

2023年乐华审计报告 精华大学学生实习报告(优质5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

乐华审计报告篇一

实践报告为了充实我的寒假生活，接触社会，体验劳动者的辛酸，积累工作经验和社会实践经验，提高自身的实践能力，作为大学生的我，于xx年1月10日至1月20日，在广州一家牛肉店里以打工的方式参加了xx年寒假社会实践活动。通过这次打工的社会实践，我达到了自己的目的，学到了很多，充实了自我，也锻炼了自我。同时，我也发现了自己存在的不足，需要在以后的生活中加以改进。本文主要介绍了我此次寒假社会实践的背景与目的，实践过程和总结。最后，我总结了自己的打工经验，并对大学生假期打工提出了几点建议。

关键词：大学生打工；寒假；社会实践；牛肉店；经验

在xx年寒假和春节即将来临之际，广东海洋大学工程学院组织开展了工程学院xx年寒假社会实践工作，目的在于丰富同学们的寒假生活，培养学生人际沟通的技巧和在实践中不断提高处理问题的能力，引导大学生运用所学知识和技能服务人民，奉献社会，鼓励大学生参加积极社会实践，了解社会、认识国情，增长才干、锻炼毅力、培养品格。在这样的背景之下，为了充实自己的寒假生活，接触社会，体验劳动者的辛酸，积累工作经验和社会实践经验，提高自身的实践能力，作为广东海洋大学工程学院的学生，我毅然以个人方式报名

参加了这次寒假社会实践活动。

此次的社会实践，我选择以打工的方式进行，一方面能达到自己的社会实践目的，另一方面也能赚点生活费，减轻家庭的经济负担。在实践之前，我首先要作出抉择的是确定实践地点。因为考虑到大城市比较容易找到工作，而且我在广州那边有熟人，于是我就确定了广州作为实践地点。接着要考虑的是找什么样的工作。因为我从来真正工作过，所以不知找什么工作好，但我期待工作的心越来越强烈，认为什么工作都好，只要能不让自己饿着就行。最后我要干的就是做好心理准备。因为当今大学生打工上当受骗屡见不鲜，而且社会上好人、坏人也不容易分辨。既然我选择了寒假打工，那么我就有上当受骗的可能，所以要提前做好心理准备。不过我一直相信这世上好人还是很多的，所以只要自己小心谨慎点，一定会没事的。于是，我调整好自己的情绪后，于1月10日上午坐车前往广州一朋友那里。

10日当天下午到朋友那里时，我就说了我此行的目的。我那朋友就马上提醒我说，要小心点，找工作的话还是要到那些档口、店铺里找，不能找那些要通过电话联系的广告，那些大多数是骗人的。于是，我就先住在朋友那里，第二天开始找工作。10日早上，我吃完早餐之后就到附近大街上沿着公路挨个店面挨个店面的扫描招聘启示。不知走到了哪里才好不容易看到了一家快餐店门口贴着招聘启示的大字，但我还是有所顾忌，继续往前走。走着走着，又看到了一家药店里有招工，看到了有适合自己的收银员、营业员。不过我还是继续前行，又不知走了多久，不知不觉绕了一圈回来了，于是，我鼓起勇气，去那家快餐店问老板需不需要临时工，可老板却说快过年了，他这店快关门了，不需要招工。我的心一冷，快过年了，很多外来工都要关店铺回家过年了，工作不好找了。于是我又鼓起勇气到那边药店问了一下那里的美女店员，她却说那里不缺人手了。我只好失望地回到我朋友那里。这可是我第一次找工作，第一次碰钉子呀，大学生找工作还真的不容易呀。我朋友知道后就安慰我，说要到附近

的餐饮店帮我问问。很幸运的是附近的一家潮兴牛肉店正好需要一个人手。于是，我就从1月10日开始在那里工作，直到1月20日下午才工作结束。

广州市天河区沙河大街潮兴牛肉店是营潮汕特色美食，其招牌菜全牛火锅，有精美可口的牛肉丸及原味老汤，食后余香满口，回味无穷。主要经营午餐、晚餐和夜宵。老板和我一样是潮汕人，他店里的员工也都是潮汕人。老板得知我是个大学生后非常友善，安排了一个老员工教我做事，他还经常跟我讲很多做人做事的大道理，叫我不要死读书，大学生学交际能力，处理好人际关系才是最重要的。当然，他对我寒假出来打工的行动表示了肯定。可能都是潮汕人的关系，用家乡话沟通非常轻松。我一下子就喜欢在那里工作了。

我第一天工作时，老员工就先让我从洗碗、洗碟子做起。可能是第一次工作的缘故，我并不觉得脏，也不觉得累，反而精神状态极好，很有动力。刚开始，因为谁也不认识，所以我比较拘谨，都不怎么和其他店员沟通的。但渐渐的，一个个熟悉了，我和他们也聊得开了，每个人都不会因为身份不同而计较什么，整天都有说有笑的，有工作了就一起合作，很快就搞定了，很快一天就过去了。我逐渐熟悉了那里的工作，干了不少活，有洗碗、洗碟，抹桌子，上菜，招呼顾客等，每一样活都有它的特色，特别是在招呼顾客上更需要一定技巧，首先要熟悉潮兴牛肉店的特色，以及各种各样的菜名，然后才可以介绍给顾客，而且好的服务态度才能赢得顾客的下一次观临。就这样，我在这家潮兴牛肉店工作了11天，因为过年的关系，我结束了这次寒假社会实践的旅程，高高兴兴回家过年。虽然到最后，老板给我的工资加上红包的钱刚好够我回家的车费和买点礼品的钱，看上去什么也没得到，但是我至少在这期间养活了自己，学到了很多有用的东西。

xx年的寒假是我过得最充实、最有意义的一次。我通过在牛肉店打工完成了自己的社会实践，虽然时间仅仅只有11天，但是我深有体会，学到了许多课本上没有的东西，获取了打

工经验，积累了社会实践经验。通过这次社会实践，我体会到了大学生找工作难的感慨，体会到了劳动者的辛酸和无奈，体会到了父母赚钱供我读书的不易。同时，我也学到了生活的一些有用的劳动技能。总之，我这次社会实践很有意义，很值，我用汗水换来的不是钱，而是一种精神财富，一种社会实践经验，一种对真理的验证。

作为一个大学生，我觉得在假期打工参加社会实践是非常重要的。这是因为大学生假期打工，是其参加社会实践活动的形式之一，也是勤工俭学的有效途径；大学生打工是发展的需要，也是学生自身发展的需要；而且大学生打工也可以增强自身竞争力。从学校教育的角度来看，大学生打工，可以在一定程度上弥补我国现行大学教育体系中书本知识与社会实践严重脱节的缺陷，提高大学生的社会实践能力，增加大学生的社会经验，训练大学生的实际社交能力和自我保护能力[1]。大学生假期打工现状的特点有：接触社会，锻炼自己和减轻家庭经济负担是大学生打工初动力；大学生缺乏不怕竞争、不怕失败、敢闯敢干的创新创业精神；工种选择面过窄，且多为与所学专业无关的体力劳动；农村大学生比城市大学生更受用人单位；用人单位对女大学生工作满意度比男大学生高；假期打工确实让绝大多数大学生打工者在不同程度上得到了锻炼。对大学生参与假期社会实践的建议是：大学生要积极寻求社会实践机会，充分发挥实习的效果；企业要转变观念，充分发挥实习生的价值；相关部门及学校要积极指导大学生，营造良好的社会实践环境。总的来说，我国目前的社会实践体系及就业机制并不是十分完善，需要企业、社会、学校及所有大学生共同努力，创造一个良好有序的实习环境，不仅从形式上保护大学生社会实践的积极性和权益，更从实际中帮助大学生解决社会实践中的安全问题、认识问题，最终达到锻炼自我、提高能力、促进就业的目的。

[1]李金凤，王象刚。大学生打工利弊谈。《科技信息》xx年，第11期：23

乐华审计报告篇二

初步认识社会，进一步了解货代以及物流运输组织与管理的相关知识，做到学以致用，把从学校学到的理论知识与实际工作中的实践贯穿起来，从社会实践中，逐步完善自我、发展自我，最终完全融入现实生活当中，做一名言出必行、知识与能力兼备、符合社会主义发展目标的合格大学生。

(二) 实习注意事项

- 1、勤学苦练，善于创新，善于思考。
- 2、纸上得来终须浅，绝知此事要躬行。
- 3、灵活处理人际关系(同事关系、上下级关系、客户关系)。
- 4、严格遵守公司的各项规章制度，切勿感情意气用事。
- 5、要注意安全，做工作要认真。

二、实习过程

(一) 业务熟悉

工作任务安排，最后经理还做了简短的讲话欢迎我们的到来，并祝我们工作顺利。

接下来就是让我们熟悉业务，公司专门找了一位业务精英来给我们介绍，从他那里获悉业务的基本内容。我们今后主要做的是联系客户、接洽业务、签订合同(劳动合同法)、成交货物等几个方面。联系客户就是先与下级客户沟通，问清楚客户是什么产品，规格怎样，价格如何，数量多少，注意事项等;然后再寻找上级客户，说清楚下级客户的要求，若能够满足就签合同。或者进行相反的操作流程，由上到下，其结

果一样。公司与上下级客户签完合同就到了运输与交货阶段，风险是无处不在，规避风险是关键，尽可能的完善合同进行规避风险，若仍发生了风险，那就要找到合理的、人性化的处理方式。事后通过同事，我认识了全国公路运输协议、货运的单证该如何填写、其中的注意事项又有哪些等等。

从以上的介绍当中，我深悉业务员工作的艰辛与繁琐，必须处理好每一个细节与环节，否则就会酿成大祸；更艰难的事还有不定期出差，因为我们做的是货运专线，两个地区的业务都要做好。这些更是一个刚出校门的大学生所不熟悉的，因此，要想在最短的时间内适应眼前的工作，就必须付出百倍的努力，做到不怕吃苦，不怕受累，坚持到底。

(二) 业务操作

刚才在业务熟悉当中已经作了简单的介绍，那仅是从同事口中获悉，以下是通过实践，自己的体会所得。我公司主要从事乌鲁木齐到克拉玛依的专线货运代理，我们的工作性质就是业务员，前期的主要工作任务就是到乌鲁木齐的各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传并联系客户，到最后就是洽谈业务、签定合同。

具体业务操作如下，以我们做的第一笔具体业务，也是我们第一天做出的业务为例，简单的介绍一下其过程。

1、建立业务关系

我们主要是通过到各大市场、物流园区(华凌、陶瓷市场、汽配城、机电市场、板材区、美居物流园等)做公司的宣传，与办事处或者个体营业者交换名片，然后将名片反馈回公司，再通过电话联系来确定业务合作关系。他们需要发货的时候，会提前给我们打电话，我们会按照货物的数量联系车。量少的货物会直接送到公司在各大时常附近设立的收货点，要是

量大的时候公司会派车去接货。

2、报价与确认

我们会根据货物的价格、规格、含量、数量等具体情况给出具体的价格，因为刚开始对市场的价格了解不够，自己不能报出价格的时候，我们会让经理直接联系客户做出回答或者是客户和经理联系。当经过双方的友好协商对价格达成共识后，接下来又到了下一步签订合同。

3、签订运输合同

签订运输合同这一环节并不是很复杂，只是存在一方要与我公司签订运输合同，也就是货主；签合同要注意的事项有：合同条款要求严谨，责任风险要求划分清楚，违约及补救要求详细明确，纠纷解决办法要求得当得体，合同有效期限等等。商榷了有关运输、装卸、仓储等事宜，还规定在接收到我方的提货通知后要即使提货，否则后果自负。

4、付款与收货

等到货物从货主那里换装完毕后发往目的地后，大约需要一到两天的时间。货物到站后，返回到货通知，同时在目的地提供发货通知，以便双方及时提货。若出现短量现象，应该按照合同条款作出处理。当对方提货是我们会收取运费，当然收取的运费会比给司机的运费要多的多，公司就是从货物运费与司机运费的差价中获取利润。

(三) 出差洽谈业务

提到出差，对于很多不经常或没有出过远门的人来说，出差是一种很美好的事情，但是对于一个四处跑业务的业务员来说，出差是一种悲哀。虽说花公司的钱去公费旅游，但是身体是自己的，出差也不是旅游。不管出差有多么残酷，对于

一个还没有正式参加工作的大学生来说，算是一件新鲜事，也算是一种考验。刚进公司不久，我就和我的搭档要去克拉玛依出差了，临行前领导千叮咛万嘱咐了一番，做好会谈纪要，要与每个客户交换名片。此次出差收获很多，与客户谈判技巧，以及各方面的商务礼仪等等，让我感到自己知识的浅薄和对社会的不熟悉。与客户的商务谈判。首先要建立在业务熟练的基础上，三句话不能离开老本行，什么市场行情、产品信息掌握的都应该非常熟练，不能让对方的问题困住自己，即便真的不知也要礼貌的回复，即显出业务员的修养和素质，也反映出业务员的敬业精神。各方面的礼仪包括很广，例如乘车座次礼仪，商务着装礼仪，送顾客礼物的讲究等等，都有待日后慢慢领悟，要时刻用心去体会，用眼去观察，用耳去聆听，用神去领悟。

(四) 人际关系的处理

人际关系的处理是从人出生到死亡都所不能逃避的事情，在我们呱呱坠的那一刹那就要去体会母爱和父爱，等到我们上了学又要去接触老师和同学，等到大学毕业参加工作又要去处理同事关系、上下级关系、客户关系，等到结婚生孩子后，你的身份和责任又发生了变迁，又要面对妻子儿女，其实在此过程中，你也是个处理着邻居关系、亲戚关系、朋友关系等等。总之，关系无处不在，只要你在社会上生存，你就无法逃避，只能慢慢去适应它，处理好了这将是一笔财富，你的前程将是一片光明，否则，你将会被世人所遗弃。

此处我将简单介绍一下同事关系、上下级关系、客户关系。

1、同事关系

能否建立良好的同事关系，是考验员工人品的试金石。

虽然，我们不能说一个具有良好人品的人就一定拥有良好的人缘，但我们可以肯定的是，一个道德品质低下，人品低劣

的人绝对不会拥有好人缘。俗话说：物以类聚、人以群分。一个正常的人，谁愿意与人品低下的人为伍呢？所以，人品好坏是决定人缘好坏的决定因素，当然，还必须掌握一些交际艺术。

首先，必须确立一个观念：和为贵。和同事相处是一件容易的事。和谐的同事关系让你和你周围同事的工作和生活都变得更简单，更有效率。要想拥有和谐的同事关系，还必须记住一句话：“君子之交淡如水”。因为公司是一个充满了太明显的竞争和利益冲突的场合，影响和干扰人与人之间的亲疏远近关系的因素实在是太多了。好朋友之间太容易出现矛盾和裂痕，而这种矛盾和裂痕基本上是不可能避免的，就算人的主观上有再好的希冀也难以避免。

其次，必须学会尊重同事。在人际交往中，自己待人的态度往往决定了别人对自己的态度，因此，你若想获取他人的好感和尊重，必须首先尊重他人。要做到尊重同事，就必须自觉保守同事的秘密。总之，一句话，就是不能让嘴巴给自己惹祸。古人说“祸从口出”，在公司，这种人际关系圈子里面，这句话应该被每一个人写在自己的办公桌上，时刻警醒自己！

再次，要尽量避免与同事产生矛盾。瓜葛和冲突有些是表面的，有些是背地里的，有些是公开的，有些是隐蔽的，种种的不愉快交织在一起，便会引发各种矛盾。同事之间有了矛盾，仍然可以来往。同事之间有了矛盾并不可怕，只要我们能够面对现实，积极采取措施去化解矛盾，同事之间仍会和好如初，甚至比以前的关系更好。

最后，要学会与各种类型的同事打交道。每一个人，都有自己独特的生活方式与性格。在公司里，总有些人是不易打交道的，比如傲慢的人、死板的人、自尊心过强的人等等。所以，你必须因人而异，采取不同的交际策略。

我最直接的同事也就是我的同学，我们的实习期间一直配合的很默契，没有一次争论和不满，工作上大家协调，没有去想谁做的多谁做的少，我们只是在尽心尽力的完成共同的工作，达到共同的目标。在这间公司里，我发觉我的同事们都很好，这里的人际关系也很简单，大家之间没有那种猜疑和利益之争，让人感觉就好像在一个大家庭里共同生活，为一个共同的目标而共同努力。

2、上下级关系

任何组织在诞生的同时都会产生一种关系，这就是上级与下级的关系。一般情况下，人们在与自己同等级、同层次的人讲话时，表现比较正常，行为举止都会比较自然、大方。但是，在与比自己地位高的人交往时，就可能感到紧张；表现比较拘谨；相反，在与社会地位低于自己的人讲话时，就会表现得比较自如、自信，甚至过于随意。

上下级之间的关系应该是领导与服从，管理与执行的关系。领导是个体引导群体活动达成共同目标的一种行为。领导的内涵是通过深远持久的个人影响力，激发员工的主观创造意愿，给员工的不是单纯的压力而是制造更多的原动力，让员工在领导刻意营造的工作氛围中，主动工作、自愿努力。“无规矩，无以成方圆”。管理就是制定规则和制度，监督并促使规则和制度有秩序地运行。管理概念中控制的成分比较大，强制执行的色彩比较浓，领导制定规则，教导或强制员工按照规则行事，并形成习惯性机制的目的是使工作有效率地、良性循环地展开，保证组织的高效运转和绩效的达成。企业要保证经营的连续性，就应该全面处理好上下级关系。

上下级之间应明确各自的职责。作为管理者应该懂得：下级的绩效就是上级的绩效，上级的核心工作就是协助下级成功，如此上下级就有了共同的目标和利益，再加上职责分明，工作起来就能够有条不紊。同时，上级和下级因为各自所处的

位置不同，思考问题的角度也会有差异，如果长期缺乏交流、沟通，常常会产生一些矛盾和隔阂，久而久之，自然会产生关系紧张等问题。因此，上下级之间有必要经常相互沟通，从而建立彼此间的信任。

一个合格的领导还必须是一个兼职心理医生，当员工的思想情绪偏离目标轨道或进入盲区时，能够走进员工的内心世界，关注并感受员工的喜怒哀乐，通过有效沟通，对症下药来赢得员工的忠诚和信赖。

作为下级，也必须认清角色给予自己恰当的心理定位。员工应该把自己当成“士兵”，以服从为天职，具有“忠诚、勇敢、努力完成”等优良品质。在企业中，员工的使命当然就是高效执行，执行力是对下属能力的最基本要求，执行力的缺失也是领导最不能容忍的行径之一。“忠诚”就是忠诚于企业忠诚于使命，个人利益服从整体利益。“勇敢”是在工作中不把难题推给领导，敢于挑重担甚至独当一面。“努力完成”就是把执行贯彻到底，把事情做得有始有终。

良好的上下级关系能够打造融洽和谐的团队，实现企业与员工的共赢

3、客户关系

刚开始做业务时，我就确立一个理念，做业务就是做人，就是在锻炼自己的语言沟通能力。我喜欢我的物流管理专业(物流管理专业职业生涯规划书)，但是前期的业务工作，是我踏入社会的第一步。

自我介绍之后，接下来要做的事情并不是销售，在这个时候销售是不可能成功的，因为客户还没有对你产生最起码的兴趣，或者对你的信任还不够，所以这个时候首先要进一步发展你与客户之间的关系，使客户对你的信任有所增加，这样才有可能进入到销售环节。

例如通过观察迅速找到一些你与客户共同的经历(同学、同乡,或者共同去过某一个地方),找到一个话题,拉近与客户的关系。如果实在没有找到这样的事情,就要试着寻找一切可能与客户产生友谊的联系。

例如浏览客户墙上的画或者观察桌上的照片,其目的就是要找到一个共同的经历,拉近你和客户之间的关系。只有与客户之间有了一定的信任以后,才有可能转入到业务介绍的对话。如果客户还没有对你产生兴趣,千万不要急着谈论业务,一定要找出某种轻松愉快的话题,建立融洽的氛围,然后才可以进入到业务谈判。

(1) 具备最起码的业务技巧,这一点不需要我多说;

(2) 积极、乐观的人生态度,一个好的业务人员应该极其自信,用热情感染客户;

(3) 对于一个女孩来说,良好的素质和微笑可以让自己获得很多意外地帮助;

(6) 以客户为中心,切实考虑他的工作的压力,生活的重负和心灵的疲惫,力所能及地从经济、情感上为他着想。

三、顶岗实习总结

通过近六个周的实习,我深刻的感受到自己各方面的不足,从学校里学到的知识的确不少,但是来公司后发现用处不大,一切都得从头开始。即便这样,我工作的非常开心,整日弥漫在工作的气氛当中,使我的神经放松,我知道工作的过程中会遇到很多困难,但我相信前途是光明的,机会总会给那些准备充分的人。

实习期间我收获颇丰,商务礼仪的实践运用,例如待人接物的方式、商务人士的着装等;合同条款的商议与确定,例如责

任风险的划分、纠纷问题的解决、付款时间与方式、合同的有效期等;让我懂得了人与人之间是平等的,是应该相互尊重的;以上在公司的学习到的知识是无法从学校获得的,因此我很珍惜来之不易的工作,不管将来如何,我都会以此为荣、以此为戒,教育自己,做工作要诚实守信、敢作敢当。

此外,在经理和司机师傅的介绍下或者通过自己的观察学习,我们还认识了很多不同的车型,如:113、122、123桥的车,各种(长度不同的)厢式货车,一拖二的半挂车,一拖三的半挂车,前四后八、前二后一等平板和半护栏车,半挂解放(双桥)等等。

这次实习,让我对货运市场有了清楚的了解,懂得也很多货代方面的知识,也看到了货代市场的极大发展前途,也让我看到了货代市场竞争的残酷,在市场有序化中逐渐的被淘汰掉,情况比较好的还可以获得有限的生存空间。在货代行业的发展速度较快的同时,由于政府的法规建设滞后,市场运行机制发育不健全等等,市场竞争日趋激烈,货代企业面临着来自多方的挑战而陷于被动,主要表现在下列几方面:

不少货代公司或者规模比较小的托运部采取短期利益行为,直接把优惠、甚至超优惠的运价放给货主以及一些大的办事处,运价低于货代企业的协议价,严重影响了货代企业经济利益,削弱了货代企业对办事处的竞争能力。

货代企业作为货主的代理,根据我国民法通则精神,代理人在接受委托、履行代理职责中,如无自身过失,不承担任何责任,但在实际业务中很多货主企业不理解法制精神,以致货运业务中出现的问题,货主单位往往转嫁到货代身上,以致货代企业目前在业务营运上冒无限的风险,而获极微薄的利润。另外,由于某些货主单位中个别人的过分要求,致使货代企业盲目奔波,无效劳动,有的甚至要求货代企业做出违法违纪的行为,货代企业如有怠慢,将面临失去货源的威胁。

某些货代企业中现在有一种不好的想法，明知有些做法(如接受非法办事处的挂靠、转借发票等)违反了政府部门对货代行业的管理规定，也不符合行业规范，但出于自身利益考虑，认为“我不做、别人也会做，与其让别人做，还不如我自己做”，形成了恶性循环，互相残杀，败坏行业风。

上述货运市场存在的问题，既损害了货运代理企业的利益，又破坏了公平、公开、公正的市场竞争原则与货运市场的正常经营秩序，严重影响了货运代理业的健康发展。为此，我提出以下建议：

1. 尽快制定适合我国国情的综合性、权威性法律、法规，完善法制建设；
2. 加强部门之间的协调，明确行业分工；
3. 允许多种体制经营国际货代企业，允许企业向境内外聘用人才；
5. 尽早成立全国性的国际货代行业协会，协助政府部门协调企业的关系；
6. 建立国际货代提单注册备案登记制度，特别是对分运单要加强监管；
8. 尽快解决某些办事处的非法经营问题。

乐华审计报告篇三

经学院安排，我于20xx年7月16日至20xx年8月20日，在哈尔滨市江海证券有限公司进行了为期一个多月的暑期实习。在本次实习过程中我主要完成了两项工作--为公司在哈尔滨游乐园等地做外展工作和到银行进行驻点。同时也接受了一些企业文化教育和相关证券从业人员的培训。在实习公司指导

老师的细心指导下，圆满地完成了假期实习。

江海证券有限公司是黑龙江省及哈尔滨市政府出资的国有控股金融企业，也是黑龙江省内唯一一家法人证券公司。

公司成立于20xx年12月，最初是由原哈尔滨国际信托投资公司证券部、哈尔滨证券交易中心与哈尔滨财政证券公司营业部合并组建的，成立时注册资本为1.09亿元。06年10月，公司吸收合并天元证券经纪有限公司，并在此基础上由哈尔滨投资集团有限责任公司进行注资，公司注册资本增加到3.21亿元。xx年9月，公司向原股东实施定向增资，注册资本增为5.53亿元。去年3月，公司成功引入吉林亚泰（集团）股份有限公司和黑龙江省大正投资有限责任公司为战略投资者，注册资本金增至13.6亿元。

江海证券一直遵循“稳健经营、创新发展”的经营理念，以风险控制为前提，扎实建好风险控制平台、技术支持平台和业务拓展平台，通过卓有成效的服务创新、产品创新、技术创新，实现了平稳快速发展。自成立以来累计实现代理证券买卖成交金额1.5万亿元，上缴利税总额超过10亿元，取得了显著的经济效益和社会效益。

目前，公司已经聚集了一批专业化、年轻化的优秀人才，拥有一支具备博士、硕士学历和丰富实践经验的管理团队，对证券市场的发展方向和发展规律有着深刻的理解和认识，对经营理念和发展思路有更准确的把握。公司建立了权责分明、科学规范、激励与约束相结合的管理体系，形成了稳健务实的经营风格，树立了良好的公司信誉和服务品牌，公司精心打造的“江海锦龙”系列产品更赢得了广大投资者的信赖与支持。

在新的发展形势下，江海证券将借助业务转型，全面提升核心竞争力，在更高的起点上寻求新的突破，实现与客户的共同成长与超越。

公司主要经营业务范围和产品

主要业务范围：证券经纪、证券投资咨询、证券自营、证券承销、证券投资基金代销。

公司现有营业网点36家，主要分布在哈尔滨、上海、北京、沈阳、大连、深圳、厦门、伊春、大庆、齐齐哈尔、佳木斯、鸡西和鹤岗等地。20xx年，江海证券被证监会评定为b类bb级券商。20xx年7月，在此基础上又迈上了一个新的台阶，被评定为bbb级券商。

以“简化客户投资生活，促进客户资产的长期增值”为理念，江海证券推出了系列投资理财产品——“锦龙”，它为不同需要的投资者提供了五大系列个性化理财产品服务，该产品依托江海证券雄厚的研发实力、专业的理财思路和完善的技术平台，为客户提供实战性强的核心化、专业化投资咨询服务。

（一）进入公司

进入江海证券第一天时，我首先接受了公司的企业文化教育以及商务礼仪讲解，主要是让我们对江海证券有个初步了解，也让我们获得职场上的一些教育。对于从校门还未走出的大学生而言，无疑这些都是必要的。同学们也都表现出了极大地兴趣和激情，热情高涨。

（二）实习部门介绍

我所实习的营业部位于哈尔滨开发区赣水路江海证券总部，属于公司的第六销售区，下面分三个销售团队。培训和实习主要有个团长负责，客户经理辅助来开展，期间区域经理，财务经理，投资分析师等也对我们进行了教育。内容涉及怎样从事证券行业，如何开展业务，技术分析指标使用，怎样结合政策分析股市等。销售区域的相关领导对我们实习也给予了一定重视和关照。

乐华审计报告篇四

x个月的实习已经结束了不管过程如何在实习的这两个月中真的学到了好多东西,学到了好多课堂上学不到的东西,这次实习时间虽短暂,但收获颇多。

回首翘望,虽没有轰轰烈烈的战果,但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。如果用简单的词汇来概括就显得言语的苍白无力,至少不能很准确和清晰的表达我受益匪浅。现在离开带领我踏入畜牧业行列的师傅们,心中的确有万分的不舍,但天下无不散之筵席,此次的分别是为了下次更好的相聚。第一次作为技术员的经历会让我铭记一生。

年月**号至**年**月**日,我在**畜牧场实习两个月。在实习期间,我获益良多。除了对本行业有了更深刻的了解,还锻炼了自己的工作能力,并体验到了企业单位的工作模式。两个月的实习,带给我许多宝贵的回忆,而这些经历犹如血液般融入我的生命,成为我成长的一部分,也是我离开象牙塔前所迈出的最坚定的一步。此时此刻,我深深地感受到,我自己变得成熟了。

在实习前,听很多高年级的师兄师姐说过,实习是很累的,但是可以学到很多东西,对一个来自农村的我来讲,再苦再累我都扛得住,主要是能学到不少东西,我就充满了莫名的兴奋。虽然在学校时学习成绩一直不错,但那些都只是书本上的知识,而真正与实践联系起来的很少,自己在动手方面的能力也不是很突出,所以我希望能在实习中取长补短,提高自己各方面的能力。**月**日,我带着期盼,踏上去农场的大道,正式开始我梦寐以求的实习生活。

我来到**猪场时,场长热情接待了我,并给我安排好住所和一些日常工作、生活方面的嘱咐。第一天对我来说,是一个适应和学习的阶段,我被安排在产房跟随**师傅学习,学习产房有关的工作,观察她的工作方式,以及学习她工作特色。

在适应了一天之后，我基本上对工作流程有了清楚的认识，通过每一天周而复始的工作，我对产房每一个环节都有了清楚的认识。在此期间，自己各方面都有了很深刻的认识，主要有三个方面：

实习期间我像海绵般汲取产房管理等各方面的信息，尤其当我将书本上的知识和实践链接起来，感觉就像脑袋瓜一下子通畅了，那种感觉特别畅快回味。自己通过亲自接触工作，对书本知识有了更加深刻的了解，使自己的专业知识更加牢固，同时通过实践，学到了很多书本上无法接触的知识，将使我受益终生。

我在实习期间工作认真，踏实肯干，在工作中遇到不懂的地方，能够虚心向富有经验的猪场员工请教。对于师傅们提出的工作建议，可以虚心听取。能够将在学校所学的知识灵活应用到具体的工作中去，保质保量完成工作任务。同时，我严格遵守猪场的各项规章制度，实习期间，未曾出现过无故缺勤，并能与猪场员工和睦相处。通过对猪场全方位的了解，自己对猪场也有了更清晰的认识，自己各方面的能力得到了很大的提升。

社会是个大课堂，这里更多的是学习待人接物和工作规矩。我觉得我很幸运，猪场的工作人员都非常友善，她们已经成为我的良师益友。在实习期间，我常常和她们倾谈，她们教会了我许多做人做事的道理，给我在工作和生活上提供了很多帮助，对此我万分感激。

这次实习圆满地落下了帷幕。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”，我在短短的两个月时间里体验到了工作的酸甜苦辣，学到了许许多多终生受用的经验。在这里，我接受考验，顺利地迈出了自己走上社会的第一步；而在未来，我坚信自己，一定能够开拓出一片属于我自己的天地！最后，衷心感谢**畜牧场给我提供了这么一次难得的实习机会，感谢领导的关心支持，感谢师傅的谆谆教诲，感谢良师益友的热心帮

助，感谢大家给予的帮助。

实习，是开端也是结束。在书本上学过很多理论，但从未付诸实践过，也许等到真正运用时，才会体会到难度有多大。在今后的工作和生活中，自己需要更加努力的奋斗下去。

实习的同时也让我了解到了自己的不足，我会继续努力，完善自我。对于指导老师的用心辅导和精心安排我表示由衷的感谢。

乐华审计报告篇五

转眼间，实习期快到了，我学到了很多课本上学不到的知识，令人难忘。踏上工作岗位，才知道，时间是这样过的，生活是这样过的。在xx实习已经一年了，刚来时进行了一个月的军训，晚上进行培训。从第二个月开始进入车间投入生产中，虽然每天都感觉累，但过得很充实，也学到了很多東西。

无论学习还是工作，都存在竞争，通过实习，我深深的感受到社会是残酷的，没有文化，没有本领，懒惰，就注定永远在最低。但社会又是美好的，只要你肯努力，有进取心，他就会回报你。知识是无止境的。我会在工作中继续学习，不断提高自己，相信明天会更好。

我国制药行业随着生物和化学合成技术的不断发展，对生物电工艺技术和设备提出了更新更高的要求。因此，很多大学院校为了让学生注重理论与实践相结合，增强学生的动脑动手能力，让学生走上社会有一个良好过度，于是通常把学生带到制药厂生产基地参加生产实习进行培训我们学院也不例外，大三这一年我们都在药厂或药店实习。我在瑞药制药有限公司实习。

实习的目标是通过参观和培训过程，使我们对药物和生产设备、生产车间、生产工艺有较为全面直观的了解。一方面是

为了加深和巩固所学的理论知识，提高分析解决问题的能力，另一方面是为了培养我们有良好的职业道德、严格认真、实事求是的严谨科学态度和工作作风，为以后的工作打下良好的基础。实习是在校大学生接触工厂的机会，是学生走上社会的良好过渡。因此，全校学生对这次实习热情都很高，下决心要好好利用这次机会充实自己。

xx制药有限公司（原xx新华制药厂）位于淄博市沂源县城。公司创建于xx年，是xx省第一家粉针剂生产企业。20xx年x月公司在新加坡成功上市。四十多年来，xx制药有限公司秉承“xx制药，造福四方”的经营宗旨，坚持创新为本、品质至上、内强管理、外树品牌、凝聚精英、开放共赢的经营策略，“忠诚守信，坚韧不拔，吃苦耐劳，创新进取”，从一个备战备荒的三线企业，成长为中国医药五十强企业，成为沂源县的支柱企业之一。公司先后被认定为国家重点高新技术企业、国家863计划成果产业基地骨干企业、全国守合同重信用企业。xx商标被认定为中国驰名商标。

公司占地面积xx万平方米，员工xx余人。拥有粉针制剂、原料药、固体制剂和中药制剂等xx个生产车间且全部通过国家药品gmp认证。公司还通过了is09001、iso14001和ohs18001国际质量、环境、职业健康安全管理体系认证。能够生产原料药、制剂类产品等xx余个品种规格，年产粉针（冻干）剂xx亿瓶、小容量注射剂x亿支、片剂xx亿片、胶囊剂x亿粒、颗粒剂x亿袋、栓剂xx万粒、合剂xx万瓶、原料药xx吨。

公司注重技术创新，设有省级企业技术中心、头孢类原料药工程技术研究中心和国家博士后科研工作站，与xx大学联合成立了“xx药物研究所（xx）”。在上海设立了“xx药物研究所（上海）”，先后获得xx余项专利、xx多个新药证书。公司建有严密的质保体系，负责起草了美洛西林钠、瓦松栓、厚朴排气合剂等xx个新药产品的国家药品标准。在历年国家、省、市各级药监（检）部门的质量检查中，各类产品抽检一次合

格率均达到xx%□公司销售网络完善，产品覆盖全国xx个省市，并远xx等20多个国家和地区。

自20xx年起公司经济效益位列中国制药工业企业50强制药粉针生产规模全国前五；每年xx吨的头孢类无菌原料药生产能力，是全国最大的头孢类原料药生产基地之一；拥有全国最大的单车间粉针和冻干粉针生产线；拥有三项专利的粉针分装设备和全国第一位的粉针分装效率主导产品美洛西林钠原料药及其制剂、注射用葛根素、葛根汤颗粒、瓦松栓等品种国内市场占有率均位居首位。

20xx年，公司被认定为“建国60周年xx省医药行业功勋企业”、“新中国xx年xx百家领袖品牌”，位列医药板块第一位□“xx制药，造福四方”是xx人始终追求的目标□xx制药将一如既往地坚持创新为本、品质至上、内强管理、外树品牌、凝聚精英、开放共赢的经营理念，顺国家大势而为，精心打造xx品牌，实现更高质量的成长。

- 1、通过顶岗实习，使我们能够把基础理论、基本知识、基本技能综合运用到生产岗位中。
- 2、了解制药企业各部门的设置及整体运作模式。
- 3、熟悉gmp对制药生产设备的要求。
- 4、通过实习，让我们开阔视野、丰富我们的知识结构，培养良好的职业素质与团队精神，使我们进一步提高分析问题和解决问题的能力。
- 5、熟悉各种药物的经营管理环节及仓库检验等必须工作程序。
- 6、掌握药物的生产工艺、设备安装调试和维修的程序，能够提供基本的药学服务。

7、通过实习，在真实的生产环境下，使我们在药品生产、工艺规程、岗位操作、质量控制、设备维护、故障排除、营销、药学服务等不同岗位上，接受规范的训练，培养制药专业实践能力，积累工作经验，毕业后能迅速地适应相关的工作。

我在头孢类粉针剂车间工作。头孢类粉针剂车间建成于20xx年x月并投产，建筑面积xx平方米，下设四个工段，共有xx人。头孢类粉针剂车间主要生产粉针剂，即将无菌原料药物在无菌条件下经分装机直接分装成各种规格的注射用粉针剂。车间有八条粉针生产线，其中主要包括有超声波洗瓶机、远红外隧道灭菌烘箱、双头螺杆分装机、刀式自动轧盖机、不干胶贴标机。

该生产线能生产xml□xml□xml□xml□xml□xml等规格的产品，拥有各类辅助生产设备xx多台套，包括全自动湿法超声波胶塞清洗机、多功能铝盖清洗机、脉动真空灭菌器、列管式多效蒸馏水机、列管式纯蒸汽发生器等设备。年生产粉针剂x亿瓶。

车间的设计和施工均按照gmp要求进行。生产区地面全部经自流坪处理，地面平整光滑、无裂缝、接口严密、无颗粒物脱落，并能耐受清洗和消毒，墙壁和地面的交界处成弧形，以减少灰尘积聚和便于清洁。洁净区与非洁净区之间设置有缓冲设施，人、物流走向合理。空气净化系统根据生产工艺要求划分空气洁净度等级并达到要求。

生产工艺流程主要包括进入生产岗位的物料处理程序，以及各个环境区域的洁净级别。

我觉得实习对应届毕业生来说是一个非常重要的经历，实习是我们离开学校接触社会的一个平台，最真实地感受社会的一个窗口。在xx制药有限公司一年的实习生活让我学到了很多，对我而言有着十分重要的意义。它让我提高沟通及

人际关系处理能力，提前体验上班族生活。在实习过程中，丰富了自己的专业知识，积累了工作经验，为以后走上工作岗位打基础，还找到自身的不足之处，早日弥补，增强了自己适应社会的能力。

这次实习让我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会，它不仅使我在理论上对制药技术这个领域有了全新的熟悉，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，让我学到了许多书本上学不到的东西，有效的锻炼了自己。实习是我们把学校学到的理论知识应用在实际中的一次尝试，是我们迈向社会的第一步，通过这次实习，我发现了不少问题，让我知道自己所学的知识太肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏。让我更加明白我需要学习的太多，使我了解到必须让自己懂得更多，才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。