

2023年经济变化心得体会(模板6篇)

心得体会是我们对自己、他人、人生和世界的思考和感悟。那么你知道心得体会如何写吗？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

经济变化心得体会篇一

刚刚结束的中央经济工作会议指出，明年要继续深化供给侧结构性改革；并提出“根据新情况新问题完善政策措施，推动五大任务有实质性进展”。坚定的要求，明确的安排，释放出20xx年中国经济转型的新信号。

“三去一降一补’仍是明年经济核心和首位任务。”民生证券副总裁管清友认为，今年以五大任务作为抓手取得了突出成效，如ppi由负转正结束了54个月的连续下降，企业利润增长提速，部分行业的供求关系发生了积极变化等。但是也要看到其中还存在一些问题，五大任务的完成还有很长的路要走。

会议提出，去产能方面，要抓住处置“僵尸企业”这个牛鼻子；创造条件推动企业兼并重组；要防止已经化解的过剩产能死灰复燃，同时用市场、法治的办法做好其他产能严重过剩行业去产能工作。

中央财经领导小组办公室副主任杨伟民表示，既要达到去产能的目的，又要避免过多行政干预，这两方面是去产能当中的突出矛盾。下一步去产能不仅仅是钢铁和煤炭，还要扩围到其他行业，但必须是用市场化法治化的办法。

针对“一冷一热”的去库存，会议提出，重点解决三四线城市房地产库存过多问题。杨伟民分析说，这要求做到四个结合，即把去库存同促进一亿农业人口市民化、棚户区改造、

保障性住房建设和建立住房租赁市场等更好地结合起来。

去杠杆方面，会议要求，要在控制总杠杆率的前提下，把降低企业杠杆率作为重中之重。

“就总杠杆率而言，去杠杆和降杠杆有所不同，短期内总杠杆率可能难以降下来；但去杠杆更是一种政策方向，必须坚定不移。”杨伟民说，现在一年要付利息会“吃掉”当年新增贷款和社会融资的很大一部分。不解决好，支持新增gdp的资金比例会越来越小，最终导致资产负债表不断恶化。

会议提出“深入推进农业供给侧结构性改革”，也透出转型新动向。

“供给侧改革要做减法更要做加法。”兴业银行首席经济学家鲁政委说，与工业供给侧改革不同，农业供给侧改革的重点在于提高供给质量，改革农产品价格形成机制和收储制度，深化农村产权制度改革等，一方面缓解因收储价格高于市场出清价格所形成的高库存压力，另一方面加快土地流通，最终促进农民增收致富。

鲁政委表示，此次会议，必须深入理解供给侧改革新内涵，要理解现实需求和潜在需求，扩大有效供给，着力提升整个供给体系质量，提高供给结构对需求结构的适应性。以结构性改革突破供给侧瓶颈，以稳定的宏观政策化解需求侧的潜在风险。

经济变化心得体会篇二

7月6日，我们于西安财经学院2#103教师听取了汪建国教授所做的“进出口业务实战技巧与关键”的专题讲座。我们通过学习，深刻理解到了我国普通高校国际贸易专业本科毕业生的实践能力距离企业所需人才的实践能力标准还差得较远，很大一部分国际贸易毕业生不能满足企业的“毕业即上岗”

的需求，这一现象不得不引起我们的注意和研究。

他从“企业和社会需要什么样的人才”开始让我们明白了国际贸易人才所应具备的综合素质是一般素质要求和特殊素质要求的总和，一般素质包括所有人才都应该具备的思维、知识技能、身心道德、创新特质等因素，特殊素质包括通识性知识、全面的素质和综合的能力。汪教授用诙谐生动的语言，从不同方面给我们讲解了做好国际贸易的关键因素以及从事国际贸易所需要具备的专业素质。

1. 发散思维。在国际贸易应用型人才的一般素质中，思维是最核心的要素。思维能力虽然是一个学术性很强的心理学概念，但在人类活动中，它有着不可低估的作用：其一，思维是人类从理性上认识世界的工具，没有思维，人类就不可能系统认识世界；其二，思维具有对其对象包括思维主体进行评价、调控与决策的实践作用。就国际贸易应用型人才来说，必须具备清晰地认识复杂的国内国际环境的能力，能对其进行准确评价并进行正确决策的思维能力。汪教授利用全球五百强的苹果公司的面试题题目让我们认知了“发散思维”。“树上有七只鸟，打了一枪，还剩几只？”不同的前提下，有不同的答案。而全方位的考虑问题就是发散思维的一种表现形式。国际贸易应用型人才只有具备了发散的思维方式，才能使思维能力和思维效果真正得到提高，才能更加高效全面地处理各种国际商务问题。

2. 知识与技能。对于任何专业的人才，掌握专业知识和技能是最基本的素质要求。技能是知识运用的结果，掌握知识有助于技能的形成和提高；技能的运用，又会加深对知识的理解和巩固，为进一步学习和掌握知识准备更好的条件。国际贸易应用型人才应该掌握的知识包括基础知识(基本常识)、专业知识和关联知识等。例如，进出口一个商品的最主要的因素：涉及的基础知识可以包括商品本身的因素(品名、品质、数量)，成交的条件，支付条款，这是我们首先想到的。而更重要的还有商品的原产地、起运港以及我们是否能够通过分析、

决策某种因素，从而去享受国家的优惠政策，这是专业知识。但掌握关联知识也是十分必要的，如贸易经过的航线、港口等，掌握这些知识我们不仅可以让贸易变得明了，更可以尽可能地减少不必要的费用，从而降低成本。

技能则是其运用所掌握的知识完成某项具体工作的能力，例如，完成国际贸易各项业务流程的能力，甄别信用证真假的能力等，这些技能可以通过重复性的模拟实验、实训或其他形式的体验来逐步提升。在这我不得不提的是外语能力，而外语中尤以英语最为重要，大学英语四级对大学生来说似乎已经达到普及程度，但对于要从事国际贸易的学生来说还远远不够，这时，英语六级已经成为必然。英语能力又以口语为关键，我们不仅要掌握基本的口语知识，而且要具备熟悉专业口语能力，从而达到更好的与外商商谈的目的。汪教授多次强调“我招聘的第一题就是用英语自我介绍五分钟不停”，本来这对于考过了英语四六级的学生来说并不是难事，只是在于平时我们有没有准备，有没有用心去学习，有没有去锻炼。

3. 学会做人，康德曾说：“人的目的是？做人？”因此个人的综合能力不仅仅是“做事”的能力，更重要的是“做人”的能力。对于国际贸易应用型人才而言，首先要具备“做人”的能力，良好的商业交往能力、人际关系协调能力、全方位沟通及带领团队协同作战能力都是非常重要的。“做事”的能力不仅包括学习能力、实践能力、职业驾驭能力、理性分析能力等，而且还必须具有知识更新能力和创新能力。学做人其实是自我道德修养的提升。道德修养是一定的道德原则和规范在人们思想和行为中的表现，具有社会思想指导性。古人云：“有才无德，其行不远。”每一个人成才的方向和目标，都应该是和社会需要紧相连的。对于国际贸易应用型人才而言，以后主要从事的是与对外经济贸易有关的工作，面临的将是更加复杂的环境、更加复杂的工作甚至更加复杂的人群，所以为人诚恳，处事认真，拥有健全的人格、全面发展的个性、积极的情感、坚强的意志以及很强的社会责任

感等良好的身心素质和道德修养是非常重要的。

我认为“做人”要从细节做起。我们年轻人都要从“言谈举止行”规范自己，从事国家贸易，“言”很重要，该说的要考虑好了再说，不该说的坚决不能说；“谈”，要有礼貌，有素养，关于李艳的例子，我深刻体会到，没有素养的话语，不仅会给自己带来麻烦，更会损毁公司的形象，影响公司的业绩。“举止”，在客户面前便显得甚为重要了，以前听做销售的朋友来说，见客户要注意很多举止方面的礼节，像坐姿、站姿、敬酒、递烟等很多方面，都会影响客户对你的印象，而此时客户对你的印象便是客户对公司的印象；这里，我还多加了一个“行”字，行要有行的规矩，要挺胸抬头走出气势，猥猥琐琐只会功败垂成。

1. 通识性知识。“通识”不仅仅要求知识的掌握面要宽，而且要求对知识的运用能够汇通、融通和变通。通识性知识有助于人的生活、道德、情感和理智的和谐发展。国际贸易应用型人才不应该单单只掌握专业知识或与从业相关的知识，而是需要掌握覆载人类知识主要领域的综合知识，这样才能将学习的重心从现成知识的接受，挪移到综合性的判断力、获得知识的能力、广阔的视野和终身学习的态度的陶育上，才可以成为具备远大眼光、通融识见、博雅精神和优美情感的高级国贸应用型人才，这也是当今社会最需要的人才。

2. 应变能力。应变能力是人们运用一切可利用条件，开展能动思维活动，产生某种新思想来解决突发问题的一种能力，也可以说，这是更高层的实践能力。这种能力是在实践中通过各种锻炼的积累、综合、升华而逐步形成。汪教授的两个问题让我“目瞪口呆”，第一题：下午从西安咸阳机场到北京的飞机有几班？第二题：市长办公室热线电话是多少？对于我这种应变能力较差的学生来说，当时真不知道如何回答，可等老师说出“答案”以后，我震惊的同时也恍然大悟：我们完全可以利用手边的手机、网络来查出这种问题的答案。你只需说“hold on ,please”，然后通过先进的科技手段，解决

突发的问题。这里，用人单位或者老板不需要回答“不知道”的应聘者或员工。

3全面性素质。

全面的素质除了专业知识和技能等显性素质外，还包括身心、特质、职业素养等隐性素质，隐性素质支撑着个体的显性素质，并在更深层次上影响着个体全面健康的发展，所以国际贸易应用型人才素质的全面性首先就体现在更加全面的隐性素质上，而隐性素质又是以人的生理和心理实际作基础的。因此，国际贸易应用型人才首先得具备健康的心理素质。健康的身心素质可以增强对人际关系的适应性和心理调控能力，国际贸易应用型人才在复杂的工作环境中必然会面临更多的困难与挫折，必须具有很强的心理承受能力和积极乐观的心态才能获得挑战挫折的勇气。特质是个性身体特征对环境和各种信息所表现出来的持续反应。既然人们是根据他们的特质与世界抗衡的，那么人们的特质就要把各种经验组织起来激发并指导他们的行为。国际贸易应用型人才要在复杂的国内国际环境中面对复杂的对象处理复杂的国际商务问题，充分发挥他们自身的特质去洞察国际国内形势，随机应变、灵活有效地分析解决实际问题 and 开拓创新驾驭国际市场是非常必要的。

一般素质和特殊素质的共同作用便构成了国际贸易应用型人才的综合素质。鉴于此，国际贸易应用型人才的综合素质可确定为：不仅要掌握“必要够用”的国贸专业理论知识、基本的国贸专业实践技能，拥有良好的身心道德素质和较强的道德意志力量等一般素质，关键是要具有通识性的知识、综合性的能力以及全面的素养等特殊素质。

- 1、在国际贸易的学习过程中不再重理论，轻实践。在国际贸易课程设置中，不能再因为理论课课时数所占的比比较高，实践操作课程课时比重偏低，就重理论轻实践。而是要充分利用有限的实践课锻炼自身的实践能力，将理论应用于实践，做到理论练习实践。

- 2、改变自身学习主动性不强的缺点，明确规划自身职业生涯。目前还没有利用课余时间主动去寻找机会锻炼自己的专业实

践能力。所以在剩余的在校期间要对自己未来所从事的职业有一个清晰长远的规划，加强自身学习的主动性、注重自身实践能力的提升。

3、提高自己的外语水平，尤其是口语水平。高素质的国际贸易人才首先应具备良好的外语沟通能力，而我并不善于开口讲英文，这是制约我英语应用能力的一个瓶颈，所以要在剩余不到一年的时间里，“开口讲英语”，强化锻炼自己的英语口语能力。

4、在校期间参加过各种形式的技能证书考试，如国际贸易单证员、报关员和国际商务谈判师资格证书等。各种资格或技能证书的考试中虽然可以增加实践环节的考核，以此促使我对于实践知识的掌握，从而提高了实践操作能力。但以后我会争取做到“专于一行”，将其做熟做精。

这次讲座令我受益匪浅，让我从社会和企业对国际贸易人才的需求，看到了自身的不足，从汪建国教授娴熟的业务能力及技巧中，明白了自己努力的方向，从他丰富的社会经验中，看到了自己稚嫩。最后，请允许我感谢院系老师这一次的实践安排，它会成为这最后一年我成长的动力，也将成为我一年后走向社会的指路明灯。

经济变化心得体会篇三

“最有效的配置稀缺资源来达到既定的管理目标”是《管理经济学》课程中李平教授反复强调的观点，为期四天的学习，也紧紧围绕着这一宗旨，阐明方法，结合案例，提纲挈领、有理有据的论证了管理经济学这一系统而又有逻辑的分析方法在企业各项管理决策形成中的重要作用。

企业的管理，本质上来说，是对企业拥有的内外部资源的管理。如何在瞬息万变的市场环境中，有效配置资源，合理做出决策，以实现企业利润的最大化，是每个企业管理者都需

要思考和面对的核心问题。“生产什么?生产多少?怎么生产?”，这些听起来枯燥空洞的问题，在李平教授深入浅出的系统讲解下，在全班同学热烈积极的案例讨论中，也变得鲜活起来。

“中关村e世界综合服务费纠纷”案例，通过对各方核心利益的梳理和分析，探讨了均衡分析方法在市场经济行为中的重要作用。企业在市场经济环境中，往往受到有限的资源、利益相关方等多种因素的约束，如何在相互制约的条件下，确定各类因素的比例关系，使企业得到最有利的发展，均衡理论为我们在制定价格、明确规模及确定要素组合上提供了科学的分析方法。

“漫无边界——《喜羊羊与灰太狼》”案例，通过对广东原创动力文化传播有限公司的发展历程，向我们展示了企业无边界运作的巨大魅力。随着信息技术的发展及全球经济一体化的快速推进，企业的边际成本和边际收益不断变化，越来越多的企业走上了无边界发展之路，在经营层面上：超越产品边界、超越时间边界、超越空间边界、超越运作边界；在管理层面上：超越垂直边界、超越水平边界；在操作层面上：虚拟研发、虚拟制造、虚拟销售、虚拟物流。通过对核心能力的复制，以连锁或联盟的形式在全球价值网络中延伸，以其灵活性、合作性、协同性、有机性，面对内外环境的变化做出快速响应，是企业发展的必然趋势。如何通过无边界发展，打造一个小核心大外围、小脑袋大躯体的企业，是值得我们每一个企业管理者认真思考的问题。

“苹果——基于创新的品牌”案例，通过苹果公司创新及品牌策略的发展过程，充分论证了需求理论及影响需求的各类因素。通过不断创新形成差异化从而引导消费者偏好进而树立其品牌形象，在当今激烈的市场竞争中尤为重要。新经济时代，创新是企业发展的原动力，是提升企业核心竞争力的重要途径，是企业战略的核心，是企业竞争中求生存、求发展的关键。产品创新、服务创新、管理创新、技术创新、

营销创新等，需要企业的管理者树立全方位创新理念，建立创新激励机制，投入创新研发成本，提供积极创新氛围，最终形成企业的生命力。

“浙江江龙控股集团”案例，通过对江龙集团从鼎盛到没落的发展历程，论述了生产与成本分析在企业经营管理中的重要作用。

四天的《管理经济学》课程，我们收获的不仅是专业知识，更是将理论运用到实践中的思考方式和分析、解决问题的能力。感谢武汉大学emba的课堂，让我们学以致用，受益良多。

经济变化心得体会篇四

虽然回家的次数不多，但是每次回家我都会会有不一样的体验。总的来说是，人民的生活越来越好。

改革开放30多年来，家乡一点一点的在变化着。记得家乡以前的黄泥路已经渐渐的退去，一条条新建的水泥路已经通到了家门口，路上也添加了照明灯，晚上出门再也不会像以前那样黑漆漆的一片了。

童年的时候，在家乡玩的最多的是泥巴和各种昆虫了；穿的衣服大多是亲戚邻居给的，衣服上还有些小破洞。现在，连小学生都知道手机上网，聊qq，打手机游戏；穿的也是爸爸妈妈新买的衣服，新颖，漂亮。

在“食”的方面，从最初的“填饱肚子就算富裕人家”。现在，吃的每餐至少都有肉类了。而且也经常有“加菜”的节日可以过。

在以前，家里有辆单车都是很不错的了。然而现在，在路上看见的不仅是自行车了、更加多的是电动车和摩托车。

现在，家乡住瓦房的也少了，住的基本都是楼房。几年前人们很少装修，但现在基本都装修的很漂亮，而且室内装璜考究、设施齐全、美观舒适。家用电器也越来越多了，比如：冰箱、洗衣机、电视机等家用电器已不再是奢侈品，已经成为了我们生活中常见的小助手。

村里的小学已经装修一番，并且规模也比以前大了许多；学校里面新增了篮球场、塑胶跑道、还有学生饭堂。课室的桌椅不再向以前的了，黑板不再是以前的木板了。总的来说，很贴近现代化教育了。

现在家乡卫生条件改善，卫生所增多，解决了农民看病难的问题，医疗设施也相对齐全。

从泥路，到水泥路；从瓦房，到楼房；从生活困苦，到逐渐改善，再到如今的经济宽裕。看着家乡的改变我感到很高兴，我也确实感受到了我家的幸福生活在蒸蒸日上的发展着，我感到很欣慰。

经济变化心得体会篇五

从开始接触微信这个东西，刚开始的认知，它只是一个社交工具，和朋友联系也特别方便，渐渐地和同事挖掘微信背后的故事，或者说开始阅读关于它将会带来和正在发生的趣事。再进一步的认知就是微信的分类是订阅号和服务号。

当然这种认识在当时还是比较模糊，因为一直是闭门造车的蛮作。看看别人家的公众号，有什么可以复制过来的东西，只要合乎推送消息的类型，就一股脑搬过来，然后再做一条关于自家产品的消息，就组合起来推送给添加的人。然后痴痴地在消息底下数着阅读的次数，第二天再看转达和阅读的次数，就这样大概进行了一个多月。这儿要强调一点的是：尝试的心态的观念。

互联网思维起初在201x下半年冲刷着每个传统线下企业和门店的神经。然后就是病急乱投医的盲从，一群声称可以为大家带来变革和福音的互联网知识分子蹭蹭的跳出来，大秀肌肉，张牙舞爪。这个也是中国从古至今的通病吧，因为我不怎么了解世界历史。话题扯远了，现在继续回到主题，经过一段时间的沉淀，现在基本上都沉寂下来了，因为大家都在纷乱中摸出了一些头绪，有很多传统企业花费了较大的人力物力将自己的O2O做的都挺理想的，不过话说回来，互联网思维真的是一场变革，很多新兴的企业在这场变革中，都有一种鱼跃入海之势。小米就不用说了，就说我自己了解的一些吧，距离现在也悠近两个月的时间，我在预售后不久就看到了这本书，完整的看了一遍，上面大概分三层意思，第一对微信的较全面的介绍，第二上面摘选了一些微信营销上很成功的案例，第三对微信在未来如何影响人们的生活方式做了畅想。

个人觉得写得很不错，其实东西好不好，还是看自己怎么用，这里还要强调一点就是像马云说的，要用战略的眼光看世界，战略的头脑思考你自己在多少年之后，会是什么样子。首先自己必须了解这个世界将会趋于那个方向，衡量清楚，然后瞅准这个方向，一步一步踩稳着往前走，不要怕摔倒，只有原地踏步才不会摔倒，我们都应该明白，原地踏步意味着什么。向前一步步的稳走，至少你在摔倒之后，能清楚的看到是被什么绊倒的。

当门店做大做多了，谨小慎微当然是必然的，但过了那个度，就要出大问题了。我觉得谨慎过度第一大障碍就是怕！怕什么，怕变动。变动意味着当下正在吃的蛋糕将会被端走，如果你是个爱吃的家伙，还可能意味着你在某一段时间内，将要减少进食量。但是如果不变动将意味着，你只能抱着这块蛋糕啃，吃一群已经好久没出过厨房，好久没洗过澡的厨子做的蛋糕，或许你看到他们每天很干净，事实上他们确实看上去干净，因为每天他们只会焦急的在卫生间的镜子上涂脂抹粉。

这让我想起了历史老师讲过的一个清朝皇家的事。大多数人每天早上都爱吃鸡蛋，在清朝光绪年间，光绪皇帝也喜欢吃，那时民间一个鸡蛋的市价也就几文钱，但是大家知道宦官们给皇帝报账报的鸡蛋价钱是26两银子，折合现在人民币的该是多少离谱啊。如果你舍不得放下现在的蛋糕，接受不了一段时间粗茶淡饭的生活光景，只会让自己的门店越来越萧条，看看现在存在的问题就明白了，没有大的变动，小打小闹的挠痒痒小家子气，只能跟在别人后面吃剩菜。

经济变化心得体会篇六

20xx年xx月，我进入了梦想中的大学，对商院对无锡，一切都是那样的陌生而又喜欢。连锁经营管理，这门专业是我所钟爱的，因为学好它可以对我未来的梦想起到很大的帮助作用，大学的课程很轻松，而且基本上都是我所喜欢的。好了，废话不多说，言归正传，下面就说说着我喜欢的经济学基础课程吧！

经济学是一门很奇妙的课程，同时又是一门很伟大的学科，他用经济学所独有的理论、方法，阐述了世界上所有的东西。无论是战争、爱情，还是天灾、人祸，都能从中找出经济学的影子来，这是多么令人吃惊啊！这充分展现了经济学那无与伦比的魅力！

就这样，我们成了全班5个小组经济实力最雄厚的家庭，以至于在拍卖会的时候，所有的拍品都被我们拍得，还爆出了天价n97手机的事，现在回想起来挺高兴，大雄珠宝，够牛！还有就是那场关于经济学的辩论赛，辩题是：大学生到底应不应该谈恋爱。我方观点是：大学生不应该谈恋爱。实训计划书要求我们用经济学知识来进行辩论，可是我们没用任何经济学知识，全在那唇枪舌战了，最后不知道谁弱弱的说了个边际成本，下课铃声响，辩论赛宣告结束。

经济学是一名很有意思的学科，现实中所有的事都可以在经

济学中找到答案和解释。它不只是一些枯燥乏味的曲线和数学推导。学了经济学，在最基础的消费时能够理性消费，能够做到真正的物美价廉。我们学习了供需法则和市场均衡，了解了需求规律能使我们对市场的行情对价格有更敏感的认识，不管是创业和生活都大有裨益。举个例子比如关于婚姻、家庭和爱情的问题我们可以用经济学的知识分析谈恋爱的成本和收益，从而得出我们大学生到底该不该谈恋爱；我们还可以分析丁克家庭和单身家庭等特殊家庭存在结构原因。

而且，通过学习经济学知识，我们在遇到抉择和困难时，先计算下成本和收益，到底值不值得我们这样做，比如婚姻。婚姻的成本和收益我们可以通过经济学计算得知，从而客观上指导我们行动。经济学，就是这么的有魅力！

前段时间，我们学习厂商行为理论，知道了如何使受益与利润最大化，了解了什么是完全竞争市场，什么是完全垄断市场，什么是垄断竞争市场，什么是寡头垄断市场。这样，让我们对市场机制和市场上的各个品牌有了更加清晰的了解。

这是一门多么神奇的学科啊！五彩斑斓的世界里，我们学习经济学知识，犹如庖丁解牛般抽丝剥茧，把这五彩斑斓呈现一个无比清晰的面孔。

感谢亲爱的老师，让咱们带入了这个美妙的世界，感谢在经济学方面作出贡献的人们，正是你们的贡献和努力，经济学有了如今的魅力学经济，我快乐！