# 赴港采访日记范文(优选9篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-07-28

*赴港采访日记范文1出去一趟，不容易呀！是一场激烈的战斗，一场特殊的战斗，一场精神如麻的战斗！先是忙于受政审。紧紧张张地看政治审查是否可以过关，之后是办护照、办登记。心里不踏实地苦等着一道道难关。瞧，我们的制片主任于办公室、售票处、外办、外交...*

**赴港采访日记范文1**

出去一趟，不容易呀！

是一场激烈的战斗，一场特殊的战斗，一场精神如麻的战斗！

先是忙于受政审。紧紧张张地看政治审查是否可以过关，之后是办护照、办登记。心里不踏实地苦等着一道道难关。瞧，我们的制片主任于办公室、售票处、外办、外交部、大使馆之间，忙得晕头转向。还没出去，脸就瘦了一圈儿，腰身也变得苗条了。看见他那几天累得满脸愁云惨雾，我忍不住玩笑说：“主任，别还没去香港，却先去了医院。”玩话是随便说的，心里却沉重地想：最大的减肥运动，莫过于内陆人出国之前的那番穷折腾。

据说，英国人特别注重穿戴。香港是英国的殖民地，自然也不例外。早晨的衣饰是什么颜色，晚宴西装是什么颜色，应当配什么样的领带……哎，又多又杂。我这个穿着上不修边幅的家伙，不听则罢，愈听愈糊涂，吓得瞠目结舌。忙翻开自己的箱子看，除了几件常年在外换洗的、皱巴巴的衣服外，一贫如洗，不觉惊慌失措起来。而上街挑衣服，哪种样式合体、哪种花式好看，我是一窍不通，不知如何是好。

好心的胡焰（化妆师）望着我这垂头丧气的傻样，答应助我一臂之力。

外出人员有规定，治装费由本单位出。初次外出，走得激动，也顾不得问治装费的来由，如今是两袖空空。再指望发电或写信找单位领钱，恐怕得访问回来才会有消息。而眼下，火烧眉毛的事，只得求助于剧组暂借四百元，通情达理的主任，在我的借条上开了绿灯。

从来不为穿戴费工夫的我，居然也花上一天的时间，上街购衣；居然购衣的愿望还那般地心切。一个劲儿地催促胡焰快快上路。

那天的太阳，挂在晴空一片的蓝天上，烤在身上火辣辣地烫。我和胡焰从西单跑到前门，又窜进拥挤不堪的大栅栏。从大栅栏出来，又奔向王府井，逛遍了大大小小的商店。身上装着钱，心里怪气壮的。

逛到了中午，已累得筋疲力尽。我叹了一口气：“妈的，什么时候为穿衣而赔上一天”，简直比买婚礼服还头痛。”

胡焰一副强打精神的模样：“我的眼睛都累得睁不开了，还没怨言，你倒先抱怨起来了？”

在饭馆草草地吃了饭，又马不停蹄地奔到了东单。功夫不负有心人，我的挎包里终于鼓了起来。而且，还买了一套高尔夫西装。第一次试穿西装，压在身上，不自在得很。胡焰说：“好看！”

我是稀里糊涂的，不知道。

在东单附近的一个僻静的个体户小店里，墙上挂着一件洁白的、款式新颖的夹克衫。乍一进门，就被吸引住了，眼睛再也不愿挪开。

我想试试。

“同志，这是高档衣服，不能试的。”柜台小姐温和地说。

“那……我能穿吗？”我不安地问。

“大号是可以的，没有问题。买两件吧，这是日本今年最流行的样式，您穿很好看。”她颇有把握地说，满是笑容的脸带着希望。

我的眼睛再也舍不得离开那件衣服，忙把25元人民币塞在柜台小姐手里，把衣服抱在怀里，欢欢喜喜地出了小店。

回到招待所，大家都跑到我房间看热闹。我得意洋洋地把收获品展现在他们面前；又把自己最满意的夹克衫往身上套。费了九牛二虎之力，终于套在了身上。可是，又短又瘦，箍得我差点儿喘不过气来。哪里是大号，简直跟儿童装一般！再细看商标，又哪里是什么日本货，分明是粗活计贴上的假商标。如果不去换掉，只怕晚上要失眠。当机立断，借了一辆自行车，也顾不得疲劳，急匆匆地直奔东单。

谢天谢地，僻静的小店还没关门。

我取出夹克衫，说明来意。那位满脸是笑的柜台小姐说：“对不起，同志，衣服出了店，不退不换。”

“我穿小了，当初又不让我试，是你说我能穿的嘛。”我提醒她。

“我们有规定：不退不换。更何况这种高档的白色衣服。”她的口气很坚定，没有商量的余地。

“能不能再换更大一些的？”我恳求。

“这已经是最大的了！”她那理直气壮的模样，仿佛放了一嘹亮的屁。

“我花了25元钱，总不能买一件废品吧！”我有点急了。语音刚落，也不知道从哪里蹦出来五个满脸横肉的大汉，把我围了一圈儿，操着油腻腻的京腔直嚷：“怎么啦？哥们儿，不是说了吗？不换！”

那架势，好像一群穷凶极恶的大鱼，要把一条小虾瓜分一般。我觉得似乎掉进了土匪窝，顿感不妙，“识时务者为俊杰”，这可不是讲理的场所，三十六计，走为上策。我只得逃之夭夭，自认倒霉。

400元，本来就要精打细算地花，哪敢轻举妄动？这下好了，买了一件“废品”。苦哉！苦哉！

做买卖，古已有之。重点是赚钱。赚钱固然不是坏事，但做缺德事，坑害买家，良心安在？要钱不要脸，认钱不认人的“倒爷”们，你们这样不守信义地瞎搞，岂不是让人看不起？

深夜，疲惫地躺在床上，身体像散了架一般。唉，真是体力上的消耗，精神上的剥削。要出国的兴奋劲儿猛地减去了几分。

**赴港采访日记范文2**

码头实习报告

篇1：佛山新港码头实习报告

篇2：樟村码头实习报告

樟村码头实习报告

>一、樟村码头第一印象

昨天天寒地冻，寒冬腊月的天气，真正的是寒风刺骨，我们专业的两辆大巴车8点便从学校出发，两个小时后便到了我们计划已久的黔江边的武宣樟村码头，一下车映入我们眼帘的是荒凉的郊外，再加上下着小雨的天气，感觉有些许凄凉和萧条，稀稀落落的码头集装箱堆场上堆放着为数不多的集装箱，堆场上还有一些钢卷和铝卷，还有成捆放置的钢筋条，等待在柳江上的货船的来装运，轮胎吊正守望者远方的船只的到来。往前便是集装箱堆场和小型的码头堆场，经过码头堆场是见到码头工人在清洗集装箱，如此寒冷的冬天，码头工人仍然坚持工作，不因天气而耽误任何工作进程，钦佩之感油然而生，心里在感慨码头工人默默付出的辛勤努力。

>二、樟村码头的现状

樟村码头是由龙兴港务局承办的，是一个私人码头，总投资为1个亿，并拥有1000多亩的仓库和XX亩的物流园区，位于国道附近，交通便利，有利于物流园区的发展。樟村码头具有优越的地理优势，位于河流的凹岸，凹岸一水流的冲刷，河流水位较深有利于船舶航行和停靠，并且形成天然的直立式河岸，天然的地理位置和自然条件为樟村码头的修建节约了投入资金，是一个天然的内河港，同时是红水河和来宾河交汇处，水位高，是进入柳州的门户，有40米的岸线，吃水深度是3-4米，丰水期的吞吐量为2200吨，即使是枯水期的吞吐量也达到了1000吨，全年吞吐量是100万吨，。它有10个泊位，分别为6个散货泊位、2个钢材泊位、2个集装箱泊位，其中有一个散货泊位是块装货物，其余5个主要是装水泥、蔗糖、矿粉。

钢材泊位主要是装从七八个货主代理的来自柳钢的货，钢材有冷卷钢、热卷钢、螺纹钢、铝线等是主要的建筑、汽车材料，冷热卷区别于怕不怕生锈，而这些钢材因为重量、形状的特性，装卸货的时间和装卸货的工具都各有差别。2个钢材泊位只由一个轮胎吊作业，一个钢材是28吨，这台吊车一次可以吊20万吨的货物，装卸效率基本能够满足码头的需求，一台吊车就能完成两个泊位的作业，而轮胎吊的吊具用四个马勾，可以根据钢材的大小、数量、货物的性质等作出调整，做到便捷高效率。

集装箱泊位的年吞吐量是万TEU，有2个轮胎起重机和一个集装箱正面吊，依照

货物的性质集装箱正面吊可起吊1至4个集，空箱是一般能起吊4个左右的集装箱，集装箱正面吊投资300多万，可以堆存3-4层重箱或7-9层空箱，为集装箱堆存节省场地空间，提供场地利用率。除此之外，还有多台铲车利用工属具的换用，改装后的集装箱空箱叉车，灵活运用闲置设备，提高作业效率。樟村码头在冬季的集装箱运输，主要是蔗糖的糖渣、下脚料等废料来用作动物的饲料和工业的原材料。集装箱泊位有30个工人，2个班制，一个班制工作12个小时。

散货泊位中的块状泊位，是主要装卸制作陶瓷用的白泥，主要运往广东制作陶瓷。由块状货物由溜槽输入船中，溜槽根据水位的现状上下调节。其他5个散货泊位用罐车鼓入粉状货物，一辆罐车60吨的满载只需要1个半小时就能把货物输送完毕，效率非常的高。散货泊位装卸的各种成分的下脚料都最后加工成化肥，做到废物利用，再次回收改造。

>三、樟村码头面临的问题及解决方案

>（一）樟村码头的路况很糟糕，只是在泥巴路上铺些小石子，一下雨就会使路面的泥泞不堪，这样不但现场的工作人员那一行走，现场作业环境变得恶劣，一不小心就会使装卸货搬运机械深陷泥潭，轮胎打滑，不能行走，严重时会耽误工作进度，也不利现场货物堆放和装卸的各项工作的展开，所以有必要首先解决路路况的问题，可以先铺设水泥路，方便机车行走。

>（二）樟村码头因水电站的在建问题，它的电线很多都是临时搭建的，布局很不合理，存在很大的安全隐患，，把电线拉高或者布置的整齐，不但可以提高作业效率，而且降低了安全隐患，给码头工作人员安全上了层保险，正体现这以人为本的科学发展观的人性关怀。所以，要做好安全措施和改善工作环境势在必行。

>（三）樟村码头虽然是个天然的内河码头，但是它的吃水深度是3-4米，这样大中型的船就不能进港，只能接受小批量的货物，开挖河道也只是治标不治本的方法，在听码头的师傅讲解时，我们正在思考樟村码头将来的发展，很可惜的是听说河的下游正在修建水库，一旦水库修建完工，樟村码头将会淹没，到时码头见不复存在，考虑到在建的大藤峡水电站，水电站建成后这些问题也就迎刃而解了，但若是水电站建成后，由于水点在水库要蓄水，水位的提升，那么做为柳州的门户的樟村码头就会面临着搬迁或者重建的问题，如何解决搬迁或重建，也是码头发展的重中之重，积极做好应对策略，调整码头的经营战略和产业结构的转型都是必须考虑的问题。

>四、参观收获及心得

站在空旷没有任何建筑物的码头前，眺望着樟村码头的一山一水，没有任何建筑物，有的只是临时搭建的帐篷，根本顶不住呼啸的寒风，在这恶劣的环境下工作的工人真的很不容易，虽然只是小小的内河码头，只有各种简陋的设备，维持基本的内河码头运行，但是这是链接柳州来宾等几个城市水上物流的中转站，小码头大作用，樟村码头的正常运转对广西多个城市之间的发展起到了重要的作用。关于樟村码头今后的发展可能是搬迁或者重建，通过这次参观实习，我会更加关注樟村码头的发展。从此次的参观中了解到了内河码头装卸工艺所需要考虑的基本项目，一个内河码头运行的基本步骤，内河码头的基本格局、吞吐量、设备设施、操作机械数、作业员工人数投资方案的制定等，让我明白投资一个工程项目，要考虑所涉及的各个方面因素，让我们所学的知识有了温故而知新，理论联系实质的机会，并且为接下来的港口装卸工艺的方案设计有了更深入的认识，可以依据樟村码头的一些基础资料而进行方案的设计。我们很感谢师傅们的讲解，很感激他们愿意个我们提供这次参观实习的机会，对我们今后的专业学习和工作会有我很大的帮助，我们要相信在那么多次的参观实习中会对我们的毕业实习和工作打下扎实基础。

篇3：实习报告范文及格式

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，对垫江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：XX年11月2日11月12日

实习地点：重庆市垫江县

实习步骤：

>一、前期准备工作

>1、11月2日下午2：00在中色物流公司报道。

>2、11月3日上午10：00在中色物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。

>3、11月4日下午通过登录站、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、准备数码相机、笔记本等实习所需物品。

>二、开展实习活动

>1、11月6日，走访垫江县物流行业。

>2、11月7日，参观、调查申通物流公司。

>3、11月9日，走访垫江县圆通物流部门。

>三、后期总结工作

11月11日12日收集并整理资料，对物流情况分析并定稿。

实习内容：

>(一)实习准备工作

11月4日下午2：00我在明确了这次实习的目的、方法及注意事项后。从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了详细的部署，确定了实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

>(二)走访调查物流部门

11月5日下午我开始寻找调查对象，通过登录站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在垫江物流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，我们与重庆垫江物流行业的管理员取得了联系，并顺利争取到走访该物流的机会。

>(三)实地调查情况

11月6日上午8：45分，我来到了垫江申通物流部门，这是我本次实习的第一站。当我讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先该站管理员向我讲述了其物流管理的历程。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。垫江县政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为垫江经济发展的基础产业。要充分发挥其区位优势。潜在无限的商机，县内外商贾云集，纷纷把目光注视在垫江这片红土地上。县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县内、外1小时经济圈。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间垫江经济发生了翻天覆地的变化。垫江物流业也正是在这样的环境下应运而生。

政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的公司是该协会的发起单位。县领导对垫江的物流现状进行了分析，他指出垫江县的物流业还处在一个低层次的发展阶段，与其他地区相比相对滞后，目前物流业发展停留在仓储和运输两大方面。但是其发展速度极快。随着一些民营企业的兴起，政府调控下的招商引资，市内从事物流业的公司企业大体可分为三大类：国有企业、中外合资企业。县领导还提出：在国家十一五规划和国家计划与发展委员会文件中了解到，重庆将投资发展物流业，其中垫江县就占了一个较重的地位，可见政策的倾斜和对垫江县物流业发展的高度重视。因此，垫江物流业的市场之广，发展潜力之大，就业前景之阔。 11月8日上午，我有幸走访了一家物流货运部。大约在9：00中，我来到鼎峰小区116号，这是一家规模较大的货运站，由于老板出差，接待我的是两位业务主管，王先生首先向我介绍了货运部的基本状况：该托运部是在构建社会大物流的市场背景下，配合垫江县整合垫江物流资源，打造完整物流产链的要求下组建的，是目前为止规模较大一家企业。投资雄厚以及投资规模的超前宏伟、在垫江县物流业拥有战略优势资源;并在县内同行业软、硬件业务操作能力的绝对优势,凸映出垫江县内规模最大、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。

主管王先生还提到他们公司正在投资建设垫江物流中心(B型)，该项目将分两期建成，总投资达几百万元人民币，具备较强的办事能力，可为企业提供便利的交通运输条件，并承担起垫江及周边地区运输的业务。其一期工程建设用地面积为100多亩，投资额为200多万元人民币，主要建设综合办公大楼以及3000平方米标准仓库、1000平方米查验熏蒸仓库、600平方米重箱堆场、1500平方米空箱堆场等基础设施;二期工程建设用地面积为100亩，投资额100多万元人民币，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重庆集装箱码头航运物流信息、铁海联运物流信息、垫江进出口物流服务区有机结合起来，建成县内目前最大的商品货物集散中心，从而大大提高垫江县的物流综合服务能力。

11月9日下午，我又走访了垫江圆通物流部，其主要管理员先介绍了总公司的发展状况：该公司是垫江具物流规模较大的一家企业，具有一定经济实力。本部分别开发建成了商储大厦和建材批发市场，商储大厦主楼十二层，拥有高、中档标准间、套间客房等近二百间，并设有商务中心、大小多功能厅、停车场等，是一座集住宿、餐饮、旅游服务为一体的功能齐全的综合型大厦，建材批发市场占地面积5000平方米，店面20余个，经营的建材有墙地砖、卫生洁具、石板材、水暖器材、陶瓷、木质地板、防盗门等十几大类，最高年销售收入达7000多万元。

接着，管理还特别提到了目前物流市场上存在的问题，比如那些货运部、信息部等，没有合法的经营执照和许可证，就打着物流的招牌经营配载业务，一间屋子、一台电脑和几张桌椅就组成了某某物流公司，他们的操作不够专业也很不规范，这些店面的存在严重制约了物流业的发展。他们希望政府应及时制定法律法规或政策去规范、整合、管理。我们还从主管那里了解到贵公司的机构设置和今后的发展思路。我围绕物流外包、业务操作、人才招聘等方面提了问题，他们都实事求是的做了回答和解释。他的知识渊博、谈吐风趣，让我们受益非浅、感受颇深。最后我参观了该公司的建材市场和物流中心。

>(四)实习调查感想

经过一周多的实习，我收获了很多。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。

篇4：大学生实习报告范文

大学生实习报告范文

今年3月7日上午开始，我在中港第一航务工程局第二工程公司附属单位科利公司进行了工商管理实习工作。在实习中，我在公司指导老师的热心指导下，积极参与公司日常管理相关工作，注意把书本上学到的工商管理理论知识对照实际工作，用理论知识加深对实际工作的认识，用实践验证所学的工商管理理论，探求日常管理工作的本质与规律。简短的实习生活，既紧张，又新奇，收获也很多。通过实习，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性的认识。 我所实习的科利公司，隶属于中港第一航务工程局第二工程公司。中港第一航务工程局第二工程公司成立于1953年，是以水工、市政、工民建、路桥、安装工程等为主要经营项目的国有大型骨干建筑施工企业， 具有航务工程总承包一级、房建二级、市政、水利水电三级、地基与基础一级、钢结构一级、机电设备安装一级、商砼与预制构件二级、勘察设计甲级、计量二级、建筑材料试验甲级等资质。公司现有正式职工3000余名，先进的工程技术装备千余台；拥有万平方米的高层办公楼和30多万平方米的生产基地；近700米的工作船码头和4万余平方米的海域，固定资产达3亿多元。公司于1998年通过了iso9002质量体系认证；1999年通过了i12国际标准认证，取得了\\^v^计量保证确 认合格证书\\^v^； XX年通过了iso9001国际质量管理体系认证。 回顾实习生活，感触是很深的，收获是丰硕的。实习中，我采用了看、问等方式，对科利公司的日常管理工作的开展有了进一步的了解，分析了公司业务开展的特点、方式、运作规律。同时，对公司的\\^v^浇注明天\\^v^的服务品牌， \\^v^构筑精品，造福社会\\^v^的企业使命， \\^v^务实求新、敢争一流\\^v^的企业精神有了初步了解。一、坚持以经营为龙头，不断开拓山东地区传统施工领域抢抓水工市场快速发展的良好机遇，进一步加大了对青岛港、烟台港、日照港等大型水工工程的跟踪公关力度，认真作好了北船重工搬迁、奥运基础设施建设的经营工作，承揽到北船重工大坞、烟台港三期二阶段、奥运会青岛国际帆船中心标段、日照港中港区东部岸线等工程，确保了传统市场战略项目不丢失。同时，发挥地域优势广揽信息，积极跟踪，承揽到东营港扩建和蓬莱国电等工程，在开拓传统工程领域发面取得了新进展。二、强化三标一体管理体系运行，有效的促进了企业管理水平的提高 切实加大三标一体管理体系运行力度，进一步强化了体系检查、文体整改和业务指导，对内审发现的问题及时进行了整改追踪检验，建立了基层单位与机关部室双向评价体系，不合格报告同比降低了50%，符合率和得分率较前年有了增长，三标一体管理体系得到有效的运行。

>三、坚持以经营为龙头，积极实施“1433”经营举措，促进经营持续发展。20\_年公司经营工作思路确定为“１４３３”，即要成立一体化经营领导小组，建立四个经营分公司运行体制，坚持三位一体的经营原则，充分发挥经营工作的三个积极性，不断开拓山东地区、南方、桩基和陆域市场。 “１４３３”经营思路具体内容是：公司成立一个精干高效、信息反馈迅速的公司经营领导小组，切实加强对经营工作的领导；建立经营分公司、厦门分公司、上海分公司和陆域经营分公司四个经营分公司的经营运行体制，增强开拓市场的能力；坚持以市场价中标，不投亏损标，诚信合作、互惠共赢三项经营原则；充分调动公司经营部、经营分公司和经营人员三方面经营积极性。 在新的经营思路指引下，公司将继续加大对山东地区传统市场的开拓力度，全力以赴地做好前湾港、日照港、烟台港新建码头、黄岛招商国际码头、青黄复线、青黄隧道、东营港后续工程等工程项目的跟踪公关工作，紧盯不放，志在必得，巩固传统市场，力争在承揽特大型工程项目上有所突破。继续坚定不移地开拓南方市场，干好厦门、温州、海南等在建项目，赢得业主满意，树立企业形象。发挥经营分公司的作用，加大对重点工程的经营公关力度，做好投标工作，确保目标工程不丢失。以项目为依托，在开拓新的市场上有所作为，保持南方地区经营产值持续增长。坚定不移地开拓桩基市场，切实加大桩基设备投入，锻炼桩基施工队伍，进一步增强桩基施工能力。坚持水陆

并进，提高规模效益。利用房建施工总承包一级资质，认真总结路桥施工经验、教训，加大陆域市场开拓力度，实现陆域市场的稳步发展。同时通过实习我发现中港第一航务工程局第二工程公司附属单位科利公司也存在问题：1、市场观念和经营体制不适应公司快速发展的要求，市场开拓的步伐与企业快速发展的要求有差距;经营体制还不完善，经营队伍、经营人员的责权利还有待于进一步提高。2、施工组织管理观念有待进一步转变，在施工过程中按照施工合同要求进行施工组织管理的意识不强，施工管理现状与施工管理科学化、规范化存在较大差距，只是我们有的项目在开工初级阶段和施工过程中难以进入状态，不能满足业主要求。3、成本意识不强，成本控制水平不高，个别项目不存在管理粗放、施工大手大脚的现象，向管理要效益、向科技创新要效益的意识还没有牢固树立起来，以至于我们的成本控制与先进的施工企业还存在较大的差距，市场竞争力不强。4、对分包队伍的管理制度和管理程序化还不完善，，在分包合同管理发面存在程序不衔接、管理不闭合的现象；项目部对分包队伍达管理的重视程度不够，在管理手段和制度落实上存在薄弱环节。5、依法治企、依法维权和自我保护意识不强，不能够充分运用法律手段维护企业利益，特别是领导干部的法律知识和依法治企的意识还不适应市场经济的要求。对此，我提出了我的有关建议和对策：

>一、进一步强化生产是经营继续的观念。企业的发展取决于经营的质量和效果，只有广开源头，多揽工程，企业发展才有保障。随着市场竞争的日益激烈，干好在建工程是承揽后续工程、开辟新市场的必然要求和前提条件。因此，我们要进一步强化生产是经营继续的观念，干精品、打品牌，树立一流的企业形象。二、树立“零缺陷、低成本”向精细化管理要效益的观念。效益是企业生存和发展的根本，只有实施“零缺陷低成本”战略，才能适应市场的激烈竞争，获得更大的赢利空间，加快企业的发展。因此，企业上下必须以效益为中心，在广大职工中不断深化“零缺陷低成本”向精细化管理要效益的观念，努力降低成本，提高效益三、进一步推进和规范项目管理通过对资金管理、劳务层管理、物资管理、，加强项目基础管理，结合“三标一体”管理体系运行,完善项目管理，加大监控检查整改力度，达到闭合管理。建立公司综合考评体制，加大对工程质量、安全、文明工地的检查力度，抓好整改落实，促进施工管理水平的提高。四、推进依法治企，维护企业合法权益。深入开展法制宣传教育，进一步增强广大干部职工的法制意识。强化领导干部，特别是中层干部的法制培训，增强领导干部的依法经营，按章办事的能力，完善管理体制，明确责任分工，加强业务培训，提高公司法律事务整体管理水平。 短暂的实习转眼而过，回顾实习生活，我在实习的过程中，既有收获的喜悦，也有一些遗憾。那就是对企业管理有些工作的认识仅仅停留在表面，只是在看人做，听人讲如何做，未能够亲身感受、具体处理一些工作，所以未能领会其精髓。但时通过实习，加深了我对工商管理基本知识的理解，丰富了我的实际管理知识，使我对日常管理工作有了深层次的感性和理性认识。认识到要做好日常企业管理工作，既要注重管理理论知识的学习，更重要的是要把实践与理论两者紧密相结合。

篇5：港站实习报告格式及要求

实习报告及日记要求

>一、实习报告及日记一般要求

>1.实习报告一律采用打印，由各班班长负责收齐。

>2.实习报告电子版以班为单位，每个班做一个文件夹，每位同学以“学号+名字”命名自己的实习报告电子版，汇集到该班的文件夹里面。

>3.实习日记均未手写，不低于500字。采用普通32开的日记本记事形式。

>4.班长将实习报告电子版、纸质报告和实习日记一起交上。

>5.不允许相互抄袭，以及大面积抄袭互联和书本，否则按零分处理。

>二、实习报告书写格式

>1.标题采用小二黑体

>2.正文采用小四宋体字

>3.二、三级标题采用小三和四号字

>4.段落行距均为固定值22磅。

>5.要附带封面，每个班统一即可，班班之间不必雷同

>6.最好配有插图。

>7.实习报告要求5000字以上。

>三、实习日志记录行程

实习在安排时时间略有调整，都统一成以下日程。

9月2日，实习动员

当天下午，由老师讲解实习内容和注意事项。

9月3日，郑州铁路东站实习

上午9点，在铁路东站站前集合，先听讲座，然后参观仿真模型，随后前去现场进行实习。

9月4日，查阅资料，学习交通港站规划和设计知识，针对铁路车站设置内容学习总结

9月5日，长途汽车客运中心站站场设施规划布局及设计

上午前往长途中心站，参观站场布局、站场设施布置及设计，老师重点讲解了站场设计参数。

9月6日，火车站综合交通枢纽组织实习

上午9点前往火车站站前广场，针对站前广场的各种交通方式疏导与换乘组织进行调查，并进行了分析和总结

9月7日，郑州快速公交站设置现状实习

自由分组，5人一组在快速公交沿线调查站点设置和设施设置情况，找出存在问题，寻求解决办法。

9月8日，查阅资料，进行第一阶段学习总结

9月09日05：40前火车站进站口门前集合，点名。

全部到火车站候车大厅，集体候车，在候车同时参观郑州火车站的规划布置。

9月9日下午13：00左右到连云港火车站，下站后集合待命，同时参观连云港火车站的站场布局。

9月10日参观见习连云港港，了解连云港的港区规划布局，并对比青岛港。

9月11日继续参观连云港港，了解码头岸线设施、水工建筑物的布设、船舶、港口运营模式等港口相关知识。

9月12日参观连云港世界第一长堤，了解了该长堤的建设前后对连云港港城和港区的发展的影响。同时前往连岛参观了渔港以及近距离参观了防波堤的设置。

9月13日在连云港东火车站广场地区参观火车站枢纽，进站参观连云港东火车站站场设施规划布局。

9月14日，返回郑州，进行第二阶段的实习总结。

>四、实习报告内容书写方法

>1.应该按照实习内容分为两大部分：郑州港站实习和连云港港站实习。

>2.实习报告里面按照日程先后顺序介绍港站实习的专业知识

>3.不能记流水账，应该写实习的总结，包括学习到的站场设计知识，应该结合参观对

象来总结，包括自己的感悟。

>4.实习报告里面不应出现具体的参观时间，诸如“今天上午9点我们来到了某某，某

某带着我们讲解了…”等类似的语言，这些应该在实习日记中体现，而非实习报告。

篇6：物流仓储实习报告范文

物流仓储实习报告范文

仓储管理实习报告

实习目的

通过认识实习、加强理论学习与实际的结合，验证和巩固充实所学理论知识、加深对相关内容的理解、接触课堂以外的实践知识、加深了解社会对本专业的需要。培养独立进行资料收集和解决问题的能力，并开阔眼界及思路，为即将步入社会积累经验。

公司简介

山东金膳林餐饮管理有限公司是经工商、卫生、劳动部门核准注册，首家参与高校后勤社会化改革具有独立法人资格的餐饮企业。XX年8月首次通过省国际招标中心招标投资经营山东经济学院东苑餐厅，经过多年努力，公司已发展成为中高层管理人员一百多人，基层员工近千人的专业承包食堂的大型餐饮管理公司。目前公司已在山东济南、烟台、威海、济宁、临沂、莱芜、章丘等地经营数家餐厅及连锁超市，通过这种以点带面的经营模式使企业得以迅速发展。公司即主要食品统一采购、服务质量统一标准、人力资源统一分配、流动资金尽统一安排、节目活动统一进行的“五统一”原则使产品更加标准化，服务更加人性化，管理更加规范化。公司审时度势结合自身发展，邀请省内外优秀培训师对员工进行专业技术培训、岗位知识等全方位的培训，培养了一大批高技能、高素质的业务骨干，本着踏实、务实、吃苦耐劳的精神为公司完成任务。

实习内容

我在公司主要是做超市的仓库管理，负责给供货商验货、点货以及货物的入库管理和pos销售管理方面的一些数据处理工作。做完这些工作，如果超市顾客比较多就去帮忙看店。仓库管理工作的主要任务是：保管好库存物品，做到数量准确、质量完好、确保安全、首发迅速，面向销售服务周到。为了规范仓库工作，确保工作有序进行，提高工作效率，我作为一名仓管员，要按规定流程做事。货品入库时，要亲自核对货号尺码明细及数量与供货商发货单是否一致，核对无误再把日期、货号、数量等输入电脑入库系统，然后打印采购入库单，开发蓝字发票。如果有退货也同样点好数量，打印退货单然后开红字发票。货品出库时，也把货号、数量核对好。有供货商提供新品时，要及时将商品物料信息输入电脑系统。根据货品的进价定售价，还有搞促销活动的，如“买一赠一”、“可刮奖”等，一定及时通知收银员和超市工作人员，防止给顾客和超市工作人员造成不必要的麻烦。无可置疑，有的供货商是比较难缠的，本来仓库有货不需要再进的非要再给留下，还有的像送面包的本来当天送货生产日期是当天但他们写的是第二天，这样的供货商我也遇到了，不过这样的货都给撤了。

在POS销售管理方面，每天晚上收银员都要交销售单，我就要对销售单数据进行处理，在处理销售单时，电脑可能会出现红字，出现红字的原因有几种：1.收银员在打条

码时将相似的两种商品错输成一个。2.入库时点货出现问题.3.供货商落下了商品。4.本来库存没有的但超市还有的货品。这样就必须对红字进行处理，处理完要保证处理前后的数据保持一样，方可保存审核开发票。我在做完这些工作后，如果看超市里顾客比较多就会去超市帮忙，在理货时，将货品的名称，价格货号都对应位置一致，方便超市工作人员查货和顾客购物，对缺货商品及时补货，以便保证商品的及时供应和商品货架的美观，给顾客留下好印象，天天保持店面的干净整洁。

当今社会“顾客是上帝”，为顾客一定做到服务周到，当然也有顾客态度很差，但员工绝不能跟他们争吵，冷静宽心对待每一位顾客。还有隔几天都会有很多检查的，像教育局的，卫生厅的，还有防疫站的，那时更是忙着打扫卫生，确保整个超市和仓库的整洁，还有同时对面包、牛奶和火腿肠的检查要特别注意，因为这些食品保质期短，不管是在入库退货还是理货时一定认真对待好好检查，这是对顾客的健康负责。

实习心得

在这短短一个月的实习时间里，通过店长及同事们的支持和帮助，我对自己的工作职责有了明确的认识，对自己的岗位有了更深层次的了解，仓库管理员的工作其实也就是要下好“本位棋”任何时候都来不得半点马虎，唱不得半点高调，来不得丝毫侥幸，作为仓库管理的一员，我深感自身责任重大，通过工作，我认识到几点：

>一、不因小事而不为。小事是大事的基础，仓库的每一件小事都与大事有着密不可分的关联，只有小事做好了，大事才能更好的完成，进入仓库工作依赖，我深刻体会到这一点。工作千万不能马虎，粗心大意，掉以轻心，这方面我做的还不够，记得很多时候入库时都把数量搞错了，也有把价钱弄错的，导致收银员没法收钱，数量上出现错误供货商把我找了，重新给他补的货，这样的问题、错误我出现过很多，在今后的工作中应该严格要求自己。

>二、不因杂事而乱为。仓库工作头绪很多，任务琐碎繁杂，刚开始接触仓库工作的时候很多东西都不会，就出现了事倍功半的效果，时间长了慢慢捉摸出来哪该为哪该不为，哪些该做哪些不该做，该请示的要请示，该反馈的要反馈，不该做的也绝不能做，不因事难而怕为。

>三、沉着应对每件事，要胸有主见，对难缠的供货商绝对不能听他们的，一定要让供货商听我们的，只有这样，才能处理好事情，不然的话，如果供货商都把货放的乱七八糟也不给摆货，那么超市工作人员就会埋怨我，不摆完货就走留个烂摊子，一定不能唯唯喏喏，震得住供货商才是最好的办法，同时也要认真负责，绝不能丢手不管。

>四、超前运筹求主动。不管做什么事都要主动，主动帮忙才显示出人的品德与素质，彰显当代大学生的良好风范与高尚品德。

>五、坚持从学习入手，提高业务能力经过一个月的实践学习。我深刻认识到万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败，经历了在金膳林超市的仓库管理工作之后，我明白了很多事情看起来很简单，但与我们的想象是有很大差距的。通过这从三月二十一号到四月十七号短短不到一个月的实习，我更深的懂得如何

与人沟通和与人交往处事，以后能让自己更好更快得融入社会这个大家庭。

物流公司仓储管理实习报告

一 研究动机:

经过一个学期的(仓储管理)的学习，对仓储的定义，基本功能，各个工作流程有了一定的理论基础。通过实习将对这些理论知识和实际的操作相结合，在实践中提高应用知识的能力。

二 研究目的:

了解第三方物流的主要设备，各个工作岗位的职责，以及各个工作岗位的作业流程，并对其进行分析，结合所学的知识，提出改进意见。

三 研究方法: 访问法，资料分析法

四 公司的概括:

青岛xx物流有限公司，以仓储和配为节点的第三方物流公司，总部在青岛。目前，主要以海信，长虹等品牌提供多样的物流服务，拥有一支富有激情，高素质，懂管理，专业技术过硬的经营团体和员工队伍，团队成员大都具有多年公路，铁路运输。仓库管理的实际运作经验，对第三方物流运作有深刻的理解和认识，公司致力为客户提供全面的解决方案以及优质的第三方服务。

五 设备和设施

在xxxx物流xxrdc公司中，我们看到了有几个比较大的仓库和办公室，且办公室和仓库相隔不是很呀，便于管理。在仓库中有手推车，叉车等搬运工具。

六 各工作岗位的职责

1。办公室的工作人员;在办公室的工作人员应根据客户的定单，利用物流系统对其进行操作，制作，打印表单，且每天早上都要对前一天的回单进行做帐，不能主观的更改，要完全照单输送相应的数据。工作人员应懂得操作word。excel等。

2。仓库保管人员:仓库保管人员平时应定期对货物进行盘点，对货物保养养护，必要时应该进行必要的包装，以便于运输，在货物进行进出仓库时，一定要看到进出单或是提货单才让货物进行进出作业。在货物入库时还应该对货物进行检验，验收，验收合格才可入库，不合格时要向上级报告，要为货物备位，入库时也要为其分类，对在库的商品要对其盘点，发现过期，破损或是存在呆废物品时，应及时处理，分别管理，并向上级报告相关的情况，在出库时应确认货与票据上的数据是完全一致的，毫无差错，并对所发的货物及时登记台帐，并按不同的型号分别登记明细账。每进一笔业务都要填写如下的标示卡:

类别:

库号:

型号:

编码:

计量单位

经手人

在仓库中，我们发现仓库人员把仓库分为了:礼品专区，赠品专区以及商品专区，由于都是大件的货物(如冰箱，彩电，空调等)而且都有固定的形状，有外包装，我们的码放的方式也是根据货物的形状码放的，并且都是分型号，分品牌区的。

3。司机:司机先来到公司的办公室取得单据，并且要签字确认后，再到仓库中提取货物，把运输单其实的一联交保管人员确认备货，装车后，再由司机最后确认签字，方可带货离开，送货后，再带回回单。

4。守门员:在有看到载有货物的车出来时，不能随便放行，而是应该得到司机提交的出门证后，确认检查无误后，方可让其通过，最后在下班之前把当天收到的出门证都交有办公室的工作人员，以便作账。确认货物的出入情况和送货的情况。

七 业务处理

1。入库的操作流程

入库方式

仓库码头接运，专用线接运，仓库自行接运，库内接运

当收到供应商的货物时，接货员在商品包装箱上贴上标签，作为该商品对应货架的记录，同时将资料输入电脑，传到后台管理系统中，使信息资料与标签一致。

商品到货后，根据信息资料中的信息，把货物送到相应的位置，并对其进行堆垛，保养，分类。贴上标示卡，进行入库登记。

商品到货后，根据信息资料中的信息，把货物送到相应的位置，并对其进行堆垛，保养，分类。贴上标示卡，进行入库登记。

在以上的各步骤中，应特别注意货卡上一致的原则，在收货时，应保持及时，准确，严格，经济的原则，注意验收准备，核对证件和检验实物这三个作业环节，应根据货物的种类和类型来确认是全检还是抽检的方式，检验完后就可以入库了。

3。货物出库，送货的流程

在办公室的工作人员确认出库的产品，数量，类型作出一式六联的货物调拨单，一联留存，其他的交由确认的司机，又司机拿到单证给仓库人员，留一联给仓库，确认出库后，送达货主，司机留一联，客户一联，还有一联是作为回单，便于作账。

接单操作

接到项目组的送货通知，并予以确认，按通知单要求准备货物，通知车辆调度，安排装卸设备和车辆

备车检查

送货时，由运输员准备车俩，检查车内或集装箱内是否清洁，无杂物，要达到运输要求，检查是否有防雨措施，运行证是否齐全。

单货核对

核对送货通知与收货单内容是否一致，货名，品种，数量是否一致，货物与单据是否一致

发货装车

仓管员指挥装卸工装车，清点货物数目，装车时不同品种要分开堆放，不超重装车

篇7：生产实习报告范文

IE生产实习报告

院 系：管理工程学院

姓 名：方 宗 炼

专 业：工业工程

班 级： 081班

学 号：3080502101

指导老师：费志敏、曹邦平、梁艳

叶逊、王志国、刘从虎、唐娟

完成时间：XX年5月10日

XX工业工程生产实习报告

第一章： 绪论

实习目的和意义：本次实习以生产实习为主，生产实习是学习工业工程专业的一项重要的实践性教学环节，旨在开拓我们的视野，增强专业意识，巩固和理解专业课程。实习方式主要是请参观的企业技术管理和企业管理人员以讲座形式介绍有关内容; 同学们下生产车间参观，向企业的现场管理，技术生产工作人员学习请教相关知识;由带队老师组织同学们分组讨论、发言，通过交流实习体会方式，加深和巩固实习和专题讲座内容。通过本次实习，我们学到了很多课本上学不到的东西，并对生产管理有了更深的认识。

实习任务：通过实习，着重了解基础工业工程、工效学、生产管理等知识在企业中的应用。要求进行以下专题分析：机械加工工艺过程分析和装配工艺过程分析；生产线的布局分析；计算机在控制、加工和生产管理方面的应用效果及前景分析；生产现场管理的改进、合理化建议；动作分析、作业测定等基础工业工程技术在生产现场的应用分析；人在各种操作环境中的工作成效分析以及对某一人-机-环境系统进行评价；生产物流、采购物流、仓储规划、生产计划与控制、生产组织、质量管理的应用现状分析。

第二章： 实习历程

实习安排 时间三个星期（4月18日—5月6日），具体安排如下：

4月19日 动员沙盘模拟与模拟企业讲座

4月20日 去芜湖卷烟厂

4月21日沙盘模拟实验

4月22日沙盘模拟实验

4月26 日芜湖造船厂参观实习

4月27日模拟企业实验

4月28日模拟企业实验

4月29日模拟企业实验

5月4日芜湖杰诺瑞参观实习

实习单位和实验室介绍及心得

>（一）、芜湖造船厂

简介：

芜湖造船厂属中国船舶工业集团公司重点造船企业之一，始建于1949年11月8日，是国家“一五”期间156个重点工程项目之一。 工厂占地60万平方米，现有职工2600余人，其中专业技术人员700余名。工厂实行事业部制，设有造船事业部，钢机事业部，三产事业部及经营处，物供处，质检处等职能处室；造船事业部，钢机事业部下辖船体，居装，涂装，机械，舾装，甲装，机装，电气等门类齐全的造船生产车间，分厂；三产事业部下辖希亚德大酒店。工厂已形成民用、军用船舶和船用螺旋桨生产线。拥有数控放样间、电子计算机室、理化试验室、焊接试验室、计量检定站、无损探伤室、工程塑料用涂装研究室等先进的支柱检测手段、工艺装备。

工厂拥有建造五万吨级船舶的斜船台一座，面积达XX0平方米的五座造船平台，承重1500吨的下水滑道一座，200米长的固定舾装码头和230米长的组合式浮动码头。100吨、80吨、40吨高架吊以及10-15吨门式吊车共十四台。工厂拥有各类加工、制造、试验、检测、运输等一千余台造船专用设备，具备了良好的船舶及其他产品的生产条件。近年来，工厂承接的船舶越来越大，船型附加值越接越高，产品质量不断提高。从出口德国的四艘20,000吨大舱口箱形散货船，为中国远洋运输（集团）总公司建造的三艘21,400吨多用途船，到出口希腊的24,400的货船和27,000吨大湖型散货船的承接和制造以及中海油及胜利油田、出口英国的各类工程船舶的建造都标志着工厂已正式跨上三万吨级大型船舶建造的新台阶。

心得：

通过参观造船厂我见识到了很多自己以前都从未看到过的一些工艺流程和铸件，希望今后可以加强在这方面的知识，总之，我感觉我真的受益匪浅。

>（二）、沙盘模拟与模拟企业实验

简介：

企业资源计划系统（ERP），是指建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业内外人员提供相关事务处理控制和决策支持手段的管理平台。ERP系统集信息技术与先进的管理思想于一身，成为现代企业普遍采用的运营模式，反映时代对企业合理调配资源，最大化地创造社会财富的要求，成为企业在信息时代生存、发展的基石。从本质上看，ERP仍然是以MRPⅡ为核心，但在功能和技术上却超越了传统的MRPⅡ，它是以顾客驱动的、基于时间的、面向整个供应链管理的企业资源计划。

ERP沙盘模拟实战阶段：

>1.第一阶段：提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

>2.根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。

>3.生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类（手工，半自动，全自动，全自动/柔性），以及厂房的闲置和利用。通过该阶段的实战，由于在第二年，订单不多的情况下，而还盲目的投资扩大生产线，导致第二、三年的生产线大部分时间闲置。

>4.市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场（本地，区域，国内，亚洲，世界）和不同的产品（P1，P2，P3，P4）以及ISO9000和ISO14000认证做出不同的资金投入。该阶段中通过这六轮的学习，本人认为，只要集中打入一个市场，并且尽量区别于其他竞争对手，就可以争取到理想的订单。

>5.资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款（长贷，短贷）、贴现、高利贷，保证流动资金的持续。通过该阶段的模拟练习，才切身感觉到要学会利用借贷的权利来为企业寻找增值机会，而不是对那巨额的财务费用而虎视眈眈，要具有长远的眼观敢于借贷，勇于借贷。正是由于对借贷的保守观念导致后来不得已卖厂房，生产线，也不能进行新市场的开拓。 以上是沙盘模拟的基本阶段，以下是本人作为CFO在本次沙盘模拟中的心得体验。

心得:

>1.生产规模要符合订单的需要。第一年的盲目生产，第二年的盲目开拓市场，开发新产品都是不明智的选择。

>2.突破原有的思维，敢于冒险——“借钱生钱，借鸡生蛋”。在沙盘中，我总认为还是保守一点好。少的借贷就意味着以后的负担少，但是我忽视了，企业要发展就要适应变化的市场，并能预测市场，这样才能先于别的企业占有更多市场。开始在没有购买生产线时资金是不少但购买生产线后资金就周转不灵了，但之前没有接长贷就这样就陷入了资金周转不灵的泥沼中了。这就是保守思想

在做怪。应该想，不论赚了或赔了都无所谓，要敢于用钱赚钱，只有大钱才能赚大钱。作为财务总监我并没有为企业做好长远的财务计划，思想还是太保守了。

>3.不要盲目多元化战略。根据自身的经营能力，来专攻一个有潜在价值的市场远比逐一开拓来的更实在一些。

>4.团队协作精神与沟通最重要。我在沙盘中深深得体会到财务和各部门的紧密联系，广告的预算和现有资金的关系，原料的采购和现有资金的关系等等如果财务部门没有向各个部门提供及获取有效的信息就有可能造成企业的资金出现短缺的问题，从而影响到整个企业经营，所以信息的有效沟通是多么的重要！

>（三）、芜湖卷烟厂

简介：

芜湖卷烟厂始建于1949年，其前身为私营长江烟厂，年生产卷烟仅462箱，1951年由于市财政局的入股，长江烟厂逐步从公私合营新中烟厂发展成为国营新中烟厂。1962年10月，随着企业规模的扩大，新中烟厂迁入现位于芜石路135号的厂址，企业开始了新的征程。1964年，国家对卷烟工业实行集中管理，新中烟厂归属中国烟草工业公司，同时更名为国营芜湖卷烟厂，企业管理开始走上正规，生产形势得以好转。1981年，芜湖卷烟厂上划中国烟草总公司,企业在内部管理上下功夫，打破旧的落后制度，为企业的发展扫清了前进的障碍。在改革开放春风的吹拂下，企业步入了高速发展的快车道，1995年，芜湖卷烟厂抓住时代机遇，集中力量上马20万箱的高档烟车间，使企业的技术装备水平又上了一个台阶。

XX年1—8月份芜湖卷烟厂实现销售收入、税利分别较上年增长了%和31%，向“做精做强”的发展目标又迈进了一大步。芜湖卷烟厂力争在XX年年底前完成主体工程，工程包括：新建联合工房，新增一条8000kg/h的制丝生产线，调整、完善现有卷接包设备工艺布置，完成锅炉、空压等公用配套设施，建立计算机信息络管理系统，实施厂区绿化工程。技改完成后，将使企业的技术装备水平达“国内领先、国际一流”的先进水平。

心得：

参观芜湖卷烟厂之后，无人驾驶的搬运车给我的印象最深刻，还有一整套的先进生产流程，让我意识到我目前我学习的知识远远没有达到实际运作的要求，所以在今后的学习中我要更加努力，学好本专业的所有重要课程，为今后的工作奠定理论基础！

>（四）、芜湖杰诺瑞公司

简介：

芜湖杰诺瑞汽车电器系统有限公司成立于XX年8月，是一家专业生产汽车起动机、发电机及混合动力电机的企业，投资总额预计为5000万元。公司于XX年12月一次

篇8：大学生实习报告范文及格式1

物流管理专业毕业实习报告

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，对垫江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：XX年11月2日—11月12日

实习地点：重庆市垫江县

实习步骤：

>一、前期准备工作

>1、11月2日下午2：00在中色物流公司报道。

>2、11月3日上午10：00在中色物流公司，听取物流管理的意见，并拟定实习方式、调查对象。3、11月4日下午通过登录站、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、准备数码相机、笔记本等实习所需物品。

>二、开展实习活动

>1、11月6日，走访垫江县物流行业。

>2、11月7日，参观、调查申通物流公司。

>3、11月9日，走访垫江县圆通物流部门。

>三、后期总结工作

11月11日—12日收集并整理资料，对物流情况分析并定稿。

实习内容：

>（一）实习准备工作

11月4日下午2：00我在明确了这次实习的目的、方法及注意事项后。从摄影、记录、财务、安全保障、撰稿方面进行了详细的部署，确定了实习方式、调查对象，并拟定实习计划。

>（二）走访调查物流部门

11月5日下午我开始寻找调查对象，通过登录站、查阅报纸、杂志等方式寻找专业物流公司，在垫江物流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，我们与重庆垫江物流行业的管理员取得了联系，并顺利争取到走访该物流的机会。

>（三）实地调查情况

11月6日上午8：45分，我来到了垫江申通物流部门，这是我本次实习的第一站。当我讲明了这次走访的目的后，便开始了这次人物访谈。首先该站管理员向我讲述了其物流管理的历程。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。垫江县政府认识到作为新的经济增长点的现代物流业必然成为垫江经济发展的基础产业。要充分发挥其区位优势。潜在无限的商机，县内外商贾云集，纷纷把目光注视在垫江这片红土地上。县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县内、外1小时经济圈。栽好梧桐树、引来金凤凰。短短几年时间垫江经济发生了翻天覆地的变化。垫江物流业也正是在这样的环境下应运而生。

政府对物流业发展的高度重视，对该协会成立给予了大力支持，同时五家从事物流行业的公司是该协会的发起单位。县领导对垫江的物流现状进行了分析，他指出垫江县的物流业还处在一个低层次的发展阶段，与其他地区相比相对滞后，目前物流业发展停留在仓储和运输两大方面。但是其发展速度极快。随着一些民营企业的兴起，政府调控下的招商引资，市内从事物流业的公司企业大体可分为三大类：国有企业、中外合资企业。县领导还提出：在国家“十一五”规划和国家计划与发展委员会文件中了解到，重庆将投资发展物流业，其中垫江县就占了一个较重的地位，可见政策的倾斜和对垫江县物流业发展的高度重视。因此，垫江物流业的市场之广，发展潜力之大，就业前景之阔。

11月8日上午，我有幸走访了一家物流货运部。大约在9：00中，我来到鼎峰小区116号，这是一家规模较大的货运站，由于老板出差，接待我的是两位业务主管，王先生首先向我介绍了货运部的基本状况：该托运部是在构建社会“大物流”的市场背景下，配合垫江县整合垫江物流资源，打造完整物流产链的要求下组建的，是目前为止规模较大一家企业。投资雄厚以及投资规模的超前宏伟、在垫江县物流业拥有战略优势资源；并在县内同行业软、硬件业务操作能力的绝对优势,凸映出垫江县内规模最大、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。

主管王先生还提到他们公司正在投资建设垫江物流中心（B型），该项目将分两期建成，总投资达几百万元人民币，具备较强的办事能力，可为企业提供便利的交通运输条件，并承担起垫江及周边地区运输的业务。其一期工程建设用地面积为100多亩，投资额为200多万元人民币，主要建设综合办公大楼以及3000平方米标准仓库、1000平方米查验熏蒸仓库、600平方米重箱堆场、1500平方米空箱堆场等基础设施；二期工程建设用地面积为100亩，投资额100多万元人民币，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重庆集装箱码头航运物流信息、铁海联运物流信息、垫江进出口物流服务区有机结合起来，建成县内目前最大的商品货物集散中心，从而大大提高垫江县的物流综合服务能力。

11月9日下午，我又走访了垫江圆通物流部，其主要管理员先介绍了总公司的发展状况：该公司是垫江具物流规模较大的一家企业，具有一定经济实力。本部分别开发建成了商储大厦和建材批发市场，商储大厦主楼十二层，拥有高、中档标准间、套间客房等近二百间，并设有商务中心、大小多功能厅、停车场等，是一座集住宿、餐饮、旅游服务为一体的功能齐全的综合型大厦，建材批发市场占地面积5000平方米，店面20余个，经营的建材有墙地砖、卫生洁具、石板材、水暖器材、陶瓷、木质地板、防盗门等十几大类，最高年销售收入达7000多万元。

接着，管理还特别提到了目前物流市场上存在的问题，比如那些货运部、信息部等，没有合法的经营执照和许可证，就打着“物流”的招牌经营配载业务，一间屋子、一台电脑和几张桌椅就组成了“某某物流公司”，他们的操作不够专业也很不规范，这些店面的存在严重制约了物流业的发展。他们希望政府应及时制定法律法规或政策去规范、整合、管理。我们还从主管那里了解到贵公司的机构设置和今后的发展思路。我围绕“物流外包、业务操作、人才招聘”等方面提了问题，他们都实事求是的做了回答和解释。他的知识渊博、谈吐风趣，让我们受益非浅、感受颇深。最后我参观了该公司的建材市场和物流中心。

>（四）实习调查感想

经过一周多的实习，我收获了很多。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。

一.实习动机：经过一学期《物流基础》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进意见。

三实习时间:

四.公司概况

>1.基本情况：上海商业物流中心位于曹杨路1500号，交于铜川路，比邻武宁路，交通便捷，与上海西站及其铁路沿线仅一步之遥;地处内环线与外环线之间，距离内环线公里，外环线公里，并且距离沪宁和沪嘉高速公路出口处分别仅为公里和4公里。物流中心占地面积为26万平方米，各类仓库10万平方米，拥有4条铁路专用线和40辆箱式货车。

>2.公司简介：上海商业物流中心系上海商业储运有限公司的子公司，隶属上海一百集团有限公司。中心始建于1952年，是全国商业系统大型的社会化第三方物流企业。XX年初被国家经贸委确(学子-实习报告)定为全国发展商品配送重点单位。

>3.主要设施：

铲车，中心拥有吨至3吨的汽、柴油叉车和干充式电瓶叉车以及前移式高位货架库专用干充式电瓶叉车多辆 。

手推平板车，拥有多辆手推平板车，手推液压车和登高车6辆，以及国际标准1m\*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2个联盟型车队，可调动车辆近百辆。

铁路专用线，拥有4条共计长度为1654米铁路专用线，是目前上海商业系统内唯一拥有铁路专用线的专业物流企业，具有100万吨的铁路运输发运能力，以方便客户的产品运输方式有多种选择余地。

集装箱场地，拥有1万平方米集装箱场地，龙门吊负载能力为10吨至20吨，适合金属类商品以及集装箱储存业务。

>4.仓库类型：

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计24621平方米，可利用空间高度为7-8米， 1700平方米的仓库已安装了高位货架，该类型仓库的优点是建筑结构合理，面积利用率高，防汛、防潮、隔热性能良好，全部有雨棚和外平台，库外周转场地大，便于商品装卸及进出仓。

高平台铝合金结构仓库。拥有高平台铝合金结构仓库计16800平方米，可利用空间高度为米，该类型的仓库的优点是防汛、防潮性能良好，库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。楼层恒温库。拥有楼层恒温库10100平方米，可利用空间高度为5米，该类型仓库的建筑条件为满足某些产品在温度控制上的不同要求提供了先决条件。

铝合金结构平房库。拥有铝合金板平房库5700平(学子-实习报告)方米，可利用空间高度为6米，该类型仓库的优点是库外周转场地大，特别适合于进出仓频繁的大宗商品的储存。

易燃品仓库。拥有可储存易燃品仓库1000平方米，该类型仓库能提供属于易燃危险品类的特殊商品储存。

其它库房40000平方米，该类型仓库多数属于砖木结构，单幢仓库面积小于上述仓库类型，具有冬暖夏凉的自然调节功能。

>5.仓储系统服务:

市内/国内配送，单品/综合配送，常温/冷藏配送。备有各式车型，承运商品包括：百货用品、冷藏保温、特殊商品。

贵重物品配送。提供门到门的服务，确保商品的安全抵达用户手中。

隔日零担配送。对于零担配送，公司承诺货物隔日上车、发车。

上架陈列。对于市内各大商场、各类超市、连锁点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

>6.仓储系统服务：

常温/恒温仓库储存，高层/堆垛货架储存。

存货即时控制。有效的货卡登记制度,可随时了解库存商品的数量。确保商品质量，随时检查，出现质量问题及时上报、调整。定时观察库房条件，确保库房内温湿度不超标。

加工整理。提供完善的分拣、换包装等加工服务，物流中心内还设有专门的包装加工单位，可随时满足客户的各种要求。

订单处理。对订单处理要求做到及时、准确、高效，并承诺：单据收到15分钟内，操作人员到达现场，可开始收发货。

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、整理后方能入库。

>7.信息系统服务：

物流信息系统设计。分析客户物流流程，提供物流系统设计，系统咨询。

仓储管理系统设计。依据客户对仓储条件的要求和储存商品特点，进行仓储管理系统的个性化设计。运输配送管理系统设计。针对大企业配送系统，专门设计了一套配送订单管理系统，实现单证处理的通用化，以适应各种客户对配送的要求。

销售供货分析。从客户利益出发，进行常规供货、出货、流通周转、及安全库存的定量分析，替客户计算出最经济的租仓面积。

其他信息管理需求。秉承客户至上的服务理念，提供全方位的信息服务：通过wms,tms系统与客商电脑联及通过公司内部局域的架设，实现各仓间库存信息及时反馈，控制。客户公司可通过电话拨号上连接我公司局域，实现客户实时查阅商品库存的信息。

>8.作业流程(以中国物流公司为例)：

进仓：乙方提前一天将《入库通知单》传真给甲方确认;甲方收货时根据《入库通知单》上的内容逐项核对，(如货损，货差，货单不符将记入《进仓单》);二小时内甲方将《进仓单》传真回乙方后归档，月底制定报表。

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.实习结论及建议：

>分析

优势：企业长期从事物流服务业务，拥有一支物流管理及实际操作经验丰富的专业队伍，能为客户提供各项物流服务;仓库类型齐全;作业场地宽敞。

劣势：人员配置不尽合理，员工人数过于庞大，影响企业效益;信息系统未能得到充分的利用;货仓的出租形式过于单一、死板，租金较高。

：申博的成功必将给上海物流业带来前所未有的发展良机，许多的跨国厂商商品的周转必定要依托本地的物流企业。

挑战：物流企业间的竞争日趋激烈，如何优化自身的作业流程，充分利用企业已有的设备设施降低成本。

>2.企业仍然依照老旧的仓库出租模式收取租金，以至于使得仓库的利用率浪费，造成客户的流失，可根据仓库的实际加大空间利用率，根据仓库的实际利用情况进行收费，这样既提高了仓库的使用率又间接

的降低了租金，争取到了更多的客户。

>3.铁路专用线的使用效率不高，只要少数客户选择这一运输方式，其实铁路运输在我国现阶段的长距离、高密度的运输中，仍然有着其不可替代的作用，特别是这种门到门的运输，更可以降低企业的物流成本，提高商品的流通速度，企业应主动寻找适合的客户推销这一特色服务。

>4.企业虽然已建立了一套较为完善的信息系统，可以将一系列的商品信息、仓库状态、作业流程、养护情况及业务合同记入其中，但在实际操作中这一系统并没有得到充分的利用，企业往往仍然依靠传统的人工方法和票据进行作业及信息传递。应尽快在企业中提倡信息化的作业方法，使每名员工都能使用信息系统进行操作与管理。

>5.健全物流加工服务，流通加工也是物流的一项重要功能，作为第三方物流企业应该重视流通加工，将其同其他服务一起视作一个重要的利润来源，提高服务的档次与水平，重点抓住有高附加值的商品进行加工整理，吸引住长期客户。

六.建议：

>1.企业要发展，企业形象至关重要，因此每个企业都十分注重自己的企业形象，宁可花多点的钱去租用昂贵的美观的现代化仓库，也不愿去租用那些老式破旧的仓库，因此可以花费点资金整修老式的仓库，使企业自己本身的形象提高，这样客户会更加愿意来租用仓库了。

>2.进货堆放货物时不能只顾着一时的方便，应该考虑到出货时的方便，不能耽误客户的时间，因此要按照标准把货物堆起，堆放要整齐合理，以免倒塌。

>3.要严格按照仓储管理的要求，对于过期的货物要及时与厂家联系，并得到应允后及时销毁，不要堆积在仓库中，浪费仓库容积，更不要和正常的商品同放一起，带给人一种杂乱无章的感觉。应该另外准备一间仓库，使那些一时无法销毁的商品有地方储存。

>4.商品的大类要分清楚，如食品归食品储存，生活用品

**赴港采访日记范文3**

A:首先我认为这是违法的，所以我们希望香港的有关部门能够对这些违法的行径，能够做出他们应该采取的措施。第二点，我觉得，身正不怕影子斜，我一直认为TVB所持的立场是一个客观公正的立场，我们还会坚持这种立场。从长期来看，我相信香港的民众的认知，香港观众是会明白我们作为社会公众媒体肩负的这个责任。第三，我觉得我们还是要坚持把我们的节目做好，继续强势地保持我们的收视率、收视份额，在观众中的影响力。有一天我相信香港的整个社会局面变平稳的时候，这些广告的投放机构，这些广告客户，他们会回来的，我有信心。

>Q:关于TVB的改革，可不可以详细说一下，你有没有一个想法。会不会参照就是CMC现在在内地的做法。

A:绝对不会。第一，CMC与TVB是完全不同结构的业务，CMC是综合内容运营商和供应商，我们底下每个板块独立运作，同时也有相互协同，TVB是一个媒体平台，是一个播出机构，是整合内容提供给观众，以往的大气电波无线电视是ToB模式，现在开发的OTT业务MyTV Super是ToC模式。第二，香港有本地的实际情况，完全照搬内地做法适得其反。但是我刚才讲的内容创新是体系性的创新，观念的更新，团队的迭代，技术的投入，市场的打开，各种商业模式的探索，这些不管是在内地还是在香港，还是在美国，在欧洲，都是一样的，传统媒体都是面对一样的challenge，你不改都是死。

>Q:因为TVB一直以来主要都是戏剧、综合节目，这方面未来重点改革要怎么做？

A:这些基本元素不会改，Netflix不是一样还是剧吗？不是还看电影吗？这些format（样式）是不会变的，只是format是traditional（传统）的，还是more creative more advanced（更先进更有创意的），这是创新的问题。

>Q:香港有一个比较传统的就是，电视台制作跟播放是内部的，但是我们看到内地的市场那么活跃，其中有一些意见就是认为「制」「播」是分开的。

一种是外部制作公司主动向播出平台提案，然后播出平台选择版权或播出权采购，或者是选择全额或部分投资，拥有全部或者部分版权及播出权，另一种直接就是播出平台自己确定选题，提供IP，外包给制作公司生产成品，完全拥有版权。所以一个优秀的大流量播出平台一定会选择一定数量的自制，我经常看Netflix的节目，它不是「制」「播」分离的，但是Netflix不养那么多人，它控制题材和制作标准。从这个意义上来讲，不是绝对的「制」「播」分离或者「制」「播」一体好与坏，但外部市场存在着一些自由制作力量是非常必要的，这是一个内容生态体系的问题。

>Q：TVB可能都可以这样做。

A：这个全世界都可以做，只要是对的事情都可以做的。最不对的事情就是说自娱自乐不开放。只要是对的事情，不管是自己做，还是委托给别人做，还是买别人的，只要是对的事情，资金使用效率高，同时内容又更有创新性，就都可以做。

>Q:很多人说TVB问题都是有两个，一个就是说香港这个市场太小了，他要搞creative（创意）了，内地就不一样，内地就是市场比较大。虽然他在投资什么都有考虑。第二个问题，他本来就是一个很成功很赚钱的公司，比如你买的时候他就赚很多钱，但是如果他要转变的话，可能就有很大风险。一般来讲管理的人，他基本上对这个风险有点担心，要看这个老板怎么看，老板，比如说我是基金，他就不允许你比如说亏本什么，所以这些小的公司它要改变比较容易。这样像TVB这种成功的公司，它就是被它的成功制约了。是不是有这个问题？

A:你说现在还成功吗？

>Q:现在不成功了，但是过去他基本上他还是（成功的）。

A:现在已经摔到地板上了，还不改，它就可能没了，对吧？现在不是说它在这个高处，我在struggle（纠结），说我要不要改，改了可能会掉下来，它已经在这个下面了，它已经严重低于水平面了，你说再不把它拉上来，它可能就要没了，你要不要把它救上岸来？现在是要救上岸的问题，对吧？

**赴港采访日记范文4**

有关部门应不折不扣的落实已出台的优惠政策，采取行之有效的措施，调动方方面面的积极性，拓展发展空间，优化发展环境。不断“筑巢引凤”，招引国内外物流企业来我市设立地区总部，开展经营活动，实现富民、富市、富财政的“三赢”局面。可参照外地经验，对在我市注册纳税登记的集疏港车辆进行优惠扶持，对一般性违章车辆重纠轻罚，以降低物流企业经营成本。物流管理的技术人才是港口物流业发展的关键。建议由市有关部门牵头，积极组织、引导对现有物流企业从业人员的专业技能培训，培育市场急需的物流管理人才，特别是物流运作方案的规划设计人才。可采取“走出去、请进来”的方式，将选派到国内外先进地区学习培训和引进高水平物流人才结合起来，加速复合型物流人才的培养，解决我市港口物流业发展的人才瓶颈。

**赴港采访日记范文5**

香港亚洲电视台的工作效率，在我们眼里是惊人的快。临行前十天，就用电传寄来了一份我们在港的日程安排，十分细致。

日程表上密密麻麻地写着：

记者招待会、广告商茶话会、文化艺术界茶话会、中文大学师生座谈会、服装展览开幕式、剧照展览开幕式、签字售书活动、现场直播、坐电车游香港、表演节目等等。真是如排山倒海般地吞没了整个时间。

香港之行，不算来去，六天。仿佛连喘气的工夫都没有了。凝视着这张可怕的日程表，我预感到，疲惫的海洋将会慢慢地淹死自己。反之又想：邀请你去，不是旅游，而是活动。然而，行程太近，不甚合意。

此行，不妙。

>五、苦苦地等待

夜色像魔鬼似的降临了。那样漫长，那般没有边际。白天，这个房间里是办公用的，人来人往，热热闹闹。而眼下，陪伴我的是夜，是四壁，是死寂。

孤独，我觉得自己是这般的怕它，如临大敌一般。

真想回去了，可还是放不下让人羡慕的美差。只得关了电灯，慌忙躲进了被窝里，躺在黑暗中想：“做一个深刻的好梦吧。让它来减轻我心中的无依。”

1987年4月25日。

为了去香港，在北京待了二十来天。乏味、无趣、漫长得像过了半个世纪。眼快快要接近行期。

“签证还没办好，27日可能走不了啦。”

制片主任任大惠又急忙奔到英国大使馆；又急忙给香港发电传，让移民局在签证上盖章。眼前一片忙乱。付出这么多心血、汗水，换来的是短促的六天、并不轻松的六天。

唉！——

1987年4月27日。

虽

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