# 经济学专业大学生实习报告5篇范文

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-01

*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。那么经济学专业大学生实习报告有哪些呢？下面是小编给大家整理的关于经济学专业大学生实习报告范文，欢迎大家来阅读。经济学专业大学生实习报告1实习目的：通过这次简单的实践，我希...*

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。那么经济学专业大学生实习报告有哪些呢？下面是小编给大家整理的关于经济学专业大学生实习报告范文，欢迎大家来阅读。

**经济学专业大学生实习报告1**

实习目的：[\_TAG\_h2]

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：

20\_\_年7月30日——20\_\_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，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。

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：

在这次暑期的实习中，我将自己所学的经济学理论在实践中有了更深一步的认识和学习。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。

**经济学专业大学生实习报告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，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，反之依然。

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和最低点介入，这可能需要一些经验了。

“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。

这段实习我总结了四点：一，实务工作与书本中的不同点是，实务中的一些原始数据需要经过自己的判断和计算得到，书中基本上的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，往往能提高工作效率。

**经济学专业大学生实习报告3**

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。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，秉乘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-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，反之依然。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，我深深的感觉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，我通过亲身体验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，书中基本上的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。

**经济学专业大学生实习报告4**

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理操作中去，才能真正掌握这门知识。

二、实习时间：

20\_\_年\_月\_\_日至20\_\_年\_月\_\_日

三、实习地点：

吉林省宏大防水材料有限公司。办公地址：延吉市朝阳街光明小区北侧。厂址：图们市图曲路365号。

四、实习单位概况：

吉林省宏大防水材料有限公司始建于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IS09001：20\_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，以科研立项数据调查的名义，调查有关延吉市建筑业的在建工程数量和具体地址、延吉市未来的规划、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，以吉林省宏大防水材料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。

吉林省宏大防水材料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高自己，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。

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。

**经济学专业大学生实习报告5**

一、实习目的

认识实习是我们电子商务专业学习的重要组成部分， 也是我们将理论联系实际， 在实践中分析和解决问题的重要环节。本次实习的目的在于通过直接参观考察实习单位的业务工 作，初步获得电子商务、企业信息化等方面实际工作常识，从而为我们学习电子商务这门专业课打下良好的基础。

二、实习内容

1、公司简介

\_\_穆穆电子商务有限公司简称：穆穆电子商务，是专业从事网货(商上销售商品)品牌的开发及销售。公司经营范围：玩具、服装鞋帽、箱包饰品、化妆品、各种礼品的设计、研发、生产、销售;计算机网络技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让、技术培训(非学历性)，图片设计、开发、生产计算机软件和硬件，销售自产产品并提供自产产品技术服务， 电子商务技术开发等.穆穆电子商务旗下网站:穆穆网,是专业从事公司自产产品和代理商品的网上零售和分 销，目前商品包含:卡通花束、公仔花束、娃娃花束、玩偶花束、各种毛绒类、填充类玩具等数千中商品。以“Sheloves 她爱”为品牌的卡通花束，已经成为国内较的卡通花品牌之一，产品不仅畅销国内市场，还远销海外，新加坡、马来西亚、日本、韩国、加拿大、德国、 澳大利亚等国家和地区。

2、\_\_穆穆电子商务有限公司开展电子商务的情况

1)强大的搜索功能：网站提供的搜索功能强大，消费者可以按照产品的分类进行选择， 并输入搜索关键字， 即可快速搜索到目标产品的详细信息;同时网站还提供了高级搜索的功 能，满足消费者更高要求;网站为消费者提供了又一特色服务，当消费者在搜索到目标产品之后，消费者点击产品的比较功能，可以和另一产品进行详细的比较，这一功能的设计可以 为消费者的购买行为做出理智的选择。

2)会员留言功能：为了能够与消费者更好的交流沟通，本网站为会员提供了留言的功能，只要有什么想说的，都可以留言给我们。不论是对我们网站的服务质量的反馈，还是给 网站的建议， 我们网站的管理员都会根据实际情况反馈给消费者，达到双方友好交流与沟通。

3)友情链接：为了促进公司网站的进一步发展壮大，我们特别在网站上建立了友情链接， 通过链接中国一些毛绒玩具厂的网址和世界一些知名品牌的网址，来提高网站的点 击流量，间接的打响公司的知名度，促进公司产品的销售。

4)本网站还特别添加了博客营销，具体做法是让公司的一些员工或者是公司的一些忠 实客户帮忙做博客营销， 在自己的博客中记录自己和公司玩具的点点滴滴，这样可大大提高 公司的知名度，也能够凸显我们公司网站在网友眼中的特别之处。

5)网站设立会员制，用户通过注册成为网站的会员。本网站的会员可以有一些特别待遇，会员在用户中心中可以查看相关信息，同时会员还享有一定的优惠折扣，这样可以更好 的抓住消费者，增加顾客的回头率。

6)促销信息：网站在一些节假日里，特别设立了促销活动。具有地标性的主要有“夺宝奇兵”和“优惠活动”。用户可以根据自己的意愿，对我们在夺宝奇兵活动中设立的活动产品进行竞价，获胜用户将能按当期竞拍价购得该款奖品;而在优惠活动期间，用户购买指定的 产品既可以享受到优惠，如现金返券或是现金折扣。

7)温馨的订单查询功能：用户可以根据实际需要订单进行查询，查找到目标订单之后， 可以浏览到该订单的状态。

8)匿名评论功能：在用户浏览了某一产品或是某一新闻之后，可以匿名对其进行等级 评价以及发表评论内容， 当然在用户匿名评价之后，系统会自动交由网站的管理员进行审批。 最后， 网站还设置了产品配送与支付的方式以及其他一些服务保证， 网站详细的对配送 区域进行了划分，可以让消费者清楚地知道自己所在区域产品配送的费用， 网站为了避免与 用户发生一些不必要的纠纷， 网站特别对售后服务进行了详细、 严谨的说明以及对退换货进行说明;本着为客户服务的原则，我们为首次在本网站购物的用户提供一些指导，方便用户 进行购买。

3 、公司所处毛绒玩具行业开展电子商务的情况

“ 中国是全球的玩具制造国，中国玩具的客户主要为海外客户，网络为中小玩具 零售企业进入市场提供了可能性， 因此在网络化时代中，电子商务被广泛应用于中国玩具产 业已经成为一种必然性。互联网无所不在的特点使得全球玩具消费者可以浏览虚拟玩具商店，扩大了企业宣传的机会，增加了企业进入全球玩具市场的可能性。”

4、公司产品功能和特点 公司经营范围：玩具、服装鞋帽、箱包饰品、化妆品、各种礼品的设计、研发、生产、销售;计算机网络技术开发、技术咨询、技术服务、成果转让、技术培训(非学历性)，图片设计、开发、生产计算机软件和硬件，销售自产产品并提供自产产品技术服务，电子商务技 术开发等。公司可以向任何客户提供完整的毛绒玩具产品设计,其中包括:标准样品,版形纸样,工艺文件及成本核算,我们可以开发出满足各种国别客人要求的各类样品。目前商品包含:卡通花束、公仔花束、娃娃花束、玩偶花束、各种毛绒类、填充类玩具等数千中商品。以“Sheloves 她爱”为品牌的卡通花束，已经成为国内较的卡通花品牌之一，产品不仅畅销国内市场， 还远销海外，新加坡、马来西亚、日本、韩国、加拿大、德国、澳大利亚等国家和地区。

5、公司的目标客户定位 消费群体。在上网人群中，会购买玩具的有：为了孩子而购买的年轻父母、为丰富自己 生活而购买的少男少女、为了增进彼此情谊而购买的青年男女。 年轻父母为了培养自己的孩 子会购买一些趣味性、科学性的玩具，例如：毛绒手偶。少年少女为了增添自己的生活情趣而购买一些观赏性、趣味性的玩具，当然也会购一些科学性的玩具，例如：妙趣横生的毛绒 玩具， 时尚的装饰玩具。 青年男女为了增进彼此间的情谊，会买一些象征性的纪念品类玩具， 例如：具有代表性的毛绒情侣玩具，具有象型意义的心型抱枕等。玩具产品具有有物美价廉 的特点，符合大众化消费。

6、公司的销售方式，定价。配送方式 销售方式：做网店代理 同时也接收订单 生产加工 网络订购销售价格方面：公司销售的玩具价廉物美，产品的定价是能被消费者广泛接受的。灵活的定 价策略， 网站为顾客提供不同价格区间的玩具，顾客可以按照自己的价格意愿选择相关价格 的产品。

配送方面：顺丰快递 EMS 联邦快递等 可以以最快的速度发货给顾客

7、公司在电子商务方面存在的问题

一、注重表面功夫，不重视实质需要。即公司在建站的时候，没能很好结合公司的特点，选择适当的页面系统和域名、邮箱等，只是一味的将漂亮的网站与好网站混淆一起;还有就是公司为了节约成本，网站只是停留在一般的“网上黄页”制作阶段，既不好看又不中用，公司网站应有的功能无法发挥，也无法给予公司客户专业的形象提升商机及附加价值， 导致页面访问率和访客回头率低;

二、同时，由于公司没能及时更新和维护好自己的网络门面，造成了客户对企业能力的 不信任等现象也大量存在， 终究其原因在于公司缺乏足够的网站建设资金，也缺乏专业技术 人员。

8.公司开展电子商务的简单规划

1)建立公司个性化品牌形象，实现有效地公司产品理念传播 根据各玩具企业的不同营销特点，要对本公司度身打造属于自己的企业品牌形象，策划一套完整的网站建设方案，利用丰富的网络传播渠道，并配合企业的营销计划，提供营销辅助管理功能,提供富有及时性的客户互动与客户关系维系手段，提供个性化的产品展示和 说明。

2)规范的销售管理平台，只需在后台进行简易操作，所有订单状态一目了然。一套完整的购物流程，从推广?搜索?交易?订单?评分等一步到位，只要打开后台订单管理， 即能显示所有订单状态， 包括“确认”、 “到款”、 “部分到款”、 “发货”、“部分发货”、 “退货”、“部分退货”、“归档”、“取消”等，还能看到各个客户对产品的评价反馈， 让公司更好地把握营销动态。

3)人性化的进销存管理系统，为企业节省大量人力财力，提高企业效益 从产品的采购、 销售和入库都能通过进销存系统进行信息化管理， 另外还头功统计查询功能，实现了商品查询、供应商查询、客户查询、销售查询、入库查询和销售排行等。智能化的产品管理，不仅能够降低采购成本、合理控制库存、减少资金占用并能提升企业市场竞 争力，从而提供企业的整体经济效益。

4)强大的流量统计及客户信息反馈系统，为企业提供科学的生产规划参考，让公司赢在起跑线上。网站后台的流量统计具有稳定、强大、高速等显著优势，系统提供稳定的数据永久保存功能，提供流量统计、来访分析、搜索引擎关键字分析、访客分析等多种统计分析。此外，前台配有客户评价系统，以方便企业了解实事数据，为企业生产规划提供科学依据。

在建立电子商务网站时， 必须高度重视网站的总体设计和网站的硬件建设， 建立一个结构合理、内容丰富、功能完善、和谐美丽、方便快捷的网站，以吸引更多的浏览者访问该网站，公司才能够通过该网站顺利地开展电子商务活动，提高公司的竞争力，为公司带来良好 的经济效益。 通过这俩个星期的认识实习，我更加坚定了好好学习电子商务专业知识的决心， 电子商 务是一种机遇,也是一种挑战，我们这些莘莘学子肩负着未来我国电子商务的重担,所以更要发愤学习,为将来的电子商务发展奠定良好的基础。

style=\"color:#FF0000\">经济学专业大学生实习报告5篇

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！