

# 行业发展状况心得体会 旅游管理行业发展心得体会(模板10篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。记录心得体会对于我们的成长和发展具有重要的意义。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 行业发展状况心得体会篇一

随着旅游业的不断发展，旅游管理行业也越来越重要和发展壮大。作为旅游行业中的一份子，旅游管理行业具有各自独特的特点。在长期的实践中，我深刻认识到了旅游管理行业的重要性，也逐渐领悟到了一些心得和体会，在这里与大家分享。

旅游管理行业在我国的发展已经取得了很大的进步。当前，中国旅游产业的持续增长和旅游支出的大幅提升，对旅游管理行业提出了更高的要求。目前，中国旅游市场已逐渐呈现出多元化、精细化、个性化的发展趋势。

旅游管理行业从过去的单纯协助文化服务到现在的对全面旅游服务进行管理与质量保障，而且放眼未来，旅游管理行业还将在互联网、大数据等领域不断拓展创新。

### 第三段：旅游管理行业的管理策略

旅游管理行业要想保持竞争力，必须创新管理策略，完善旅游管理制度和运营模式。同时也要加强对旅游服务质量、旅游行业标准和消费者权益的监督。

在客户服务方面，我们应当为旅游者提供优质的旅游服务，保持善意的沟通和诚信的信誉，保障旅游者权益，提高旅游

者的满意度和忠诚度。

另外，旅游管理行业也要注重人才培养，提高从业人员的综合素质和服务水平，以更好地应对不同旅游需求。

#### 第四段：旅游管理行业带来的社会贡献

旅游管理行业不仅仅是服务旅游者，更是服务社会，促进经济发展的重要部分。旅游管理行业对于推进旅游业绿色发展，实现旅游业可持续发展有着重要的作用。

旅游管理行业的发展，也可以带动整个经济产业链的发展，为就业机会的增加和新型城市化建设做出贡献。

#### 第五段：结语

综上所述，当前旅游管理行业的发展已经迎来了新时代。未来，旅游管理行业还将继续面对挑战，需要不断创新和升级自身管理策略，更好地为旅游者服务，促进文化艺术和经济发展。我相信随着不断地努力，旅游管理行业将会更加美好。

## 行业发展状况心得体会篇二

近日，从内蒙古乌海市煤炭工业局了解到，为切实帮助企业减轻负担，确保煤炭经济持续健康发展，根据内蒙古自治区《促进全区煤炭经济持续健康发展的有关措施》，该市制定了12项措施。

上述措施从20xx年8月31日起执行，至12月31日止。

一是根据自治区要求和标准，下调煤炭价格调节基金。

二是保税减费。对煤炭生产企业暂停收取矿产资源补偿费和煤矿维简费，将现行煤管费征收标准调减为3.1元/吨。严禁

任何地区和单位以任何理由、方式向煤炭企业收取摊派、集资、赞助款等。

三是继续暂停收取该市重点煤焦一体化、煤电化一体化企业配套地方煤矿的安全生产保证金。

四是鼓励煤炭生产企业积极处理煤矸石，对所产煤矸石数量、质量进行实测，按照生产、利用双方签订并履行的购销合同，实行专用煤矸石票“一票制”管理，不收取任何费用。严厉打击弄虚作假行为，一经发现，取消享受本政策措施的资格。

五是煤监、煤炭、环保等有关部门要积极帮助企业办理、完善相关手续和证照，力争在3至5个月内完成。对井工煤矿要严格执行安全生产有关要求，符合安全生产条件后，方可组织生产。对露天煤矿实行产能考核管理，实际生产达不到核定产能50%的，责令停工停产，并取消主体资格，进行重新整合。

六是积极促进煤炭经济转变发展方式，鼓励煤炭企业加快技术改造，实现产业升级和延伸，加快煤炭就地转化增值。鼓励煤炭、电力、化工、冶金企业进行整合重组。

七是鼓励企业外调煤炭，凡调入乌海市境内的煤炭，一律不收取煤管费。

八是各有关部门要加强与周边铁路局的沟通协作配合，主动帮助企业增加煤炭产品铁路发运量。

九是加大对洗煤园区的道路等基础设施投入，进一步完善功能。

十是调整充实乌海市能源协会，发挥行业自律和市场配置等功能，提高煤焦行业整体抗市场风险能力。同时由政府出资，聘请国内煤焦行业的资深专家，对全市煤焦化企业负责人和

经营管理人员进行专题培训，提高行业管理水平和市场竞争力。

十一是确保煤矿安全生产监管监察工作扎实到位。

十二是进一步加强煤炭质量市场监管，规范煤炭经营交易行为，维护公开、公平、公正的市场环境。

## 行业发展状况心得体会篇三

第一段：引入汽车行业的发展背景和重要性（200字）

汽车行业作为经济的重要组成部分，对于社会的发展和人民生活的改善起到了重要的推动作用。近年来，随着科技的迅速发展，汽车行业也在进行着巨大的转型与创新。因此，研究汽车行业的发展成为了一项重要的工作。在这个过程中，不仅可以掌握汽车行业的发展趋势，还可以分析行业内的竞争状况以及制定相应的经营策略，对于汽车企业的未来发展具有重要意义。

第二段：分析汽车行业的市场现状和趋势（200字）

研究汽车行业的发展，首先需要了解当前市场的现状和发展趋势。目前，全球汽车市场呈现出多元化的特点，不同国家和地区汽车市场的需求也存在差异。随着人们对于环保和节能的重视，新能源汽车正逐渐成为市场的主流。另外，智能出行、共享出行等新兴业态也在快速发展，为汽车行业带来了更多的机遇和挑战。此外，汽车行业的发展还受到政策、经济、技术等多种因素的影响，研究这些趋势有助于更准确地预测未来市场的变化。

第三段：探讨汽车行业的竞争状况和挑战（200字）

当前，汽车行业的竞争日益激烈，竞争对手众多，无论是传

传统车企还是新兴的互联网公司都在积极涉足汽车领域。传统车企要面对市场份额的争夺和新技术的引入，而互联网公司则利用其丰富的用户数据和创新能力强威胁传统车企。同时，全球经济的不确定性和原材料价格的波动也给汽车企业造成了挑战。研究汽车行业的竞争状况和挑战有助于企业制定合理的发展战略，提高其竞争力。

#### 第四段：探索汽车行业的创新与发展方向（200字）

研究汽车行业的发展，还需要关注创新和发展方向。自动驾驶技术、智能交通系统、车联网等成为了当前汽车行业发展的热点，不仅可以提高车辆的安全性和智能化水平，还可以推动汽车与其他行业的融合发展。此外，新能源汽车的发展势头迅猛，电池技术、充电设施建设等也值得重点关注。同时，研究汽车行业的发展方向还需要与可持续发展的理念相结合，努力推动汽车行业向绿色、低碳的方向发展。

#### 第五段：总结研究汽车行业发展的意义和价值（200字）

研究汽车行业发展不仅可以了解行业的现状和发展趋势，还可以对竞争状况和挑战进行分析和应对，探索创新和发展方向，为企业的战略决策提供科学依据。同时，研究汽车行业的发展还能为政府制定相关政策、推动行业的健康发展提供重要参考。随着技术和市场的不断变化，汽车行业的发展也会面临新的机遇和挑战，只有不断进行研究和学习，紧跟时代潮流，才能在激烈的竞争中立于不败之地，实现持续发展。

## 行业发展状况心得体会篇四

26家。总承包企业以房屋建筑为主项的达31家，占总承包企业的97%；资质覆盖面达25个，占60个专业的42%，上半年坪塘建设集团填补了我区铁路专业资质空白。建筑业保持了较快的增长速度，产值持续攀升，对我区经济社会发展贡献不断增强。预计全年完成建安总产值140亿元，同比增长25%；

上缴税收亿元，同比增长25%，建筑企业发展态势良好。

## 1、开拓创新，展示建筑行业新特色

一是着力推进行业协会成立。为顺应当今形势发展需要，维护建筑市场秩序，促进建筑行业健康发展，行业科积极筹备，着力推动岳麓区建筑行业协会成立。岳麓区建筑行业协会成立大会暨第一次会员代表大会在时代帝景多功能厅顺利召开。协会的成立，对加强行业自律，促进沟通与合作，提高建筑行业整体素质，加快我区建筑行业发展都将起到重要作用。

二是积极组织成立建筑行业工会联合会。在区总工会的悉心指导下，行业科积极准备行业工会成立前期各项工作，长沙市岳麓区建筑行业工会联合会正式成立，这也是全省首家建筑行业工会联合会，为维护建筑工人合法权益搭建平台，标志着岳麓区万名建筑工人从此有了一个共同的家。11月29日省总民管部领导专程来调研，充分肯定了我区建筑行业工会工作，对岳麓区建筑行业率先实行工资集体协商工作给予了高度评价，准备在全省各行业推广我区建筑行业工会先进做法。

## 2、深化服务，塑造建筑行业新形象

一是做好行业诚信建设服务。积极组织、深入指导企业参加全市信用等级评定及评优评先工作，湘华、西城、桐木、坪塘、岳麓山、金湘、清水、咸嘉8家企业被评为“aaa”企业；猎鹰、新望被评为“aa”企业；西城被授予“20xx-20xx年度长沙市建筑企业施工总承包十强”称号；西城、湘华、金湘、坪塘、桐木、岳麓山6家企业被评为“施工总承包先进企业”；坪塘、西城被授予“质量优胜企业”；坪塘、东方红、西城被评为“安全生产好企业”。企业诚信意识明显增强，行为更加规范。

级部门和施工企业的共同努力下，由我区湖南省长沙湘华建

筑工程有限公司承建、湖南省西城建设有限公司参建的湖南省肿瘤医院门诊、医技、住院大楼工程项目喜获20xx20xx年度中国建设工程“鲁班奖”（国家优质工程），捧回了我区第一个建筑工程质量最高荣誉。

## 行业发展状况心得体会篇五

### 第一段：引言（200字）

直播行业是近年来发展最为迅猛的行业之一。随着互联网技术的不断进步，越来越多的人开始通过直播平台分享自己的生活、才艺和见解。作为一名直播从业者，我深深地感受到了直播行业的蓬勃发展和巨大潜力。通过与观众的互动，我不仅提高了自己的表达能力，还获得了无数的粉丝和支持。在这个过程中，我获得了许多关于直播行业发展的心得体会。

### 第二段：用户需求——个性化与专业化（200字）

直播行业之所以能够迅速发展，离不开用户对于个性化和专业化的需求。我发现，观众更愿意关注那些有特色、有深度的直播内容。个性化的直播内容吸引了更多的观众，而专业化的内容则保证了直播的质量和可信度。因此，作为直播从业者，我们要不断提升自己的专业水准，提供高质量的直播内容，以满足不断增长的用户需求。

### 第三段：平台竞争——内容创新与技术创新（200字）

直播行业的发展也带来了激烈的平台竞争。在这个竞争激烈的环境中，内容创新和技术创新成为了提高平台竞争力的关键。不仅要有丰富多样的直播内容，还要掌握先进的直播技术。直播平台需要不断创新，引入新的功能和技术，以提升用户体验和直播质量。同时，直播从业者也要不断学习和掌握新的技术，以适应行业的快速发展。

#### 第四段：商业模式——多元化发展与变现途径（200字）

商业模式是直播行业发展的重要环节，通过多元化发展和变现途径，直播平台和从业者可以获得更多的收益。在直播过程中，可以通过广告投放、电商推广和虚拟礼物收入等方式实现变现。而直播平台也通过提供付费内容、会员服务等方式吸引更多的用户和商家。因此，商业模式的创新和完善对于直播行业的持续发展至关重要。

#### 第五段：社会价值——信息传播和社交互动（200字）

直播行业的发展不仅带来了经济效益，也具有重要的社会价值。通过直播平台，信息可以及时地传播到观众群体中，帮助人们获取最新的资讯和知识。同时，直播也成为了人们社交互动的重要方式，人们可以通过直播平台交流、分享和互动，增进彼此之间的了解和联系。直播行业的发展为社会提供了更多的自由表达和参与的机会，促进了社会的多元发展。

#### 结论（100字）

作为直播从业者，我深刻体会到直播行业发展的迅猛和潜力巨大。个性化与专业化的内容，内容创新与技术创新，多元化发展与变现途径，以及信息传播和社交互动，这些都是直播行业发展的重要方向。我相信，在不断创新和持续发展的努力下，直播行业将为更多的人带来更加丰富多彩的体验和机会。

## 行业发展状况心得体会篇六

- 1、公关与数字营销结合。传统公关受到来自数字营销领域的强烈冲击。很多新兴的数字营销机构开始受到欢迎，分食着传播业的蛋糕，传统公关公司凭借着以前的积累，体积仍然庞大，或收购、或成立新部门、或整体转型开始迎接这一挑



战。因此未来公关行业发展要与与数字营销相结合的路径。

2、公关活动向多元化发展。企业求生存发展需要公关，其它经济组织、政治组织、文化组织、群众组织和宗教组织，要在我国改革开放总格局中实现其目标，同样需要公关。

3、公关行业人员专业化。公关人员除必备扎实的基础理论和娴熟的基本技能外，还必须在公关学的某个领域才华出众。“术有专攻”是今后公关从业人员的发展方向。

4、公关行业的业务范围国际化。让中国走向世界，让世界了解中国。展望未来，中国对外政治经济文化交流必将日趋频繁，世界一体化进程也将加快。同时，跨国性的争议和摩擦必会骤增，中国公关的触角必然会伸向世界各地。

5、致力于创意公关，加强企业的全员公关意识。公关是一门富于创造性的综合艺术，能够在工作中大胆改革，做出富有创造性的新举措，才能出奇制胜。

6、走具有“中国特色”的公关之路。共关系学作为一种文化，首先要受到本民族传统文化的影响，一个历史越悠久的民族，其民族意识、精神和风格对公关的影响也越深刻。中国公关的开展，必须体现中国国情，体现民族特色。

总之，展望公关行业的未来，它必然会随着我国市场经济的深入发展而被更多人熟知和重视。

一般来说，企业对社会公众影响力的实现和提高，需要依靠媒体宣传和公众活动策划。企业通过媒介的介绍、传播，和观众的交流、沟通和互动，在公众面前树立并强化公司的品牌形象，在市场竞争中赢得先机。而在这一系列活动安排中，专业公关公司是企业的好帮手。

近两年来，公关公司发展迅猛。去年9月，欧洲易美济[emg]

公共关系顾问有限公司上海代表处成立；今年5月，美国最大的私营公关公司之一waggener edstrom进军中国市场。截至目前，全球排名前20位的国际公关公司已有三分之二进入中国，且保持着15%以上的平均年增长率。

为适应发展需要，公关公司不断扩大在华业务，招聘动作自然频繁。据公共关系协会副秘书长兼研究发展部主任陈向阳介绍说，公关行业的市场需求十分旺盛，目前全国有专业公关公司1000余家，对人才的需求保持着每年30%的增长速度。另据智联招聘网数据显示，2004年广告公关业网上求职者的平均月薪增幅达23%，成为当年增长冠军；公关人才招聘增幅也达到了16%。

## 公关选才四大标准

随着公关人才的需求看涨，原本从事市场、媒体、新闻、中文、企业公关的部分人才将眼光投向了公关行业。公关公司的规模虽然都不是很大，对人员的素质要求却并不低，员工个个都是精兵强将，代理着一家到几家国内外知名企业的公关业务。即使是有新闻、企业公关等工作经验的人加入该行业，都需要从头做起，晋升到总监级更需经历10多年的奋斗。

要想在该行业游刃有余，从业者需要具备以下四方面的'素质：

首先，拥有广博的知识。公关从业者一般需要有本科以上学历，拥有新闻、市场、营销、社会学、国际关系、公关广告等专业背景，熟悉媒体运作或政府关系者为佳。由于某些公司拥有跨国公司客户，因此从业人员还需要有丰富的阅历，熟悉中外文化，有国际化的眼光和思维，这样才能更好地理解国外客户的要求和意图。在这一点上，海归求职者有较大的优势。不过，大多数公司仍然比较看重本土人才，毕竟公关的运作大多需要和本土媒体、政府打交道。此外，由于公关需要和跨国公司总部的高层沟通对话，因此优秀的英语听说读写能力也非常重要。

其次，有强烈的求知欲，创新能力强。公关经常接触不同行业的客户，需要不断充电学习，了解企业运作目标。一般而言，公司客户分为it、消费品、政府公关、公司公关等几类，根据客户的不同，公关需要的背景也不同，掌握某一方面专业知识、熟悉国际法和相关法律法规的人才是最缺乏的，比如掌握财经、it知识的公关人才。此外，创新创意也是高层公关人才应该具备的素质之一。他需要根据项目策划、寻找产品卖点，策划有创意的活动，帮助企业达成品牌塑造、产品推广、品牌维护等不同的战略目标。

再次，良好的沟通和团队合作能力。公关公司一般采用团队合作的工作模式，一个团队负责一个或多个客户。有时候某地公司的员工需要和北京、广州、亚太区的分公司同事共同负责一个客户，因此优秀的沟通能力和团队合作精神是非常重要的。

最后，具备服务意识。很多人喜欢公关，因为它有挑战性和新鲜感；也有人厌倦这个行业，觉得要看媒体和客户的脸色。公关从业者需要有强烈的服务意识和耐心，如原本做媒体的，要从弹性工作时间转变成坐班工作；原本做企业公关的，要转变成以客户为核心，满足客户的要求等。

## 公关热门岗位一览

从国际公关公司进入中国的那天起，就以国际化标准、国际化运作、国际化的思维结构打破了传统的“中国式公关”模式。公关不再是请客送礼、写稿发稿，它服务的手段由最初的市场研究、媒介关系、政府关系、市场推广，发展到品牌管理、整合营销传播、危机管理、战略咨询等全方位服务。因此，公关公司推出的职位有策划、资深文案、会议活动执行、高级设计师、网页及动画设计师等。

公关公司推出的主要岗位，按照级别分类，从下至上有客户助理、客户主任、高级客户主任、客户经理（顾问）、高级

客户经理、客户总监等。由于公关业在上海的扩张是近几年的事情，因此各层次的专业人才非常匮乏。这里，我们以客户主任、客户总监两个职位为例，看看公关业对入行人才的要求。

## 客户主任

**工作职责：**负责与客户进行常规业务联络和沟通；组织撰写新闻稿、新闻背景资料等提供给媒体的资料；联络、管理及维护媒体关系，包括建立及更新媒体数据库、发布新闻稿、安排专访和媒体追踪；参与公关活动的策划和管理，如媒体邀请、媒体接待、新闻资料制作及媒体监测等。

**职位要求：**大专或以上学历，1-2年相关行业工作经验，具备外企公关或新闻媒体从业经验者优先。良好的中英文书写和对话能力，熟练使用办公软件，工作积极主动，具备团队合作精神及责任感，能承受紧迫的工作安排和压力。

## 客户总监

**工作职责：**为客户制定媒体关系策略和公关活动策划，达成客户的市场或传播目标；督促客户服务团队执行媒体及公关活动，有效分配资源，并保证服务团队的工作质量；负责监督公关项目的计划和实施，使公关项目能在预算的时间和费用内完成；积极拓展客源及开发公司业务；与客户进行紧密的业务联络和沟通。

公-关-招-聘需求逐年递增，加上亨氏、宝洁、肯德基、高露洁等知名跨国企业接连经历了公关危机，公关人才的作用日渐凸显，令公关行业人才的薪酬发展也颇为乐观。据智联招聘薪酬数据显示，2017年上半年，媒体公关职业网上求职者的平均月薪增加到3397元，比2004年上半年的3066元增加了11%。

多家公关公司从业人员薪酬抽样调查发现，薪酬水平良莠不齐。入行起薪一般约为2000元/月，经过2年左右的积累，客户主任的薪酬将达到4000元/月的水平。总监一级的收入相当可观，一般年薪起码在20万元以上，但国际和本土公关公司付薪水平有较大差异。

客户经理以下职位，一般2-3年可以晋升一级，薪酬也会相应提升一级。而客户经理以上的晋升，则需要有突出的能力和技能，晋升的年限很难预测，但一般至少需要10年以上的从业经验。

## 行业发展状况心得体会篇七

随着科技的不断发展和全球经济的迅速增长，各个行业都在不断探索和创新，以适应新时代的需求。作为从业人员，我们应该密切关注行业发展的前沿，不断学习和思考，以更好地应对变革带来的挑战和机遇。在这篇文章中，我将分享我对行业发展前沿的一些心得体会。

首先，了解和把握行业趋势是非常重要的。无论是新兴产业还是传统行业，都存在着一些共同的变革和趋势。在全球化和信息化的背景下，行业的竞争已经不再是单一的，而是越来越多地受到其他行业的影响和冲击。因此，我们需要持续关注行业的动态，并掌握关键的趋势和发展方向。只有真正了解行业的发展趋势，我们才能在激烈的竞争中保持领先地位，并更好地抓住机遇。

其次，创新是推动行业发展的关键。无论是制造业还是服务业，只有不断创新才能保持竞争优势。随着科技的飞速发展，行业的创新周期越来越短，我们需要在不断适应新技术的同时，主动寻找创新的机会。创新可以从产品、服务、营销等各个方面入手，关键是要发现和满足客户的需求。只有不断推陈出新，我们才能在日益激烈的市场竞争中立于不败之地。

再者，要注重人才培养和团队合作。作为一个行业的从业者，我们不能仅仅单打独斗，而应该注重与他人的合作和协作。一个高效的团队不仅能够提高工作效率，还能够共同面对挑战和解决问题。因此，我们需要培养良好的团队合作精神，并学会有效地沟通和协作。此外，不断提升自己的专业知识和技能也是非常重要的。行业发展的前沿往往涉及到新的技术和知识，我们需要积极学习和更新自己的知识体系，以适应行业的发展需求。

最后，要注意行业发展的可持续性和创造价值。在快速发展的同时，我们不能忽视行业发展的可持续性和社会责任。无论是环境保护，还是社会公益，都需要行业从业者的共同努力。我们应该注重绿色和可持续发展，关注企业的社会责任，为社会创造价值。只有坚持可持续发展，我们才能真正取得持久的成功，并在行业中展现出自己的核心竞争力。

总之，关注行业发展的前沿并及时调整自己的思路和行动是每个从业人员都应该做的。通过了解行业的发展趋势，我们能够更好地应对变革带来的挑战和机遇。创新、团队合作、持续发展和创造价值是推动行业发展的关键。只有紧跟时代的步伐，我们才能在行业中立于不败之地。

## 行业发展状况心得体会篇八

快递业是当今发展较快的产业。快递服务作为一种先进的邮递和运输服务方式，于二十世纪七十年代末进入我国，这一新兴的朝阳产业，在促进经济发展、方便社会交流、满足消费者和商家多元化寄递需求、扩大就业等方面发挥了积极作用。随着中国经济持续繁荣和对外贸易的快速增长，快递服务不仅越来越受到社会各阶层客户的普遍欢迎，还与信息技术和互联网发展相结合，成为电子商务实现实物配送的主要途径。目前，全球背景下的快递服务业发展迅速，已经成为经济发展中的重要产业。

中国快递业随着改革开放的脚步，逐步发展，从无到有，从小到大，尤其是近年来，经营快递业务的企业大量产生。为了解快递业快递服务业发展状况，促进快递服务业又好又快的发展，国家统计局安徽调查总队和安徽省邮政管理局于2007年上半年联合开展了全省快递服务业专项调查。调查结果表明：安徽快递服务业发展较快，呈现出国有、民营、外资共同发展的格局，企业实力增强，业务范围拓展，经营业绩提高，但与沿海和内陆经济发达地区的发展水平相比，还处于起步阶段，存在总体规模偏小、服务水平不高、服务缺乏规范等问题，亟待政府和有关部门予以高度重视。

1、企业数量快速增长。2004年经济普查显示，全省经营快递业务的法人企业只有7家，根据第一次全国经济普查基本单位名录库、工商管理部门登记注册库，结合省邮政管理局掌握的情况、经过逐个清查、核实后确认，截至2006年底，全省经营快递业务的法人企业有34家，两年时间，快递企业的数量就增长了3.9倍。快递企业的迅速增加，在一定程度上满足了人民群众和商务往来日益增长的实物传递和个性化服务的需求。

2、经营业绩大幅提高。2006年，快递企业全年实现快递业务收入3.8亿元，比上年增长13.0%，营业利润大幅提高，为1323.8万元，比上年增长66.4%，全年完成快递业务量1622.1万件，尽管比上年下降8.1%，但是对业务收入增长的影响不大，主要是国内同城业务量大幅减少，而附加值较高的国内异地、国际及港澳台业务量均有所增加。

8.8%，经营国内异地、港澳台及国际业务的企业占14.7%。

4、企业实力逐步增强。快递业快递企业实力逐步增强。2006年，全省快递企业资产总计为6.5亿元，户均资产为1915.6万元；企业拥有营业网点为2299个；企业从业人员增幅较大，年末为2886人，比上年增长47.5%；房屋建筑面积增幅为11.6%，共计4.4万平方米。

5、服务设施快速增加。从企业的运输设备、分拣设备等方面的发展情况看，快递业快递服务硬件实力明显改善，2006年被调查企业拥有独立分拣场地面积比上年增长32.5%，为1.2万平方米；拥有收件、派送、分拣等用途的汽车数量为509辆，比上年增长36.5%；摩托车220辆，比上年增长39.2%；计算机665台，比上年增长71.0%；手持终端设备166台，比上年增长295.2%。计算机、手持终端设备投入增长迅猛，有效提升了快递企业的服务能力。

6、服务方式更加先进。快递企业在上门揽收、投递到户、限时送达等服务功能上日趋完善，先进的信息跟踪技术使跟踪查询服务更加及时、方便。在被调查企业中，提供查询服务的快递企业有33家，占97%，其中能提供按环节跟踪查询服务的企业有32家，占97%。只有1家企业未提供查询服务。

### （一）经营主体多元化

快递业已经打破了最初的国有邮政快递“ems”一揽天下的格局，呈现出国有、民营、外资等多元化主体相互竞争的格局。从企业登记注册类型来看，在被调查的快递企业中，国有企业占5.9%、有限责任及股份公司占58.8%、私营企业占17.7%、股份合作及联营企业占8.8%、外资及港澳台企业占5.9%、其他企业占2.9%。调查结果显示，国有企业快递市场份额在下降，而民营及外资企业市场份额不断扩大（见表1），发展速度加快。

1、国有快递企业占主导地位但发展趋缓。中国邮政ems先后于1980年、1984年开办了国际、国内特快专递业务，国际业务方面，依赖万国邮联系统和与tnt集团建立合作代理关系，国内业务方面，依靠遍布城乡的投递网络，国家赋予邮政的普遍服务政策（邮政车辆城市内通行无阻“ems“邮件”等同于真“邮件”享受铁路、民航的优先装运权等）施用于并非完全符合“普遍服务”内容的国内ems业务，运用有利的行



政资源，国有邮政快递ems一直处于快速的增长和近乎垄断的高市场份额状态，1995年ems国内和国际快递市场占有率都达到了97%。随着中国市场进一步开放，国有邮政快递已不能满足市场增长与时限的需求，民营快递企业和外资快递企业快速发展起来，导致国有企业快递市场份额减少。2006年，快递业国有快递企业快递业务量达1305.2万件，比上年下降17.5%，占全部快递业务量的80.5%，比重比上年下降9.1个百分点；实现快递收入2.8亿元，比上年增长5.4%，占全部快递收入的73.6%，比重比上年下降5.3个百分点；年末从业人员1561人，比上年增长26.8%，占有从业人员的54.1%，比重比上年下降8.8个百分点。

件，比上年增加13.9%，占全部快递业务量的比重为3.2%，尽管业务量相对较少，但是国际快递业务收入不可小觑，占全部快递业务收入的比重达到18.9%，为0.7亿元，比上年增长28.2%。

## 表2 分经营区域快递业务量、业务收入情况

国内同城

国内异地

国际及港澳台

其他

### （三）中部六省位居中游

快递业快递业经营状况在中部六省（湖北、湖南、山西、江西、河南、安徽）中基本处于中等水平，发展速度相对较慢，服务手段和基础设施也基本处在中等水平，湖北、河南快递业经营状况排在前列。

从经营状况看，安徽快递企业数在中部省份中位于第5位，占中部企业总数的12%；从业人数、快递业务量、快递业务收入排在第4位、快递营业利润排在第3位。中部地区快递企业数最多，利润最好的是湖北省，快递企业有76家。

从经营条件看，快递业快递企业拥有营业网点较多，位于中部省份第2位；企业所拥有的房屋建筑面积、独立分拣场地面积、汽车、摩托车、计算机和手持终端设备都排在中部省份的第3、4位，经营条件较好的是湖北和河南省。

从发展速度看，2006年与2005年相比，快递业快递业务量增速是下降的，排在第6末位，快递收入增速、营业利润增速分别排在第5、第4位。发展速度较快的是湖北、湖南省，快递收入增幅在20%以上。

从户均指标看，快递业主要指标每户企业平均值最高，户均业务量、户均业务收入、户均营业利润均排在中部省份的第1位。

快递服务业与区域经济发展水平高度关联，2006年快递业全年生产总值占gdp居全国第15位，而快递服务业发展水平也在此位次左右，其中快递业务收入居16位，营业利润居14位，业务量居18位，资产居17位。尽管快递业快递业发展速度加快，经营状况良好，但是相比江、浙、沪及北京、广东等沿海或内陆经济发达地区，快递业快递服务业在发展中仍然存在诸多问题。

快递业快递业尚属起步阶段。一是数量少，快递业快递企业数量占全国的1.1%，只是广东的9%，企业总部在广东有20家，而快递业没有总部企业，只有27家单一公司和7家分支机构。二是实力弱，快递业快递企业注册资本在500万元以上的仅有2家，广东为16家；企业户均资产1915.6万元，是广东的79.4%。三是规模小。快递业企业快递业务量、收入分别占全国的1.5%和1.3%，年户均业务收入为1119.1万，只是广东

的57.2%；年户均业务量为47.7万件，是广东的97.1%，但是营业利润较小，只占全国的0.3%，户均营业利润为38.9万元，只是广东的10.3%。

2、区域发展不平衡，市场格局差异大。从地域看，快递业快递企业主要分布在17个市中的9个市，合肥、芜湖、蚌埠、马鞍山、铜陵、黄山、滁州、宿州、宣城，其中企业数量最多的集中在经济发达的合肥，为15家；其次是芜湖，为6家；其他市分别为1-3家。从市场格局看，企业户均业务量5万件以上的在合肥、蚌埠、滁州、芜湖，其中同城户均业务量达1万件的在合肥、芜湖；异地业务量达4万件以上的在合肥、蚌埠、滁州、铜陵；国际及港澳台业务量达2万件以上的在合肥、铜陵、芜湖、蚌埠。

3、政府监管难度大，单位变动较频繁。快递行业的监督和管理目前还处于比较松散和无序的状态。原因是多方面的。一是由于历史的原因，快递服务业长期没有具体的管理部门，造成整个市场鱼龙混杂的局面。二是由于行业准入门槛较低，又多是小企业，决定了快递单位变动极其频繁。调查中，我们发现有的企业变成了个体户；有的企业改制成公司的下属单位或换人承包；有的经营场地、经营内容发生了变化，企业开与关、搬迁、变更等时有发生。三是一些快递企业消亡或变更业务没有及时到工商部门办理注销、登记手续，提供的单位地址和联系电话查无此人。这些因素造成政府有关部门监管的困难。

4、服务标准不一，服务水平不高。快递服务业由于服务收费和风险标准不一，当快递过程中出现物品损坏、丢失赔偿等问题时，往往引发纠纷，产生这些现象的原因，就企业自身而言主要是服务水平不高。第一是管理不规范，由于缺乏规范的流程管理，邮包在哪个环节丢失都难以查到，这也是快递业的普遍问题。第二是从业人员乱，一些中小快递公司招聘的业务员大都没签劳动合同，也没业务培训，其收入不稳定，由效益情况来决定，有些收递员如果发现货物价值不菲，

就干脆私吞掉，然后编造丢货理由，还有些素质差的收递员连人带货一起消失。第三是交通工具和服务技术落后，运输设备简陋、服务设施少容易导致邮包运输出现问题。快递业快递企业服务设施相对落后，营业网点只有广东的一半，独立分拣场地面积、汽车、计算机只占广东的4.2%、8.7%和4.9%。

5、市场竞争无序，安全隐患较大。由于快递行业缺乏统一管理，市场无序竞争的现象比较严重。快递行业利润较大，投资较小，见效较快，进入门槛较低，众多不规范快递公司租间房子，一张桌子一部电话，几个雇员，就能开展快递业务，少数快递公司和个体户唯“钱”是图，急功近利，凭借自身成本低廉的优势，随意压低快递资费，超范围经营，这种短期行为，既造成市场过度竞争，又带来较大的安全隐患。投错件、发错件、损坏件、丢件、不能按时投递等现象屡见不鲜，损害了消费者的合法权益。

#### 四、对策建议

快递服务是服务业的重要组成部分，是一个发展前景十分广阔的朝阳产业，要加强统筹规划和宏观指导，按照科学发展观要求，推动快递业的科学发展、全面发展和协调发展。

1、加大监管力度，促进快递发展。推进监管体系建设，制定科学合理的监管政策，逐步完善快递业务市场准入、审批制度。加快法制建设，制定相应的法律和规章制度，建立健全统一和开放的快递市场，推进依法行政，制定产业发展政策，促进快递业持续健康发展。

2、规范市场秩序，保障服务安全。规范市场秩序，加强市场秩序的监管力度，避免无序竞争，建立健全快递服务标准体系，规范快递服务，开展安全保障体系，维护消费者的合法权益，全面建立完善的、有序的市场竞争机制。

3、提高服务水平，加强行业自律。企业自身要提高管理水平，打造全方位、综合性、跨区域的快递服务网络，实施品牌战略，加强行业自律，树立商业诚信，遵守职业道德，强化服务意识，提高服务水平。

4、筹建快递协会，扶持民营企业快速发展。虽然民营快递公司规模小，但数量多，快递业民营企业数量占全部快递企业数的88.2%，他们以其自身机制灵活特点，在快递业迅猛发展中起到重要的作用，因此应大力扶持民营快递企业的发展，筹建快递协会，在政府与企业，企业与市场间架起信息沟通的桥梁，引导民营快递企业通过合资、参股、联合等多种方式，实现规模扩张，实现民营快递价值链的提升，不断发展壮大民营快递企业。

## 行业发展状况心得体会篇九

随着时代的变迁，每一个行业都在不断地发展壮大，面对行业发展，我们作为从业者，需要时刻保持敏锐的观察力和适应力。在我的工作经历中，我深刻体会到了行业发展带来的机遇和挑战。下面我将结合自身经历和实践体验，谈一下对于面对行业发展的一些心得体会。

### 第二段：挖掘机遇

行业发展对于从业者来说，机遇与挑战并存。机遇的掌握需要我们时刻保持敏锐的观察力。比如，我所在的家居装饰行业，近年来随着人们生活水平的提高，家居装修越来越受到人们的关注，市场需求不断增加。我们利用行业机遇，及时调整生产、销售策略，在研发、设计、制造、售后等方面不断创新，针对市场需求进行产品升级和服务改进，从而满足客户的需求，赢得市场占有率。

### 第三段：直面挑战

除了机遇，行业发展也会带来各种挑战，这需要我们勇于直面，持续变革和创新。比如，在家居装饰行业，由于市场竞争日益激烈，消费者需求日趋多元化，越来越重视个性化需求。因此，我们需要跟紧市场步伐，加强市场调研，不断推陈出新，提高产品和服务质量，打造品牌形象，从而在激烈的市场环境中谋求生存和发展。

#### 第四段：追求可持续发展

行业发展不是一朝一夕的事情，需要我们始终保持长远的眼光，追求可持续发展。比如，在家居装饰行业中，我们注重耗能、环保、绿色环保、绿色节能等方面的可持续发展。我们不断推广家装行业的节能、环保、低碳思想，把现代节能技术和环保材料应用于装修施工过程中，从而满足客户对环保和节能的需求。只有在可持续发展的道路上，行业和企业才会长盛不衰。

#### 第五段：总结

面对行业发展，机遇和挑战并存，我们需要敏锐的观察力和适应性，勇于直面挑战，追求创新和可持续发展。这对于我们每一位从业者来说，都是不断前行的动力和信仰。通过不断学习和反思，我们可以在行业发展之路上迎接更广阔的天地。

### 行业发展状况心得体会篇十

内容摘要：2012年，由于我国处在经济结构调整时期和受到国际市场需求低迷的影响，经济增长出现了下降的态势。但是，快递产业增长依然强劲。据快递物流咨询网测算，2012年快递产业业务量呈现40%以上的增长速度，业务量将达到56亿件左右，业务收入将达到1080亿元左右。

快递业务继续保持高速发展，“网购”快递量比重进一步提

高

2012年，由于我国处在经济结构调整时期和受到国际市场需求低迷的影响，经济增长出现了下降的态势。但是，快递产业增长依然强劲。据快递物流咨询网测算，2012年快递产业业务量呈现40%以上的增长速度，业务量将达到56亿件左右，业务收入将达到1080亿元左右。其中，“网购”快递业务量占到63%，同比增长5个百分点。这是由于民营快递企业的低价竞争与服务能力的不断提升助推了“网购”快递的高速发展，让“网购”变得更加快捷和便利。“双十一”日均最高快件量突破3000万件，创历史日均快件量新高。

政府部门出台政策和标准，进一步加大对快递业发展的支持力度

全国人大常委会表决通过关于修改《邮政法》的决定设立省以下邮政监管机构，三级邮政管理体制建立；邮政业相继纳入《社区服务体系规划建设规划（2011年至2015年）》和《“十二五”综合交通运输体系规划》；六部委联合出台《关于鼓励和引导民间投资进入物流领域的实施意见》，鼓励民间资本进入快递业；国家邮政局和商务部联合发布《关于促进快递服务与网络零售协同发展的指导意见》，从七个政策措施促进二者协同发展；国家质检总局和国家标准委批准发布《快递服务》系列国家标准正式实施；《快递运单》国家标准和《快递服务与电子信息交换标准化指南》行业标准也正是实施。

产业集中度进一步提高，民营快递的体量进一步增大

在2012年9月，日均突破200万件的快递企业达到了6家。据快递物流咨询网测算，这6家内资快递企业占到快递业务量市场份额占到了82%左右，其中前4家占到了63%以上，同比上升了9个百分点和7个百分点；民营快递企业的业务量市场份额已经占到了84%，同比增长了4个百分点。在国际快递，外资

快递企业依然处在主导地位，快递业务量市场份额占到77%左右同比下降了2个百分点。这表明民营快递正在崛起，顺丰速运的国际化、圆通速递的包机和申通快递成为中国快件量最大的企业均具有里程碑意义。与此同时，邮政速递物流a股ipo通过审核，它为内资快递企业上市起到了示范与引领作用。

快递企业利润进一步下降，优胜劣汰与兼并

重组进一步加快

据快递物流咨询网测算，2012年内资快递企业平均利润在3%~5%，同比下降了3个百分点左右。由于价格竞争的态势没有改变，用工等成本不断上涨，快递企业“微利化”、利润平均化趋势日趋显著，出现了部分快递企业业务量不足而持续亏损现象，他们不得不面临优胜劣汰或者被兼并重组的挑战。从2012年年初开始，星辰急便重组鑫飞鸿后倒闭；鑫飞鸿被中铁物流兼并，更名为飞豹快递；天天快递被再次被重组；希伊艾斯被红楼集团重组更名为国通快递等案例相继发生，是快递产业进入“十二五”时期最多的一年。竞争向产业上下游延伸，快递企业与电商相互跨界进一步加剧。

2012年电商自建物流不断扩张，力促消费者“最后一公里”个性化体验最佳，从而扩大自身在“网购”零售业的市场份额。像京东、凡客、易讯、苏宁易购、一号店等均有自建快递物流，其市场份额在6%左右。由于他们采取的是用商品销售的利润补贴快递物流，持续的亏损又让他们不得不开放快递物流平台。内资快递企业在“微利化”的情况下向电商平台或电商“跨界”也是一种无奈的选择。从多数快递企业“跨界”的情况看，效果不明显。总体的情况是“跨界容易越界难”。

航空快件量的比重进一步提升



2012年，顺丰速运自有飞机和包机达到27架；邮政速递物流自有飞机达到17架；圆通速递包机3架；联邦快递包机2架；联合包裹包机2架，较2011年增加了6架。快递企业通过全货机运输部分快件外，主要还是通过客机的“腹舱”运输快件。据快递物流咨询网测算，航空快件占到全部快件量25%以上，航空快件已经占到航空货运量35%左右，是增速最快的一年。航空快递为快递实现800公里以上“次日达”提供了快捷的交通工具，是快递产业做大、做强的重要标志之一。

## 外资快递取得快递业务经营许可证

2012年9月6日，国家邮政局批准美国联邦快递（中国）有限公司和优比速包裹运送（广东）有限公司（美国联合包裹）经营国内快递业务。联邦快递首批获准在深圳、广州、杭州、上海、天津、大连、郑州、成都8个城市，联合包裹首批获准在深圳、广州、西安、上海、天津5个城市，分别开展除国内信件外的国内快递业务。这是我国政府履行入世承诺的举措，也是我国国内快递市场对外开放的重要标志。

## 快递企业规范遇到瓶颈，可持续发展面临的挑战进一步凸显

主要表现在：民营快递企业之间的价格竞争没有向价值竞争转变，企业的利润继续呈现下降的趋势，没有跳出“谁先涨价谁先死、谁不涨价谁等死”的怪圈。在“双十一”、“双十二”期间没有快递企业按照价值规律采取“浮动式”定价机制调整市场需求。尽管快递企业作了充分的准备，但是“暴仓”现象由2012年出现在集散分拨中心向快递站点转移；快递的安全隐患依然存在，恶性危险品引发的事故呈现上升趋势，快递客户的信息出现了“倒卖”现象；特许加盟模式民营快递企业是否向自营模式转变依然存在困惑；“网购”快递与商务快递比例失调；快递车辆技术标准和快递电动三轮车技术标准尚未出台，制约了“最后一公里”配送的规范发展。