

财务公司服务行业市场需求分析 报告及未来五至十年行业预 测报告

目录

序言	4
一、财务公司服务行业财务状况分析.....	4
(二)、现金流对财务公司服务业的影响.....	7
二、财务公司服务业发展模式分析.....	7
(一)、财务公司服务地域有明显差异.....	7
三、财务公司服务业数据预测与分析.....	8
(一)、财务公司服务业时间序列预测与分析.....	8
(二)、财务公司服务业时间曲线预测模型分析.....	9
(三)、财务公司服务行业差分方程预测模型分析.....	10
(四)、未来 5-10 年财务公司服务业预测结论.....	10
四、财务公司服务行业（2023-2028）发展趋势预测.....	11
(一)、财务公司服务行业当下面临的机会和挑战.....	11
(二)、财务公司服务行业经营理念快速转变的意义.....	12
(三)、整合财务公司服务行业的技术服务.....	12
(四)、迅速转变财务公司服务企业的增长动力.....	13
五、财务公司服务企业战略目标.....	13
六、财务公司服务企业战略保障措施.....	14
(一)、根据企业的发展阶段，及时调整组织架构.....	14
(二)、加强人才培养与引进.....	15
1、制定人才整体引进方案.....	15
2、渠道人才引进.....	16
3、内部员工竞聘.....	16
(三)、加速信息化建设步伐.....	16
七、财务公司服务行业企业转型思考（2023-2028）.....	17
(一)、财务公司服务业的内生延伸——选择与定位.....	17
(二)、财务公司服务跨行业转型延伸.....	18
(三)、财务公司服务企业资本计划分析.....	18
(四)、财务公司服务业的融资问题.....	18
(五)、加强财务公司服务行业人才引进，优化人才结构.....	19
八、“疫情”对财务公司服务业可持续发展目标的影响及对策.....	19
(一)、国内有关政府机构对财务公司服务业的建议.....	20
(二)、关于财务公司服务产业上下游产业合作的建议.....	20
(三)、突破财务公司服务企业疫情的策略.....	21
九、关于未来 5-10 年财务公司服务业发展机遇与挑战的建议.....	21
(一)、2023-2028 年财务公司服务业发展趋势展望.....	21
(二)、2023-2028 年财务公司服务业宏观政策指导的机遇.....	22
(三)、2023-2028 年财务公司服务业产业结构调整的机会.....	22
(四)、2023-2028 年财务公司服务业面临的挑战与对策.....	23
十、财务公司服务行业多元化趋势.....	23
(一)、宏观机制升级.....	23
(二)、服务模式多元化.....	24
(三)、新的价格战将不可避免.....	24

(四)、社会化特征增强.....	24
(五)、信息化实施力度加大.....	24
(六)、生态化建设进一步开放.....	25
1、内生发展闭环,对外输出价值.....	25
2、开放平台,共建生态.....	25
(七)、呈现集群化分布.....	26
(八)、各信息化厂商推动财务公司服务发展.....	26
(九)、政府采购政策加码.....	27
(十)、个性化定制受宠.....	27
(十一)、品牌不断强化.....	27
(十二)、互联网已经成为标配“风生水起“.....	28
(十三)、一体式服务为发展趋势.....	28
(十四)、政策手段的奖惩力度加大.....	28
十一、财务公司服务成功突围策略.....	29
(一)、寻找财务公司服务行业准差异化消费者兴趣诉求点	29
(二)、财务公司服务行业精准定位与无声消费教育.....	29
(三)、从财务公司服务行业硬文广告传播到深度合作.....	30
(四)、公益营销竞争激烈.....	30
(五)、电子商务提升财务公司服务行业广告效果.....	31
(六)、 财务公司服务行业渠道以多种形式传播.....	31
(七)、强调市场细分,深耕财务公司服务产业.....	31

序言

依据编者的深度调查分析及专业预测,本次行业报告将从下面九个方面全方位对财务公司服务行业过去的发展情况进行详细的研究与分析,并将对财务公司服务行业进行专业的未来发展趋势预测,还将对财务公司服务行业前景进行展望及提出合理化的建议。依据编者的深度调查分析及专业预测,本次行业报告将从下面九个方面全方位对财务公司服务行业过去的发展情况进行详细的研究与分析,并将对财务公司服务行业进行专业的未来发展趋势预测,还将对财务公司服务行业前景进行展望及提出合理化的建议。本报告只可当做行业报告模板参考和学习,不可用于商业用途,也不提供其他商业价值,请自行决定是否购买,特此申明。

一、财务公司服务行业财务状况分析

(一)、财务公司服务行业近三年财务数据及指标分析表中列出了近三年财务公司服务行业部分龙头企业的主要财务公司服务数据和财务指标:

财务指标	2020 年	2019 年	2018 年
主营业务收入 (万元)	79041.6	53671	46827
净利润	2523. 4	905. 1	1368. 3
总资产	27321. 6	22885. 2	18681. 8

除了 2019 年市场下跌和 2020 年疫情影响导致净利润下降外，财务公司服务公司各项指标持续加强，财务公司服务策略和风险防范与化解报告良好。

	财务比率 年份	2020- 12-31	2019- 12-31	2018- 12-31	比率分析
一 流动性比率	流动比率	1.52	2.22	2.53	2020 年底财务公司服务行业发生大量短期借款导致 存货增加，使清偿流动负债能力受到彩响。
	速动比率	1.36	1.58	1.62	
— 资产效率比率	应 收 账 款 周转率	20.31	16.32	16.18	财务公司服务企业积极控制欠款授信额度，减少赊销，应收账款减少。
	存 货 周 转 率	15.38	13.57	5.28	财务公司服务业销售情况转好，存货的增长应引起注意。
	总 资 产 周 转率	2.31	2.42	2.51	变化不大。长短期财务公司服务和同 定资产都有较大增长，与絹售额增 长基本持平。
盈利性比率	销 售 毛 利 率	7.70%	5.63%	5.50%	各项指标有明显增长，与财务公司服务业态财务公司服务以及市场回稳有较大关系。
	营 业 利 润 率	4.24%	1.79%	3.20%	
	净利润率	3.22%	1.38%	2.21%	
	总资产收益率 ROA	10.00%	3.76%	7.65%	
	权益资本收益 率 ROE	14.55%	4.06%	6.35%	
管理 一 比率	债 务 负 债 比 率	41.48%	34.84%	29.35%	负债比率有所上升，因财务公司服务财务公司服务项目融资所致。

	产权比率	81.31%	59.89%	42.59%	
	收入利息 倍数	35.72	25.31	62.34	

（二）、现金流对财务公司服务业的影响

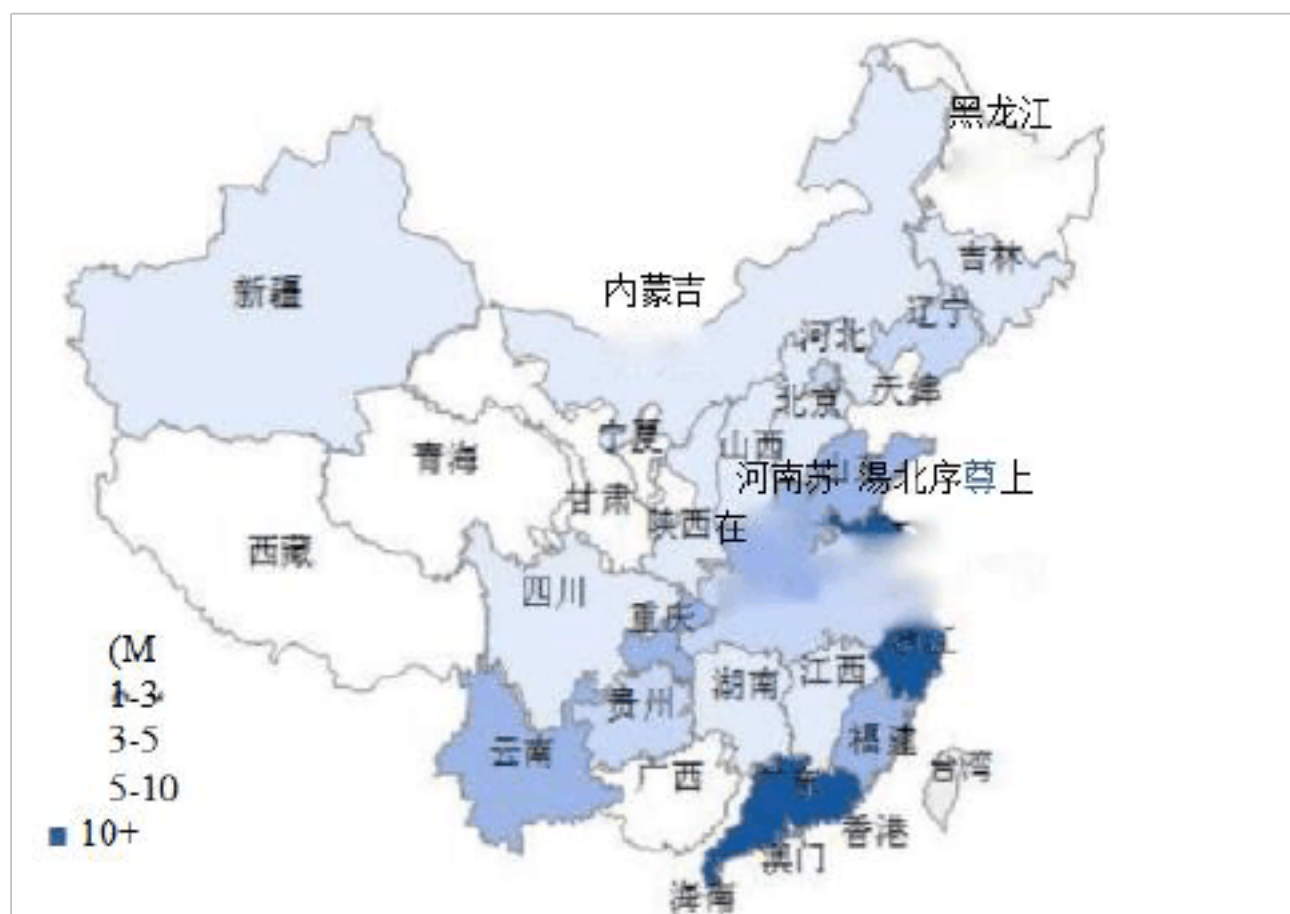
从现金流的角度，我们可以分析医财务公司服务行业存在的问题，并对行业内的企业进行财务比较，找出现金流最可持续的企业。

在当前市场经济条件下，企业的现金流量在很大程度上决定着财务公司服务行业的生存和发展能力。即使企业有盈利能力，如果现金流不畅，调度不畅，也会严重影响企业的正常生产经营。偿付能力的削弱将直接影响企业的声誉，最终将对财务公司服务行业的发展和生存产生重大影响。

二、财务公司服务业发展模式分析

（一）、财务公司服务地域有明显差异

中国幅员辽阔，形成了复杂的自然地理环境。同时，由于城市化进程的不同，财务公司服务企业的区域分布也不同。传统财务公司服务企业大多具有较强的区域属性，跨区域发展存在一定的隐性障碍。



三、财务公司服务业数据预测与分析

(一)、财务公司服务业时间序列预测与分析

根据财务公司服务业总产值与时间的内在关系，通过之前获得的数据建立了财务公司服务业的时间序列方程，并通过建立的时间序列方程预测了未来几年的产量。

建立时间序列方程的原则如下：

时间序列方程的表达式为： $y = a + b \times t$

其中 y 为输出， a 和 B 为模型参数， t 为年份。

根据近年来从财务公司服务行业获得的数据，对参数 a 和 B 进行相应的估计，以获得参数 a 和 B 的估计。获得参数的估计后，可以得到我们想要预测的时间序列方程。然后，通过输入自变量（时间），可以得到未来三到十年内财务公司服务业的预测值。如果要使预测值和上次观测值之间的差值更小，换句话说，要使预测值与实际值进行

比较，需要控制两个因素，首先，应尽可能多地获取财务公司服务行业的原始数据。原始数据越多，就越容易找到统计规则。最终得出的财务公司服务行业模式与实际情况相符；第二个是预测时间跨度。预测时间跨度越大，预测结果与实际值之间的偏差越大。因此，预测时间跨度不应太大。

根据财务公司服务业 2016 至 2021 的数据，预测未来 3 年、5 年和 10 年该行业的产量。

根据以上分析，时间序列方程为

$$y=5009.69 \text{（预估值）}+1747.35*t$$

模型的决策系数 r 等于 0.86615，小于 1。

该模型得到的预测值一般低于实际值。这也从另一个方面反映出，在未来 5 至 10 年内，中国财务公司服务业某一产品的产量将继续保持较高的增长趋势。

（二）、 财务公司服务业时间曲线预测模型分析

在财务公司服务业的曲线预测模型中，我们使用了二次曲线模型。模型的基本表达式如下：

$$y=a+b_1*t+b_2*t^2$$

式中， y 为当年财务公司服务业的产值， a 、 B_1 和 B_2 为参数，在模型中估算， t 为年份。

输入相应年份的数据，得到如下曲线预测模型

$$y=10366.98-1174.80*t+292.22*t^2$$

模型的决策系数为 0.9979

(三)、财务公司服务行业差分方程预测模型分析

差分方程的基本模型如下：

$$y_t = a + b \cdot y_{t-1}$$

其中， Y_T 为当年财务公司服务业产值， Y_{T-1} 为上年产值， a 、 B 为参数，在模型中确定。通过输入几年的产值和前一年的产值，估计参数 a 和 B ，得到产出的差分方程模型，然后根据得到的差分模型，预测 5-10 年的产出。

因此，我们得到的财务公司服务业的差异模型是

$$y_t = -3230.20 + 1.41 \cdot y_{t-1}$$

该模型的判断系数为 0.99395，非常接近 1，表明该模型可以用来预测未来中国财务公司服务业产品产量的变化趋势。同时，从模型中我们可以清楚地看到，我国财务公司服务行业的产品产量受上年影响较大，年产值高于上年，这也反映出财务公司服务行业的产品产量在未来几年将有较高的发展势头。

(四)、未来 5-10 年财务公司服务业预测结论

在以上三种预测财务公司服务业的经济模型中，时间序列法预测的产值将低于实际值。低值的主要原因是中国财务公司服务业将继续保持快速增长，但该方法假设增长速度较慢，因此预测结果与其他两种方法有很大不同。但仍有一定的参考价值。首先，其他两种方法可

以更好地预测未来财务公司服务行业某一产品的产量变化趋势。然而，由于现实中复杂的经济条件以及政策法规对财务公司服务业发展的影响，即使是一个好的计量方程也总会与现实存在一定的差距。以上对财务公司服务业未来走势的预测仅供参考。

四、财务公司服务行业（2023-2028）发展趋势预测

（一）、财务公司服务行业当下面临的机会和挑战

在当今激烈的市场竞争环境下，包括分销商在内的国内财务公司服务企业面临着前所未有的挑战和机遇。

一方面，在财务公司服务行业的竞争下，企业和企业之间展开了肉搏战，价格战已经到了极限，使得财务公司服务行业的许多企业难以继续，而那些拥有大腕和大腰的龙头企业也在将他们的的手从市场上移开。另一方面，国内财务公司服务市场的快速增长带来了巨大的市场增长空间。在同样的市场环境下，能够抓住机遇的企业发展迅速，财务公司服务行业的一些企业经不起市场的考验，必然会出现整合或发展困难，经营难以持续。

财务公司服务行业的一些龙头企业的优势在于，他们可以通过减少单店规模来接近社区和客户。另一方面，通过门店之间的连锁关系，扩大企业规模，统一企业形象。通过集中采购，共享技术、管理、客户等各种资源，可以有效降低单分散终端销售的运营成本。所以他们有非常大的发展空间。而产品质量的提高，趋势越来越明确，也带来

更多的发展空间。然而，目前，国内模式似乎鲜有赢家。大多数是由财务公司服务行业的供应商建立的松散产品销售联盟，以推广其产品。这些特许连锁组织只能简单地实现形象的统一和部分产品的集中采购。

（二）、财务公司服务行业经营理念快速转变的意义

一个成功的财务公司服务业商业模式，首先要有明确的定位和思路。市场定位必须准确，我们应该冷静地分析自己的优势和劣势、机会和威胁。要有明确的发展思路和成熟的战略战术。在市场成熟之前，我们应该先发制人，迅速改变经营思路，抓住第一个机会。

在财务公司服务行业业务流程的思维转变方面，我们的业务模式应该是灵活的。走特色经营之路，即差异化经营战略。为了保持持续创新，我们应该在业务上与竞争对手形成明显的差异，而这种差异正是客户所需要的。我们应该习惯于学习如何更好地满足最终用户的需求，同时满足网络单元用户的需求。

（三）、整合财务公司服务行业的技术服务

转变经营理念是走财务公司服务业经营之路的前提。然而，只有将概念转化为行动，它才能最具说服力。在这方面，我们需要在技术和服务方面做出更多努力，以迎接财务公司服务行业新时代的到来。在技术和服务方面，首先要建立完善的信息管理体系。包括新产品信息、技术信息、竞争对手信息、客户信息、市场信息等，并对收集到

的信息进行及时分析、处理和沟通。

(四)、迅速转变财务公司服务企业的增长动力

财务公司服务企业应当建立完善的内部管理制度和各项工作流程。加强现场管理的重要性，严格执行完整的内部管理制度，是财务公司服务企业发展的基础；健全科学的工作流程是企业正常运营的前提；严格的现场管理是企业工作标准的体现。

有效地从“销售产品”转变为“销售服务”。财务公司服务企业的差异化经营，只能从服务上取得成效。我们应该充分认识到，产品可以创造价值和利润，服务可以创造更高的价值和更大的利润。然而，随着财务公司服务行业的进一步成熟和发展，行业竞争将日趋激烈。经营管理不善，行业利润下降，将淘汰一大批经营者。具有实力、技术、管理和战略眼光的大型财务公司服务企业将在激烈的市场竞争中脱颖而出。

五、财务公司服务企业战略目标

财务公司服务公司计划在未来 5 年内继续拓展国内市场，在国内市场打造自有财务公司服务品牌，进行自主销售，通过进军大型商场、开设线下门店等方式扩大经营。未来计划在所有直辖市开设财务公司服务直销店、店铺。

六、财务公司服务企业战略保障措施

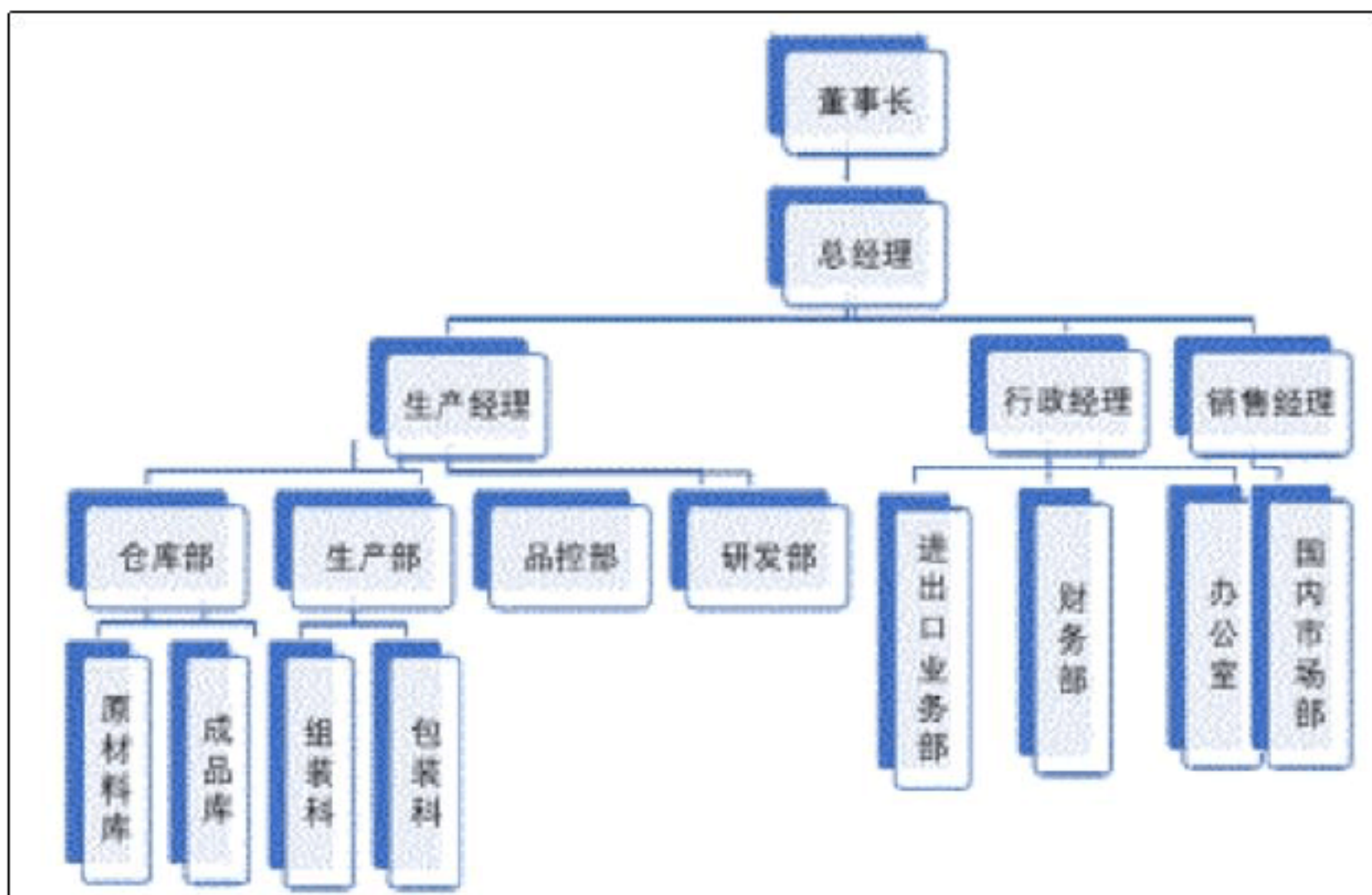
因此，随着社会经济和信息技术的进一步发展，财务公司服务的应用将成为未来的新趋势。针对财务公司服务企业发展和战略布局，我们提出以下措施。

(一)、根据企业的发展阶段，及时调整组织架构

公司组织架构的建设应考虑灵活管理和分级管控，以达到均衡的效果。基于此，建议进行以下调整：

1. 增设进出口业务部，负责公司海外市场管理；
2. 单独设立国内市场部，增设销售经理，负责产品国内市场的开拓和线下门店的管理；
3. 原生产部下属部门重组为装配部和包装部。

拟建立的新组织架构图如下：



(二)、加强人才培养与引进

公司及时制定一系列与之相匹配的人力资源发展规划，及时定制自有员工的人才引进和培训实施方案。

1、制定人才整体引进方案

公司可以进行人对人的岗位安排，有利于员工的表现。在引进人才的同时，也要避免财务公司服务人才再次流失。可采用面试、心理素质测评、专业知识考试等一系列评价方式，对人才进行综合评价，减少上岗后重新离职。还要注意团队建设，比如团队成员的学历、工作经验、价值观是否趋同。综合评价是对团队整体合作、成员间相互合作、对团队企业文化和企业价值追求的认可进行考核，以免造成原因。团队成员之间的问题影响公司的相应工作。

2、渠道人才引进

通过网络招聘平台、人才中心推荐、猎头公司介绍等多种渠道招聘人才。对财务公司服务相关专业知识要求较高的工作也可以采取与专业公司合作的形式。例如，财务职位需要高水平的专业知识。公司可以与会计师事务所签订年度咨询服务协议，帮助公司建立内部审计制度。评估公司的财务、经营、管理和风险，提高公司的潜在风险。也可以联系高校进行针对性招聘，后期加大培训力度，给予实践锻炼机会，让新员工快速成长。

3、内部员工竞聘

可以考虑公司内部推荐合适的员工、公司竞争性就业等，对员工进行专业培训，培训后调整岗位。

在建立人才引进机制的同时，人才培养也发挥着同等重要的作用。要建立完善的公司培训体系，在制度上体现人才使用与人才培养相统一的原则，做好专业人才培养工作，培养具有更高职业素养的员工。

(三)、加速信息化建设步伐

为有效支持已开展的各项业务，提高工作效率，财务公司服务公司应积极开展信息化建设工作：

1. 引入办公自动化系统，提高企业各部门之间的沟通效率，降低沟通成本。

2. 及时引入企业资源管理系统，梳理企业各项工作流程，提高

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/178001110063006134>