

行业分析调研报告 7 篇

行业分析调研报告篇 1

一、物流行业基本情况

1、物流概述

物流行业是物流资源产业化而形成的一种复合型或聚合型产业，物流资源有运输、仓储、装卸、搬运、包装、流通加工、配送、信息平台等，其中运输又包括铁路、公路、水运、航空、管道等。这些资源产业化就形成了运输业、仓储业、装卸业、包装业、加工配送业、物流信息业等。这些资源分散在多个领域，包括制造业、农业、流通业等。把产业化的物流资源加以整合，就形成了一种新的物流服务业。

2、物流行业的特点

国家政策有力支持，12月28日，商务部发布《促进仓储业转型升级的意见》，主要目的在于引导仓储业在服务方面由仓库出租向仓储管理、库存控制、加工包装、分拣配送、质押监管等多功能增值服务发展，这也是当前传统仓储行业提升单位产出，增强盈利能力最直接最有效的方式；实现加工配送率达到40%，仓储服务达标率提高到40%，立体仓库的总面积占仓库总面积的40%。

行业主要成本依然呈高位运行状态，人工成本的压力相对较大：由于燃油成本和人工各自占到物流企业总成本的40%和20%左右，所有燃油和人工成本的下降或者说稳定将直接影响物流行业的盈利空间，虽然经济下滑趋势带动物流需求下行明显，(但燃油价格的高位运行和人工成本平均15%-20%的增速使得物流企业利润率水平持续走低，目

前来看 Q2 燃油价格单边上涨的可能性不大,预计依然还是震荡走势,企业燃油成本预计相对去年增幅不大,但人工成本预计仍然保持一定的涨幅。

3、物流行业的运作模式

目前世界大型物流公司大多采取总公司与分公司体制,采取总部集权式物流运作,实行业务垂直管理,实际上就是一体化经营管理模式(只有一个指挥中心,其他都是操作点)。又进一步分为:

连锁超市型

建材连锁超市对商品的品质和物流服务要求都很高,建材连锁超市一般提供免费班车、集中配送物流服务,并且有知名装修公司与超市共同为顾客提供从设计到采购、配送、装修一条龙服务。

市场联盟型

主要是采取虚拟市场与实体市场两相结合,信息中心、交易中心、物流中心三位一体,国际供给网络和国内营销网络双向互动,实现集中采购、直销产品、便利客户的先进模式。

综合批发市场型

建材综合批发市场一般占地面积广,投资大,具有一定的规模,位于城乡结合部、交通要道边,建材种类集中齐全,价格低廉,主要以批发为主。

物流园区(基地)型

近年来,建材物流园区(基地)以一种崭新的模式进入建材物流领地,并将成为引领建材物流发展的新潮流。国内正在规划建设和已建成的

建材物流园区(基地)有十余个。

二、物流行业发展现状

(一) 物流行业发展现状

从全球物流产业发展情况来看，在欧、美、日本等发达国家和地区，物流业开展得较早较好，已经形成相对完善的交通运输和信息网络，物流成本占 GDP 的比重随着经济发展而降低。据统计，1977~1981年，在美国国内生产总值中，物流成本高达 16.8%，到 19 物流成本大幅度下降到 10.9%，这种成本的下降显著地提高了美国经济的竞争力，是美国经济再度繁荣的一个重要因素。目前，发达国家物流成本占 GDP 的比重大致在 10% 左右。美国为 10.5%，英国为 10.6%，法国为 11.1%，意大利和荷兰均为 11.3%，德国为 13%，西班牙为 11.5%，日本为 11.4%。相对而言，发展中国家的物流水平较低，物流的基础设施、制度环境、物流人才以及信息技术方面落后，社会物流成本相对较高，目前，我国物流成本占同期 GDP 的比重为 18% 左右。

(二) 我国物流行业发展现状

中国不仅是全球最重要的采购中心和制造中心，也是全球最大的消费市场之一。随着全球制造业继续向中国大陆转移、国内消费水平不断提升以及产业政策对现代物流业扶持力度不断增强，物流业已成为国内发展最快的领域之一，整体规模不断扩大。我国社会物流总额和物流业增加值分别为 966,538 亿元、23,078 亿元，分别比增长 3.97 倍、2.11 倍，年复合增长率分别为 22.19%、15.27%。

三、行业发展前景

据中科院预计，我国现代物流将保持快速发展，年增 12.7%，社会物流总额将达到 73.9 万亿元，到将达到 90 万亿元。

年月社会物流需求及总费用增长情况。

资料来源：wind,中国物流及采购联合会，国金证券研究所。

据权威部门初步预计，20__年我国社会物流总费用将增长 11% 以上，超过 4.23 万亿元。

国家发展改革委、国家统计局和中国物流与采购联合会联合发布的信息显示，我国社会物流总费用超过 3.8 万亿元，同比增长 13.5%。根据三部门的预计，今年的物流费用增幅将回落 2.5 个百分点，而物流需求规模增长将在 15% 以上，物流业增加值预计增长 10% 以上。

从物流总费用的构成看，20 运输费用为 2.1 万亿元，同比增长 12.8%，占社会物流总费用的比重为 54.7%；保管费用为 1.2 万亿元，同比增长 16%，占社会物流总费用的比重为 32.1%，与相比，这一比重扩大了 0.7 个百分点。

四、行业竞争格局

（一）物流公司的类型

我国物流的主要类型包括运输型物流企业、仓储型物流企业和综合服务型物流企业。运输型物流企业主要以从事货物运输服务为主，包括小件包裹快递服务或代理运输服务,并包含其它物流服务活动，具备一定规模的实体企业。仓储型物流企业主要以从事区域性仓储服务为主，包含其它物流服务活动，具备一定规模的实体企业。综合服务型

物流企业以从事多种物流服务活动，并可以根据客户的需求，提供物流一体化服务，具有一定规模的实体企业。

（二）行业竞争特点

物流产业市场化程度较高，各类企业发挥各自的优势充分竞争。

企业类型

优势 劣势 运输型

具有网络信息服务功能，可以提供门到门运输，门到站运输等多方位运输方式

仓储能力较弱

仓储型

熟悉地方情况优势。大多数物流企业因为直接面临地区性市场，因而掌握着更多的有关市场营销方面的专业知识和信息

地理上的便利。仓储运输型物流企业拥有一个本地化物流服务的优势，它意味着运输准备时间(集货，运输和仓储时间)可以被缩短到最少，而出现的问题(货物的损毁、短缺)可以就地解决。

可接近性优势。物流企业的生存依赖于他们的客户，与他们的管理人员进行对话是非常容易的——通常仅仅是一个电话即可办到。

运输能力较弱。

综合服务型。

可以从事多种物流服务业务，可以根据客户的要求制定整合物流资源的运作方案。

仓储能力和运输能力不突出。

五、行业主要上市公司

主要上市公司在经济危机时的表现也发现相关供应链管理业务与经济周期表现高度相关。相对运输和仓储物流，供应链物流行业主要采用轻资产模式进行运作，尽管这样在危机时具备相对灵活的可操作性，但是其业务需求跟对应的子行业景气高度相关，抵御能力还是较弱。而尽管制造业物流外包是长期趋势，但在目前还未达到欧美发达国家水平前提下，规模效应和行业竞争环境也不能同日而语。

行业分析调研报告篇 2

一、引言：

随着社会的发展和人们生活水平的提高，人们的消费需求和消费观念也在不断变化。作为高档消费品的汽车在年轻一代的人群中更加受到青睐。此次调查我们以__公司为研究对象，深入了解消费行为的状况。为__公司的发展提供建议。

二、调查内容

1. 目前__市汽车市场的构成情况，__汽车的市场占有率。
2. __市区汽车消费群体的消费倾向和认知情况。
3. 汽车消费者的潜在消费意识。
4. 汽车广告的投放情况。

三、调查方法

本次调查中我们用 SPSS 进行数据分析，用 EXCEL 电子表格进行统计。共发放问卷 350 份，回收 342 份，有效率为 100%。

四、数据统计

- 1.此次调查中大部分人年龄在 21—50 岁之间，占样本总体的 93%，这个年龄段正是购车的主要年龄段，73% 的人具备购车实力。
2. __汽车在品牌形象在消费者中占有较大比例，占调查总数的 52%，其中一些国外品牌的汽车主要集中在高消费水平的人群中。
- 3.在购车付款方式中，有 43% 的人选择一次性付款，有 28% 的选择了贷款。
- 4.在购车用途方面，有 67% 的选择上下班，21% 的人选择喜爱。在喜爱的这部分人中，87% 的人都选择了汽车价格在 30 万以上。

五、总结

汽车在我国目前还存在很大的消费潜力，特别是在进入 21 世纪后，我国经济持续增长，百姓的收入逐年递增，使拥有一辆自己的汽车在更多的人群中变成了现实。但主要的消费水平还在 20 万以内，一些国产的中小型汽车更加受到欢迎。

行业分析调研报告篇 3

为了保证保险行业科学、规范、健康的向前发展，消除职务犯罪隐患，__区检察院对区保险行业的管理及运行情况进行深入调研，并针对所发现的问题提出有效的整改措施。

一、保险行业的基本情况：

1996 年以前全区只有一家保险公司暨中国保险公司齐齐哈尔支公司__分公司，当时保险市场的份额占有率为 100%。1996 年中国保险公司齐齐哈尔市支公司一分为二：一是中国财产保险股份有限公司齐齐哈尔市支公司；二是中国保险股份有限公司寿险公司齐齐哈尔市支公

司，当时的险种经营范围区分的特别明确，财险公司的业务范围只限于财产保险，而寿险公司的经营范围也只限于寿险。当时寿险公司市场份额的占有率仍是 100%。

1996 年以后随着保险行业竞争机制的引入，我区先后有几家财产保险公司、寿险公司入驻，险费收入随之一路猛增，保险市场各公司的保费收入份额的占有率就没有了确定性，使得保险市场出现了混乱局面，各家为了生存而不惜采取一切可以采取的手段，抢占保险市场份额，有的公司不顾国家三令五申对保险行业依法经营的严格要求和规定，铤而走险，从而使保险行业陷入一种不严格依法经营的“窘境”。

二、保险行业“潜规则”的形成及手段：

1、按照国家及财政部的相关规定，保险公司在承保商业险过程中按 4% 的比例给予投保单位或投保人提取手续费，交强险按 8% 的比例给予投保单位或投保人提取手续费，由于保险资源的匮乏，各公司又都想抢占保险市场和市场份额，于是乎，各公司之间便开始了地下“暗战”，各公司之间也相互（违规、违法提高手续费支付标准）“哄抬物价”，这样就形成了一种各公司彼此之间心知肚明的保险行业“潜规则”。

2、按照国家及财政部的相关规定，所有保险公司通过正常的财务手续无法实现不合规的手续费支付，因此，保险公司采取一些违规、违法等手段截留、侵吞保费。

手段之一：“鸳鸯单，”又称“阴阳单”。保险业务人员或保险公司在打印保单时，故意地将保单各联分开打印，保单的客户联、业务留存联、

财务留存联等各联的内容不一致，一般情况是客户联的保险金额比较大，保险责任比较全，而保险公司留存的业务联、财务联保费金额比较小，保险责任比较窄。由于客户按照客户留存联缴费，保险公司根据业务、财务联入帐，业务人员就可以将多余的保费截留用作它用。这样在审计部门、税务、保监会等（包括内部审计）部门例行检查时，很难核对留在客户手中的客户留存联。

手段之二：“吃单”保险业务人员或保险公司向投保人收取保费后，未将保费入到保险公司的收入帐上，私自截留，这种手段也称“埋单”。

手段之三：“删单”保险业务人员或保险公司先将取得的保费入账，然后私自（保险公司单方）注销保险合同，侵吞或非法占有保费。

手段之四：“假应收”：保险业务人员或保险公司将客户已交纳的保费不入账，而是进行财务上的“技术”处理，做“假应收”（也就是未缴纳保户保费），待保险时限和保险责任丧失后侵吞或非法占有保费。

手段之五：“假退保”保险业务人员或保险公司先将客户的保费全额入账，事后编造缘由向客户索取加盖客户（一般都是单位参保）单位或投保人签名的空白单证，在客户不知情的情况下，保险公司私自填写其内容，差额或全额退保，侵吞或非法占有这部分保费。

手段之六：“假理赔”保险业务人员或保险公司为了达到套取费用的目的，编造虚假事实，制作假的理赔卷宗，从而以不合法的手段套取或侵吞理赔款。

手段之七：“假代理”保险公司为了更隐蔽地套取或侵吞保费，利用保险代理公司来转移保费收入，通常情况下，委托保险代理公司承办保

利用代理公司领取的承保单证以及保险代理公司业务人员的工号来进行这一操作。并利用保险代理公司的手续费收付票据（按照相关规定：代理公司提取手续费的比例为 ）违规套取费用。

三、保险行业侵吞、套取保费收入存在职务犯罪的隐患：

一是保险公司单纯的为了追求业绩，不惜给客户以高额回报。调查结果显示，有的保险公司手续费返还高达 35% 到 45%，超出国家规定的标准近 10 倍，这些超标准支付的手续费资金来源多出自于各公司“鸳鸯单”、“吃单”、“删单”、“假应收”、“假退保”、“假理赔”、“假代理”所截留、套取的保费收入。二是保险公司在返还手续费时，惧怕相关部门的检查，故而不履行相关的财务手续。调查中发现中国财产保险股份有限公司某区营销服务部绝大部分手续费支付清单上的“制单人”、“审核人”、“领款人”均是伪造的，有的是事后在编制的手续费支付清单上找人代签的。三是由于客户单位的业务办理人员在领取手续费时不履行财务手续、保险公司支付给单位的手续费被其单位办理保险业务人员装入个人腰包，据为己有。按相关法律规定及财务制度，用公款参加保险的中间业务费收入应计入单位的财务账目中，需要支出的再按相关规定从财务帐中支出。由于保险公司不履行正常的财务手续，给用公款参保的单位业务人员以可乘之机，助长了贪污、等问题的滋生。四是保险公司委托专业银行办理的代理保险业务：一些银行将保险公司返给的“代理保险”手续费收入不计入或差额计入中间业务费收入科目中，这样就为了银行工作人员涉嫌职务犯罪的埋下了

五是保险公司不按财务规定履行手续费支付程序，不排除个别工作人员从中钻空子，捞取个人好处，涉嫌职务犯罪。有的财产保险有限公司营销服务部多次违法印制长途汽车乘客意外伤害保险票据，委托长途客运总站代为销售，所获保费数十万元，没有计入公司财务帐中，去向不明。更值得注意的是：一些保险公司为了单位的蝇头小利，利用“储金险”帮助被保险单位套取费用，数额特别巨大。真是令人心惊。

四、保险行业不规范问题：

- 1、保险系统单证使用、领用制度规定不严格、不规范，缺乏必要的监管。
- 2、保险系统存在手写单证、电子单证混在一起使用，漏洞大，隐患多。
- 3、保险系统对手续费支付方式缺乏必要的监管、财务手续不完备，“制单人”、“审核人”、“领款人”、不能够据实签字，不附合相关规定。
- 4、上级公司对下属公司报批的相关财务费用单证审核、监管不到位、把关不严。
- 5、有的公司不按相关规定办事，私自设置银行账户，截留保费，挪做它用，违规、违法经营。
- 6、有的公司以员工名义私设银行卡、折将截留的保费私存，私设小金库，严重违反国家规定和财经纪律。

五、对保险行业“潜规则”及管理环节存在职务犯罪隐患的几点对策：

- 1、应对保险行业的“潜规则”问题必须彻底肃清，“潜规则”问题就是“糖

，就是危害社会正常经济秩序，危害社会稳定的一个巨大毒瘤，它是一个不容社会和法律忽视的一个重要问题。有“潜规则”问题的存在就必然要导致和不可避免问题及职务犯罪隐患问题的繁衍，经济建设就不能够得到充分保障。我们建议对保险行业的一些规定重新进行必要的修定，充分完善规章制度，切实能够守法、合规经营。

2、应建立和重新制定保险手续费返还制度，凡是公款参保的应在保险费总额当中扣除按比例支付的手续费金额，而后确定实缴保费金额，即：实交保费金额=应交保费金额—按比例返还手续费金额。不得以任何理由或借口向公款参保单位支付手续费，必须严格执行现金管理和支票发放制度，真正做到从源头上控制。

3、应建立健全严格的监管、监控制约机制，应当尽快和修订适应我国国情和便于操作的相关法律、法规，对保险公司发生重大理赔的理赔案件应由、纪律门和检察机关进行全程监控，堵塞漏洞。

4、应尽快建立保险执业人员和违规执业档案查询系统，建立行之有效的制度和长效的工作制约机制，用法律制约规章制度的逐步健全和完善，用规章制度管人、管事。

5、应在不突破法律、规章制度底线的情况下进行阳光操作，对一些经营状况不好，保险信誉差，经常发生违规、违法操作的保险机构予以勒令退出保险市场。

6、应倡导以国有保险公司为主导地位、非国有公司为辅的公平竞争机制，净化保险市场，规范保险行业依法合规经营。严肃查办违法违规操作行为，严厉打击保险行业经营过程中存在的商业贿赂问题，以

违法操作，使保险事业沿着科

学的、阳光的、健康的轨道向前发展。

行业分析调研报告篇 4

我院毕业生就业后的工作状况，长期以来一直是学院上下关注的热点。今年暑期（8月10日—8月13日）我们在周晓明院长的亲自带领下赴大同走访了“亚宝大同中药厂”、“山西普德药业有限公司”、“三九大同制药厂”等六家制药企业，重点对我院毕业生工作情况进行了较详细、全面的调研。为我院今后各专业的人才培养工作取得了第一手资料，了解了企业对人才的需求状况、规格要求，为我们今后无论是新专业的设置，人才培养方案和教学计划的制定都将起到重要的作用。

一、调研内容

两天来重点调查的项目：

- 1、毕业生质量
- 2、工作岗位
- 3、工作能力
- 4、企业什么工作岗位最需要工作人员等。

我们每到一制药企业均与厂长、经理、我院的毕业生进行座谈，实地参观制药企业的生产工艺流程等。综合各方声音，现归纳调研结果如下：

（一）企业强调加强学生的政治思想教育

目前在岗毕业生的工作情况，企业均给予了较高的评价，约有1/3的毕业生成为了企业中层以上的干部，其余大部分均在重要工作岗位上

在这六家制药企业中：大同亚宝中药厂的在岗毕业生人数较多（ 人），分别在检质科、销售科、车间一线等岗位工作。他们中无论是新进的还是工作年限较长的毕业生，均能灵活应用在校所学的专业知识和专业技能，虚心向老师傅学习，不断提高自己的工作能力，做到眼勤、脑勤、手勤，工作比较踏实。如我系毕业生刘建华，目前是亚宝大同中药厂销售科的业务骨干，得到了企业领导的好评。

但也有少数毕业生在选择企业和工作岗位时，对自己的期望值过高，心理不稳定，受挫能力较差。这山望着那山高，不能，还未进入工作岗位就嫌工资待遇低，不能踏实做事，好高骛远，提出一些不切实际的要求。个别学生不愿到车间从事一线工作，希望能到科室里当干部。总是希望工作环境要舒适，工作待遇要高。不能正确看待自己的人生观、价值观。这样的毕业生企业往往留不住、用不上。

（二）工作岗位

按企业的要求新进入的毕业生无论学什么专业均应先到工作一线进行锻炼，一年后再根据工作的需要调整。给每一个毕业生都有充分施展和表现自己各方面才能的机会，干中学，学中干。调研的这六家制药企业均属于已通过 **GMP** 认证的中型医药生产企业。车间以及其他部门工作岗位的设置比较细，工作职责比较明确。我院毕业生少数因工作需要进行过调整，目前的工作岗位与所学专业略有偏差外，大部分毕业生均能所学所用，特别是一些专业性技术能力比较强的技术岗位，如：药品质量检测、制药等，就业岗位与所学专业对口。在调研

（如普德制业公司）缺乏既了解机器性能又操作熟练的一线工作人员，企业提出希望我们学院与公司能共同联合开展这类人才的培训。

（三）工作能力

通过走访六家制药企业，了解到毕业生在实际工作中上手能力不算很强，特别是很专业、技术性较强的工作岗位。出现这种现象的主要原因是我院实训条件未能达到实训要求。制药企业的机器设备更新换代的速度较快，对技术的要求比较高。专业课老师和学生很难能亲自操作这些设备，也就谈不上娴熟。

二、本次调研取得的收获

通过本次调研，掌握了毕业生的工作现状，以及企业需要什么样规格的人才，了解了企业管理、生产、销售各环节实际是如何开展工作的，开阔了眼界。收获概括如下三点：

1. 根据我系所开设专业的特点此次调研较详细地了解了企业对销售人员的基本要求，企业是如何制定营销方案的等一系列营销工作。特别是亚宝大同中药厂的领导较详细地讲解了每年营销方案的制定方法（采用的倒推法）。每个方案听起来均周密精确，科学合理，可操作性强。

2. 看到了山西的制药企业在我省的经济发展中所起到的重要作用。了解了我省制药企业的发展规模和现状，看到了 GMP 车间使用的是较先进的机器设备，严格的生产工艺和科学的管理水平。

3. 看到了我院毕业生中 90% 的得到了企业的赞扬，同时也了解到了

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/225023143131011121>