# 企业实习社会实践报告

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-12-23

*第一篇：企业实习社会实践报告时间：XX年7月9日-7月14日地点：湖北国际软包人才培训基地领队：陈丰杰第一组：黄焕玉于雷佘磊肖涵陈乾坤鲁琳吴良志肖红辉梁朋飞罗克慧第二组：项东升王炳权陈小晶涂超赵雪媛张地建浦长荣刘流张正林蔡红元第三组：任丹...*

**第一篇：企业实习社会实践报告**

时间：XX年7月9日-7月14日

地点：湖北国际软包人才培训基地

领队：陈丰杰

第一组：黄焕玉于雷佘磊肖涵陈乾坤鲁琳吴良志肖红辉梁朋飞罗克慧

第二组：项东升王炳权陈小晶涂超赵雪媛张地建浦长荣刘流张正林蔡红元

第三组：任丹肖保成曾小琴谢凯杨翠陈莉娟汪敬松程娟刘海峰高明

（湖北国际软包人才培训基地留影）

内容：实业培训---训机构与企业联合，采取生产实习和教学培训交叉进行的方式，使培训内容更具针对性和实用性。

特点：与企业联合，提高学员的实践操作能力；课程和教材与企业需求挂钩，学员可以边学边练习，有助于提高日后的职场竞争力；企业通常在实习中考察学员的价值理念、专业技能和知识结构，并从中选拔所需要人才。

XX年7月9日，我们来到了美丽的武汉----东湖之滨，湖北国际软包人才培训基地就坐落在这里，该基地的领导和老师们热情地接待了我们，我们在这里度过了紧张、愉快的每一天。

开营了！

7月9日下午，我们举行了开营仪式。在开营仪式上，湖北国际软包人才培训基地的负责人刘博士讲：“从我国it产业的发展对人才的需求状况来看，只有实战型、应用型的it技能型人才，才是职场上的硬通货……随着就业压力的不断加大，各类社会求职人员已经普遍把参加相关职业培训作为提升自身就业实力的必要准备……湖北国际软件外包人才培养基地是华中地区唯一一家专门培养国际化软件人才的基地，XX年，该基地就着手培养it精英……我们希望大家通过对“it”业的体验，我省多出人才，出拔尖的人才。”

在开营典礼上，负责后勤工作的王老师也给我们提出了要求：她要求大家要以企业职工的身份，在个方面要求自己。如：带标志牌、签到等。

实战演练--开发项目

开营典礼结束后，我们便投入到紧张的学习中。湖北国际软包人才培训基地的张军老师布置了这次体验营活动中由学员完成的聊天系统开发任务。首先，他给我们讲了visualbasic语言程序开发的流程，需求分析——需求初步确认——系统调研——需求说明书——界面设计——开发及测试——使用培训——初始化试运行——正式切换。然后，他又给我们详细讲解了visualbasic语言的基础，通过不断的上机实践和老师悉心的指导，我们很快对这门语言有了一定的了解，根据讲义上给我们的程序开发框架，我们不断完善聊天系统的功能。如：界面设计更换不同的皮肤，使界面看起来更加美观；友好设计询问用户的要求，使系统使用起来更具人性化；编程代码要规范等等。体验营学员于雷同学说：“这次学习让我们在学校学的理论知识在这次体验营活动中有了一次演练的机会，不仅更深刻的理解了书本上的理论知识，还增强了我们学习编程语言的信心……其实语言的学习并不是我们想象中的很难，只要把学到的理论知识用于实践、增强语法、语意的理解，不断积累编程经验，学好编程语言应该不是很难的。”

疯狂英语---趣在其中

湖北国际软件外包人才基地的老师不仅注重编程语言的教学，还且还注重人才综合素质的培养。基地给我们安排了美语疯狂体验的学习，分别在口语和听力两方面培养我们的能力，课堂气氛非常活跃。虽然英语学习的时间很短暂，但是给我们留下了深刻的印象，开阔了我们的视野，增强了学习英语的兴趣，使我们终身受益。

实地考察---增强职场竞争意识

7月12日，我们来到湖北武汉光谷，这里是武汉高新开发区，开发区负责软件项目开发的曹总热情地接待了我们。他们带我们实地参观学习，我们看到项目开发的工作人员正在专心致志地编程。参观结束后，老总又抽出时间和我们交流，他说：“……我们大学生在学校学习是知识积累的过程，没有这个学习的过程不可能有质的飞跃……但是，我们的大学生工作经验普遍欠缺，思想也不够成熟；很多大学生毕业后往往感到很渺茫，自我认识不清楚，从众倾向明显，职业取向不清楚，对就业政策和就业形势不够了解，过于理想化等等……大学生在没毕业前就应该给自己定位好，设计好自己的职业生涯；多参加社会实践活动，把理论与实践结合起来，为毕业后顺利地就业打下基础。尤其，现在很多职业培训机构，根据市场需求培养社会急需人才，许多优秀的学员被输送到用人单位，企业有了优秀的员工，大学生找到了适合自己的工作，招聘和应聘双方互选得以实现…….湖北国际软件外包人才基地就是培训软件外包人才的职业学校，我们有的员工就来自那里……我们就和该培训基地达成协议，企业作为学生生产实习的基地……采取生产实习和教学培训交叉进行的方式，使培训内容更具针对性和实用性……提高学员的实践操作能力；课程和教材与企业需求挂钩，学员可以边学边练习，有助于提高日后的职场竞争力；企业通常在实习中考察学员的价值理念、专业技能和知识结构，并从中选拔所需要人才……”刘海峰同学身有感触地说：“……现在大学生就业压力很大，任何人在职业取向上，并不可能想干什么就能干什么，也不一定能干什么就让你干什么，只有树立正确的就业观，只有去平衡和把握自己的职业取向，才能选择到适合自己的职业，尽快地实现就业。”

（面对企业老总，我们虚心请教）

7月13日，我们来到了武汉综合人才交流会馆，并参观了武汉公园等。尤其，招聘场所的广告语----思想有多远，我们就能走多远，同学们启发很大，对自己更充满了信心。

收获

通过社会实践活动，我们开阔了眼界，增长了见识。首先，我们对“it”人才市场需求有了进一步了解，提高了同学们职场竞争的意识；第二，我们认识到自己实践经验欠缺，应该注重自己能力的培养。我们的知识结构是否完善？掌握程度如何？知识的运用能力有多强？这些都是学历不能完全体现的；第三，我们应该陶冶心灵。无论是工作还是生活，只有处处为别人着想，无私奉献，注重团队合作，自身才有提升的空间。第四，现在大学生就业压力很大，任何人在职业取向上，并不可能想干什么就能干什么，也不一定能干什么就让你干什么，只有去平衡和把握自己的职业取向，才能选择到适合自己的职业，尽快地实现就业。

襄樊学院电气信息工程系

2024年8月

**第二篇：暑期社会实践报告实习报告统一企业**

实习报告书

教学单位 专 业 班 级 学生姓名 学 号 指导教师

实习日记

6.21 周四 绍兴

6月16日，通过1010兼职网和同学的介绍，在绍兴越城区的找到一份统一企业督导的兼职（现场售点的监督等），19号，按照主管的要求，在网上发布招收超市售点和街道售点的销售人员招聘信息，主管把面试的地点和名单通过QQ发给我，我负责4个组的人员面试。6月21日从杭州出发到绍兴投宿在同学寝室，下午的时候去主管办公室领取面试需要的培训手册和售点的安排，还有仓库使用的申请表。面试的要求比较简单，没有专业技能的检测，超市的售点只要女生，人要长得干净，身高158CM以上，口齿伶俐，普通话比较标准，男生要长得壮实一些，因为是负责街道的售点（超市门口之类）。面试人来的时候我看了一看，大部分都是学生模样，最后选择了里面的2分之一左右，女生要比男生多。（按照主管的话说，人数多的时候精选，人数少的时候凑活），然后把手册发给他们，告诉他们上班的地点和时间并且划分成不同超市和不同售点的小组，记录下组长的手机以便联系。安排完这些今天的任务就完成了，主管说明天得去仓库领售点的材料（架子，服装，礼品等），听起来明天比较累。

实习日记2

6月22日 周五 绍兴

今天的任务是从下午开始的，外面有些雨，拿着事前填好的仓库材料申领单坐公交去郊区的仓库，把单子交给仓库管理员，一一确认东西拿齐了没有，然后和工人一起费了很大的力气，把周末超市和街道售点所需的材料搬到一辆运货的三轮车上，跟着送货的工人，一个超市一个超市的送货，沃尔玛，华润，联华，真是凄风苦雨。和超市那边负责的人员接洽之后，把东西储存在超市那里，再发短信给组长，提醒他们明天的工作，然后坐公交车回同学的学校。今天的任务也就这样结束了，准备好明天所需的物品，明天9点就要出现在超市了。

实习日记3

6月23日 周六 绍兴

早上8点就在等公交了，到沃尔玛超市的时候时间还早，工人和销售人员已经开始在超市门口搭架子，忙活了半天把架子搭好，再从超市里把要推广销售的阿萨姆奶茶和没做要求卖的果汁(我只负责饮料)搬出来摆好，贴好相应的海报。9点整，我开始工作了，工作的内容就是检查售点物品摆放的是不是合理，销售人员的服装穿着是否正确，然后拍照，一共拍五张，把售点的场景和人员的正身照拍出来，晚上要汇总交给主管。对于现场销售人员存在的不规范现象，我要进行指正，不改的要上报且扣工资。工作的内容不多，但是要好几个超市之间来回跑，还好车费是报销的。一直工作到下午15点，我的工作算是完成了，回去之后把手机里拍好的照片整理了一遍，然后发给了我的主管，今天的工作就结束了。

工作日记4

6月24日 周日 绍兴

今天的工作和昨天的类似，还是9点到15点，奔波于各个超市之间，拍几张照片纠正现场销售人员的不规范现象。与昨天不同的是，我今天还要进行一项销量报告的工作，在拍好现在的照片之后，等到销售人员下班，和工作人员一起吧架子，海报等东西拆下来，因为超市的售点工作只在周末的时候进行，工作日是不需要的。把材料收拾好之后，和工人一起坐着三轮车回仓库，把东西还到仓库之后，就可以回学校了。晚上在等各个小组的组长把这两天的销售数量发给我之前，我先把照片整理好然后发给主管，等他们把数据发来的时候，按照主管的要求，我做了一份销售表，各种饮料在不同超市的销量情况，都用EXCEL编辑好，发到公司的邮箱去，EXCEL 用的太生疏了，花了很长时间才弄好，把这份报告发到公司邮箱之后，我的兼职工作也就结束了。

市场营销认识实习总结报告

1.实习内容总结：

能够在这么短的时间内找到一份统一企业的兼职，还是很让我高兴的，而且工作的内容也和自己的专业也很大的联系。关于统一企业，大部分人只有一个笼统的认识。先详细地结合统一企业的概况和我这次的实习经历，讲一讲统一企业的概况。

 统一发展总概：统一企业是台湾一家大型食品公司，在东亚、东南亚均有很高的知名度，也是台湾规模最大的食品业者之一。其总部位于台南县永康市。1967年7月1日，统一企业正式成立于古城台南，本着「嘉惠地方」的创业精神，以员工82人，资本额3200万元，为日后的食品王国奠定基础。

1992 年 1 月 13 日，统一企业集团在中国大陆投资设立的第一个工厂﹣新疆统一企业食品有限公司正式成立。本着「取之于大陆，用之于大陆」的原则，通过开发更多更健康的产品、提供就业机会、引进先进的企业管理经验、积极纳税、热心扶持本土协力厂商等相关环节，公司力图为大陆的经济建设和民众的健康作出更多的贡献。当前，统一企业已成为大陆食品业界投资最大的几个外资企业之一。

起步之初公司在大陆采用「 T 型」策略，以沿海经济特区和长江沿岸开发区为市场标的投资建厂，并根据每个区域市场的国民所得、消费能力、消费偏好、相关产业的相对竞争优势等特点来决定所投资的事业。1998 年大陆营运总部在上海成立，统管公司大陆投资事业。为便于管理，整个中国市场划分为东北、华北、华东、华中、大西部、华南、新疆七个区块。07年，为了满足消费者的购买需要，我们对业务进行优化，以省为单位精耕市场。08年起，我们将销售、生产及后勤支援分离，进一步朝专业分工发展。未来，将逐步实现在每个省，至少设立1个生产基地。并在最短时间内，布建能适合各类产品销售的通路网络。建立从省、区块、到整个中国的销售平台。

个人实践感想：我觉得策略较为合理，先从经济发达的沿海和沿江地区开始建厂，消费者需求大而且有利于企业的拓展。合理的分区也有利于企业的管理。

 经营理念：统一企业自从创业以来，即遵循企业创始人吴修齐先生所秉持之「三好一公道」的经营理念，以多角经营、宏观眼光、重视人才等方针，兢兢业业地塑造出「诚实苦干、创新求进」的立业精神。

跨入廿一世纪之际，消费者的需求已由追求生存、追求生活的满足进步到重视生命的价值，统一企业更期许以「一首永为大家喜爱的食品交响乐」、「千禧之爱」及提升「企业心灵」的经营哲学，强调“享受生命美好价值”，提供能够满足消费者身、心、灵健康的产品和服务，集结团体共生之愿与力，实现为全球消费者开创健康快乐的明天的企业承诺！

个人实践感想：台企的企业文化较之国企而言总是有一种人文的魅力，这次我做的现场督导的阿萨姆奶茶的海报也显得特别清新，追求消费者所需永远是企业的主题，台企较之大陆企业更让人放心。

 多元化的发展战略（经营范围）： 经营范围

食粮群公司

基於食粮产业基础化产值大的特性及推展长远经营绩效的策略性思考，食粮群顺应变革，以落实更具效率的决策，首先於二○○一年成立虚拟群公司，并在二○○三年，率先推动统一企业全球化布局的垂直整合作业模式。同时，为因应入世後全球贸易自由化的到来，整编所属大宗食材、饲料、面粉、油脂、水产等核心事业，结合畜、水产技术 Shared Services机能，统筹管理台湾地区、大陆地区、以及越南地区所属食粮群经营事业，期能以建构整合性服务平台，加速海内外投资的触角延伸基。

乳饮群公司

为聚焦品牌经营，乳饮群公司依据品类划分为乳品事业部，茶饮事业部，综合饮料部。

速食群公司

1969年成立台湾食品部，品牌包括：最长青畅销传统好味道的「统一面」、广受大家喜爱的零嘴「科学面」与「统一脆面」、精致方便的「来一客」杯面、量大经济的「阿Q桶面」、讲究料丰味美的「满汉大餐」、日式风味的「拉面道」、优质的「好劲道非油炸面」与「好劲道面条」等，满足不同消费者的需求。食品部多年来辛勤耕耘，占台湾速食面市场的达50%，为统一企业赢得「速食面王国」的美誉。

综合食品群公司

顾客导向的时代，综合食品群群公司除品质的提升，藉由品牌经营，提升产品价值，做好现有产品与市场的精耕；新产品与新市场，将以整合力量，增加市场竞争力及获利。

酱品部延续与日本龟甲万公司合作，以日本龟甲万三百多年纯酿造技术结合统一之通路优势，并且采用双品牌（四季、龟甲万）经营策略，目前该二品牌在台湾之经营已有卓越之成效，在酱油市场之市占率已高达四成以上，为目前市占率第一之领导厂商；除了持续塑造「龟甲万是酱油专业品牌」之形象，另外四季品牌亦强化在调味品品类开发，朝四季是「调味品专家」之愿景前进。

肉品加工产业已趋成熟，成长放缓，高品质、高价位是未来产品开发方向。肉品部现切入高价位、高品质市场区块，积极打造「高附加价值」的品牌，给消费者高感知价值，并强化研发及制造技术纯熟的优势，创造产品差异化，发展为中式和西式肉品最强势二大品牌，建立肉品专业地位。

冰品市场竞争激烈，消费者喜新厌旧，产品汰换速度快。为此冰品部积极引进国外新技术及开发差异性新产品，提升竞争力。台湾冰品市场因淡旺季明显，为降低冰品部受限於季节上之困境，93年中开始转进甜点市场，希藉跨品类之经营，开创事业部第二条成长曲线，并期许未来成为台湾最专业之冰品行销公司。

保健事业群公司

保健事业群於2024年6月成立，经营范围包括烘焙产业、保健食品业、有机产业，烘焙与有机产业是以主食为中心，而保健食品则以生命及健康之促进为中心，群公司底下设有面包部、保健部及统一生机股份有限公司等。

流通群公司

流通群公司於 1996年为确立专业分工与提高效能，商流群、物流群正式分立。

研究发展：

统一企业公司於1967年成立以来，深感研究发展之重要，最初於工务部内设立研究单位，以饲料配方开发、面粉研发及品管化验为研究重点。1972年将研究发展独立，成立研究部，并设立试验课、研究课、服务课等三课，从事面粉、饲料、油脂、速食面、乳品、饮料等产品之开发研究，并於1987年扩编为三研究部。中央研究所於1991年成立，公司大量投资R&D经费，并扩编研究人力及设备，积极开发全新、机能性、高科技食品，为迈向全球最大食品公司之一落实技术扎根。1996年於上海昆山市成立大陆综合研究所，负责当地产品之开发及品管需求。

个人实践感想:统一集团和许多大型的食品企业相同都是才用多样化发展的战略，产品的种类非常多，十分综合，但涉及的产业都是与食品相关的，在我做兼职的几天在几个超市的情况来看，统一在大陆的销售还是以饮料素食面为主，饮料也多是茶饮和果汁为主。几天现场销售的情况来看，不仅仅是统一一家在做，还有它最大的竞争对手，康师傅！！

 统一与康师傅（竞争对手的分析）

在企业的环境分析这块，我着重地想要从竞争对手来分析统一，因为康师傅和统一这对对手，几乎垄断了国产速食面的市场。而且经营的产品都十分相似。通过2者的分析，更好的解释企业的微观环境。

康师傅和统一在中国内地的竞争，使得彼此每一天都充满危机感。在战战兢兢、如履薄冰的日子里，它们始终都在不断创新、刷新自己。从他们进入中国内地的那一刻起，康师傅和统一就注定要狭路相逢。

两个源自台湾的企业却在内地市场竞争中长年处于胶着状态，在经营管理诸多方面难分伯仲，各有所长。探究根本，只有那些适应海岛型经济转向内地型经济的做法，才能真正提升企业的竞争力。

1.泡面乾坤

当年，如果仅仅局限于台湾市场，康师傅很难赶超统一。康师傅转战在内地市场，在时间上仅比统一早两个星期，却成为其扭转乾坤的关键。

多年来，康师傅一直占据着中国内地方便面市场40%的份额，相反统一的市场份额则不足15%。尽管统一在1992年就摆开架势，携方便面杀入内地，但一直未能夺取霸主地位。由于在引进产品策略上的失误，前4年一直亏损，直到1996年才找到适销对路的产品，终于挽住颓势。

康师傅在台湾几乎没有什么根基，要靠自身的力量在内地发展。而统一企业在内地连续几年亏损，依靠集团的资助，照样可以支撑下去。因此，统一集团在内地的扩张的速度和力度明显比康师傅快和大。康师傅深谙此道，台湾是海岛型经济，企业可以多元化发展。但是，在内地做多元化很容易失败，每个市场都很大，需要不断投入资金，发挥垂直整合的力量。坚持只做和食品相关的上下游产业和通路，才是“永葆青春”的秘密武器。

2.饮料市场和营销渠道

在中国的茶饮料市场康师傅的市场份额为46.9%，统一占37.4%，两大品牌的市场份额达84.3%。

在饮料市场的渠道上，统一并不像顶新那样对通路做了全面整顿。统一采取并用方式，既保留营业分公司，也保留经销商。都市区走营业所，乡村走经销商，县市级走经销商，这样整个通路显得良莠不齐。

随后，康师傅的营销渠道策略随着市场变化已做了数次调整。从以个体经销商为主的通路阶段，发展到现在的以超市、大卖场等现代通路阶段。现在康师傅在中国内地有300多个营业点，由康师傅直接管理的分公司直接统管近5000个经销商，55万个销售点，139个仓库。而统一在通路部署上却还没有显现这样的魄力。

在内地，康师傅更侧重于树立小卖场和零星店面的销售通道，而统一在超市和大卖场则更有优势

统一在内地的渠道规划上更多倾向于“抓大放小”。由于康师傅天津中国总部的决策权限非常大，因此康师傅的渠道流程也比统一精简。康师傅在内地各县市营业所下面已经是销售终端，但统一在营业所下，还有经销商，再下来才是销售终端。层次越多，反而减少了销售终端的销售积极性。

3.企业文化

康师傅总部设在中国内地的顶新集团，四个老板有三个驻守内地，都不超过五十岁。面对年纪比较小的老板，康师傅底下来自四面八方的专业经理人若没冲劲与绩效，随时得卷铺盖走路下台，因此顶新的专业经理人很少有自信自己可以做到退休的机会。在天津的康师傅总部，一些员工还要上整天班，充电学习。相对来说，学习的压力更重一些。

到康师傅应聘的人都是抱着希望到内地工作的前提，同时又面临台湾企业的人事升迁管道阻塞，在康师傅，每个人都有过去习惯的企业文化，在融合的过程中有适应，也有不适应的。

统一企业则长期视员工如子弟，甚至欢迎员工介绍亲戚、同乡进到统一任职。从好的方面讲，这是统一人的向心力强，可以在统一安身立命，全力以赴;缺点是每天准时上下班，久而久之，会有惰性。在这种相对随和的环境里成长起来的员工，学习的压力相对轻一点。

统一讲究“人力资源本土化”，现在企业的中、基层主管，基本都是本地人。统一的人才本土化策略分两种。一个是培训本土化员工;二是培训本地经理。统一在投资生产线上比较保守，康师傅则是快速布建生产线。康师傅现在各分部的厂长50%来自于内地，营业部的主管70%来自内地，财务主管达到50%。未来康师傅会进一步本土化。相对来说，它的本土化主要集中在“主管和经理”一层的人物，而在普通员工方面，尚不及统一。

统一的多数员工都是从基层提拔上来的。员工进入企业后，一般会被安排从事促销、市场推广等基层工作，与消费者面对面进行沟通。作为台资企业，统一十分注重内部文化传承，多采用内部培养和内部晋升，对每个员工都有一套专门的培养计划。在统一看来，每个企业均有各自的企业文化和经营理念，而他们的企业用人理念是———拒绝“空降兵”。他们认为经常跳槽的“空降兵”与企业文化之间存在冲突，需要时间来衔接，这是一种企业管理时间及精力的浪费。

康师傅用人用尽，两三年长处用尽，就得走人，因此顶新换人换得很快。不过这不是顶新用人现实，而是每个人进一个公司，能不能适应一个公司，两三年就可以看出来。在康师傅工作的第一、二年，绝对要为这个企业打拼。

个人实践感想：在做统一企业兼职的这几天，它的人性化的企业文化是最让我感觉深刻的，难听一点说是让人觉得懒散，但是让人心里觉得十分舒畅。康师傅看起来更像一个机器而统一则像一个人。也许是两者起点的不一，企业发展环境的差别使他们的企业策略和企业文化差距很大

康师傅面对的压力要比统一大的多，在台湾统一是绝对的巨头而康师傅还不是，这一切使康师傅在内地发展时，比统一更注重细节，从销售渠道上就可以明显的判断出来，康师傅无孔不入，统一则是抓大放小

康师傅必须使企业的文化更加紧迫才能在面对各种竞争压力时能够克服。现在，在速食面落后康师傅很多，且饮料势均力敌的时候，两者的竞争势必更加的激烈。

2．实习的所思所想：

几天的兼职时间，说长也长说短也短，在这几天时间里，可谓是勤勤恳恳尽心尽力，这是第一次做兼职，之前也没有经验。课本上的知识都是死的，也许读了4年的大学都不知道自己学到了什么东西，但社会生活实践中的知识永远是不会过时的，只有在这样的体验中，才能感觉到课本和实际的区别，才能理解知识和生活的联系。

这份兼职和我学的市场营销这门专业很近，在绍兴各个超市的几天，在为主管拍员工的工作照片的时候，我一直在观察销售现场和员工的行为，我试图把抽象的理论知识和现场结合起来，可是我发现很难，一线的销售现场用不到太多隐晦的课本知识，最直观的感受便是统一企业每个周末都在这么推广自己的产品，而它的竞争对手康师傅也在做同样的事情。市场的竞争真的无处不在，处处都是战场，处处都是无形的硝烟。

企业战略之类的东西不是我通过几天浅薄的兼职就能理解和熟知的，但它的表现又是很明显的，食品类的企业就是重复在做产品的推广，一次次一遍遍地把他们的产品推广给消费者，让消费者接受他们的产品，还有商场里的各种广告，商品的组合摆放方式，都是学问，都是知识，我不能再像一个普通的消费者那样只是走马观花的看一遍，体验一遍，我必须摸到，理解他们之所以这样而为之的道理。知其所以然，是我对自己有所获有所得的要求是期望，不然的话，学没学过这份专业又有什么区别，4年的学习过后如果自己的脑海里还是一张白纸，那么未来也不会有多少期望了。

和销售人员，主管之间的沟通和交流也是一门很好的现实课程，在面对上级时，怎么样的对话，态度，才是恰当的，在面对自己所要管理的人员时，是该严肃还是温和。人与人的交往也是这次实践一个很重要的收获。

只有2年就要毕业了，在社会中摸爬滚打远比在学校里学习艰难的多，钱难赚事难做，我希望自己能变得更加优秀。

3.在的问题及改进意见

统一文化太人性化，也太容易使员工有懈怠，在我兼职的几天里，卖场的销售点是没有销量要求的，只是做一个统计，无论你卖了多少，只要你站着一天就有一天的工资，准时上班下班，没有指标。而且主管给我以及员工的反馈特别少，我觉得可以设定一些指标，刺激销售人员的积极性，和加强反馈及时调整销售计划

**第三篇：企业实习调研社会实践报告**

社

学院：班级：工程管理姓名：学号: \*\*\*

会 实 践 报 告

\_ 建筑工程学院\_\_\_ 1301 \_\_ 张秀琪\_ \_\_ 实践单位：山东淄博金城投资集团有限公司

实践时间： 2024年2月17日 至 2024 年2月23日 实践目的

现已进入大二，大学学习的时间已经接近一般的时间，同时在不断学习的我们也开始准备进入工地实习工作了。大学期间我们都知道有一项重要的活动，便是社会实践活动，有很多人可能对社会实践的意义和目的不是很清楚。实际上，我们大学生进行自我总结，社会实践是一个富有非常广泛而深刻涵义的概念。大学生社会实践活动是引导我们走出校门、接触社会、了解国情，社会实践报告，使理论与实践相结合、知识分子与工农群众相结合的良好形式；是我们投身改革开放，向群众学习，培养锻炼才干的重要渠道；是提高思想觉悟、增强我们大学生服务社会意识，促进健康成长的有效途径。

认识到社会实践的重要性，利用这次寒假假期社会实践的时间，我抓住机会，通过已经在建筑行业工作的同学介绍，来到淄博金城投资集团有限公司的其中一个工地，进行参观和学习。首先我来到淄博金城投资集团有限公司的土木建筑项目部和安装部，对于我们这样刚刚接触建筑行业的大学生来说，对建筑行业的一知半解，对建筑的认识完全是别人嘴里的东西，而偶尔在工地上参观的话，就像是走马观花一样，根本学不到什么东西。就像之前我们也去过正在施工的工地参观和学习，只是了解到了事物的表面而已，对于建筑施工过程中的很多东西都是完全不懂的，我个人认为要想学到更多的知识就必须亲身的进行社会实践，让社会实践变得有意义。为了避免那样的走马观花学不到东西的情况再次重演，经过一番考虑之后，我这一次决定拿出了一周的时间来了解和学习建筑工地上方方面面的知识，让自己在学校里明白知识的重要性，以及学习中的重点，并以此来确定自己在大学的奋斗目标，激励自己不断努力，为以后的学习和工作打下良好的坚实的基础。

另外我需要介绍一下我这次选择的社会实践的公司的情况，淄博金城投资集团有限公司注册成立于2024年11月，注册资本金6000万元人民币，是以房地产开发和建筑施工为核心业务的股份制集团，集团现控股经营山东金城建工有限公司、淄博金泽房地产开发有限公司、淄博颐中房地产开发有限公司三个子公司，共有员工1500余人，年可实现产值30亿元。它是我们淄博市很有名的建筑类的大公司，下属控股子公司山东金城建工有限公司是全国一级房屋建筑工程施工总承包企业，同时具有钢结构安装、装饰装修一级资质，机电设备安装、消防安装二级资质，市政工程、机械设备安拆三级资质。下设10个建筑分公司、安装公司、装饰公司、设备租赁公司、控股金城恒基混凝土生产企业，是一家综合配套的建筑施工企业。公司成立以来坚持以发展为主题、以市场为导向、以人才为根本的发展战略，不断深化企业内部改革，逐步形成了“总公司宏观控制，分公司监督协调，项目部授权管理”的经营管理模式，始终秉承诚信经营、质量第一的理念，努力打造企业的良好形象，施工工程遍及省内外，先后施工了淄博市中心医院病房楼、淄博市运动员公寓（齐盛宾馆）、淄川区医院病房路、淄川中医院病房楼、淄博师专大学生活动中心、中润 华侨城、淄博颐景园等标示性工程，创出了多项“国优”、“泰山杯”、“天府杯”、“十佳工程”等精品项目，先后被表彰为“全国优秀施工企业”、“全国建筑业AAA级诚信企业”、“省级守合同重信用企业”、“山东省建筑业综合实力50强企业”、“淄博市建筑业综合实力前五强企业”等荣誉称号。

实践内容

主要是和许多工人交流学习，主要是向施工的技术员学习了好多真实工地上的技术，熟悉图纸，我参观了测量工程、钢筋工程、模板工程、混凝土工程、砌筑工程施工过程的操作，也加入了部分环节去实习体会。

此外，我还旁听了各种技术讨论会议，学习每个工种的施工技术和施工组织管理方法，学习和应用有关工程施工规范及质量检验评定标准，学习施工过程中对技术的处理方法。

实践结果

通过和工地的老师交流和学习，我了解并认识到我们大学生应聘到单位的时候，往往是信心很大同时又很实际，都怀有许多远大理想和抱负，也对薪酬的稍稍不满，但是在公司里需要干好自己的工作，如果想吃这一碗饭，就要静下心来，多看、多问、多长个心眼，你可以把这一段经历当作跳板，但不能把工作不当回事。允许你不懂，但不允许你不懂时不问，自做主张。当问我技术员在工地该干些啥时，他告诉我：放线、提材料计划、写技术交底、进场原材料取样送检、现场质量检查、隐蔽资料的填写、钢筋下料单的审核、模板尺寸标高的检查等等，一开始只要跟着工长完成工长交办的任务就行，这就是说明了踏实的重要性，不要急于出成绩，而要埋下头来干工作。建筑行业是十分严格和严肃的事情，不容许有一丝的大意和疏忽，踏实努力是成功上进的唯一标准。

我主要是像技术员学习的，所以就说一下技术员的一些工作内容和体会吧。先说放线，专职测量员把主轴线定好、标高控制点做好后，技术员要掌握吊线坠的基本功，不能老依靠经纬仪，不可能也不现实，再一个住宅和办公楼建筑定位放线简单的多，工业厂房就要复杂的多了。放线量尺寸时一定要杜绝用小尺一尺一尺（工地上常用3米尺、5米尺）的量下去，免得误差累积。另外，两点高差较大时，一般量斜距、测两点高差用勾股弦定理计算求的通常误差小的多。记住学测量时老师讲的几个要点：先整体、后碎部；常复核，前一步工作没做复查下一步工作不能进行；测量步步要经过检核。

测量放线在施工时尤其重要，你的一点疏忽可能造成非常大的经济损失。现在在施工现场的测量放线，并不象在学校测量实习时量距有前尺、有后尺、有读数、有记录那么正规，往往是工长和技术员两人就去放线，再就是现场随手喊个工人来帮忙，这实在是不合适，你不能要求项目经理配备足够的专业人员陪你定位，但你必须做到慎之又慎，尺前尺后来回跑。工地上给标高一般也是技术员的事，你看水准仪，扶尺可就不一定是谁了，要注意塔尺前后俯仰对观测结果影响很大，再一个就是塔尺下对点时非专业人也是不好掌握的，如果你不反复叮咛，差个3到5毫米一点也不奇怪。还有一句话是工地上流传的，虽然不完全对，但可以算是搞测量人自我保护的法宝：“三角要小、线要粗”，意思是给完标高描红三角时不要描的太大，弹墨线时墨线要粗一点。

作为工地技术员，水准仪、经纬仪、墨斗、线坠的使用操作是一定要熟练的。

材料计划，不管预算员是否提了，作为技术员你必须自己动手再算一遍，你算实际用量，不要看预算定额的含量，定额是综合各种工程类别编制的，有些定额子目中的含量实际施工用不了，有些反而不够，比如瓷砖大理石，设计已经给定尺寸规格，你可以实际排一下包括需要切砖的半块砖的数量，只要你用心了，你就可以把数量提的很准确。这样施工时你到现场检查时就会胸有成竹，就可以一下发现问题。

多看看别人是怎么安排的，想想某某事是如何处理的，少发表言论，多揣摩人家调配人员的技巧、跟监理周旋的结果。要树立是为自己独立干工程打基础的志向。牢骚于事无补，你的辛苦和付出会有人看到的，得到领导的认可和工人的尊重是你干好技术员工作的第一步。

实践总结或体会

通过这次社会实践的经历，让我感触颇深，社会实践有利于我们 了解国情、了解社会，增强社会责任感和使命感。现在我们的学习的成果大多是在书本知识中成长起来的，对我国的国情、民情知之甚少，而社会的复杂程度，远不是读几本书，听几次讲座，看几条新闻就能了解的，社会实践活动则为我们打开一扇窗口。社会实践有利于我们正确认识自己，对自身成长产生紧迫感。通过广泛的社会实践活动，让我看到了自己和市场需求之间的差距，看到自身知识和能力上存在的不足，比较客观地去重新认识、评价自我，逐渐摆正个人与社会、个人与人民群众的位置。

另外社会实践有助于我们对理论知识的转化和拓展，增强运用知识解决实际问题的能力。我们以课堂学习为主要接受方式，这对我们来说非常重要，但这些理论知识并不代表我们大学生的实际技能，往往难以直接运用于现实生活之中。社会实践使我们近社会和自然，获得大量的感性认识和许多有价值的新知识，同时使我们能够把自己所学的理论知识与接触的实际现象进行对照、比较，把抽象的理论知识逐渐转化为认识和解决实际问题的能力。

此外社会实践活动使我们广泛地接触社会，了解社会，不断地参与社会实践活动，在实践中不断动手、动脑、动嘴，增强我们适应社会、服务社会的能力。经过本次社会实践之后，我深刻认识到自己在学校学习的重要性，以后我需要继续努力，为以后的工作做好铺垫。同时我也认识到只在学校里学习的局限性，我们需要不断实践和学习，利用寒假暑假以及平时的机会多多进行社会实践，通过各种方式来发展和完善自我。

**第四篇：暑期社会实践企业实习调研报告**

暑期社会实践企业实习调研报告

近年来，绿色建筑越来越受到国家和人民的关注，关于可持续发展问题已经成为全国关注的热点。本文通过对东营市的绿色建筑的现状进行调研，分别从东营市绿色建筑评审专家委员会、东营市建筑设计研究院获取相关资料，并对东营市人民开展问卷的调查，基于以上几方面获得的资料进行处理和分析，了解了绿色建筑的发展现状及趋势。

绿色建筑；健康；自然环境；可持续发展S731.2B1673-8500（2024）11-0001-04引言：随着人类的发展，科技的进步，“建筑”早已从原始的遮风挡雨、御寒避暑的地方，发展成为能够实现更多可能性的空间，完成人类梦想，使建筑的功能得以无限延展。而人类在追求建筑的功能和舒适的同时，建筑能耗也随之增长，已与工业、交通并列，成为全球公认的能耗大户。面对全球范围内人口剧增、自然灾害、土地沙化、温室效应等人类生存危机，使人类不得不明白“我们只有一个地球”。1992年联合国环境与发展大会明确提出了人类要走可持续发展之路，以实现人类长期发展与自然的和谐共生。“可持续发展”思想的提出不仅仅是揭开了人类文明发展的新篇章，同时也带来了人类社会各领域、各层次的深层变革。绿色、健康、节能、降耗，已成为世界对于未来建筑的共同追求。发展绿色建筑，节能降耗，必将对全社会长足发展起到决定性的作用。“建筑”作为一个古老的行业，要实现可持续发展，必须走“绿色建筑”之路。本文将对“绿色建筑”展开分析、研究及探讨。

一、数据来源及研究方法

我们此次调研的主要内容是东营市绿色建筑的发展现状及趋势，以及了解市民们对绿色建筑的期许。在调研过程中，我们主要采用访谈法、实地参观法、调查问卷的方法对课题展开调研。在实地调研中，我们分别对山东金辰建设集团、东营市建筑设计研究院、东营市环保局进行参考调研，并和负责人进行了一对一的访谈。通过访谈，我们了解到东营市知名绿色建筑——“生态谷”12号楼的相关情况及应用其中的新技术、新设备，绿色建筑的涵义、设计理念、主要思路，设计绿色建筑时常用的节能措施，绿色建筑推广中遇到的问题。我们走访东营市环保局，了解了过往几年东营市绿化产业市场相关指标和相关最新优惠政策。在对东营市民调研方面，我们发放并收回300份有效调查问卷，并在发放调查问卷的同时与部分市民进行了访谈，获知了他们对绿色建筑的了解程度和评价，收到明显的成效。通过本次调研，我们了解市民们对于绿色建筑的期许，并且对绿色建筑的发展现状作出总结，对未来的发展趋势做出规划展望，为绿色建筑的发展方向提供依据。

二、结果分析

1、绿色建筑的发展现状

（1）绿色建筑的涵义

绿色建筑是指为人类提供一个健康、舒适的工作、居住、活动的空间，同时实现最高效率地利用能源、最低限度地影响环境的建筑物。它是实现“以人为本”“人、建筑、自然三者和谐统一”的重要途径。

所谓绿色建筑，是指在建筑的全寿命周期（规划、设计、施工、运行、拆除/再利用）内，最大限度地节约资源（节能、节地、节水、节材）保护环境和减少污染，为人们提供健康、适用和高效的使用空间，与自然和谐共生的建筑。它是“可持续发展建筑”的形象代名词，绿色建筑也称生态建筑、可持续建筑、与环境共生建筑等，是一个比较复杂的概念。

绿色建筑与自然和谐共生，将实现经济与人口，资源，环境的协调发展。所谓的“绿色建筑”的“绿色”，并不是指一般意义的立体绿化，屋顶花园，而是代表一种概念和象征，指建筑对环境无害，能充分利用环境自然资源，并且在不破坏环境生态平衡条件下建筑的一种建筑，又可称为可持续发展建筑，生态建筑，回归大自然建筑，节能环保建筑等。发展是人类社会永远的主题。但面对世界范围内人口剧增，土地严重沙漠化，自然灾害频发，温室效应，淡水资源的日渐枯竭等人类生存危机，人类不得不明白“我们只有一个地球”。

绿色建筑是指在设计与建筑过程中，充分考虑建筑物与周围环境的协调，利用光能，风能等自然界中的能源，最大限度的减少能源的消耗以及对周围环境的污染。

绿色建筑的室内布局十分合理，尽量减少使用合成材料，充分利用阳光节省能源，为居住者创造一种接近自然的感觉。（如图1）

图1堪萨斯州葛林斯堡镇的凯厄瓦高中（KiowaCountySchools）

以人、建筑和自然环境的协调发展为目标，在利用天然条件和人工手段创造良好健康的居住环境的同时，尽可能的控制和减少对自然环境的使用和破坏，充分体现向大自然的索取和回报之间的平衡。

（2）绿色建筑设计理念和主要思路

绿色建筑设计的大体思路，即“绿色构造”，“绿色施工”，“绿色室内装修”等三个层次来完成绿色建筑的内涵。

绿色构造是第一步，亦即采用对地球污染较小的构造方式来降低对环境的冲击，其中最直接的方法是推行“钢结构”（如图2）和“木结构”建筑（见表1）。

其中钢结构的轻量化，节约建材，低污染性与高回收率，是被誉为绿色构件的最大理由。现行大型建筑均以采用钢结构，但小型住宅若采用钢结构则会大费周折，因此积极推动“轻

钢构住宅”成为小型住宅的“绿色构造”方式。另一种绿色构木结构建筑可以存储大量的二氧化碳，有益于缓解温室效应，同时对环境造成最小的冲击。（见表2）

（图2）表1建筑物单位面积拆除废弃物生产量

构造拆除废弃物种类组成（主体结构建材和装修材料）钢材混凝土砖石类非铁金属玻璃木材总计钢筋混凝土结构9213321290.71.915.51560钢结构

160470999.82.216.5757砖结构007900.70.8108.0899木结构00990.70.8445546表2某幢住宅不同形式构造CO2的排放量

**第五篇：2024企业社会实践报告**

2024企业社会实践报告

2024企业社会实践报告

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，并到达了我们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20xx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。2024企业社会实践报告2024企业社会实践报告。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。

2024企业社会实践报告

8月3日，我们社会实践团队在老师的带领下，来到了江西省抚州市东乡县的江西高信有机化工有限公司。在从火车站到公司的路上，我们沿路看到了东乡县城的美丽。到了企业后，我们受到了企业老板的热情款待。

然后在企业高层与老师的对话中，我们了解到了现今TMP(三羟甲基丙烷)与Di-TMP(双三羟甲基丙烷)的价格与国内市场以及该企业生产该产品的年产量与产品质量。在谈论到生产方法时，该公司的总工程师告诉我们他们公司生产Di-TMP的收率不高，只有40%左右，而且目前国际上现有的生产Di-TMP的方法也不是特别好。

他还说到其中加氢法是一个能有效提高Di-TMP产率的方法，由于Di-TMP作为一种需求量不是特别高的化工产品，不能进行大规模的生产，而且再加上加氢法成本的高昂，因此该方法不能应用于该产品的实际生产过程中去。目前生产TMP的方法可大致分为两类，其中一类是钠法即利用氢氧化钠，另一种是钙法，即利用氢氧化钙。这两种方法各有各的优点，但是氢氧化钠较氢氧化钙的最大缺点便是价格昂贵，而且钙法目前是属于较新颖的方法，其尚未被广泛利用起来，而高信公司便是利用钙法来生产TMP，在一定程度上减少了较多的成本，而该公司目前也是致力于研究出更加低廉的钙法中的钙来源使成本能够再次降低。从中我了解到了作为化工企业，他们考虑到的不但单单是提高产品的产率与质量，更加注重的是效益，而我们在实验室考虑到更多的是注重提高产品的产率，因此我觉得在化工实验这一类与实际生产更加贴近的实验，我们更应该注重如何降低成本，并使产品的利润最大化，只有这样选择合适的方法与反应条件，我们才能选择一种更加适中的方法，即让产品在成本最低的时候使利率最大化，只有这样才能使我们的方法真正的被化工企业所接纳并利用起来。

之后，我们在TMP生产部门副部长的带领下，先后参观了生产TMP与Di-TMP的控制室与工厂中反应罐等设备，并了解到了现今化工企业的生产更加趋于高自动化程度的方向发展，解放了劳动力，使人们能够坐在控制室就能直接（2024年寒假社会实践报告）地监测反应车间的实时情况，并且随时能做出调整改变，使人们能够减少接触有毒有害物质，并且提高了生产的安全性，更加保障了人身安全。此外在我们参观的过程中还看到了污水处理池与污水处理设备，该公司致力于经济与环保共同发展的目标。

8月4号，我们小组陪同老师来到了该企业的实验室，将我们在学校里使用的实验方法在这里进行了一遍测试，然后与企业的技术人员进行了交流并讨论，并制定完善该实验方法，使提取Di-TMP的方法得到进一步的提高。

一天的时间总是过的那么快，晚上我们与高信公司的高层举杯欢庆，一起畅谈发展形势与人生经历。现在中国化工的形势是低端过剩，高端没有，所以我们要加强对技术的重视，创新是企业发展的源泉。只有不断的创新才能使企业有不断发展的活力。随后企业的几位创始人又与我们分享了他们的人生阅历，原来他们都来自湖北的某大型化工企业，是做合成氨出身，但是随着原来企业的发展，该企业出现问题，在管理上搞个人崇拜，在技术上不注重创新。在这种情况下几位不甘人后的有位青年，自己创业，闯出一番天地。从几位创始人的阅历我们可以看出人生的意义在与不断发现真正的自我，在与不断的挑战，不断的完善。

社会实践的第二天，我们与企业人员展开了实验，发现实验条件有所变化，我们应用原理，找到与条件相适应的改进步骤与方法。这启示我们，无论做什么，我们都必须回归原理，知其然还要知其所以然，不能死记结论，要知道结论的出处，背景。只有这样我们才能用理论指导我们的实践，更好的为实践服务。

#from 2024企业社会实践报告来自 end#

随后我们团队在技术层面与高信公司展开交流。从全球来看Di-TMP(双三羟甲基丙烷)的生产专利大都掌握在外国手中，尤其是日本企业手中。如果中国企业能掌握其中的技术，那么中国智造将有较大发展。江西高信公司已经与化工原理实验组开展实质合作并达成实质协议，在接下来的发展中，要将Di-TMP的提纯工艺工业化，并对Di-TMP的生成机理与合成工艺进行研究，以期达到利润最大化。来到企业驻地后，听取了企业负责人对公司的概述并在其带领下，我们先后参观了反应釜，蒸馏塔，萃取塔等关键反应器械，在实践中增进了对企业的了解。2024企业社会实践报告文章2024企业社会实践报告出自wk-78500000551016.html，此链接！。

从江西回来后，我们又对Di-TMP的生成机理开展了研究，研究过程并不一帆风顺，结果不理想，无规律可研究。条件控制达不到，不能满足生产过程。面对这些情况，我们查阅大量资料，文献。终于做出了一些成果。我们将要继续努力，将结果做到最好。

通过这次的的社会实践活动，我们逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我们对自己的未来有一个正确的定位，增强了自身努力学习知识并将之与社会相结合的信心和毅力。对于即将走上社会的大学生们，更应该提早走进社会、认识社会、适应社会。大学生暑期社会实践是大学生磨练品格、增长才干、实现全面发展的重要舞台。在这里我们真正的锻炼了自己，为以后踏入社会做了更好的铺垫，以后如果有机会，我会更加积极的参加这样的活动。

从群众中来，到群众中去。在本次的社会实践中我们还同诸多群众谈心交流，思想碰撞出了新的火花。从中学到了很多书本上学不到的东西，汲取了丰富的营养，理解了 从群众中来，到群众中去的真正涵义，认识到只有到实践中去、到基层去，把个人的命运同社会、同国家的命运的发展联系起来，才是大学生成长成才的正确之路。

2024企业社会实践报告

大学生企业社会实践报告范文

其实，短短半个月的实践说不上是每一份经过都会成为内存，但确实在实践中增长了才干。的是感慨： 来自

一、和谐是企业发展的保障

古人说：“众人拾柴火焰高”，在这激烈竞争的社会，企业的发展首先应该是：“和谐发展”。和谐离不开发展，企业发展了，才有能力满足员工日益增长的物质文化生活需要，提升企业文明程度。才有能力履行社会责任，带动一方经济。发展离不开和谐，实现发展必须要有明确的方向，一致的步调和统一的思想。而和谐正是引领发展方向，克服矛盾的指针。因此用和谐的氛围去推动发展是何等的重要。企业内部和企业外部的和谐缺一不可，企业内部和谐就能团结一致，克服外部环境的困难，最终达到内外部的统一，实现企业的发展目标。否则即是外部环境再好，企业也无法快速发展。我所实践的企业，无论是老总还是员工，他们都平易近人，和谐相处。大家分工明确，各司其职。有难处大家共同商量，有困难大家相互帮助，有问题大家共同探讨。如有一次有位设计师将一个项目设计完毕，请领导过目，领导看后马上叫其他设计师都过来一起学习、探讨。我觉得企业这种团结互助、克难攻坚的精神非常值得我学习。正因为企业这种和谐的工作氛围使得企业蒸蒸日上，前来应聘的人才源源不断。

二、人才是企业发展的基石

人才就像种子或树苗，种子是由企业自己播种培养的，树苗则是由外购买的，这些种子或树苗是否能够在土壤上扎根生长，关键因素就是土壤，而土壤就是企业。我实践的企业规模不大，人数不多。但设计师们个个都是精兵强将，他们都有一技之长，业务精通，操作熟练，设计项目时个个都得心应手。对于领导分配的工作，大家都坚决服从，从不讨价还价。并且有强烈的事业心，对设计的项目都认真仔细，精益求精。老板虽然学历不高，但是业务能力很强，企业的发展势头很好，大家都很佩服。由此得出大学生社会实践是何等的重要。如果学历再高，领悟的程度、运用的能力，实践的经验不够，作用然仍发挥不了。因此，作为企业，人才的选择、人才的培养、人才的储备是从重之重。作为即将走向社会的大学生，积极参与社会实践，把所学的知识运用于社会实践是一堂必修课。

三、学习是创新的动力

学习是全面推动企业创新发展的不竭动力，勤奋好学是责任，是发展实践的呼唤。新世纪新阶段所面临的发展机遇前所未有，面临的挑战也前所未有。因此，只有勤奋好学，才能真正做到与时俱进，勤奋学习、认真思考是创新的源泉，是与时俱进的根本保证。创新是发展的核心，创新是我们工作的指导思想，创新是人类最高级的增值资源，创新是企业发展的一个根本途径。在全球化经济与知识竞争的当今时代，创新已成为工作的重要主题，只有树立终身学习的新理念，才能获取企业发展创新的动力源泉。

1．作为企业首先要加强对人才的培训，对不同类型的人才分门别类的进行培训，使他们不断的更新知识，拓宽思维，提升能力。

2．对项目的设计要相互学习交流，共同探讨。使项目设计更加完美，更有时代的特征，更能被广大群众所接受

3．要善于思考，勤于探索，开拓创新。创新有理念创新、方法创新、载体创新等。理念创新：要用新的理念去应对项目的设计。2024企业社会实践报告社会实践报告。方法创新：要用灵活、简便、省时的方法去设计项目。载体创新：要用新颖别致，灵活多样的载体去设计展厅。

总之，本次的社会实践对我来说收获很大，通过社会实践，学到了书本上学不到的知识。知道了青春的宝贵，懂得了青春的任务，明白了青春铸和谐的深刻含义。在即将完成学业，踏上社会。我要加倍努力的学习，克服学习中的难题，合理安排时间，不断充实自我，为将来踏上社会打好扎实的基础。以实际行动向学校、向社会交上一份满意的答卷。

建议事项

最后，我对本学校的实践制度作了写总结。来自 首先，很明显看出，我校对实践工作很重视。暂且不说什么实践指导思想，学校给我们学生的实践目标很明确。整个暑期社会实践的目的在于让我们接触社会，深入基层，使我们在为社会工作的过程中增强服务意识和社会责任感。通过调查（主要针对我们大一）和工作实习使我们将所学的专业知识运用于企业事业单位的生产和工作实际中，从而丰富我们的实践经验，提高我们的专业实践能力。并且能磨练我们的意志，培养我们吃苦耐劳精神和奉献精神，使我们逐步树立正确树立正确的世界观，人生观和价值观。

学校考虑的很周全。对我们不同年级的学生，实践的层次要求也不一样。对我们一年级的要求主要以调查为主，对二三年级要求参加与专业相对应的生产劳动和工作。我觉得这样很好。

学校的宣传动员工作做的很好。不仅对即将实践的我们开了个好头，也对未来要实践的同学端正了认知态度，显示出重要性。学校的宣传动员工作，让我们进一步明确实践活动的意义，提高我们参加活动的积极性。通过20xx年暑期社会实践成果展示、召开实践动员大会和实践主体班会，全面落实暑期时间活动。认真做好负责人的招聘和培训工作，下发负责人管理手册，加强对地区实践队的指导工作。加强与当地人才交流中心的联系，方便实践队联系工作。还通过网络辅助管理，提高工作效率。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！