

公文调研报告的基本框架(优秀9篇)

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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。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。

公文调研报告的基本框架篇一

近日，我校组织了一场文明调研活动，参与其中的我深感受益匪浅。通过此次活动，我深入了解了文明的内涵和重要性，进一步增强了自己的文明意识和道德修养。以下是我的心得体会。

首先，文明是一个广泛而深刻的概念。在以往的理解中，文明可能常常被局限于社会的外在规范与礼仪，然而在这次调研活动中，我发现文明的范围更为广泛，它包含了个人的言行举止、与他人的交流互动、生活环境的整洁与卫生等多个方面。尤其在日常生活中，我们需要将文明融入到个人的方方面面，从小事做起，注重个人形象、礼貌待人、谦让有礼，才能真正成为一个文明的个体。

其次，文明是社会进步的阶梯。这次调研活动中，我不禁联想到人与人之间的互动关系。只有在一种文明的氛围中，人们才能够和谐相处，减少冲突与纷争。相反，如果没有文明，人与人之间就会存在许多摩擦与矛盾，社会也将陷入混乱。因此，我们每个人都应该努力去发扬文明、倡导文明，使文明之风成为社会稳定和谐发展的强大推动力。

再次，文明意识是从小培养的。我参与调研的过程中，发现很多文明的行为都是我们从小就习以为常的。比如，礼貌待人、排队等待、尊老爱幼等，这些道德行为都是家庭文化和

学校教育的结果。从这一点来看，我们应该从孩子的早期教育开始注重培养他们的文明意识，使他们从小就懂得如何与人相处，懂得尊重他人、关爱他人，为自己和他人创造一个良好的社交环境。

另外，文明是社会认同的体现。观察社会风险复杂多变的现状，我们会不由得感叹这可怕的现实，一个不文明的社会无法为人们提供安全的环境与温馨的氛围。而一个文明的社会则标志着一个拥有众多公民自主权利和责任心的社会。所以，我们每个人都要想办法提高自己的文明素养，让自己成为别人的榜样和呼声，同时也为社会做出积极的贡献。

最后，要从点滴事物中养成文明习惯。文明是一种习惯，我们需要从点滴小事开始。比如，随手关灯、随手关门、保持整洁、不乱扔垃圾等，这些都是我们可以从自己做起的小事。同时，我们还要学会尊重他人的意见和需求，并有意识地在与人交往中展示我们的温和和谨慎。只有这样，我们才能慢慢养成良好的文明习惯，使其融入到我们的日常生活中，成为我们的一种自然和本能。

通过这次文明调研报告活动，我的文明意识得到了进一步的提高，也明白了文明是一个涉及方方面面的综合概念。我们每个人都应该积极发扬文明，不断完善自己，从点点滴滴做起，将文明的力量传递出去，为营造一个和谐进步的社会而努力。我也希望这次活动的开展能够让更多的人了解到文明的重要性，积极参与进来，共同建设文明社会。

公文调研报告的基本框架篇二

近年来□xx市财产保险公司不断增多，仅20xx年就有永安、大地、大众、太x4家公司的分公司开业，截至20xx年上半年，已有财产保险公司11家。其中，保费规模小于8000万元的中小规模保险公司有7家，分别为华泰、天安、永安、大众、大地、太x□中华联合。财产保险市场主体的增多，进一步完善

了保险市场主体结构，提高了市场效率，标志着xx市保险业已向多层次、专业化、市场化的方向迈出了重要一步。但从市场调研和检查情况看，中小规模产险公司经营管理的理念尚不成熟，影响其发展的因素还比较多，迫切需要各方面积极采取措施，研究对策，促进其健康发展。

(一) 市场份额较小。

20xx年上半年□xx市财产保险保费收入93685万元，其中人保股份、太x洋产险□x安产险三家保费收入之和为73892万元，占市场份额的79%；华泰、天安等7家中小规模财产保险公司保费收入共16075万元，仅占17%；x出口信用保险公司山东省分公司保费收入3718万元，占4%。

(二) 业务结构失衡。

中小规模财产保险公司均将见效快、技术含量低的机动车辆保险作为销售主导险种，业务范围局限于企财险、车险、货运险“老三样”，导致业务结构失衡。从20xx年上半年的情况来看，车险保费收入占全市财产险市场保费总收入的58%，车险、企财险和家财险保费收入占产险总保费收入的72%以上；大地、永安、天安等7家中小财产险公司的车险保费收入占79%，车险、企财险和家财险保费收入在产险中的占比为90%，远远高出全市产险公司的x均水x□

(三) 盈利水x不高。

目前中小规模财产险公司虽已成为xx市保险业发展的新兴力量，但由于创业前期投入大、规模小、展业能力有限、抗风险能力差等原因，普遍出现盈利水x低甚至亏损的状况。以收入净利率(净利润/营业收入)为例，上半年，人保、太保□x安3家公司的x均净利率为，华泰、天安等7家中小规模保险公司的x均净利率为。因此，中小保险公司必须在增加营业收入

的同时，改善经营管理，降低成本费用开支，增加净利润。

(四)发展前景看好。

中小规模保险公司有着规模小、抗风险能力差、品牌效应不强、内控制度相对滞后等不足，同时又具备竞争手段灵活、机制灵活、员工成长性强、工作积极性高、没有历史包袱等优势。他们能够有效地避开大公司的激烈竞争，以小额分散业务为主，积极拓展大额业务；以营销渗透为手段，积极发展郊县业务；以多渠道、广代理为途径，积极争取优质代理业务，确保有效切入市场，实现x稳起步。

(一)目标市场定位不明确，缺乏自身特色。

保险业是经营风险的行业，由于大数定律的要求，保险公司存在最低经济规模要求，新进入者的初始规模如果太小，就不能进入。而要达到最低经济规模，新生保险公司面临着资金筹集、人才储备以及因规模增大、产品增加而带来的产品降价风险等方面的问题。虽然天安、华泰、大地、永安等各家中规模保险公司的相继成立，打破了xx市由人保股份、太x洋产险□x安产险3家大型保险公司长期垄断产险市场的局面，但这些新生保险企业目前规模较小，创新性的优势业务较少，在进入市场前，缺乏对市场的足够了解，目标市场定位尚不明确，形成了“小而全”的经营格局，缺少特色，使今后发展具有一定的难度。

(二)专业化经营的基础不牢。

目前□xx市中小保险企业发展的突出问题是市场、产品和客户细分不足，专业技术和基础数据积累不够，核心技能水x低，简单模仿多，独立创新少，低水x重复建设现象严重，产生这些现象的一个重要原因是中小保险企业的专业化程度不高。

1. 人才、技术缺乏。一些工作人员未经专业培训或者培训不

足就匆匆上岗，保险基础知识缺乏、业务不精，从业人员总体存在技能单一、综合素质不高等问题。目前在中小保险公司还存在从业人员特别是管理人员流动频繁的现象，各新生中小保险公司还没有形x力资源的培养、储备、使用机制，频繁的人员流动给其业务发展带来了较大影响。

2. 内控机制薄弱，基础管理相对滞后。由于公司初建，人员少，部门机构不全，业务发展的压力大，有些管理人员身兼数职，有的公司内部管理制度尚未真正建立健全，有的公司即使建立了一些管理制度，但由于内控制度不严格或执行不力，也无法得到有效落实。从现实情况看，各公司已逐步认识到了管理上存在的问题，随着内设机构的日益健全，内控管理有望得到加强。

(三) 险种结构过于单一。

传统的财产险产品市场基本上已经饱和，潜在的新兴保险消费市场尚无能力问津。社会认知度不高，品牌优势不明显，承保能力受限，在大项目上参与竞争的机会少，使中小保险企业在起步阶段只能选择那些标的小、风险分散、技术含量低和易上规模的险种切入市场，，在个别险种上产生了“过度竞争”。过度竞争导致企业成本居高不下，生存问题成了中小保险公司面临的头号问题，经营行为日趋短期化，被动跟着市场走，以价格竞争为策略，减少了利润空间，给原本规模较小、实力不足的中小保险公司带来了较重的财务危机。

(四) 与中介公司的合作程度低。

由于中小保险公司缺乏展业人员，一半以上业务是从中介机构获得的，但中介市场的不规范给中小保险公司的业务发展带来一定的负面影响。一是合作层次浅，绝大部分的合作关系仅就代理险种、手续费支付标准等进行了简单约定，然后视市场情况开展业务合作。个别代理公司利用保险公司间的竞争和扩大规模、抢占市场的心理，凭借自身掌握的保费资

源，索要高额手续费，并且不提供中介发票。二是合作内容少，按有关规定，保险中介的业务经营范围可覆盖保险产品营销、服务、理赔的全过程，但目前的合作仅限于代理收取保费，甚至简单介绍业务，并未实现保险服务和理赔查勘方面的全方位代理。因此应该推进保险产业价值链上不同环节的专业化，大力发展经纪公司、专属代理公司、理赔公司、客户服务公司、公估公司等保险中介主体，用市场交易取代内部分工，使市场主体更加关注专业化经营，更加注重技能培养，提高经营效率，增强行业竞争力。

(一) 加快自身制度建设，提高经营管理水平

1. 确立经营理念，明确经营目标。中小规模保险公司要牢固树立起市场观念，凭借自身的敬业精神、专业水准、服务质量和良好信誉在市场竞争中求生存、求发展。同时，积极研究市场需求，充分利用自身“船小好掉头”的特点，发现新的利润增长点，赢得特定市场利润，避免与大保险公司在已成熟的领域相互竞争。

2. 完善公司内部制度建设，提高经营管理水平。一要健全组织框架，建立完善的规章制度和有效的内控机制，确保公司内部责权分明、运作有序、规范经营。二要打造一支高素质的队伍，用职业水准、职业纪律、职业操守和职业形象赢得投保人与社会各界的广泛认知和认可。

(二) 找准市场切入点，打造核心竞争力。

保险企业核心竞争力是一个以信息技术为支撑、能够为某个或数个特定保险市场提供核心专长的生产服务体系。中小规模保险公司具备竞争手段灵活、机制灵活、员工成长性强、工作积极性高、没有历史包袱等优势，应进一步加强对市场的调查研究，细分险种、细分地域、细分业务渠道、细分客户群体。首先选择几个效益好、且有前景的行业作为自己的发展依托，解决可持续发展问题。在发展初期，中小保险企

业一定要有所为有所不为，集中力量，从一两个险种入手，实现突破，通过对核心业务的专业化经营，形成局部优势，做出名气，创出品牌，凭借其专业化优势，抢占某些利润较为丰厚的特定市场，迅速完成利润、市场份额、经验、技术、人才和无形资产的积累，实现高效快速的业务增长，然后再向其它险种或领域扩大战果，最终建立全面优势。

针对市场现状和未来发展趋势，建设专业化的核心竞争力是中小规模保险公司最为急迫的任务。做好、做专和做强是建立企业核心竞争力的基本原则，也是中小保险公司在发展初期应坚持的发展战略。

(三) 积极学习借鉴外资公司的先进经营管理理念。

x保险市场正处于全面对外开放环境下，新生中小财产保险公司应积极借鉴学习外资保险公司和较大规模保险公司的经营理念和管理经验。一是在处理“规范和发展”关系问题上，先规范，后发展；二是在短期经营策略和长期发展战略上，坚持效益第一，

强调

利润最大化为开拓市场的原则；三是采取“品牌经营、服务竞争”策略，使公司在品牌和服务的差异化竞争中长期受益；四是在组织结构、管理流程上，注重专业化分工，

强调

分权制衡、分级授权，从制度上保证风险管理、内部控制；五是在核算上

强调

营运细分，以信息技术作为业务、财务、行政管理的x台，注

重会计与业务统计的一致性，注重会计与精算互补利用。

(四) 监管部门应为新公司的发展创造良好的市场环境

1. 积极引导市场主体向专业化发展。在市场现有竞争格局下，应培养各市场主体的专业化优势，注重在专业领域培育技术实力，增强核心竞争力。由监管部门推动、地方x牵头，建立推动保险业发展的协调机制。以产品创新为切入点，加强与财政、税务、工商等部门的沟通，及时研究解决影响中小保险公司发展的问题，为保险业发展创造良好的环境。

监管部门要做好产品创新的引导工作，加强对金融创新的知识产权保护。延长保险产品的保护期，鼓励和支持中小保险公司通过应用信息技术，开发具有基于风险因素、业务特征、市场、营销渠道数据的费率浮动的产品。定期开展市场调研，了解市场新增的保险需求，调查新险种的市场接受程度，并通过定期报告及研讨会等形式将这些信息反馈给中小保险公司，为中小保险公司开发新险种、改进老险种提供参考意见和指导。

2. 积极进行监管思路和监管方式的创新。根据中小规模保险公司的发展特点，采取分类监管措施，规范市场行为，重点监管经营的合法合规性。保险公司及中介机构必须严格遵守财务制度，坚持业务往来的票据真实完备，各项费用据实列支，对危害被保险人利益、扰乱市场秩序、危害保险体系稳定的误导、欺诈和恶性竞争行为进行严肃查处，以维护公x的市场竞争环境，确保中小规模保险公司打好经营基础，实现整个保险业的持续快速协调健康发展。

公文调研报告的基本框架篇三

近期，我参与了一次文明调研活动，该活动的目的是通过对社区居民文明素质的调研，以全面了解社区的文明建设现状，并提出相应的改进措施。在调研过程中，我亲自走访了多个

居民家庭，与居民们进行了深入交流，并听取了他们对社区文明建设的意见和建议。通过此次调研，我深刻体会到了文明建设的重要性，并认识到每个个体都有责任参与其中，共同推动社会文明进步。以下是我在文明调研报告中得出的心得与体会。

首先，在社区调研中，我发现居民们对于社区文明建设的关注程度较高，也对现状存在的问题有深刻的认识。在我与居民交流的过程中，他们普遍表达了希望改善社区环境整洁度的愿望。大家认为，一个干净整洁的社区环境不仅能提升居住的舒适度，更能影响居民的生活品质和社会形象。因此，他们呼吁加大垃圾分类宣传和建设垃圾分类设施的力度，让垃圾分类成为社区文明建设的重要一环。我对此深感赞同，垃圾分类是社会文明建设的重要一环，我们每个人都应该养成良好的垃圾分类习惯，共同营造一个整洁、绿色、宜居的社区环境。

其次，社区文明建设也需要关注居民的日常行为习惯。在走访调研中，我发现有些居民在公共场所大声喧哗，不顾他人感受；有些居民随地吐痰、乱丢垃圾，破坏公共卫生；还有些居民不尊重公共设施，随意涂鸦。这些不文明行为不仅影响到社区居民的生活质量，也对社区形象造成了负面影响。针对这些问题，我建议社区在加大文明宣传的同时，也要加强对不文明行为的执法力度，形成对文明行为的正向激励和对不文明行为的批评制度。通过持续的教育和引导，逐渐培养居民们的文明素养，共同营造良好的社区氛围。

此外，我还意识到文明建设不能只停留在表面，更要从根本上改变居民的文明行为观念。在接触居民的过程中，我发现他们普遍认识到了文明建设的重要性，但也有部分人对于自身的文明素质认识不足。比如，他们可能会认为在公共场合大声喧哗是一种表达自我的行为，而忽视了他人的感受；他们可能会认为乱丢垃圾只是个别行为，没有意识到自身的举止会对社区环境产生影响。因此，我建议社区加强文明教育，

开展文明素质提升培训，提高居民们的文明修养。只有通过全方位的教育和引导，才能真正从根本上改变人们的行为习惯，形成全社会共同推进文明建设的良好氛围。

最后，社区管理机构在文明建设中的作用不可忽视。在调研过程中，我了解到社区的管理机构在文明建设方面虽然付出了一定的努力，但仍存在一些问题，比如宣传不足、监管缺失等。因此，我建议社区管理机构要加强宣传力度，增加文明建设宣传栏、播放文明宣传视频等，提高居民的参与度和认知度。此外，对于违反文明行为规范的居民，也需要加大监管力度，严格执法，形成对不文明行为的有效制度保障。只有社区管理机构与居民形成良好的互动关系，共同参与 to 文明建设中来，才能营造出更加和谐、宜居的社区环境。

总之，通过这次文明调研活动，我认识到文明建设是一个长期而持续的过程，需要社区居民、社区管理机构和社会组织的共同努力。只有每个个体都积极参与，才能推动社区的文明建设不断前进。我愿意以自己的行动带动他人，共同营造一个美好、文明的社区。

公文调研报告的基本框架篇四

近几年来随着经济发展和家庭需求日益增多，大批农村剩余劳动力不断的拥向城市，为国家的繁荣，城市的发展贡献着自己的力量，但在农民背井离乡，使自己生活发生日新月异的变化，城市不断繁华的状况下，许多年轻人留下父母和孩子外出打工，致使留守儿童和空巢老人现象明显加重，老人的生活和孩子的教育问题成了人们关注的焦点。

调查目的

调查人：刘林

调查时间□20xx年7月6日至7日

调查地点：湖南省衡阳市南岳区龙凤乡红旗村

调查对象及人数：红旗村村民；60人

调查方式：交流访谈

调查前工作准备：

在下乡调查前，从带领我们的团委老师那儿了解了当地状况，熟悉了调查路线；

认真分析了活动期间需要了解的知识；

根据需要自己设计好调查的资料；

20xx最新空巢老人的调查报告20xx最新空巢老人的调查报告

另外还上网搜索了有关其他省市的留守儿童和空巢老人目前在生活、心理方面可能存在的问题，以便在调查时不仅仅能完成调查任务，而且还能及时帮忙他们排解遇到的困难。

当地状况

红旗村概况：红旗村地属衡阳市龙凤乡的一个小村庄，是一个不足一千人的村落。它虽然位于南岳区，但是交通条件却很差。村里设有医务室，小学，小卖部等。那里生活较安定，既没有什么惊天动地的大事在那里发生，又没有听说什么名人的足迹。调查结果经过这次调查，我们发此刻经济生活方面，百姓的生活水平还是偏低；在教育方面，软硬件设施均相对落后。下面就从经济，教育方面来阐述我们调查后的结果。再于是，越来越多的年轻人走进了城镇走上了打工路，巢老和留守儿童大幅增加。红旗村的生活还算好，大多数家庭都能看上电视，大多数家庭都装上了电话，但是经济上还是拮据的，因为除了上述开支之外，教育支出占了很大的比例。

调查过程

组织学生到农村与老百姓同吃、同住、同劳动。以关爱留守儿童为重点，为当地学生举办课业辅导、素质拓展、亲情陪伴、爱心捐赠等活动。广泛开展流行性疾病防治宣传、为当地村民量血压、基本医疗卫生知识普及活动，广泛开展健康科普宣传和与健康相关的社会调查活动。围绕水资源保护、垃圾处理、环境污染等，开展科普知识宣讲、社会调查研究、发展建言献策等活动，普及生态环保理念、引导健康生活方式、推动科学发展方式。

调查分析

针对有些问题的具体的调查分析：

关于留守儿童的教育问题

导，目前监护人管教方式不合理等。

就此我认为：1. 家长就应明确教育子女是自己的应尽之责，家长自身文化水平的高低并不影响对子女的教育。即使在外地务工，也要把教育孩子的那份职责承担起来，与校园、社会构成合力，把教育孩子的工作做好。应主动与子女的任课老师、班主任联系，加强沟通。向老师说明自己的状况，了解子女的发展变化，共同商讨教育孩子的策略和方法，这样才不至于使留守儿童的家庭家长教育方面出现盲区。还应加强与监护人联系及亲子间的沟通；2. 校园应把留守儿童的教育作为专项工作，加强对教师的素质培训，使教师具备良好的心理素质，能够做到公平、公证，使留守儿童拥有与其他儿童同等对待的教育，引导孩子身心健康发展。3. 地方政府应采取行之有效的措施，为留守儿童营造一个良好的成长环境，成立关心留守儿童教育指导机构，建立农村社区教育和监护体系。

关于孩子的生活或心理的问题

留守儿童长期生活在特殊环境中，缺乏父母直接的关爱与呵护，久而久之，产生了一系列的心理问题。就本次调查结果显示：66%的人认为父母长期不在身边孩子性格发生很大变化，留守儿童自幼离开父母，缺乏亲情的关爱，往往易产生焦虑、烦躁等一系列的消极情绪。留守儿童存在必须程度的孤僻、偏激、搞破坏、易产生敌对等不良心理问题。与监护人之间有时也会发生摩擦。有34%的人认为孩子的性格没有多大的变化，他们认为孩子年龄小没有过多的思考这些问题。

对此我期望：1. 完善家庭教育，建立良好的亲子关系，良好的亲子关系能促进儿童身心健康发展，加强父母与子女的沟通，搭建他们能够见面的桥梁；2. 寻找适宜的监护人，提高监护人的素质，能够及时的发现孩子的不良行为，给予及时的教育与引导；要对留守儿童进行细心的观察与沟通；3. 校园能尽量利用五一十一、春节等学生家长返乡的机会约父母面谈，这样能使这些父母较为详细地了解孩子，以便更好地进行短期的家庭教育；对于一些留守学生出现的不良倾向和在校内外暴露出来的一些问题，要及时处理，耐心的进行说服和教育；定期家访，定期举行监护人座谈会，交流管教留守儿童的经验教训，相互沟通交流；开展体谅父母活动。毕竟孩子是一个家庭全部的期望和寄托，所以不管是孩子的教育还是心理问题都成为不可忽视的重要问题。

关于造成空巢老人现象原因的问题

根据本次调查结果显示，关于出现这种状况的原因，52%的人认为是经济发展和工作需求造成农民外出打工把老人和孩子留在家里的现象越来越普遍，43%的人认为是此刻青年人思想观念的变化，不愿留在家里，致使这一现象加重，另外有5%的人认为是因为老年人自愿独居导致这一现象。由于在乡镇或农村，经济发展水平不高，工作单位少，收入不高，导致青年人为了养家糊口，不得不离开家乡外出打工，如果老人

的生存环境依然得不到改善，必将阻碍农村剩余劳动力的转移，最终制约我国农村现代化和城市化进程。

如何解决这一弱势群体养老问题，我推荐：1. 政府就应大力支持乡镇企业发展，给农村创造更多就业机会；2. 另外，村委会也应大力寻找致富道路，发展农村经济，改变农村落后面貌，出台相应的鼓励政策，鼓励部分外出务工人员回乡创业，参与到新农村建设中来，减少空巢老人和留守儿童数量，带动群众自主创业；3. 已经发家致富的人能够与大家一齐分享致富经验，帮忙更多的村民致富，同时也尽可能地缓解农民外出打工导致空巢老人和留守儿童现象越来越严重的问题。

关于空巢老人目前面临的最大问题

根据本次调查结果显示，56%的人认为子女外出在精神上对老人的影响很大，很多外出务工者与老人的联系不够；24%的人认为是日常生活无人照顾，而子女外出的必然结果是老人需要照料时子女的缺位。农村空巢老人健康状况较差，劳动负担重，面临着各种老年病的威胁，日常生活活动潜力受到极大影响；另外有20%的人认为生活贫困，空巢家庭老人一旦患病，没有儿女在身边照顾生活起居，他们中的大多数都不能获得相对稳定的经济支持以化解疾病风险和恢复身体健康。

根据这一状况，我推荐：1. 当地政府或村委会要做好相关的工作，如：建立老年人活动中心，组织文娱活动，以方便老年人相互交流，减轻儿女们不在身边的孤独感；2. 建立农村公共医疗上门服务制度，与村医生、乡镇卫生院签定职责书，定时为空巢老人免费体检，重病时减免必须的费用，解决其老有所养，老有所医。3. 逐步建立农村养老制度，为农村空巢老人带给生活保障，扩大农村低保范围，让农村75岁以上的高龄老年人都参加进来。

关于空巢老人现象期望他们的儿女们做什么的问题

根据本次调查结果我发现67%的人期望这些老人的儿女能多与老人经常联系，有31%的人认为让外出打工的人找离家比较近的工作也是很好的解决办法，毕竟离家近比较方便照顾老人和孩子，避免因自己长期外出打工与父母和孩子有很大的隔阂，只有2%的人认为就应给老人钱保证父母的经济来源。所以，心里的沟通、感情的交流是最重要的。外出打工的年轻人要时常与父母持续联系，如果状况允许也能够就近找适宜的工作，如果状况特殊需要外出的，给父母必须的物质抚慰也是必要的，必须要保证父母的生活状况。

关于村民的中国梦

那里的村民大多都是老人和孩子，我了解到大多的村民的中国梦。根据本次调查结果我发现，那里的孩子基本上是留守儿童居多，在调查过程中我问到许多孩子的中国梦，那里的每个孩子无论出身贫困或富裕同样都怀着大学的梦想。他们憧憬着走出大山，追逐大学梦。他们中许多有着潜力的孩子还没有被发掘，有时即使被发掘由于各方面原因最终还是被埋没了。在这个本应有着平等权力的社会里却由于地理因素导致的差异，让孩子们无法展现自我，发掘自我，可能还未起跑就已经放弃。这不仅仅给他们带来了遗憾，同样也是国家的损失与悲哀。也有许多孩子的梦想就是期望父母在身边，陪伴自己。一些老人们的梦想也是期望着自己的儿女能够在自己身边。当问到他们的中国梦时，许多老人和孩子都讲到期望村子发展起来，生活更好一点，期望国家也越来越繁荣昌盛。

对留守儿童和空巢老人现状，我们向村民调查了很多问题，并和一些这样的老人孩子进行了详细的交流，及时向他们介绍在平常遇到问题时怎样解决和处理。

调查结论

经过本次对红旗村的调查，收获颇丰，村民也是极其认真地

回答我提出的问题，甚至有的村民用心主动地询问我要调查的资料，其中很多村民透过电视、广播等渠道已经对目前社会上广泛存在的留守儿童空巢老人问题有所了解，这给我的调查带来了极大的便利。村民关注农村问题意识的提高使我不仅仅顺利完成此次调查，而且更让我为之欣喜，这说明此刻随着社会生活水平的提高和进步，一些村民不再是单纯地追求物质富足，他们已经学会多渠道的了解时事，关注三农，关注中国梦，丰富自己的精神世界，进而不断提高自己的精神生活。

结束这次调查，留给我们的只有思考。我们的潜力实在有限，无法为这所小学的教育，这个村庄的发展献上一份哪怕是微薄的力量。虽然村子已经有了微微的改善，但是差距尤其是与相隔一座山的衡山前山的差距太大。良好的国家政策能够说为教育事业添加了一份催化剂。只有在的国家带领下教育事业才可能进步，事半功倍。社会是一个大群体，对空巢老人和留守儿童的帮忙与护理，每一个成员都应做出贡献。当这些都能很好的结合时，相信农村辉煌的明天已不再遥远。

青春与时代同行，职责与奋斗相伴。我们是时代的支柱，更该担当起这个职责。在人文关怀的浪潮背后，跳动的是当代青年紧跟时代，心系祖国的拳拳赤子之心。让空巢老人和留守儿童敢于有梦，也让我们大学生勇于追梦、勤于圆梦，在实现中国梦的实践中放飞青春梦想。

公文调研报告的基本框架篇五

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。

公文调研报告的基本框架篇六

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。

公文调研报告的基本框架篇七

随着世界的发展，汽车行业已成为世界第一大经济支柱产业，汽车行业的发展主导了世界工业的前行。正值建国六十周年暨东风汽车公司建厂四十周年之际，结合现有的专业需求和未来的就业前景计划，我们参加了中国地质大学（北京）大学生暑假社会实践，赴湖北xx市东风专用汽车有限公司进行调研。

东风汽车公司（前身为中国第二汽车制造厂）始建于1969年，是中国汽车行业三大集团之一。主营业务覆盖乘用车、商用车、发动机、零部件、装备等方面。经过近四十年年的发展建设，公司已拥有实力强大的研发体系、制造体系和覆盖范围

广泛的分销和售后服务网络体系，形成了“立足湖北，辐射全国”的事业布局。主要厂区分布在xx[]襄樊、武汉、广州四大基地。除此之外，公司还在上海、广西柳州、江苏盐城、四川南充、河南郑州、新疆乌鲁木齐、辽宁朝阳、浙江杭州、云南昆明等地设有分支企业。

近年来，东风汽车公司根据汽车产业发展趋势和自身规模实力的定位，确立了建设“永续发展的百年东风，面向世界的国际化东风，在开放中自主发展的东风”的发展愿景，并相应提出了“打造国内最强、国际一流的汽车制造商；创造国际居前、中国领先的盈利率；实现可持续成长，为股东、客户、员工和社会长期创造价值”的事业梦想。目前，公司各项事业已进入全面快速的新阶段，新的发展也必将为中国汽车工业做出新的更大贡献。

此次我们调研了东风汽车公司的一个子公司，即东风专业汽车有限公司。该厂主要生产商用车等各种标准车厢及特定车厢，厂内效益与东风其他厂相比属中下水平，在xx市团委及东风专业汽车有限公司领导的帮助下，我们对该厂现状及发展前景进行了考察，活动进展顺利。

二、调查过程

7月7日上午，与xx市团委有关人员取得联系，向他们介绍我们此次社会实践的活动安排及希望达到的目的，得到他们的大力支持，市团委组织部蒋部长给我们开出了介绍信，并与东风专用汽车有限公司相关负责人沟通协商，并得到他们的支持，下午，对即将展开的调研活动安排就绪。

7月9、10日，由东风专用汽车有限公司负责我们在厂内活动的党委工作处负责人喻娇通知安排，在厂内一名老工人和一名技术工人的带领及讲解下参观了厂房，结合我们机械专业的特点特别对工厂内部车铣刨磨等各项工艺的操作近距离观摩，并认真听工作人员讲解各工艺的原理、操作要求、创新

点等。

7月13日，在喻娇同志的安排下和厂内老领导进行了座谈。不同于我们在网上查找的资料，听这老一辈人讲述他们的创业史，更加体会到东风汽车公司发展、改革的艰辛与不易。

7月14、15日，和该厂已退休的老职工聊天并从中得到关于东风的信息，从职工的口中了解到了东风的另一面，以及他们对东风的热情和奉献，对领导阶层的意见和建议，使我们了解的东风更全面，更真实。

7月16日，对东风专用汽车有限公司的调研工作告一段落。我们对厂内职工进行了自然灾害防御宣传资料并进行宣讲，结合湖北xx当地地质情况，我们重点讲解了泥石流的防御。

三、东风专用汽车有限公司发展历程（四个阶段）

第一阶段：艰苦创业阶段

时间：20世纪60年代末至70年代末

建国初，国家就已经有了在一汽的基础上再建一个汽车制造厂。经过周密的计划、多次讨论研究和艰苦的勘探，决定于1969年在xx建设中国自主的第一个汽车制造厂——东风汽车公司（始称中国第二汽车制造厂）。在全国各方力量采取“聚宝”的方式大力支援二汽建设的情况下，来自祖国各地的技术人员齐聚二汽，克服各种困难白手起家建立新厂。在这样艰苦的环境下，一代二汽人开始了艰苦的创业。据老员工描述道，当时没有铁路，物资先运到丹江口经水路从丹江口水库运抵邓湾；重型设备都是由工人们搬运到工厂房，几十吨的大设备都是人工拉纤，借助木头滚动运到建设工地；建设中的二汽生活非常艰苦，家属只能在丹江口、襄樊、武汉等地暂住。终于，在第一辈汽车人的努力下，二汽投入生产。1975年制造出的第一个车型是两吨半越野军车

□25y□□1978年开始研发第二个车型。第二汽车制造厂开始在中国汽车制造业站得自己的地位，并开始实现自己的飞跃。

第二阶段：发展辉煌阶段

时间：20世纪80年代至90年代初期

20世纪80年代至90年代初期是二汽快速发展、成绩较为辉煌的时期。这一时期，二汽抓住改革开放的先机，大胆探索，勇于创新 and 实践，挣脱传统体制的束缚，使企业迅速发展壮大。这一时期，二汽汽车产量每年以一万辆的速度递增，综合实力跃居行列之首，并连续多年排入全国工业企业十强的行列。

二汽在20世纪80年代初，闯过各种难关，以自筹资金为主要手段，于1983年着手建设襄樊基地。1986年，全厂形成生产10万辆民用载货汽车的能力。为适应市场经济的发展，1992年二汽正式更名为东风汽车公司，同时解决了公司长期以来商号与商标不统一的问题。1993年，东风汽车的经营业绩创历史最好水平，汽车年产量均超过22万辆，盈利14.96亿元。在这一时期，东风公司分析了国内汽车市场的形势，决定上轻轿产品，并在1992年与法国雪铁龙汽车公司建立了中发合资企业——神州汽车有限公司，共同生产普通型轿车。

第三阶段：改革调整阶段

时间：20世纪90年代中前期至20世纪末

20世纪90年代前期、中期至20世纪末，是东风公司的改革调整期。1993年之后，国内经济体制转轨、市场转型，需求结构发生重大变化，企业自身产品和体制、机制不相适应的矛盾充分暴露，日显突出，社会负担日益沉重，导致生产经营和经济效益不断下滑，使东风公司面临前所未有的困难和压

力。

在对影响企业生存和发展的国内外大环境进行深刻分析和重新认识的基础上，东风公司下决心实施全面战略调整。其核心内容是：拓宽产品谱系，优化组织结构，创新企业制度。在此期间，公司一方面以轻轿建设为主攻方向，开展第三次创业，拓宽产品品种系列；另一方面，为适应经济体制转轨要求，以建设现代企业体制为目标，全面推进企业内部改革。公司按照“集中调控、分散经营”模式改革管理体制，对二级单位充分授权，相应进行了一系列管理方面的规范和整顿，以债转股为契机，建立起法人治理机构。

第四阶段：跨越发展

时间□20xx年至今

20xx年，东风公司产销量再次突破22万辆大关，盈利13.8亿元□20xx年东风公司各项主要经营指标创历史新高。总公司把权利极大地下放，使得各分厂的效益差异非常大。一方面，东风厂急于向外扩张打入国际市场，另一方面，东风内部各分厂并没有足够的技术支持，这样使的东风厂内部有较大的脱节现象。

四、东风专用汽车有限公司的现状制约因素

我们本次社会实践调研地为东风专用汽车有限公司，是东风汽车厂的一个下属公司，原名为东风汽车公司车厢厂□20xx年正式挂牌成立，以东风商用车子公司模式运营，自负盈亏。目前该公司有员工1200余名，其中女职工400余人，在职党员约300人，职工的平均年龄为39岁。公司主要从事商用车车厢的生产、装配并能对其他类型的车型进行改装。车型美观，车容量从2.5吨到30吨不等，根据客户要求，可以对已有车型进行改造，公司大部分利润都由这一部分的改造车产生。公司现在人员老龄化、设备老化、厂房老化，这已成为制约东

风专用汽车有限公司发展的最大因素。

在听取了公司管理层和职工阶层两方面的介绍后，我们对该公司的现状有了一个相对全面的了解：

从20xx年到20xx年，分配到公司的本科毕业生有近50人，但至今仍留在厂内的只有3个人，由于公司效益不好，没有较好的发展前景，即使有较不错的条件提供给高校毕业生，也不能留住技术人员，使得人才流失较为严重，也因此导致人员老龄化，新型力量投入不足，影响经济效益，从而形成恶性循环，致使该公司在同类企业中的竞争力不强，进一步影响效益的提高。公司也认识到了这一点问题，于是他们采取了一系列的措施以挽留人才，比如：为新来的本科毕业生提供单身公寓，并配备电脑；安排他们从事专业相关技术工作以达到学以致用等等。这些措施采取后，尽管不能从根本上解决问题，但是对于人才流失问题有了一定的缓解。由于该厂1969年建设的目的是为了战备需要，考虑到此处地势偏僻，便于隐蔽，国家将东风的厂址选在这里。由于硬件条件不好，交通不利，环境闭塞，这对于东风专用汽车有限公司的发展与扩充有着很大的制约。同时，现在总公司为了全体的进一步的发展，积极向外扩展，减少了老厂的投资以资助新厂的发展，导致公司资金不足，这也是公司缺乏竞争力的重要原因。加上现在客户对车辆要求的多样化，大部分车不再装车厢（装厢量已不足十分之一），而是对已有车型进行改装，该公司的效益因此受到了显著影响，为了获取更多的收入，公司决定在生产车厢的同时从事车辆改装方面的工作，以增加公司的收益来源，此方案对公司产生了积极地影响，极大的提高了公司的效益。但是，由于公司的设备老化，人员老龄化，使得公司的市场竞争力并不明显，与某些专门从事该行业的公司相比优势不明显，在改装车市场所占份额也相当有限，因此，虽然此方案增加了公司的收入，缓解了暂时的矛盾，但对于挽回东风专用汽车有限公司走向衰败的趋势却无扭转性作用。

另外，去年年底开始的金融危机给了东风专用汽车有限公司沉重的打击，使公司情况雪上加霜。据公司员工透露，自20xx年10月到20xx年2月期间，公司只给员工发放了约80%的工资，奖金更是望尘莫及。因金融危机的影响，东风公司一度希望将男女职工退休年龄定为55岁、45岁（国家规定企业单位男女退休年龄分别为60岁、55岁），所幸的是，湖北政府并没有批准这一做法。关于金融危机对东风公司所带来的严重影响，喻娇同志给我们举了一个事例：金融危机爆发前，越南某经销商从东风专用汽车有限公司订购了一批工程自卸车，金融危机爆发后，越南方面无力支付除定金外的其他货款，导致产品积压，由于不能立时找到合适的买主，公司只得将全部自卸车停放于厂内空地上，日晒风吹使得产品严重受损，为了尽量减小损失，企业最终低价处理了这批商品，这根本无法挽回公司的巨额损失。

此等系列原因最终导致了公司现有的困难状况，艰难的探索正在进行中。

五、厂内现状调查

东风专用汽车有限公司面临的现状为新型人才就业比例相对较小，而且呈缩减趋势，新生力量注入不足，就业人员中老龄化职工较重，改革创新等方面不能取得较好的成就，发展步伐相对缓慢。据了解，分配来到东风专用汽车有限公司工作的大学生多数由于系列亟待解决的问题不能坚持留在厂进一步发展，人才流失相对严重。随着人口老龄化进一步加剧，而劳动力，尤其是先进劳动力不能得到及时的补充，公司的发展则相对更加迟滞。公司渴望新型人才的补充和注入，从而得到新的发展活力。

从领导层来说，大量离退休职工对公司是很大的负担，对厂内没有贡献却要很大的资金去安顿，严重的老龄化与厂内效益不能提高有很大的联系。而对东风厂的职工来讲，()他们认为公司的管理层浪费了公司大量的资金，这部分资金如果

投入到公司的改革中去会对公司的效益有很大的提高。

一代老职工守着一个老厂房就是东风专用汽车有限公司的现状，却没有足够的新生力量对公司的技术进行改革；职工层和领导层的不理解对公司制度的改革也会有很大的阻碍作用。另外，地理劣势是阻碍公司发展的一个重要因素，而且这一条件无法轻易改变。

六、后记

在东风专用汽车有限公司的全力支持下，我们一行八人对东风专用汽车有限公司的车间及其工作流程进行了实地参观了解，在一名技术人员和一名宣传人员的指引下，我们入厂前进行了安全教育，并为我们提供了安全设备。

作为机械工程专业的学生，我们有较强的理论基础，尽管在学期末进行了金工实习，但对于工厂的实际操作却知之甚少，在两名技术员的讲解下，我们了解到厂房内的许多设备都和实验室里的不同，在实验室可以进行科技发明生产，而在厂房中却不能进行，比如漆工、焊工等，工厂内是数十平方的部件，要求一次成功，这次工厂的参观正是理论联系实际的学习，对于专业只是的了解和认识都有很大的帮助。

通过这次对东风专用汽车有限公司的走访，我们对二汽的发展历程有了基本的了解，认识到了公司在过去四十年中经历的变革和发展，以及在20xx年全球金融危机的严峻形势下，东风专用汽车有限公司为了企业的生存和发展所采取的各项应对策略，并由此结合当前的国际背景和国家的大政方针了解国家在促进经济发展方面做出的努力，看到了中国经济在过去30年中进行的探索和努力以及取得的重大成果。同时根据对二汽就业人员知识水平的调查结果来分析中国在近几十年中就业人群的知识水平的发展变化，了解就业比率的变化，对以后我们的就业起到了一定的指导作用。

此次的社会时间在我们大家的努力下取得了很好的成果，我们从中增长了知识，锻炼了能力，为此，对东风专用汽车有限公司给予我们的支持表示深深的感谢！

公文调研报告的基本框架篇八

今年受宏观经济疲软的影响，消费者对于保健品消费需求有所减弱，对医保品种的依赖更高。因此，药店经营者在保健品和非医保品种的资金投入比重有所降低。更多的利润则是通过导购推荐其他小厂家、小品牌的品种来实现。

通过走访的23家药店发现，18家纳入到城镇基本医疗保险定点零售药店的范畴；圣洁药业(直营连锁店)、人人康大药房等(连锁、加盟店)在产品种类的优化、基药种类齐全、店面环境美观方面明显要强于其他品牌的药店。这也是药店差异化战略的体现。

此外，部分连锁药店已取得销售婴幼儿配方乳粉专项许可，并设有婴幼儿配方乳粉专柜。扩大经营范围，无疑是药店实施差异化战略，提升业内竞争力的又一新举措。

通过共享商品信息资源，有利降低采购成本。

联合采购，有效提高采购方的议价能力。

据此次调研了解，目前医生多点执业政策尚不明确、私人诊所和民营医院政策尚未完全放开，医疗服务体系尚未完善，没有合理的分层服务与分层收费服务标准体系，医疗服务价格长期被扭曲，政策和体制障碍导致零售诊所的价格优势较弱，更不用说能对接医保支付。此外，乡镇私人诊所鉴于新农合报销的时间限制(次月定期返还到诊所)，存在资金垫付积压的现象。如此一来，在药品采购环节，对货款的支付方式更多会选择现金延迟支付的方式来应对资金压力。

公文调研报告的基本框架篇九

按照集团公司要求和我矿党委的统一部署和安排，根据我队创先争优活动方案，全队上下积极行动，精心设计创先争优主题活动和主题目标，积极深入队组，深入职工中开展调研和征求意见。

在调研活动中，一方面了解到广大职工对“创先争优”活动是衷心拥护的，也在努力学习力求深刻掌握、认真实践，从而推动了我队各项工作又好又快发展。但是，在调研过程中，对于出现在工程质量方面的问题，还需要采取更为积极有效地措施，才能把创先争优活动引向更深入。

随着61二上皮掘进进尺的前移，离开口处中线的位置越来越远，工人们施工的难度越来越大，对尺寸的掌握要求就越高，现有的解决方法是将中线位置前移，以此来校正巷道的掘进方向。但是，每一次对中线的前移，都会带来大大小小的误差，日积月累同样会影响到井下工程质量。

人在工作中遇到的困难，并根据井下复杂的地质构造，恶劣的生产作业环境，亲自动手拉尺子，对中线尺寸、巷道距离反复测量，认真填写数据，一次次的进行尝试，那种永不服输的精神感动着周围每一名队友。

“功夫不负有心人”在各种技术难题面前，经过无数次的尝试，在失败和汗水过后，终于克服各种困难，成功将中线进行延长，既不影响工人的正常使用，又不会再移动中线过程中出现误差。在“两点确定一条直线”的基础上，增加到“三个点”、“四个点”、“五个点”随着生产战线不断拉长，中线上的“关键点”也不断增多，通过确定中线上的几个点，来确定中线的方向，以此来延长中线，为井下工人指明了方向。

1、在安全生产过程中，不难看出我队还缺少技术型人才，现

有工人知识水平偏低。

3、队中职工解决问题的能力有限，随遇而安的心理普遍存在。

4、员工思想过于保守，不敢打破传统，缺乏领导力，缺少敢为人先的精神。

层次较低的实际，加强技能培训，使培训内容通俗易懂，便于掌握。

2、队中要举办一些“岗位技能实操”的活动，要对每一作业地点的特殊情况，每一道工序的安全措施，每一台设备的安全操作规程。某一作业地点使用某一台设备安全地完成某一道工序，每人都进行上台操作，掌握所有设备的安全操作规程，严守各项规章制度，认真落实安全措施。作业人员要进行安全法规、安全意识、安全操作技能、事故预防和处理、避灾自救等方面的培训。只有具备了丰富知识和良好的工作经验，才具备解决问题的能力。

通过这次调查研究，在生产工作中还是遇到了一些困难，如何在困难中查找问题，能否在问题中找到解决方法，需要全队上下团结一心、众志成城，为建设更大更强开拓二队发奋努力，策马扬鞭！