

2023年物流实践报告 大学生物流实践报告总结(大全5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

物流实践报告篇一

大学的时候难得有出去实习的机会，一来是上课的时候没时间，二来假期的时候不想去实习，都想在家玩，所以我到现在都没有出去实习过，这对我是一个讽刺，大学生出去实习时很必要的，这我知道，可就是懒，不想出去。

不过这种没有实习的日子就要结束了，我觉得我应该出去实习了，就快要放假的时候，朋友帮我联系了一家可以实习的地方，我当然很乐意去了，这是我的机会。

朋友给我介绍的实习的地方是我们家乡一个很大物流中心，因为我是学贸易专业的，这样实习就有了目的性，我很喜欢。

一. 研究目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

二. 研究方法：访问法、资料收集法。

三. 研究动机：经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

四. 公司概况

1. 基本情况□xx物流中心位于洞山路，交通便捷。物流中心占地面积为840万平方米，各类仓库76万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2. 公司简介□xx商业物流中心系xx商业储运有限公司的公司，隶属xx矿业集团有限公司。中心始建于199*年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。200*年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3. 主要设施：

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准m*.m地台板。

集装箱场地，拥有万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为0吨至0吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

运输车辆，中心拥有多辆0吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及吨以下的厢型货车。同时拥有个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为654米铁路专用线，是目前淮南商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有00万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

铲车，中心拥有.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

4. 仓库类型：

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计6800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。拥有楼层恒温库000平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计46平方米，可利用空间高度为7-8米，700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

5. 作业流程（以中国物流公司为例）：

进仓：乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认；甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，（如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》）；二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底制定报表。

出仓：乙方提前一天将《提货通知单》传真给甲方，写明出货的时间，车队名和所提货品的货号、数量；当天车队携带正本《提货单》到相应的货仓，甲方根据乙方签字样本，《提货通知单》与正本《提货单》核对《出仓单》，并由提货方在《提货单》和《出仓单》上签字；完毕后甲方立即把

已签字的《提货单》传真回乙方，并把《提货单》、《出仓单》归档。

6. 仓储系统服务：

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

7. 信息系统服务：

物流信息系统设计。分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。

运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

物流实践报告篇二

在此次实习中，工作量比较大的应该是“二轮部综合管理组管理员工工时调查”这个项目，这个项目我大概用了两个星期的时间去调查工时。我一开始并不认为这是一件很难做的事，但事实并非如此，其中最难的一点是沟通问题，充分而有效的沟通在这个项目中显得特别重要，在听取了我科室领导的一些指导性建议后，最终我还是拿到了自己想要的数据。

一、实习说明

(1) 实习时间:

(2) 实习地点: ____储运有限公司二轮物流业务部

(3) 实习性质: 毕业实习

二、实习单位简介

公司以汽车、摩托车工业为产业主体,以综合物流配送服务为经营主线,吸收和导入日本先进物流配送技术,以工业采购物流、生产物流、销售物流为主业经营,是一家综合实力雄厚,面向广大工业企业的物流配套公司。

公司目前的主要客户有: ____汽车有限公司、____有限公司、____x(中国)汽车有限公司等。

企业宗旨: 管理一流、技术一流、生产一流、服务一流,以低成本、高质效的综合物流模式,成为链接生产、销售与消费关系的纽带,为促进社会生产发展作出不懈努力。

三、实习环境

实习期间,我在____储运有限公司二轮物流业务部业务管理科工作,二轮物流业务部主要从事____摩托(广州)有限公司的综合物流配送服务为经营主线;该部门共分为五个科室:业务管理科、捆包科、运送科、成品物流科和物流中心。我被安排在业务管理科,该科室有部长助理(兼科长),系长,组长。

四、实习过程

(1) 了解过程

一个期待已久的日子终于到来了，__年__月__日，我很荣幸能加入__公司，来到这里实习，心理充满了自信，希望自己有一天能留在这里，发挥自己的聪明才智，为公司出力，作贡献。

____二轮物流业务部实习的第一天，早上7点50分我们就到了业务管理科那里报到，然后我被分到了业务管理组，可能是第一天来到二轮部，一开始有点不知所措，有些时候真的不知道做什么好。下班后，虽然觉得比较累，但还是蛮高兴的，因为我可以自己出来工作了，不再完全是学生身份，已经是半个社会人了。

实习的第二天，我的心情和今天的天气一样，很开心，也很明朗。还记得上一次过来二轮部参观的时候，从进入厂区后，我对这里的人、事和物都很感兴趣(这里的人和物跟外面的有很明显的“区别”)，这里的生产现场从始到终都贯穿着5S，从生产厂房到厂区干道，宿舍到饭堂，都很卫生，一切都井然有序，员工都很有礼貌，生活习惯也很好，饭堂里你不会看到插队打饭的人，餐桌上也很卫生，不会把吃剩的饭菜乱丢在餐桌上。

今天早上，我们组组长带我去了生产现场，了解采购系和仕样系的一些基本操作和基本流程，从采购回来的物流包装，如托盘(木制或铁制)到检验入库，保管等，托盘库存量一般为一个工作日的托盘用量;另外，在成品科那里，从五羊本田的组装到成品车包装，有条不紊地进行着，分工明细，让我见到了先进的生产组装技术和捆包技术等。

第一个星期来到这里，我对公司周边的环境还是比较陌生。

(2) 摸索过程

经过一个星期的磨合，我对二轮物流业务部门各科室的管理人员和周边环境都有了一定的了解。很记得第一个星期我所

做的工作都是比较琐碎的，比如会议室的物品摆放、投影仪调设、帮同事带东西上a2或去周转区等，我很明白系长这样做的目的是让我快点熟悉二轮物流业务部的环境，以便交任务给我。

在第二个星期，系长开始让我跟潘衡学习下如何制作后勤需求表和订加班车票，我觉得很快，这两件工作，我听了他讲了一篇然后记下操作的步骤，回到宿舍再看上几个小时，我就学会了。后来我发现了后勤需求表存在一些问题，excle表格太复杂，经过我的一番修改后，变得更加简洁，这让我们能更好地为其他科室服务。

第四个星期我和潘衡组织了一场部级篮球比赛，更让我认识了很多其他科室的同事，加深了我和他们的感情，这为我以后开展工作奠定了基础。

(3) 实际作战

不知不觉，实习已经过了一个月，我对5个科室的基本运作流程一个较详细的了解对管理层人员都较熟悉了，系长这个星期安排了一个特别的项目给我——二轮物流业务部综合管理组人员的工时调查。这是一个很特别的项目，有一定的保密性工作。系长在这个项目里给了我很多建议：比如项目推进的方法及如何进行可行性分析等。

做这个调查项目的时候，经常会出现一些问题，会遇到大大小小的困难，比如人家提供给我的工时不真实，或工时无法统计，或统计单位不一致等，这些都是小问题，我都能自己解决；但是让我头疼的是，有些管理人员不怎么配合我的工作，也许是沟通方面还存在一些问题吧，这让人家很担心自己的工时不饱和，可能会被公司“炒鱿鱼”，其实他们这方面的担心是多余的，我们做这个调的目的并不是想辞退某些员工。

后来科长给了一些沟通方面的建议，这让我工作开展起来顺

利了很多，我奔走于各个科室的办公室，象只辛勤的小蜜蜂，整天飞来飞去，跟综合管理组的人慢慢也熟悉了，他们不再象一开始那样拒绝我了，开始很积极回应我的提问，经过两个星期的奔波，最终我拿到了我要的数据。

拿到工时调查的数据后，我开始对数据进行分析，主要是对综合管理组人员进行纵向比较和横向比较：每个人的工时，除去午饭时间和小休时间(共45分钟)，对每个管理人员作出一个饼图(工时是否饱和)；再对每个管理组人员从不同科室作对比，同一样工作为什么所耗的工时不相同。最后作出决策，制作出ppt对各科室提出若干建议，比如把iso工作交给安全员，合并某些人的工作，增加某些人的工时等。

这个项目一共花了三个星期的时间去做，虽然用时比较长，但还是得到了系长的肯定。通过这两个月的实习，我发现自己还有很多的不足的地方，需要改正，还有很多技能需要自己去学习，以适应以后的工作和生活。

五、实习期工作总结与收获

逝者如斯夫，不舍昼夜。不知不觉来到__公司实习已经接近两个月了，回首这段实习生活，我有渴望、有追求、有成功也有失败，我孜孜不倦，不断地挑战自我，充实自己；拓宽了自己的知识面，学习到了很多课堂以外的知识，甚至在学校难以学到的东西。

作为刚到社会上去工作的学生来说，对社会的了解以及对工作单位各方面情况的了解都是比较陌生的，呈现在眼前的一幕幕有时难免有些茫然。一开始我对公司的各项规章制度，安全生产操作规程及工作中的相关注意事项等都不是了解，通过公司的一些安全培训以及听组长的介绍，我对公司环境比较熟悉了。

自从对公司环境有所了解熟悉后，开始有些紧张的心开始慢

慢平静下来，工作期间每天按时上班，系长或组长给我分配工作任务。另外在工作中，我遇到一些小的问题和困难时，先自己尝试着去解决，实在解决不了的，再向科室领导反映情况，请求他们帮助解决。在他们的帮助下，出现的问题很快就被解决了，我有时也学着运用他们的方法与技巧去处理些稍简单的问题，慢慢提高自己解决处理问题的能力。这样从而让我在工作时的自信心不断增强，对工作的积极性也有所提高。

通过此次实习，我学会了运用所学知识解决处理简单问题的方法与技巧，用得比较多的是excle(制作损益会资料)，也学会了与同事相处沟通的有效方法途径，积累了处理有关人际关系问题的经验方法。同时我感受到了社会工作的艰苦性。这让我在社会中磨练了下自己，也锻炼了下意志力，训练了自己的动手操作能力，提升了自己的实践技能。积累了社会工作的简单经验，为以后七月份继续留在____工作打下了一点基础。

最后，非常感谢____二轮业务部业务管理科给了我这个难得实习的机会，让我接触了很多学校书本知识外的东西，也让我增长了见识。感谢我所在部门的所有同事，是你们的帮助让我能在这么快的时间内掌握工作技能，感谢业务管理科的领导们，帮助我解决处理相关问题，包容我的错误，让我不断进步。

物流实践报告篇三

一. 研究动机：经过一学期《物流基础》的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了一定的理论基础，通过实习将这些理论与实际的操作相结合，在实践中提高运用知识的能力。

二. 研究目的：了解第三方物流服务的特点、主要设备和作业流程，对其进行分析，并结合所学的理论提出改进意见。

三. 研究方法：访问法、资料收集法。

资料收集的方法：网上收集。

四. 公司概况

1. 基本情况：淮南物流中心位于洞山路，交通便捷，。物流中心占地面积为840万平方米，各类仓库76万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

2. 公司简介：淮南商业物流中心系淮南商业储运有限公司的公司，隶属淮南矿业集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业□xx年初被国家经贸委确定为全国发展商品配送重点单位。

3. 主要设施：

铲车，中心拥有1.5吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m*1□2m地台板。

运输车辆，中心拥有多辆10吨全封闭厢型货车，8吨全封闭厢型货车，5吨全封闭厢型货车，及2吨以下的厢型货车。同时拥有2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

4. 仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。

拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7—8米，1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔

热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。

拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为6.5米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

楼层恒温库。

拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。

拥有铝合金板平房库5700平方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

物流实践报告篇四

大三的生活已经过半了，寒假又来了。往往几个月都呆在学校学习的我都会想利用假期时间体验不一样的生活，还有就是为了丰富我的社会阅历，提高我与人的沟通和社会实践能力，所以大学的每一次假期，我都会找不同的工作做，体验生活。我做过服务员、幼儿园实习教师、志愿者等等。这次寒假，我想做一份需要与不同的人沟通的工作，在家人的建议下，我打算去做生意，做生意可以接触不同的人。于是，我自己到市场进行了几天的调查，最终决定做卖小孩子玩具这样的小本生意。因为这个假期是春节，一方面，很多家长们回家过春节，就会给自己的或亲戚朋友的小孩买玩具，另一方面，春节里，家家户户的小孩都会有压岁钱，很多小孩

都会在春节用压岁钱买自己喜欢的玩具，所以我觉得这会是一个不错的生意。

和家人商量计划好一切后，我从爸爸那拿了几千块钱去批发玩具。批发玩具的整个过程也是一件不简单的事情，因为要考虑的事情有好多，一是要考虑玩具的功能、性质、价格，二是要考虑孩子们喜好，三是要考虑家长们的评价等等。经过一番调查后，我就批发了一批各式各样的玩具，有男孩子爱玩的遥控车、玩具枪，女孩子喜爱的布娃娃、芭比，幼儿玩的音乐玩具等等，当然有很多是与别的商家不一样的玩具，因为我知道做生意，最重要的是自己的商品特别，独一无二，这样会比较容易引人注目。

在街上选好摆摊的位置后，就让家人帮我把货物拉过来。自己设计货物的摆放位置，考虑怎么样才能让这些玩具都被客人注意到，怎么样才最吸引人注意。

开卖刚刚开始的一两天，自己会很害羞，毕竟是第一次自己一个人出来抛头露面地站在大街上卖东西，有客人过来问的时候，我还是会胆怯，只是小声的回答，不会多讲几句话，所以导致第一天什么都没有卖出去，白忙活了一天，第二天也没有卖出什么。于是受了很大的打击，我灰心了，我想放弃了。但是晚饭时，爸爸语重心长地和我说：“你这一次自己做小生意，爸妈并不是说一定要你赚钱回来，赚不赚钱不重要，重要的是你能过从中体会到一些东西，爸爸相信你可以的。”看着家人鼓励肯定的眼神，我又重新振作起来了。第三天，我放下羞涩，放下胆怯，客人过来时，我可以慢慢地和他们交流，当我第一次自己成功推销出一个玩具时，自己是无比的激动，之后就变得大胆起来了，自然业绩比昨天提高了一点点，虽然是一点点，但也鼓励了我！之后的第四天，第五天·····我每天八点多就到街上开始摆摊了，不管天气怎么样，热或寒冷，我都会热火朝天地叫卖。很快，我可以很自然的和小朋友、孩子的家长们交流了。“阿姨，买一个玩具给家里的小朋友吧，春节了，让孩子们喜庆喜

庆!”，“小朋友都喜欢得不得了了，叔叔你就买一个给她吧。”

后来，我发现自己越活跃，就会越容易引人注目，生意也就会越来越好。也总结了一点点小小的推销经验，卖小孩子玩具，如果看见过来的客人是带着小朋友来的，我就会先判断小朋友的年龄，根据小朋友年龄猜想适合他而且他喜欢的玩具，展示玩具的魅力，吸引小朋友，让他喜欢，然后再努力说服家长买。如果过来的只是大人，我就会首先询问家里小朋友的年龄，还是根据年龄给他们介绍不一样的玩具，还有通过查颜观色，以及语言沟通来了解他们的真实想法，然后用我所给他们推销的玩具独一无二的特点，无微不至的服务让顾客产生购买的欲望。

这次经历让我明白一个道理，享受乐趣，开心一点，把欢乐传递给他人，正所谓“独乐乐不如众乐乐”。所以我总是把我最美丽的笑容献给他们，而且我发现，无论来的顾客是那个年龄段，都非常喜欢听到称赞自己的话语，年老的顾客，我会赞扬说他们疼爱孩子；中年的顾客，我会赞扬说他们有眼光；小朋友，我会夸他们听话懂事、活泼可爱……其实，也不是为了推销出更多的玩具才去赞扬他人，而是自己发自内心的去赞扬别人，当他们开心时，看到他们灿烂的笑容时，我自己也会很欣慰，因为我又给他们带来一点点快乐，同时，我也很快乐。每天看到不一样的人不一样的笑容，自己也会一直脸挂微笑，即使很累，很辛苦，没有太多的回报，我也很幸福快乐。

当然这次的经历，也让我乐观了，比如说，我知道并不是每次推销都能取得成功，要做好被人拒绝的心理准备，我会安慰自己说，人们并不是拒绝我，而是拒绝我的提议，有时候这样想心里就会舒服多了！还有就是脸皮要够厚，即使遭到顾客的拒绝是正常的，也是我每天都会遇到的，但是我知道想要顾客认可我和我所销售的玩具，脸皮就要厚一点，要有很强的承受力，即使遭到顾客的拒绝，我也不会灰心丧气，精

神不振，有时候我会告诉自己：我的东西时的，无人能比的！生活也是如此，遇到与自己意愿相违背的事时，就应该乐一乐，笑一笑，站在另一个角度安慰一下自己。同时也让我懂得人要及时找到自己失败的原因，比如说，我会从拒绝我的顾客那里吸取教训，找出他们拒绝或不感兴趣的原因，还有我推销的方式是不是不适合这位顾客。学习生活上也是，失败了，要勇于面对，找出错误，总结经验。

这次社会实践也让我知道，生活不容易，特别是家人出去赚钱不容易，所以我会更珍惜现在，努力学习，弥补自己的不足。当然，整个假期，我在体验社会生活的同时，也不会忘记自己的学习，每天晚上都会看书。

物流实践报告篇五

的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接的降低了租金，争取到了更多的客户。

3. 铁路专用线的使用效率不高，只要少数客户选择这一运输方式，其实铁路运输在我国现阶段的长距离、高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种门到门的运输，更可以降低企业的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

4. 企业虽然已建立了一套较为完善的信息系统，可以将一系列的商品信息、仓库状态、作业流程、养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

5. 健全物流加工服务，流通加工也是物流的一项重要功能，作为第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一

起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平，重点抓住有高附加值的商品进行加工整理，吸引住长期客户。

六. 建议:

1. 企业要发展，企业形象至关重要，因此每个企业都十分注重自己的企业形象，宁可花多点的钱去租用昂贵的美观的现代化仓库，也不愿去租用那些老式破旧的仓库，因此可以花费点资金整修老式的仓库，使企业自己本身的形象提高，这样客户会更加愿意来租用仓库了。

2. 进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

3. 要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

4. 商品的大类要分清楚，如食品归食品储存，生活用品归生活用品储存。若把食品与化妆品放置在一起，化妆品包装如若破裂，其化学物质会污染到食品的卫生。

5. 应注重运用现代化技术，把计算机应用作为一项系统工程来抓，实现与工厂、销售计算机信息的联网，以及以上海市市区配送为主辐射华东地区的运输配送网络。

6. 应多重视专业人才的培养，提高员工的综合能力及素质。应多学习和借鉴国外的先进技术，使企业更好地向前发展。

目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流、企业内部物

流、销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。

国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

7. 我们一定要抓住机会，让物流共好的发展，让我们给物流添光增彩!作为21世纪的青年，更应该努力学先进的文化知识，为我们国家做贡献!

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前淮南商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

在暑假刚开始时，我们班就与老师一起去长沙进行本专业的生产实习，我收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会的变化。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会的复杂与艰辛。在大学校园里有的同学还过着空虚、无聊的生活，现在想想真不应该。我们学到的知识好少。

没有实际操作经验和技能，书本上的理论和知识与现实有很大的差距，我们应该清楚地认识到环境工程虽是一个新兴产业，现在国家开始重视环保，所以具有很大的发展空间和市场潜力，就业前景非常可观。但是，它又是一种艰辛的行业，社会上需求更多的是实际操作与应变能力的人员，而管理层人才需求也较多。因此，在大学期间我们除了应具备扎实的专业知识外，还应该培养吃苦耐劳、团结协作的精神，这对我们今后就业、择业非常有帮助。志当存高远，事应求卓越。

前途是光明的，道路是曲折的。所以，再也不要觉得无事可做了，其实我们的路很长，道很远。

自从走进了大学，就业问题就似乎总是围绕在我们的身边，成了说不完的话题。在现今社会，招聘会上的大字报都总写着“有经验者优先”，可还在校园里面的我们这班学子社会经验又会拥有多少呢？为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，增加个人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力，以便在以后毕业后能真正真正走入社会，能够适应国内外的经济形势的变化，并且能够在生活和工作中很好地处理各方面的问题，在大学期间的这一个假期我毅然开始了自己的社会实践。

实践，就是把所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，所学的就等于零，理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。而且在中国的经济飞速发展，又加入了世贸，国内外经济日趋变化，每天都不断有新的东西涌现，在拥有了越来越多的机会的同时，也有了更多的挑战，中国的经济越和外面接轨，对于人才的要求就会越来越高，我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

是的，课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实情况怎样变化，抓住了最基本的就可以以不变应万变。如今有不少学生实习时都觉得课堂上学的知识用不上，出现挫折感，可我觉得，要是没有书本知识作铺垫，又哪应付瞬息万变的社会呢？经过这次实践，虽然时间很短。可我学到的却是我一个学期在学校难以了解的。在货运部要搞好人际关系并不仅仅限于本部门，还要跟别的货运部门的同事相处好，那工作起来的结果才高，人们所说的“和气生财”在我们的日常工作

中也是不无道理的。而且在工作中常与前辈们聊聊天不仅可以放松一下神经，而且可以学到不少工作以外的事情，尽管许多情况我们不一定遇到，可有所了解做到心中有数，也算是此次社会实践的目的了。

此次，我在汇通物流运输有限公司的一个小分部当一位打杂，别人还是看我诚实，才暂时用我。我是苦说了许久才得以被用以实践半个月。当初我到各个货运部上门说了许多次，只有这一家才接待我。

此货运部是汇通物流运输有限公司的一个小分部，地处郑州的xxxxxx停车场内的b排19号，左边是是b排18号的xx货运与17号的xx货运，右边则是刚刚新建起来的二层楼房，也是主要用于开超市与货运部门用。在这开货运部的人们可以免费到联合宾馆五楼洗澡。这是因为租住的房间没卫生间，大家都是用有一个公共的厕所。而所谓的免费洗澡，是因为五楼本来就没人居住，所以弄个房间安6个水龙头，门也没有，只有几张布挡住门，大家一起洗澡。经过自己细致的观察与询问这里的货运部门中的人，才知道这个停车场是个急急忙忙修建的停车场，可以说是属于豆腐渣工程，因为租住的房子后面漏水，并且常年没阳光，很阴冷的，且它的墙不是水泥混凝，而是掺土，所以我对这里的房子与长远发展不怎么看好。我在这住的半个月，差点感冒，身体不适。

在这个货运部门，主发线路：东北，西北，山东，山西，江苏，浙江，云贵川。我每天起床的第一件事是帮忙开电脑，打开万物顺流的信息网，然后去洗漱。等到洗漱完就赶紧出去吃点早餐，不然司机来了，就没时间去吃早点了。吃完后，赶紧看信息，哪里有货要车的，打电话过去询问物主：什么货物？哪里装？多少吨？什么价格？能不能高点？要什么样的车？然后询问了之后，赶紧写在小黑板上，挂在门口，等到司机看到就会过来询问；或我知道有这样的车，赶紧打电话给司机，问他去不去，拉不拉货，把情况给他说明白。如果司机没事来到我们这个部门，我的老板会招待他，问他：什么车？多

长?到哪个方向?什么价格?然后让司机留下手机号码。而我则赶紧查询有什么货可以配给他, 或我打电话询问物主, 商谈中, 我会问司机这个货拉不拉, 要是同意, 我则把货主的货定死; 或者我帮他把他的车型与车长, 并且发往哪个方向的信息发布到信息网上, 等待物主联系我。忙的话, 门一直从早上6点开到夜晚8点, 很忙的。

有时我还要拿着合同与司机去货主那签合同。一般都是货到付司机款, 并且司机还要把单子拿回来给物主。有的则不需要去签合同。一般签合同的物主, 是怕货物丢失, 损坏, 这样有合同了, 以后有事与物主无关, 可以找司机。

像这做货运的, 主要赚钱有两种方式: 第一, 赚取信息费用100或200元(主要是因为帮我们帮货主找到车源或我们帮司机找到活), 一般这个费用不是主要钱的来源; 第二, 货运部主要赚钱的来源是自己一手操作最大的赚取差价, 有两种方式: 1, 我货运部有了自己固定的车来源, 我一般知道车到哪个地方的市场价与司机的拉活价格, 那么只要货主需要车源, 我们就可以联系货主, 让货主提高价格, 只要拿捏得当, 我们就可以把这个提升的价格自己吃掉。2, 我们要是有了自己的货主, 那我们可以自己发布信息, 压低价格或司机联系我们之后, 交谈中压低司机要的价格, 赚取这价格之间的差价。

话说起来简单, 真正操作起来很是不方面。可以说是每个人都想自己赚取更大的差价, 所以交谈的时候还是需要很大的技巧。

通过这次暑假社会实践经历, 使我学到和懂得了许多, 我懂得赚钱的艰辛, 我想我以后花钱肯定会很俭省的; 我在工作的过程中, 我学会了忍耐, 学会了正确对待不公正待遇, 我想这对于我未来直面不公很有帮助. 总之, 这次难忘的暑假社会实践经历使我获益良多, 对我将来的发展具有十分积极的作用。