

# 学生社会实践调查报告(通用6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。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？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。

## 学生社会实践调查报告篇一

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

## 学生社会实践调查报告篇二

此次关于农村留守儿童的调查其目的在于吸引更多社会的目光，让留守儿童更多地为人所了解，更多地为人所关注，进而得到更多社会的关爱。然而，作为大学生这一社会中的弱势群体毕竟能力有限，让留守儿童得到更多关爱这一美好夙愿全社会的共同关注与努力。

此次关于留守儿童的调查其调查范围为xx小学的170多名学生，接受调查人数为118人，其中6岁以下（含6岁）4人，7~10岁52人，11~14岁38人。

其中双亲不在身边的有58人，单亲不在身边的有26人，在余下的儿童中有10人的父母是因金融危机而在家务农。换言之，一般情况下118人中有96人至少有父母中的一个不在自己身边。父母分开最长时间在1~2年的占比较多数，此间大多和（外）祖父母生活在一起，大多还是认为自己周围的人比较关心自己。

在被问及社会对自己的关爱是否足够时，认为够与不够的各占一半，而后者主要缺乏生活上的关爱。

由于家长长期在外务工，留在家中的单亲也忙于家务与农活，与孩子沟通、交流较少，疏于对孩子的关爱，更谈不上对子女进行应有的家庭教育。因此，留守儿童在生活、学习、行为乃至心理等方面的问题较同龄儿童要多。

1. 学习成绩一般，但学习热情并不低。

由于临时监护人文化水平低，没有能力辅导孩子学习，或没

有这个意识，重养轻教，致使留守儿童的学习得不到有效的督促和引导；特别是父母双方均在外地打工，由爷爷奶奶或外公外婆等隔代亲人照看，大部分重监护轻教育。

## 2. 隔代教育力不从心。

从调查情况看，留守儿童家庭隔代教育占半数以上，由于祖辈与孙辈年龄相差一般都在50岁左右，且祖辈大都文化程度偏低，多数是文盲或半文盲，思想观念与孙辈有很大差距，难以与孩子交流沟通，有的还要干农活维持生活没有时间监护孩子，有的体弱多病无能力监护孩子，有的同时照看几个孙辈没有精力监护孩子，加之缺乏科学的家庭教育知识，往往只满足孩子物质、生活上的需求，缺少精神、道德上的教育引导，甚至放任自流。

## 3. 性格发展不健全。

临时监护人一般只管吃穿，不愿管理教育或者不善于管理教育，致使部分留守儿童长期缺少亲情和家庭教育，养成任性、放纵、随意的性格。在黎明小学的支教刚开始时不时会有一些老人强行将孙辈们强行带走，原因不过是不好看管，由此，隔代教育存在的问题可见一般。而与此相对的，小学生正处于身心迅速发展的时期，对自身变化、人际交往等方面有着自己的理解与认识，与此相关的也带来了一些烦恼与冲突。他们没有倾诉的渠道，监护人无暇顾及他们的情绪情感变化，使得留守儿童缺少了起码的与父母交流的机会。在孩子的人格形成过程中，父母与子女间的关系是一个极其重要的构成因素。由于父母常年在外，孩子心灵孤独、情感淡漠，亲子关系发生了消极变化，这对留守儿童心理的健康成长将产生诸多不利影响。另外，在我们支教过程中，我有时会观察到我所知的留守与非留守儿童之间在性格方面存在着一些整体差异，在缺乏父母关爱和正常家庭氛围的环境下成长起来的儿童，往往缺乏安全感，人际交往缺乏主动性，在初时，留守儿童在整体上趋于保守，缺乏主动性，而随着逐渐的深入

了解，他们在整体上则表现出更多对我们的依恋，从更深层次来看，反映了留守儿童内心对关爱的一种深切的渴望。

1、当地政府应大力开展招商引资，在本地上项目，使农民工能够在本地找到工作。天等县以指天椒闻名，当地政府在鼓励指导农民引进新技术种植指天椒提高产量的同时，应大力引进指天椒的深加工产业，为当地的农民提供更多的就业机会，且要制定相关的优惠政策，就地“消化”农村剩余劳动力，增加农民收入，促进当地的经济发展。

2、完善学校爱心教育。方面，我认为学校目前做的相当不错，这里有一个优秀的校长，我深深地感觉到这是一个热爱自己的家乡，用自己的爱浇灌孩子们心灵的人。学校应该对教师大力培养，提高教师的素质，在学校方面尽量弥补孩子在家庭方面爱的缺失。

3、降低城市学校对农民工子女的门槛。在调查中我们了解到的确有农民工把自己的子女带到自己的打工地就近入学，但比例很小，在很大程度上是因为城市学校对农民工子女的门槛较高，而一些农民工子弟学校的教学条件还不如村小。

4、加强农村基础设施建设，缩小城乡差距。很多时候，城乡巨大的基础设施差异也是吸引广大农村青年、中年外出的重要原因。加强对农村基础设施建设的投入也将在一定程度上减少农村劳动力外流，并且从长远来看，加强农村基础设施建设也将在一定程度上促进农村经济的发展，增加就业，缓解留守儿童问题。

5、在社会上大力推行我们现在这样的支教活动。我们这样的活动也毫无疑问在精神上带给留守儿童很大的关爱，在一定程度上弥补了留守儿童人格发展方面的不足，对儿童的发展颇有裨益。

但正如之前所说的，留守儿童这一特殊的群体需要社会更多

的关注与关爱，这是一场持久战，要夺取这场战争的最后胜利需要全社会的共同关注与努力。

大学生打工社会实践调查报告

大学生“学生消费”社会实践调查报告

大学生寒假超市社会实践调查报告

关于大学生寒假社会实践调查报告

社会实践调查报告范例精选

## 学生社会实践调查报告篇三

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。

## 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要一两个，甚至有时候还没有，这就在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，就觉得不可思议，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，那时候心里真是难受极了。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，就不让我们在进行了促销活动了。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。

## 学生社会实践调查报告篇五

导语：下面是小编为大家精心推荐的大学生社会实践调查报告3000字，欢迎阅读参考，希望能够帮到您！

时下，大学生通过利用课余时间找份兼职工作打打工或在假期积极参与社会实践，打暑期工、实习体味生活已经成为了一股热潮。对大多数学生而言，挣钱是打工的首要目的。有的却认为挣钱并不是大学生打工的惟一目的，不少同学把打工看作是参加社会实践、提高自身能力的机会。许多学校也积极鼓励大学生多接触社会、了解社会，一方面可以把学到的理论知识应用到实践中去，提高各方面的能力；另一方面可以积累工作经验对日后的就业大有裨益。通过调查可以了解当代大学生对社会实践的看法以及透析大学生生活实践情况，

从而结合马克思主义哲学分析大学生社会实践所存在的问题以及提出解决方法，使大学生能正确对待社会实践，在实践中见真知。在往后实践中能更好地接触社会、实践自己的专业技能，寻找发展的机会。

大学生成长成才，是高等院校普遍关注的问题。而大学生社会实践已成为培养合格大学生的重要组成部分，也决不能忽视或放弃大学生社会实践。因此这次调查就选择了在读大学生50名，其中广州大学20名，中山大学10名，广东外语外贸大学10名，华南理工大学5名，广东工业大学5名。年级分别为大一学生5名，大二学生30名，大三学生15名。

本次调查通过对大学生有否参加过暑期工、兼职或实习，最想参与何种社会实践，所参与的打工或实习是否与所学专业相符，能否体现实践与理论知识相结合以及在工作或实习中获得了什么等问题进行展开。

调查方法：通过派发问卷进行调查，发放问卷共50份，收回有效问卷50份。（调查问卷及数据统计详见附录）

调查结果：从调查中发现，许多大学生都认为兼职是大学生的第二个“课堂”，通过兼职可以学到许多宝贵的东西。“存在就是合理”，职业没有高低之分，无论什么职业都有其可取与不可取之处，就看自己的需求。不少大学生觉得只要是能够赚钱的工作，就可以去试一试，品牌代理，促销等以前不会是大学生从事的工作，现在都成为了大学生们可以接受的工作。

有52%的同学认为如果要参加社会实践，最理想的就是到企事业单位进行实习交流，其次是打工或做兼职占40%；而56%的同学有做过兼职，20%打过暑期工，14%参与过实习，表示从未做过的仅占10%；现在大学生兼职、打工，除了做家教（14%）、网络的实习实践（6%）外，越来越多的大学生在兼职或打工时从事派传单、商品促销（22%）、校园销售（14%）、当餐厅服务员

(8%)等简单、不需要特殊技能的工作，但却与所学专业知识相去甚远，76%学生认为所实习或兼职的工作与自己专业不全相符或完全不符，仅24%的人认为完全或基本相符。能够使大学里的理论知识应用到实践中去的只占38%，在实习或工作中66%的人满意自己的课外实践能力；12%的学生认为兼职是为以后的求职做准备，在选择实习或打工目的是什么的时候，有32人选择“接触社会，积累工作经验”，占了总数的64%，选择“赚取生活费”，占了20%。从选项人数中显示，大学生兼职以赚钱和充实自己为主要目的。

现在的大学生已经将打工看得很重了，钱虽然是一定因素，但是希望通过打工获取的经验对将来就业时有所帮助应该是更多学生考虑的问题。大学生在打工时间上的弹性还是很大的，这应该和他们宽松的学习环境有一定关系。56%的人会选择在假期实习或打工，30%会选择任何没有课的时间，12%会选择周末。有31人认为在不影响学习的基础上赞成合理兼职或打工实习，19人很赞成兼职、打工，没有人反对。54%的人都提出学校除了提供就业指导以及专业课程外，还应该提供实习机会，22%觉得学校应该提供就业体验，至于选择素质拓展和职业生涯规划的各占12%。

在调查中发现没有人在参加社会实践上选择“参加‘三下乡’活动”一项，说明当代大学生与以往的大学生相比较，他们的求学经历、生活条件、所处社会大环境都相对优越，也没有经过必要的挫折教育，因此，他们意志往往比较脆弱，克服困难的能力也较差，常常是对社会的要求较高，对自己的要求较低。当前，大学生的责任意识日益成为社会关注的热点问题，责任意识和诚信意识成为不少地方采用人才的两个新标准。大学生参与社会实践是促进大学生素质教育，加强和改进青年学生思想政治工作，引导学生健康成长和成才的重要举措，是学生接触社会、了解社会、服务社会，培养创新精神、实践能力和动手操作能力的重要途径。

参与“三下乡”实践，其目的是为了支援农村的教育事业，同时给农民带去相应的指导，本着为人民服务的宗旨，同时把自己在学校学到的知识与劳动实践相结合，并从群众中学到做人做事的道理，用于知道自己的将来的学习生活工作。现在大学生，除了一部分学生来自农村以外，很有一部分是来自城市的，往往这些学生家庭环境好，父母亲更是不允许或者不支持自己的孩子参加所谓的“三下乡”实践活动，这样，学校所提倡的通过“三下乡”实践活动来提高学生素质的目的就未能够达到。

在马克思主义哲学中，三观指的是世界观、人生观、价值观，而个人的世界观、人生观、价值观是紧密联系在一起。在个体价值观体系中，人生价值观处于主导地位，决定着总的价值取向，对价值观系统中其它价值观起着指导和制约作用。由于当代大学生的价值观主要是围绕自己出发，致使大学生自身社会阅历和实践经验不足，更不用说参与“三下乡”活动服务人民了。

## 学生社会实践调查报告篇六

时间一晃，为期两周的支教生活就过去了，说真的，有很多的舍不得，那里——中路小学，有着我们很多美好的回忆。

还记得我们出发的那一天，大家都拎着大袋小袋的，但大家并没有丝毫的抱怨，大家都是对着这两周的生活充满了期待和热情。

那一天，天气不是很好，我们到了车站的时候，天公不作美，压得灰沉沉的，雨下了，但是我们并没有泄气。

不禁想起了汪国真的一句话：“既然选择了远方，便只顾风雨兼程。”车程加上走路的路程，十公里的路我们停停顿顿

走了差不多两个小时，最后终于到达我们这两周的支教的地方。

大家都抱着很大的热情，对支教的生活都很向往，大家一到，放下行李，就围着学校参观，中路小学的环境还算可以，没有我们想象中的恶劣。

因为也到一差不多吃饭的时间，各个组员都挣着要去菜市场买菜，都想展示自己的厨艺，第一天忙活的工作比较多，我们到了这里吃的第一顿，差不多到了晚上8点。

忙归忙，不过这里给我们的一切都是美好的，支教生活的头一天晚上，我们十二点都未睡，大家都在聊着对我们这两周生活的向往和憧憬。

支教的第一天，来了很多小学生，他们对我们的支教都很感兴趣，气氛很活跃，小孩子确实也是比较好动和活泼，有时候尽管我们怎么去喊，他们也没多大的在意。

或许我们大学生和小学生们代沟也不是很大，玩得熟了，他们自然也就会随意一点。

头一天我们主要是和学生们认识为主，和他们聊聊天，谈谈生活。

两周的支教还算是顺利，唯一一点美中不足的是没有给学生们举办到一场小小的运动会，也感觉到有点遗憾。

天公实在不作美，碰上台风，这两周都在下雨。

不过和学生们相处得生活还是很欢乐的。

他们有时候会很调皮，但是知道老师在生气的时候，他们会很自觉的安静下来。

我觉得小学生们好动也是很正常的事，毕竟小学生们对于外界新奇的事物很感兴趣，没有接触过。

所以我很喜欢在我上课的时候给学生们讲一些他们还有没学过的东西，化学，生物，物理之类的初中才学习的学科，虽然我只是浅浅的提下，但是学生们脸上的表情就足以让我知道他们对新鲜事物的好奇心，他们的好奇心真的强的很，大家的是抬起头忘着我，目瞪口呆的样子，张大嘴巴，他们的表情都是一样样的，想起这个情景，我便觉得很好笑，不过我也很享受这种场景，传授到学生知道，也能引起他们的兴趣，我觉得这是件很棒的事情。

别只说学生们只有好动的一面，其实他们都是很乖巧的学生，特别上语文课的时候就知道了，他们虽然上课的时候会轻微的在下面讨论，但是老师要求他们读书的时候，大家都会异口同声的一起大声朗读，而且声音确实不小，我觉得这是个很好的习惯，这也是他们从小养成的习惯。

说到他们最喜欢的科目，那可能就是体育了，他们本来就活泼，加上体育课能给到他们那么多的自由，谁会不喜欢，大家都活泼乱跳的，而且他们很珍惜自由活动的时间，所以他们在做准备运动的时候都很配合，他们都想争取多一些的自由活动时间，看到他们这样的情景，真的会想起小时候的我，完全是一样的。

不过说的也是，我们也是小学生过来的，也知道他们的心理。

说到这次支教活动的收获吧，除了自己在这次活动中的待人接物，处理事情方面能力的提高，我认为最重要的是认识了这么一帮学生，还有我们海鹭支教队的整个团队。

虽然我们这支团队一起奋斗才两周，但是我觉得我们也是可以建立到了深厚的感情，团队的凝聚力和团结性才是每一支团队维持的重要因素，我们分工合作都很好，大家都不会抱



怨。

有点小惊喜的是我们支教队还去参加了一场演出，有唱歌的，有现场工作人员，还有司仪，那的晚上我们虽然大家都很累，回到学校也十二点多，但是那天大家都玩得好开心，是一次难忘的旅程。

其实我也很希望，以后再有机会的话，我们这个团队可以再去搞搞小活动，或者参加演出的，我觉得我们的队员够优秀的，组支乐队也不是问题。

没想到支教的生活那么快就过去了，但是这两周的回忆将是我记忆里永远不会抹去的一笔，也会是我大学生涯中辉煌的一笔，感谢你们！

## 暑期赴崇利制钢有限公司社会实践报告

涉县，位于太行山南麓，邯郸市西行96公里即到。

历史上，涉县曾是光荣的革命老区，是当年129师司令部、政治部、新华广播电台所在地。

刘伯承、邓小平等老一辈无产阶级革命家在此生活和战斗达六年之久。

20xx年暑期，我们经济学院邯郸小分队积极响应河北大学团委的号召，并根据十六大报告的精神，选择了国有企业作为这次社会实践的目标。

我们一行9人怀着无比激动的心情来到了涉县，来到了革命老区，并到达了此次社会实践的目的地——崇利制钢有限公司。

崇利制钢有限公司是一个成长中的企业，位于309国道边，距

县城10公里，是中外合资和利税超千万元的企业。

其前身是涉县炼钢厂，始建于1991年。

1993年在邓小平夫人卓琳、黄镇夫人朱霖的关怀和支持下，该厂与香港嵘高贸易有限公司合资组建崇利制钢有限公司。

1999年又与天铁集团进行资产重组，企业实现了跨越式发展。

公司现有职工1760名，资产5.5亿元，年生产能力60万吨。

主要产品有：普碳钢□hrb335□hrb400和优质碳素钢，规格有□120×120mm□150×150mm□160×240mm□6米以内各种定尺的连铸坯，产品畅销北京、天津、上海、河北、河南、山西、湖北、浙江、江苏、江西、福建、广东等地，产品经用户加工后已打入三峡工程和国际市场，创利税2000多万元。

十几年来，企业由小到大，由弱变强，走过了不平凡的路。

作为炼钢行业的代表，崇钢在改革和发展中有许多方面值得同行业借鉴和学习。

尤其是资产重组后，公司建立了现代企业制度，实行全面预算管理新模式。

对工资分配制度，劳动用工制度等进行了一系列根本性的变革和创新，同时改进生产设备，加强技术创新，企业效益逐年递增。

公司现已成为邯郸市“小巨人企业”，“河北省重点地方冶金企业”，河北省地方冶金工业利税大户“明星企业”，全国最大的500家外商投资企业，国家大型二档企业，并连续五年成为老区涉县的利税大户。

下面我们将从该企业体制改革、管理改革及技术改革和创新三个方面谈一谈崇钢经验，作为我们的实践成果现汇报如下：

## 一、实行股份制改革为发展谋出路

### (一) 股份制改造——势在必行

涉县炼钢厂作为一个刚起步的国有小企业，在其成长过程中可谓困难重重，荆棘遍野。

企业的力不从心却激起了崇钢人原始的斗志和特有的热情。

他们不辞辛苦，打出自己的品牌。

1993年7月16日与香港嵘高公司合资，成为中外合资企业，摆脱了资金难于流转的致命困境。

崇钢公司自投产以来，经过几年的发展，虽然生产技术不断改进，设备配套进一步完备，但企业仍面临着极大的困难。

从内部来看：(1) 资金短缺，资金周转不灵，设备不能及时更新，工资欠发，购买铁水困难，生产难以维持，规模更难扩大。

(2) 人才匮乏。

公司规模小，又处于偏僻山区，专业人才吸收处于劣势。

在将近1400多名员工中，仅有20多名本科生。

(3) 技术落后。

仅是吸收别人的一点经验，自己在黑暗中独自摸索，没有独立的技术创新和使用机制。

(4) 思想观念保守陈旧，不敢放开手脚，大刀阔斧的改造。

(5) 管理手段落后，责权不清，浪费严重，成本居高不下。

比较突出的是财务管理混乱。

从外部来看：(1) 97、98年市场低迷，尤其是钢铁市场的萧条，产品供过于求。

(2) 天津铁厂自己新上炼钢分厂后，对公司的铁水供应造成了一定影响。

以上这些无疑使公司雪上加霜。

到98年底，公司累计拖欠天铁集团1.4亿元铁水款，拖欠职工工资4个月，公司又一次陷入困境。

在此情况下，天津铁厂为盘活1.4亿元欠款，对崇钢进行了全面调查。

认为崇钢硬件良好，只是经营管理上出了问题，如果进行资产重组，既可以壮大天铁实力，又可以盘活不良资产，且不用再追加新的投入。

于是，1999年1月12号，天铁集团与崇利制钢有限公司进行资产重组。

天津铁厂以债权4692万元置换涉县炼钢厂的51%股权。

涉县炼钢厂的4692万元均为银行贷款，现转为新合营公司的贷款，由新合营公司承担利息，相当于新公司贷款4692万元归还了涉县炼钢厂。

港方占25%股份不变，另外每年给港方300万元作为损失补贴。

这样重组后，天铁、嵘高、涉县炼钢厂三方的股权比例分别为51%、25%、24%，由天铁控股，三方共同经营。

资产重组完成后，建立健全组织机构。

公司董事长由天铁领导兼任，天铁向崇钢公司派出4人参加经营班子，即一位总经理，两位副总经理和一位总经济师。

## (二)资产重组后实现了资金的良性循环

### 1、资金运作与财务管理：

高息负债是公司重组前的主要包袱之一。

公司三角债务繁重，资金周转乏力，外欠高达4500万元，每年利息支出达1200万元。

资产重组后，崇钢抓住银行利率下调的机遇，加上天铁的良好商业信誉，以贷低还高、贷新还旧的方式，及时清理了高息负债3000多万元，年节约利息支出208万元，并以承兑汇票归还了部分借款，取得间接效益100多万元。

通过清压仓库，转换转贷，提前归还了天津、江苏等多项高息贷款，年节约利息支出175万元，并对1000万元高息贷款进行了降息谈判，年节约利息25万元。

为盘活存量资金，采购部门进一步压缩部门库存，做到产量增加库存不增加，力

争达到“零库存”，进一步减轻了公司资金压力。

生产部门加快生产流程，提高生产技术，减少资金占用。

销售部门及外协部门加强清欠力度，加速了货币回笼。

99年以来公司采用追缴、法律诉讼、兑转等多种方式共收回旧欠2960多万元。

财务部门采用债务重组、加强核算等方式，取得营业外收入72万元，减少贴现支出29万元，两项共取得效益101万元。

通过资金运作，直接降低财务费用600多万元，使公司的资金实现了良性循环。

## 2、成本控制：

针对资产重组前成本居高不下，公司紧紧抓住产供销各环节，想方设法降低成本，提高效益。

在采购环节，公司一改原来采购过程中采购费用居高不下，转而实行招标、议标和对标采购制度。

对大宗产品实行招标采购，对价值高数量少的物品采购实行对标，对价值低数量少的物品实行议标。

这样一来，采购成本大幅下降，原辅材料以及备品备件质量却有了明显提高。

在生产环节，公司通过引进先进设备，优化管理，提高人力资源利用率，降低生产成本，使公司产品更有竞争力。

### (1)生产设备和工艺技术革新。

公司投资建设了一座化铁炉，每天可生产700吨铁水，弥补了公司铁水供应不足，对公司的可持续发展有重大意义；投资新增建了一座80吨汽车衡，增强和完善了公司的计量工作；对制氧空压机转子进行了改造，提高了氧气产量，年节约外购氧气费100多万元；实施了连铸保护浇铸和钢包底吹氮新工艺，对减少裂纹废品和钢水夹渣起到了巨大作用，提高了产品合

格率。

实施溅渣护炉工艺，提高了炉龄，降低了消耗；实施废水回收利用工程，节约了水资源(2)公司定期举行“技术比武”，涌现出一大批优秀的技术骨干。

他们经验丰富，业务纯熟，是公司的生产技术能手，也是各岗位的楷模。

他们为企业作出了突出的贡献。

(3)公司经常对职工进行安全教育，提高职工的安全生产意识。

生产计划处时常检查工人的岗位操作，各车间和班组严格按照生产工艺流程进行规范化的运作，建立起岗位责任制。

对提高产品质量，降低生产成本，起到了显著的作用

在销售环节。

基于公司产品供大于求的现状，公司以直销为主，降低代销费用，减少流通环节，降低库存占用，从而减少资金占有，降低销售成本。

\*\*\*曾经指出：“建立现代企业制度是国有企业改革的方向。

”十五大报告重申：按照“产权清晰，权责明确，政企分开，管理科学”的要求，对企业进行规范化的公司改造。

抓大放小，对企业进行战略改组，是国家一贯坚持的基本方针。

崇钢严格按照国家部署，结合本企业的实际情况，适时调整经营和管理模式，建立了现代企业制度。

企业经营出现了转机。

1999年崇钢产钢38万吨，比历史最高产量提高了10万吨，质量指标达到99.2%。

2000年，公司实现利税2500多万元，利润819万元，两年来年均增长28%，创历史最高水平。

公司各项技术指标也连续两年刷新历史记录，公司经济效益大幅增长，企业实力显著增强，真正实现了扭亏为盈。

崇钢的各项改革由此拉开了序幕.....

## 二、推行全面预算管理建立科学的管理体制

资产重组以后，崇钢也面临严峻的形式：

### 1、市场低迷，价格不振。

吨钢售价在98年的基础上又下降了100多元，直接减少利润3000多万，再加上银行贷款和相关协议的财务支出，以及应在上年摊销而转入本年的费用支出，几项合计，使公司收入减少了3900多万元。

2、内部管理工作非常薄弱，没有系统的管理模式，各项成本指标居高不下，生产事故频发，部门责权不清，推诿扯皮现象严重。

基于此，以李善彬为总经理的新一任领导班子审时度势，经过认真的研究决定，提出了“以财务管理为中心，以推行全面预算管理为契机，带动基础管理工作全面提高”的改革思路。

企业由此焕发了勃勃生机。



全面预算管理，顾名思义，就是做任何决策时都要对资金的使用情况作一个详细的预案，然后对预案进行科学的论证。

可行，则严格按照其行之；不行，则否决之。

全面预算管理具体来说可以分为四个体系：

### 1、指标分解体系。

公司每年年初会制定一个整体指标，包括吨钢生产成本管理费用、财务费用、销售费用等。

如吨钢成本指标，根据历年生产状况和经验定为1300元，办公费定为12000元(下面列举同上)。

然后公司将指标分到各车间，接着各车间将成本指标分到各班组，各班组再分解到各岗位，这样一项成本指标决策就从上至下传递到了每个员工身上。

这就是三级成本预算。

调查过程中，生产计划部的李部长把它形象的比喻为“千斤重担人人挑，人人头上有指标”。

### 2、指标核算体系。

是指指标分解之后，各处室、车间、班组日常核算机制。

比如，算一算今天用了多少料，是否超标了，做好材料的出库和用料的管理。

如果核算下来，超过了成本指标，那么该怎么办?这就是下一体系。

### 3、措施保证体系。

这一体系的建立主要是为了鼓励各车间、班组工人发挥聪明才智，将超标的损失尽可能的弥补过来。

如本月成本指标超标了，他们想办法，一道工序一道工序的检查，改进工艺流程，精简办公设备，减少日常支出，保证全年指标的完成。

从而在客观上起到了激励和督促的作用。

#### 4、指标考核体系。

指标分解是由上至下，指标核算是由下至上。

各班组、车间设立专职或兼职的核算员，对各项费用的完成情况进行日核算，旬分析，月总结，逐级汇总上报。

根据考核结果，进行工资分配。

实行三级目标考核，即考核目标，增产目标，奋斗目标。

其中考核目标是基本的目标，也是最低目标，必须完成。

如果该单位未完成这一目标，将否决该单位的全额奖金。

增产目标和奋斗目标为嘉奖目标，即达到增产目标拿增产奖金，达到奋斗目标拿奋斗奖，从而激发了广大干部职工参与成本管理的热情，树立了全员成本意识。

四个体系相互促进，相互制约，从而形成了系统的有机的管理网络。

科学的管理带来了丰厚的回报。

1999年公司吨钢制造成本比98年下降了86元，降低总成本3100多万元，从而实现了“三个月见成效，半年上水平，

七个月实现扭亏为盈”的超速发展。

推行预算管理以来，年均钢产量递增8.97万吨，创规模效益达300多万元，产品综合合格率由98年的97.83%提高到20xx年的99.9%以上，取得了历史以来最好的经营业绩。

### 三、加强人力资源管理发挥工会的纽带作用

人是企业之本。

一个企业，如果它维系自己与员工关系的全部纽带就是金钱，那么它一定不能成功。

单一精神激励是愚民政策，单一物质激励是害民政策。

一个有前途的发展中企业，如何正确定位人才管理，使其成为具有凝聚力和创造力的企业主体，是否有一套行之有效的管理制度是国有企业改革中决不可轻视的重要环节。

作为一家拥有1760名员工的国家大型二档企业，全国最大500家外商投资企业，河北省重点地方冶金企业，崇钢人力资源管理改革也在积极有效的推进过程中。

本着“大改革，小震动；热问题，冷处理”的改革宗旨，崇钢的`现行人员管理，以稳为先，不仅考虑到企业的整体经济利益，更把企业员工的利益时刻放在首位。

但这种考虑不是单纯的发放补贴、补助，更采取了全面的激励机制，从员工进厂到提拔干部，并伴随着效益奖的发放等一系列措施，大大提高了全厂上下的工作热情。

#### (一) 劳动用工制度

企业要竞争，要有人才流动，但必须在一个稳定的环境下进

行。

崇钢从积极吸引外部人才和加强内部人才的管理两方面入手，加大人才的培养与引进力度。

公司新近出台了针对高素质人才(大专及大专以上学历毕业生)的用工政策。

即作出了大学本科毕业生从事行政工作，月均收入不低于1000元，从事车间工作，月均收入不低于1300元；大专毕业生从事行政工作，月均收入不低于800元，从事车间工作，月均收入不低于1100元的承诺。

员工一旦进入企业，还必须经过严格的文化考试和实际操作。

考试择优录取，试用期六个月。

即先参加职业技能培训和安全生产教育，然后下基层，在一线向老员工学习技能，尽快提高新进厂职工的技术水平和综合素质。

同时公司鼓励职工再学习、再深造，对技术工人着重进行技术培训，对管理者，在不同企业不同部门间交流管理经验，不定期组织管理人员到其他企业进行观摩和学习。

企业内部也有很多员工在职参加自考和电大学习深造。

## (二) 干部聘任制度

在干部的提拔和考核方面，公司开始试行“竞争上岗，末尾淘汰，待岗培训”的用工制度。

一些年富力强，才华横溢的年轻人员得到提拔和重用。

对在职人员进行年度考评，即在同一岗位上根据操作规程、

安全制度、劳动纪律、现场卫生等内容制定100分制考核，用考核结果决定奖金的发放，大大提高了其工作积极性。

崇钢在改革进行中无一人下岗，这是领导班子考虑到企业的特殊情况，具体问题具体分析的结果。

综合考虑崇钢的地理位置(总厂在涉县，隶属天津市管辖)、职工情况(职工绝大部分来源于当地，一部分为占地用工)和企业规模(建厂晚，规模小，人员不足)，崇钢作出了无一人下岗的决定。

这种考虑职工最根本利益的做法，大大提高了员工的凝聚力和工作效率。

### (三)分配制

在分配制度方面，由传统单一的工资分配制度改革为提取效益工资的方式，采劝能者多劳，多劳多得”的政策。

在旧的分配制度下，职工全部实行档案工资，分配中的平均主义严重。

职工干与不干，干好干坏一个样，挫伤了工人的劳动积极性。

资产重组后，职工工资分为两部分，一部分是97年根据国家制度所定的基本工资，另一部分来自效益奖。

随着企业的发展，效益工资所占的比例越来越高，现已达到50%左右。

新分配制度的提出是基于“全面预算管理”体制改革。

全面预算管理提出先预算，再生产，指定一个合理的指标，先拟订一个全年总成本，再纵向细分为每月成本、每天成本，横向按比例划分到各个部门车间，使核算单位小化细化，采

用一系列的评定指标，达到一定指标要求的职工发一定的效益奖金，从而有效的节约了生产成本，节约的成本转化为公司的效益，一部分作为企业发展基金，一部分作为职工的效益奖金下发给个人。

现企业职工年均收入已达14000多元。

该分配制度极大的提高了员工的工作热情和“厂兴我荣，厂衰我耻”的责任意识。

#### (四) 企业文化

公司建立之初，就形成了自己的企业文化。

从管理角度来看，企业文化是一种对行为的约束方式，强烈的企业文化是全体员工对企业信仰所共享的价值系统。

一个好的企业，不论是建立之初，员工的开创精神，还是发展过程中体现出的团结进取，这些都是不可多得的宝贵精神财富。

崇利制钢懂得产品质量要过的硬、营销要靠信誉，但管理者还没有把这些收集起来，形成统一的价值观念和思想体系，并外化为规章制度和企业精神，将之灌输到每一位职工的头脑中，体现在公司运转的方方面面。

崇利制钢先前没有意识到建设发展企业文化的重要性，并引起足够的重视，没有专门人员搞本公司企业文化的研究和开发。

但另人欣喜的是崇钢的观念和理念正在更新和发展。

20xx年元月，公司把国企沿袭多年的劳动人事部改为人力资源部，负责本公司的职工管理、人员调动、提拔及人才流动

等工作，也正准备引进企业形象识别系统，作好企业形象宣传。

该厂“工会”积极作用显著。

工会是公司民主管理机构，是党联系群众的纽带，它反映职工的意见，同时为领导层出谋划策。

我国的经济基础和政治体制决定了其性质，决定了其能为厂务公开，民主监督及公司的长足发展起到积极和推动作用。

#### 四、加大技术革新向科技要效益

科学技术是第一生产力。

技术进步是企业不断发展壮大的源泉。

拥有先进的生产技术，配合科学的管理方法，必将增强企业的竞争力，为企业创造更大的经济效益和更广阔的生存空间。

今年崇钢计划在技术创新方面成立专门机构，同时投入巨额资金，加大技术改造力度，提高公司的硬件水平和市场竞争能力。

主要技改项目如下：

##### 1、新建成420立方米高炉。

面对产品需求旺盛和铁水供应不足的矛盾，企业管理者着眼崇钢的长远发展，在深入分析和调研的基础上，筹资1.2亿元，新上420立方米高炉一座。

工程已进入收尾阶段，预计最迟7月底将投入生产。

##### 2、转炉扩容改造工程。

具体措施有：

(1) 加大转炉容量。

工程容量由原来的15吨/炉增至25吨/炉。

其相关配套工程为氧气管道的更新。

并采用较为先进的溅渣护炉技术，提高了炉龄，溅渣护炉工艺在小转炉上应用已非常成熟，且降低成本明显。

(2) 连铸机改造。

公司筹备下半年两台连铸机由二机二流改为三机三流，保证今年钢产量达到60万吨。

这项工程中还包括对结晶器及拉矫机的改造：结晶器改为抛物线型，拉矫机由一点矫直改为两点矫直。

同时，采用实施连铸保护浇铸和钢包底吹氮工艺，对减少裂纹废品和钢水夹渣起到了巨大作用，提高了产品合格率。

对转炉和连铸机改造后，公司明年钢产量将达到80万吨以上。

再经过3-5年，公司钢产量将突破150万吨。

3、除尘系统改造工程。

一个企业的发展，要遵循两个效益原则：即经济效益和社会效益。

前者是企业赖以生存的条件；后者是企业发展的不竭动力。

任何偏废其一的做法都是不明智的。



减少环境污染，走可持续发展道路是国家的一项基本政策，也是崇利制钢工作的一贯方针。

企业不惜投巨资彻底改造现有除尘系统，第一步实施的除尘器改造已在2000年完成，投入运行后，大大改善了周围环境，2000年10月，公司被邯郸市环保局命名为“环保治理达标企业”。

公司现已通过iso14001国际环境控制体系认证。

企业在创造可观的经济效益同时也带来了丰厚的社会回报。

资产重组以来，崇钢公司在改革中求生存，在创新中求发展。

在技术创新方面，公司一直作着不懈的努力。

鼓励工人从熟练程度和操作技巧上做文章，并且每年都要对机器内部进行改造，每年开发1-2项新产品，尤其今年已投入1.8亿元用于技术改造。

作为一个中小型企业，一次投入如此巨额的资金实属不易。

在技术方面，我们这些未出茅“炉”的晚辈还是个门外汉，所以我们的认识水平还不够专业，提出一些粗浅的问题，仅供参考。

1、崇钢应该建立自己的一套技术改革与创新机制，并建立一个专门机构，同时每年加大技术投资比例，加强同科研机构的联系和协作，利用科研机构的优势结合自身的需要，建立良好的合作伙伴关系，这样一方面可以使公司在技术层面上占有优势，提高质量，降低生产成本。

另一方面可以使企业不断有新的产品出炉，改善产品结构，面对现在日益激烈的竞争，使产品种类更具特色。

2、在技术培训方面，公司应该增加投入，多多鼓励员工出去深造，尤其在技术人员方面，不仅仅要从外面招收高素质人才，而且更应该培养能够为公司引航的高级人才。

引进人才更要鼓励人才充分发挥他们的能动性，这就需要公司建立一套符合自身特点的激励机制，鼓励一线工人和技术人员发现问题、解决问题，鼓励他们主动的去搞创新发明，改革生产工艺落后的地方，提高产量，保证产品质量。

3、目前，国家越来越重视环境的保护，在这一方面，企业应该加大力度解决好废气回收利用的问题，做到既不污染环境，又不浪费资源。

关于崇钢的高炉煤气回收工程，目前公司处理炼钢废弃的方法还是走的老路子，不能有效的进行回收利用。

公司应该充分利用这些资源，依靠集团优势，集中力量建立专门的机构，回收再利用高炉煤气。

技术创新永远是一个企业赖以生存与发展的必要条件。

如果你能够给社会提供技术先进，质量可靠，价格便宜的产品，那么你的生命力、竞争力越强。

一个企业在开始发展的阶段，也许要学习别人长处，借鉴他人经验，但随着企业自身不断的发展，企业的创新能力将从无到有，从一次创新到持续创新。

只有保持旺盛的技术创新能力，完成从单一产品向系列创新产品的过度及完成个人创新向集体创新的过渡，才能使企业在竞争中成为强者。

这也是那些世界级的企业用他们的实践告诉给我们的真理。

以上是我们对企业的简单了解，也提出了一些不成熟的建议。

在厂实践的一个星期里，我们深切感受到崇钢人团结进娶负重拼搏的伟大精神风貌。

不论是和厂领导深入长谈，还是赴一线车间实地观察生产流程；不论是在一起高谈阔论，为企业出谋划策，还是同工人师傅们促膝交流，我们都被热烈的气氛包围着，从他们的谈话和表情中，我们可以看出崇钢人豪情满怀。

他们面对市场的压力和挑战，正在克服重重困难，走向更加辉煌的明天。

同时，我们的收获也是丰富和真切的“没有创新就没有发展”，企业只有深入改革、不断创新，才能增强活力。

国有企业，尤其是国有中小型企业，面对入世后的机遇和挑战，也只有迎难而上，借鉴国内外先进的生产和管理经验，充分发挥中小型企业的优点，全面革新，才能不断壮大自己，才能在市场经济的浪潮中抢得属于自己的一席之地。

“穷则思变，变则通，通则久”，这个法则对于企业来说意义更加深远。