# 2024年中国市场分析报告(3篇)

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-08-07

*在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!中国市场分析报告篇一一、项目背景泸溪县辖镇。1949年为武溪镇，1950...*

在当下这个社会中，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**中国市场分析报告篇一**

一、项目背景

泸溪县辖镇。1949年为武溪镇，1950年属一区，1958年设武溪公社，1980年复镇。位于县境东南部，面积4、6平方公里，人口0、6万，距县城9公里。原为县城，1996年县府迁白沙镇。319国道经此。辖东正街、西正街、北正街、南正街4个居委会和五里州、城郊、称砣山3个村委会。农作物有水稻、玉米、蔬菜。乡镇企业有印刷厂、米粉厂、糖厂等。

二、项目建设必要性

武溪镇是“以农副产品集散为主的集镇”，覆盖区域广，商贸流通量大，区域内农业、农副产品资源十分丰富，其椪柑、蔬菜等产品独具特色，品质绝佳，常年来此地经营的客商络绎不绝，交易十分活跃。长期以来武溪镇没有一个规范的交易市场，集贸经营秩序零散混乱，严重阻碍了商品交流规模扩大，严重制约了当地社会经济的发展。随着市场经济的不断发展，人民群众生活水平的不断提高，以及当前县委、县政府提出的建立国家“礼貌县城”活动深入展开，现有的以街为市，以路为市，占到经营，人车混乱的现状严重制约商品流通和集镇发展，已不能满足当前社会经济发展和人民生活需要，群众怨声载道，当地政府面临严峻的工作挑战和舆论压力。建设一个规范的农贸市场，是带动当地农民发展生产，实现商品转化，解决集镇富余人员就业，加快城镇建设，拉动区域经济发展，维护社会稳定的有效途径。根据社会和经济发展趋势，武溪镇农贸市场必将会建设，但是，依照以上所述，尽快尽早建设武溪镇农贸市场已是势在必行，十分必要。

第二章项目规划设计方案

一、项目规划设计原则

1、以人为本，便民利民的选址原则。在选址及规划安排上注重老百姓的需求，不太偏太远，周边环境相对宽敞，人流进出、车辆周转有充分回旋余地。经多方论证，项目最终选址在武溪镇北正街。

2、合理布局，精心设计的原则。新市场的设计贴合现代化市场的标准，适应当前经营要求，充分做好采光、通风、排水、消防、卫生、垃圾处理、管理、输配电、内部通道及出入口等一系列合理设计，使菜场经营和居民消费能够在一个良好的、和谐的环境中进行。

3、适度超前，业态提升的原则。在内部结构优化设计的基础上，同时注重外围环境配套设施的同步完善，其外围有近500平方米的场地，可满足市场停车，物流运输配送等要求。

4、发挥优势，打造特色的原则。引导成立柑桔、蔬菜等营销协会，加强行业自律与指导。把新市场建设和发展成为有地方特色的示范龙头市场，打造品牌，推动市场的健康稳步发展。

5、规范管理，人民满意的原则。市场建成后，政府只进行宏观调控和政策引导。原有的蔬菜、肉食、水产、农产品、水果批发等商户全部进场经营，市场的管理既可持续原有模式，或是引进市场化的经营管理方式。进场经营后，其一更便于加强市场统一管理，相关规章制度场内经营户更容易理解和遵守；其二利于和谐社会的建设，由市场来管理市场，政府与老百姓的摩擦减少，政府只在关键时候进行协调，利于政府与老百姓间良好关系的构建；其三便于引进竞争机制，进一步激活市场，使市场向更加健康活跃的新型现代化市场迈进。

二、项目建设规模

该农贸市场占地面积4300m2，其中农贸面积2300m2，综合面积20xx2，中心通道高4米，主体工程为钢管框架结构，顶棚采用透明塑胶瓦，可设85个交易摊位，基本满足20xx人的日交易需求。

第三章组织结构和劳动定员

一、组织结构

项目立项后，镇政府将专门成立建设领导小组，负责招商引资及项目招投标和工程监督，项目动工后领导小组办公室将与建筑承包商一齐合作，监督工程施工质量及工程进度，全面协调施工中遇到的各种问题。

二、劳动定员

工程施工上，将严格按照设计要求，聘请相当资质的建筑单位前来施工，严把质量关，控制工程进度，保证工程达标，项目完工后，将专设机构对农贸市场的卫生日常使用实行管理。

第四章建设工期

思考到当地人民群众对该市场建设的迫切需要，以及市场建设前期各项准备工作基本就绪，且该农贸市场为小型工程，施工技术不复杂，安装工程较简单，该农贸市场建设工期为11个月。

第五章投资估算与资金筹措

一、估算依据

(1)项目估算依据省建委颁发的有关湖南省建筑工程预算定额工料表规定进行。

(2)省建委建筑工程部发布各地市主要材料最高限价。

(3)主要材料按当地市场平均价格估算。

二、投资估算

(1)主体工程为钢管框架结构，顶棚采用透明塑胶瓦，材料价格按当地市场平均价估算，造价大约300元/平方米，计126万元。

(2)交易台及装饰为简单装修按市场的普通标准适合市场的需求每平方造价55元/平方米，计24万元。

(3)水、电设施、消防设施等按估算为30万元。

(4)其他配套设施如肉食摊位、水产品交易摊位等特殊摊位估算20万元。

(5)店铺门面改造费80万元(其市场内共有48户，每户按照200元给予扶持改造)。

(6)其他费用140万元。

项目合计总投资420万元。

三、资金筹措

项目建设资金的筹措拟采取如下办法:

1、自筹资金120万元。

2、地方配套200万元。

3、申请省级扶持申请补助100万元。

第六章效益分析与评价

一、社会效益

1、武溪镇农贸市场建成后，能彻底解决本镇长期以来构成的以路为市、以街为市、占道经营、人车混乱的局面，为商品经营者带给一个良好的经营场所。

2、能促进本镇集镇建设，改善市容市貌，彻底治理市场环境，整治脏、乱、差状况。

3、交通阻塞、人行不畅的问题得到解决，交通不安全、社会治安不稳定因素将进一步减少。

4、为发展经济，带给方便安全的交易场所，促进农产品、林特、水产品、农副产品的交流，拓宽商品交易渠道，为加快农村产业化建设，加速实现富民强镇创造条件。

5、促进市场规范化管理，从而使违规违法行为得到控制，推进市场经营秩序朝着良好的方向发展。

6、有利于政府行政职能部门充分有效地发挥职能作用，强化管理，控制偷税漏税，增加国家和地方财政收入。

7、项目建设能解决部分社会富余人员就业问题。

二、经济效益

该市场为国家投资公益性小型建设项目，项目属政府行为，按照“以市场养市场”的要求，本经济效益只对市场设施日常维护和管理人员工资以及还款计划和偿还潜力进行内部财务分析；不对税收，动态投资，财产折旧，收入敏感性等经济效益进行分析和评估。

第七章可行性结论

武溪汉王镇兴建农贸市场所在地既是该镇的政治、经济、文化中心，也是周边乡镇的物资交流中心，流动人口较多，承担着本镇和周边乡镇近3万人的商品服务。区域商品资源十分丰富，发展前景十分广阔。该项目不仅仅社会效益显著，而且在经营收入保守估算的状况下，经济效益仍很可观，项目完全能够到达预测的经济效益。

本项目技术规划方案合理可行，经济社会效益良好，经研究论证认为项目是完全可行的。

第八章推荐

武溪镇农贸市场建设对发展武溪经济，改善集镇面貌都具有十分重要的作用，当地政府和人民群众都十分支持项目建设，盼望尽快实施该项目，为使这一项目顺利实施，期望各级政府及主管部门给予大力支持，同时给有必要优惠政策，是该项目如期建设成功。

**中国市场分析报告篇二**

\*\*年宝洁公司在广州成立了在中国的第一家合资企业--广州宝洁有限公司，从此宝洁公司就以迅猛的发展优势占据中国日用品市场，其步伐之快绝对是把中国一些老牌子的日用品打个措手不及，被迫淡出市场。目前能对宝洁公司造成一定威胁的日用品公司不超三家1、联合利华。2、强生。就这两家公司的产品能在市场上争夺宝洁产品的市场份额，其他日用品公司能对其造成的影响简直达到可以忽略的程度。

下面我试着分析宝洁成功的原因：

\*\*年正好是改革开放的初期，也是城市发展的起步时期，工业和城市的飞速发展都在90年代开始，给宝洁公司带来巨大商机。宝洁公司瞄准这个时候进入中国也是能给其最大扶持的时机，所遇到的阻力也最小。

宝洁总部创始于1837年，至今有169年之久。无论科技，产品历史，销售经验，人才储备上都有很大优势。宝洁公司在世界各地都有属于自己的科研所，并吸纳各地的科研人才，各中心之间进行科研成果的信息分享与相互竞争，达到提高整体水平的目的。并聘请专业担任技术顾问专家进行指导。科研人员负责研究适合当地气候、人群肤质和消费能力、爱好的气味的不同配方。而不是全球就使用一种配方。即使偶尔其他公司研究出新产品，新技术。宝洁公司也能在一个月或者更短时间内克隆出一样的配方并将新产品推出市场，不让竞争对手拉开销售距离。该公司拥有的专利就超过29，000项。可见科研队伍实力之雄厚。

目前在中国的大学中，还没市场策划这个专业，只有在市场营销中包含了市场策划。而且在中国一些国内企业还没市场策划这个部门存在，一般都是由部门经理或者董事决定公司发展的方向。在国外，市场策划部是个极其重要的部门。市场策划部负责收集各种信息，并经过分析后指引公司以后前进的方向，发展的目标和年度的各种预算产品的市场价格等等，就等于掌控公司的命脉。

宝洁公司在广告宣传方面的费用没有对外一个明确的数字，但至少是从亿为计算单位。每天各时段的电视广告定宣传，使消费者能购买它们新出那一款产品。而且宝法公司的广告绝不是那种疲劳轰炸式的宣传，它们会控制把握一个尺度，不让消费者产生抵抗心理，而且所播出的广告都型象健康，清新，表达的意思明确，语言简单，给人一种高雅的感觉，容易接受新产品，宝洁公司的广告宣传也很有特点。在以前的宝洁公司一些电视或其它媒体广告会在广告末毣加上句：p&g，创造生活无限美，虽然没说的p&g属于宝洁公司，但大家都会知道一件事情：这些产品都是属于p&g公司的。

以消费者心理学的角度，人的心理都会有个观点，喜欢尝试新东西。人们往往一件日用品用久之后会想用其它牌子的产品，比一下看效果如何。换着使用，而不会长时间都使用一个牌子同，宝洁公司正是看出这一点，在以后的广告宣传就没再加上产品的公司宣传。只会着重的对产品的科技含量和配方效果的宣传，并且在包装上使用浅色明快色彩加上简单的线条，绝不繁索，并且产品上分大中小型号，可适合不同家庭状况人士。

宝洁公司的产品另外一个特点就是包装常换，它们的产品一年就会换一天两次外型包装，好处就是：给消费者感觉这个产品又出新的了。另外一个好处就是：减少产品的市场寿命周期，保持产品永远年轻。

一个公司的文化不是一朝一夕可以出来的剬是长时间积累形成的：宝洁公司的产品多种多样，单洗发水就好几种，只是名字不同，其实都是宝洁公司产品，而且使用的效果并没明显区别，这个产品有保湿式或者去屑的，其它型号产品也会有这个功能。各个不同名称的产品分开来公平竞争，但是又有它们独特的优势，海飞丝专去屑，沙宣凝彩保湿，飘柔清爽…但是它们之间偶尔也会出现相同的功能，就增加了彼此之间的竞争，宝洁公司对各部门间的竞争是鼓劢的态度，但是也会偶尔制止，以免发生恶性竞争。

宝洁公司的产品另外一个特点就是包装常换，它们的产品一年就会换一天两次外型包装，好处就是：给消费者感觉这个产品又出新的了。另外一个好处就是：减少产品的市场寿命周期，保持产品永远年轻。

宝洁公司的产品多种多样，单洗发水就好几种，只是名字不同，其实都是宝洁公司产品，而且使用的效果并没明显区别，这个产品有保湿式或者去屑的，其它型号产品也会有这个功能。各个不同名称的产品分开来公平竞争，但是又有它们独特的优势，海飞丝专去屑，沙宣凝彩保湿，飘柔清爽…但是它们之间偶尔也会出现相同的功能，就增加了彼此之间的竞争，宝洁公司对各部门间的竞争是鼓劢的态度，但是也会偶尔制止，以免发生恶性竞争。宝洁公司在广告宣传方面的费用没有对外一个明确的数字，但至少是从亿为计算单位。每天各时段的电视广告定宣传，使消费者能购买它们新出那一款产品。而且宝法公司的广告绝不是那种疲劳轰炸式的宣传，它们会控制把握一个尺度，不让消费者产生抵抗心理，而且所播出的广告都型象健康，清新，表达的意思明确，语言简单，给人一种高雅的感觉，容易接受新产品。

飘柔：在促销组合上，主要是广告和宣传活动双管齐下;其广告强调洗发、护发二合一，令头发飘逸柔顺。“飘柔”，从品牌名字上就让人明白了该产品使头发柔顺的特性，草绿色的包装给人以青春美的感受，“含丝质润发素，洗发护发一次完成，令头发飘逸柔顺”的广告语，再配以少女甩动如丝般头发的画面，更深化了消费者对“飘柔”飘逸柔顺效果的印象。在广州，还曾经举办过2届“飘柔之星”活动，邀请众多明星出场，为其打入市场造势，并收到了极好的效果

关于品牌，宝洁的原则是：如果某一个种类的市场还有空间，最好那些;其他品牌也是宝洁公司的产品。因此宝洁的多品牌策略让它在各产业中拥有极高的市场占有率。举例来说，在美国市场上，宝洁有8种洗衣粉品牌、6种肥皂品牌、4种洗发精品牌和3种牙膏品牌，每种品牌的诉求都不一样。宝洁推出;邦宝适纸尿裤时，由于质量较高，定价比其他品牌都高。宝洁原本希望高质量可以让人愿意用较高价钱购买，但结果却不是如此。宝洁知道自己必须降价来迎合消费者，于是它采用一个不一样的策略来达到降价的目标：设法提高生产效率，同时改变配销策略。一般尿片都放在药房里，;邦宝适却减少利润，降价进入超市。由于它的销量大，超市愿意卖;又因为销量大，降低了单位生产成本，从而产生良好的循环，使;邦宝适成为一个成功的产品。

在广告方面，特别是电视广告，宝洁有一套成功的公式。首先，宝洁会先指出你所面临的一个问题来吸引你的注意。接着，广告会迅速告诉你，有个解决方案，就是宝洁的产品。这个产品通常会在整段广告中重复出现好几次。广告重点是在清楚地强调，宝洁可以为你带来什么好处。

一般人只看到宝洁的行销和广告，事实上，背后支持宝洁产品维持较高市场占有率的，是不断开发的新产品。每年宝洁在研究开发上大约花13亿美元，共有7000多位科学家在全球各地的研究中心研发新产品，因此宝洁手中每年握有2500项专利。

宝洁的品牌管理主要体现在严谨地人才培训上。品牌经理竞争激烈、工作紧张、升迁很快，但极容易;不成功，便成仁。从1931年以来，公司的最高主管都是品牌管理出身，90%的管理阶层也都来自品牌管理，由此可见品牌管理是宝洁的核心领域。

对于自己所负责的品牌，品牌经理必须比公司里任何人都要了解，而且不断会有人挑战他们这方面的知识。例如美国一位负责洗发精的经理曾经被最高主管问起，究竟中国人的头皮屑成分是什么。

宝洁公司绝不从外面找;空降部队，而是采取百分之百的内升政策，因此内部的培养制度非常重要。他们非常重视训练员工解决问题、设定顺序、采取行动、追踪质量以及领导、合作的能力。公司随时都提供各种课程和研讨会，来帮助员工提高。

在宝洁的训练制度中，备忘录这项做法是出了名的。员工必须养成一种习惯，清楚、简单地把信息呈给上司。备忘录大致可以分成两种，;信息备忘录和;建议备忘录。;信息备忘录内容包括研究分析、现状报告、业务情况、竞争分析和市场占有率摘要;;建议备忘录则是一种说服性的文件，重点包括：建议目的、背景信息、建议方案以及背后的逻辑讨论和下一步的做法。备忘录大多不会超过4页。品牌管理人员如果想要升迁，最好先学会写备忘录。

在宝洁，备忘录的写作甚至被当作一种训练的工具。对资历较浅的人员来说，一个备忘录重写10次是常见的事;成为品牌经理后，一个备忘录仍有可能被要求重写五六次。凭借不断地重写备忘录，宝洁希望能够训练员工更加周密地思考问题。

当许多公司希望能够抓住消费者口味，在市场成功出击的时候，宝洁重视扎实基础的行销训练应该是很重要的参考。

**中国市场分析报告篇三**

近年来，农民工问题一直都是社会广泛关注的问题，作为一名土木工程系的大学生，我对这个问题一直都很关注。正好借着这次在寒假往返的列车上近100个小时的时间里，接触了很多民工，在与他们的谈话中，我进一步了解到他们的不易与艰辛!

(— )拖欠民工工资问题：许多民工一年的辛苦钱打了水漂，家里的生活没了着落。据调查，拖欠民工工资大多发生在建筑工地。在建筑攻打的民工劳动强度大，劳动和生活条件差。而建筑工程又流动性比较大，有关部门管理相对困难，许多民工工资被拖欠和克扣。这个问题引起全社会的广泛关注，民工背井离乡，常年在外卖苦力，挣的是“血汗钱“和”活命钱“，拖欠民工工资，无论从法律上还是从道义上讲，都是极其恶劣的行为。广大农民工对建筑事业做出了重要贡献，没有他们的付出，取得今天的建设成果是不可想象的，我想，拖欠农民工工资，不管什么原因都不应该，尤其是一些包工头恶意拖欠，行为特别恶劣，令人气愤。

是什么原因造成拖欠民工工资的事件屡见不鲜呢?据调查，拖欠民工工资的一个重要原因是建筑市场不规范。有的建筑队为了揽工程垫姿施工;而垫姿款也有可能是贷款来的，一旦发生资金短缺，很容易拖欠劳动者工资，损害民工权益。有的工程层层转包，加上监管不利，很容易发生“包工头“卷款逃逸，让辛辛苦苦一年的民工们血本无归。

我认为，解决拖欠农民工工资问题要“标本兼治“，要运用行政，经济，法律手段综合治理，一是布置各地认真清查，对查出或被投诉拖欠农民工工资的单位，要责令其及时补发。对据不补发的，要与有关部门一起帮助农民工用法律维护自己的权益。二是对严重拖欠农民工工姿的施工企业，依法给予制裁和惩处，作为不良记入企业信用挡案;性质恶劣的资质年检时按不合格处理，按低一级资质认定，三是因建筑单位拖欠企业工程款导致拖欠工资的，要会同有关部门追究建设单位责任。房地产项目资金不到位的，坚决不予办理施工许可;防地产企业施欠工程款导致拖欠农民工工资的，不准许其新开发项目，并在资质年鉴中予以处理。四是加强社会信用体系建设部将制定建筑用户合同示范文本，在合同中对付款期限，拖延付款的责任做出明确规定，将农民权益写在条款上，对他们进行实实在在的保护。

(二)民工权益保障问题：民工哪里得知，民工权益保障问题严重，民工权益得不到有效保障，导致有些民工怕上当受骗不敢外出务工，有些为了讨要工钱铤而走险，以身试法，用绑架，暴力，跳楼，自杀等非正常手段解决，有些看别人靠非法手段聚敛财富相安无事，就放纵自己偷盗，抢劫，绑架，坑蒙拐骗等非法手段寻求生存生活，成为严重影响社会安定团结和经济发展的主要因素，应引起社会各界的高度重视。是什么原因造成民工的权益受到侵害呢?

其原因是多方面的，但通过我对着方面的查询与调查，总结出以下四点主要原因。

调查中我发现一个怪现象，企业用人单位老板有意和民工不签合同，以便侵害民工权益在发生伤残赔偿是推脱责任逃避法律制裁，有些用人单位即便签了合同，大都是一企业老板自身利益为重，不考虑民工权益的霸权合同，民工一旦提出签订合同按法律享受权益时，往往遭到解雇开除。在我国人多岗少就业严峻的情况下，民工为了生存生活只能忍辱负重，任人宰割，民工给笔者算了一笔帐令人吃惊，按法律用人单位每年最少克扣侵占民工工资在5000元以上，有些老板动用暴力，等手段撒赖或卷款一跑，民工一年辛辛苦苦的血汗钱就付之东流，连吃饭回家成问题。一位民工以他600来人的单位为例，企业通过罚款不给加班费，结帐克扣压低工资等非法手段，一年仅侵占民工工资福利一项竟达四五百万元，触目惊心，不敢想象。而这些老板如此聚敛财富，到处挥金如土，横行霸道却无一人因此获罪判邢岂能不肆无忌惮。

在一些地方，保护民工权益还停留在口头上，只喊口号，不见行动，如有行动也是雷声大，雨点小。制订政策文件时如同儿戏，政治口号满篇，只字不见硬措施，强手段。前段时间新闻媒体对北京某执法部门落实每月按时不足额给民工发工资时，出台这样条款“用人单位每月保证 300元工资，如有困难的单位可逐步落实“，这种摸棱两可，愚弄民众的文件进行了有力地批评就是典范一例。我们不明白，出台这样的单位领导为何对用人单位那么地暧昧，处处考虑周到，就连每月足额发工资的法规于不顾大打其折扣，让只发300元，还是有困难可逐步落实。相反，对民工竟是那么的冷漠，苛刻。他们不会不知道民工这点血汗钱是一家人赖以为生的救命钱，按时没有他民工家里的老人、妻子、孩子就要挨额，无法生活。当企业用人单位发生侵害民工权益和特大恶性以及是，有部门追究，有写领导竟以影响投资环境，安定团结冠冕堂皇的理由进行袒护，压制处理。可从来没有任何部门，任何领导以为自己为虎作伥，才是真正影响社会安定团结和经济发展的主要因素。

目前全国劳动力市场而言，企业老板，用人单位私招成为普遍的社会现象，职业更是鱼目混杂，坑蒙拐骗，泛滥成灾，发生侵权后无人过问;而拿着纳税人工资的当地政府，劳动监督部门连自己管辖内有多少用人单位，多少在业人员都搞不清楚。执法摆出一副官僚衙门作风，事不关己高高挂起，民高了相互推委，久拖不决。按说一个地区拖欠民工工资，侵权事件，恶性流血时间频繁发生，当地政府，劳动部门负有不可推卸的法律责任，可至今没有人和部门因此受到处罚。如此执法，如此监管全国拖欠民工工资达千亿元之后就不足为怪了。

民工遭受侵权后，按说解决途径很多，可向劳动监察，政府，信访，劳动仲裁，法院等执法部门投诉得到解决，可事实上民工投诉极其艰难。因国情人多岗少就业严峻，民工要求用人单位签定合同往往遭解雇，开除。这样的法律，这样的公道，久而久之民工不再相信法律、相信公道，有冤大都自人倒霉。

针对以上两个问题，如何解决拖欠民工工资的问题和切实保障民工权益，我将谈一谈自己的观点。

我认为，解决拖欠民工工资问题要“标本兼治”，要运用行政、经济、法律手段综合治理。一是布置各地认真清查，对查出后被投诉拖欠农民工资的单位，要责令其及时补发。对拒不补发的，要与有关不满一起帮助农民用法律维护自己的权益。二是对严重拖欠农民民工工资的施工企业，按低一级资质认定。三是因建设单位拖欠施工器乐工程款导致拖欠工资的，要会同有关部门追究建设单位责任。房地产项目资金不到位的，坚决不予办理施工许可;房地产企业拖欠工程款导致拖欠民工工资的，不批准其新开发项目，并在资质年检中予以处理。四是加强社会信用体系建设部将镇定建筑用户合同示范文本，在合同中对付款期限、拖延付款的责任作出明确规定，将农民权益写在条款上，对他们进行实实在在的保护。

对于保证民工权益的问题，我有以下几点建议：

一、完善法制，加大打击侵权粒度。

现有法律对侵权时间大都以罚款不了了之，处罚太轻，起不到应有作用。在私有经济占主导地位的今天，民工占用企业老板的财产大都好的罪判刑。而企业老板有意侵害民工权益聚敛财产却相干无事。

二、科学有序地规范劳务市场管理秩序

目前劳务时常秩序混乱，监管失控，在这种情况下不能放任自流，危害社会。职介应由劳动部门统一管理。以规范劳务市场秩序纳入科学有序监督管理体系。

三、管理责任到人，严重失职监管不力

劳务监管要责任到人，分片负责，对处理不当引起集体上访，闹事酿成流血时间的，应对当地政府，劳动监察部门负有责任的人员进行记过、撤职、开除等相应的处罚，以避免因管理失职，不力造成危害社会。

四、建立健全民工权益监督保障体系

劳务监察部门要经常对民工工资、福利发放，三险的交纳进行坚持督促形成工作制度。这样就形成工会协作，劳动监督，政府法律作后盾的一体的社会保障民工权益体系。

五、民工侵权纠纷法院应该先受理后收费

民工遭遇侵权后，大都因手续不全，交不起各种费用被执法部门拒绝受理，这导致民工铤而走险，用非正常手段解决，不利于社会的安定团结和经济发展。在人多岗少九月严峻特殊国庆下，对交不起诉讼费的，应先受理，判决执行后扣除。

切实保护民工的切身利益，是我们全社会的责任，通过这次调查，作为土木的大学生，我更是感到了一种责任感。我要趁着大学阶段在学习和思想上严格要求自己，作一名合格的为民工照相的工程师。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找