

最新物流专业的实习报告集合(汇总5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

物流专业的实习报告集合篇一

我怀着对企业实习生活的憧憬，我们一组10人进入了***物流公司，透过对《现代物流基础》，《物流法律与法规》，《物流仓储》，《物流货贷》，《会计》，《管理学》，《物流信息技术工程》等课程的学习，我对现代物流的定义、基本功能、各个作业流程有了必须的理论基础，但我始终坚信实践出真理，实践是检验真理的惟一标准。在课堂上，我们学习了很多理论知识，但是如果我们在实际当中不能灵活运用，那就等于没有学。实习就是将我们在课堂上学的理论知识运用到实战中。

我们怎样才能把课本上的知识灵活恰当的运用到生活、工作当中去，成为对别人对社会有用的人才?我们怎样才能适应当今飞速发展的社会，怎样才能确定自我的人生坐标，实现自我的人生价值呢?抱着这种想法，我走进了***物流公司。在那里，我学习了更为有用的，直接的，物流知识，而每一天点货和装卸活动，又增强了我的实战潜力，使我们迈出了成功的一步。

我结合两年系统的物流理论的学习，对物流的定义、基本功能、各个作业流程有了必须的理论基础，透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潜力并且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，能对今后的学习中提到促进作用，并结合所学的理论提出改善意见。

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善意见。

我初进***物流公司的时候，被分配在快运部，第一个星期我们有5个人在客服部实习，其他的5个在库房实习。客服部的主要工作就是接客户的电话，公司有完善的客户服务系统使客户能够随时打电话来询问自我货物所处的状态以及所处的位置，如果货物丢失，也能够查询是在哪一个环节被弄丢的，那么就能够在很准确的查出肇事者，并且让其承担相应的职责，这个系统大大规范了人们的行为。客服部的工作人员所需要做的工作并不是接电话那么简单，他们还对客户进行相应的制单，把每一项都记入电脑里，每一天打入客户部的电话不计其数，所以客户部的人员每一天都要进行工作量很大的录单工作，这就要求每个工作人员都有十分快的打字速度。在客户部实习的一个星期，我们学简单会了理单，并把分好的单证在电脑里进行核实确认。

第二个星期，我们两组的岗位进行倒换，我们进入库房实习，早上我们一般就是贴标签，下午的时候跟司机出去送货。司机们送货一般都没有固定的位置和顾客，只有少数的顾客是固定的，这就要求每一个司机对昆明的地理位置很熟悉，要把客户委托的货物从客户指定的提货地点按照最合理有效的方式运达客户指定的收货地点，同时还要提货，整个过程都是司机独立完成的，很累。在库房进行货物装卸流程的实习，库房装卸货物，先调车靠台，由库房负责人去仓储前台领取清单(该车所装货物的信息)，首先先观察货物的装车状况，看是否整齐，再核对清单，看有是否能够直接倒车或送货的货物，了解清楚后，如是自提且货量大的，并且货物能够直接全部找出的，及时通知客户办票提货，进行直接倒车，避免二次装卸;如是送货的，货物又能全部找出的，就及时和送货部进行协调，由送货部负责进行客户通知，进行倒车送货。

其他特殊状况(客户不能及时来提, 电话打不通等)货物和零担货物, 进行卸车拉入仓库码放整齐, 装卸时禁止野蛮装卸, 对易碎等物品做到留意轻放。

1、码放货物, 不能倒置的货物要按要求摆放, 避免货物受损, 摆放货户要合理(如: 避免农药和食品摆放相邻等状况)。

2、车次卸完后, 拿清单进行点货, 在点货中发现少货, 多货, 或货损等状况, 应注明在清单上, 交于理赔部。

3、由总公司为中心, 各片区, 各分公司, 各站点为单位, 加大巩固公司客服部整体水平力量, 首先领导以身作责, 发现问题及时批评教育, 定期培训员工整体客服水平。并加大客服投入。

4、公司应加大网络宣传, 所有员工应加强网络系统的培养和提升。因为此刻是网络信息化时代, 尤其作为物流公司, 一个厂家, 一个企业对一个物流公司的认可和评价往往是看其网络宣传规模和网络影响, 随着电子商务的发展, 透过网络订单购物越来越广泛, 一个好的物流公司更就应发展其网络信息化, 透过网络宣传公司。这就要求公司员工学习相应的网络知识。

5、司机对货物严禁野蛮装卸导致货损、货差率过高

6、公司人事部和客服部应每月对全体员工进行对公司意见和改善吸收和采纳, 做到件件有回应, 采纳可透过qq留言, 信箱, 和直接书面发表, 让公司从基层到高层人人有话说, “三人行, 必有我师”每个人的岗位都能接触到不一样的事情, 往往最基层的推荐能更直接的影响到公司的发展, 对发表意见较好, 能够采纳的意见给予充分肯定和奖励, 对于不能理解和采纳的给予合理解释和回应。这样做能够提高员工对工作的热情和提高, 也能够从中挖掘人才, 促进公司和谐发展。

以上改善推荐仅代表本人在实习阶段的想法，从中感觉到实践与学习必不可分，在公司的两个月实习期间，它使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，也打开了视野，增长了见识，为我们以后更好地服务社会打下了坚实的基础。想想时间过的真快，转眼间在公司的实习工作已过去，很高兴学校有实习这么一项作业，我深知：学校让我们实习的目的是为了培养我们运用专业所学的基础理论，独立分析和解决实际问题的潜力，提高专业意识，增强专业技能。在这实习，我都是抱着学习的态度。在仓库这段期间，我也努力的去了解仓库的管理方制。

物流专业的实习报告集合篇二

寒风凛冽，年关将至，我们依然踏上了社会实践之路。

1月8日，是我们启程奔赴社会的第一天，对于我来说，能够亲身体验社会实践是让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的韧性，通过社会实践找出自己的不足和差距所在。

1月11日，是我们正式开始上班的第一天，我们接触了我们生活中会常常，也是必不可少的一些东西，在十足便利店里是应有必有，有零食、日常用品、玩具等等。我们刚去第一天在店里就是先熟悉店里的陈列，检查货架上的物品的保质期，在刚开始的几天里，我们接触的就是擦货架和看保质期，慢慢熟悉了之后，就学着收银了，其实收银也是一门很大的学问，跟钱打交道是最细心的工作，我本来就是一个比较粗心的人，在收银的工作中我也学会了很多小细节的东西，但是我的收银溢缺也让我觉得无论干什么事情都要学会专心、耐心、细心；在接待顾客的时候要随时保持微笑，进门时高唱“光临”，出门时高唱“下次光临”，这样会使顾客有一种亲切感、一种尊重感，虽说“十足”的东西比一般超市东西都贵上一、二块钱，但是顾客还是愿意到“十足”来买东西，究其原因，就是服务态度好。

在实践的这段时间内，我们接触了各种各样的人和事，有厌恶的，喜欢的，同时也交到了很多新朋友，有我们陕西的，还有外省的，甚至还有一个外国人，他们给予过我许多帮助，让我懂得了朋友的重要性，“在家靠父母，在外靠朋友”这句话的真正含义，朋友在你需要帮助的时候会无条件的给予你帮助，朋友就是雪中的碳，雨中的伞，黑夜中的一盏明灯。

在学校，只有学习的氛围，毕竟学校是学习的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，工作中，则不同，因为你要给别人分担工作的压力，但是无论是学习还是工作，都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，也要不断学习别人怎样做人，其实在学校里我们不仅要学会理论知识，最重要的一点也要学会做人，不论在什么地方，都要汲别人之所长，补自己之所短，是自己早日成为一个知识面广泛的人。

记得老师曾经告诉过我们，大学就是一个小社会，但我总觉得校园里总是没有社会上的那种工作的压力，那种为了挣钱而有的精神高度集中，尽管是大学高校，学生还始终保持着学生的身份。接触那些刚毕业的学长学姐，他们总是对我说要好好珍惜在学校的时间，我们的店长他也是刚毕业不久，他是咸阳国际商贸学院毕业的，他告诉我说“你们现在在学校里还有老师的呵护，关心，可是当你们离开学校以后，社会是很残酷的，要自己挣钱养活自己，说句很实在的话，你今天不工作，今天就没有饭吃，就是这么的现实，虽说外面的工资高，但是消费也高，我们上学期间有父母养活我们，当我们毕业后，也还得到社会上去打拼，去挣钱，在学校里，我们大部分学到的都是理论知识，实践是很少的一部分，在工作中，可能会遇到书本上的知识一点也用不到的情况。

回想这次的实践活动，我学到了很多，从我接触的每个人身上学到很多社会经验，自己的能力也得到了提高，而这些在学校是学不到的。

物流专业的实习报告集合篇三

院系(专业): 商学院

学号: 20124212054

姓名: 陈超扬

实习地点: 广东盛丰

实习时间□ 20xx.7

商学院(系) 编制

20xx ——20xx 学年

实习报告

实习时间□2**.7.1——20xx.8.10

实习地点: 广东省佛山市南海区黄岐建设大道丰和园物流

实习岗位: 中转部

一、实习主要内容

20xx年7月1号上午10点, 按照学校以及盛丰物流的要求, 我们一行八个人抵达了盛丰物流华南区域总部暨广东盛丰物流公司。下午我们参观了广东盛丰公司, 以及受到了钱副总的召见, 相互了解了一些情况。随后我们便回到安排好的宿舍安顿。第二日上午, 我们各自挑选适合的工作岗位, 便开始正式的实习生活。具体的实习内容分为以下几部分:

1、了解物流行业的具体情况(前景、机遇、挑战);

- 2、具体了解广东盛丰物流的企业情况、经营状况、管理机制、物流信息系统的操作流程；
- 3、掌握中转部岗位职责，做好岗位调度工作；
- 4、了解广东盛丰的现场管理、现场调度、以及司机的派车工作
- 5、学习盛丰物流的优势长处，发现企业的不足之处，将理论联系实际，为企业创造利益。

二、实习的收获和体会

在本次为期40天的实习中，我得到的收获或者称为体会最深的是，理论与具体实践的巨大差别。以前在学校里学到的东西感觉高大上，但是具体到企业的实际操作中，一切都好像是按照设计好的来执行，只要熟悉电脑，熟知公司业务就能轻松上岗。但转念一想我们上大学作为一名物流专业的高等知识人才，其未来的职业发展方向都是在企业的管理层。这就需要我们具备一定的专业知识素养才能够胜任管理层的工作。除了这一大点之外，还有一些收获与体会，下面我将分成几点论述。

（一）广东盛丰物流的企业架构

面临内部的整顿划分，基本上可以分为，起运部、中转部、到达部。并且在这些部分还有比较细的分工。比如说起运部还有单证组，中转部有中转客服部，到达有配送部等部门分工。在这些部门中我是在中转部，这也是广州盛丰少有盈利的部门，用钱总的一句话说就是“能给自己付了工资，还能给我们这些管理层的人付了工资”。当然，一个企业的部门职能结构不是我们一两句话能够评价的，这是符合企业具体情况做出了决策。在这一方面，我认为广州盛丰在这次转型当中做得还是比较及时的，从部门划分上来看也是非常合

理的能够对企业起到很好的促进作用。但是，我在盛丰这一个多月也感受到这个制度在广州盛丰的弊端，就是信息的流畅性、共享性得不到保障。经常出现信息的断层，比说我有批货到达需要中转，但是货物出现问题。虽然在系统上申报了异常，但是中转部还要反复确认这批货是出了什么问题，还要向起运站询问情况。

（二）广东盛丰的运营情况

在实习的这40天以来，我有一点很惊讶的是广东盛丰的盈利情况，在我们还没到广州之前，我以为在这个繁华的都市，物流商流这么发达的地方，做物流这一行业，至少盈利是很客观的。但是我在盛丰拿到的数据让我非常震惊。具体的让我们来看一下数据：

广州 1-6月经营利润亏损247万（含财政补贴），主要亏损后勤管销费139万，场地租金108万，。各部门具体亏损情况如下：

1、托运部：1-6月总收入为1758万，直接成本1460万，间接成本110万，毛利额为188万，毛利率为10.67%，其中承担人工成本（装卸工工资）79万，部门管销费144万，经营亏损35万。

2、配送车队：1-6月总收入为388万，直接成本197万，间接成本122万，毛利额为69万，毛利率为：17.9%，其中承担部门管销费用65万，经营赢利4万。

4、到达部：1-6月总收入为99万，直接成本86万，间接成本16万，毛利额为-3万，本其中承担部门管销费用24万，经营亏损-27万。（含货损货差）。

四大经营生产部门1-6月总计亏损32.9万（托运-35+配送4万+中转25.1

万+到达部-27万），此部分亏损由财务补贴（45万）消化掉。

通过这些数据我们可以发现，广州盛丰在这半年来出现了一定的亏损。其中主要是后勤管理，这我可以理解，因为盛丰包吃住，宿舍又有空调，对我们来说实际上是非常大的福利。但，托运部和到达部出现了一定亏损，这在我看来是不太合理的。这个问题也让我思考了很久，但后来经过东方老师的指点，我突然顿悟。其实盛丰是有相应的规章制度的，而且它的操作流程也相对合理的，会出现这么大的亏损是应为物流行业的岗位流动性太大。就拿广东盛丰来说，我在实习的这40天来，单证组就辞职了3个人，达到客服走了2个。人走总是要重新招人的，由于紧迫性较强盛丰招聘也是你想来就能来的企业。在这么大的流动性下，新员工没能很快的融入盛丰，相应的规章制度，操作流程也是要有很长的时间去熟悉。难免在工作中会出现失误，亏损也就相应而来。

（三）物流行业的分工

其实，要是放在我去实习之前看到这个标题“物流行业的分工”，我真的会一个头两个大，但在实习之后我听钱总用十个字很简单的回答了这个问题，我才开始有了清晰的了解——“男人干的事和女人干的事”，钱总指的“男人干的事”是具体到物流的操作流程，如何对这些流程进行优化，对流程的执行力度，这些都是要男生来执行。这些概念笼统的来讲很范。什么是操作流程，指很多方面，现场的调度、物流信息系统的优化等，这都是其中的一部分，再次就不做详细的阐述。而女生干的事就是指客服的标准。大家都明白，要提升顾客的回头率就是要提高对客户服务的标准，不仅从起运要做起，到最后到达也要有相对应的客服体系，因此在盛丰就有起运客服，到达客服、中转客服。所谓女人干的事就是要提升这些服务标准。这个是我来广州体会到的最有趣的一点。

（四）工作岗位

比较简单的一部分。另外那些需要和下线实质性沟通的事务还是要主任自己来做。我在这个岗位也认识到了很多盛丰物流的下线，像什么广州（顺达）权智物流，广桂货运公司、骏达物流、珠海景程物流、广胜物流、长宁物流等，都是广州盛丰合作较好的几家下线物流。另外，在这个岗位，我也有幸能跟质检组的梁家营出去广州其他物流园“卖货”，这个所谓的卖货是指，我们需要中转下线的货，但是因为同一下线的货今天太少，下线不愿开车过来接货，而这批货又客户又着急要，或者在盛丰压了又些天，需要赶紧转出去的。公司要亲自派车送到下线那边。我跟车去到广州市白云区嘉忠物流园，这里有很多小物流，也能够看大中国物流业的小、散、乱。但这不是我能够解决的问题。我能亲眼看到这些，比我从书上学到的更加清楚。

（五）实习总结会议

在实习的最后一天我们8个人在盛丰办公室与钱副总和人事部经理坐下来一起聊聊这40天的收获和体会。其实，在这一刻我是有点舍不得这里的，毕竟呆久了一点，还是和这里的同事有了一定的感情。暂且抛开这个不讲。说说我们开会的内容。我们8个人轮流跟钱总他们讲述了自己在各自的工作岗位所感所得。我记得最深刻的是增康烽同学提出的广州盛丰的成本比例是有哪些部分构成的这些问题。当然在我们从书本上学到的物流成本的构成，无非就是哪些固定成本和一些流动资产等。但我们想了解的是一些比较巨细的东西。钱总在讲到车辆费用的时候我们也大概能知道这些明细包括司机工资、油费、路桥费、折旧等。但是，我们看到盛丰有进口斯卡尼亚这种重型甩挂拖头。听说这样的车油耗较低，能节省较多成本。但钱总跟我分享一点的是“开什么车看什么样的司机”，意思就是说再不好的车给那些好司机照样还是能给你节省很多成本。从这个问题上我们就可以衍生出企业的管理问题。也是培养企业员工是否具有较强的“主人翁”意

识的管理手段。所以在随后我提到了企业文化上，我是在以前做寒暑期兼职时有个别企业会举办一些文娱活动来丰富企业生活，这也有助于拉近员工与企业的距离，员工与员工的距离。只有员工把工作当成是在为自己工作，在工作中能够得到快乐，那么他才能全心全意的投入到这份工作当中。

物流专业的实习报告集合篇四

20xx年12月6日，作为一名即将毕业的大四学生，我开始了为期38天的专业实习，这段时光的度过，意味着我即将步入社会，慢慢走出象牙塔，开启我的另一段人生。我所实习的单位是重庆市璧山县马斯龙制鞋公司，位于“中国西部鞋都”工业园区内，是一家逐步崛起的制鞋公司，在那里我学习到了很多以前完全没有接触过的鞋业知识，下面我将一一进行报告。

过去的“十一五”时期是璧山县经济社会发展的重要战略机遇期，加快鞋业发展、打造中国西部鞋都对于促进璧山经济快速发展与社会和谐进步、全面建设小康社会具有举足轻重的作用。随着20xx年9月15日至18日在京举行十七届四中全会的胜利召开，璧山县必须坚持科学发展观为指导，坚定不移地走可持续发展道路，培育和发展鞋业产业集群，做大做强鞋业产业，把璧山建设成西部最重要的鞋业生产基地和鞋产品集散地——“中国西部鞋都”。

一、二、三区为中心的鞋业产业集群正在形成。全县现有鞋业生产经营企业和配套经营户1300多家，年产皮鞋6000万双，产值40亿元，从业人员超过6万人，其中鞋业出口品种中皮鞋40%出口，远销欧盟、非洲、东南亚和中亚等国家和地区。

经过多年的发展，目前璧山鞋业以地处璧城街道的中国西部鞋都工业园区为基地，连接七塘、八塘、大路等镇延伸发展，形成了以中国西部鞋都工业园区为中心，向周边区县辐射的态势，供产销链条完整，较为完善的鞋材、鞋机、成品鞋等

生产与销售市场已经基本形成，正在形成跨地区的区域性制鞋业产业带。

在这种时代大背景之下，马斯龙制鞋公司开始寻找属于自己的一条道路。

尽管璧山鞋业发展历史较长，但长期以来部分企业技术水平较低，科技含量不高，特别是中小鞋业企业产品设计能力不强，品牌培育意识淡薄，产品开发和品牌运作落后，整体竞争力不强。部分企业仍处于来料、来样加工和贴牌生产阶段，简单的模仿、复制别人产品，难以形成具有竞争力的品牌，马斯龙制鞋公司也是这样。

人才的缺乏主要体现在一是缺乏高素质经营管理人才，导致企业经营管理水平不高，企业发展缓慢，产品升级上档困难；二是高中级鞋业技术人才缺乏，技术工人数量严重不足，导致市场开拓能力不强，企业规模难以扩大。

璧山已有1300余家鞋业生产企业和配套经营户，但还没有建立起研究、设计、生产、营销、包装运输、商贸物流、质量检测、配套服务等相对完整的产业链。要素市场培育相对滞后，产业配套能力还不强，产业集群的关联效应与规模效应不明显。

从硬件建设上看，主要是鞋业发展中土地供需矛盾十分突出，鞋业企业扩张难以实施。从服务环境上看，一些部门还存在着管理体制方面的问题，重管理、重收费、轻服务的状况，对鞋业发展认识不到位、服务不到位，影响了璧山鞋业的快速发展。

鉴于原璧城镇的皮鞋城生产经营与居民小区混杂，加之与鞋都工业园有一定距离，从城市规划角度考虑也不适于继续发展皮鞋的生产和交易，应实现彻底转型，此区域更宜于向商贸服务业发展。在做好工业园二期工程的基础上，三期工程

布局应紧邻二期工程向南拓展，再过璧南河向西延伸。原集中在远离园区的七塘、八塘和大路镇的鞋业企业仍作为园区生产基地的补充，向专门化特色化生产发展。

以制鞋产业为纽带，大力发展研发设计、包装运输、商贸物流、质量检测等相关行业，以配套促聚集，形成关联度紧密的产业链，是璧山鞋业发展的重中之重。要依靠市场机制，引导企业加大技术改造投入，加强纵横向的竞争与联合，通过技术的聚集和产品的配套，形成具备一定发展规模的产业链，以促进制鞋产业的上档升级。“十二五”期间璧山鞋业要大力发展和完善以西南鞋材交易中心为基础的皮鞋、皮革制品、鞋材、鞋机、辅料交易及其参观考察、会展和贸易洽谈的展示交易中心；以研究和推广鞋业新材料、新工艺、新技术、新款式等为主的鞋业研发设计中心；配合法定质检部门，完善和加强产品标准与产品质量管理有关环节的配套工作，建设鞋产品检验检测中心。

要采取多种政策手段鼓励和支持企业产品上档升级和结构调整，逐步改变璧山鞋产品过于集中男式皮鞋和中低档皮鞋的现状，发展多种类、有特色的多样化产品，使鞋产品逐步涵盖男鞋、女鞋、童鞋、旅游鞋、劳保鞋、休闲鞋、军用皮鞋、登山鞋等各种鞋产品，要按照低、中、高档各种档次的鞋产品全面发展，逐步加大高、中档皮鞋生产，提高鞋产品附加值。在调整鞋产品结构的同时，要加大开发和生产皮衣、皮具等皮革产品的力度。

“十二五”期间璧山鞋业应走集团化发展道路，加大招商引资力度和兼并收购力度，引进和扶植一批鞋业生产和销售龙头企业，迅速提高鞋业产业组织水平。要围绕鞋业产业链做大规模，提高专业化竞争力，以促进企业集群有序发展，形成强有力的产业群体和竞争主体。要加强鞋产业的空间整合，引导企业逐步集中到工业园区内，以优化企业之间的生产协作，促进企业共享基础设施和公共服务，加快生产要素的集聚和资源的优化配置，不断扩大产业规模，提高产业竞争力。

通过加强专业市场与产业的配套，促进市场建设，加快产业的集中，同时为鞋产业发展提供稳定的市场空间。要引导企业加强行业自律，共同制定地区产品质量、服务标准，并监督执行，创建具有良好市场形象的企业品牌。

范表率作用，服务于鞋都建设。社区居民要以“人人都是发展环境，事事关乎鞋都形象”的要求来规范自身行为，培养良好的社会公德，弘扬优秀传统美德，争做文明市民，共创鞋都优良形象。

要进一步转变政府职能，理顺政企关系，遵循市场经济原则，充分发挥市场对资源配置的作用，完善“政府主导、企业运作，优势互补、实现双赢”的模式。政府要增强服务意识，把工作重心放在服务发展上来，进一步制定和完善相关政策，扶持鞋业的发展，为鞋业的发展创造良好的环境。要进一步强化县鞋业办公室的管理职责和职权，加强引导、调研和协调，及时发现、研究鞋业企业发展遇到的困难和问题，为企业提供指导；积极协调相关部门，为企业发展排忧解难。

要加强宣传，营造加快鞋业发展的良好氛围，建立融资服务机构，创新信用担保体系，提高企业融资能力。规范税收征管行为，落实有关税收优惠政策，为鞋业企业发展创造良好的税收环境。

要坚持与时俱进，把握好鞋业发展的总体趋势，利用好国家实施西部大开发的优惠政策，主动承接全国制鞋产业的梯度转移，适时完善鞋业产业发展政策，积极落实县里已出台的优惠政策，在资金、土地、人才、项目储备等方面及时给企业提供前瞻性指导。要努力营造更加开放、公平竞争的市场环境，提供好公共服务，为企业发展提供良好的软环境。

鞋都工业园建设是一项庞大的、长期的、复杂的工程，涉及到基础设施、生产设施、管理设施、发展战略以及配套政策等方方面面的因素。因此，必须要规划先行，要充分发挥园

区产业规划的作用，进一步理清发展思路，理顺管理体制，调整完善规划，促进资源集聚，加快璧山鞋业转型升级。

按照“一个产业、一个园区、一个龙头、一批名牌”的发展思路，加快中国西部鞋都工业园建设。到20xx年，基本建成园区的“一基地、六中心”，即：生产加工基地、交易展示中心、物流储运中心、质量检测中心、资讯信息中心、人才培训中心、研发设计中心。通过“一基地、六中心”建设，将中国西部鞋都建设成为集鞋业研发、生产制造、交易展示、人才培养、仓储物流、信息网络、检验检测为一体的产业集群区域。

要充分发挥鞋都工业园对各种生产要素的集聚与承载功能，引导企业向园区集中。在鞋都工业园建设上，要按照定位明确、特色明显、功能齐全、设施配套的要求，加强交通、供水、供电、供气、通讯等配套建设，提高资源的利用率和共享度，形成环境优美、配套齐全的现代化工业区。以园区为载体，加大招商引资力度，促进地区制鞋企业和外地特别是东部沿海强势品牌制鞋企业入园，促进鞋业产业向园区集中，提升璧山鞋业的整体水平。

要以西南鞋材交易中心为基础，加快建设“鞋玛特”。“鞋玛特”要集鞋材、鞋机、成品皮鞋以及其他皮制品的批发零售、交易展示、信息发布等多种功能于一体。到20xx年，“鞋玛特”要基本建成。

要通过整合资源，引导扶持，培育和建设有较强储运能力的经营机构，从事鞋业原材料、

设备和鞋产品等的运输代理服务，开拓以公路运输为主，铁路、水运、航空运输相配套的立体化运输网络。到20xx年，建立并完善覆盖全国及东南亚、中亚、俄罗斯等地的运输网络。要加快鞋都工业园物流中心的建设，增强鞋业的储运能力，促进物流服务的完善。

要改变销售网络不健全、市场流通不畅的状态，遵循优势互补、互利共赢的原则，以资金、技术、产品销售渠道为纽带组建销售联合体，建立和完善全方位的鞋产品销售网络，提高鞋产品的市场占有率。

规范市场秩序，防止恶性竞争和不正当竞争；加强市场监管，建立失信企业和劣质产品的市场退出机制；健全行业协会等中介组织，为企业间的自律行为、依法维权和整体协调提供服务。

完善的鞋业创新生态应该包括创新政策、创新链、创新人才、创新文化。政府要通过制定和完善创新政策，培育创新主体，促进产、学、研有机结合，构建完整的创新生态，形成持续创新的机制和能力。鼓励璧山鞋业企业加强与国内外著名制鞋企业的交流与合作，在交流与合作中通过引进、消化、吸收并进行二次创新的系统工程，迅速提升企业的研发水平和创新能力。

璧山鞋业必须加强科技进步和技术创新的力度，不断学习和引进制鞋业的新技术、新材料和新工艺。开发新的工艺与技术，研制高性能材料，不断满足消费者对鞋产品品种、质量和功能的新要求。加强制鞋业信息化进程，推广应用视觉辅助设计和cad/cam（计算机辅助设计和计算机辅助生产系统）和pdm（生产数据管理系统），从而全面提升企业的核心竞争力。

从建好中国西部鞋都的战略高度出发，对璧山现有鞋业企业进行改组改造，一是加强鞋业企业组织创新，通过并购重组，合资合作，实现企业集约化、集团化和品牌化发展。20xx年，培育3—5个鞋业龙头企业，组建2—3个鞋业企业集团。二是加强鞋业企业管理方式创新，确立“以人为本”的企业经营理念，塑造有特色的企业文化；三是加强鞋业企业管理方式创新，促进企业流程再造，实行标准化管理。

政府要从建设一流水平的中国西部鞋都的战略高度出发，结合璧山鞋业人才需求的实际，协调企业制定人才培养规划，建立和完善人才培养的制度和机制，实施人才大培训战略。要建立多渠道、多层次培养人才的机制。政府、教育部门、行业协会、企业、社会、民间不同层次多渠道培训；长期、中期、短训、讲座，各种类型形式全方位培训；要充分利用现有的职业中学等教育资源，大规模、专业化地培养中高级管理人才、技术人才以及技术工人。从而不断提高企业员工的基本素质和技能，增强制鞋企业的市场竞争能力和持续发展能力。

制鞋企业要把加强员工队伍建设、强化全员的素质教育和技能培训作为增强企业发展后劲的基础性工程，高度重视，狠抓落实。要创新培训模式，坚持全员培训与重点提高相结合，因材施教、讲求实效。要以“学习新知识、掌握新技术、增强创新意识、提高创新能力，做知识型员工”为主要内容，采取集中综合培训和单一专业适应性培训相结合的方式，多层次、多类别、有重点地组织职工培训。

企业职工培训不仅是企业发展的长期战略，预期战略、更是提高企业竞争力的全员战略。

针对璧山鞋业企业员工培训的实际问题，必须建立和完善制鞋企业员工培训的约束制度、激励制度化、评价制度和监督制度，加强检查和监督，促进鞋业企业员工培训的常规化和制度化，切实保证培训的良好效果。

此次以我所学的物流管理为基础的条件下进行的专业实习报告，其内容与数据均来源于我所实习的璧山县马斯龙制鞋公司，该公司虽然只是芸芸制鞋企业中规模较小的一家，但是璧山县的鞋文化对其产生了巨大的影响，随着越来越多的中外制鞋企业对璧山鞋业产业产生的浓厚兴趣，璧山县马斯龙制鞋公司必将趁着这番大好势头，走向更美好的明天，中国西部鞋都工业园必将带动璧山经济的腾飞，璧山也将以崭新

的姿态向全中国乃至世界展示“中国西部鞋都”的风采。

物流专业的实习报告集合篇五

1、实习目的：

(4)、适应课程教学和专业发展需要，收集不同企业在物流运作方面的资料，夯实专业知识。

2、实习意义

(1)、通过实习，使我们进一步的加强了对书本知识的理解和对专业基础重要性的认识；

(2)、通过实习，使我们对物流运营和社会生活的现状有了进一步的认识，使我们在今后学习和生活中能够逐步调整自身，为将来从学校向社会转变做好准备。

1、基本情况：

物流配送中心位于西安经济技术开发区，在20xx年建成。比邻西安咸阳国际机场，南有二环路，北有三环路，邻近过境高速公路，连接着西铜、西禹、西宝等多条高速公路，交通便利。它占地面积2万9884平方公尺，由两座建筑物组成。其中一座是综合单层仓库及四层办公楼的大楼，面积为1万7861平方公尺；另一座是两层楼高的仓库，面积大约是5315平方公尺。

2、主要设施：

配送中心拥有两种型号的高位叉车6台，外形美观，电动动力，可升至6、5米的工作臂。

手推平板车，拥有多辆手推平板车、手推液压车、人力叉

车(俗称地牛)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。同时拥有联盟型车队,可调动车辆近百辆。

3、功能区概况:

a区、建筑面积5000平方米的生鲜加工配送中心是目前国内连锁超市中的生鲜品生产基地。

b区、建筑面积15000平方米的库区,是国内一流的现代化物流库房。采用高站台设计,作业线长度280米,可同时对80辆卡车进行作业;库内采用高位立体式货架,设计标准托盘储位近8000个;采用先进的物流信息系统进行管理,做到在库商品的管理,提高商品周转率,实现了计算机控制的先进先出。现库存商品单品数约在10000种,日出货量约5000箱,差错率控制居于国内水平。运输网络遍布全省大部分地区,有丰富的连锁店物流经验。

c区、建筑面积3200平方米的四层综合大楼,做为xx商业集团办公、培训的场所。

4、作业流程:

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》归档五、研究结论及建议。

退货处理:全力协助货主公司进行退货收货作业,并且填写

收货单和进仓单，并及时反馈货主公司，以便货主公司尽快对退货做出处理决定。退货收货时，对于原封箱之产品如无货主公司特别指令，即可作为商品入库处理。非原封箱退货按货主公司指令要求，做到清点、分类、整理后方可入库。

实践是检验真理的方法，通过实习，使我认识到只有到实际中去，才能真正认识理论其中的意义。

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，如何把利润搞上去等等问题。

国内许多物流企业还处在发展阶段，想要解决这一系列难题，必须更多的向西方学习，借鉴外国的经验和做法。