# 最新机械厂社会实践报告(优秀8篇)

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-06-23

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧机械厂社会实践报告篇一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...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么什么样的报告才是有效的呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**机械厂社会实践报告篇一**

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。

**机械厂社会实践报告篇二**

暑假开始后，我先是在家里待了十多天，然后经亲戚介绍到了宝鸡我的一家亲戚开的机械厂里工作了一个月。机械厂不是很大，但是麻雀虽小，却五脏俱全，厂里面有各种加工零件的机器。

亲戚开的这家机械厂主要是搞零件加工的，就是说，客户送来一张零件的图纸，厂里面就按照图纸帮客户加工出客户想要的零件，另外，厂里面还帮一些大型的工厂修一些机床，机器。而且，由于我学的专业就是机械设计制造及其自动化，所以在这个机械厂里面正好可以把以前书本上学来的东西在厂里实践一下。

在机械厂里的一个月的时间里，真的让我学到了很多很多的东西，另外也让我对我的专业机械设计制造及其自动化有个更多的认识，在这一个月的时间里，我接触到了普通车床，数控机床，铣床，冲床，锯床，攻丝机，电焊等。基本了解了一个普通零件加工的全过程，知道了原来一个复杂零件就是通过一个一个的步骤加工出来的，零件在加工的过程中会受到各种各样的影响，使得零件的尺寸不在要求的范围内，这就要求加工人员在加工的过程中不断的用游标卡尺和螺旋测微记测量零件的各项尺寸，并且判断是什么原因导致零件的尺寸偏差的，这些东西都是经过长期实践积累的经验。此外，加工零件最重要的还有刀具，使用正确的刀具不但可以更好的加工零件，而且还可以使零件加工的更精确。 每天的八九个小时的工作虽然很累，但是却让我体会到了工 作的辛苦，知道了父母亲戚挣钱的艰辛和不易。使我不再像以前那样大手大脚的花钱了，知道了节约和俭省。

暑假社会实践活动已经结束了，蓦然回首，虽然没有经过长时间的锻炼，但给我带来的影响却远没有结束。它使我走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。这一个月的社会实践虽然比较辛苦，也不知道这是庆幸还是依恋,但回想起来才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。 这次社会实践是有趣的、丰富的、快乐的。

我亲身经历了一个钢材原料被加工成各种各样零件的过程，我想这是没有去过的同学所难以体会到的。这次实践经历所带给我的是一次能力的全面提升，我也认识到自己的很多不足，长期的学习使我远离了社会实践，动手能力特别弱，对压力的承受能力也不足。也许有了这次的体验，会使我在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一难关。

新的学期已经开始了，我决定在这个新的学期里，把我暑假这一个月来在机械厂里的实践和学校的理论学习相结合，从而巩固和提高我对机械设计制造及其自动化这门专业的学习。

**机械厂社会实践报告篇三**

经过这4周的生产实习，让我对学习与实践的有效结合这句话有了深刻的认识和理解。学校把生产实习作为一个重要的学习环节，其目的在于通过此次实习使我们获得基本生产的感性知识，理论联系实际，扩大知识面;同时生产实习又是锻炼和培养学生能力及素质的重要渠道，培养学生具有吃苦耐劳的精神，也是学生接触社会、了解产业状况、了解国情的一个重要途径，逐步实现由学生到社会的转变，培养我们初步担任技术工作的能力、初步了解企业管理的基本方法和技能;体验企业工作的内容和方法。这些实际知识，对我们学习后面的课程乃至以后的工作，都是十分必要的基础。

1,车工2,焊接3,线切割

1,车工第一次校外实习，对我们来说感觉很新鲜，一大早，我们迎着朝阳，兴致勃勃地向实习基地出发，在进入工厂之前世，易老师给我们校外实习讲解意义，作息时间安排，以及实习过程中的安全问题等。

我分在第三组，首先接触的工种是车工。车工是在车床上利用工件的旋转和xx的移动来加工各种回转体的表面，包括：内外圆锥面、内外螺纹、端面、沟槽等，车工所用的xx有：车刀、镗刀、钻头等，车销加工时，工件的旋转运动为主的运动，xx相对工件的横向或纵向移动为进给运动。

师傅给我们细心的讲解车床的各个部件的名称和操作细则，我们逐渐熟悉车头，进给箱，走刀箱，托盘等主要部件的控制，老师要求我们先不开动车床，重点进行纵横向手动进给练习。要求达到进退动作准确、自如，且要做到进给动作缓慢、均匀、连续。到一定程度后可开车练习，每项操作都进行到我们熟悉为止，接下来，老师要求我们做自动走刀车外圆，每次车的直径为20mm，那么xx只能前进10mm，并要熟练掌握操作顺序：先将托盘对准工件调零，退刀调节xx要前进10mm，开车，待走刀前进到3/4时，改为手动走刀到精确位置，退刀停车。经过几次的训练，我们已经熟悉了本项操作。由于时间的原因，我们只能给这个任务，不过我们做的很认真，心里非常重视很高兴，相信自己在接下来的实习中会越做越好!

2,焊接,曾无数次看到建筑工地里闪烁的电火花，我知道那就是焊接，这次实习，我们也要接触到令很多同学畏惧的焊接，本想着操作起来很容易，然而事实却并非那样，比我想象的要难的多了。

今天，师傅给我们详细介绍焊接的相关操作和一些注意事项，焊接所产生的气味和刺眼的光对人体都是有害的，我们在操作时要懂得保护自己，穿上工作服，带上面罩。从师傅的讲解中我了解到：焊条的角度一般在七十到八十之间，运条的速度，要求当然是匀速，然而在实际操作中，我们往往是不快则慢，很难保持匀速，因此焊出来的结果是很不流畅的，有的地方停留时间短则当然没有焊好，还有裂纹，停留时间长的地方，则经常会出现被焊透的毛病，出现了漏洞;焊条的高度要求保持在二至四毫米，然而在自己刚开始的时候也是漏洞百出，因为在运条的同时，焊条在不断的减短，因此要不断的改变焊条的原有高度，这控制起来就有些困难了，高了则容易脱弧，而低了则容易粘住。每个同学都尝试3根焊条，看者自己焊出来的千奇百怪的形状，心里那个着急啊，还好在自己多次焊接后，开始慢慢地找到手感，在最后的考试中以良的成绩通过。通过此次焊接，我们已经掌握了点焊接的知识，但要想作到职业工人那样标准，需要我们反复的练习，熟能生巧。焊接虽然很累，也很危险，但我们亲手焊接过，体验过，以后有机会再好好实践。

3,线切割,今天，我们进行的车间里最先进的工种之一电火花数控线切割加工。这对于我们来说比较陌生，由于其神奇而准确的操作，让我们产生极大的兴趣。由于这是一种特种加工方法，设备比较贵重，操作方法也较为复杂，万一操作不当，在进行切割加工用的电极丝会断掉，甚至发生人身和设备事故，所以今天老师在开始前给我们详细介绍机床的四大组成部分及其主要作用：.数控装置、机床部分、运丝机构、丝架、拖板(x、y方向)在计算机控制下，作协调的成型运动、床身(固定各机械、传动系统)组成;高频冲电源,作用有二个(提供时间极短的脉冲放电)、工作液系统(.绝缘作用;排屑和冷却作用)。

数控线切割加工技术是要利用编写好的程序、靠电极丝放电来切割各种小工件，我们要做的工作就是设计工件，并把工件放置好，对好刀，其他事情就交给电脑完成了。准确度高，不过速度比较慢，由于我们只有一个上午的时间，师傅直接给我们示范在电脑上画出要加工的图形，将其输入到切割机床，让其自动切割。看者数控装置上那么多的操作按扭，一时真不知从哪里下手，师傅反复的给我们讲解，才渐渐熟悉一些基本的操作。最后我们从图形库中调用出一个心型图形，将其送入切割系统，并在切割期间加冷却液，看者钢丝晌出的火花，工件的轮廓越来越清晰，不禁惊叹工程技术的先进，可惜由于自己在设计图形时没有调整好缩放大小。虽然在实习过程中很辛苦，但却带着我们甜美的微笑。

短短的4周的实习生活结束了，我们的蓝领之行也画上了一个圆满的句号，感谢学校为我们提供这样的机会，同时更要深深感谢我们的老师，从他们的言传身教中我们受益匪浅，从刚开始的什么都不懂，到现在对各种机器的深刻认识，并掌握一些基本操作。本次的金工实习令人难以忘怀。六次的金工实习带给我们的，不仅仅是我们所接触到的那些操作技能，也不仅仅是通过几项工种所要求我们锻炼的几种能力，更多的则需要我们每个人在实习结束后根据自己的情况去感悟，去反思，勤时自勉，有所收获，使这次实习达到了他的真正目的。

在这4周我获益匪浅，增长了人生阅历和工作经验。我认为我出色的完成了我的实习计划。我彻底的利用了这4周，在这4周里，我对工作这个概念有了真正的了解，同时也学会了真正的独立生活。

1、明确校外实习的目的，在于通过理论与实际的结合、学校与社会的沟通，进一步提高学生的思想觉悟、业务水平，尤其是观察、分析和解决问题的实际工作能力以及待人接物与外界沟通的能力，以让我培养成为具有较强实践能力、良好职业道德、高技能、高素质的，能够主动适应社会主义现代化建设需要的高素质的复合型人才。校外实习、工学结合是现代职业教育的一种学习模式，是把生产劳动和社会实践相结合的一种人才培养模式。其基本形式是学校与企事业用人单位合作培养学生，学生通过工学交替完成学业。2、从一名学生到一名工人的角色转变。十几年的校园生活令我们思想单纯，同时感到其生活乏味和升学的压力，这使得他们向往社会、向往工作，渴望独立的开拓一片天地，发挥了自己的才智。

**机械厂社会实践报告篇四**

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

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**机械厂社会实践报告篇五**

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。

**机械厂社会实践报告篇六**

全球性经济危机的直接影响就是给大学毕业生的就业问题雪上加霜，为适应不久将来的工作竞争压力，这个暑假我来到了国际化大都市xx，期望在那里见识一下。在亲人的介绍下我进入xxxx焊割机械有限公司的生产线上工作。在那里体验了一个月左右的工厂生产学习，学到了许多在学校没有学到的东西，增强了自身综合素质的培养，锻炼了自身意志同时也体验到了劳动带来的快乐！

xxxx焊割机械有限公司位于xx市xx区xx镇，闻名全国的同济大学就在其附近。公司生产各型焊接机、切割机，并且远销欧洲数个国家！

初次来到xx人事部时我并没有道明真正来意，而是以应聘的身份和xx签订了就业合同，并被安排到二楼钳工组装区工作。每一天跟着工人师傅们刮研、钻孔、攻套丝、锯割、锉削、装配、划线等。我进厂的那些天恰逢公司举办展销会，领导要求我所待得车间赶制出一批用于展销的产品其中重点是“仿形”这类切割机！由于在学校金工实习期间并没有真正掌握钳工生产要领，加之没有任何生产操作经验，因此常常会感到手足无措。庆幸的是车间的师傅们看我刚从校门走出，明白我没有什么工作经验，虽然上方交代的任务比较紧去仍然花很长时光细心的来教我如何组装手轮、如何正确使用钻床并使钻出的孔贴合生产尺寸、如何调试机器等。在学校实习的时候就领略到了钳工的辛苦，所以在工厂生产线上更不用提了，印象最深的就是7月8号那天，我想都不敢想自我是怎样坚持下去的，师傅们让我给他们弯钢构，全是那种20～30公分长的短钢筋条，一天时光加上晚上加班一刻不休愣是把一口袋的钢条弯完了，晚上回去之后才发现两个手掌心都磨破了。虽然心里明白自我不是真正准备在那里长期盼下去，也产生过放下的念头，但每次看到师傅们对手头工作的那种专注之情时，我还是咬牙坚持着，并且告诉自我能行！

之后，不明白是怎样回事，厂里领导竟然找到我跟我说要调我到一个比较舒服一点的车间，随后将我安排到另外一个生产车间并告诉车间带班的李师傅好好教我。

在接下来的一段时光里，在李师傅的细心教导下，掌握了xx一些产品如cg2-30滑轮式焊接小车、马鞍形切割机、hk-103等的组装、调试。并且了解到了xx所生产的部分产品的型号、工作原理等。期间xx老总也找我谈了一次话，那是刚调进李师傅车间的第二天，我正在做着李师傅交代的事，老总走到我面前跟我寒暄了一会后便开始问我一些电工专业类的东西，而且告诉我任何成功的企业老板开始都是再生产一线锻炼出来的，所以要我重视眼前的事，虽小却有很多锻炼的机会!有跟我说了他创业时的故事。那个下午我真得觉得好激动，没想到一个企业老总会和我说这些，他的和蔼也鼓舞着我在接下来的工作学习。

在短暂的实习过程中，我和其他工人一样每一天上班打卡、下班吃大锅饭，体验着工人们的辛苦。我采用了看、问，亲自动手等方式，发现自我存在的问题——“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”

理论偏离或联系不上实习是摆在我们面前的问题。我们的教育就应与社会实习更多得结合起来，采用理论和实习的办学模式，做到课堂教育与社会实习的关系，暑期实习与平时实习的关系，社会实习广度与深度的关系，分别同过课堂，暑期和实习把我们所学的和运用想结合起来，才能更完全的掌握。“千里之行，始于足下”，这短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个十分重要作用，对将来走上工作岗位也有着很大帮忙。更重要的是要向他人虚心求教，遵守组织纪律和单位规章制度，与人礼貌交往等一些做人处世的基本原则都要在实际生活中认真的贯彻，好的习惯也要在实际生活中不断培养。领导和同事们的经验，好的习惯和他们的知识也会是我们人生中的一大宝贵的财富。这次实习更让我肯定了做事先做人的道理，要明白做人的道理，如何与人相处是现代社会的做人的一个最基本的问题。对于自我这样一个即将步入社会的人来说，需要学习的东西很多，他们就是的老师，正所谓“三人行，必有我师”，我们能够向他们学习很多知识、道理。

**机械厂社会实践报告篇七**

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。

**机械厂社会实践报告篇八**

本文目录

机械厂社会实践报告

寒假期间大学生机械厂社会实践报告

大学生机械厂社会实践报告

随着日渐严峻的就业形势与日臻完善的竞争机制的出现，一味的“死读书”已经不在适用于现代社会的激烈竞争，提高自身在社会中的生存能力迫在眼睫。抱着提高锻炼自己的目的，我今年暑假并没有立马回家，而是选择了去打暑假工。在这个暑假的工作里，我受益匪浅。泪水与汗水交集的一个多月里面，我明白了很多我以前都明白不到的道理。

没有付出就没有回报。

我选择的兼职是在肯德基里面做兼职，它的机制严谨，每个员工上班前都必须进行严格的培训，在一定的时间内，要把规定的内容学好，直到过了严格检定你才可以真正去上班。我很清楚地记得，每天一点钟准时到达那里，然后我的小师傅就会教我很多要背的理论知识，学习完理论就要实际操作，她教我炸薯条、炸上校鸡块等等。说的总比实践容易，的确，实际并没有所想的那么简单，就例如打雪糕，两圈半的一个脆皮甜筒，要控制好力度、时间和量度。力度大了，雪糕会下得很快，雪糕只能直直的一条，不符合标准;时间长了或是短了，在该圈回来的地方没有圈，雪糕就会向一边歪倒，然后就会不小心掉地上，这样的雪糕不符合标准，要废掉;在量度方面，要是打雪糕打到一大一小的话，很容易引起顾客的疑问，然后就会产生抱怨这些不好的情绪。我这个人是属于手脚不是很麻利的人，为了学好打雪糕，我每天都在雪糕机前练习，手有时候还麻痹了，但是心里不停的叫自己再坚持，不停地告诉自己，只有坚持我才能学会，要是放弃了那就永远都学不会了。尽管肯德鸡里面有空调，可是我的汗还是一样流下来，我足足坚持了一个星期的雪糕学习我才把它给打好，使得我的付出终于有了回报。当看到顾客接过我打的雪糕快乐的表情，我的心情也不禁跟着开心。天知道我为这个付出了多少啊!天知道这小小的雪糕里面蕴涵了多少汗水与心思!我明白到，只有付出才会有回报，要是一味想着不用学就会，结果就会想守株待兔中的人一样结果碌碌无为。

感激曾经给过你帮助的人，同时在力所能及的情况下帮助他人。

春节过后，在母亲的带领下我来到了\*\*市龙马机械制造有限公司(\*\*市机械厂)。该厂是福建省最大的载货汽车、低速货车、多功能拖拉机生产企业，是原农业部农用车定点生产基地，现有员工450人，xx年完成工业产值2.5亿元。公司生产的福建牌汽车、龙马牌低速货车是中国名优产品，多功能拖拉机是省优产品，荣获“中国低速货车(农用车)十大知名品牌” 、“福建名牌产品”、“飞马奖”、“诚信单位”等荣誉称号。该厂于xx年取得iso：质量管理体系认证证书和xx年国家强制性产品“3c”认证，xx年度、xx年度连续两年被评为“福建省民企300强”企业。

该厂主要产品有轻、中、重型载货汽车及底盘，低速货车，多功能拖拉机，洒水车、吸粪车等专用汽车，集装箱牵引车等。目前经国家发改委批准上公告的有汽车35种，低速货车16种，多功能拖拉机8种共计近60种产品。企业的营销网络已遍布全国各地，形成集市场研究，整车销售，技术服务，配件供应四位一体的营销服务体系。

怀着一颗好奇的心，我坐上了该厂生产的农用车，在一位叔叔的带领下参观了整个厂区。 叔叔介绍说为进一步发挥技术优势，推进产品结构的提升换代,公司投资了3亿元在龙州工业园区建起了占地13万平方米的汽车生产线，现在已建成车架、车厢、总装、涂装、冲压、焊装、车桥等共计7万平方米的生产车间，年可生产3万辆的汽车及低速货车。另外还有170亩生产用地正在规划中。我不禁感叹，这么大的工厂要走一圈都得花上许多时间吧。参观完工厂，我就该开始我的实习工作了。

我被分配到的第一份工作就是在冲压车间工作，由于没有技术，像机床，铲车之类的我就不能用了，所以车间主任分配给我的工作就是分类材料。我抬头望了望车间，车床的轰鸣声不绝于耳，原来钢板就是在这里被一个个不同大小的机床截成不同的形状，再运到不同的车间进行深加工，最终成为一辆车的。回头看了看我即将工作的地方，各式各样的铁质工具，或摆在架子上，或堆在箱子里，有些还挂在墙上。我不禁蒙了，这么多东西，我一个都叫不上名，该怎么分类?在旁边阿姨的指导下，我才知道，原来每个材料都有自己的图号，就好似每个人都有名一样。我的工作就是把刚从仓库送来的各种不同规格的材料放在指定的位置。说来这个工作也不困难，但因为对材料图号的不熟悉及分放位置的不确定，运来的一箱材料我着实花了三个小时才摆好。摆好材料也差不多到了下班时间，因为不断的弯腰低头，回到家后有一种骨头要散架的感觉。

冲压是汽车制造所有工序的第一步，成卷的钢板首先要在切割机上切割成不同规格的小板，然后由冲床进行初始的切割，在进行简单的冲孔，切边后，就会进入真正的冲压成形工序。冲压成形由冲床和模具实现，模具的作用非常大，模具的质量直接决定这工件的质量。每一个工序大多都是先经过冲压成形，然后再经过冲压，切边，翻边等等工序最后才会成为所需要的工件。刚开始工作特别容易感到累，车间主任对我非常关心，总是把最轻的活交给我做。我也主动会去干一些重活，像切片的时候我也会在一旁帮忙，希望多体验一些不一样的工作。

后来的几天时间我又被调去不同的车间尝试不同的工作，在焊装车间我负责给即将焊接的钢材上红漆;在涂装车间由于粉尘比较大，所以我的工作是将喷好漆的车头推到空旷处晾晒;而在仓库的工作，我本以为会是最轻松的，其实不然，由于进库出库的货物非常多，而且每种型号的材料需求不同，为此我经常是忙的焦头烂额。

作为一个女生到汽车工厂里工作确实非常的辛苦，在厂里都是一些粗重的活，而且正赶上农用车生产的旺季，每天的工作量都非常的大。但是想想那些同龄的工人不是都做的好好的，我知道千万不能再把自己当一个孩子来看待了，毕竟已经20岁了。在后来的工作中，我认识到要做好工作不但要认真，而且要有责任心，一个人在工作岗位上的那份热情，不管这份工作是高贵还是贫贱,都应该用一颗认真的心去对待。在实践的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事，对自己产生的疑问，都得到了一个满意的答案。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了真正实践的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要勇往直前。我也认识到和同龄甚至比我们还小的老工人进行交流的重要性。他们多是在初中毕业后就出来打工了，我虽然受过高等教育，但在社会实践经历上我远远不如他们。十几年的学习时间让我忽视了实践。只学不实践，那么所学的就等于零，而实践也可为以后找工作打基础，理论应该与实践相结合。相信参加过实践的人都可以深刻的体会到这些道理。通过几天的工作我积累了社会经验，使我在社会中接触各类人群时有了更灵活的应对手段，使我学会了去与人接触认识，并且与人交流，使我在此过程中，充分地克服了自己害羞畏缩的心理，使我在与陌生人的接触中多了一份自信，添了一份自如。

到龙马的实践工作虽然和专业不对口，但是我相信这对于我之后的学习还是很有帮助的。通过几天的观察和了解，我发现公司在生产经营实践中逐步形成了自己的企业文化。从管理学角度来看，企业文化是企业的灵魂，是一种对行为的约束方式，是推动企业发展的不竭动力。强烈的企业文化是全体员工对企业信仰所共享的价值系统。一个好的企业，不论是建立之初员工的开创精神，还是发展过程中体现出的团结进取，这些都是不可多得的宝贵精神财富。龙马公司遵循“质量第一，用户至上”的原则，“龙马与您共创财富”的宗旨，抓住机遇，吸纳人才，懂得产品质量要过硬、营销要靠信誉这一原则，但公司管理者还没有把这些收集起来，形成统一的价值观念和思想体系，并外化为

规章制度

和企业精神，将之灌输到每一位职工的头脑中，体现在公司运转的方方面面。龙马先前没有意识到建设发展企业精神文化的重要性，并引起足够的重视，没有专门人员搞本公司企业文化的研究和开发。但另人欣喜的是龙马的观念和理念正在更新和发展，目前人力资源科由总经理助理直接管辖，负责本公司的职工管理、人员调动、提拔及人才流动等工作，也正准备引进企业形象识别系统，作好公司形象宣传。现在公司也拥有了较强的产品开发能力，专门设立了汽车技术研发中心，拥有各类工程技术人员40余人，也逐渐整合出一套从产品设计，工艺制造到销售，维修，服务等一整套现代企业管理体系。

在我看来老龙马自1970年成立以来经过了改革开放的三十年，由小变大，由弱变强，走过了一条不平凡的路。但由于管理及经营不善，企业领导没有与时俱进的管理观念，没有把握住科技是第一生产力，没有创新，在成立三十年之际就已经破产倒闭。现在的新龙马要避免走老路就要应该建立一套技术改革和创新机制体系，加大科技投资比例，加强同科研机构的联系和协作，利用科研机构的优势结合自身的需要建立良好的合作关系;员工是企业的根本，应该增加投入，鼓励员工深造，在招收人员的时候也要注意任人唯贤，要建立一套符合企业自身特点的工作机制。企业不但要适应市场需求的变化，也要顺应国家管理思维和调控方式的转变，大力提高自己的市场与技术应变能力。如此，才能在今后的市场竞争中立于不败之地。

寒假社会实践活动已经结束了，蓦然回首，虽然没有经过长时间的锻炼，但给我带来的影响却远没有结束。它使我走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。这几天的社会实践虽然比较辛苦，也不知道这是庆幸还是依恋,但回想起来才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。 这次社会实践是有趣的、丰富的、快乐的。我亲身经历了从一块钢板到一辆汽车的伟大转变，我想这是没有去过的同学所难以体会到的。完成生产计划的满足感、学习新技能的欣喜、帮助他人的快乐、被别人帮助的快乐等等。这次实践经历所带给我的是一次能力的全面提升，我也认识到自己的很多不足，长期的学习使我远离了社会实践，动手能力特别弱，对压力的承受能力也不足。也许有了这次的体验，会使我在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一难关。

机械厂社会实践报告（2） |

返回目录

春节前夕，在母亲的带领下我来到了\*\*市龙马机械制造有限公司（\*\*市机械厂）。该厂是福建省最大的载货汽车、低速货车、多功能拖拉机生产企业，是原农业部农用车定点生产基地，现有员工450人，完成工业产值2.5亿元。公司生产的福建牌汽车、龙马牌低速货车是中国名优产品，多功能拖拉机是省优产品，荣获“中国低速货车（农用车）十大知名品牌” 、“福建名牌产品”、“飞马奖”、“诚信单位”等荣誉称号。该厂于取得iso：质量管理体系认证证书和国家强制性产品“3c”认证，度、度连续两年被评为“福建省民企300强”企业。

该厂主要产品有轻、中、重型载货汽车及底盘，低速货车，多功能拖拉机，洒水车、吸粪车等专用汽车，集装箱牵引车等。目前经国家发改委批准上公告的有汽车35种，低速货车16种，多功能拖拉机8种共计近60种产品。企业的营销网络已遍布全国各地，形成集市场研究，整车销售，技术服务，配件供应四位一体的营销服务体系。

怀着一颗好奇的心，我坐上了该厂生产的农用车，在一位叔叔的带领下参观了整个厂区。 叔叔介绍说为进一步发挥技术优势，推进产品结构的提升换代,公司投资了3亿元在龙州工业园区建起了占地13万平方米的汽车生产线，现在已建成车架、车厢、总装、涂装、冲压、焊装、车桥等共计7万平方米的生产车间，年可生产3万辆的汽车及低速货车。另外还有170亩生产用地正在规划中。我不禁感叹，这么大的工厂要走一圈都得花上许多时间吧。参观完工厂，我就该开始我的实习工作了。

我被分配到的第一份工作就是在冲压车间工作，由于没有技术，像机床，铲车之类的我就不能用了，所以车间主任分配给我的工作就是分类材料。我抬头望了望车间，车床的轰鸣声不绝于耳，原来钢板就是在这里被一个个不同大小的机床截成不同的形状，再运到不同的车间进行深加工，最终成为一辆车的。回头看了看我即将工作的地方，各式各样的铁质工具，或摆在架子上，或堆在箱子里，有些还挂在墙上。我不禁蒙了，这么多东西，我一个都叫不上名，该怎么分类？在旁边阿姨的指导下，我才知道，原来每个材料都有自己的图号，就好似每个人都有名一样。我的工作就是把刚从仓库送来的各种不同规格的材料放在指定的位置。说来这个工作也不困难，但因为对材料图号的不熟悉及分放位置的不确定，运来的一箱材料我着实花了三个小时才摆好。摆好材料也差不多到了下班时间，因为不断的弯腰低头，回到家后有一种骨头要散架的感觉。

冲压是汽车制造所有工序的第一步，成卷的钢板首先要在切割机上切割成不同规格的小板，然后由冲床进行初始的切割，在进行简单的冲孔，切边后，就会进入真正的冲压成形工序。冲压成形由冲床和模具实现，模具的作用非常大，模具的质量直接决定这工件的质量。每一个工序大多都是先经过冲压成形，然后再经过冲压，切边，翻边等等工序最后才会成为所需要的工件。刚开始工作特别容易感到累，车间主任对我非常关心，总是把最轻的活交给我做。我也主动会去干一些重活，像切片的时候我也会在一旁帮忙，希望多体验一些不一样的工作。

后来的几天时间我又被调去不同的车间尝试不同的工作，在焊装车间我负责给即将焊接的钢材上红漆；在涂装车间由于粉尘比较大，所以我的工作是将喷好漆的车头推到空旷处晾晒；而在仓库的工作，我本以为会是最轻松的，其实不然，由于进库出库的货物非常多，而且每种型号的材料需求不同，为此我经常是忙的焦头烂额。

作为一个女生到汽车工厂里工作确实非常的辛苦，在厂里都是一些粗重的活，而且正赶上农用车生产的旺季，每天的工作量都非常的大。但是想想那些同龄的工人不是都做的好好的，我知道千万不能再把自己当一个孩子来看待了，毕竟已经20岁了。

在后来的工作中，我认识到要做好工作不但要认真，而且要有责任心，一个人在工作岗位上的那份热情，不管这份工作是高贵还是贫贱,都应该用一颗认真的心去对待。在实践的过程中，我认真、负责地做好每一件自己该做的事，对自己产生的疑问，都得到了一个满意的答案。原本以为自己已经学会了一些基础的知识就够用了，可到了真正实践的时候才知道原来自己要学的东西还有很多，以后自己要走的路还很长，不能只安于现状，一定要勇往直前。我也认识到和同龄甚至比我们还小的老工人进行交流的重要性。他们多是在初中毕业后就出来打工了，我虽然受过高等教育，但在社会实践经历上我远远不如他们。十几年的学习时间让我忽视了实践。只学不实践，那么所学的就等于零，而实践也可为以后找工作打基础，理论应该与实践相结合。相信参加过实践的人都可以深刻的体会到这些道理。通过几天的工作我积累了社会经验，使我在社会中接触各类人群时有了更灵活的应对手段，使我学会了去与人接触认识，并且与人交流，使我在此过程中，充分地克服了自己害羞畏缩的心理，使我在与陌生人的接触中多了一份自信，添了一份自如。

到龙马的实践工作虽然和专业不对口，但是我相信这对于我之后的学习还是很有帮助的。通过几天的观察和了解，我发现公司在生产经营实践中逐步形成了自己的企业文化。从管理学角度来看，企业文化是企业的灵魂，是一种对行为的约束方式，是推动企业发展的不竭动力。强烈的企业文化是全体员工对企业信仰所共享的价值系统。一个好的企业，不论是建立之初员工的开创精神，还是发展过程中体现出的团结进取，这些都是不可多得的宝贵精神财富。龙马公司遵循“质量第一，用户至上”的原则，“龙马与您共创财富”的宗旨，抓住机遇，吸纳人才，懂得产品质量要过硬、营销要靠信誉这一原则，但公司管理者还没有把这些收集起来，形成统一的价值观念和思想体系，并外化为规章制度和企业精神，将之灌输到每一位职工的头脑中，体现在公司运转的方方面面。龙马先前没有意识到建设发展企业精神文化的重要性，并引起足够的重视，没有专门人员搞本公司企业文化的研究和开发。但另人欣喜的是龙马的观念和理念正在更新和发展，目前人力资源科由总经理助理直接管辖，负责本公司的职工管理、人员调动、提拔及人才流动等工作，也正准备引进企业形象识别系统，作好公司形象宣传。现在公司也拥有了较强的产品开发能力，专门设立了汽车技术研发中心，拥有各类工程技术人员40余人，也逐渐整合出一套从产品设计，工艺制造到销售，维修，服务等一整套现代企业管理体系。

在我看来老龙马自1970年成立以来经过了改革开放的三十年，由小变大，由弱变强，走过了一条不平凡的路。但由于管理及经营不善，企业领导没有与时俱进的管理观念，没有把握住科技是第一生产力，没有创新，在成立三十年之际就已经破产倒闭。现在的新龙马要避免走老路就要应该建立一套技术改革和创新机制体系，加大科技投资比例，加强同科研机构的联系和协作，利用科研机构的优势结合自身的需要建立良好的合作关系；员工是企业的根本，应该增加投入，鼓励员工深造，在招收人员的时候也要注意任人唯贤，要建立一套符合企业自身特点的工作机制。企业不但要适应市场需求的变化，也要顺应国家管理思维和调控方式的转变，大力提高自己的市场与技术应变能力。如此，才能在今后的市场竞争中立于不败之地。

寒假社会实践活动已经结束了，蓦然回首，虽然没有经过长时间的锻炼，但给我带来的影响却远没有结束。它使我走出校园，走出课堂，走向社会，走上了与实践相结合的道路，到社会的大课堂上去见识世面、施展才华、增长才干、磨练意志，在实践中检验自己。这几天的社会实践虽然比较辛苦，也不知道这是庆幸还是依恋,但回想起来才发觉，原来乏味中充满着希望，苦涩中流露出甘甜。 这次社会实践是有趣的、丰富的、快乐的。我亲身经历了从一块钢板到一辆汽车的伟大转变，我想这是没有去过的同学所难以体会到的。完成生产计划的满足感、学习新技能的欣喜、帮助他人的快乐、被别人帮助的快乐等等。这次实践经历所带给我的是一次能力的全面提升，我也认识到自己的很多不足，长期的学习使我远离了社会实践，动手能力特别弱，对压力的承受能力也不足。也许有了这次的体验，会使我在以后的日子里更加坦然地面对生活中所遇到的每一难关。

机械厂社会实践报告（3） |

返回目录

该厂主要产品有轻、中、重型载货汽车及底盘，低速货车，多功能拖拉机，洒水车、吸粪车等专用汽车，集装箱牵引车等。目前经国家发改委批准上公告的有汽车35种，低速货车16种，多功能拖拉机8种共计近60种产品。企业的营销网络已遍布全国各地，形成集市场研究，整车销售，技术服务，配件供应四位一体的营销服务体系。

怀着一颗好奇的心，我坐上了该厂生产的农用车，在一位叔叔的带领下参观了整个厂区。 叔叔介绍说为进一步发挥技术优势，推进产品结构的提升换代,公司投资了3亿元在龙州工业园区建起了占地13万平方米的汽车生产线，现在已建成车架、车厢、总装、涂装、冲压、焊装、车桥等共计7万平方米的生产车间，年可生产3万辆的汽车及低速货车。另外还有170亩生产用地正在规划中。我不禁感叹，这么大的工厂要走一圈都得花上许多时间吧。参观完工厂，我就该开始我的实习工作了。

我被分配到的第一份工作就是在冲压车间工作，由于没有技术，像机床，铲车之类的我就不能用了，所以车间主任分配给我的工作就是分类材料。我抬头望了望车间，车床的轰鸣声不绝于耳，原来钢板就是在这里被一个个不同大小的机床截成不同的形状，再运到不同的车间进行深加工，最终成为一辆车的。回头看了看我即将工作的地方，各式各样的铁质工具，或摆在架子上，或堆在箱子里，有些还挂在墙上。我不禁蒙了，这么多东西，我一个都叫不上名，该怎么分类？在旁边阿姨的指导下，我才知道，原来每个材料都有自己的图号，就好似每个人都有名一样。我的工作就是把刚从仓库送来的各种不同规格的材料放在指定的位置。说来这个工作也不困难，但因为对材料图号的不熟悉及分放位置的不确定，运来的一箱材料我着实花了三个小时才摆好。摆好材料也差不多到了下班时间，因为不断的弯腰低头，回到家后有一种骨头要散架的感觉。

冲压是汽车制造所有工序的第一步，成卷的钢板首先要在切割机上切割成不同规格的小板，然后由冲床进行初始的切割，在进行简单的冲孔，切边后，就会进入真正的冲压成形工序。冲压成形由冲床和模具实现，模具的作用非常大，模具的质量直接决定这工件的质量。每一个工序大多都是先经过冲压成形，然后再经过冲压，切边，翻边等等工序最后才会成为所需要的工件。刚开始工作特别容易感到累，车间主任对我非常关心，总是把最轻的活交给我做。我也主动会去干一些重活，像切片的时候我也会在一旁帮忙，希望多体验一些不一样的工作。

后来的几天时间我又被调去不同的车间尝试不同的工作，在焊装车间我负责给即将焊接的钢材上红漆；在涂装车间由于粉尘比较大，所以我的工作是将喷好漆的车头推到空旷处晾晒；而在仓库的工作，我本以为会是最轻松的，其实不然，由于进库出库的货物非常多，而且每种型号的材料需求不同，为此我经常是忙的焦头烂额。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn