# 调查报告总结万能 调查报告万能格式锦集(优质9篇)

来源：网络 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-01-12

*调查报告总结万能一在惊喜与迷惘中，一学期的大学生生活悄悄滑过，半年的大学生活让我对社会实践充满无限热情和向往。于是，在结束上学期的全部课程之后，我开始奔走于商业街的各种大大小小的店面，想给我的社会实践找一个可靠的落脚点。时值寒假，春节将至，...*

**调查报告总结万能一**

在惊喜与迷惘中，一学期的大学生生活悄悄滑过，半年的大学生活让我对社会实践充满无限热情和向往。于是，在结束上学期的全部课程之后，我开始奔走于商业街的各种大大小小的店面，想给我的社会实践找一个可靠的落脚点。时值寒假，春节将至，各大商场，卖场都在筹备促销活动，于是促销员便成为我的首选。

带着各种证件及一颗激动的心情，在商业街的小道上穿行，终于通过重重面试，应聘上了中国网通青岛路分店的促销员，当时的感觉妙不可言，毫不夸张的说，我当时想四年后大学毕业，应聘上高薪工作的感觉也就如此了吧！中学时期，虽然参加过社会实践，但那如同中国的应试教育，呆板，枯燥，无味，只能在老师的带领下寻规蹈矩，丝毫没有自由发挥可言，走进大学才有了自己的畅想和创意，才能真正去锻炼自己，挖掘自己，从而提高自己！在这次为期只有两周的社会实践中，我深刻体会到这一点，虽然时间不长，却让我对自己有了全新的认识，对社会有了一定了解。

当然，这次知识一名临时促销员，没有专业知识还可以原谅，但是如果作为网通员工，对顾客的疑问作不出专业回答，那显然不是意见小事，可能就得做好被炒的准备了，为了能更好的接纳这份工作，全心全意的投入到这份工作中，我参加了临时促销员的培训，了解了一些基本知识。

没有工作技巧

恒心和毅力

如果工作是娱乐活动，能够不停地变化，那么工作的人都在享受生活，但是工作毕竟是工作，每天重复做着同一件事情，渐渐也失去了热情，做为一名临促，每天要站柜台将近12小时，慢慢地有些厌烦，将工作坚持到底，恒心和毅力便变的犹为重要，我从一开始的期盼上班变成了期盼下班，从一开始的主动热情变成了应付了事，不管怎样，在自己不断加油和坚持下，终于完成了我的实践活动。

当然，实践活动的视角不能仅仅停留在自我的层面，通过这次实践活动，我更亲密的接触了社会。从手机的更新换代看出了社会的日新月异，手机含概功能越来越多，外型设计越来越时尚美观，而且趋向智能化。而透过消费者又能看出人民生活水平，消费水平都在不断提升，社会科技发展又在提倡人文科技，追求着绿色发展。以消费者作为一个样本，进行抽样调查，我发现农民生活水平有了很大提高，提出的继续推进\"三农\"成功在望，人民思想道德素质也上升到新层面，小眼看世界，也看出了社会的进步与文明，小事情也反映出社会大问题。通过对手机的了解，也看到了中国手机行业的问题，与其他国家相比，中国产品在市面上价格很低，但销售量并不高，消费者反映国产手机不耐用，这就是一个极大的问题。希望国产品牌在追求时尚的同时注重质量，在不久后的销售量排行榜上，看到咱们中国品牌。

一次经历便是一份财富，一种体验边有一种感受，\_\_年的钟声敲响，新一学期又紧接而来，我将走上新的征程，通过这次实践，我对自己以后的生活有了新的规划，这次实践活动增强了我的社会责任感，团结合作精神，让我了解了社会，同时锻炼了自己，相信在以后的生活，学习和工作中，它将是我的一份教本指引我驶向成功！

本文来源：

**调查报告总结万能二**

绣针河旧名白羊河，位于日照市境南端，绣针河发源于山东莒南县三皇山，流域面积412公里，自莒南县坪上镇清泉林村以东始入日照市内，从西杨家庄经碑廓、汾水以南至荻水东南入海。全长46公里，境内干流长23.5公里，属于山溪性河流，是日照市与江苏赣榆县的界河。

以前这条河就曾以甘淳的河水哺育了两岸人民，绣针河水清鱼肥，两岸土地肥沃，草丰林茂，是孩子们的乐园，也是鸟儿的天堂。但随着社会的迅猛发展和两岸经济的快速增长，绣针河下游的水土资源已遭到严重的破坏，严重影响绣针河周边居民的生活。因此在老师的指导下，我们成立了科技调查小组，对绣针河下游从入海口上朔二十多里范围两岸的水土资源情况进行了科学的调查与研究。

通过深入调查和了解绣针河水土资源的过去、现在的一些情况，探索科学性的解决绣针河水资源流失的方法和措施，从根本上引起两岸干部群众的警觉，以我们的行动来带动他们，一齐保护绣针河的水土资源，让绣针河水污染情况不再恶化，逐渐恢复到从前鸟逐沙滩的美好景观。

先分组，按每位队员按兴趣特长自由结合，成立了调查小组；然后制定了科学的可行性调查计划，利用节假日，用走访、调查、取证、查资料等科学方法对绣针河下游的水土资源的现状进行调查分析，最后以调查报告的形式展示。

经过调查、走访、查阅相关资料，我们对绣针河水污染情况有了更加深刻的认识，主要几点原因总结如下：

1．随着改革开放、农村经济的快速发展，人们只顾及眼前的经济利益，兴建工厂，承包经济林等，各工厂排入的工业废水、居民的生活废水都融入了绣针河，绣针河都快变成了各小城镇、村庄的生活垃圾填倒点；另外，还有的人想从所承包的经济林中开发出更多的财富，不到采伐期就将树林砍掉换种农作物；海水倒灌让地下水变质。

2. 绣针河入海口处过量开采黄沙资源，使得河床下陷，海水倒灌。虽然为入海口两岸造就出大搞海水养殖的便利，可海水倒灌已直接影响了两岸的林木、植被，成片的树林、植被因不适应海水而被活活淹死了，大片的农田因返碱无法耕种。

随着海水倒灌、开采黄沙的进一步升级，绣针河在未来十年里两岸将变为不毛之地。加上水污染日趋严重，林木不能成活，养殖业无法发展。

为了防治绣针河下游水土资源的继续恶化，保护生态环境趋向良性循环发展。我们小组立足实际制定出以下治理措施：

1、加大环保宣传力度，树立环境保护意识。广泛利用各种媒体向农民伯伯宣传保护水土资源的法律法规，了解保护水土资源的重要性，让他们明白保护水土资源，就是在保护我们的立身之本。

2、加大惩治力度，科学规范管理。协调各个部门对中下游沿岸的小工厂进行定点治理，限制工厂的污水排放量，进行污水净化处理，不达标准的工厂不准开工生产；制定严厉的处罚措施和监管办法，严厉打击乱采乱挖现象，从根本上保护绣针河下游的水土资源。

**调查报告总结万能三**

调查显示 大部分的城市外来务工青年都有比较明确的教育价值观。有75%的人认为学习是提高自己的自身素质，有25%的人认为是为了提高经济收入，还有其他没有考虑的有16%。调查好表面，有很多外来务工青年对教育价值观带有显著的社会经济特征，他们都认为，受教育程度与经济收入成正比。也就是说。学历越高 收入就越高。

他们对学习态度也有明显的不同。有67%的人对学习的热情较高，24%的对学习热情是中等。9%的青年害怕学习，他们也占了相对的比列。还有就是有90%的人都有自己比较感兴趣的课程。还有部分人是因为上班没有时间学习。

在我的调查中有55%的青年认为学校老师能给自己传授知识和能让自己学到更多更深的知识，而有45%的人认为学校来时能力有限和学校与社会之间的联系，不能学到比较使用的知识，在调查结果中显示，被试目前最关心的问题是：收入，其次为： 住房。在调查对象中最为关切的是收入、住房、农村医疗保障、子女升学问题、农民权益保障，其次为农副产品价格、农村基层干部队伍建设、农民养老问题。调查显示，农村青年比较关注民生问题，参与社会建设的意愿比较强烈。

影响农村青年学习需求的问题

3、青年农民工社会保障问题突出。农村青年就业创业能力普遍较弱，大多从事低收入的体力型职业。普遍缺少职业技能 法律意思淡薄从而导致青年农民工劳动、就业权益保障缺失和不公平的现象时有发生。

思考与建议

通过调查分析我们了解到，一方面，经过改革开放的历练，市场经济的洗礼，农村青年的心态已日臻成熟，能够较为理性地看待、分析问题，对于社会的主流文化有着很高的认可度，正确的社会观和政治观已基本成形，对于新北区的未来和发展，绝大部分人持积极乐观的态度。另一方面我们也应当看到，在农村青年中还存在和潜在一些问题，这主要表现在：农村青年收入不高，生活质量并不高；我县农村青年非常关注的工作环境还不够完善，他们非常希望能有更多的机会参与创业，能有参加各种培训机会以提升自身素质。调动农村青年的积极性对于全区经济发展有着至关重要的作用，农村青年的需求应当成为社会关注的重点。同时，对这一部分青年需求的处理和把握，也对其他青年群体有实际的指导作用。

**调查报告总结万能四**

调查显示：

假日时间更难以确认他们的学生，这项调查是30％的情势发送问卷，而其他70％是通过问题和答案的情势获得的调查对象，通过qq或msn的这项调查的对象：街头大一：30，初中学校的学生：40岁，高中学生：30。

调查的内容：

在这个春节时间，收费是否合理安排积累课外大一的调查;遵守的新生和越来越多的大学生参与的健康成长;大1是能够适当的消费和正确消费，逐渐认识到，社会紧张局面。

调查方法：

共30份，有效问卷30份，以及通过互联网分发问卷调查，问卷调查，问卷调查问卷的70名一年级学生的统计数据，并最终作出的图表，以及受访者显示的成果调查。

成果：

在大一的第八天，在问卷的第一种模式，以及通过互联网，50％，问亲戚之间的学生参观，30％的大一学生追随父母去旅行，其余20％只是停留再从元旦;的第八日至元宵节期间，70％的像前初中和高中学校的学生，一年级的30％团聚大一一年的学生，学生爱好到家里读书留或网上聊天，玩游戏......

在新年的额外耗费大一期间，学生或多或少都收到大批的利润，是对成年人的钱，利润是钱的主人，然后在消费者方面，约20％的学生方面吃，喝，党学生大部分都是奠定在ktv唱沿着k，和一些在肯德基或自助餐，吃饭，聊天时，20％的大一学生爱好扎堆去购物40％的大一学生选择去花卉市场摊位春节期间与他们的利益的钱保存到第一桶金，其余20％的大一学生，用于购置书籍，用来玩游戏或购置他们所需要的物品......

此外，不只是选择的消费至上的原则，也许或多或少的金钱利益，是从原打算的偏差，因为大多数一年级，学生可以先用钱，所以大部分学生为自己的利益在金钱的应用和不程序的束缚，有钱花的大一一年的学生都像到像，所以在饮食和购物买衣服，已投入更多新的年份是因为的很多商品在打折，大一学生可以购置更多的商品，在新年期间，打扮得更加俏丽。在消费的选择，能够满足各种的第一年，在大学生的心理需求和相应的消费能力，过一个快活的新年。然而，在第一时间，以断定如何信任自己的钱，消费，部分大一学生的利益是没有足够的钱，家长来接，虽然不理想，但情有可原，因此能够更好地应用资金应用和发展开支打算是非常重要的！

**调查报告总结万能五**

1、本小组调查的主要群体是青少年这部份的群体，在这条问题的调查结果中，男性占43.8%，女性占56.3%。从这个比例里，我们不难得出，女性会比男性更为关心麦当劳，亦即是说女性消费麦当劳的可能性会比男性要高，故女性将比男性更为了解麦当劳的各种服务情况。

2、从统计数据上看，对快餐食品是否无益于健康这个问题处以一般立场的占调查人数的68.8%，而25%的人数选择同意，6.3%的人数选择不同意。分析可得出，在这个越来越重视健康的时代，快餐食品的健康问题将越来越受到顾客的重视，这必将是影响顾客对于麦当劳满意度的重要的心理因素。

3、占调查人数的50%同意吃麦当劳会导致肥胖，而另外50%的人选择 一般选项。可以说绝大部分人都明晰常吃麦当劳会导致肥胖的问题，而且肥胖影响健康，这将会增加一部分顾客对于麦当劳的食品的不满，因此致胖问题是影响顾客对于麦当劳满意度的重要一环。

4、在这条问题的调查中，一个星期去一次麦当劳吃的占31.3%，而一个月消费一次的占68.8%，而并没有每天都去吃麦当劳的。从统计数据中我们可以得出人们消费次数的规律，亦可从另一个侧面推敲出大部分人对于麦当劳的价格以及麦当劳快餐食品的接受能力，故此这个问题的数据将是对于影响顾客对于麦当劳满意度问题研究的一个重要补充。

5从调查结果来看，对于麦当劳环境卫生不满意的为0，其中满意占了62%充分体现出麦当劳的用餐环境在人们的印象中还是十分卫生舒适的。

6从新鲜度的调查中，保持中立的人占了大多数，主要是去麦当劳用餐的人大多是属于快餐式的用餐，不会有上饭店吃饭那种悠闲，所以对此并没有刻意关注。

7从调查结果来看，顾客对快餐组合的敏感度还是不明显，基本是为了用餐而用餐，而不是以品尝的心态来用餐。

11您对麦当劳的广告吸引度感觉如何？

大部分的顾客感觉麦当劳的广告吸引度不够，广告并不能尽可能地吸引顾客到麦当劳去消费，所以麦当劳应该加大其广告资金的投入，尽可能吸引顾客的眼球，使他们可以到麦当劳来就餐。

12麦当劳的点餐服务如何？

大部分的顾客感觉麦当劳的点餐服务一般，原因可能是柜台服务员过少，让顾客要排长龙等点餐的原因，这样就浪费了大量顾客的时间，所以麦当劳应该尽可能加多几个点餐柜台，同时实行看人流量分配服务员的政策。

13你对麦当劳的营业时间安排感觉如何？

有接近9成的消费者认为麦当劳的营业时间安排很好，这就说明了麦当劳的时间分配制度做得不错，能够让广大的消费者感觉麦当劳就是自己的随时点餐厨房，增加消费者对麦当劳的信心。

14、请问麦当劳的哪种食品能够吸引你？

就麦当劳中顾客对其所设置的套餐的选择，我们设置了一个问题。其中超值套餐是调查者中选择比例最搞的，占68.8%，可见，价格在被调查消费者中的影响是巨大的，也符合一般的消费观点和企业促销手段的使用。有氧套餐选项占12.5%，儿童早餐餐、饮料冰品和单点热食三项同为6.3%，另外快乐分享餐和咖啡在受调查者中选择为零。

15、请问麦当劳推出新的优惠套餐，会吸引你去吗？

我们知道企业吸引顾客的重要手段是推出优惠项目，而在我们这个问题的调查情况可以看出，适当推出优惠活动一定程度上可以提高企业产品的销售，选择不会的比例为零，选择会和看情况而定的分别都占50%。结果非常明显。

16、麦当劳内设厕所干净度感觉如何？

像麦当劳这样的餐饮企业，卫生当然是消费者选择的一个具决定性的因素，现在生活水平提高了，消费者对健康也越来越重视。调查结果大部分被调查中对麦当劳的卫生情况是满意的，而其中6.3%的不满意成分，可能是管理中的疏忽或者员工的疏忽造成。

17您感觉麦当劳的食品价格如何？

我们知道，在国内麦当劳的竞争者除了像国内的华莱士这样的小市场份额的对手之外，真正交锋的对手是肯德基，而双方的服务，产品总类都视乎已经趋于竞争上的平衡，因此，价格就是一个非常具影响力的因素。在我们的调查中，占62.5%的被调查者认为麦当劳价格偏贵，37.5%的被调查者认为可以接受。当然调查可能存在一定的偏差。

18 31.3%的调查者表示满意，68.8%的调查者表示一般，不满意的人数为零。这说明了大多数的消费者对麦当劳的服务和产品都感觉一般，麦当劳在以后的经营服务产品上需要改善，去满意消费者的需求。

19 50%的调查者认为麦当劳在价格方面改善可以吸引更多的顾客，6.3%的调查者认为应该在质量上进行改善，31.3%的调查者认为在服务上需要改善，12.5%认为在其他方面改善。说明了麦当劳还存在着多方面需要去改善，从而吸引更多的顾客，在以后的经营上需要去注意各个方面，不断提高，争取更多的顾客。

20 从调查结果上看，麦当劳应该在产品健康性方面上更多注重，同时也需要提高服务员的服务态度，还有场所环境，从而不断完善自己的企业。

**调查报告总结万能六**

摘要：目前，我国已经是世界上最大的建筑材料生产国和花费国。德阳恒大建材城也通过不断完善市场管理，强化服务功能，整合厂家资源，加强与社会各界的合作，以先进的经营模式和一流的资源配备，借助德阳现代化商业圈的广阔空间迅猛发展，它已经成为德阳市最具竞争力和发展潜力的超大型现代化、专业化建材商业中心。

恒大建材城内主要销售的有陶瓷石材、卫浴、地板、板材、木门、橱柜、灯具、五金、墙纸、油漆涂料、吊顶、扣板等，其中瓷砖和木材为主导。此次调查我选择地板作为调查对象，在装饰装修中地板的运用越来越多，人们对地板的关注度也越来越大，这次我采取问卷调查方式对恒大建材城的地板销售商家进行调查，通过问卷，我得出了以下几点结论：

1、 经营地板的种类

在对恒大建材城里10家店主的问卷中，30%的商家主要经营多层实木复合地板，30%的商家主要经营强化木地板，40%的商家主要经营实木地板。由此可见，经营实木地板的相对多层实木复合地板和强化木地板的商家较多。

2、 经营地板的品牌

大自然地板，北美枫情地板，久盛地板，安信地板，富源实木地板，扬子地板，菲林格尔地板，国栋地板，莱茵春天地板，贝亚克地板，圣象地板等。通过调查发现地板市场的品牌呈多样化的状况。其中大自然地板、安信地板、圣象地板等是主要地板经营对象。

3、 消费者对地板品牌的关注度

由于地板品牌呈现出多样化的状况，消费者对地板品牌的认识需求程度也存在着差

异，很多像圣象地板、大自然地板、大卫地板等通过广告的方式使得其品牌在消费者心中留下了较为深刻的印象，因而，消费者对这一类品牌的地板的了解程度相对来说较深，消费者对这些品牌的地板的关注程度相对来说就比较大。相信这就是品牌效应和广告效应的结果。

4、 消费者选择地板最看重的地方

通过调查了解到消费者对与地板的质量和口碑最为看重，调查数据显示80%以上的消费者最看重地板的质量和口碑，另外还有20%的消费者对地板的外观和价格更加看重。由此可见，地板的销售应该更加注重地板质量和售后的服务，这样可以在消费群体中形成良性的循环，同时可以产生一定的广告效应。

5、 地板的价位

地板的价格由于档次的高低也存在着较大的差异，经过调查发现，恒大国际装饰建材城里多家地板销售商家所销售的地板价格各不相同，其中，30%左右的地板售价是在200元/平方米，大约40%的地板售价是在200-300元/平方米，20%的地板售价是在300-400元/平方米，而售价在400元/平方米以上的最少，大约仅有10%。

6、 地板的销售情况

根据调查了解到，各商家的月销售额存在着较大的差异，部分商家月销售额不足。

**调查报告总结万能七**

榛子是铁岭县的林业特产之一，以果大、皮薄、味美而著称。经过近几年的连续开发，我县的榛子产业已经初具规模，形成了垦复、加工、销售一条龙的产业链条。全县野生榛林垦复面积已经达到13万亩，20xx年我县正式被国家林业局命名为\"中国榛子之乡\"。榛子产业已经成为全县农村经济发展的一项主导产业和农民致富增收的一条有效途径。

（一）资源优势。铁岭县地处辽宁省北部，境内东部为长白山余脉，属长白山植物区系针阔混交林地带，雨量充沛，光照和土壤都十分适合榛子生长。全县野生榛林总面积17万亩，约占全市榛林总面积的1/2，主要分布在平顶堡、李千户、横道、大甸子、鸡冠山、白旗寨、腰堡、熊官屯、种畜场等九个乡镇（场），其中李千户、横道、平顶堡3个乡镇集中连片的榛林就有6万多亩，成为全县重要的榛子生产基地。目前全县建成千亩以上标准化榛园8处，年产榛子1000余吨，产值6600万元。仅榛子生产一项，东部山区9乡镇年人均增收近300元。

（二）生态优势。榛子主要生长在我县东部山区，远工业和生活污染源，本身就可以达到无公害和绿色食品的标准。同时我县又具备了发展绿色榛子和有机榛子的环境基础。20xx年，全县的187万亩耕地、山林、水面通过了环境评价。20xx年以来，又先后被评为省级优势优质农产品生产示范县、无公害农产品和绿色食品生产示范县、\"三品\"（无公害农产品、绿色食品、有机食品）整体推进示范县。20xx年李千户乡的1万亩榛林通过了无公害农产品认证。这些都为发展绿色和有机榛子奠定了坚实基础。

（三）品牌优势。我县十分注重榛子品牌开发，先后注册了\"宝华\"、\"铁珍\"、\"马侍郎\"、\"春园\"、\"刘迁\"等知名榛果品牌，在市场上享有较高知名度。20xx年，铁岭县被国家林业局命名为\"中国榛子之乡\"，\"春园\"和\"铁珍\"两个品牌通过了国家原产地保护认证，这为铁岭榛子取得了通关条件和关税上的优惠待遇。品牌效应拉动了榛子价格翻番上涨，青榛子收购价格由上个世纪的80年代的4元/公斤，90年代的10元/公斤，一路飙升到现在的24元/公斤，成品榛子的价格更是由每公斤10元、20元，一路上涨到60元。

（四）历史优势。榛树在我国已有六千多年的栽培历史。铁岭县种植榛子历史也较为久远。《铁岭县志》有：\"本境有名特产。邑东诸山皆有之，其仁光圆甲于他处，秋末成熟，味极香，前清作进呈贡品\"的记载。据考证，李千户乡的榛子从明朝万历年间就开始作为皇宫贡品，历经明清两代，享有\"御榛\"、\"贡榛\"的美誉，至今已有450余年的历史。

（五）市场优势。到目前为止，全县从事榛子生产、经营、加工及相关产业的人数已达2万多人，有经营榛果的榛子行及网点近千家，已牢牢占据沈阳、铁岭市场，并远销到广东、北京及东南亚等地。平顶堡镇小红石村农民佟宝华是全县最早承包榛子山、在城内开设榛子行、注册榛子商标的第一人，他经销的榛子除占领沈阳、大连、鞍山等地的市场外，还成功打入首都北京。小红石村另一榛子经营大户刘迁也将真空包装的榛子打入沈阳中兴、新盟两大超市，年销售量在5000公斤左右。

一是管理粗放。目前全县野生榛林实现标准化管理的只有6万亩，仅是全县榛林总面积的三分之一多一点。大多数的野生榛林仍处于无序采摘、粗放管理的状态，有的只采不管，亩产只有几公斤，个别老化榛林甚至颗粒无收。就是纳入园化管理的榛子，也限于看护、倒茬、少部分防虫的简单管理。可以说榛子生产基本上还是靠天吃饭，造成榛子产量不稳定，品质不理想。目前全县榛子的亩产只有15公斤左右，产量的低下直接导致经济效益不明显，严重的制约了榛林产业的发展。

二是品牌杂乱。虽然我县在榛子品牌方面做得较早，品牌较多，但是由于受个人经济利益的驱动，全县榛子品牌仍处于各自为战、杂乱无章的状态，根本达不到\"一个拳头对外\"，造成品牌优势不明显，外埠市场开拓能力不强。近年来，\"宝华\"牌榛子的销量一直保持在5万公斤的水平，\"刘迁\"、\"马侍郎\"等品牌榛子的销量也在2万公斤左右徘徊。由于多个品牌的无序竞争，致使榛子销售还是局限在银州区或沈阳市，而且哪一个品牌都难以做大做强。

三是缺少龙头牵动。尽管我县成立了春园绿色产业集团、铁岭县贡榛有限公司、宝华榛子行等榛子龙头企业，但目前这些企业的基地规模只有2万亩，而且还仅处于收购榛子、粗浅加工、包装上市的初级状态，难以发挥应有的辐射带动作用。

四是精深加工不够。榛子果实营养丰富，既可生食亦可炒食，味美可口并有止咳作用。果仁可制成精美的糕点，也可以制成榛子乳、榛子脂等高级营养品，还可以用于榨油，出油率可达50%左右。可以说榛子的综合利用价值很高，但现在我县榛子产业的终端产品只有榛果一种，产业链条短，产品附加值低。要想提高榛子的经济效益，必须加快高科技终端产品的开发，搞好榛子产品的精深加工。

（一）加快发展，扩大基地规模。虽然我县榛林面积在全市所占比重较大，但根本满足不了市场的需求，目前在市场上流通的榛子，一部分是本地所产之外，另一部分是从吉林、黑龙江以及辽南地区外运而来。由于外购的榛子质量较差，在一定程度上影响了我县榛子在市场上的信誉度。因此要做大榛子产业，就必须扩大榛子基地规模。在做好野生榛林垦复的同时，积极采取退荒还榛和平地栽榛等方式，争取每年新发展榛林2万亩，到20xx年全县榛林总面积达到20万亩规模。

（二）集约管理，提高产量和品质。从野生自然生长到果园化管理，是提高榛子单产的有效途径。因此，提高榛子产量和品质必须在实行园化管理上下功夫，实现榛子生产由粗放型向集约型转变。目前我县已制定和出台了一系列保护、开发榛园的政策，探索出了一整套榛子生产技术。应进一步引导农民采取垦复倒茬、生物防治、疏敦疏果、定期灌溉、适量施肥等技术措施，提高榛子单产。实践证明，如采取上述措施，就可使榛子的亩产由目前的15公斤提高到30公斤，亩效益可由现在的280元提高到720元。

（三）组建协会，为榛农提供优质服务。要进一步把榛子产业做大，就必须尽快组建榛子协会，密切利益关系，规范经营行为，提高榛农的组织化程度。要以全县为单位，积极探索组建兴办榛子协会和榛子生产合作社，以公司加农户的形式，为广大榛农提供一系列服务，形成全县统一生产、统一包装、统一加工、统一销售的良性发展格局。

（四）整合品牌，积极开拓外埠市场。积极整合现有品牌，打造全国知名品牌，靠强有力的品牌效应开拓外埠市场，拓宽榛子产业的发展空间。在打造品牌的同时，积极利用\"铁岭榛子\"的品牌集聚效应，打造面向东北的榛子交易市场，向东北三省和更大的范围辐射，形成背靠东北、面向全国的榛子集散地。

（五）搞好精深加工，提高产品附加值。要把榛子产业做精做深，就必须丰富榛子的终端产品，实现榛子经济效益的最大化。进一步加强与大专院校和科研院所合作，大力开发榛子精深加工产品，增加产品的科技含量。在扶强做大现有榛子加工龙头企业的基础上，通过招商引资，积极引进榛子精深加工企业，大力开发优质、特色榛子产品，真正把榛子产业发展成为振兴山区经济和强县富民的一项支柱产业。

**调查报告总结万能八**

为了丰富历史知识，也加强对历史的实践调查能力，本学期本班进行了多次历史考察。通过笔述、口述、访问等多种形式，并且结合拍摄、制作电子书等形式对几个具有赣南客家文化的围屋、古村等进行了实地考察，搜集并获得了了相关资料，对此进行了一定的调查后的资料整理。现将本学期的历史调查进行总结，也谈谈本人对此调查后的体会、感想。现总结如下：

赣州是全国最大设区市，下辖18个县（市、区），总人口达830万。在赣南与粤闽边界线上有数百条大大小小的道路彼此相通，延伸着客家人迁徙的脚步。

在汉先民南迁、辗转、定居、生存、发展的过程中，赣州客家与当地土著相融合，形成了自己独有的文化特质。于今天看来，这种融合无疑构筑了博大深厚的赣州客家文化资源，其中尤以客家古村（镇）为最大文化资源。赣南的客家古村（镇）甚多，有以牛岗行著称的信丰大阿圩，以香菇著称的龙南杨村镇，以产金著称的南康赤土圩，以牛马岗会著称的石城高田圩，以茶篮灯著称的于都宽田圩，以酱酒著称的于都梓山，以瓷器著称的赣州七里镇„„还有具标志意义的一些古村，如夏府、白鹭、田村、密溪、东龙、三僚、唐江、营前、筠门岭、羊角堡等等。赣州客家古村（镇）的历史成因诸多，大多数古村（镇）因道路处于关隘或要汇之处而形成，部分因为军事、商业、围屋因素形成。现就以本学期实地考察过的地方为主要叙述对象：

一、因道路成就的古村（镇）——白鹭古村

白鹭古村位于江西省赣县的最南端，毗邻兴国和万安，因此又有一脚踏三县之称。古

代白鹭村的地理位置、水路交通条件给明清时期白鹭村的发迹带来很大的优势。仗着缩短60公里流程和丰富的木竹资源打开了发家致富门路，这却也反映出自古“要致富，先有路”的道理。富了，就发展教育。教育，又反作用于经济，成为良性发展的规律。白鹭村的几百年兴衰史正是这一规律的体现。这里至今保留着大量完整的明清古建筑，以及浓厚的客家文化。到目前为止，白鹭是江南保存最完好集中的客家古村落，虽历经860多年的风吹雨打，依然保存有大小不等一定规模的堂屋，祠宇共69座。只是在村里参观的时候，发现不少年久失修而倒塌的民居，几乎大部分现存的民居都缺乏有效的维护，听说现在村里正在申报历史文化名村，希望白鹭能借以得到妥善的保护。

白鹭古民居是沿着鹭溪呈月牙形分部，而且村里的四条主要街道，极似一大大的“丰”字。白鹭人很早就品评了村里含数字的主要景点，并归纳为“白鹭十景”：天一池、二义仓、三元官、四逸堂、五福第、六角亭、七姑庙、八角井、九成堂、十字街。虽然到现在，这十处街坊景观许多都不复存在了，但在白鹭老人的心里，一定保留着这些美好的记忆片段。白鹭民居以祠堂为主，分“专祀型”和“居祀型”两种，从建筑结构上看，大部分都是精美的雕花门楼和建筑实体围绕中突的天井构成的“四水归堂”式。祠堂外围的墙高大挺直，外墙的每块砖都要有一道研磨的工序，在没有水泥的时代，人们便用糯米和水来代替，虽经近千年的风霜，依然坚牢如初。

二、因围屋成就的古村（镇）——杨村镇的燕翼围、关西镇的新屋围

主要有龙南县杨村镇的乌石围、燕冀围，关西镇的新屋围，安远县镇岗镇的镇岗围。这些古村（镇）共同的特点是族人都绕着巨围繁衍。

1．燕翼围。因高守如磬，而有高守围之称。要了解客家围屋的人，没有不到龙南杨村燕翼围来的。因为燕翼围是赣南围屋的代表物，它高大，雄奇，绝无仅有。

明末清初，粤赣边境的杨村时有战火烽烟滚滚，家道殷厚的赖福之和弟弟上赠、上球，奉祖敬溪公和父郁华外出避难，原想到黄塘高围亲戚家一躲，岂料对方无义，杀了探问的孝古子，于是改奔黄牛石避乱。待事息返回，只见“庐舍已为灰烬，闾井萧索，鸡犬不闻”。赖福之饮恨思痛，念及朱元璋“高筑墙，广积粮”古训，逐萌生了建造高守围的构想。顺治七年（公元1650年），由丰城师傅领衔筑建新围的工程正式开始。据说，起基便用去银元一大谷斗，整个工程因过于浩繁，竟费了27年时间，历经三代，待其长孙济斯3岁时，庞大的围屋才矗立起来。峻工后的围屋呈方形，四层高15米，长42米，宽32米，面积1368米，房间136间，一层为膳食处，二、三层为居住，四层为战楼，有58个枪眼；围门有三层，门口有一生活用井，围内有二口暗井，一为水井，一为粮库井，平时以土埋之。因高大易守，可闭关自守一年不出围，而有“高守围”俗称。

直到道光29年，高守围始有了今天的“燕翼围”之名。这个雅名乃清朝道光二十九年赣州府台周玉衡所题。当时围屋的主人盛邀周玉衡来杨村高守围作客，并敬请府台大人题名，周为围屋主人相敬如宾的仪态，热情待客的真诚所感，联想到古语，便题了“燕翼围”名，取“夫妇举案齐眉、燕侣比翼”之意。民国时期，蒋经国先生也在此围小住过三天。

保护单位，20\_年7月与燕翼围一起被国务院公布为第五批全国重点文物保护单位，20\_年被江西省政府公布为第一批省级历史文化名村。

关西新围，呈正方形，长宽均为88米，占地面积约一万平方米，围墙高约9米，墙厚2米，围屋四角各建有一座15米高的炮楼。关西围整体结构如巨大的“回”字，围屋的核心建筑就在中间的“口”字部位，其构造如同乌石围，是在客家民居“三进三开”特征基础上扩大为“三进六开”，从而形成“九栋十八厅”大型客家民居的典型建筑，共有主房124间。

关西新围开基祖徐老四，名名均，字韵彬，号渠园，因在八兄弟中排行第四，人称“徐老四”。徐老四经商致富乃至后来做关西围，与燕翼围不无关系。其时，他姐姐嫁在燕翼围，青少年时的老四常到姐姐家作客，时常为燕翼围的雄伟高守所神迷，内心暗藏竞争意识。姐夫赖世樟资助精明肯干的老四做木头生意，没想，他天生聪慧，生意竟渐渐做大。后来，有一回，他从赣州发排往南昌时，顺路搭了省府税官之公子返省，公子的父亲有感于徐老四慷慨助人，遂给了徐老四一块免税牌，从此，老四生意如鱼得水，呼风有风，唤雨有雨，一时间，许多排贩纷纷依附老四，也求徐老四给打上其“西昌”火印商号，徐老四则收商号费，从而盈利滚滚，搭靠着做生意，老四乐得收些小费，遂发财而富。

三、因商业成就的古村（镇）——田村镇的宝华寺

主要有赣县的田村镇、南康市的唐江镇、会昌县的筠门岭镇。这类古村的特点是地处交通要汇、附近或本身是宗教文化中心。因此，商业成就的古村（镇）有一部分与道路成就的古村（镇）历史渊源上有一定交叉，如夏府因为十八滩而形成，历史也是繁荣一时的商业村。

1.宝华寺。田村被誉为“千年古镇”。它的成因有两方面因素。其一，历史上它是承接从鹭溪河至白鹭过来的中原先民之中间站，从路途上计算，正好是万安溯鹭溪河过来的客商夜宿之地，历代南迁客家先民在这里少做停息，带动了这里的商业繁荣；其二，它的境地内有两座古寺，即汉代契真寺和唐代宝华寺，古老的宗教文化活动影响并带动了这一古镇的商业繁荣。

宝华寺在田村镇的北面15公里，又名龚公山，为隐士龚毫所栖（龚毫系唐玄宗开元年间虔州知府）。宝华古刹，风水宝地，殿宇朴素，一派肃穆，清雅古韵，百代流芳。它是马祖道一名僧从赣州马祖岩避山鬼迁居至此的，始建于唐朝天宝年间，距今已有1200多年的历史。宝华寺以玉石塔、千人锅、千人床、千年柏、白果树、龙泉井、出木井、四方竹、古鼎钟、倒栽葱等合称为宝华“十宝”。玉石塔，原来是智藏大师圆寂后，唐宪宗谥智藏大师为大觉祥师，故而建塔，塔由玉石雕凿而成，故称玉石塔。全塔至今保存完好，塔高4.5米，分七层，底座两米见方，塔内正面有一尊小佛像，塔身有唐代宾护李渤所撰碑铭，由大书法家柳公权书。塔四周雕刻有动物、花纹等图案。雕刻细腻，雅致美观，独具匠心，巧夺天工，有“江南第一塔”之美称。

四、对客家民俗文化的感想

（一）随着时代的发展，客家风俗也在不断演变和发展。有的现在仍传于民间，有些则在民间逐渐退化、消失。其间，有些则附带着相当浓厚的迷信色彩，但作为风俗研究内容的一部分，仍有其文化和学术上的价值。主要价值赣南客家民俗，是客家文化的重要组成部分，在赣州占有重要地位。它是赣南区域的优秀民间民俗文化。是古文化的一种遗存，一种表现。发掘、抢救、保护客家民俗，其价值主要有三点：

1.学术价值。发掘、抢救和保护赣南客家民俗文化。将带动和促进整个赣南客家文化的弘扬。它的丰富内容和基本特征，及其传承历史。在中国文化史上具有重要的地位。发掘、抢救和保护赣南客家民俗，不仅对丰富和完善中国客家文化。乃至对中国文化史的丰富和完善，都将产生一定的推动作用。

2.实用价值。发掘、抢救、保护赣南客家民俗，对赣南地区乃至全国的精神文明建设，宏扬客家文化，丰富人民群众的文化生活，提高人民群众的素质，促进人们全面发展，构建社会主义和谐社会，都将产生重要的促进作用。

3.历史价值。赣南客家民俗具有悠久的历史，又具有深厚的文化底蕴，发掘、抢救、保护赣南客家民俗，对于研究客家文化历史、客家民系能提供较好的生活素材和历史素材。

4.文化价值。赣南客家民俗是客家先民在长期的历史发展中，融合和同化了一些土著少数民族，同时将其风俗吸收、融合于自己的风俗之中，又在与其他地区民系的交往中吸收了他们的良风美俗。是赣南客家先民的智慧的结晶、文化的集成。

（二）濒危状况：赣南客家民俗在赣州市委、市政府的大力扶持下，作了许多发掘、抢救、弘扬工作，活动开展良好，但仍然存在着不少难以解决的问题。

少。

2.随着科学技术的进步和市场经济的发展，使一些民俗活动失去了生存的依托：人们的文化生活日益丰富，审美需求提高以及观念的变化，对一些客家民俗的兴趣愈来愈淡漠，民俗活动也愈来愈少，一些熟悉民俗活动的老人相继离世，年轻一代外出打工使赣南客家民俗的发展举步维艰，后继乏人，一些民俗项目的濒危状况难以改变。

在客家文化的孕育、成长及向外播迁中，客家文化内部也经过一次又一次地整合，并在其整合过程中，不断地吸取周边文化的营养，来不断地发展与壮大自己。所以，客家文化与中国其它文化一样，又是不断发展的文化。正因为文化是不断发展的，所以随着社会的进步，客家文化中过去为适应自身生存发展需要而形成的一些合理文化事项，如小农经济意识、小团体主义及与之有关的生活习惯等，在商品经济大发展的今天，也许会显得有些陈旧，有些不符合时宜。所以，作为客家的一员，我们应该跳出客家圈，以“会当凌绝顶，一览众山小”的气势，正确地认识与估量客家文化，以发扬客家人不断开拓、不断进取的精神，在弘扬客家优秀文化传统的同时，勇敢地抛弃其中不合时宜的因素。使客家人能在商品经济的大潮中，在维护祖国的独立、统一，实现祖国的繁荣、富强中，永远立于不败之地。

**调查报告总结万能九**

按照省直机关工委的有关要求，近期，我局三支部就宁都县黄石镇精准扶贫工作进行了访谈调研。

一、基本情况

黄石镇位于江西省赣州市宁都县西南部，共有15个行政村，154个村小组，镇总人口约10700余户，劳动力约21000余人，其中贫困人口7700余人，计2494户。

黄石镇面积78.8平方公里，丘陵面积50000余亩，耕地面积19000余亩，人多地少，人均耕地面积约0.5亩。农作物中以水稻、花生、红薯、脐橙、桑蚕为主，是“宁都黄鸡”的发源地。矿产以萤石矿、高岭土资源为主。梅、琴两江交汇形成贡江。镇主导产业为种植、养殖和务工。劳动力资源较为丰富，但多以劳务输出为主，目前，镇外出打工人数约18000人，约占劳动力总数的85%。

二、调研过程这次调研，时间紧凑，适逢新春佳节，难以与当地政府部门沟通联系，依托《黄石镇精准扶贫工作方案》和《黄石镇产业发展规划图》等资料，在认真研读基础上，多采取与村民沟通交流为主，其它官方资料和素材难以搜集，信息碎片化居多，难以形成客观的结论。

三、精准扶贫的主要措施根据镇现有产业基础、人文自然资源和群众需求，通过实施基础设施扶贫、产业扶贫、教育扶贫、旅游扶贫、电商扶贫、就业扶贫、保障扶贫、水利扶贫、浓醇电网扶贫、卫生扶贫和搬迁移民扶贫等精准措施，并形成三个着力点：

1、统筹发展，因地制宜，实施产业扶贫。着力发展以蔬菜、脐橙、油茶，烟叶为主导的种植业，以牛、羊、三黄鸡为主导的养殖业。

2、突出特色，常抓不懈，实施就业扶贫。着力实现贫困户劳动力优质就业、稳定就业。

3、坚持规划，精心打造，实施旅游扶贫。着力打造“古色、绿色、江色”乡村一日游，带动贫困户参与。

四、几点体会思考

精准扶贫必须紧扣“重在联、贵在为、深在制”要领，坚持扶真贫、真扶贫，不断拓展内涵和层次，实现由“大水漫灌”到“精准滴灌”的实质性转变。但与村民的交流中，依然可以看出一些值得思考的环节：

1、扶贫配套方案缺位。“古色、绿色、江色”的乡村一日游旅项目。受交通制约较大，目前乡村公路狭窄，春节日期间多次、多点、多路段发生堵车。

此外，与旅游配套产业滞后，目前缺乏与餐饮业（如农家乐）、种植业（果蔬采摘）对接和互动。

2、方案后续跟进缺位。如发展养殖业，政府采取财政补助的方式鼓励和引导，但缺乏有效组织，补助发放农户，大多都没有用到养殖业上，改做它用，补助资金效用没有体现。

此外，如烟草种植，需要的资金、技术等配套，还有产品的后期初加工、销售等，如果没有后续的跟进措施，难以发挥真正的作用。

3、劳动力成关键问题。黄石镇劳动力资源丰富，但大多以劳务输出为主，青壮年劳动力外出打工，老人与儿童留守，成为扶贫产业实施关键。老人思想保守，新技术等接受慢，劳动能力日益丧失，产业实施难以真正落实到位。

五、建议

1、统筹城乡治理。

一是要依托城镇，扶贫项目应对接城镇需求、城镇市场，依托城市助力乡村脱贫；

二是要加强城镇治理，缓冲对农村的压力和冲击，尤其是拖欠工资，工伤医疗保障等领域。从现状来看，乡村资源单项流动明显，社会的财富、知识、人才很少流向农村，更多的是从农村获取资源，如土地。但社会不良的触角，诸如政府拖欠工程款项，信仰危机导致的价值观混乱，总是最后落脚于农村贫困家庭，在社会缺乏救济手段的今天，种种悲剧往往最后是以农村贫困人口返贫，或者加重贫困为收场。

2、精准扶贫和产业引导需要政府更多作为：

一是留守儿童的教育问题。教育是防止循环致贫的根本，老人忙于农活，监护能力受到影响，疏于监管，容易形成恶性循环。二是完善乡村社会保障体系，如医疗、社保等。与城市一样，农村老龄化矛盾逐步显现，体弱多病，或年老丧失劳动能力的老年人，不仅对家庭没有收入的贡献，反而还增大支出，导致家庭长期陷入贫困之中，难以脱贫。

三是产业引导是根本。产业引导需要政府的主导，尤其是在人才培育、市场开拓、技术支持、产业规模、产业的差位等方面，单纯的政府补助、零敲碎打难成气候。

3、深化调研也是精准扶贫的助力。党员干部对家乡感情深厚，而且不少党员干部的亲朋好友依然留守乡村，开展调研，寻求脱贫对策，帮助乡村脱贫，或者有机会为家乡做点事情，是他们的责任，是他们的动力，也是他们的荣幸。但适逢新春佳节，时间紧凑，素材多以见闻等碎片化的为多，难免影响实效。

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！