

# 2023年评估公司工作总结报告 分公司工作报告(汇总9篇)

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。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 评估公司工作总结报告 分公司工作报告篇一

某移动通讯分公司综合部是该公司的综合部分，又是主抓全公司安全工作的职能部分。该部在公司党政工班子的领导下和分管领导的直接指挥下，认真贯彻上级有关安全工作的指导思想 and 方针，落实分公司领导关于安全生产的意图和唆使，坚持从基础工作抓起，通过“制度化、标准化、规范化”的管理，努力抓好全公司安全工作的组织、调和、实施，为安全生产提供了有力的保障。

基础管理是进步服务质量的重点。为此，该部正确、快捷地搜集全公司安全管理及职员等资料，分类建档，分别建立了电子文档和纸质文档，实行办公自动化，并结合公司质量管理体系标准进行跟踪管理，定期分析，经常更新，给公司领导抓好安全工作提供了及时、可靠、正确、系统、具体、全面的根据。通过这一管理手段，大大地进步了办事效力。例如：相干资料查阅、修改和上报报表等等。

随着公司业务的不行拓展，任务越来越沉重，面对不可避免的安全题目，我部全体员工群策群力、奋力应战，充分发挥职能部分的作用，以展开安全活动为推动，不断增进公司安全工作。，依照省公司的要求，结合分公司各阶段业务的中心任务，针对公司安全工作现状，前后组织展开了“安康杯”活动和“安全月”活动、“百日安全无事故”等活动。该部与份公司工会、党群等部分团体紧密配合，积极策划，

周到计划，精心组织，努力调和，扎实实施。活动期间，在关键岗位设立了“党员安全示范岗”和“青年安全监视岗”，落实了岗员的五项基本权利，充分调动了班组成员的工作积极性，发挥了党员、团员的先锋模范作用。活动收到了预期效果，极大地增进了公司安全生产。

强化安全生产目标管理，落实安全生产逐级负责制。认真落实逐级负责制，每年初，依照分公司决定，承办了分公司与部分、部分与班组、班组与员工层层签订安全生产目标责任状、责任书、协议书，将安全生产目标细化，层层分解落实到工段、班组和职工，做到了目标、职责明确，在全公司构成“千斤重任人人挑，人人肩上有指标”的良好氛围。

组织好安全例会。坚持定期向公司领导汇报安全工作，每召开一次安全例会，要求各单位主管安全领导及安全员参加。及时剖析、总结上安全生产工作情况，布置当安全生产工作，做到每小都有新内容、新重点。对布置的工作，综合部适时加强监视、检查、落实，月底进行考核，不弄情势主义。他们还结合生产实际，每月召开一次安全生产员工座谈会，聆听群众对安全生产现状的反映和呼声，征求大家对做好安全工作的好点子、好主张，为进一步抓好安全工作奠定了坚实基础。

经常展开安全检查，果断隐患整改。综合部积极落实公司领导决策，坚持每月组织一次全公司性全面检查劳动纪律、工艺纪律和现场安全隐患，展开自查自纠，做到有题目早发现、早预防、早处理。检查中，认真细致地查看和检验值班守护在岗、防护设施配备、安全措施落实等情况，将检查结果汇总分析，及时总结经验，针对存在的题目，拟订解决方案，报告上级、通报全公司，并具体记录在案备查。一年中，共组织了全公司范围的安全检查次，催促整改隐患起，制定整改措施条。

重点抓好班组安全管理。严格催促所属各单位班组坚持岗位

每班查，严格执行交xxx制度和巡检制度。在交xxx前五分钟由xxx职员带领xxx职员到各自的岗位上进行现场巡查、现场讲授、现场交代后，听取上班整体安全生产情况汇报，对存在的题目提出解决措施，布置好本班安全生产工作。要求各班组养成班前想想、班后查一查、班中按时巡检的良好习惯，真正做到交xxx清清楚楚、不留隐患，各项操纵认认真真、一丝不苟。

综合部在分公司领导下，积极与各部分、全体员工密切协作，认真落实了安全工作的方针政策规定，取得了明显成绩：某分公司全年没有发生一起安全事故、责任事故、治安案件、职员伤亡、设备损毁，经济案件。事故起数、死亡人数、受伤人数、直接经济损失四项安全控制指标为零，安全生产、治安、消防工作连年被评为全市先进单位，再次跨进安全先进行列——被评为某市安全生产先进单位。安全工作与企业管理同步调和展开，有力的保护了企业利益财产和员工生命安全，为粉公司的良好运行、壮大发展起到了保障作用。，分公司经营绩效位列全省移动企业第三位。

## 评估公司工作总结报告 分公司工作报告篇二

一是从发展角度。企业生存靠发展，企业壮大靠发展。在年会报告中最主要的精髓就是发展，但不管从市场形势、基础条件、人才梯队、管理模式等实现三年的战略目标我们还需要一个过程。但只要战略目标不动摇，一步一个脚印，我们绝对有信心实现我们的目标，树立我公司的品牌形象。

二是从管理角度。企业管理水平直接决定了企业的生存与发展。报告中强调了各个层面的管理，如人力资源管理、商品管理、营销管理、顾客服务、店面管理、财务管理、信息资源管理等全方位推动公司整体运营指标，提高管理水平，增强企业内功，确保我公司稳步、持续、健康发展。

员工是企业最大的资产，人力资源管理的实质体现在“选、

育、用、留、裁”五个字，但要切实做好人力资源管理或规划，确保公司在生存发展过程中对人力的需求。首先，控制人力成本，为公司对员工的录用、考核、晋升、调整、工资等提供可靠的信息和依据。第二，建立“人才梯队”库，通过有计划的人员内部流动，合理填补公司近期内可能出现的职务空缺，避免断层现象。第三，调整公司内部人员在未来职位的分配，有利于员工多方向发展，激发其潜在能力，又能在企业内部形成良性人员循环，使企业工作充满活力。

要做好人力资源规划，首先必须对现有人力资源进行全面清查，了解现有人力资源数量、质量、结构、预期可能出现的职位空缺，劳动市场状况等。通过建立“人才梯队”库，才能切实保证公司未来对人力资源的需求。

在员工培训中真正选拔出优秀专业讲师，丰富培训内容，让员工掌握并熟悉公司的规章制度及操作流程，将学到的知识运用在实际工作中去，从而达到学以致用目的。

为顾客提供优质服务是顾客的需求，随着社会经济的发展，人民生活水平的提高，顾客到超市购物不仅仅是购买商品，更需要享受服务。不仅需要价廉物美，更需要节约时间和精力，这就要求我们要明确服务标准，不断强化员工的服务意识，围绕人性化服务设施真正把顾客服务措施落到实处。

针对一线员工考核成绩不能有效的与聘用、加薪、提升挂钩，同级与下级考核难以公正对待的现状，行政部将进一步明确奖罚、健全档案记录，明确量化，力求修订完善的考核内容。

在今年的工作中，我将锐意进取、扎实工作，为百佳的辉煌尽自己最大的努力。

## **评估公司工作总结报告 分公司工作报告篇三**

公司十二届一次职代会暨09年工作会议上，\*\*总经理作了题为

《优化资源利用打造核心优势提升管理素质推动科学发展》的工作报告。\*\*项目部热机公司召开大会，又对\*\*总经理的工作报告进行学习，之后我又利用业余时间对\*\*总经理的工作报告认真反复学习，感受颇深，使人产生无穷的动力，催人奋进，懂得了学习的重要性。

报告内容分三部分，首先，全面回归了公司xx年的工作，公司经营业绩良好、市场成绩喜人，安全目标实现、履约能力增强、培训成效突出，管理水平提高、文明创建摘冠，群团工作扎实、多产发展稳定，客观总结了取得的各项成绩的经验 and 体会。

最后，确定了公司09年的总体要求、工作思路和工作目标，部署了全年的工作重点。

报告主题鲜明，内容丰富，为今后开展工作提供了行动指南，思路更加清晰、责任更加明确，体现了公司一心一意谋发展，实现公司大跨越的决心。

09年定为公司科学发展年，公司科学发展的本质就是：提高质量，优化结构，降低消耗，珍惜资源，增加效益，营造快乐，构建和谐。

公司科学发展的基本愿景为：安全基础牢固，管理精细有序，品牌响亮有力，促进员工与企业共同进步。

科学发展是更好、更快、更稳的发展，更好发展是我们追求的目标提高生活水平是员工最大的要求，提供舞台和机会是满足员工成长与自我发展的迫切需要，更快发展是化解矛盾、解决问题的有效手段。所以我们需要科学发展。

\*\*总经理的报告中提到，要致力于将公司传统的施工强项转化为管理的优势，把“拼体力”转化为“比智力”，提升公司科学发展的技术含量和知识含量。公司向管理型企业发展，

想要成为真正的管理者，除自身的素质过硬。制定严明的劳动制度，还要更深入了解对方，俗话说知己知彼，百战百胜。才能充分调动其积极性，发挥他自己的聪明才智，展现自身的特点，才能创造出更多的有用价值。计数方面要不断的加强学习，用知识武装自己，逐步完善自我，只有掌握了技术方面的要领和重点，才能更好的进行下一步工作。

求更好的办法解决问题，才能在这种复杂，形式多变的环境下脱颖而出。

实现科学发展，必须毫不动摇地贯彻、执行“安全第一，预防为主”的方针。始终树立“安全高于一切”“安全管理无小事”的理念，切实筑牢安全基础。

实现科学发展，要有创新的思维，一切笨办法、死办法都是不符合科学发展。所谓创新就是要在某件事情上寻求差异、寻求突破。别人不能做的事情，我们要做到；别人做到的事情我们要做的更好，追求细节完美。具体工作中，根据实际情况，统筹安全、质量、进度、成本之间的关系。丢掉了安全进度没有意义，丢掉了质量进度也没有意义。所以安全、质量、进度同等重要、三者紧密结合、缺一不可。从节省每一根焊条做起，尽量降低消耗，避免浪费。

企业是一艘大船，承载着所有员工。同企业同呼吸共命运，只有企业发展壮大了，员工才有所依。企业是个大家庭，我们是企业的主人，在工作中要起到先锋模范带头作用，团结协作，充分发扬主人翁精神。自觉地将思想和行动与公司保持高度的一致，增强工作的主动性和创造性，发扬不畏艰辛、攻坚克难的拼搏精神，为公司改革发展做出更大的贡献。

## **评估公司工作总结报告 分公司工作报告篇四**

我自4月10来福州总部正式上班，至今已经一个多月了。作为新员工，非常感谢公司、感谢领导能给我提供一个成长的平

台。在营运部门学习的这些天，我对盛丰的弹性管理深有体会，但同时觉得盛丰还有改进的空间。对盛丰的管理、业务流程和考核等方面有一些自己的看法。在此结合我这一个月来做的工作、发现相应问题，并结合提出相应的建议。希望领导批评指正。

## 一、一级战场组织架构

在了解福州区域一级战场组织架构中，我深入了解了福州总部托运部和运营的相关组织情况，其中包括了托运部和运营各岗位人员设置及工作职责和工作安排情况。在此，我先说明我在这此发现的一些问题。

1) 福州总部托运部在日常工作中运行的组织架构和原有设定的组织架构存在不一致。具体表现在，运营部调度和托运部目分离在了不同的部门；福州区域领导直接从事了具体岗位的工作，而没有充分发挥对福州的领导作用。

2) 托运部下辖的岗位人员过多（搬运工、现场管理、开单业务员、单证员、驻厂），存在管理幅度过宽的情况，这也严重影响到了日常管理的质量。

3) 存在人力资源浪费严重与员工工作积极性不足并存的情况。

一些建议：1) 重新梳理并合理调整组织架构，明确领导和员工的岗位职责，令其都能各尽其职，出色完成本职工作。

2) 调整托运部组织结构，减小管理幅度，改进日常管理质量。可将开单业务组作为营业部独立出来。

3) 剔除不必要岗位设置，精简人员，同时改善员工的福利待遇，做好员工的考核和激励工作。

## 二、自送流程

在自送流程中，主要对客户上门发货时的验货、开单、贴标签到货物入库的整个流程进行了梳理介绍。同时我也发现了一些问题。

### 1) 找人卸货和看货耽误时间，造成客户发货等待时间过长

因为是坐在办公室里，很多时候都实在客户进来叫人卸货了，才出去叫搬运工，顺便看下货。这在不忙得时候当然可以很好的满足，可是在大家都很忙得时候，就不能及时去看货和开现有的单子。

### 2) 贴标签时找货耽误时间，还可能造成标签贴错的情况

摆放货物人员不固定，以及客户货物没有明显区分标志等原因，贴标签的时候要到处找，找不到的情况下，还存在不知道问谁，这样都会浪费时间且还有可能贴错标签，还有责任人不明确等问题。此外，由于存在手写标签，难免会存在标签写错和多件货写多少标签的问题。

### 3) 开单时遇到的问题就更多了

来确定货物运费。其二，送货费标准规定的过细。而日常开单送货时，送货费确定存在问题。其三，对于以体积计费，还是以重量计费不好确定，基本凭经验凭感觉来确定。由于并不是每票货都有详细的重量和体积，客户来发货会存在抛货让重量计费和重货按体积计费的情况，这无形中减少了公司的收入。此外，客户还会对我们产生不信任感。其四，公司办公系统不够完善。包括开单所用的lms系统落后，功能不全；此外没有专门的crm客户关系管理系统。

一些建议：



### 1) 针对客户发货等待时间过长和贴标签时遇到的问题

在外场要有人专门负责指挥车辆到达、引导客户开单、安排搬运工装卸货、过磅单的记录（过磅单要和客户开单信息一起带入开单）、区分每一票摆放货物（在每一票货上显著位子注有货物基本信息，包括：发货人、收货人和件数。这样方便开单员贴标签，不至于造成标签贴错）。业务员开完单后并贴好标签后，将货物从待入库区拉到对应的仓库区域。

注：近期会制定标准的贴标签规范和收获制度，并给相应人员培训、严格执行。

### 2) 针对开单时运杂费及送货费确定的问题

公司严格制定发往各网点的运费单价，和送货费单价，要是单价，不是那中分得过细的价格表。具体操作可以不同的分类标准来分别制定相应的运费单价和送货费单价，可对老客户、大客户制定相应的优惠政策。并在日常营业中严格执行。

### 3) 针对办公系统不完善和缺乏crm系统的问题

公司应该上线一些新系统，并在日常使用中不断完善和升级系统。当然这包括日常开单使用的erp系统和客户关系管理系统[crm]这样可以整理客户的相应资料，了解公司发货周期和货量情况，并提供相应的客户升级，开发新客户的同时防止老客户的流失。

以上都是我在最近日常工作所遇到的一些问题。其实除此之外，还有一些日常的小问题。比如，1、日常的办公室和仓库卫生问题。没有严格要求员工进行每天的“6s”整理，不利于公司给客户带来良好的形象，不利于公司将来的做大做强。此外，还存在诸如工作效率不高、分工不明确和办公设备老化缺乏等问题。

### 三、接货流程

在接货流程中，区分了零散客户和合同客户的接货流程，并对客户报货、安排车辆提货、返港货物交接和单证交接的整个流程进行了梳理介绍。

目前福州区域内的货物统一由调度负责安排车辆接货。大票货物由总部运营部的调度负责安排接货，小票货物由下院配送调度安排接货。统一调度存在整合车辆资源的优势，但同时也存在不能全面了解包括货物信息、路况信息，以及不同客户信息的问题。由此可能造成提货等待时间过长的问題，车辆资源得不到充分利用。针对此，福州区域的营业部安排货物到达切可适当配备接送货车辆，方便到达客户的提货的同时也有利于灵活安排车辆提送货，也更有针对性的做好客户维护工作。

在接货存在最大的问题应该就是货物交接和单证交接。在司机接货回来后，虽然有《接货费用每日结算单》作为交接确认依据，因不能确定合适能安排卸货，所以很多情况下不能现场与搬运工确认货物交接。司机只有在车尾贴上記有接货情况的字条，供搬运工卸货核对。这也及容易造成货物交接问题。

### 四、福州区域营业点信息

在此，我汇总了福州区域18个营业点的基本信息（地址、电话、人数）、4月份业务信息（开单额、票数、总体积、重量）、线路信息及起运货量等内容。

存在的一些问题：

1) 各营业点的基本信息没有在公司系统或是em上及时更新汇总。

2) 很多营业点日均营业额不高，营业部存在消极营销情况，基本上坐等客户上门发货；跑业务过于依赖业务员业务开发，吃老本现象严重。

3) 公司没有形成网络优势，运输单向化和业务单一的问题严重

相关建议：

1) 对个营业网点诸如地址、电话等信息，做到即变即更，要在公司系统以及em上作出变更；同时，部门人员有离职的情况，应当在其离职时候就对其em和lms账号进行及时注销。

2) 在落实营业部的相关配备（设备、人员）的情况下，细化对营业部指标的考核，同时相应的激励措施。让营业部主动营销、主动维护客户资源，扩展业务量。我认为一个标准的营业部门的基本人员配置应该是：经理1位、收银员1位、司机1位、接送货员1位、营业员1-2位，其日均营业额应该在1万以上。有自提及送货货物到达，同时要做好出发和业务营销。经理对部门全权负责，包括日常管理、部门人员考核、业务完成、异常责任。考核业务指标要以月度为准，业务奖励也应应以月度为准。

分公司联系起来，形成网络优势，这样可以再同样的运营成本下，增加公司的营业收入，为公司将来做大做强做好网络准备。在日常营业中，让保价服务、代收货款服务和包装服务真正作为公司的一项增值业务来推广，实现公司由单一、传统的货物运输服务，向现代物流公司的转变。此外，公司可以讲日常单一的货物运输分成快慢车，并进行相应的运费单价调整。这样既满足了一些对时效要求高的客户，又可以再运营成本不增加的同时，增加公司的收入。

五、福州区域搬运工工资统计表

我统计了福州区域各分公司营业部们的所有搬运工1-3月份的工资情况，并算出不同部门的搬运工平均工资水平，了解清楚了不同部门搬运工工资计算标准。

结合到搬运工工资水平情况，与部门实际的业务量比较。存在一些部门搬运工实际得到工资与其所付出的工作强度及工作时间不太符合，造成一些部门搬运工流动性大。此外，又存在一些部门实际的货量不足以支撑搬运工的工作（固定工资的部门），造成公司运行成本过高的情况。

针对以上问题，公司应该结合不同部门的实际货量情况来科学计划搬运工数量，节约出来的成本，可一部分用来改善搬运工工作环境，提高工资待遇方面。

## 六、配载装车流程

在此，我把实际配载装车整个流程都有了解。并从调度分担、安排车辆、单证制作配载单、找货装车一直到单证交接一整个流程都有介绍。在这了解流程的过程中，我也发现了一些问题。

1) 由于系统的问题，调度在实际配载的情况下严重依赖托运单信息。而托运单在丢失、托运单上的时间不清，以及实际配载的便利性都容易造成一些货物在仓库中待配载等待时间过长的的问题。

2) 存在单项车辆运行成本过高的情况。客户处直发车辆，由于不清楚货物的规格形状、以及客户装车不好等问题，造成很多车厢空间浪费，增加车辆运行成本的问题。

### 一些建议

1) 尽快升级完善公司系统软件，在实际配载的过程中能够依靠公司系统来配载，这可以大大节省人力消耗（调度分单、

单证系统勾单)。同时也可以减少以上一些原因造成的货物待配时间过长的问题，提高货物时效。

## 七、接下来的工作任务

1) 由于之前做好的《货物异常处理流程》被领导要求进一步细分完善，我会在周四提交上来给领导。

2) 单证员配载界面ppt[]由于之前获得的图片衔接存在问题，我会尽快重新获得相关界面截屏。在本周结束前予以完成提交。

3) 交接流程（货物交接、单证交接、异常记录的交接）。由于，设计的项目较多，我努力争取在下周三结束前完成。

## 评估公司工作总结报告 分公司工作报告篇五

首先，我先来谈一谈对房地产在理论上的认识。房地产，是一种稀缺的资源、重要的生产要素和生活必需品，是人们最重视、最珍惜、最具体的财产形式。随着经济发展、社会进步、人口增加，对其需求日益增长。在市场经济中，房地产还是一种商品，成为人们投资置业的良好对象。由房地产的投资开发、咨询、估价、经纪、物业管理等组成的房地产业，是国民经济中的一个重要产业。房地产是一种特殊的商品，房地产业是一个特殊的产业。现代房地产业在我国的兴起，虽然是近一二十年的事，但其来势迅猛，一波三折，富有生命力，为世人瞩目。特别是1992年和1993年我国曾一度出现“房地产热”，1993年以后开始实施“宏观调控”，1998年提出把住宅建设培育为新的经济增长点，等等。房地产业，在我国社会主义市场经济的发展中越来越重要。

房地产估价从表面上看，好像是估价人员在给房地产定价一估价人员认为值多少钱就值多少钱。但实际上，房地产估价

不应是估价人员的主观随意定价，而应是估价人员模拟市场形成价格的机制和过程，将客观存在的房地产价格或价值揭示、显示出来，是科学与艺术的有机结合。要做好房地产估价，不仅需要通晓房地产估价的理论、方法和技巧，还需要具备房地产制度政策、开发经营，以及经济、建筑、城市规划、法律等多方面的知识，需要理论与实践高度结合。实习中，通过与万隆有关估价人员的接触，可以了解到，他们原来有的是学建筑设计的，有的是学建筑经济的，有的甚至是学会计的，但在实践中他们则必须各方面的知识融会贯通，只有这样，才能将估价工作做得尽可能的完善。

房地产、房地、土地和建筑物的含义有所不同，其中：房地产可指土地，也可指建筑物，还可指土地与建筑物的合成体；房地指土地与建筑物的合成体；土地仅指土地部分，如说土地价格时，此价格不含地上建筑物的价格；建筑物仅指建筑物部分。

在我国有人习惯将房地产估价称为房地产评估，但这种叫法不够确切。因为评估一词的含义太广，不仅可以包含房地产价值评估，还可以包含房地产质量、等级评估，甚至可以包含房地产制度政策评估、房地产企业资质评估等，所以，称为房地产价值评估、房地产价格评估，或者简称房地产估价，更为准确些。

从专业角度来讲，房地产估价是指专业估价人员，根据估价目的，遵循估价原则，按照估价程序，选用适宜的估价方法，并在综合分析影响房地产价格因素的基础上，对房地产在估价时点的客观合理价格或价值进行估算和判定的活动。

房地产估价应借助科学的估价方法，不能单纯依靠估价人员的经验。在房地产估价上产生了三大基本方法，即：比较法、成本法、收益法。除此之外，还有一些其他的估价方法，如假设开发法、长期趋势法、路线价法、基准地价修正法等。但在实习中，通过一些案例，以及与估价人员的交谈，可以

看到，无论那种方法，最终还是由市场决定，任何一项房地产估价的案例，受市场这一因素的影响极大。

- 1、自身因素；
- 2、环境因素；
- 3、人口因素；
- 4、经济因素；
- 5、社会因素；
- 6、行政因素；
- 7、心理因素；
- 8、国际因素；
- 9、其他因素。

- 1、获取估价业务；
- 2、受理估价委托及明确估价基本事项；
- 3、拟订估价作业方案；
- 4、收集估价所需资料；
- 5、实地查勘估价对象；
- 6、选定估价方法计算；
- 7、确定估价结果；

8、撰写估价报告；

9、交付估价报告；

10、估价资料归档。房地产估价虽然应按照上述程序进行，但在实际估价中各个步骤之间并不是割裂的，相互之间回有一些交叉，甚至需要一定的反复。

1、合法原则；

2、最高最佳使用原则；

3、替代原则；

4、估价时点原则；

5、公平原则。房地产估价原则是使不同的估价人员对估价的基本前提具有认识上的一致性，对同一估价对象在同一估价目的、同一估价时点下的估价结果具有近似性。

专业估价人员，是经房地产估价人员资格考试合格，由有关主管部门审定注册，取得执业资格证书后专门从事房地产估价的人员。要成为一名合格的房地产专业估价人员，不但要符合一定的要求，还应遵循一定的职业道德。因为，估价人员的估价结果是否客观公正，不仅取决于他对估价理论和方法的掌握程度，他所具有的估价实践经验，还取决于他的职业道德修养。在实习过程中，我了解到万隆的估价人员，他们不但有的具有注册房地产估价师的资格，有的具有土地估价师的资格，有的还具有注册会计师、注册资产评估师的资格。在与他们短暂的两个星期接触中，我发现他们工作态度非常认真，工作时极其仔细、专业，只有这样，才能对估价对象负责。

其次，我再来谈一谈对房地产估价在感性上的认识。虽然我



和蒋老师只去两个星期，但万隆的估价人员却说我们恰逢其实，因为这一阶段正是一年中他们业务较忙的时段，每年夏天他们都是“天大热，人大干”。每当他们有评估项目时，我们都随同一起去参观、了解。通过实际的接触，我对房地产估价的认识更深一层。以下是我在实习中接触到的几个案例。

司受闵行法院的委托，对该厂已被拆除的厂房等的价值进行估价。当我们一行来到该厂的原址后，估价人员马上开始了取证工作。由于厂房、办公楼等已被拆除，他们一方面拍照取证，另一方面要求该厂及x村有关人员在场，进行相关询问，并按司法程序每一方签字作证。在取证时，楼房的高度、占地面积，造楼所用的材料是红砖还是空心砖，地基怎样铺垫的等内容他们都询问得非常仔细。关于厂房双方发生了争执，为此，我们一行又驱车来到距离该厂原址12公里的新址取证，拿到了原厂房的照片。当我们回到万隆时，已是12点30分。

案例二□20xx年7月8日13点，我们随同项目经理向海等四人，一同来到位于嘉定的上海永敬纺织品有限公司进行评估。该公司有办公楼一幢，厂房部分以及接待所部分三处地方委托xx装潢公司进行装修□xx装潢公司由于业务繁忙，将该装修工程再出包给其他公司，并预付给其10万元。在工程已进行了一段时间后，承包方提出资金不够，要求xx装潢公司补付20万元，双方由此发生争执。万隆房地产估价有限公司受xx装潢公司的委托，对已装修的部分进行估价。在我们到达以后，估价人员先将三处地方的装修情况做了一个总的了解，进行了现场勘察，对装修所用建材的种类、规格、数量等做到心里有底。然后，向对方索取了这三处地方的图纸。由于测量工作非常复杂、耗时，所以双方约定再安排时间测量。我们一行在晚上19点才回到了陆家浜路。

案例三□20xx年7月9日12点，我们随同助理会计师赵文安等三人，一同来到位于宝山月浦镇的某套居民住宅进行评估。这

是万隆受宝山区法院的委托进行的司法评估项目。这是一套建筑面积57平方米左右的居民住宅，楼层总的为6楼，该套住宅位于6楼，在1993年底进行了装修，至今已有十年左右的时间。当事人由于离婚，要求进行财产分割。万隆房地产估价有限公司受宝山法院的委托，对该套住宅的房屋价值及房屋装修进行估价。我们来到6楼的住房内，估价人员首先查看了房产证等有关文件，然后对房屋面积进行测量，对装潢的新旧程度、所用的材料、装潢时投入的物品等进行记录，最后要求当事人过目并签字。本以为这个估价项目非常简单，但当我们回到陆家浜路时，也已是16点了。

案例四：实习的第一个星期，我们主要是随同万隆的估价人员出去做项目。实习的第二个星期，由于天气炎热，公司的估价人员都没有出去做项目，我和蒋老师也就在公司了解一些情况，看他们对估价项目做出来的评估报告。期间，我看到了这样一个评估报告：万隆房地产估价有限公司接受金山区法院的委托，对位于虹梅路269号的宝城大厦806室、807室、808室进行拍卖底价估价。宝城大厦由于位于虹梅路，这是一个比较成熟的地区，周边环境已较成熟，所以该次估价项目采用市场比较法。估价人员选取了宝城大厦150x室、40x室及位于虹梅路263号的金梅公寓160x室作为比较，这三套房屋均在6月份成交，前两套都为二室一厅，成交价分别为7008.10元/平方米和6477.30元/平方米，后一套为三室一厅，成交价为6248.90元/平方米。估价人员将宝城大厦806室作为基数，通过与这三套房屋一系列因素的对比、修正，得出估价对象，即宝城大厦806室、807室、808室在2004年6月29日的公允市场单价为6374元/平方米。因为考虑这是要拍卖的房屋，要求快速、及时，所以再确定了一个拍卖变现系数为80%，则： $6374 \times 80\% = 5099$ （取整）。这样，最后确定了宝城大厦806室、807室、808室的单位建筑拍卖底价为5099元/平方米。

最后，我再来谈一谈对房地产估价这一行业的感触。人们常说：“隔行如隔山。”原先我一直认为我们上课是非常得辛

苦，但通过这一次短暂的实习，我认识到其实每行每业都是很辛苦的，只是形式上有所不同。像这次接触到的房地产估价业，他们经常要出去工作，或者在户外，或者要爬上爬下测量、观察。如案例一中，我们到了莘庄x工厂的原址，由于已被拆除，我们只能站着勘察，长时间的接受“日光浴”。

又如案例二中，从出门到回来，经历了6个小时，回到学校时，天已是乌黑了。再如案例三和案例四中，看似简单的项目，也需要花费大量的时间和精力，做好前期、中期和后期工作，才能将整个估价项目完成。同时，我也非常感谢万隆房地产有限公司的所有人员，在实习期间，他们对蒋老师和我接待热情，有问必答，使我们的实习真正是达到了预期的目的。

## 评估公司工作总结报告 分公司工作报告篇六

二、努力构建和谐劳动关系，切实维护职工合法权益

三、牢记使命，促进科研生产任务完成

四、充分发挥公司工会娘家人作用，切实为职工解决后顾之忧

五、以职工文化体育活动凝心聚力，加快公司文化融合

20xx年，中航工业贵飞工会(以下简称：贵飞工会)在公司党委和上级工会的正确领导下，在公司行政的高度重视和大力支持下，始终牢记夯实基础、融入中心、服务大局、关爱职工、履职维权这一宗旨，以构建企业和谐劳动关系为主线，以促进公司科研生产经营任务完成为中心，以劳动竞赛为抓手，以服务职工为重点，实施提升职工队伍素质、加强工会组织建设、推进企业民主管理、加强职工文化建设四大工程，坚定信心，勇担重任，更好地发挥自身优势和作用，在推进20xx年公司改革发展中，做出了积极的贡献。

根据公司组织机构调整和工会基层组织建设需求对基层工会组织进行了调整，将原有76个分(支)会增至79个分(支)会。截止20xx年底，会员总数达到4700人，入会率达到100%。工会基层组织机构建设进一步得到完善，为工会工作奠定坚实的组织基础。

20xx年4月18日，公司成功召开了首届职代会暨会员代表大会。会议选举产生公司一届工会委员会和工会经费审查委员会。公司第一届工会委员会一次会议选举产生了公司一届工会委员会主席、副主席。工会委员会讨论通过了《公司工会委员会工作条例》、《公司职工(会员)代表大会专门委员会工作条例》。

## 二、努力构建和谐劳动关系，切实维护职工合法权益

在公司首届职工(会员)代表大会上，公司工会与公司行政分别签订了《公司集体合同》、《公司工资集体协商协议》、《公司女职工特殊权益专项集体合同》。合同、协议的正式签订，标志着公司职工的切身利益和合法权益在制度上有了根本保障。

为进一步发挥公司民主管理、民主参与、民主监督的作用，保障广大职工参政议政的合法权益，公司工会委员会讨论通过了《公司职工(会员)代表大会联席会议条例》。

## 三、牢记使命，促进科研生产任务完成

### (一)创先争优工作

公司工会积极开展公司及公司级以上创先争优活动的申报工作，并取得可喜成绩，为增强公司员工自信心和凝聚力起到了积极作用。

公司评选出20xx年度公司级五一劳动奖状 5个、公司级工人

先锋号10个、公司级劳动模范10名。张羽、王秦华、邓大山等同志分别荣获贵州省20xx年度五一劳动奖章、贵州省第三届金牌工人(首席员工)称号;蔡勇等7名同志荣获20xx年度贵州省国防创新能手称号;中航工业贵飞荣获贵州省安康杯竞赛组织工作优秀单位;试飞站军械班、原23车间0-14工段荣获20xx年度贵航工人先锋号等。

## (二) 劳动竞赛活动

为进一步激发和调动公司干部员工积极性,公司工会于20xx年6月,在全公司范围内开展聚力贵飞,共铸辉煌劳动竞赛活动,截止20xx年12底,共计表彰保节点贡献奖先进集体28个,贵飞之星70名。通过劳动竞赛的开展,有力的促进了公司各项科研生产任务顺利完成。

## (三) 班组建设工作

班组建设是关系公司全局的基础性系统工程[]20xx年5月23日,公司工会组织召开班组建设工作推进会,全面部署公司班组建设工作;正式启动无人机试验试飞部班组建设工作试点单位建设与考核工作;初步拟订《中航贵州飞机有限责任公司关于加强班组建设的意见》、《中航贵州飞机有限责任公司班组建设实施方案》、《班组建设考核细则》、《班组建设管理制度》等18项班组建设体系文件,为公司班组建设工作的逐步实施奠定了基础。

## 四、充分发挥公司工会娘家人作用,切实为职工解决后顾之忧

为扎实有效地为公司职工服务,公司工会进一步规范《公司职工大病互助医疗基金会管理规定》、《公司困难职工帮扶救助基金管理规定》、《公司职工疗养管理规定》,为解决职工后顾之忧提供的坚实的制度保障。

## (一) 职工关爱工作

20xx年，公司工会慰问困难职工：71人次，发放慰问金、慰问品金额：17万余元。看望慰问因病住院职工37余人次，看望非因工去世职工80人。在金秋助学、大学生关爱活动中，为当年考入大学的38名职工子女送上慰问品。

## (二) 慰问工作

20xx年，公司工会积极组织各类型现场慰问活动，共计34余次，慰问人数6000余人次，发放慰问金35.2万元。慰问外出执行任务的无人机车队5次，发放慰问金4.6万元。

中秋节期间，慰问生产一线加班职工及独身职工1000余人次，累计发放慰问金捌万壹仟肆百元整(81400元)。

## (三) 职工疗养工作

20xx年，公司工会组织公司116名职工参加职工疗养活动；并组织20xx年度公司级劳模、优秀党员及廉政先进个人，共计21人参加公司先进疗养活动。

## (四) 职工体检工作

20xx年10月，公司工会组织开展职工健康体检及女职工妇检工作，截至20xx年底，共计组织职工健康体检及女职工妇检181人次，累计发生金额59551元(伍万玖仟伍百伍拾壹元)。

## (五) 职工大病互助医疗基金会工作

20xx年初，公司职工大病医疗基金会按照《公司职工大病互助医疗基金会管理规定》，完成会员会费收缴工作□20xx年大病互助医疗基金会累计入会8407人，合计缴纳会费420350元(肆拾贰万零叁百伍拾元整)；20xx年，共计为366人次办理

大病互助医疗报销工作，累计报销医疗费用1362680元(壹百叁拾陆万贰仟陆百捌十元整)。

## (六) 公益活动

20xx年6月，协同贵州省暖心企业帮扶公益协会为公司11名困难职工发放暖心帮扶补助2.2万元。

20xx年，组织公司152名职工参加安顺市无偿献血活动，献血量达肆万伍仟陆佰毫升(45600ml)被安顺市血站授予安顺市无偿献血先进单位称号，并向公司颁发集体血证。

## 五、以职工文化体育活动凝心聚力，加快公司文化融合

20xx年，公司工会宣传报道工作取得了长足的进步，全年累计对内、对外发布工会工作信息、报道、材料72篇，并获得20xx年度贵州省国防工办工作信息报送一等奖。

20xx年，公司工会组织各类文化体育活动均取得丰硕成果：从年初近5000人次的新春游艺活动；到贵飞杯首届职工乒乓球比赛；庆八·一军企篮球友谊赛；再到公司首届贵飞杯职工篮球赛，均精彩纷呈，职工文娱活动得到极大的丰富。公司文体协会工作蓬勃发展，前后参加20xx凉都·六盘水夏季国际马拉松赛；安顺市第八届乒乓球团体赛；在中航装备举办的新航杯排球预选赛；中航好歌曲评比等活动均取得丰硕成果。

在一届职工(会员)代表大会上，公司工会与公司行政签订的《中航贵州飞机有限责任公司女职工特殊权益专项集体合同》，为进一步维护女职工的合法权益、特殊利益，提供了法律依据和制度保障。

20xx年10月9日，公司工会成功召开了一届女职工代表大会。会议选举产生了公司工会一届女职工委员会。在公司工会女职工委员会一次会选举产生了公司一届女职工委员会主任。

20xx年，共计组织女工1983人次参加质量效能、保密及贵航工会组织的贵航阳光 心灵家园流动课堂讲座等相关的讲座及培训；并对20xx年度女职工建功立业标兵岗、三·八红旗手进行了表彰，并在3.8妇女节期间，公司工会为1700位女职工发放节日纪念品，并组织了大型女职工广场舞大赛。

随着贵飞公司一届工会经费审查委员会的成立，公司工会经费使用监管工作上了一个新的台阶，6月，经公司一届工会经费审查委员会第二次会议讨论通过了《中航贵州飞机有限责任公司工会经费审查工作实施办法》，为进一步规范公司工会经费审查委员会委员审查(审计)监督行为，切实履行民主审查监督职责，依法实施有效的内部监督、内部控制奠定了制度基础。20xx年初，一届工会经费审查委员会完成了对公司工会20xx年工会经费合法合规性的审查工作。经审查，公司工会经费收入划拨及时、准确；经费使用合理、规范，收支核算准确，与经费年度预算基本相符。

## 评估公司工作总结报告 分公司工作报告篇七

经过一学期物流专业的学习，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。

了解物流的特点，主要设备和作业流程，对其进行分析。并依据学习的理论提出自己的意见。

舒兰市起重机配件有限责任公司座落于吉林省东北部的舒兰市境内，地处舒兰市中心，横贯全镜的省一级公路五桦线与吉长，吉珲高速公路相交，铁路连接哈尔滨市，吉林市，公路，铁路四通八达，地理位置优越。

公司建于1954年，已有50多年的机械加工历史，1998年改组为有限责任公司，吉林省重点中型企业，是载重汽车后桥齿轮，半轴的专业生产厂家。



公司占地面积83000平方米。现拥有固定资产净值2992万元。已形成年产60万件各种汽车后桥齿轮的生产能力。公司自行物流配送及仓储业务并实行仓库租用及物流配送业务。拥有各类仓库两万平方米配送专用货车百余辆及其他运输设备。

机床，厂房拥有1.5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\*1□2m地台板。

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1条共计长度为1654米铁路专用线，是目前吉林省商业系统内唯一拥有铁路专用线的非物流企业，具有10万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。

高平台彩钢板结构仓库。拥有高平台彩钢板结构仓库计4621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6.5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8100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4700平方米，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3000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。

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，连锁网点的配送服务，公司还提供协助客户商品上架陈列的服务。

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，整理后方可入库。

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系统与客商电脑联网及通过公司内部局域网的架设，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网连接我公司局域网，实现客户实时查阅商品库存的信息。

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。

**优势：**企业在自行生产经营的基础上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。

**机遇：**中央振兴东北老工业基地必将给吉林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。

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。

专用线的使用效率不高，只有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。

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。

流通加工也是物流的一项重要功能，作为非纯专业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。

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，生活用品归生活用品储存。若把食品与化妆品放置在一起，化妆品包装如若破裂，其化学物质会污染到食品的卫生。

5、应注重运用现代化技术，把计算机应用作为一项系统工程来抓，实现与工厂，销售计算机信息的联网，以及以舒兰市区配送为主辐射东北地区的运输配送网络。

6、应多重视专业人才的培养，提高员工的综合能力及素质。应多学习和借鉴国外的先进技术，使企业更好地向前发展。

目前物流中心正面临许多问题，批次越来越多而批量却越来越小，造成物流管理上的一个难点。产前物流，企业内部物

流，销售物流，在供应链的管理上如何把握住这三块之间的关系。国内的物流利润太低，仅占5%，如何把利润搞上去。面临一系列的难题，物流中心还得多借鉴国外的物流策略，提高自己企业的效益。

## 评估公司工作总结报告 分公司工作报告篇八

审计重点：账务处理的规范性、经济业务的真实性

审计结果：通过这几天对集团公司下属单位的账务审计，首先对公司的整体框架和业务性质有了一定的认识，同时也发现了各单位的一些问题，主要包括账务处理和经济业务的规范性（问题见附件）。

审计意见：

5、集团公司各下属单位均存在私自调账的事项并缺乏有效的账务调整审批意见，针对此类情况应该严厉禁止；

本次内部审计是在未完全熟悉公司业务基础上进行的，审计标准是依据企业会计准则和个人以往工作经验，具体操作过程中的审计遗漏在所难免，但本次审计操作是在较全面、认真、仔细的情况下进行的，审计问题真实反映了集团公司的各项经济业务得失，同时也为以后内部控制提供操作基础。

签名：\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

## 评估公司工作总结报告 分公司工作报告篇九

当我在毕业生人才交流会上向海程邦达国际货运代理有限公司投出我的求职简历时，我并不知道，这一份简历会把我带进

一个怎样的世界,我将走上一条怎样的路。心底的自信强溢在脸上,又带着那样的迷惑,不安和好奇,参加过三次面试,见到的始终是充满干劲的脸。我获得了参加公司培训的机会。也曾有过很多故事,但命运还是让我走近了你,海程邦达,走近了你,也更让我充满了向往和渴望。

短短的五天培训,像一个小小的切口,通过它,我看到了什么是优秀,什么是爱岗敬业,什么是邦达的好员工。五天里,从海运到空运,从报关到报检,那么多优秀的主管熟练地讲着自己工作中的经验。谈到公司,谈到工作,他(她)们眼睛里闪烁着自信的光芒;谈起未来,谈起我们,他(她)们言语里尽是关照。

从1993年的仅4名员工到今天的500多人,这样传奇的创业经历,怎能不让我这样即将走出校门、踏进社会的的学生心生敬佩呢!十年啊,短短的十年,从4人到500多人,再到组织机构健全、社会口碑良好的公司,这一切就像一块磁石一样紧紧的吸引了我。

是的,就是这样,仅仅三次面试,五天的培训,就让我对你充满了向往,邦达,你是好样的!

4月12日,星期一,我来到公司开始实习,实习部门是海运部。带着些许敬畏和几缕惊慌,我踏进了海运部的办公区域。

## **b 一点一滴的温暖在心田——实习指导人的关照**

十四天,短短的实习时间,却让我拥有了无数位师傅的关心和关照。

首先是牛兵和肖国暄师傅。他(她)们两个工作挺认真的,在指导我实习的时候也比较有耐心。

其次是万娟娟、贾丽红和郑蕾蕾几位师傅。她们几个都很鼓励我大胆地动手操作,不要怕出错。尤其是万娟娟和郑蕾蕾,

她们俩教会了我不少东西。

最后是吴梅和张家两位师傅。因为她们这条航线一直很忙，所以，我的吴梅师傅每天都要加班，她和张家两个人工作认真负责，有点工作狂的味道。在我实习期间，吴梅还给我补过课，给我系统地讲解了操作整柜时易出现的问题和解决方法等等。

总之，那些个日子，每位师傅对我都能尽心尽力地指导和帮助，都尽可能最大程度地容忍我的很多欠妥之处，一点一滴的温暖让我很感激她们。

实习期间，除了浅层次地学习了专业技能外，我还感受和体会到了很多技能之外的东西。首先是邦达人的敬业和那种生机蓬勃的工作氛围。走进这样的一个集体中，你的心会不由自主地年轻起来，你的脚步会不由自主地跟着大家快起来，而你的工作态度更会变得努力、认真，再认真一些，再努力一点。也许，这就是一个集体的凝聚力，这就是一个企业写在书面之外的“特殊文化”！

短期的实习，让我学到了不少东西，自己呢，也有一些不成熟的话想说。实话实说，“物流”算是一个比较年轻的词吧。目前，物流运输仿佛处在“战国时代”，足可以用一个“乱”字来形容。其实，打价格战、无序竞争已经使物流业成为一个微利行业了。也就是说，中国物流业发展的现状是不容乐观的。但是，要想长久的留住客户，绝对不是靠压低价格，还要靠品牌和实力，服务和硬件才是创造品牌、增强实力的途径啊！竞争如激烈，我们靠什么胜出？最简单的道理就是企业要跟随市场的发展，市场需要什么，企业就要提供什么，我们必须提供给客户最优的服务！

从长远来讲，我觉得公司应该在海运方面做实体运输，也就是不仅仅作无船承运人，我们应该尽可能的克服困难，让公司拥有运输工具，有自己的实体，发展的空间才可能无限地



拓宽。