# 调研报告最佳(优秀11篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-08-12

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。调研报告最佳篇一目前国...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

**调研报告最佳篇一**

目前国内有机蔬菜市场的现状及特点：

1、购买有机蔬菜的消费者组成

购买有机蔬菜的消费者中教师、科研人员企事业单位干部、国家公务员和私企职员占了86%，证明文化水平的高低与对有机食品的认同呈正比关系。

2、对“有机”、“绿色”、“无公害”三种安全食品的区别的了解很了解和不太了解的各占五分之一左右，而比较了解和基本了解的各占约三分之一。说明盲目购买有机蔬菜的消费者很少，这与一年前报道的在北京和上海的有机蔬菜市场调研中大部分购买者都不太了解，甚至根本不了解的结果相比，已经有了极为明显的进步。当然，必须强调的是，即使在这些认为自己很了解和比较了解三种安全食品区别的消费者中，实际上有很大一部分并不能真正说出三者的区别来。他们最通常的回答是：有机食品不使用农药和化肥，对于有机食品关于转基因、转换期、缓冲带、轮作、跟踪体系、加工、储存、运输、认证、销售证等等方面的知识几乎还是空白。

3、购买有机蔬菜的频率

只要消费者有需求，价格能接受，产品信得过，有机蔬菜是很容易形成一个固定的消费人群的。

4、对品种的选择和对品种多样性的需求

虽然几乎所有的消费者都只关心价格和需要，并没有对某些品种提出特别的要求，但对品种的多样性方面则要求比较高。他们的心理是，凡是普通菜场上供应的蔬菜品种，有机蔬菜也应该有，这样的反应应该说是有机蔬菜市场发展初期的特定情况。

根据调查和分析，得出如下结论和建议

1、在国内有机食品市场发展的初期，采取专卖店的形式销售有机食品是一种正确的选择。这样做可以减少销售的中间环节，降低有机食品的成本，提高消费者对有机食品的兴趣和购买力。

2、有机食品的专卖店应当首先开设在知识层次和消费层次相对较高的居民区，这样做有利于对有机食品的宣传，也有利于吸引消费者。但有机食品不是“贵族食品”，收入水平比较低的消费者也对有机食品产生了浓厚的兴趣，只要有机食品发展到一定程度，价格渐趋合理，有机食品专卖店就可以逐渐向其他居民区扩展，吸引和服务更多的消费者。

3、目前对有机食品的宣传力度相当弱，相当一部分消费者是在看到专卖店或看到货架上的有机产品后才知道有这样安全的食品。而且多数人并不了解有机食品与绿色食品和无公害食品的区别。因此有机食品的从业者应当努力做好广告和宣传工作，各级政府也应当投入更多的注意力，积极鼓励和支持有机食品的发展，为有机食品的生产、加工和贸易者提供各种优惠政策。

4、从消费者对有机蔬菜品种的需求上看，消费者普遍反映品种不够，因此，有机食品的生产者和贸易者应当尽量扩大他们的生产和贸易品种，以满足不同层次和不同要求的消费者的需求。

5、各类有机食品专卖店（包括有机食品的其他类型的销售单位）都应当配备具有一定有机农业和有机食品知识，可以向顾客解释和宣传有机农业和有机食品的营业员和经理。有机食品作为一种新生事物，很多消费者需要在了解了产品的特点和功能后才会购买。

**调研报告最佳篇二**

前言：俗话说的好：露从今夜白，月是故乡明，我爱我的家乡，并且爱的深沉，这片生我，育我的土地便是我的家乡——建瓯。

说起建瓯可能很多人没有听过，它是隶属于福建省南平市地区，位于武夷山，鹫峰两山脉之间的丘陵地区，建瓯历史悠久，人杰地灵，有着300多年的历史，西周时期为“七闽”地，秦时属闽中郡。最让我自豪的地方在于建瓯是福建历史上最早设置的四个县之一，福建之建即取之建州（今建瓯）。建瓯有着如此悠久的历史，文化底蕴也是相当深厚，曾经出过众多的请史留名的人才，比如有中国十大史学家袁枢，音韵学家吴域，宋代理学家朱熹等。

主体：建瓯的文化风俗不胜枚举，在经过我的一番调查之后，我最感兴趣的是建瓯的挑幡艺术。下面，我将重点给大家介绍一下建瓯特有的挑幡艺术。挑幡艺术几百年前就已经开始在建瓯民间流行。相传在明代末期，民族英雄郑成功招募抗清复明大军，横渡海峡收复台湾。当时建瓯城效大洲村的青年壮年，大都纷纷应征入伍。在收复台湾之后，壮年在正月初返回了家乡，全村男女老幼欢欣鼓舞，奔走相告。当时，将士们将带回的军旗放置于长杆之上，尽情挥舞，藉此纪念壮烈牺牲的弟兄们。长此以往，每逢正月初，大洲百姓都要按照惯例将旗杆来装点一番，舞动一番，以表示庆祝与纪念之意。随着时间的流逝变逐渐谈化成了当今建瓯特有的挑幡风俗。

说到挑幡的制作过程，就不得不提建瓯“竹子之乡”的美称，这边的竹子那是相当的多，而挑幡所用的幡，就是选用一根大约10米长的笔直毛竹，削去枝叶，晾干后把竹子的外壳涂上朱红油，画上各种吉祥的图案，竿顶悬挂着彩灯，再装饰上各种各样的小铜铃，竹身还会悬挂一幅绣有歌功颂德的词句，这种制作工艺师我们建瓯独有的传统文化瑰宝，再说道挑幡表演，那才真的算上无与伦比。如果用一言以概之，那就是技艺精湛，叹为观止。从小到大，我看过的挑幡表演不在少数，但每次看到都能把我深深震撼，艺术表演者个个都身强力壮，表演时，有的是头顶长竿，有的是肩挑腿踢，有的是鼻托牙咬，形式多样。这种表演一般是团体表演，那和谐统一的姿势，使得竿旋旗飘，幡幅呼啸，使得观看表演者目不暇接，美不胜收。挑幡带给我们的不仅仅是一场美轮美奂的表演，而是属于建瓯特有的文化习俗的碰撞与承接，每每看到这个表演感动之情溢于言表。

总结：挑幡表演艺术不仅仅代表着一项文艺演出，更表现出我们建瓯人不屈不挠，自信自强的精神风貌，华罗庚曾近说过：锦城虽乐，不如回故乡；乐园虽好，非久留之地。归去来兮。我想，以后无论漂泊到何处，建瓯都是我魂牵梦萦之地，我爱我的家乡——建瓯。

**调研报告最佳篇三**

为使县域经济较快地摆脱困境，进一步推进中小企业又好又快发展。针对我县中小企业发展中存在的问题，提几点建议：

(一)完善扶持政策，发挥导向作用。政府及相关部门要认真研究国家关于扶持中小企业发展的各项优惠政策，主动适应经济发展新常态。一要坚持工业强县战略不动摇。工业是地方经济的骨架，是解决就业的重要途径，也是服务业发展的基础和农业发展的后盾。要进一步突出工业重点，认真研究解决工业企业发展中的问题，抓紧完善扶持工业政策，积极推进中小工业企业转型升级，做大做强。二要进一步注重商贸企业和现代服务业、物流业等产业的发展，制订相应激励政策，帮助解决企业用地、资质升级等方面的突出问题，促进产业协调发展;三要在完善招商引资企业扶持政策的同时，高度重视本地现有企业的发展，研究出台相应的用地、资金、税收等优惠政策，鼓励现有企业做大做强，减少企业外流。

(二)解决要素制约问题，为中小企业发展提供保障。政府及相关部门，要认真贯彻落实国家关于简政放权、扶持中小企业发展各项政策，经常深入企业，加强调研、沟通，切实解决中小企业发展中存在的问题。一是解决融资难、融资贵的问题。支持金融机构简化信贷审批环节，创新金融产品和服务方式，采取动产、应收账款、股权、商标等抵质押方式，拓宽融资渠道，协调金融机构制定中小企业授信标准和管理政策，提高中小企业中长期贷款及信用贷款的规模。进一步健全中小企业融资担保体系建设，尽快解决中小企业担保公司运作中存在的问题，发挥担保公司和小额贷款公司的作用;二要缓解企业用地难。进一步完善城南园区、中小企业产业园、农民工创业园平台，积极打造头铺产业集群工业区，推进铜陵工业园建设，加大土地资源整合力度，大力盘活存量土地，依法处置闲置土地，探索建立正常的工业用地退出机制，引导企业用好用活现有土地存量，拓展中小企业发展空间;三要协调解决用工难问题。通过加强企业用工监测、用工服务、用工信息发布等举措帮助企业协调用工。多渠道、多形式开展就业培训、技能提升等职业培训，满足企业和劳动者需求。要认真落实特殊岗位、特殊工种人员的有关待遇，加大劳动保障执法力度，维护劳动者合法权益。企业要规范用工管理，改善工作环境，逐步建立工资正常增长机制，实现环境留人和待遇留人。

(三)以工贸为依托，促进产城一体化，大力发展商贸服务业。要认真研究商贸服务业发展规划，积极引进大型商贸综合体，加大对新型商贸流通行业的扶持力度，加强人才培养和引进，完善基础设施供给，提升企业现代化管理水平，大力促进商业流通服务业发展，切实满足群众生活需求。

**调研报告最佳篇四**

根据市总的有关要求，区总工会于近期通过问卷调研、随机访谈等形式对全区职工工资收入情况进行了调研。此次调研根据抽样的方式，共发放调研问卷600份，收回有效问卷270份，涉及餐饮、纺织、电子通讯等8个行业，其中餐饮业60人，占调研人数的22.2%;纺织业10人，占调研人数的3.7%;服务业52人，占调研人数的19.3%;建材行业20人，占调研人数的7.4%;批发零售业46人，占调研人数的17.0%;铁路电气化40人，占调研人数的14.8%;电子通讯业8人，占调研人数的6.7%;其他行业24人，占调研人数的8.9%。

一、基本情况

1、与用人单位签订劳动合同情况。其中，签订的92人，占调研人数的68.1%;未签订的43，占调研人数的31.9%。

2、工作岗位情况。其中，一线工人88人，占调研人数的65.2%;辅助生产工人8人，占调研人数的5.9%;技术工人16人，占调研人数的11.9%;一般管理干部7人，占调研人数的5.2%;其他岗位16人，占调研人数的11.9%。

3、月工资收入1500元以下的35人，占调研人数的25.9%;1500～2300元的81人，占调研人数的60.0%;2300～3200元的19人，占调研人数的14.1%。

4、在调研中，132人的月工资发放没有低于最低工资标准的情况，占调研人数的97.8%。

5、在所调研的人中有131人了解自己的月工资额度，占调研人数的97.0%;不了解的4人，占调研人数的3.0%。

6、在调研中有123人对自己目前的工资收入水平表示满意和基本满意，占调研人数的91.1%。不满意的12人，占调研人数的8.9%。

7、单位为职工缴纳养老、失业、工伤、医疗、生育保险的有38人，占调研人数的28.1%;部分缴纳的54人，占调研人数的40.0%;没有缴纳的43人占调研人数的31.9%。

8、关于《工会法》《劳动法》《劳动合同法》等涉及到劳动者切身利益的法律法规的了解度调研种，非常了解的4人，占调研人数的3.0%;知道与知道一点的为44人和79人，分别占调研人数的32.6%和58.5%。

9、认为推行企业工资集体协商制度对于维护企业职工的合法劳动报酬权益，提高企业职工的工资收入水平有很大作用与有一些作用的分别为47人、46人，分别占调研人数的34.8%、34.1%。

二、调研结果分析

从调研结果来看。

1、在调研者中，签订劳动合同的占68.1%，说明企业工资集体协商工作是有一定成效的。但从比例可以看出，劳动合同签订率不是很高，还需我们加大开展工资集体协商工作的力度。

2、调研中，月工资发放有97.8%达到了最低工资标准以上，说明我们的监管力度不够。在以后的工作中，我们要杜绝此类情况的发生。

3、缴纳养老、失业、工伤、医疗、生育保险情况，全部缴纳的占28.1%，说明社会统筹有关要求还没有达到全覆盖，这方面我们还需进一步加强。

4对《工会法》《劳动法》《劳动合同法》等涉及到劳动者切身利益的法律法规的了解度的调研中，非常了解的占3.0%、知道的占32.6%、知道一点的占58.5%。说明我们的宣传还不到位，法律法规还需要继续普及。

以上是我区对职工工资状况调研的情况，在接下来的工作中，我们将继续开展工资集体协商工作，加强对工资集体协商，法律法规、有关政策宣传的力度。为全市推进工资集体协商工作，完善职工收入分配制度，维护职工合法权益作出不懈的努力。

**调研报告最佳篇五**

杭州大厦购物中心是杭城著名的大型零售商场之一。几年来在市场激烈竞争中，由于重视调查研究，搞好市场定位，掌握商战主动权取得了明显成果。1993年杭州大厦购物中心重新装修后，即以中高档定位作为目标市场。为了验证购物中心市场定位是否准确，揭示经营效果与市场定位的相关性，我们开展了商场客源的调查，井通过对顾客的基本情况及其购物动机的统计分析，对上述问题作出一个客观的结论性的判断。

一、调查目的

考察顾客的性别、年龄、居住地、职业和经济收入等关于顾客的基本情况；调查顾客的购物动机。

二、调查方法

1、调查对象。以来购物中心购物的顾客为调查总体，从中随机抽取1487名顾客作为调查的具体对象。

2、调查问卷。问卷分性别、年龄、居住地、职业、经济收入厦购物动机6个项目。各题均采用封闭式设计，要求调查对象根据实际情况在各题所列的选择项中选取一项，作为对该题的回答。

3、调查问卷的分发。调查问卷由商场工作人员在商场内随机分发，当场回收。回收率为100%。

4、数据处理。：调查问卷数据由spss统计软件处理。

三、调查结果分析

1、顾客的性别构成。1487名调查对象中男顾客699人，占总数的47%，女顾客为788人，占总数的53%。卡方(x2)拟合度检验不同性别的顾客人数之间有显著差别（显著性水平为o.05）。来商场购物的女性顾客明显多于男性顾客。

2、顾客的年龄组成。如表1所示，34岁以下的顾客1106人，占总数的74.4%；而35岁以上的顾客仅有381人，占总数的25.6%。卡方(x2)拟舍度检验不同年龄顾客人数之间有显著差别（显著性水平为o05）。来商场购物的顾客主要是年轻人。

表l顾客的年龄组成

511（34。4%）595（40。4%）333（22。4%）48（3。2%）

（注：表十括号内为该年龄组人数在1487名调查对象中所占的百分比数。经下各表相同。）

3、顾客的居住地分布。如表2所示，来自杭州市区的顾客有956人，占顾客总数的64.4%。卡方(x2)拟合度检验不同居住地顾客人数之间有显著差别（显著性水平为o.05）。来商场购物的顾客主要是杭州市区的顾客。

表2顾客的居住地分布

杭州市区杭州地区县市省内其他县市省外

956（64。4%）173（11。6%）177（11。9%）181（12。2%）

员、事业单位职员和工厂工人。

表3顾客的职业分类

职业人数百分数（%)职业人数百分数(%）

公司企业职员44730.1其他职业664.4

事业单位职员34923.5军人412.8

工人19813.3退休人员392.6

个体经营者1107.4农民332.2

教师1047.0学生1006.7

总数1478100

5、顾客的月薪收入。如表4所示有748人，占总数的503%；在1001月薪在50l-lo00元范围内的顾客x元范围内的顾客有376人，占25.3%。卡方(x2)拟合度检验不同月薪的顾客人数之间有显著差别（显著性水平为o.05）。有75.6%的顾客月薪在501—x元范围内。

表4顾客的月薪收入

**调研报告最佳篇六**

主任、各位副主任、秘书长，各位委员：

根据省^v^会统一部署和市^v^会工作安排，今年我市将检查《^v^野生动物保护法》(以下简称野生动物保护法)实施情况纳入监督计划。市^v^会执法检查组开展了问卷调查，并要求市政府及有关部门和各县(市、区)广泛开展自查工作。在此基础上，检查组在市本级召开座谈会，多方听取市政府、法检两院以及市林业局等15个职能部门贯彻实施野生动物保护法的情况和意见建议，赴广丰区、德兴市、铅山县有关乡镇农贸市场、公安派出所、养殖户企业等进行重点检查，深入了解野生动物保护法实施情况和存在的问题。现将情况报告如下：

近年来，全市上下认真贯彻落实野生动物保护法，特别是今年以来严格贯彻落实^v^常委会《关于全面禁止非法野生动物交易、革除滥食野生动物陋习、切实保障人民群众生命健康安全的决定》(以下简称决定)精神，不断强化了野生动物保护工作。

(一)开展宣传教育，提高执行野生动物保护法的自觉性。全市上下利用“世界湿地日”“爱鸟周”以及“保护野生动物宣传月”等主题活动为契机，通过各种形式宣传保护野生动物科普知识和野生动物保护法。开展自然知识进课堂活动，举办野生动植物保护知识专题讲座。2024年、2024年分别在鄱阳、余干县承办全省“爱鸟周”宣传活动启动仪式，并且成功举办了“麋鹿回归”“青出于蓝而胜于蓝：蓝冠噪鹛科学发现百年”纪念活动、“2024鄱阳湖国际观鸟周”等一批在国内外具有一定影响力的宣传纪念活动。积极引导广大群众增强野生动物和生态环境保护意识。

(三)开展执法整治，提高执行野生动物保护法的严肃性。近年来，先后开展了“保护鄱阳湖越冬候鸟和湿地资源”、“打击破坏森林和野生动物资源违法犯罪”、“严打生态犯罪、护航美丽江西”、“春雷2024”、“绿剑2024”、“打击犀牛角和虎及其制品非法贸易”、“2024打击破坏野生动物资源”等一系列保护野生动物和打击违法犯罪专项行动。近三年，共办理涉野生动物刑事案件420起，抓获311人。处理野生动物行政案件146起，处罚158人，先后查处“”婺源特大非法收购濒危珍稀野生动物案件、“”非法运输夜鹭等一批大案要案，有效打击了违法犯罪行为。

(四)开展巡护监测，强化野生动物疫源疫病防控的常态性。野生动物疫源疫病监测防控是公共卫生安全的第一道屏障，抓好野生动物疫源疫病监测防控常态化工作是民生林业的基础保障手段。近年来我市不断加强野生动物疫源疫病监测工作，在所有国家级自然保护区管理机构的基础上增挂国家级监测站的牌子，截止目前全市已有国家级陆生野生动物疫源疫病监测站4处，省级4处。同时依托林长制“一长两员” “林长通app”加大对野外陆生野生动物的巡护监测工作，特别是针对每年的候鸟越冬期，聘请护鸟员，全天候对候鸟栖息情况进行监测。

1.宣传教育有待加强。对照野生动物保护法第8条“各级人民政府应当加强野生动物保护的宣传教育和科学知识普及工作。”虽然各地高度重视野生动物保护法的宣传，但宣传的广度深度和宣传效果仍需加强。林区、山区等偏远区域居民的保护意识、法制意识还不高。社会公众对濒危野生动物保护规定、国家重点保护野生动物名录和国家禁止携带、邮寄的动物及其产品名录等知识掌握不普及，在保护野生动物方面的意识还需加强。

2.投入保障有待增强。对照野生动物保护法第5条“县级以上人民政府应当制定野生动物及其栖息地相关保护规划和措施，并将野生动物保护经费纳入预算。”我市野生动物保护工作投入保障仍有待增强。保护人员专业力量不足，机构改革后，我市各县(市、区)均未成立独立的野生动物保护部门，基层野生动物保护站也都仅有1-2名工作人员，力量薄弱。加上野生动物保护涉及面广，时间跨度长，保护管理难度大，以及疫情疫源防控常态化的需要和社会公众对加强野生动物保护的期望越来越强烈，使野生动物保护压力加大、成本增大，资金投入保障明显不足。

**调研报告最佳篇七**

近年来，我乡在区武装部的领导下，通过加大宣传力度，提高征兵标准，严格执行征兵政策，严格按照区征兵办的步骤和程序，克服了征兵工作中遇到的种种困难，圆满完成了区下派的任务。在征兵工作过程中，我乡同时也遇到了一些常常使征兵工作陷入困境的问题和矛盾，针对我乡的征兵工作现状，根据调研，作一些简单的分析。

当今社会，越来越多的青年不愿参军入伍，甚至逃避服兵役，由八、九十年代的“当兵热”降到“当兵冷”，究其原因，我乡对此作了一些专门研究，并结合当前社会情况，总结出三点:

1、青年本人及其家长的思想意识，现在的适龄青年基本上都是家中的独生子女，条件普遍较好，他们认为当兵要吃苦、受累、远离家人，舍不得自己在家里的“幸福生活”;另-方面对入伍缺乏正确的认识，很多青年独立生活能力差，依赖性强，报名参军也是很大程度上遵从家人的安排，自己当不当无所谓，其家长不鼓励，甚至不同意子女去当兵，以上这些情况都反映出应征青年及其家长的主观思想上的偏差。

2、家庭经济条件的改善，现今我乡新农村建设如火如荼的开展，农民的生产生活都有了很大的提高，全乡工业长足发展的过程中，也为青年同志毕业后创造了良好的就业条件;符合入伍条件的青年，如果家庭条件优越，又有一技之长，或是稳定工作，家人都不愿让其应征入伍，因为现在我们都生活在商品经济的大环境下，社会上都普遍追求物质利益，而依法服兵役的青年是为国家做出了一种无私奉献。

3、我乡临近开发区，地理位置优越。高新区工业的飞速发展及劳动力培训力度加大创造了大量的就业机会，且政府又加大劳动力培训，大部分适龄青年都可在本乡离家近的地方或外出就业，且薪资待遇较为优厚。我乡每年的征兵工作都要通过宣传、发动、上门发信函、打电话做思想工作劝他们报名参军，往往是一些适龄青年和家长不愿让其参军。

1、加大宣传教育力度，强化青年及其家长的国防意识，各级政府及职能部门首先应充分重视征兵工作，在各类教育过程中，特别在各村各户开展思想工作中,相应增加国防征兵教育内容，其次可以结合初、高中学习的暑假军事训练工作，以及民兵、预备役训练工作，增强广大学生、青年职工的参军愿望，激发其应征积极性，结合每年“八一”建军节，“国防教育日”以及历史纪念日，合理引导青年及其社会广大群众树立必要的国防意识，营造良好的征兵软环境。

2、健全法规，形成完备的奖惩机制

兵役法规约束力偏弱，奖励和惩处规定操作性不强，也是当前存在的一个问题。现行《兵役法》虽然有专门的“惩处”规定，但对执行主体规定模糊，缺乏具体的处理办法和细则，操作和落实起来困难不少。往往不同地方、不同单位按照不同理解、以不同标准实施不同的做法，影响了法律法规的严肃性、权威性。如逃避服兵役的，各地有罚款的、处分的、批评教育的、取消招工考学招干的，也有不了了之的。而对单位和组织在征兵工作中的奖励则基本是空白。因此，适应形势的需要，完善兵役法，将奖励惩处和优抚上升到法律法规高度，提高法规制度的可操作性，以便于遵循和监督实施，是做好征兵工作的关键举措之-。应尽量以法律形式固化征兵、优抚和安置内容，使征兵优抚同时走向正规化、法制化轨道。

3、适应市场经济规律，改革完善优抚政策，国家已有的优抚政策落实不到位，应征者的权益不能得到有效保证，优抚安置政策滞后于形势发展的需要，也从一定程度上影响到应征入伍的积极性。比如，在部分地区农村青年当兵2年所得到的优待金，比在家劳动、外出务工收入差距过大，远远低于《兵役法》规定“不低于当地平均生活水平”的标准;非农业户青年服役回来工作安置在全国普遍存在困难;有的地方优抚安置与地方人事制度改革、企业改制发生矛盾后，不是积极设法解决，而是单纯以牺牲优抚对象利益、违反优抚安置政策为代价处理矛盾。因此，当前必须适应社会发展的大环境，调整完善优抚安置政策，尤其应大力纠正现有合理政策在落实方面的偏差。一是严格落实已有的优抚制度和政策。二是改革调整优抚政策，给予参军入伍以较为优厚的经济补偿。比如，提高义务兵的优抚金标准，严格落实国家兵役法规定的“不低于当地平均生活水平”这一标准。改革优抚金发放机制,城镇统筹，以体现和达到负担均衡。为退役人员提供应业培训和指导，在成人教育招生、国家公务员招收及一些招工中给予退役人员优先录取(用)等优惠。对退役军人待安置期间实施最低生活保障制度，或设立待业保险制度。对于自谋职业加大经济补偿额度，探索并实践货币化安置的有效途径，解决应征青年以及政府的后顾之忧。三是提高军人职业的社会吸引力。通过改善军人的待遇，提高军人的社会地位，提高军人职业的社会吸引力。与此同时，加快军队改革的步伐，提供更大更宽的事业平台，吸纳更多的社会精英来军队建功立业。

4、加强全民国防教育，形成踊跃参军的良好社会氛围近几年，国家和地方对全民国防教育工作很重视，做了许多有利于国防建设的实事。但是，当前部分地区的国防教育还处于表面化、形式化和浅层次的状态，缺乏广泛性和针对性,广大适龄青年缺乏依法服兵役的观念，以及为保卫国防安全尽义务的责任感和自觉性，一些地方连春节慰问军属、挂“光荣之家”牌匾的传统也不坚持了，“一人参军，全家光荣”的氛围渐渐失掉。为了加强全民国防教育，在全社会形成“依法服兵役光荣、逃避服兵役可耻”的良好社会氛围，应加强国防教育的针对性,特别是加强兵役法规宣传教育的力度。整合各种宣传资源,改变目前兵役法规宣传普及工作仅在征兵期间的“一阵风”、“运动式宣传”的做法，贯穿常年，坚持深入持久，做到家喻户晓;把《国防法》、《国防教育法》、《兵役法》的基本内容纳入全民国防教育体系，纳入学校思想品德课程，纳入领导干部培训。

5、热爱人民武装事业，扎扎实实干好基层民兵组织建设工作认真搞好民兵政治教育，不断提高全民国防观念。使全镇广大群众及适龄青年积极支持和参加每年的民兵整组工作，促进了我镇民兵整组工作的顺利开展。针对我镇部分民兵连长，业务不熟及个别干部军政素质稍差的情况，我们采取以会代训的方法，对民兵干部进行政治和业务培训，以提高他们的军政和业务素质。为了合理调整民兵组织，精干民兵队伍，根据上级的有关指示和要求，我们严格按照组织落实、训练有素、制度健全、反应快速、召之即来、来之能用的要求。认真抓好组织整顿工作。严格按照民兵条件进行审查，确保民兵的政治质量，做到人员落实，队伍纯洁。

调研报告最佳范文3000字

调研报告最佳范文5000字

**调研报告最佳篇八**

近几年来，随着钟落潭高校园区不断有新的学校迁入，越来越多的商家选择在学校附近做水果销售。当然，工贸附近也有商家做起了水果销售。因此，我们这次调查是为了了解在学校附近做水果销售的盈利空间。

通过对工贸附近水果销售的实地调查，我们采用实地调查、问卷调查的方式对在我们学校附近做水果销售商户进行调查。我们与他们进行沟通交流，知道他们销售的水果主要是中低档的，而且附近有水果批发市场，他们可以每天进货一次以保证水果新鲜。我们将这些数据、资料进行整理总结，从中发掘水果销售的盈利空间及其制约发展的问题，共同讨论解决方案，促使其有更好的发展。

1、背景：

正值夏季，消费者对水果的购买日益增多，市场上水果种类也日渐丰富，那么其在学校附近的销售情况如何呢？目前，学校正处建设阶段，很多条件如生活设施、学习辅助设备都不齐全，在一定程度上给老师和同学的生活带来不便，很多老师和学生都要到学校外面卖水果，针对这种情况，所以我们做了这份调查。

2、目的：

通过对学校附近水果摊位的水果销售情况的调查，了解其盈利空间及目前存在的问题，试找出解决办法以加深认识。

a）问卷调查b）实地观察c）访谈

a）小型水果摊位b）学校超市

经过实地调查水果摊位的水果销售情况，对其销售水果相关问题及其营销手段有了初步认识，以下是学校附近水果摊位的相关情况。

一、水果销售的主要群体0%0%40%学生附近居民外来工其他60%

从图一可以看出，学校附近水果摊位销售的主要对象是学生，其次是附近居民。因此，水果销售应该以中低档为主。

二、什么水果卖得最好20%0%苹果橙子香蕉其他60%

从图二可以看出，香蕉说的销售是最好的，应该要多进些比较好卖的水果。

三、摊位的租金是多少40%60%0%00以内300400500以上

从图三可以看出，学校附近的水果摊位的租金存在差异，有固定摊位的在500以上。而在市场上的流动摊位，因为没有人监管通常在200以下。

4、问题分析如下：

（1）、通常这次调查，我们发现水果销售的主要群体虽然是学生，但是商家均表示学生消费不高，而主要的盈利来源是附近居民。（2）、水果的种类不够丰富，在校外的水果只能满足我们日常生活的需要，没有反季节水果，没办法改善我们对一些水果的腻味感。（3）、商家表示水果一般储存在仓库，只有少数放在冰柜，容易造成腐烂。

（4）、水果摊位一般在马路边上，车辆经过引起灰尘，容易污染水果，拿来食用不够卫生。

（5）、商家为了盈利，私自调制电子称，从而出现短斤少两的问题。

（6）、商家没有明确地表明价格，使我们每次购物都要对单价进行询问，麻烦又费事，多数时候问多了价格后又不好意思不买，甚为不便。

（7）、水果摊位在校外，距离我们宿舍有点远，每次我们买水果都要到校外，因为水果不经放，所以我们每次都不可以买太多。

1、学校附近的水果摊位经营规模较小，条件不足。

2、学校附近的水果摊位主要的消费群体是学生，但盈利要来源于附近居民。

3、商家都是每天进一次货，以保证水果的新鲜，还根据水果的销量进货。

4、水果在夏秋卖得好，而香蕉是最好卖的。

5、商家都是自己去运输水果，运输成本低。

6、大部分商家都是把水果储存在仓库，很少放在冰柜里，难以保持水果新鲜。

7、商家没有自己的营销策略，没有一个好的管理办法，加上宣传力度也不足，难以形成规模效应。

8、商家对市场需求认识不足，盲目跟风进货，没有自己独特的竞争力。

9、商家一致认为在学校附近做水果销售盈利空间不大，人流量不多。

1、增加水果品种：通过对市场细分，需求存在很大差异，很多种类水果在小型摊位没有出售，如果经济能力允许，还可以加进一些稀有品种，刺激消费者新需求，以扩大市场，而在同行获得竞争力。

2、水果的摆放：通过观察发现商家摆放水果没有目的性，体现不了整体视觉效益，应将水果摆放整齐美观，有必要可以利用水果做一些造型吸引消费者，把应季水果放在显眼的地方。

3、定价策略：利用顾客求廉心理，将某些水果低价吸引顾客，每天都要有一两种水果降价出售，吸引顾客经常光顾，同时也会吸引顾客选购正常价格的水果，还可以把价钱定在在中间价格上，适合更多的消费者心理倾向。

4、水果采购联合：通过调查发现商家一般都是每天进货一次。进货频繁，且物流费用都由自己承担，因为都是销售中低档的水果，建议联合，由统一供货商送货上门，减少成本，提高利润。

5、促销：普遍销售中低档水果，属于应季水果，价格波动大，很可能过几天卖价没有进价高，需促销加快流通速度，因此采取适合自己的促销活动，在特定的节假日销售。

6、宣传：尽管这附近的水果摊位都属小型，没有自己的品牌，不可能做广告等大型宣传，但可以进行简单宣传，如在摊位竖立小牌，写上个水果名称和其营养价值，人们都比较注重健康问题，消费者为了健康就会买没有计划要买的水果，还可以是写上水果产地，有的人会因为产地优良而选择。

7、水果再加工：只是仅卖水果，进货太多有可能滞销，因此，对部分水果进行深加工，如做水果沙拉，榨果汁，增加销量，提高利润。

调查问卷

敬爱的各位商户：

您好！

本问卷目的在于了解在学校附近做水果销售的盈利空间。本次调查不会对您造成负面影响，仅供我们做实训参考，请放心如实填写。感谢您的配合。

广东工贸职业技术学院20xx年6月20日

1、水果销售的主要群体是（）

a、学生b、附近居民c、外来工d、其他

2、什么水果卖得最好是（）

3、卖得水果都是什么档次的（）

a、高档b、中档c、中低档d、低档

4、水果在什么时候销售情况最好（）a、春天b、夏天c、秋天d、冬天

5、摊位的租金是多少（）

a、200以内b、300c、400d、500以上

6、运输费用是否自己承担（）a、是（做第7题）b、否

7、运输成本占销售额的多少（）

a、10%b、20%c、30%d、30%以上

d、其他原因\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

9、如何储存你的水果（）

a、放在仓库b、放在冰柜c、当天进货当天销完，无须储存d、放在流动车上

10、如何宣传你的水果（）

a、广告宣传b、打折促销c、发传单d、没有宣传

**调研报告最佳篇九**

现如今，我们已迈入一个高度发达的时代。随着经济的不断发展，人们的生活水平也在逐渐提高着。而物质生活充裕了以后，健康自然便成了大家最为关注的问题。而健康长远意义上讲并不是说你病了然后予以治疗，而是从平时就开始防病，可是通过药物来达到这一目的在现代人看来显然是极其不可行的，常言说“是药三分毒”嘛。我们最容易实施和控制的，我想应该莫过于食疗了。只有平时注意营养的科学合理搭配，才能吃出健康、吃出漂亮、吃出长寿。食品业和医学在不断进步着，于是功能性食品便应运而生了。

功能性食品誉为“21世纪的食品”，是当今世界研究的热点。为了解人们对功能性食品的了解程度，并在社会上普及功能性食品，我精心设计了一份调查问卷，随机调查各种年龄层次、各消费水平的消费者，收到了较为满意的结果。

1、调查结果及分析

通过对随机人群的调查发现，约15%的人根本就不知道什么是功能性食品，更不清楚功能性食品有什么功效；约62%的人对功能性食品不是很了解，对其功效不认可，觉得效果不明显，同时对功能性食品的鉴别也缺乏相应的知识；只有23%的人了解功能性食品，了解其功效，并且知晓很多种类的功能性食品和国内外大品牌。以下为部分被调查者的问卷分析结果。

大学生：对于功能性食品不了解；其效果不明显，开始有作用，后来就没感觉；对于功能性食品不信赖；从广告等媒体知道某些品牌的功能性食品。

30-40岁的阿姨：不太了解，也不用；孩子用过清华同方的产品，家人用过海藻类的产品，使用过对肠胃有帮助的产品；看过产品说明书和广告，但是仍然觉得对功能性食品的常识不了解。

30岁左右的知识分子：了解一点；功能性食品应补充微量元素，力量蛋白元素，蛋白质；用过如安利、完美等产品；觉得是无聊的消费；鉴定要有国家体系认证、说明、用法。

六七十岁的老人：了解；认为功能性食品纯属吵作；用过如深海鱼油、螺旋藻、天然维e;不看宣传；广告要务实，可信度要提高。不能看广告，要看疗效。

目前人们知晓的市场上销售的品牌主要有：钙尔奇、虫草乌鸡精、脑轻松、血尔、血乐、太太口服液、氨基酸口服液、口服免疫球蛋白、成长快乐等。

同时，被调查者普遍认为，目前社会上对于功能性食品普遍常识的介绍几乎没有，消费者对起其处于零概念，也导致了虚假广告活动猖獗。中国的功能性食品仍处在不成熟的阶段，存在标识不规范，没有统一的标准，功能性食品市场也缺乏完善的管理制度和规则，虚假、夸大广告问题严重，造成消费群体视听混乱，判断失误等。另外，保健食品的价格普遍偏高，对于其普及有很重要的影响。

2、调查建议

（1）尽快出台完善的法律法规，完善和规范功能性食品生产企业和产品市场。

（2）普及功能性食品的普遍常识，让消费者增强自身保护能力。

（3）提高功能性食品成分的稳定性，提高其功效，争取消费者的信任。

（4）降低其成本，使价格降低，让越来越多的人体会到功能性食品的优势。

1、定义及分类

（1）据国际生命科学学院对功能性食品的最新定义，将其定义为：已被证实具有令人满意的。一种或多种对人体有益的功能的食品，“功能性食品”除了要具有适当的营养作用，还要在某种程度上具有改善人体健康状况及降低患病风险的作用。“已被证实具有令人满意的功能”的解释是：当以正常的日摄入量食用某种食品时，只有有证据证明它有益于人体健康，或者以有效摄入量摄入某种食品时，其有益作用是众所周知的，这样的食品才能被称为功能性食品。

（2）分类：

日常功能性食品（日常保健食品）是根据各种不同的健康消费群（诸如婴儿、老年人和学生等）的生理特点与营养需求而设计的旨在促进生长发育或维持活力与精力，强调其成分能充分显示身体防御功能和调节生理节律的工程化食品。

特种功能性食品（特种保健食品）着眼于某些特殊消费群（如糖尿病患者，肿瘤患者，心脏病患者，便秘患者和肥胖症患者等）的特殊身体状况，强调食品在预防疾病促进康复方面的调节功能，以解决所面临的“健康与医疗”问题。

2、功能因子

功能性食品中真正起生理作用的成分，称为生理活性成分。富含这些成分的物质则称为功能性食品功能性食品基料或生理活性物质，即功能因子。

已确定的活性物质主要包括9大类，具体品种有上百种。

（1）活性多糖：包括膳食纤维、抗肿瘤多糖和降血糖多糖等。

（2）内能性甜味料（剂）：包括功能性单糖、功能性低聚糖、多远糖醇和强力甜味剂。

（3）功能性油脂：包括多不饱和脂肪酸、油脂替代品、磷脂和胆碱等。

（4）自由基清除剂：包括非酶类清除剂和酶类清除剂等。

（5）维生素：包括维生素a、维生素e和维生素c。

（6）微量活性元素：包括硒、锗、铬、铁、铜和锌等。

（7）肽与蛋白质：包括谷胱甘肽、降血压肽、促进钙吸收肽、易消化吸收肽和免疫球蛋白等。

（8）乳酸菌：特别是双歧杆菌等。

（9）其他活性物质：如二十八烷醇、黄酮类化合物，多酚类化合物和皂苷等。

3、功能性食品在促进健康方面的作用

增强免疫力、抗衰老、调节血脂、调节血糖、调节血压、改善胃肠道功能（促进消化吸收，调节肠道菌群，润肠通便，保护胃黏膜）、改善骨质疏松、促进排铅、抗突变、抗肿瘤、抗疲劳、提高应激能力、清咽润喉、保护化学性肝损伤、减肥、美容、促进乳汁分泌、改善营养性贫血、改善睡眠、改善性功能、提高学习记忆力、增进智力、促进生长发育、改善视力、耐缺氧作用、抗辐射等。

4、市场上常见的功能性食品

自开发功能食品以来，各国各企业热衷研究的课题包括抗衰老食品、抗肿瘤食品、防痴呆食品、糖尿病患者专用食品、心血管病患者专用食品、老年护发食品和护肤食品等。

现在国内市场上主要的功能性食品是针对其作用而生产p销售。常见的有补充微量元素、补血、补钙等。

5、目前存在的问题

（1）总体问题

a、产品结构不合理。现有22类功能性保健食品，无论从审批数还是实际生产情况看，产品结构都很不合理，导致市场竞争十分激烈。

b、企业分布不平衡。北京等6个沿海省（市）的保健食品企业的总数约占全国一半，而新疆等西部地区保健食品生产企业，还不到北京的五分之一，说明我国保健食品企业的地域分布及资源的开发利用都不合理。

c、科技投入少。20xx年，全国保健食品企业全年科研项目的经费支出仅占销售收入的1、55%；而广告宣传费平均占销售收入的6、54%，由于科技投入少，所以技术水平高、保健功效好的新产品就很少。

（2）企业问题

a、保健食品不实宣传问题十分严重：广告用语明显带有功效性，甚至有的公司篡改的广告中还以中国营养学会等机构和组织的名义，为产品的功效做证明，违反了《保健食品广告审查暂行规定》，误导了消费者。《食品广告发布暂行规定》第九条明确规定：食品广告中不得使用医疗机构、医生的名义或者形象。

b、非法添加违禁物品问题时有发生。添加违禁药品比较突出的情况包括：在生产调节血糖保健品中加入降糖药；在生产减肥保健品时添加兴奋类药物；在生产抗疲劳保健品时混入“伟哥成分”；在生产改善睡眠保健品时添加安定；在生产“增高”类保健品时掺进激素；在生产免疫调节保健品时添加一些中枢食欲抑制剂。

c、保健食品企业生产条件较差问题尚未得到根本性改变。

d、非法生产经营保健食品的问题率禁不止。

（3）法规需进一步完善

需尽快加强对生产条件的审批，设立复查制度，对新功能的审批进行规范，对转让产品进行限制。

（4）消费者的误区

食品调查报告优秀范文社会实践报告

许多消费者把功能性食品当成药品。其实功能性食品不是药品，其区别主要体现在：

a、药品是用来治病的，而功能性食品不以治疗为目的，它重在调节机体内环境平衡与生理节律，增强机体的防御功能，达到保健康复的目的。

b、功能性食品要达到现代毒理学上的基本无毒或无毒水平，在正常摄入范围内不能带来任何毒副作用。而作为药品，则允许一定程度的毒副作用存在。

c、功能性食品无需医生处方，没有剂量的限制，可按机体的正常需求自由摄取。

中国保健食品市场是一个有着巨大潜力的市场，高速增长的国民经济是保健食品业发展的基础，中国经济发展中居民消费结构的变化是保健食品发展的特殊机会，因此规范保健食品市场迫在眉睫。

1、加紧进行保健食品专项整治、力争取得好成果

（1）与工商部门联手整治广告宣传；

（2）开展保健食品标签、说明书自查自纠；

（3）进行保健食品质量抽查；

（4）组织保健食品企业生产条件重新审查。

2、完善保健食品审批工作

（1）利用卫生部网络，征求意见；

（2）审批过程和情况，能上网的尽量上网公开；

（3）建立检验机构“问责”制；

（4）完善毒理和功能评价程序，加强对保健食品功能与功效成分的研究。

3、尽快出台新版《保健食品管理办法》

（1）省级初审内容的调整；

（2）申报单位生产条件的审查；

（3）设保健食品批准证书有效期；

（4）检验机构认定和责任的规定。

**调研报告最佳篇十**

百合经济发展

让更多的人知道并了解龙山百合，做强“龙山百合”品牌，直接或间接地推动百合经济地发展以及带动相关产业。

1、统筹宣传：向婕夏宇

2．海报方面:陈洁周娇蔡文君

3、信息方面：赵春晓彭琼朱曹东向正坤

学生活动中心，当地报社

1、背胶喷画图片展：展示百合各种图片

2、海报（贯穿整个调研活动，定期更换海报，保证海报质量）

3、横幅

4、腾讯和新浪微博以及qq群

5、在青年网站，校团委网站发新闻以及在网上发有关百合信息的浮动广告

1、前期准备

1）制作有关百合的背胶喷画图片展

2）尽早制作海报进行宣传

3）横幅悬挂

2、第一轮宣传开展

1）宣传时间：xx-7月上旬11:30~13:00和17:00~18:30

2）地点：一二食堂之间，图书馆前

3）宣传人员：全体百合团队成员

1、收集并整理有关百合产供销的资料

2、将调研中拍摄的照片做成视频

3、将活动成果以报告形式总结并上交学院

4、三下乡活动完成之后，在下学期开学之际将调研所得图片进行一次图片展

**调研报告最佳篇十一**

当前，医疗卫生行业的过度医疗、商业贿赂和收受“红包”等行业不正之风，已经成为了行业热点和社会焦点问题。作为基层医疗机构的纪检^v^门，应不负重托，牢记使命，从大局出发，增强责任感和紧迫感，与时俱进，开拓创新。当前，着力转职能、转方式和转作风的“三转”之际，为进一步提高纪检监察干部队伍自身建设水平，推动纪检监察干部在医院的党风廉政建设和反腐败斗争中最大限度地发挥监督职能和保障作用，紧密结合我院工作实际，现将调研情况报告如下：

一、纪检监察干部队伍基本情况

目前，我院现有基层纪检监察机构总数1个，由院长任组长，配备了纪委委员4名。

二、纪检监察干部队伍存在问题

(一）综合能力素质需进一步提高。干部队伍的综合素质是做好纪检监察工作的关键。由于纪检监察工作性质的特殊性，纪检监察干部队伍素质的好坏直接决定着纪检监察工作的效率和质量，影响着纪检监察作用的发挥，因此在客观上要求纪检监察干部队伍要有较高的政治素质和业务水平。纪检监察工作作为一项纪律性、独立性强的工作，具有自身的规律和特点，搞好专业培训，保持知识更新，是做好工作的必要手段。然而，在基层纪检^v^门中，仍存在干部素质不高的问题。一是理论学习不深入。有些同志对理论学习不感兴趣，学习兴趣淡化，导致理论水平不高；还有的干部学习不够深入，满足于一知半解，不在用心领会精神实质、研读理论原著上下功夫，导致思想水平不高，理论功底不深，处理复杂问题能力不强，业务知识上只能靠吃老本。三是业务素质不够高。有些同志政策水平不高，办案技巧掌握不够；有的口头表达、文字基本功还不够强，对党纪条规等业务知识还不够熟，存在着业务能力“偏低”的问题；有的掌握的知识不够全面，对经济发展政策、相关法律知识、会计知识知之甚少，各级部门对纪检监察干部组织的业务培训机会仍然不多，个人又不愿主动性钻研业务，导致业务知识常常得不到有效补充，知识面普遍比较窄，政策理论水平、工作思路、方法举措等相对滞后。三是自我约束较差。有的纪检监察干部混同于一般普通群众，标准不高，要求不严，行为举止不端，存在不率先遵守院规院纪，偶有工作状态涣散现象；在工作中不注重坚持原则，偶有“送人情”现象发生，这些问题的存在都从一定程度上影响了纪检监察工作的开展。

（二）部门监管职能需进一步发挥。第一方面是体制和制度因素的制约。就是对下级部门的监督也要受到诸多因素的影响。如监察处行政职级等同于同级职能部门，对于同级职能部门的监督管理工作不好开展。如医院让党办牵头调查处理很多上级部门转办的、涉及到其他职能部门业务投诉上访件时。第二方面是责任心不强。有的在处理各种新问题、新矛盾和新困难时，常感能力不济，效果不佳。有的平时忙于中心工作，放弃本职“责任田”，对本职工作虚以应付，问题发现不了，案件查办不了，即使查办案件也存在经验不足、质量不高的现象，既不能在理论上有提高，又不能在实践中锻炼成长。对纪检监察工作的使命感、责任感不够强，对上级的指示照搬照抄，缺乏开拓创新意识，对纪检监察工作的重要性认识还不足，工作处于被动状态，很难主动去考虑抓纪检监察工作。第三方面为平时专职纪检监察人员工作任务繁重，有些人员认为本身工作就是得罪人伤感情，还要面临被管理人员的测评或选举，所从事的工作往往是“挨累不讨好”，一些秉公执纪、清廉自律的纪检监察干部还常被调查对象埋怨，甚至被亲戚朋友们所不理解。在一定程度上形成了纪检监察干部队伍的心理落差，造成了纪检监察干部思想不稳定，工作积极性不高。第四方面为部门职能外的事务性工作任务较多，偶有无法专注做好好本职工作的情况。第五方面自我要求不严。第六方面工作开展有顾虑。个别在实际工作中存在畏难情绪，主要表现为：一怕得罪领导。在监督检查、查办案件时，纪检干部既担心得不到领导的支持，更怕查出问题得罪领导，以后工作难以开展；二怕影响人际关系。监督上级怕遭打击报复，监督同级怕妨碍团结，监督下级怕伤和气、丢选票，影响工作和自身的发展；三怕影响工作目标任务的完成。怕管严了、限制多了，影响干部工作积极性，于是对可查可不查的事件便不了了之。

（三）工作方式方法需进一步提高。一是思想认识模糊。一些纪检监察领导干部认为自己身处执纪执法的要害部门，享有监督惩处别人的权利，平时不注重政治素质和思想品质的培养和提高，对新时期、新形势下做好纪检监察工作的重要性缺乏足够的认识。二是畏难情绪需要消除。总体处理工作关系时存在人情心理。在一些同志看来，纪检监察工作是“得罪人”的工作，有时为了处理好上级领导、同事、熟人、朋友等诸方面的关系，做纪检监察工作就“不可不认真，也不可太认真”，处理工作关系时看人脸、讲人情，不安心本职工作。三是工作上有待创新。随着市场经济的深入发展，纪检监察工作面临着许多新情况、新问题。有的纪检监察领导干部却满足现状，固步自封，不善于研究新情况，仍凭过去的习惯、经验开展工作，裹足不前，不思进取，有的同志由于业务不精，对遇到的新问题如何处理更是束手无策。四是处理方式过于简单。一部分纪检监察领导干部错误地认为自己的工作就是“管人”，从而在实际工作中出现不注意工作方法的现象。五是缺乏工作主动性。对纪检监察工作缺乏正确的认识，存在有等、靠的思想。大部分纪检监察干部普遍存在部署工作时习惯于开会安排布置工作就算完事，不能扑下身子深入基层开展调查研究，摸不准基层的真实情况，没有集中精力静下心来思考一些深层次存在的问题，对出现的问题提不出有针对性的对策，甚至带着框框搞调查，缺少实际效果。

三、加强干部队伍建设的主要做法

（一）注重学习教育先导作用，提升业务能力整体素质。纪检监察工作是一项政策性、业务性很强的工作，涉及到多个领域，这就要求纪检监察干部要加强学习，提高自身素质，适应新形势发展的需要。一是领导干部带头学习政治理论不放松，努力提高自身的理论修养和水平。按照学习计划，党委主要领导上台讲廉政课；坚持每月学习一次，组织纪检委员和纪检干事系统学习了“^v^”重要讲话精神，有针对性地学习党风廉政建设和反腐败斗争的重要文章和论述。不断改进学习方式，改变了主持人唱“独角戏”的枯燥单调的学习方法，实行了“中心发言人”制度，切实做到每组织一次学习，都明确一个主题，联系一次实际，在思想作风上受到一次启迪。一是抓好政治理论培训。要以树立马克思主义的世界观、人生观、价值为根本，以培养正确的权力观、地位观、利益观为核心，大力开展政治理论教育，切实解决好纪检监察干部政治理想、政治信念、政治敏感性等方面存在的问题，使纪检干部能始终坚定正确的政治方向。二是抓好综合知识培训。要对现有的纪检监察干部进行培训，建立干部定期培训机制，不仅要加强对基层纪检干部的业务知识的培训，还要加强对干部经济、管理、法律等方面知识的培训，保证每个在职干部每年就能有一次业务培训的机会。三是狠抓学习先进典型不放松，激发工作的积极性和主动性。在抓队伍建设中，我们深刻认识到，榜样的力量是无穷的，用先进典型的事迹鼓舞人、感染人、激励人是加强队伍建设的一个重要手段。为此，我们对各个时期、各行各业涌现出的先进典型，尤其是纪检监察战线的先进典型，及时组织纪检监察干部认真讨论学习，并撰写心得体会。

（二）加强学风作风思想建设，弘扬执纪监督清风正气。打铁需要自身硬。纪检监察干部既是执法者又是监督者，这就需要我们的作风更加过硬，随时随地经得起检验，做到一身正气、两袖清风。因此，必须加强纪监察干部作风建设，尤其要针对纪检监察干部在学风、工作作风、领导作风方面存在的突出问题认真加以整改。一要改进学风。要立足学以致用，从工作实际出发，不断拓展学习领域，改进学习方法，提高思想素质、政治素质、业务素质，同时要在创新中学习，以创新的观念、发展的思路、科学的精神推动反腐倡廉工作。二要改进工作作风。要克服形式主义，多深入基层调查研究，为基层出谋划策、排忧解难；要从医院具体实际出发，在预防腐败问题上出实招、求实效；要严格执行各项纪律制度，不怕得罪人、不怕打击报复，敢于叫真、敢于碰硬，做到违纪必究、有案必查、一查到底。三要改进领导作风。好的作风可以带出好队伍、好风气。领导干部要以身作则，模范带头，为干部职工树立起良好榜样；要心系群众、服务群众，关心困难群众疾苦；要顾全大局、令行禁止，确保医院的路线方针政策的贯彻落实。

（三）依托执纪监督管理载体，拓展干部队伍建设层面。开展形式多样、内容丰富、富有成效的活动，是推进纪检监察干部队伍建设的有效载体。今年初，我们精心设计载体，把开展丰富多彩的活动作为加强队伍建设的重要举措。一是以加强队伍建设，树立良好形象为主线，先后开展了“管理责任区定期入驻轮岗制”、“监督效能绩效目标考核制”等活动。二是根据纪检监察工作和党风廉政建设、反腐败斗争的需要，采取培训与分散自学相结合、学业务知识与相关知识相结合的方法以，加强纪检监察队伍业务建设。三是通过“行风日查房”深入临床一线、走科室入病房，与群众面对面进行交流，听取他们的热点、难点问题，真心实意为群众办实事、办好事，缩短了纪检监察干部与群众之间的距离，密切了党群、干群关系，也促进了纪检监察工作的深入开展。

（四）加强自身工作能力建设，树立执纪监督良好形象。首先必须坚持原则依法办事。其次要提高修养，树立可亲、可信、可敬的形象。要慎权、慎独、慎欲、慎交、慎危。要管住自己的嘴，不该吃的不吃；管住自己的手，不准拿的不拿；管住自己的腿，不该去的地方不去。堂堂正正做人，清清白白处事，扎扎实实工作。再次就必须要牢固树立依纪依法办案的观念，自觉维护宪法和法律的权威；深入研究新形势下的办案规律，严格按照法定权限和程序行使权力，不断提高依法执纪的能力和水平，确保有案必查、违纪必究。最后要提高构建和谐社会的能力。要针对新形势下社会发展变化情况，努力提高化解社会矛盾的能力、解决群众诉求的能力、维护社会稳定的能力，积极协助院党总支加强党风廉政建设和组织协调反腐败工作，为维护人民群众各自的合法权益作出贡献。

（五）强化纪检机关保障力度，确保公平公正执纪监督。一是合理配备人员。选拔党性好、作风正、能力强、威信高的干部进入纪检^v^门，优化成员年龄、知识和专业结构，增强部门整体功能和合力。二是对相关部门的行风服务和廉政建设实行严格的奖罚机制。

面对当前纪检监察工作新的形势、新的任务、新的挑战，纪检监察干部必须与时俱进提高自身工作能力，才能担当起反腐倡廉的重任。加强纪检监察干部素质，强化队伍自身作风建设，是我们解决纪检监察队伍存在问题的必要途径。在加强基层医疗机构纪检监察自身建设的工作中，我们坚持“正人先正己”，把“严”字始终贯穿于纪检监察干部队伍建设的每一个过程、每一个细节之中，严格落实中央的各项规定和要求，清清白白做人，干干净净干事，始终做到“为民、务实、清廉”，在人民群众中树立“可亲、可敬、可信”的良好形象，真正建设成为一支医疗卫生行业中的规范化、知识化、年轻化、专业化的纪检监察干部队伍。

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