

公司实习报告总结（14 篇）

公司实习报告总结（通用 14 篇）

公司实习报告总结 篇 1

一、实习目的：

1、透过实习，接触社会、接触企业、接触市场，了解社会、了解企业、了解市场；

2、透过实习，收集某一个或某几个方面的市场营销相关数据资料，为毕业论文选题的实践性和针对性带给依据；

3、培养勤奋认真、敬业负责的工作态度，理论联系实际、开拓创新的工作作风；

4、亲身体会企业对营销人才的潜力素质要求，提高社会适应潜力和树立正确的择业观念；

5、锻炼和培养开拓潜力、抗挫折潜力和社会交往潜力，丰富学生的实践工作经验，推动就业工作。

二、实习时间：

20__-20__学年第 2 学期第 13 周到 18 周，共 6 周。（20__年 5 月 14 日～20__年 6 月 22 日）

三、实习地点：

四、实习单位

顶园食品有限公司直营部

五、实习工作的过程、主要工作及体会

实习就应是每个大学生迈向社会的第一步。从理论向实践相结合的阶梯。这次实习是我第一次正式的实习，第一份正式的工作，所以第一天(5月14日)我十分早滴就向康师傅控股的顶园食品有限公司出发了。带着憧憬，坐上了轻轨，一开始以为公司在牛角沱，我们到牛角沱，发现没有找到，此时，庞老师正好打电话过来，告诉我们在大溪沟。最终到达了实习单位：康师傅顶园食品有限公司。

刚进公司办公室时，感觉人也不多，并不是像电视上面的一样那么多，那么整齐。公司布局分成了 3 个部分，每部分大概有十几个人。带着一丝的胆怯和兴奋和李所长介绍了一下我们。李所长叫来了直营的主管陈姐，让我跟着她学习。然后我就跟着她来到了 3 个部分中的一部分(直营部)，向陈姐说了一下我是重庆理工大学的实习生，她拿着公司的订货单让我坐到她身边，当时我就没那么紧张了。按类别陈姐给我介绍了公司的主要产品种类及产品的规格，产品主要分为 3+2、酥松、蛋卷、夹心球、妙芙蛋糕等系列。每个系列又有好多规格的产品，又分为不同的重量、不同的口味，构成差异化，满足不同的消费者。大致熟悉了一下公司的主要工作流程。主要是理货员上货、理货、统计缺货。然后公司订货，我们在办公室就是统计一下，各个超市的订货，统计规格、数量。大致熟悉了流程之后，陈姐也没给我安排更多的工作，我就看了一下大家都在干吗，基本上都在处理各种单据。有企划部门，专门搞策划，搞促销。另一个部门是经销部，对象是经销商，各个其他的中小型超市，比如我们学校的擷智超市就是他的直接对象。

这天的所见所闻使我对销售的理解更深了。公司直接应对终端客户，比如直接为超市带给上货、理货、整货。替代率超市的员工的一些智能，为超市和顾客带给了更好的服务。方便了超市和顾客，大超市先发货然后付款。企划部门帮忙超市做活动，促进超市内产品的销售。增加销售额，给超市带更多的利润。从终端促进销售，而不是仅仅把货物从公司向超市的库存转移，促进消费者消费。使

我跟好的理解了快消品的销售理念，和销售方法，更了解了什么叫真正的销售。

第二天6点多就起床了，到那儿的时候办公室的门都没开。这天蔡姐让开始让我尝试着处理订货单，统计沃尔玛订货的规格和数量，然后把数据填在公司的订货单上面，以便发货。下午就是把这也订货单统计在一个一表通的程序上面，自动生成各个超市订货的规格、数量、单据、总金额等数据。

这天我学到了跟多。经销那边和我们这边稍微不同的是，经销商先付款后发货，而我们直营这边先发货，后付款，所以我们这边要后面追款。在处理单子的过程中，我发现各个部门都是相互联系的，并不是单独的。比如说我们这边订货的多少，和企划部门的活动有紧密的联系。企划部门做活动效果明显的时候，我们直营这边的订货量就越大，成正相关。而企划部梦做活动也离不开直营部门，直营部门的理货员负责实施促销，理货员的执行力度直接影响活动的效果。而且活动的执行及策划都离不开财务部门的支持。每个部门内部的团队，各有各的职责和分工，相互合作，相互协调，把部门内的工作做完。各个部门用心的沟通和合作，有条不紊的进行，增加销售额，增加公司利润。

第三天和前两天一样，所在开了个早会，所有人员站起来喊公司经营理念，团队精神。报告这天的考勤、工作安排。然后各个部门开始紧张而又有有条不紊的工作。所长这天让我准备下有关 office 的知识，让我和他们讲解一下大致的批量处理数据的方法，提高他们工作的效率。当时我就好开心觉得最后有用武之地，有发挥的地方了。下午主要是看着蔡姐坐拿个 6 月份的销售预估，练习了下一表通。还有 5 月份(上中下旬)的预估及达成状况。

这天我发现书本上学习的知识和现实中的差距并不是很大。一个团队的领导者要善于发挥，引导、控制等功能。务必有专业技能、知识技能、沟通潜力，用人之所长。善于发现员工的优势，知人之长。透过引导、安排来发挥他的长处，这样才能提高工作效率。透过培训来挺高员工的综合素质，有敏锐的眼光善于抓住机会，利用机会，发挥团队的优势，合作的力量。使团队的各个员工和谐、合作。构成壹加壹大于贰的力量。给员工明确的任务，明确奖罚制度。做好配额工作，根据员工的潜力公平的进行配额。而且要留有余地，尽量有一个能够回旋的余地。我觉得做事情要提前进行计划，留有回旋的余地，这是这天学到的最重要的一点。

在办公室里就这样做了 10 天左右的单据处理，基本上把这些都能独立完成了。到 5 月 24 号的时候，陈姐安排我跟着钟姐去超市学习陈列。在车上钟姐和我聊了会家常及公司里的一些不满。钟姐比较内向，不善于表达，但是主管陈姐比较外向，声音高，嗓门大，说话比较直。钟姐说平时工作挺累的，但还是尽心尽力的完成了，有时候甚至做到晚上才回来。但是还是达不到陈姐的要求，经常被骂。平时还要帮业务代理处理完订货单，排好货之后才能去超市理货。而办公室里的业务代理平时早早简单的处理了单子就下班了。而且工资待遇不一样，自己才 1000 多点。而业务代理竟然 3000 多元，平时还要受莫名其妙的气。从心里上不能理解，所以决定辞职。但是当天钟姐还是认真负责的把我带到超市，给我讲一些陈列的基本知识，比如说陈列的原则。公司规定，产品的正面要正对走廊，

而且有赠送等标识也务必放在靠近走廊的地方。货物要按系列放在同一列，或者行，以便顾客购买。货物摆放要按先进先出的策略，先进指前面没有卖完的老产品，这次放的产品放在上次没有卖完的产品的后面，顾客购买的时候一般都是先拿前面的，防止老产品的堆压，产生临期品或者过期产品。

这天能够说学到了很多做人做事的道理。理论和实践慢慢的结合了起来。首先此刻是信息社会，沟通起着至关重要的作用。做人要有认真的态度，己所不欲勿施于人。认认真真的做好自己的本职工作，出现问题时，从自身找原因，找缺点。与相关的人员主动沟通，请教别人指出自己的缺点。虚心学习，接纳别人的意见。作为一个领导者务必学会如何管理和引导员工，使员工用心主动的做好本职工作。还务必具备较强的沟通潜力，及时发现员工存在的问题，并帮忙其解决。要会用奖励和惩罚制度结合来激励员工。做到公平对待每个员工，工作上用心带头，起到模范的作用，透过满足员工的需求来提高员工的工作用心性和工作效率。在工作之中不只是同技术、同设备打交道，更重要的是同人的交往。所以必须要掌握好同事之间的交往原则和社交礼仪。这也是我们平时要注意的。我在这方面得益于在学校学生会的长期的锻炼，使我有一个比较和谐的人际关系，为顺利工作创造了良好的人际氛围。做事方面必须要肯做认真做，不能眼高手低，此刻就是感觉自己高估自己，觉得自己什么都能做，什么都会做，理论上都懂，但是真正动手操作的时候，才发现很困难，甚至做不了。有时候有些事情可能单调无聊，机械而重复，但是又务必去做。这就是为什么

同样的工作，不同的人做结果却不同。总的来说态度要端正。

就这样单调而重复的做了一个周左右，到6月11日，我们直营组在企划部们的帮忙下开始进行买赠活动。由于去年给大超市催货，送了很多货，而且由于比同类产品价格高了很多，导致各个超市里有很多11年7、8月份的产品。实际也就是库存的转移，导致产生很多临期品(立刻到期)。所以公司决定买3+2饼干实行买3送1，妙芙蛋糕买2送一盒伊利纯牛奶。每一天都提着4件饼干或者纯牛奶去超市做赠品活动，到了超市还要透过超市收货部。先把超市的临期品数量种类统计出来，然后在收货部贴赠品贴，把产品条码贴住，以免一些超市做小动作。就这样重复的一向做到实习结束，快结束的时候在超市还见到了因为产品的规格放错位置，导致和标价不一致，从而导致顾客与售货员直接的争执。

近2个周的赠品活动，出入各个超市，见到了各个超市的各种特色，有的空间大，比如沃尔玛、王府井、人人乐;有的空间窄，比如重客隆、永辉。有的货架高，比如沃尔玛、人人乐。有的货架低，如卜蜂莲花。等各有各的特色。对超市和百货的区别，货物的陈列等有更深切的理解。无规矩不成方圆，各个公司有各自的规定，务必建立明确的奖惩制度。同竞争者直接的斗智斗勇，在价格、质量、种类上寻求自己的优势，进行价格战等竞争战略。快销品的促销活动必须要快准狠，一步到位，降价就一次性降。尽快把临期品促销完成。感觉公司送奶获得与我们学的理论知识有很多联系。与顾客的需求相联系，寻求顾客的不同需求，寻找满足这些需求的公司，构成战略联盟。

这一个半月的实习使我学到了很多，学会了很多做人做事的道理，并把学到的理论和实际紧密的结合了起来。最重要的是学习到了如何与人打交道。透过实习，透过接触社会、接触企业、接触市场，了解社会、了解企业、了解市场；透过实习，培养勤奋认真、敬业负责的工作态度，理论联系实际、开拓创新的工作作风；亲身体验企业对营销人才的潜力素质要求，提高社会适应潜力和树立正确的择业观念；锻炼和培养开拓潜力、抗挫折潜力和社会交往潜力，丰富学生的实践工作经验，推动就业工作。为以后找工作奠定了基础。

公司实习报告总结 篇2

序言：

20__年__月份，我有幸被证券选中，从而开始了我一个月左右的实习生活。在这一段时间里，我近距离接触了广发证券郑州营业部，在了解广发证券的发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能、其日常业务的流程、以及营业部的特色服务；同时深入学习了中国证券市场行业的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己沟通、交流和处理问题的能力。

正文部分：

一、公司简介

二、具体实习内容

我被安排在客户服务部工作，主要在柜台跟着学习。我从以下几个方面来介绍下我的实习生活：

首先，每天早晨 8：30 之前到公司，8：30——9：00 晨读，主要在大户室读报，有《中国证券报》、《证券时报》等。主要了解国家的宏观经济政策、财经要闻、以及证券市场最新信息，如上市公司信息披露等公告，主要是分析市场热点和读一些股评。

其次，晨读结束后，我就开始忙着准备下前台开户要用的东西，因为前台主要的工作就是开户，再加上现在的股市一直牛得要死，导致越来越多的人热衷于炒股，于是开户的人变得异常的多。开户是证券公司最一般也是最基础的业务，因此对于开户流程，我们都要进行详细的了解和认真的学习。下面就简单的介绍下个人开户的流程：

- 1、个人开户需提供身份证原件及复印件，深、沪证券账户卡原件及复印件；若是代理人，还需与委托人同时临柜签署《授权委托书》并提供代理人的身份证原件和复印件；

- 2、填写开户资料并与证券营业部签订《证券买卖委托合同》；

- 3、证券营业部为投资者开设资金账户；

- 4、办理开通证券营业部银证转账；

机构开户的流程和个人差不多，只是要提供的证件和添的合同不一样。

前台另一个主要的工作就是柜台服务。例如：客户需要在柜台办理各种业务，如转托管，撤消指定交易，变更客户资料和密码的重置银证转帐的开通和取消等等。在整个前台工作的过程中，我们一大部分的时间要用在指导客户填写办理各种业务的表单并复印身份证，银行卡及股东代码卡等，以提高工作效率。同时也跟着老员工习怎样和客户交流，并及时了解客户的需求。

另外，在整个工作的过程中，我们也提供简单的咨询服务，和客户进行沟通。经过培训和多天的观察学习，我们可以根据我们的知识对客户的有关意见、相对简单的问题进行处理。但更重要的是我们要多发现问题，多学习证券知识。由于平时在校学习比较少关注股市，更准确的说是对证券市场了解的并不多，因此也比较少运用些股票软件进行分析。在实习期间，工作相对较少的时候，我们比较关注股市动态。熟悉了沪深两市许多上市公司，并对一些各股运用各种指标进行了分析和讨论，把所学的相关知识又回顾了一遍，熟练并且能充分的操作股票行情分析软件，对股票市场比原来有了更深刻的认识。

最后，当一天的工作基本结束后，我们就开始了另一项重要的内容：整理客户资料。客户资料包括开户申请书、开户合同书、银证对应申请书、客户资料变更表，及客户身份证、银行卡、股东代码卡复印件等。所做的相关工作大致包括以下三个方面内容：

1、理清相关的客户资料，并及时核对下当天业务所产生的各项单据，确保完整准确、没有遗漏。如果有什么缺失，一定要及时的给予纠正。很长一段时间弄得我们都对单据特敏感，呵呵，总怕有什么闪失似的；

2、把理清整理过的客户资料，按顺序装入客户档案袋，然后寸到档案柜子里；

3、有时间我们要把当天产生的自然人注册表和身份证的复印件表扫描到各个业务科目目录下，然后统一发往总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量的工作。这是一个简单但相当烦琐的过程，需要细心和耐心；客户资料档案的有序整理是为了将来需要时能够方便迅速的查找，所以工作人员对我们进行认真的指导。

在我们实习的过程中，广发证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里要特别感谢李婉姐，在批评和表扬我日常工作的同时，更多的教我为人处事的道理。

三、自己的一些心得和建议

实习之前，总感觉证券公司是有点神秘的，毕竟对证券市场还不太熟悉，具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习，对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识，与此同时也思考了一些问题：

1、关于工作时间

股市开市是周一至周五上午 9：30——11：30，下午 1：00——3：00，证券公司办理各种业务也是同步的，以股市为中心展开，这有点难为了好多上班族，因为对他们来说，要办理各种业务的话必须请假来营业部，真的很不方便。

2、区分客户

和银行一样，证券公司也都会根据客户的资产将客户分成大、中、散户三类，重视发展大客户并为之提供完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就可以看出。另外，大客户还可以申请到更加优惠的交易佣金费率；而小客户则没有以上的种种待遇，他们要早早的到散户区占机子，有什么问题也能解决但可能不是很及时的；

3、交易所交易机制

沪市实行全面指定交易制度，即凡在上海证券交易所交易市场从事证券交易的投资者，均应事先明确指定一家证券营业部作为其委托、交易清算的代理机构，并将本人所属的证券账户指定于该机构所属席位号后方能进行交易。如果要到其他证券营业部做股票交易，需要先撤销原指定再做新指定；转托管，是专门针对深交所上市证券托管转移的一项业务，是指投资者将其托管在某一证券商那里的深交所上市证券转到另一个证券商处托管，是投资者的一种自愿行为。投资者在哪个券商处买进的证券就只能在该券商处卖出，投资者如需将股份转到其它券商处委托卖出，则要到原托管券商处办理转托管手续。投资者在办理转托管手续时，可以将自己所有的证券一次性地全部转出，也可转其中部分证券或同一券种中的部分证券。虽然二者有些相似，但好多股民都不是很了解，特别是关于转托管费这个问题，转出证券公司收了 30 元，而转入证券公司又给予报销了，很有点报复性的味道。自我感觉很是麻烦；

4、银证转帐和第三方存管制度

随着银行和证券公司合作为不断深入，最近的银证转帐和第三方存管制度等证券交易方式，对传统的证券交易模式提出了挑战，在业界引起了高度重视。

有了银证转账业务，一方面，投资者可以就近到相关银行办理存取资金，另一方面，可以随时通过电话划账，方便投资者的投资活动。但是，银证转账毕竟还存在个“转”字，需要耗费一定的人

力物力，有时转帐不成功，还影响股民的操作，于是第三方存款制度便诞生了。

关于即将推出的第三方存管制度

(1) 概念：客户证券交易结算资金（俗称“保证金”）第三方存管制度是指证券公司将客户证券交易结算资金交由银行等独立第三方存管。实施客户证券交易结算资金第三方存管制度的证券公司将不再接触客户证券交易结算资金，而由存管银行负责投资者交易清算与资金交收。客户证券交易资金、证券交易买卖、证券交易结算托管三分离是国际上通用的“防火”规则。

本新闻共 2 页，当前在第 1 页 12

(2) 背景：我国证券市场是在体制转轨过程中建立和发展起来的新兴市场，由于证券市场法律体系不完善，交易管理制度设计存在缺陷，证券公司法人治理结构不健全和自我守法合规意识不强等因素，一些证券公司出现了挪用、质押客户证券范文网为您提供大量免费范文！交易结算资金，占用客户资产等违法违规现象，给客户造成了巨大经济损失，已经严重损害了证券公司的行业形象，挫伤了客户的信心。因此，必须探索从制度上杜绝挪用客户证券交易结算资金的行为，挽回行业信誉和客户信心，督促证券公司规范发展。20__年末，证监会在设计南方证券股份有限公司风险处置方案时，提出实行客户证券交易结算资金第三方存管制度。

(3) 目的：建立客户证券交易结算资金第三方存管制度，旨在从源头切断证券公司挪用客户证券交易结算资金的通道，从制度上杜绝证券公司挪用客户证券交易结算资金现象的发生，从根本上建

立起确保客户证券交易结算资金安全运作的制度，达到控制行业风险、防范道德风险、保护投资者利益、维护金融体系稳定的目的。

(4) 原因：实行客户证券交易结算资金第三方存管制度之所以能确保客户证券交易结算资金不被券商挪用，是因为该制度有效地在证券公司与所属客户证券交易结算资金之间建立隔离墙。具体而言，实施客户证券交易结算资金第三方存管制度后，客户可以在存管银行网点或证券公司的营业网点办理开户业务，在存管银行的系统中生成客户证券交易结算资金账号，在证券公司的系统中生成客户号。遵循“证券公司管交易，商业银行管资金、登记公司管证券”的原则，由证券公司负责客户证券交易买卖、登记公司负责交易结算并托管股票；由商业银行负责客户证券交易结算资金账户的转账、现金存取以及其它相关业务。

5、广发证券和广发银行

在这段时间里，柜台前有些客户会混淆广发证券和广发银行。广发证券的前身是1991年9月8日成立的广东发展银行证券部。1993年末设立公司，20__年改制为广发证券股份有限公司，是国内首批综合类券商之一。广发证券应该很是注重自身品牌的宣传的，毕竟品牌对于一个公司来说非常重要的；

6、广发证券的发展前景

在十五年的发展过程中，公司形成了自己鲜明的特色：经营稳健，管理规范；市场地位稳固；风险控制得当，资产状况良好；以人为本，人才优势明显；服务客户，不断创新。更重要的是，营业

部的员工所表现出来的一种积极，乐观，自信的精神风貌时时给人一鼓舞，我深信广发证券的发展前景一定很令人振奋。

四、经过一个月的实习，也想对自己和股民提一些建议

1、正确认识股票投资与人生的关系

股票投资之所以这样吸引人，主要在于它的刺激性。它能够在很短的时间里为投资者带来巨大的财富，同时也能让你的财富化为乌有。

对于投资者来说，要想在股票投资上获得成功，就必须正确认识股票投资。只有正确认识股票与人生的关系以及对人生的作用之后，才能够以平和的心态，在股市里游刃有余。那么，怎样才能够正确认识股票投资与人生关系呢？的投资家巴菲特对股票投资与人生的关系有一个非常正确、清晰的认识。回首巴菲特的成功之路，我们可以看出他是一范文网，免费范文写作第一站！个用“善念”投资的人。所谓善念，可以归纳为善立志、善结缘、善取之等三个方面。股市确实是一个诱人的地方，那些想要获得巨大财富的人趋之若鹜。但是，很多人在金钱面前迷失了方向，之所以造成这种情况，主要是他们错误地认识了股票投资与人生的关系，以及股票在人生中的作用。实际上，股票投资与任何一种赚钱方式都没有区别，我们不能在其高额的利润面前乱了阵脚。

总之，要想在股市里清醒地投资，清醒地赚钱，我们就应该明白投资家巴菲特的“善念”。只有领悟了善念的真正意义，才能够保持清醒的头脑，清醒地进行股票投资。

2、树立属于自己的投资观念与原则

作为一个股票投资者，要想获得成功，首先要做的就是树立正确的属于自己的投资观念。

投资观念就仿佛一面旗帜，引领你向着正确的方向前进。当你在为某项投资举棋不定时，正确的投资观念就会起到一明灯的作用，帮助你做出明智的投资决定。巴菲特成功的关键，就在于树立了正确的投资观念。他的投资观念非常独特，且非常实用。在巴菲特眼里，注重股票内在价值，买进市场价格低于其内在价值的股票，长期持有，重视企业的赢利能力，不理睬市场变化，也不担心短期的股票波动。这样，成功就不会是一件遥远的事情。巴菲特常告诫那些投身于一日数变的股市或者希望股票投资来发大财的人，必须树立一个正确的投资观念，然后坚持到底。这一点，很多股票投资者无法做到。原因是他们无法克服浮躁的情绪。其实巴菲特自己，也为成功交纳了许多学费，遭遇失败使他立即总结经验，逐渐树立自己的投资观念与原则。

总之，还要要做到止损、分散风险我不知道该怎么样强调这几个字的重要，我也不知道该怎么解释这几个字，但这是炒股的最基本的行为准则。

最后，虽然这次实习时间很短，也有磕磕碰碰，但这次实习的确很有必要，很有意义同时也是一次令人非常难忘的经历；我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司，学到了很多书本上没有的知识，锻炼了自己各方面的能力。

公司实习报告总结 篇3

实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，如今为期1个月的实习结束了，我在这一个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，除了巩固课本知识外，更重要的是让我明白了许多人生道理，受益非浅。现在我就对这一个月的实习做一个工作总结。

一、国际贸易

（一）国际贸易（internationaltrade）

国际贸易亦称"世界贸易"，泛指国际间的商品和劳务（或货物、知识和服务）的交换。它由各国（地区）的对外贸易构成，是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生，并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会，其规模空前扩大，具有世界性。（二）对外贸易（foreigntrade）

对外贸易亦称"国外贸易"或"进出口贸易",是指一个国家(地区)与另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家(地区)来说,就是进口;对运出商品或劳务的国家(地区)来说,就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展,到资本主义社会,发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

二、国际贸易和对外贸易

(一)、国际贸易(internationaltrade)

国际贸易亦称“世界贸易”,泛指国际间的商品和劳务(或货物、知识和服务)的交换。它由各国(地区)的对外贸易构成,是世界各国对外贸易的总和。国际贸易在奴隶社会和封建社会就已发生,并随生产的发展而逐渐扩大。到资本主义社会,其规模空前扩大,具有世界性。

(二)、对外贸易(foreigntrade)

对外贸易亦称“国外贸易”或“进出口贸易”,是指一个国家(地区)与另一个国家(地区)之间的商品和劳务的交换。这种贸易由进口和出口两个部分组成。对运进商品或劳务的国家(地区)来说,就是进口;对运出商品或劳务的国家(地区)来说,就是出口。这在奴隶社会和封建社会就开始产生和发展,到资本主义社会,发展更加迅速。其性质和作用由不同的社会制度所决定。

三、对外贸易与国际贸易商品结构：

对外贸易商品结构是指一定时期内一国进出口贸易中各种商品的构成，即某大类或某种商品进出口贸易与整个进出口贸易额之比，以份额表示。

国际贸易商品结构是指一定时期内各大类商品或某种商品在整个国际贸易中的构成，即各大类商品或某种商品贸易额与整个世界出口贸易额相比，以比重表示。

为便于分析比较，世界各国和联合国均以联合国《国际贸易商品标准分类》（sitc）公布的国际贸易和对外贸易商品结构进行分析比较。一国对外贸易商品结构可以反映出该国的经济发展水平、产业结构状况、科技发展水平等。国际贸易商品结构可以反映出整个世界的经济发展水平、产业结构状况和科技发展水平。

四、对外贸易值与对外贸易量：

（一）、对外贸易值（valueofforeigntrade）

对外贸易值是以货币表示的贸易金额。一定时期内一国从国外进口的商品的全部价值，称为进口贸易总额或进口总额；一定时期内一国向国外出口的商品的全部价值，称为出口贸易总额或出口总额。两者相加为进出口贸易总额或进出口总额，是反映一个国家对外贸易规模的重要指标。一般用本国货币表示，也有用国际上习惯使用的货币表示。联合国编制和发表的世界各国对外贸易值的统计资料，是以美元表示的。把世界上所有国家的进口总额或出口总额用同一种货币换算后加在一起，即得世界进口总额或世界出口总额。就国际贸易来看，一国的出口就是另一国的进口，如果把各国进出口值相加作为国际贸易总值就是重复计算。因此，一般是把各国进出口值相加，作为国际贸易值。由于各国一般都是按离岸价格（fob即启运港船上交货价，只计成本，不包括运费和保险费）计算出口额，按到岸价格（cif即成本、保险费加运费）计算进口额。因此世界出口总额略小于世界进口总额。

（二）、对外贸易量（quantumofforeigntrade）

以货币所表示的对外贸易值经常受到价格变动的影响，因而不能准确地反映一国对外贸易的实际规模，更不能使不同时期的对外贸易值直接比较。为了反映进出口贸易的实际规模，通常以贸易指数表示，其办法是按一定期的不变价格为标准来计算各个时期的贸易值，用进出口价格指数除进出口值，得出按不变价格计算的贸易值，便剔除了价格变动因素，就是贸易量。然后，以一定时期为基

期的贸易量指数同各个时期的贸易量指数相比较，就可以得出比较准确反映贸易实际规模变动的贸易量指数。

五、贸易条件 (terms of trade)

贸易条件又称交换比价或贸易比价，即出口价格与进口价格之间的比率，也就是说一个单位的出口商品可以换回多少进口商品。它是用出口价格指数与进口价格指数来计算的。计算的公式为：出口价格指数/进口价格指数₁₀₀。以一定时期为基期，先计算出基期的进出口价格比率并作为 100，再计算出比较期的进出口价格比率，然后以之与基期相比，如大于 100，表明贸易条件比基期有利；如小于 100，则表明贸易条件比基期不利，交换效益劣于基期

六、服务贸易

根据关贸总协定乌拉圭回合达成的"服务贸易总协定",服务贸易是指:"从一成员境内向任何其他成员境内提供服务;在一成员境内向任何其他成员的服务消费者提供服务;一成员的服务提供者在任何其他成员境内以商业存在提供服务;一成员的服务提供者在任何其他成员境内以自然人的存在提供服务。"服务部门包括以下内容:商业服务,通信服务,建筑及有关工程服务,销售服务,教育服务,环境服务,金融服务,健康与社会服务,与旅游有关的服务娱乐、文化与体育服务,运输服务。

七、直接贸易与间接贸易

(一) 直接贸易 (directtrade)

直接贸易是"间接贸易"的对称,是指商品生产国与商品消费国直接买卖商品的行为。

(二) 间接贸易 (indirecttrade)

间接贸易是"直接贸易"的对称，是指商品生产国与商品消费国通过第三国进行买卖商品的行为。其中，生产国是间接出口；消费国是间接进口；第三国是转口。转口贸易（entrepotttrade）是指生产国与消费国之间通过第三国所进行的贸易。即使商品直接从生产国运到消费国去，只要两者之间并未直接发生交易关系，而是由第三国转口商分别同生产国与消费国发生的交易关系，仍然属于转口贸易范畴。

八、总贸易与专门贸易

（一）总贸易（generaltrade）

总贸易是"专门贸易"的对称，是指以国境为标准划分的进出口贸易。凡进入国境的商品一律列为总进口；凡离开国境的商品一律列为总出口。

在总出口中又包括本国产品的出口和未经加工的进口商品的出口。总进口额加总出口额就是一国的总贸易额。美国、日本、英国、加拿大、澳大利亚、中国、原苏联、东欧等国采用这种划分标准。

（二）专门贸易（specialtrade）

专门贸易是"总贸易"的对称，是指以关境为标准划分的进出口贸易。只有从外国进入关境的商品以及从保税仓库存提出进入关境的商品才列为专门进口。当外国商品进入国境后，暂时存放在保税仓库，未进入关境，不列为专门进口。从国内运出关境的本国产品

以及进口后经加工又运出关境的商口，则列为专门出口。专门进口额加专门出口额称为专门贸易额。德国、意大利等国采用这种划分标准。

九、有形货物贸易

有形货物贸易指有形的、实物形态的、可以看见的货物的贸易。为便于统计和国与国之间进行协调，1974 年联合国秘书处修订了 1950 年版的"联合国国际贸易标准分类"，现行实施的是 1974 年修订本。在该版本中，把国际贸易货物分为 10 大类，63 章，233 组，786 个分组和 1924 个基本项目。

这 10 类货物分别为食品及主要供食用的活动物（0）；

饮料及烟类（1）；

燃料以外的非食用粗原料（2）；

矿物燃料，润滑油及有关原料（3）；

动植物油脂及油脂（4）；

未列名化学品及有关产品（5）；

主要按原料分类的制成品（6）；

机械及运输设备（7）；

杂项制品（8）；

没有分类的其他货物（9）。

在国际贸易统计中，一般把 0 到 4 类货物称为初级产品，把 5 到 8 类货物称为制成品。

十、复出口与复进口

（一）、复出口（re-export）

复出口是指外国商口进口以后未经加工制造又出口，也称再出口。复出口在很大程度上同经营转口贸易有关。

（二）、复进口（re-import）

复进口是指本国商品输往国外，未经加工又输入国内，也称再进口。复进口多因偶然原因（如出口退货）所造成。

十一、知识产权贸易

根据关贸总协定乌拉圭回合达成的"与贸易有关的知识产权协议"，知识产权包括如下内容：版权、专利、商标、地理标志、工业设计、集成电路、外观设计（分布图）等，是一种受专门法律保护的重要的无形财产。

十二、当代世界市场发展的特点

（一）世界市场上国际类型的多样化

战后，在世界市场上，出现了三种类型的国家，即发达市场经济国家、发展中国家或地区和社会主义国家。在国际贸易中，发达市场经济国家约占 70%左右，发展中国家或地区约占 20%，而社会主义国家和原苏联、东欧国家约占 10%左右。

（二）国际贸易方式多样化

1.1 实习背景

实习地点在被誉为“中国模具之乡”、“中国塑料日用品之都”的台州市黄岩区，公司名称为有限公司。公司成立于20__年，是一家集设计、生产、研发、销售高品质婴幼儿系列产品于一体的外向型公司。公司在成立短短两三年内以远见卓识的眼光洞察未来，以发展婴幼儿用品行业为己任，利用尖端技术和全方位的服务不断为大众和社会勾画一幅幅新的宏伟蓝图。服务社会是公司不遗余力推动科技创新的源泉，几年来公司以“优质、严管、诚信、创新”的经营理念，“奋发图强、最求完美”的企业精神，“雷厉风行、一丝不苟”的工作作风，在业界取得了骄人的成绩。

1.2 实习好处

三年的系统理论学习，使我掌握了外贸的理论知识，诸如：外贸术语，外贸进出口流程，报关，报检的操作流程。但是，就应承认，如果没有将自己学到的理论透过实践被自己所真正掌握，就应说对自己今后找到一份称心的工作还是会造成必须困难的。只有透过一段时间的实习，才能够将书本上学到的知识运用到实际状况中去，解决实际问题，为今后的工作打下坚实的基础。

实习资料

2.1 实习初期

公司从去年开始做外销，此刻外销部门有两个前辈，她们都做过两三年的外贸，经验比较丰富，但是她们到公司时间也不长，之前也没带过新人，所以刚来没有人给我指点该做什么或是下一步该怎样做，所以只能靠自己，遇到不懂的就问。

第一天我先看了公司产品册，大体了解公司主营产品为婴幼儿塑料产品，包括儿童坐便器系列，浴盆系列，餐桌椅系列，健身车系列，对公司产品类型有了大致了解后，根据一份打印好的产品目录对照产品册加深对产品的了解，这次要搞懂的不只是产品外形，更重要的是产品材料、尺寸、内外包装、毛净重、起定量之类，要把产品一一对号。这些说看完很简单，但是真正的做到清清楚楚，可能要花一段时间了。之后，我又亲自到车间流水线上及公司样品间看产品实物，增加对产品的进一步了解。再次之间，我根据公司存档的客户资料进行客户跟踪及新客户开发，每一天发送超多的邮件，当然收到很多系统退信，但是欣慰的是仍有不少客户回复。

2.2 实习中期

在维护好平台的同时，还要利用其它手段开发更多的客户，利用 B2B 网站发布自己的供应信息，同时还要利用展会、论坛、网站、商务部、海关数据等获取更多相关产品的买家信息，然后主要透过邮件对客户发函以建立业务关系。没有回音或是收到系统退信是很正常的，所以没有必要因为这些而灰心。

实习将近 10 天，对产品能够说已经很熟悉了，这时部门里安排我接手阿里巴巴中文网站，也就是阿里旺旺作为业务平台。初次接触阿旺，并不是多么熟悉，自己摸索后明白了如何在阿旺上发布自己的产品让客户主动找上门，也明白了如何在社区中结识更多的朋友，如何在帖子中帮忙别人同时学到更多知识，如何利用网商博客赢得关注但是最需要的功夫是如何根据客户的询盘作出有针对性的答复。在平台上，经常有客户询问产品，刚开始客户问什么就回复什么，觉得很被动，尤其是客户问产品价格时，我直接按照客户要求根据公司报价表就把价格给客户了。这样反而使得有些客户在我报价之后就没了音信。慢慢的，我总结出自己在报价上的失误，急于寻找客户，遇到客户询价就在客户面前表现出来对这笔单子的渴求，所以使得自己很被动，另外，在报价上，并不是针对每一个客户都给出相同的价格，而是要看他对产品的满意度及需求程度。因此，之后我要求自己把每个客户看重，但又要看淡，要吊客户的胃口，让对方急，同时在适当的时机给他报价时要看他是否有想合作的倾向，及这个倾向能让我有多大的把握拿下这个单子，总之要综合考虑，给他报价。我想，报价就应是我今后还应努力学习加强的一个环节。

在此期间，给多个客户发过样品，一般来说客户如果要求要样品的话那么合作的可能性就比较大了，但是发样品没有回音也很常见。在客户要求寄样品时要细心对待，一般收到样品费后寄样，而对于易碎品在包装上要格外注意，同时不要忘记贴易碎标志。另外就是寄出的样品必须要保证没有任何瑕疵，不然如果样品有问题那么客户对产品就没了信心。另外，更要注意的是收到客户的样品费后要及时发送样品，我自己就因为公司里特殊原因致使样品寄出时比预计晚了一天而没有赶上一笔单子，这给了我很大的教训。总之在此期间我总结出做事要利落更要稳，稳住自己的心，稳住客户。

公司实习报告总结 篇5

一、实习公司介绍

证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于20__年5月18日成立的综合类证券经营机构。20__年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有 34 家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员 85%，硕士以上人员 26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20__年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国 17 家证券公司之一。公司 20__、20__、20__连续三年荣获“省长金融奖”。

二、实习时间和地点

20__年 6 月 27 日-----20__年 7 月 24 日

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部

三、实习目标

(一)根据学校统一集中实习的安排,完成大四的专业实习

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程,进一步深化对证券市场的认识

(三)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来,并能够分析和处理一些基本问题

四、实习内容

(一) 了解华龙证券概况

华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

了解并领悟华龙证券的企业文化

营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务；清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算；财务部负责会计核算；电脑部则负责管理和维护数据。

(二) 具体实习内容

我们每天下午 4:00 去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程

我们的工作必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地进社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的目的就是约见。

公司实习报告总结 篇6

一、实习公司介绍

—证券有限责任公司是由甘肃省人民政府组织筹建，经中国证监会批准，于20__年5月18日成立的综合类证券经营机构。20__年度，公司实施了增资扩股，注册资本达到万元。主要股东有甘肃省人民政府国有资产监督管理委员会、兰州银行股份有限公司、上海九龙山股份有限公司、甘肃省电力投资集团公司、酒泉钢铁(集团)有限责任公司、中国星火有限公司、甘肃祁连山建材控股有限公司、重庆江南财务顾问有限公司、洋浦浦龙物业发展有限公司。

—_证券有限责任公司主要业务范围包括证券经纪、投资银行、证券投资咨询、财务顾问以及中国证监会批准的其他业务。公司拥有广泛的客户资源和良好的社会形象，在北京、上海、深圳、重庆、杭州、无锡、乌鲁木齐、合肥、西安和兰州等主要城市设有 34 家经营机构，并在北京设立了投资银行专业分公司，发起设立了华商基金管理公司，控股甘肃陇达期货公司。公司项目遍布全国，先后成功保荐一汽集团启明信息、北大荒、浙江龙盛、祁连山等十多家大型企业的上市与融资。经国家科技部、教育部批准，公司设有博士后流动工作站，拥有一大批高学历、高素质的专业人才，大学本科以上人员 85%，硕士以上人员 26%，拥有一批经验丰富、业务精湛的保荐代表人和专业分析师队伍。公司坚持“借力西部，放眼全国”的发展战略，凭借专业化的优质服务，诚信、务实、高效、敬业的团队精神，在竞争激烈的中国证券服务业中稳步提升份额。20__年成功保荐首批创业板上市企业发行上市，成为首批保荐企业在创业板上市的全国 17 家证券公司之一。公司 20__、20__、20__连续三年荣获“省长金融奖”。

二、实习时间和地点

乌鲁木齐扬子江路华龙证券乌鲁木齐营业部

三、实习目标

(一)根据学校统一集中实习的安排,完成大四的专业实习

(二)了解证券公司的组织结构和日常业务流程,进一步深化对证券市场的认识

(三)能把课本上学到的相关知识和具体实践结合起来,并能够分析和处理一些基本问题

四、实习内容

(一)了解华龙证券概况

. 华龙证券的发展历程及其在中国证券业中的地位

. 了解并领悟华龙证券的企业文化

. 营业部的内部设置，下设客服部、清算部、财务部、电脑部四个部门。客户部的工作包括接待客户，提供咨询服务；清算部工作包括柜台业务及其产生的相关客户资料管理，营业部每天发生的资金、股票进出清算；财务部负责会计核算；电脑部则负责管理和维护数据。

(二) 具体实习内容

我们每天下午 4:00 去公司上培训课。每周都会有不同的课程表，安排每天的学习内容。学习内容如下：

仪容仪表课程

我们的工作必须统一着装。一方面，是公司建立一个良好的形象。另一方面，这样以便顺利地进社区进行营销活动。

证券营销(社区营销和电话营销)

在对社区进行活动时，我们要了解客户的需求，就让他们在填写市场调研卷的时候留下电话。在沟通的过程当中，我们可以比较随意的聊聊现今的证券市场，看看该客户是否可以成为我们的潜在客户。在这个活动当中，我们的目的就是要客户留下他们的电话。

紧接着就是电话营销，首先，要有实时的信息跟踪。其次，对于当日的大盘，要对客户做一个清晰的、直观的研究报告。另外，帮助客户在了解、或者选股时有必要的警示。最后，为了能够顺利地展开证券营销活动，我们可以为客户免费赠送一份证券投资报告。在这个过程中，我们的目的就是约见。

熟悉 K 线理论

从形态可以看出。例如：底部形态 K 线，若底部能够持续放量，均线多头，MACD，KDJ 等金叉或者底背离。从顶部下跌以来的百分比 0.3、0.5、0.6 等，这就是一个买入点。

又比如，我们的授课经理根据波浪理论，再加上以往的经验，常在第三个波浪点买入股票。当然，这也不能完全是正确的。波浪理论核心的三个内容有：形态、比例、时间。所以，在以后的实战工作中可以做为很好的一个判断依据。

宏观市场分析

宏观经济与股市运行：(1) 宏观经济下的强势产业选择。(2) 估值、政策与股市走势。(3) 行业周期与产业链。关注的重要指标有原油价格、有色金属价格、煤炭价格、BDI 走势。(4) 投资策略：估值与成长。投资策略的几个关键词：经济周期与股市周期、自上而下与自下而上、行业周期与机构调整、价值投资与趋势交易。

比如，低估蓝筹、弹性高的：江西铜业、铜陵有色、锡业股份。在通胀受益的情况下，山东黄金、荣华实业。对于金属价格和股价相逆的有宝钛股份、云南锗业、厦门钨业等。另外还有一些高技术，深加工的，例如：东阳光铝、新疆众和。而具有独立行情的稀土。如包钢稀土、中色股份、广晟有色等。

对于内需扩张的产业，如家电、汽车、食品饮料、医药、商业、酒店旅游都可以作为很好的投资方向。又因为人民币的需求大幅增加，高耗能工业现今是我国经济发展的主要动力。

我们进行宏观分析的主要目的就是分析宏观经济的运行态势，发展趋势及存在的问题，探讨预期的政策变化对经济股市的影响，降低风险。它关注的指标有 GDP、固定资产投资等。一般情况下，经济的低迷点是股票的买入点，因为当经济处于衰退时期时，国家会对此作出相应的政策。

心理课程(心态指导)

我们的营销老师曾对我们说过这样一句话：每天拒绝千百遍，我的感觉像初恋。对于工作也是一样，精神百倍的，时刻保留新鲜感。对于别人的意见要虚心接受，懂得换位思考，看事情的正面。发生冲突时，要控制自己的情绪，理解和感恩别人。对于营销工作，尤其是证券营销。一定要有百折不挠的精神，这样才会捕获胜利的果实。

技术分析指标介绍

BIAS 乖离率。表现个股当日收盘价与移动平均线之间的差距。正的乖离率大，表示短期获利愈大，则获利回吐的可能性愈高；负的乖离率愈大，则空头回补的可能性愈高。按个股收盘价与不同天数的平均价之间的差距，可绘制不同的 BIAS 线。

KDJ 随机指标。K 值在 20 左右，向上交叉 D 值为短期买进信号。K 值在 80 左右，向下交叉 D 值为短期卖出信号。K 值形成一底比一底高的现象，并且在 50 以下的低水平，由下往上连续两次交叉 D 值时，股价涨幅会较大。K 值形成一顶比一顶低的现象，并且在 50 以上的高水平，由上往下连续两次交叉 D 值时，股价跌幅会较大。参数：N、M1、M2 天数，一般取 9、3、3。

MACD 指数平滑异同平均线该指标主要是利用长短期二条平滑均线，计算两者之间的差离值。该指标可以去除掉移动均线经常出现的假讯号，又保留了移动平均线的优点。但由于该指标对价格变动的灵敏度不高，属于中长线指标，所以在盘整行情中不适用。图中柱线由绿翻红是买入信号，由红翻绿是卖出信号。MACD 曲线由高档二次向下交叉时，则股价下跌幅度会较深。MACD 曲线由低档二次向上交叉时，则股价上涨幅度会较大。股价高点比前一次高点高，而 MACD 指标的高点却比前一次高点低时，为牛背离，暗示股价会反转下跌。参数：SHORT(短期)、LONG(长期)、M 天数，一般为 12、26、9。

W&R 威廉指标(William's%R)。低于 20，超买，即将见顶，应及时卖出。高于 80，超卖，即将见底，应伺机买进。这个指标与 RSI、MTM 指标配合使用，效果更好。参数：N 统计天数一般取 14 天。

五、实习认识及有关思考

实习之前，感觉证券公司是有点神秘的，毕竟对证券市场还不太熟悉，具体到实务方面就更不清楚了。经过这次实习，对证券公司及其日常业务有了比较深刻的了解和认识，与此同时也思考了一些问题：（一）工作时间。股市开市是周一至周五上午 9：30---11：30，下午 1：00---3：00，证券公司办理各种业务也是同步的，以股市为中心展开。（二）区分客户。证券公司都会根据客户的资产将客户分成大、中、小三类，重视发展大客户并为之提供完善的服务，这一点从营业部设有众多专门的单独大客户室就可以看出。另外，大客户还可以申请到更加优惠的交易佣金费率（正常是千分之三）。

六、实习总结

在华龙证券营业部实习的四周里，了解了华龙证券的发展历程，企业文化，部门职能及日常业务的流程，进一步熟练运用各种操作软件，深入学习了中国证券市场的相关知识，并且在与客户交流的过程中锻炼了自己交流和处理问题的能力

另外，华龙证券的工作人员对我们进行了热情的接待和指导，感谢他们的关心，在这里要特别感谢姜大庆先生和张青江先生，不但在日常的工作当中给予指导与培训，在批评和表扬我们的同时也教我们为人处事的道理

虽然时间很短,也有磕磕碰碰,但这次实习的确很有必要,很有意义同时也是一次令人非常难忘的经历;我们零距离接触在以前看来依然是很陌生的证券公司,学到了很多书本上没有的知识,锻炼了自己各方面的能力,圆满完成了实习任务。

公司实习报告总结 篇 7

摘要：实习期间，在指导老师的帮助下，熟悉了解小微金融服务公司的主要业务活动，为系统的功能实现奠定基础，了解小微金融的具体工作流程，从功能测试开始，逐步开始进行 Java 开发工作。将理论知识与实际工作相结合，不断地尝试和实践来提高自己的专业水平，为更好的踏入社会做准备。现将毕业实习的具体情况 & 体会作一系统的总结。

关键词：Java 开发；需求分析；业务熟悉；性能测试

1 实习单位简介

浙江网新恒天软件有限公司建立于 20__ 年，是浙大网新、美国道富银行和浙江大学战略联盟的结晶 [1]，是一家立足于为国际金融机构提供高质量软件外包业务、软件应用与服务的公司。公司的创立基础是：拥有经验丰富、团结一致的核心领导力量；拥有坚实可靠的海外客户关系、以及日益扩大的海外软件市场需求。目前，恒天已经取得 ISO27001 和 CMMIL3 资质，并被评为 20__ 年浙江省技术先进型企业和中国服务外包成长型企业 100 强，获得项目管理系统等多项计算机软件著作权。恒天员工人数每年快速增长，总员工人数已达 1700 人。

通过近 10 年的努力，恒天软件已经成长为中国国际金融软件服务领域中的者。公司一直秉承着“睿智进取、至臻服务”的企业文化，以“让金融活动更简单，让信息系统更简单”的愿景，本着敬业、合作、客户第一的职业精神，不断为客户、员工及社会创造价值和机会。

公司分为管理部门、职能部门和业务部门。业务部门下分有多个项目组，分别为不同客户提供技术外包服务。我实习的就是公司的小微金融项目组。

由于我国属于商业银行主导的金融体系，四大商业银行又都是国家控股，因此采取第三种方式即商业银行方式开展小微企业贷款是实现普惠金融的主力渠道。随着我国拉动内需调整经济结构的呼声越发高涨，用银行贷款方式促进小微企业成长势在必行 [2]。然

而当前我国开展小微企业贷款却遭遇了困难，真正实现盈利不多。大部分银行都陷入了进退两难的困境 [3] 。这也就是小微金融项目组设立的初衷，解决小微金融投资、融资困难的现状。

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/016015235123011012>