

# 2023年金融管理大学生实践报告(优秀5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 金融管理大学生实践报告篇一

我算是幸运的一个，有幸分到了西餐部办公室做文员。虽然没缘学到专业的西餐服务技巧和对客之道，但却比其他人接触到了更多的酒店高层领导，也从他们身上学到了一些酒店内部管理方面的知识，虽只是一些皮毛，但对我这个刚步入社会的学生来说，也是受益匪浅。

进入岗位后，我学到的第一课便是秘书的职业道德守口如瓶，我不可以将我在办公室听到的内部信息告诉给同事或朋友。作为一名文员，每天要做的最基本工作就是文件归档，打印复印，将每月员工的排班输入酒店考勤系统，月底要将下月各餐厅推出的套餐和自助餐菜单及台卡做好，同时协助秘书完成经理交给的其他工作。每天的工作是很琐碎的，我要求自己必须谨慎、细心、有耐心，还要有良好的电脑操作知识和熟练的中、英文打技术。

记得刚来办公室时，正逢经理在制订系统的内部管理制度、服务程序与规范、酒水操作标准等规章制度，于是我便当了一星期的打员，厚厚的资料打完了，同时可喜的是我的打速度也有了飞速的增长，还学会了很多文件操作知识，回想起来还真有参加了魔鬼训练营的感觉。

嘉华正处于二期筹备的阶段，对于我们西餐厅来说，新增加了威尼斯西餐厅、迪拉斯烧烤餐厅、私人会所、会议厅等营

业场所。每天都会有许多的图纸涌入办公室，而且还要针对新翼的规划制定大量的出文呈报总经理审批的文件，同时还要将各分部递交上来的物品筹备清单进行分类归整，打印，审核，报批后还要填写物品采购单，我清楚的记得当时我和秘书整整抄了两天，手都写酸了。

我的经理是个很注重锻炼下属的人，他吩咐下去的事情，从来不会告诉你该怎么做，他只会说你要去做什么。记得酒店新推出了钥匙管理制度，这可是总经理多年酒店工作经验的智慧结晶，制度推出前首先对各部门秘书进行了第一轮培训，由于我们部门的秘书休一个月长假，便由我去参加了这次培训。事后，经理便把我们部门的钥匙编排统计工作全部交给我来负责，同时还要根据酒店指示制定出我部门的钥匙管理制度，刚开始我压力很大，怕自己做不好，但经过各分部主管的配合，也圆满的完成了任务，还受到了经理的肯定，我很庆幸有这样一位领导，让我有机会学到了更多东西，也有了更大展示自己的平台。

在实践当中我明白到这样的一个道理：给别人一个微笑，同时也给自己一个微笑，多么简单的道理啊。我们总是忙忙碌碌，把自己陷入日常的琐碎之间，从而把自己的微笑隐藏了起来，忘记和忽略了把快乐带给别人和自己，我们所做的都是为了自己，忽略了身边的人和发生的事。

我们每个人都会微笑，这是上天赐予我们每个人的法宝，它可以帮助我们化解生活中的矛盾，使人与人之间的心灵更好的融合。生活如镜，我为其笑，它必定会回我一个微笑，微笑的对待身边的每一个人，简单的两个您好，别人也会以同样热情的方式回应你，这种快乐是可以传染的。

细细想一想，我这点儿工作的压力算得了什么，人生没有迈不过去的槛儿，工作中其实也有很多的快乐，只是我们忽略了它。快乐其实是一种习惯，当我们能换一种心态去看待自己的工作，并带着游戏般的愉快心情去面对工作，我们会发

现自己的内在能量有多大，抗压应变的功力也会因此增进。对，不能再吝惜自己的微笑了，微笑着对待工作，微笑着对待身边的人，给别人一个微笑，也给自己一个微笑。

在短短的两个月的时间里，我遇到之前在学校未经历过的压力和困难，但这些具体难题正是实习的珍贵所在，是在校园里没有机会接触的，而又是以后的工作中必须面对的。我感谢这次实习，使自己接受了更多的磨砺和锻炼。现在美人蕉正开的鲜艳亭亭玉立，白玉兰刚刚旋开洁白幽香的花瓣，在这个美丽的季节，我们也正如这怒放的鲜花，开的刚刚好。嘉华给了我们展示自我的平台，让我们在这里绽放自己的美丽，如同鲜花般鲜艳动人，光彩夺目。

## 金融管理大学生实践报告篇二

为了学习和宣传党的十八大精神和认真完成我校关于“我的中国梦”的社会实践,在实际行动中深化对“中国梦”的理解认识,特地在震湖乡进行了一系列的实践活动。通过到乡村社区参加和开展内容丰富、形式多样的实践服务活动,发扬光大“雷锋”精神,传播服务奉献的志愿者精神。在震湖乡开展了至少一周的实践活动,在社区服务、医疗卫生、教育体育、环境保护等方面,做出了小小的贡献;同时,对“中国梦”,无私奉献的“雷锋”精神等,有了更直观、细致的了解,指导我们实践奋斗,放飞青春梦想。

用手册等有关书籍,供群众阅读。

农业活动是这里群众生活最主要的内容,不管是在忙碌时节,还是在闲谈时间,都围绕这个话题。震湖乡种植的土地以旱地为主,小麦、玉米等是主要的农作物,一年的收成靠天气,变动较大。作物收割基本靠人力,耗费体力且收获进度慢,天气异常时容易遭受损失。为了解决这些问题,我们邀请县农业收割委员会的技能人员,专门举办了农业科普讲座。向广大农民具体讲述了关于收割机、播种机、碎草机等机械的使用方

法，以及维修的手段，切实解决群众现实问题。现在是农作物收割时节，我们还深入到田间地头，向那些使用机械收割的农民讲述了使用的技巧，正确的操作手段。同时，为了适应机械的广泛应用，提高广大农民对机械的操作能力，我们还举办了农业技能人员培训，通过亲手传授、现场指导等手段，提高广大农民对机械的操作能力。

为了贯彻落实“全民阅读”活动，和同学一起，做了一项农民阅读现状和需求调查，根据反馈的信息，免费为每户居民发放书籍，提高群众的读书兴趣，将所读知识和实际操作结合起来，发挥最大作用。为了引导广大农民多读书、读好书，我们邀请村里几位喜好读书的学者，举办了一次读书辅导讲座，开展了农民喜爱的图书评选交流活动。通过幻灯片、口头讲述等方式，向群众介绍一些生活中必备的书籍，诸如《农用机械简单操作技巧》、《生活常用急救方法》等书籍，引导广大农民多读书、读好书，提升科学文化素养。在遇到问题时可以利用所学的知识，进行必要的操作和解决，群众反映热烈。

生态环境问题是农村头等大事，必须切实的维护好、解决好。我特地进行调查，详细了解震湖乡的生态现状，以及环境问题的具体类型。针对垃圾随意填倒，建议建立垃圾填埋场和回收场，集中处理分类回收。这样既可以避免污染环境和土地，又可以回收利用，提高资源的利用效率，减少浪费。对于有的家庭使用木材和秸秆做饭，砍伐树木会加大水土流失，燃烧过程中产生的费烟废气又会污染空气，增加可吸入颗粒物，患病几率增加，建议建议使用电器做饭，适当使用煤炭作燃料。针对本地区多发的水土流失和沙尘暴问题，支持和建议多种植柠条、苜蓿等耐旱植物，退耕还林还草，并种植苜蓿、果树等作物。在保护环境的同时，又可以增加经济收入，避免了土地的浪费。借此来普及生态环保理念、引导健康的生活方式、贯彻落实科学发展观，实现震湖乡的可持续发展。

社会要发展，教育要先行。在新农村，教育事业越来越受到重视，投入比例逐年增加。震湖乡属于偏远山区，教育发展落

后,设施不完善,导致了该地区教育水平整体与其他市县有较大差距,群众的受教育比例偏低。在暑假中,利用空闲时间到学前儿童、小学生家里,开展教育帮扶活动。利用自己掌握的知识,提高他们的学习能力,拓宽知识和见解,解决学习中遇到的困难。同时,在一些单亲家庭、学习困难的学生家中,对有心理问题的学生进行辅导。指导要看到生活阳光的一面,不抛弃,不放弃,面对挫折要调整心态,迎难而上;另一方面,尽自己最大的能力,带给他们了一些生活和学习用品,进行物质和精神上的帮助,切实解决困难。

良好的社区环境是建设和谐社区的重要条件,也是基层建设的重要内容,包含了每个人的希望。我们深入社区农村,当起了志愿者,做一些挂职助管工作,帮助社区管理者减轻负担,提高工作效率。开展了基层群众相关需求的调研,依靠所学过的专业知识、社会工作经验,面向基层工作人员开展社会管理知识培训,为建立健全基层社会管理机制和服务体系,减少和化解基层社会矛盾,作一些力所能及的贡献。为了进一步提升震湖乡的社区文化,提高居民相互之间的友好理解,我和同学一起,当起了“道路守护员”、“村容巡逻员”等志愿者。每天志愿工作,制止一些影响村容村貌的不良行为,对破坏环境卫生的人员进行指导,共同建设良好的社区文化。同时,为了减少和化解基层社会矛盾,减少家庭之间的不合,我们走村入户,当起了调解矛盾的志愿者。对家庭中遇到的不合争论,及时提出我们的意见和建议,对双方进行劝解和疏导,心平气和的解决问题。

## **金融管理大学生实践报告篇三**

12月23日(周二)一教阶6

12月25日(周四)

12月26日(周五)一教阶8

(一)由实习指导老师介绍财务管理模拟设计概况及实习方式、实习要求、考核方式等。

## (二)《财务管理模拟设计》实习项目

第一部分：销售预测及全面预算编制的模拟训练——训练一、训练二

第二部分：财务活动模拟训练——训练五

第三部分：财务分析——训练三

## (三)实习的过程

实习的第一天指导老师给我们讲解实习的大致流程，即从编制销售预算全面预算开始到第二部分财务活动模拟训练，最后是进行企业财务分析，然后再由我们自己完成后续工作，老师在旁边指导。

## (四)实习的内容

1、经营预算。在开始这一部分之前，我们需要彻底地明白，财务预算是总预算，编制财务预算必须依据经营预算和资本支出预算，编制经营预算时，首先编制销售预算。销售预算是整个全面预算的出发点，是经营预算的基础，这是依据以销定产的原则，根据需求量决定生产量，在根据生产量决定材料采购量，这样做的目的是防止存货积压而造成损失浪费，这种编制预算的程序是依据供产销经营活动的逆向来编制的，体现预算编制过程的合理性。

1.1、销售预算。销售预算是指为规划一定预算期内因组织销售活动而引起的预计销售收入而编制的一种经营预算。关于销售预算这部分，在实习中，我主要是做了m公司20xx年经营现金收入的预算。首先根据销售单价和预计销售量来确定

预计的销售收入，然后在将销售收入按当季60%收回、下一季度40%收回来计算，这样就确定了每一季度应该有的现金收入。

1.2、生产预算。生产预算是指为规划一定预算期内预计生产量水平而编制的经营预算。这是所有经营预算中只使用实物计量单位的预算。在实习中，预计期末存货量按下季度销售量得20%来计算，而期初存货与上季期末存货相等。因此第一季度的预计期末存货量= $1000 \times 20\% = 200$ ，最后，预计生产量=预计销售量+期末存货-期初存货。

1.3、直接材料预算。直接材料预算是指为规划一定预算期内因组织生产活动和材料采购直接材料活动预计发生的直接材料需用量、采购数量和采购成本而编制的经营预算。首先在生产预算中，我们已经确定了预计产品生产量，在已知单位产品材料耗用量得前提下，就可以确定预计生产需用量。然后预计生产需用量+期末存料量-期初存料量=预计购料量，在预计购料量确定后，根据材料单价就可以确定预计购料金额了。

1.4、直接工资预算。直接工资预算是指为规划一定预算期内人工工时的消耗水平和人工成本水平而编制的预算。首先，在实习中，我们根据预计的生产量和单位产品工时定额来计算直接人工总额，再次，在已知小时工资率的基础上算出预计直接工资总额。

1.5、制造费用预算。制造费用预算是指为规划一定预算期内除直接材料和直接人工预算以外预计发生的其他生产费用水平而编制的预算。在实习中m公司是根据在完全成本法下来编制制造费用预算的，当季发生的制造费用除了折旧外均于当季支付。首先根据资料，计算出预算分配率以及各季度现金支出数，然后结合直接人工工时计算出每一个季度的变动性制造费用和固定性制造费用，最后确定预计的现金支出数。

1.6、产品成本预算。产品成本预算是反映企业在预算期单位

产品成本、生产成本以及销售成本的。产品成本预算是生产预算，直接材料预算，直接工资预算，制造费用预算的汇总，是编制利润表的基础。首先，根据前面的资料确定企业20xx年的计划产量是4160件，单位产品成本是44.216元，总成本是183940元。最后结合材料计算出预计产品销售成本。

1.7、销售费用与管理费用预算。销售费用与管理费用预算反映企业在预算期销售费用以及管理费用开支水平的预算。这一部分比较简单，就是根据表格，直接加减算出最后的现金支出合计就行。

2、财务预算。财务预算是指与企业现金收支、经营成果和财务状况直接相关的各项预算。其中包括：现金预算，财务费用预算，预计利润表，预计资产负债表。在实习中，我主要做现金预算。

2.1现金预算。现金预算反映企业在预算期内一切现金收支以及结果的预算。现金预算包括：现金的收入，现金的支出，现金收支的净额，资金筹集与运用。在实习过程中，我只要是把前面的表已经完成的内容输入到现金预算表中，最后计算出现金的余缺，就拿第一季度来举例吧，第一季的现金余缺是9729.16元，但是材料中库存现金的余额是6000元，所以最后第一季度的期末现金余额就是6000元，而还有3729.16就用来投资。

在第一部分大致就是做这些工作，为了加强我们的动手能力，我们就沿着同样的思路与过程又做了海华公司的业务，从编制销售预算到最后的现金预算。

### 3、财务活动模拟训练

3.1、资本结构分析决策。资本结构决策是企业财务决策的核心内容之一，目标是追求确定资本结构，而资本结构是指企业在适度财务风险的条件下，使其预期的综合资本成本率最



低，同时企业价值的资本结构。在实习中我们采取每股收益无差别点法来决策。在已知材料条件下，列出相关等式，确定每股收益无差别点是2960万元，然后跟息税前利润20xx万进行比较，最终企业应该选择发行普通股作为有利的筹资方式。

3.2、有关现金折扣和延期付款的决策。首先根据条件，计算出放弃现金折扣的机会成本为36.73%，然后，由于我们得出第二问是尽量延迟到付款条件的最后一天，第三十天支付贷款。

3.3、对投资项目进行财务评价。首先根据付现成本和年折旧额来确定息税前利润，以及税后息税前利润。画出现金流量图，确定现金净流量和项目的净现值，当净现值大于零时便具有了财务可行性，最后计算出静态投资回收期为4年。

4、财务分析。财务分析是指以会计核算和报告资料及其它相关资料为依据，采用一系列专门技术与方法。对企业等经济组织的财务活动进行分析评价，为相关组织和个人提供信息和依据的经济运用学科。而在实习中，我主要是根据表格信息，运用杜邦分析法为企业做财务分析。先分别计算出20xx年、20xx年企业销售净利率，总资产周转率，再者，根据上面两项确定资产净利率，然后求出业主权益乘数，最后求出股东权益报酬率□xx年是10.23%，10年是11.01%。

财务管理是一门应用性极强的学科。通过本次校内实习，我们理论联系实际，不但能熟悉下午管理中所涉及的知识问题，还让我们掌握了如何运用现代计算机辅助工具对遇到的问题进行分析计算，为实际工作打下良好基础。这次实习主要目的在于加强对课程了解，培养对所学课程的兴趣和热情，激发学习专业理论知识的积极性。从而为将来毕业后能尽快适应本专业的工作，奠定初步基础。这一次的实习虽然时间短暂，只是在校内自主实习，但是依然让我学到了许多知识和经验，这些都是书本上无法得来的，而且通过此次的实际操作找出自身存在的不足，对今后的财务管理学习有了一个更

为明确的方向和目标，开阔了我们的视野，增进了我们对企业实践运作情况的认识，了解财务管理工作的本质，为我们毕业走上工作岗位奠定坚实的基础。

实习对于一个学习财务管理专业的学生是完全必要还是意义重大的。学校能够明白这一点，在每学期期末组织财务管理专业学生的模拟实习，我感觉很幸福很棒。但是我觉得学校应该为我们争取更多的机会，能够让我们的学生走出模拟实习的套路，带领我们去一些企业实习，这样我们就会更加直接地面向企业，了解企业的运作，真正地在毕业前有所体会，有所感悟，不至于在毕业后措手不及。但是如果条件有限，我也不反对在企业进行模拟实习，因为模拟实习同样是帮助我们进步，帮助我们理解书本知识的一个平台，也可以增强我的实践能力。希望以后实习中，时间能够长一点，实习的内容丰富一些。还有就是希望每一个班有一个指导老师，这样就可以随时为我们解答实习中面临的问题，不至于我们会措手不及。

文档为doc格式

## 金融管理大学生实践报告篇四

毕业实践是旅游管理专业学生在完成课程之后进行最后的综合实践，是贯彻理论联系实际的原则，实现院校培养目标不可缺少的教学模块，其目的是让学生学习了解旅游企业常规操作模式，熟悉一般的业务手段和方法；了解旅游业现状，应用所学理论知识，提出改进建议；在真实的工作环境下，认识自我，磨炼意志，锻炼心态，考虑就业方向的选择。实践生应端正态度，克服实践过程中出现的困难和挫折，真正做到理论与实际相结合。

### 二、公司简介

这次我实践的地方是xx省旅行社。这家旅行社成立于20xx年，

注册资金xx万元人民币。是经国家旅游局批准，由xx省旅游局核准□xx市工商行政管理局登记注册具有法人资格的国内旅行社。业务范围包括进行国内组团旅游和省内旅游接待服务，兼营会议接待和机票代售等业务。经营境内的各大精品线路，开通了多条国内旅游线路，游线路是该旅行社的招牌线路。

### 三、实践内容

旅行社行业是旅游业的基本组成部分，是联结旅游饭店、交通、景区等各个环节的桥梁式行业，是整个旅游业的中心环节。所以，选择在旅行社实践，有利于了解整个旅\*业的运行状况和发展趋势。可以同时了解饭店业的经营模式，旅游交通在旅游中发挥的作用，更能进一步的了解旅游景区的经营发展状况。

这次到旅行社实践，是以实践导游的身份进去的。因此主要的工作就是熟悉导游业务，能都独立承担带团的任务。此外再学习旅行社其他方面的业务知识。

我主要是做实践到有的，所以重点就是去熟悉导游业务知识。背导游词，背到滚瓜烂熟，烂记于心是很重要的，而且还不能像背课文一样死记硬背，还必须要有趣味性，要拓展知识链，能够将各种相关知识融会贯通。

第一周的主要事情就是熟悉旅行社的各条线路和新导游可能会去带的一些一日游的景点知识，我不紧将自己以前的导游知识温习了一遍，开始一周的时间也是自己的导游知识丰富了许多。除了给自己充电外，平时也会帮计调们去给客户送些票据之类的东西。

上班第一天，没什么工作，老板和其他的工作人员都很忙，也就简单的和大家打了个招呼，然后就到了老板指定的地方呆着。以前在旅行社做过兼职导游，知道刚到旅行社就是这样子，大家忙起来了往往把新人当做空气，有事的时候才会

去关注你。我也就知趣的找个地方呆着，随便翻阅着手头可以看到的资料，提高一下自己对自己将要实践一个多月的旅行社。刚来旅行社，自己就要机灵些，要谦虚好学，多去了解，不要以为有人会去主动的交你。你要去观察去倾听，看忙着的人是怎样做事的，他们是如何和人打交道的。

中午大家忙着也只有用快餐填饱肚子了，知道大家都要叫快餐，我也就自告奋勇的帮大家了这个忙。吃饭是闲聊，大家除了对我说了些客气的话外，有两个看似资历很老的同事还说我很好学，还知道我看了什么，姜还是老的辣，就这样悄无声息的去观察你。所以，有的时候你不要怀疑自己做的无法得到认可，其实有人已经看在眼里了。下午也就是自己看资料了，一天很快就过去了。

因为我以前在学校带过学生团也在其他的旅行社带过两个团，有一点带团的经验，因此，老板也没为我安排什么培训，只是让我多掌握些导游知识和本旅行社的景点线路。

带团不是一件容易的事，你不仅要有熟练的导游知识、丰富有趣的话题、多样的娱乐项目，还要掌握吃、住、行、游、购、娱整个活动的操作流程。要具备灵活处理突发事件的能力和良好的心理素质。

我带的第一个团是到石门涧一日游的散客团。散客团相对团队游客简单一些，散客团基本上都是由几个小团体组成，这些小团体的组成主要有家庭成员组成、单位同事、亲戚朋友等几种形式。其实我们只用关注这些小团体中的具有领头作用的一个人就行，这些小团体基本上是以领导、老人或者小孩子为中心的。搞定了这些中心人物，也就算是和这些小团体搞好了关系。个小团体有时又可以相互牵制，所以整体来说带起来并不难。上车之后就是致词，景点的简单介绍，玩点小小的游戏，一趟下来，也没出什么纰漏。

自从较好的带了第一个团后，我就陆陆续续的带了五六个团。

这些团虽然都带下来了也没出现什么大问题，但是整个过程也是一个不断发现问题解决问题的过程。

开始时以为背熟了导游词，掌握了一些避免麻烦的技巧就能把团带好，但是每次带的游客都不一样，所会面临的问题也会各不相同，如果还是生硬的根据套路去做，往往达不到良好的效果。所以自己要学的还很多，因此，每次带团之后我都会将遇到的问题进行总结，然后通过各种方式寻求解决对策，可以看书、上旅游或者向有经验的导游求教。虽然所带团很累，遇到的问题很麻烦，但是不断地去学习，去解决问题也会从中获得巨大的收获和乐趣。

在旅行社实践的一个多月带了多个旅游团，这不仅使自己的专业技能得到了提高，增加了旅游带团的经验，也使自己更加真切的体会到了工作的酸甜苦辣。当我实践期满离开旅行社前，老板对我工作的认可和我认真工作的表扬让我感到了极大的快乐！

#### 四、实践总结

在一个多月的实践过程中，我对整个旅行社行业的运作模式和日常操作程序都有了一定得了解。在此过程中，我不仅在我的专业知识领域有了新的突破和进展，同时，也在我的人生经历中增添了非常重要的一节，这将是我一生中珍贵的财富。

毕业实践，是学生从学校步入社会的过渡阶段，是让学生在真正出社会之前，对社会的提前适应阶段。四年的大学生活虽然不能说是完全的与社会脱节，毕竟还是离现实有一段距离。通过毕业实践，让我切实的体会到了工作的艰难与不易。它教会了我运用所学知识去解决现实问题，更教会了我怎么去与人沟通交流，怎么样做一个合格的旅游从业人员。这次实践不仅使我更加了解了旅游这一行业，从中学到的知识也将使我在从事其他行业工作中也非常受用。

1、这次实践对我撰写毕业论文有很大的帮助。此次我的毕业论文是《后金融危机背景下我国旅游景区的发展对策》，需要对旅游景区的发展现状和目前的旅游供需关系有所了解，实践的过程正好可以亲身的去了解，这为我的论文撰写提供了不少素材和灵感。

2、经过了x个多月的旅行社实践，使我们对旅行社的基本业务和操作有了一定的了解，礼貌是一个人综合素质的集中反映，做旅游更加如此，要敢于开口向人问好，在向人问好的过程中还要做到三到：口到，眼到，神到，一项都不能少。对于客人的要求，要尽全力去满足，尽管有些不是我们职责范围的事情，也要尽力帮其转达；尽管有些要求不合理的不能办到，都要用委婉的语气拒绝，帮助他寻求其他解决方法。

3、如何与人和睦相处，良好的进行沟通，是一名实践生必须要学会的。在与人相处方面，我一直坚信，诚实加真心，自尊与尊重他人，肯定不会被拒于千里之外的。首先和同事相处，我只是一个实践生，很多事情要多看多学，我所有的同事都是我的老师，前辈，工作过程中，怎么发挥团队的作用，协调内部关系，我学会的是尊重和礼貌。作为一名旅游人，直接面对的是顾客，你的一句话可以影响客人对旅行社甚至整个旅游的整体印象，甚至影响客人整天的心情状态。如何让自己说出的语言让客人听得舒服，听得开心，进而选择和你合作，是作为一名实践生所必须要学习的课程。人难免会有情绪上的波动，然而这种情绪上的波动往往会影响他人的心情。如何调整好自身的心态，用的心态去面对客人，面对同事甚至上级，如何带给别人一个的笑容，是我每一天都要认真思考的问题。在这次实践中，我不但在沟通能力上得到了提高，还学会了如何调整自我的心态。

4、通过这次实践，我深切的了解到，独立和好学是一个实践生首先应该具备的。只有培养自身的独立能力，不过分的依赖，自己主动的去发现问题解决问题，这样我们才能真正的高自己处理问题的能力，才能在工作上得到进步。另外，

在工作上，有问题，有不懂应该大胆请教，而不是不懂装懂。“三人行，必有我师”，我们该学该问的不仅仅限于我们的同事，前辈，各种形形色色的人，每个领域，都有我们要学该懂的东西。通过学习，才能独立工作，积累经验，最后得到的才是最适合自己的东西。

导游的工作是重复的、也是不断变化的，它时刻挑战着我的耐心和忍耐力。有时候，心生厌烦的并不是外界的环境，而是自己的心态。往往在开始的时候我们都满怀激情，而慢慢地，这种热情却冷淡了下来，其实环境依旧如此，变化的只是我们的心态。每一天，我们可以选择好心情好心态，也可以选择坏心情消极的心态，因此我们可以选择好心情好态度！

实践期间，遭遇冷遇挫折是常有的事，如果意气用事将自己的委屈和坏心情带到工作中，往往会让事情变的更糟。面对困难和挫折我没有退缩，而是勇敢的去面对，对客人我始终抱着积极包容的态度去对待，努力为自己减压，营造良好融洽的工作氛围。

以上是我的毕业实践报告。我知道，实践只是一个接触社会的过程。通过这次实践，是我学习到了许多在学校学不到的知识，接触了形形色色的人，同时还结识了很多很好的同事和朋友，他们让我更深刻地了解了社会，他们拓宽了我的视野，也教会了我如何去适应社会融入社会。

## **金融管理大学生实践报告篇五**

随着建设小康社会的推进，城乡居民生活水平的提高，政府对机动车的扶持北京市机动车数量大幅增加。据交管部门统计□20xx年底北京市的机动车数量已经达到380万辆，与之相伴而来的就是遍布全区、蓬勃发展的洗车行业。由于洗车经营是投入少、成本低，且简单劳动又需求量较大的行业，很多洗车点都是无照经营，这些洗车店虽然方便了洗车需求，但由于违规或不规范经营，给城市管理和形象带来许多问题。

很多市民反映，一些洗车店造成的环境污染，影响了市区环境和周围居民的正常生活，要求监管部门对洗车业加强管理，取缔无证经营，规范洗车业秩序。如何进一步引导和规范洗车行业，提升我区环境形象及人民生活便利水平，是摆在监管部门面前的一项重要任务。借此机会我对房山区洗车行业进行了一次简单的调查。

调查时间：本人于20xx年7月6日至8月7日，历时一个月，进行相关调查。

调查地点：北京市房山区良乡地区。

调查方法：本次调查采取问卷调查法和访谈法相结合的方式。

在调查的50人当中，32位男性，18位女性，在外面洗车的被调查者占90%，自己洗车的被调查者占10%；有75%的被调查者选择低档位的洗车点进行洗车，有10%的被调查者选择中档位的洗车点进行洗车；在被调查者中普遍认为水资源浪费比较严重，还有就是占道洗车、妨碍交通、设备简陋、环境脏乱差、排水问题；在被调查者都说到了要建立健全的制度，对洗车点进行登记，对无照洗车严厉查处，加大对洗车行业的监管力度。

(一)当前房山区良乡地区洗车行业发展概况(二级标题：标题序号为“(一)”，小四号宋体，加粗，独占行，起首空两格，末尾不加标点)

目前，良乡地区在工商部门登记的正规洗车站点共35家，还有很多洗车站点是无照经营或属超范围经营(有些汽配件、维修店及加油站也兼营洗车)。这些洗车点虽然方便了洗车需求，但由于违规或不规范经营，给城市管理和形象带来许多问题。按照营业面积和员工人数来划分，大致可以分为高档、中档和低档三种类型。高档：营业面积在100平方米以上，员工10~20人，共有3家，约占总数的10%左右；中档：营业面积



在40~50平方米，员工7~8人，共有12家，约占总数的37.5%；低档：营业面积在20平方米以下，员工2~5人，共有53%左右。这些洗车行业多数从20xx年以后起步，少数由原来不规范的路边洗车点发展而来。

## (二) 目前良乡地区洗车行业存在的主要问题

由于洗车行业中存在的问题比较复杂，管理难度较大，特别是一些规模较小、档次较低的洗车站点，问题尤为突出。

1. 破坏绿化及公共设施(三级标题：序号为“1.”，空一格后接排正文，小四号宋体，加粗) 许多待洗车和已经洗好的车辆随意停放在绿化道和人行道上，而且洗车人员直接在这些公共设施上洗车，附近的绿化往往遭受严重破坏，一些设备简陋的洗车点在缺少必要的排水设施的情况下，仅靠一根皮管、一块抹布、一只塑料桶就冲洗车辆。长期的汲水和洗车液等化学物质的腐蚀使路面遭到破坏，引起地砖的松动、破损，给行人带来不便。

2. 污染环境 大多数洗车店没有污水处理的配套设施，洗车的污水和着油污直接排放，以致洗车后污水横流，一些污水未经任何处理就直接排放到下水道或内河，不仅影响市容市貌，也成为城市环境新的污染源。

3. 浪费自来水资源 洗车店一般用一根水管连接到居民家或者小店的水龙头上，直接使用自来水清洗，支付居民用水的低价格；有的店甚至偷接消防栓上的水。洗车业不仅增加了整个城市的供水压力，而且浪费了自来水资源。

4. 违规用水，严重浪费水资源 据调查，良乡地区35%的洗车点使用中水洗车，采用了节水设备和循环水设备，洗一辆车平均用水10~20升。有的洗车店设备简陋，还在沿用高压水枪作业方式，自来水仅冲洗一遍就白白地通过地沟排走了，这样既消耗了大量的浪费。由于居民用水收费标准远远低于经

营用水标准，有的洗车点为节约成本，擅自接上居民家中的自来水用于洗车，给国家带来巨大损失。据了解，使用自来水冲洗一辆车需要200~300升水，用水量为循环式洗车装置的20倍。有关部门曾经统计，如果洗一辆小轿车用水200~250升，北京市每年仅洗车的耗水量，至少相当于两个昆明湖的蓄水量。

5. 影响居民休息 有的洗车店设在居民区附近，洗车的高压水泵整天轰轰作响，车辆来来往往，夜间的洗车声、吵闹声影响了附近居民的正常休息，造成小区居民的诸多意见。另外，在冬季，这些洗车店收工后地面积水结冰，给早晨急匆匆赶路的上路外出的人们带来不安全因素。

加强对洗车行业规范管理，解决影响和制约洗车行业科学发展的瓶颈问题，丰富破解重点、难点问题的有效途径，我认为主要从以下几个方面入手：

1. 严格准入制度，推进行业管理 面对目前洗车行业发展迅速、行业自律性差、行业标准缺失、管理标准不统一的现状，相关部门应根据本地的特点，制定出相应的洗车行业规范要求。一方面，可以提高洗车行业的操作流程更加透明，使车主能真正做到放心消费；另一方面，执法部门在执法时有章可循、有法可依，依法办事，从而解决了法规不系统的问题。明确主管职能部门和分工负责。要对房山区洗车业统一规划，把洗车业的管理纳入整个城市的管理。建议由城市管理部门牵头，工商、公安、交通、建设、环保等部门配合，落实相关责任，齐抓共管。

2. 扶植连锁企业 加强对洗车行业的扶植，进一步收紧审批权限，督促各类洗车点规范经营。加强政策扶持力度，作为用水大户，规模化、节能化、环保化是洗车行业今后的发展的有力之举。所以，建议政府要从加强市政基础设施建设的角度着手，对我区中水管网建设予以研究，加大投资力度，在方便群众生活的同时，降低洗车行业用水成本，改善洗车行

业发展态势。

3. 加强洗车业的管理和审批 制定规范洗车业的行业标准，严格审批和管理洗车业，明确提出几个不准。指定允许洗车店设置的路段，限制洗车店的无序经营。提倡室内洗车，污水地下排放，规定洗车场地的面积、洗车设备、洗车耗水标准等相应的要求。逐步淘汰一块抹布，一只水桶的洗车方法，引导和鼓励采用新技术洗车，如蒸汽洗车、电脑洗车、无水洗车和循环水洗车等新型节水防污洗车技术，使有限的水资源得到最大化的有效利用。

4. 做好宣传引导，普及法律知识 一是充分发挥好宣传平台，利用信息网络和各种媒体，宣传洗车行业正反两方面的典型。并确定若干洗车行业示范单位，宣传推广先进经验和做法。对经验非洗车的企业，在坚决取缔的同时在媒体上曝光。二是加强政策法规宣传力度。根据《中华人民共和国水污染防治法》、《北京市市容环境卫生条例》和《水污染物排放标准》等法规、规章和标准，编写宣传手册和通俗易懂的宣传资料集音响视频，向洗车站点经营者统一发放，加大宣传教育力度。使广大商户自觉遵守相关法规，规范经营，维护洗车站点周边的市容环境秩序。三是加强对群众的宣传教育。制作部分宣传材料，利用各种有时机和多种渠道向群众发放和宣传，争取群众对洗车行业治理的理解和支持。

5. 借鉴国内外做法，倡导先进模式 水资源短缺，已成为未来20年我国所面临的中大挑战之一。积极进到现有的洗车站点学习先进的洗车理念，进行技术创新，通过推广建设流动洗车房、鼓励发展无水洗车，发展节水型、科技型的洗车模式，提高现行洗车模式的效费比。通过推动洗车行业的技术升级，从根本上推动洗车行业的科学发展。据了解，石家庄、天津市已命令禁止使用自来水洗车，一律改用中水。国外的一些经验也值得我们借鉴。如美国洗车大都采用“高压气雾清洗机”，用水量约为3升，而且配备吸水设备，不污染环境。德国政府运用价格杠杆对水的使用严格限制。日本政府在加

大废水处理力度的同时大力普及中水管道，使用“杂用水”（指地下水道再生水与雨水，可供冲厕所、冷却、洗车、街道洒水、浇树木等），同时鼓励使用雨水。北京市目前还没有法规对洗车行业用水进行规范，而水务、工商、城管、节水等部门在使用中水的问题上，也没有明确的法规规定，难以形成有效监督机制。

正确引导规范洗车行业健康发展是一项复杂的系统工程。政府要加大资金投入，规划部门要合理规划，执法部门要履行监管职责，市政部门要完善市政设备，洗车行业要自我管理约束，各个单位和部门齐抓共管，通力协作，才能既满足百姓的生活需要，又确保洗车行业节水循环利用，推动其科学健康有序发展。