# 汽车行业调查报告总结(3篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-08-26

*随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。汽车行业调查报告总结篇一汽车行业如今的发展情...*

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**汽车行业调查报告总结篇一**

汽车行业如今的发展情况是怎么样的呢？以下是xx整理的，欢迎参考阅读！

一、前言

随着世界的发展，汽车行业已成为世界一大经济支柱产业，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，我们参加了山东大学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(前身为第二汽车制造厂)始建于1969年，是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、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铇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。

三、厂内现状

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，创新改革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。随着人口老龄化近一步加剧，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

**汽车行业调查报告总结篇二**

汽车行业个人调查报告

调查报告是对某一情况、某一事件\"去粗取精、去伪存真、由此及彼、由表及里\"的分析研究，揭示出本质，寻找出规律，

总结

出经验，最后以书面形式陈述出来。汽车行业个人调查报告，我们来看看下文。

篇1：汽车行业个人调查报告

暑假转眼就过去了，一个月的时间说长不长，说短不短，在这个假期里我体会到了很多，感受也很深，通过自己的亲身体验社会实践，让自己更进一步的了解社会，在实践中，增长了见识，锻炼了自己的勇气，培养自己的韧性，寒假放假后，经过熟人的介绍来到一家汽车公司，而我在公司里做最简单的工作，每天在公司的吧台售卖饮料，给客户倒茶，通过这次实践更进一步了解社会。

首先简单介绍一下公司，它是广州赛弗汽车公司中长城汽车的一个代售店，前面汽车展厅，展卖汽车，中间是吧台和客户休息区，后面是汽车维护部，而我就在公司中间的吧台工作，由于以前没干过类似的工作，对商品的价格和其它方面都了解甚少，所以还需要接受他们正式员工的培训，几天后，对工作有所了解，对一些的基本的礼仪也有所熟悉，但是通过几天实践，我发现在与客户交流与接待方面还有所欠缺，同样的工作在其他同事手中则流利进行，而我则不能。通过一个假期的实践我总结吃以下几点：

第一：服务态度至关重要，作为一个服务行业，顾客就是上帝，1 更何况是来公司买车的客户，对其态度一定要好，因此良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量，这就要求我们想客户之所想，急所其之所急，提高服务质量，语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足客户的要求，比如说为客户倒茶，一般广东人都喜欢喝茶，因此，给他们倒茶，一定要注意茶的温度和茶的香味，让客户满意，而如果不恰当的水温则会让客户不满意，因此，也就必须好好为客户服务，让他们满意。

第二：要好好遵守公司的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个公司也有很多的规定，比如说：上班时间不可以串岗，不可以闲聊，不可以随意接听手机等等。所谓不可以串岗就是不可以擅自离开自己的岗位。为什么不可以随便串岗呢？因为各个岗位各个人都有各自的工作，如果随便串岗，则会出现某个岗位缺人，如果客户刚好找某个岗位的人而又恰好不在，则会给公司带来负面影响，同样不可以闲聊是因为如果在工作时间员工都在一起叽叽喳喳闲谈，公司就像一个菜市场，毫无纪律可言，那样下去，公司就会日益散漫，不利于公司的发展，而不准接听电话也是相同的理由吧，如果被经理发现，少则挨批，多则扣薪水，遵守规矩还是很重要的，所谓没有规矩不成方圆。要严格要求自己，既然进了公司就得按规矩办事，即使只是去公司做寒假工是非正式员工，也应用公司的纪律要求自己。第三：要真诚的对待身边的人。你可以伪装你的面孔，伪装你的心，但你绝不可以忽视真诚的力量，第一天去上班的时候，心里不可避免的有些疑惑，毕竟以前没做过类似的工作，心里就没底，不知道应该去

2 怎么做，要去干些什么等等，刚踏进公司的时候，只见几个陌生的脸孔用莫名的眼光看着我，我微笑着和他们打招呼，问他们早安，尴尬的局面立刻得到了缓解，大家多用很友善的眼光和善的微笑欢迎我的到来。从那天起，我养成了一个习惯，每天早上见到他们都要微笑的说声早上好，那是我心底真诚的问候，发自内心的，真正的微笑，是一种能打动人的真诚问候，我总觉得经常有一些东西容易被我们忽略，比如一个甜美的微笑，一声轻轻的问候，一句关心的话语，但他们却表达了对一个人的尊重和关心，也让别人感觉到被重视与关心，仅仅几天的时间，我就和同事打成一片，很好的跟他们交流与沟通，我想，应该是我的真诚换得了同事们的信任吧，他们都把我当朋友，也愿意指导我，教我应该怎么去做，也跟我谈现在的就业形势等与工作无关的事情，短短的一个月，使我受益匪浅，让我懂得了如何更好的为人处事，当今社会一直处在发展中，所以对人才的要求也越来越高，我们应该用发展的眼光看问题，就要不断提高思想认识，更好的完善自己，要用真诚的力量去感动别人。

第四：我们也需要有工作的激情与耐心，激情与耐心就像火与冰，看似两种完全不同的东西，却能碰撞出最美丽的火花，在公司时，同事跟我说想做好服务这一类，一定要有激情与耐心，这一行需要有恒久的耐心去不断学习新的知识，用知识武装自己，提高自己的专业水平，要用耐心去处理好每件事，用耐心去把事情做得有条有理，那样做事才有效率。

我的经理在我走之前也给我一些指点，他说：一个人在他的学生

3 时代要好好学习，但也要适时的增长见识，去实践，去体验社会，专业知识是重要的，但把专业知识运用于实践也重要，在大学学习的时候锻炼自己的能力很重要，在寒假参与社会实践是一个很好的机会，赚钱不是主要的，作为学生，能赚到多少，等到毕业后，有的是赚钱的机会，做寒假工主要的目的是锻炼自己的能力。然后他跟我说了他读书时的事，他说他读书的时候求知欲很强，想方设法的想多学点东西，在假期的时候经常去打工，目的就是为了锻炼自己，体验社会生活。我想在学生时代，多锻炼自己是十分重要的。

经过这一个暑假的打工生活，我收获了很多，走出了美丽的象牙塔感受外面的世界，去体会社会竞争的现实与残酷，而不要做一只井底蛙，丝毫感觉不到社会工作的复杂与艰辛。通过这一个多月的打工生活让我懂得了许多做人的道理，也让我看到了自己的不足和缺点，所以在今后的学习中要严格要求自己，提高自己的素质，努力学习专业技能，做一个能适应社会的人。

篇2：汽车行业个人调查报告

暑假里我在泉州市“中国一汽奔腾”4s店进行社会实践，在二个月里维修使我对维修站的整车销售、备件供应、售后服务、维修技术以及信息反馈等有了一定的了解认识和深刻体会。现在我以一个实践生的了解和认识来介绍一下汽车“4s”店的优势与弊端。维修项目基本为更换机油等一些保养项目以及一些小型的维修项目。八小时的工作虽 然是三点一线的机械工作，可是我却学会了很多，至少是在学校里学不到的实实在在的“实战经验”，同时也认识到了其中的利与弊。虽然汽车售后服务市场发

4 展迅速，但仍存在许多问题，我认为其中弊端主要为以下几点 ：

一、服务观点淡薄是比较普遍的问题

各种类型的专卖店，大部分建立不久，考虑汽车销售多，为用户服务少，队伍还没有经过严格的训练和教育,素质较差，缺乏全心全意为用户服务的思想，尚未建立起规范的服务制度和办法。对汽车故障的排除和维护保养质量重视不够，新加入汽车服务市场的广大后来者，他们参加服务贸易大多是以营利为目的，更缺乏服务意识。作为汽车下游的售后服务业，在中国加入wto以后因所特有的“本土化”性质，使经营者们获得了优势。但从目前看，这些先天优势还不足以成为参与市场竞争的强大竞争力，更无法以此与外国经营商进行抗衡。维修成本较高，用户负担较重。由于逐渐采取换件修理和修理费用随意提高，增加了用户的负担，甚至有些专卖店更换的零件由易损件发展到一些总成件，如有些著名品牌的汽车居然更换转向横直拉杆以类的总成件,更增加了

用户的负担，这在实行品牌战略的今天是不应该的.汽车保险和购车信贷等金融方面也存在着 一些问题。主要是制度不健全,做法不规范造成的，有待进一步改善。汽车服务越来越成为与生活息息相关的主题，汽车服务质量的好坏直接影响到大部分家庭的日常生活。据悉，这一份报告是继“2024中国汽车品牌销售满意度调研报告”之后的第二份报告，该系列调查报告均出自中国本土权威的市场调查机构——“中国汽车品牌顾客满意度调查”。担当调研任务的联信天下是国内知名的消费者调查专业机构，致力于打造消费者最信赖的自主

5 调研品牌。历时半年多的2024年售后服务满意度调研，是在23396位购车3到8个月新车主的反馈基础上作出的，涵盖了全国26座主要城市的48个汽车品牌。该售后整体满意度主要是根据经销商的表现来衡量的，分为九大因子，分别是(按权重排列)：问题经历、消费者便利的服务、维修接待服务、保养维修服务过程、交车提车过程、维修保养的质量、维修跟踪服务，24小时救援服务、投诉处理。售后服务满意度指数，总分为1000分，分数越高，表明顾客对授权经销商的保养和维修服务越满意。调研报告研究发现，售后服务普遍存在不规范的竞争，将严重制约中国汽车行业的健康发展。93%的被调查者对“多次返修率”不满意；56%的被调查者担心，4s店或特约经销商在维修过程中“偷工减料”，提供劣质配件；51%的被调查者认为，服务观点淡薄是4s店或特约经销商存在的比较普遍的问题；68%的被调查者认为，顾客的反馈信息并未得到满意回应或解决；73%的被调查者表示，质量保修期后会选择社会修理厂；但是，对社会修理厂的维修质量表示担心的被调查者竟达62%。此外，面对竞争日益白热化的市场，诸多停产车型的售后服务问题也为消费者心里平添隐忧。在一项相关问题中，有27%的被调查者对停产车型的售后服务表示担心。中国汽车品牌满意度调查组委会负责人指出，在未来的商业竞争中，很大程度上将是顾客资源的竞争，谁服务做得好就将赢得更多的消费者，赢得了消费者也就赢得了品牌的未来。汽车行业的发展一个不容忽视的因素就是售后服务，服务的好坏直接关系到整个

6 行业健康有序的发展。现在车主们提出越来越多个性化需求，如果想让客户认可你的服务，我们就一定要将服务产品定义得更加明确放心。对于国内的汽车行业来说，商家不但要保证品质，而且还需要提供一流的维修技术和售后服务，让顾客们有超值放心的感受，我们才能在激烈的市场竞争中制胜。

二、具体分析一下国内、外的售后状况

（一）国外售后状况 从世界经济多年来的发展看，连锁经营的经营模式在经济发展中扮演的角色越来越受到关注,同时也无处不影响人们的生活。连锁经营在服务业、零售业和餐饮业的行业取得的成功有目共睹，应该说加盟连锁是历史上非常成功的经营概念。汽车售后的服务领域是一个大市场，今后一定将是各方竞争的重要阵地.特别是国外服务业的进入，由于其强大的资金支持和先进的经营概念，会对国内的售后服务市场形成相当大的冲击。比如，汽车租赁业，最终将走上连锁店的经营方式。国外的知名汽车租赁公司都有上千家连锁店，极具竞争力和知名度，国内公司要想发展壮大，这种聚沙成塔的过程必不可少。国外

汽车售后服务市场发展的经验表明，售后服务连锁经营的优势在于可以加盟连锁的经营者在不需要大量资金的情况下很快拓展自己的业务体系，同时可以使加盟商在缺少行业经验的情况下，降低风险投资，顺利解决商业过程中的很多问题，能在创业之初就顺利的以成熟的面貌开始经营。

（二）国内发展不规范国内几大汽车生产厂都没有对租赁业投入

7 太多的热情。使得制造业与租赁业之间产生了脱节现象 当然，这与国家的相关规定的制约也有关系。在国外每个大的汽车生产企业都有汽车租赁业务的子公司或控股公司。这些租赁公司对企业的发展起到举足轻重的作用。例如，美国汽车全国销量30%都是由租赁消化掉的。国内汽车制造企业还要在市场上多下些功夫。国内以连锁经营运作的汽车租赁业，其加盟店多是以授权进行特许经营的,这种形式并不是最理想的，因为这样难以管理，也不容易做到连锁店所要求做到的规范、标准的服务，只有加盟店以参股、控股、资产合作的方式加盟连锁店，整个企业才能有凝聚力，大家都以主人翁的姿态出现，才能对抗来自市场各方面的压力。国内以连锁经营运作的汽车租赁业，其加盟店多是以授权进行特许经营的,这种形式并不是最理想的，因为这样难以管理，也不容易做到连锁店所要求做到的规范、标准的服务，只有加盟店以参股、控股、资产合作的方式加盟连锁店，整个企业才能有凝聚力，大家都以主人翁的姿态出现，才能对抗来自市场各方面的压力。国内的汽车维修市场一直以来都存在着品牌的缺位。连锁经营的模式正可以弥补这样的缺憾，连锁化经营的一大特点是网点数量众多，同时对车主而言也更有品牌保障。

连锁店统一收费、统一形象，配件来源充足，技术实力雄厚，这种模式具有强大的竞争力。在美国，最大的汽修企业就是连锁集团，拥有数千家门店。在这种模式下，困扰车主的收费不透明等问题就可以得到有效解决。连锁经营就是要降低利润、营造良好的后市场消费环境。汽车后市场的连锁品牌经营从驰耐普、美丽狮这些以卖产品为

8 主的经营模式开始，如今已逐步过度到月福、爱义行这些以提供服务为主要赢利模式的连锁经营，将来这个模式会逐渐成熟，出现更多的知名连锁汽车维修企业。连锁化、品牌化经营要求这类维修厂规模较大，生产设备精良，维修人员受过统一培训，在技术上具有权威性，服务对象主要是品牌车。

---9

来源网络整理，仅供参考

**汽车行业调查报告总结篇三**

汽车行业调查报告范文

一、前言

随着世界的发展，汽车行业已成为世界一大经济支柱产业，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铇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，勇于创新和实践，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，汽车年产销量均超过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：2024年至今

2024年，东风公司产销量再次突破22万辆大关，盈利13.8亿元。2024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及制约因素

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，2024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2024年到2024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2024年10月到2024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，创新改革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。随着人口老龄化近一步加剧，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2024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!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找