# 精选生产顶岗实习报告范文顶岗实习报告总结(推荐)(3篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-03-31

*精选生产顶岗实习报告范文顶岗实习报告总结(推荐)一顶岗实习是职业技术学院面临毕业的大专学生的一门重要实践性课程。通过顶岗实习可以让我们把在学校里学到的理论知识与工作实践有效的结合起来。顶岗实习不同于课堂教学，课堂教学中，老师讲解，我们领会，...*

**精选生产顶岗实习报告范文顶岗实习报告总结(推荐)一**

顶岗实习是职业技术学院面临毕业的大专学生的一门重要实践性课程。通过顶岗实习可以让我们把在学校里学到的理论知识与工作实践有效的结合起来。顶岗实习不同于课堂教学，课堂教学中，老师讲解，我们领会，而顶岗实习则是在企业的大环境里、在领导的指导下，由我们自己去实践学习。通过实际操作，一方面可以巩固在书本上学到的理论知识，另一方面，可以获得在书本上不易了解和不易学到的实际知识，使我们在实践中得到提高和锻炼。

顶岗实习也是学院教学的重要补充部分，它与我们今后的职业生活有着最直接的联系，顶岗实习可以让我们逐渐完成从学生到社会工作者的过渡。因此顶岗实习是学校为社会培养技能型人才，实现我们人生价值的主要途径。它不仅是校内教学的延续，而且还是校内教学的总结。

京东方科技集团股份有限公司创立于1993年4月，是一家显示产品与解决方案的供应商。截至20xx年6月30日，京东方注册资本135。2亿元，净资产267。6亿元，总资产883。7亿元，员工人数22980人。在北京、四川成都、安徽合肥、内蒙古鄂尔多斯、重庆、河北固安、江苏苏州、福建厦门等地拥有多个制造基地，营销和服务体系覆盖欧、美、亚等全球主要地区。位于鄂尔多斯市东胜区装备制造基地的鄂尔多斯市源盛光电有限责任公司成立于20xx年8月，总投资220亿元，是国内第一条第5。5代am—oled有机发光显示器件生产线，主要生产以ltps lcd和am—oled技术为主的中小尺寸显示屏的高科技企业。

实习期自20xx年12月17日至20xx年4月6日止，为期四个月。

20xx年9月鄂尔多斯市源盛光电有限责任公司到我校招聘，经过两轮面试我顺利的进入了这家以液晶面板生产为主的企业。20xx年12月17日到公司报到，正式开始顶岗实习的生活。

实习主要可以分为三个阶段来概括第一阶段，培训：主要是安全、企业文化、规章纪律、产线理论学习培训等等，第二阶段，跟着师傅学习和练习实践，解决在现场工作中遇到的各种问题，学习经验和工作专业技能，并通过部门考核，取得上岗操作证，第三阶段，学会独立在现场工作以及应对现场各种突发情况。

我的岗位是：etch技术部wet etch科室的一位助理工程师，主要负责协助工程师完成日常的设备维护工作，产线各种情况的应对及上报。

通过四个月的顶岗实习，使自己获得了很大的收获，也明白了许多的道理，使自己的思想愈发成熟，工作、生活和技能水平得到提高，主要表现在几个方面；

通过过这次顶岗实习，我感觉自己最大的变化就是思想变得成熟了，不再像学生那样幼稚了，开始学会用成人化的思维去思考问题处理事情，开始懂得任何事情的完美都必须付出十分艰辛的努力，社会是很现实的，也是很公平的，一份付出就会有一份收获，不要幻想未来，要做一个有思想有目标有计划的实践者。同时我也体会了作为一个社会工作人员要担得起“责任”二字，每个人都要认真努力，对自己的工作负责，一丝不苟的做事，，任何一点细微的疏忽，将给企业本身造成一定的经济损失，也会给个人的安全造成一定的影响。

在京东方实习的这段时间里我学会了严谨的工作态度，精益求精的工作作风，增强了我的团队意识和团队协作能力。在这里我从事的助理工作，设备都比较昂贵，pm检查时需要仔细判断，运输和放置时需要格外小心，任何一个小的失误就会给公司造成不小的经济损失。同时一个班组就是一个团队，每个人都要为这个团队做出自己的努力才能够换来团队的发展，团队的发展才能让每个人都受益，让公司受益。

养成了良好的生活习惯，保持身体健康。广泛的参与公司的举办的业余活动，丰富自己的业余生活，白夜倒班对身体的伤害很大，但制造业这种生产形式就注定了这样的工作规律，所以日常生活中保持良好的生活习惯对身体健康有着直接的影响，上四休二也给我们预留了相对充裕的时间，参加业余活动能够很好的调节身心，减轻压力。出门在外也第一次体会到了公司与学校的差别，懂得了如何来克服这种不适应。

顶岗实习的四个月，即是一个学习适应的阶段，也是一个重新调整和审视自己的阶段，刚刚离开校园步入工作岗位，从一个学生转变成为一名职业人，遇到了很多挫折，也学会了很多，经历的是一个慢慢成长的过程，在工作，学习和生活中也存在着一些不足，关键是要正确的面对，查找原因，及时改正，只有这样才能不断完善和提高自己。

在这四个月里自己的不足主要是：思想上，长时间的重复式工作，自己思想慢慢开始懈怠，不思进取，满足现状。工作上，英语水平较差，产线内是英语版生产控制系统，工作初期比较吃力，后期的学习方面也进展缓慢。为人处事上，刚从校园出来为人处事方面还有所欠缺，思考问题过于简单。

主要的改进措施是：思想上要端正认识，时刻保持良好的精神和工作状态，善于发现，提出自己的合理建议，工作上加强英语的学习，同时多向工程师请教，加深理解，并用之实践。为人处事上，凡事多留心，多请教，加强与同事的沟通与了解，增进同事之间的感情。

公司的作业员系列主要由大中专生组成，工程师系列由本科生组成，但薪资水平差距较大，高中专生底薪1100大专1400本科3500其余未统计。大中专生薪资水平与同类型企业相比无优势，容易产生落差，平时作业员较为辛苦，倒班对身体伤害较大，劳动强度大但薪资水平低，容易产生不满情绪。目前物价水平较高，虽然公司包食宿很难以感受到，但购买力的降低是显而易见的，适当的调高底薪能够激发员工工作热情，降低不满情绪的产生。

通过四个月的顶岗实习让我明白学校所学的理论知识只有跟实际操作相结合才能够更好的发挥作用，只有把自己所学的知识用到具体的工作和生活中才能够发挥它的价值。

1、学校在课设设置的时候应该以实际操作为主，减少理论知识的教学，以实际应用为主，增强学生的动手能力和自主学习的能力，同时也要多培养学生的吃苦能力和持之以恒的精神，在以后的工作中才能够更好的适应工作要求。

2、开设办公软件的相关课程，加强计算机基础教学，工作中要想提高效率不可避免的会使用到一些辅助性工具，office软件应用，打印机，扫描仪，传真机这些基础办公设备的应用将对以后工作有很大的帮助。

3、坚持行动导向性教学，加强分组式的学习方法，培养团队意识，增强团队协作的能力，加强课外活动时间，培养独立解决问题的能力。

顶岗实习是我们初步踏入社会的开始，也是我们真正踏上工作岗位的垫脚石，只有这一步走稳了，以后才会更顺利，曾经我一直坚信自己的能力，但是在短暂的实习过程中我深深的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，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。最终通过自己不断地学习，同时也在大家的帮助下慢慢的开始适应，开始独立的完成工作。

实习的日子让我收获了大学课堂里没有的知识，以及为人处事的许多道理与方法，学会了自主学习，也学会了严谨的工作态度，精益求精工作作风，同时也学会了责任。顶岗实习是一次我们用自己的眼和耳去感受社会的机会，通过顶岗实习，我受益匪浅，对社会有了更为详尽而深刻的了解。

通过这次实习，我认识到了自己的优势和不足，只有做到理论与实践相结合，敢于实践，才能做一名合格的毕业生！感谢学校领导和老师们对我们的辛苦培养和教导，感谢鄂尔多斯市源盛光电有限责任公司给我的这次宝贵的实习机会，感谢科室里的同事给予的照顾。

**精选生产顶岗实习报告范文顶岗实习报告总结(推荐)二**

（一）、公司简介

哈尔滨市xx建筑工程公司成立于1973年，是房屋建筑工程施工总承包壹级企业。现有专业技术人员468人；总资产1。8亿元，拥有各种施工机械设备795台（套）。是具有土、水、电、预应力、智能化、装饰装修、机电设备安装等综合配套开发施工能力的建筑企业。公司年施工能力100万平方米以上，工程合格率100％。近年来，公司承建了大量民用、公企及高层建筑工程，相继建成了宏光大厦、金桂园b栋、新恒基1＃、慧隆苑高层、碧江苑综合楼等高层建筑；共参加了我市100多个住宅小区的建设；承建了万达商业广场、海云国际商贸城等大型外埠投资我市的重点工程；军安绿色家园、海富康城等大批现代欧陆风情主题的群体工程。落实公司“稳固哈尔滨、扩大京畿、沿海，发展两江”的国内市场战略布局，承建了北京天通苑住宅小区，苏州古河电子、威亚汽配、又进无尘科技、建和机械厂、南京统宝光电、上海（现代）摩比斯等大批外商独资、合资的现代化、高科技工企工程。

公司以全面质量管理等科学手段，坚持“百年大计，质量第一”的生产经营方针，牢固树立“信誉第一，用户至上”的服务宗旨，把质量视为企业的生命，以优质高效的施工，出色地完成了我市重点工程建设任务。20年来，共创建优良工程260项，其中国家优质工程二次；三市观摩工程10项；省优工程20项；市优良工程228项。近年来，公司生产经营规模不断扩大，施工管理水平日益提高。1995年，公司荣获全质管理“金屋奖”，1996-1997年，公司在住宅小区建设中，两次获得“鲁班奖”。公司连续多年被评为省、市安全生产先进单位、哈市建筑业先进企业，连续三届被评为哈尔滨市先进单位。公司重质量、守信誉，先后被评为省市“施工质量管理先进单位”、“全省用户满意企业”。公司经理车行滨相继荣获哈尔滨市和黑龙江省集体建筑业优秀企业家称号。20xx年x月，企业通过了iso9002质量体系认证，公司的生产经营管理工作再上新台阶。哈建五公司得继续弘扬“团结、务实、优质、高效”的企业精神，为美化城市、建造家园做出更大的贡献。

（二）工程概况

1.本工程为哈尔滨市群力家园小区#3，#5，#8号楼工程，建设地点为哈尔滨市

机场路群力新区汉水路78号。

2.建筑规模：总建筑面积：21473平方米。

3.建筑层数与高度：主体建筑为地上17层，地下1层，建筑总高度：59.787米。

4.本工程结构型式为框架剪力墙结构，建筑防火等级为二级；建筑耐火等级为

二级；抗震设防烈度为八级；桩基础安全等级为—级；屋面防水等级为—级，防水层合理使用年限为20年。

（二）、实习的目的、意义

通过在学校两年的学习，对建筑工程的有关施工技术和工艺有了基本的了解，在第三年进入了生产实习阶段，我来到了哈尔滨xx建筑有限公司--哈尔滨市群力家园小区#3，#5，#8号楼工程施工现场进行毕业生产实习。从而进一步提高自己对建筑文化、建筑知识以及建筑施工、建筑材料的认识，巩固和扩大所学理论知识，提高学习积极性。观察在建工程及阅读施工图纸，进行现场比较，培养自己的空间想象能力，提高识图能力。了解建筑工程施工工艺，熟悉房屋构造，了解建筑材料的特性及应用。真正的把学校学习到的理论联系到实际工作应用之中，为今后从事生产技术管理工作奠定基础。巩固、深化、拓宽所学过的基础课程、专业基础课和专业课知识，提高综合运用这些知识独立进行分析和解决实际问题的能力；掌握普通建筑的施工程序中应注意的问题、内部施工的延续性、施工组织的合理性。了解我国有关的建设方针和政策，正确使用本专业的有关技术规范和规定。确定自己将来的发展方向和社会定位，使自己能够在毕业之后勇敢积极的去面对社会中可能随之而来的压力跟种种不如人意的状况，在锻炼实际工作能力的同时锻炼自己的心理素质，培养自己的职业道德。努力做到学校所提出的“毕业即就业，就业即顶岗。”

（一）实习岗位施工测量员

一个工程开工，工程测量先行。工程测量员必须进行工程测量中控制点的选点和埋石，进行工程建设施工放样、工业与民用建筑测量、线型工程测量、桥梁工程测量、地下工程施工测量、水利工程测量、地质测量、地震测量、矿山井下测量、建筑物形变测量等专项测量中的观测、记簿,以及工程地形图的测绘；检验测量成果资料,提供测量数据和测量图件等。只有做好这一步，才会又好又快地建设一个工程。

在这次生产实习中我所顶岗实习的岗位正是施工测量员，这一岗位让我感觉到了很大压力，需要我在施工第一线多走、多看、多动手、多跟相关工种交流，准确识图对相关规范、规定有一定的了解跟认知，提前做好后续工作的知识准备以便工作时迅速进入状态。认真检查施工中的每一步骤，重要部位重点对待，减少检查操作可能产生的误差，力争做到干一个完一个、完一个准一个切不可为了工作速度而忙乱操作，并且要坚持实事求是，认真负责，一丝不苟的工作作风。

（二）施工测量员需要的知识技能

作为测量员首先需要做到熟悉工程概况、图纸、有关规范、标准、施工工艺及相关操作操作规程等等文件。遵守公司各项管理规定履行自己的职责。能及时发现和提出有关是个方面的问题。熟练使用相关测量工具及仪器。

（三）实地操作经验

测量是一项精确的工作，各项都要达到一定的精度。测量应遵循“从整体到局部”、“先控制后碎部”、“由高级到低级”的原则，并做到“步步有检核”,这样做可以防止误差的积累，及时发现错误，在课堂上也总听老师们说过这些。

这次的测量实习说真的还是比较辛苦的，每天就是不停的定点，找点，读数，计数，看图，每天固定的工作有时真的很疲倦。还要担心我们操作是不是正确，如果出现一点点错误那数据就全部报废要返工了，那就很麻烦了。我们在测量的过程中也遇到了很多的问题，每次遇到困难问题时我们组总是会进行激烈的讨论，最后不能得出结论的就问问其他组，或者向上级请教。

在对测量过程中数据的检查和矫正的过程，明白了各种测量误差的来源，其主要有三个方面：仪器误差、观测误差（由于人员的技术水平而造成）、外界影响误差（受到如温度、大气折射等外界因素的影响而这些因素又时时处于变动中而难以控制，属于可变动误差来源）。这样更好了解了如何避免测量结果错误，最大限度的减少测量误差的方法，即要作到：

（1）在仪器选择上要选择精度较高的合适仪器。在仪器精度有限的前提下通过机械回转等方法消除误差。

（2）提高自身的工程测量水平，掌握正确的方法，规范操作。降低误差水平。

（3）通过各种处理数据的数学方法如：距离测量中的温度改正、尺长改正，多次测量取平均值，校正数值等来减少误差。

这样做不但可以防止误差的积累，及时发现错误，更可以提高测量的效率及精确度。通过实践，真正学到了很多实实在在的东西，比如对测量仪器的操作、整平，对中更加熟练，还有一些在课堂上见不到的东西和情况如何处理。建筑未完成了解的还不够多和详细，虽说并不完美，在曲折失败中还是取得了成功。在很大程度上提高了动手和动脑以及处理各种情况的能力。

在这一年的实习过程里，我发现实践是理论联系实际的过程，本次实习使我加深了对结构概念的理解，从另一个更高层次的角度去看待施工，并且了解到了许多有用的概念和理论。同时也发现了自己知识掌握和认识上的一些问题。由于时间，个人素质等条件，认识会有欠托的地方，会在以后的工作中继续学习。在质检员的工作岗位上，我觉着我还是能比较快速的适应并进入工作状态的，对于工作单位我还是很满足的，能给我一个独立工作的空间、平台让我去学习对于一个即将进入社会的学生来说是非常幸运的事情。

实习过程中发现自己主要的不足有几方面，首先是针对工作的实际经验不足，在工作过程中对施工技术应用不够灵活。其次是对建筑行业现行的规定规范的认知、理解、应用不够透彻。还有就是对于社会关系、人际关系的处理不够融洽，沟通方式等等问题。需要再以后的工作生活中提高、锻炼、改善。

有人的地方就有问题的出现，人类总是在发现问题、解决问题的过程中不断成长的。

我实习的这个项目存在的问题主要就是各级人员沟通不是跟及时，比如说图纸变更时通知不是很全面造成木工模板返工，零星混凝土浇筑之前没有及时通知监理部门等等。造成了不必要的浪费跟误会，现场施工随时随地的沟通是非常重要的，可以及时的解决很多突发事件。一句话可以成事，一句话也可以坏事。我希望在以后的工作中多多注意沟通的重要性，避免不必要的冲突跟浪费。

**精选生产顶岗实习报告范文顶岗实习报告总结(推荐)三**

实习销售顶岗实习第一个星期，实际算是适应期主要了解一些公司的背景、产品、发展方向和前景等另外，尝试更同事多沟通，多听，从交谈中也能够学到不少东西同事们都很热心，很照顾我，经常在我碰到困难的时候便主动伸出援助之手，令我非常感动几天之后开始在同事的帮带下，做一些业务相关的工作，主要是在一旁协助处理一下简单的事情也就是打根基可别小看了这些活，虽说简单，但都是疏忽不得的，每件事情都至关重要。

因为它们都是互连的为了保证最后能够顺利，前面的每一步基础都要打好为了能够真正的使用知识，我很严格的要求自己去做好每一件事情，即使再简单的事情我都会认真考虑几遍，因此，虽然做得不算快，但能够保证让同事们满意同事通常也不催促，都把任务安排好，然后便交给我自己去处理，同时还不时提供一些帮助等慢慢熟悉起来，做起事情也越来越顺手了。

销售顶岗实习第一个礼拜的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。

另一方面，要发扬团队精神公司是一个整体，公司产品是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥的效能。

实习销售顶岗实习第二周开始，已经逐渐进入状态开始独立接触一些业务，老板也知道我是一个很新的新手，所以刚开始让我做的，主要是通过电话跟客户沟通现在开始便需要跟客户交谈，要能够很好的领会客户的意图，同时准确的向客户传达公司，以及公司产品相关的信息这就要求我对公司本身的一些业务流程和产品特点有相当的熟悉于是每天我都会非常早起来，准备一些资料在身边已被随时查阅，当然如果这次信息能够放在脑子里那就更好了，于是我一有空就多看几遍，慢慢的熟记在胸工作进行的还是比较顺利的，通常每天都要接受好多个语音交流，语音通常都较短，只需要简单的作一些相关的介绍即可。

当然也有些客户或合作伙伴需要更详细的信息，于是我需要对全局都做一番描述，力图让对方更深的了解我们的产品，最重要的是让他们觉得我们的产品是非常出色的价格也是有非常大的竞争力虽然自认为口才并不好，但我能够把事情描述的比较清晰，如此也令客户或合作伙伴满意而每次让客户满意的挂电话的时候，自己心里都会觉得很踏实，虽然已经讲的口干舌燥了，但一想，也许我刚才一番话就搞定了一笔生意，即使再辛苦也是值得的。

工作都是辛苦的，特别是周末，语音特别的多，等到假期的时候也不可以安心的休息认识的朋友一多就容易乱，幸好有同事在旁边提示，更多的时候他们帮我，有时候我也帮他们大家互相帮助也使问题容易解决得多了一个人做就很难一起做就变得非常容易我对这段时间的工作非常满意。

经过两个礼拜的锻炼，发现自己进步还挺快的，即使是之前从来没有接触过这个岗位，同时也对组织销售这一行有了更深的认识，这一周仍然做通过语音跟客户沟通的事情偶尔也出去跟客户或合作伙伴面谈由于自己向来比较内敛的缘故，与客户面谈显得比较紧张，也不大顺利，不过有了数十次经历之后，进步了不少，再加上合作伙伴的鼓励与帮助，自己尝试大胆的去应付，慢慢的好了许多不再会在陌生的场合怯场今天下来，面对经验比我丰富的阅历比我深的多的多的客户或合作伙伴，也能够通过简练清晰的表达让对方熟悉我们的产品，让他们对我们的产品产生更浓厚的兴趣。

人往往都是这样，没有经历过的话，永远都不知道事情到底是怎么一个样子，是真的那么难，还是并非如此，所以，不管怎么样，即使是自己完全陌生的事情，只要有机会，都一定要去尝试，努力去做好因为没有经验，那么就需要做更多的准备工作另外就是不要害怕失败，只要用心去做就可以了等到熟练了，那么成功将是水到渠成的事情比如我的销售顶岗实习第一次跟客户或合作伙伴面谈，虽然我做得不够好，或者可以说失败了，但通过这次的尝试，却令我获益匪浅，对我之后的几次任务的成功都起到了极大的推动作用自己也通过不断的经历和尝试检验了自身的水平和适应能力。

只有通过不断的努力，不断的尝试，不断的积累经验，才能够发现自己的不足，然后在弥补不足的时候，我们便实实在在的提高了自己所以，不管怎样，努力去做吧，告诉自己，只要用心，就能做得更好！

平时在寝室晃晃荡荡没事干，觉得日子过得好慢好无聊而现在，就完全不一样了，每天紧张的工作状态，完全没有时间考虑其它事情现在不知不觉一个月很快过去其实如果可以的话，真想每天多24个小时，但这次的经历却是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天都能够接触新的事物，一点一点的吸收进去，觉得自己离成功不远了，正应了那句话：社会是一所的大学这些深刻的感受只有经理过的人才会体验到果然没错。

一个月的时间，虽然短，但学到的东西可不少，如果快速的适应公司的环境，融入企业的团体，如何更好的跟同事沟通，更好的完成既定的任务这些都不是信手拈来的都需要一个逐步的从点到面的认识，今天我学到的所有这些都必将对我将来的就业产生深刻的影响而对我来说，真正的就业也已经不远了我庆幸也感谢有这样一个学习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己同时也让自己对自己的能力更加自信，相信自己将来能够成为一个对社会有用的一员。

经过数个星期的深入了解今天谈谈我的电子商务的一些理性认识和看法正如马克思所言的等于零或者趋近于零的境界，网上交易使商品交易发生了巨大的革命，从零开始，现在通过一个时期交易量就成倍增长不仅时间越来越缩短，交易速度越来越缩快，这种方式的存在大大降低成本，尤其对于广泛需求的商品只要有严格品种、规格、质量标准约定的产品，可以在网上实现全部商业交易活动，就此而言，以互联网为平台的网上交易具有非常大的优势需要指出的是，这些商品大多为生活资料，有很多的可移动性和适应性；而标准化、大批量生产的商品，大多为生活必须资料也就是说，以互联网为平台的网上交易更适合于这些产品。

网上交易更适合于经营者和经营者，经营者和消费者也有非常大的前景事实上，就基本消费者而言，个性化的需求只是其需求的一部分，而这一部分也可以从网络中获取信息、进行比较、完成一定程度的交易谈判，也能够有效优化和支持个性化商品的交易活动何况，在新的世纪，基本消费者的消费习惯也会发生很大变化，商品的标准化与个性化也会有效地融合，人们可能用更多的时间追求服务，而力求节约商品的购买时间，通过服务来获得满足而不是通过亲自购买商品获得满足，在这种情况下经营者和消费者形式的电子商务前景也是非常广阔的以互联网为平台的网上交易，对于商业交易活动来讲，是一次革命性的进展。

网上交易对于商品交易的作用，已经越来越受到广大群众的肯定，然而，网上交易只是电子商务的一个环节，做为一个完整的电子商务过程，正如一个完整的商品流通过程一样，如果进行细分，可以分解成信息交流，网上交易，网上结算，物流流等4个主要组成部分，任何一次商品流通过程，包括完整的电子商务，也都是这四流实现的过程现在看来，网上交易、信息流、网上结算可以有效地通过互联网络来实现，在网上可以轻而易举完成商品所有权的转移但是这毕竟是虚拟的经济过程，最终的资源配置，还需要通过商品实体的转移来实现。

也就是说，尽管网上可以解决商品流通的大部分问题，但是却无法解决物流的问题在一个时期内，人们对电子商务的认识有一些偏差，以为网上交易就是电子商务这个认识的偏差在于：网上交易并没有完成商品实际转移，只完成了商品所有权证书的转移，更重要的转移，是伴随商品所有权证书转移而出现的商品的实体转移，这个转移完成，才使商品所有权最终发生了变化在计划经济时期，这个转移要靠取货，在市场经济条件下，在实现市场由卖方市场向买方市场的转变之后，这个转移则就要靠配送，这是网络上面无法解决的。

所以网上交易就等同于电子商务，这是一种认识上的偏颇，这种认识上的偏颇很容易把电子商务引上歧途按照这种偏颇的认识指导实践，必然出现现在大部分电子商务网站所面临的困难，甚至反过来对电子商务进行自我否定。

真正的电子商务是由企业、供应商、消费者组成的网络联结根本问题在比较完善的社会流通系统和配送服务系统，这些系统能够有效地对于网上交易的结果用配送服务来实现实物的交割因此，只要利用互联网实现了网络联结，以后的事情，有成熟的社会配送服务系统去解决但是，在中国，这就行不通了在中国，电子商务的建设，如果不包含配送服务在内，就不可能完成一个完整的商务活动，这是中国的国情，是我们几十年忽视配送系统建设对我们的惩罚现在终于有了的解决方案。

在生活中得到许多只要提到直销，肯定把它当成传销其实只要争议下去，就没完没了电子商务其实可以让互惠行销成为可能以互联网为平台的网络经济，是新经济的核心，网上的信息传递和信息经营，网上的交易，网上的结算配送方式又是现代物流的一个核心内容，可以说经济，更重要在于它是企业发展的一个战略手段如果选择电子商务就要选择有这种完整体系的从历曾采用的一般送货，发展到以高技术方式支持的，做为企业发展战略手段的配送，也是近一二十年的事情许多国家甚至到八十年代才真正认识到这一点国外一篇文章提到。

在过去十年里，这种态度和认识有了极大转变企业界普遍认识到配送是企业经营活动主要组成部分，它能给企业创造出更多盈利，是企业增强自身竞争能力的手段20xx年5月的今天，许多人依然觉得这种方式在中国无法实行电子商务这种新经济形态，只是让消费者消费省钱，有替代传统行业的必然性！是由网络经济和现代物流共同创造出来的，是两者一体化的产物一个完整的商务活动，必须通过信息流、商品交流，货币流、物品交流等4个流动过程有机构成电子商务的特殊性就在于，信息流、商流、货币流是主要可以在互联网上实现。

这就是人们概括的鼠标，电子商务的另一半是不可能在网上实现（但是可以用网络来优化），需要车轮来配送所以，电子商务等于鼠标加车轮，这是对上述公式的一个通俗的解释，正如比尔盖茨说二十一世界谁掌握通路谁就掌握财富。

网上交易相配合的实物运动，结合传统送货的手段，尤其是新经济运行的启动期和初期，采取各种适用的经济手段和管理方式是必然的过程。

电子商务还是一个综合的概念根据市场学原理，按照电子商务购销双方地位和主导作用不同这种电子商务的主旨在于建立购销双方平等运作的电子商务平台，有效通过社会力量沟通买方和卖方，降低社会总交易成本，使买卖双方及社会都获益市面上有很多公司都声称自己的是商务公司，他们以自己的一两款产品并且价格虚高，而且没有物流，关键是真正让消费者高于市面上零售的同类产品，他们会宣传自己的产品非常独特，其实这些企业不但留下了非常不好的影响但是时间可以验证一切对错。

只有卖方必须把送货或配送作为一种服务手段，这样才能够争取到用户、占领市场，让消费者更实惠更加，让消费者持续购物电子商务而言，由于销售量比较大，价格来得低，无需传统店铺造成屯货现象这样就可以降低产品成本，更有效率分配产品。

在买方市场前提下，买方的主导地位，使他可以不但提出将货物送货上门的服务要求，而且必然提出以低廉的代价获取这种服务传统销售模式肯定会受到巨大的冲击，对于传统卖方而言，这是一个非常残酷的现实，但是他们必须适应这种新型的冲击。

经过许久的摸索，对电子商务的瓶颈问题也有一定的看法实际上，让网民觉得不接受主要有网络安全问题、网上结算问题还有信用问题和对产品的质疑，因为没有确认产品的质量为前提，所有人都不愿意冒险投一球这些称之为瓶颈，但是实际上，现在的科学技术、管理和实践都已经证实，这些问题都构不成瓶颈中国一千多家上市公司，每天几百亿人民币的网上交易和结算，已经成功运作很多年，就已经证实了这些问题都不是所谓的瓶颈应该说，的不可回避的是观念他们宁愿相信传统认识的观念只认可大部人都认可的东西然后随波主流。

观念瓶颈问题可以从以下两方面去认识：

销售顶岗实习第一，互连网无法解决产品认可度问题跟传统大量广告宣传相反在这种情况下，随着时间的问题，这些都会解决，这种方案会对经济发展会起到非常大的决定和制约作用我们可以说，现代经济的水平，在很大程度上取决于群众的消费观念然而优质价廉这特殊性都暂时无法让消费者接受。

销售顶岗实习第二，电子商务是传销普遍的人因为大直销公司或这种各样的直销公司销售价格过高产品有限的负面影响，不太信任新型销售方式，觉得在中国拓展非常难也让人们放弃了多层次直销。经济的发展，协调、同步是规律之一，其主要原因在于尽量减少制约和瓶颈的出现，尽量降低经济发展所付出的成本。

随着电子信息的迅猛发展，人类正疾步跨入信息社会网络经济正以人们始料不及的速度迅速发展，在短短的几年时间里，作为网络经济重要组成部分的电子商务已经走入人们的视野并对传统会计产生了深刻的影响。

电子商务，即eb或ec，它是利用互联网进行的商贸或商务活动电子商务是企业、顾客、供应商、销售商等商业链条中铺设一条信息高速公路，把各个环节连接在一起，以的效率、最快的速度和最低的成本，使用户把握稍纵即逝的商机，赢得新经济中的竞争优势据一项调查显示。

截止到20xx年3月底，我国已有消费类电子商务网站1100多家，交易额达4亿元20xx年12月，我国电子商务网站3804家，比20xx年3391家增长12%，能有效运行的1533家，比20xx年1326家增长16%；消费类电子商务网站2277家，其中综合类网站285家，专业类网站1992家，能有效运行的737家b2b网站1527家，其中综合类网站189家，专业类网站1338家，能有效运行的796家；电子商务市场规模，电子商务交易额20xx年1809亿元，比20xx年1088亿元增长662%；b2c交易额20xx年为1315亿元，20xx年25亿元，年增长率90%；b2b交易额20xx年为1075亿元，20xx年1784亿元，年增长率659%

据专家预测，在未来5年内，电子商务贸易额将占到全球贸易额的1/4这是一个非常恐怖的数据由此可以看出，电子商务的发展给我国的经济发展带来了一个前所未有的机遇目前，我国大多数企业为增强市场竞争能力也正在建立企业与外部联结的网络化信息系统，积极参与电子商务活动，这就意味着企业大多数的业务数据和会计数据完全电子化和无纸化，这必将给传统会计带来深刻的影响。

据美国国际电信联盟和国际数据公司统计，全球互联网上的交易额1996年为30亿美元，1997年为134亿美元，1998年为313亿元，预计1999年将达到710亿美元，20xx年将突破2230亿美元，到20xx年网络贸易额占全球贸易总额的比重将达到42%网络蕴藏市场无限，孕育商机万千，网络营销极具发展前景，必将成为21世纪企业营销的主流到20xx年网络贸易额占全球贸易总额的比重将达到42%。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！