

2023年农药使用调查报告(实用8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

农药使用调查报告篇一

总结写作对于指导意义的，需要简洁、生动的表述成功的典型案例或经验，可让公司宣传鼓舞士气或在其它市场推广。怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

同志们：

今天我们召开公司8月份月度工作例会。

刚才，各单位做了发言，财务部、安监部、工程部分别就生产经营、安全、基建和前期工作做了通报分析，希望各部门、各单位在实际工作中抓好落实。

下面，我重点强调两点：

一、7月份基本情况

7月份，各单位、各部门按照集团公司和公司年中工作会议的部署和安排，积极应对煤炭市场需求下滑等不利因素的影响和制约，各项工作平稳推进。

一是召开通过本部干部大会、转发文件、召开公司年中工作会议等方式，认真落实集团公司年中工作会议精神，确定下半年重点工作。

二是公司及集团煤炭产业安全形势总体平稳。在扎煤公司成功组织召开了集团公司煤矿“六大系统建设”现场会。

三是组织召开了集团公司二季度煤炭产业视频会议，安排了三季度煤炭产业重点工作，传达了全国煤矿安全生产现场会议精神，学习神华集团“五个一”经验开始启动。

调争取集团有关部门落实产业协同政策，加强了内部协同的组织和协调，基本保证了公司系统各煤矿正常生产运营。

存在的主要问题：

从公司7月份生产经营情况看，存在以下主要问题：

一是公司当月由赢转亏，经营形势非常严峻。受煤炭市场需求不足影响，公司7月份效益情况很不理想。7月份公司亏损4822万元，环比减少利润5274万元，同比减利11056万元。其中：直管企业亏损2649万元，扎煤公司亏损2187万元。

受煤炭市场下滑影响，吨煤成本特别是固定成本上升。公司管理口径环比增加24.1元/吨，其中：直管企业环比增加70.29元/吨；托管企业环比增加25元/吨。

二是煤炭销售量、价持续下滑。虽然公司上下积极采取对策应对煤炭市场形势，但是煤炭销售疲软状况没有得到扭转。煤炭销量完成152万吨，环比下降28万吨。

二、有关要求

从目前的形势来看，煤炭市场需求持续趋缓，系统内电厂由于发电量下滑煤炭库存居高不下，煤炭市场在短期内不会出现根本性好转。各单位务必引起高度重视，密切关注煤炭市场变化情况，以安全生产为基础，以均衡生产、提高煤质、稳住煤价、控制成本为重点，抓好各项工作。

(一) 积极落实产业协同政策

1、集团公司煤电产业协同座谈会下发了专题纪要，总的原则是：保证今年合同内量、价，合同外的量、价与市场接轨。

2、针对煤电企业考核机制，集团预算部最近下发了《关于集团公司内部煤炭交易有关考核补偿问题的通知》核心是落实集团内部协同、煤电互保要求，解决当前内部煤炭企业库存较高、内部煤炭供应合同价格与市场煤价倒挂等问题。

各单位要全力落实集团公司产业协同、煤电互保、抱团取暖的指示精神，按照集团公司煤电产业协同座谈会和煤电企业考核机制专题会议精神和确定的原则，积极主动做好与系统内电力企业的对接，主动取得支持，努力增加销量，保份额，保运营，保效益。

(二) 全力抓好煤炭销售

对于煤款回收工作，要高度重视，积极协调呼伦贝尔公司，按照正常渠道诉求企业当前的困难。需要煤业公司帮助协调解决的要及时反映汇报。做好与各大用户的工作对接和沟通，为明年销售工作做好基础性准备。

1、销售的核心问题是落实目标市场，建立长期稳固的供需关系。对于目前洗选和零散销售要抓好落实。

2、加强与系统内周边电厂的协调，签订供需协议和内部供应合同，尽快建立中期和年度供需关系，为实现铁路运输做好基础性工作。

3、重点抓好铁路专用线工程建设，尽快具备铁路外运条

件。此项工作是从根本上解决大同焦煤矿销售和集团内部供应的关键环节，大同焦煤矿要进一步确定时间节点，全力以

赴推进工程早入投运。公司工程部要加强跟踪督办和指导协调，财务部要做好配合，保证资金。

总之，各单位要按照集团产业协同、煤电互保、抱团取暖的战略部署，切实树立紧迫意识和危机意识，举全力强化销售工作，确保煤炭销售不因外部市场形势变化受到严重的影响。

(三) 抓好安全工作

在当前煤炭市场形势下，各单位务必要抓好安全工作，特别是要抓好弹性生产条件下的安全管理。有计划安排停产、有计划安排检修、有计划安排复工，生产、安监、机电等部门要协调配合，指导各煤矿做好停开工管理。

转眼间又要进入新的一年——20__年，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年，出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性开展工作”的指导思想，确立工作目标。特订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、 熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

二、 制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

三、 增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

四、 以下是对个人的要求：

- 1、 每月要增加1个以上的新客户。
- 2、 坚持每天做好当日计划，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误及时改正，下次不要再犯。
- 3、 多了解客户状态和需求，做到忠诚对待每位客户。
- 4、 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系。再有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
- 5、 要不断加强业务方面的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。
- 6、 对所有客户的工作态度都是一样，但不能太低三下气，给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、 客户遇到问题不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决，要先做人再做事，让客户相信我们的实力。
- 8、 自信是非常重要的，要经常对自己说你是最好的!你是独一无二的!拥有健康和乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨才能不断增长业务技能。
- 10、 我要努力在今年的工作中争取业绩达到10万左右，为公司出一份力。

以上，是我对20__年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20__年，我会更加努力、认真负责的去对待每一笔业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。

以下是我对公司的个人想法与建议：

- 1、合理分配调动内后勤工作人员(特别是出纳人员、收付人员)再比较忙时显得太乱。
- 2、多开展业务讨论会，演讲，已提高如何解决理赔等方面知识加强记忆!锻炼语言技巧。
- 3、多组织户外活动或内部小活动，(可邀请客户一起参加)。
- 4、对业绩好的员工给予物质或实质奖励。
- 5、公司若完成下达的任务可给予全员聚餐或其它庆祝办法。
- 6、员工的新酬要按照规定时间发放，不得拖欠。

三年的业务销售教会了我与人交流的基本理念,微笑待人,真诚以待。为了有更好的实践平台,我会不断的锻炼完善自己.我希望用我亮丽的青春,去点燃周围每一位客人,为我们的事业奉献、进取、创下美好明天。

20__年6月26日加入__化妆品以来,已有四个月零十六天,在此期间,每一天对我来讲都似乎进步和考验,每一天都能得到累累的硕果,包括思想,包括技术,包括做事,包括做人。加入__是我刚踏入社会的第一个岗位,也是我工作开始的舞台,在这个舞台上我更加清晰得认清了自己的所长和所短,认清了自己以后的发展目标和方向,这都与经理的提拔和教诲有着密不可分的关系,在此首先感谢经理对我的帮助和教导。

我觉得我在实习期间的成长有以下几个方面:

第一,在思想方面,首先摆脱了学生式的思维,逐渐形成了适应于生产和管理的严谨务实准确灵活的思维模式,一切从实际出发,拒绝马虎大意与敷衍了事,出现问题立即解决,不拖泥带水,推三阻四。其次,要养成吃苦耐劳的好习惯,

在生产上，技术人员应该时刻坚守在自己的工作岗位上，即使是加班、熬夜也要站好岗，尽职尽责，树立完全自主积极工作的意识，不怕困难，严于律己，宽以待人，自己多吃点苦，多做点事，让自己得到更好的锻炼和更快的发展。

第二，在技术方面，自从进入__以来，经历了多款产品的研发和生产，这些研发过程都是在一点一滴的摸索中逐步成功的，包括日霜、晚霜、眼霜、润肤乳、洗发水、爽身粉、睫毛膏、粉底液、面彩、洗甲水等等等等，这些研发过程也见证了公司的成长和产品的日益丰富，当一款产品成功时，心中无比喜悦，之前的经历的苦思冥想与绞尽脑汁所带来的烦恼也随之烟消云散。当然，每一款产品对我来说都是一次孕育的过程，每一款产品的背后都有着相当长的故事，包括原料的选择和订购、思维的进化和改进、技术的成熟和完善、项目的总结和记录等等诸多过程，这些过程都与平时的知识积累息息相关，回想每一次成功和失败，都是自己小小的进步。

第三，在为人处事方面，进入__是我踏入社会的第一步，在经理和各位同事的帮助下，我逐渐适应了公司的环境和工作的内容，学习到大家的一些优点，改进了自己的不足之处，并且在与人相处和合作方面都取得了不小的成绩，当然其中也有失败的教训。当今社会是竞争和合作并存的社会，企业需要竞争力，员工之间就需要合作，这两个方面是相辅相成的。我在以后的工作中一定会更加注意这一点，达到与同事之间最完美的合作状态。

总之，进入__是我不悔的选择，也是我为之自豪的选择，在实习期间，我经历了失败也品尝了成功，犯过错也获得过表扬，这就是成长所要经历的每一步。很荣幸能加入__，也很荣幸能和公司一起成长。我会总结我的缺点，发挥我的所长，继续为公司的发展最大限度地尽我的力量。

1、在服装销售过程中：

销售技巧及其重要，在销售过程中除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买兴趣，让顾客达到消费享受，比如：有很多顾客一进店就说贵，我们就会给他说明原因，然顾客试穿我们的衣服，试衣途中我们就会和顾客聊天，了解顾客的心理，也拉近我们之间的距离，同时也给顾客连贯性的搭配，让顾客眼前一亮的感觉，让顾客觉得我们的衣服不是贵而是高贵。

2、注意重点销售的技巧

重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计，功能，质量，价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过度到“信念”，最终销售成功。(重点要简短，对顾客说明服装特性时，要做到语言简练而清楚，内容易懂，服装商品的特点要首先说出，如有时间在逐成展开)。

3、销售方面有待提高

店里的员工在销售上也比较积极，大家都为同一个目标，但做得不足的地方也还有很多，比如销售，陈列等等都还有待提高。

20__年是承上启下的一年，我将会带领店员深刻总结，将我们这一年做的不好的地方及时改正，做得好的地方继续发扬，为20__年的工作做铺垫。

新的一年掀开新的一页，20__年年度计划如下：

2、店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放；

6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度；

7、人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力；

8、晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气；

在20__年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20__年中突破目标，再创业绩新高。

不知不觉，来到公司工作已经满几个月了，来到公司的这几个月里，无论是在工作还是在生活中，我都学到了很多知识。

在工作上，通过这几个月的学习，我发现销售是一门很深的学问。其实在进入公司投入房地产销售的工作之前，跟其他大多数没有接触过这个行业的人一样，我的心里对这份工作多少带着一些抵触，后来参加了这份工作，一开始的我对这个行业所了解的也还很少。但是通过这几个月的学习和发展，我发现自己越发的爱上了这个领域。

首先，刚进入公司，对我们公司的企业文化及各个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉中建无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与多个同事深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

其次，由于进入公司时所有的住房已基本售罄，唯有几套170平大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得

开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合地产大气之风的置业顾问。

在生活中，我本来是一个粗枝大叶的人，原本的我对待生活中的一些小事总是抱着一些无所谓的态度，但是进入公司的几个月以来，我逐渐认识到，细心的做好每件小事，才有可能成就一件大事。我听过这么一个同行的故事，有一个从事房地产的小职员，刚进入公司，什么都不懂，看着前辈们的销售业绩每个月都在上升，再看看自己进入公司一个多月来毫无销售业绩，他万分焦虑。但是他懂得一个道理：勤能补拙。所以之后的每一天他都向领导申请值班，自己一个人在办公室里接听电话，刚开始的一个人的日子很闷，打电话给客户询问也总是遭到拒绝，但是皇天不负有心人，有一天，他还是一个人在办公司值班，突然进来了一个中年男人咨询房子，男人的穿着好像并不觉得他有钱，但是他还是细心的回答了他的问题。第二天那个男人又来了，指明要他过来，然后男人在他的手上买了好几套房子，为此他得到了上级的褒奖，而且职位从此上升。

由于进入公司的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，后来自己会多学多问，另一方面也有领导的鞭策，同事的提点，所以之后的我慢慢的成长起来。感谢领导和同事的帮助，让我学会了很多。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件

工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

美丽的花虽然会凋谢，可是盛开的时刻值得欣赏。要在美好的时候创造出美好的东西，人生才会充满意义。

在房地产行业工作也已经半年多了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

农药使用调查报告篇二

为了解我镇居民健康知识知晓率和健康行为形成情况，根据年初工作安排，我们20xx年10月对辖区内居民进行了健康知识知晓率和形成率问卷和调查。

由卫生院健康教育知晓率调查以学生、居民、职工为对象，采取随机抽样的方法对辖区居民进行调查。每个对象随机抽查20个进行问卷调查，问卷60张。

整个调查步骤分为三个阶段进行。

第一阶段：准备阶段。印制了调查问卷，培训了调查人员，明确了调查发放，统一了调查标准，确定了调查单位。

第二阶段：实施阶段。发放调查问卷，由调查对象独立填写调查问卷（不能看书或问答案）。问卷填好后，由工作人员回收。

第三阶段：效果评价阶段。调查人员对问卷进行统计。计算

居民健康知识知晓率和健康行为形成率，对此次健康教育工作效果进行分析。

通过统一调查时间，统一调查方法，统一调查步骤，统一调查内容，统一评价标准“五统一”的实施过程。下半年我们对辖区发放问卷60份，回收60份，总题数600题，其中职工知晓人数17人，知晓率85%。居民知晓人数17人，知晓率85%。学生知晓人数18人，知晓率90%。合计知晓人数52人，知晓率86.7%。

通过此次调查，我们可以看出今年我镇辖区居民健康教育知识知晓率和健康行为形成率较去年有所上升。健康教育工作取得了一定的成效，但是居民整体健康行为还有待进一步提高。今年，我们将继续加大宣传力度，采取形式多样的方法加强健康知识教育，形成人人知晓健康知识的良好氛围。

卫生院

20xx年10月20日

农药使用调查报告篇三

安全生产责任制为安全工作的核心和基础，年初集团公司与股份签订责任书后，股份公司要求公司与分厂、分厂与车间、车间与班组层层签订安全责任书，股份公司在每季度的安全综合检查中进行了检查与考核。为了加强安全网络管理工作，股份公司成立了新一届安全委员会，并要求各级部门定期召开会议，及时总结前一段工作布置下一阶段工作。

通过去年应急救援预案下发后的演习情况和收集到一些反馈信息，安全环保处5月及时组织相关人员重新编写了公司总预案和物资贮罐区、氯气贮罐区、三氯化磷贮罐区、防火防爆二级预案，检查并完善了相关安全规程的应急措施。

年初农二厂、农三厂先后发生几起事故，安全环保处与技术动力处等部门重新编写了《草甘磷工艺技术规范》、《敌敌畏工艺技术规范》、《乙酰甲胺磷工艺技术规范》等。并补充了一些重要的原料的性质，如亚氨基二乙腈的理化性质，使员工对新的原材料增加了新的认识。

为进一步贯彻和执行《危险化学品管理条例》和《湖北省全面开展危险化学品登记工作方案》，安全环保处组织安全员到省市安监局进行了培训和考察。通过建立重大危险源监控系统，加大了省市安监局对公司重大危险源的监控力度，有效促进重大危险源的管理。按照危险化学品登记工作的要求，编写危险化学品安全技术说明书和安全标签，为化学事故应急救援提供信息和技术支持，完善了公司化学品的动态管理。

今年十月安监总局下发《危险化学品从业单位安全标准化规范》及附件1：《危险化学品从业单位安全标准化考核评级办法》、附件2：《危险化学品从业单位安全标准化考核评价标准》，安全环保处按照标准化的规定投入了大量的人力积极准备，落实各项措施：进行相关资料收集准备；完善安全生产管理制度；制定主要生产设备和检测设备清单；完善重大危险源监控措施；进行了标准化自评；进行安全标准化培训。并顺利地通过了省安监局的申报工作，目前正在考核取证中。

根据集团公司的要求，股份公司从2月份起在全公司内积极开展“百日安全生产”竞赛活动及“班组安全生产达标”活动。各子公司对照下发的《安全生产达标班组评分表》进行自查打分，股份公司组织人员考评，现有104个班组进行了申报自查，达标率80%。在6月份国家开展的安全生产月活动中，公司发布文件，布置活动内容。在安全月中其中公司本部就拉了15条横幅，办了15块板报，同时进行了一次评比，举办安全培训14次，应急救援演习2次，提合理化建议245条，组织了2次安全生产大检查，在广播、报纸投稿250篇。各子公司也按股份公司的要求认认真真开展了此项活动。通过开展以上活动，强化了公司对分厂、子公司的安全管理，促进了班

组安全生产的开展，提高了基层员工的安全责任心。

为了将安全工作落实在实处，我们牢牢抓住“检查、整顿、考核”这一安全工作的主线，常抓不懈。截止目前，股份公司本部共检查120余次，组织公司综合检查2次，接受上级检查10次，共查出大小问题50余项：发出整改通知单12份，其他的都得到了现场整改。在检查中，为了做到不走过场，每次组织的检查都突出了检查重点，通过抓重点带动安全隐患的整改。如在年初，考虑员工思想情绪容易波动给安全生产带来隐患，安全环保处在主管副总及生产部的领导下，重点检查夜班劳动纪律、安全纪律、工艺纪律的执行情况。在雷雨的季节前，我们则重点检查防雷设施、防静电设施的检测情况。在综合检查中，我们则重点检查责任制的落实情况，安全检查情况等，通过各种检查大力促进各部门安全工作上台阶。在4月5日——4月9日、9月25日——9月29日股份公司开展了2次以安全为主的综合大检查，检查以行业检查标准、安全班组达标标准为依据，对各分厂、子公司进行了认真的检查，共查出问题60多项，检查通报已发给各分厂、各子公司，涉及问题已全部得到整改。

十月份对公司175个点进行了职业卫生监测，其中有5个点轻微不合格，已有包装厂噪声强度超标2个点整改完毕，农二厂南醛三处盐酸超标也正在拟定整改方案；改善作业环境如三氯乙醛分析室、农三粉剂烘干等5处，包装现场也在不断改进中；加强了职工体检力度，体检率由前几年的70%上升至今年的95%以上。

顺利地通过了iso9001□20xx□质量管理体系□□iso14001□20xx□环境管理体系》和ohsas18001□1999□职业健康安全管理体系》三体系合一的内审和外审工作。

年初安全环保处组织编写了《外协施工证》并进行了下发，落实了外协施工的监护人和安全措施审查人，结束了以前外协施工中各部门都在管实际却无人管的历史，有效地加强了

外协工的管理。同时要求相关部门对外协工进行了一次系统全面的安全知识培训，加强了外协工的安全意识，减少了外协工安全事故的发生。

1、农药属精细化工产品，其生产过程中存在大量有毒有害物质，生产工艺复杂，间歇装置多，每一个反应釜都可能是一个炸弹，安全管理的任务十分繁重。所以就要求各个部门的领导必须重视安全生产，把安全工作落到实处。今年以来，各部门加强了安全生产责任制，职工的安全意识有所提高。但是仍有部门领导将安全工作停留在口头上，不深入现场、不参与安全检查、不审查安全措施、不学习安全知识、不召开安全会议、对安全隐患不积极整改等等。这些都要求我们各级干部进一步提高认识，时时刻刻把安全放在第一位。

2、今年通过开展“百日安全生产”竞赛活动及班组安全生产达标活动，取得了明显的成效。但仍有分厂、子公司开展面不够，开展的水平也不高。股份公司要求在下一阶段的工作中仔细对照湖北沙隆达股份有限公司安全生产达标班组考核细则进行自查、整改、提高，公司将在七月份综合检查中抽查考核。

3、现在有分厂、子公司对危险化学品新建、改建、扩建项目的“三同时”工作未引起足够的重视，对产品的危害性未充分了解，以致在生产中造成事故，带来不必要的损失。股份公司要求在以后的工作中严格按照法律、法规进行“三同时”的审查和验收，确保新建、改建、扩建项目的安全运行。

4、重大危险源是可能给企业带来巨大损失的源头，抓好了重大危险源的管理，就等于抓住了安全工作的重点。公司要求在重大危险源区域内设置安全标志，健全管理制度，建立档案，加强检验、检测，制定预案，组织演练等等。使各分厂、子公司在重大危险源管理上上一个台阶。

5、公司本部共有事故27起（其中电化厂4起，能动厂2起，农

一厂5起，农二厂2起，农三厂5起，农四5起，农五2起，物资公司1起，经销1起），已经申报认定14起。其中检修过程发生10起，意外9起，操作过程中8起。轻伤率与去年持平。

6、安全工作不细，特别是在检修过程中安全措施落实不到位。

1、深入开展“百日安全生产”竞赛活动及班组安全生产达标活动。

2、落实新建、改建、扩建项目“三同时”工作。

3、加强重大危险源的管理。

4、进一步加强施工现场安全生产管理工作。

5、加大安全教育培训力度，力争年内组织全员进行一次安全教育培训，同时对培训的教材进行一次重新编制。

6、加大对较大危险因素的生产经营场所和有关设施、设备上设置安全警示标志的整治力度。

7、完善应急救援设备和岗位应急措施。

农药使用调查报告篇四

通过统一安排到企业进行学年实习，使大家了解企业工艺流程、职能部门的设置及其职能，了解企业的内部控制，了解企业的会计机构岗位设置及会计流程。

实习流程

其中，先前我们对农药的生产几乎一无所知，但下到车间之后，我们不仅了解了生产流程，还进一步了解了农药的生产还有较明显的季节性，因这些条件的限制，机器开工的时间

长度及强度也相应的受到影响，另外，对一些流水线的参观，也激发了我对如何通过新流水线的建设，对降低生产成本的思考，于是，感受颇深的一点，要做一名合格的会计人员，对基本、基础的作业环节是要了解的，否则，很容易陷入理论的高阁，玩“空手道”。

在熟悉了企业的生产流程后，财务人员拿了2004年5月份的原始凭证，记账凭证，报表等资料给我们翻看，在翻看这些账务资料的过程中，有不懂或弄不清楚的凭证编制，积极向企业的会计人员请教，在他们的耐心指导下，我们对企业整个做账的程序、方法有了宏观上的认识。

宏观的认识，是比较概括而感性的，但当我们仔细翻看的记账凭之后，许多问题值得我们思考。比如几个不同的销售人员，同时销售同一种农药的货价在不同的省区会有不同，甚至在同一个省区的不同地市而相异。这一点，也可以引起我们作为准会计人员的思考。因为，售价的高低，直接影响到整个企业的销售收入，进而影响到企业的利润。在一个地区，以成本价销售，是否是出于抢占市场的考虑，还是别的什么原因，这些现象也许会被忽视，但我以为，要做一名好的会计人员，应该对企业生产经营过程，成本与收入等相关项目，有着高度的敏感，同时，还应具备相关知识，比如上述的地区不同而不同售价，已经涉及市场营销的知识了，因此，要做好一个企业的财务管理人员，为企业的发展壮大出谋划策，学习 更多的相关知识，会计人员责无旁贷。

当我们通过查阅凭证，对整个企业的账务流程有了了解之后，企业的会计人员便开始指导我们，进行记账凭证的编制。首先，我们将原始凭证按时间的先后顺序进行归类整理，为了便于编制，我们还对凭证进行了编号，然后自行编制凭证，在碰到不清楚的地方，及时向财务人员请教，我们也很幸运得到了实战机会，也非常感谢企业的财务人员，对我们的信任，放手让我们编制，编完之后，通过打印机，输出凭证，之后，将原始凭证和记账凭证进行整理装订，通过这一系列

的实战操作，我们对会计的理解，从理论向实践迈进了一大步。

另外，在整个作账到凭证编制的过程中，我发现了许多业务都是相同。账务处理也是相似的，通过会计软件，确实可以提高工作效率，但是，在日复一日的工作中，是否还可以通过一些技术手段，进一步提高工作效率。还有，如何在这些看似枯燥的数字中，找到企业成长的突破口，提出合理化的建议，这对会计人员的会计创新又提出了新的要求。

心得体会

总之，这次实习是有收获的，自己也有许多心得体会。

首先，感受颇深的一点是，理论学习是业务实战的基础，但实际工作与理论的阐述又是多么的不同，在工作的闲暇之间，在同一些工作多年的会计人员的交谈中，深知，在工作岗位上，有着良好的业务能力是基础能力，但怎样处理好与同事的关系，为自己和他人的工作创建一个和谐的氛围，又是那么的重要，于是也就更能体会在企业中“人和万事兴”的要义。

其次，作为企业的一员，无论是其他工作人员，还是会计人员，在进行自身相对循环重复的工作中，不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。西大农药厂，即将面临“改制”的调整，这就意味着该企业将面临由“校办”企业向“社会”企业的角色转换，先前所享有的一些优惠政策，将随着改制的完成而顷刻丧夫，这样，农药厂将更直接的面临市场激烈竞争，接受残酷的规则约束，为了企业的生存、发展，就得创新，以变求生存，用新促发展，西大农药厂在面临新一轮发展的时期，应鼓励员工大胆创新，为企业的发展积极献计献策。

农药使用调查报告篇五

- 1、狠抓安全不放松，重视环保求发展。
- 2、整合“两大体系”，提升企业形象。
- 3、坚持技改不停步，扩大生产创效益。
- 4、强化内部管理，夯实发展基矗
 - (1) 节能减耗降成本，狠抓质量上台阶。
 - (2) 完善制度建设，加大执行力度。
 - (3) 加强财务监督，保障资金需求。

农药使用调查报告篇六

一、上半年工作总结

(一) 完成了城乡一体化住户调查各项报表任务

一是按时保质完成了城乡一体化20xx年定期报表工作，包括一体化国家点月报、地方点季报、贫困监测季报等调查任务；二是加大基层报表的审核力度，保证农村统计数字准确、系统、全面；三是对城乡居民收入等重要统计数据进行审核、评估、监管，提高基层统计数字的可信度。

(二) 精心组织召开城乡一体化工作培训会。

根据市统计局、市调查队相关会议精神，精心组织召开了各相关乡镇分管领导、统计员和辅调员参加的城乡一体化工作培训会。在工作会议中，区统计局业务人员结合省、市会议

精神及当前记账存在的问题，对乡镇（街道）综合统计人员、辅助调查员进行了专题培训，对统计法规、记帐说明进行了认真解读，对现金实物收支日记账、编码及其他统计指标的含义等记帐内容及填表要求进行了详细讲解，对记帐注意事项进行了分析提醒，并现场回答了乡镇统计员与辅调员的提问，重点突出、通俗易懂，收到了很好效果。

（三）加强对现金日记账报表数据质量的把关。

基层调查报表质量的好坏直接影响到我局城乡一体化住户调查的数据质量，为了提高数据的质量，我局印发了《**区城乡一体化住户调查国家、省级监测小区调查工作考核评比办法》，将工作具体考评到相关责任人。同时提高记账员的补助标准，年终对统计员、辅调员和记账员评先评优，调动工作积极性，从而提高了数据质量。

二、下半年工作打算

（一）继续做好城乡一体化住户调查各项报表任务

严格按照市局、市调查队出台的城乡一体化住户调查评审办法要求，完成下半年的各项定期和年报报表任务。

（二）组织召开辅调员、记账员培训会

加大对辅调员、记账员的培训力度，使辅调员能全面、细致掌握辅导记账方法、帐页编码、完善工作台账等工作，使记账员会记账、记好账。

（三）加强审核，严把数据质量关

一是在收集日记账本时，把好基础关，使数据真实性得到保障；二是在数据汇总、评估时把好评审关，使数据合理性得到保障。

在20xx年下半年，我们将严格按照市局、市调查队的要求，认认真真地做好每一个工作环节，改进工作中存在的不足，总结经验，吸取教训，争取把下半年的城乡一体化住户调查工作做得更好。

20xx年6月30日

农药使用调查报告篇七

xx年我们虽然做了大量的工作，取得了可喜的成绩，但在我们的工作中仍然存在一定的差距。其一，部分员工思想观念依然陈旧，转变较慢，工作主动性不强，缺乏进取精神和忧患意识、竞争意识。其二，个别员工综合素质还有待提高，公司专业技术人才青黄不接。其三，个别管理人员创新意识较差，管理水平偏低，管理工作缺乏新的突破。其四，虽然销售形势喜人，市场占有率有较大提高，但产品单一，终端客户的需求调查、信息反馈欠佳，市场存在潜在的危机。其五，员工培训虽多，但仍存在流于形式的现象。其六，部门与部门之间沟通协调配合欠佳，以致于出现工作脱接、效率低、质量差的现象。其七，管理制度和办法难以持之以恒执行，执行力较弱。存在的上述差距，有待于我们在工作中不断总结、改进和完善。

共3页，当前第3页123

农药使用调查报告篇八

根据以上整理的数据，我进行数据分析，得出结论：学生手机市场是个很广阔的具有巨大发展潜力的市场。

（一）根据学生手机市场份额分析

根据调查显示，在学生市场份额排名靠前的品牌中，学生市

场份额偏高的品牌有诺基亚36%、摩托罗拉18%、三星25%等，这几个品牌无一例外都是主要以低端机冲击市场，目前国产品牌在学生市场中认可度也在不断提高。

（二）学生消费群的普遍特点

1、学生消费群的普遍特点：

1) 没有经济收入；

2) 追逐时尚、崇尚个性化的独特风格和注重个性张扬；

4) 学生基本以集体生活为主，相互间信息交流很快易受同学、朋友的影响。

5) 品牌意识强烈，喜爱产品；

（二）学生消费者购买手机的准则和特点

通过调查大学生购买手机主要考虑因素是时尚个性化款式、功能、价格、品牌等，这也成为学生购买手机的四个基本准则。在调查中表明，大学生选择手机时最看重的是手机的外观设计，如形状、大小、厚薄、材料、颜色等，占65%；但大学生也并非一味追求外表漂亮，“内涵”也很重要，所以手机功能也占有一席之地，占50%；其次看重的是价格，而较少看重的是品牌，看来现在的大学生还是比较看重实际的。