# 机械厂实践报告(精选10篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-01-07

*“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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是小编帮...*

“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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？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。

**机械厂实践报告篇一**

近几年来,大学生找工作不容易。暑假是我锻炼的一个机会，我找到了一家机械制造企业去锻炼自己，真是感到无名的兴奋和愉悦，体会到了大学生找工作的困难。我来到了恩华机械制造有限公司实习。虽然实习的时间短之又短，但是，获益良多。体会到作为一个工人的艰辛，还有了解到各个部门的协调工作的重要性。这是我人生经历的一部分啊。

机械厂是两兄弟经历千辛万苦经营而来的，已经有二十多年的发展历史，以成为集研制、生产、销售、技术培训于一体，拥有高精度电脑控制机械加工中心等全套加工设备的大型专业包装设备制造厂。目前主要生产瓦楞纸箱机械，产品包括：自动和半自动轮转开槽切角机，全电脑高速水墨印刷开槽机、全电脑高速水墨印刷开槽模切机。还有与国际知名度高的企业日本机械株式会社合作生产高精度、高效率、先进的自动平压模切机等。

该机械厂的组织机构设置很简练。主要是董事秘书及会计经理管理各个部门。由于机械厂的设备很先进，在生产线上不会像往常的工厂那样满布工人，主要是某一两个人负责工作流程。这对我了解该工厂的生产流程提供了方便。

该厂生产的纸箱机械的需求量很稳定，是属于定单供货型的生产。由于产品的质量要求和技术含量要求都很高，因此，生产周期也比较长，单次产品需求的数量也不大。同时，每台产品的价格非常昂贵，在万元以上。生产部门主要包括，采购，技术，生产，供应，销售。我被安排在供应部工作。但其工作并不是坐在办公室悠闲地写写东西，而是跟住部长随时跑，跑车间，甚至到外面去跑业务。

实习期间，刚好该厂正赶货，生产进行得如火如荼。我在跟随供应部人员工作的时候，方才发现，供应这部门，在企业中极其重要。

企业的供应部与下游企业的沟通好与坏，直接影响产品的最终销售。他直接影响企业生产运作系统运行，是保证企业产品质量、价格、交货期和服务的关键因素之一。公司的营销工作可以说是公司经营的核心内容，是各项工作的重中之重，营销工作的好坏，市场开发得成功与否直接关系到公司的存亡。我在实践过程中充分明白到了营销工作的重要性。恩华在xx年的营销工作有成绩，但不足也是明显的，其中的得失值得我去从思考。由于市场变化的剧烈程度远超出了公司的想象，对公司造成了严重的不利影响。

我趁供应部的部长一有空，便向她问了很多很多的问题。她说，该厂的销售其实大部分由自家联系买家，不过主要是老客户，关系模式主要是合作。比如与日本企业的合作等。这些老客户由于多年的合作，关系很牢固，但是每当企业外联人员替换或其他特殊情况时，往往会容易丢失客户，当然内里有很多内部原因不方便向我外人透露，但主要是因为离职或退休的员工往往会带走或新员工不了解老客户的习性和本来的某些特殊约定而让老客户恼火。所以，供应部员工的替换非常的慎重。同时，客户的负责会分散开来，避免客随人走的情况。

往往在这时，供应部是传达客户信息的主要途径，向生产部门传达顾客的需求。说到供应部与生产车间的沟通，我觉得一提的是部门间的设置。我觉得工厂的布局很合理，招待外宾的会议室，高层人员的办公室和其他各部门的办公室设在同一楼里。彼此距离很接近。外宾来访时，可以让他们见到工作人员的工作态度，对工作人员是一种无形的监督，也是向外宾显示员工工作态度和工厂的完善制度的机会。

还有一个合理的地方就是，供应部所在之处，有个门，这门专门方便供应部人员到生产车间去。为人员和部门的沟通提供了方便。后来，我去拜访了公司的董事，提到这个工厂的部门布局问题的时候，让董事眉笑眼开，原来，工厂是董事的个人建筑设计，在考虑布局的时候，的确考虑到了部门沟通这个问题，特别是供应部与生产车间之间。优秀大学生机械厂实习报告范文精选3篇优秀大学生机械厂实习报告范文精选3篇。这让我觉得有点骄傲，因为我也考虑到了他想的问题，更是因为，我把运营管理课上学到的供应链的知识，在实习中体会到了，思考到了。

单位为了发展，首先是设法招到本单位所需要的人员。招聘应从人和事两个方面出发，挑选出最合适的人来担任某一职务。成功的招聘，可以使更多的人了解本单位，并且帮助他们决定是否来这个单位工作。通过招聘录用，单位可以扩大知名度;而有效的招聘录用则可获得优秀的人员，有效地提高单位人力资源的素质，为单位的发展打下了良好的基础。

企业的竞争实际上就是人才的竞争啊!

还有，年龄和工龄对一个人的经验和见识确实有较大的影响，但是不能将它绝对化。由于每个人的天赋、努力程度、思维方式、知识程度等不同，其成长和成熟的速度也不一样。有的人即使到了5o岁，也只能做一些普通工作，要让他做领导工作不一定行。其实，对一个单位来讲，谁能给单位带来发展谁就应该上。但是在实际情况中;还有许多不尽人意之处。这一点，我国与发达国家之间还有相当的差距。薪金、福利策略应根据贡献大小进行分配。考核、奖惩策略量化考核标准，重奖和重罚并举!考核是同奖励、惩罚紧密联系在一起的。考核的目的之一就是奖励优秀的员工，惩罚差的员工。为了考核而考核，还是为了工作而考核，是管理者对待考核的态度问题;为了个人的权力、利益而考核，还是为了单位的发展而考核，则是管理者的品德问题。使用同一种标准去考核中层管理者和员工是个方法问题。考核能否同真正的表现结合起来，则是考核技巧的问题。培训、晋升策略给员工指出发展之路，给员工提供机会。

质量是企业的第一信誉，是产品的形象。公司严把质量关，这就掌握了企业的未来。该公司正是怀着这种信念，检验程序相当严格，不合格的产品严格反厂重产。

通过这次实习，我学会了不少东西。实践出真知啊。

**机械厂实践报告篇二**

这次我是在xx市xxx机械厂实习,通过在这里实习,我学到了很多,不仅需要扎实的专业知识,而且人际关系也是重要的,如何和外界沟通,如何去表现自己,在这里显的尤为重要.同时还有团队精神。一个人的力量是眇小的,一个人的智慧也是有限的,只有通过大家,一起商讨,一起努力，才可以拿出一个比较完美的方案。总的来说就是社会是一个大学堂，教会了我们许多在学校学不到的东西。下面针对我这次实践，做一个简单的汇总。

我先介绍以下我实习的单位xx市xxx机械厂。它是一个主要生产气动元件和模具加工的厂家而且已有十余年了。前几年重点搞模具制造和加工主要是压铸模和塑料模。最近几年顺应时代的潮流也开始着手开发新产品生产阀门。主要是自动排水阀主要用于自动排水器空气过滤器等的水杯底部排除水杯中的冷凝水。

而我在厂里主要是负责销售。主要负责国外市场，因为老板想扩展业务范围，而且现在的厂家大多都和外商做生意，老板也不例外。

刚进来的时候，我对机械产品一窍不通，就需要从车间做起。刚来的一个星期，我天天在装配车间(我主要负责销售产品)，从产品的制造到再加工及最后的产成品，每一步我都去做，因为我认为一个好的销售人员，首先是要懂的销售的产品的规格性能以及用途等。在这一个星期里，我边做边问，为什么要这样做，目的是什么，使用时要注意什么问题，它的特性又在哪里等只要是自己疑惑的我都问，而这里的师傅也很有耐心，会放下手中的活，认真仔细的告诉我，有时侯需要示范的，他就把我带到那些机器旁，进行实际操作。通过这一个星期的学习，基本上对产品有一个很系统的了解，对产品的性能，规格等都可以很清楚的介绍给顾客。

是要选一个好平台。因为现在的销售大多是通过网络来实现而且我负责的又是外贸因此我也需要一个平台。如何去选择一个平台呢而且是可以容易找到外商的平台呢?在我之前公司主要是在百度上做宣传但是这是个搜索引擎不是一个销售平台因此需要选择一个。在选择的时候遇到了好多网络公司每个公司都有各自的优点如何找到真正适合自己呢真的很难。这就需要从公司本身出发首先要考虑资金。我厂的规模不是很大资金还不是很充足选择时就不能找那些费用很高的。接着还要考虑我们要把产品销往国外哪个市场那里的客商经常使用什么样的平台。

然后还要考虑这个网络公司的.服务是否周全。找到了平台如何去维护，如何去发掘客户，如何去跟踪客户，这就要看这个网络公司的技术水平了。因此在选择的时候是非常重要的。但是老板的网络知识又不是很好，这就要求我在里面认真选择了，起初的时候我对网络也是一窍不通，感觉它是虚幻的，根本没有边际，就不怎么去了解它，现在老板把这个任务交给我，真的把我难住了，不断的通过朋友了解，通过这些网络公司的介绍，再加上自己对这个平台的理解和从本公司的实际出发，最后和老板商量最后选择了中国供应商，这是一个国家提供的一个平台，我想通过国家的宣传，可以很好的起到我们的目标。

选好了平台，就要去宣传。让商家知晓。多进一些平台，发布供应信息，反正现在有很多平台是可以免费注册的，只要是平台就在上面注册、发布信息，发的地方多了，总会有人看到的，他们即使不买，看到这些产品能想到是我公司的也好，现在主要的工作就是打响我们公司。平台上现在都设有博客，很多成功人士都愿意把自己的成功经验写出来和大家一起分享。做为我们这些新人，多进里面，吸取经验，以后可以少走弯。不过从他们的经验中悟出了一个道理，要想把公司宣传好，首先要学会把自己宣传好，你知名了，大家都愿意找你，找到了你也就找到了这个公司。

现在想想那些写博客的人其实也是在通过这种途径来宣传自己，提高自己的知名度。对于我们这些新人，没有什么工作经验可写。怎么可以吸引别人的眼球呢，提高知名度呢?从自己的摸索中，发现了以下几种方法。第一，自己也开通博客，写一些情商，幽默等的文章来吸引;第二，可以多进一些论坛，参加一些讨论;同时自己也可以发起一些话题，让大家来参加讨论;第三，在网络上有许多需要帮助的人群，可以帮助别人来实现。

有那么点的知名度了，该销售自己的产品了。每天不断的更新自己的供应信息，尽量让信息在平台上位于前几名，特别是那些免费会员。没有钞票的帮忙，我们没法和他们进性直接的较量，但是我们可以比他们勤快些，每天起早几分钟，把供应信息尽早发布，同时把供应信息写的详细点，能够让客户直截了当的找到我们的产品，了解需要的信息。

等了若干个月，终于把知名度打响了点，也有人来询盘，我们就要打起精神，认真对待了。态度要相当的好，回答客户问题时要相当的专业。但是不知道为什么他们问过价格之后就没有下文了。这时候就要想了，是哪个地方出错了，或许是价格太贵，也可能是竞争对手的试探，什么可能都有，这时就需要我们从中认真分析了。如何去报价，这是一个大的学问，报好了，单子一张接一张，如果不好的话，就只有等的份了。具体怎么做，现在我还没有想好，现在也是在一次次的尝试中。

有时候碰到好的买主的话，你报的价格他们愿意接受，这就算成了一半，这时候他们需要你去制单，一份销售合同，怎么做，第一次接触，无从下手，赶快问问那些老前辈，或者从网上搜寻一些做个参考，最好留个备份，以便下次再用。

合同也签了，就该通知车间生产了，写清楚产品名称，数量，交货时间等，能够让车间明白如何做才能和合同的一致。

到了交货日期，装货等都完成了，就按照合同中约定好的交货方式将产品发出，通知对方什么时候收货。估计货到了，打电话咨询一下，货是否收到，没有的话再帮忙问问，收到的话，问一下对产品是否满意等相关性的问题。

售后服务，过一段时间，给这个公司打电话，询问一下产品的使用情况，有没有损坏，需不需要维修。总之售后服务是最重要的，是维护客户最重要的方法。

工作流程大致就是这样，可能会有疑惑，为什么感觉是国内销售啊。其实确实是国内销售，由于我是新手，对于国外销售还需要一段时间，先做的是国内，以后懂的如何报价和寻找国外客户的时候，也就是我真正从事外贸的时候了。

通过这次在xxx机械厂的实习，让我学到很多，因为我在这里是外贸第一人，之前的业务全是老板一人拉的，我来之后他也没怎么教我，全靠我自己一个人揣摩，可能有很多地方不对，但是因为我是新人，我不怕错，而且这里给了我机会，我就要敢于尝试，努力去做。什么事都是做出来的，一次不成就两次，两次不成就三次，总有成功的时候。我记得这样一句话，只为成功找方法,不为失败找理由!若有麻烦,就是方法不对;若有困难,就是能力不够。只有不断的提升自己，不断的想办法，没有解决不了的问题，过不了的坎。

在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校里无法感受到的，而且也在很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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，以提高自已的能力!

一片叶子属于一个季节，年轻的莘莘学子拥有绚丽的青春年华。谁说我们意气风发，年少轻狂，经受不住暴雨的洗礼?谁说象牙塔里的我们两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书?走出校园，踏上社会，我们书写了一份满意的答卷。

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

**机械厂实践报告篇三**

将所学的理论知识与实践结合起来，培养勇于探索的创新精神、提高动手能力，加强社会活动能力，严肃认真的学习态度，为以后专业实践和走上工作岗位打下坚实的基础。

单位简介。

xxx市xxx机械制造有限公司，是一家集熔模精密铸造和数控机械加工为一体的股份制企业。公司创建于1988年，位于xx市xxxx工业区，占地面积15000平方米，建筑面积8500平方米，固定资产5000余万元，拥有各种中高级技术、管理人员260余人。目前，公司已具备模具设计制造、熔模精密铸造、产品高精加工等生产能力。

公司始终贯彻“科技创新，诚信为本，顾客至尊，追求卓越”的管理理念，建立起了完善、科学的管理体系。质量管理方面，公司严格贯彻执行iso9001：20xx体系；生产管理方面，公司全面推行lean的管理思想并坚定不移的有效落实6s管理要求；信息管理方面，公司全面、有效运用金蝶公司的erp系统；基础管理方面，公司贯彻“日事日毕，日清日高”的管理理念。

公司拥有精铸厂、机械厂两个实体生产单位。精铸厂建设有两条设备先进的精铸生产线，拥有完备检测设备，具备年产1000吨精密铸件的生产能力；机械厂拥有各种普通及高精、大型机加设备80余台，具备来图设计制造、来料机械加工、大件综合生产的能力。

精益求精，追求卓越是我们不变得追求；诚信经营，与客户共赢是我们的经营理念；实业报国，造福地方是我们的理想；百年发展，立足世界是我们的目标。

实践过程。

2）毛坯选择。首先我们来到了零件的原始毛坯加工车间，在老师的指导作用下，我们了解到了下面知识，零件一般是由毛胚加工而成。而在现有的生产条件下，毛胚主要有铸件，锻件和冲压件等几个种类。铸件是把熔化的金属液浇注到预先制作的铸型腔中，待其冷却凝固后获得的零件毛胚。在一般机械中，铸件的重量大都占总机重量的50%以上，它是零件毛胚的最主要来源。铸件的突出优点是它可以是各种形状复杂的零件毛胚，特别是具有复杂内腔的零件毛胚，此外，铸件成本低廉。据指导我们实践的师傅说，我们厂主要就是靠这种方式制作毛坯。但其缺点是在其生产过程中，工序多，铸件质量难以控制，铸件机械性能较差，而锻件是利用冲击力或压力使用，加热后的金属胚料产生塑性变形，从而获得的零件毛胚。锻件的结构复杂程度往往不及铸件。但是，锻件具有良好的内部组织，从而具有良好的机械性能。所以用于做承受重载和冲击载荷的重要机器零件和工具的毛胚，冲压件是利用冲床和专用模具，使金属板料产生塑性变形或分离，从而获得的制体。冲压通常是在常温下进行，冲压件具有重量轻，刚性好，尺寸精度高等优点，在很多情况下冲压件可直接作为零件使用。

3）加工车间。来到加工车间，这里给我的第一感觉就是太大了车间共分为五部分，分别为车削加工，铣削及其他加工，钳工，数控加工，焊接，几乎是涵盖机械加工的各个方面，大概有五六百人同时在里面进行各种零件加工，虽然我们在学校的时候也进行过金工实践，做过一些零件，对机床也有一定认识，但是真的处于那种加工零件的气氛下，有很大的不同，一是我们学校的机床都是有一定年代的，很少近年出来的新型加工机床二是在速度上，我们的加工速度也太慢了，加工同一个零件，我们需要的时间大概是这些加工师傅的五六倍，根本不能进行工业化的生产。在此次对加工车间的认识过程中，我更加明白了机械加工一些流程；胚料—-划线—-刨床(工艺上留加工余量)—粗车—热处理，调质—车床半精加工—磨—齿轮加工—淬火(齿面)—磨面；齿轮零件加工工艺:粗车—热处理—精车—磨内孔—磨芯，轴端面—磨另一端面—滚齿—钳齿—剃齿—铡键槽—钳工—完工。

4）装配车间。任何机器都是有一个又一个零件装配而来，在装配车间，这里大概有接近一百多人在进行零件的收集和装配，以及包装，再发送至储货厂，在这个车间，工人师傅首先将起所收集的零件进行飞类，一便于进行组装，确定装配方法，装配顺序，所需工具；再进行清洗零件，去除油污，锈蚀，涂油，确保机器组装以后，表面整洁美观。在产品装配完成以后，还要对零件各方面进行调试，检查运动件的灵活性，密封性等性能，再转箱入库。

5）质保，销售和售后处理。

最后，我们来到质检部门，他们主要是对所生产出来的产品进行随机性的抽查，记录其数据，并返回到加工车间，对产品进行修正和修改，更好的生产储合格产品。至于销售部分，据销售相关部门介绍，由于该企业采取的订单式生产，所以销路一路看好。

对机械制造的体会。

历时将近一周的实践结束，该次实践，真正到达机械制造业的第一前线，了解了我国目前制造业的发展状况也粗步了解了机械制造也的发展趋势。在新的世纪里，科学技术必将以更快的速度发展，更快更紧密得融合到各个领域中，而这一切都将大大拓宽机械制造业的发展方向。

在将来机械制造将会向“四个化”发展，即柔性化、灵捷化、智能化、信息化。即使工艺装备与工艺路线能适用于生产各种产品的需要，能适用于迅速更换工艺、更换产品的需要，使其与环境协调的柔性，使生产推向市场的时间最短且使得企业生产制造灵活多变的灵捷化，还有使制造过程物耗，人耗大大降低，高自动化生产，追求人的智能于机器只能高度结合的智能化以及主要使信息借助于物质和能量的力量生产出价值的信息化当然机械制造业的四个发展趋势不是单独的，它们是有机的结合在一起的，是相互依赖，相互促进的。同时由于科学技术的不断进步，也将会使它出现新的发展方向。前面我们看到的是机械制造行业其自身线上的发展。然而，作为社会发展的一个部分，它也将和其它的行业更广泛的结合。21世纪机械制造业的重要性表现在它的全球化、网络化、虚拟化、智能化以及环保协调的绿色制造等。它将使人类不仅要摆脱繁重的体力劳动，而且要从繁琐的计算、分析等脑力劳动中解放出来，以便有更多的精力从事高层次的创造性劳动，智能化促进柔性化，它使生产系统具有更完善。

对本次实践的体会。

纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实践过程中，实践中，我采用了看、问，亲自动手等方式，对在工作中人与人的关系做了进一步的了解，分析了人与人之间特点，方式。我深深地感觉到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏。一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。

**机械厂实践报告篇四**

将所学的理论知识与实践结合起来，培养勇于探索的创新精神、提高动手能力，加强社会活动能力，严肃认真的学习态度，为以后专业实习和走上工作岗位打下坚实的基础。

xx市xx机械制造有限公司，是一家集熔模精密铸造和数控机械加工为一体的股份制企业。公司创建于1988年，位于xx市xxxx工业区，占地面积15000平方米，建筑面积8500平方米，固定资产5000余万元，拥有各种中高级技术、管理人员260余人。目前，公司已具备模具设计制造、熔模精密铸造、产品高精加工等生产能力。

公司始终贯彻“科技创新，诚信为本，顾客至尊，追求卓越”的管理理念，建立起了完善、科学的管理体系。质量管理方面，公司严格贯彻执行iso9001：20xx体系；生产管理方面，公司全面推行lean的管理思想并坚定不移的有效落实6s管理要求；信息管理方面，公司全面、有效运用金蝶公司的erp系统；基础管理方面，公司贯彻“日事日毕，日清日高”的管理理念。

公司拥有精铸厂、机械厂两个实体生产单位。精铸厂建设有两条设备先进的精铸生产线，拥有完备检测设备，具备年产1000吨精密铸件的生产能力；机械厂拥有各种普通及高精、大型机加设备80余台，具备来图设计制造、来料机械加工、大件综合生产的能力。

精益求精，追求卓越是我们不变得追求；诚信经营，与客户共赢是我们的经营理念；实业报国，造福地方是我们的理想；百年发展，立足世界是我们的目标。

2、毛坯选择。首先我们来到了零件的原始毛坯加工车间，在老师的指导作用下，我们了解到了下面知识，零件一般是由毛胚加工而成。而在现有的生产条件下，毛胚主要有铸件，锻件和冲压件等几个种类。铸件是把熔化的金属液浇注到预先制作的铸型腔中，待其冷却凝固后获得的零件毛胚。在一般机械中，铸件的重量大都占总机重量的50%以上，它是零件毛胚的最主要来源。铸件的突出优点是它可以是各种形状复杂的零件毛胚，特别是具有复杂内腔的零件毛胚，此外，铸件成本低廉。据指导我们实习的师傅说，我们厂主要就是靠这种方式制作毛坯。但其缺点是在其生产过程中，工序多，铸件质量难以控制，铸件机械性能较差，而锻件是利用冲击力或压力使用，加热后的金属胚料产生塑性变形，从而获得的零件毛胚。锻件的结构复杂程度往往不及铸件。但是，锻件具有良好的内部组织，从而具有良好的机械性能。所以用于做承受重载和冲击载荷的重要机器零件和工具的毛胚，冲压件是利用冲床和专用模具，使金属板料产生塑性变形或分离，从而获得的制体。冲压通常是在常温下进行，冲压件具有重量轻，刚性好，尺寸精度高等优点，在很多情况下冲压件可直接作为零件使用。

一是我们学校的机床都是有一定年代的，很少近年出来的新型加工机床。

二是在速度上，我们的加工速度也太慢了，加工同一个零件，我们需要的时间大概是这些加工师傅的五六倍，根本不能进行工业化的生产。在此次对加工车间的认识过程中，我更加明白了机械加工一些流程；胚料—-划线—-刨床(工艺上留加工余量)—粗车—热处理,调质—车床半精加工—磨—齿轮加工—淬火(齿面)—磨面；齿轮零件加工工艺:粗车—热处理—精车—磨内孔—磨芯,轴端面—磨另一端面—滚齿—钳齿—剃齿—铡键槽—钳工—完工。

4、装配车间。任何机器都是有一个又一个零件装配而来，在装配车间，这里大概有接近一百多人在进行零件的收集和装配，以及包装，再发送至储货厂，在这个车间，工人师傅首先将起所收集的零件进行飞类，一便于进行组装，确定装配方法，装配顺序，所需工具；再进行清洗零件，去除油污，锈蚀，涂油，确保机器组装以后，表面整洁美观。在产品装配完成以后，还要对零件各方面进行调试，检查运动件的灵活性，密封性等性能，再转箱入库。

5、质保，销售和售后处理。

最后，我们来到质检部门，他们主要是对所生产出来的产品进行随机性的抽查，记录其数据，并返回到加工车间，对产品进行修正和修改，更好的生产储合格产品。至于销售部分，据销售相关部门介绍，由于该企业采取的订单式生产，所以销路一路看好。

**机械厂实践报告篇五**

公司的营销工作可以说是公司经营的核心内容，是各项工作的重中之重，营销工作的好坏，市场开发得成功与否直接关系到公司的存亡。我在实践过程中充分明白到了营销工作的重要性。湛机集团在20xx年的营销工作有成绩，但不足也是明显的，其中的得失值得我去从思考。从20xx年下半年起，各方面汇集的信息已经反映，橡机市场收缩的端倪显现，湛机集团对此已有所警觉，可以说是对橡机市场的变化有了一定的思想准备了，并对营销策略作出了相应的调整。但是由于市场变化的剧烈程度远超出了公司的想象，对公司造成了严重的不利影响，反映在下面几个方面。

首先是国内橡胶市场行业投资热的降温。由于国家经济宏观调控措施，导致橡胶行业投资热的降温，尤其是轮胎业投资明显减少，这一情况对湛机集团造成了直接影响。市场供求严重失衡。需求的减少使得获取订单十分困难。已有的订货又因客户的资金迟迟不能到位而一再要求推迟交货。致使湛机集团一再陷入被动，以投入的资金无法周转，生产场地的占用又对后续产品生产造成阻碍。

再就是市场环境进一步恶化，贷款回笼危险增大。由于橡机市场早已形成买方市场，且进年来程度更深。在商务谈判中，制造厂家始终处于被动地位往往为了在市场上立足而迁就对方。这不但加大了资金筹措的压力，也使贷款回笼的带来了极大的风险。05年公司的贷款回笼下降了20%。就与这情况直接相关。

面对严峻的市场形势，公司的领导班子进一步将公司的工作重心移到营销工作，采取一系列措施进行应对。一是调集力量充实销售队伍。二是加强市场调查和信息收集工作。三是加派人员走访客户，了解需求。四是进一部加大非橡机市场的开发。据我的了解，这些措施是公司经常提到的，但是以往却很难落实到位，效果并不好。现在公司加大了这些措施的落实力度，按目前的观察已经有了一定的进展。比如说湛机集团已对市场的发展动态有了较清晰的了解，公司的知名度有所恢复，商业投标更具信心等。另外，部分二级公司的市场开发有新的发展。如压容厂去年承接的中油bp公司，佛山安得里茨公司等单位的产品工程，成为公司市场开发的亮点。公司能够针对市场变化作出相应的改变，依据市场需求而作出变化这点让我有了很大的体会，不依据市场行事，最后也会是死路一条的。

在我的观察看来，开源固然重要，但节流也是必不可缺的，公司的营销费用也是一笔不小的开销，如果能把着这个成本有效的降低，对公司也会起到作用。而要把营销费用降低，把营销人员的报销费用制定一个标准，并严厉的执行，我认为是行之有效的。在争取更多渠道获得收入的情况下，也要努力把营销的成本压低。

**机械厂实践报告篇六**

在为期一个月的寒假里，班里的同学认真积极地参与了实践与调查工作，为论文的完成准备了扎实的物质条件。论文的形式也同时有赖于实践调查活动的多样性而显得丰富多彩。

有的同学考虑到自身的专业，特地选择了到一些企业或者政府部门的财务处去实践，大概了解到了财务处的工作程序和财务人员的素质要求。虽然只是一段较短的时间，可是他们印象深刻，获益良多。其中一部分人感慨财务会计工作的繁琐与枯燥，(甚至连一两角钱的账目问题也要穷根究底)，但也明白到这份工作对整个企业或是政府部门的重要性，深刻地体会到：作为财务管理人员，耐性和谨慎是最基本的专业素质。

当然，并不是所有的同学都选择了到具体的工作岗位上去实践，部分人进行了社会调查。他们细心观察身边所发生的或者是人们所关注的国家社会时事政治热点，作广泛而较为深入的调查，并加入自己的观点来完成出色的论文。其中还有人关心自己家乡的具体情况，为家乡的建设提出诚恳地意见。

显然，同学们没有当寒假论文是一项任务，而是一个参加实践和调查工作的一项总结，论文增添了同学们的热情，自然显得有活力和充满真诚。这是难能可贵的。

**机械厂实践报告篇七**

这次我是在xx市xx机械厂实习，通过在这里实习，我学到了很多，不仅需要扎实的专业知识，而且人际关系也是重要的，如何和外界沟通，如何去表现自己，在这里显的尤为重要。同时还有团队精神。一个人的力量是眇小的，一个人的智慧也是有限的，只有通过大家，一起商讨，一起努力，才可以拿出一个比较完美的方案。总的来说就是社会是一个大学堂，教会了我们许多在学校学不到的东西。下面针对我这次实践，做一个简单的汇总。

首先，我先介绍以下我实习的单位，xx市xx机械厂。它是一个主要生产气动元件和模具加工的厂家，而且已有十余年了。前几年重点搞模具制造和加工，主要是压铸模和塑料模。最近几年顺应时代的潮流，也开始着手开发新产品，生产阀门。主要是自动排水阀，主要用于自动排水器，空气过滤器等的水杯底部，排除水杯中的冷凝水。

而我在厂里主要是负责销售。主要负责国外市场，因为老板想扩展业务范围，而且现在的厂家大多都和外商做生意，老板也不例外。

刚进来的时候，我对机械产品一窍不通，就需要从车间做起。刚来的一个星期，我天天在装配车间（我主要负责销售产品），从产品的制造到再加工及最后的产成品，每一步我都去做，因为我认为一个好的销售人员，首先是要懂的销售的产品的规格性能以及用途等。在这一个星期里，我边做边问，为什么要这样做，目的是什么，使用时要注意什么问题，它的特性又在哪里等只要是自己疑惑的我都问，而这里的师傅也很有耐心，会放下手中的活，认真仔细的告诉我，有时侯需要示范的，他就把我带到那些机器旁，进行实际操作。通过这一个星期的学习，基本上对产品有一个很系统的了解，对产品的性能，规格等都可以很清楚的介绍给顾客。

第二步，是要选一个好平台。因为现在的销售大多是通过网络来实现，而且我负责的又是外贸，因此我也需要一个平台。如何去选择一个平台呢，而且是可以容易找到外商的平台呢？在我之前，公司主要是在百度上做宣传，但是这是个搜索引擎，不是一个销售平台，因此需要选择一个。在选择的时候遇到了好多网络公司，每个公司都有各自的优点，如何找到真正适合自己呢，真的很难。这就需要从公司本身出发，首先要考虑资金。我厂的规模不是很大，资金还不是很充足，选择时就不能找那些费用很高的。接着还要考虑我们要把产品销往国外哪个市场，那里的客商经常使用什么样的平台。

然后还要考虑这个网络公司的服务是否周全。找到了平台如何去维护，如何去发掘客户，如何去跟踪客户，这就要看这个网络公司的技术水平了。因此在选择的时候是非常重要的。但是老板的网络知识又不是很好，这就要求我在里面认真选择了，起初的时候我对网络也是一窍不通，感觉它是虚幻的，根本没有边际，就不怎么去了解它，现在老板把这个任务交给我，真的把我难住了，不断的通过朋友了解，通过这些网络公司的介绍，再加上自己对这个平台的理解和从本公司的实际出发，最后和老板商量最后选择了中国供应商，这是一个国家提供的一个平台，我想通过国家的宣传，可以很好的起到我们的目标。

第三步，选好了平台，就要去宣传。让商家知晓。多进一些平台，发布供应信息，反正现在有很多平台是可以免费注册的，只要是平台就在上面注册、发布信息，发的地方多了，总会有人看到的，他们即使不买，看到这些产品能想到是我公司的也好，现在主要的工作就是打响我们公司。平台上现在都设有博客，很多成功人士都愿意把自己的成功经验写出来和大家一起分享。做为我们这些新人，多进里面，吸取经验，以后可以少走弯。不过从他们的经验中悟出了一个道理，要想把公司宣传好，首先要学会把自己宣传好，你知名了，大家都愿意找你，找到了你也就找到了这个公司。

现在想想那些写博客的人其实也是在通过这种途径来宣传自己，提高自己的知名度。对于我们这些新人，没有什么工作经验可写。怎么可以吸引别人的眼球呢，提高知名度呢？从自己的摸索中，发现了以下几种方法。第一，自己也开通博客，写一些情商，幽默等的文章来吸引；第二，可以多进一些论坛，参加一些讨论；同时自己也可以发起一些话题，让大家来参加讨论；第三，在网络上有许多需要帮助的人群，可以帮助别人来实现。

第四，有那么点的知名度了，该销售自己的产品了。每天不断的更新自己的供应信息，尽量让信息在平台上位于前几名，特别是那些免费会员。没有钞票的帮忙，我们没法和他们进性直接的较量，但是我们可以比他们勤快些，每天起早几分钟，把供应信息尽早发布，同时把供应信息写的详细点，能够让客户直截了当的找到我们的产品，了解需要的信息。

第五，等了若干个月，终于把知名度打响了点，也有人来询盘，我们就要打起精神，认真对待了。态度要相当的好，回答客户问题时要相当的专业。但是不知道为什么他们问过价格之后就没有下文了。这时候就要想了，是哪个地方出错了，或许是价格太贵，也可能是竞争对手的试探，什么可能都有，这时就需要我们从中认真分析了。如何去报价，这是一个大的学问，报好了，单子一张接一张，如果不好的话，就只有等的份了。具体怎么做，现在我还没有想好，现在也是在一次次的尝试中。

第六，有时候碰到好的买主的话，你报的价格他们愿意接受，这就算成了一半，这时候他们需要你去制单，一份销售合同，怎么做，第一次接触，无从下手，赶快问问那些老前辈，或者从网上搜寻一些做个参考，最好留个备份，以便下次再用。

第七，合同也签了，就该通知车间生产了，写清楚产品名称，数量，交货时间等，能够让车间明白如何做才能和合同的一致。

第八，到了交货日期，装货等都完成了，就按照合同中约定好的交货方式将产品发出，通知对方什么时候收货。估计货到了，打电话咨询一下，货是否收到，没有的话再帮忙问问，收到的话，问一下对产品是否满意等相关性的`问题。

第九，售后服务，过一段时间，给这个公司打电话，询问一下产品的使用情况，有没有损坏，需不需要维修。总之售后服务是最重要的，是维护客户最重要的方法。

工作流程大致就是这样，可能会有疑惑，为什么感觉是国内销售啊。其实确实是国内销售，由于我是新手，对于国外销售还需要一段时间，先做的是国内，以后懂的如何报价和寻找国外客户的时候，也就是我真正从事外贸的时候了。

通过这次在xx机械厂的实习，让我学到很多，因为我在这里是外贸第一人，之前的业务全是老板一人拉的，我来之后他也没怎么教我，全靠我自己一个人揣摩，可能有很多地方不对，但是因为我是新人，我不怕错，而且这里给了我机会，我就要敢于尝试，努力去做。什么事都是做出来的，一次不成就两次，两次不成就三次，总有成功的时候。我记得这样一句话，只为成功找方法，不为失败找理由！若有麻烦，就是方法不对；若有困难，就是能力不够。只有不断的提升自己，不断的想办法，没有解决不了的问题，过不了的坎。

在实践的这段时间内，我感受着工作的氛围，体验着工作的辛苦与快乐。这些都是在学校里无法感受到的，而且也在很多时候，我不时要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在这里，没有人会告诉你要做什么，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。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。而这里是工作的场所，每个人都会为了获得更多的报酬而努力，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，以提高自已的能力！

通过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。在实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。

**机械厂实践报告篇八**

第一次参加社会实践，我明白中学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式；是培养锻炼才干的好渠道；是提升思想，修身养性，树立服务社会的思想的有效途径。通过参加社会实践活动，有助于我们在校中学生更新观念，吸收新的思想与知识。近三个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。我在实践中得到许多的\'感悟！

一：挣钱的辛苦。

整天在公司辛辛苦苦上班，天天面对的都是同一样事物，真的好无聊啊！好辛苦啊！在那时，我才真真正正的明白，原来父母在外打工挣钱真的很不容易！

二：人际关系。

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解。才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，每一个人都有自己的思想和个性，要跟他（她）们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了。我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它。如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

三：管理者的管理。

在公司里边，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

四：自强自立。

俗话说：“在家千日好，出门半”招“难！”意思就是说：在家里的时候，有自已的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自已一个人去解决，在这二个多月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自已！现在，就算父母不在我的身边，我都能够自已独立！

五：认识来源于实践。

一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，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，那么所学的就等零。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。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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

六：专业的重要性。

选择了会计为专业的我，在这次实践中自然比较关注这一环。虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在工厂里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校的课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。

暑假的社会实践时候我盼望已久的事情了，在我刚上大学的时候，我就计划着合适才能到社会上实习呢，不过这个愿望不会等太久，很快就快实现了，我已经迫不及待了。

我已经做好的心理准备了，那就是实习的时候一定是很累的，要吃很多在学校吃不到的苦，但是我既然能从高中那样艰苦的学习中杀出重围，考上大学，那在实习中的苦又算得了什么呢。

盼啊盼，终于盼来了结束我的实习生活的时候，不是因为我怕苦怕累，而是盼着回到学校见我的老师，见我的同学，盼着向他们述说我那刻骨铭心的实习经历，而今天我终于可以一个人静静的坐下来诉说我的那些酸甜苦辣的经历了。

炎炎夏日烈日当头，而xxx依然是那么凉爽，正是因为有这样的环境，激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我是否有能力依靠自己的双手与大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的专业能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

那天终于来了，我的社会实践活动是我们系主任孟老师为我安排的，我们一同20多人来到了“xx宾馆”从此我的实习工作就拉开了序幕。接待我们是一位很和蔼的李姐，她为我们安排好了一切后就离开了，我们也收拾了一下就休息了。第二天我第一次见了另一位李经理，他见了我第一句问我：“你们俩班谁学习最好？”我一下不知道该怎么回答，如果让我说，毕竟是两个班我说了谁其余的同学会怎么说我，谁知道他这么问一定会关系到我们明天的安排工作，如果我不说经理一定会说我的不是，后来没办法了就说：“我们来xx的都是俩个班最好的。”他不满意，还是要我指出是谁，我就在我们班挑了个学了三年的同学和另一个班的第一名。

这也许也就是我给李经理的第一印象——不好。第三天我们安排工作，我“有幸”和女同志们分在客房服务打扫客房，说实在的我并没有看不起打扫卫生的工作，我是比较郁闷，为什么xx200多人的客房服务生就我和我们班另一个男生？xx还有好多工作，我还会干其他的，我找李经理，要求给我换工作，但是我一直干了六天也没有给我换，这时和我一块的那个男生已走了，客房服务就我一个男生了，这天又有几个同学要走，李经理不高兴了，把我叫去指着问我是怎么当负责人的，我很生气，他们要走，我能有什么办法。最后我说：“我当不了，我中午就走。”说完我就走了。

虽然我结束了我6天的xx生活，但其实并没有结束。我刚走还没来的及给主任打电话，就有人告诉我：“他们说xxx带一大帮人从xx逃了，主任也是这么说的。”我一听非常郁闷。别人怎么说我我不管，但是我不想让孟老师这么认为，我做的是不对，我是从xx逃了，但我不可能做出带他们一起逃这样对不起他的事。我很是气愤，我逃走只是xx的工作不适合我。“我回家了，我不实习了，”我给我姐打电话，说的我都快哭了，后来我姐安慰我说“：帅，你不能走，你要是回了家向孟老师就更解释不清了，那时他会更生气的，你坚持下来他是不会怪你的。”后来我就开始找工作，工作不是那么好找，我去了餐厅，看了酒吧等，我认识几个大二的学哥学姐，在他们的帮助下我找到了适合我另一份工作——按摩美容中心。

第一次来到店里，老板很客气的接待了我，他说了他的条件：工资600，时间不定，负责收银。当时我想也没想我就答应了，因为我一进店里满满的一屋俄罗斯人，我实习很重要的一个目的就是和俄罗斯人交流。第二天我就开始工作了，刚来我还是比较陌生，再加上我心情很坏，老是有人问我为什么要从大庆出来，孟老师那边你解释清楚了吗？我每天不说一句话，我只是干活，干完我的活我帮他们收拾房间，洗大白褂，晚上下班一个人出去闷头闷脑的喝点啤酒就睡，从学校出来短短的9天，我瘦了7斤。第三天我又决定了回家，我实在受不了这样的心理压力，我真的受不了了。这时我的孟老师来看我了，当时我真的很想在他老人家面前大哭出来，但是我没有，我忍住了，因为我知道他不想看到我那么脆弱。我们聊了两句，他说让我好好工作，不用想那么多，他没有生我的气。我当时一下子轻松了好多，从那以后我就慢慢的平静了，开始了我正式的实习生活。

我的工作态度，老板很满意，也很放心，有时他有事出去就把整个店交给我，我也不辜负他，从我开始工作到最后结束，我帐上没有出一次错，我还有时开玩笑的说我是“中国小神会（会计，我干的工作就相当与会计）”店里的不论是按摩师还是美容师都对我很好，我也尽量帮他们，教他们学俄语，他们听不懂我也尽量帮他们弄明白，他们忙的时候帮他们换水，换床单，洗毛巾等。他们也同样没有忘了我，请我吃饭，教我按摩。在没事干的时候我就坐到按摩室和美容室和俄罗斯人聊天，要不就和他们学习按摩（我现在按摩谈不上专业，但也能起到舒服的作用）短短的几天我发现我的听力，表达都有了很大的进步，并且俄罗斯人整体的素质高，跟他们聊我学到了不少，俄罗斯人特别友好，凡是来过我们店的最后都成了我的朋友。我们店地理位置好，对面是天津工人疗养院，靠近友谊与金山两大宾馆，所以生意挺好，后来我认识了好多和我年纪相仿的俄罗斯大学生，每天晚上我下班后他们就来找我，我们一起吃饭喝啤酒，一起跳舞，一起聊天，我也请他们吃中国餐，教他们说中国话。虽然我有好多都听不懂，但我们可以用英语，有的实在听不懂我就。

在我工作快结束时，我妈妈打电话让我和我姐回家，说我二爷爷得了胃癌，我姐那几天特别忙走不开，我没有告诉我姐在18号我回家了，回家时我们店里也忙，我实在是好想再帮我的老板几天，没办法，我必须的回家一趟。在我要走的前一天晚上我们店里一块去吃了顿饭为我送行，当时我特别感动，东北人的实在、热情我算领教过了（我们店里所有成员都是哈尔滨人），我永远不会忘了和我一起度过我的实习生活的他们。回到家我爷爷已经躺在床上起不来了，我陪了爷爷5天就开学了，我不得不返校，因为还有好多事等着我办。当我回学校的第二天我二爷爷就去逝了。这时我的整个暑期实习生活也算是告以段落了。

这次的暑期实习带给我的不仅仅是一种社会经验，更是我人生的一笔财富。更可喜的是我在实习期间还结识了一些好朋友包括俄罗斯朋友，他们给予我不少的帮助。俗语说：纸上得来终觉浅。没有把理论用于实践是学得不深刻的。而我已深刻的体会到我经验的不足了，并且也认识到了我所学的浅薄，相信这次实习对我日后的学习和工作有所帮助。感谢在这期间所有帮助过我和关心过我的人！

这次暑假实习我学到了很多，首先就是如何说话，刚开始的时候在宾馆我做的不好就是不会说话，得罪了领导，这不是明哲保身的方法，我要做的还是要处理好和周围人之间的关系的，这是很值得我学习的地方。

我还学到了知错就改是很好的，这是我成长中的巨大财富，做错了并不怕，怕的就是以后学习路上不知道困难，知道困难后也不改的愣头青作风，我要学会动脑子，时刻做好自己。

我相信我在以后的学习生活中会做的更好的！

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，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，那么所学的就等于零。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，前天才刚学到的知识可能在今天就已经被淘汰掉了，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已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**机械厂实践报告篇九**

公司能否在激烈的市场竞争中站稳脚跟，最终是由公司实力决定的。湛机集团在市场上竞争力不强，是自身实力不足的反映。这包括公司硬件和软件两方面的不强。

公司的硬件实力最主要的就是公司的生产能力，湛机集团最主要的产品就是硫化机，我在实习中到过车间了解硫化机的生产。硫化机是一中用来固定橡胶产品的机械，例如轮胎的固定，都需要到硫化机。为了更好的介绍硫化机，我先介绍轮胎的生产流程，如下：

从上图可以看到，硫化工序是轮胎制造的最后一个工序，在轮胎的生产以及其他的橡胶制造上，硫化机都是必不可少的。作为一种大型的机械，硫化机的生产过程十分的复杂，现在简单的介绍一下硫化机生产流程。

从客观条件来看，要在短期内大幅度的提高湛机集团的硬件水平，如增添关键设备等是不切实际的。因此，通过提高管理水平而提高公司的软件水平就才是至关重要的。湛机集团的产品在参与市场竞争时常受到价格，供货期等问题的困扰，缺乏竞争力。同样的交货期，为什么别的公司可以接受，而湛机又不能做得到，这个问题是值得深思的。所以，公司已经有意识的在管理上做出了努力，以增强企业的适应能力。如在生产管理上有了改观，生产调度权威有了初步的树立，产品产出的周期缩短。但在其他的一些方面还存在很大的不足，以下我列举一下我观察到的和了解到的一些比较突出的问题。

一是部分职工思想观念陈旧，市场竞争意识远未树立，工作缺乏责任心和主动性，纪律散漫。具体表现在任务不足收入减少是就怨天尤人，一旦任务紧就漫天要价，不顾公司的利益。二是产品开发能力弱，产品质量不高，不适应市场的需求。由于工程技术人员和有技术工人的日益短缺，使公司在新产品新技术开发方面十分乏力，影响市场的开拓。三是产品成本过高，产品价格缺乏竞争力。这方面公司已作出多方面的努力，但以市场要求衡量，差距是明显的。四是生产能力发挥不足。这方面除了设备和人员能力等条件影响外,人为因素还是主要的，由于小团体利益的作怪，二级单位在产品生产的协调上缺乏全局观念，影响了整个公司生产能力的发挥。五是公司的库存管理做得不好，导致很多零件的浪费，很多零件由于存放得太久，使其过期报废了，造成了不少的损失，这个现象无论是总公司还是各二级单位都普遍存在，必须给予充分的重视。

要解决上述问题也不是一朝一夕的事，必须创新思维，采取非常措施来加快解决这些问题的步伐，否则一切都只是空话，很难会实现。在我看来让二级单位实行职工个人承包制经营是一个好办法。以橡塑机械厂为例，在承包后传统产品市场得到恢复和发展，承包费按时上缴。职工收入增加，企业气氛和谐。这是很值得各全公司深思的。

以上就是我在这次实习中的感受。通过这次的实习，可以说我是得到了收获的，通过实践与课本的结合，能更好的帮助自己学习到知识，为将来的就业积累到一定的经验。

评估报告范本。

**机械厂实践报告篇十**

今年暑假经过亲戚介绍，去了一家工具有限公司进行了实习，将近月的实习，虽然说没有对那些精密仪器逐个有个详细了解，但多少对知道这个公司的经营范围与对象。

刀具是由机床、刀具和工件组成的切削加工工艺系统中最活跃的因素，刀具切削性能的好坏取决于刀具的材料和刀具结构。切削加工生产率和刀具寿命的高低加工成本的多少、加工精度和加工表面质量的优劣等，在很大程度上取决于刀具材料、刀具结构及切削参数的合理选择。这家公司的刀具主要由日本三菱、瑞士，也由于是外国公司，接洽的是上海的分公司，在我们工作最繁忙的\'时候，却是外国休假的时候，这实在是一个问题。

公司说实话是处于一个大仓库内，在大的空间内，除了会计室、会议室，经理室，配送部以外，就是堆放在四处的刀具。基本流程是，买货者在正确的部门买货，由经手者开出发票，发票是一式四联的，由买者拿着经过会计师傅敲章的，由他拿着的两张单子去配送部拿货，流程进行完毕后，他本人只拥有一张发票。

其余三张由本公司留存，以便以后对帐。即使在一个星期的交易金额也是很大的。不过，很少看到顾客会拿着很多钱来现买现付。只有极其少数的顾客费用是很少的，才会当场付清。公司有一个自己的商务系统，在里面拥有的是整个公司的全部信息，包括供应商、客户信息，各部门的仓库里的货物数量等。在有的顾客在购买前会打电话来询问是否有他所要的货物，这时，这个系统，就可以很清楚的得到他要的答案。这家公司的大数交易都是计算机完成的。一台电脑、一个电话是每个工作人员桌上必须具有的工具，通过这两样工具，工作人员可以整天不出公司大门。却可以顺利完成很多工作额，可以说实现计算机化了。与供应方和供货方之间的交易磋商，合同签定也是通过传真完成的。

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