# 2024年社会调研报告范文推荐5篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-24

*调研报告的性质取决于研究目的和方法，可以是定性或定量的，对待调研报告，每个人务必要根据领导的要求，拟定出切合实际的调研计划，下面是职场范文网小编为您分享的2024年社会调研报告范文推荐5篇，感谢您的参阅。2024年社会调研报告范文篇1今年暑*

调研报告的性质取决于研究目的和方法，可以是定性或定量的，对待调研报告，每个人务必要根据领导的要求，拟定出切合实际的调研计划，下面是职场范文网小编为您分享的2024年社会调研报告范文推荐5篇，感谢您的参阅。

2024年社会调研报告范文篇1

今年暑假，经朋友的介绍，我到了从化的一家私人家教中心，“\_\_培训中心”，进行了一个月的教学实践，期间我初步尝到了当一民人民教师的滋味，积累了一些有用的教学经验，也锻炼了自己的口头交流、表达能力和交际能力。这是一次很有意义的社会实践活动，它不但充实了我的暑假生活，更让我成长了不少，让我学会如何成熟地做人处事，如何有力地担当起为人师表的责任!

在教学过程中，我学会了理论联系实际，根据学生实际情况灵活地教育学生。因为“桌越优”采用的是“小班教学”或“一对一辅导”的方式，我第一次教的学生是一对姐妹，kiki和皖仪，姐姐kiki要升初二，妹妹皖仪才读五年级。模仿自己以前中学老师的教学办法，我一开始就拿起初二的英语课本教kiki读第一单元的单词，课文，而皖仪则只教她些六年级的基本词汇和句子。

这样教了几天，问题却迭出不穷，kiki怎么教都发不好音，单词老记不住，更不用说读好课文了，如此慢而了无成效的教学让我急得像热锅上的蚂蚁，束手无策。而皖仪那边却刚好相反，那些六年级的词汇，句子，课文我教读一两遍，她就会了，发音还挺不错，相应的练习她又做得全对，有好一会我被她的快进度弄糊涂了，一时竟不知从何着手找资料教她。完全无计可施，我只好去请教其他的资深英语老师，一位杨老师告诉我：教学生应该先了解学生的知识基础情况，再从学生的实际出发灵活找方法教他们，不能全都一棍子打死，生搬硬套，比如他现在教的小学两兄弟，因为模仿能力和记忆力比较强，他用李阳的疯狂英语教法教他们，让他们读音纯正，脱口而出流利的基本英语句子。我顿时如梦初醒，恍然大悟，“一切从实际出发”不正是马克思主义的基本原理吗?我应该把理论和实践相结合，才能办好事情啊!第一次觉得原来教学生也有那么多的学问和技巧的。

经过好一番认真详细的了解，我发现皖仪的英语基础比她姐姐的还强，而kiki的英语只有小学四年级的水平。于是我转变了教学方法，我开始教kiki最基本的英语音标和基础语法。为了克服她中文思维造句的毛病，我对她进行了几天反反复复的简单句型翻译训练，终于让她搞懂了英语句子的主谓宾的放置和搭配原则，造出了正确地道的句子。而对皖仪，我则提高了教学难度，因为她英语悟性高，学英语兴趣浓，主动性强，我教给她如何看字典记单词的方法，如何自学资料书上的大量课外词汇、句型以扩大知识面的方法。经过一段时间的正确引导，皖仪学英语的兴趣更浓了，进步超快，她甚至自学起初一的课文来。一个月下来看到她们两姐妹的进步，我觉得挺欣慰的，这些日子里我晚上备课，白天顶着酷热教学的辛苦努力终于没有白费，我也第一次尝到了对症下药的甜果，体会到了为人师表的快乐!

在教学过程中，我还学会了如何控制自己的情绪，以和蔼、耐心、乐观的态度教导学生，愉快地和学生相处，并学会用一些有创意而灵活有趣的方法教导学生以激发起他们学习的最大热情。记得教学生管茂良时，我犯了极大的错误。因为他老教不会，我盛怒之下就骂了他“你记忆力只有几秒“这样的气话，结果茂良生气了，他走到一边沉着脸使劲地背他的单词，一改常态的严肃沉默。

我知道我做错事了，我走过去要和他谈心，可他拒绝了我，连同我的道歉一并拒绝，我感到了从所未有的挫败感，我不知道教学生会遇到这么多棘手的问题。我跟其他老师埋怨说或许我不适合教学生，他们劝导我教学生要注意学生的情绪和心理变化，他们的自尊心很强的了，要多鼓励和表扬他们。

发现问题后，我觉得要提高学生他们的英语成绩，当务之急是要想办法让他们喜欢英语。因此课后我经常给他们讲一些英语国家的历史趣事和文化习俗，并找一些有趣的英语短片如“狮子王”等给他们看，慢慢引导他们看电影学英语的兴趣，我还鼓励他们用简单的英语句子互相交流，一周给他们排两三次的英语话剧，这样轻松有趣的英语学习训练维持两周后，我的学生对英语的态度明显改变了，他们由害怕变得慢慢喜欢上了英语，当他们用不太熟练的英语告诉我他们晚上在家的床上也练说英语，现在发现英语原来是那么的神奇有趣时，我心里乐开了花。我欣慰的是纵然时间有限，我不能传授给他们很多的英语知识吧，但我最起码赋予了他们学英语的极大的热情，而那才是对初学英语者弥足珍贵的!

2024年社会调研报告范文篇2

一、前??

网络购物作为一种新兴的信息载体，近几年在大学里日趋流行，受到愈来愈多的大学生的青睐。网络购物已成为现代人消费的一种重要手段，大学生更是网络购物大军的中流砥柱，网络购物的兴起也推动着电子商务这个新兴行业的发展。为此，我们对大学生网上购物进行调查，以便了解大学生在网上购物的情况与需要，及电子商务这个快速发展的新型行业存在的一些问题，并提出针对性的建议，以便这个行业更好的发展，也为我们毕业后从事这个行业的同学提供一些专业参考。调查的主要方式是制作调查问卷，并通过网络收集调查问卷的结果。现将此次实践活动的有关情况报告如下：

二、调查方法和调查范围

基于上述目的，我们在有关网站上放置了一个调查问卷，得到我们的调查数据。这次的调查，我们主要是对在校大学生的调查，在校大学生受教育程度较高，对网络的使用比较熟，对适合在网上销售的满足精神需要的产品具有更多需求，其预期收入也相对较高，因此他们主宰未来网络消费的可能性较大。

另有附页：《关于大学生网络购物现状的调查问卷》样卷一份于后供参阅。

三、大学生网上购物的总体情况分析

1、大学生网上购物潜力巨大。通过本次调查显示，有网上购物经历的大学生占七成。而没有网上购物经历的大学生，其中只有4%的人没有浏览过购物网站。不难看出大学生在网上购物的市场潜力是巨大的！

2、在网上消费与传统消费并存的今天，大多数大学生选择网上购物的原因是方便、价格便宜，其各自所占的比例为86%、74%，商品种类繁多的有79%，也有相当一部分是因为商品质量好，当然还有少部分是出于好奇、时尚。在网上购物的被调查者中月网购支出有64%是100块以下，100-300的有23%的比例，高于300的共占13%。说明大学生网络购物的消费潜力还有待发掘。

3、面对众多商品，在大学生心目中，影响他们选择某种商品最重要的因素是卖家的信誉度，占89%，其次是有买过的买家的评论，占78，有77%与73%的被调查者比重视商品的七天无理由退货与正品保障。

4、有购物的人中购买的前四种商品依次为衣服饰物（88％）、虚拟商品（69％）、化妆品护肤品（男8%、女63%）、书籍（41％）。

四、初步结论

1、大学生网上购物前景广阔

大学生虽然受经济条件的约束，在校期间无法开展更多的网上购物活动，但其参加工作之后将会在很大程度上成为社会中中高收入的群体。所以，大学生的价值也绝不仅仅局限于他们目前的实际购买量，而在其终身价值，一旦有了固定的收入，他们参与电子商务活动的潜力是巨大的。此次问卷调查也支持这一结果，72%的被调查学生有过网上购物经历；84%的大学生网络购物者明确表示在未来的一年还会继续进行网络购物。

2、大学生网上购物市场已经形成

由调研我们可以看出，大学生上网已经普及，这些人群对网络可谓相当依赖，同时，在曾经有过网上购物经验的人群里大部分的购物者对其进行的网上购物是基本满意的，说明至少有大部分的人对网上购物是能够接受。以上事实告诉我们,面对大学生的网上市场已经形成，正等待商家去开发。

3、购物选择商品比较集中

调查结果显示，大学生购物选择的商品种类比较集中。在每一类网站中，大学生的选择都集中购买集中商品，如衣服饰物、虚拟商品、化妆品、护肤品、书籍等，这也为商家进军电子商务领域提供了重要的参考。

4、网购和传统购物的对比

虽然说网上购物有很多的优势，再此将不一一例举，而传统的购物形式还是不可替代的。比如去买衣服、鞋子，以及自己没有用过的化妆品之类的东西，需要自己本人亲自去试了才确定要买，这样的商品，人们一般情况下还是会选择传统购物。

五、网购存在的问题

网上购物的确给消费者带来很多购物的自由与便捷，然而网上购物方面的投诉案件越来越多，显然这种新兴的商业模式虽受欢迎，但同样存在着不容忽视的问题。在对大学生进行的调查中，我们总结出了以下几个问题。

（一）诚信问题

诚信问题是网上购物中最突出的问题。主要体现在以下几个方面：

(1)虚假信息。如网上订贷并付了款，却收不到货品，查询又被推搪或干脆找不到商家；利用巨额奖金或奖品诱惑消费者；攒积分换取奖品，但其奖品最终还需要钱买；使用和著名网站接近的域名来迷惑消费者等等。

(2)商品质量难以保证。网上的商品图片看起来都很漂亮，消费者实际得到的商品往往质量低劣或者二手货或者根本就是假货。

(3)交货延迟。一周内应该到的货，一个月后才能收到。

(4)商家不兑现自己承诺过的商品售后服务。

(5)发票上做文章。如发票上不填品名而以一些字母或代码代替；在发票上加盖降价、打折商品、售出一律不退等字样，试图混淆与处理商品的界限；发票上不注明退货日期等等。

（二）网络安全问题

在网络购物中，大学生对网络安全也有很大担忧，诸如用户的个人信息、交易过程中银行账户密码、转账过程中资金的安全等问题。有些网站的建立不够完善，存在很多的漏洞，不仅能看到会员详细资料、订单产品，甚至能轻松更改会员的密码和资料，获取账户余额。

究竟哪个部分才是网络中最薄弱的一环？internet防火墙、防病毒软件、远程控制的pc、还是移动办公用的笔记本电脑？大多数的安全专家都同意这样一种观点：狡猾的电脑黑客往往可以通过向特定的用户提几个简单的问题就能入侵几乎所有的网络。他们不仅会使用各种技术手段，还会利用社交工程学的概念来进行欺诈，通俗一点来说，他们会利用人类与生俱来的信任并帮助他人的愿望以及对未知事物的好奇心，他们利用这些弱点骗取用户名和口令，使得那些采用各种先进技术的安全防护措施形同虚设。

（三）信息不对称导致信誉度问题

造成信誉度问题的一个重要原因就是信息不对称，它有两方面的含义，一方面是商家发布虚假商品、销售信息，即商家的信誉度；另一方面是网络购物者提交订单后无故取消，即买家的忠诚度。目前网上诈骗可以说是商家信誉度的杀手。明明是没有商品，却引诱大学生去购买、汇款。使汇款者两手空空，这种网上诈骗事件虽然少有发生，但其在购物大学生中产生的负面影响却较深刻、长久。商家的信誉度问题需要有一个规则来解决。但是这个规则由谁来制定，确实一个很难解决的问题。业内专家认为，首先应该是行业自律；其次是各个商家联合起来组成行业协会，这样会对网络购物的发展具有积极的促进作用。如果有一个权威机构定期发布网上商家信誉度程度情况，就好像酒店的星级评比，有一个统一的标准，这样就在很大程度上，减少了购买者对商家信誉度的担忧。当然，随着网络购物在国内的发展，这些问题正在逐步解决。初次进行网络购物的顾客的客单价一般都相对较低，随着购买者购物次数的增加，购买者对网络购物的信任度逐步增加，同时客单价也会增加。这是解决购买者对商家信誉度的一种方式——通过尝试来增进对网络购物的信任度。而对于商家，购买者的忠诚度同样也被看中。如何确定购买者在网上下单后会如期付款、接受商品，这是值得研究的问题。目前商家的解决方法一般会通过先付款，或是预付订金的方式尽量避免由于坏定单带来的损失。但是这种方式一般是以降低交易成功率为代价的。

（四）搜索功能解决信息流问题

互联网为网络购物的信息流提供了很好的平台。目前，网络商店在网上有自己商品的分类、图片展示、资料介绍、用户评论等信息，还提供商品搜索功能。相对于网络购物的初期阶段，这已经有很大的进步了，但这不能满足网络购物日益发展的需要。对于网络商店而言，更多的问题就集中在商品的供应上，缺货往往是目前购买者提出的主要问题。这就需要网络商家根据客户对商品的搜索，分析出购买者的商品需求信息。目前国内有些商家已经可以通过网络商店的搜索功能了解每件商品的查询次数，购买者查询但是店内没有的商品等信息。根据这些信息，网络购物网站的工作人员再进行商品的采购、补充。通过这种方式，达到供求双方的信息通畅，大大提高交易的成功率。

六、针对网络购物中存在问题的应对策略

尽管网上购物存在着利弊的两面性，只要消费者能够仔细识别网上物品的真伪，把握购物的分寸，正确合理地参与网络购物的流程。首先，上网购物之前要认真选择专业购物网站，核实该网站是否具有管理部门颁发的经营许可证书。

（一）形成地域化发展解决物流问题

目前很多网络商店都集中在经济相对发达的大、中型城市，主要也是考虑到配送问题。我国的商品配送问题虽然得到改善，但主要集中在大中型城市，一些小城市还采用比较落后的运输方式，比如自行车，这样会使配送的最末端环节变得相对较慢。为解决这一问题，网络购物应该向本地化、地域化方向发展，比如有些网络商店通过与本地传统购物商家合作或自己开便利店的方式，解决配送问题，实现优势互补。

（二）引导人们接受网络购物，培养人们的网络购物习惯

网络购物毕竟是一个新生事物，对于习惯了传统购物的人们来说，接受这种方式还需要较长时间，也需要媒体的宣传和引导，培养人们进行网络购物的习惯。最初的购物行动需要用户亲自体验，需要购物网站将网络购物操作流程简单化、傻瓜化，减少客户网络购物的难度和心理障碍。当大学生有了网络购物的习惯后，就不容易再改变。目前很多购物网站最忠诚的用户都是具有网络购物习惯的大学生，他们不但自身为购物网站带来交易额，同时会把生活中的很多传统购物方式转换成网络购物方式。

（三）降低网络商店门槛，让更多传统企业开展网络购物服务

对于中国的网络购物来说，真正要发展壮大，必须要让传统企业都进入到电子商务行列中。但这首先要为此创造网络环境，降低商家进入网络的门槛，使更多的企业了解网络商店带给他们的便利和效益，让更多的企业进入到网络店铺，从而提供更多的网络购物场所，使互联网上的商品更丰富，用户有更多的选择。如果没有足够的购物场所，购物大学生的单方面增加会造成网络商品在比较、选择上的单一、匮乏。只有供求双方共同发展，才能创造出良好的网络购物环境，推动中国网络购物的发展。

（四）网络购物缺少相应的政策法规、行业规范

目前，国内没有针对网络购物的政策和法规，比如税务问题，网络购物行业规则、规范等。在这种情况下，很多网上商业活动要遵循传统商业的政策，对模式不同的网络购物发展造成了一定程度的阻碍。因此，网络购物呼唤相关政策、法规的出台来保障自身的健康发展。

（五）留意商家的诚信

消费者在进入了网站选购自己所需的物品之前，先要查看售货公司和个人的信用度。公司是否已经通过工商登记注册，消费者也可以通过拨打该公司在网上提供的电话来核实其真伪。查看个人的信用情况，主要通过该人的交易次数、个人信用度、网友对其的留言三方面综合考察。

（1）在交易之前，认真阅读交易规则及附带条款。此类电子证据具有“易修改性”，所以应将这些凭证打印保存。

（2）勿被不合常理的低价所诱惑，勿被巨额奖金或奖品所诱惑。

（3）充分利用留言功能。多与店主交流，一方面了解交易商品的一些细节问题，如邮费、商品质地、号码、功能等，另一方面，通过回答可以知道货主的责任心、售后服务。

（4）建议选择货到付款和同城交易的方式。

（5）保留有关单据，如确认书、用户名、密码、购物发票等。

（6）使用信用卡支付时，要建立专门的信用卡，切忌一卡多用；卡内金额以购物付款额为准，不宜多放；用后及时更换密码，防止他人以不法手段盗用。

七、总结

写到这里，也该差不多结束了。经过这次调查，只觉得我们经历了很多东西，同时也学到了很多以前没接触过的东西。希望我们的一番心血没有白费，那些微不足道的建议和意见可以对打算从事电子商务这个行业的同学们有些许帮助。最后，再次感谢老师的指导和同学们的帮助与合作。

2024年社会调研报告范文篇3

活动主题：

关于空巢老人的社会生活

活动：

暑假期间

活动地点：

黑龙江省绥化市

活动内容：

帮助空巢老人的生活，调查空巢老人社会生活，来呼吁更多的人帮助弱者。

调查方法：

探问，实地调查，道听途说等等。

实践人员：

\_\_

生活中有许许多多的人需要社会的帮助，例如，孤儿，贫困学生，贫困家庭等，但有一类人更需要社会的帮助，那就是空巢老人。

空巢老人曾辛辛苦苦拉扯大五六个孩子，用尽自己一生的力量无微不至的照顾自己的老伴，直到他的离去。但面对老伴的离去，孩子们为了自己的家庭忙碌工作以至于无暇顾忌自己的父母。

但对于身居农村的空巢老人，他们有的儿女在身边或离自己很近，当然也有儿女不在身边的。老人却仍然得不到他们的呵护，甚至他(她)的儿女们希望他(她)早日去逝。可见，空巢老人们承受着巨大的心理压力。并且有的人还认为，她(他)的丈夫(妻子)的灵魂会将他(她)杀死。当然这只是迷信。

世界上根本就没鬼，却仍然存在于老一辈的记忆中，他(她)们总是承受着别人和自己意识的折磨。因此我们更应该关注一些空巢老人的生活，以减少他(她)们一些心理和精神上的压力，让他(她)们心理和精神上都能得到一些慰藉。

作为当代青年，我们有着为人民服务的理想，因而我们应该多帮助这些老人。我们很多大学生一到大学就加入了青年志愿者协会，但每次活动明额有限，我们很难得到一次历练的机会，我们何不放开视野观望周围需要帮助的人，其实做好事处处可以做，何必只等着上面吩咐任务，只要我们本着为人民服务的理想，我们历练的机会很多，就像谈到空巢老人，他(她)们如果可以得到你的帮助，他(她)会多么的感动。

1月20日我到外婆家了解了她的一些生活情况，当时正是中午，她说这里有鱼，你自己切好自己喜欢怎样吃就怎样煮，她就去洗米了，接着就在电饭煲上煮饭了，我在一边用煤气在锅里煮鱼时，却发现电饭煲上的閘我外婆忘按了，我就帮着按了一下，过了一会，电饭煲好像停了，却无意看到我外婆家里也安上了电表。

我想我舅舅，舅妈怎么会这样对待我外婆这样一个空巢老人。以前，我们过来时，他们可是很好的，如今却……后来我外婆就在灶上煮饭，我就负责在煤气灶上炒菜。过了好长时间我们才吃上饭，边吃饭时外婆告诉我：“你隔几天来一次，帮我做顿饭我动不了，自己一个人也不想煮饭，一直都是一天吃一两顿，我立刻就答应了，想到自己这次有好长的假期。

吃完饭后，我问她：“你的被单要洗吗?”她说：“不用你洗，我知道你妈妈身体不好，不可以像以前一样指望着她来洗了，你家里也有好多事需要你做，我就自己洗了，但叫你大舅叫了半天他都不动，我就自己去清了，清了半天都没清干净，后来累了就坐在门口，过了一会，看到有人往这边走，就喊他帮我清了。被单被套就不用你洗了，你只要隔几天来给我做顿饭吃，我就会很高兴的。”

我坐了好长时间才回家了，在回家的路上我在想，我外公去逝后，我外婆一个人一直坚持到现在，什么事都是她一个人做，现在她都八十多岁了，以前还有我妈妈帮忙，现在我妈妈身体不好也无力帮她了，而我舅舅他们虽离她很近，但却都不管她。

通过以上的调查，我认为空巢老人真的需要儿女们的呵护与关心，我写这次报告也是希望的人可以关心自己的父母与身边的老人，当老人受到重视时她(他)们就不会承受心理和精神上的巨大压力。

社会上许许多多的老人，他(她)们各自承受着不同的压力，痛苦以及面临各种各样的困境，无不值得我们伸出援手。而据我所知，只有福利院的空巢老人才真正得到我们年志愿者协会的帮助，可见我们青年志愿者协会的一大弊端。

因此，我希望我们作为新青年要好好把握自己的学习时间和命运，不仅是为了我们自己过上幸福的生活而努力，同时也是为我们的父母和儿女创造优越的生活条件。因此，我们一起努力吧!尽全力去奋斗，以避免今后怨天尤人。

2024年社会调研报告范文篇4

“每逢佳节被逼婚”，送走了西方的情人节，“网络情人节”520又到来了。如今，90后也慢慢迈入“剩男剩女”的行列了。90后对待爱情婚姻有何观点?每月恋爱经费支出多少……

昨日，某婚恋网站发布了针对90后的婚恋观调查报告。调查显示，90后月均恋爱花费2062元。对待恋爱，近七成90后拒绝出轨。另外，在90后的择偶回避职业排行榜中，明星、记者跻身难脱单榜单。

两成人耍朋友需父母赞助

男女的恋爱肯定会有相应的支出，大到一起出国旅行，小到平时的约会或看电影。针对90后在恋爱上的花销，调查显示，90后的平均恋爱花费每月2062元。

面对这笔每月不算少的固定支出，90后是独自一肩承担还是会找父母支持部分经费呢?对此，在实际调查中，90后的女性认为自己的收入不够花，还需要父母赞助的比例为22%，而男性只有13%。不过，接受调查的男性普遍更有理财意识，每月收入有盈余积蓄的比例为59%，而女性只有38%。

尽管aa制已是目前年轻人聚会时很常采用、且被大多数人认可的一种消费模式。不过，在男女恋爱中aa制是否也能被90后接受呢?调查显示，绝大多数的90后并不太支持在恋爱也采取aa制的方式。只有19%的女性支持恋爱aa制、男性有13%表示支持aa制。

近七成90后拒绝出轨

一项在90后单身男女中展开的针对“出轨观”的调查显示：71%的男性和66%的女性对伴侣精神出轨及肉体出轨均不接受。同时，数据还显示，一旦发现对方出轨，60%的90后女性会选择与伴侣断绝来往;男性则显得较为犹豫，选择与伴侣断绝来往的占48%，50%的男性则在伴侣承诺不会再犯后会选择原谅对方。

另外，针对90后择偶是否会刻意回避某些职业这一问题，六成90后表示会刻意回避某些自己不喜欢的职业。无论男女，均把明星排在会刻意回避的职业首选。另外，记者、空姐(空少)也是90后择偶会回避的职业。

2024年社会调研报告范文篇5

服装业不仅是我县的主要经济支柱产业，也是出口创汇的主导产业。20\_\_年\_\_县服装行业产值约27亿元；20\_\_年预计达到34亿元，增长30%。20\_\_年服装行业创建三个税务企业的因素：

1、无序竞争。很多企业有小农意识，为了眼前利益竞相压低价格，导致无序竞争，互相残杀。

2、产品档次低。漂亮实用的高科技产品卖的最好，最有发展前景，而我们县生产的衣服往往档次低。不仅技术含量低，而且外观粗糙，有的甚至有很浓的原料味，让人讨厌。

3、规模小。“只求整体，不求大”\_\_很多服装厂都是从附加车间改造而来，规模小，设备差，缺乏竞争力。

此外，企业存在的问题如下:国内外销售市场尚未建立或完善；品牌和名牌意识还没有真正建立起来；科学规范的行业管理模式尚未形成；“富则安，安于现状”的思想框架没有被打破。

但我们认为，这些问题表现在企业，根源在政府。政府问题是矛盾的主要方面。

发展壮大服装业的建议与对策

针对这些制约我县服装业发展壮大的主要因素，我们建议:

一、尽快制定服装行业的特殊优惠政策

鉴于服装行业的特殊性，政府和相关部门应积极争取特殊行业的优惠政策，建立服装行业的激励和奖励机制，至少在以下四个方面。一是重点服装企业的引领效应延伸产业链；二是促进新兴服装企业发展效应，拓展行业；三是有利于企业联合兼并，形成规模化、标准化、集团化的集聚效应；第四，对外商和对外贸易的吸收效应。政府应尽快制定出符合实际情况和现状的行业规划，引导企业尽快适应加入wto后的新形势。

二、尽快建立行业协会，实行行业自治

行业协会是当今社会任何有国际贸易的行业都必须成立的社会团体，是与国际接轨的必然要求。它可以发挥政府机构和企业自身无法替代的重要作用。国际贸易中出现争议时，可以及时采取相应的对策；能有效制止行业无序竞争；能代表行业与政府及相关部门进行协调，向政府提出行业发展的经济、技术、政策等方面的建议，成为政府与企业沟通的桥梁；可以组织培训企业主和技术员工，提高行业整体素质；还可以为会员企业提供其他服务，如组织行业内产品的展览和销售，推荐行业内的高新技术产品和名牌产品，组织行业内技术成果的鉴定和推广，收集和发布行业信息，开展咨询服务，开展行业公益事业等。

行业协会虽然是行业企业内部事务，但鉴于目前\_\_的客观实际情况，“政府搭建舞台，企业唱戏”由政府主要领导人领导的道路已经确立。\_\_服装行业联合融资领导小组”，落实责任，统一龙头企业的思想认识。根据温州几个成功的行业协会的成立和较少的干预，政府和部门领导应尽量不在协会中兼任职务；第二，不要把行业协会变成政府部门或机构。

第三，强化服务意识，提高工作效率，改善投资环境

首先要保证县委、县政府制定的政策能够不折不扣的顺利实施。这就要求政府砍掉不适应新形势或者目前没有必要的单位和部门，彻底转变职能，保证政令畅通。相关职能部门不仅要关注部门的利益，还要把服务企业放在第一位，全心全意为企业服务。其次，要提高工作效率，减少审批环节，简化程序。

同时，我们建议服装企业的管理者要虚心，放眼未来，消除小农意识，从大局出发；不断学习国内外先进的管理经验；扩大生产规模(走联合兼并之路)，提高产品档次；突破“富则安”、“安于现状”的思想框架，不断发展，勇于创新，与时俱进。

只要找到企业发展的症结所在，对症下药，\_\_服装行业不仅能在激烈的国内外竞争中站稳脚跟，还能抓住有利时机，进一步发展壮大\_\_服装行业。

人才使用情况调查

在各服装企业考察期间，了解到各企业对人才的使用情况:吴，女，96年工商管理专业毕业，现任中国服装服饰有限公司生产经理，月薪3500元。张卫华，男，本科经济管理专业，1998年毕业，现任新华服装有限公司财务部副经理，月薪20\_\_元。杨洋，男，本科经济管理专业，20\_\_年毕业，现为春燕羽绒服公司生产部副经理，年薪20\_\_元。王平，女，1996年工商管理专业大专生，20\_\_年自考毕业，现任春燕公司生产经理，年薪6万元。张泰(20\_\_年暑期传单社会实践报告)明，男，20\_\_年工商管理专业毕业，现任太古服装公司总经理助理，月薪20\_\_元。

调查中他们说，以前在学校感觉知识好像和现实没有关系，放松了一些课程的学习。但是当他们真正到了工作的时候，突然觉得书本上的很多知识点都掌握不好。现在他们每天下班后都要学习一些新的管理知识。

在谈及高校专业设置时，他们表示，虽然高校普遍开设的课程有了很大的提高，但距离先进的管理水平还有很长的路要走。而且，高校学生虽然能很快适应市场和工作要求，但知识面窄是普遍存在的问题。同时不能脚踏实地的从基层做起，工作的时候要高回报。

当被问及他们要对高年级学生说什么时，他们说“希望你先就业，再择业，最后创业，脚踏实地，脚踏实地的完成从学校到社会的转型”。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com