# 大学生社会实践调查报告(通用9篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-08-18

*报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，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。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。大学生社会实践调查报告篇一为响应xx科技大学团委...*

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，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。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**大学生社会实践调查报告篇一**

为响应xx科技大学团委、xx大学xxx学院共青团和学生会的号召，我们积极组建了\"环境污染调查队”，于20xx-20xx年寒假在xx省xx市对环境污染展开调查。活动开展前，我们进行了充分的准备和讨论，最后得出结论：污染分为两种：工业污染（主要）、居民污染（次要）。

：

从水、土、空气、生态以及向附近居民询问。

在我们前往了xx市xx镇--工业区的.路上，迎面而来就是因工厂而产生的粉尘，扑鼻而来的是阵阵酸臭味，真是让人作呕不知道这里的居民是如何生活下去的。工业区有化肥厂，板厂，砖厂，酒精厂，化肥厂，电池厂，电厂，皮毛厂，机械厂，铝合金厂，三轮车厂，药厂等等。数十个厂聚集在此，是啊，它是给xx带来了丰厚的收入，使这里的人们有了工作，可是却忽略它们带来的污染，不是看不到，而是“袋鼠心理”假装看不到。虽然在这里我们可以看到“不以破坏环境作为发展经济的代价”的宣传标语，在网上可以看到他们对环境经济双发展的规划，可现实中却并非如此。满天飞的烟尘，刺鼻的气味，灰色的天空就是最好的证明。这里有太多的烟囱，整天往外排放着工业废气，尤其是酒精厂、药厂排放的最为刺鼻；烧煤厂矿产生的粉尘最多，连马路边的树叶都被粉尘覆盖了。据统计，这里一直高居重度污染，直到下雪才转为良，可雪停后，污染指数又迅速恢复到了重度污染。

再来看看工厂排放的污水吧，按理说每个工厂应该都有污水处理系统而且在网上可以查到相关部门检查的结果均为合格，可是我们看到的却是黄褐色或者说红褐色般的水，而且还泛着刺鼻的气味。这样的水却日日夜夜的通到了黄河中。难道xx就没有环保局吗？当地居民说，一听说有人检查，工厂就启用设备处理污水，但由于成本问题，工厂一般都不用的，这里的水中谋些元素严重超标，空气质量中也经常有酸臭味，不能起风，否则真的要戴防毒面具了，因此这里的脑血栓等疾病的发病率极高，政府部门虽承诺搬迁都好多年了，但迟迟不见动静，有条件的人能搬走的都走了，剩下的只好在这住下去。我在网上也看到很多关于xx市污染的报道，但都没有引起政府部门的重视，人们群众的反馈没有起到任何作用。

再来说说居民生活产生的污染，一般也就是垃圾和污水。垃圾堆到处可见，有的堆的有二层小楼那么高，但没人知道接下来该怎么处理，有的人是直接把它点了，但因为有塑料等物品，产生了难闻的烟。居民污水与工业污水相比真的算不了什么，但也需要引起人们的注意啊。xx市其他各镇因少有工厂，倒也有大面积的田地，葱郁的树林，成群的鸟儿。而xx镇虽然离黄河最近，却由于大肆修建工厂，占据了大量土地，这里没有大面积的田地，只有披了一层灰的树，很难看到成群的鸟儿，工厂与居民村庄也仅仅是一步之遥。

通过这次社会实践调查，锻炼了我们团队合作的精神，还让我们看到了环境污染问题的严重性。保护环境刻不容缓，希望通过这次活动可以引起人们的深思，引起相关部门的反思，引起政府的重视。总之，希望大家可以一起参与到保护环境的队伍中来，保护环境，保护我们共同的家园！

**大学生社会实践调查报告篇二**

当今社会就业压力越来越大，我们大学生在今后想要找到一份与自己专业对口的好工作，就要不断扩展自己的认知领域，提高自身能力。

作为英语专业的大学生，专业本身要求我们不仅要有牢固的英语基础，而且还要有较强的交际能力。这就需要我们大学生不断增强我们的社会实践能力，提高我们的交际能力。但就目前来说，大多数的英语专业的学生都能具备良好的英语学习能力和比较扎实的英语基础。就我们班而言，有大约70%的同学能在考试中获得良好的成绩，班上挂科的同学也只有一两个，甚至有时候还没有，这就我看来我们班的英语学习底子还是不错的。但在学习过程中我也发现同学们一旦碰到英语角或英语交流之类的活动，就会变的非常不自信，支支吾吾的，说起英语来自然没有平时说的那么流利，这同样是我的问题——交际能力差。

就我个人而言，我是一个比较内向的女生，因此不喜欢说，在英语角上一般是不做声的，总是站在旁边听，我也明白这样是不行的。其实我觉得自己的英语成绩还算不错，但就是开不了口，有时候我也是很郁闷纠结的。我想这也应该是我不自信，甚至自卑的结果吧。但我自己却很清楚英语学习主要还是在于说，而不是在于写，因为它毕竟是一门语言，是用来与人交流的，因此我暗下决心要开口说。

今年暑假，也是一次偶然的机会，经由家里人介绍，我当上福临门新款dha谷物调和油的一名临时推销员。这也许对我的英语水平没有什么帮助，毕竟跟别人推销解说时，说的是中文，但我想这可以练练我的胆子，让我能敢开口说，对我的交际能力的提高应该是有好处的。而且通过这次兼职我对于生活也是有所感悟的。

上班的前一天，我还是蛮兴奋的，想到自己要开始独立自主的生活，并且还将有一比收入，就觉得不可思意，但现实往往不是这样。第一周我被安排在荆州武商，第一天上班就被泼了一盆冷水，本来是去卖油的，结果却当起了搬运工。我被告知首先要将赠品油以及促销展台运进卖场，在这之前，要找经理保安柜长出纳之类的一些人签调拨单以及财物管理单，除开到处跑和电话费不说，还要受到别人的冷嘲热讽，甚至还有人不大搭理你，搞得我很是郁闷。好不容易，将赠品油和促销展台弄了进去，却发现已经过去一上午。到了下午和晚上，不知是太累还是心情不好，竟一桶油也没卖出去。站了一整天脚痛死了，还加上生意没开张，那时侯心里真是难受极了。好在第二天顺顺利利，早上一去就有四位阿姨在我的详细讲解和推销下买了四桶油，还有一位阿姨连连夸奖我感谢我，我当时就高兴极了，感觉脚没那么痛了，心情也轻松了许多。这也让我了解到付出是有回报的，只要努力过.

第二个星期，我被调到沙市沃尔玛门店，这里的工作要比武商的轻松些，因为这里被指定为旗舰店，有一名营养师来协助我,并且还有量子弱磁场共振分析仪这种可以检测人体健康的仪器，来帮助我更好的对福临门这款新油进行宣传。在我们俩无懈可击的配合下，我们两天竟卖出了30桶油，并且在这期间我还因为向顾客介绍的详细准确，一直面带微笑，富有耐心而受到督导和长期促销员的表扬，这也让我增加了信心。同时我也发现随着促销天数的增加，我能更容易的`抓准顾客心里所想的，根据这些找到突破口，对我们的油进行合理推销。依照这样的策略，第三周我们的销量也不错，卖出20多桶。

到了第四周，事情出现了一些变动。我们的营养师由于她工作时间的变动而不做了，我们沃尔玛的长期促销员也没干了，这样一来，由于少了两名大将，我们这周的销量就呈直线下降，两天下来只卖出9桶油。我这个小临时促销员也因此受到了批评，沃尔玛的粮油柜柜长也通知我说，如果下个星期的销量没有上个星期好的话，就不让我们在进行促销活动了。听到这话，加上生意又不好，脚又疼，我便有了退意。正好星期天这一天，福临们公司的项目经理和几位督导对我们这些临时促销员进行了一次摸底检查，一方面检查我们这些临时促销员是否合乎要求，另一方面也进行一次市场调查，并要求我们在星期一下午的会议交流会见石油和天然气市场。之后，我们都知道我们遇到了一些问题。我们将谈论这些问题。然后我们也知道同事不想做，我们会一起告诉经理，但是我们发现我们的主管没有做某些原因，我们都是临时的促销员决定不做，他们问我们的工资，那个经理不仅没有解释，也有责任推动我们监督的头脑，语气也是一个刺，我们大家一起在那个时候，你发表了一个声明，我开了，有趣的是，我们也认为寻求媒体讨论工资的力量，如果公司拖欠我们的工资，这是非常戏剧性的。后来，麻烦越大，我们的主管也来了，这件事也在调解中慢慢解决了。当然，我们没有做这些促销同行没有，这还是很感动我，因为我们前进和撤退。

我们从事促进同事的事实上，是大学生，有的甚至比我的两个还低，还有一个同学刚从高中毕业，我们正在寻找兼职做自己的，一方面是能够减轻负担，另一方面是自己锻炼身体，我们还是相当辛苦，工作，这表明我们唯一的儿子女，其他人在温室里的花，仍然能够蔚蓝的天空，肩负着一方的责任。说了90年代后的崩溃，我看不到，只要我们勤奋，努力工作，或者可以有自己的广阔世界。

其实，我觉得推销卖油或很压力，我有时觉得很不舒服，这种感觉甚至比我准备的四个考试更强。作为一个临时的推动者，我当然想做这个工作，尽可能卖石油，但有时业务是这样，我不能做任何事情。它也让我明白，每一个工作都需要承受压力，必须承担一些责任，在阳光下没有免费午餐。

她是在气体的单位，我只是发泄我的愤怒，我的同情，没有深刻的经验。通过这个兼职，我可以亲自体验那种口味，虽然每天有这么多钱，但身体心理应该受伤，那种感觉还是很不安。而我母亲她是一个绿色工人，不仅当凉爽拖曳花和植物，而且在炎热的日子晒太阳的工作，谁经常太阳剥。以前我不明智，觉得什么也没有，现在我知道，也明白生活不容易，所以我认为大学生应该更了解他们的父母，赚钱，有钱，应该有计划花钱。

有些人可能认为营销是一件很容易的事情，所以不要尊重超市促销员，我以前是这样的，从来不听推广者解释，也不会买他们的销售商品，其实现在想来，这不会拖延我多少时间我应该更好地尊重他们。此外，营销不是我们想要的那么容易，而且还需要一些技能，并根据不同的客户，提出不同的营销技巧，以吸引客户购买你所销售的商品。对我来说，这个营销不是很成功，但通过这个兼职的经验，我也收获了很多，成长很多，也这个机会只有生活这么一次。但后来，我仍然想要自己的，对事情感兴趣，以便动员他们最大的热情和潜力做事做长期。

**大学生社会实践调查报告篇三**

所有报告应包括以下几部分：

1.标题：观点式标题，

2.前言：作为调查报告的开端，简要说明社会实践的参加者、实践的主题、时间、地点，大学生寒假社会实践调查报告。

3.正文：为调查报告的核心部分，包括活动情况、经验体会、理性思考、存在问题等内容。

4.结语：可以写出对此次活动的意见或建议。

5.落款：署名和报告时间。写上团队名称，报告完成的时间。

社会实践调查报告的撰写必须是经过实地考查，实事采集，实事求是的分析研究，撰写出有实际内容、理论水平和参考价值的调查报告。不得抄袭他人成果。

1.社会实践调查报告材料的获取

（1）必须亲自调查获取第一手材料，调查报告的材料必须是真实可靠的；

（2）在调查报告中，应提供材料的来源，反映材料获取的过程。

2.社会实践调查报告的写作要求

（1）须注明调查的对象、时间、地点、内容和主题，以及调查的主要方法；

3.须针对调查得到的事实，提出具有见地的看法或有价值的建议，以期对今后工作提供参考，发挥社会调查报告应有的社会价值。

1.内容

必须包含标题、摘要、关键词、正文四个部分；如有引用他人文章的还要加注参考文献，具体顺序如下：

（1）标题

（2）摘要

（3）关键词

（4）正文

（5）参考文献

2.版式要求

（1）纸张：a4纸

（2）字号及字体：姓名用4号仿宋；

院系、年级、专业、学号及电话号码小4号宋体；标题部分2号宋体字；摘要部分小4号楷体字，摘要黑体字；正文部分一级目录小4号黑体，其他部分小4号宋体字；引文小4号宋体字。

（3）行间距：行距为19磅固定值，字间距为标准值。

（4）页边距：上3.0cm，下2.5cm，左2.8cm，右2.8cm，页脚1.5cm。

1.交稿的时间定于下学期开学后第一周晚点名。

2.以班级为单位，由班长统一收齐后交实践部。交稿时须清点报告份数，并登记。

大学生寒假社会实践调查报告2

实践活动的课题是：xx是否是学生的第三个学期？

作为同龄人的我们一路走来，有太多的感想需要诉说，面对这个话题首先我们去了常州市第十五中学找了相关部门进行了了解，但令人感到惋惜的是他们拒绝了我们，我们满怀希望就像是被冷水泼过了一样，多少有些失望。但是我们并没有因此而放弃。紧接着我们去了文化宫，两年前我在文化宫上过一个多月的课，没想到两年后的今天我会以不同的身份来这里进行调查，并认识到了教育参事徐琰先生。

但是我们又非常想了解整个过程，想听听同龄人的新声。这不仅是学校让我们进行

实践活动，更重要的这是我们想要的答案。小时候就听说过上海知青把庄稼地里的青青麦苗当作韭菜的笑话，因为生长在大都市初出校门的年轻人，他从来没有走过三月的麦地，所以他们不知道麦苗和韭菜的区别是情有可原的。由此我想到了一个非常现实的问题：一个能得到博士、硕士文凭的人，他们能通过各种考试，也许他们能把书上的东西倒背如流，无人能敌，但是他们未必能通过王小丫这一关。他们“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”，最后竟然在阴沟里翻了船。

现在的教育是不是一种误区呢？教育不仅要教给学生知识，更重要的是要让学生们体会到做人的道理。“诚实、聪明、勤奋”，如果给现在的学生选，我相信他们一定会选择“聪明”，他们认为现在的社会善人是做不得的；他们不懂什么叫做竞争，不知在竞争面前要叫一个条件：“公平、公正、公开”，如果没有这三点，就不叫竞争，叫“自私”。

其实我们的要求并不高我们需要空间；心得体会需要轻松的环境；需要一个属于自己的天空。现在父母总是帮助我们安排着一切，不去考虑我们愿不愿意，把我们自己心中的真实想法都掩藏起来，去让我们做自己不喜欢做的事，因此让我们叛逆心理越来越大、厌学的学生也越来越多。因为他们找不到自己想要的东西，他们没有明确自己的目标，所以他们的潜力没有爆发出来。记得正衡中学陈玉萍老师讲过这样一句话：每一个人的潜能都像一个无底洞，甚至自己都不知道有多大，只有自己知道下一步要做什么的时候，才是真正爆发实力的时候！作为学生的我们既不是老师也不是教育人事，我们无法改变这一状况，但是我们所能做的只有走出校园，走向社会，与大自然亲密接触，了解一些日常知识，增加自己的课外知识和内涵。

虽然前期工作以失败告终，但我们已经朝这个方向努力了，已经尽到自己的最大的能力去做过了，我们并没有后悔当初定这个话题，也没有后悔当初做过的努力，有时失败离成功只有一步。失败也是一种“成功”，失败会让你成长，失败会让你获得更多的人生价值！

**大学生社会实践调查报告篇四**

当今社会就业压力越来越大，我们大学生在今后想要找到一份与自己专业对口的好工作，就要不断扩展自己的认知领域，提高自身能力。

作为英语专业的大学生，专业本身要求我们不仅要有牢固的英语基础，而且还要有较强的交际能力。这就需要我们大学生不断增强我们的社会实践能力，提高我们的交际能力。但就目前来说，大多数的英语专业的学生都能具备良好的英语学习能力和比较扎实的英语基础。就我们班而言，有大约70%的同学能在考试中获得良好的成绩，班上挂科的同学也只有一两个，甚至有时候还没有，这就我看来我们班的英语学习底子还是不错的。但在学习过程中我也发现同学们一旦碰到英语角或英语交流之类的活动，就会变的非常不自信，支支吾吾的，说起英语来自然没有平时说的那么流利，这同样是我的问题——交际能力差。

就我个人而言，我是一个比较内向的女生，因此不喜欢说，在英语角上一般是不做声的，总是站在旁边听，我也明白这样是不行的。其实我觉得自己的英语成绩还算不错，但就是开不了口，有时候我也是很郁闷纠结的。我想这也应该是我不自信，甚至自卑的结果吧。但我自己却很清楚英语学习主要还是在于说，而不是在于写，因为它毕竟是一门语言，是用来与人交流的，因此我暗下决心要开口说。

今年暑假，也是一次偶然的机会，经由家里人介绍，我当上福临门新款dha谷物调和油的一名临时推销员。这也许对我的英语水平没有什么帮助，毕竟跟别人推销解说时，说的是中文，但我想这可以练练我的胆子，让我能敢开口说，对我的交际能力的提高应该是有好处的。而且通过这次兼职我对于生活也是有所感悟的。

上班的前一天，我还是蛮兴奋的，想到自己要开始独立自主的生活，并且还将有一比收入，就觉得不可思意，但现实往往不是这样。第一周我被安排在荆州武商，第一天上班就被泼了一盆冷水，本来是去卖油的，结果却当起了搬运工。我被告知首先要将赠品油以及促销展台运进卖场，在这之前，要找经理保安柜长出纳之类的一些人签调拨单以及财物管理单，除开到处跑和电话费不说，还要受到别人的冷嘲热讽，甚至还有人不大搭理你，搞得我很是郁闷。好不容易，将赠品油和促销展台弄了进去，却发现已经过去一上午。到了下午和晚上，不知是太累还是心情不好，竟一桶油也没卖出去。站了一整天脚痛死了，还加上生意没开张，那时侯心里真是难受极了。好在第二天顺顺利利，早上一去就有四位阿姨在我的详细讲解和推销下买了四桶油，还有一位阿姨连连夸奖我感谢我，我当时就高兴极了，感觉脚没那么痛了，心情也轻松了许多。这也让我了解到付出是有回报的，只要努力过.

第二个星期，我被调到沙市沃尔玛门店，这里的工作要比武商的轻松些，因为这里被指定为旗舰店，有一名营养师来协助我,并且还有量子弱磁场共振分析仪这种可以检测人体健康的仪器，来帮助我更好的对福临门这款新油进行宣传。在我们俩无懈可击的配合下，我们两天竟卖出了30桶油，并且在这期间我还因为向顾客介绍的详细准确，一直面带微笑，富有耐心而受到督导和长期促销员的表扬，这也让我增加了信心。同时我也发现随着促销天数的增加，我能更容易的抓准顾客心里所想的，根据这些找到突破口，对我们的油进行合理推销。依照这样的策略，第三周我们的销量也不错，卖出20多桶。

到了第四周，事情出现了一些变动。我们的营养师由于她工作时间的变动而不做了，我们沃尔玛的长期促销员也没干了，这样一来，由于少了两名大将，我们这周的销量就呈直线下降，两天下来只卖出9桶油。我这个小临时促销员也因此受到了批评，沃尔玛的粮油柜柜长也通知我说，如果下个星期的销量没有上个星期好的话，就不让我们在进行促销活动了。听到这话，加上生意又不好，脚又疼，我便有了退意。正好星期天这一天，福临们公司的项目经理和几位督导对我们这些临时促销员进行了一次摸底检查，一方面检查我们这些临时促销员是否合乎要求，另一方面也进行一次市场调查，并要求我们在星期一下午的会议交流会见石油和天然气市场。之后，我们都知道我们遇到了一些问题。我们将谈论这些问题。然后我们也知道同事不想做，我们会一起告诉经理，但是我们发现我们的主管没有做某些原因，我们都是临时的促销员决定不做，他们问我们的工资，那个经理不仅没有解释，也有责任推动我们监督的头脑，语气也是一个刺，我们大家一起在那个时候，你发表了一个声明，我开了，有趣的是，我们也认为寻求媒体讨论工资的力量，如果公司拖欠我们的工资，这是非常戏剧性的。后来，麻烦越大，我们的主管也来了，这件事也在调解中慢慢解决了。当然，我们没有做这些促销同行没有，这还是很感动我，因为我们前进和撤退。

我们从事促进同事的事实上，是大学生，有的甚至比我的两个还低，还有一个同学刚从高中毕业，我们正在寻找兼职做自己的，一方面是能够减轻负担，另一方面是自己锻炼身体，我们还是相当辛苦，工作，这表明我们唯一的儿子女，其他人在温室里的花，仍然能够蔚蓝的天空，肩负着一方的责任。说了90年代后的崩溃，我看不到，只要我们勤奋，努力工作，或者可以有自己的广阔世界。

其实，我觉得推销卖油或很压力，我有时觉得很不舒服，这种感觉甚至比我准备的四个考试更强。作为一个临时的推动者，我当然想做这个工作，尽可能卖石油，但有时业务是这样，我不能做任何事情。它也让我明白，每一个工作都需要承受压力，必须承担一些责任，在阳光下没有免费午餐。

她是在气体的单位，我只是发泄我的愤怒，我的同情，没有深刻的经验。通过这个兼职，我可以亲自体验那种口味，虽然每天有这么多钱，但身体心理应该受伤，那种感觉还是很不安。而我母亲她是一个绿色工人，不仅当凉爽拖曳花和植物，而且在炎热的日子晒太阳的工作，谁经常太阳剥。以前我不明智，觉得什么也没有，现在我知道，也明白生活不容易，所以我认为大学生应该更了解他们的父母，赚钱，有钱，应该有计划花钱。

有些人可能认为营销是一件很容易的事情，所以不要尊重超市促销员，我以前是这样的，从来不听推广者解释，也不会买他们的销售商品，其实现在想来，这不会拖延我多少时间我应该更好地尊重他们。此外，营销不是我们想要的那么容易，而且还需要一些技能，并根据不同的客户，提出不同的营销技巧，以吸引客户购买你所销售的商品。对我来说，这个营销不是很成功，但通过这个兼职的经验，我也收获了很多，成长很多，也这个机会只有生活这么一次。但后来，我仍然想要自己的\'，对事情感兴趣，以便动员他们最大的热情和潜力做事做长期。

**大学生社会实践调查报告篇五**

地处武汉市的东北，属丘陵地带。该地区共有行政村54个，人口8万余人。农作物品种齐全，有：水稻、棉花、芝麻、花生、玉米、大豆、红薯等等，特色农作物也不少，如：茶叶、板栗、烟草、药草等等，但是，农作物的种植规模都较小、农户几乎是家家都种一点，但种植的面积却都很小，主导农作物不多，没有形成自己的地方特色。另外，该地区中对农产品生加工的企业或工厂不多，农产品几乎是生产出来后旧直接送到市场上销售。农民的主要经济来源为农业。由于该地区多山，形成了当地资源丰富的特点，如：森林资源、矿石资源等等。目前矿石资源的开发已经初具规模，销售范围较广，对当地的经济有一定的促进作用。该地区的气候系雨热同季类型，季节分布明显。

调查中反映的问题

在将近5天的调查过程中，我们深入群众，与其进行长时间的座谈，以了解基本情况，并发现部分反映比较强烈的问题，归纳起来有以下几类：

1、农田断水频繁，尤其是在干旱季节，更为严重。据悉，当地夏季缺水较为严重，经常干旱，时有缺水情况发生，但是在降雨量较充足的时候，由于水库的蓄水能力有限，从而造成了大量的水资源白白的溜走而浪费掉，因此，在用水量较大的季节中，断水时常发生。

2、公路等交通设施的建设不是很完善，农民的出行很不方便。据了解，当地大部分的公路依然为泥路，农民出行颇为不便，尤其是雨季，情况更为严重。另外，由于公路等的不完善给当地的经济也带来了一定的影响。

3、农产品的价格较低，农产品给农民带来的收入甚微。虽然近年来农产品的价格有所上扬，但是农业生产资料也在不停的上涨，与农业投资相比，农产品的价格较为低迷，长此以往将对农民不利。

关于问题的分析

根据当地政府的基本情况而言，由于在该地区设立的工厂和企业较少，所以税收来源就不多了，另外又加之中央实施的税费改革，对农业税的免除，政府的财政收入就存在一定的问题。对于水利、交通等基础设施的建设需要大量的资金投入，需要雄厚的资金作后盾，然而政府的也在资金上产生了困难，虽然对于村村通等工程国家拨款50，但是，另外的50政府也是无能为力，所以基础设施的建设难以开展。但是，由于基础设施建设的难以开展，必然会使得基础设施的不完善，基础设施的不完善有必将制约经济的发展，从而陷入了一个恶性循环。所以要解决此问题，应当先解决其中的一个，即要么先花大力气搞基础设施建设及促进经济的发展，要么花大力气搞经济，从而带动基础设施的建设。但是，对于\_\_资源丰富的地理条件我认为，先招商引资发展经济较好。

农产品的价格持续低迷的问题在全国的范围内都普遍存在，这主要是由于农产品的供求关系所决定的。从事农业生产的人口众多，这势必会导致农产品的供大于求的情形出现，从而出现“谷贱伤农”。在市场经济体制下，作为地方政府如果采用宏观调控的手段来解决这一问题的话，可能性不大，效果可能也不会很明显，毕竟地方政府的管辖范围有限，调控能力也有限。对于\_\_而言，我认为应该将自己的资源优势发挥出来，不拘于本地的销售，打开市场，将产品销往外地。

归根结蒂，在\_\_地区，群众反映最为强烈的问题都需用发展经济的角度去处理，一旦经济得以发展，一切问题都会得以迎刃而解。所以政府也应当在经济发展上花一定的力气。

解决方案

对于符合\_\_实际情况的经济发展之路，有下列几个：

花大力气招商引资

目是对农产品的生加工等方面。该地区的农产品在销售的过程中几乎没有产生多大的附加值，然而，该地的农产品质忧、产量佳，所以如果再对其进行生加工，则会有很大的潜力。政府应当制定一定的优惠政策，鼓励企业落户xx。力争建立几个龙头企业，从而带动当地经济的发展。

积极推进农业产业化进程

积极推进农业产业化进程，为农民增收注入活力。一是大力发展农业龙头企业，充分发挥龙头企业开拓市场、引导生产、加工增值、为农服务的作用。要采取切实措施，加大对龙头企业的扶持力度，并致力于组建农业龙头企业集团，增强龙头企业的带动能力。二是大力发展农村合作经济组织。我们要把大力发展农村合作经济组织与提高农业产业化水平结合起来，积极引导，扶持农村合作经济组织的健康发展。要以鼓励引导广大农民开展产销联合，组建多种形式的技术协会、信息协会、流通协会为重点，通过这些市场中介组织引导农民进入市场，实现千家万户小生产与千变万化大市场的有效对接。

加大农业产业结构调整，大力发展优质高效农业

政府要适当引导农民加大对农业的投入，尽快调整农产品品质、品种结构，发展特色产业。要以市场为导向，以效益为中心，依靠科技进步，立足资源优势，突出抓好品种、质量的结构调整，使农业由市场决定产量、需求决定品种质量的轨道上健康发展。同时也应当加大市场开拓力度，为农民增收创造条件。必须强化市场第一的观念，下大气力研究市场信息、市场动态、市场容量和供求关系，超前预测，科学分析，按照市场经济规律指导农业生产，利用时间差、地区差，扩大农产品销售半径，扩大农产品集散量。

突出优质抓特色，狠抓调整促增效

在市场经济的形势下，有特色，才能有效参与市场竞争并立于不败之地。发展特色产业，推进农业经济结构优化升级，是新时期实现农民增收的主要途径。

（一）抓高效特色种植业。

（二）抓绿色农产品加工业。

发展壮大农产品经营队伍

发展壮大农产品经营队伍，一个产业能不能保持持久活力，还得看产品的销路是否畅通。农业产品销售要有大量的农产品经纪人，政府要针对本地区的具体情况，培养农产品经纪人，扩大流通渠道。随着农产品的价格上升，政府有关部门要加强农资市场管理，防止恶意哄抬农资物价，使农民增产不增收的现象防患于未然。

发展农商经济合作社

现阶段，土地全部承包到户，在土地不能大规模集约经营的情况下，另辟途径，通过农商合作社，关键要让农民参与和经营，把一个个单一个体有组织的联合起来，使某一特色产品形成规模、在规模的基础上进行产业化经营，才能尽量降低市场风险，在产品竞争中立于不败之地。\_\_的蔬菜、茶叶、生猪、家禽、烟草、药材等都可以通过合作形式形成拳头产品，在市场上占一席之地。只有达到产业化、规模化，才能进行农产品深加工，培育品牌农业产品，提高农产品的附加值，另外，在某一产品达到一定规模、知名度后，政府要引导树立名优品牌，进行注册保护，以品牌开辟市场、拓展销路。

总结

农村的繁荣，经济发展刻不容缓。“三农”问题的核心在于“农民增收”，这一重大问题引起了全社会的普遍关注，政府也作了大量的工作已改善农民收入。我就本次的暑期社会实践活动所调查的内容作了一定的总结和归纳，针对xx的实际情况做出了发展经济的几看法：

1、花大力气招商引资；

2、积极推进农业产业化进程；

3、加大农业产业结构调整，大力发展优质高效农业；

4、突出优质抓特色，狠抓调整促增效；

5、发展壮大农产品经营队伍；

6、发展农商经济合作社；

希望能够对当地的经济发展尽一番力！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**大学生社会实践调查报告篇六**

自己的一切事物都得要自己亲自去解决，增强了自己的自信心，从这次实习中我深深的体会到没有自己办不成的事，只有自己不去做，认认真真的学习，勤勤恳恳的做事，这就是生活，是真正的生活！通过实训、实习，我对西餐的专业知识有了很大的提高了，尤其是服务意识、语言交流与表达能力、外语能力、处理宾客关系能力、团队协作能力等方面具有明显的提高，特别是自己的外语口语交际水平有了一个很大的提高，以前在学校里面没有条件锻炼自己的口语，在这里，来吃西餐的也会有很多的外国朋友，锻炼了自己的口语说得能力，为自己以后走上社会做了个好的开始。社会上由课本上学不到的东西，那就是社会经验，为人处世的经验，想想自己明年就要真正的走向社会，参加工作，也许自己的这次实习就是自己新的开始，也就意味着自己的成熟，我会在以后的工作和学习中，不怕困难，勇于克服，在实践中锻炼自己的能力，努力提高自己，实现自己的理想。结束语：通过这次社会的实践，我学会了自立，懂得了团队在工作中的作用，为以后的工作和学习提供了宝贵的经验和教训，我会依次为起点，以后更加勤奋学习，锻炼自己的各方面的能力，努力提高自己的综合实力！

**大学生社会实践调查报告篇七**

现今，刷信用卡已在大学校园中蔚然成风。暑假期间，上海对外贸易学院06级国贸专业的几名学生在松江大学园区内展开调查，发现超过半数的大学生拥有信用卡，很多人还不止一张，而睡眠卡、坏账、挥霍、拆东补西等现象也随之出现。

上海对外贸易学院的学生利用暑期开展了“大学生信用卡现状调查”。放假前后，他们在松江大学园区内进行了问卷调查，暑假期间又走访了多家银行，并咨询了经济学教授，最终分析出大学生热衷办卡的原因是：银行在学校园中发行的信用卡并不需要缴纳年费、门槛低和难挡办卡礼品的诱惑。

目前持卡学生有两大类，一是“睡眠卡”持有者，他们开卡却不用、注销率高，东华大学大二的小李这样解释办卡的原因：“银行促销时表示，办卡就送名牌水杯，我觉得挺合算的，就办了卡。但是，我至今从没有用过那张信用卡。”

其次是刷卡一族，他们深受“花明天的钱，做今天的事”的消费理念影响。不少人还因为开办信用卡，银行、家长又欠缺监管导致沦为“卡奴”，每月都要为还款烦恼，外贸大三的小沈说：“自从开办了信用卡后，我就经常忍不住透支买东西。结果，欠了1000多元还没还，现在一到13日就担心利息问题。等我还清钱就要把它注销。”

大学生市场的巨大潜在利润促使各银行用尽办法瓜分这块蛋糕，营销方式也层出不穷。

本次调研活动的\'队长、外贸06级国贸专业的陈田园同学介绍，每学期开学，各高校内就会出现众多推销信用卡的银行摊点，他们纷纷向大学生们抛出“绣球”，如建设银行的维尼靠枕、招商银行的hellokitty卡等，这些礼品对于大学生颇有“杀伤力”，吸引学生办了信用卡。

有“卡奴”也有“卡神”。一批学生“乘”着各银行将大学生市场当作主打的顺风车，通过帮助银行在学校推销业务、办卡等赚了一笔。上理工的小朱告诉记者：“我一直在学校里推销银行卡，同学开一张卡我可以赚10元。通常，在宿舍楼里走一圈，找同学帮忙填填申请单、开个卡，大家都会同意的。”像小朱这样的学生，本市每所高校都有几名到几十名。

调查表明：出现“睡眠卡”和“卡奴”现象的根本原因在于目前的“信用卡教育”跟不上信用卡的发行速度。在没有申请信用卡的人中，有38。33%的人表示不申请信用卡的原因是“有申请价值，但不了解信用卡的利息计算方法”；有部分申请了信用卡的人也表示“不太了解信用卡的利息计算方法”。

如何减少“睡眠卡”和“卡奴”的数量？陈田园同学表示，经过针对性调查、数据分析和专家指导，解决这种现状主要有三种途径，一是控制大学生信用卡的申请门槛，这能防止继续出现大量“卡奴”；二是加强信用卡教育，使学生了解利息算法；最后是出台相关法规规范大学生信用卡市场。美国夏威夷州曾在xx年要求大学对校园内的卡营销进行管理，要求银行考虑禁止办卡送礼物的做法；肯塔基州xx年要求大学生申请信用卡应有父母的书面授权。在专家看来，这些国外的经验都是值得国内银行和高校借鉴的。

**大学生社会实践调查报告篇八**

今年寒假，我来到了一家广告公司——xxxx自由人广告有限公司进行实践。它是xxxx最大的一家股份制的广告公司。与上学期暑假实践的广告公司不同，这是一个更独立更专业的广告公司。它的介绍和组织结构如下：

公司主要从事平面创意设计、媒体代理、专业策划，在几年努力经营下积累了良好的知名度、较强的竞争力和丰富的媒体及战略资源。xx年将拓展影视多媒体，并向品牌代理、整合传播模式发展。是一家新兴的专业广告传媒机构。现已成长为xxxx本土最具实力和竞争力的广告公司之一。公司属于中小型企业，有30多名员工。公司结构较为单一，总经理以下分设6个部，行政部，业务部，策划部，制作部，媒介部，工程部。公司属于横向管理机制。总体结构如下：

行政部主要负责公司日常活动，如接待客户，文件传递，财务等事宜;业务部负责业务的洽谈;然后策划部进行网上构思及设计，制作部则进行根据电子作品进行实物制作;最后由媒介部和工程部进行发布和维修。就布局来讲，简单紧凑。

有一个广告公司做的不错。它们负责客户的广告战略、品牌、策划的整体重要步骤。具体的流程操作如调查、产品分析测试由一些别的主管广告前期准备的`公司完成。策划、设计等由一些侧重于设计、策划的公司完成。实施和媒体发布也有相应专业的着落。在这里，实现了多赢的局面。

xxxx虽然不是一个很完善的城市，但近几年的光阴发展迅速。随着招商的引进，机会也越来越多。对于广告主和各类广告公司都是一个良好的契机。但是在xxxx各产品极其品牌并没有一个很好的广告效应。也许由于各种形式的制约，各公司的广告态度趋于保守，而现在许多知名的国际广告公司陆续进军中国，一系列的恶意或者有意收购必将罕见不鲜，所以对于本土的广告公司的生存带来了极大的挑战。更可以说成是生死存亡的关键。所以要维持公司的生存及发展就需要对公司作一些调整。鉴于如此下面就是我的一点建议：

一，一些原本物资、经验雄厚的公司必须与国际接轨，使本土广告公司国际化。

而国际化的最好也是最快的方法就是不惜巨资吸纳优秀国际广告人才加谋，招贤纳士乃为重点。对于一些掌握各种资源的小广告公司可以通力合作，以求实现双赢，也可以积累资金和人脉来提升自己的综合实力以站住脚跟。

二，鉴于公司广告业务层面还比较单一，主要以广告的设计、发布为主;媒介格局也较简单。

所以这也是公司要发展壮大的另一瓶颈，所以需要拓宽市场。扩大媒体资源，整合现有资源。

三，在实践中通过我的观察发现，其员工虽然很敬业，但是效率并不高，我认为是因为员工缺少目标，所以我提议让公司所有人员实行小便条制度，当然领导更是要起带头作用，也就是说在每天的工作结束时，写下第二天按轻重缓急列出的所有工作任务，这样可以让员工更明确那些事情需要及时处理，这样思路清晰，方向性明确，不会出现误事，同时这种方法简单易行。

**大学生社会实践调查报告篇九**

随着科学技术的进步，高校的不断扩招，社会竞争日益激烈，大学生就业形势日趋严重。为了锻炼自身能力，拓展交际范围，增加实践经验，也为了日后更好地求职就业，参加社会实践活动便成了大学生课外活动的最优选择之一。为此，我们特地组织本次关于大学生参加社会实践活动情况的调查，并提出一些意见和建议，以助于学校更好地指导学生的社会实践活动。

经济管理系学生参加社会实践活动的情况，并为学校指导学生社会实践活动工作提供调查依据和建设性建议。

1、学生参加社会实践活动的情况。

2、学生对当前社会实践的看法及感受。

3、学生最希望学校和社会在哪些方面提供支持与帮助。

经济管理系大一、大二、大三学生。

从xx年xx月xx日起，至xx月xx日止。

1、问卷调查：共发放180份问卷，收回有效问卷160份，本次调查主要针对于经济管理系学生。

2、抽样调查：针对问卷设计的问题对经济管理系学生进行抽样调查。

组长：负责主持小组讨论、任务安排以及问卷设计。

副组长：负责小组成员的考勤工作以及数据统计。

组员：负责问卷发放及数据统计、分析。负责问卷发放以及调查方案的\'撰写。负责问卷发放以及调查报告的撰写。

1、前期准备阶段

5月13日组织召开第一次小组会议，确定小组成员的分工，规划整个实习工作进程。5月13日至17日搜集资料，设计问卷。5月17日问卷定稿。

2、调查实施阶段

5月18日至19日发放问卷并回收。5月20日召开第二次小组会议，分配工作任务，统计并分析调查数据。

3、报告撰写阶段

5月21日至24日撰写调查报告。5月25日召开第三次小组会议，讨论、修改报告。

4、总结阶段

5月26日调查报告定稿并打印。5月27日上交实习成果。

会议时间5月13日5月17日5月20日5月25日

会议地点

会议内容

出勤情况

总结分析

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn