

航空实习报告 8 篇

航空实习报告 8 篇

在现在社会，越来越多人会去使用报告，其在写作上有一定的技巧。那么一般报告是怎么写的呢？以下是 WTT 为大家收集的航空实习报告 8 篇，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

航空实习报告 篇 1

一、实验目的

开展《国际货运代理实习》是提高专业课教学质量，培养职业素质的重要途径，是促进应用能力提高的关键环节，也是我校培养应用型人才的有效形式。《国际货运代理实习》是紧紧围绕国际贸易专业的有关理论而进行的实践教学，通过国际货运代理课程实习，使学生在深入学习国际货运代理知识的同时，结合国际货运代理企业的实际环境和活动，通过课程实习更好地掌握国际货运代理的实际操作程序。

二、实习目的

1. 通过国际货运代理实习，加深对国际货运代理理论知识的理解；
2. 通过国际货运代理实习，掌握国际货运代理的实际操作程序；

3. 培养与提高学生对所学知识的综合运用能力，提高分析问题和解决问题的能力；

4. 通过撰写实习报告，提高写作水平和研究能力。

三、实验总结

今天我们国贸班的全体同学在老师的组织下再一次进行了国际货运代理的实训。今天我们有机会在实训课上接触了国际货运代理软件，它把我们日常学习的与专业有关的知识紧密结合起来，用生动的动画人物，模拟一个个机构部门，让我们知道在国际货代实训中，进行不同的业务，需要到哪一个部门，这让我深刻明白学习是一个环环相扣的环节。

由于上次已经经历过海运单实训，这次再次来到机房也不是十分紧张。操作软件也得心应手，并且很快进入到实训内容中。也基本了解了航空货运单的制作流程：

- ①委托运输、
- ②询价、
- ③确定价格、
- ④发空白托运书、
- ⑤寄回托运书、
- ⑥制作分运单、
- ⑦订舱 制作主单托运书、
- ⑧制作代理出仓单、
- ⑨制作主运单一方法见分运单的填写。

货运单是航空货物运输合同订立和运输条件以及承运人接受货物的初步证据。航空货运单上关于货物的重量、尺寸、包装和包装件数的说明具有初步证据的效力。除经过承运人和托运人当面查对并在航空货运单上注明经过查对或者书写关于货物的外表情况的说明外，航空货运单上关于货物的数量、体积和情况的说明不能构成不利于承运人的证据航空运单的内容航空运单与海运提单类似也有正面、背面条款之分，不同的航空公司也会有自己独特的航空运单格式。所不同的是，航运公司的海运提单可能千差万别，但各航空公司所使用的航空运单则大多借鉴 IATA 所推荐的标准格式，差别并不大。

随后，做完这些，这一次的实训也就基本结束了。通过这一系列的流程走下来，让我真切地认识到了自己的不足。以及书本上与实际操作差距。在今后的学习中一定要端正自己的态度。认真听取和吸收老师传授的知识与窍门。通过对情景的模拟和实际问题的解决，让我更进一步的了解掌握了《国际货运代理》这门课程的知识，为以后的学习和工作打下了坚实的基础。最后感谢黄老师的悉心指导和帮助。

航空实习报告 篇 2

一、实习目的或研究目的

1. 通过本次实习使我能够从理论高度上升到实践高度，更好的实现理论和实践的结合，为我以后的工作和学习奠定初步的知识。

2. 通过本次实习使我能够亲身感受到由一个学生转变到一个职业人的过程。

3. 本次实习对我完成毕业设计和实习报告起到很重要的作用。

二、实习内容

在老师的带领下我们从五月十一号到五月十七号在南京金城摩托车集团进行了为期五天的实习，在这次实习中有新鲜有陌生但更多的是体会到了以后进入企业工作的话，我们现在还有很多很多的不足。

进厂参观后首先了解到的是金城集团的概况：

金城集团有限公司，国家认定的高新技术企业、全国用户满意企业、国家 cims 工程典型应用企业、航空工业十佳企业，拥有博士后流动工作站，“金城”品牌被评为中国驰名商标。

金城主要从事航空附件、摩托车和工程液压等产品的研制及销售，同时经营进出口贸易和第三产业，具有独立的外经、外贸和外事权，出口创汇多年位居行业前列。

在航空产品的研制领域，金城具有雄厚的实力，产品被广泛应用于飞机的液压操纵、应急动力、起动机、电源、燃油供输、机轮和刹车等系统，多项技术和产品填补了国内空白。新中国成立后，国产的每一架飞机上都有金城的产品。其麾下的南京航空机电液压工程研究中心是中国航空机电液压工程的专业研制中

心，一流的硬件设施和高素质的科研队伍，使金城在产品研制、开发等方面将更具实力。

金城利用航空高尖端技术，相继开发了摩托车、高压叶片泵、电动及液压绞盘等民品。金城全面实施了 cims 工程，并作为全国唯一的示范企业参加国家“863 计划”十五周年成就展。改革开放以来，金城引进外资 1 亿多美元，先后与日本、马来西亚、德国、英国、意大利等国家的企业和研究机构建立了合资与合作关系。经过 54 年的发展，金城现拥有包括合资企业在内的参控股公司 40 余家，取得了良好的社会和经济效益。

“亲和是金城之本、灵活为金城之魂、执着是金城之神”，在此企业文化指导下，金城人树立了“铸金城品牌辉煌 创全国百强企业”的奋斗目标，为此金城人正竭尽全力地奋斗着！

在十四号上午我们参观了金城第 34 分厂柔性制造分厂，了解了一下现代化的柔性加工制造系统，接着又去了 35 分厂发动机总装分厂，这是一个人力密集型的生产线，生产线上工人正在有条不紊的做着自己的工作，看着一个个零件在生产线上变成一台台的发动机，

会计专业大学生实习报告

根据学校的实习计划安排，我从三月底到六月中旬，到嵊泗县市场局实习。嵊泗县市场局共有干部职工 75 名，下设办公室、财务科、市场管理部和菜园、嵊山、黄龙市场管理所。主要职责是担负全县菜市场的管理工作。

一、实习岗位：三月底到五月底在财务科实习，六月初到六月中旬在市场管理部实习。

二、实习过程：

1. 市场局财务科只有两个人，一个科长，一个出纳，而教导我的是科长刘阿姨，刚到财务科，科长叫我先看她们以往所做的会计凭证，还教我记账。虽说记账看上去象小学生都会做的事，可重复如此大的工作，如果没有一定的耐心和细心是很难胜任的，因为一出错并不是随便使用笔涂了，或是用橡皮擦涂了就算了。每一个步骤会计制度都是有严格的要求的。例如写错数字就要用红笔划横线，再盖上责任人的章，才能作废。对于数字书写也有严格要求，字迹一定要清晰清秀，按格填写，不能东倒西歪。并且记账时要清楚每一明细分录及总账名称，不能乱写，如此繁琐的程序让我不敢有丁点马虎，这并不是做作业或考试时出错了就扣而已，这是关系到一个单位的账务，是每一个单位以后制定计划的依据。

所有的账记好了，接下来就是结账，每一账页要结一次，每个月也要结一次，所谓“日清月结”就是这个意思，结账最麻烦的就是结算期间费用和税费了，按计算器都按到手酸，而且一不留神就会出错，要复查两三次才行，一开始我掌握了计算公式就以为按计算器这样的小事就不在话下了，可就是因为粗心大意反而算错了不少数据，好在科长刘阿姨教我先用铅笔写数据，否则真不知道要将账本涂改成什么样子。

除了做好会计的本职工作，其余时间有空的话我也会和出纳学学知识。别人一提出纳就想到是跑银行的。其实跑银行只是出纳的其中一项重要工作。在和出纳聊天的时候得知原来跑银行也不是件容易的事，除熟知每项业务要怎么和银行联系以外还要有吃苦的精神。想想寒冷的冬天或酷暑，谁不想呆在办公室舒舒服服的，可出纳就要每隔一两天的就往银行跑，那就不是件容易的事。

随着会计制度的日益完善，社会对会计人员的高度重视和严格要求，我们作为未来社会的会计专业人员，为了顺应社会的要求，加强社会竞争力，也应该严于自身的素质，培养较强的会计工作操作能力。

作为学习了差不多三年会计的我，可以说对会计已经是耳目能熟了，所以有关会计的专业基础知识，基本理论，基本方法和结构体系，我都基本掌握。但这些似乎只是纸上谈兵。倘若将这些理论极强的东西搬上实际上应用，那我也会是无从下手，一窍不通。

下面是我通过这次会计实习中领悟到的很多书本上所不能学到的会计的特点和积累，以及题外的很多道理。

以前，我总以为自己的会计理论知识还可以，正如象所有工作一样，掌握了规律，照葫芦画瓢准没错，那么，当一名会计人员，应该总没事了，现在才发现会计其实更讲究的是它的实际操作性和实践性，离开操作和实践，其他一切都为零。

其次，就是会计的规范性。每一笔业务的发生，都要根据其原始凭证，一一登记入账凭证，记明细账、日记账、总账等。漏账、错账的更正都不允许随意添改，不容弄虚作假。每一个程序，步骤都得以会计制度为前提、为基础，体现了会计的规范性。

登账的方法：首先要根据业务的发生，取得原始凭证，将其登记记账凭证。然后，根据记账凭证，登记其明细账。期末，填写科目汇总表以及试算平衡表，最后才把它登记入总账。结转其成本后，根据总账合计，填制资产负债表、利润表、损益表等年度报表。这就是会计操作的一般顺序和基本流程。

会计本来就是烦琐的工作，实习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。越错越烦，越烦越错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心去做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生，因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸。

2. 市场管理部是市场部的一个重要部门，它有正式职工 15 名，市场协管人员 20 名，我跟着市场管理部的方经理了解熟悉整个市场服务、管理的一些基本做法和过程。并对市场周围非法摊位进行撤消。但是往往情况却不尽人意，比如说经营者的物品摆

放情况，有些经营者东西往往乱摆乱放，多次劝说也没什么效果，其中有 2 点原因：(1)经营者往往考虑自身利益，而不重视市场管理整体的需要，有一种只顾自己，不顾全局的思想。(2)我们市场部能够提供的摊位数量不能满足经营户的实际需要。在市场局实习期间，经常能看到我们管理部门与经营户之间发生矛盾的事情，一方面说明经营户有自身方面存在的问题，另一方面也提醒我们如何采取有效的手段避免这些情况的出现，应该多动动脑筋。

三、几点体会

1. 通过实习，我感受到自己所学的知识是远远不够的，在财务科实习的时候，是刘阿姨带着我做报表算账的，让我知道自己所掌握的知识是如此的少，所懂得的知识往往都是一知半解。在市场管理部所做的一些工作，虽然说跟我所学的专业不对口，但是在里面我还是学到了很多，如何正确处理管理与服务的关系，应该说是大有学问，大有文章可做。

2. 深刻的明白“花钱易，赚钱难”的道理。那些经营者，每天起早摸黑，疲惫不堪，再加上每个摊位的摊位费这么高，还要看生意好坏，让我体验到，赚钱是多么的不容易，不仅经营者如此，连我们的市场协管员，每天也是很早上班，很晚才回家，而且只能照顾下岗失业职工，收入也很低。

3. 现在就业很难，就比方说：摊位竞标，有一次参加竞标的经营户有 120 家，而实际摊位只能够提供 80 个；在市场局工作的

几个大学生，每个月也就几百块钱的收入，只能够勉强解决自己的吃饭问题，可见现在的就业实在是太难、太难了。

4. 中专即将毕业，面对以后的道路，我该何去何从？通过这次的实习，面对面的接触社会，使我清醒得认识到，只有加倍的学习，不断提高自身的文化知识，养成良好的行为规范，掌握更多的知识，才能在社会上有立足之地，才能成为社会有用人才。

航空实习报告 篇3

“天降大任于斯人也，必先苦其心智，劳其筋骨，饿其体腹”！春秋的工作对我而言，当然不是地狱，而是种深刻的锻炼，无论是心理上，还是思想上，都是项挑战。在经过正式上班两个月后，我有必要对自己的工作做个总结，更有必要对我未来的工作和发展做个合理的设计。

我是民航中专航空运输专业毕业的，可以说，现在的工作是非常对口并且可以让我学以致用。即便如此，在六月二十日的企业培训前，我对旅行社的认识几乎是一张白纸，如果有，也是凭借自己的所见所闻略知一二罢了。春秋企业培训学校为新员工安排了非常基础却又极其实用的课程，包括最为追本溯源的春秋发展史，以及有关企业运行的旅行社业务—计划、调度概述，线路销售，质量管理，订房采购与订房操作等等。与此同时，还向我们介绍了北京、四川、湖南、云南、广西、海南和华东五市等多条热门常规线路，让我们直观地对公司的旅游产品有了根本的认识，为我们讲课的都是从事多年旅游工作的前辈们，那些资深的

讲解和深动精辟的展示将一幅幅绚丽夺目的自然风景画呈现眼前，对于刚入门的我来说，简直是块引人入胜的奶酪，让我对旅游产生了浓厚的兴趣。其实，旅游的魅力源于自然，却又赖于设计和开发，而春秋正是承担着这样一个责任，把纯天然毫无装饰的自然风景包装成适合游人前往欣赏的旅游胜地，如何实现这种转换并将之成功地推广就是我们工作的目的所在。

那么如此庞大的企业又是如何实现这样的产品生产的呢？在企业培训中，我形成了初步的认识，无疑春秋的垂直分工管理给企业带来了和谐共进的原动力。因为只有各司其职，各尽其职一个大公司才能正常运转并且在有限的客观条件下发挥人力最大的效率。在根本上，我们做到了产品诞生的科学性和合理性，那么，如何将我们所孕育的产品推向大众呢？首先，我们的门市遍布全市，在布局上以靠近居民区为主旨，真正做到走近大众，让老百姓知道我们众多的旅游线路，从而产生兴趣。从前朝南坐的方式当然无法赢得当今日益竞争激烈的市场，于是，我们提出了“走出去”的套路，门市经理现身说法地告诉我们“与其坐等顾客上门，不如走出去挖掘客源”，这样主动积极的销售理念给了我震撼的启示，要想超越同行，必须付出更多的汗水。另外，春秋网络化批零体系也是强有力的销售保证，我们的宗旨是要成为“旅游批发商”，在同行销售上，我们鼓励同行给我们输送顾客，参加春秋的旅游，让他们感受品牌的服务，从目前来看，我们是亏了，但是获取了顾客的满意，我们的商机是无限的。

在企业培训结束后，我通过了结业考试，正式成为了春秋的一分子，经历了两个月的实际工作，我对自己过去的工作是有所感悟的，从中我看到了春秋的希望，也看到了自己的发展方向。

“不积跬步无以成江海，千里之行始于足下”，这便是我现阶段的工作现状，我从事的是最简单的开票工作，但是仍然发现了不少问题，工作中也有不少失误，这就是我需要改进的地方，同事和领导给了我很多的指正和提点，使我不断地掌握新知识，业务水平有了质的飞跃。如今，春秋自己的飞机早已翱翔蓝天，，只有了解整个生产的过程，那么，我该如何在自己的天空勾勒未来呢？首先，我必须脚踏实地地学习业务，不但要熟更要精，犯错不要紧，关键在于要从错误中总结问题，这才是进步的方向。其次，我应该充分将春秋的艰苦创业的精神运用到工作中，以新人勤奋刻苦的姿态面对工作。然后，做好本职工作的基础上，我要多多留意关心公司其它部门的运作我才可能有的放矢地确定方向，使之成为自身岗位服务，也为自己将来更广阔的天地留下伏笔。最后，当然不能满足于现状，在可能的情况下，我希望自己可以有机会在本职工作上有上升空间，并且能在其它部门有机会尝试，当然我的前提是自身工作的成功，不能好高骛远地脱离实际妄想未来。

实习是我的开始，更是我迈出的第一步，如何稳健有力地迈向未来就必须拥有足够的才智和丰富的经验，成功没有捷径，只有一步步地走下去，和春秋的第二次创业同步是我的目标。

航空实习报告 篇 4

培训学校为新员工安排了非常基础却又极其实用的课程，包括最为追本溯源的春秋发展史，以及有关企业运行的旅行社业务—计划、调度概述，线路销售，质量管理，订房采购与订房操作等等。与此同时，还向我们介绍了北京、四川、湖南、云南、广西、海南和华东五市等多条热门常规线路，让我们直观地对公司的旅游产品有了根本的认识，为我们讲课的都是从事多年旅游工作的前辈们，那些资深的讲解和深动精辟的展示将一幅幅绚丽夺目的自然风景画呈现眼前，对于刚入门的我来说，简直是块引人入胜的奶酪，让我对旅游产生了浓厚的兴趣。其实，旅游的魅力源于自然，却又赖于设计和开发，而春秋正是承担着这样一个责任，把纯天然毫无装饰的自然风景包装成适合游人前往欣赏的旅游胜地，如何实现这种转换并将之成功地推广就是我们工作的目的所在。

那么如此庞大的企业又是如何实现这样的产品生产的呢？在培训中，我形成了初步的认识，无疑春秋的垂直分工管理给企业带来了和谐共进的原动力。因为只有各司其职，各尽其职一个大公司才能正常运转并且在有限的客观条件下发挥人力最大的效率。在根本上，我们做到了产品诞生的科学性和合理性，那么，如何将我们所孕育的产品推向大众呢？首先，我们的门市遍布全市，在布局上以靠近居民区为主旨，真正做到走近大众，让老百姓知道我们众多的旅游线路，从而产生兴趣。从前朝南坐的方式

当然无法赢得当今日益竞争激烈的市场，于是，我们提出了“走出去”的套路，门市经理现身说法地告诉我们“与其坐等顾客上门，不如走出去挖掘客源”，这样主动积极的销售理念给了我震撼的启示，要想超越同行，必须付出更多的汗水。另外，春秋网络化批零体系也是强有力的销售保证，我们的宗旨是要成为“旅游批发商”，在同行销售上，我们鼓励同行给我们输送顾客，参加春秋的旅游，让他们感受品牌的服务，从眼前来看，我们是亏了，但是获取了顾客的满意，我们的商机是无限的。

在培训结束后，我通过了结业考试，正式成为了春秋的一分子，经历了两个月的实际工作，我对自己过去的工作是有所感悟的，从中我看到了春秋的希望，也看到了自己的发展方向。“不积跬步无以成江海，千里之行始于足下”，这便是我现阶段的工作现状，我从事的是最简单的开票工作，但是仍然发现了不少问题，工作中也有不少失误，这就是我需要改进的地方，同事和领导给了我很多的指正和提点，使我不断地掌握新知识，业务水平有了质的飞跃。如今，春秋自己的飞机早已翱翔蓝天，，只有了解整个生产的过程，那么，我该如何在自己的天空勾勒未来呢？首先，我必须脚踏实地地学习业务，不但要熟更要精，犯错不要紧，关键在于要从错误中总结问题，这才是进步的方向。其次，我应该充分将春秋的艰苦创业的精神运用到工作中，以新人勤奋刻苦的姿态面对工作。然后，做好本职工作的基础上，我要多多留意关心公司其它部门的运作我才可能有的放矢地确定方向，使

之为自身岗位服务，也为自己将来更广阔的天地留下伏笔。最后，当然不能满足于现状，在可能的情况下，我希望自己有机会在本职工作上有上升空间，并且能在其它部门有机会尝试，当然我的前提是自身共作的成功，不能好高骛远地脱离实际妄想未来。

实习是我的开始，更是我迈出的第一步，如何稳健有力地迈向未来就必须拥有足够的才智和丰富的经验，成功没有捷径，只有一步步地走下去，和春秋的第二次创业同步是我的目标

航空实习报告 篇5

为期四周的社会实践已经结束了，在贵州XX航空机械有限公司的大力配合下，为我以后走向工作岗位上的大学生提供了一次学习的机会，一个月的集中培训学习使我从工厂各部门师傅身上学到了很多的东西，掌握了一定的技能，学到了经验，在他们的耐心教导下我认识了自己的工作，清楚了自己的职责，在这里我们相互交流，在这里我们共同进步，同时也向我提出了严格的要求。在我看来这是一种鞭策，更是一种动力，认识到了国防航空事业建设的重要性，领悟到了今后的道路任重道远。

还记得走进贵州XX航空机械有限责任公司培训实习第一天，走进厂区，一条醒目“航空报国、追求第一”的横幅映入我的眼帘，进入生产现场，看到文明和谐的环境，发现周围各种安全标识、警示牌，这不仅是为了营造一个良好的安全生产氛围，更是一种无声的提醒。在公司人事部门领导带领下，介绍了公司的概

况：贵州 XX 航空机械有限责任公司隶属中国航空工业第 X 集团公司，是国有独资企业。公司的经营理念是：持续稳定的质量；快速灵活的反映；准确及时的交货；不断创新的技术；有利竞争的成本；公平诚信的道德；文明和谐的环境。公司三十多年来始终坚持“军工产品，质量第一”的原则，充分发挥军工企业的技术优势，具有雄厚的科技人才和良好的职工队伍，在加大产品的开发、研制力度上非常重视，扩大了国际国内市场，使经济效益和社会效益不断提高，是现代化的航空企业。听到公司的介绍，我对在这个公司实践充满了信心，经公司安排被分配到质检部门实习，我决心要以实际行动交上一份完美的答卷。

随后我在指导老师的帮助下进行了系统的学习，了解了飞机附件厂的概况，深入生产车间现场的实习。通过学习与实践我收获颇丰，主要表现在：

了解了贵州 XX 航空机械有限责任公司各部门职责、职能，牢固树立事业的信念。

在实习工作岗位的日子里，在指导老师耐心帮助下对我不懂之处一一细心讲解，并且将他们多年的工作经验毫不保留的传授给我。我感觉到质检部门是一项综合技能工作，了解到产品从投产到实现的全部过程，每一道工序，每一个环节，都需要严格把关，因为产品质量是企业的生命，他们工厂始终坚持“质量第一，用户至上”的方向和原则，求生存，求发展，求效益。这其中不仅需要有很强的责任心，同时需要勤与思考、善于总结、不

断创新。航空企业是一个特殊的工厂，在各方面要求极为严格，很多建厂时深入三线工作的员工，为了祖国的航空事业默默的奉献，为了事业做出了巨大的贡献。可以说第一阶段效果明显，对贵州 XX 航空机械有限责任公司有了初步了解。

理论知识水平得到显著提高

如果说第一阶段的学习起到了抛砖引玉的作用，那么第二阶段的理论知识学习才是真正的考验。以前从没有接触过飞机附件生产过程，对于我来说有一定难度，因此这次在工厂实习机会分外难得。首先学习了飞机在研制、生产过程中的质量监督，了解了影响产品质量的因素，形成质量体系的概念。通过指导老师的授课我学习了产品质量验收，产品售后服务等知识，通过学习我发现了飞机的制造过程是一个复杂而又庞大的体系，其中每一个环节都非常重要。另外指导老师用自己的工作经历告诉我工作中要注意积累，由于工作中所要处理的问题繁多，技术性很强，涉及的范围广，因此要做好学习、工作笔记非常重要。对于发现的问题、情况及时记录，即使没有，对自己工作列一个计划、做一下总结同样也是非常有好处的。这样的例子使我懂得要做好工作，首先要学会做一名有心人，懂得了善于总结也就学到了一种最行之有效的工作方法。

深入现场，工作能力得到提高

在随后的实际工作中，我来到车间跟着工人师傅学习，看到工人师傅按照设计图纸要求从每一个零件投料开始加工，他们严

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/358040072011006051>