# 物流企业实践总结报告7篇(优秀)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2025-01-09

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。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，我们一起来看一看吧。物流企业实践总结报告篇一年级...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。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，我们一起来看一看吧。

**物流企业实践总结报告篇一**

年级班级：xx级（4）班

小组成员：

组长：李国磊0xx46219

组员：张中前0xx46251刘薇0xx46078李辉0xx46215

朱家秋0xx46218陈风萍0xx46081曹晓慧0xx46080

章丹0xx46241刘婧0xx46087匡小丽0xx46254

邹玲0xx46079蒋鹏锋0xx46090

指导老师：蒯海章、易涛

实习目的：

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实地考察跟踪其物流全过程的方法，对南昌物流业发展现状进行初步了解，物流实习报告。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的内涵与外延。

实习方式：

采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。出动全组成员合理分工，每人负责不同侧面的内容，协同合作，调查后集体讨论分析，并总结出实习报告。

实习时间：xx年元月5日—元月12日

实习地点：江西省南昌市

实习步骤：

一、前期准备工作

1、元月4日下午2：00在北—b1xx教室参加本专业认识实习周动员大会。

2、元月5日上午10：00在一食堂召开小组会议，商讨实习方式、调查对象，对小组成员进行明确分工，并拟定实习计划。

3、元月5日下午通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找调查对象，并争取专业物流公司或单位的支持和协助。到系办公室开介绍信，实习报告《物流实习报告》。

4、准备校徽、红帽子、数码相机、笔记本等实习所需物品。

二、开展实习活动

1、元月6日，走访南昌市物流行业协会。

2、元月8日，参观、调查江西交远物流有限公司。

3、元月9日，走访江西省南昌商业储运总公司。

三、后期总结工作

元月11日—12日收集并整理资料，收集各成员的初稿，统一商讨分析并定稿。

实习内容：

（一）备战认识实习，英雄所见略同。——准备工作篇

元月4日下午2：00我们参加了本专业认识实习周动员大会，大会由物流管理专业班主任蒯海章老师主持，易老师在会上对本次实习周工作做了详细的指导，并提出了这次实习的目的、方法及注意事项。蒯老师又提出了这次实习的要求和希望。

元月5日上午10：00，我们小组在一食堂召开小组准备会议，组长根据各成员的特点，从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了明确分工，大家一起讨论实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

（二）山穷水尽疑无路，柳岸花明又一村。——寻找对象篇

元月5日下午我们开始寻找调查对象，通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在江西物流网上我们搜到几家物流公司，但当我们致电争取公司支持和协助时，却一次次遭到拒绝和打击。其中有的公司很干脆：没时间接待；有的单位老总出差，没人可以做主接待我们；有的要申请总经理的同意，可是就没了答复；还有的是我们千辛万苦找到一家老总的手机号码，可是总也打不进去。总之，他们有足够的理由将我们拒之门外。功夫不负有心人，经过不断地询问，我们与南昌物流行业协会的高学敏副秘书长取得了联系，并顺利争取到走访该协会的机会。可万万没想到，高副秘书长答应我们联系几家从事物流行业的公司供我们参观、考察。

（三）听君一席话，胜读十年书。——人物访谈篇

元月6日上午7：00，我们小组一行12人准时从瑶湖校区出发，大约在8：45分我们来到了南昌市洛阳路61号，这是我们本次实习的第一站—南昌物流行业协会。按照预约的时间，协会的高副秘书长热情地接待了我们，她马上带领我们到会议室并引见了协会的会长陈奎辉先生和樊秘书长，当我们讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先陈会长向我们讲述了其协会成长的历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。各种各样物资的流动与日俱增，越来越受到人们的关注。江西省省委省政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为江西经济发展的基础产业。江西经济要率先在中部地区崛起，需要充分发挥其区位优势。省委省政府也给予了四条、八项优惠政策。由于江西位于中国中东部，与中国经济最活跃的三个区域（长江三角洲、珠江三角洲、闽东南三角洲）紧密相连。在这些区域经济结构梯度转型期以及西部大开发战略中。江西将扮演重要的角色。潜在无限的商机，海内外商贾云集，纷纷把目光注视在江西这片红土地上。省政府果断提出自己的发展思路和战略构想。并投入大量资金建设好省内四小时经济圈、省外八小时经济圈。对接长珠闽、溶入全球化。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间江西经济发生了翻天覆地的变化。江西物流业也正是在这样的环境下应运而生。

**物流企业实践总结报告篇二**

从事物流工作已有四年多了，我的经验就是注意工作细节最重要，要细心，要有认真负责的态度。\*\*分厂物流工作现已是的水到渠成阶段，工作流程已达到标准化要求。因此本人认为现阶段物流重点是注意“工作细节”问题，也就是降低发生低级错误的可能性，提高工作效率。对此浅谈一下我个人的看法。

1、对于总厂到货首先登记单号到库管员交接记录本上，避免漏单，便于日后需要时查证。验收货物时注意器具上的供货单据、货物与供货清单用户联三者要一致，这是入库中最重要的问题。当验收后在供货清单上签名及日期，并要按照总厂物资部的指示写上运输车辆到分厂时间与出分厂时间。同时把回执交给运输此货物的司机，并让其在《回执薄》上确认鉴字，这些由当班库管员完成。在此环节由物流工完成的重要工作是安全叉下货物，放入指定卸货地点，配合库管员验收货物。以降低运输成本及运输效率为目标，物流工在装箱时尽可能的把二号箱、小兰箱、网箱及纸箱/木拖放入a4及2v器具内，不占用箱位。最后由管库员填写《xx分厂返连车辆登记清单》，此记录本须保证填写完整，无缺项目。

2、无锡到货时首先让对方把货物卸到相应的空架子上，分类摆放，作好标识。验证来货数量与单据数量是否一致，签字确认，同时复印留存。

3、xx货物验收时主要是确认货物与供货清单是否相符，再签字确认。第一联给供货厂家，第二三联质保部与物资部单据留下，作为对账与结算依据。

从大的角度也是分为三部分。一是准时化出库，二是售后及备品出库，三是中转件出库。

1、准时化出库是库管员工作的核心，须要注意的是制作打印《顺序清单》时底盘号是否连续，没有丢/漏底盘号现象、无重复打印底盘号现象、并且保证数量合计无误，打完此单据后“复检”是确定无误的关键。另外发车时间可以根据天气情况、车辆情况、发货数量等灵活调动。当班工作完成后要填写及检查《供货统计表》，这是与总厂物资部等部门沟通的关键，同时也是保证分厂正常供货的关键。按照程序办事、按照公司管理制度办事、按照客观规律办事这是物流工作的重要依据。

在准时化出库过程中由物流工完成的项目主要有摆件，装车。不可以想当然的工作，认真做好每一步。所有的工作步骤完成之后都要自检，再由库管员检验确定无误后装车发货。

2、售后及备品出库主要有杭城售后、欣大洋售后、大众备品、红旗备品等几部分组成。售后品发货时要明确品种、数量，尽量一次性完成同一单据，并要做好后续工作，如把相关单据返回大连总厂相关部门、验证此批次是否已输入备品系统等。而大众备品与红旗备品由计划员根据库存情况共同确定是否可以送货等相关情况。尽可能在对方限定时间内提前把货物按需求发出。当班库管员在出库时要作好相应记录，便于日后需要时查证，相关人员作好辅助工作。

3、中转件出库是指总厂技术部或其它部门给轿股或一汽大众试制部门等提供的须由xx相关人员转交的产品。接到后放于指定位置，作好相应记录并汇报给相关领导。

若出现和以往不一致等异常的情况，要冷静观察，不可盲目去处理，认真落实。不要强调“以自我为中心”，而应该强调“整体利益优先”，在工作中要发扬“有人负责我服从，无人负责我负责”的精神。如验收货物时、接收货物时、接到领导指示的工作等不可凭主观想像做事，按部就班，简单的事情更要认真对待。记得有句话这样说的“简单的事情重复做，当成功来临时挡也挡不住”。对于物流来说成功就是准时、无误、高效率。

有两位领导这样说过，我认为很有道理那就是“工作是先做人后做事。”“态度决定一切，沟通解决一切。”

当在工作中出现什么“拦路虎”了，生活中出现什么不开心的事，不可情绪化，不能影响工作或别人。把同事、领导当成朋友说出自已的想法和建议。也许你提出的建议，说出的想法还能得个建议奖呢。因为你将随时应对意料之外的事情，所以物流工作要有一颗平常心，与人为善的心，说出的话会不会伤害到人家，会不会产生矛盾等等，要增加集体荣誉感，增强集体凝聚力。

**物流企业实践总结报告篇三**

货代企业不直接运营一架飞机或一艘货船，而是靠提供附加服务来服务于客户。货代公司作为货主和船公司/货运航空公司的中间商，在物流营运环节扮演着不可替代的重要角色。

与综合物流营运商相比，传统的货代公司提供如揽货、运输、清关、仓储管理等服务职能。在这些货代公司中，有的集中或偏重从事海运、空运或仓储代理业务、有的根据客户的需求提供多式联运业务、有的专门提供易腐烂或高附加值等特种物品的物流服务。

中国大多数货代企业规模较小，多数一级货代企业仅依托某一港口城市或将业务辐射到临近地区，没有形成全国性的网络布局和全球代理网络。使得近几年来货代企业服务模式雷同，利润空间缩小，没有形成市场的核心竞争能力。根据我们的调查表明，随着现代物流服务的不断深入，货主对货代企业的服务满意度呈下降趋势，对货代在全程和实时服务、物流多元服务等方面要求有所提高。

由于现代综合物流服务已经得到货主的青睐，而实力雄厚的物流服务商已经与供应商或制造商达成战略合作伙伴关系，物流服务商的服务模式实际上已经占据着大量货代业务市场份额。

货代公司要立足发展，不能停留在传统的运营模式上，否则自身的生存都是个问题。货代公司可以根据自身的状况和服务特点向综合物流方向延伸服务内涵。这个延伸可以在现有服务基础上，向前延伸货物出厂、检查、包装，或向后延伸到仓储管理和配送，从而将整个服务贯穿于全程物流活动之中。

货代公司的发展必须向现代综合物流服务转化，并按照现代物流服务的特征改造企业，而网络信息技术和现代物流技术对于货代公司来说，可以比喻为一张物流网，这张网横向贯穿于企业的整个供应链，纵向贯穿于企业的各个部门。有了这个网，现代物流的服务特征才充分显现出来。它是企业组织、协调和控制能力的体现，也是企业经营管理实力的综合反映。

1.部门与部门、公司与客户、公司与合作伙伴没有形成开放、统一管理的信息网络，各部门以信息孤岛的形式存在。

2.各部门的业务应用系统没有进行统一的规划设计，各系统间互相独立和分散，很难进行数据的共享或建立数据连接;体现在业务和管理上，各部门不能进行高效的协作运作，管理层不能有效进行集中管理。

3.现有的货代系统不能满足业务向物流服务转型的需要，只注重某个环节的业务流程，不注重系统的开放和扩展。

4.没有建立以客户服务为经营思想的`信息系统，只注重单项零散业务，没有大客户综合物流需求的信息处理能力。

1.建立企业的综合物流，需达到以下目标：

a.整合和提升企业的物流资源

b.发展伙伴联盟，建立网络服务体系

c.构建企业控制管理中心和协调中心

d.建立部门间的资源共享和高效业务协作

e.建立处理各个物流环节的业务操作系统

2.建立由业务管理向客户管理的转化体系

大部门货代企业都是从本部门利益出发、被动地接受客户的服务指令，没有主动地为客户进行物流流程的重组或优化。货代公司要改变传统的经营观念，观念改变的同时要伴随着公司的营销体系、组织架购、运行体系和管理体系的变革。

**物流企业实践总结报告篇四**

1、勤学苦练，善于创新，善于思考。

2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。

3、灵活处理人际关系（同事关系、上下级关系、客户关系）。

4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。

5、要注意安全，做工作要认真。

第一天走进宽敞明亮的办公大楼，心情特别激动，期待着成为其中的一员。当走进办公室的一刹那，就遇见了当时的经理，他带着我们两个人认识了一下公司的业务人员，他们很热情地介绍了自己的职务和姓名，这使得我俩刚到非常温馨。简单聊了几句后就开始介绍我们的工作性质和工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等；然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我们的工作性质就是业务员。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系

我们主要是通过到各大市场、物流园区做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再通过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量安排公司专有车辆去接货。

2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体情况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己不能报出价格的时候，我们会让经理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主；签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，责任风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，返回到货通知，同时在目的地提供发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，应该按照合同条款作出处理。当对方提货是我们会收取开单部门系统所显示的金额运费，当然这个运费远远高于公司的运输成本，公司就是从货物运费与公司各项成本的差价中获取利润。

提到谈判，对于很多不经常或没有经历过正式洽谈的人来说，洽谈是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，洽谈是一种悲哀、一种考验。虽说洽谈业务所产生的一切费用由公司承担，但是身体是自己的，洽谈业务也不是旅游、逛街，要动脑筋玩转商场，否则会一失足成千古恨。不管洽谈业务有多么残酷，对于一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种磨练。刚进公司不久，我就和我的搭档要去洽谈一笔大的业务，临行前部门千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠地的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生到大学毕业参加工作了变迁，又要面对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

通过近半年的实习，我深刻的感受到自己各方面的不足，从学校里学到的知识的确不少，但是来公司后发现用处不大，一切都得从头开始。即便这样，我工作的非常开心，整日弥漫在工作的气氛当中，使我的神经放松，我知道工作的过程中会遇到很多困难，但我相信前途是光明的，机会总会给那些准备充分的人。

实习期间我收获颇丰，商务礼仪的实践运用，例如待人接物的方式、商务人士的着装等；合同条款的商议与确定，例如责任风险的划分、纠纷问题的解决、付款时间与方式、合同的有效期等；让我懂得了人与人之间是平等的，是应该相互尊重的；以上在公司的学习到的知识是无法从学校获得的，因此我很珍惜来之不易的工作，不管将来如何，我都会以此为荣、以此为戒，教育自己，做工作要诚实守信、敢作敢当。

通过这次实习，让我对货运市场有了清楚的了解，懂得也很多货物流通方面的知识，也看到了货运市场的极大发展前途，也让我看到了货运市场竞争的残酷，在市场有序化中逐渐的被淘汰掉，情况比较好的还可以获得有限的生存空间。在货运行业的发展速度较快的同时，由于政府的法规建设滞后，市场运行机制发育不健全等等，市场竞争日趋激烈，货运企业面临着来自多方的挑战而陷于被动，主要表现在下列几方面：

（1）承运人的挑战

不少货运公司或者规模比较小的托运部采取短期利益行为，直接把优惠、甚至超优惠的运价放给货主以及一些大的办事处，运价低于货代企业的协议价，严重影响了货代企业经济利益，削弱了货代企业对办事处的竞争能力。

（2）货主的挑战

货运企业作为货主的代理，根据我国民法通则精神，代理人在接受委托、履行代理职责中，如无自身过失，不承担任何责任，但在实际业务中很多货主企业不理解法制精神，以致货运业务中出现问题，货主单位往往转嫁到货代身上，以致货代企业目前在业务营运上冒无限的风险，而获极微薄的利润。另外，由于某些货主单位中个别人的过分要求，致使货代企业盲目奔波，无效劳动，有的甚至要求货代企业做出违法违纪的行为，货代企业如有怠慢，将面临失去货源的威胁。

（3）同行企业的挑战

这些货代企业中现在有一种不好的想法，明知有些做法（如接受非法办事处的挂靠、转借发票等）违反了政府部门对货代行业的管理规定，也不符合行业规范，但出于自身利益考虑，认为“我不做、别人也会做，与其让别人做，还不如我自己做”，形成了恶性循环，互相残杀，败坏行业风。

上述货运市场存在的问题，既损害了货运代理企业的利益，又破坏了公平、公开、公正的市场竞争原则与货运市场的正常经营秩序，严重影响了货运代理业的健康发展。为此，我提出以下建议：

1、尽快制定适合我国国情的综合性、权威性法律、法规，完善法制建设；

2、加强部门之间的协调，明确行业分工；

3、允许多种体制经营国际货代企业，允许企业向境内外聘用人才；

4、建立监督机构，健全监督机制，完善税收管理，联合工商、税务、海关、银行、外管等各有关行政职能部门，加大检查、执法力度；

5、尽早成立全国性的国际货运行业协会，协助政府部门协调企业的关系；

6、建立国际货代提单注册备案登记制度，特别是对分运单要加强监管；

7、编制统一的教材，分层次对行业从业人员进行业务培训，提高从业人员的业务、法律和道德水平；

8、尽快解决某些办事处的非法经营问题。

**物流企业实践总结报告篇五**

实习目的：

选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实地考察跟踪其物流全过程的方法，对南昌物流业发展现状进行初步了解。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的内涵与外延。

实习方式：

采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。出动全组成员合理分工，每人负责不同侧面的内容，协同合作，调查后集体讨论分析，并总结出实习报告。

实习时间：20xx年元月5日—元月12日

实习地点：江西省南昌市

实习步骤：

一、前期准备工作

1 、 元月4日下午2：00在北—b104教室参加本专业认识实习周动员大会。

2、 元月5日上午10：00在一食堂召开小组会议，商讨实习方式、调查对象，对小组成员进行明确分工，并拟定实习计划。

3、 元月5日下午通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找调查对象，并争取专业物流公司或单位的支持和协助。到系办公室开介绍信。

4、准备校徽、红帽子、数码相机、笔记本等实习所需物品。

二、开展实习活动

1、 元月6日，走访南昌市物流行业协会。

2、元月8日，参观、调查江西交远物流有限公司。

3、元月9日，走访江西省南昌商业储运总公司。 实习内容：

(一)备战认识实习，英雄所见略同。——准备工作篇

元月4日下午2：00我们参加了本专业认识实习周动员大会，大会由物流管理专业班主任蒯海章老师主持，易老师在会上对本次实习周工作做了详细的指导，并提出了这次实习的目的、方法及注意事项。蒯老师又提出了这次实习的要求和希望。

元月5日上午10：00，我们小组在一食堂召开小组准备会议，组长根据各成员的特点，从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了明确分工，大家一起讨论实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

(二)山穷水尽疑无路，柳岸花明又一村。——寻找对象篇

元月5日下午我们开始寻找调查对象，通过登录网站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在江西物流网上我们搜到几家物流公司，但当我们致电争取公司支持和协助时，却一次次遭到拒绝和打击。其中有的公司很干脆：没时间接待;有的单位老总出差，没人可以做主接待我们;有的要申请总经理的同意，可是就没了答复;还有的是我们千辛万苦找到一家老总的手机号码，可是总也打不进去。总之，他们有足够的理由将我们拒之门外。功夫不负有心人，经过不断地询问，我们与南昌物流行业协会的高学敏副秘书长取得了联系，并顺利争取到走访该协会的机会。可万万没想到，高副秘书长答应我们联系几家从事物流行业的公司供我们参观、考察。

(三)听君一席话，胜读十年书。——人物访谈篇

元月6日上午7：00，我们小组一行12人准时从瑶湖校区出发，大约在8：45分我们来到了南昌市洛阳路61号，这是我们本次实习的第一站—南昌物流行业协会。按照预约的时间，协会的高副秘书长热情地接待了我们，她马上带领我们到会议室并引见了协会的会长陈奎辉先生和樊秘书长，当我们讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先陈会长向我们讲述了其协会成长的历程。随着市场经济的迅速发展、社会化大生产特别是工业化初步实现。使得产品极大的丰富，产品的大量交换、运输与仓储成为必然。各种各样物资的流动与日俱增，越来越受到人们的关注。江西省省委省政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为江西经济发展的基础产业。江西经济要率先在中部地区崛起，需要充分发挥其区位优势。省委省政府也给予了四条、八项优惠政策。由于江西位于中国中东部，与中国经济最活跃的三个区域(长江三角洲、珠江三角洲、闽东南三角洲)紧密相连。在这些区域经济结构梯度转型期以及西部大开发战略中。江西将扮演重要的角色。潜在无限的商机，海内外商贾云集，纷纷把目光注视在江西这片红土地上。省政府果断提出自己的发展思路和战略构想。并投入大量资金建设好省内四小时经济圈、省外八小时经济圈。对接长珠闽、溶入全球化。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间江西经济发生了翻天覆地的变化。江西物流业也正是在这样的环境下应运而生。

后来，樊秘书长对协会目前的工作做了阐述，他讲到协会正在申报一个课题即“南昌市物流现状和物流市场需求状况调查”，他们希望得到政府和业内知名人士的支持，该课题

立项并完成后将指导和推动南昌市物流企业的发展，同时对政府制定方针、政策提供可靠的依据。最后，小组部分成员结合专业知识向几位领导提了问题，他们认真地作了回答，并对我们提出了要求和希望。访谈在热情洋溢的气氛中结束。

(四)纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。——实地考察篇

元月8日上午，我们组有幸走访了一家中外合资企业——江西交远物流有限公司。大约在9：00中，我们来到胜利路287号证券大厦八楼，这是该公司的总部，由于公司的总经理出差，接待我们的是两位业务主管，王先生首先向我们介绍了公司的基本状况：交远物流是在构建社会“大物流”的市场背景下，配合江西省和南昌市政府整合江西省物流资源，打造完整物流产链的要求，由江西远洋运输公司和香港利祥国际有限公司共同投资组建，是目前为止商务部对我省此类物流项目唯一的特批的企业。交远物流是一个建立在国际物流领域前列，与国际管理水准同步的现代物流名牌企业。投资双方资金的雄厚以及投资规模的超前宏伟、在江西省物流业拥有码头、保税仓库、赣江航道支线专用权等战略优势资源;并在省内同行业软、硬件业务操作能力的绝对优势, 凸映出交远为江西省内规模最大、实力最强、具有国际先进物流理念的现代化物流企业, 这一切构成了交远物流强大的后盾。

王先生还提到他们公司正在投资建设南昌保税物流中心(b型)，该项目将分两期建成，总投资达3亿元人民币，具备海关、商检、监管等一站式通关办事能力，可为企业提供便利的交通运输条件，并承担起南昌及周边地区水路集装箱国际运输的业务。其一期工程建设用地面积为333.26亩，投资额为2亿元人民币，主要建设综合办公大楼以及5万平方米标准仓库、1000平方米查验熏蒸仓库、6000平方米重箱堆场、3500平方米空箱堆场等基础设施;二期工程建设用地面积为366.74亩，投资额1亿元人民币，主要建设物流分拨、配送中心、零配件采购中心、物流增值服务加工中心等。与此同时，该中心目前正在着手与南昌国际集装箱码头航运物流信息、铁海联运物流信息、南昌昌北国际机场航空物流信息、南昌进出口物流服务区有机结合起来，联手打造“江西省物流口岸信息平台”，建成省内目前最大的商品货物集散中心，从而大大提高南昌市乃至江西省的物流综合服务能力。

(五)路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。——认识感想篇

经过一周的认识实习，我们收获了很多。走出美丽的象牙塔，感受外面的世界，才真正体会到社会竞争的现实性和残酷性。曾经的我们如井底蛙、笼中鸟，丝毫感受不到社会工作的复杂与艰辛。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物流业虽是一个新兴产业，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人员，而管理层人才往往需求较少。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。

此次实习还存在很多遗憾，我们只认识了一些皮毛，初步了解了南昌物流业的发展情况，由于众多因素，我们未能亲自考察南昌市国际集装箱码头等。在这里感谢系里给我们提供了这次机会，它为下次实习积累了经验，奠定了基础。

**物流企业实践总结报告篇六**

了解财务会计操作流程

系统了解财务会计的主要业务和流程

20xx年x月x日1—20xx年x月x日

分散实习，导师辅导

在xx物流有限公司为期2个月的实习结束了，在这2个月中，我圆满的完成了学校规定的实习工作，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅，是这生中最重要的经历。此刻我就对本次实习做一个小结。

我的职务是会计，因为初来乍到，各方面业务还不熟悉，所以安排让我接手相比较较简单的内帐，让老会计小x和外帐会计小x从旁指导。外帐涉及的面较广，内帐就相对简单了，我主要负责记帐凭证的整理，记帐凭证的装订，开增值发票，打印文件通知等。

刚到会计部我最新接触的是会计凭证。会计凭证是记录经济业务事项的发生和完成状况，明确经济职责，并作为记账依据的书面证明。会计的三个特点之一就是要以凭证为依据，因此填制、取得和审核会计凭证，既是会计核算工作的开始，也是对经济业务事项进行监督的重要环节。会计凭证包括原始凭证和记账凭证。虽然两者都是会计凭证，但仍然具有以下不一样点：

①作用不一样。原始凭证是填制记账凭证的依据；记账凭证是登记账簿的依据。

②资料不一样。原始凭证说明经济业务的发生或完成状况，是会计核算的原始资料；记账凭证主要确定会计分录。

③填制人员不一样。原始凭证一般由业务经办人员填制，记账凭证由会计人员填制。

实际接触到会计凭证后，我先要把所有的来往业务公司的名字及其各自的编号记下来，因为公司内部称来往公司都是用编号数字代替，以便隐秘和方便。记住各自的编号后，首先核对原始凭证，让出纳和我这的记录一致，这需要一张张原始凭证从新核对，所有的单据按月按日分门归类，并把每笔业务的单据整理好，用图钉装订好，为记帐做好准备。第一次做的时候，我简单的根据单据的结果直接核对汇总，做完呈上的时候才明白这样不行，单据的核对是要根据其上的每一笔从新计算的，繁重的计算量，机械的运算程序，少点耐心都不行，每次汇总都要计算好几遍，一旦出错就要从新来过。出错并不能随便用笔涂了或则用橡皮划掉了结，每一个步骤会计制度都有严格要求的。例如错数字就要用红笔划横线，再盖上职责人的章，才能作废。而写错摘要栏，则能够用蓝笔划横线并在旁边写上正确的摘要，平常我们写字总觉得写正中点好看，可摘要却不行，必须要靠左写起不能空格，这样做是为了防止摘要栏被人任意篡改。对于数字的书写也有严格要求，字迹必须要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪的。并且记帐时要清楚每一明细分录及总帐名称，不能乱写，否则总长的借贷的就不能结平了。如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业时或考试时出错了就扣分而已，这是关乎一个企业的帐务，是一个企业以后制定发展计划的依据。

核对完原始凭证，需根据记帐凭证录入会计目录。我手头的主要有2册，一册是应收款，一册是应付款。每笔业务收入都要证明公司全称、金额、时间。应收簿的应收用黑笔表示，已收用红笔表示，应付簿则相反。一切核定完，就要装订成册了，等距离打出三孔，用一细的铁丝将装订绳穿过中间孔，不要全部把绳穿过去，绳的两端分别穿过两边孔，在中间孔的线上两线交叉穿过勒紧即可，这就是会计凭证的三针引线法，十分简单十分实用。

所有的帐目整理完后，就要编写月结报表了。月清月结，把每个客户按编号1—40排列，分别整理出他们当月的发生额和全部发生额，签上名字盖上公章，一式三份，一份给老总，一份给出纳，一份自我留底。这样记帐凭证的整理和装订就算完成了。

我的另外一个任务就是开据增值税专用发票，它有别于增值税普通发票，他们的区别主要在于取得发票的纳税人是否能够依法抵扣购货进项税额。对于增值税专用发票，购货方能够凭抵扣联，依法申报认证抵扣进项税额，而普通发票，购货方不能抵扣进行税额。

增值税发票处理的具体流程：

1、增值税专用发票的开具。

增值税专用发票的开具是透过增值税开票系统进行的。纳税单位经过税务机关的认证，取得了增值税一般纳税人资格后，就能够安装增值税防伪开票系统。防伪开票系统由金税卡、系统软件、ic卡及读卡器、实物发票、打印机组成。

系统安装完必后，第一步是到税务机关购买增值税发票，此时要带上ic卡，发票号、版本、开票限额等电子信息会读到ic卡上，这些信息与同时购买的纸质发票一致。

购买发票后，回到企业，将ic卡插入本单位开票系统读卡器，此时，发票的电子信息将被读入开票系统。

有了发票之后，就能够开具发票了，此时要注意，系统开具的发票是顺号的，在打印实物发票之前务必将系统开具发票的号码与从税务机关购得的实物发票号码核对一致。

发票打印出以后，加具开票单位的发票专用章，就能够将发票送给购货单位了。如果发票有错，则需要作废，此时在作废实物发票的同时，也要作废系统发票。

有时可能由于销货退回、折扣与折让等原因，需要开具经字发票，开票系统带给了这一功能，这时只要输入原蓝字发票，就能够开具对应的红字发票。但需要注意的是，开具之前必须要取得购货单位到税务局办理的销售退回或折扣与折让证明单。

2、增值税进项发票的认证。

增值税进项发票的认证在税务机关的认证系统进行。纳税人在取得增值税进项发票以后，就能够到税务机关大厅进行增值税发票的认证，认证的目的是确认增值税发票的真假，只有透过认证的发票才能抵扣。认证的过程很简单，只需要将发票准备好，拿到国税申报大厅，由税务工作人员将发票信息扫入系统，由系统自动进行比对，就能够确认发票的真假。对于开展了网上认证的地区，纳税人能够在自我单位将发票透过扫描仪扫入，将数据文件传给税务机关就能够完成认证。增值税发票认证的期限为从开票之日起三个月，目前当月认证的发票务必在当月抵扣。

3、抄报税。

抄报税指的是将防伪开票系统开具发票的信息报送税务机关。这个过程分为两步，第一步是到月底，在开票系统进行抄税处理，将本月开具增值税专用发票的信息读入ic卡（抄税完成后本月不允许再开具发票），第二步就是将ic卡拿到税务机关，由税务人员将ic卡的信息读入税务机关的金税系统，整个过程就完成了。

经过抄税，税务机关确保了所有开具的销项发票到进入到了金税系统，经过报税，税务机关确保了所有抵扣的进项发票都进入了金税系统，就能够在系统内由系统进行自动进行比对，确保仍何一张抵扣的进项发票都有销项发票与其对应。

4、纳税申报。

完成了本月核算工作，抄报税完成后，企业就能够进行本月增值税的纳税申报。一般状况下销项税额与进项税额的差额就是本月应纳税额。其中销项税额根据本月销售收入与适应税率计算出，这个数字应当大于等于本月抄税中的销项税额，这是因为还可能存在未开票的销售收入，如果小于，纳税申报就会有问题。进项税额不得大于本月认证的进项税额（当然如果有农产品收购、运输发票抵扣的除外）。

5、税款缴纳。

增值税申报之后，税务机关会开具税款缴纳的单据，纳税单位就能够直接将这些单据送到自我开户银行，由银行进行转账处理。当然也能够到税务机关指定银行进行现金缴纳。

老财务在教我开票过程中，就是一时疏忽没顺序开具，导致在月底对方公司退还票据，又时间次月，只能开红字票据，又要补开又要找局长批准，手续很烦琐。因此流程虽然简单，但是必须要细心，必须要仔细对照密码区。否则，弄得浇头烂耳的，自我麻烦，上司那脸色也不好看。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感觉到自我所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。课本上学的知识都是最基本的知识，不管现实状况怎样变化，抓住了最基本的就能够以不变应万变。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。就比如何与同事们相处，相信人际关系是现今不少大学生刚踏出社会遇到的一大难题，于是在实习时我便有意观察前辈们是如何和同事以及上级相处的，而自我也尽量虚心求教，不耻下问。要搞好人际关系并不仅仅仅限于本部门，还要跟别的部门例如市场部的同事相处好，那工作起来的效率才高。人们所说的“和气生财”也就是这个道理！

**物流企业实践总结报告篇七**

一. 实习动机: 经过一学期物流专业的学习,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. 实习目的: 了解物流的特点,主要设备和作业流程,对其进行分析.并依据学习的理论提出自己的意见.选择身边的企业单位为对象，联系课上所学理论，采用实地考察跟踪其物流全过程的方法，对南昌物流业发展现状进行初步了解，物流认识实习报告。培养实际调研能力，尝试检验所学知识，并从实际中进一步学习了解物流的内涵与外延。

三:实习方式： 采用实地调研的方式，具体采用了面对面的访谈了解、过程跟踪调查和侧面行为观察的方式。出动全组成员合理分工，每人负责不同侧面的内容，协同合作，调查后集体讨论分析，并总结出实习报告。

四:实习时间： 20xx年6月18日

五:实习地点：江西省南昌市昌北装卸公司

六:实习步骤

第一步是前奏. 先是分组,每组十人左右,我们这组五个男生六个女生.组长周岳金原计划为星期二去,可那天下大雨,于是推迟了一天.星期三早上,组员在老食堂一楼集合完毕后,于7:40左右开始出发. 先是坐220从我们学校到八一广场站下车,然后是到中山路坐游1到塘子河站下车.我们本想去南昌港,看到旁边有个小码头,于是进去,可那是南昌水警的办公用地,于是找了个老大爷问问南昌港的位置,他说离我们当时所在的地方很远,我们谢过大爷后有些郁闷.看了会赣江上面的轮船.有一些船正在装沙作业.由于前两天刚下过雨,所以赣江水位比平时要高些,轮船的航行条件好些.当我们向斜对面望过去时,看到了一个码头,而且正在作业.于是我们把它定为今天的实习目标.

第二步则是正式了解物流行业中的具体过程.步行过八一大桥以后,沿着赣江北大道前进.走着走着看到江边有许多船在作业,于是我们继续走.走着走着看到一个大门,门边写着公司的名称: 昌北装卸公司.于是我们进去.首先映入眼帘的是一大堆沙钢,然后是一台巨大的桥式起重机,而且正在进行作业.我们往前面走到江边,看到一条载着钢条的货运船,下面有些工作人员正在工作.突然有个老大爷走过来,跟我们说了些什么.我们听不懂,但通过他的手势我们知道他叫我们离开这个工作区.后来我们找到了公司的负责人:徐建平副经理.徐经理知道我们是来这实习的学生以后,热情接待我们.他欢迎我们来他的公司考查,告诉我们看可以,但千万要注意安全.随后我看了看周围墙上的标语“安全第一 品质至上”.随后徐经理给我们介绍了一些公司的概况.昌北装卸公司于20xx年成立,到现在已经历了七年左右.公司主要从事物流行业中的装卸搬运环节.这是一个物流节点,通过昌北装卸公司,沙钢、钢板、饲料、小麦等从这里进入或输送到北京、上海、南京、大连等大城市.公司有一台桥式起重机和门式起重机,四干台吊机,还有装卸运输车辆.随后我自己到工作场地去拍了些照.我来到一堆钢板面前,这些钢板重叠放在一起,但一四五块为一个单位,相互之间放着一捆稻草隔着.我问旁边的工作人员,他笑着说这是方便装卸,接着他说到这些钢板是用来造船的.我谢过后去看这些钢板,发现上面有标签.如“0857---nia32h8—2467412.2 20\*3200\*8560”、“0857---nvah8—26032.21 11\*2855\*8850”,接着我观察了一下这两种钢板,发现厚度不同.我想这是钢板的长宽厚吧.钢板上面还写着“长兴岛基地码头”,另一堆钢板上写着“大连和尚岛码头”.看完这些后我到一个正在作业的工地不远处.一量吊车正在吊装货物.这些货物是粉状的豆柏,吊机用一个大的网状包装袋包装这些货物. 看了会后在工作人员叫我走远些,否则不太安全.我于是收寻下一个目标:仓库.经过负责人允许后,我来到公司的仓库.仓库由铁皮为主要原料,里面装有排气扇.仓库里堆垛了好多粮食货物,都是简单的重叠式堆垛法.里面还有两辆叉车.看了这些后,我们组总结了一下组员的资料,看时间也不早了,而且大家又累又饿,于是告别了热情的徐经理.踏上了回校的路程.

第三步是总结.现代的物流是运输、储存、装卸搬运、包装、流通加工、配送、信息处理七个环节的结合,国际巨头物流公司就是把这些环节都平衡好了,才能引领全球物流企业.-

有资料显示，中国物流中相关的年总支出高达一万九千亿元人民币，在gdp中所占比例较发达国家高出一倍，因此，发展现代物流已势在必行，国内物流企业必须把握好这个时机，实习报告《物流认识实习报告》。这是中国物流的现状.中国物流要发展,则要降低物流成本,培养人才物流师.将来的趋势是: 物流信息网络化; 强强联手，提高自我; 供应链资源的整合. 中国物流企业有两个发展方向。一是做大，通过资产兼并重组和相对松散的连锁加盟方式，把资源进行整合，建立广覆盖、低成本服务网络，提供基础性、标准化的功能性服务。二是做专，锁定某一专门行业或客户，提供一体化的、整合的个性定制服务，其竞争优势是人才、信息化的服务能力。综合各方面的因素，中国将发展成一个有多通道的、有物流优势的国家。除了长三角、珠三角和环渤海地区三个经济最发达的地区和口岸城市，其他区域经济的核心城市也会形成枢纽功能，成为未来的物流中心城市。据了解，目前，支撑南昌市物流业快速发展的铁路、水路、公路、航空立体交通运输网络已基本形成，物流业已成为南昌经济发展的新热点和提高城市综合竞争力的重要手段，成为南昌经济发展的重要支柱产业之一。根据功能定位，南昌市物流业发展的总目标为：立足城市区位和产业布局，整合和优化物流资源，构建以赣江和公路外环线为主干，以南北双向出入和沟通“一城双核”为重点，各节点布局合理，功能完善的现代城市物流体系，建成区域性现代物流中心，到20xx年，全市综合物流能力基本达到国内先进水平。随着南昌市开放型经济的不断壮大，工业园区建设和现代制造业的快速发展，南昌市物流市场潜力巨大。南昌要发展好现代物流业，视野要开阔，眼光要长远，要把规划作为龙头，站在五年甚至十年以后目标来规划；要讲究物流市场的开放性，聚集性，同时要结合城市总体的人流和物流，考虑建设一些专业产品物流中心，消费品物流中心，制造业专业原材料物流中心，农产品物流中心。像昌北装卸公司这类的物流公司,应该了解这样一个大环境,确立自己公司的目标.发挥其优越的交通优势,做专,把装卸搬运作为公司的核心竞争力.

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找