

# 经济学专业实习报告 6 篇

## 经济学专业实习报告 篇 1

### 简介：

由于时间的不允许和一些个人原因，我没有进行正规的专业实习，以下为我经过简单的社会实践，观察，和简单分析后，运用所学习到的专业知识通过一定的社会实践后深化认识以及获得的心得体会。该厂为个体经济，规模较小，主要是经营以小麦为原材料，加工简单的产品，类型单一，销售渠道较短，主要是直接面对消费者的直接销售和面对代理商渠道较短的间接销售。该报告主要围绕个体经济中，小型面粉加工厂的销售模式和生产要素方面的分析。

### 实习目的：

通过这次简单的实践，我希望能够将在校期间学习到的经济理论进行系统的学习，深化认识，以及灵活应用。力求在掌握理论知识的基础上，完善和增长社会经验，增加对社会的了解，为将来的学习和工作打下一个坚实的基础。

### 实习时间：

2022 年 7 月 30 日--2022 年 8 月 28 日，为期一个月。

### 正文：

大三的学习已经结束了，三年经济理论的学习让我受益颇深，大四的学习即将开始，每年的暑假，我都会在社会中进行简单的学习实践，同样今年暑假的专业实习，我希望从中得到更深刻的认识。

近年来，非公有制经济发展很快，中小微企业如雨后春笋，随之个体经济也越来越活跃。在中国，个体经济在非公有制经济中占有重要的地位，对推动国民经济的发展有重要意义。但是，随着全球化的进程，个体经济在发展过程中的问题也越来越凸显。第一，个体经济的根本困难在于融资，个体经济本身规模较小，资金实力薄弱，在市场中处于高度竞争的状态，在市场上是产品价格的接受者，受市场影响较大，资金链容易断裂，从而导致生产商的生产经营活动受到严重的阻碍。第二，个体经济因其劳动力素质问题，其管理在实际中有很大的不足与缺陷，人力资本作为一种非货币资本在生产经营活动中能够配置资

源，对生产有积极作用。科学先进地管理个体经济对经济的发展有很大的促进作用。第三，生产要素的不合理配置，导致个体经济在经济活动中生产效率低下，劳动和资本的比例在生产经营活动中起到了决定性的作用。个体经济受市场影响较大，处于完全竞争状态，在今天经济活动中处于弱势地位。

个体经济主要以零售和自产自销为主，自产自销中，主要是批发为主的销售方式，如下图所示，通过对八月份的销售额比较，发现与直接销售相比，批发占了产品销售的绝大部分，如果没有批发销售，面粉的日生产量明显低于有批发的日生产量。不同的销售渠道对日生产量影响很大。批发的价格明显低于零售价格，致使生厂商通过批发给零售商的单位利润低于直接面向消费者的零售。所以在销

售过程中有效的销售模式对厂商的资金流通及效益提高有很积极的作用。面粉作为一种生活必需品，是一种相近替代品很少的产品，其需求弹性小于1，价格的变动对需求的影响较小，所以大幅度的价格变动带来的销量的增加，并不能真正提高利润的获得，合理地销售对厂商的效益有很大的意义。将以批发为主的间接销售与直接销售形式科学合理管理是小型面粉厂提高效益的一条重要途径。间接销售的价格明显低于直接销售，提高直接销售在总体销售的所占比例是小型面粉厂增加利润的根本。而加大间接销售是个体经济资金流通的重要保障，两者需合理搭配。

近年来，制粉业市场利润颇低，市场竞争很大，尤其小型加工厂为大多数，而且都分布于乡镇，如果能够有效提高其效益，对发展个体经济和促进农村发展有很重要的意义。厂商将农村的小麦资源与小型面粉加工厂有机结合，确保小麦供应，同时将消费对象集中于周边居民，转变销售战略，以农村为主，直接销售。这样既提高了销售量，又增加了利润。在该次实习中，学习到面粉厂的销售方向主要是农产品批发市场，其中一个重要原因是，农产品批发市场的需求较大且稳定。但是让厂商不满的是，价格低廉且利润低。厂商虽想转向以直接销售为主，但是直接销售的市场太小，不稳定且分散，很难保障资金的流通。所以厂商不得不低价卖给农产品批发市场。

生产要素配置是否合理对生产有紧密的联系。生产要素包括资金，土地，

劳动力，企业家才能。其中，土地作为固定成本，定期缴纳地租；而资金、劳动力、企业家才能是可变成本，尤其是资金和劳动力的可变性较为灵活。

首先，小麦的流通对厂商资金的流通有很大影响，面粉市场高度竞争，近年来小麦的价格波动较大，总体趋势是一路高涨，尤其是农忙之后，到8月份小麦

价格的上涨导致个体面粉厂的生产处于半停滞状态。对融资难的厂商来说，资金短缺，小麦的来源的得不到保障，导致生产得不到保证，对其生产活动有很大的影响。所以个体经济资金链的流通如果不能得到保证，势必造成小麦供应出现短缺，影响面粉的正常生产，进而面粉厂的资金流通出现问题，造成的资金流通断裂问题必然对整个工厂的正常运行产生不利影响。反过来，面粉厂大多处于农村边缘或者离农村较近的地方，获得小麦较为方便，但是其依旧出现小麦短缺的问题，说明其厂商不注重转变产销模式，没有充分利用个体面粉厂靠近丰富的生产资源这一天然的优势，其生产资料的来源得不到有效保证。

其次，劳动者在生产过程中的合理配置，对生产有很大的作用。合理的劳动分工能提高生产效率，所以要充分发挥劳动力的比较优势。个体经济所雇用的劳动力较少，一般为5到8人左右。劳动力较少，既有优点也有缺点。优点是：由于其劳动力较少，雇主参与生产，在生产过程中，雇主可以充分了解劳动力的生产优势，合理的安排其在生产中担任的角色，充分发挥其比较优势。但是，个体经济正是因为雇佣劳动力较少的的原因，雇佣者易于忽视对劳动力的管理，劳动力缺乏有效的管理，再加之劳动力本身素质低，自觉意识差，生产积极性不高，生产效率低下。由于劳动力素质低下，所以在生产过程中的创新意识较为淡薄，不注重总结经验和教训，我认为这也是个体经济停滞不前的一个重要原因。

最后，企业家才能使厂商在生产中获得最低利润。但是，个体经济的管理者大多是出资人，是工厂的所有者。他们一般是凭经验来管理企业，市场意识较为淡薄，对市场反应较为迟缓，应对市场的能力较差。小麦的价格小幅度的变动，厂商还可以应对，如果小麦价格变动幅度较大，对个体经济的厂商来说

就很难应对。面粉大厂商，比如华龙集团，可以在期货市场小麦进行套期保值避免价格波动带来的风险，而个体经济的厂商很少有这个能力。人力资本配置资源能力的差别，也是企业的利润不同的重要原因之一。

现在，个体经济的数量较多，呈现小范围的集聚，尤其是面粉加工厂，所以小面粉厂之间的竞争也是较为激烈。市场经济优胜劣汰，对于大型企业来说，竞争促进发展。但是，由于个体经济的经济能力大体相当，在这种竞争状态下，个体经济没有出现一部分倒闭，一部分壮大的情形。而是整体的停滞，整体的生产下降。最终导致个体经济普遍的生产产量下降。这种小范围内的同水平的个体经济竞争，从一定程度上来说，对个体经济而言其弊大于利。

结束语：

在这次暑期的社会实践中，我将自己所学的经济理论在实践中有了更深入的认识和学习。发现有些理论与实际有时候不太符合，比如需求弹性理论，面粉是生活必需品，其价格的变动依然对需求量有很大的影响。但是理论的假设条件太多，往往是定性的分析，在实际中通常是多种因素共同相互影响相互制约。

最后往往呈现与预期相反的结果。同时，在实习中我也了解到自己的不足，比如在分析面粉加工厂中，在整理其销售数据中对于销售各个环节之间的经济关系整理不清，不能选用合理正确的经济模型和图表来科学的反映其之间的经济关系。总之，这次的实习对我以后的学习有很好的指导作用。

经济学专业实习报告 篇2

实习是每一个毕业生必经的一段经历，它使我们在实践中了解社会，巩固知识，实习又是对每一位毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，运用所学习的专业知识来了解会计的工作流程和工作内容，加深对会计工作的认识，将理论联系于实践，培养实际工作能力和分析解决问题的能力，达到学以致用目的，为成功走向社会做准备。

为了通过亲身体会社会，让自己更进一步了解社会，增长见识，锻炼才干，培养韧性，检验自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会

所承认。在暑假期间我参加了实会实践活动，想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

首先，感谢\_\_公司能给我这个机会在这里实习，我先介绍一下贵公司的情况吧。

\_\_公司成立于 1997 年 7 月，由中国最大的铜生产商-江西铜业集团公司和深圳综合实力 50 强企业集团-深圳宝恒集团股份有限公司(现为中粮地产)共同投资兴办。总部设在深圳，在上海、南昌设立了营业部，在大连、郑州成立有办事处。

多年来，金瑞一直积极地协助江铜集团开展期货保值相关业务，积累了丰富的实践经验，在企业套期保值和套利方面成功地打造出了自己的核心竞争力。金瑞通过“专业的优势吸引客户”，“真诚的服务留住客户”，“共创价值感召客户”，始终坚持“真心实意为企业服务”的经营理念，尤其是在铜期货品种上，金瑞期货具有突出的专业优势，确立了较高的市场地位和广泛的市场影响。

金瑞期货拥有一流的交易环境和交易系统，拥有一流的管理和研发队伍，造就了一批资深期货专家，尤其是专门成立的“企业套期保值小组”、“铜研究中心”和“农产品小组”等专业团队，其源源不断的研究成果，深受市场赞许。公司的规范导向，稳健原则，服务意识，深得广大客户的信任、理解和支持。

近年来，金瑞除继续加强了在铜期货上的优势外，其他品种的拓展也获得了快速进步，尤其是农产品的交易量有了较大增加。~年，公司全年交易额达 2628 亿元，比上一年又增长达 88%，尤其是在上海期货交易所的 200 多家会员中，金瑞的成交量居第一位，成交金额居第二位。金瑞的成长一直得到了监管部门、交易所、行业协会以及广大客户的大力支持，更是满载着社会各界的关怀和厚爱。金瑞是中国期货业协会和上海期货交易所为数不多的理事单位之一。9 年来，公司的经营业绩持续增长，股东投资回报率稳健上升，公司的综合经济效益指标已经位居国内同行业前列。金瑞被称为“放心的期货公司”。

金瑞的理念是：以诚为节，信用守恒。金瑞的经营思路是：与客户共创价

值金瑞的远景：打造国内一流的综合性期货公司，向金融衍生品服务集团的方向发展。金瑞的核心竞争力：套期保值和套利，真心实意为企业服务。金瑞是大型国企——江铜集团的控股子公司，因此，在企业文化建设上，秉承和继承了江铜集团企业文化的相关元素和风格。江铜文化是一个较为成熟、仍在发展、卓有成效的企业文化。江铜理念：“用未来思考今天”；江铜核心价值观：“至高、至精、至诚、至远”；江铜企业使命：“共创、共享”；江铜经营理念：“与客户共创价值”；江铜道德：“以诚为节，信用守恒”；江铜作风：“规范、自省、协作、高效”。江铜的企业文化：“同心多样化”的战略追求和价值取向，为江铜及其下属公司的成长提供了持久的动力。金瑞公司员工对此有着强烈的认同感和归宿感。

我所在的实习单位是金瑞期货上海营业部，金瑞期货上海营业部是金瑞期货公司直属的营业部之一，成立于2022年1月28日，主要经营华东地区的期货代理业务以及上海期货交易所上市品种的交割业务。营业部坐落在上海陆家嘴金融贸易区内，拥有500多平米的营业面积，拥有一流的交易环境和交易系统以及一批拥有多年有色金属行业从业经历的期货专家，经过多年的发展，利用公司股东-江铜集团在上海地区现货销售和交割的优势，发展了一大批生产企业和贸易商，为他们提供较为完善的套保方案，具备专业水准和真诚服务的精神，为广大的投资者提供投资和套利方案。营业部以规范稳健为原则，经营业绩持续增长，是一个市场形象好、运作规范的优质营业部。这次的实习中，是让自己熟悉如何操作即将上市的股指期货，进行模拟交易操作，在股指期货正式推出之前，能够通过模拟的形式认识这一产品的规则和风险。从这次的操作中，我总结了以下几点：

1. 对于期货投资，要知道一个与股票投资不同的理念在于：股票投资买的是上市公司的未来，可以预先买入；而期货交易必须顺势而为。

2. 操作时，须对大势作一个初步的判断，以确定主要的建仓方向。大势向上时先建多仓后平仓，向下则建空仓。

3. 股指期货交易由于是双向的，所以不要买入后一味放着，应按照指数的波动进行短线操作，但不能一次性满仓，除非指数瞬间波动大幅偏离振荡区

域。

4. 一旦建仓方向错误，应及时平仓，并反向开仓或等待更好的时机。

5. 每天收盘尽量避免重仓过夜，尤其是行情看涨时，不留空单，反之亦然。

6. 如果是逐步开仓，应管理好资金，当趋势要出现拐点时出手。

股指期货给我带来最大的感受就是，做空也能挣钱，而且我发现，近期做空比作多的收益率还大、收益速度还要快。这可能是目前慢牛快熊的步调所决定。但不管怎么波动，一天中总有最高点和最低点，只要把握住这两个点，基本上在如此剧烈波动的前提下也不会爆仓。虽然可能做错方向，但坚定持有就会有机会平仓。至于如何选择一天当中的最高和最低点介入，这可能需要一些经验了。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”在短暂的实习过程中，我深深的感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。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我一个人的感觉。不过有一点是明确的，就是我们的会计教育和实践的确是有一段距离的。会计是一门实践性很强的学科，会计需要理论的指导，但是会计的发展是在实践中来完成的。所以，我们学习会计应当与实践结合起来。做到从感性认识上升到理性认识。采用理论与实际相结合的办学模式，具体说就是要处理好“三个关系”：即课堂教育与社会实践的关系，以课堂为主题，通过实践将理论深化；暑期实践与平时实践的关系，以暑期实践为主要时间段；社会实践广度与深度的关系，力求实践内容与实践规模同步调进展。

“千里之行，始于足下”，这近一个月短暂而又充实的实习，我认为对我走向社会起到了一个桥梁的作用，过渡的作用，是人生的一段重要的经历，也是一个重要步骤，对将来走上工作岗位也有着很大帮助。通过这次的实习，我通过亲身体会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，更重要的是检查一下自己所学的东西能否被社会

所用，自己的能力能否被社会所承认，找出自己的不足和差距所在。这个暑期社会实践我的心得体会我总结了四点：一，实务工作与书本中的最大不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上都以条件的形式给出。实物中原始数据得到的难易程度关系到工作的复杂程度。二，以前依照书本，未能接触到现实的实务，通过这次学习使我对会计的感性认识上升到理性认识。为我为将来步入社会打下良好的基础，系统的学习并较好的掌握了本单位的会计实务工作，理论水平和实际工作能力均得到了锻炼和提高。三，我觉得学习工作以后，不仅学历重要，个人的业务能力和实际能力也显得的非常重要。任何工作做的时间久了都是会做的，在实际工作中动手能力更重要，因此，我认为我们在大学里所学的知识，与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个本科生具备较强的处理基本实务的能力，与比较系统的专业知识，这才是我们实习的真正目的。四，实际工作中必须处理好，公司内部的关系，处理好公司内部同事的关系，这样在遇到难题时，同事往往主动详细的提供帮助，处理好与业务同事的关系，与业务人员及时沟通，以保证进行有的放矢，及时得到需要的信息，处理好公司业务部门同事的关系，往往能提高公司效率。

### 经济学专业实习报告 篇3

#### 一、实习目的：

为了加强对营销管理知识的理解，完善自己的知识理论体系。参观、学习企业的生产、销售流程和理解企业文化精髓，有利于加深对现代企业营销管理现状的了解，加深对企业管理活动的感性和理性认识，并通过实习调研活动，锻炼分析实际问题的能力，培养认真、严谨的工作作风，为就业和将来的工作提供一些宝贵的实践经验。

针对于此，我在进行了三年专业课学习之后，通过对《管理学原理》、《西方经济学》、《人力资源管理》、《创业管理》和《管理思想史》等专业课的学习，可以说对有关管理学的专业基础知识、基本理论、基本方法和结构体系已经基本掌握了，但这无非只是纸上谈兵，倘若能将这些理论性的知识和实际工作相结合，那必定会事半功倍，达到我的学习初衷。“实践是检验真理的唯一



标准”，只有把从书本上学到的理论知识应用于实际的企业管埋操作中去，才能真正掌握这门知识。

## 二、实习时间：

2022年6月29日至2022年7月24日

## 三、实习地点：

吉林\_\_有限公司。办公地址：

## 四、实习单位概况：

吉林\_\_有限公司始建于1997年8月份，座落于美丽的长白山脚下、图们江畔。是集科研开发、生产销售、设计施工于一体的综合性防水材料企业。是国内较早生产改性沥青防水卷材、聚乙烯丙纶高分子防水卷材以及防水涂料的专业生产企业之一，是中国建筑防水协会会员单位，在同行业率先通过了：20\_\_国际质量管理体系认证。

企业拥有雄厚的经济技术实力，拥有国内先进的大型现代化流水生产线设备，年产量已突破600万平方米，产品的配方、工艺及性能指标等方面都达到了国内先进水平。

企业目前已形成了“禹威”牌改性沥青防水卷材、聚乙烯丙纶高分子防水卷材以及防水涂料等系列产品，其中包括柔性体、弹性体（SBS）、塑性体（APP）改性沥青防水卷材、聚乙烯丙纶高分子卷材、聚氨脂防水涂料、JS复合防水涂料等，这些产品能全面满足防水工程方面多层次的需求。均获得省市优质产品称号，被吉林省政府命名为“吉林省名牌产品”、“用户满意产品”，被吉林省消协评为“消费者信得过产品”，被质协评为“质量担保产品”，被吉林省工商局评为“著名商标”、“重合同守信用单位”。

企业采用现代化经营管理模式，不断内求提高、外求发展，坚持以市场开发为主体，实施名牌产品战略的方针，用优良的技术和服务为顾客提供高品质的防水材料，与各界朋友真诚合作，共筑宏伟大厦。

## 五、实习内容：

我们的实习主要分为两个阶段，第一阶段从7月1日—7月14日，主要是以走访延吉市各大建筑设计院为主，以延边大学学生的身份，以科研立项数据

的规划、建筑规模和数量等方面的数据。第二阶段从7月14日—7月24日，主要是根据前阶段的调查成果，进行实地调查，以吉林\_\_有限公司推销员的身份，直接向各大建筑单位和施工方推销我们的防水材料。

吉林\_\_有限公司的李崇李总经理向我们详细的介绍了防水材料基本知识，包括材料的组成成分，材料的价格，材料的性能以及我们公司的销售情况，生产情况，盈利水平等等。下午，由于里总有事出去了，我们就被安排在办公室，帮着整理一些办公室的文件。

明确完工作的内容和步骤之后，我们开始着手了。经过大家的讨论，我们决定以延边大学学生的身份，以科研立项的名义进行调查，主题是《金融危机对延吉市建筑行业的影响》。

真正的工作开始了，为了是我们的调查更有效率，我们对每个人的工作内容进行了分工，我则负责记录他们的调查内容，并进行整理，以下是我们在7月6日向延吉市建筑设计院总工会的朴永默朴院长调查的一些内容：

根据朴院长对目前经济形势的评价，现有的房地产市场不是很乐观。主要原因有：国家政策的不鼓励，导致开发商可贷款金额减少，资金供应出现短缺，材料供应商也为周转资金而大幅降价销售材料。

这就是我们对每家建筑设计院所采取的调查方式，以及我们所得到的信息，信息的整理格式的样本。在接下来的问卷调查中，我们同样采取了以上的方式，整理出了以上格式的调查成果。前期的工作在两周之后顺利结束了，而接下来的工作对我们来说则更具有挑战性，从7月14日~7月24日，我们将根据前阶段的调查成果，进行实地调查，以延边宏大防水材料有限公司推销员的身份，直接向各大建筑商推销我们的防水材料。直接前往工地是很不安全的，但为了提高工作效率，我们还是进行了分组，在出发前，我们都相互提出了一些应注意的事项，最主要的是要注意安全，同时要注意每天都要对当天所收集到的信息进行汇总，整理并向李总进行汇报。这就是我们实习的基本内容。

六、实习心得：

转眼之间，为期4周的实习已经结束了，虽然工作的时间很短暂，但对于我来说所有的经历都是刻骨铭心的，这是我人生当中的第一份正规的实习工作，在这里我学到了很多在学校里学不到的东西，也认识到了自己还有很多的不足，真是受益匪浅。

以下是我在实习期间对工作的总结和自己的心得体会。

首先，我要总结一下自己在实习期间的体会。

1、自主学习。工作后不再象在学校里学习那样，有老师，有作业，有考试，而是一切要自己主动去学去做。只要你想学习，学习的机会还是很多的，老员工们从不吝惜自己的经验来指导你工作，让你少走弯路；集团公司、公司内部有各种各样的培训来提升自己，你所要作的只是甄别哪些是你需要了解的，哪些是你感兴趣的。

经济学专业实习报告 4 篇汇集各类报告

2、积极进取的工作态度。在工作中，你不只为公司创造了效益，同时也提高了自己，象我这样没有工作经验的新人，更需要通过多做事情来积累经验。特别是现在实习工作并不象正式员工那样有明确的工作范围，如果工作态度不够积极就可能没有事情做，所以平时就更需要主动争取多做事，这样才能多积累多提高。

3、团队精神。工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，必须牢记一个规则：我们永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

4、基本礼仪。步入社会就需要了解基本礼仪，而这往往是原来作为学生不大重视的，无论是着装还是待人接物，都应该合乎礼仪，才不会影响工作的正常进行。这就需要平时多学习，比如注意其他人的做法或向专家请教。

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/046114051240010215>