训与有关地区、有关行业联合办班培训相结合;长规培训与定单定向培训相结合;专业技术培训与普及科技培训相结合;提高培训的有效性和针对性,实现专业与需求对口,技能与市场接轨,为用人单位提供合格的专业技能人才。

(八)贫困户建档立卡工作情况。困户建档立卡工作面大、量广、任务重、时间紧、要求严,按照省、市的要求,我们立即召开动员会议,安排落实工作。截止目前,已基本做到了户有卡、村有册、乡有表。进一步摸清了贫困户的底数,为扶贫开发工作奠定了基础。

(九)项目资金管理工作情况。为了防止扶贫资金被挤占、挪用和截留,我办严格按照扶贫资金管理规定的规定,在项目实施前公布项目计划内容和资金额度,供群众监督,项目实施后,向群众公示,给群众一个知情权,报帐发票由乡、村及群众代表审查,逐级验收报帐,并提交审计部门审计,确保资金的正常运行,增加资金的透明度。

开始,干部群众对本项工作认识不够,甚至理解出现偏差,针对这种情况,我办邀请市扶贫办赵光宇副主任于3月29日对全县12个乡镇的主管领导及40个贫困村支部书记进行了集中培训。培训内容包括国家的方针政策、扶贫规划纲要、项目

的编制、申报、管理等内容。按照市办要求，结合劳动力转移、农业实用技术推广、贫苦村干部培训等三项内容，我县确定了宣化县职教中心和宣化德意驾校为培训基地。目前正在和两所培训基地协商、制定培训计划，年内计划培训2600人次。

一是生态环境脆弱，承载能力有限。宣化县三分之二地区处于深山区和浅山丘陵区，气候恶劣，土壤瘠薄，自然灾害频发，灾年发生率高。发展与生态保护矛盾尖锐，产业结构调整受生态环境制约大。

二是农村人口素质较差，扶贫工作认识不够。由于受社会、经济、文化、历史、地域等因素的影响，全县农民群众文化程度不高，传统落后的思想观念根深蒂固。部分群众等、靠、要思想严重，参与扶贫项目建设的积极性不高，自我发展意识淡薄，自我发展能力普遍较低。

四是经济发展水平低，特色产业滞后。20xx年，一、二、三产业结构比例为29：34：37，与全省13：53：34相比，第一产业比例明显偏高。人均地区生产总值只有18081元，明显低于全省(28668元)水平。城镇化率为14.6%，比全国(49.68%)、全省(45%)平均水平分别低35和30个百分点。缺乏具有明显区域特色的大企业、大基地，产业链条不完整，没有形成具有核心市场竞争力的产业和产业集群。

五是社会事业发展滞后，基本公共服务不足。教育、文化、卫生、体育等方面软硬件建设滞后，城乡居民就业不充分。人均教育、卫生支出与全国、全省平均水平相差较远。中高级专业技术人员严重缺乏，科技对经济增长的贡献率低。

加强对农业科技进步的支持。加快良种引进、动植物疫病防控、农产品精深加工等技术的推广，积极发展节地、节水、节肥、节能等节约型农业。要加强农业技术培训大力培育现代农民，积极开展送科技下乡活动，着力提高农民素质，增

强农民增收致富技能。

二、整合资源促进连片开发。充分发挥财政扶贫资金粘合剂作用，以整村推进、连片开发工作为平台，采取统一规划、统筹安排、渠道不乱、性质不变、相对集中、配套使用、确保效益、各记其功的办法，整合发改、交通、水利、农业、林业、教育、卫生、住房与城乡建设等单位和部门的资金集中投入到重点区域，确保重点区域的资金投入力度。

四、实行搬迁扶贫。加强移民扶贫与生态移民、以工代赈异地搬迁扶贫相结合，与新农村建设、农业综合开发、农业产业结构调整等相结合，帮助搬迁户开辟新的增收门路。对居住在边远山区、生存条件恶劣、自然资源贫乏的特困人口，实施搬迁扶贫，把扶贫搬迁与贫困户的危房改造相结合，加大搬迁扶贫的支持力度。

五、招商引资促进脱贫。用好用活扶贫政策，瞄准扶贫对象、瞄准项目、瞄准市场，规划和编制一批具有特色优势的扶贫招商引资项目，多形式进行项目推介，利用外来资金借力发展，借鸡生蛋。扶贫政策中能融入招商引资的就要积极融入，扶贫项目能通过招商引资实施的就要积极开展项目编制、项目推介招商。重点抓好农业产业化项目、农村互助专业合作社项目等招商，通过农业龙头企业、村镇金融组织、产业园区建设，带动产业壮大，拓宽融资平台，打造产业聚集。

下一步，我们将按照省环首都扶贫攻坚示范区建设工作调度会精神，举全县之力，强势推进，狠抓落实，坚决打赢全县扶贫开发攻坚战，推动全县经济社会更好更快发展，以优异的成绩向党的献礼。

三、破除瓶颈制约，改善生存条件，创造农民安居乐业的新环境。生存环境恶劣是制约贫困农村发展的最大“瓶颈”。在推进扶贫攻坚过程中，我们借势而进，乘势而上，集中力量改善贫困农村的基础设施，竭力破除山区农民生产生活硬

件制约。多方筹措资金9726万元，实施了磨河供水扩建改造工程，辐射了8乡镇279个行政村15.8万人。通过实施饮水安全全覆盖工程，新解决了142个村、4.6万人的饮水安全问题；投资4050万元，攻坚“村村通扫尾工程”，新增水泥路202.6公里，涉及47个贫困村，全县水泥路村通率达到98%以上；对于一些居住特别分散，基础条件恶劣的山庄窝铺，持续推进移民搬迁工作，仅去年一年就搬迁百人以下自然村20个，解决了近千名贫困农民的生存困难。

四、用好用足政策，激发内在活力，营造全面参与扶贫的新氛围。我县贫困面大，可用财力有限，为了增加扶贫投入，加快脱贫步伐，我们在资金筹措上，通过积极主动争取上级，精打细算用足本级，政策引导激活民间，动员社会多元参与等途径，有效缓解了资金投入不足的困难。去年，全县争取市级以上各类扶贫资金贴息资金万元；县财政筹措产业扶持、贷款万元；通过贷款贴息、以奖代补的政策引导，万元，农民筹资万元。在资金拉动金融部门投入贷款使用上，我们坚持“扶持依据干劲定，投入随着规模定，资金跟着项目走”的原则，力求通过政府扶持和社会帮持，激活广大农民的内在动力，确保有限的扶贫资金发挥最大的激励作用，最优的拉动效应。去年，列入市级首批扶持的80个贫困村，个产业扶贫项目已全部开工建设；在增强扶贫力量上，我们全力推动各级领导带头，机关定点帮扶，干部结对到户，社会广泛参与责任的落实和氛围的形成，在71个市级单位对口帮扶80个贫困村的基础上，154个县级机关和企事业单位共帮扶贫困村165个，621名副科级以上干部共结对贫困户623户。有21家民营企业参与了贫困农村开发工作；一年来社会各界累计投入贫困村资金达余万元，捐赠物资价值300万元，形成了全社会关心扶贫、支持扶贫、参与扶贫的大格局。

五、着眼长远发展，着力强基固本，增强农村自我发展的新能力。多年来实践证明，扶贫攻坚成果要得到长期和巩固和发展，不能只靠一时一事的给钱、给物，重要的是提振信心，提升素质，创新机制，创造活力。我们着眼于贫困农村长远

发展，在强基固本上狠下功夫。一是抓农民技能培训，提高农民能干事、会干事的本领和勇气。全县共开展畜禽养殖、大棚蔬菜、干果经济林、中药材等农业实用技术培训350余场，培训农民3.86万人次，开展计算机、焊工、汽车驾驶等各种创业培训20场1000余人。潞城镇通过晋煤集团牵线搭桥，选派30名农民赴山东寿光，经过15天的蔬菜种植技术培训，全部建起了设施蔬菜种植项目，成为全镇千亩大棚蔬菜种植的骨干；二是狠抓基层组织建设。针对部分贫困农村人才缺乏的实际，我们采取“四带一派”的办法，从富村选派干部到穷村任职，从强村选派干部到弱村任职，从大村选派干部到小村任职，从先进村选派干部到后进村任职，从县乡机关选派优秀干部整顿乱村，共选派了81名优秀人才跨村担任党支部第一书记，基层党组织在扶贫攻坚中的凝聚力和战斗力得到增强；三是大力发展合作组织。围绕中药材、蔬菜、生态养殖等产业，发展专业合作组织130余个，拥有社员2万多人，增强了贫困农民闯市场的能力。我县的扶贫攻坚虽然能在较短时间内取得一点成效，是市委、市政府的正确决策的结果，是各级领导高度重视的结果，是市直各部门和帮扶单位倾力支持的结果，也是全县人民奋力拼搏的结果。特别是市委张书记、市政府王市长，多次莅临陵川调研，就扶贫工作作出了重要指示。市四大班子的各位领导情系山区，心系农民，经常深入我县指导工作，帮助县乡干部理思路、解难题。市农委、财政局等职能部门，在项目建设、产业扶持等方面给予了最大支持。晋煤集团、交通银行、园林局等帮扶单位，也尽其所能，从人、财、物等方面对贫困农村给予了大力帮助。这些，都为我们坚定信心，奋力攻坚增添了强大的精神动力，提供了宝贵的物质支持，陵川人民将永远铭记在心。

贫困是陵川最大的县情，脱贫是我们最大的责任。我们决心以这次会议为契机，认真贯彻落实好会议精神，虚心学习兄弟县市的好经验、好做法，再鼓干劲，负重奋进，努力把我县扶贫攻坚工作提升到一个新的层次和水平，以实际行动回报各位领导和社会各界的关爱。同时，我们也热切地希望市委、市政府和市直各单位的各位领导，能一如既往地对我县

的经济社会发展给予更多的关心和帮助。我们坚信，有市委、市政府的坚强领导，有市直各单位和社会各界的鼎力支持，有全县干部群众的共同努力，陵川一定能够夺取扶贫攻坚的新胜利，谱写全县人民幸福生活的新篇章！

国庆回乡调研报告篇十三

瓷砖是一种常见的建筑材料，广泛应用于家居装饰、商业空间等领域。为了了解瓷砖市场的需求和发展趋势，我们进行了一次瓷砖调研，并撰写了一份调研报告。通过这次调研，我对瓷砖市场有了更深入的了解，也体会到了市场竞争与创新带来的机遇与挑战。

在调研过程中，我们首先对市场进行了概览，调查了各类瓷砖的市场份额和受欢迎程度。通过对市场数据的研究，我们发现大理石纹瓷砖和木纹瓷砖在市场上占据了较大的份额，并且受到了消费者的喜爱。这说明在家居装饰领域，消费者对于大理石和木纹效果的瓷砖有较高的需求。在商业空间中，仿古砖和全抛釉砖的销量较高，这与商业空间对于个性化和耐磨性的需求有关。市场需求的多样性需要瓷砖企业不断进行创新，以满足不同消费者的需求。

同时，我们还对瓷砖行业的发展趋势进行了研究。通过采访行业专家和参观企业的生产线，我们了解到瓷砖行业正朝着个性化、环保、智能化等方向发展。在个性化方面，瓷砖企业开始推出各种花色、图案丰富的产品，以满足消费者对于个性化装修的需求。在环保方面，越来越多的企业开始重视生产过程中的环境保护，并通过使用环保材料和节能技术来降低对环境的影响。智能化技术的应用也进一步提高了瓷砖的品质和性能，使其在市场上更具竞争力。

在参观企业的过程中，我们也留意到了市场竞争的激烈程度。瓷砖行业竞争激烈，品牌众多，只有不断创新才能在市场中立足。为了吸引消费者的眼球，瓷砖企业需要注重产品的品

质与设计。在产品品质方面，企业需要加强对原材料的控制和产能的提升，以确保产品的质量和交货期的准时。在设计方面，企业需要与设计师合作，推出符合市场潮流和消费者需求的产品。只有不断创新，企业才能在中立于不败之地。

此外，我还意识到了瓷砖行业在整个装修行业中的重要性。瓷砖作为一种装饰材料，不仅仅是家居装饰的一部分，也是商业空间装修的重要环节。瓷砖不仅能够提供美观的表面，也能够提供实用的功能，如防水、防滑等。因此，瓷砖行业的发展对于整个装修行业的健康发展具有重要意义。只有加强行业合作，提高产品品质和服务水平，才能与整个装修行业共同进步。

通过这次调研，我对瓷砖行业有了更深入的了解，也对市场竞争与创新带来的机遇与挑战有了更深入的认识。瓷砖市场的需求多样化，不断变化，因此研究市场的趋势和消费者的需求是非常重要的。在未来的发展中，瓷砖企业需要继续进行创新，提高产品的品质和设计，以满足不同消费者的需求。同时，加强与整个装修行业的合作，共同推动整个行业的发展。只有不断创新，瓷砖行业才能保持竞争力，实现可持续发展。

国庆回乡调研报告篇十四

义务教育，是由法律规定的，适龄儿童和青少年都必须接受的，国家、社会、家庭必须予以保证的国民教育。其实质是国家依照法律的规定对适龄儿童和青少年实施的一定年限的强迫教育的制度。义务教育又称强迫教育和免费义务教育。义务教育具有强制性、免费性、普及性的特点。自我国**年实施九年义务教育，迄今为止，九年义务教育已经实施近25年，这为未来10年实现基本普及十二年义务教育的目标奠定了坚实的内在基础，而国家丰厚的财力资源和地方成功的试点经验则提供了重要的外在保障。由此，本文便是在这种背

景下以调查问卷方式，围绕着“群众对九年义务教育的看法”和“是否支持将学前教育 and 高中教育纳入义务教育之列”两大主题发起了调查，并研究最新教育方面的时事报道，方法步骤介绍：

一、查阅资料，确定主题，查询最新关于教育的新闻和政策。

二、拟出问卷调查，发布问卷调查，并分析结果

三、针对不同阶层的人做采访调查，并分析结果

自国家提出九年义务教育的政策后，全国大部分地区已普及了九年义务教育，大大提高了国民素质，并为祖国的繁荣做出了巨大的贡献。据调查，将学前教育 and 高中三年教育归入义务教育是人们普遍的愿望。然而更多人认为，不少偏远的农村要实行九年义务教育的仍旧非常困难，主要原因是农村义务教育经费严重不足以及农村师资力量非常薄弱，因此，国家应当均衡发展，解决偏远地区和城市地区的公共资源差距，保障农村地区的义务教育权益。

20xx年，全国人大审议通过了《国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》，其中规定，“逐步使财政性教育经费占国内生产总值的比例达到4%”。今年是实施十一五规划的最后一年，也是实现这一具有法律约束力目标的最后一年。这一两年来，随着农村和城市九年义务教育相继免缴学杂费，我国财政性教育投入占gdp的比重已接近4%。

据统计，53.33%的被调查者，也就是超过一半的被调查者对目前的九年义务教育满意程度一般。他们认为目前九年义务教育最大的问题是还有很多偏远地区实施得并不理想，而且教育方式也不够理想。而接近60%的被调查者指出，自己身边的中小学仍旧有小部分收取学杂费。而阻碍九年义务教育在农村施展的主要原因有两个——教育经费层层克扣以及农村师资力量薄弱。而解决方法大部分人选择支持解决偏远地区

和城市地区的公共资源差距，保障农村地区的义务教育权益。

“科教兴国”□20xx年，全国人大审议通过了《国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》，其中规定，“逐步使财政性教育经费占国内生产总值的比例达到4%”。今年是实施十一五规划的最后一年，也是实现这一具有法律约束力目标最后一年。

那么，教育经费占gdp的比重在其他国家又是如何呢？笔者了解到，教育经费占gdp的比重，世界平均水平为4.9%，发达国家为5.1%，欠发达国家为4.1%。印度、哥伦比亚、巴西等发展中国家都超过4%。因此，根据数据来看，我国教育经费支出相对较少，还有较大提高空间。

20xx年《人口与劳动绿皮书》指出，中国教育发展的近30年来，我国教育质量有了明显的提高，九年义务教育的普及度为95%以上，而青壮年文盲率下降到5%以下，高等教育入学率达到了21%。

为巩固已取得的成果并在教育方面取得更好的成效，政府应当继续加大国家教育的投入总量，提高教育支出占gdp的比例，争取延长人均受教育年限。

20xx年财政性教育经费占gdp的比重达到历史最高，但也只占gdp的3.48%，离开4%的计划比例尚有0.52%的差距，以300670亿元计算，就是20xx亿。而据此前有关人士对20xx年国家财政性教育经费达到gdp的5%计算，在gdp数值不变的情况下，1%即为3000亿。因此，国家应当是有能力承担十二年义务教育的。

国庆回乡调研报告篇十五

糖果，作为一种受到人们喜爱的食品，市场上出现了各式各

样的糖果产品。为了更好地了解糖果市场的需求与趋势，我参与了一次糖果调研，并撰写了一份调研报告。通过这次调研，我对糖果市场有了更深入的认识，获得了一些有价值的心得体会。

首先，糖果市场潜力巨大。在调研中，我发现糖果的消费群体十分广泛，无论是老年人、青少年还是小孩子，都对糖果情有独钟。有趣的是，近年来，越来越多的成年人也对糖果产品产生了浓厚的兴趣。这为糖果市场的发展提供了巨大的潜力，各类糖果产品应运而生，满足了不同人群的需求。

其次，糖果消费的趋势多元化。在过去，人们对糖果的需求主要是满足口腹之欲，但近年来随着生活节奏的加快和人们消费观念的变化，人们对糖果的要求也越来越高。调研中，我发现越来越多的消费者注重糖果的营养价值，他们更愿意选择各种口感和口味更丰富的糖果产品。此外，消费者对糖果的包装设计也提出了更高的要求，对于美观、环保的糖果包装更加青睐。

再次，糖果市场竞争激烈。在调研中，我了解到糖果市场存在着激烈的竞争。各大糖果品牌纷纷推出新品，争夺市场份额。这也导致市场上出现了各式各样的糖果品牌，从传统的糖果品牌到国际巨头，每个品牌都力求在产品品质、口感、包装等方面有所突破，以吸引更多的消费者。竞争的加剧，使得糖果市场进一步呈现多样化、高品质的发展趋势。

而在调研中，我也发现了一些行业发展的挑战。首先，人们对糖果的消费习惯正在发生变化，糖果作为高糖高能量的食品，在一些人群中面临健康问题的担忧。此外，一些新型食品产品的兴起也对糖果市场形成了竞争，例如坚果类、水果类等。为了应对这些挑战，糖果行业需要不断创新，推出更加健康、绿色的糖果产品，满足消费者对于健康生活的需求。

综上所述，通过这次糖果调研，我对糖果市场有了更全面的

了解。糖果市场潜力巨大，多元化的消费趋势以及激烈的竞争也提醒着糖果行业需要不断创新。我相信，只要糖果企业抓住市场需求，不断推陈出新，就能够在未来的市场中获得更大的发展空间。

国庆回乡调研报告篇十六

20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日，我很荣幸的有机会在临城镇中学度过了我的实习生涯。实习内容包括两个方面：一是作为一名语文教师的教育实习，二是作为一名班主任的工作实习。在这期间，我积极认真地工作，虚心向办公室里有经验的老师请教。同时，我还利用实习做了一个针对语文这门课在当今时代的教学情况的调查。

（一）具体目标

- 1、从语文教师的自身、教学等方面探究现今中学语文教学的现状。（特别是初一）
- 2、从学生的角度探究现今中学语文的发展现状。
- 3、从学生的心理角度探究现今语文教学该往何处去。

（二）调查方法：抽样调查。以我实习的初一年级语文教师为主要调查对象，调查对象为我的指导老师陈会彦老师以及初一年级其他班级的语文老师。

（三）调查结果：首先，从中学语文教师的自身方面谈一谈语文教学的状况。经过这段时间的相处，我发现中学语文教师的文化水平大都是本科，少数老教师是大专文凭。其次，从现今中学语文教师的教学方面来看语文教学的状况。在教学方法方面，中学的语文老师基本都采用问答法、讲授法，少数有经验的老教师会采用自学辅导法、情境教学法以更好地达到效果。在采用教学设备方面，基本都能使用多媒体。

现在的语文课堂教学，大多数老师所使用的教学方法还是原始的：老师讲学生听。从教学态度上来讲，一个班里的学生语文成绩有很大的差别，而且单个人的不同时段语文成绩也有很大差别，老师们一视同仁，想让所有的学生都把语文学好，他们对所有的学生都有耐心，视学生个人的情况不同而对他们有不同的要求。当然，老师们也承认他们在教学的过程中存有偏见，但这也是没办法的事情。

其次从学生的角度探究现今中学语文的发展现状。

我实习的年级是初一，这个年纪的学生心智还不成熟，上课开小差、做小动作很常见。而此时他们上语文课的任务不仅仅是识字，更重要的是学习如何使用语言，如果上课注意力不集中，是掌握不了语文知识的。所以上课时，吸引学生注意、维护课堂秩序就成了每个语文教师的必修。富有激情的声音、起伏的腔调，游走的眼神、恰如其分的惩罚……是他们维持课堂秩序的手段。我在实习期间上课时也曾经有这样的困扰，后来我也学习使用这些方法，效果还不错。

中学生是很单纯的，正因为这样，当一个称职的老师就必须学会在适当的时机夸奖他们。当然也不能全靠表扬，在行为习惯方面，批评和惩罚也是必要的，否则引不起他们的重视。中学生也是很敏感的，不能因为他们年龄还小，就认为他们不懂，其实他们都拥有雪亮的眼睛。调查中发现，中学生最喜欢的是贴近他们思想的老师，如果师生共同喜好多，他们会比较亲近这个老师，反之，则比较生疏。他们最不喜欢的就是那种对待学生不公平的老师。每个学生都是想通过自己的途径引起老师注意的，用的方法各不相同，产生的后果也是他们始料不及的，可以说学生的出发点是无害的，端看老师如何对待。实习中，我就见到这样的事。我实习的班级有一个男生叫杨杰龙，很调皮，上课老是插嘴，老师越是说教他他越是调皮，老师对他很头疼。我认为杨杰龙除了自律能力不足外也是为了引起老师的注意，所以我会注意他的言行，每次跟他谈话都争取引导他到正确的道路上来。

最后从学生的心理角度探究现今语文教学该往何处去。

中学生的认知发展的一般特点：中学生的感知觉已经逐渐完善，中学生的记忆能力也迅速发展，从以机械识记为主发展到以意义识记为主，从以具体形象识记为主到词的抽象记忆能力逐渐增长。

中学语文教学要把握学生的认知发展，找出适合本阶段学生的学习方法，注重学生在思维方面的发展，引导他们从以具体形象思维为主要形式过渡到以抽象逻辑思维为主要形式。

中学生社会性发展的一般特点：入学以后，他们的社会关系发生了变化，与老师和同学在一起的时间越来越长，在相处中，他们逐渐学会与人相处、合作及竞争。师生关系及同伴关系对他们有重要影响。这种关系的质量既影响到他们对学习的兴趣，对班级、学校的归属感，也影响到学生情感的发展。

语文教学的终极目标是：培养学生的阅读和表达两个能力。当然，要完成这个目标，须具备一定基础：即字、词、句知识；基础知识；表达技巧；文学常识等。这就构成了语文教学的三大现实目标：基础知识、阅读、表达。中学语文教学的目标就是培养学生阅读和表达的基础能力。根据以上了解到的中学语文教学现状，我认为，在现今条件下改善语文教学现状必须先从制度改革抓起。其次要提升教师团队的水平和专业素质，要培养一批关爱学生的教师。最后就是要从学生的心理出发，制定合适的课程，让他们在身心愉悦中增长知识、获得学问。

大二寒假社区教育调研报告社区教育调研报告社会主义法治理念教育调研报告