# 最新行业调研报告(实用8篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-04-09

*报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希...*

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**行业调研报告篇一**

在进行行业市场调研报告的过程中，我积极参与其中，深入了解了目标市场的动态和发展趋势。通过调研，我对市场情况有了更深入的了解，并对未来的发展趋势有了更准确的预测，收获良多。在此，我将总结我在调研中的体会和心得。

首先，行业市场调研报告的编写需要充分准备。在调研之前，我们首先明确了调研目标，确定了调研的重点和范围。在准备阶段，我们对市场状况做了深入剖析，搜集了大量的一手资料和次手资料，以便更好地分析市场现状和未来趋势。一个基于充分准备的调研报告才能更有说服力和可靠性。

其次，行业市场调研报告需要准确地阐述市场现状。在进行实地调研时，我们对目标市场的企业和产品进行了详细的调查和了解。通过与企业的交流，我们获取了大量的信息，对市场现状有了更清晰的认知。在报告中，我们对市场规模、市场份额、市场发展趋势等方面进行了准确的说明，使读者能够更好地了解市场的现状。

第三，行业市场调研报告需要对未来发展趋势进行准确的预测。通过对市场现状的分析，我们能够清楚地看到市场的变化和趋势。根据调研结果，我们对未来市场的发展趋势进行了准确的预测，为企业的发展提供了参考依据。一个基于客观数据和准确预测的调研报告能够提供更有价值的信息，对企业的决策具有重要意义。

第四，行业市场调研报告需要有详细的数据支持。在调研过程中，我们通过各种途径搜集了大量的市场数据，并通过图表、表格等形式在报告中进行了详细的呈现。数据的准确和完整性是一个调研报告的核心，只有充分的数据支持才能使报告更有说服力。同时，在分析数据时，我们还需要注重对数据的解读和说明，使读者能够更好地理解数据的意义。

最后，行业市场调研报告的结论需要简明扼要地进行总结。在调研报告的结尾，我们对市场现状和未来发展趋势进行了简明扼要的总结。结论应该准确地反映了市场的现状和未来的趋势，并对企业的发展提出明确的建议。一个准确而明确的结论对于读者来说是最重要的，它能让读者更好地了解市场情况，并在决策时提供指导。

总之，通过这次行业市场调研报告，我对调研的重要性有了更深入的认识，也更好地理解了调研的过程和方法。通过对市场状况的调查和分析，我认识到市场竞争的激烈和变化的无常，也更加明确了企业在市场中的位置和发展方向。同时，我也体会到了调研过程中与企业的互动和交流的重要性，只有与企业保持紧密联系，才能更准确地了解市场的需求和变化。希望在今后的工作中，我能够更好地运用调研的方法和技巧，为企业的发展提供更好的支持和服务。

**行业调研报告篇二**

汽车及零部件行业是产业关联度高、规模效益明显、资金和技术密集的重要产业，是一个国家和地区制造业水平的主要标志之一。无论是从汽车工业的发展前景看，还是从我市汽车及零部件行业的产业基础看，当前和今后一个时期，我市都应把汽车及零部件行业的发展放在工业强市战略的重要位置，举全市之力加以培植，努力使其成为带动全市产业结构调整和经济增长方式转变的重要力量。

经过多年的发展，我市汽车及零部件行业目前已经初具规模，拥有了一批以金麒麟集团、水兴集团、中南集团等为代表的骨干企业和以刹车片、轮毂、密封条、销声器等为代表的主导产品，武城县被命名为“中国汽车零部件产业集群县”，金麒刹车片荣获中国驰名商标和中国名牌产品称号。20\*年，全市汽车及零部件生产企业已达750多家，销售收入140亿元。

但也应看到，当前我市汽车及零部件行业还存在许多矛盾和问题。一是企业规模偏小、生产集中度不高。目前全市750余家零部件企业，规模以上企业只有60多家，无一家挤入全国汽车零部件企业综合实力百强行列，规模最大的金麒麟集团销售收入仅为浙江万向集团的1/30（后者连续多年稳居全国汽车零部件企业综合实力百强之首）。宁津县共有销声器企业35家，其中绝大多数规模小、实力弱，仍处于家庭作坊式的起步阶段。二是研发能力弱、市场竞争力不强。我市大多数汽车零部件企业由于规模小，实力不强等原因，几乎没有什么技术储备，研究开发还处于跟踪、模仿阶段，产品只能靠价格优势参与市场竞争。三是零部件产品档次不高、配套能力差。汽车零部件企业总体水平不高，产品技术含量低，主要部件优质品牌不多，难以满足整车配套标准要求，大多数产品只能流向修配市场。

今后一个时期，我市汽车及零部件行业应按照产业集群化、生产规模化、品牌多元化、销售网络化的原则，坚持整车发展与零部件升级并举，充分发挥比较优势和后发优势，提高自主创新能力，加速规模膨胀，逐步形成布局合理、结构优化、具有较强竞争力的发展新格局。

（一）大力推进技术创新，提高产业核心竞争力。坚持自主开发、引进消化吸收、合资合作及产学研结合等方式，积极推进技术创新，尽快使我市汽车及零部件行业走出“低技术含量—低利润率—低研发费用—低技术含量”的恶性循环。围绕我市汽车及零部件产业的发展重点，实施一批重大技术创新和技术改造项目，加快技术进步与产业升级。突出抓好以下几个方面的技术创新：促进汽车零部件向节能、环保、安全、轻量化等高技术方向发展；掌握系统集成与匹配技术；发展关键零部件系统化设计、模块化集成技术；提高零部件制造、检测和电子化技术水平；积极开发零部件可回收、可利用的新材料应用技术。

（二）优化产业结构，延伸产业链条。紧跟汽车及零部件行业发展的新趋势，加快产业结构调整和优化升级，积极推动有条件、有实力的企业发展高端产品，引导实力较弱的企业把主要精力集中到自己竞争力最强或附加值最高的核心业务或价值链核心的环节上。遵循专业分工和规模经济原则，充分发挥市场机制的作用，积极推动生产要素和各类资源向优势企业集中。适应汽车零部件行业系统化、模块化供货的新要求，着力提高产业关联度，加快延伸产业链条，努力打造产业群优势和产业链优势。重点做好两个结合的文章：一方面，把延伸产业链条与骨干企业培植结合起来，构建以优势骨干企业为龙头的产业集群；另一方面，把延伸产业链条与招商引资有机结合起来，按照“龙头企业拉动、配套企业跟进、产业集群发展”的产业链招商引思路，有针对性地开展对国内外知名汽车及零部件企业的招商引资活动，加快引进一批有利于促进我市汽车及零部件行业结构升级的大项目、好项目，着力抓好东风轻卡等重点招商引资项目的落实。

**行业调研报告篇三**

本次调查在xxx的协助下，于20xx年1月18日~1月20日期间通过互联网对北京市服装租赁市场进行了调查。服装、器材租赁市场的主要业务是为各大机关，企事业单位的年会活动提供演出服装。经调查，全年80-90%的业务在年底12月——2月这一时段。

现将调查研究情况汇报如下：

本次调查共计三十二家公司，主要从事服装租赁，服装设计、制作，设备销售、租赁，演出策划。（具体公司名称和经营项目见附录1、2。）

1.服装租赁

根据服装的用途区分，可以分为：演艺服装租赁、婚纱礼服租赁、职业服装租赁、特殊服装租赁等。

2.饰品租赁

即用于租赁的服装配套的首饰、面具、手套或帽子的租赁

3.道具租赁

即与服装租赁相关的道具的租赁

4.服务

随着服装租赁业的发展，相伴随而来的服务行业也蓬勃发展起来。如婚纱租赁过程中常常会伴随饰品（头饰、手套）租赁、道具（花篮、烛台）租赁及化妆服务等。

1.灯光、音响租赁

根据灯光、音响、投影的用途区分，可以分为：会议用途租赁、宴会用途租赁、演出用途租赁等。

2.服务

为会议，宴会，演出等活动提供的设备提供相应专业的服务技术人员。

1.经营项目

十三家公司主要经营服装设计、制作、租赁，这部分企业主要以服装设计、制作为主业，租赁是做为配套项目进行经营，优势在于服装的来源有所保证。 五家企业主要经营演出策划、设备租赁，这部分企业优势是将活动策划连带设备租赁，但缺少服装，对客户不能行进行一站式服务。

两家企业主要经营演出策划和服装租赁，这两家企业以演出策划带动服装租赁，这样又缺少设备。

五家公司单纯搞服装租赁，经营项目单一。

余下七家公司主要经营灯光音响器材的销售同时提供租赁业务。

综上所述，在租赁市场中，还没有一家公司可以同时开展服装与器材租赁两项业务。因为从事服装租赁的一般公司规模较小，不具备足够的资金来搞音响，灯光，投影等器材设备，而从事音响，灯光器材销售的公司往往又不把租赁业务做为经营重点，所以如果我公司可以从活动策划、服装租赁、器材租赁、以及灯光、音响、投影等器材提供人员配套服务，这样一条龙式的服务，一定会在租赁市场有很好的空间。

2.地理位置

上述三十二家公司的地理位置分析，其中坐落在写字楼中的有十六家，在商住写字楼中八家，其余八家位于商业街。综上所述，服装租赁行业对于经营地点没有严格的要求，在充分考虑资金成本的前提下，我公司在租赁行业没有一定知名度之前，可以考虑从网店做起，在积累一定客源后再进行门市店面开发。网店的库房可以设在交通便利的城区内。（本人认为双全大厦如果20xx年6月以后4层办公室如有足够的空间即可）

3.租赁项目及价格

市面上服装租赁的经营种类大致分为：礼服、古装、合唱服装、舞蹈服装、礼仪服装、民族服装、卡通服装、演出服装、宫廷服装、婚纱、拉拉队服装，以及各种演出道具。

设备租赁部分可根据现有的设备资源，结合市场合理价格，制定相应的价格即可。

1、近期市场调研服装制作的价格，确定要购买的款式及数量，在淡季找服装厂进行加工。

2、在服装采购的同期，可建立网站，将现有的投影、音响等器材在网上进行租赁，设备租赁先行，达到收集市场相关信息的目的。

3、等待服装制作完成后再添加入网站，全面开展租赁业务，赶上20xx年年底各大机关、企业的年会大潮。

综合以上信息，经过全面对服装、器材租赁市场的了解，觉得这一产业还是有良好的前景。我们要发挥自身优势，整合现有设备资源，综合考虑成本。最终做到以优秀的活动策划方案，带动服装、音响、投影等器材租赁业务，为客户提供全面的一条龙服务。

**行业调研报告篇四**

对行业进行调研，做到知己知彼，方能百战百胜。下面是爱汇网小编为大家整理的行业调研报告,供大家阅读!

一、概念与特点

调查报告是对某项工作、某个事件、某个问题，经过深入细致的调查后，将调查中收集到的材料加以系统整理，分析研究，以书面形式向组织和领导汇报调查情况的一种文书。

调查报告有以下几个特点：

(一)写实性。调查报告是在占有大量现实和历史资料的基础上，用叙述性的语言实事求是地反映某一客观事物。充分了解实情和全面掌握真实可靠的素材是写好调查报告的基础。

(二)针对性。调查报告一般有比较明确的意向，相关的调查取证都是针对和围绕某一综合性或是专题性问题展开的。所以，调查报告反映的问题集中而有深度。

(三)逻辑性。调查报告离不开确凿的事实，但又不是材料的机械堆砌，而是对核实无误的数据和事实进行严密的逻辑论证，探明事物发展变化的原因，预测事物发展变化的趋势，提示本质性和规律性的东西，得出科学的结论。

二、分类

调查报告的种类主要有以下几种：

(一)情况调查报告。是比较系统地反映本地区、本单位基本情况的一种调查报告。这种调查报告平方根是为了弄清情况，供决策者使用。

(二)典型经验调查报告。是通过分析典型事例，总结工作中出现的新经验，从而指导和推动某方面工作的一种调查报告。

(三)问题调查报告。是针对某一方面的问题，进行专项调查，澄清事实真相，判明问题的原因和性质，确定造成的危害，并提出解决问题的途径和建议，为问题的最后处理提供依据，也为其他有关方面提供参考和借鉴的一种调查报告。

三、写法

调查报告一般由标题和正文两部分组成。

(一)标题。标题可以有两种写法。一种是规范化的标题格式，即“发文主题”加“文种”，基本格式为“××关于××××的调查报告”、“关于××××的调查报告”、“××××调查”等。另一种是自由式标题，包括陈述式、提问式和正副题结合使用三种。陈述式如《东北师范大学硕士毕业生就业情况调查》，提问式如《为什么大学毕业生择业倾向沿海和京津地区》，正副标题结合式，正题陈述调查报告的主要结论或提出中心问题，副题标明调查的对象、范围、问题，这实际上类似于“发文主题”加“文种”的规范格式，如《高校发展重在学科建设?××××大学学科建设实践思考》等。作为公文，最好用规范化的标题格式或自由式中正副题结合式标题。

(二)正文。正文一般分前言、主体、结尾三部分。

1.前言。有几种写法：第一种是写明调查的起因或目的、时间和地点、对象或范围、经过与方法，以及人员组成等调查本身的情况，从中引出中心问题或基本结论来;第二种是写明调查对象的历史背景、大致发展经过、现实状况、主要成绩、突出问题等基本情况，进而提出中心问题或主要观点来;第三种是开门见山，直接概括出调查的结果，如肯定做法、指出问题、提示影响、说明中心内容等。前言起到画龙点睛的作用，要精练概括，直切主题。

2.主体。这是调查报告最主要的部分，这部分详述调查研究的基本情况、做法、经验，以及分析调查研究所得材料中得出的各种具体认识、观点和基本结论。

3.结尾。结尾的写法也比较多，可以提出解决问题的方法、对策或下一步改进工作的建议;或总结全文的主要观点，进一步深化主题;或提出问题，引发人们的进一步思考;或展望前景，发出鼓舞和号召。

范文一

××市居民家庭饮食消费状况调查报告

为了深入了解本市居民家庭在酒类市场及餐饮类市场的消费情况，特进行此次调查。调查由本市某大学承担，调查时间是xx年7月至8月，调查方式为问卷式访问调查，本次调查选取的样本总数是xx户。各项调查工作结束后，该大学将调查内容予以总结，其调查报告如下：

一、调查对象的基本情况

(一)样品类属情况。在有效样本户中，工人320户，占总数比例18.2%;农民130户，占总数比例7.4%;教师200户，占总数比例11.4%;机关干部190户，占总数比例10.8%;个体户220户，占总数比例12.5%;经理150户，占总数比例8.52%;科研人员50户，占总数比例2.84%;待业户90户，占总数比例5.1%;医生20户，占总数比例1.14%;其他260户，占总数比例14.77%。

(二)家庭收入情况。本次调查结果显示，从本市总的消费水平来看，相当一部分居民还达不到小康水平，大部分的人均收入在1000元左右，样本中只有约2.3%的消费者收入在xx元以上。因此，可以初步得出结论，本市总的消费水平较低，商家在定价的时候要特别慎重。

二、专门调查部分

(一)酒类产品的消费情况

1、白酒比红酒消费量大。分析其原因，一是白酒除了顾客自己消费以外，用于送礼的较多，而红酒主要用于自己消费;二是商家做广告也多数是白酒广告，红酒的广告很少。这直接导致白酒的市场大于红酒的市场。

2、白酒消费多元化。

(1)从买白酒的用途来看，约52.84%的消费者用来自己消费，约27.84%的消费者用来送礼，其余的是随机性很大的消费者。

买酒用于自己消费的消费者，其价格大部分在20元以下，其中10元以下的约占26.7%，10～20元的占22.73%，从品牌上来说，稻花香、洋河、汤沟酒相对看好，尤其是汤沟酒，约占18.75%，这也许跟消费者的地方情结有关。从红酒的消费情况来看，大部分价格也都集中在10～20元之间，其中，10元以下的占10.23%，价格档次越高，购买力相对越低。从品牌上来说，以花果山、张裕、山楂酒为主。

送礼者所购买的白酒其价格大部分选择在80～150元之间(约28.4%)，约有15.34%的消费者选择150元以上。这样，生产厂商的定价和包装策略就有了依据，定价要合理，又要有好的包装，才能增大销售量。从品牌的选择来看，约有21.59%的消费者选择五粮液，10.795%的消费者选择茅台,另外对红酒的调查显示，约有10.2%的消费者选择40～80元的价位，选择80元以上的约5.11%。总之，从以上的消费情况来看，消费者的消费水平基本上决定了酒类市场的规模。

(2)购买因素比较鲜明，调查资料显示，消费者关注的因素依次为价格、品牌、质量、包装、广告、酒精度，这样就可以得出结论，生产厂商的合理定价是十分重要的，创名牌、求质量、巧包装、做好广告也很重要。

(3)顾客忠诚度调查表明，经常换品牌的消费者占样本总数的32.95%，偶尔换的占43.75%，对新品牌的酒持喜欢态度的占样本总数的32.39%，持无所谓态度的占52.27%，明确表示不喜欢的占3.4%。可以看出，一旦某个品牌在消费者心目中形成，是很难改变的，因此，厂商应在树立企业形象、争创名牌上狠下功夫，这对企业的发展十分重要。

(4)动因分析。主要在于消费者自己的选择，其次是广告宣传，然后是亲友介绍，最后才是营业员推荐。不难发现，怎样吸引消费者的注意力，对于企业来说是关键，怎样做好广告宣传，消费者的口碑如何建立，将直接影响酒类市场的规模。而对于商家来说，营业员的素质也应重视，因为其对酒类产品的销售有着一定的影响作用。

(二)饮食类产品的消费情况。

本次调查主要针对一些饮食消费场所和消费者比较喜欢的饮食进行，调查表明，消费有以下几个重要特点：

1、消费者认为最好的酒店不是最佳选择，而最常去的酒店往往又不是最好的酒店，消费者最常去的酒店大部分是中档的，这与本市居民的消费水平是相适应的，现将几个主要酒店比较如下：

泰福大酒店是大家最看好的，约有31.82%的消费者选择它，其次是望海楼和明珠大酒店，都是10.23%，然后是锦花宾馆。调查中我们发现，云天宾馆虽然说是比较好的，但由于这个宾馆的特殊性，只有举办大型会议时使用，或者是贵宾、政府政要才可以进入，所以调查中作为普通消费者的调查对象很少会选择云天宾馆。

2、消费者大多选择在自己工作或住所的周围，有一定的区域性。虽然在酒店的选择上有很大的随机性，但也并非绝对如此，例如，长城酒楼、淮扬酒楼，也有一定的远距离消费者惠顾。

3、消费者追求时尚消费，如对手抓龙虾、糖醋排骨、糖醋里脊、宫爆鸡丁的消费比较多，特别是手抓龙虾，在调查样本总数中约占26.14%，以绝对优势占领餐饮类市场。

4、近年来，海鲜与火锅成为市民饮食市场的两个亮点，市场潜力很大，目前的消费量也很大。调查显示，表示喜欢海鲜的占样本总数的60.8%，喜欢火锅的约占51.14%，在对季节的调查中，喜欢在夏季吃火锅的约有81.83%，在冬天的约为36.93%，火锅不但在冬季有很大的市场，在夏季也有较大的市场潜力。目前，本市的火锅店和海鲜馆遍布街头，形成居民消费的一大景观和特色。

三、结论和建议

(一)结论

1、本市的居民消费水平还不算太高，属于中等消费水平，平均收入在1000元左右，相当一部分居民还没有达到小康水平。

2、居民在酒类产品消费上主要是用于自己消费，并且以白酒居多，红酒的消费比较少，用于个人消费的酒品，无论是白酒还是红酒，其品牌以家乡酒为主。

3、消费者在买酒时多注重酒的价格、质量、包装和宣传，也有相当一部分消费者持无所谓的态度。对新牌子的酒认知度较高。

4、对酒店的消费，主要集中在中档消费水平上，火锅和海鲜的消费潜力较大，并且已经有相当大的消费市场。

(二)建议

1、商家在组织货品时要根据市场的变化制定相应的营销策略。

2、对消费者较多选择本地酒的情况，政府和商家应采取积极措施引导消费者的消费，实现城市消费的良性循环。

3、由于海鲜和火锅消费的增长，导致城市化管理的混乱，政府应加强管理力度，对市场进行科学引导，促进城市文明建设。

范文二

一、调查方案

(一) 调查目的：通过了解大学生手机使用情况，为手机销售商和手机制造商提供参考，同时为大学生对手机消费市场的开发提供一定的参考。

(二) 调查对象：在校生

(三) 调查程序：

1. 设计调查问卷，明确调查方向和内容;

2. 进行网络聊天调查。随机和各大学的学生相互聊天并让他们填写调查表;

3. 根据回收网络问卷进行分析，具体内容如下：

(2) 根据各个同学对手机功能的不同要求，对手机市场进行分析;

二、问卷设计

大学生手机使用情况调查问卷

同学您好：

打扰一下，帮我填一个表可以吗?为了了解在校大学生对手机消费的需求，我特地展开了此次的调查活动，希望您在百忙之中抽出宝贵时间帮我完成这份市场调查.，将您的选项填入括号中。

1.您目前拥有手机吗? ( )

a.有 b.没有

2.您的手机牌子是什么?

a.诺基亚 b.摩托罗拉 c.三星 d.索尼爱立信 f.夏新 g.其他( )

3.您购买手机的场所是?

a.商场 b.专卖店 c.网上订购 d.其他( )

4.您喜欢的手机牌子是什么?

a.诺基亚 b.摩托罗拉 c.三星 d.其他()

5.购买手机， 您认为合适的价位是多少?

6.您购买手机的主要用途是用来什么?

a.发短信 b.打电话 c.打游戏 d.其他

7.您购买手机首先考虑的问题是?

a.外形 b.功能 c.价格 d.品牌 e.其他

8.若您要更换手机，在经济条件允许的前提下，您最想使用下列哪种类型的手机：

a.智能手机 b.拍照手机 c.音乐手机 d.普通手机

9.您的手机主要用来?

a.打电话 b.发信息 c.玩游戏 d.上网

10.您现在或曾经使用哪些手机功能?

a.文字短信 b.彩信 c.手机摄影d.无线上网e.下载游戏

11.您将来会尝试使用哪些手机业务与手机功能?

12.您觉得手机对你的生活来说：

a.很重要 b.比较重要 c.一般 d.比较不重要 e.一点都不重要

13.您作为顾客，希不希望厂家配送配套的手机套、手机链?

a.希望 b.不希望

14.您希望手机厂商提供什么样的服务?

a.校内维修 b.学生专卖店 c.手机专卖店

15.请简单描述您理想中的手机

第二部分 数据分析

根据以上整理的数据，我进行数据分析，得出结论：学生手机市场是个很广阔的具有巨大发展潜力的市场。

(一)根据学生手机市场份额分析

根据调查显示，在学生市场份额排名靠前的品牌中，学生市场份额偏高的品牌有诺基亚36%、摩托罗拉18%、三星25%等，这几个品牌无一例外都是主要以低端机冲击市场，目前国产品牌在学生市场中认可度也在不断提高。

(二)学生消费群的普遍特点

作为学生我对这个群体做了一些了解，对于我们共同的特点进行分析，得出手机市场应该针对不同学生群体开发产品或进行针对性的\'营销手段，才能够抢占市场。下面我们就来对学生群体的特点来进行分析：

1. 学生消费群的普遍特点：

1) 没有经济收入;

2) 追逐时尚、崇尚个性化的独特风格和注重个性张扬;

4) 学生基本以集体生活为主，相互间信息交流很快易受同学、朋友的影响。

5) 品牌意识强烈，喜爱名牌产品;

(二)学生消费者购买手机的准则和特点

通过调查大学生购买手机主要考虑因素是时尚个性化款式、功能、价格、品牌等，这也成为学生购买手机的四个基本准则。在调查中表明，大学生选择手机时最看重的是手机的外观设计，如形状、大小、厚薄、材料、颜色等，占65%;但大学生也并非一味追求外表漂亮，“内涵”也很重要，所以手机功能也占有一席之位，占50%;其次看重的是价格，而较少看重的是品牌，看来现在的大学生还是比较看重实际的。

玩具生产加工是\*\*市的传统特色产业，随着外向型经济的发展，玩具行业与国际行情的依存度逐年加大，截止xx年底，全市从事外贸玩具生产企业达257家。但今年以来，随着国际金融危机的不断加深以及国内经济运行矛盾加大，\*\*市玩具企业也陷入了前所未有的困境。

一、\*\*市玩具行业运行现状

1、出口大幅下降。受国际市场需求减弱、人民币升值、原材料价格和劳动力成本上升等因素影响，\*\*市玩具行业形势严峻，出口销售呈持续负增长态势。从五家玩具样本企业调查数据看，今年1-9月份全部销售收入为8656万元，比去年同期下降43.8%，其中免抵退销售收入5321.1万元，同比下降达51.8%。如降幅最大的盐城彩虹工艺品有限公司，xx年1-9月份免抵退销售收入5481.5万元，而今年1-9月份免抵退销售收入仅468.4万元，比去年同期净减少5013万元，降幅高达91.5%。

2、效益负向增长。今年以来，该市玩具企业经营效益大幅下滑。从5家样本企业调查看，1-9月份利润总额呈负增长态势。由于该市玩具企业大部分均兼做纺织品，从8月份开始，纺织品出口退税率提高了2个百分点，加之部分企业已基本消化了前期订单，新的订单价格有所上升，因此，9月份，企业的利润总额回升，然而累计亏损仍十分严重。如前面提及的盐城彩虹工艺品有限公司1-9月份累计亏损人民币206.8万元，其中9月份赢利0.93万元，而去年1-9月份赢利123.09万元。用该企业负责人的话说：从事玩具行业20多年，第一次遭遇到如此巨大的困难。

3、入库税金骤减。今年以来，玩具企业入库税金较上年同期下降较为严重。从五户玩具样本企业看，今年1-9月份累计入库增值税和企业所得税413.99万元，其中免抵调库收入为271.49万元，而上年同期入库税款和调库数分别为905.11万元和746.44万元，降幅分别达54.26%和63.63%。

4、企业关停严重。该市玩具行业大多系中小企业，对政策和环境应变能力相对较弱，抗风险能力较差。随着国内外经济环境趋紧，企业生产经营每况愈下。一些为大企业提供配套服务的小型玩具加工企业，一方面自身不断上升的成本因素难以消化，加之上游企业拖欠资金严重，引发大量的加工型小玩具企业退出了市场竞争，截止xx年9月底，该市已有约三分之一的玩具企业关停。

尽管玩具企业举步维艰，但现存的大多数企业仍选择艰难的负亏经营，其主要原因：一是玩具行业属劳动密集型企业，一旦企业停产，熟练工人将大量外流;二是企业停产将失去长期以来建立的客户群，这对企业将是致命的。因此，从xx年11月1日起调高玩具商品的出口退税率的税收政策，对出口玩具企业无疑是雪中送炭。

二、玩具企业面临困境的主要原因

1、进口国经济环境恶化。该市玩具行业主要出口美国、欧洲两大市场，今年以来，随着国际金融危机加剧，全球经济增速放缓，特别是美国次贷危机从金融保险领域向实体经济蔓延，其国内企业生产经营严重滑波，甚至倒闭，居民的购买力大大减弱，对进口商品需求则大幅减少。如\*\*市创意工艺品有限公司3月份出口美国一笔50万美元玩具，而美国进口商已于近期宣布破产，导致该笔货款将无法收回。

2、汇兑损失继续扩大。玩具行业属劳动密集性产业，出口最大的优势在于价格低廉，行业平均利润率仅2—3%，因此，对汇率的变化非常敏感。汇改以来，人民币相对美元累计升值达21%，以外贸生产为主的玩具企业利润被汇率波动吞噬严重。今年以来，为防范美元的持续贬值，不少玩具企业改由相对坚挺的欧元结汇，然而，下半年欧元的汇率下跌严重并超过同期的美元，欧元汇率由年初的11跌至目前的8.94，去年以美元计价的玩具企业损失惨重，而今年改由欧元计价同样遭受重大损失。

3、贸易壁垒频增。今年以来，欧盟、美国、日本等近40个国家和地区纷纷出台新安全环保标准，特别是美国《xx年消费品安全改进法案》中玩具“含铅禁令”和“强制第三方认证”的通过并生效，进一步提高了玩具的准入门槛，玩具出口的检测费用大幅飙升，使得国内玩具行业雪上加霜。如，过去一份检测报告能多批次使用，而现在要对每一批合同、每一种玩具的所有用料和零配件进行分次检测，仅此一项较过去平均增加费用10倍以上，约人民币10万元。

4、经营成本上升。去年以来，玩具企业的经营成本增速惊人，主要表现在两个方面：一是原材料大幅上涨。如截止今年月底，玩具常用的面料毛绒和短毛绒每米增加了0.5—1元，pp棉每吨上涨200元，pe袋每吨上涨3000元。以\*\*市神龙玩具有限公司xx年全年用量来测算，300万米毛绒用量和500吨pp棉用量就增加成本300多万元。二是人工成本大幅增加。xx年新《劳动合同法》正式实施，明确了最低工资保障和劳动用工报酬，从而规范了企业用工行为。而该政策的出台对于劳动用工欠规范的小型玩具企业来说，劳动力成本则增加可观。\*\*市属非廉价生产区，新《劳动合同法》实施后，仅工伤和养老金保险两项费用就增加1980元/人，加之今年以来工人正常的调增工资，截止9月份，辖内玩具企业用工成本平均增加26.5%。如：现有工人280人的\*\*市创意工艺品有限公司，去年劳动力成本为292万元，经预测今年将达到400万元，年增长约37%。

5、出口退税率下调。xx年7月，国家将玩具产品出口退税率由13%降至11%，玩具企业颇受冲击。从五户样本企业办理的出口退税情况，今年1-9月份仅办理出口退税170.55万元，而去年同期为842.92万元，退税数仅占去年的五分之一。因此，今年11月1日起开始实施的玩具行业提高出口退税率至14%的举措，对于支持玩具企业通过降本增利克服经营困难，增强企业抵御市场风险能力，必将起着积极的作用。

三、玩具企业生存和发展的对策与建议

为应对国际金融危机加深的挑战和解决经济运行中的突出问题，党中央、国务院果断决策，酝酿并实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，进一步加大扩大国内需求，这无疑将给艰难中的中小企业带来发展的转机。政府、企业和税务部门三家都要积极行动起来。

政府—加强宏观监控，及时进行风险预警。政府应会同相关部门，一要加强宏观政策的解读和研究。密切关注和认真分析国家宏观调控政策、国际贸易摩擦及人民币升值等对企业生产经营和进出口市场所造成的影响，引导企业及时采取应变措施，调整经营策略。二要加强企业的风险监测。对玩具行业经营方向的变化、经营者的思想动态、生产经营发生重大变化的，要及时进行跟踪管理，分析、提醒和引导企业防范经营风险。三要加强市场规范和监管。特别要防止物价过快上涨，以及搭车涨价、乱涨价等现象的发生，使物价保持在合理水平，为出口企业生产经营创造良好的外部环境。

企业—调整经营策略，强化内部管理。如何应对复杂多变的国内外形势，迅速走出困境，关键还在玩具企业自身对营销策略的把持。一是扩大营销视野，寻求全球市场。该市的玩具产品主要以出口欧美市场为主，建议在保留欧美市场的同时，积极寻求新兴出口市场，向大洋洲、非洲等国家地区进军。与此同时，要积极拓展国内市场，要抓住国内消费升级的契机，不断开辟新的国内市场，为内需提供新的产品和服务。二是主动应对变化，调整对外议价。调查中发现，该市部分较大的老玩具企业在目前全球经济动荡情形下，既不敢接受国外新客户的订单，对老客户又不敢冒然议价，因此不仅丧失了新客户群，也错失了通过产品议价形式与上下游客户共担风险的机会。三是加快自主创新，提高产品档次。企业应注重内部管理挖潜,通过加大科技投入、优化产品结构，增加玩具产品附加值和档次，变贴牌产品为自有产品，以此来提高自身的竞争力。

税务部门—强化纳税服务，帮助企业摆脱困境。一是提供税收政策服务。在最新的出口退税、增值税转型等政策解读方面，在企业调整产品结构、更新技术过程中发生的机器设备更新、高新技术研发、库存产品处理等涉及税收优惠政策的问题上，国税机关要积极主动为企业提供政策性指导。二是简化优化办税流程。要切实加快出口退税审核审批以及退税的进度，为玩具出口企业提供充足的资金保证;三是努力提供特色服务。如：建立出口退税申报提醒制度，按月发布即将到期海关电子信息，提醒企业及时按期申报;加快退税频率，可能的情况下实行每月多次退库的办法等等，以优质的服务千方百计帮助玩具企业渡过难关。

以下是关于调研报告的模板，请参考：

我市金融行业发展情况调研报告

解我市金融业发展取得的成绩，查找存在的问题和不足，积极提出加快发展的建议。现将有关情况报告如下：

一、我市金融业发展的基本情况

近年来,我市坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导,牢固树立和落实科学发展观,认真贯彻中央宏观调控政策,积极调整产业结构,大力发展金融服务业,努力支持金融机构改革,促进了金融业的全面发展,发挥了金融在经济社会发展中的支撑和保障作用。

1、金融工作明显加强

、市政府高度重视金融工作，出台了《关于印发合肥市加快发展现代服务业的若干政策(试行)》、《关于推进中小企业振兴计划、解决企业流动资金问题的若干政策》等政策措施，激发和调动金融机构支持地方经济发展的积极性和主动性，引导和支持金融企业做大做强。建立了与金融监管部门、金融机构协调机制，定期召开会议，研究分析形势，协调解决问题。银政企沟通机制更加畅通、更加密切，金融与地方经济互动融合、互相促进的局面进一步形成。今年3月，我市成立了金融工作办公室，其主要职责是协调驻肥金融监管机构和驻肥金融机构与地方政府之间的关系，落实中央金融政策，推荐公司上市，协同有关部门推进金融体制改革。金融工作办公室的成立及其职能的发挥，必将对我市金融业的统筹协调发展起到有力的促进作用。

2、金融总量迅速壮大

调研中了解到，近年来我市金融机构存贷款余额增长迅速。截至末，全市金融机构本外币存、贷款余额分别为2752.7亿元和2678.7亿元。4月末，我市金融机构本外币存、贷款余额分别为3416.51亿元和3098.1亿元，同比分别增长35.5%和36.5%，创历史新高。资本市场融资力度加大。全市17家上市公司发行股票19只，从资本市场募集资金83亿元。9月以来，市建投集团、海恒集团共发行企业债37亿元，市国资公司申请发行10亿元企业债正在办理股权质押登记手续，另有40亿元企业债的发行正在申请之中。信托租赁典当融资及小额贷款迅速发展。兴泰租赁累计向全市200户中小企业提供17亿元租赁融资，兴泰信托新增信托规模43.94亿元。全市典当总额22.54亿元，年末典当余额5.74亿元。小额贷款公司自去年试点以来，已放贷1.44亿元。

3、金融体系不断完善

目前，全市有政策性银行2家，国有控股商业银行6家，股份制银行6家，外资银行1家，地方银行2家，农村合作银行2家，村镇银行1家，进出口银行、华夏银行、恒丰银行、汇丰银行正在或准备来我市设立分支机构。我市证券期货保险业发展迅速，服务体系逐步完善，目前我市有证券公司总部2家，证券公司营业部29家，期货公司总部3家，期货公司营业部7家，保险机构37家。同时，其他类型金融机构不断丰富，安徽兴泰租赁业务规模逐步扩大，江淮集团与民生银行合资的汽车金融公司正在积极筹建，小额贷款公司发展迅速。由此可见，经过最近几年的发展，我市已经基本形成以国有商业银行为主体、多种金融机构并存的多元金融体系。

4、银政企合作成绩显著

为破解中小企业融资难题，针对银行与中小企业信息不对称、对接难的问题，我市在全省首家设立网上“金融超市”。采取多种方式，积极向金融机构推介优质中小企业1294家，100多户企业获得贷款37亿元。适时召开银企对接会，创新工作方式，提高对接成效。9月，市投融资管理中心牵头组织召开银行与房地产企业对接会，建行向95户中小企业提供贷款5.93亿元;10月，市投融资管理中心会同市房产局组织召开银行与房地产企业对接会，6家银行与18家房地产企业签署25亿元贷款协议。今年1月，市投融资管理中心牵头组织，发行规模1亿元的“滨湖·春晓”集合资金信托计划，创新了财政资金使用方式，实现中小企业融资新的突破。今年6月，“滨湖·春晓”二期中小企业发展集合资金信托计划正式公开募集，首期5000万元已由兴泰信托公司与金鼎投资有限公司合作推出。3月，市政府、人行合肥中心支行联合召开全市首季银企对接会，签约项目216个，金额91.4亿元。建立了重大项目融资支持机制，确保像合肥京东方、熔安动力这样一批20亿元以上重大项目顺利实施，推动了美的工业园、格力产业基地一期、长虹工业园等重大项目的建成投产。

5、金融创新稳步推进

2.23%，比上年下降1个百分点，低于全省5个百分点，利润增长34.1%。信托业务稳步发展，建总行34.09亿元控股兴泰信托获国家批准，国元信托盈利水平跃居行业前列。证券保险业改革创新全面开展。国元证券成功借壳上市，华安证券顺利重组，证券业规范经营取得明显成效;非上市公司代办股份转让试点顺利推进。政策性农业保险试点稳步开展，“信贷+保险”等创新业务逐步启动;国元农业保险公司正式开业。

二、我市金融业存在的主要问题

调研中我们感到，面对当前激烈的竞争态势，我市金融业虽然有了长足的发展，但还存在着一些问题和不足，还有很大的发展空间，是机遇和挑战并存。

——金融总量相对偏小，结构不尽合理。突出表现在资本市场融资规模有限，据市金融办负责同志介绍，目前我市上市公司只有17家，同样处于中部的武汉市有34家，长沙市有30家。从上市公司的融资能力来看，武汉市34家上市公司从资本市场筹集的资金约是我市的5倍，江苏省江阴市14家上市公司筹集的资金约是我市的2.5倍。如果与东部城市杭州、南京等相比，我市差距更大。有关专家认为，金融资产总量偏小，尤其是资本市场规模偏小，是我市金融业竞争力不强的主要表现，说明我市金融业还不能满足合肥经济社会快速发展的需要。

从金融结构来看，目前，银行业是我市金融业的主导产业，而证券、保险、创业投资等产业相对滞后或发展不够充分，因此，加快我市保险、证券、信托等产业的发展速度，加强金融产品和服务方式的创新，进一步优化金融结构，对于合肥的跨跃式发展具有十分重要的意义。

——中小企业融资难仍然存在，金融服务“三农”还有差距。金融界一些同志认为，出于对资金安全、中小企业信用度以及银行经营成本等因素的考虑，一些银行为中小企业提供贷款的积极性不高，这也是全国乃至世界的共同难题。参加调研座谈的中小企业界人士更是反映强烈，不少企业家提出，即使企业产品市场前景良好，企业利润也比较乐观，但由于缺少有效的资产抵押难以获得银行贷款，从而限制了企业的快速扩张。有企业家以自己的切身经历，列举了获得贷款难、银行服务僵化等现象，表达了他们在经营企业当中面临着资金方面的无奈。

改善农村金融服务是当前的一大难题，主要表现为金融机构对农村的覆盖率低，农村金融机构经营包袱沉重，金融服务单一与需求多样化的矛盾突出，金融工作在服务“三农”方面还任重而道远。

——信用体系不完善，民间融资不规范。金融的健康发展离不开好的生态环境。目前，金融生态环境的不完善主要表现是信用体系建设滞后，社会信用体系的各个环节相互整合不够，社会信用信息广泛分布于多个部门和机构中，尚未建成统一的信息处理和查询系统，没有做到资源共享，使得一些企业和个人失信现象严重，甚至是有些中介机构为谋取利益，出具虚假资产报告，导致金融资源配置结构扭曲。

另外，民间融资的不规范对金融稳定构成了较大的威胁，是对正规金融业务的挑战，是恶化金融生态环境的重要因素。民间融资的活跃，可以弥补正规金融机构业务经营不足、缓解资金供需矛盾，有着一定的积极意义。但民间融资因其自发性、信息不对称以及一些行业高利润的诱惑，极易导致民间资金流向国家产业政策限制行业，削弱宏观调控的效果。而且，民间借贷游离于金融监管范围之外，加上参与人数多，涉及范围广，操作方式简单，容易引发债权债务纠纷甚至是滋生违法行为，危害金融安全和社会稳定，亟待加以规范引导。

三、对加快我市金融业发展的建议

加快发展金融业，对于推进我市跨跃式发展和率先实现中部崛起具有十分重要的意义。为此，我们建议重点抓好以下几项工作:

1、强化金融意识，提高金融工作领导能力

调研中大家认为，、市政府领导对于金融工作是高度重视的，我市也不缺少金融工作的专门人才，但一些部门和地方的同志还没有充分认识到发展金融的重要意义，甚至还存在着一些不正确的看法。因此，各级各部门要切实转变“金融是条条的，是市场的，地方政府难有作为”的模糊认识，积极探索金融发展规律，提高对金融工作的领导能力。进一步发挥市金融办的积极作用，加强与金融监管部门的沟通，密切与金融机构的联系和合作,建立健全与金融机构的联络协调机制，积极促进银企对接。根据国家金融产业政策,结合我市发展实际,研究制定具有合肥特色的政策措施。广泛宣传金融法规,有计划地对各级领导和广大干部开展金融知识培训，提高全社会的金融意识,掌握利用金融为地方经济发展服务的本领。

2、完善金融体系，打造区域金融中心

我市区位优势明显，参与长三角区域分工和合作大有可为。当前和今后一个时期，我们要准确把握国内外金融业发展的趋势，认真研究和领会中央关于发展金融业的一系列决策和部署，尤其要利用好上海建设国际金融中心的契机，全面规划合肥区域金融中心和国际金融后台服务基地、金融产业园、资本要素大市场等一揽子事宜。要进一步完善政策环境，采取切实的办法，吸引更多的国内外金融机构来我市设立机构，支持和引导地方金融机构发展壮大，进一步丰富和活跃我市金融市场，营造功能齐全、竞争充分的现代金融组织体系，使我市成为名副其实的资金洼地。要大力发展村镇银行、小额贷款公司等新型金融机构，全面探索金融创新。要大力引进国内外会计、律师、评估等与金融核心业务密切相关的各类中介服务机构，发展一批讲诚信、有实力的资信评估公司、律师事务所、会计师事务所、审计师事务所和资产评估公司，为金融业的快速发展提供配套服务。

3、加大信贷投放，大力发展资本市场，做大金融资源总量

抓住国家当前执行适度宽松货币政策的有利时机，鼓励银行积极争取贷款额度，增加贷款投放，增强对合肥经济社会发展的支持力度。运用并购贷款和银团贷款等金融方式，加大对我市基础设施、重点产业、重大项目建设的支持力度。加强银企对接，把银行关注度高的项目和涉及地方发展及民生的项目统筹安排，打包向银行推荐。鼓励政策性银行对自主创新企业的扶持力度，鼓励商业银行加大对高新技术企业、科技创新企业的信贷扶持力度。

加强对企业上市工作的组织领导，努力形成各部门协调推进的工作机制。认真研究国家关于稳步发展主板市场、壮大发展中小板市场、加快推出创业板市场、拓展非上市公司代办股份转让试点的各项规定，制定和完善鼓励企业上市的相关政策，加快企业股份制改造和上市前期准备步伐，尽快形成一批上市企业梯队乃至上市企业的“合肥板块”。推动上市公司通过增发、配股等方式进行再融资，拓宽企业直接融资渠道。加大债券发行力度，鼓励符合条件的企业发行公司债、企业债、短期融资券以及中期票据，争取发行中小企业集合债。采取兼并重组等方式，深化与上海联合产权交易所的战略合作，推进产权交易市场发展，完善产权交易市场功能。设立政府创业投资引导资金，积极发展创业及私募等股权投资基金。研究发挥期货市场功能，积极推动融资租赁和信托业务发展。培育和发展有信誉、有品牌、有规模的中介机构，为企业上市和发行债券提供服务。

4、推进金融创新，切实解决中小企业融资难

中小企业的发展壮大，对于我市经济全局具有举足轻重的作用。要高度重视并制定相关的政策措施，鼓励各金融机构加强和改善对中小企业的金融服务工作。加强对中小企业融资的政策引导，对为中小企业提供贷款的金融业务进行单独的业绩考核。制定中小企业贷款风险补偿制度，完善中小企业融资信用担保体系建设，加强风险管控能力，以调动金融机构服务中小企业的积极性。支持银行、保险、担保等金融机构开展中小企业金融产品创新，鼓励商业银行对有担保的中小企业贷款简化业务流程，并给予一定的利率优惠。鼓励银行建立中小企业金融服务专营机构，认真做好中小企业信贷资金需求调查，加大信贷投放力度，切实解决中小企业发展的资金瓶颈。

5、加强农村金融服务，促进金融与社会主义新农村建设相适应

建设社会主义新农村，离不开金融服务业的强力支持。因此，要进一步健全农村金融体系，不断丰富农村金融资源，以优质的金融服务，促进农村经济社会发展。鼓励和支持金融机构完善县域业务网点，提高服务质量。制定和完善相关奖励措施，鼓励金融机构热心服务“三农”，力争县域新增贷款主要用于当地经济建设。发挥合肥农村科技商业银行的重要作用，支持其在农村地区开展各项金融业务，探索和创新农村小额信贷服务的新模式，使其更多的资金用于支持农村经济建设。抓住银监会新型农村金融机构扩大试点的契机，积极推进村镇银行试点工作，加快发展互助性小额贷款公司和合作型担保机构，努力构建市场主体多元、布局合理、结构优化、规模适度、功能齐全的农村金融服务体系。发展政策性农业保险业务，总结和推广长丰县草莓种植基地开展的“信贷+保险”试点工作，提高农村金融服务水平。

6、加强信用体系建设，不断优化金融生态环境

金融业的健康快速发展，需要良好信用环境的有力支撑。为此，要高度重视社会诚信的宣传和教育，完善守信激励和失信惩戒机制，营造诚信文化，扎实推进“信用合肥”建设。加快联合征信体系建设步伐，改变目前各自为战的局面，依托人民银行信贷征信系统，扩大工商、税务、法院等部门的信息采集面，逐步统一工商、税务、银行等部门信用信息，实现互联互享。建立多部门工作协调机制，司法机关要积极协助金融机构做好司法收贷工作，严厉打击逃废债务等不法行为，帮助金融机构维护金融债权，稳定地方金融秩序。成立全市担保业协会，建立融资性担保机构监管联系会议，开展担保机构信用评级，规范担保机构与银行、中小企业的业务合作，为担保机构创造良好的发展环境。总之，要借助信用约束机制，创造诚实守信、公平有序的金融市场环境，为金融业的稳健经营和业务拓展打下坚实的信用基础。

**行业调研报告篇五**

随着社会经济的快速发展和生活水平的不断提高，人们的保健意识也逐渐增强。保健酒作为酒类市场的细分产品，未来其滋补强身的功效必将引发市场的追捧，市场竞争也不可避免地进一步加剧。这一发展趋势，也为身处产业调整期的白酒行业提供了一个突破口和发力点。

经过多年的发展、校正和升级之后，目前中国保健酒品牌集中度也日益彰显，中国保健酒行业正步入一个全新的发展阶段。在行业迅猛发展的带动下，养生保健酒市场群雄并起。从最早的汾酒到现在的茅台、五粮液、泸州老窖、洋河，都已进入到这一领域。可以预见的是，未来养生保健酒市场前景一片光明。

养生保健酒发展势头强劲

有统计显示，从20xx年开始，越来越多的白酒企业投身保健酒产业，而目前全国共有5000家保健酒企业。行业的整体向好为产业龙头企业发展带来了契机。

在“20xx(首届)中国养生酒市场高峰论坛”上，中国酒业协会常务副理事长王琦表示，20xx年酒业整体趋势稳中有进，其中保健酒和果露酒发展良好。

据王琦介绍，20xx年我国养生酒领域规模企业共计196家，亏损仅8家。“20xx年1—12月，规模以上其他酒企累计完成销售收入328.72亿元，与上年同期相比增长18.37%，利税共计46亿元，上缴税金增加16%。”王琦列举数据说明。

他表示，20xx年其他酒增长速度最快，亏损企业数最少。这说明了人们对大健康消费的认识在不断增加，健康养生酒的概念正在不断深入人心。与此同时，生产果露酒和养生酒的企业也在不断扩大，过去许多不做养生酒的大企业也开始步入这一领域。

而且从相关数据来看，健康养生酒是国内发展最快的酒种，成长空间巨大。仅就其中的保健酒而言，20xx年，中国保健酒行业只有约8亿元的规模;20xx年，其规模便突破了50亿元;20xx年，突破了100亿元大关;而到了20xx年，全国保健酒市场的规模已增至约229.9亿元。

北京正一堂营销咨询有限公司常务副总经理田卓鹏认为，目前，健康、养生、保健酒行业已经以强劲的发展势头总体进入了规模发展期，其大品类更是进入了“野蛮生长”的爆发期。未来几年内，这种爆发式增长将在消费者养生需求增长和行业规范化的双重作用下呈现出高增长的惯性。

健康消费需求助推保健酒发展

据《中国健康养生大数据报告》显示，我国健康养生市场规模已经超过万亿元，平均每位城市常住居民年均花费超过1000元用于健康养生。而且，越来越多的年轻人开始关注养生，18岁至35岁群体占据了八成。

《20xx年中国保健酒市场调查研究与发展前景预测报告》指出：中国养生保健酒行业发展迅猛，近几年正以30%的年增长率迅猛发展。

而且，随着大健康消费时代的来临，人们对消费的健康需求愈加旺盛。在高消费水平的支撑下，追求健康的方式也多样化。养生保健酒作为具备养生功效的日常消费品，也逐步融入人们的生活中。

此外，随着我国社会老龄化问题的日益显现，保健养生行业迎来发展良机。根据国家卫生和计划生育委员会统计预估，到20xx年左右，中国65岁以上的老年人口将达到2.42亿人，占总人口比重的12%。中国社会的老龄化将催热中国大健康、大养生、大保健产业，其中养生酒也会借势发展。

因此，在中国社会老龄化、大健康产业正在形成的背景下，很多人看到了养生保健酒的商机，并成为当下行业讨论的热点。

同时，随着生活品质的提升，人们对饮酒的习惯已由单纯助兴转为追求健康，又由追求健康转为追求养生。因此，具有养生保健功能的养生保健酒必将得到迅速发展。

而且，受国家政策及社会环境影响，白酒行业在近年来一直处于深度调整期。除了今年以来高端白酒市场逐步复苏，行业仍旧没有走出调整期。

因此，有行业人士认为，现在白酒行业陷入深度调整期，正是养生保健酒行业发展的最好时机。据了解，保健酒行业近三年的平均增速超过20%，加之更多的厂商也把多元化酒种发展作为企业重要的增长点，在人们健康需求、生活需求以及老龄化社会到来的几大条件下，养生保健酒行业将会有越来越多的厂商参与进来，共同做大做强这一产业“蛋糕”。

未来市场或将突破500亿元

就养生保健酒行业而言，近年来发展迅速，目前国内养生保健酒市场规模已经超过200亿元，且呈现增长态势。随着消费者养生需求的增加、行业规范的落地实施，养生保健酒市场空间还将进一步扩大。因此，北京正一堂营销咨询有限公司董事长杨光表示，养生保健酒行业的高速增长态势一定会得到延续。

根据《国务院关于促进健康服务业发展的若干意见》的规划，健康服务业将在未来成为我国三大支柱产业之一，到20xx年，大健康产业将达到10万亿元的规模。

据《中国养生酒发展白皮书》预测：未来五年养生保健酒市场规模将达到500亿元，年度复合增长率在15%左右。因此，保健酒也将成为继白酒、啤酒、葡萄酒之后，国内酒业市场的第四大酒种。

然而，目前养生保健酒市场存在鱼龙混杂的情况，质量参差不齐。业内人士表示，进入养生保健酒市场的企业一定要有高价值产品，要拥有实力的大企业，才能有所作为。

近年来，在健康消费不断升级和行业市场混乱的情况下，茅台、五粮液、泸州老窖、汾酒等名酒企业开始争相布局，引领养生保健酒的发展潮流。

其中，尤其是五粮液集团保健酒公司领导班子成员的调整，让五粮液保健酒公司成功吸引了人们的视线。业内人士一致认为，这是五粮液集团加码保健酒的一大举措。据了解，从20xx年开始，五粮液保健酒公司对原有的产品进行了升级和调整，使其更符合市场发展趋势，更具有市场亲和力。而对于五粮液来说，其发力保健酒拥有先天的独特优势。可以说，五粮液品牌强大的影响力以及其优秀的产品品质正是这独特优势的根基。

**行业调研报告篇六**

今年的我选择了以我的专业为背景，进行的一场。我的专业是婚庆管理，所以我也比较关心婚庆这一块的发展前景。婚庆作为一个新兴行业，在全国已到了火爆的程度，北京、上海、广州、深圳，婚庆公司如雨后春笋般涌现。现在我们来仔细的了解一下，婚庆，到底指的是什么。

婚庆行业，又名婚庆消费行业，是为处于家庭生命周期中的新婚阶段（包括婚前准备、婚礼庆典、婚后蜜月等时期）的新婚人群提供系列产品和全面服务的各种行业的集合，是传统意义上仅注重婚礼庆典的婚庆行业的延伸与扩充。

根据国家民政局的统计数据显示，全国20\_\_年因婚礼当日而产生的消费接近3000亿元，这个庞大的数字代表着婚庆市场是一个有着巨大商机的市场，涉及到相关的几十大类品种的产品，如服装、摄影器材、餐饮、旅游、珠宝、礼品、服务等等，婚庆市场前景十分乐观。

在新婚消费方面，88.4%的新人需要拍摄婚纱照；49.14%的新人计划请婚庆公司为他们举办婚礼；78.74%的新人准备到酒楼举办婚宴；36.83%的新人要为新娘购买婚纱；67.66%的新人安排蜜月旅游。

经过调查显示，中国婚庆行业现在有八大流行趋势：

一、婚礼庆典模式将呈现个性与多样、怀旧与时尚、注重情感与追求浪漫并存的格局。婚礼服务机构从传统的简单服务开始向重视婚礼文化层面、注重婚礼策划方向转变。通过专业婚庆服务机构操办婚礼成为趋势。一批专业婚庆公司的市场实力将进一步显示出来。

二、婚礼择日择时将逐步摆脱传统理念、地域风俗的束缚，婚礼消费将从“假日经济”的拥挤空间向外延伸，这一现象将会引起与婚礼相关的诸多社会经济行业的密切关注。

三、随着回归自然社会风气的形成举办婚礼的场所，将从基本单一的室内向庭院、园林、湖光山色等更有意境的自然与人文景观场所发展。一些触角敏锐的商家已经开始了就其场所与婚庆公司合作意向的推介。

四、随着数码时代的来临，数字技术与数码设备大规模进入婚庆市场，多角度渗透到婚庆经济领域，不断满足当代新人日益提高的消费要求与文化品位。

五、新人更加注重创造婚礼现场的氛围，将舞美、灯光、展板、道具等引入婚礼场地的装饰；沙幔、布艺、鲜花、工艺品都将成为新人装点婚礼的热衷选择。

六、新人对婚宴的需求将从紧急实惠型向注重文化品味方向发展。在色香味的基础上为传统佳肴赋予纳吉、贺喜的新意，将会成为餐饮业争夺婚庆市场的重要方式。

七、婚纱人像摄影新娘妆与现场新娘化妆效果反差将进一步明显，婚纱照将更加突出艺术修饰；而婚礼妆则更突出清新淡雅、真实自然。所使用的化妆品也有明显区别。

随着婚庆市场的快速发展，现已经形成了“五一”“十一”两个大的婚庆市场消费旺季，婚庆的产业链正逐形成，婚庆消费市场的婚纱礼服、婚纱摄影、婚礼服务、婚宴、珠宝首饰等行业的发展日渐成熟，并与新婚消费的其他行业如家电、家具、床上用品、室内装修、房地产、汽车、银行保险等40多个关联行业，逐步形成令人瞩目的婚庆产业链，充满了巨大潜在商机，且因为婚庆市场的迅速发展，各种婚纱摄影、婚礼服务的企业数量持续增加，市场供给总量有所扩大，根据中国婚博会对相关行业专家额调研显示，全国婚纱影楼平均每年以10%的速度增加，影楼婚纱销量每年至少以20%的速度递增；北京20\_\_年到20\_\_年11月份有276家婚礼服务公司注册，。20\_\_年4月底，中国社会工作协会婚庆行业委员会出台一项政策：从20xx年五一前夕开始在国内婚庆行业推行婚庆策划人、主持人持证上岗制度。婚庆行业的发展具有明显的地域性，在全国各地都有自己知名的婚庆策划公司、婚纱摄影公司，在当地市场已经形成了一定的知名度和良好的口碑，近年来在北京、上海、广州、深圳等新婚消费能力很强的地区，已经形成了连锁经营的服务企业，涉及到婚纱礼服、婚纱摄影、婚礼服务等方面。例如色色摄影、金夫人摄影等知名影楼。全国婚纱市场呈广州、上海、苏州三角鼎力局面，但其他各地婚庆产品主要掺杂在服装、礼品、小商品市场内，高档产品，珠宝，服装等主要到百货商场、专卖店采购，婚庆公司、摄影公司、鲜花专卖店散居在城市的各角落，市场呈高度分散局面，没有做到真正意义上的“一条龙”服务市场。虽然婚庆市场还没正式形成，但已经在紧锣密鼓的开始建设了，我国婚庆用品批发市场起步较晚，与消费需求有一定的差距，在新政策的领导下，新市场建设开始升温，新建婚庆市场多数以摄影器材和婚纱礼物为主题，面积基本在2万平米以下，以小型市场为主。婚礼服务行业分工细化，服务范围扩大并且日益丰富，已经包括了婚礼咨询、婚礼策划、婚礼化妆、mv设计范围、婚车出租等方面，从从简单的服务进入全面提升阶段，向文化层次发展，注重服务和多样性、个性化。

随着我国经济的快速增长，居民生活水平的不断提高。婚纱摄影也越来越得到广大青年的普遍关注和热忱参与。据民政部20\_\_年相关资料统计，中国每年大约有1000万对新人喜结良缘，仅城镇新人在婚礼上的消费就达4183亿元人民币，其中婚纱摄影在整个婚庆支出的比例约占15%。由这可以看出，婚庆摄影的日渐火爆，婚庆市场也越加的红火，全国结婚产业调查中心20\_\_年3月发布的《中国结婚产业发展调查报告》显示，中国约有45万家婚纱影楼、摄影公司、图片社和摄影工作室，相关行业的人员近500万，中国婚纱摄影已成为当今最具前景的产业之一，且竞争与机遇同在婚庆消费中，婚纱摄影是婚庆经济的亮点之一。与婚宴、喜糖等婚庆项目相比，婚纱摄影的利润空间是比较大的，大约在30%-40%之间，所以，婚庆行业的发展，注定火爆，经过市场点差显示，目前婚纱摄影市场的特点如下：

一、婚纱照整体市场规模略有扩大，但增长的原因主要是因为新婚夫妇数量上的增加。

二、城乡的拍照率和拍照花费差距较大。价格原因在城市已经不是新婚夫妇拒绝婚纱照的主要原因；郊区和农村新婚夫妇不拍婚纱照的原因除了价格因素外，还因为本地婚纱照的质量较差。

三、影楼的知名度也是新婚夫妇选择影楼比较看重的因素。

四、中小城市的`影楼经营还不太规范，自己拥有冲印车间的影楼还不多。用于促销方面的措施和费用也比较小。

婚庆行业的火速发展，带动了相关的产业发展，但是，快速发展的婚庆产业也存在着一定的问题。中国婚庆产业品牌成长还处在蹒跚学步阶段。市场的良莠不齐、诚信缺失，使许多新人对新婚消费充满不信任。因此，从行业规律看，婚庆市场洗牌在即，亟须出现强势品牌来提升服务质量。婚庆行业要把握好市场脉搏，提升文化内涵，开发出符合市场的商品。对于日益壮大的婚庆市场，相关部门应加强管理，如对婚庆公司从审批注册到管理，从等级到价位，都应该有一套相应的规定和措施，并且严格把关，规范运作。要树立品牌意识，增强整个产业链的吸引力，树立行业整体信誉形象。所以，现在的婚庆行业，发展与机遇并存，机遇与挑战并存，现在的婚庆行业，和30年前的it行业一样，都是一个充满朝气的行业，只要对国家，对新政策充满信心，婚庆行业的前景一片辉煌。

虽然现在婚庆行业的前景十分的乐观，可是在万荣这个地方发展仍有阻力，当地民风纯朴，无法很快接受新事物，旅游结婚，还有找婚庆公司设计婚礼的人，少之又少。万荣县现在市面上只有5家，而在村里的不知道有多少家，总之，万荣婚庆行业一但发展起来，一定前景辉煌。

**行业调研报告篇七**

行业是指一组提供同类相互密切替代商品的公司。下面，小编为大家分享行业调研报告，希望对大家有所帮助!

为全面摸清铸造行业发展情况，加快机电泵业配套产业发展，提升壮大机电泵业主导优势产业，推进产业结构调整，区中小企业局深入镇办、企业进行了详细调研，现将调研结果报告如下：

铸造工业是获得机械产品毛坯的主要方法，是机械制造工业的重要基础，是国民经济的基础工业之一。我区铸造产品广泛应用于泵业、减速机、其他机械设备等领域，铸件在许多机械产品中所占比例较大，铸件重量占整机重量的比例很高，在泵类机械中达50%-60%。根植于老工业基地的铸造业，随着老工业区的转型，近年来我区铸造业也在发生着悄然的转变，形成了一定的产业规模。截止底，全区配套泵业、减速机、其他机械企业132家，从业人员3500余人，总资产4.7亿元，固定资产原值2.亿元。，全区铸造业铸件产量为14万吨，产值为7.3亿元，利润4700万元，上交税金2750万元。其中铸铁件11.8万吨，铸钢件1.8万吨，铸合金件吨。

主要特点有以下几点：

(一)配套能力逐步增强。近几年来，我区的铸造业依托配套机电泵业，特别是在泵业集群的带动下，产业配套能力不断增强，加快了产业聚集发展。目前全区铸造行业，配套泵业企业达33家，配套减速机企业55家，配套电机及其他机械设备企业44家。从产值来推算，估计全区泵业集群配套率在50%左右，减速机集群配套率在80%以上。我区铸造产品总量的80%以上提供给本区泵类、减速机及其他机械设备厂家，近20%的其他铸造产品，除了满足本省市需求外，还销售到上海等省市区。

(二)铸件生产企业规模比较小。我区规模以上铸造企业29家，占总数的20%，而产值却占66%。产值过1000万元以上企业8家，实现产值3亿元，占整个行业40%以上，总资产1.85亿元，占行业总资产的38%。年产在5000吨以上的铸造企业仅有5家，占企业总数的4%，年产在1000吨以上的铸造企业有30家，占企业总数的23%，人均年生产铸件40吨，与整个行业人均年生产铸件相比有较大差距。(附：全区1000万元以上铸造企业汇总表)

(三)板块发展特征明显。从铸造企业分布来看，我区铸造业的生产主要集中在白塔、域城、开发区、八陡、崮山等镇域，其中白塔镇有27家，域城镇有36家，开发区有17家，八陡镇有9家，崮山镇有16家，特别是发展比较集中的域城镇大域口村铸造生产企业达12家，铸造业有力地带动了本地经济的快速发展。从配套情况来看，白塔镇主要配套泵业，域城、开发区主要配套减速机，八陡主要配套其他机械，崮山主要配套泵及其他机械。

虽然我区铸造业实现了较快发展，但还存在一些不容忽视的矛盾与问题，主要表现在以下几个方面：

一是由于原材料涨价等因素，影响企业效益增长。从铸件成本构成来看，原材料占45%左右，能源、燃料占10%左右，受宏观大环境的影响，废铁、废钢等铸件材质价格增长30%以上，焦炭等燃料价格增长幅度也较大，而产品售价增长较小，导致企业利润下滑。

二是产品档次不高，品种较少。大多数铸造产品是初加工产品，高附加值产品少，不能满足大型铸造产品的需求，我区泵业龙头骨干企业博泵、华成等所需大型铸件主要依靠外协提供，与我区做大做强机电泵业的要求相比，与发展先进制造业的要求相比，差距很大。从品种来看，我区铸造产品品种不够多，还有很大的发展空间。

三是生产工艺和技术水平与行业先进水平相比差距较大。我区大部分铸造企业都属小企业，竞争能力不强，没有能力进行先进工艺技术水平的改造，多年来仍用传统技术，由于熔炼设备、检测设备的.简陋，精密铸造发展滞后，废品率比较高。

四是节能降耗与环境污染压力较大。通过技术改造，部分企业有了较大的进步和改观，但总体来说，我区铸件能耗较高，估计在900kg标煤/吨铸件。中小铸造企业排放出来的烟尘和有害气体，不可避免地会对周围环境造成污染。

围绕建设制造业强区目标，抓住产业链配套这条主线，依托重点企业，依靠技术进步，突出泵业集群的带动作用，形成配套能力强、技术水平高、品种较齐全的铸造业体系，不断壮大主导优势产业。

目标：十一五末，基于全区泵类实现销售收入70亿元的发展目标，全区铸造业实现产值过20亿元，年均递增40%，规模以上企业发展到50家，销售收入总额达到14亿元，泵业集群配套率达到80%，减速机及其他机械设备配套率达到90%以上。

总的来看，我区铸造行业面临的挑战与机遇并存，我们应及时把握机遇，完善措施，积极引进先进技术与设备，加速产品升级换代，促进铸造生产向优质、精化、高性能、多品种、低消耗、低成本和低污染的方向发展，使铸件质量与水平大大提高，努力膨胀产业规模，增强区域经济实力。

(一)大力优化产业结构，着力培植一批骨干龙头企业。引导企业积极适应国家宏观政策的调整，进一步完善政策措施，利用税收等优惠政策，加快转变发展方式，限制新建在生产规模、环境保护及劳动保障等方面不达标的企业。鼓励引导骨干铸造企业通过兼并、重组或联合等方式，着力培植壮大腾龙泵阀有限公司、龙友铸造厂等骨干企业，提高工艺和装备水平，扩大生产规模，提高全区机电配套协作能力，带动整个行业水平的提高。

(二)加大科技投入，切实推动自主创新。引导企业加大投入力度，引进先进工艺水平，新上技术设备，大力发展精密铸造，提高行业发展水平。以企业为主体，联合有关大专院校、科研院所，积极推进产学研联合，扶持大型专业铸造企业尽快建立技术研发中心，大力发展高附加值产品，提高企业效益和市场竞争能力。

(三)加强项目建设。围绕产业集群产业链上、下延伸，着力策划建设一批综合效益好、带动性强的产业项目，突出抓好铸造专业化协作配套项目及“专精特新”项目建设，拓展产业集聚发展空间。引导大企业与中小企业建立合作关系，提高大企业零部件本地配套率。

(四)加强专业人才队伍建设，改善劳动生产环境。积极引导行业企业为开展岗位培训创造条件，通过组织开展行业技术培训、加强行业交流等措施，提高铸造行业人员素质与水平，特别要加大铸造行业技术人才队伍建设，为行业发展提供坚实的人才保障。通过提高人员待遇、优化作业环境、加强劳动保护等措施，改善劳动条件，促进行业健康可持续发展。

(五)优化发展环境，创新发展模式。通过适时成立铸造行业协会，加强信息沟通，加强行业自律和管理，打造服务平台，为铸造行业发展创造良好环境。通过发展模具制造、质量检验、原辅材料加工中心等机构，为铸造企业提供业务信息、技术及咨询服务，促进行业健康快速发展。准确把握区域工业发展趋势，接受机电泵业、大企业的辐射作用，实现共同发展。

(六)抓好节能降耗与环境保护工作。认真落实国家产业政策，选树一批铸造行业节能、节材典型，引领行业企业步入可持续发展的轨道。大力加强节能、节材新技术、新工艺、新设备的宣传推广，加大废弃物的回收和再利用力度，实现行业节能、节材目标，为全区节能降耗做出贡献。

**行业调研报告篇八**

一、行业简介

化工行业为化学原料及化学制品制造业的简称，是国民经济中的重要组成部分。根据《国民经济行业分类》（gb/t4754-20\*\*）对化学原料及化学制品制造业的描述，化工行业具体可分为：基础化学原料制造、肥料制造、农药制造、涂料、油墨、颜料及类似产品制造、合成材料制造、专用化学品制造、日用化学产品制造等众多与民众生活细细相关的产业。

20\*\*的金融危机严重影响了化工行业，受需求减少和市场悲观的影响，各个企业的产销量持续下降，大部分企业出现了严重亏损。不过20\*\*年以来，由于经济整体回暖，需求恢复性增长及原材料成本上涨带动产品价格上涨，企业开工率普遍上升等因素化工行业利润回升势头明显，企业亏损额大幅降低，多数企业逐步扭亏为盈。

二、化学原料及化学制品制造业运行现状

至20\*\*年2月，我国从事化学原料及化学制品制造业的企业共有22757家，从业人员达到1200万人，累计产品销售收入达到4190.59亿元。虽然经历了20\*\*年国际金融危机的影响但是至20\*\*年2月，从事该行业的企业增加到28547家，但是从业人员相比20\*\*年初略有减少，不过累计产品销售收入也达到了5753.35亿元。产业资产累计更是从20\*\*年2月的22081.14亿元达到了20\*\*年2月的30722.06亿元。

20\*\*年以来，我国化学原料及化学制品制造业资产规模和销售收入等均较上一年同期有显著提高。据统计，1~2月，行业累计实现产品销售收入5753.55亿元，同比增长42.97%，增速比上年同期上升了50.36%。至20\*\*年6月，我国化学原料及化学制品制造业的总资产、企业数以及从业人员同比都有显著增加。行业规模正在迅速发展壮大。

由于宏观经济持续回升的影响，20\*\*年的第一季度，我国的化学原料及化学制品制造业累计工业销售产值为8621.51亿元，同比增长42.15%，增速比去年同期上升46.32%。

20\*\*年第一季度，随着上游原材料价格的回升以及劳动力成本的增加，化学原料及化学制品制造业成品销售总额同比显著增加，但是由于企业提高产品销售价格企业效益也得到了一定程度的提高。大多数企业逐渐摆脱经济危机的影响，进入正常的发展轨道。

随着形式的好转，投资者的信心也逐渐增强，20\*\*年第一季度，我国化学原料及化学制品制造业累计固定资产投资为938.43亿元，同比增长16.30%,增幅比去年同期下降了24.30%，增幅低于同期制造业投资总额增幅，这可能与国家对于产能调整的宏观调控有关。

总体来说，经过了数十年的发展，我国的化学原料及化学制品制造业已经具有相当

的规模，虽然经过了20\*\*年的金融危机的影响但是现在已经全面复苏。随着金融危机对相关行业的影响逐渐消退，可以预见，在未来的几年，我国的化学原料及化学制品制造业一定遇到一个更大的发展机遇。

三、行业主要产品市场供求分析

20\*\*年一季度，化学原料及化学制品制造业的产品产量呈现持续快速增长的局面，绝大多数重点产品的产量显著增加。虽然产品产量的增加有上年同期产量较低的因素影响但是不可否认的是由于经济环境的改好、产品价格的上升的因素刺激着企业开工率的加速回升。相比于20\*\*年全年的增速，今年第一季度提高明显，这也有下游产业复苏，产品需求增大等因素的影响。

根据调查显示，20\*\*年一季度，化工类产品中以无机碱和部分有机产品的产量增速较快，如浓硝酸、电石、精甲醇和冰醋酸产量同比增速均在30%以上，精甲醇和冰醋酸的产量增速甚至分别达到70.4%和42.4%，二上面同期两种产品增速均为负值。但是在产量普遍增加的大环境下也有像合成橡胶、合成纤维聚合物之类的产品产量出现了微量的下降。

20\*\*年第一季度，世界经济已经停止下滑势头，逐渐企稳复苏，我国外贸总体环境趋于改善，化工行业进出口贸易也出现了恢复性增长。20\*\*年第一季度，我国化工行业进出口总额为579.2亿元，同比增长51.6%，相比于去年同期的负增幅有了很大的进步。但是整体来说进口大于出口，出现了较大的贸易逆差。这可能是因为世界经济的复苏速度慢于国内经济的恢复，同时经济危机也导致了一部分国际设置了贸易壁垒。但是从长远来讲，进出口贸易的复苏和发展势头不可阻挡。从地域上来看，由于传统区域发展的倾斜，东部沿海省市的进出口量远大于中西部地区，但是随着西部大开发的进行，相信西部的化学原料及化学制品制造业也会迅速发展。

20\*\*年第一季度，由于能源和大宗原材料的价格大幅上涨、产品需求加快恢复已经宏观经济预期向好，化工产品的价格总水平得以继续提高，但是部分产品价格上升较为缓慢，产品价格低于预期，仍有上升的空间。

四、重点地区产业运行现状

由于化学原料及化学制品制造业需要有充足的原料供应、稳定的市场需求、丰富廉价的劳动力、宽裕的市场环境、便利的交通运输等要素，所以在油田煤矿分布丰富，社会发展迅速的东部沿海地区化学原料及化学制品制造业发展迅速。20\*\*年一季度，我国化学原料及化学制品制造业累计实现产品销售5753.35亿元，其中累计销售前五名的省（市、区）是江苏、山东、广东、浙江、上海，其累计实现产品销售收入合计约占全国总额的比重为60.29%。同时这些地区对产品的消耗也占了全国总量的很大比重。

煤炭资源，丰富廉价的劳动力，在加上国家对中西部地区的政策支持，相信不久的将来中西部的化学原料和化学制品制造业一定会得到迅猛发展。

五、市场竞争现状

截止至20\*\*年2月份，全国共有从事化学原料和化学制品制造业的企业共有28000余家，这其中按照企业规模可以分为大型企业、中型企业和小型企业。企业数目呈现金字塔形，同时企业的常量、销售额、利润等也呈现金字塔形。

20\*\*年第一季度，在全国的化学材料和化学制品制造业的累积销售收入中，大型企业占的比例约为20%，中型企业约占30%，最大的比重来自于众多的小型企业，约占全国总销售额的一般左右。而比较利润，20\*\*年第一季度，大型企业的利润额占到全国该行业利润总额的12.5%，中型企业占到35.5%，小型企业只占到52%。由此可见，大型企业的生产销售成本较高，单位销售所带来的利润远低于国内平均水平，而中型企业却相反，利润率较高。

化学原料和化学制品制造业在过去的二十年间一直处在高速发展的快车道上，企业数目一直持续增长，特别是经历了20\*\*年金融危机以后，会有更多的资金投入到该行业之中，是必要加剧行业间的竞争。但是作为一个与国民生活、工农生产息息相关的行业，只要坚持正确的发展道路，明确定位就一定可以得到更大的发展。

六、行业发展环境和市场展望

由于该行业在国民生产生活中的重要作用，国家对于化学原料和化学制品制造业进行了较强的政策控制。一方面扶持大型企业，坚持产能优化淘汰落后产能，实现低碳工业，另一方面又进行了地域倾斜，重点照顾了欠发展的中西部地区。

20\*\*年1月12日，发改委发布《促进中部地区崛起规划》。该规划为中部6省市的化学原料和化学制品制造业的发展指明了方向提出了要求。同时也对一些中部地区的重点项目给予了充分的支持。该规划的发布将促进中西互动、优势互补、相互促进、共同发展的新格局的形成。这也是中部地区发展化学原料和化学制品制造业的一个绝好机会。

20\*\*年以来，经过国家积极的宏观调控，很好的消除的经济危机对我国化学原料和化学制品制造业的恶劣影响。从20\*\*年第一季度的数据来看，我国的化学原料和化学制品制造业已经度过了最艰难的时期，开始反弹。这是一个化工企业有弱变强振兴复苏的过渡时期。在将来化工业的前景会是很光明的。

但是也应该看到，美好的前景下经济危机也暴露了化学原料和化学制品制造业一些问题。如何调整产业结构，如何节约产能，降低能耗，如何应对国际市场的萎缩，如何面对愈加残酷的竞争，这些都需要我们的企业认真思考做足准备。

（二）

玩具生产加工是\*\*市的传统特色产业，随着外向型经济的发展，玩具行业与国际行情的`依存度逐年加大，截止20\*\*年底，全市从事外贸玩具生产企业达257家。但今年以来，随着国际金融危机的不断加深以及国内经济运行矛盾加大，\*\*市玩具企业也陷入了前所未有的困境。

一、\*\*市玩具行业运行现状

1、出口大幅下降。受国际市场需求那一世小说网穿越小说网言情小说网免费小说网减弱、人民币升值、原材料价格和劳动力成本上升等因素影响，\*\*市玩具行业形势严峻，出口销售呈持续负增长态势。从五家玩具样本企业调查数据看，今年1-9月份全部销售收入为8656万元，比去年同期下降43.8%，其中免抵退销售收入5321.1万元，同比下降达51.8%。如降幅最大的盐城彩虹工艺品有限公司，20\*\*年1-9月份免抵退销售收入5481.5万元，而今年1-9月份免抵退销售收入仅468.4万元，比去年同期净减少5013万元，降幅高达91.5%。

2、效益负向增长。今年以来，该市玩具企业经营效益大幅下滑。从5家样本企业调查看，1－9月份利润总额呈负增长态势。由于该市玩具企业大部分均兼做纺织品，从8月份开始，纺织品出口退税率提高了2个百分点，加之部分企业已基本消化了前期订单，新的订单价格有所上升，因此，9月份，企业的利润总额回升，然而累计亏损仍十分严重。如前面提及的盐城彩虹工艺品有限公司1－9月份累计亏损人民币206.8万元，其中9月份赢利0.93万元，而去年1－9月份赢利123.09万元。用该企业负责人的话说：从事玩具行业20多年，第一次遭遇到如此巨大的困难。

3、入库税金骤减。今年以来，玩具企业入库税金较上年同期下降较为严重。从五户玩具样本企业看，今年1－9月份累计入库增值税和企业所得税413.99万元，其中免抵调库收入为271.49万元，而上年同期入库税款和调库数分别为905.11万元和746.44万元，降幅分别达54.26%和63.63%。

4、企业关停严重。该市玩具行业大多系中小企业，对政策和环境应变能力相对较弱，抗风险能力较差。随着国内外经济环境趋紧，企业生产经营每况愈下。一些为大企业提供配套服务的小型玩具加工企业，一方面自身不断上升的成本因素难以消化，加之上游企业拖欠资金严重，引发大量的加工型小玩具企业退出了市场竞争，截止20\*\*年9月底，该市已有约三分之一的玩具企业关停。

尽管玩具企业举步维艰，但现存的大多数企业仍选择艰难的负亏经营，其主要原因：一是玩具行业属劳动密集型企业，一旦企业停产，熟练工人将大量外流；二是企业停产将失去长期以来建立的客户群，这对企业将是致命的。因此，从20\*\*年11月1日起调高玩具商品的出口退税率的税收政策，对出口玩具企业无疑是雪中送炭。

二、玩具企业面临困境的主要原因

进口商品需求则大幅减少。如\*\*市创意工艺品有限公司3月份出口美国一笔50万美元玩具，而美国进口商已于近期宣布破产，导致该笔货款将无法收回。

2、汇兑损失继续扩大。玩具行业属劳动密集性产业，出口最大的优势在于价格低廉，行业平均利润率仅2—3%，因此，对汇率的变化非常敏感。汇改以来，人民币相对美元累计升值达21%，以外贸生产为主的玩具企业利润被汇率波动吞噬严重。今年以来，为防范美元的持续贬值，不少玩具企业改由相对坚挺的欧元结汇，然而，下半年欧元的汇率下跌严重并超过同期的美元，欧元汇率由年初的11跌至目前的8.94，去年以美元计价的玩具企业损失惨重，而今年改由欧元计价同样遭受重大损失。

3、贸易壁垒频增。今年以来，欧盟、美国、日本等近40个国家和地区纷纷出台新安全环保标准，特别是美国《20\*\*年消费品安全改进法案》中玩具“含铅禁令”和“强制第三方认证”的通过并生效，进一步提高了玩具的准入门槛，玩具出口的检测费用大幅飙升，使得国内玩具行业雪上加霜。如，过去一份检测报告能多批次使用，而现在要对每一批合同、每一种玩具的所有用料和零配件进行分次检测，仅此一项较过去平均增加费用10倍以上，约人民币10万元。

4、经营成本上升。去年以来，玩具企业的经营成本增速惊人，主要表现在两个方面：一是原材料大幅上涨。如截止今年月底，玩具常用的面料毛绒和短毛绒每米增加了0.5—1元，pp棉每吨上涨200元，pe袋每吨上涨3000元。以\*\*市神龙玩具有限公司20\*\*年全年用量来测算，300万米毛绒用量和500吨pp棉用量就增加成本300多万元。二是人工成本大幅增加。20\*\*年新《劳动合同法》正式实施，明确了最低工资保障和劳动用工报酬，从而规范了企业用工行为。而该政策的出台对于劳动用工欠规范的小型玩具企业来说，劳动力成本则增加可观。\*\*市属非廉价生产区，新《劳动合同法》实施后，仅工伤和养老金保险两项费用就增加1980元/人，加之今年以来工人正常的调增工资，截止9月份，辖内玩具企业用工成本平均增加26.5%。如：现有工人280人的\*\*市创意工艺品有限公司，那一世小说网穿越小说网言情小说网免费小说网去年劳动力成本为292万元，经预测今年将达到400万元，年增长约37%。

5、出口退税率下调。20\*\*年7月，国家将玩具产品出口退税率由13%降至11%，玩具企业颇受冲击。从五户样本企业办理的出口退税情况，今年1－9月份仅办理出口退税170.55万元，而去年同期为842.92万元，退税数仅占去年的五分之一。因此，今年11月1日起开始实施的玩具行业提高出口退税率至14%的举措，对于支持玩具企业通过降本增利克服经营困难，增强企业抵御市场风险能力，必将起着积极的作用。

三、玩具企业生存和发展的对策与建议

为应对国际金融危机加深的挑战和解决经济运行中的突出问题，党中央、国务院果断决策，酝酿并实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，进一步加大扩大国内需求，这无疑将给艰难中的中小企业带来发展的转机。政府、企业和税务部门三家都要积极行动起来。

值等对企业生产经营和进出口市场所造成的影响，引导企业及时采取应变措施，调整经营策略。二要加强企业的风险监测。对玩具行业经营方向的变化、经营者的思想动态、生产经营发生重大变化的，要及时进行跟踪管理，分析、提醒和引导企业防范经营风险。三要加强市场规范和监管。特别要防止物价过快上涨，以及搭车涨价、乱涨价等现象的发生，使物价保持在合理水平，为出口企业生产经营创造良好的外部环境。

企业—调整经营策略，强化内部管理。如何应对复杂多变的国内外形势，迅速走出困境，关键还在玩具企业自身对营销策略的把持。一是扩大营销视野，寻求全球市场。该市的玩具产品主要以出口欧美市场为主，建议在保留欧美市场的同时，积极寻求新兴出口市场，向大洋洲、非洲等国家地区进军。与此同时，要积极拓展国内市场，要抓住国内消费升级的契机，不断开辟新的国内市场，为内需提供新的产品和服务。二是主动应对变化，调整对外议价。调查中发现，该市部分较大的老玩具企业在目前全球经济动荡情形下，既不敢接受国外新客户的订单，对老客户又不敢冒然议价，因此不仅丧失了新客户群，也错失了通过产品议价形式与上下游客户共担风险的机会。三是加快自主创新，提高产品档次。企业应注重内部管理挖潜，通过加大科技投入、优化产品结构，增加玩具产品附加值和档次，变贴牌产品为自有产品，以此来提高自身的竞争力。

税务部门—强化纳税服务，帮助企业摆脱困境。一是提供税收政策服务。在最新的出口退税、增值税转型等政策解读方面，在企业调整产品结构、更新技术过程中发生的机器设备更新、高新技术研发、库存产品处理等涉及税收优惠政策的问题上，国税机关要积极主动为企业提供政策性指导。二是简化优化办税流程。要切实加快出口退税审核审批以及退税的进度，为玩具出口企业提供充足的资金保证；三是努力提供特色服务。如：建立出口退税申报提醒制度，按月发布即将到期海关电子信息，提醒企业及时按期申报；加快退税频率，可能的情况下实行每月多次退库的办法等等，以优质的服务千方百计帮助玩具企业渡过难关。

采矿科学技术的基础是岩石破碎、松散物料移运、流体输送、矿山岩石力学和矿业系统工程等理论。需运用数学、物理、化学、力学、地质学、系统科学、运筹学、信息论、控制论、电子计算机应用等学科的最新成果。本次调查主要从如下几个方面入手。

1. 岩体工程力学和采矿及矿山安全；

2．采矿科学的知识体系；

关于采矿专业知识的调查

摘要：为使同学们对即将学习的专业知识有提前的了解，以便以后更好的学习专业知识，班级组织同学对岩体工程力学，采矿及矿山安全，事故预测、监控与防治以及专业现状等方面进行了全面深入的调查，是大家了解了专业的学习内容，认识了一些设备器件，大家都能够对专业知识有一个初步的了解，也增加了学习的兴趣，达到了预期目的。

关键字：岩体工程力学； 采矿及矿山安全；事故预测、监控与防治；专业现状及前景

前言：当今社会，随着社会主义文化建设的不断深入，人们的文化程度不断提高，在学博得础上更加要求精益求精，所以，社会、学校对大学生的专业知识的学习提出了更高的要求。为了满足社会、学习的要求，使自己的专业知识达到更高的水平，我们必须对所学的专业知识有一个全面的预知。因此，决定于暑假期间组织同学对专业知识进行调查。在前期的准备工作中大家到图书馆查阅文献，通过互联网查找专业知识介绍等各种形式积极加入到活动中。做了充足的准备后，大家一起进行了热烈的讨论。

首先了解了我们所学专业的一些基本情况与学习要求，及其发展前景与就业状况：

一、岩体工程力学和采矿及矿山安全

本专业学生主要学习岩体工程力学、采矿及矿山安全及工程方面的基本理论和基本技术

1、岩体工程力学

学称为岩石力学。它是研究岩体在各种力场作用下变形与破坏规律的理论及其实际应用的科学，属于应用型基础学科。主要研究经过变形和破坏的岩体在地应力条件改变时产生再变形和再破坏的力学规律的学科。是力学、地质学与工程学之间的一门边缘学科。

岩体力学的发展可分为两个阶段：连续介质力学阶段。把岩体视为一种完整的连续介质材料，将连续介质力学的理论和方法，特别是把土力学理论移植过来，用于解决在工程建设中遇到的岩体力学问题。这是岩体力学发展的早期阶段； 碎裂岩体力学阶段。在20世纪50年代末和60年代初，国际上发生了几次大型水坝工程事故。在对这些重大事故研究过程中，逐渐注意到岩体并不是完整一块，而是由节理、断裂等切割成的碎裂岩体。在岩体力学研究中重视了节理、断裂面等力学作用，提出了不连续性、不均匀性、各向异性是岩体的重要特征；注意到尺寸效应等现象。在力学分析上出现了块体分析的理论和方法。

岩体力学主要研究岩体上各种工程地基的变形、破坏；岩体边坡的变形、破坏；地下工程的围岩变形、破坏、开挖和支护；岩体改造方案及技术。必须研究的基本问题有：岩体结构，特别是结构面的地质规律；岩体中应力，包括地应力及工程建设引起的二次应力；岩体变形规律；岩体破坏机制及强度理论；岩体水力学理论。

岩体力学的基本理论主要有岩体地质研究 、岩体力学试验和实验、岩体的力学分析和；岩体改造方案及技术措施研究。这四部分研究工作与岩体工程研究的阶段相对应，逐步地开展和应用。

岩体力学的应用主要是与岩体工程阶段结合分为三类：岩体力学特性普

查 、专门岩体力学问题研究和岩体变形观测监测及反分析。

采矿及矿山安全

矿山安全是国家在采矿过程中，为保障安全而需要采取的措施。目前，我国已制定相关法律法规，对违反法律的人给予相应处分。

1、 矿山企业必须具有保障安全生产的设施，建立、健全安全管理制度，采取有效措施改善职工劳动条件，加强矿山安全管理工作，保证安全生产。 国务院劳动行政主管部门对全国矿山安全工作实施统一监督。 县级以上地方各级人民政府劳动行政主管部门对本行政区域内的矿山安全工作实施统一监督。 县级以上人民政府管理矿山企业的主管部门对矿山安全工作进行管理。 国家鼓励矿山安全科学技术研究，推广先进技术，改进安全设施，提高矿山安全生产水平。 对坚持矿山安全生产，防止矿山事故，参加矿山抢险救护，进行矿山安全科学技术研究等方面取得显著成绩的单位和个人，给予奖励。

2、矿山建设工程的安全设施必须和主体工程同时设计、同时施工、同时投入生产和使用。 矿山建设工程的设计文件，必须符合矿山安全规程和行业技术规范，并按照国家规定经管理矿山企业的主管部门批准；不符合矿山安全规程和行业技术规范的，不得批准。 矿山建设工程安全设施的设计必须有劳动行政主管部门参加审查。 矿山安全规程和行业技术规范，由国务院管理矿山企业的主管部门制定。

三、煤矿重大事故预测、监控与防治

煤矿安全生产一直是煤矿企业最为关心的大问题。为了做到煤矿安全生产，应坚持预防为主，有效控制和排除重大安全隐患。要达到这一目的，从技术上应紧紧抓住三个环节：预防；监控；防治。

（一）煤矿重大事故预测与控制基础

理论上从揭示重大事故发生的围岩运动和应力场变化条件入手，通过控制相关条件，实现事故的预测和控制。技术上走信息技术（包括采动围岩运动和应力场变化信息的采集、传输装备及根据事故预测控制理论模型进行整理分析和决策的软件等）可视化的警告装备和决策信息自动化控制技术相结合的道路。

研究的关键是实现事故预测控制理论与信息技术的结合，把煤矿安全开采决策和实施管理推进到信息化（取得可靠的信息基础）、智能化（依靠正确的理论和计算机手段多目标、多方案决策）和可视化（形象化输出），科学定量自动化控制管理的发展阶段。煤矿安全数字信息分析预测技术都包括煤矿安全信息的采集与处理技术、煤矿安全灰色关联分析技术、煤矿安全层次分析技术、煤矿安全数值分析技术、煤矿安全模糊评价与模糊聚类分析技术等等。

（二）煤矿重大事故监控

1、kj90型煤矿综合监控系统

kj90型煤矿综合监控系统是以工业控制计算机为中心的集环境安全、生产监控、信息管理、工业图像监控和多种子系统为一体的分布式全网络化新型煤矿综合监控系统，能在地面中心站连续自动监测矿井各种环境参数，并实现网上实时信息共享和发布，每天输出检测报表，对异常状况实现声光报警和超强断电控制。

2、煤矿瓦斯监测监控新技术

awj—1型便携式瓦斯监测仪是一种以数字显示出甲烷含量的检测仪器。

它具有操作方便、读数直观、稳定、体积小、重量轻、外壳坚固、抗冲击、抗干扰、便于携带等特点。使用时当被检测气体ch4与载体催化元件接触时，在黑元件表面进行催化燃烧反应，是黑元件温度升高，电阻增大，测量电桥失去平衡，输出一电压信号，这一信号经a/d转换器驱动led显示器，直接读出空气中甲烷浓度的百分数。当电源电压降低到预先设定值时，欠压电路驱动led显示器显示字头 “l”。本安电源通过稳压电路给检测电桥提供恒定的工作电压。

3、火灾、通风、矿尘监测监控新技术

火灾监控监测技术：一氧化碳浓度检测，用到一氧化碳检知管、电化学一氧化碳传感器：温度检测，用到热电偶式传感器、热电阻式热电传感器、热敏电阻传感器、红外火源探测仪；烟雾检测，用到烟雾传感器。

通风监控检测技术：风速检测技术，用到电子翼轮式风速计、ysf-1型叶轮式数字风表、bf3风筒传感器、bf2风门传感器、超声波风速检测技术等等；负压检测技术，用到传统的负压检测仪表、组合式负压传感器。

矿尘监测监控技术：矿尘检测方法有滤膜增重法、直读法等

（三）煤矿重大事故防治

害的处理一般采取降温技术，分为人工制冷降温和加强通风降温；矿井通风系由通风动力及其装置、通风网络和通风控制设施组成。

三 、专业现状及前景

近年来,我国煤炭行业的改革发展取得了很大的成就。但是,目前仍存在很多矛盾和问题。 “地质勘探取得重大进展、政策法律保障体系逐渐完善、产业结构调整成绩卓然等.这些成绩令人欣喜,但是,与此同时,更要看到我国煤炭行业面临的矛盾和问题,这样才能在可持续发展道路上取得长足效力,促进煤炭行业向规模化、现代化和信息化发展。 随着近年中国电力需求飙升,以及主要煤炭生产地区山西省取缔不安全的非法采矿,中国已从煤炭出口国转变为进口国,如何更有效地利用煤炭资源是煤炭行业的当务之急。目前,我国煤炭行业面对四大阻力他们主要来自来自生产力水平、行业发展方式、产能矛盾和制度保障等四个方面,对之分析发现, 生产力总体水平偏低的问题突出 据了解,受资源条件和区域经济地理环境制约,目前我国既具有世界上最先进的大型现代化煤矿,但也存在一大批落后的小煤矿;既具有较强发展能力大型煤炭企业,也存在众多市场竞争力弱的小型企业;既具有后备资源充足、潜力大的优势企业,也存在资源已枯竭、发展后劲不足的企业。

采矿工程专业就业前景之市场需求:采矿工程师和矿山测量工程师首先

可以在井下或露天矿藏开采企业参与矿场的管理工作，从技术、经济和安全方面规划，为开采做准备。在矿山管理部门工作，代表采矿部门的利益。颁布保护条例，维护矿山企业工人们的权益。从矿床、环境和国土保护的角度出发，对矿山经营施加影响。在采矿领域等方面从事矿区开发规划，矿山(露天、井下)设计、矿山安全技术及工程设计、监察、生产技术管理科学研究的高等工程技术人才，在开发西部的战略中应有广泛就业途径。，即便在全球经济不景气，就业形势不乐观的大环境下，传统的采矿工程专业依然显示了它顽强的生命力，展示了它强大的力量。一所普通大学的采矿工程毕业生今年再一次全部就业，月薪最低2500元，而且都享受到了2 万元至5 万元不等的安家费。这不是因为学校该专业实力有多强，主要还是该专业的毕业生在全国仍有较大的缺口，不能完全满足市场的需求，可见 采矿工程专业就业前景相当宽阔。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn