# 经济学专业工作总结(汇总36篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-02-06

*经济学专业工作总结1任职期间我共参与争取到项目资金亿元，其中国家农业综合开发里石门水库灌区节水配套改造项目一期总投资2480万元，二期工程总投资2650万元，“十一五”期间农业综合开发项目二次落户天台，为全省首例，该项目实现当年申报、当年立...*

**经济学专业工作总结1**

任职期间我共参与争取到项目资金亿元，其中国家农业综合开发里石门水库灌区节水配套改造项目一期总投资2480万元，二期工程总投资2650万元，“十一五”期间农业综合开发项目二次落户天台，为全省首例，该项目实现当年申报、当年立项、当年正式开工建设，该项目已全面竣工；浙江省“千万亩十亿方”里石门水库灌区节水配套改造项目一期工程总投资1680万元，三期工程总投资1800万元，已全面完成施工项目；大坝除险加固改造工程总投资3210万元，已完成工程建设内容，正在做竣工验收准备工作；里石门水电站报废重建项目总投资万元，共争取到上级补助资金1000万左右，现项目顺利完工并通过验收；城乡供水一体化项目总投资亿元，有望争取到上级30%补助资金。

任职期间我虽然取得了一些成绩，但距离上级要求、和兄弟单位的工作相比，在全面发展上，在争先创优上，都还存在一定差距。在今后的工作中，我要认真履行岗位职责，开拓创新，把我们的工作提高到一个新的水平。新形势赋予经济管理者的历史重任，我愿与行业内同行一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为我局的经济建设和水务集团的快速发展增砖添瓦。

时光飞逝，自20XX年6月份毕业于河北科技大学至今已一年多时间，我所学专业是过程装备与控制工程（原化工机械）专业。在这一年多的工作中，对于一名走出校门不久的大学生而言，收获良多，不仅得到了将学校中的理论知识与实际相结合的学习机会，也使刚步入社会的我在从事专业技能工作方面更加严谨。

我在20XX年11月来到XX公司，怀着对机械设备的亲切感，在公司同事的支持帮助和密切配合下，我在这里进一步加深了对机械设备的了解。随着对生产设备了解程度的不断加深，同时公司筹划对现生产线进行改造，在改造过程中受厂部领导的信任与栽培，我逐渐着手到实践工作中去，从对生产线设备简单零部件的制图到按照设备图纸对设备进行安装，整个过程让我认识到，只有将理论落实到实践当中去，才能够透彻了解设备结构以及运转方式。经过一段时间的实践锻炼我的专业技能得到了厂部领导的认可，我开始参与到部分设备的改造中，这同时也是我自身深入学习的阶段，让我深深认识到了科学、严谨工作态度的重要性。

20XX年底，改造生产线几近尾声的时候，公司领导倡议再新建两条生产线，我受厂部委派，投身于新生产线的建设中，这对于之前从未接触过整体工程建设的我来说是挑战也是使我得到锻炼提高的机会。我严格按照生产线图纸对施工过程进行监督、记录以及做好协调工作，不断向各项目的专业人员虚心学习，对生产线施工材料科学报量，合理规划管路布局，如今生产线已开始筹划设备安装，我相信在生产线建设完成的时候，我的收获也将同步提升。

在这里一年多的工作中，十分感谢公司及厂部领导给我提供了诸多学习、锻炼的平台，但目前我还有很多不足之处，需要学习的地方还有很多，我将继续在实践中磨练自己，进一步加深对专业技能的学习。

本人自XX年任化工工程师以来，在各专业技术人员的支持下，在本人的勤奋努力下，工作取得了一些成绩，以下谈谈我的几点工作体会。如有不够，敬请原谅。

**经济学专业工作总结2**

\_\_年7月9日至\_\_年全年7月13日，我们进行了为期一周的经济学专业认知实习，对经济学有了全新的认知，如下是我对经济学专业新的认知：

经济学是现代的一个独立的学科，研究的是一个社会如何利用西游的资源生产有价值的物品和劳务，并将它们在不同的人中间进行分配，经济学主要进行三点考虑：资源的稀缺性是经济学分析的前提，选择行为时经济学分析的对象，资源的有效配置是经济学分析的中心目标，其主要任务是利用有限的地球资源尽可能持续地开发人类所需求的商品及其合理分配，即生产力与生产关系两个方面。

经济学是研究经济活动规律的科学，也就是说，经济学是有系统地探索财富的转化和传递规律的一门学科，财富的转化和传递就是指财富的创造、财富的消费、财富传递等过程，经济学的核心就是经济规律，即价值规律和剩余价值规律。

经济学专业培养具有比较扎实的马克思主义经济学理论基础，熟悉现代西方经济学理论，比较熟练掌握现代经济分析方法，知识面较宽，具有向经济学相关领域扩展论述的能力，能在综合经济管理部门、政策研究部门、金融机构和企业从事经济分析，预测规划和经济管理工作的高级人才。

经济学所开设的课程主要有：《会计学》、《统计学》、《计量经济学》、《货币银行学》、《财政学》、《政治经济学》、《西方经济学》、《经济学说史》、《资本论》、《产业经济学》、《国际经济学》、《发展经济学》、《企业管理》、《国际金融》、《国际贸易》，而最能体现经济学特征的课程主要有《资本论》、《经济学说史》、《产业经济学》。

经济学是一个偏重于理论的专业，如果要在经济学方面有所成就，首先我们应该具有一下技能：

1.掌握马克思主义经济学，当代西方经济学的基本理论和分析方法。2.掌握现代经济分析方法个计算机应用技能。3.具有运用数量分析方法和现代技术手段进行社会经济调查、经济分析和实际操作的能力。4.掌握中外经济学文献检索、资料查询的基本方法，具有一定的经济研究能力和实际工作恩呢管理。5.熟悉党和国家的经济方针、政策和法规。6.了解中国经济体制改革和经济发展。7.具有较强的文字和口头表达能力及一定的社会交际能力，能熟悉掌握一门外语。

除此，我们还要了解经济学十部经典著作：

1.亚当·斯密(英国)《国富论》，此书是现代经济学的奠基之作，也是最伟大的经济学著作。他提出劳动价值论、分工与专业化是经济效率之源的理论。2.大卫·李嘉图(英国)《政治经济学与赋税原理》，本书中他阐明的比较优势理论是现代自由贸易政策的理论基础。3.马克思(德国)《资本论》，马克思的剩余价值理论影响巨大。4.瓦尔拉斯(法国)《纯粹经济学要义》，现代经济学的主观价值论、边际革命、经济学数理化的转向通过本书而系统化。5.费雪(美国)《利息理论》，提出放弃当前消费而承担未来的不确定性的风险的报酬。6.凯恩斯(英国)《就业、利息和货币通论》。7.马歇尔(英国)《经济学院里》。8.萨缪尔逊(美国)《经济学》，把经济学知识标准化、体系化，改变经济学知识的传播和复制方式。9.布坎南(美国)《同量的计算》，开创“公共选择理论”。10.刘德(中国)《财富论》，阐述了财富规律，财富规律是经济学的客观规律。

如果阅读了以上十本经济学著作，对于我们进一步了解经济学会有很大的帮助。

我们之所以读书，是为了毕业后能找到一个好的工作，实现人生价值，创造生活的精彩。当我们队经济有了一定的认识，我们也要了解经济学专业的就业方向及前景。

就业方向包括考公务员，当然了，就目前形势而言，其难度是很大的，除此之外，可以进入商业性质的银行、保险公司、保险经纪公司、证券公司、大型企业、财富公司、财政、审计、海关部门等。

就业前景不容乐观，从大方向来说，经济学就业很难，主要是经济学太宏观，不实用，公司或者企业里面需要这类人不多，读经济的一般都会去搞研究、读博，然后在大学里做教授。

为了在毕业后能找到一份适合心意的工作，我为后三年的大学生活做了一个规划：1.去图书馆和上网购买欲经济学专业有关的书籍，夯实和拓展专业知识。2.通过英语四六级考试。3.考取会计从业资格证、银行从业资格证。4.准备出击会计师和理财规划师的考试。5.积极加入中国\_。6.做兼职，锻炼自己的实践能力，参加一些志愿者活动，培养交际能力和社会责任感。7.争取进入相关单位学习，将理论运用到实际之中，大致了解有关经济学专业工作的基本状况。

目前，无论是本科毕业，还是硕士毕业，两极分化都很严重，如果不努力，温饱都有可能是问题，经济学专业的学生如果能获得一些资格认证，就业面就会广泛，就业层次也更高端，待遇也更好。因此，在大二一年里，我打算考取会计从业资格证和银行从业资格证。

不论目前就业形势有多严峻，生活中的挑战有多大，我们都应该勇往向前，不论付出多少汗水，宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，我相信，只要不断努力，丰富自己，改变自己，使自己褪变，在压力中奋斗，在艰难中坚持不懈。我相信，凭着一股韧劲，我们终会取得成功。

当然了，我们也不能蛮干，应该掌握一些技巧：首先，我们应该知道大学生毕业就业困难的原因，主要有两个，其一，有些毕业生要求太高，自身条件不过关;其二，整个社会用人的不合理，学生在大学期间，就应该多多了解社会、接触社会，知道社会需要什么样的人才，另外大学学习若非很紧张的话，自己搞些创业，增加社会经验，多懂些东西。

虽然我刚读完大一，但大学四年时光如流水，转瞬即逝，对于我这样没有家庭背景的孩子，自己应当皂皂地做好打算。

现在，我要做好职业定位，定位是自我定位和社会定位的统一，只有在了解自己和职业的基础上才能够给自己做准确定位。问自己五个问题：1.我要去那里?2.我在哪里?3.我有什么?4.我的差距在哪里?5.我要怎么做?如果我能很好的回答者五个问题，并且付诸行动，那么我的未来也许会柳暗花明。

虽然经济学专业很宽泛，不精细，但我会找到适合自己的一点，通过对经济学认知实习，我了解了自己所选择的专业，这对我以后的学习有了很大的帮助，我会把自己像商品一样推销出去，在经济学浩瀚的海洋中拾得属于自己的一颗扇贝，虽然它很亮、很广，但我会精干一面，挖掘其根源，学出精彩的自己。

**经济学专业工作总结3**

俗话说，\_三个臭皮匠，顶一个诸葛亮\_,我认为，做技术工作，需要团队协作，最要不得的就是\_闭门造车\_,搞狭隘的个人英雄主义。20xx年，我公司开发的一套新印花胶浆，其中难度最大的，就是合成性能优良的丙烯酸酯乳液，从主单体的比例设计，筛选合适的功能单体，到合成工艺的优化，需要做大量的实验，测试许多数据，如此繁琐的工作，我们部门5个人分工合作，同心协力，花了2个多月的时间，才有效完成；如果单靠某个人的力量，其工作量是无法想象的，而且也无法保证最后能够按时按量完成。

在技术工作中，部门同事之间的沟通尤其重要，我部门在开发新产品时，对每一个实验数据，都会在技术会议上做详细的讨论，采集各种不同的意见，再反复做实验测试论证，最后才得到准确的结论；技术数据是比较枯燥乏味的，但我们完全可以通过会议讨论，将其人性化，这一点对于有效提高工作效率和技术人员的主观能动性，非常有好处。

除了部门内部的沟通外，跨部门的资源共享也很重要。我所在的印花粘合剂部门和皮革部门是公司内两个完全独立的技术部，我会经常借阅皮革部门的技术实验报告，通过这种资源共享的方式，常常给我的工作带来事半功倍的效果。

**经济学专业工作总结4**

根据我多年来的工作体会，治学严谨、大胆创新才能搞好专业技术工作，才能提高专业技术人员的自身素质。

专业技术人员在生产管理或市场开发中，经常会碰到一些比较复杂的状况，这时专业技术人员如果思考得不够慎重，就将会把企业引向灭亡，反之，认真谨慎地分析了解状况，就不会出错。

我任化工工程师以来，解决了公司一些技术难题，这些难题对我来说，虽然不完全是陌生的，但都有必须的挑战性和风险。比如此次新产品的开发生产，投资300多万元，对于只有几百名在职、退休工的企业来讲风险之大可想而知，但是我认为，面临这天的化肥市场，坐着等死不如搏一搏，此新产品有如此多的优越性，工艺技术水平又是国内的，更何况作为一个专业技术人员还应具备创新精神。

当然，专业技术人员大胆创新，并非是盲目的，要在工作中反复实践，“从实践中来到实践中去”。专业技术人员在工作实践中要查阅超多的技术资料，找出有力的理论依据解答所研究的课题，同时进行广泛的社会调查得出可行性报告。这样不仅仅专业工作做好了，自身素质也得到了升华。我认为在进行专业技术工作中，应坚持反对不懂装懂、弄虚作假的不良行为，杜绝一切“大概”、“差不多”的浮夸作风，要向老一辈专业技术人员学习，教育其中一讲就是讲学习，对于我们广大专业技术人员来说就是学习各方面的理论知识。专业技术人员的工作任重而道远，让我们携手共进、顽强拼搏、科技兴国、开创未来。

xxx，男，现年xx岁，xxx人，xx学历，\_党员，高级经济师，现任股份公司常务副总经理。我于年进入工作至今，一直从事经济工作，曾任经营办公室副主任，植物蛋白公司经理兼集团进出口处处长，销售部部长，股份公司常务副总等职务。在思想政治上，我始终严格要求自己，不断加强新时期各种政治理论的学习，不断提高自己的政治修养和觉悟，处处以一个员的标准严格要求自己。在工作上，本人本着求真务实，科学发展的理念，不断加强专业知识的学习，理论联系实际，创新管理方法，重视新技术新产品的开发应用，扎实推进各项工作，使自己的工作能力、业务水平和综合能力有了不断的提高，工作上取得了较为明显的成效，多次受到集团公司的表彰。现将自己的工作总结如下：

**经济学专业工作总结5**

我认为，“科技是第一生产力”的深远好处，在于将专业技术转化为生产力，并应用到实践工作中，在转化过程中实现专业技术的升华，造就自己，体现个人对社会的价值。

将专业技术转化为生产力，我做了必须的工作，也取得了必须的成绩。比如91年，将我厂硫酸车间“一转一吸”生产工艺改为“二转二吸”生产工艺，原“一转一吸”生产流程所产生的二氧化硫转化率低，造成排放于空气的二氧化硫超标，产量低，影响了本公司的经济效益又污染了环境。透过这次改造，二氧化硫排放量到达国家的排放标准，并透过了省、市两级环保部门的验收，硫酸产量由原先年产万吨提高到2万吨，大大满足了我厂磷肥生产的需要。还有更重要的一点是减少了空气污染，改善了工人工作环境和附近居民的生活环境。

另外，XX年，我引进华南理工大学化工研究所研制的换热器新技术，即把硫酸车间换热器更换成空心环管壳式换热器。在这次技改中被换下的六台换热器，由原先的折流板式更换成空心环管壳式，使用面积由原先的1835m2减少到1210m2，气体总压降由原先的15050pa降到6320pa，硫酸产量均换87t/d计，所需用热面积由原先的22。1m2（td）降至14。58m2（td），使我厂每年节约生产用电270000kwh，到达节能降耗的目的，取得了直接经济效益。

在实行技术改革实践的过程中，成效比较显著的是普钙车间的湿法生产改造工程。XX年8月—12月，普钙车间投资120万元，将传统的干法生产改为湿法生产，年产量由原先的3万吨提高到6万吨。工艺流程缩短了，省略了干法生产中的干燥、配酸系统和除尘设备，从而使生产成本降低了，据统计，就燃料、电耗、大气污染三项每年共计节约50万元。

**经济学专业工作总结6**

xx年经济技术开发区管委办在县委、县政府的正确领导下，在有关部门的大力支持下，以县委、县政府年初下达的经济工作任务为目标，结合开发区实际，全方位开展了工作，较好地完成了年初下达的各项任务。下面将一年来的工作总结

>一、基础工作得到进一步完善。

1、开发区的三个园区分头管理。年初，县委、县政府为使开发区更好、更快地发展，动员各方面力量，调动多方积极性将开发区的酒业园下放给八里罕镇政府管理，塞飞亚园区下放给汐子镇政府协调管理，园区办负责中京园区，并宏观管理、协调酒业园和塞飞亚园区。这一决定，减轻了园区办的压力，调动了两个镇政府的积极性，使园区在管理和投入上加大了力度。通过一年的实践看，两个园区管理权的下放，调动了多方面的积极性有利于促进开发区的快速发展。

2、基础设施进一步加强。在基础建设上，园区办协调林业局等有关部门，对中京园区进行了绿化。栽植各种风景树1300余株。投资5000元建立了垃圾点，有了定点垃圾常使园区的乱堆乱放问题得以解决，根据县委、县政府的安排，开发区管委办为大连华乳征地500亩，现已做完各项征地手续，为园区的发展扩大了发展空间。

3、担保公司开始正常运转。去年年末在县政府的大力支持下，政府投资500万元建起了开发区担保公司。担保公司的建立为加快开发区的发展，解决中小企业资金紧张问题解决了实际困难。为开发区的发展和企业的发展奠定了基矗

4、根据国家发改委和自治区发改委的要求各开发区不允许一区多园的要求，园区办按要求进行了重新规划，把中京园区原180公顷土地扩大到了230公顷，重新勘测了坐标点，制做了规划图，10月中旬报自治区发改委待批。

>二、项目建设进展顺利，入园企业全部投入生产。

在20xx年的项目建设中加大了对原有入驻企业的调度力度。目前入驻园区企业已全面投入生产。中京园区东方万旗生产顺利，现已屠宰6500头，产值实现2800万元；天宇集团与美国唯克公司已签定协议，用地问题已经解决。瑞安蔬菜已启动生产，大盛堂药业有限公司完成基础建设，已经开始加工中草药。赤峰富乐兽药有限公司开始搞规划设计，明年春季开工建设。

塞飞亚5万吨熟食加工项目已开工建设，目前完成投资3000万元，包括冷库、屠宰线、熟食加工车间的建设、设备的购置；种鸭场扩建工程已完成18栋厂房建设；生物肥项目已完成厂房的建设投资1800万元；信息化工程完成1928万元，中心机房、设备购置、网络平台等。

酒业园区三泉生物科技有限公司已完成一期投资400万元并已投入试生产；活性碳项目完成投资300万元，目前土建工程进展顺利。

>三、加大招商引资力度，加快招商引资步伐，各项经济指标完成较好。

按年初全县xx年确定的工业项目中，开发区共占15个，资金总额亿元，招商引资任务额2200万元，到目前为止完成项目投资8000万元。其中续建项目4个，一个扩建项目，新建项目6个。

（一）采取积极措施，制定有效办法，进行全方位招商。xx年开发区管委办以“项目提速年”为契机，同时中京工业园、酒业园首期开发部分基础设施全部完成，满足了入园企业的需要，所以我们将xx年做为招商引资关键年。一是抓好已入驻企业续建项目的建设，增加新的投资；二是引进新项目，靠园区良好的设施条件及优惠的政策吸引县内外资金进入开发区办企业。为此我们主要采取以下措施及办法：

1、成立了以管委办主任为组长的招商引资领导小组，同时由招商科具体负责招商引资工作，实行全方位、多形式招商。

2、继续完善了园区基础设施，为入园企业创造良好条件。为大连华乳集团项目征地500亩，保证了其项目建设顺利实施。

3、继续优化投资环境，全方位为入园企业服务。协调相关部门对园区入驻企业办理，各种证照，严格按《经济技术开发区招商引资优惠政策的若干规定》执行，积极主动为入驻企业服务。开发区实行“全封闭、扎口式管理”，各相关部门的检查、收费等按赤峰市人民政府赤政发[]46号文件执行。协调税收部门对入园企业实行更大优惠，在税收方面做到园内园外有别，以政策吸引企业入园及外来投资办厂。

4、大力宣传，营造招商氛围。通过各种新闻媒体对开发区良好的基础设施条件进行宣传，对园区优惠政策进行宣传，通过各地外来开发区参观考察等机会宣传开发区，印制发放“开发区招商引资指南”彩册宣传开发区。总之，通过各种形式，各种手段来做好宣传，创造一种良好的招商引资氛围。

5、采取多形式、多渠道进行招商，走出去，请进来，寻求全面合作。上半年，我们通过去外地和利用各种考察、会议进行招商、网络招商、以商招商、以企招商等多种方式进行招商，邀请客商来开发区进行考察，目前有的已签订了协议，有的已达成了意向性协议。

（二）取得初步成效

今年通过多渠道招商引资，已签协议的有大连华乳集团首期投资亿元建设年加工能力30万吨液态奶生产线，现已征地500亩，天宇集团已与美国唯科公司签订协议投资xx万元，扩建膨润土深加工项目。赤峰富乐兽药有限公司已批准入驻中京工业园区投资600万元建设兽药加工项目。同时还有广东威威食品有限公司、连云港黄海机械有限公司、香港百通贸易公司、深圳漕凯实业发展有限公司、赤峰益能风力发电有限公司前来考察，已达成初步意向。美国金融时代投资集团近期准备来开发区考察，投资玉米、大豆等农产品深加工项目。为明年招商引资工作打下基矗

截止目前已完成招商引资额2100万元，占年度任务的95%,其中天丰蔬菜引进资金400万元；赤峰富乐兽药700万元；三泉生物科技有限公司投资500万元；活性碳500万元。

各项经济指标有了新的突破，在入驻企业的努力下，预计xx年可实现工业总产值亿元；实现工业增加值亿元；实现利税6500万元。实现销售收入12亿元。

>四、存在问题

一年来，虽然做了大量的工作，取得了一定的成绩，但也存在着不足和问题。主要表现在：一是招商引资难度大效果不明显。入驻企业有展势头不强劲，整体实力不强，有些龙头企业未形成气候拉动作用不大。园区缺乏高附加值、高科技产业；二是开发区没有形成一个独立、高效、自成体系的封闭式管理系统，企业所需办理各种手续无相应措施，致使入园企业办理各种手续困难，无法实现“一站式办公”和一条龙服务；三是优惠政策不能兑现，缺乏行之有效的优惠政策和管理办法，体现不出开发区的独特性，在一定程度上削弱了投资者的积极性，影响了企业的入驻和现有企业的发展；四是入园企业资金严重短缺，致使企业不能正常生产，处于停产、半停产状态。企业只有固定资产投入，没有流动资金启动生产，由于土地证、房产证都未办理，抵押借贷困难，企业自身又很难融资，发展步履艰难；五是管理体制不健全，管委办没有相应的职能，在开发区基础建设、企业管理、服务都存在极大难度。同时人员少、经费严重不足，影响了工作的开展。这些存在的问题和不足有待于进一步加强和改善，我们争取在县委、县政府的正确领导下积极进取，努力工作，加强和改进开发区的管理和服务，加快开发区的发展步伐，为全县的经济发展做出贡献。

>五、xx年工作

xx年，是计划第一年，做好xx年工作，是完成计划的关键之年。开发区将在县委、县政府的领导下，开拓创新，积极进取，自加压力，努力工作，把开发区的发展推向一个新的阶段。

(一)指导思想：开发区将坚持以县委、县政府提出的“工业强县、农业富民”战略为目标，按照三个园区不同特点和产业性质，充分利用现有优势，努力营造开发区发展的良好氛围，争取在较短时间内，实现开发区经济的跳跃式发展，培育xx县经济新的增长点。

(二)发展思路：立足现有的产业基础，加快新的支柱产业、支柱企业，特别是高科技、高附加值企业的引进，形成支柱产业群，保证开发区经济的持续健康稳定发展。

(三)发展目标：依据以上指导思想和发展思路，xx年,在进一步促进已入园企业发展的基础上，继续加大招商引资力度，加快招商引资步伐，争取引进投资500万元以上的企业6家，引进资金4000万元，实现工业总产值20亿元，实现工业增加值6亿元，实现利税亿元，实现销售收入18亿元。

(四)具体措施：

1、编制开发区二期开发规划，制定切实可行的开发区发展纲要，进一步加大基础设施投入，在完善首期建设的基础上，努力扩大开发区发展空间。

2、加大招商引资力度，不断提高招商引资的力度和水平，完善开发区招商引资激励机制，通过走出去、请进来，会展招商、中介招商、企业招商、网上招商等多形式、多渠道进行招商，形成全县招商的大气候。

3、制定切实可行的园区内企业优惠政策。园区内企业按《经济技术开发区招商引资优惠政策》享受税收等优惠政策，特别是酒业园区，财政、国税、地税等部门要兑现优惠政策，真正让园区成为“特区”。

4、完善开发区的管理体制，大力推进体制创新和机制创新，按自治区关于开发区管理办法和自治区工业办关于开发区考评办法要求，建立独立高效封闭运行的管理体制。

5、争取成为自治区级开发区，享受自治区级开发区优惠政策，创造开发区发展的良好环境，以便吸引的投资者来xx开发区投资办企。

6、解决好企业发展过程中的资金问题。目前企业在发展过程中资金严重短缺，成了制约中小企业发展的瓶颈，要通过银行贷款、社会集资、扩大股份、担保公司担保、吸引大企业投资控股、收购、重组等多种形式来解决企业在发展中的资金不足问题。

7、加强企业调度，强化企业管理，使入园企业尽快投产达产。

8、加大开发区的宣传力度。经济技术开发区刚刚起步，对外影响力和知名度都不是很强，因此要通过不同的形式、不同的渠道加大对外宣传力度，让的人来了解开发区、认识开发区，增强人们对开发区的了解，打造开发区这一招商引资平台。

总之，在县委、县政府的正确领导下，在各有关部门的大力支持下，我们将不负众望，按照县委、现政府工作部署，开发区管委办在xx年将创造性地开展工作，为实现我县经济的跨越式发展作出贡献。

**经济学专业工作总结7**

今年头两月，我市经济开局总体良好，国民经济保持了平稳较快增长。综观经济运行情况，主要呈现以下特点：

1、工业发展势头强劲。前两月，全市工业实现总产值亿元，同比增长，增幅比上年同期提高个百分点。其中规模以上工业完成总产值亿元，同比增长，增幅比上年同期提高个百分点。前两月我市工业生产主要有以下几个特点：

（1）轻工业增长继续快于重工业。从去年一季度开始，轻、重工业增长格局出现微妙变化以来，今年前两月的轻工业增长继续快于重工业，前两月，轻工业增长，重工业增长，轻工业的增幅高于重工业个百分点。

（2）行业之间出现一些变化。我市规模以上“6 2”产业中，六六产业产值增长，增幅同比提高个百分点，六六产业拉动规模工业增长个百分点，对全工业生产起了重要支撑作用。六六产业中电光源、纺织、竹木加工、机电发展较快，产值分别增长、、和。建材行业由于水泥产量增长较快，前两月水泥产量达万吨，同比增长，且价格稳定，建材行业产值同比增长34，实现利润总额665万元，同比增加1446万元；化工行业首次出现产值下降、利润下滑。前两月24家化工企业完成产值亿元，同比下降，完成利润总额218万元，同比减少1108万元。一直以来，以化工股份有限公司为龙头的化工行业在25个工业行业中是数一数二的利润大户，今年前两月退居到第六位。主要还是由于化工股份有限公司由去年的盈利1000多万元，变为亏损65万元。

（3）工业经济效益总体水平提高。前两月规模以上工业主营业务收入亿元，同比增长，利税总额6095万元，其中利润总额2903万元，分别增长和。经济效益综合得分183分，同比提高23分。

2、消费品市场销售较旺。消费品市场由于元旦、春节两大节日的拉动，呈现一片繁荣景象。前两月，全市社会消费品零售总额达亿元，同比增长。分行业看，批零贸易业实现零售总额亿元，同比增长；住宿和餐饮业实现零售总额亿元，同比增长。分城乡市场看，城镇市场实现零售总额亿元，同比增长；随着农村消费环境的不断改善，我市农村市场逐步活跃，累计实现零售总额亿元，同比增长，与城镇市场基本保持同步。

3、投资增长总体平稳，工业投资增长较快。前两月，我市限额以上固定资产投资亿元，同比增长，增幅同比回落个百分点，前两月新开工投资项目34个，在建施工项目76个，同比分别增长580和,使投资需求保持一定规模。工业投资增幅较快，成为目前保持我市投资平稳增长的基础。前两月，工业施工项目64个，占施工项目总数的84；完成工业性投资亿元，同比增长。分行业看，副食品加工、皮革业、木材加工业、塑料制品业、电气机械及器材制造业、电力生产和供应业等6个行业的投资增幅在80以上，其中：木材加工业完成投资亿元，增长3175；塑料制品业完成投资亿元，增长；电气机械及器材制造业完成投资亿元，增长；电力生产和供应业完成投资亿元，增长。

基础设施投资下降。前两月完成投资亿元，同比下降。其中：交通运输投资下降；水利环境和公共设施管理下降，教育设施下降。

房地产市场有所复苏。我市房地产开发公司积极应对国家各项房地产新政策，转变经营理念，从消费者需求出发，注重品牌建设，从而保持了我市房地产市场稳中有升的态势。前两月完成房地产开发投资亿元，同比增长，房屋施工面积万平方米，其中新开工面积万平方米，分别同比增长、。从销售情况看，房屋销售面积万平方米，同比增长；商品房销额万元，同比增长。

4、对外经济继向好。前两月，我市实现外贸出口总额737万美元，同比增长。其中三资企业出口218万美元，同比增长；流通企业出口193万美元，同比增长。

5、财政金融平稳增长。前两月我市实现财政总收入亿元，同比增长。其中上划中央5553万元，同比增长；地方财政收入7656万元，同比增长。从主要税种看，营业税、企业所得税呈负增长，分别同比下降和；其它各项税种均保持较快增长，其中增值税增长，个人所得税增长。2月末我市金融机构各项存款余额亿元，比年初增长。从存款结构看，企业存款比年初增长；储蓄存款比年初增长。2月末我市金融机构各项贷款余额亿元，比年初增长,其中短期贷款比年初增长，中长期贷款增长。

6、居民收入增长平稳，物价基本稳定。前两月，城镇居民人均可支配收入达到3105元，同比增加122元，增长。城镇居民人均消费支出1690元，同比增长。2月份，居民消费价格总水平比去年同期上涨，涨幅同比提高11个百分点。所调查的八大类消费品及服务项目价格呈现“四升三降一平”，上涨的是食品、烟酒及用品类、医疗保健和个人用品、居住；下降的是衣着、家庭设备用品及维修服务、交通和通讯。；娱乐教育文化用品及服务价格与去年持平。今年是“十一五”规划的开局年，头两月我市工业产销增势强劲，消费和出口的需求扩大，投资稳定，居民收入增加，经济稳定增长的势头没有改变。但也出现了一些值得关注的情况和问题，一是服装、化工等部分行业生产和出口增速大幅回落。规模以上服装行业产值下降，有色金属加工下降，化工下降。服装出口交货值404万元，同比下降35，电气机械及器材同比下降。二是基础设施投资增长乏力，商品房空置面积增加。基础设施投资完成投资亿元，同比下降；商品房空置面积26104平方米，同比增长倍，其中空置1年以上3年以下的待销房占87。三是企业增本减利压力较大。今年部分原材料价格仍继续上扬，成品油及铜、铝等有色金属产品价格持续上涨，企业增本减利压力依然较大，进而影响到财政收入的增长。对此应引起高度重视，采取积极应对措施，以确保全年经济平稳较快发展。

**经济学专业工作总结8**

我于1982年参加工作以来，一直从事经济工作。1992年任集团公司经营办副主任，协助经营厂长协调各经营部门间以及经营与生产部门的联动工作。1997年被任命为集团进出口处处长，主要负责集团公司所需原料、设备的进口以及主要产品--的海外业务拓展工作，同时兼顾集团与相关外事部门间的协调联络等。被评为市经贸委系统“优秀管理者”荣誉称号。随着集团公司的不断发展和壮大及产业链的延伸，集团公司开发了新产品--。，我在兼任集团进出口处处长的同时，任职植物蛋白公司经理，负责的生产和销售工作。作为全新工艺的全新产品，在当时农产品价格低迷的形势下，销售局面不容乐观。针对这种情况，我仔细分析后，制定了两手抓的方针，即：一手抓产品质量，一手抓产品的销售。因为是全新的工艺，产品质量不稳定，产品质量事故时有发生，客户投诉率较高。针对这种状况，一方面加强设备的改造，不断完善工艺。首先对原料输送系统进行了改造，增加了操作的安全系数，杜绝了原料事故的发生，使每年的运行费用降低300万元，降低了生产成本。其次对包装工序进行了改造和完善，杜绝了包装环节的产品质量事故，同时也提高了包装效率。再次对湿面筋脱水系统进行改造，增强了脱水效果，大大降低了干燥能耗和设备故障率，每年可以降低成本1000万。另一方面，在夯实硬件的同时，我积极引进先进的管理理念，对车间进行了haccp认证，并顺利通过。同时主持编写了一系列植物蛋白公司管理制度，规范了内部管理，车间生产运行步入正规，自后，没有发生过一起质量事故。在产品销售上，采取了一系列行之有效的措施，增加了客户对的信任，扭转了产品销售的困境，销售价格稳步抬升。平均每年提高20%，每年多创汇1000多万美元。我被评为市五一劳动模范。植物蛋白公司自至连续被集团评为先进单位。在抓好生产销售的同时，我自学专业知识，参加全国经济师考试，并顺利通过。调任集团销售部部长，主管集团副产品的销售工作。当时产品种类多，受产品产量和品质不稳定的制约，销售工作面临诸多问题。针对这种情况，在管理上，制定一系列的规章制度，对销售工作的流程、环节以及员工的职业道德加以规范，同时建立了针对销售人员业务技能的培训体系，提高业务人员的专业素质。市场方面，重新定位各产品的销售理念，对客户群体重新解构，拓宽销售渠道；建立适合产品特性的定价机制，产品价格稳中有升；通过调整，理顺了产品的销售思路，扭转了不利局面。在任职期间，销售收入持续增长，圆满完成了集团公司下达的各项销售指标。

**经济学专业工作总结9**

每年的九月份都是令人激动、兴奋的一个月份，在这个月初，我们这些学长、学姐们都要做迎新生工作，当然，我们体育部也加入到了这个大行列中来，热烈地欢迎新生的到来。

迎新生工作主要在9月5日和6日这两天进行。5日这天是艳阳高照的一天，早上6点多钟，有的人员就坐上校车到火车站接新生去了，我们这些学长学姐帮着新同学们拿行李、递东西，组织同学们和他们的家人有组织的上校车。九月的天气很热，新生们和其家人经过长途坐车，我们看的出他们的劳累和疲倦。为了缓解他们焦躁的心情，我们给他们讲了学校的情况和学校通往市内的公交线路，家长们听后，嘴角露出了满意的笑容，看到他们的笑容，我们感到十分的欣慰，因为这是对我们工作的肯定。

在学校这边，我们也忙得不亦乐乎！特别是在注册处的学姐学长们十分的辛苦，他们要不停地讲话，介绍注册的流程和学校的情况，有的同学忙得连一口水都来不及喝，嗓子都变得沙哑了。尽管如此，我们仍忙得十分快乐、幸福！有的同学则找来三轮车，当新生注册之后，就帮他们带着行李去宿舍安家。一辆辆三轮车来来往往，一个个新生顺利地在宿舍安了家。看到一个个新生经过长途终于安定下来，我们感到十分高兴。

6日这天下雨了，但雨水湮没不了我们工作的高涨热情。虽然要做很多重复的事情，虽然流了一身又一身的汗，虽然双腿累得酸酸的，但看到新弟弟妹妹的到来，这些累就都烟消云散了。

这几天的工作，我们很累但更充实。

这个月里，我们体育部还组织同学们进行了排球训练。

时光一月一月的又飞过去了，在每个月，我们体育部会尽可能多组织一些体育活动，丰富同学们的生活，增强同学们的体魄。

河南工程学院经贸系

体育部

20xx年9月27日

**经济学专业工作总结10**

20xx年以来，\_\_镇党委政府按照《\*\*\*\*×××委办公室、×××人民政府办公室关于发展壮大村级集体经济的实施意见》(党办发[XX]52号)文件的要求，始终把发展壮大村级集体经济作为促进农民增收、推动农村党建工作上水平的一项重要措施，狠抓不放。两年来，全镇的村级集体经济得到了很大发展，村级组织“无钱办事”的问题得到了一定程度的缓解。

>一、发展壮大村级集体经济工作的安排部署

镇党委政府高度重视，把发展村级集体经济作为硬任务，纳入整个经济发展规划，常抓不懈，一抓到底。一是成立了以镇党委书记为组长的领导机构，下设领导小组办公室，并明确了专人负责此项工作。二是建立了村级集体经济发展责任制，层层签订了责任书，明确责任和奖惩措施。三是相继实行了乡镇副职及党员干部包抓责任制、部门包抓连带责任制、村干部“具体责任人”等制度。四是把乡镇领导发展村级集体经济情况纳入工作实绩考核内容，并作为选拔任用干部的重要依据。把村干部发展集体经济情况与工资挂钩，抓得好，给予重奖等一系列措施。

>二、发展壮大村级集体经济工作的主要做法及取得的成效

1、健全机制，夯实责任。镇党委政府与各村党总支签订了《村级集体经济发展目标管理责任制》，并明确了各级的责任和奖惩措施。把发展村级集体经济情况纳入联系领导工作实绩的考核内容。把发展集体经济情况与村干部工资挂钩，实行奖惩责任制。

2、开阔思路，选准路子。镇党委政府坚定不移地发展“一村一品”特色经济。充分依靠各村自然资源优势，建设特色经济强村，实现农村经济由传统数量型向特色质量型的转变。按照“定一个好规划，找一条好路子，富一方群众，活一方经济”的“四一”发展思路和“一村一品”的经济发展模式，因村制宜，发挥优势，宜农则农，宜养则养，宜商则商，不断拓宽发展领域，形成各具特色的经济发展路子，使村集体经济发展的路子越走越宽。一是围绕山地优势做文章，发展绿色经济。高堡村利用村集体荒山面积大，适宜桉树生产的优势，采取“支部+协会+农户”的形式，建成了50xxxx油桉基地，通过协会向群众收取管理费作为发展基金，发展壮大集体经济，20xx年、20xx年分别为村集体增加收入余元。二是走矿产资源开发的路子。\_\_、白塔、照和、红桥四个村委会充分利用集体矿山资源优势，制定优惠政策开发矿产资源，使集体经济得到了快速增长。三是抓住曲嵩高速公路、昆沾铁路建设机遇，\_\_、梁田、红桥、白塔、照和等村充分利用征地发展基金，在发展第三产业上下功夫，联合农户或工商企业开展农产品生产、营销和加工，兴办各类专业协会、专业合作社，\_\_村、白塔村利用地处集镇附近的区位优势，发展集镇配套服务业，通过经营和服务，增加集体经济收入。四是招商引资，借鸡下蛋。通过制定优惠政策，积极创造良好外部环境，吸引客商到村办企业，发展壮大集体经济。\_\_村积极支持和配合好云南绿大地生物科技股份有限公司的100xxxx珍稀花卉苗木基地和云南绿源菇业有限公司的食用菌生产基地建设，通过收取管理费用，发展壮大村集体经济收入。五是采取“公司+支部+农户”的形式，发展壮大集体经济。高堡村在去年与祥龙亚麻有限公司、宣威花椒蔬菜有限公司签订了的10xxxx亚麻种植和40xxxx韩国辣椒种植订单的基础上，继续扩大订单数量，使村集体经济收入达到了xxxx元以上。龙海村、袜度村等村积极引进亚麻种植订单，发展壮大集体经济。五是建立发展基金，发展壮大集体经济。小房子村利用xxxx元的发展基金，积极引进富源“大河乌猪”，建立了仔猪繁育基地，大力发展养殖业，使村集体经济收入达xxxx元以上。

3、多方帮扶，分类指导。按照“包扶到底”的原则，镇直各部门根据各自工作性质，发挥本部门专长，积极为村集体经济发展出资出力出策略，全力帮扶。两年来，镇党委政府先后从镇直部门中抽调了3xxxx名懂经营，作风过硬的人员组成工作组，到村开展工作，积极引导村组干部拓宽视野，挖掘自身优势，瞅准种、养业，发展集体经济，从而形成了各打各的优势仗，各唱各的经济戏的良好局面。镇土管所在土地承包、租赁、拍卖有关农村政策方面给予农户指导；经管站在狠抓农村集体资产管理，村集体财务管理方面给予指导；林业站以“绿满马龙”工程为突破口围绕集体林园建设给予人、财、物力的支持；水务所从农田水利建设上给予资金或技术倾斜扶持；企业办加大乡镇企业兴办力度，派员到村指导，加强信息和产品销售服务；产业办根据各村特点，帮助有关村建成一批集体性质的主导产业示范基地，并做好相关服务；金融部门加大了支农资金投放率，给予资金扶持。

4、把发展集体经济作为农村基层组织建设的中心任务常抓不懈。各村党总支以“五个好”为目标，建设能够推动集体经济快速发展的村党总支。“农村要想富，要有一个好支部”。选好人，用好人，特别是选准、选好村党总支书记，是推动集体经济发展的关键所在。镇党委政府始终把加强村级班子建设当做一项长期任务来抓，切实提高乡村干部尤其是后进村干部的素质，培养一支有一定文化水平，思想解放，敢创敢干的村干部队伍，以党支部为核心发展壮大集体经济实力，把党的路线方针政策贯彻到各项工作中去，成为群众脱贫致富的带头人，成为集体经济发展的助推器。镇党委政府一方面分期分批组织基层干部到经济发展好的宣威等市县参观学习，解放思想，更新观念，澄清错误认识，并借鉴外地先进经验，找准本地发展的着力点和突破口；另一方面，在县镇党校培训中，结合先进性教育活动和“三村四化”建设，把发展壮大农村集体经济作为重要内容进行培训，消除了干部不想干、不愿干、不敢干的心理，使干部对在新形势下发展壮大村集体经济的重要性和紧迫性形成共识，坚定了发展壮大集体经济的信心和决心。

5、重视农村集体经济积累，加强农村集体固定资产管理。发展农村集体经济，重点在厉行节约，增加积累，难点在农村集体固定资产的管理。长久以来村集体只重投资不重管理，大部分固定资产尽管都采取了承包方式，但由于承包合同不规范，承包费偏低，折损补偿责任不明确，承包者只管使用不顾集体固定资产的维护，发包者(村集体)也不计成本，不关心折损，不进行折旧提取，因此不几年的时间，集体固定资产便没有了使用价值，前期积累昙花一现，集体经济前功尽弃。对集体固定资产的管理，各村都注重加强价值形态的集体资产的保值增值，或者出售变现或者承包租赁。搞承包或租赁时，在要求承包租赁者维护好集体固定资产的同时，我镇还建立了村集体固定资产折旧制度，每年从收取的承包费或租赁费中提取一定比例的折旧费，以保持固定资产的原价值形态，防止集体资产流失。

>三、发展壮大村级集体经济工作中存在的问题及下步打算

我镇发展壮大村级集体经济仍然面临着诸多问题和困难：一是部分村“两委”存在“等、靠、要”思想，驾驭经济工作能力差；二是部分村地处边远山区，交通不便，基础设施落后，投资条件差；三是部分村没有固定集体资产，没有可支配使用的资源；四是部分村虽有山地农田和其他一些资源，但无开拓门路；五是部分村虽然办了一些实业，但因管理不善，造成亏损，效益差；六是部分村办项目刚起步，成效不大。七是部分村对集体资源管理不力，忽视对集体固定资产的管理。这些村发展集体经济，仍然困难重重，从主观上讲，在于从村民到村干部都不太重视集体经济，集体观念、集体经济意识淡薄，甚至我们的乡镇干部有时也只强调村干部带头致富，而忽视发展集体经济带动农民致富；从客观上讲，在于农村集体经济管理不善。

下步工作打算：为推动我镇村级集体经济健康快速发展，再上新台阶，我们将从解决制约发展集体经济的根本问题入手，在下步工作中坚持做到：集体经济发展的实现形式和当地实际相结合，加强集体资产的管理与搞活经营相结合，发展村级集体经济与解决好村级不良债务相结合，资源开发和环境保护相结合，发展村级集体经济与扶持农业龙头企业相结合，发展村级集体经济与增加农民收入相结合，发展村级集体经济与加强农村基层组织建设相结合，用创新化解困难，用发展解决问题。一是加强基础设施建设，走综合开发之路；二是注重培养和发挥“经济能人”的带动效应；三是大胆尝试，把现代企业制度引入农村集体经济发展；四是强化村集体对土地资源的\'统筹管理；五是帮助困难村“体外造血”；六是清理不良债务。

**经济学专业工作总结11**

从12月6日在\*举行的\*12月重大项目开竣工仪式上获悉，\*年12月\*新开竣工的重大建设项目共137个，计划总投资亿元。在这批项目中，新开工项目74个，计划投资亿元。其中不少\*市民关心的基础设施项目、社会事业项目和宅、房地产项目，\*的社会公益项目。这批新开工的重大项目将对\*市民的生活和经济发展有着重大的影响。

>新建1056套廉租住房

12月15日开工的\*友谊路廉租房项目，计划\*年内基本完成主体工程建设。项目地处新塘桥路，项目占地面积40685平方米，净用地面积33333平方米，总建筑面积约万平方米，容积率为，绿地率，建筑密度。项目总投资约9500万。共建17栋6层住宅楼，总户数1056套，其中，一房一厅336套，每套面积约40平方米；二房一厅7\*套，每套面积约50平方米。

民生看点：\*友谊路廉租住房工程的开工建设，是\*继“龙翔苑”、“惠民安居·金桥苑”之后的第三个廉租住房小区，基本完成\*廉租住房“开工1000套、竣工600套”为民办实事任务。\*“龙翔苑小区”共700套廉租住房已投入使用多年，位于\*的“惠民安居·金桥苑”632套廉租住房已竣工并即将投入使用，友谊路廉租房项目的开工，使得\*廉租住房小区布局日趋合理，对进一步完善\*的住房保障体系和建设和谐南宁具有重要意义，并且对实现\*低收入住房困难家庭“应保尽保”的目标，解决城市低收入家庭住房困难问题，具有十分重要的作用。

>五象新区文化设施配套齐全

据有关部门介绍，五象新区市民中心项目地址位于\*五象新区核心区，西北侧为已建成通车的五象大道，西南侧为正在建设的平乐大道，东侧为已开工建设的五象新区核心区2号路。项目总占地面积为亩，总建筑面积为353450平方米，总投资估算为303583万元。

据悉，五象新区主要文化设施建设内容有市民中心公园、市民服务中心、市中心图书馆、市青少年活动中心、市档案馆、市城建档案馆、市规划展示馆、商务办公楼及配套、中心内配套道路、绿化景观、水域景观、水电配套等。

作为五象新区先行建设的公共建筑，建成后的市民中心，将进一步满足五象新区市民对文化服务的需求，丰富五象新区市民的文化生活，进而提升整个\*的文化服务水平。市民将提升五象新区的定位，为五象新区的持续发展奠定坚实的基础。

青少年活动中心民生看点：\*年“为民办好\*件实事”项目之一，五象新区市民中心项目的重要组成部分。建筑面积为60000平方米，计划总投资约为23000万，兼顾了老年人、妇女儿童、残疾人活动中心及科技馆等“四馆”的建筑功能设施，以极强的包容性和兼容性赋予了建筑更大的实用性。建成后的青少年活动中心项目，将承载着传播现代科学文明，引导未来一代健康成长，推进青少年素质训练的功能，成为科技含量高，集节能、环保、生态及极强的文化地域性的现代化青少年教育活动基地，服务于广大的\*民。

市民中心公园民生看点：市民中心先行建设的公共基础项目，项目占地亩，一期项目计划总投资约9121万元。市民中心公园以“人与自然和谐”为设计理念，强调“人与自然的有机结合”，注重自然生态环境的保护和利用。这个公园里面，以疏朗种植为主，令视线通透，风光优美的节点都为市民预留了观光、留影、眺望、集散的公共活动空间受。

>八尺江桥连接新老城区

今天开工的五象大道八尺江桥工程道路呈东西走向，路线总长米，其中主桥长米，两岸引桥长米，两岸引道长米。道路等级为城市主干路i级，主线计算行车速度为60公里/小时，辅道为40公里/小时，抗震设防烈度为6度。道路标准横断面布置为四幅路形式，其中西岸引道主线宽43米，两侧辅道各宽15米；东岸引道主线宽43米，两侧辅道各宽11米；路面结构均采用沥青混凝土结构。工程概算总投资万元，其中建安工程投资1\*万元。

民生看点：五象大道八尺江桥位于\*邕江南岸五象新区核心区内，工程起点西接五象大道，东与邕宁区蒲津路相接，是连接五象新区和邕宁老城区的重要交通桥梁。

>\*汇商贸城放眼东盟

据了解，\*汇·国际商贸城是东盟—川桂物流项目的一期工程，而东盟—川桂物流项目是\*\*年自治区层面统筹推进新开工重大项目，建设地点就位于\*昆仑大道与厢竹大道交汇处，城市快速环道、环城高速公路近在咫尺，四通八达的交通优势极为显着。

项目占地383亩，建筑面积达36万平方米，是一个集大型购物中心、高档专业商场、专业批发市场为一体的国际商贸城。项目的主要建设内容为物流仓储设施、小商品专业市场等商业设施、计算机管理信息系统和商务及配套设施等，项目计划总投资亿元人民币，总建筑面积42万平方米。

民生看点：近年来，南宁至各地的高速公路网络已陆续建成，国家计划明年投资\*1000亿元建设6条铁路线。为此，把\*与区外空间大大地缩短。中国—东盟博览会永久落户南宁，东盟领事馆区即将建成，使南宁中心城市的地位不断提高，商业凝聚力也不断加强。国内外大量商业资源的涌入，各地商贸物流资源纷纷向南宁靠拢，国内外客商也纷纷寻找抢滩南宁的有利时机，南宁主导\*物流中心的格局正在迅速形成。东盟—川桂物流项目在商贸、物流产业巨大发展契机中筹建并开工建设。该项目建设后，将为消费者和商家提供一流的物流和商贸环境，年商业营业额预计可达40亿元人民币。将打造成为南宁与东盟区域商业物流平台，立足中国大西南、辐射东盟各国的特大型、多功能、配套齐全的现代化商贸物流中心。

>\*首座六位一体商贸城

据了解，淡村商贸城的前身淡村市场始建于\*年，经过\*年的发展，已经成为\*最大的农贸市场，每天至少有10万人次的交易量，日交易额达到500万元，每年有将近10亿的交易额，\*年来一直保持全国文明市场的荣誉称号。

淡村商贸城是\*江南区政府重点建设项目之一，并通过了\*有关主管部门批准立项。项目用地125亩，总投资人民币4亿元，经营面积将由现在的3万平米扩展到\*万平方分米，其中，大型商厦12栋，大型停车场2座，大型仓储、冷库2座，整个商贸城全部连廊联结，客货电梯齐全，空调及消防设施完备。

>民生看点：

商贸城除保留原有农贸市场经营面积外，还将增设六大经营区域，分别是：服装、鞋帽经营区；五金百货、家用电器经营区；副食品经营区；文化用品、体育器材经营区；装饰、美容、洗涤用品经营区；旅游美食一条街。项目建成后，淡村商贸城将成为江南区最大的商品批发、零售、物流中心，成为\*首座集贸易、旅游业、酒店、娱乐、美食、工业品交易、农副产品批发为一体的多功能商贸城。淡村商贸城地理位置优越，交通运输通畅便利。地处\*五一东路，紧接星光大道直通邕江桥，东接白沙大道直通南宁火车南站，距南宁国际机场\*公里，南宁火车站6公里，水路经西江港、亭子港两个内河港口，1000吨级船舶可直达\*地区。

**经济学专业工作总结12**

近年来，我的专业工作主要是开发纺织涂料方面的新产品，在不断做实验的过程中，我逐渐掌握了定性定量相结合的系统实验方法，我认为，这种方法是化工实验中最有效的科学方法之一。

作为技术开发人员，创新精神必不可少。我在开发一种丙烯酸酯乳液时，曾经大胆地引入了一种新的长碳链的功能单体，提升了聚合物的延伸性和耐水性；在我公司所有的反应体系中，一直使用固定的功能单体，我查阅了大量的相关专业文献和资料，也没有找到这种长碳链功能单体的应用例子。在这次开发实验中，如果没有大胆的创新，成功的机会也就会擦肩而过。

我想，做技术工作就需要有一些\_异想天开\_的创造性想法，那种畏手畏脚的教条主义危害性很大，在现在的技术工作中是完全行不通的；当然，盲目的创新也是不可取的，每一个创新的想法，都要在实际工作中通过反复实践来检验。专业技术人员的工作任重道远，我还要在今后的工作和学习中不断提升自己的素质，迎接新的挑战。

男，现年x岁，xx人，大专学历，\_党员，经济师，现任股份公司常务副总经理。我于年进入工作至今，一直从事经济工作，曾任经营办公室副主任，植物蛋白公司经理兼集团进出口处处长，销售部部长，股份公司常务副总等职务。在思想政治上，我始终严格要求自己，不断加强新时期各种政治理论的学习，不断提高自己的政治修养和觉悟，处处以一个\_员的标准严格要求自己。在工作上，本人本着求真务实，科学发展的理念，不断加强专业知识的学习，理论联系实际，创新管理方法，重视新技术新产品的开发应用，扎实推进各项工作，使自己的工作能力、业务水平和综合能力有了不断的提高，工作上取得了较为明显的成效，多次受到集团公司的表彰。现将自己的工作总结如下：

一、从事经济工作的基本情况：

我于1982年参加工作以来，一直从事经济工作。1992年任集团公司经营办副主任，协助经营厂长协调各经营部门间以及经营与生产部门的联动工作。被任命为集团进出口处处长，主要负责集团公司所需原料、设备的进口以及主要产品--的海外业务拓展工作，同时兼顾集团与相关外事部门间的协调联络等。被评为市经贸委系统“优秀管理者”荣誉称号。随着集团公司的不断发展和壮大及产业链的延伸，集团公司开发了新产品--。我在兼任集团进出口处处长的同时，任职植物蛋白公司经理，负责的生产和销售工作。作为全新工艺的全新产品，在当时农产品价格低迷的形势下，销售局面不容乐观。

针对这种情况，我仔细分析后，制定了两手抓的方针，即：一手抓产品质量，一手抓产品的销售。因为是全新的工艺，产品质量不稳定，产品质量事故时有发生，客户投诉率较高。针对这种状况，一方面加强设备的改造，不断完善工艺。首先对原料输送系统进行了改造，增加了操作的安全系数，杜绝了原料事故的发生，使每年的运行费用降低300万元，降低了生产成本。其次对包装工序进行了改造和完善，杜绝了包装环节的产品质量事故，同时也提高了包装效率。再次对湿面筋脱水系统进行改造，增强了脱水效果，大大降低了干燥能耗和设备故障率，每年可以降低成本1000万。另一方面，在夯实硬件的同时，我积极引进先进的管理理念，对车间进行了haccp认证，并顺利通过。

同时主持编写了一系列植物蛋白公司管理制度，规范了内部管理，车间生产运行步入正规，自后，没有发生过一起质量事故。在产品销售上，采取了一系列行之有效的措施，增加了客户对的信任，扭转了产品销售的困境，销售价格稳步抬升，平均每年提高20%，每年多创汇1000多万美元。我被评为市五一劳动模范。植物蛋白公司自至连续被集团评为先进单位。在抓好生产销售的同时，我自学专业知识，参加全国经济师考试，并顺利通过。调任集团销售部部长，主管集团副产品的销售工作。当时产品种类多，受产品产量和品质不稳定的制约，销售工作面临诸多问题。

针对这种情况，在管理上，制定一系列的规章制度，对销售工作的流程、环节以及员工的职业道德加以规范，同时建立了针对销售人员业务技能的培训体系，提高业务人员的专业素质。市场方面，重新定位各产品的销售理念，对客户群体重新解构，拓宽销售渠道;建立适合产品特性的定价机制，产品价格稳中有升;通过调整，理顺了产品的销售思路，扭转了不利局面。在任职期间，销售收入持续增长，圆满完成了集团公司下达的各项销售指标。

二、在经济岗位上的成果：

通过的技术改造和升级，产品质量更加稳定，产品消耗大大降低，获得了4项专利，其中实用新型1项，外观3项，当年还被市总工会授予“五一劳动奖章”。成功的加入了世界协会，这是目前中国唯一一家加入协会的生产企业。这不但提高在国际上的知名度，同时也为在行业获得更多的行业动态提供了良好条件，有利于朝着更高更远的方向发展。一项技术专利影响的只是一个或若干个企业，而一种标准影响的却是一个产业，甚至是一个国家的竞争力。三流的企业卖产品，二流的企业卖技术，一流的企业卖专利，超一流的企业卖标准，这种说法符合企业现实情况和发展趋势。因在我国是一个新兴的产业，为了规范该产业的健康良性发展，我代表参与国家标准的制定，大大提高了国内产业的国际竞争力。国家标准的制定，使国内产品在对外贸易中可以得到保护，为行业创造了更多的经济效益和社会效益，对于突破一些国家设置的技术壁垒有着重要的现实意义。当今在市场经济竞争激烈的条件下，产品的寿命是有限的，新产品的开发是刻不容缓的事。本人牵头对的后续产品进行了市场调研，并提出了开发水溶性蛋白的可行性调研报告。集团领导高度重视，并采纳了该建议，成立了科研攻关小组，该项目于获得成功。我提出将制成的建议，得到领导采纳并成立了项目研制组，于取得成功。

xx，男，19xx年3月出生，经济师，\_党员，本科学历。19xx年7月参加工作，在xx厂从事油田生产、技术、经营管理和车辆交通安全管理等工作。先后担任过井下副组长，主管生产、安全、技术、成本等工作的副科长，一直从事基层管理工作至今。20xx年11月参加全国经济专业技术职称资格考试，取得经济师（工商管理中级）任职资格，20xx年修完继续教育规定课程和学时，全部合格，同时也满足了申报高级经济师的各项要求，现申报高级经济师任职资格评审。

20xx年11月担任经济师以来，在各级领导和业务部门的关心指导下，从专业学习和专业修养做起，注意发挥自身专长，注重理论联系实际，解决工作中的实际问题，积极进取，努力工作，取得了较好的工作业绩。担任经济师8年来，专业考评多年连续优秀，受到领导和同事们的一致好评。从而使自己在思想认识、业务学习，工作能力等各方面，都有了显著提高。

从事经济专业技术工作以来，专业素养、业务能力和业绩贡献是我多年来的不懈追求。

在专业素养的提高上，能够一贯坚持虚心学习，严谨不躁，重点钻研，多方涉猎，互帮互学，共同提高。担任现职后，又重点从专业知识的更新、综合知识的融汇、个人素养的修炼三方面进行了提高。为了适应工作的需要，自学了油田开发和基础管理方面的知识；通过现代远程教育，20xx年7月取得中国石油大学工商管理专业专科学历，20xx年在陕西省发展与改革委员会干部培训中心参加继续教育面授培训，累计18门课程，380个课时。其次，还多次参加陕西延长石油集团有限责任公司、延长油田股份有限公司、川口采油厂举办的相关专业知识培训，在完成组织下发相关书籍学习的情况下，每年还购买一些具有新思想、新观念、新方法的经济管理书籍进行充电。同时，我还积极开展实践活动，将学到的油田开发与经济管理知识充分融合，运用到实际的管理工作中去，不断探索新技术，掌握新方法。

几年来我结合实际工作，通过调查研究，撰写了《浅析我国石油企业保卫干部素质的提升》、《新时期加强石油企业保卫工作的思考》等多篇论文，发表在省级以上核心刊物上。通过这些学习培训和实践，使我的思想观念、专业理论知识得到更新，专业素养也得到很大提升。

在专业工作上，我力求精益求精，注重实践，经过多年企业管理工作的锤炼，积累了较为丰富的专业工作经验，取得了丰硕的工作成绩。在采油队担任队长职务工作期间，主要负责安全、生产、成本、人事等方面工作，综合运用现代企业管理的基本原则，从组织构建、建章立制、人员配置、油井管护、生产运行、“6S”管理等方面进行了建设完善，以打造扁平化管理机构为依托，全面深化人事改革管理，实现人岗匹配，运用现代数字化管理手段，在效率优先，兼顾公平的前提下，全面推行量化绩效考核，施行全面预算管理，促进大队各项工作全面、有序、高效运行。

这些工作不仅解决了工作中的实际专业问题，给企业带来了一定的经济效益，得到企业的认可，也提高了我的业务能力和专业水平，为我今后更好地从事管理，服务企业打下了坚实的基础。

丰富知识层面，努力提高自己的业务水平，结合本校和学生的实际情况，勤勤恳恳，兢兢业业，使教育教学工作有计划、有组织、有步骤地开展。

一、思想政治方面：

我坚决拥护中国\_的领导，拥护十一届三中全会以来的路线和政策，积极参加学校的政治学习，提高思想觉悟，热爱党的教育事业，自觉遵守《教师法》中的法律法规，认真执行教育方针，努力探索教育教学规律，积极参加教研活动，服从领导，认真完成各项工作，处处以身作则，为人师表，不断提高自己的业务水平。在新时期，牢牢树立服务学生的理念，以学生为中心，使所有学生都能学有所得，学有所长。

二、个人简历及教研成果：

调到学校后，为了尽快转变角色，适应工作的要求，我努力学习理论专业知识，结合自己实际动手能力，努力提高自己的岗位技能，能比较熟练地进行比较复杂的电子电路专业理论及学生实习课程等工作。为了尽快适应日常教学工作，坚持认真备课。根据教材内容及学生的实际，设计课程的类型，拟定教学方法，并对教学过程的程序及时间都做出安排，认真备好教案。

努力提高教学技能，提高教学质量，使讲解清晰化，条理化，准确化，情感化，生动化，做到线索清晰，层次分明，言简意赅，深入浅出。根据课程的.特点，采用多种教学方法，用多媒体以及实物演习引导学生的兴趣，并进行有机整合，强调学生自主学习能力和学生在课堂上学习积极性的培养，加强师生交流，充分体现学生的主体作用，让学生学得容易，学得轻松，学得愉快。同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和能力，给他们设计不同的教学作业，提出不同的教学要求，让各个层次的学生都得到提高。有些学生厌学情绪严重，我首先从思想上进行转化工作，积极引导，让他们意识到学习的重要性和必要性，激发他们的学习兴趣，让他们意识到学习并不是一项任务，也不是一件痛苦的事情，而是在工作中需要而充满乐趣的，从而自觉的把身心投放到学习中去。

我叫xx，20xx年自xx学院工程造价专业毕业以来一直从事工程预决算工作，从业两年半来，工作上我一直兢兢业业，认真的对待每一个细节，从基层工作中收获了很多。我慢慢的从理论知识结合实践经验，不断学习，不断总结，不断摸索，自身从专业技术知识到工作能力都有了不小的进步，现总结如下：

1、思想意识有了很大提高。初出校门就进入了工程预算部，预算工作，经常是时间紧，项目多，要求细致，思维清楚，接到预算工作，经常要加班加点，甚至常常熬通宵，很是辛苦，也有想过要退缩，也有想过要转行，可是我还是一路坚持了下来，直到现如今，有了困难，我不再退缩。工作思想上已完全独立，能力很好的处理一般的突发事件。碰到难题不再仰面叹息，学会了沉稳，和利用自己所学知识和经验分析每一栋楼在预算上的不同，工作效率也有了进一步提高。自己的能力有了很大进步，做工作不再有半途而废的想法，针对时间紧，任务中的工作，也能够顺利完成。

2、不断学习专业知识，提高专业技能。在工程上一步一个脚印的在每一个细节处留下了汗水，学习到的却是专业知识，不断的钻研，使书本上的知识结合实际，在做预算的过程中也发现了自己的很多盲点，这样自己一个台阶一个台阶在不断进步，xx年刚刚毕业就报考了西安交通大学成人教育土木工程的专升本学习，不断的丰富自己的理论知识，这时候我永远不会忘记感谢我的师傅和领导们对我的指导。

3、己所不预，勿使于人。工作的同时，我学会了做人。在同一个办公室，我们都有很多同事，同事们在一起工作免不了碰到矛盾的时候，这时候我学会了，自我反思。同一件事要求别人做时，先想想这件事自己能不能做到，如果自己都做不到，这样肯定不能要求别人去做。对待自己周围的人，要多一份宽容，多一份笑容，那样我们的工作才更加愉快，效率才能更高。做事之前先做人，只有良好的人格，才会让别人更容易接触你，工作才能更好的协调沟通，问题才能在相互帮忙中解决，只有永远的团队，没有永远的个人。

工作两年多年以来，我从工程预算的每一个清单，定额和当地的市场价中，详细的分析工程预算的价格，务实的工作态度，使得的已接触多种结构形式的大大小小的工程预算，每一次都能够按要求出色的完成工作。

我会不断学习提高自己的综合素质，多锻炼个人品性，不断提高自己的专业技术能力，提高自己的现场管理能力，做一名技术全面的管理者。

本人在xx公司x年来，从事着安全员、质检员、项目经理等工作，多年的施工管理经验使我深切体会到项目部施工技术管理的重要性，它是保证施工安全、质量、进度最终目的实现的保障，现对近几年的项目管理工作总结以下几点：

一、安全生产

二、质量控制

质量控制是优良工程的关键措施，是施工工作的中心内容，具体如下：

1、建立质量管理体系

在实际工作中，始终坚持“按设计及有关规范施工”的施工宗旨，建立完善的质量管理体系，保证施工工作的顺利开展。质量是工程的根本，在施工中严格按规范施工，发现问题及时解决，把质量隐患消灭在萌芽状态之中。

2、原材料的管理

严格要求项目部有关人员对工程所用的每一种原材料都要核实其生产厂家的有关数据，并通过试验合格后方能投入工程使用；同时，建立合格厂家档案，一切用数据说话，确保原材料的合格率。

3、现场施工质量管理

要求项目部质检人员每天到现场检查，对不合格项目，要求各班组找出原因后立即进行整改、同时改进措施，防范于未然。

4、工序质量管理

质量管理最基本的内容是工序质量管理，工序质量管理的目的就是发现偏差和分析影响工序质量的制约因素，并消除这些因素，使工序质量控制在一定范围内，以确保每一道工序的质量。

三、进度控制

为了实现按期竣工，明确要求各单项工程的施工进度、计划必须满足总目标要求，各单项工程进度计划及施工措施必须经过技术人员审查和批准，并在执行过程中进行检查，看其与施工组织设计是否相符，对关键工序应谨慎落实施工措施，确保工程按期完工。

一、从事经济工作的基本情况

我于\_\_年参加工作以来，一直从事经济工作。\_\_年任团体公司经营办副主任，协助经营厂长调和各经营部分间和经营与生产部分的联开工作。\_\_年被任命为团体进出口处处长，主要负责团体公司所需原料、设备的进口和主要产品的海外业务拓展工作，同时兼顾团体与相干外事部分间的调和联络等。被评为市经贸委系统“优秀管理者”荣誉称号。随着团体公司的不断发展和壮大及产业链的延伸，团体公司开发了新产品。我在兼任团体进出口处处长的同时，任职\_\_公司经理，负责的生产和销售工作。作为全新工艺的全新产品，在当时农产品价格低迷的情势下，销售局面不容乐观。针对这类情况，我仔细分析后，制定了两手抓的方针，即：一手抓产品质量，一手抓产品的销售。由因而全新的工艺，产品质量不稳定，产品质量事故时有发生，客户投诉率较高。针对这类状态，一方面加强设备的改造，不断完善工艺。首先对原料输送系统进行了改造，增加了操纵的安全系数，杜尽了原料事故的发生，使每年的运行用度下降\_万元，下降了生产本钱。其次对包装工序进行了改造和完善，杜尽了包装环节的产品质量事故，同时也进步了包装效力。再次对湿面筋脱水系统进行改造，增强了脱水效果，大大下降了干燥能耗和设备故障率，每年可以下降本钱\_万。另外一方面，在夯实硬件的同时，我积极引进先进的管理理念，对车间进行了haccp认证，并顺利通过。同时主持编写了一系列\_\_公司管理制度，规范了内部管理，车间生产运行步进正规。

在任职期间，销售收进延续增长，美满完成了团体公司下达的各项销售指标。

二、在经济岗位上的成果

通过的技术改造和升级，产品质量更加稳定，产品消耗大大下降，取得了\_项专利，其中实用新型\_项，外观\_项，当年还被市总工会授与“\_\_奖章”。成功的加进了世界协会，这是目前中国唯逐一家加进协会的生产企业。这不但进步在国际上的著名度，同时也为在行业取得更多的行业动态提供了良好条件，有益于朝着更高更远的方向发展。一项技术专利影响的只是一个或若干个企业，而一种标准影响的却是一个产业，乃至是一个国家的竞争力。三流的企业卖产品，二流的企业卖技术，一流的企业卖专利，超一流的企业卖标准，这类说法符合企业现实情况和发展趋势。因在我国事一个新兴的产业，为了规范该产业的健康良性发展，我代表参与国家标准的制定，大大进步了国内产业的国际竞争力。国家标准的制定，使国内产品在对外贸易中可以得到保护，为行业创造了更多的经济效益和社会效益，对突破一些国家设置的技术壁垒有侧重要的现实意义。当今在市场经济竞争剧烈的条件下，产品的寿命是有限的，新产品的开发是迫在眉睫的事。本人牵头对的后续产品进行了市场调研，并提出了开发水溶性蛋白的可行性调研报告。团体领导高度重视，并采用了该建议，成立了科研攻关小组，该项目于取得成功。我提出将制成的建议，得到领导采用并成立了项目研制组，于取得成功，自行设计\_条年产\_万吨生产线，实现范围化生产，并取得了国家发明专利。该产品每年可创造近\_万元的经济效益。在全国职工建工\_\_技术创新活动中，被评为“\_\_优秀技术创新成果”奖。

本人xxx，男，生于1984年1月，大学文化，现任信贷管理部经理助理。xx年12月通过全国经济专业金融子专业高级资格证书考试，获得经济师(金融)资格。现根据相关文件的精神，申报评审中级经济师。

**经济学专业工作总结13**

一、实习目的：

通过网络营销的专用周学习了解企业的网络营销情况，把所学的专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。

二、实习时间：

20\_\_年10月7日至20\_\_年12月11日

三、实习地点：

商务实训中心

四、实习总结：

为期1个星期的实习结束了，我在这一个星期的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益非浅。现在我就对这一个星期的实习做一个工作小结：

(一)实习内容介绍

自20\_\_年10月7日进入学习，老师给我们介绍了这周的安排，我们从事了一下主要工作：

1、学习网络营销方案。

学习的方案有：傲景时代创业计划书、易游网络服务创业计划书、寻宝网创业计划书、俱乐部网站建设方案、晨光学生网创业计划书、各企业网络宣传与推广

2、选择目标企业，进行业务流程分析。

通过上面的学习，我们需要进行自己动手做，老师让我们自己选择企业，进行分析。我选择的是：成都人民商场(盐市口店)。

(1)公司介绍

成都人民商场(集团)股份有限公司盐市口店前身为成都人民商场，成立于1953年，在西南乃至全国均享有良好的商誉及口碑。多次荣登\_全国工商百家知名企业排行榜\_、\_全国百家最大零售企业\_行列。

在激烈的市场竞争和瞬息万变的时尚潮流中，\_\_年成功实现由传统零售企业向现代零售企业的转型， 确立了\_为社会创造财富、为客户创造价值、为员工创造机会\_的核心价值观，树立了\_真诚服务每一天\_的服务理念，建立了\_给人才以机会，让机会造就人才\_的用人理念。在全体股东及社会各界的大力支持帮助下，全体成商人将以塑造新的企业文化为契机，开拓创新，积极进取，稳健经营，在做大做强零售业务的同时，加大企业资源整合力度，创新经营模式，积极跨入地产开发与物业经营领域，向\_建百年老店、创一流企业\_的企业目标努力奋斗在引进、提升品牌的同时，成都人民商场在卖场氛围上求\_热烈\_;购物环境上求\_舒适\_;服务细节上求\_细腻\_;使人民商场在不断提升差异性核心竞争力的道路上又迈出可喜的一步。\_真诚服务每一天\_在做大做强的同时，向\_建百年老店，创一流企业\_的目标而奋斗。

成都人民商场盐市口店经过去年全新装修、调整、升级，采用国内先进装修材料和工艺，投入巨资对人民商场外立面和内装修及商场布局进行改造，新增了更多的时尚元素，提升了市场定位和购物环境，营业面积达60000多平方米，一个崭新的高档流行百货店已在蓉城中心闪亮登场。

(2)业务流程分析

由于成都人民商场(盐市口店)是属于\_成商集团股份有限公司\_,他的网站隶属\_

成商集团股份有限公司\_(以下简称成商)，成商没有在网上开展在线购买，只是做了整个集团的介绍，所以，以下业务流程为我自己在网络营销方案中对网站进行规划后加入了\_在线订购\_的一个业务流程分析：

1)商场注册edi,银行--商场选择物流公司

2)商场生成定单--给物流公司发送提货通知单--商场给物流发提货通知--物流接货--办理提货手续--生成到货通知----商场到银行收账 ----接受到款

3)各角色进行入库 出库 生成财务帐工作

4)注册每个角色的信息：(商店、物流公司、银行)然后到银行进行注册、申请银行帐号：

5)进入自己的银行-申请(客户; 商店、物流公司)--注册(注册时的名称一定要用注册时的一致、证件代码也是注册后生成的的代码)

6)有了帐号之后要去自己的银行进行存钱

7)进行交易

**经济学专业工作总结14**

20XX年4月开始我在波达通信设备（广州）有限公司任测试工程师职位。从事ODU（数字微波收发信机）的测试、维修等工作。由于出色的表现，同年10月我被提拔为测试车间组长职位。由于家人等原因，我于20XX年转往惠州工作。

20XX年10月至20XX年7月在惠州市新世纪技工学校工作，先后兼任了数职，做教师兼党委副书记、学科带头人、实验室管理员。先后带领学生经历实验室做常规实验，电子专业考证，电子专业的定岗实习。在这些自己熟悉的环境里，不但帮助了一群孩子，还提升了自己。这期间我的专业知识温故而知新。不但巩固的我原有知识，还为了教学的需要，学习了电子方面的更多的知识。在工作中使我认识到要不断的学习，丰富专业领域知识。

20XX年8月至今，由于希望继续锻炼自己的工程方面的能力。我来到了现在公司惠州市泰亨实业有限公司。

在此期间我负责设备施工测试及维护，并协助负责工程施工。期间我学到并掌握了一些设备测试仪器仪表的使用方法，例如光功率计，波分复用测试仪，光缆测试仪等。学习了系统集成工程的整个硬件施工过程，包括硬件的安装，线路的布放、机房的施工，及光缆熔接等，并且可以进行较复杂的硬件施工。俗话说：“工欲善其事，必先利其器”。在学习专业技术理论上，采取内外结合的原则，以自学为主，以公司培训为辅。一年来，我一直保持了不间断的学习，并在实际工作中发挥了有效的指导作用。

**经济学专业工作总结15**

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，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，达到学以致用的目的，为成功走向社会做准备。

为了通过亲身体验社会，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。

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，由中国的铜生产商——\_\_铜业集团公司和深圳综合实力50强企业集团——\_\_集团股份有限公司(现为\_\_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，\_\_一直积极地协助\_\_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。\_\_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，\_\_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。

\_\_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，\_\_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，\_\_的成交量居第一位，成交金额居第二位。\_\_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。\_\_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。\_\_被称为“放心的期货公司”。

我所在的实习单位是\_\_期货上海营业部，\_\_期货上海营业部是\_\_期货公司直属的营业部之一，成立于20\_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——\_\_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

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！