# 中国十大行业人才报告-IT行业

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-21

*第一篇：中国十大行业人才报告-IT行业中国十大行业人才报告－IT行业IT行业2024年：一场虚火2024年是网络泡沫破灭的一年，这种影响一直持续到2024年。低迷、不景气等词汇就像幽灵一样缠绕着IT公司。就整个2024年的才市来看，可以说...*

**第一篇：中国十大行业人才报告-IT行业**

中国十大行业人才报告－IT行业

IT行业

2024年：一场虚火

2024年是网络泡沫破灭的一年，这种影响一直持续到2024年。低迷、不景气等词汇就像幽灵一样缠绕着IT公司。就整个2024年的才市来看，可以说是迷茫、动荡和虚热。据了解，2024年，IT业招用员工人数达到高峰，2024年，下滑始露端倪，2024年，各大公司更是普遍压缩用人计划。IDC报告显示，2024年，全球IT业呈现出有史以来最严重的滑坡，增长率下跌2.3%。虽然中国IT业仍然保持了18.1%的增长势头，但其在就业市场上的表现却远不如前。此前的一些人才大户，如“巨大中华”四大公司，都大幅缩减了招人计划。

据各公司的数据调查显示，2024年IT人才需求一直是惨淡经营，甚至连IT高级人才的日子也不好过，国内外一些著名IT企业2024年年尾都传出了裁员消息。

虽然摩托罗拉、中国联通、TCL等都打出了招贤纳士的大旗，总体需求量也很大，但学生们却普遍感觉他们所提供的就业环境不比往昔。比如联通计划在全国招收2024名毕业生，TCL计划招收800多名毕业生，但就业地点多在西北、西南、东北。

虽然一些新成长起来的公司偶露峥嵘，像UT斯达康宣布月进一批优秀人才，让人眼前一亮。但更多的却是反映整个行业不成熟的浮躁。

9月，托普曾宣称要在全国招收5000名技术人才，似乎让人一下感觉IT的春天来了。但业内人士纷纷提出质疑，一阵热炒过后，这事儿也就没了下文，炒作的痕迹十分重。而“软件蓝领”的概念，从年初炒到年尾，让想跻身IT业的人们兴奋不已，但据调查，国内对软件蓝领人才的需求并不是媒体所说的那么多，相当多的软件公司明确表示，他们不需要软件蓝领，此举大概是培训公司们出的损招。

但总的来说，信息产业仍然是一个朝阳产业。预计2024年会有一些亮点。

一、金融、零售、电子、房地产等行业为IT人才提供了新的机会

IT业的全面复苏还需时日，但在其他行业，对信息人才的需求开始抬头。据统计，最渴慕IT人才的是一些大型的股份制企业，和新兴的民营企业。

根据报告，金融服务行业和房地产行业在明年可能成为雇佣IT人才的热门。与此同时，批发和商业服务行业预计在雇佣新IT职位上有所增长。零售行业的信息部门也可望再增加IT职工。

在美国，调查公司有同样的结论。在IT公司普遍缩减用人计划的情况下，西北地区以及南加利福尼亚州的生物、金融服务和医疗企业都显示出对IT人才有较大的需求。其他可能增加IT员工的部门主要是与网络安全相关的部门。

目前外资金融机构，如国际金融公司、美林、花旗、汇丰银行、纽约人寿、友邦、太平保险公司等都纷纷抢滩中国市场，他们凭借雄厚的实力、先进的技术、灵活的策略对国内的金融界发起挑战。他们用“网上银行”掠取中国的优质客户，同时以“人才优势”来换取竞争优势。虽然我国国有商业机构已经大幅度提高了“金融科技”人才的薪酬，但股份制金融企业和外资金融机构高达数十倍的年薪最终将“热门人才”挖走。

由于我国金融硬件水平已达到国际先进，因此以“金融科技人才”为根本的软件水平必须提高到战略高度。为此，金融公司势必会鼓励在职人员的在职培训；并且进一步提高“金融信息”人才的待遇并出台相关政策，吸引IT界人才投身金融。

据说，中国人民银行已经制定出了金融信息人才的培养战略方针，已指定对外经济贸易大学信息学院作为金融信息人才的专门培训基地，以期培养能适应国际规范的、信息技术与

经济管理业务紧密结合的高层次复合人才。

二、国家对软件业的重视，软件人才需求会增加

2024年9月18日，国务院办公厅转发了《振兴软件产业行动纲要(2024年至2024年)》。纲要称，到2024年，我国的软件与信息服务业国内市场销售额要达到2500亿元市场目标，在从业人员规模上要形成80万人开发人员队伍。然而现有的统计调查显示，我国国内企业现有软件技术开发人员大约20万人，达到2024年80万人的规模，每年至少需要补充60万的人才缺口。

有关专家指出，我国的IT队伍存在严重的结构失衡，既缺乏高级IT人才，更缺乏技能型、应用型信息技术人才，缺乏一大批能从事基础性工作的技术人员。目前，软件开发主要分两类，一类是通用软件开发；另一类是软件定制服务。未来国内IT企业将需要大量的通用软件开发人才。同时，针对各行各业的软件定制服务也将对软件人才提出更高的要求，当然最好是该行业的从业人员能够进入IT业设计适合行业特征的软件。

在未来的2到3年内，信息产业部将在全国设立百所软件人才培训基地，培养应用型软件人才。面对这一巨大蛋糕，国内外培训机构跃跃欲试，争先下手。据了解，仅北大青鸟APTECH公司在全国就已建立和发展培训中心76家，形成了22000多人的培训规模。而且，培训出的人才在人才市场非常走俏。

2024年是《行动纲要》全面开展的重要一年，可以想像，软件人才前景乐观。

三、大公司需求旺盛

微软和IBM在2024年都宣称要推出自己的人才培养计划。IBM的“天才孵化计划”主要是与中国最顶尖的一些大学如北大、清华、上海交通大学等合作，每年挑选10多名软件和MBA方面的顶尖学生在IBM中国研究中心做项目开发，费用和设备均由IBM提供。此计划从2024年开始，每年在中国举行，合作的院校将从北大、清华拓展到其他重点高校。微软也宣布在中国启动一项“长城计划”，跟IBM非常相似的是，微软选择的合作院校主要也是北大、清华、上海交通大学、浙江大学等。微软承诺，在未来3年内，微软至少将投资两亿元与上述院校共同培养软件人才，微软亚洲研究院还将在全国各大高校和科研机构推出每年至少150场学术讲座。

微软中国宣称，要从2024年开始就保持50%的增长，为此目标，比尔.盖茨在上海透露微软亚洲研究院将在中国网罗2024名顶尖程序员。可见，能否得到一流人才对于微软意义同样巨大。

四、培训和安全市场

值得重视

IT市场虽然不如前几年红火，但IT培训业在短暂的几年中迅猛发展壮大起来了。业内人士估计，目前我国的IT培训市场每年有20亿元的规模，这促使大量机构跟进。目前，全国各地很多培训机构都将IT人才培训列为工作重点，还出现了许多专业的计算机知识培训学校，它们采取各种优惠措施争夺生源，在IT培训业进行着一场混战。这样，对培训师资的争夺势必会更加激烈。

另外，从目前国内各企事业单位的IT技术人员需求来看，信息安全技术人员十分匮乏。随着计算机的广泛使用，病毒的种类也越来越多，危害越来越大。专业的反病毒工程师还是国内IT人才架构中的一个空白。随着信息安全受到社会各界越来越多的关注，以及电脑病毒危害的频频发生，从反病毒软件的安装、调试、维护到日常使用，都需要具备一定安全技能的技术人员来实施。因此，反病毒工程师必将成为国内IT技术人才需求的一个新热点。

而网络安全更是日益受到重视。目前国内这一块的顶尖技术人才并不多，而企业的需求不少。以前的“黑客”们纷纷从良，说明这一块隐藏着的巨大商机。

**第二篇：化肥行业人才报告**

2024年上半年化肥行业人才报告

一、行业状况

受去冬今春西南五省区持续干旱、东北雨雪灾害等因素影响，今年春耕全国化肥消费量明显减少，而国内化肥产量增长依然强劲。1～4月，全国氮肥产量同比增长6.1%，磷肥产量增长15.6%，钾肥产量继续保持两位数增长。加之目前正值化肥旺季关税期，高关税遏制了国内化肥出口，使得国内化肥社会库存较大，供应量十分充足。虽然受到天然气价格上涨和夏播用肥旺季到来双重利好支撑，但化肥市场后期走势并不乐观，价格难以大幅上扬。”在这种情况下，任何利好，都只能帮助化肥企业和经销商尽快消化手中的存货，却很难助推化肥价格大幅攀升。从国际情况看，受前期干旱、近期洪灾等恶劣气候条件影响，东南\*家今年以来化肥需求量有所减少，越南、印度等传统化肥进口国新建化肥装置陆续投产，提升了其化肥自给率，减少了化肥进口；北美、欧洲等国家和地区又受到前期罕见暴雪影响，用肥旺季难以及时启动，加之中东的阿曼等国新增的化肥产能今明两年正好集中释放。在这些因素共同作用下，今年以来，国际化肥贸易量和需求量双双下降，价格难以上扬。而从长远看，由于前两年持续走牛的钾肥市场需求急剧萎缩，产能相对过剩，价格一路下跌，使得整个化肥市场缺乏领涨品种。这种“群龙无首”的局面，使得化肥企业和农资供销社心态十分脆弱，对化肥后市缺乏信心。

二、行业人才构成和行业人才需求

行业人才招聘构成从下面的构成图上可以看出，化肥行业的中上等的职位是相对稳定的，但是在化肥行业里，营销人才的流动性是非常强的，几乎每个企业都在招聘区域经理和业务员，大多数从事农资行业的人才不停的失业找工作，又失业又找工作。化肥行业是一个传统的行业，国内的化肥企业数量众多而且发展程度参差不齐。有的是大规模的集团公司，建立了现代的企业制度，而有的企业仅仅是小的工厂，处于作坊式的经营，甚至没有什么人才招聘的观念，老板一人身兼数职。在农忙的时候，有些企业甚至放假停产。

化肥行业的人事招聘经理经常感慨招聘个业务员怎么这么难呢？其实是各自的心态不一样啊，企业想的是找共度难关的员工，可惜却不愿意以共度之心去考虑员工。员工想的是挣钱和自身价值的体现，可惜不愿意以职业之心去对待工作。

行业人才需求现状

2024年1月至6月，化肥企业通过现场招聘和网络招聘方式提供的岗位和前来求职人数均比2024年下半年有所减少。受大环境影响，化肥需求量在减少，企业在缩减生产，对人才期望值严重下降。今年上半年，共有8231家次用人单位通过人才市场现场和人才网站向社会提供21.8万个岗位，比2024年下半年减少了7.61%。全行业共有80.51万人次求职，比2024年下半年降低了15.3%。与2024年相比，2024年上半年年营销类职位仍居人才需求榜首，达到全部人才需求总量的31.38%。在2024年1到6月的几场大型招聘会上，人才市场对求职人员薪酬期望值进行了调查，应届毕业生期望月薪平均比在职人员低38%。2024年底，应届生的期望月薪比年初降低了约2%，在职人员的期望月薪与第三季度相比降低了约3%，“某种程度上表明化肥行业的不景气已经影响了在职人员的职业安全感，其期望薪值有所降低。另外，2024年1至6月本科在职人员和应届毕业生的平均期望月薪约为2024元/月，硕士及以上学历约为3000元/月，专科及以下学历约为1500元/月。

三、人才流动现状

由于化肥行业是传统行业，且具有分布广而散的特点。在加上化肥企业服务的区域性限制，人才的流动更表现出不同其他行业的特殊性。

跨区域性流动很少，特别是业务员的流动性更表现出这一特点。化肥企业对业务员的素质要求不是很高，关键是看业务员手中可以有多少资源，简单是说就是可以帮企业卖出去多少产品。这个行业典型的表现是学历与薪酬没有线性关系。学历与薪酬的关系一直是许多从业者所关注的焦点。学历对薪酬到底有多大的影响？数据显示，在化肥行业大专以下学历从业人员的平均月薪在1500元左右；大专以上学历从业人员的平均月薪在2024元左右；学士学历从业人员的平均月薪在2300元左右；而硕士学历从业人员的平均月薪则在3000元左右。大专以上学历与硕士学历的从业人员平均月薪差距在1000元左右，大专学历与学士学历从业人员平均月薪差距仅300元左右，这也显示化肥行业销售职位学历对薪酬的影响日渐减少。化肥行业的中高级人才则表现出相对的稳定。大背景\*家早就认识到化肥行业的产能过剩问题，目前正在制定相关计划压缩行业规模，进行企业合并，淘汰落后产能。这也从一个侧面给化肥企业的中高级人才敲响警钟。要保住自己的饭碗，必须把自己和企业捆绑在一起，荣辱与共。人才要做到的就是在职培训继续教育。人才供需预测报告显示，接受过脱产培训的大专以上员工对岗位的适应程度是未接受培训的3.27倍。但全国化肥企业大专以上在职员工，仅有18%的人接受过3个月以上在职培训，许多从事化肥生产技术和研发的人员知识老化，缺乏创新，企业一般不考虑储备和培养人才（销售类人才不包含其中），继续教育有效改变了诸多行业的人才资源结构。化肥行业尤其需要储备专业性人才，让企业有活力，有创新能力，这样企业就有了生存能力。

四、相关主要职位跳槽分析

跳槽原因分析

跳槽原因分析图

化肥行业受国家宏观调控影响比较大。一方面，随着宏观调控和国际经济形势的变化，行业的波动影响到了人才的稳定，对现化肥行业从业人员的调查显示，目前有37%的人有跳槽的打算，原因主要是“职业发展前景不明朗”26%，和行业走下坡路33%。另一方面，宏观调控政策有利于提高行业集中度，促使行业资源向优秀企业集中，这些资源包括地理优势、资金、和人才等方面，行业波动的时候也是优秀企业招揽人才的机会。

销售与市场类跳槽情况

上半年化肥英才网统计数据显示，营销人员跳槽人员约3290多个。

生产厂长跳槽分析

上半年化肥英才网统计数据显示，生产厂长跳槽人员约538多个，大多数是被猎头挖走。技术顾问跳槽情况

上半年化肥英才网统计数据显示，技术经理跳槽人员约480多个，情况雷同于生产厂长。化肥行业人才的跳槽是行业发展中注定要伴随的一种现象,是行业发展的必然表现;同时,人才的流动也是人力资源合理配置的一种表现,有创新能力的企业吸引了行业的优秀人才，必将为企业的发展提供强劲的动力，进而优化行业结构。

产能剩、需求减、价格跌，化肥行业似乎已提前进入寒冬。化肥板块该怎么办？是等待市场的回暖，还是转变思路先行自救？在市场低迷声中，化肥企业加速调整产品结构，化肥行业“扭亏、增盈、合理回报”三步走的思路越来越清晰。

整体形势不容乐观

据统计，2024年我国化肥总产能将达到6300万吨/年，而全国工农业化肥总用量仅为5200万~5300万吨，产能过剩1000万吨/年以上。以湖北省为例，其尿素表观消费量为120万吨/年，而湖北省内的尿素产能达到300万吨/年，仅湖北化肥分公司周边50公里内的化肥产能就达到230万吨/年。

湖北化肥副总经理张正军分析，造成目前产能过剩局面，主要有两方面原因：一是中小企业盲目扩能。中小氮肥企业享有很大的电价优惠，而大型氮肥企业不享受国家电价优惠。同时，大型企业加大节能环保投入，产品成本上升。我国煤炭资源丰富，特别是煤炭坑口附近的企业，占有大量的煤炭资源。凭借成本、政策、资源等优势，中小氮肥企业盲目扩能。二是化肥产品出口受限。我国对农资产品尤其是尿素产品出口限制较严，旺季和淡季时的出口税率相差很大。近7000万吨的产量需国内市场消化，这也使产能过剩问题更加突出。湖北化肥产品开发部主任张绍延介绍，购买一千瓦时电，湖北省中小化肥企业只需0.31元，而国有大型企业需要0.51元。与国有大型企业相比，生产1吨合成氨所需电费，中小化肥企业便宜280~300元，生产1吨尿素便宜150元；而以天然气为原料的企业如湘西的卢天化等享受国家优惠价格，生产1吨尿素便宜250元左右。

目前，尿素的价格已跌破大多数企业的生产成本。但是由于国际油价上涨以及需求好转，我国的化肥出口形势趋好；加之秋季是复合肥的用肥旺季，复合肥厂家对尿素的需求量增加。从后市看，尿素市场有望出现一定程度好转，但是产能过剩的局面仍然存在，总体行情不容乐观。

化肥板块积极“冬训”

在中国石化化肥专题会上，总部确定化肥板块按“有资源、有技术、有市场、有竞争力”四大原则进行结构调整。目前，化肥板块正以降成本、调结构、拓市场、练队伍作为自己的“冬训”科目，为下一步化肥三步走做好准备。

在降成本上，湖北化肥强化安全、工艺和设备专业管理，避免非计划停车和无效运行带来的损失。该公司保质、保量、优价做好煤炭采购工作，今年2~9月燃料煤累计采购价均低于周边石化企业，采购质量有所提高。为做好产品销售工作，湖北化肥层层分解任务，对业务员实行量价挂钩考核；着力抓好技术革新，提高装置运行的技术经济水平。拟对空分、变换工序、低温甲醇洗工序、小氮压机进行改造，年可降低成本6429万元。

在调结构上，安庆石化发挥炼化一体化项目物料互供优势，优化煤种结构，充分利用煤气化联合装置生产能力，努力实现系统经济运行；利用化肥板块延伸产品链，改变以尿素为主的产品格局。

在拓市场上，九江石化加强市场监测分析，做好淡储旺销工作；实施品牌化战略；运用市场优势，创建化肥竞价销售模式；开展“服务年”活动，推出科技下乡、直供十大种粮大户、化肥出厂实行一站式服务等十大服务举措。

在练队伍上，巴陵石化通过强化培训、强化激励机制、适当补充人员、强化班子建设、强化干部作风建设等7条措施来加强队伍管理。他们通过必知必会考核、技能比武等办法，提升职工素质；以特人特薪、特岗特薪来留住人才，不断完善骨干人才激励办法；以推进“责任文化”建设，开展切实可行的主题创建活动，强化干部职工的责任意识。

产能过剩仍是突出问题

据中国化肥网统计，今年化肥项目争相上马：宏达股份投资9.6亿元建年产20万吨合成氨、30万吨尿素、30万吨复合肥项目；泸天化在宁夏投资建年产40万吨合成氨、70万吨尿素，联产20万吨甲醇项目；鲁西化工也将新建年产30万吨尿素项目。化肥产能过剩已是不争的事实。

西方发达国家在化肥产能过剩时代，化肥行业的发展有两种趋势：一种是“分”，即化肥板块从石油企业或矿业企业中分离出来，或设立新的公司，或被其他化肥公司收购，成为\*\*运营的化肥专业公司；一种是“合”，即肥料行业中氮、磷、钾生产企业不断进行融合与重组，优势化肥生产企业将三种资源进行整合，组成综合性的肥料生产企业。目前，我国部分化肥企业选择的是向煤、天然气丰富的资源地集中或者与能源企业联盟，化肥行业出现以“合”为主的趋势。

《石化行业调整与振兴规划》的规划期为2024～2024年。三年内，一方面要推动大型石化集团开展战略合作，优化产业布局和上下游资源配置，增强国际竞争力。引导大型能源企业与氮肥企业组成战略联盟，实现优势互补；另一方面要通过上大压小、产能置换等措施，淘汰工艺技术落后、产品质量差、安全隐患大、环境污染严重的产能。

今年化肥市场不景气，正在加速化肥行业结构调整的步伐。化肥行业在国家行业规划的引导下，一批有资源、有市场、有竞争力、有技术的大型化工企业将应运而生，一批高能耗、高污染的中小化工企业将逐渐被淘汰。经过新一轮的洗牌，我国化肥行业有望在不远的将来迎来春天。

化工工艺未来发展路径

打通合成氨流程;

2学会异常情况的处理;

3学会安全操作要点和安全知识

4掌握CAD和工艺计算

5学会工艺计算和设备的维护和保养

6学会能源管理和成本管理(这个要求高了点,慢慢来)

7相关书有合成氨操作问答工艺设计手册小氮肥工艺设计手册安全操作规程等

1.学好规程，先学会能正常顶班，这是当务之急，你身边的工友、技术员、主任认可你这是第一步；

2.不能简单看画流程，要深入找带控制点流程图设置的要意，这是多少次失败改进出来的设置，先消化、再吸收、再提出存在的问题，在心里编制N个改进小方案，比较一下哪个好，一年后再晒一下，看还好否，若不好，你的水平提高了；

3.根据设计手册，进行一下物料热量、设备恒算，看差别有多大？找找原因，看一下应该怎样修正；

4.设计你在的工段，从头到尾炼一下手，看看材料、标准、设备的使用、查找水平，编制一个施工安装管理方案，到有关部门查一下原设计看有差距吗？

5.将本工序的所有影响生产的因素统计出来，你逐个分析原因，编制整改措施，组织一下看看行否，不要着急，千里之行，始于足下。只有想不到的，没有办不到的，祝你心想事成！

**第三篇：中国装饰行业十大品牌**

中国装饰装潢行业十大品牌

1东易日盛(中国十大装饰品牌,于1996年,家居装饰集团,北京著名商标)

2业之峰(中国十大装饰品牌,于1997年北京,家装公装大型龙头企业)

3龙发装饰(中国十大装饰品牌,1997年北京,建筑行业AAA级企业)

4星艺装饰(中国十大装饰品牌,于1992年广东,大型企业旗舰品牌)

5欧坊装潢(中国十大装饰品牌,国家装饰装修二级,设计乙级资质,上海名牌)

6元洲装饰(中国十大装饰品牌,1997年北京,大型装饰企业)

7轻舟装饰(中国十大装饰品牌,1996年北京,中国家居影响力装饰公司)

8九鼎装饰(中国十大装饰品牌,1998年浙江苏州,筑装饰行业领军品牌)

9城市人家(中国十大装饰品牌,2024年北京,大型家居装饰企业)

10阔达装饰(中国十大装饰品牌,1997年北京,建筑装饰行业领军品牌)

知名(著名)家居装饰装潢品牌

中国知名(著名)家居装饰装潢品牌名单：含十大家居装饰装潢品牌 + 弘高，远鹏，实创，新空间，亚光亚，深装集团，雅庭，今朝，锦华，天古，金螳螂，川豪，名雕，嘉禾，红蚂蚁，兄弟，居众，名匠，美家堂，满堂红，旭日，奥邦，文业

中国十大建筑工程公司

1中国铁道建筑总公司(领导品牌)

2中国建筑工程总公司(领导品牌)

3上海现代建筑设计（集团）有限公司(领导品牌)

4中国建筑技术集团有限公司(知名品牌)

5中国建筑国际集团有限公司(知名品牌)

6湖南建设集团有限公司(知名品牌)

7四川华西集团有限公司(知名品牌)

8中国联合工程公司(知名品牌)

9中国海诚工程科技股份有限公司(知名品牌)

10中国新时代国际工程公司(知名品牌)

中国十大建筑设计院

1中国建筑设计研究院(领导品牌)

2北京市建筑设计研究院(领导品牌)

3中南建筑设计院(知名品牌)

4天津市建筑设计院(知名品牌)

5上海建筑设计研究院有限公司(知名品牌)

6同济大学建筑设计研究院(知名品牌)

7四川省建筑设计院(知名品牌)

8华东建筑设计研究院(知名品牌)

9深圳市建筑设计研究总院(知名品牌)

10中国建筑西南设计研究院(知名品牌)

**第四篇：中国墙纸行业十大品牌**

中国墙纸行业十大品牌

为规范墙纸行业健康发展，加大行业及企业的宣传力度，有力地引导墙纸市场消费，为全行业树立标杆旗帜。

《中国墙纸行业十大品牌》（排名不分先后）

1、上海欧雅装饰材料有限公司 “欧雅”品牌

2、上海范雅雅家居有限公司（欧雅中高端品牌）“范雅”品牌

3、上海优阁壁纸有限公司 “优阁”品牌

4、江苏爱舍墙纸有限公司 “爱舍”品牌

5、广州雅岚壁画有限公司 “雅岚”品牌

6、广东玉兰装饰材料有限公司“玉兰”品牌

7、浙江科翔壁纸制造有限公司“科翔”品牌

8、北京雅地阳光新技术发展有限公司 “雅帝”品牌

9、南京万水装饰材料有限公司 “蒂乐美”品牌

10、北京格莱美墙纸有限公司“ 格莱美.”品牌

《中国进口墙纸行业十大品牌》（排名不分先后）

1、SANDERSON(英国著名壁纸品牌，英国皇室壁纸供应商)

2、ROMO(英国著名壁纸品牌，英国壁纸设计中心)

3、希瑞克壁纸(美国著名壁纸品牌，美国皇家壁纸供应商)

4、德国玛堡(德国著名壁纸品牌，欧洲墙纸最大生产制造商)

5、布鲁斯特(美国著名壁纸品牌，全球历史最久墙纸公司)

6、格兰布朗(英国著名壁纸品牌，英国最大的墙纸企业)

7、德国朗饰壁纸(德国著名壁纸品牌，欧洲知名的壁纸生产企业)

8、劳威尔(加拿大著名壁纸品牌，加拿大最大的壁纸供应商)

9、ELITIS(法国著名壁纸品牌，法国最大的壁纸供应商)

10、德国AS壁纸(德国著名壁纸品牌，欧洲唯一壁纸上市公司)

**第五篇：中国十大行业有特色**

中国十大行业有特色，TOP1 早餐、休闲饮品、中式特色小吃等餐饮行业

民以食为天，“一天不吃就饿得慌”，因此餐饮业仍是最被看好的大众化创业行业之一。另外餐饮业因投资门槛最低，也一直大受创业人士的欢迎。

餐饮行业专家分析，现阶段做餐饮最具赚钱潜力的项目，当属早餐店、休闲饮品店和中式特色小吃店。

早餐店与休闲饮品店具有本低利丰、回收快的优势，平均投资成本在2-10万元，平均净利25％-35％，一般6-9月可收回投资，因此是许多创业者首先应考虑的选择。

行业专家建议，现阶段这两类店的单店形式已不太容易在较短时间内取得较好业绩，甚至在一些竞争特别激烈的地段已不太容易生存，所以创业者不妨考虑以加盟知名品牌的方式创业，但在挑选真正有竞争力的加盟总部时，一定要格外用心。

另外随着中国很多地方的城市建设近年逐渐成形，创业者在经营思路上要改变过去以经营“过路客”为主的思维，而应以培养“熟客、回头客”、创造顾客忠诚度为主。

中式地方特色小吃，一直被看好。另有专家特别推荐：随着各地百姓生活档次的提高，相较于锅贴、粥品等传统中式小吃，2024年可能会兴起沿海风味的“平价海鲜快炒店”。

平价海鲜快炒店，每盘海鲜只要三四十元的价格，能被城市居民普遍接受，据说目前已在一些城市生意兴隆。但其开店成本相对较高，约20万元左右，但如能以连锁加盟方式经营，可以通过压低海鲜进价而降低成本，并提高毛利和增大赢利空间。

平价海鲜快炒店，一般适合开在夜市或是人潮较多的住商混合区。

TOP2 服务多元化的城市便利店行业

随着中国经济的平稳发展和生活节奏的加快，目前我国的上海、北京和深圳等少数发达都市中服务多元化的便利店行业已发展迅速，甚至一些便利店日营业额已高达万元以上。

但纵观中国的整个便利店行业，目前仍只处于起飞阶段。种种迹象表明，服务多元化的便利店将是中国大多数地区下一阶段零售业发展的重心。

根据国外的便利店行业发展经验，便利店行业发展的基本条件是地区人均收入达到3000美元。目前我国人口数超过500万的一线城市上海、北京、广州等，以及二线城市深圳、苏州、无锡、杭州等，人均GDP均已超过了3000美元。这就是说，上述城市具备了大规模发展便利店的大环境，并且市场空间非常大。

便利店行业规模，目前在中国还远未饱和。就以经济发达城市北京为例：从便利店的发展规律看，每3000人就需要一家便利店。以北京城区人口800万计算，北京至少需要2024家便利店，而据北京市商委统计，目前全北京的便利店仅为300多家，便利店还有很大的发展空间。

现代便利店与传统便利店或日杂小店的重要区别，是其服务多元化。行业人士建议：在目前整体商业零售业竞争激烈的情况下，传统便利店或日杂小店仅靠出售商品已无法取得“异业竞争”优势，所以创业者应在自己的店中扩展其服务功能。比如全球知名的便利店“7-11”，多年来根据顾客要求不断补充服务内容，利用其店铺网络之便，扩展了包括速递、存取款、发传真、代收公用事业费、代订车票和飞机票、代冲胶卷等有关的多项24小时便民服务。

TOP3 药品店和健康食品店等健康服务行业

随着中国人知识水平和收入水平的同时提高，大家都对健康概念越来越关注，因此与人们健康紧密相关的药品店和健康食品店，都是“钱景”不错的创业方向。

从投资门槛来看，综合药品店或中药店的投资门槛，平均都在50万元以上，毛利约35％，投资回收期较长，适合资金较充足的创业者长期发展。

健康食品店，则分成天然健康饮品店和讲求养生、食疗的健康食品餐饮店，后者开店成本较高，平均约在40-60万元间。而健康饮品店的投资门槛则相对较低，开店成本平均约10-15万元，不仅较易入行，且目前毛利可高达60％，一旦成功将是健康概念行业中赚钱速度最快的。

TOP4 加工、批发及零售等服饰行业

服装与纺织是每年为中国提供9％以上GDP和25％以上外汇收入的一个支柱产业，中国纺织服装出口额占世界纺织服装出口总额的1/5。

“佛靠金装、人靠衣装”，今天的中国人“爱美之心人皆有之”，因此在全国各城市服饰行业里都蕴含了巨大的商机。

以童装市场为例。据统计数据，目前中国0到16岁儿童有3。8亿，年童装消费需求量在8亿件左右。权威机构预测今后几年，中国童装市场每年仍将以8％左右的速度递增，是中国最有增长性的市场之一。

从个人投资创业的角度而言，在服饰行业创业，一是可以办服饰加工厂或工作室，进行服装加工。其最关键的一点就是设计必须要能跟上潮流，否则不会有很强的竞争力。二是可以做服装的市场销售，批发或零售皆可。

对于资金少的创业者而言，开家服装零售店以完成原始资金的积累，是迈向成功的第一步。而有一定资金量的创业者，可以开销售小公司做服装生产商的销售代理，或进入服装批发市场。

投资服装批发市场的摊位有以下几个优势：

1、批发市场的摊位是固定的，省去了创业者的装修投资；

2、客源丰富，也容易从其他摊位的同行身上学习经验，总结教训。但是竞争是必然存在的，所以销售压力也是在批发市场投资摊位的最大难点。

TOP5 化妆护理、瘦身减肥等美容行业

以往想创业的多为男性，但从近期加盟创业展的调查中发现，女性与男性想创业的比例已跃升为1：1。

女性创业意愿提高，除了其他因素，也是因为近年很多女性都看到了“化妆护理”、“瘦身美容”等专门针对她们同性的商机“钱景”。

女人的“美丽产业”大有赚钱机会。买菜时可能会为了一两块钱计较的女性，为了让自己更美，却是花钱毫不手软，尤其近年化妆护理、瘦身美容等观念不断猛烈宣传攻势，几乎激起了每个女人爱美的天性欲望，也因此拉动了女性美容产业的兴起。

据行业协会统计，中国目前美容行业市场每年约3000亿元，美容经济平均以每年15％的速度递增，递长率远远超过了GDP的增长率。

高额利润、庞大市场和每年都有难以计数的美容新产品、高科技护理仪器、高科技瘦身设备等问世，为美容行业带来了巨大的商机。《中国美容经济报告》指出：中国“美容经济”正在成为继房地产、汽车、电子通信、旅游之后的中国居民“第五大消费热点”。

（一）以化妆护理为主的美容院随着女性经济能力的提高和消费观念的更新，如今各种新型化妆护理概念每天都在改变着中国女人们的生活，嫩肤、美甲、头疗、SPA、舍宾等新名词吸引着不少女性消费者大胆尝试。

据业内人士透露，以前有两三个美容师、两三张美容床，最多不过几万元的投资，就可以办成一个以化妆护理为主的美容院；但如今随着美容业的发展，投资一家有竞争力的以化妆护理为主的高档美容院，平均需要60-90万元，其入门门槛已大幅提高。

不过，由于其高额的利润回报，如果生意走上正轨，投资一般也能在两年内收回。

（二）以瘦身美容为主的美容院目前国内有瘦身减肥需求的人数，仍在不断攀升。根据调查，有高达70％以上的女性，对自己的身材不满意。因此，瘦身美容业大有商机。

随着社会的发展，瘦身美容业也已不再局限于单纯的脸部、身体美化，为求在市场竞争中立于不败之地，协助女性全方位身心提升的美容业已是发展趋势，因此创业者除了店里充分应用高科技仪器与天然营养品外，还应结合SPA与美容讲座活动，这将是瘦身美容产业未来的经营重点。

一般来说，目前一家较规范的瘦身美容院投资成本约30-50万元，其毛利高，正常运营后一年半内可收回投资。

TOP6 专卖店形式的婴幼儿用品行业

婴幼儿用品市场到底有多大？据第五次人口普查发布的统计公告，中国大陆每年新生婴儿1600万，0-3岁的婴幼儿约6900万，其中城市0-3岁的婴幼儿数量超过1000万，相当于澳大利亚的人口总和。

从市场资料分析得知：我国城市新生儿用品的家庭月平均消费达900元。再加上广大农村城镇地区婴幼儿消费，中国大陆的婴幼儿用品市场每年将超过1000亿元的市场规模。

一个家庭只有一个孩子，孩子是家庭消费的轴心，且家长们在为婴幼儿选择衣物、玩具等商品时，特别注重商品的安全性、教育性和个性化，这就使得家长们把目光自然盯在了婴幼儿用品的专卖店或其大商场的专柜上。

因此，一些品质优良、价位适中的品牌儿童用品的专卖店经营形式，将成为未来婴幼儿用品市场的主流。

目前投资国内品牌婴幼儿用品专卖店的起点已较高，一般应在15-25万左右。但由于采取的是品牌专卖经营形式，货品质量能得到严格保证，且利润较丰厚。

但创业者必须注意：品牌婴幼儿用品专卖店中产品价格较高，易受区域消费水平的限制，所以在选址时应特别小心，一般应选在高档或成熟社区附近。

TOP9 老年用品和服务行业

我国老年用品和服务的市场需求为每年6000亿元，但目前每年为老年人提供的产品有服务则不足1000亿元，供需之间的巨大差距让老龄产业“商机无限”。

按照国际上60岁以上老年人口达到10％、65岁以上老年人口达到7％即为进入老龄化社会的标准，我国1999年就已经进入了老龄化社会。目前，我国已成为世界上老年人最多的国家，60岁以上老年人口达到1。4亿，占总人口的11％。

与此同时，我国老年人的消费能力相当可观。据调查，目前我国城市60岁至65岁的老年人口中约45％的人还在就业；而城市老人中有42。8％的人拥有存款，另外仅退休金一项到2024年就将增加到8383亿元，老年消费市场应是一个现实存在的巨大市场。

目前我国的老年用品和服务产业才刚刚起步，涉及养老机构、医疗保健产品、旅游、房地产等领域，在各方面的专项产品及服务都还亟待开发。

TOP10 汽车后续服务行业

汽车后续服务市场，是指消费者自购车之日起至若干年后报废之日止，其间若干年之内在该车上的所有花费所引发的商机，称之为汽车后市场。

专家预测，在近20年左右汽车产业会一直是中国国民经济发展的支柱产业之一，将一直保持较高的发展速度。虽然整车销售利润将呈现下滑趋势，但与汽车相关的售后服务市场却将是上升势头。

许多创业者认为搞汽车服务，必须庞大投资。其实汽车服务业的资金起点并不如想象的那么高不可攀，独立投资一家汽车服务企业，启动资金在10-50万元之间皆可。

另据了解，我国汽车美容养护连锁企业如驰耐普等，其加盟店中投资要求最少的基础店，启动资金为7万左右；投资要求最高的旗舰店，启动资金为80万元左右。

如果经营得法，一般一年左右就可以收回投资，回报率非常高。

业内人士指出，2024年中国汽车售后市场规模达1900亿元，在亚洲仅次于日本。汽车美容业巨大的市场潜力可见一斑。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！