# 经济师论文发表

来源：网络 作者：春暖花香 更新时间：2024-03-17

*随着我国市场经济的快速发展,国有企业的改革工作事宜势如破竹。企业的总经济师在企业中的地位不可动摇,对企业的贡献也是无法言说的。对做好这一改革工作,企业的总经济师有着十分关键的影响。下面是范文网小编为大家整理的经济师论文发表，供大家参考。 ...*

随着我国市场经济的快速发展,国有企业的改革工作事宜势如破竹。企业的总经济师在企业中的地位不可动摇,对企业的贡献也是无法言说的。对做好这一改革工作,企业的总经济师有着十分关键的影响。下面是范文网小编为大家整理的经济师论文发表，供大家参考。

经济师论文发表范文一：经济师工作职务特点分析

各行各业的企业都有经济师，但是经济师的职务不是普通职员可以取代的。经济师应该直接被企业的管理层管理，鉴于经济师在企业可持续发展中的重要作用，企业管理层必须对经济师的工作职务特点进行深入分析，这样才能促进企业的发展。

一、企业经济师的相关理论定义

1.经济师的概念。经济师是企业多项经济活动的负责人，他的工作职责在于策划经济活动、分析并判断经济风险。经济师是经济活动的最高负责人，直接受企业的最高管理层所管辖，经济活动的策划、实行以及后期的维护工作都是由经济师直接负责的。所以经济师在企业中的地位是不容小觑的。

2.经济师必须具备的专业素养标准。经济师不应该满足现有的学识，应该多去进修，提高自身的专业素养。经济师为了更好的开展经济活动，应与时代接轨，思想观念应与时俱进。经济师应该进行多方面的学习，尤其是当前国家经济调控的相关政策、人力资源知识、营销学知识等。经济师在掌握一定理论知识的同时，需要在实践中锻炼相关技能，这样才能促进工作效率和工作质量的提高。经济师应有预防意识，全面的看待经济活动，及时准确的看待是否存在的问题，一定程度上能防微杜渐，避免后续环节出现问题，如若问题出现，经济师也能权衡局势及时的解决问题。经济师应该随时注意企业内部员工的团结凝聚力，使员工能积极的团结到自己周围;经济师在企业外部要充分发挥自己的公关能力。经济师是企业的脸面也是企业其他员工的榜样，有良好口碑的经济师会让企业具有良好口碑，使得消费者信任企业，提高企业的经济效益。经济师还应该具有全局意识，经济师受企业最高管理者的管理的同时，也参与对企业经济活动的管理，参与管理经济活动的策划、监督、调整等方面。所以企业管理者需要明确经济师的具体职责，并且在实际的管理工作中加强对经济师的监督。同时经济师进行经济活动策划、实行以及后期检查时，需要从经济活动的所有方面出发，兼顾到各个方面，落实经济活动各项工作，确保经济活动质量符合相关规定。

二、经济师的工作职务定位

1.经济师是企业经营活动的参谋人员。企业的日常活动主要包括生产经营活动、财务管理活动以及工程技术这三个方面，三个方面都有各自的参谋人员进行管理，然而生产经营活动的参谋人员是企业的经济师，生产经营活动本身对企业有着非常重要的作用，生产经营活动具有其特殊性是财务管理和工程技术的参谋人员所涉及不到的。所以经济师这参谋人员是企业生产经营活动是否能正常开展的关键人物。

2.经济师是企业的管理计划人员。因为企业是由多个部门所组成的，具有人员众多、部门繁杂等特点。经济师对企业的经济活动进行管理时，必须运用科学合理的方法进行管理，并且需要注意各个活动之间的关系。管理方式运用恰当才能确保企业经济效益的提高、日常工作的开展，并为后续的工作打下坚实的基础。但由于企业的经济活动具备随意变动的特性，这给相应的职务人员会带来巨大的挑战，需要相关人员提前做好充分的准备，当问题出现能及时进行解决。经济师也需要对相关的经济问题进行献策献计，权衡大局，尤其需要注意对经济活动的规划设计。

3.经济师是企业员工学习的榜样。因为经济师不仅在专业素养还是实践技能方面都是十分优秀的，他们掌握着全面的理论知识的同时，具有新时代的时代观念，能操作新型科技设备，这些都使得经济师能够带领企业顺应时代发展的潮流。同时也就意味着经济师身上的担子会很重，必须时时注意国内外的经济政策、相关法律法规的出台等。经济师除开外界知识的学习还需要结合企业自身的情况进行经济活动的试验。

4.经济师是企业优秀的带头人员。经济师的职责在于系统的管理企业的经济活动，如果企业出现了巨大的经济危机，这时需要经济师的运筹帷幄来帮助企业挽回经济利益。所以经济师具有一定的英雄形象，这在一定程度上可以树立企业的形象。

三、经济师的工作职业特点

1.经济师具备全局意识。经济师本身具有很高的管理地位，所以经济师必须具备全局综合意识。经济师进行经济活动的规划时，必须从全局出发进行把握，注意成本的降低，科学技术的引进，确保计划的实行现实性。实行经济活动计划时，也需要顾全大局。

2.经济师具有一定的发展意识。经济师除开需要对自身企业的经济活动进行管理之外还需要了解其他竞争企业的经济活动情况，分析其他企业的经济活动状况，学习其他企业相应的管理经验。从其他企业经济活动的案例中，分析可能存在的问题，并制定相应的完善措施，经济师需要积极的挖掘和培养人才。经济师具备发展意识，可以帮助经济师在进行经济活动管理时顾及到企业的长远利益，提高企业的经济效益，使企业能在市场中占据一定的市场份额。

3.经济师具有极强的把关性。企业在实际的运作过程中，管理者进行策略的决断时会有一定的局限性，而经济师必须充分发挥自身的作用，帮助管理者进行相关的决断。经济师需要帮助管理层进行企业运作的把关，避免企业出现不必要的经济损失，促进企业的可持续发展。

4.经济师具有较强的创造性。经济师不仅需要确保经济活动管理工作的到位，仍需要为企业的长远发展尽献自己的一份力。现今企业的市场竞争力是激烈残酷的，经济师需要充分发挥自身的创造力，引进高科技技术设备以及管理经验，加大对企业自身改革的力度，旨在促进企业的科学发展。

5.经济师具有较强的决策坚定性。经济师不仅需要辅助最高管理者进行企业经济的管理，也需要执行相关的决策。执行企业决策时如果牵涉到企业发展的问题，经济师必须权衡局势从大局出发，帮助企业解决任何困难。

四、经济师职业的相关需求要点

1.结合企业实际情况，提高自身职业道德。经济师着眼于企业的经济建设的同时必须兼顾自身的职业道德修养的提高。时刻提醒自己把企业的发展和经济效益摆在第一位，时刻提醒自己保持优良的作风，抵制经济诱惑，一心一意的服务企业、建设企业。

2.不断提高理论知识的掌握水平。经济师需要不断进行相关理论知识的学习，学习经济活动计划的制定，必须兼顾企业的成本与效益这两个因素，计划制定之间必须做好充分的准备;经济师必须学习统计学的相关知识，经济师需要注意对企业经营成果的统计，确保各项数据的真实有效;经济师必须提升预算方面的理论水平，能准确进行成本的预算;经济师必须掌握合同方面的理论知识，确保实际的合同管理工作能顺利开展。

3.不断提高自身的实际管理水平。经济师需要在掌握理论知识的基础上结合企业的实际情况进行管理技能的学习，学习先进的管理机制，在管理过程中时刻保持全局意识，把企业的经济效益放在管理的首位。

五、结语

综上所述，经济师在企业日常运作中具有重要作用，企业必须加强对经济师的重视程度，准确定位经济师的工作职业，正确认识经济师的职业特点，充分发挥经济师的作用，促进企业经济效益的提高。

经济师论文发表范文二：经济师研究和把握前导市场策略

前导市场,其实就是先人一步的超前意识,当市场需求中并未显现,还处于潜在状态时,经济师就需要通过对各方面市场数据的分析,掌握市场发展规律,进而预测未来市场的发展方向,即未来市场需求,然后结合企业自身实际情况,进行战略部署和调整,开辟满足未来市场需求的产业领域。如果不能够研究和把握前导市场策略,即使你是成熟型大企业,最终也会因为没有抓住市场走向而不得不改革和转型,甚至是逐渐淡出历史的舞台,取而代之的可能只是你曾经并未放在眼里的小微型创业企业。

一、洞悉市场发展趋势是先决条件

如果一个企业在宏观上没有长期甚至是短期的战略部署和规划,那么它就无从谈发展,更无法长久的存在下去。在现今这个快速发展,风云变幻,弱肉强食的市场经济大环境下,只要洞悉市场发展规律,从中抓住市场走向,谁都可能创造奇迹。要想不被淘汰,就要有敏锐的嗅觉、该出手时就出手的果敢和魄力。那么如何预测市场需求走向,就需要在市场需求处于潜在状态时,开发和引导市场,最终能够为企业获得切实利益的现时需求。

(一)顺向延伸寻找潜在需求

企业可以通过调查问卷等形式,了解到用户真实的使用体验,得到有关于产品的不足之处和可以进一步完善升级的地方。如同世上没有完美的人一样,世界上也没有完美的产品,不可能有一种产品满足一个用户的所有需求,更别说所有用户的所有需求了。用户在使用现有商品时,其现实需要并未完全满足,但又没有更合适的商品可供选择,这种在购买前、购买时或使用后出现的对产品新功能的展望,就是一种潜在需求,可以以此为研究方向,找出潜在市场,作为企业未来战略部署的依据[2]。

(二)横向扩展改进产品

其实每个产品在设计之初就有其准确的定位,都是针对具有某些共性和特点的特定消费群体设计的,生产出来的商品符合这类人群的需要和喜好,那么这个产品就有市场。据此,我们完全可以在更广阔的范围内找出相类似的需求,然后根据这些并不是很大的差别来进行产品的改造,以满足这些需求,从而开拓出一个或多个新的产品和市场。就像各大手机厂家,无论是学生、白领、游戏迷、商务人士还是老人,总能找出适合他们的一款手机。

(三)更新技术、诱发需求、引导消费

很多时候,一项产品的问世都是由于人们对其有需求,加之人类的智慧、科学技术和经济在时代的发展中得以进步,具备了满足人类不断增长和升级的需求的能力。在如此多元化、凡事追求新意的今天,如果你的产品不能够顺应市场需求适时进行调整和升级;或者没有创新意识和领先一步的胆识,利用好现代科学技术,主动研发出新的具备更高端品质的产品,进而将人们还未意识到的潜在需求诱发出来,引领用户追求更高品质的产品,拉动消费,占领市场。那么,你已然失去了主动权。(四)逆向出新市场需求在多元化的同时又变幻难测,这其中就存在着一种现象,就是已经不复流行,在很久以前盛行过或者说存在过的一种产品,突然又以新的形式出现甚至成为一种新的流行趋势,也就是所谓的复古。当然不是把以前的东西进行简单的重复,而是要有新的创新和设计。虽然现代人追求现行的流行和时尚,但可以看到,这种流行和时尚是有相对时间性的,不会持续很久,因为追求时尚和新意的人们会审美疲劳,会因熟悉和掌握而觉得索然无味,使得他们想要追求不同于他人的和更新奇的体验。这时,因为古老而很少有人关注,甚至带有些许神秘,此时包含对传统文化进行传承的复古风潮就出现了,当然这种复古要符合时代的意义,毕竟是给现代人使用和欣赏的,要古出新意。

二、正确经营决策是关键

所谓经营决策,就是企业等经济组织决定企业的生产经营目标和达到生产经营目标的战略和策略,即决定做什么和如何去做的过程。及时而准确的捕捉到市场未来变化趋势以及预知市场潜在需求只是第一步,其决定了企业要做什么,为企业下一步发展提供了战略方向。那么如何去做,就是要通过一系列深入研究和探讨,从而制定出一套合理而有力的战术决策,最终实现战略目标的过程。包括对市场发展趋势和市场潜在需求的精准把握;对通过各种方式获得的信息和资料进行一系列深入分析和研究,增加准确性;在最短时间内作出最对的决策;适时投放新产品和新的营销策略。整个过程中最需要注意的就是可行性,在做经营决策的重大决定时,除了要照顾外部的大环境,还要考虑到企业自身的实力,制定出一套适合自己企业的能够达成预期目标的经营策略,否则再好的经营策略,不符合企业自身的客观情况,只会要而不得,就会适得其反。正确的经营决策,包括很多:满足市场潜在需求的产品决策;能为企业自身带来利益的同时又能被用户接受,还要比竞争对手有优势的价格决策;对适合企业不同发展阶段的合作伙伴、成本渠道、销售渠道等全面进行评估的渠道策略;能够引发消费者购买行为营销决策。每一步都必不可少,不容忽视。决策本身是具有风险性的,所以在做决策前需要进行大量的准备,调研、考察、分析、预测,明智的决策需要智慧的脑袋和独到的眼光,更需决策人的胆识与气魄。

三、强有力的营销手段

在信息科技如此发达的今天,永远不要自以为是,要相信你能想到和看到的,别人肯定也能。做对决策的同时,还要及时、适时的推出强有力的营销手段,才能抢占市场,市场的竞争有时可以归结为争夺消费者的竞争,顾客的数量往往代表市场的大小。想要有人买,得先让人注意到你的产品,通过各种渠道的大力宣传推广,先吸引人们对你的产品注意;然后通过介绍实际而有说服力的产品让顾客了解,从而对产品产生兴趣,在实际营销中,可以采用试用的方法,指导顾客使用,让顾客体验产品的实际使用感受和价值,最终促成购买,逐渐打开市场。

四、结束语

通过经济师对前导市场的准确定位,企业领导层的英明决策、适时出击来赢得市场,企业在得以生存和发展的同时,还要注重后续的服务,巩固已有客户群体,最终能留住顾客的一定是企业的产品品质和服务质量,这种信赖关系必定是在长期交往过程中巩固和发展起来的。所以,想要为企业创造永续持久的利益,经济师要制定一套从获取市场潜在需求、制定经营策略、实施具体步骤、强大售后服务为一体的经营战略。因为你不能保证只有你一家的产品能够满足用户需求,即使他购买了你的产品,一时成为了你的客户,但这不代表他以后一直还是你的客户,竞争时时存在并且无处不在。

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！