# 最新案例分析报告 实习案例分析报告(通用12篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-04-29

*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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望...*

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。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**案例分析报告篇一**

习

部门：酒水部

员工编号：11563

日期：2024年7月6日

案例：

小小的请假条

一天，一位同学给我说她要回家了，需要写请假条让我帮忙带给老师。我觉得这是举手之劳就满口答应了，可事情发展的结果确实意料之外的。

当天晚上我下班以后路过西餐厅碰见那位同学，她就说让我给他带请假条，让我等一下她就写，我就一直在西餐厅等她收完档以后写请假条。等了好长时间，不过已经答应人家了没办法只能等。

终于等到她忙完了可以写请假条了，与她一起的还有另一位同学，他不写就让这位女同学代写，可是女同学却不写，他们两个就在那里叨叨了起来。我本来就等的不耐烦了，就说替他写，给他写完以后，那位女同学开了说我写的字好看高大上就让我一同代写。我觉得这样不好，她却说没关系的，老师都知道那个男同学的东西都是他带写的，于是我也就觉得没事就一同代写了。结果，带回来以后北来是发现了，好好的教育了我一番。再说了，请假条也写的不规范，让我深刻的认识到了我的错误。

分析：

一、请假条不规范

及家长的意见和联系方式，没有做到一个班长应尽的责任。

二、诚信问题

助人为乐是好事，但这次助的不是时候。我们同为班长，却明

知故犯，给其他同学没有做好模范，还合起伙来欺骗老师。老师发

现了不仅要批评我还要批评那俩个同学，不仅在老师冥钱失信而且

还会得到那两位同学的否定，指点小事都办不好。两头不讨好，失信于人。

三、

和为贵

俗话说“家和万事兴”，这句话同意适用于当今职场，不论你

身在何位，你的身价是否过亿，“和”是最重要的因素。如果你的企业不和说明老板的能力不够，处事方法不对，是一个失败的领导者。同样，在我们这样小小交际圈是一样的，就这么几个人如果不努力做到“和”，还有别的什么可谈，无论是实习这几个月来还是家常琐事这是我最大的体会之一。

四、站得高一点，看得远一点，想的多一点，做得好一点。

如果当时我能站的高一点，看得远一点，想的多一点，谋的深

一点，就不会做出这样两头不讨好的蠢事。无论以后在什么位置做什么事都应该做到以上几点。

通过这件事我深刻地认识到我错了，而且错得很大。我还欠缺

很多很多东西，应该更努力的去学习更多的知识。通过此事我也进一步的认识到了“和”是多么的重要，无论做什么事都应该站的更高，看得更远，想的更多，谋的更深，才能做的更好！

**案例分析报告篇二**

一、案例回放

招商银行在自20xx年开始的“二次转型”中提出三个转变:由大客户为主向中小企业客户转变;由传统产业向新兴产业转变;由简单的存贷款业务向多元化综合金融服务转变。20xx年,招行在“二次转型”的战略导向下,提出了“创新型成长企业培育计划”,通过打造股权融资服务平台和设计创新的债权融资产品两项手段,创新打造契合企业生命周期各阶段特征的金融服务链,实现企业直接融资和间接融资的合理匹配,促进创新型成长企业快速发展。招商银行20xx年上半年,公司实现净利润132.03亿元,比上年同期增长59.8%,每股收益0.65元。实现营业收入329.34亿元,同比增长33.48%;净利息收入263.43亿元,同比增加77.20亿元,增幅41.45%;年化平均净利息收益率为2.56%;非利息净收入65.91亿元,同比增加5.41亿元,增幅8.94%。招商银行“创新型成长企业培育计划”的发展目标是:每年在一些新兴产业选出来1000家创新成长性企业,未来三年内建立3000家这样的客户群,这个企业的发展目标是未来有些企业可以走向资本市场实现它的扩张。招商银行将建立适应创新型成长企业需求的信贷政策和风险管理模式;建立适应创新型成长企业需求的产品体系和服务体系,面向创新型成长企业建立从小到大、从创业到资本市场的长期战略合作。

二、行业分析

目前中国银行业包括四大国有商业银行、11家股份制商业银行、众多的城市商业银行和信用合作社,以及已经进入或准备进入中国的外资金融机构。此外,还有政策性银行在特定的领域内发挥其职能。在这些银行中,四大国有商业银行在规模和品牌等方面明显处于领先地位。到20xx年6月底,四大国有商业银行吸收了65%的居民储蓄,承担着全社会80%的支付结算服务,贷款则占全部金融机构贷款的56%。另一方面,股份制商业银行的市场份额则在过去几年里大幅度增长,到20xx年6月底,已占中国各类金融机构总资产的13.6%。四大国有商业银行另一个重要优势是隐含的政府担保。随着银行业竞争加剧和储户风险意识的提高,银行的资信水平将日益重要。

经过近年来的努力,中国银行业的资产质量已有很大的改进,经营管理和内部控制也有显著的提高,不少银行已初步完成管理决策、it信息系统上的总行集中化控制。但是不可否认,中国许多银行还背着沉重的历史包袱,不良资产情况仍十分严重。据银监会统计,到20xx年底,中国银行业金融机构不良贷款合计为2.4万亿元,占全部贷款的15.19%。其中,国有独资商业银行不良贷款为1.59万亿元,不良率达16.86%;股份制商业银行不良贷款也有1540亿元,不良率为6.50%。而且上述不良率的水平,已经包含了近几年各银行贷款高速增长所带来的稀释作用。随着经济的进一步发展,中国银行业的高速扩张可望持续相当一段时期。大量的居民储蓄和人民币资本账户不可兑换将在一段时间内为我国银行消化历史问题提供良性的外部环境。但另一方面,随着wto时间表的推进,中国银行业将逐步放开,竞争将日益激烈。所以,我国银行面临着一个与时间赛跑的任务,需要在银行业完全放开、外资银行全面进入之前,打下基础,消化历史包袱。

如何在竞争中占有一席之地已成为各个商业银行必须考虑的问题。

三、竞争对手概况

银行业在竞争日益激烈的当今,都努力积极的进行创新,不断扩大自己的收入来源。在中小企业贷款方面许多银行都有自己的策略。本文主要以中国邮政储蓄银行和“好借好还”为例进行对比分析。

邮储银行针对中小企业推出的服务业务主要有:面向微小企业主的商户小额贷款,额度最高为10万元(部分地区最高为20万元),无须抵押、质押,手续简单;面向中小企业主的个人商务贷款,额度最高为500万元。经过对比我发现,邮政银行面对的是小微企业,而招商银行更注重的是企业的创新性。其他银行的贷款政策除了对大中型企业外,对中小企业不是太在意。而像招商银行这样对创新型企业的融资贷款就更没有了。

四、客户分析

“创新型成长企业培育计划”的具体举措有三个方面:

3、设计适应创新型成长企业特点的债权融资(主要是银行贷款)产品和服务。

那么招商银行重点关注的行业类型主要有:新能源、新能源设备生产配套;新材料;生物及生化制造;新医药、医疗及卫生;新兴的文化产业;it及互联网;连锁型商贸、旅游及服务;新兴环保技术;农业新技术;绿色经济;其他类型的高科技。

招商银行重点点关注的企业类型有:

1、准备上市以及进入上市辅导期的各地的明星企业;

2、当地正在进行或准备进行的国企改制项目(股权结构治理或pre-ipo项目等);

3、拥有专利技术、掌握创新的商业运作模式或有较强的渠道资源,市场前景良好。

在细分行业、特定产品领域处于领先地位或具备专业技术优势;四、过去几年业务发展较快、盈利能力持续提升的高成长性企业。企业内部环境分析面对激烈的同业竞争,招商银行有独特的优势。首先,招商银行是首家从战略高度重视,利用体制创新支持中小企业发展的股份制商业银行。在国内率先成立准法人、准子银行模式的小企业信贷中心,分行成立中小企业金融部实施专业化经营;其次,招商银行以持续的产品创新不断满足中小企业个性化、专业化的金融需求,在国内率先开创买方信贷、提货权融资、订单融资、保理业务等一系列融资产品解决企业发展过程中的融资问题,通过电子技术手段在国内首家推出超级网银、集团现金池、电子供应链等手段帮助企业管控资金、节省运营成本。最后,招行为创新型成长企业提供避险类、投行类等综合化创新金融服务产品和咨询服务。

当前经济结构转型如火如荼,资本市场发展日新月异,一大批新行业、新模式的创新型成长企业快速发展,给商业银行等金融机构带来历史性的机遇。

创新型成长企业不同与传统的成熟性的企业的经营模式,没有成熟经验积累和模式借鉴,风险评估存在一定的问题。有些创新型成长企业的所属行业很细、发展模式很独特、变化很快,找到它的风险规律确定稳定信贷政策,其实并不是容易的事情。一些新型的成长性企业,比如一些科技型的企业、新商业模式的企业可能财务报表很差,没有可供抵押的固定资产,没有标准化的产品,销售可能也没有一定的逻辑推理规律,这些并不符合传统的信贷要求。

五、营销战略分析

5.1竞争战略分析

“千鹰展翼”计划将每年发掘1000家具有成长空间、市场前景广阔、技术含量高的中小企业之鹰进行扶持,未来三年达到3000家。重点关注新能源、新材料、节能环保、生物、新医疗、新兴文化产业、it及互联网、现代服务业、新兴商业模式等符合国家“十二五”战略新兴产业政策和未来经济发展方向的行业。招商银行选择了差异化的竞争策略。目前越来越多的银行开始关注中小企业的贷款问题,但很少有银行从创新型企业入手。招商银行便抓住了这一个无人开拓的领域,占领了先机。

5.2市场细分分析及选择

招商银行重点关注的行业类型:新能源、新能源设备生产配套;新材料;生物及生化制造;新医药、医疗及卫生;新兴的文化产业;it及互联网;连锁型商贸、旅游及服务;新兴环保技术;农业新技术;绿色经济;其他类型的高科技,这些符合国家产业政策和未来经济发展方向的行业。

招商银行重点关注的企业类型:

1、准备上市以及进入上市辅导期的各地的明星企业;

2、当地正在进行或准备进行的国企改制项目(股权结构治理或pre-ipo项目等);

4、过去几年业务发展较快、盈利能力持续提升的高成长性企业。

首先,准备上市及进入上市辅导期的各地的明星企业。这些企业一旦上市就可以获得大量的资金,从而具有很强的增长能力。银行也就很快能从中获利。当地正在进行或准备进行的国企改制项目(股权结构治理或pre-ipo项目等),这些企业同样具有很大的潜力,改制成功后企业或获取大量的资金,有利于银行的资金回笼。其次,第三类、第四类企业的发展能力很强,是银行面临损失的风险很小,银行更利于从中获利。

5.3市场定位分析

传统成熟行业的大企业收益率比较高,但是如果只是专注与传统行业的大企业,银行的资产结构比可能过了一段时间就存在一定的风险。中国经济发展长期趋势五年到十年将发生变化,传统的加工制造等劳动密集型企业可能出现下滑,资产结构都是这些产业就会出现一定的.风险。未来成为中国经济增长点的高新技术行业,银行必须建立专门的部门和团队去研究,考虑的早一点、探索的早一点、行动的早一点,提供创新型的金融服务,进行合理的资产结构配置,规避未来风险。

创新成长性企业具有高成长、轻资产等特性,需要银行突破传统信贷思维,开辟新的服务内容、服务渠道和服务方式进行金融创新。金融是为经济参与者提供实现跨时间和空间价值交换的服务。金融单位必须在服务的过程中根据企业的需求进行创新,这样的金融企业才有生命力,“创新”是金融企业成长的“灵魂”。基于这样的考虑招商银行推出了“千鹰展翼计划”——“创新型成长企业培育计划”。源的争夺相当激烈。

招商银行在国内率先成立准法人、准子银行模式的小企业信贷中心,分行成立中小企业金融部实施专业化经营;在国内率先开创买方信贷、提货权融资、订单融资、保理业务等一系列融资产品解决企业发展过程中的融资问题,通过电子技术手段在国内首家推出超级网银、集团现金池、电子供应链等手段帮助企业管控资金、节省运营成本。

六、促销策略分析

在企业ipo前期,也就是成长阶段,招行可以协助企业制定改制重组计划与方略,帮助企业做好财务分析,并代为企业寻找合适的战略投资者;在ipo中期,招行可以协助企业与会计师事务所、律师事务所等中介机构谈判,并为有需要的企业安排搭桥贷款;在ipo后期,招行可以同券商一起积极参与承销事宜,并为ipo募集资金作好托管等服务。企业上市后,我们继续提供资金归集、供应链金融、财富管理、资金分红方案等全方位的金融服务。通过招商银行优势,把直接融资和间接融资结合起来,透过银行这个平台,为中小企业提供服务。目前,招行内部,分别建立了中小企业库、pe库、pe投资项目库。招行正在探寻这样一条途径,招行有庞大的中小企业客户群体,招商银行在这些群体中间,逐渐培育直接融资的意识,来减少间接融资,也就是直接向银行贷款的规模。

七、结论

通过“创新型成长企业培育计划”计划,招行构建起商业银行、私募股权投资基金、券商三位一体共同服务创新型成长企业的平台,实现国家、企业、银行、pe/vc多方共赢的良好局面。

从国家角度看,可以提高直接融资比重,降低银行间接融资比重,优化融资结构;有效促进民间资本转化为投资,缓解民间流动性过剩的压力;促进自主创新成果的产业化进程;培育优质上市公司,夯实资本市场基础。

从企业角度看,一方面可以拓展中小企业融资渠道;满足企业、个人的多样化金融需求;另一方面为企业带来各种发展资源,快速提升企业价值;提高企业资信水平,优化融资环境。从银行角度看,可以助推企业发展,降低商业银行信贷风险;丰富服务内容,提高综合经营服务能力;提供差异化服务手段,密切银企关系;提高中间业务收入,优化业务结构;通过提供综合服务,增强优质金融资源配置功能。构建“直接融资+间接融资”的模式,实现资本与银行信贷的有机衔接。

从pe角度看,在融资方面,利用银行自有的优质客户资源和公私销售渠道,扩大资金募集能力;提供高质量专业的资金管理服务;以我行创新成长型企业项目库为基础向pe机构推荐被投资对象,为pe机构输送优质项目,优化投资对象,提高投资命中率;在投后管理方面,对各pe机构已投企业提供综合金融服务。

**案例分析报告篇三**

通过对一例女性同性恋求助者的咨询案例研究，结合咨询过程，运用合理情绪疗法对求助者心理问题的形成原因与发展过程进行了解释和分析，节选部分咨询过程说明了合理情绪疗法相关技术的使用和咨询效果评估的有关问题，最后结合该案例总结了作者对合理情绪疗法的应用体会。

阿兰是一位26岁女性，某公司的秘书，她一共在我的咨询中心做过6次个别咨询和15次团体咨询。阿兰出生在大西北，十几岁时，随父母举家迁到北京。十九岁时，她曾因学业中的困难感到焦虑、抑郁，并在她所在大学的咨询中心做过几个月的心理咨询，但疗效不佳。大学三年级后阿兰退学了，开始做一些秘书工作。到我们这接受咨询时她正在一边工作一边参加自学考试。

由于阿兰相貌非常出众，早在中学和整个大学期间就有众多的追求者，并且，她曾与一个男同学同居过几个月。她说，尽管和男朋友在一起也感到很愉快、很高兴，但是好像在性与情感方面并不是特别的满足。此外，她抱怨，当在学校里遇到困难或感到心烦时，男友对她并不关心同情，也不愿意为他们关系的分歧做任何努力。当她因同样的原因，在痛苦和泪水中与最后两个男朋友分手后，她最终感到跟男人在一起就象跟石头在一起一样，得不到情感交流和沟通。

大学二年暑假，阿兰参加了学校旅游协会组织的一个“女生夏令营”，发现与女性朋友在一起时要比与男性高兴得多，能让她体验到更多性和情感的满足，而且她的确与一个女同学建立了性关系。尽管这个关系因为她又去“调戏”别的女性只维持了几个星期，但是她开始明确地意识到：她的情感与性欲更多地与女性联系在一起。去年，她和一个叫阿紫的女护士确立了比较稳定的性关系，并且不久前她向父母公开了这件事。父母对此表示强烈反对，严厉禁止她们的这种交往。由于阿兰仍我行我素，父母感到非常丢人，一气之下告诉她，绝不允许阿紫进家门，阿兰从原来的掌上明珠一下变成了眼中钉，并且，这给她的生活带来了许多现实困难，因为她目前的工资很低要靠父母的资助补贴生活、完成自学考试。

阿兰到咨询中心来的主要原因是：她时常为公开同性恋后的结果和担心能否完成学业而感到焦虑、沮丧。她对咨询也抱着一种矛盾的心态，一方面，她担心咨询师会像她父母一样认为她变态；另一方面，她又希望咨询师能够帮助她，解决她的困难，从困境中把她拖出来。咨询中，消除了她上面的顾虑后，阿兰列出她希望咨询能够达到的目标：

1、能更好地处理因同性恋给她带来的各种麻烦；

2、增强学习上的自信心、能顺利的完成她自学考试；

3、减少因沮丧造成的暴饮暴食、体重超标；

4、消除过低的自我评价。

收集临床资料、评估问题之后，在第一次会谈的剩余时间里我用表格的方式（如下）向她简单介绍了合理情绪疗法（ret）的基本理论模型（abc模型）。

诱发事件a

父母不让我和阿紫交往

不合理性信念b

一般的不合理信念：我必须得到赞同。

具体的不合理信念：

1、他不能用否定的态度对待我。

2、他们那样做，对我来说是糟糕至极的。

3、他们那样做，说明我是不好的。

一般的不合理信念：我必须感到舒心，必须得到公正对待。

具体的不合理信念：

1、我的生活不应该有这么多困难。

2、他不应该不公平地对待我。

3、他们这样对待我简直不是人。

4、我不能忍受这件事。

情绪及行为上的后果c（非功能性的）

情绪表现：沮丧，自我贬低

行为表现：回避，退缩，过食，牢骚，焦虑，气愤。经常与父母和情人发生冲突，工作拖踏，过食。

表格中包括了她的感受、信念（对事物的态度、想法）和行为。我把这个表格让她带回去，以期使她看出，她的不合理信念与情绪及行为反应之间的联系。我向她强调：她可以尝试把所有问题，都用这种表格的模式划分成三部分即诱发事件a（如：社会对她作为同性恋者的态度、学习压力、过食等）、信念b（对事件的看法和态度）和结果c（情绪反应和行为表现）。

此外，我向阿兰解释，会谈后布置的家庭作业是咨询的重要部分，对自己的信念的思考、检查越认真，咨询的进步就会越快。我还强调：咨询的目标不是要消除所有的负性感受，只是学会使感受与事件相一致相符合，消除过度的反应。

阿兰的第二次咨询中，重点主要集中于两个不同的问题上：对父母不认可她的情人，认为她变态感到极端愤怒；及因工作拖拉受公司领导的批评感到非常不满。从分析阿兰主要的非功能性情绪、认知和行为入手，经过双方的协商修订了阿兰咨询的目标。

行为目标：

1、学会以更有效地方式与父母及其他反对同性恋者沟通，而不是以敌对的、挑衅的方式对待他们。

2、纠正完美主义倾向及由完美主义而产生的对学业的过高要求。

3、纠正过食现象，降低或至少维持目前的体重。

情绪目标：

1、降低她在学业和社会困难（因同性恋而遭受的困难）方面感到的沮丧和无助感。

2、降低由人们对同性恋所持偏见而产生的愤怒。

3、降低因工作中的困难而产生的焦虑。

认知目标（须予以纠正的\'靶目标）：

1、“我不应该总是面对这么多困难，生活不应该如此艰难”（如：我父母不应该阻挠我的爱情；老师不应该总给我布置这么难的作业；一边工作一边读书，钱又挣得这么少，这太可怜了；我的情人不应该在我很累的时候提出额外的要求）。

2、“社会和家庭必须认可我所做的每一件事”（我必须总是写出出色的论文，假如做不到我就是不好的，说明我不聪明、太笨）。

3、“因为我过去的生活一团糟，未来肯定也是这样，我没有什么希望了。”

阿兰：把世上的不合意、不公平视为糟糕至极（这导致了她的愤怒和挫折感）。或当自己的行为不能得到认可、接受时，她也认为那是糟糕至极的（这导致了她的沮丧）。其实，这都围绕着一个中心即“糟糕至极”，这也是阿兰各种不合理信念的核心之一。在第一次咨询中已经对病人讲过，可以把她的任何问题都放入abc模型中去分解，找出介于情绪和行为之间的信念是什么。第二次咨询我们开始了这个具体工作，以下是第二次咨询中的对话节选：

c（阿兰）：我父母坚持让我参加表哥的婚礼，我说，除非阿紫陪我，否则我是不会去的。他们非常生气，我们为此几乎两周彼此没有讲过话，现在我觉得很内疚。

c:是的，还有觉得非常沮丧。好像无论我做什么她们都不满意，我已经厌倦了总是这样挣扎着生活。

t:当父母要求你参加表哥的婚礼，并禁止阿紫同去时，你在想什么？

c:我都26岁了，他们无权告诉我可以带谁去出席婚礼，他们应该支持我自己的决定。

t:你是不是认为他们“没有权力批评你”的背后是“不应该批评你”？

c:他们就是不应该么！你是不是打算告诉我，他们批评我是对的，是件好事？

c:是的。

t:那让我们做一个小的练习好不好？

c:可以。

c:我还是不喜欢这种情况。

t:当然，你没有理由喜欢这种情况，我猜你仍会觉得失望和受挫，但不再是愤怒或沮丧了。但是，当你把希望你的家庭不去阻挠你的爱情变成他们必须不能阻挠你的爱情时，通常会感到愤怒、懊恼，而这些情绪又往往给你和家庭关系带来更多的麻烦和冲突，还使你为此感到内疚。

c:是的，每次我都特别烦，他们就把这作为进一步的证据，说我不正常，说这就是为什么我要搞同性恋的原因。

c:很多人对很多问题都有偏见，我想没有法律禁止偏见。但是偏见的确很可怕，它能使人非常痛苦！

c:也许换了您，可能不会象我一样，但他们向我和阿紫施加压力时我真的不能忍受了。

t:很自然，你不喜欢这样，但是没有理由说你应该象现在这种样子。而且你也正在忍受着你所谓不能忍受的事情，现在我们要做的，只是学会怎样痛苦更小地忍受它。

c:可为什么非要我改变呢？是我们父母又固执又烦人啊！

c:能，太能了，这个场面跟昨天晚上发生的情况差不多，我非常沮丧、气愤、心烦！

c:（大约两分钟后，睁开眼睛）这很难做，不过你说的情境我最后还是想象出来了。

t:好的，你做的很好，你是怎么想的？

c:我告诉自己，我不喜欢他们对待我的态度，但是他们非常困执。不过，尽管我不喜欢，我觉得还是能够忍受的。正如您上次的说的一样，这情况对我只是个困难，但算不上灾难，现在我好像能体会到这句话的含义了！

c:理智上讲是这样的，但是从感情上说，如果受到父母或领导批评，我还是会感到相当沮丧。

t:理智上的理解，只会让我们短暂地明白：只是他们认为我不好，并非我真的不好。但多数时间，我们还会觉得他们认为我不好，我可能真的就是不好，我有缺陷，没价值或不正常。

c:是的，我就是这么想的，我怎么才能改变这种想法呢？

t:躯体上的肌肉可以通过锻炼变得有力，情绪的肌肉也是可以通过锻炼增强的。关键在于：锻炼！每次当你因被否定被拒绝而感到愤怒、沮丧时，问自己以下几个问题：第一，什么法律规定不能对同性恋有偏见？为什么我的所作所为别人必须赞同？第二，他们这样对待我，真是这么可怕吗？我真不能容忍吗？第三，他们这样对待我就说明他们是卑鄙的父母吗？第四，他们的批评能降低我做人的价值吗？此外，你也可以给自己一些正面的信息：“即使我同一般人的性取向不同，即使别人认为那是病态，但这并没什么，我有权选择自己的性取向，我并没有伤害别人。同样道理，别人也有权选择自己的好恶，有权不同意我的选择，虽然我不希望这样，但权力是别人的。”

c:我想在现实生活中能做到象您说得这样太难了！

c:作业！怎么干什么都这么难呢？

c:是（求助者笑了），是有点像。

t:当你那样想的时候，你有什么感受？

c:非常着急、沮丧。

t:好的，你的第一个作业是认知方面的，要和自己的这些信念辩论：“世界不应该如此不公平，我不应该为了高兴这么费力”；“我父母不应该反对我与阿紫在一起”；“我不应该非得来做心理咨询”。第二个作业是行为方面的：你用一种自信的而不是攻击性的态度让父母知道：虽然理解他们拒绝接受你的同性恋及你和阿紫的关系，是对你的关心，但是你的确为此感到受挫和伤心。

讨论：

当阿兰暴露出她的主要问题时（即：她的同性恋不被父母和社会所接受时，她感到极端的沮丧和愤怒），会谈把注意力放在问题背后的不合理信念上，这些不合理信念不仅存在于这个问题之后，同样存在于其它她认为不公平、不合意和被批评的情形下。因此，咨询的基本工作在于帮助病人提高挫折阈限。

在4次个别咨询之后，阿兰又参加了ret（合理情绪疗法）的团体咨询。在第2至6次会谈中，工作重点一直集中于提高她的挫折阈限和增强她的自我接受上。在自我接受方面，具体的工作是处理阿兰因体重过重引起的自我贬低；为要到27岁才能得到本科文凭感到无能；以及为经常缺课而感到焦虑。

提高挫折阈限的具体工作是：处理阿兰每逢因作业、工作感到焦虑时就大吃大喝；每当想到不能向同学、同事公开自己是同性恋者时就感到气愤。

在每次会谈中，我们都会讨论位于她问题背后的信念，她比较典型的自我贬低的认知如下：

1、由于现在的体重，我又胖又丑。

2、我又懒又笨。

3、我永远都不会快乐和成功。

按照ret的原则，我告诉阿兰，人的任何一个单独品质或行为都不等同于这个人的全部价值。一个人过去的失败并不意味着将来不能成功。在每次会谈中，与这些不合理信念争论的结果，是使阿兰有了一些相对应的合理信念，并要求她每天至少花10分钟时间强化这些合理信念：

1、即使我有一些缺点，犯一些错误，并不能说我不好，我有很好的品质，是一个有价值的人。

2、体重超标我不喜欢，但这并不会使我变得丑陋和令人厌恶。

3、尽管过去和现在表现得不好，但并不意味着我是傻瓜，永远不能完成学业做好工作。

咨询中阿兰逐渐识别出容易受挫和愤怒的不合理信念：

1、“我受不了这么繁重的工作，我的生活应该是舒适的，所以即使变得更胖，我也要把这些巧克力全吃了。”

2、“我太可怜了，我的生活不应该总是这么艰难。我的情人不应该在我又忙又烦的时候抱怨我没时间陪她。”

3、“做为同性恋者，不仅给我带来这么多麻烦，而且我不能像那些有丈夫的女人一样可以依靠丈夫的收入辞掉工作专心完成我的学业。”

4、“在外面被男人纠缠真是太可怕了。”

在咨询和家庭作业中，不断地让阿兰自己对这些不合理的信念进行辩论，逐渐得出以下建设性的态度。

1、“当我筋疲力尽的时候，我不喜欢阿紫对我提出额外的要求，但对我来说这只是一个困难，并不是什么极端可怕的事。阿紫也只不过是向我表达她的要求而已。”

2、“尽管我不能得到作为异性恋夫妻中的某些好处，但我与阿紫在一起时毕竟有很多愉快的感受，能得到情感与性的满足。”

3、“我不喜欢被男人们纠缠，但他们并不知道我是同性恋者，这个世界是复杂的，他们也和我一样，有时会犯错误。”

在第二次至第六次咨询中总共给阿兰布置了下面这些行为方面的作业：

1、和阿紫一起邀请你的姐妹和姐夫谈一谈你与阿紫的关系，争取他们的理解，并建议他们帮你找个合适的场合，使父母和你们两个有坐在一起沟通的机会。

2、当父母指责你时，努力表现得自信一些，而不是显示敌意。

3、每周为你父母做一件让他们高兴的事。

4、每天站在镜子前想自己的三个优点，多小的优点都可以。

5、当因为学习、工作感到焦虑时，做一些放松活动（如听听音乐、散散步等）而不是一味地吃巧克力。

6、与阿紫手拉手外出，不要因为别人觉得恶心就自我贬低或认为这是糟糕至极的事。

到第六次个别咨询结束后阿兰取得了很大进步，已经不为繁重的学业、工作和父母的批评感到过分的挫折和气愤，也不再为不能完美地完成作业和达不到理想的体重而过分担忧了。此外由于不再总是发脾气，和父母的关系也有所改善。父母不再指责她“情绪不稳定”，而且真的接受了她姐姐，姐夫的邀请和她与阿紫一起吃了顿饭。尽管父母仍然希望她能找一个男人过正常的生活，但是，也逐渐开始接受她与阿紫的关系，并且允许让阿紫来家里做客，参与一些家庭活动。

最后，她在完美主义方面的要求也大为降低，因此感觉很放松，这种放松的心情提高了她工作学习的效率，成绩反而有所好转，这种好转又进一步强化了她放松的心境。

在这样的情况下，阿兰转到ret团体咨询中，一方面继续巩固强化以前取得的进步，另一方面运用团体咨询的特点对人际关系中的不合理信念予以纠正。

结论：

在这个个案中，咨询师并没有对阿兰的同性恋问题给予纠正，因为dsmiv中不再把同性恋置于疾病分类中，更重要的是阿兰并不认为同性恋是变态的，她认为自己有选择同性恋的权力。注意到这一点很重要，它涉及了心理咨询的基本原则。但是同性恋者在异性恋的人眼中仍然是异常的，由此带来的诸多问题及阿兰对此的非功能性认知、情绪、行为模式成为了咨询的重点。

在咨询中，对于阿兰的每个问题，首先要致力于减轻其面对具体情境产生的过度情绪反应（如愤怒、内疚、自我贬低、焦虑等），然后，再与她一起分析讨论引起问题背后不合理信念的核心是什么，以扩大咨询的影响，使之能从更高更抽象的层面上理解情绪反应的来由，有更多的机会确立建设性的适应模式。

参考文献：

1、钱铭怡北京大学出版社1999年第1版p89―94

2、王登峰人民教育出版社1999年9月第1版p270―278

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**案例分析报告篇四**

一、选题范围

在具体的案例或者某一类型的案例做分析报告。

二、报告内容

所有报告均应为对实际案例的分析论证，包括以下几方面内容：

1.案由

即对案例提供内容的高度概括，

2.案情

案情材料应当事实完整、要素齐备、行文简洁、层次清晰、，涉及个人隐私的，须进行必要的技术处理，不得使用与案件原始材料相同的当事人名称、地名等具有明确指向性的内容(案件原始材料应当附随报告提交，并注明案件来源或被调查的单位和个人)。

3.案件焦点

应当根据案情归纳、提炼、列举出案件焦点所在，如“本案焦点在于：1.关于合同的效力问题;关于合同的履行方式问题;3„„”等。

4.争议与分歧意见

从学理和司法实践的角度，提炼出法学理论研究的问题，应当至少具有两种以上的观点、主张或意见，并清晰、明了地叙明各自的理由及其依据。

5.研究结论

应当明确表作者对于案件性质或其处理意见的观点和看法，并从法学理论和法律规定两方面详细阐明其理由和依据，使研究结论有助于解决案例本身，或者为解决类似案件提供有益帮助，或者提出理论上需要深化的问题。

一个完整的案例分析材料应包括以下几个基本要素：

摘要

关键词

正文

a)其中正文包括以下几个部分

i.

ii.绪论(包括研究背景，本行业情况，本公司概况)公司生产经营情况分析(包括公司取得的成绩与存在的问题)

iii.公司拟采取的解决问题的对策分析与相关文献理论(即针对公司存在的问题现拟采取解决措施)

iv.

v.

vi.基本结论与对策建议案例问题讨论参考文献资料

尾页要有参考文献

例，参考文献：

[1]甘肃省统计局.甘肃年鉴2024[n].北京：中国统计出版社，2024.

(目录)

(正文)

5号，宋体，三级标题式，至少3000字。

文档为doc格式

**案例分析报告篇五**

一、选题范围

在具体的案例或者某一类型的案例做分析报告。

二、报告内容

所有报告均应为对实际案例的分析论证，包括以下几方面内容：

1.案由

即对案例提供内容的高度概括，

2.案情

案情材料应当事实完整、要素齐备、行文简洁、层次清晰、，涉及个人隐私的，须进行必要的技术处理，不得使用与案件原始材料相同的当事人名称、地名等具有明确指向性的内容(案件原始材料应当附随报告提交，并注明案件来源或被调查的单位和个人)。

3.案件焦点

应当根据案情归纳、提炼、列举出案件焦点所在，如“本案焦点在于：1.关于合同的效力问题;关于合同的履行方式问题;3„„”等。

4.争议与分歧意见

从学理和司法实践的角度，提炼出法学理论研究的问题，应当至少具有两种以上的观点、主张或意见，并清晰、明了地叙明各自的理由及其依据。

5.研究结论

应当明确表作者对于案件性质或其处理意见的观点和看法，并从法学理论和法律规定两方面详细阐明其理由和依据，使研究结论有助于解决案例本身，或者为解决类似案件提供有益帮助，或者提出理论上需要深化的问题。

一个完整的案例分析材料应包括以下几个基本要素：

摘要

关键词

正文

a)其中正文包括以下几个部分

i.

ii.绪论(包括研究背景，本行业情况，本公司概况)公司生产经营情况分析(包括公司取得的成绩与存在的问题)

iii.公司拟采取的解决问题的对策分析与相关文献理论(即针对公司存在的问题现拟采取解决措施)

iv.

v.

vi.基本结论与对策建议案例问题讨论参考文献资料

尾页要有参考文献

例，参考文献：

[1]甘肃省统计局.甘肃年鉴2024[n].北京：中国统计出版社，2024.

(目录)

(正文)

5号，宋体，三级标题式，至少3000字。

**案例分析报告篇六**

7月，a君加入了刚进入中国市场的戴尔计算机公司，负责华北和东北地区电信业务。在开始的时间里营销策略是：首先集中精力在北京的客户上，这样可以节约大量的旅行时间和费用;其次优先向重复采购的大客户进行推销，使得初期销售投入可以继续得到回报;另外将低于五万美元的小定单交给内部的销售代表，然后将力量集中于大定单上;最后我们非常谨慎对待超过五十万美元的大定单。这些定单会面临激烈的竞争，而且需要投入很多人力和时间，一旦丢失将对每个季度的销售任务造成很大的影响。当年第三季度，他们向北方地区的电信客户销售了大约五十万美元的产品，第四季度完成了一百五十万美元的销售任务。

到中期，仅仅赢得中小定单已经不能完成不断增长的销售任务，只有打开大型的客户，才能保证销售额的成长。他们调整了销售策略：开始进军北方各省的主要邮电和电力系统的省级管理机构，并开始参与国家各大部委的投标，集中力量拿下一些大型的有影响的大型项目。策略的改变很成功，由于已经在前面一年里与客户建立了良好的互信关系，客户已经采购了很多的产品，并对他们的产品和服务口碑很好。各个省的邮电和电力部门很快地接受了我们。他们同时在一些主要的部委也赢得了几个较大的定单。第三季度，他们的销售额比去年同期增长了大约六倍。

对于消费品市场，还可以在客户分析表中填入经销商的名字或者销售区域来分析销售区域或者经销商。

采购潜力：小型客户(经销商/区域)的特点是数量多，平均每个客户的采购金额小。大型客户(经销商/区域)的数量很少，但是每个客户的采购金额非常巨大。中型客户的数量和采购潜力处于中间。

份额：处于增长区的小型客户(经销商/区域)对自己的公司产品和服务所知不多，或者没有认识到公司的价值和潜力。处于发展区的客户和经销商已经开始接受这家公司的产品，但是这个公司的产品只是客户(经销商/区域)的几个可选品牌之一。处于巩固区的客户(经销商/区域)已经接受了自己的产品并建立了一定的忠诚度，在没有什么变化的情况下，客户(经销商)将继续使用这家公司的产品。

根据客户群分析，销售团队可以制定正确的销售策略。处于增长区的客户往往很少使用自己公司的产品，这时销售团队的销售重点应是对客户的宣传和介绍，销售方式包括各种广告、新闻发布会、展览会。对于处于发展区的客户，销售团队的重点是深入了解客户需求并建立互信的关系，销售方式包括拜访、在客户现场的技术交流、重要客户的参观和考察、提供测试环境和样品等等。巩固区的客户已经大量使用了自己的产品，这时最重要的是提高他们的满意程度，帮助客户解决使用过程的难题是确保客户满意的第一步，这是一个系统的工程，销售团队往往扮演协调者的角色，使用公司的资源来提高客户的满意程度。案例中我们刚开始进入市场的时候，客户都处于增长区，我们的销售策略是通过大型展会进入中小客户市场，由于竞争对手对中小客户的忽视，迅速使销售额增长起来。当销售团队的力量和资源成长起来的时候，才进入大型客户市场，这样确保了很高的获胜机率。

客户分析表也可以用于销售任务和区域的划分。公司往往设置多个销售团队来负责不同的销售区域，在这个区域里就象农民耕种的土地一样，怎么耕种都可以，而且收获都属于这个销售团队。一个销售团队不能耕到别人的区域，并且衡量业绩也要依据这个区域的销售情况。每个销售团队都有自己专署的销售区域，不能在没有沟通的情况下跨界销售。

**案例分析报告篇七**

一、案例简介

十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》：赋予农民更多财产权利。赋予农民对集体资产股份占有、收益、有偿退出及抵押、担保、继承权。保障农户宅基地用益物权，改革完善农村宅基地制度，选择若干试点，慎重稳妥推进农民住房财产权抵押、担保、转让，探索农民增加财产性收入渠道。

建设城乡统一的建设用地市场。农村集体经营性建设用地与国有土地同等入市、同权同价。

二、研究主题

对十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中农村产权改革政策的分析。

三、发展历程

1978年，十一届三中全会后确立家庭联产承包责任制：家庭联产承包责任制是指农户以家庭为单位向集体组织承包土地等生产资料和生产任务的农业生产责任制形式。是以家庭承包经营为基础、统分结合的双层经营体制。

2024年3月1日施行《中华人民共和国土地承包法》赋予农民长期而有保障的土地使用权，国家依法保护农村土地承包关系的长期稳定。国家实行农村土地承包经营制度，农村土地承包后，土地的所有权性质不变。承包地不得买卖。

2024年10月12日，十八届三中全会通过《中共中央关于推进农村改革发展若干重大问题的决定》[指出，按照依法自愿有偿原则，允许农民以转包、出租、互换、转让、股份合作等形式流转土地承包经营权，发展多种形式的适度规模经营。

xx年11月12日，十八届三中全会通过决定，建立城乡统一的建设用地市场，允许工业、商业、综合等性质的经营性建设用地出让、租赁、入股。最终实现与国有土地同等入市、同权同价；赋予农民更多财产权利。赋予农民对集体资产股份占有、收益、有偿退出及抵押、担保、继承权。选择若干试点，慎重稳妥推进农民住房财产权抵押、担保、转让。

四、案例分析

（一）案例背景信息

十一届三中全会以来的改革红利，已基本释放完毕，“后发劣势”日渐彰显。在双轨制之下，各种特殊利益集团逐渐成型。经济改革尚未最终完成，政治、社会、文化等领域的改革，尚待更有效地启动。但不愿继续改革，靠着特权吃市场的“原地不动派”，已隐然成为一股力量。

同时，随着社会自由的增加，民间迅速觉醒，自我治理的要求高涨。特殊利益背后的特权现状，与普遍的平权诉求，发生激烈碰撞。在更现实的宏观层面，权利缺乏导致的。消费不足，也使中国经济难以持续运转。中国已不可能不继续改变。习近平和胡锦涛都曾清醒宣示：“停顿和倒退没有出路。”

回归具体领域，需要明晰土地产权，给农民“更大的财产权利”，以建成城乡统一的土地市场；需要厘清政府与市场的边界，让市场在资源配置中起“决定性作用”，建成现代市场经济。城乡发展不平衡不协调，是我国经济社会发展存在的突出矛盾，是全面建成小康社会、加快推进社会主义现代化必须解决的重大问题。改革开放以来，我国农村面貌发生了翻天覆地的变化。但是，城乡二元结构没有根本改变，城乡发展差距不断拉大趋势没有根本扭转。根本解决这些问题，必须推进城乡发展一体化。必须健全体制机制，形成以工促农、以城带乡、工农互惠、城乡一体的新型工农城乡关系，让广大农民平等参与现代化进程、共同分享现代化成果。

1、城乡差距：城乡居民收入比为3.1:1

国家统计局发布的《2024年国民经济和社会发展统计公报》显示，全年农村居民人均纯收入7917元，比上年增长13.5%，扣除价格因素，实际增长10.7%；农村居民人均纯收入中位数（指将所有调查户按人均收入水平从低到高顺序排列，处于最中间位置的调查户的人均收入）为7019元，增长13.3%。

城镇居民人均可支配收入24565元，比上年增长12.6%，扣除价格因素，实际增长9.6%；城镇居民人均可支配收入中位数为21986元，增长15.0%。

从数据看，城乡居民收入比为3.1:1，城镇和农村居民的收入水平仍保持“3”倍以上的差距。

2、农民从土地中获益甚少

现在所有的城市土地加在一块也就2.5亿亩，但是农民拥有三大块财产——18亿亩承包地、2亿亩左右农村宅基地，以及不到1亿亩的其他二三产业的经营性建设用地。城市2.5亿亩土地给城市居民带来了很大的一个财产，但是农民拥有的这些资产因为受到各种各样的产权不明晰，给农民带来的收益很少。根据统计数字，现在每年农民从财产性收入得到的收入不到3%。

中国人民大学农业与农村发展学院教授郑风田说，一般讲的财产权应该有三个权利，包括处置权、转让权、抵押权。所以，赋予农民更多的财产权应该让农民可以进行抵押、出租、出借、转让。

（二）问题分析

要想建立城乡统一的建设用地市场，就必须让集体土地入市。早在十几年前，广东、浙江就有地方提出地方性的集体土地入市法规，全国不少地方也在试点。但由于各种严格的限制，农民的承包地、宅基地、住房不能作为资本流动，很难带来财产性收入。而现实情况却是农村集体建设用地隐形市场活跃，违法用地屡禁不止，用地流转权利缺乏可靠保障，如何打破坚冰，让工业化与城镇化过程中农民也能够真正受益，需要进一步改革。

农村土地改革已经千呼万唤，而且也是大势所趋。我国土地目前存在以下四方面的问题：

一是建设用地奇缺，各地正在掀起一场“推山填海”的找地运动，亟盼农地解困；二是农地闲置惊人，下乡走一走，空心村比比皆是，这既是资源浪费，也不符合城镇化的要求；三是土地利用效率低下，很大程度上，政府对城镇和工业用地的垄断带来了这一问题；四是政府以往的征地方式引发的社会矛盾凸现且成本逐年高涨，在以往的大规模征地进程中，农民却是权益受损最严重的一方，补偿标准按农业用地价值来核算的，与土地最后的实际价值相差甚远，所以矛盾重重。有学者统计，2024年政府土地出让收益中有60%用于征地拆迁相关费用。

问题的症结还是在于农地和农民长期被差别对待，城乡存在巨大权利鸿沟。农村集体建设用地的自由流转市场要建立健全，就必须依靠要素市场的平等化，必须实现城乡用地“同地同价同权”。赋予农民更多的财产权，也要赋予更多其他政治权利。当然，此前农地入市试点出现的一些问题，也要在未来试验改革中针对性地规避或完善。

正如习近平总书记所说，改革是由问题倒逼而产生，又在不断解决问题中得以深化。目前我国群体性上访事件中60%与土地有关，问题不可谓不大。农地直接入市能在多大程度上缓解这一问题，仍然有待各地的改革深化和具体实践。

（三）方案对策

1、农村集体建设用地入市：

中共十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》，说要建立城乡统一的建设用地市场，在符合规划和用途管制前提下，允许农村集体经营性建设用地出让、租赁、入股，实行与国有土地同等入市、同权同价。城乡土地领有同等的产权权利、适用同等的法律规则。这意味着集体土地不需要走变更为国有土地之后的程序、过地方政府的手才能上市。农民持股的村集体，甚至持有单块土地的农户及农民本人，都能同地方政府一样，成为土地供应的主体。农村集体土地的上市，显然不宜走政府拍卖的老路，必须以打破土地一级市场的垄断为目标，并与政府土地拍卖形成分庭抗礼的竞争态势，地价才有望不受操控。农村土地入市要想真正对抑制房价起效，显然更需竞争机制的引入以及利益关系的重建。而且这也将打破长期以来土地被地方政府垄断的格局，也将打破长期以来，土地市场由政府与开发商分肥的利益格局。

值得注意的是，在流转过程中要始终坚持18亿亩耕地红线，坚持用途管制，防止在流转过程中把农地都变成建设用地。此外，《决定》中对三类不同性质的土地，改革方向和重点是不一样的。

第一类是关于承包地经营权，明确要在坚持保护耕地前提下，“赋予农民对承包地占有、使用、收益、流转及承包经营权抵押、担保权能”。

第二类是农村集体经营性建设用地，明确“在符合规划和用途管制前提下，允许农村集体经营性建设用地出让、租赁、入股，实行与国有土地同等入市、同权同价”。即允许的是工业、商业、综合等性质的经营性建设用地出让、租赁、入股。

第三类是农村宅基地，明确可“选择若干试点，慎重稳妥推进农民住房财产权抵押、担保、转让”。但要坚决遏制“小产权房”，小产权房不合法的根本原因，是其不符合土地利用规划，违反了土地用途管制，冲击了耕地保护红线。这意味着，即便改变集体土地性质，小产权房也无法合法化。

2、农村土地确权：

农民享有的法定财产权利中，土地是其最主要的要素。但是跟农民有关的农村集体土地中，农民的用益物权长期得不到保障。除了农民对自己的承包地和宅基地上享有用益物权外，对村集体的资产，农民也享有相应的权利。赋予农民更多财产权利，主要是土地财产权，包括抵押、处置及最根本的交易权。

建立城乡统一的建设用地市场，农村集体建设土地入市是未来的必然趋势，但前提是须明确产权主体及权益分配机制，防止公权力侵占。如科斯定理所说：权利的清晰界定是市场交易的本质前提。确权不是形式，而是一种关系的终结，也可以说是市场交易的需求在倒逼产权权利的界定。截至xx年6月，全国林地确权27.02亿亩，已完成99.05%；颁发林权证1亿本，占已确权林地面积的96.37%。全国农地确权，应像林地确权一样，尽量在物理上确权到每家每户；一些农地如果在物理上确权到户难度太太，那可在物理上确权到村集体，但在股权上仍要确权到户。这样，持有本村全部或部分农地的村集体就是股份公司，村集体持有的农地就是法人财产，农户或农民就是股东。这两种确权方式，均可确保农户或农民对农地的产权权利，在此基础上，村庄治权与产权分离也就手到擒来了。

3、治权产权分离：

目前农村最大的问题是治权产权不分：一方面村支书或村主任以村集体的名义，把持了本应为“村民自治组织”的治权，做了几十年的村支书与村主任并不鲜见，根本不受任期限制；另一方面这种落到少数人手里的治权，又延伸到根本没有确权到户的村集体土地上，这些内部人等于变相把持了本应属于农户与农民的农地等资产，可以通过利益输送等隐蔽方式甚至明目张胆的方式化公为私。这是农村不稳定的根源所在。

（四）评估决策

1、农村产权改革给农民带来的好处：

十八届三中全会允许转包耕地、出让宅基地、农村集体建设用地和城市建设用地可同地同权同价是给农民发了三个大红包。

第一个红包是耕地转包。农民将承包地转包出去，平均转包的费用上海大概一千多元，中部七八百元，西部是三五百元。

“这些地你自己不种让别人种一年拿到七八千块钱。两口子到城市打工，一年挣6万块，加上转包费，一年收入7万，就进入中等收入家庭了。地交给别人种，人家搞规模化经营，效率高，又可以发展高附加值的农产品。你不转包出去，你就拿不到第一个大红包。”

第二个红包是出让宅基地。一旦宅基地商品化，商品价值一下子可以实现几十万亿，就装进农民口袋里了，城乡收入差距一下子就缩小了，中国就可以走出中等收入的区间进入高收入国家行列了。

“现在中国土地最大的潜力是宅基地，城乡建设用地一共22万平方公里，包括县城和城市以上的大中小城市占5万，宅基地却占17万，农村一个人的建设用地是城市的3.5倍。宅基地这么大的红利，这么大的资源不去发挥作用？三中全会把这个金库打开了，谁率先把自己的宅基地转让谁就可以拿到这个红包。”

2、对于此次农村产权改革的担忧：

机会都没有，从前理论上的拥有便成为现在事实上的没有。

还有些人担心热钱会涌向农村市场。放开农村建设用地市场后，应该注意热钱向土地市场的大量涌入。最近几年，国际金融资本过剩，导致国际上亿公顷土地被金融资本侵占，形成新的“圈地运动”。而近几年，中国也存在增发货币，金融过剩的现象。一旦农村建设用地开闸，这个政策将对那些“有钱人”成为利好，便于他们将热钱流入农村建设用地市场。以后，农村建设用地将成为新的投资领域，这个问题应该引起重视。

3、土地产权改革的阻力：

值得一提的是，农村土地要实施流转，还面临着土地政策法规瓶颈。1986年颁布，1998年第一次修订的《土地管理法》第63条规定，农民集体所有的土地使用权不得出让、转让或者出租用于非农业建设。对此，中国城市经济学会副会长、国土资源部法律中心顾问杨重光在接受记者采访时指出，在我国现行法律范围内农村集体建设用地并不允许出让或转让使用权。放开集体建设用地自由流转的最大瓶颈是法律红线，而所面临的法律瓶颈不仅止于《土地管理法》、《集体土地征收补偿条例》甚至《宪法》都得随之进行修正。

“三农问题”专家、中国人民大学农业与农村发展学院院长温铁军强调，《决定》中提出“同等入市、同权同价”，将打破长期以来土地被地方政府垄断的格局，也将打破长期以来，土地市场由政府与开发商分肥的利益格局。要打破传统的利益固化格局并非易事。一是这种利益固化格局已形成，如果切断地方政府融资渠道，将导致地方政府资金链条断裂。二是农民的权益保障呼声较弱。要想实现“同市同权同价”，还有很长的路要走。

五、结语

古老的土地，连接过去伸向未来，我们走在中国的大地上，我们走过乡土，走过城镇，走过大都会，又将目光聚焦在了黄土地、黑土地、红土地上；我们走在中国的大地上，这片土地曾经悲伤，这片土地曾经辉煌；我们走在中国的大地上，这片土地沐浴阳光，这片土地充满希望。

六、参考文献

1、何三畏，《土地：60年后的又一个巅峰时刻》，《南方人物周刊》，xx年11月1日第38期。

2、陈斌，《产权治权分离稳定繁荣之基》，《南方周末》，xx年11月21日。

3、周其仁，《改革土地财政的难点》，《经济观察报》，xx年11月16日。

4、戴志勇，《抓住改革时间窗口，完成现代国家转型》，《南方周末》。

5、《形成新型工农城乡关系，让农民平等参与现代化进程》，《新京报》，xx年11月21日。

6、高远至，《农地入市大势所趋》，《半月谈》。

7、王珂，《统一城乡用地市场，赋权是关键》，中国网。

8、《中财办：农地流转不能一哄而上》，《新京报》，xx年11月21日。

9、《决定起草组成员：三中全会送了农民三个大红包》，凤凰财经台，xx年11月26日。

**案例分析报告篇八**

我们经常看到这个公司如此牛逼的营销、那个公司如此牛逼的营销，但在我看来，貌似小米并没有做啥炒作，在营销上却如此给力?说实话，我并不看重小米的质量、外观，看重的是小米的营销能力。好吧，我初步的分析了一下小米的营销，细节可能分析不到位，但总体却有了着落。

一、培养忠实粉丝

从小米论坛就可以看出来，他们利用论坛的互动来带动忠实粉丝帮助口碑宣传，虽然目前我们不知道小米的忠实用户有多少，但我可以肯定的一点是小米的忠实粉丝非常多，这就是雷军利用用户引来客户的口碑宣传。做类似的很多，我们可能在某一个领域非常陌生，但在另一个领域有非常多的粉丝，我们可以利用另一个领取的忠实粉丝来带动这个领域的口碑宣传。我们站长经常参加一些站长活动，投资方自然也就是希望回去以后能够给他写一点感悟啥的为他们宣传宣传。

二、发布会

发布会都是土豪做的事情，但一般来讲都能力做这样的产品自然是有能力来做发布会、找媒体登记信息等操作，其目的外人看起来是做广告用的，但实际是把新闻发布会在线下做推广，同时在线上让忠实粉丝推广口碑。外加雷军本来就有不少的粉丝，小米的微博阵地有两个，一个是雷军本人的，利用自己在it产业的影响力不断发声，目前已有粉丝500多万，也就是雷军每一次发声有200多万的人在收听!另一个是小米手机的官网微博，目前有粉丝100多万，同样是一个庞大的数字。

三、饥饿营销

放在外人手里，饥饿营销还真做不出来，我们经常可以看到有淘宝小店铺在做饥饿营销，但饥饿后还是无法营销，小米手机首批发货为，10月15日，数量10万台，每次都是限量销售，每次都是销售一空，累计销售逾180万部!饥饿营销的意义在于，首先造成一种物以稀为贵的假象，其次是批量销售有利于厂家控制产品的质量，即使出了问题也可以控制在一定范围之内，后一批产品在销售前可杜绝同类问题的发生，最后，人为造成供不应求的热销假象。

四、产品体验

用户想要一个什么样的手机?高配置?低价格、美外观，这是我总结了这几点，确实没错，在大家眼里小米都做到这几点，无论是价格、性能、和外观，可以说是在业界没有漏洞可以钻了。其次是为了提高小米手机更好的体验，小米官方一直在开发新的产品，如：小米手环、app应用等。虽然在手机上做不到用户体验的极致，但小米手机能够在附加产品上做到了极致并且手机上不亚于其他手机，这就是最好的用户体验创新，比如：手环在其他品牌出售价格在700-1000元不等，但小米手环推出的价格在79元，这就是一个非常大的改善，配合饥饿营销的模式，小米完全颠覆了手机行业。

总结：小米手机的营销模式很多可能是我们并没有看透的，但事实证明了他们的能力确实不一般。

**案例分析报告篇九**

答：(1)保险公司对该批货物不负责赔偿。因为根据“协会货物保险条款”，货物本身的内在缺陷或特性所造成的损失或费用属于保险除外责任。

(2)进口商必须支付货款。cif是象征性交货术语，卖方不需要保证到货。只要单证相符，单单相符就必须付款。

【分析】：(1)船底划破，致使海水渗入货仓，造成的船货的部分损失，以及遇到恶天气，导致的某货主的部分损失属于单独海损;因修理船只花费的修理费和各项费用开支属于共同海损。(2)根据1981年1月1日生效的《中国人民保险公司海洋货物运输保险条款》对平安险的规定：对在运输工具已经发生了搁浅、触礁、沉没、焚毁等意外事故的情况下，货物在此前后又在海上遭受恶气候、雷电、海啸等自然灾害所造成的部分损失，保险公司给予赔偿。因此，被保险人有权就上述所有损失向保险公司提出赔偿的要求。

答：抛掉a舱的所有钢材并及时组织人员堵塞裂缝•(共同海损)

•请来拯救队施救共支出5万美元施救费(费用施救费)

•遇恶劣气候入侵海水使b舱底层货物严重受损(推定全损)

•甲板上的箱货物也被风浪卷入海里(实际全损)

•应投保何种险(水渍险)

答：应给予赔偿、因为罢工险是保险人承保罢工者、被迫停工工人、参加工潮、暴动和民众、战争的人员采取行动所造成的承保货物的直接损失、案例中80%大米损失属于罢工险范围内的损失、我方可向保险公司索赔。

保险案例1

答：在国际货物运输保险业务中，保险人或保险公司与被保险人之间，双方的权利和义务是按照投保的具体险别来确定的，不同的险别规定的保险范围是不同的，保险公司所承保的责任大小也不相同，只有当保险货物遭受承保责任范围内的风险而造成的损失时，被保险人才能向保险人要求赔偿，并获得相应的保险赔偿。该案例中，被保险人投保的附加险是偷窃提货不着险，它只有在被保险货物被偷或者在整件中窃取一部分，以致货物到达目的地后收货人提取不到整件货物时，保险公司才予以赔偿。而本案例不属于这种情况，保险公司可拒赔是正确的，如投保的是水渍险加交货不到，保险公司应予以赔偿。

保险案例2

我某纺织品公司向澳大利亚出口坯布100包，我方按合同规定投保水渍险，货在海运中因舱内食用水管破裂，致使该批坯布中30包浸有水渍。但保险公司拒绝赔偿。

答：水渍险只包括货物被海水浸泡说产生的全损或部分损失。所以这个是不赔的，需要购买淡水雨淋特别险。

保险案例3

答：不能接受。。该公司得不到赔偿。货物被雨水浸渍属于淡水雨淋险范围、保险公司和卖方对于货损都不负责、由买方承担损失。。。(中国保险条款(cic)规定:水渍险的承保责任范围除包括平安险的各项责任外,保险人还负责被保险货物由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害所造成的部分损失。货物被雨水浸湿属淡水雨淋险范围,是一般附加险,不在水渍险的范围内;保险公司对该部分货损不负责赔偿。又由于是以cif贸易术语条件成交的,卖方只承担货物越过船舷之前的一切风险,货物越过船舷之后的一切风险由买方自己承担,所以最后的损失由买方承担。)

保险案例4

在80年代，有一进口商同国外买方达成一项交易，合同约定的价格条件为cif，当时正值海湾地区爆发战争，装有出口货物的轮船在公海上航行时，被一发导弹误中而沉。由于在投保时，没有加保战争险，不能取得保险公司的赔偿。买方为此向卖方提出索赔，理由是，卖方明知海湾有战事公海上不平安，而没有投保战争险，致使买方利益受损。

答：注意保险责任的范围;由买方自己负责，买方没有提出特别要求的情况下，卖方投保责任范围最小的险别是合理的。

保险案例5

案例

某公司出口一批钢材(裸装)到中美洲国家，向保险公司投保了海洋货物运输“水渍险”。货物抵达目的地后，发现短卸5件。收货人即联系保险单所列检验理赔代理人进行检验清点，该检验人出具检验报告证实短卸事实，收货人于是向保险公司索赔。但是该段运输只投保了“水渍险”，“短卸”并不在承保范围内，保险公司爱莫能助。

答：建议应投保水渍险附加偷窃提货不着险，加保的保费一般按一切险的80%收取。保险公司在理赔的时候，首先要确认导致损失的原因，只有在投保险种的责任范围内导致的损失才会被赔偿，故此，附加险的选择要针对易出险因素来加以考虑。例如，玻璃制品、陶瓷类的日用品或工艺品等产品，会因破碎造成损失，投保时可在平安险或水渍险的基础上加保破碎险;麻类商品，受潮后会发热、引起霉变、自燃等带来损失，应在平安险或水渍险的基础上加保受热受潮险;石棉瓦(板)、水泥板、大理石等建筑材料类商品，主要损失因破碎导致，应该在平安险的基础上加保破碎险。防险比保险更重要。

案例

我国金星公司于7月10日按照fob新港条件向日本出口一批价值20万美元的玻璃瓶装甘草膏，日本商人来证要求金星公司替其在我国向中保按货值的110%投保水渍险加碰损破碎险，并指定保险单抬头为买方名称，同时在保险单上注明仓至仓条款。金星公司按照买方要求在办妥托运手续后于8月12日向保险公司办理了投保手续，于8月15日将货物装上卡车运往天津新港，货物于8月20日运抵新港并卸入仓库，准备8月24日装船，然而8月22日晚间该仓库突然起火，大火扑来后调查发现，该批甘草膏部分受损，损失价值达80000美元。事后卖方凭保险单及相关单据向保险索赔，但遭到保险公司拒赔。然后卖方又将保险单交给买方，请求买方代其向保险公司索赔，同样遭到保险公司拒赔。而买方以货物风险未发生转移为由，拒绝支付受损的80000美元货款无奈之下，卖方只好自己承担这笔巨额的损失。从上述案例中我们不难发现：这是一个由于卖方忽视了国际间货物运输保险的“盲区”而遭受巨额损失的典型例子。

具体分析如下：在以fob或cfr价格术语成交的合同项下，卖方没有义务给货物投买国际间运输保险，通常买方为了自身的利益而给货物投保。根据大部分国家都适用的《国际贸易术语解释通则》的规定，在fob或cfr术语下，被特定化的货物的所有权和风险是从货物在装运港越过船舷以后才由卖方转移给买方的，也就是说被特定化的货物在装运港越过船舷以前，货物遭受损失的风险由卖方承担，卖方对货物拥有保险利益;被特定化的货物在装运港越过船舷以后，货物遭受损失的风险由买方承担，亦即此时，买方才对货物拥有保险利益，即买方对货物拥有的保险利益是“船至仓”非“仓至仓”。而根据有关的保险法规和国际保险惯例，当货物由于保险公司承保责任范围内的风险的发生而遭受损失时，有权向保险公司索赔的人必须既是保险单上的被保险人或合法受让人，同时又在保险标的物遭受损失时对保险标的物拥有保险利益。在上述案例中，保险公司拒赔卖方的理由是卖方不是被保险人(因保险单上的被保险人是买方名称)，而在货物遭受损失时买方对货物尚无保险利益可言，所以保险公司也有权拒绝赔偿买方。因此，在以fob或cfr价格术语成交的合同项下，如果只以买方为被保险人给货物投买国际间货物运输保险，无论保险单据中是否含有“仓至仓”条款，保险公司的责任起讫都是“船至仓”，而非“仓至仓”。上述案例中，货物在装运港越过船舷之前，由于风险的发生而遭受的损失，买方和卖方均无法从保险公司获得赔偿，这一段就成为保险“盲区”

**案例分析报告篇十**

就是想要传达给你幸福的感觉

标签化的营销，似乎已成为可口可乐的专属代言。继昵称瓶，歌词瓶，台词瓶之后，可口可乐在瓶身上又放大招。不过这次不上文字，直接上“脸”。

我们都知道，不同的国家，“幸福”的语言表达也有所不同。但是有一种语言可以越国界，无论老少，都能从中看到“幸福”的意味。那就是一张笑脸，一个全世界都能轻易读出含义的“表情”文字。

于是乎，一场运筹帷幄的emoticons活动在全球展开了。

今年2月，可口可乐率先在波多黎各展开行动。消费者可以现在官网上注册各种带有表情符号的网址，(ws=wesmile)。注册成功之后，输入此表情符号网站，即可进入可口可乐emoticcoke网站，和朋友们分享你此时的心情。

不过更为好玩的户外宣传，还是要看越南。当一个个表情在十字路口的大屏幕中不停更迭时，似乎所有的疲劳、烦躁、压力都随风而去了，迎来的只有一脸的笑容。

**案例分析报告篇十一**

哈尔滨市某制药厂女职工岳某，于参加工作，并与该厂签定的劳动合同。2月岳某生小孩，并按照厂里规定休产假4个月。当她上班时，原来的岗位已经被别人顶替，本部门领导不予安排工作。岳某认为，自己与工厂签定10年的劳动合同，同时按照规定休产假，单位现在不安排工作，就等于终止劳动合同。她多次找有关领导要求上班。但是，厂里一直没有安排她的工作。岳某在万般无奈的情况下，于月向劳动争议仲裁委员会提出劳动争议仲裁申请。

**案例分析报告篇十二**

在20xx年7月12日，苏某与蒙某签订了幼儿园转让合同书。该合同约定：苏某自愿将xx幼儿园转让给蒙某使用；幼儿园现有装修、设备，在苏某收到蒙某的转让金后无偿归蒙某使用；幼儿园转让金为35000元，签合同当日蒙某首付苏某17500元的订金，剩余的17500元在20xx年9月10日前付清。合同还对该幼儿园的房屋租赁及原有员工留用、安置等问题作了约定。同日，蒙某向苏某支付了17500元转让金。同年9月1日，xx县教育局向蒙某核发了民办学校办学许可证，有效期20xx年9月1日至20xx年9月1日。余下的17500元转让金蒙某在约定的时间届满时未能支付。为此，苏某曾找到xx县府城镇中心学校，要求学校协助其追回剩余的17500元转让金。余下的17500元转让金蒙某至今未付。

后苏某起诉至法院，一审法院判决“蒙某支付苏某转让金17500元及利息(利息的计算：以17500元为基数，从20xx年9月11日起至本案生效判决规定的履行期限最后一日止，按中国人民银行规定的同期贷款利率计付)。案件受理费279元，减半收取140元，由蒙某负担。”，蒙某不服一审判决提起上诉，二审法院驳回上诉，维持原判。

律师点评：

上述案例为幼儿园转让合同纠纷，从蒙某的角度讲，在转让幼儿园的过程中忽视了对于幼儿园资质等相关法规、规章的了解，虽然接手后县教育局核发了许可证，但却刚好说明在接手之前该幼儿园还未通过审批还未取得许可证，如果未能顺利取得许可证，蒙某不能经营幼儿园必将带来损失，由此可见，蒙某未充分考虑幼儿园转让涉及的各种风险。

律师建议：

在创办或转让幼儿园的过程中，应注意如下几个方面：

1．幼儿园是否已取得相关资质?

根据《幼儿园管理条例》和《国务院关于当前发展学前教育的若干意见》(国发[20lo]41号)的规定，国家实行幼儿园登记注册制度，未经登记注册，任何单位和个人不得举办幼儿园。

城市幼儿园的举办、停办、由所在区、不设区的市的人民政府教育行政部门登记注册。农村幼儿园的举办、停办，由所在乡、镇人民政府登记注册，并报县人民政府教育行政部门备案。

新举办的幼儿园须取得办园许可证，属民办非营利性的\'到民政部门登记，属民办营利性的依法到工商行政管理部门登记后方可开办。

未经登记注册，擅自招收幼儿的，由教育行政部门视情节轻重，给予限期整顿、停止招生、停止办园的行政处罚。

2．幼儿园园合和设备是否符合标准?

幼儿园用地、规划、建设等是否符合相关主管部门的规定和要求。

举办幼儿园必须将幼儿园设置在安全区域内。严禁在污染区和危险区内设置幼儿园。举办幼儿园必须具有与保育、教育的要求相适应的园舍和设施。幼儿园的园合和设施必须符合国家的卫生标准和安全标准。

3．幼儿园的师资配备是否符合标准，是否均具有相关资格证?幼儿园应当具有符合条件的保育、幼儿教育、医务和其他工作人员。

幼儿园园长由举办幼儿园的单位或个人聘任，并向幼儿园的登记注册机关备案。

幼儿园的教师、医师、保健员、保育员和其他工作人员，由幼儿园园长聘任，也可由举办幼儿园的单位或个人聘任。

在对上述事宜进行审查后，如为创办幼儿园则应按法规和规章的标准进行幼儿园建设和经营管理，如为转让幼儿园则应在转让协议对涉及的事项进行详细约定，如园合房屋是自有还是租赁以及期限等，特别是还要对不符合标准的事项要求转让方进行整改，并将整改结果与转让款项挂钩，在完全达到标准后才付清转让款项并接手幼儿园。

学前教育是终身学习的开端，是国民教育体系的重要组成部分，是重要的社会公益事业。同时，关系千千万万儿童的健康成长，关系千家万户的切身利益，关系国家和民族的未来。因此，无论是创办还是转让幼儿园都应当严格按照国家法律、法规和地方规章等进行幼儿园规划建设、经费投入和经营管理。

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