# 最新课程实验实训报告(七篇)

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-09-08

*随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的格式和要求是什么样的呢？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。课程实验实训报告篇一进入大学两年，对于会计的基础知识我已有了初...*

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的格式和要求是什么样的呢？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。

**课程实验实训报告篇一**

进入大学两年，对于会计的基础知识我已有了初步的认识。但在不断的学习和探索中发现了许多问题，对会计工作流程还不是很了解。为了将自己所学到的理论知识真正地运用到实践中去，作到学以至用所以我来到了北京文泰世纪科技有限公司济南分公司实习。

我希望通过我的实习来增进我的会计实际经验，以后工作之后能更好，更快的融入到工作中去。该公司主要从事计算机辅助制造软件（cad/cam）开发和生产。文泰系列产品均拥有自己独立知识产权，包括多项软件著作权、多项产品专利。

文泰公司的软件产品已被广泛用于标识、装潢装饰、工艺礼品、模具、家具制造、工业制造等多种行业。文泰的目标是发展成为中国最大的计算机辅助标识和制造软件(cas/cam)的研发企业，产品供应中国和国际市场。

（1）第一天上班，内心忐忑不安，感到既新鲜又紧张。新鲜的是能够接触很多在学校看不到、学不到的东西，能够在实际工作中检验自己两年的所学。紧张的则是，没有经验，万一做错，或做不好事，很容易就会被人讨厌甚至责骂!最重要的是，我不愿因为自己而给别人带来麻烦!我希望能给人一个诚实、端庄、守信、细心的好印象，我觉得这是一个职场新人应该最起码具备的。

公司很大，我被分到了财务分管室。他们虽然人员不多，做的事却不少;办公室虽不大，但学到的知识却不少。后来我才知道，这里并不只有一间公司，而是分租给了其他的几个企业进行经营。物业管理办公室里设有一个财务部长，两个会计人员以及一个出纳。办公室里的时会计负责带我，不知是否因为我与他的姓同音的缘故，他对我特别照顾。他先带领我去熟悉周围的环境，并带我去拜访了承租我们公司厂房的公司。对此，我有些不解其意。但他却乐此不疲地逐一将我介绍给各间公司不同部门的职员。在回到物业办时，他才语重心长地教导我说，人际关系不能只局限于这小小的办公室，就算办公室很大，也要走出去接近外面的人，尤其还是经常会跟自己打交道的人!“人认识的多了，事就好办多了!”刚来的第一天，他就给我上了一课。告诉了我团队的重要性与人际关系的重要性!

虽然没有拿到抽屉、柜子、资料室的钥匙，但我拿到了办公室的钥匙，我决定利用它作些事情。第二天，我早早的来到了办公室。开门进去后，便着手对办公室进行清洁。果不其然，在上班时间准时来上班的人员都对我进行了“公开式”的表扬。接着，时会计遍拿出了他们以前做的帐给我看，说是让我熟悉一下，今天就可以开始接触真正的业务了。这使我很兴奋，突然有种英雄终有所用的感觉。于是，我翻过了那些凭证及账目，迫不及待地便想大显身手。然而。很快我就为我的浮躁甚至是自信付出了代价，也受到的教训。我一直以为像公司的普通账目我应该是信手拈来，但是我却做错了。 1.写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章子，这样才能作废。而我们以前在学校模拟实习时，只要用红笔划掉，在写上“作废”两字就可以了。

**课程实验实训报告篇二**

毕业实习是理论与实践相结合的重要方式，是提高政治思想水平、业务素质和动手能力的重要环节，对培养坚持四项基本原则，有理想、有道德、有文化、有纪律的德才兼备的技能性、应用性人才有着十分重要的意义。通过实习走向社会。接触实物，增进群众观念、劳动观念和参与经济建设的自觉性、事业心、责任感;通过深入企业，了解电子商务工作发展现状，以加深理解并巩固所学专业知识，进一步提高认识问题、分析问题，解决问题的能力，为今后走向社会，服务社会做好思想准备和业务准备，增强毕业后的就业、择业竞争力。

1.实习时间：20xx年2月至今

2.实习地点：厦门智盛包装有限公司

3.实习企业概况：

厦门智盛包装有限公司是专业从事印刷的民营企业，公司主要从事服装标签，鞋帽标签的生产和销售。高品质不干胶标签制作、不干胶半成品的加工，以及电脑条形码的生产。制作工艺以电脑制作、打印机输出为主。公司技术设备皆国外引进，具有先进的生产水平，制作工程不使用油墨，无污染产生，所产生废料皆可回收再利用，符合国际环保要求，产品皆通过sgs绿色环保标准。

“坚持一流管理，生产一流产品”是我们的企业理念，在公司全体员工的努力下，我们凭借着先进的设备，过硬的质量，完善的服务，智盛包装逐步赢得了社会的肯定，享有一定的知名度和美誉度。

公司不仅在国内拥有一定的客户群，而且长期与meldisco、美国和加拿 大的沃尔玛，target等海外客户合作，有着良好的发展前景。

进入公司实习已经有三个多月的时间，在这段短短的日子里，有过喜悦，有过兴奋，有过苦恼，有过忧郁，有过怀疑，苦辣酸甜都经历了也正在在经历着，使得我从一个初出茅庐的学生，逐渐的熟悉了公司的组织结构、业务范围、人事关系、企业文化。

首先，来智盛的三个月的时间里，使我在思想上有了很大的转变。以前，在学校里学知识的时候总是老师往我的头脑里灌知识，自己根本没有那么强烈的求知欲，大多是逼着去学的。然而到企业实习，的确让我感触良多，我意识到本身的知识太贫乏了，然而工作实际又需要熟悉的去处理业务，无形中让我产生必须主动学习，主动出击，求知欲望变得很强烈。

只有坚持学习新的知识，才会使自己有更大的提高。此次实习也为我提供了与众不同的学习方法和学习机会，让我从传统的被动授学转变为主动求学;从死记硬背的模式中脱离出来，转变为在实践中学习，增强了领悟、创新和推断的能力。掌握自学的方法，这些方法的提高是终身受益的，我认为这难得的三个月让我真正懂得了工作和学习的基本规律。

其次，在本次实习的一个月里，我深深体会到团队合作的重要性。因为我们公司是从业务员洽谈业务一直到客户收到货为止的流程主线。如果其中任何一个环节出错，都不可能完成任务，所以从业务员到跟单员到设计、生产都要配合好。记得有一次开单员开单时把订单里的资料弄错了一个数字，让那批货大部分都没用了，最后跟单员只好与客户协商重新制作产品后再发给客户。

我在业务部办公室担任跟单员的工作，工作内容主要包括：收发传真、复印、寄快递，在工作期间还接触了一些办公用品，如传真机、打印机、扫描仪等，掌握了这些机器的基本操作。对erp系统认识和学习使用，日常联络使用邮件foxmail等。起初我以为就是简单的文员而已，但是工作后才发现原来并不是那么简单!而是业务跟单，要有强烈的责任感和承压能力。

跟单员工作非常重要。面对客户、面对订单开展工作的跟单员，在当今社会竞争日益激烈的市场经济环境下，重要性不断突显出来，在很多公司，跟单员成了老板们的“特别助理” 。跟单员是企业与市场、业务员与客户之间联系的纽带，随着商品市场的多样化、小批量化以及节奏的加快，跟单员工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象。

跟单员工作是一项非常“综合性”和“边缘性”的“学科” ：对外要有业务员的素质，对内要有生产管理的能力。作为一个企业的接单、跟单、出货的窗口，跟单员不了解工厂生产环节的运作情况，那是难以想象的。在订单的生产来说，执行者是生产部门，跟单员对客户负责而追求的交期达成率就几乎“掌握在” 生产部门的手里的。于是，沟通、跟催等能力就特别致命。这是跟单员工作的挑战性所在。有些时候，跟单员是业务经理的助理;有些时候，跟单员是业务部门所有业务人员的助理;有些时候，跟单员是老板的助理;更多的时候，跟单员是客户的助理。

通过此次实践，我学到了很多课本上学不到的知识，使我更深刻地了解了生产跟单业务流程等管理的知识。

企业中生产过程跟单员的工作流程及操作：

1.下达生产通知书。

跟单员接到客户订单后，应将其转化为生产通知单。通知单要明确客户所订产品的名称，规格型号，数量，包装要求，交货期等。

2.分析生产能力

生产通知单下达后，要分析企业的生产能力。能否按期，按质地交货。如不能应

采取什么措施?要不要外包?

3.制定生产计划：

生产计划的制定及实施关系着生产管理及交货的成败。跟单员要协助生管人员将订单及时转化为生产通知单。

4.跟踪生产进度

(1) 生产进度控制流程;

(2) 生产进度控制作业程序;

(3) 生产进度控制重点;

a.实际进度与计划进度发生差异，要找原因。通常有下列原因：

①.原计划错误;

②.机器设备有故障;

③.材料没跟上;

④.不良率和报废率过高;

⑤.临时工作或特急订单的影响;

⑥.前制程延误的累积;

⑦.员工工作情绪低落，缺勤或流动率高。

(4) 跟踪生产进度的表单：

有：生产日报表，生产进度表，生产进度控制表，生产异常处理表，生产线进度跟踪表。

5.交期延误：

如是工厂原因，要通知客户，取得同意后方可出货。如不同意，一是协商，我们可承担部分费用将货出去。二就只好取消订单了。

如快递原因，要先告知客户，再催促快递公司，让他们尽快将货物送到客户手中。

6.有关订单的更改问题：

客户对已下的订单因市场变化会有更改，有数量上的，(或增加，或减少)。有规格上的。(产品描述，鞋图等)。有交期的变更。(或提前，或推迟)。接到客户要求变更，首先要看改什么?能否接受?如我们的货已生产的差不多了，已收尾，就不可能再更改了。如还没安排，问题不大。如已安排了部份，要进行协商。比如数量要减，我们已按原数量采购了材料，通用的问题不大。但如是专用的，客户要承担部份费用。对交期：如要提前，我们要根据实际情况说。如要推迟，时间短，问题不大，但如要延迟很长，那仓储费，损耗费要承担。

工作一定要从打杂开始。三个多月的跟单员实习生活与我想象中的工作有些差距，在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。也许是实习日子较短而我也

并非跟单专业的关系，对这方面工作的认识仅仅停留在表面，常常在看人做，听人讲如何做，有些工作流程还没能够亲身感受和处理，所以还未能领会其精髓。但是通过实习，加深了我对不同跟单工作、跟单知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对跟单员工作有了一定认识，同时提升了将所学知识运用到实际中去的能力。

跟单这个岗位是一份繁琐和辛苦的工作，工作量大，并且重复性工作多，对跟单人员的要求也很高，需要掌握产品知识、生产加工知识、单证知识、国际贸易实务，还需具备较强的综合分析能力、应变能力、协调能力、沟通能力，对英语的水平要求更高，不仅要会写，而且口语要过关，否则与客户的沟通就存在问题。

通过在职的三个多月里，每一位同事都会耐心的跟我讲解业务知识，无私分享他(她)们的工作经验。在出现错误的时候，领导和同事都是本着体谅和教育的原则，避免伤害自尊心。鉴于优异的内部环境和外部环境，我在逐渐的进步，已经融入了这个团队，融入了智盛的企业文化，但是在工作上和自身能力上还有很多需要改进的地方，我深感自己的不足，我会在以后的工作学习中更加努力，取长补短，虚心求教。相信自己会在以后的未来工作中更加得心应手，表现更加优异!不管是在什么地方任职，都会努力做得出色!

致 谢

感谢实习单位及实习单位的老师给我提供这次实习的机会，在这里我充分理解实践与理论知识结合的重要性，在大学期间我学到的知识是朦胧的概念，从未亲身体验，然而通过半年的顶岗实习使我身心得到锻炼，在现场我们要拿出百分百的精神气，全身心投入工作，虽然以后的道路很长，但我仍会继续努力，创造一个美好的明天。

我也特别感谢对我实习进行指导的老师们，感谢老师们帮我更好的融入社会，使我充分运用专业知识，更好的结合实践活动，进一步掌握和把握专业知识的方向和目标，走好我的每一步。

**课程实验实训报告篇三**

我的暑期实习是在侯马市宏诚房地产开发有限公司的紫金旺角住宅项目售楼部进行的 ，我的职位是现场销售主管助理。

首先介绍一下该项目的总体概况：紫金旺角住宅项目是今年五月份开盘，位于侯马市紫金山北街与程王路的交汇处，是一个集商住办公于一体的大型综合性小区。小区整体设计风格为仿中式小高层建筑，板面型设计，南北通透。该项目总占地面积30亩，总建筑面积22600?。现在在建的是1#、2#、3#三栋住宅，建筑面积10000?左右，现已取得房屋预售资格。项目预收部分共有7种户型，面积从86.4~123?不等，分为两室两厅与三室两厅。

在我加入这个销售团队的第一天，刚好遇到销售部经理实施8月份销售奖惩制度，这份制度为每个人量身制定了8月份的基本销售套数，有三位早我几天加入售楼部的是每人3套，并且会在月末实施末尾淘汰制，没有完成任务的同事如果平时表现欠佳将会被辞退。事后听同事们议论，得知这个制度的实施的确给他们带来了一定的压力，不过有压力才有动力，大家也都还承受得起这份压力。

在之后的几天时间里，我一直在加深对项目的了解度。在将近一周的时间内，通过听取同事们接待客户时的销售讲演，以及学习同事们的会议笔记、项目相关资料，已经初步掌握了项目的总体状况，也进一步加深了我在课堂上所学的一些基础知识，尤其是在户型讲演的时候，通过所学的专业知识，很快便适应了实战需要，很欣慰，因为一般我们所学习的知识都是落后于实际应用若干年的，很少有课程可以与现实应用结合的如此紧密。

在销售行业，单单了解自己所销售的商品信息是远远不够的，在这一点上，房地产行业表现得尤为凸显，因为房产属于大宗交易商品，对于一般人而言，在房产的选择上就显得特别慎重，这些客户往往都是已经参考过很多楼盘，所以在了解所在项目时，一般都会与其他项目进行比较。于是，我们通过明察、暗访等各种途径收集了侯马市同等条件楼盘的相关信息、所举办活动以及它们各自的优劣势。这些楼盘有：东方城市花苑、万盛花园、悦鑫花园，锦都经典，御花园等等。通过对比我们发现，每个楼盘都有各自的优缺点，区位或好或坏、价格或高或低、户型或大或小，那么如何将客户的注意力吸引到我们楼盘的优势之上，达到扬长避短的目的，就成为每一个售楼人员所应该具备的专业素养之一了。

在8月份的中旬，销售总监宣布要开始进行广告强销期的宣传活动了，我当时有些怀疑是否为时过早，因为毛老师曾说过房地产行业“金九银十”的大的趋势，但后来知道了，对于侯马市这样一个小城市而言，同时存在的数十个楼盘所带来的必然是激烈的竞争，这种早一步进行广告宣传的做法必然会达到“先声夺人”的效果，避免了陷入楼盘混战的局面，以增强目标消费群体的印象。

广告宣传活动主要采取两种方式进行，首先做的是本地电视媒体的飘字广告宣传，但是，宣传的第二天并没有出现我们想象的高来访量，同事们经过对广告内容的分析，发现这条广告内容并不是特别吸引人们的购买欲望，只是强调了一下“紫金旺角??缔造尊贵社区 成就住宅典范 人生极致 品味奢华”，当晚开会的时候，销售总监解答了我们的疑问，原来，首先推出的并不是促销广告，而是品质性广告，以让人们认同项目品质并加深对楼盘印象，在接下来进行的宣传中将会改变广告内容，添加优惠活动的介绍，并且同时通过手机短信群发的方式进行促销广告的面积性推广。销售总监还提醒我们，飘字广告带来的客户来访量比较大，而短信群发所带来的来访量跟来电量都会很大，所以要求现场销售主管安排好接待客户的轮班与接听电话的轮值，还有接听电话时应该尽量将客户约访到销售现场，切忌在电话中谈论过多内容，争取3分钟内结束一次通话。果不其然，在促销性广告推出的第二天，售楼部的来访量和来电量均达到了高峰值。同事们的接待量增加了，工作积极性和售楼部的现场氛围也都被充分调动了起来。

在之后的几天里，销售总监和销售现场主管还进行了一些销售技巧上的介绍，比如如何逼定，同事之间应该怎样配合等等。在这方面，给我印象最深的是销售现场主管所讲的“武场”，这种方式在课堂上也有听说，但终究没有感受过，这次听销售现场主管介绍了一下他在其他楼盘时所采用的这种方式，感觉这种方式的确包含着很多的销售技巧，这次实习没能亲身感受，也算是个遗憾吧。

纵观整个实习过程，不得不承认自己在知识的灵活运用上还有所欠缺，但是经过这次实战经历，自己也初步领悟了课本知识与实际应用的有效结合，很高兴自己所学到的很多知识得到了进一步的加强，也扩展了自己在房地产行业的知识范围，相信这份实习会为我未来的职业生涯增添亮丽的一笔。

**课程实验实训报告篇四**

俗话说,实践是检验真理的惟一标准，测量学课程实习报告。在课堂上，我们学了很多理论知识，但是如果我们实际当中不能灵活运用那就等于没学。实习就是将我们在课堂上学习的理论知识运用到实践中。

在为期两周的实习过程中，我们组共进行了三个大项的实习。

一是，5月18日到21日的使用dj-6大地经纬仪进行导线测量和建筑施工放样。这项内容是在校本部正门内的广场上进行的，按照实习安排要求，我们组在进行导线测量时，共进行了6站2测回角度测量及距离测量。结束后，我们就进行建筑放样，我放了两栋建筑，(1)是分别用觇点f23和f20放出建筑n;(2)是分别用f22和f21放出建筑o。

二是5月22日到25日的使用ds-3大地普通水准仪进行等外水准测量，这项内容是在雁山校区周围进行。测量路线是一条闭合环路，共6个点，分别进行一次往返测量，往、返测量路程均大致为4.3公里。我在满足规范要求 的情况下测量了至少2公里的路程。

三是5月27日的地形图的识图与等高线的描绘。这项内容是在五通镇附近的山上进行。按照实习要求，我认真辩识了地图上图标与实物。并按等高线描绘图上指示的地点去实地认真观察了地形，并分别一一标注在图纸上。

所有实习大项外业测量、观测完成后，接下来的时间便是整理测量观测数据，画等高线等。这样，短短的两周实习便结束了。纵观整个实习过程，总结出了以下几点心得感受：

一.风雨中和历练

实习期间，天空并不作美。不管是用经纬仪进行导线测量，建筑放样，还是等外水准测量，我们都是在风雨和陪伴下度过的。特别是等外水准测量时，路线环境相当复杂，在泥泞的道路上，每前进一站都异常艰难，实习报告《测量学课程实习报告》。尽管有时雨量太大，而不能进行测量。但是只要雨足够小，我们组就会继续进行测量。风雨中，我们撑伞，是为了保护仪器不受潮，尽管我们全身已淋湿;风雨中，我们抱一块满是泥巴的木板，是为了仪器站得更稳，尽管鞋子已沾满了泥巴;风雨中，我们一路前行，是为了完成测量任务，尽管脚下的路很长，而且坑坑洼洼;风雨中我们挺过去了，证明我们行，我们能吃苦。这就是一种历练。

二.团结就是力量

有人惊叹我们为什么会测得那么快，因为我们组，不是一个人在战斗。装仪器，调脚架，大家七手八脚;你观测，我记数，大家分工明了;有问题，齐思考，大家帮忙指导。在我们组，大家都是平等看待，只要谁想测量多些，就让谁测。尽管有人会出错，但谁也不怪谁;尽管有人会测得慢些，但谁也不着急;尽管还会出现小摩擦，但小不忍则乱大谋。我们就这样过来了，怀着平和的心态，相互协助，这就是我们团队的力量。

三.科学就要一丝不苟

俗话说“差之毫厘，谬以千里。”在测量中更能体现出来，无论是对点,还是调平，只要有点偏差，就会产生很大的误差，甚至产生错误。因此，做测量工作就不能马虎。或许，有人想大概大概地测量合格就可以了。但这样做能使我们学到什么呢?恐怕只能大概大概地测量出个概数吧。相反，一丝不苟地测量，你会发现很多误差产生的原因，并能尽量在以后去避免它。一丝不苟地测量，你会明白一个小失误会产生多大的后果。一丝不苟地测量，会练就你一双慧眼，让你去发现问题的所在，并能找出解决的办法。一丝不苟地测量，这才是工作。

四.挑战你的耐性

测量工作，工程量很大，一次野外观测站就能产生厚厚的一本数据。如果你没有耐心，或许偷工减料就可以很快地测完。如果你没有耐心，就不会去发现这堆数据中的错误的测量。如果你没有耐心，就没有信心再去把错误的测量再次重做。如果你没有耐心，面对庞杂的数据，你可能宁愿选择放弃，而去抄袭他人计算出来的成果。而事实上，我们组不只一次发现测量中出现的错误，重做的测次数也记不得做了多少。因此，可以说，我们可以忍耐，可以耐住这纷繁而乏味的重复工作。进而得出科学的结果。

这就是我这次实习得出的总结。我认为，这就是学习的过程。在书本上学到理论，在实践中得到升华。我所学到的，这不仅只获益于测量学这个课程，更会获益于很多方面。

**课程实验实训报告篇五**

这次物流实践课的\'地点是北海四个码头中的石布岭港区，同学们到达目的地后可自行在指定范围内自由参观，有任何问题都可以咨询现场负责解答的顾经理。

根据现场提问和自行观察，我了解了以下的一些情况：

北海有四个码头，每个码头的货运和客运都是不固定的，但是港区有分客货区。

我们所考察的石布岭港区的码头全长约453米， 建设规模有2万、3万、5万吨级杂货泊位各一个，年吞吐量在500万吨左右，属中型港口。港区的船舶以散货、杂货船为主，港区的货物多为铜、铁、硫磺等矿产，还有化肥。出口的货物主要是化肥和一些矿产，其中化肥多是云南、贵州的公司从该港出口。而进口的主要是硫磺和矿产，进口多为美国，加拿大，中东等国家，其中以巴拿马的船舶为主，在硫磺进口中以美国和加拿大为优。从港区到美国和加拿大是30天左右，到中东是15天左右。同时，外国船舶必须挂中国国旗在桅杆方可进入国境。

港区的淡季为11-4月，以春节前后为主，而旺季为5-10月。

港区退潮时水位9.5米，安全水位为11.5米，但通常都会到达12米，大约在卸下几件货物后恢复到安全水位。港区接待过吨位最重的是一艘7.5万吨的货轮，吃水13.8米。港区的码头基本不放货，一般在卸完货之后马上运到仓库。

今天看到停泊在码头的有三艘货轮，一艘是2万吨级的，一艘3万吨级的，一艘3.5万吨级的。而载重3.5万吨的货轮正在卸货，货是硫磺，卸货工具是以轨道移动的吊车，卸货方式是用斗抓硫磺。岸边有一个叫集装箱岸边桥的起重设备，集装箱大多以铁轨运输，也用正面吊把集装箱放到指定位置。另外，我们还到办公大楼看了北海港xx-20xx的建设项目表，从而了解到北海港未来的建设方向和发展规模。

虽然此次物流实践课在大雨中进行，使我不能很好地参观和考察，但是通过现场提问，让我更清楚地了解海上运输和国际物流的流程，也让我能够更好地理解物流的相关知识，获益匪浅。 但是，在考察中也发现港区存在着污染问题，由于货物泄露而导致码头附近海域大规模污染，是海水变色。这个问题应该尽快加以解决以免造成更大的污染和货物的损失。

实践课其实就是一次让学生能够实际考察在理论课所学知识的机会，让学生能在实践中把理论课上所不能了解的知识用实际情况来说明。

虽然理论知识很重要，但是理论还是要在实践中才能体现其价值。现在学习好理论知识是为了将来能在实践中更好地加以运用而准备。只有拥有扎实理论基础的人才能在实际中学以致用。

**课程实验实训报告篇六**

略

略

略

略

略

在学习完一学期的物流管理后，通过到港口实地考察，使学生能够更深刻地了解海上运输以及国际物流等相关的内容，用理论结合实践的教学方式使学生能够更好地消化物流管理这门课程，并做到在现实中融会贯通地运用。

这次物流实践课的地点是北海四个码头中的石布岭港区，同学们到达目的地后可自行在指定范围内自由参观，有任何问题都可以咨询现场负责解答的顾经理。

根据现场提问和自行观察，我了解了以下的一些情况：

北海有四个码头，每个码头的货运和客运都是不固定的，但是港区有分客货区。

我们所考察的石布岭港区的码头全长约453米， 建设规模有2万、3万、5万吨级杂货泊位各一个，年吞吐量在500万吨左右，属中型港口。港区的船舶以散货、杂货船为主，港区的货物多为铜、铁、硫磺等矿产，还有化肥。出口的货物主要是化肥和一些矿产，其中化肥多是云南、贵州的公司从该港出口。而进口的主要是硫磺和矿产，进口多为美国，加拿大，中东等国家，其中以巴拿马的船舶为主，在硫磺进口中以美国和加拿大为优。从港区到美国和加拿大是30天左右，到中东是15天左右。同时，外国船舶必须挂中国国旗在桅杆方可进入国境。

港区的淡季为11—4月，以春节前后为主，而旺季为5—10月。

今天看到停泊在码头的有三艘货轮，一艘是2万吨级的，一艘3万吨级的，一艘3.5万吨级的。而载重3.5万吨的货轮正在卸货，货是硫磺，卸货工具是以轨道移动的吊车，卸货方式是用斗抓硫磺。岸边有一个叫集装箱岸边桥的起重设备，集装箱大多以铁轨运输，也用正面吊把集装箱放到指定位置。另外，我们还到办公大楼看了北海港—20xx的建设项目表，从而了解到北海港未来的建设方向和发展规模。

虽然此次物流实践课在大雨中进行，使我不能很好地参观和考察，但是通过现场提问，让我更清楚地了解海上运输和国际物流的流程，也让我能够更好地理解物流的相关知识，获益匪浅。 但是，在考察中也发现港区存在着污染问题，由于货物泄露而导致码头附近海域大规模污染，是海水变色。这个问题应该尽快加以解决以免造成更大的污染和货物的损失。

**课程实验实训报告篇七**

开学之后，我们进行了两周的课程认识实习，先后参观了曲江水厂、规划院、咸阳机场、钟鼓楼广场、大雁塔广场、兴庆公园、莲湖公园、高新科技开发区、北郊经济开发区、东南西北四条大街、书院门以及陕西省图书馆、美术馆、体育馆等地。

西安曾是十三朝古都，经历代王朝兴衰，城市规划布局也日见完善。 自从公元前１１世纪，周原地区的周人把活动中心移至今西安城西南沣河流域。文王在沣河西岸建立丰京，其子武王后在沣河东岸建立镐京，统一华夏，开创了西安长期作为中国古代政治、经济、文化中心的历史。到唐代整个城市布局已经很严整，分区也明确，并充分体现了以宫城为中心，官民不相参和便于管制的指导思想。城市干道系统有明确的分工，设集中的东西两市。整个城市的道路系统、坊里、市肆的位置体现了中轴线对称布局。坊里制在唐长安得到了进一步发展，坊中巷的布局模式以及道路的连接方式都相当成熟，并且在坊中考虑了城市居民丰富的社会活动和寺庙用地。 唐以后，长安城不复为都，发展受到一定影响，但仍不失为一个重要的地方性都会。明初改奉元路为西安府，\"西安\"由此得名。明太祖将次子朱木爽封为秦王，镇守西安。明将五代、宋、元的长安城向北、向东加以扩展，形成今天西安古城的规模。清代在西安城的东北隅修建了满城，占有今北大街以东、东大街以北。其他街巷一如明代。

现代的西安城市也基本沿用古代布局，轴对称的东南西北四条大街，市内规划分为九个区、四个县，进行了多次规划，城市布局日益成熟。通过实习，使我们城市规划有所认识，对所学课程——城市规划原理有了初步了解。

城市基础上设施是指为城市服务的各种市政公用的设施，包括供水、排水、供电、电信、供热、供燃气等设施，水厂作为供水的设施，对城市有着重要的意义。城市基础服务设施的规划，对整个城市有着重要的影响。

曲江水厂位于西安市南郊,水厂总用地203亩；单位水用地0．225米2/米3；单位水造价172元/米3；设计水处理成本0．06元/米3；单位水耗电0．0177度/米3；总建筑面积12840米2；绿化面积占全厂面积40%。曲江水厂是黑河引水工程的一部分，而黑河引水工程是一个系统工程，从水源、89公里输水暗渠、水厂至城市管网，都是利用水源与市区的自然地形高差，采用重力流；工程分两期建设，一期工程水厂原水来自黑河，水源没有调节功能，原水水质直接与雨量大小有关，暴雨季节水质浑浊，二期工程黑河建库，原水经水库自然沉淀，水质常年变情。根据一、二期原水水质不同的特点，一期工程水厂处理工艺以沉淀、过滤为主；二期工程采用直接过滤的工艺，设计中有意将一期工程中的沉淀池尺寸与滤池相同，二期工程只需简单将沉淀池改造为滤池，就可满足二期工艺要求，在不增加水厂占地的前提下，使水厂规模达到80万米3/日，并将一、二期工程有机地结合起来，体现了新颖、创新的设计思路。 曲江水厂建成投产不仅缓解了西安市供水紧张状况,满足了城市居民的用水需求,提高了供水水质；而且对振兴西安市经济,改善旅游环境,有效控制了因地下水超采所造成地裂缝的不良现象,以及在西部大开发中,改善西安市投资环境等方面起到了显著的社会与经济效益。

曲江水厂建成投产不仅缓解了西安市供水紧张状况,满足了城市居民的用水需求,提高了先引进先进的气水反冲洗滤池及 工艺技术与设备，出厂水质及技术经济指标在国内同行业名列首榜，并有显著的社会与经济效益。总体效果达到了国际先进、国 内一流的水平，为国内同行树立了典型工程的现象。

西安咸阳国际机场是1984年批准建设，1991年9月1日投入运营的国家一级民用机场。机场位于陕西省西安市西北、咸阳市东北面的黄土塬上，经机场专运线至西安市中心47公里，距离咸阳市13公里。场区占地500公顷，地势平坦，净空良好。

机场一期工程设计年旅客吞吐量200万人次，目前已处于严重饱和状态。1999年12月，机场二期扩建工程正式奠基，20xx年8月开工建设，20xx年9月16日正式投入运营。机场二期扩建工程总投资15亿元，新老航站楼总面积10万平方米，客机坪面积32万平方米，停机位32个，共有15座登机廊桥，可保证年旅客吞吐量1000万人次，飞机起降10万架次，货邮吞吐量13万吨。可供波音747等大型飞机安全起降，满足20xx年前陕西省航空业务发展需要。

楼内办理乘机手续及餐饮、购物、休息等服务设施一应俱全，有自动扶梯、行李转盘等为旅客带来便利。先进的安全检查系统、监控系统、自动消防系统、航班显示系统以及闭路电视等设施为旅客提供高质量的现代化服务。机场同时为各航空公司提供包括客货销售代理、机上配餐、值机、地面特种车辆服务、机务维修保障等一条龙服务。以候机楼、航管楼

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