# 金融工程教学实践报告范文精选6篇

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-03-12

*金融工程教学实践报告范文 第一篇>一、实习目的>二、实习单位我们此次实习的单位是陕西科技大学，学校创办于1958年，时名北京轻工业学院；1970年迁至陕西咸阳，定名为西北轻工业学院；1977年被\_确定为全国88所重点院校之一。学校原隶属于轻...*

**金融工程教学实践报告范文 第一篇**

>一、实习目的

>二、实习单位

我们此次实习的单位是陕西科技大学，学校创办于1958年，时名北京轻工业学院；1970年迁至陕西咸阳，定名为西北轻工业学院；1977年被\_确定为全国88所重点院校之一。

学校原隶属于轻工业部，1998年划转到陕西省，实行中央与地方共建、以地方管理为主的体制。20xx年经教育部批准，西北轻工业学院更名为陕西科技大学。截止20xx年学校有教

职工1700多人，其中专任教师1100人，具有硕士、博士学位的教师600多人，占专任教师总数的。副教授以上职称教师315人，占专任教师总数的。学校有双聘院士

1人，全国优秀教师5人。国家有突出贡献的专家、享受\_特殊津贴专家、国家杰出青年基金获得者、中国青年科技奖获得者、教育部新世纪优秀人才支持计划获得者、教育部高

校专业教学指导委员会副主任委员及委员、陕西省有突出贡献的专家、陕西省“三五”人才、陕西省教学名师、陕西省优秀教师、陕西省“三八”红旗手等53人。实施地点是理学院的

数学综合实验室，理学院学院虽小，但起到小心脏的作用，不可缺少！

>三、实习任务

>四、实习安排

20xx年2月24日-20xx年2月28日金融实习

20xx年3月3日-20xx年3月5日 金融实习

20xx年3月6日-20xx年3月7日 校外参观实习

20xx年3月10日-20xx年3月14日硬件实习

>五、实习内容及过程：

金融实习（模拟投资于理财实习之模拟炒股）

1.交易策略

我的交易策略是对所要选择的股票进行分析，选择具有短线个股机会和潜力个股机会的股票，进行短线操作。例如：根据短期的入选涨跌排行榜的个股特征，来发现短线的市场机

会与风险，并防止这种风险；根据近期个股成交量排名的特征，来发现市场是否有主力入场，根据盘中的成交买卖特征纪录以及组合性的指标的测量来发现新的潜力股，以及跟踪原有潜

力股的动态变化进行分析。在选择几只股票进行短线操作的同时，购买一只股票进行长线操作，我选择万科A进行长线操作，由于时间太短出现了亏损，但现在已经出现了上涨。

2.交易原因

首先实习时间较短，不适合长线操作，所以我选择短线投资为主，辅以一只股票进行长线操作，进行观察。其次，短线和长线相结合，能尽量减少风险，提高收益，减小心理负担。但是由于实习时间短，所以为了保证在短期提高收益，我只能以短线为主。

3.交易过程

20xx年2月26日，在老师指导下，我以元持仓价买入第一支股票伊利A进行长线操作。 2月27日，我在连老师的指导下以元的持仓价买入陕汽A， 2月28日，我当时认为大盘涨势已经突破最高，之后几天可能会下跌，所以我决定以1301元的价格卖出该股票，这支股票的成功，让我对之后的股票操作产生了很大的信心。2月28日，我以元持仓价买入亿利能源100股，当时DIF线向上交叉DEA线，而且上影线长于阳实体，表示后市看涨，可以视为买进信号，2月27日，我以元的价格卖出。2月24日，以元的持仓价买进重庆招行1000股，我当时参考了黄金交叉线，上升中的短期移动平均线由下而上刚穿过下降的长期移动平均线，同时出现了MACD小红柱，所以就买进了。买进第二天，这支股票很不稳定，我就卖出了，当时没有以长远目光来看这支股票，特别怕赔钱，所以就保本卖出。但随后几天这支股票却是涨势，我特别后悔卖出，最后我明白两阳夹一阴，之后连续出现阳线的情况，是上涨回挡后股价再度上升的强势信号。这支股票给了我深刻的教训，让我学会炒股应该不怕亏，一定要有胆识，只要不超过亏的底线。3月3日，以元的持仓价买进1000股重庆钢铁的股票，该股的换手率是，说明这支股流动性比较好，较活跃，在对炒股不断的熟练过程中，我加大了自己的买进股数，以求更多利润。但随着大盘下跌，这支股票也持续下跌，我对这支股票决策失误，随后几天我以更低成本买进，以降低持仓成本，最终成本降低到元。这支股票一直持有到3月4日，然后我以更低的价格卖出，这支股让我亏了不少钱，我当时非常郁闷，最后总结自己的持仓方法有些问题，其实我应该卖出部分或更多，然后再以更低的价格买进，这样亏得或许会少点，如果运用T+0的操作方法，赚取差价，这支股的结果就不那么惨了。3月4日，买进重庆鼎发股，3月6日，卖出该股。这段期间，我持续买进以降低持仓成本，但总是赢不过大盘的走势，最后亏了不少钱，这同重庆钢铁犯了同样的决策失误。3月5日，以元的持仓价买进重庆新世纪2500股，它属于商业百货模块，我比较关注此模块。3月6日，我以元的价格卖出了20xx股，因为我采取了高抛低吸的短线盈利的策略，到这时候了，不能保持持有状态。我认为该股还有上升的空间就留了500股，不料，11日大盘下跌，再加上实习马上结束了，我不得不以低价卖出，但赔的不多。 3月4日，买进澳柯玛股， 3月6日，它出现停牌况，当时我并不知道，还好，只是停牌一天，能让我在实习结束前卖出。这也提醒了我，应该随时关注信息地雷，为买进卖出做好决策。最后，这支股让我赚到了利润。3月6日，我采取高抛低吸战略，以元的低价买进重庆水利20xx股，3月7日，因为金融实习结束，我不得不把股票抛出去，最终清仓，净资产大约有16400元。

4.交易风险控制

在交易过程中要把风险控制在一定范围内，以避免不必要的损失，在出现亏损时可采取割肉进行止损，以避免损失进一步扩大。也可选择补仓，以更低价格购买该股票，使单位成本价格下降，以期望在补仓之后反弹抛出，将补仓所买回来的股票所赚取的利润弥补高价位股票的损失。原先高价买入的股票，由于跌得太深，难于回到原来价位，通过补仓，股票价格无需上升到原来的高价位，就可实现平本离场。这样做同样存在风险，虽然补仓可以摊薄成本价，但股市难测，补仓后可能继续下跌，将扩大损失。在实习中，我无法对伊利A在短期内做出更好的分析，所以我采取割肉止损。

参观实习

时间匆匆，大学四年悄无声息的快要结束了，在这四年的时光中，我们学习了数学方面的知识以及金融方面的技能，作为即将毕业的大学生首当其冲的事情便是到企业单位中进行

实践，所以学校安排了毕业实习中的参观实习。此次参观实习为期两天，第一天我们在老师的带领下来到了熟悉已久的高新区，下车后首先是映入眼帘的座座高楼大厦，而达内IT集团便隐藏在此茫茫大厦之中，在老师的带领我们顺利来到了达内IT集团。首先，是达内的陈老师接待了我们，并向我们介绍了达内集团的发展史以及近年来的各种成果，而且还通过播放视频向我们展示了达内的辉煌成果以及这一年来帮助众多学生找到工作的名单。所有介绍结束之后，开始由达内上课老师张老师给我们授课。我们所学习的语言是java，由于之前只是学习过java的基础理论，并没有进行上机操作，所以老师带领我们使用java语言进行一些简单程序的编写。首先是创建语言环境，接下来就是进行程序构思和编写。第一个所编写的程序是在自己创建的面板上画星星，虽然对于老师来说这个程序真是信手拈来，但是对于初学者的我们来说并不简单，所以为了能够照顾到每位同学，老师总是悉心教导，帮助每个同学赶上进程，并且将大家不懂的问题多次进行解释和演示，直至大家都理解为止。通过老师和大家的努力，大家都将满天星画在了自己所建立的面板上，每个人都露出了满意的笑容。接下来时第二个编写程序，内容要求是在自己所建立的面板上画乌龟。这次老师之讲述了一下方法，要求同学们根据所学知识独立完成。经过第一个程序的学习，这个程序似乎进行的挺顺利，虽然偶尔也有问题出现，但是在大家的共同帮助下，在下班之前每个人都画出了自己心目中的乌龟。就这样，第一天的参观实习在欢声笑语中结束了。接下来，第二天的参观实习也如期而至，同样的清晨，同样的伙伴和老师，同样继续出现在达内集团。这一天我们的任务有两个，第一个是将昨天所画的满天星进行改进，第二个是由达内老师带领我们去企业中参观。改进满天星是个非常有意义的过程，画面感和动态感吸引了大家的眼球，首先是将满天星中的星星的颜色进行随机改变，而并不是前一天所画的纯色的星星，其次是可以让满天星动起来，完全变成一场带有色彩的流星雨，可是这些星星只能往下流，并不能通过键盘的控制使得星星的流向不同，为了能达到这样的目的，老师进行了演示，通过学习后大家也都行动起来了，并成功通过键盘控制了星星的流动方向。满天星成功改进后，接下来便是随达内老师进入企业进行参观。高楼琳琅满目，无数企业扎根于此，我们参观了不同的企业，每个企业的管理都很严格，良好的工作环境彰显了他们对工作的热情和负责。通过对不同企业的了解，我们深深体会到学习的重要性，以及态度的积极性。

硬件实习

、拆装部分

(1)拆卸机箱，安装底板和挡板。

(2)安装电源：将电源放在机箱上，电源的风扇朝机箱后步并对准风扇孔。

(3)安装cpu：检查CPU针脚有无弯曲现象，若弯曲用镊子小心拔正，然后将主板Socket插座旁锁杆抬起，将cpu针脚与插座针脚一一对应，插入cpu。然后将风扇装到cpu上，把风

扇低弹性挂钩挂在Socket插座两端挂钩上,将风扇三孔电源插头插在主板风扇电源插座上。

(4)其他部件的安装：安装主板、内存、硬盘、软驱、光驱、显卡、声卡

(5）连接机箱内部连线：找到机箱面板上指示灯和按键在主板上连接位置，区分正负极连接，将机箱面板上的HDD LED（硬盘灯）、PWR SW（开关电源）、Reset（复位）、Speaker（主板喇叭）、Keylock（键盘锁接口）和PowerLED（主板电源灯）等连接在主板上的金属引脚。

(6）连接主板电源线

(7）整理内部连线

(8）连接外设

(9）完成机箱内部的连接后，就可以合上机箱盖连接外面的设备了

(10）完成以上项目后接通电源，观察计算机是否运行正常。

、学习各种操作系统的安装

一）安装操作系统前的准备工作：准备好光盘镜像，对电脑进行bios设置（光驱启动优先）

二）安装操作系统的过程和注意事项

1、在设置bios和放置启动盘后，在进入界面出现cd-rom时，晃下鼠标，使之进入装机界面

2、重装系统实质是在windows的系统安装控制软件支持下安装的

3、在分区的界面，容量以M为单位，在分区时，系统会自己保留8M空间

4、全面格式化和快速格式化区别

三）安装操作系统之后的优化工作

1、设置分辨率

2、颜色设置：32位真彩，在高级里监视器里设置屏幕刷新频率。

3、我的电脑/属性/硬件/设备管理器：查看硬件设备是否有驱动，没有的装上。

4、虚拟内存更改：视具体机子而定

5、将我的文档，桌面等在c盘的自己可用的东西转移到其他盘，以防止系统崩溃，

6、对输入法进行设置，使之简介适用

**金融工程教学实践报告范文 第二篇**

>一、实习地点

证券公司

20xx年11月份，我有幸到Xx证券公司，从而开始了我两个月左右的实习生活，在这一段时间里，我近距离接触了Xx证券XxXx营业部，在了解Xx证券发展历程、公司文化的同时，更多的知道了营业部各部门的职能，其日常的业务流程，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，并且在与客户交流中锻炼了自己的沟通、交流和处理问题的能力。

>二、实习内容

我被安排在营销部工作，主要跟Xx学习。我从以下几个方面介绍我的实习工作； 首先是每天9：00上班，早到的话可以在公司的大厅阅读证券报刊、杂志。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，主要分析市场热点和读一些股评。

接下来就是开始一天的基本工作 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，股东代码卡等复印件，所作的相关工作大致包括以下三个方面：

1、理清相关的客户资料，并及时核对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，一定要及时给予纠正。有什么出入大的问题要上报反映。很长一段时间弄得我们都对单据特别敏感，总怕有什么闪失。

2、把理清整理过的客户资料按顺序装入客户的档案袋。然后归到档案的柜子里。

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，开户文本一同扫描到各个业务科目目录下，然后统一发到总部。

整理客户资料在实习中占了一定分量工作，这是一个简单但是相当繁琐的过程，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查找，所以工作人员对我们进行认真的指导，还有就是对开户文本的扫描。对新开户和以前开户还没有扫描的文件都要统一进行扫描以电子版的形式保存。

在我们实习的过程中，Xx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，在这里特别要感谢Xx和Xx，在表扬我日常工作的同时，更多的教我们为人处事的道理。 此次实习不管在知识的巩固还是经验的积累上都使我有很大的进步。在证券市场这个大海洋里，个人只有不断磨练直到成熟才能取得成功。虽然实习只有两个月，但是使我十分受益。在这次实习中学院努力为我们争取这个难得的实习机会，在他们的努力下我们才能顺利地完成此次实习。在今后的时间里我还需要寻找机会不断地锻炼自己，并积累经验，为自己以后从事这个方面的工作奠定基础。

>三、建议

进过我们这次实习，让我想到要对学院说：希望学院能对我们金融专业的学生，做一些考证的要求。例如证券证，保险证，基金证等，并组织培训的教师团体和课程授课，这样能够对今后金融这个专业的同学有明确的就业方向和选择。引进多些与金融专业相关的实训平台，让同学更深入学习金融专业的知识。

**金融工程教学实践报告范文 第三篇**

>一、公司介绍

苏州市兴瑞税务师事务所有限公司，于20XX年6月改制成立，前身为隶属于苏州市国家税务局的苏州市税务事务所（设立于1992年），通过近20年的稳步发展，已成为苏州地区最大的税务专业服务机构。

公司提供的丰富税务服务项目满足了各类型企业的实际税务服务需求，我们的税务及管理咨询服务为我们的客户解决了许多在经营中遇到的实际问题，我们在税务领域深层次、优质的专业服务及协调能力，协助我们的客户在不断变化的税法体系下降低税务风险，获取实质收益，藉此我们获取了广大客户的赞誉及各级税务机关的认同。

>二、工作流程

事务所工作流程一般是：承接业务—签订合同—根据税务鉴证的类型要求客户提供相关会计资料（如：年度凭证、明细账、纳税申报表等等）—编制工作底稿—核定税务鉴证的结论（如：应补交或退所得税金额等）—征求客户意见—出具报告—收取鉴证费用。下面重点介绍税务鉴证和审计鉴证工作程序。（一）税务鉴证的内部工作程序。必须遵从公开的原则，让全体员工知道本年度有关税审的制度和政策，清晰懂得出报告的手续和流程，具体事项由一个文秘人员负责。下面具体列出今年企业所得税汇算清缴要出报告的一般程序。

1、公司员工外勤（收集委托单位的相关资料）。

2、设计报告（由项目执外人员回公司参照已有的现成模板输入相关数据）。

3、审核阶段（由项目执外人员先打印出一整套报告，交于税务鉴证部总审和机构负责人审核）。

4、正式报告（审核通过的可做正式报告，未通过的由本人补充有关内容）。

5、装订工作（审核通过后，由文秘人员装订；一般一式三份，一份公司留档，两份给客户；有客户另行要求的，可增加份数）。

6、再度审核（一般由机构负责人签字、以及总审签字；如果机构负责人不在，也可由其他注册税务师签字）。

7、备案工作（财务人员开票后，便由代理人员去深圳市国家税务局备案、存档；注意带委托单位的资产负债表）。

8、交接工作（备案后的报告交财务部，由客户交费后出报告，资料齐全的底稿交由文档人员保管）。

注：企业所得税汇算清缴正式报告的内容包括：

1、封皮

2、报告

3、审核表

4、工作底稿的九个附表（留档的那份不用附表）

5、税务师事务所执业许可证

6、税务师事务所营业执照。

（二）审计鉴证内部工作程序。须遵从公开一致的原则，让全体员工知道本年度有关审计的制度和政策，清晰懂得出报告的手续和流程，具体事务由文秘人员负责。下面具体列出企业年度审计出报告的一般程序。

1、公司员工外勤（收集委托单位的相关资料）。

2、设计报告（由项目执外人员回公司参照设定的模板输入相关数据）

3、审核阶段（由项目执外人员先打印一整套报告，交审计部总审和主任会计师审核）。

4、正式报告（审核通过后做正式报告，未通过的由项目执外人员补充相关资料再总审）。

5、装订工作（审核通过后，有文秘人员装订；一式五份，一份公司留档，四份给客户；客户另有要求的，再做另外考虑）。

6、年度审核（一般由主任会计师以及总审签字；如果主任会计师不在，也可由其他注册会计师签字）。

7、备案工作（财务人员开票后，由代理人员去工商局备案、存档）。

8、交接工作（备案后的报告交财务部，客户交费后出报告，资料齐全的底稿由文档人员保管）。

注：企业正式审计报告的内容包括：

1、封皮

2、审计报告

3、附注

4、会计师事务所执业许可证

5、会计师事务所营业执照。

>三、实习思考

随着社会的发展需要，公司要立于不败之地，除了做好客户服务、开拓好市场、人才的战略等之外，最关键的就是制度创新。这样企业才会稳固的向前发展、才能做强做大。

公司在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须要具备制度的创新和执行；只有拥有创新意识的公司，才能在制度竞争的今天获得竞争优势；而只有具有执行力的公司，才能向着预定的目标前进。

最后，为了提升执行力，要制定一整套规范化的制度，在约束全体员工的行为同时，使其成为一种习惯，更好的为公司办事。在公司上下级的共同努力下，推动公司的不断前进、发展。

**金融工程教学实践报告范文 第四篇**

>一、实习目的

希望通过本次实习使自己能够从理论高度上升到实践高度，使理论和实践更好的结合，为以后的工作奠定扎实的基础；同时希望通过本次的实习，是自己能够 亲身感受到由一个学生到一个职业人的转变过程，为以后进入职场做一个铺垫，是自己有一个提前的适应期。

>二、实习时间

20xx/x/xx——20xx/x/xx

>三、实习单位

福建中讯证券研究有限责任公司

>四、实习内容

（一）岗前培训

因为行业的原因，很多的理论知识都不是很清楚，在上班前都有进行培训。当然更重要的是花束的培训，因为开发一个客户不是盲目的去开发，都是有一定的程序的，比如我们培训的时候我们要掌握初步沟通、深入沟通、反复问题、明确沟通和限时限量的成交。还要掌握一些产品的基本情况，比如不同版本产品的不同价格，不同服务内容。当然对一些要用到的基础软件也有一个大概的解说。培训的东西都不是很难，关键还是要考自己的领悟。才刚开始实习的两天中，除了培训，我就是坐在老员工的身边听他们打电话，看看他们的话术和操作。把培训所学和实际上岗结合起来，快速的熟悉工作。

（二）培养客户

慢慢的开始工作了，作为市场部的电销人员，我们的工作主要就是通过电话促成客户与我们的合作，但这有一个前提，就是我们要对客户进行一定的培养。主要是在初步沟通中传达出我们公司的信息，让客户知道我们是干什么的，对他们来说有什么好处，然后才能进行深入沟通，这时候就要把客户引导到公司的产品上了，培养客户对公司、对老师的信任度。当然，培养客户也不是广告产品效益来打动客户的，因为电销是不见面的销售，客户并不能直接感受到我们的服务，这就要求我们在于客户聊产品谈合作的时候也要适当的聊一聊感情，对客户进行适当的关心，这样才能更好的促成合作。

（三）促成合作

工作中，我们挖掘客户、培养客户，最终都是为了成交，为了实现公司的利益，在把一个客户培养到一定程度时，我们就要进行谈合作了。这个是整个工作环节的重中之重，也是我最薄弱的环节。在到公司已经有两个月了，可是我还没有开单。客户培养的太久，到了促成合作环节就弱势了，曾经也跟主任经理学了很多的方法，可能自己气势方面比较弱，也可能因为心里弱势，一直不敢给客户开口要钱，不敢提合作。这导致客户培养到位了没合作又死掉了。自己一直找原因，一直分析客户，在慢慢的学习尝试过程中，终于在第三个月开单了，而且开了三个单，心里确实很高兴。

（四）跟踪客户

就这个工作来说，并不是你开出了一个客户，谈成合作了就不管了，跟踪客户也很重要。因为公司的产品版本不同，很可能当前的小客户跟踪升级后就是之后的大客户。跟踪客户主要是了解客户在合作过程中的需求变化，以便随时可以给客户推荐更适合客户的高端版本。另一方面，一般一个产品使用是三个月，为了让客户可以长久的合作，我们也需要对客户进行感情培养，在服务上提高客户的忠诚度。

>五、实习感悟

（一）学会了很多电话营销的技巧

这份工作中，我学到了很多的电话营销技巧，以往的一些电话营销兼职，因为时间比较短，也仅仅是锻炼了口才。但通过这次实习才知道，电话营销也是有很多的学问的。因为双方不见面，我们的语速、态度、情绪很可能会影响到客户，所以我们得学会控制自己的语速、音量、情绪。在我们每个人的办公桌上都是有一面镜子的，就是要让我们记得时时微笑，传达给客户快乐地情绪。

另外，这次的实习中我还学到了通过电话来把握语言的敏锐度，因为与客户谈合作的时，可能一个语气词，一个简短的停顿，就是客户心里的真实想法。只有敏锐的把握住了，才能在言语上抢得先机，与客户的博弈中站在主导者的地位，最终促成合作。虽然有学习到一点，但显然还远远不够，在以后的学习中，我会更加的努力。

（二）学到了很多关于金融证券的工作

因为是金融行业的公司，所以通过这份工作，我最直接的就是学到的很多金融领域的知识，也许以前在学校也看过相关的书籍，上过相关的选修课程。但绝对没有三个月实习来的丰富而有趣。每天看着直接的股票盘面，听着老师的分析，更加容易接受，也更加容易学习。而且对市场上的消息也充满的敏感度，以前看新闻一个消息就是一个消息，现在看新闻，会结合市场、行业和公司来看，至少知道它会和我们的经济息息相关。

（三）锻炼了自己的意志和心态

这三个月的实习并不是一帆风顺，中间也有很多的艰辛与挫折，自己也有想要放弃的时候，但最反复挣扎中还是坚持了下来。这让我的心态更加的平和了，意志力也更加坚定。曾经因为两个月开不出单，我总会想我是不是不适合这份工作，心总是浮躁的，完全没办法安定下来，也会因为社会的现实让自己的心饱受煎熬。因为社会阅历不够，看的事实接触的客户还不是很多，让我总对公司、对行业抱有怀疑，这就让原本不坚定的心更加的犹豫。

想要换份工作，但又不甘心，因为这份工作完全没有做出成绩。花了两天的假期，终于想清楚了，我是即将要进入社会工作的人员，不可能一辈子呆在学校无忧无虑的念书，社会工作的艰辛迟早要接触，现在换一份新工作开始做，从头学起，接触新的人和事，要是再碰到困难还是干不出成绩呢，还是放弃再换工作吗？想想自己的性格，肯定不会甘心。于是什么也不再想，踏踏实实的干工作，心态放平，最终努力没有白费，还是拿到了满意的成绩。但相信经过这次的磨砺与挣扎，在以后的工作中我一定可以更加的坚定，不会再轻言放弃。

>六、实习总结

回想起自己刚来公司的时刻，仿佛就在昨天。由什么都不懂的门外汉，到现在可以和资深股民交流沟通，自己成长了很多。不仅仅是这个行业专业知识上的，更重要的是心智上的。感觉自己不再是一个象牙塔里的学生了，进入了职场，懂得了工作的艰辛，懂得了迎难而上的勇气，也懂得了永不放弃的坚忍。社会中的工作和人都很现实，利益为先，但是在工作中依然要坚守住自己心灵的底线，相信在未来，我一定可以做得更好。

**金融工程教学实践报告范文 第五篇**

1.什么是金融危机？

金融危机又称金融风暴，是指一个国家或几个国家与地区的全部或大部分金融指标(如：短期利率、货币资产、证券、房地产、土地价格、商业破产数和金融机构倒闭数)的急剧、短暂和超周期的恶化。

年金融危机的情况：

xx年金融危机又称金融海啸、信用危机及华尔街海啸等，是一场在20xx年8月9日开始浮现的金融危机。自次级房屋信贷危机爆发后，投资者开始对按揭证券的价值失去信心，引发流动性危机。即使多国中央银行多次向金融市场注入巨额资金，也无法阻止这场金融危机的爆发。直到20xx年，这场金融危机开始失控，并导致多间相当大型的金融机构倒闭或被政府接管。

3.金融危机对中国的影响：

（1）美国消费减少影响中国出口；

（2）加大国内进口商品成本；

（3）重创国内金融市场信心；

（4）给国内金融机构带来直接损失；

4.中国怎样应对金融危机？

●加大投资力度和优化投资结构；

中国还不是一个完全的出口导向型国家，国际经济衰退对中国出口所形成的较大负面影响还不足以动摇中国经济发展和经济增长的根基，所以，我国要加大投资力度和优化投资结构。

●着力扩大消费需求特别是居民消费需求；

中国消费市场发展及其拉动经济增长的前景巨大，新增人口的消费、就业将促进经济增长。同时，中国目前处于人口快速城市化的过程中，每年城市化人口大约在1000万人左右，其拉动经济的作用十分明显。而随着中国经济发展和居民收入水平的提高，中国居民在住房、汽车、服装、旅游、娱乐、休闲等升级性消费已成为越来越多家庭的重要消费内容，升级性消费也有巨大的市场空间。

●促进房地产市场平稳健康发展；

●努力保持出口稳定增长；

●着力提高企业素质和市场竞争力；

●认真做好金融财政工作。

中国财政状况较好，中国具有较强的财政调剂能力，具有实行积极财政政策的财政基础，认真做好金融财政工作是中国应对金融危机的主要工作。

●积极推进关键环节和重点领域改革。

**金融工程教学实践报告范文 第六篇**

>一、前期准备

一次优秀的社会实践，离不开支部成员们充分的准备。在寒假来临之前，大家已开始通过各种渠道寻找实践机会：

(1)个人准备：有些成员在寒假之前就已经精心制作好个人简历，根据不同类型的公司投递与其要求相对应的简历，这为成员们成功找到实践机会打下了很好的基础;有些成员通过参加学校组织的志愿者团队，顺利踏上了信宜恤孤之旅;有些成员凭着个人的努力，自主走访与专业相关的公司，与公司相关人事部直接面谈而获得把理论知识应用于实践的好机会;还有些成员在家人或朋友的帮助下，参加到社会各领域的实习工作中。

(2)班委准备

1、召开支部委员会议讨论暑假社会实践安排

2、利用Q群与短信动员成员们积极参加社会实践并解说相关情况

3、分发单位实践推荐信与社会实践登记表

>二、实践内容

1、在本次寒假社会实践中，支部48名成员都能积极参与其中，并进行了4大类实践：

实践类别：企业实践类、市场营销类、学术类、志愿服务类及其他

参加人数分别为：9、14、18、7

比例分别为：、、、

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！