# 建筑企业商务工作计划 建筑商务的工作内容(8篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-15

*建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划一1、根据企业三年发展规划目标，要在中层领导干部队伍建设的专业知识能力、文化层次、年龄结构等方面有新的突破，一是现有中层领导干部的各方面专业知识能力在三年时间内，应在原有基础上有较大提高。在创建学习...*

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划一**

1、根据企业三年发展规划目标，要在中层领导干部队伍建设的专业知识能力、文化层次、年龄结构等方面有新的突破，一是现有中层领导干部的各方面专业知识能力在三年时间内，应在原有基础上有较大提高。在创建学习型企业、争做知识型职工活动中，中层领导干部应向“精一门、通两门、学三门”方向发展，从现在起三年的时间内，中层领导干部要按照预定的目标，加强个人的学习，要把企业发展的前景与个人奋斗目标结合起来，在创建活动中为职工起好表率作用；在学历教育方面，三年内90％以上的中层领导干部应达到大专以上文化水平；在年龄结构上，形成以中青年为主、不同梯次的骨干队伍。二是完善用人机制方式。对党务中层干部的任命可通过领导推荐、个人竞聘、群众评议相结合的形式进行任命；对行政领导干部的任命可通过企业内部公开招聘、专业综合知识能力考核的形式，为每名员工提供公平竞争的机会，真正形成领导干部能者上、庸者下的用人机制。选人、用人坚持德才兼备，能力、业绩优先原则。

2、做好中层后备干部的培养选拔工作。各单位应积极培养那些政治思想素质好、责任心强、群众基础好、威信高、大专以上文化程度的青年知识分子、^v^对象作为自己的后备力量加以培养。处级后备干部按与现职干部2：1的比价配备，科级后备干部按与现职干部1：1的比例配备。在后备人才培养实施中，企业一方面积极搭建后备人才培养的平台。通过挂职、轮岗、外出培训等多种途径，为他们搭建成才的舞台；另一方面，关心后备人才的成长，坚持定期对后备人才进行定期考核，使企业的后备人才队伍在三年发展中保持一定的数量，使后备人才在企业内部有用武之地。

1、创建宣传企业文化精神的良好氛围，每个施工现场根据自己的条件，应有宣传企业文化的阵地，使企业精神、宗旨、作风、质量方针等先进理念去自觉的影响员工的行为和规范，在员工中树立好的风气，提倡新的理念“爱国爱企从每一件小事做起，把简单的事情做好就不简单，学习创造未来”等等，使员工理解到自身工作的重要意义，更好地在市场竞争中展现企业对外的良好形象。

2、积极培养树立先进典型。三年内要培养2名市级劳模，打造集团内有影响的品牌项目部1—2个，每年培养树立10名企业优秀员工。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划二**

二、岗位职责:

2、1销售副总:

2、2销售部:a、负责企业产品的销售、售后服务工作。b、严格依销售制度及第十二条款之合同管理规定，贯彻并执行。c、负责编制“销售合同”，“工矿合同”“订货排产情况汇总表”。d、负责对驻外各经销点监督、检查、反馈工作。企业经营管理制度。并对其经营负责。e、制订本部门的管理制度，岗位责任制，操作程序文件，并负责落实与考核。f、负责资金回笼工作。g、负责联系储运业务。h、负责本部门的业务培训工作。

2、3销售部经理岗位职责:a、负责企业产品的销售、售后服务工作;b、严格依销售制度及第十二条款之合同管理规定，贯彻并执行;c、负责编制，、;d、负责对驻外各经销点监督、检查、反馈工作，并对其经营负责;e、制订本部门的管理制度，岗位责任制，操作程序文件，并负责落实与考核。f、负责资金回笼工作;g、负责联系储运业务;h、负责本部门的业务培训工作。

2、4助销员岗位职责:a、负责客户的往来接待工作及产品的初步介绍;b、负责公司所有销售客户的往来跟踪、服务、联系;及售后服务等销售内务工作;c、负责销售部所有销售档案的整理、跟踪及管理;d、销售部经理外出时，全面负责销售部内部一切日常运做;e、负责所有销售合同的跟踪;f、负责销售部及销售大厅的卫生打扫工作。

三、销售服务:

3、1、接听电话:

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划三**

一、施工安全生产形势

今年上半年，在项目部安全部门和各队全体人员的共同努力下，我项目部安全生产形势总体保持稳定，良好运转。截至x月x日，本项目部没有发生任何安全事故。

二、施工安全主要工作情况

一是抓现场防火

1、研发楼项目高级装修日趋完工，随着施工人员渐增、天气渐渐干燥，装修过程中防火的隐患逐渐增大，所带来的严峻的防火形势，积极的采取应对措施，全力以赴做好备战工作，确保装修工程的安全进行。

2、严禁一切违章用火行为，杜绝发生火灾的隐患。各项目施工单位都建立了动火审批制度，由项目施工单位对动火时间及动火部位进行申请，由项目部专业技术人员进行安全交底，加强了过程的监控，同时也加强了对现场施工人员的管理。

3、现场施工人员严禁吸烟，坚决杜绝因烟头引起火灾。凡是对重点部位(库房、木工加工区域等)配备灭火器警示牌等，并有显目的警示牌，做到有备无患。

二是抓安全生产

施工机械作业安全要求：

1、所有施工设备及机具使用时必须由专人负责进行检查和维修，确保状况良好。

2、操作人员必须持证上岗，应孰悉机械的性能和操作方法，并且有对机械发生事故时采取紧急措施的能力。

3、操作人员应按机械设备的规定使用，不得超出规定的使用范围或超负荷运转。严禁机械操作人员擅离岗位、疲劳作业及机械带故障作业。

4、机械设备在施工现场的停放时，应选择安全地点，并将带负荷的部件放松，并设有制动、防滑措施。

5、必须严格定期保养制度，不得在运转过程中进行维修、保养、调整。

6、在埋有电缆、管道的地点作业时，施工前必须在地面设立安全警示标志，并制订相应的施工安全措施，严禁盲目作业。

7、危险地段作业时，应设立安全警示标志，并设专人指挥。在高压电线附近作业或通过时。施工机械与输电线之间必须按规定保持距离。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划四**

通过社会关系渠道收集项目信息，并建立项目信息凳记台帐，确定专人专项跟踪。通过各种关系开拓新的市场，重点放在高、大、新、重、特方面。根据国家目前政策导向，跟踪国家重点支持的行业。积极开拓弱电、空调、消防方面的专业分包业务。

信息评审：在接到投标信息后两天内对建设单位进行信息评审工作，确定工程是否参与投标。

参加市场部组织的招标文件评审工作：根据市场部掌握的工程情况信息评审完毕，一天内制定相应投标报价方案。

根据投标方案组织投标预算的编制。

在接到图纸后，根据招标文件评审要求由投标部编制具体投标报价方案，投标组织相关人员当天开始编标。

及时向市场部提交关于招标图纸及招标文件商务部分的疑问，配合市场部做好招标答疑工作。

投标报价分不同专业安排专人编制，投标预算按投标日期提前二天完成。预算完成后首先由各专业进行自查，再由部门经理进行审核。

预算编制完成后，根据施工组织设计、市场物资设备价格、周转料具价格、劳务价格等测算出工程计划成本。

依据投标预算、成本核算、投标报价方案。根据招标文件评分要求及对手报价模拟测算最优报价并报公司领导定价。

及时准确的向技术部提供编制施工组织设计需要的各种数据。

投标文件密封前与技术部、市场部组成审核组，封标前认真检查投标资料是否符合招标文件要求。

投标完成后，根据报标情况由投标部组织有关人员进行投标总结，并与相关部门进行通报，让每个人了解投标过程的经验和教训。

及时完成合作单位和分支机构的投标预算的审核。

分支机构跟踪的工程项目，对建设单位条件、工程情况、进展等情况及时写出资料报送集团公司市场部、经营部，集团公司根据实际情况给予指导，避免造成谈判与审核的脱节。

分支机构的投标资料及预算采取区域专人负责制，先由区域负责人组织分专业审核，审核通过后由部门负责人再审。

工程中标后根据公司的管理文件，指导分支机构做好成本分析及成本管理工作，在施工中严格落实成本控制工作。

工程中标后3天内由合约部依据招标文件及招标补充文件起草合同文本，合同文本报部门经理审核。

部门经理审核后，由合约部组织市场部、工程部、质保部、技术部、人力资源部、财务部进行合同评审，评审内容依据《合同评审程序》。

合同评审主要评审合同内容，造价、工期、质量标准、付款、工程洽商约定、结算方式和时间等。对不合理或有潜在风险条款必须提出审核意见并形成会议记录，发放到相关部门进行跟踪管理。

合同签定时应明确结算完成时间，结算完成后发包人不能按时拨付工程款的应在结算完成一周内签定工程还款协议。

施工合同签订前必须经公司法律顾问审核。

签定施工合同时，代理人必须填写，银行帐号根据工程性质不同按财务要求填写。合作单位及分公司签订工程合同时应明确建设单位须将工程款汇入公司指定帐户。

依据经评审的合同内容，由经营部经理与业主进行施工合同的谈判与沟通。

中标十五天内与业主签订施工合同。施工合同签订后进行受控标识并进行台帐登记。

组织本部门全体人员进行学习并掌握合同内容，指导于工作。

施工合同签订三天内，由合约部将施工合同进行标识后发放总工、市场部、工程部、质保部、技术部、财务部。施工合同正本办公室备案，经营部和财务部保存合同原件副本一份。其他部门发放施工合同复印件。

分支机构合同由合约部按合同审核流程组织投标资料，资料齐全后由合约部组织各部门进行审核，并组织各部门负责人开会讨论，如有问题，应及时以书面形式反溃给当事人。如无问题应当天进行审核完毕。合同会议审核通过的应做出合同审核会议纪要并发放有关部门，作为跟踪合同履约的依据。对于合同约定工程垫资施工、工期不合理或其他严重超出常规要求的，合同部应提交公司领导班子会审核。合约部对直属项目部、合作体、分支机构采购、租赁合同进行审核。对合同中不合理条款提出审核意见并及时反馈。采购、租赁合同必须采用公司制定的样本合同。

合同审核通过后建立合同台账登记。

与直属项目部签订目标责任书

为深化目标责任，承包价格应进行详细分解，分解到各专业、各工种及每项单价。

施工合同签订二天内，由合约部起草目标责任书。

目标责任书应经各部门评审。

评审通过后与承包人签订目标责任书。

目标责任书签订后进行发放并交底。

分支机构投标工程，委托公司进行工程投标报价的，由市场部与合作体签订编标委托协议。经营部接到委托协议后根据委托协议内容进行报价编制工作。

目标责任书采用公司的样本。

发放施工合同或目标责任书三天内，由合约部对执有合同的部门人员进行合同交底。合同交底包括招标文件有关内容、合同主要条款。并填写《施工合同交底书》。

针对招标文件、招标答疑资料、询标纪要、投标书和合同文本对有关部门进行交底，明确工程中的风险、重点或关键性问题。要求项目部及有关部门收集、分析合同履约过程中的各项信息并及时进行调整，对合同的履约过程进行预测，及早提出与避免影响合同履约过程中的各种问题，减少并避免合同风险。

对工程造价较高的项尽量不予变更，报价亏损项在施工过程中应通过各种手段办理洽商，对于招标中不明确项如何进行办理洽商及其他存在作出明确要求，以保证施工合同的的顺利实施。

书报公司经营部。经营部定期对于分支机构的合同交底情况进行检查。

工程中标后，招投标部根据招标文件和施工合同在2日内确定招标文件内容及要求，招投标部在3日内起草内部工程招标文件。招标文件起草完毕并经公司领导审核无误后，由招投标部通知符合投标条件的项目经理和合格投标人领取招标文件，尽量扩大招标信息发布范围，有能力承接工程的内部或外部同等看待。经营部根据中标价应在2日内编制目标责任价格。中标结果提交公司会议审核确定。目标责任书签订三日内，由合约部将目标责任书正本办公室备案，经营部和财务部保存合同原件副本一份。其他部门发放施工合同复印件，并登记台帐。

工程结算和施工过程中，力保公司经营成本降低3%，利润提高4%的目标。

设计变更及现场洽商

施工过程中发生的设计变更、工程洽商，在签订前，项目部应依据施工图纸、承包合同、投标预算及现场实际情况进行核算后进行签订，核算过程中，从中挖掘出项目的经济利益，本着利益最大化原则，进行技术或经济的洽商以及技术交底形式的办理，及时让甲方及监理签字确认。

设计变更、工程洽商应在施工前办理，避免事后补办受阻碍;涉及到重大的经济洽商应及时与业主沟通。设计变更、工程洽商在算量时要顾及到多专业、多工序，做到细算、详算，把所有施工过程中涉及到的全部项目列清、列全，做到不丢项、不缺项，积极准确的报送甲方签认。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划五**

一、想办法制订每日工作流程表没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

下一页更多精彩“外贸销售工作计划”

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排

1、早会培训学习(8：00—8：40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进(8：40—9：00)

业务员参加完早会培训以后，要与设计师进行单独沟通，业务员可以将客户的新消息、新要求、新想法向设计师汇报。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划六**

1、狠抓质量安全和文明施工，确保文明施工安全生产，争取年创优滚动计划任务全面完成，施工管理水平再上新台阶。

2、继续加大业务工作力度，努力适应市场的变化发展需要，积极学习、积累和总结经验，不断提高编制标书的水平和能力，力求更多的中标工程业务。

3、进一步明晰、健全和完善业务工作流程和岗职，尤其是工程管理方面的工作流程需抓紧审定。

4、材料试验室继续抓紧实施质量管理体系运行，确保早日通过计量认证，进一步拓展试验业务，扩大业务规模。

5、继续加大财务、合同履约、工程管理、印章使用及各类跨部门工作组的工作力度，进一步加强风险意识管理，增强风险预见和防范能力。

6、继续做好人力资源调配、增员、储备等工作，加强业务学习、研讨和管理力度，加强企业文化生活和培训工作，组织员工业务、管理、法律、科技等多方面知识的学习和培训，有效提高员工管理、服务技能和综合素质。

7、坚决贯彻市建委的开展建设行业职业技能培训工作的要求，开展对架子工、砖瓦工、抹灰工、钢筋工、木工、混凝土工等八个关键工种的职业资格培训，实行持证上岗，争取达标。做好并贯彻项目经理和建造师的过渡期培训计划，确保和增强公司业务资质和业务拓展后劲。

8、继续加大第三产业的工作力度，努力发展多种经营，谋求新的经济增长点。

20xx年，在总公司领导班子的带领下，通过我们全体员工的共同努力，在建筑行业市场竞争激烈、众多同行企业效益滑坡、亏损甚至关闭的情况下，企业赢得了令人鼓舞的经营成果和可喜的荣誉业绩，呈现出稳步向前、蓬勃发展的光明前景。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划七**

为加强我公司安全管理，不断提高职工的安全意识和安全素质，深入贯彻公司“质量、环境、职业安全健康”方针，确保管理体系的高效运转，根据其他同行业公司年度培训计划，制定本公司安全生产年度培训计划。

培训对象包括企业管理人员和作业人员。

培训内容主要涉及安全法规、操作规程及规范、继续教育、特种作业等。

(一)、培训内容

1、法律法规的培训

为进一步加强全员法律意识，定期组织管理人员对新法规及现行法律法规进行培训。

2、新规程及规范培训

为进一步贯彻执行湖南省建筑工程质量、安全新的规程、规范及各项管理规定，以便使各工程的施工按新规程、规范及各项管理规定进行。拟定对在岗的部分专业技术人员进行以新规程、规范为内容的培训。

3、继续教育培训

根据公司发展的需要,对专业技术人员进行知识更新培训。

4、特种作业人员培训

根据上级下发文件中“在特殊岗位作业人员必须持证上岗，并定期进行复检”的要求。组织在特种作业岗位工作已到复检期的员工到指定的培训点进行复检培训。复检培训时间根据培训点开课时间而定。

5、特殊工种培训

根据程序文件中的要求，对本年度所有新开工程中的架子工、混凝土工、防水工、电气焊工及小型机械操作工进行特殊工种培训，培训安排根据各项目部新开工程而定，培训由项目部组织实施。

(二)、实施措施

充分发挥各部室及项目部的作用：员工培训工作是一项综合性的工作，它涉及到各部室、各项目部。充分发挥各部室及项目部的作用就可以保证员工培训工作按计划实施，可以对员工培训工作进行综合管理，可以使员工培训工作更紧密与公司生产实际需要相结合。

建立培训、考核与使用相结合的制度：凡上级行政机关要求持证上岗的岗位，未经培训合格不准上岗;对企业提供培训机会未按要求接受培训的员工按公司有关培训管理规定进行处罚。逐步形成人才考核、培养、使用相结合的管理模式。

不断完善和修订员工培训管理规定，加强对员工培训工作进行监控，保证各项培训工作按公司培训制度中的规定进行。

(三)、要求

各部室、项目部的主管领导要重视员工培训工作，要指定专人负责此项工作的日常管理。并根据公司的员工培训计划制定出实施计划，对所在单位的员工培训工作开展情况进行监控。

外送员工参加培训，经主管领导或所属项目经理批准后，报公司工程部审批组织实施。对已经参加培训或培训结束后再办理审批手续的员工视为不符合培训管理规定。

(四)、教育和培训的时间

(1)企业法人代表、项目经理每年不少于30学时;

(2)专职管理和技术人员每年不少于40学时;

(3)其他管理和技术人员每年不少于20学时;

(4)特殊工种每年不少于20学时;

(5)其他职工每年不少于15学时;

(6)待、转、换岗重新上岗前，接受一次不少于20学时的培训;

(7)新工人的公司、项目、班组三级培训教育时间分别不少于15学时、15学时、20学时。

(五)、教育和培训的形式与内容：

按等级、层次和工作性质分别进行，管理人员的重点是安全意思和安全管理水平，作业人员的重点是遵章守纪、自我保护和提高防范事故的能力。

对新工人或调换工种的工人，必须按规定进行安全教育和技术培训，经考核合格方准上岗。

1、公司级：

(1)劳动保护的意义和任务的一般教育。

(2)安全生产方针、政策、法律、法规、标准、规范、规程和安全知识。

(3)企业安全规章制度。

2、项目部级：

(1)建安工人安全生产技术操作一般规定。

(2)施工现场安全管理规章制度。

(3)安全生产法律和文明生产要素。

(4)在建工程基本情况，包括现场环境、施工特点、可能存在不安全因素的危险作业部位及必须遵守的事项。

3、班组级：

(1)本人从事施工生产工作的性质、必要时的安全知识、机具设备及安全防护设施的性能和作用。

(2)本工种安全操作规程。

(3)班组安全生产、文明施工基本要求和劳动纪律。

(4)本工种事故安全剖析、易发事故部位及劳动用品的使用要求。

(1)季节性，如冬季、夏季、雨、汛、台期施工。

(2)节假日前、后。

(3)节假日加班或突击赶任务。

(4)工作对象改变。

(5)工种变换。

(6)新工艺、新材料、新技术、新设备施工。

(7)发现事故隐患或发生事故后的应急处理。

在做好上述培训和教育工作的同时还必须把经常性的安全教育贯穿于施工全过程，并根据接受教育对象的不同特点，采取多层次、多渠道和多种方法进行。

1.安全生产意识宣传教育。

2.普及安全生产知识宣传教育。

3.现场定期的(如每周)安全日活动。

4.班组每天三上岗(上岗交底、上岗检查、上岗记录)、和一讲评(安全讲评)活动。

1.了解熟悉公司的管理方针、目标、质量、安全和环保意识、相关法律、法规、管理体系标准、员工纪律。

2.安全教育和培训要体现全面、全员、全过程的原则，覆盖施工现场的所有人员(包括分包单位)，贯穿于从施工准备、工程施工到竣工交付的各个阶段和方面，通过动态控制，确保只有经过安全教育的人员才能上岗。

3.公司培训评价由办公室主任进行评价。

4.办事处培训评价由办事处主管领导进行评价。

5.班组培训评价由办事处主管领导进行评价。

**建筑企业商务工作计划建筑行业商务总结及计划八**

天津xxxx有限公司成立于1999年，是天津市建材行业的骨干之一。它否定了传统的经营思想，更新营销观念，强化营销管理理念。经过四年的良好运转，已经平稳的度过成长期，逐渐向成熟期发展。以资源成本、京津冀未来市场和自身能力等方面综合分析，将再建一条20\_吨/天水泥熟料生产线，稳定提高公司低碱水泥产量，实现低碱水泥产能180万吨；提高低水泥市场份额，使公司健康有序的发展；走差异化发展和争创“正通”名牌之路，使公司成为全国最有特色的品种，高性能、合理规模的环保材料型建材企业。通过swot分析，对公司发展战略进行选择与评价。通过培育、拓展以“正通”牌低碱水泥产品为核心的京津冀建材市场，建立覆盖京津冀地区所有顾客的分销服务体系，向京津冀市场提供最满意的“正通”牌产品和服务，成为区域市场最满意供应商，行业领先者。长期向京津冀建材市场提供人无我有、人有我优、人优我新、永远让顾客满意的“正通”牌产品和服务的能力。

国家针对水泥行业的产品结构不合理、高标号优质水泥比例偏低、企业规模小、能耗高，环境污染及资源浪费严重，对生态破坏较严重等问题，提出了“控制总量、调整结构”的产业政策。压缩小水泥，重点支持新型干法水泥的发展。并通过“双高一优”的技术改造政策，即：高新技术产业化、用高新技术改造传统产业，优化产业结构。到20\_年新型干法窑外分解水泥比例由18－20％增加至23－25％。提高水泥生产的集约化程度。

国家针对新型建材产业，提出了采用新技术、新工艺，改造传统产品，发展绿色建材。新型墙体材料重点是轻质板材、复合墙板、建筑砌块；装饰装修材料重点是优质塑料门窗、塑料管材管件、建筑五金件等。运用成熟的加工技术，提高产品质量，满足国内外市场需求。

我国是水泥生产大国，20\_年我国水泥总产量约6亿吨，作为发展中国家，我国国民经济的持续发展对水泥需求量仍将有大幅度增长，到20\_年我国水泥年需求量将达8亿吨以上。

全国水泥生产增长趋势曲线图

我国水泥产量的基数大，但品种结构不合理，小水泥占比例过大。根据国家“控制总量、调整结构”的产业政策，压缩小水泥，大力发展新型干法水泥生产线。预计到20\_年新型干法水泥将占总产量的50％左右。

北京市水泥市场分析

看，北京市水泥市场竞争激烈，从需求总量上看供大于求，但从产品结构看，因小水泥需求逐年减少，而优质高标号水泥需求量增加较大，市场前景看好。

――水泥消费量将继续保持适度增长。

北京经济建设规模受各种因素的影响会长期较高速度增长，国内外资金仍将大量涌入，这将使北京市的固定资产投资规模随其经济实力增加，将有较大速度的增长。同时，北京市的第二、第三产业发展迅猛，投资活动日趋活跃，投资需求旺盛。

特别是随着北京申办20\_年奥运会的成功，在北京将兴建32个奥运体育场馆。北京市政府已经决定在未来的五年中投资1800亿元，重点建设142个项目，城市建设步伐会进一步加快，基础设施建设与房地产产业还将保持快速增长的势头。

上述因素将导致北京市固定资产投资继续保持较高增长率，并由此进一步带动水泥消费量的增长。

――优质高标号水泥将成为需求增长的热点。

窑水泥生产，作为北京市治理大气污染的重要减污措施之一。北京市建委也拟发文，停止机立窑水泥在北京市建筑结构和市政工程中使用。这也促使优质高标号水泥成为未来北京市水泥市场消费的主流。

根据北京市国民生产总值、全社会固定资产投资、基本建设投资、全社会房屋竣工面积、总人口及水泥产量等国民经济主要指标历年的统计数据、未来计划目标以及这些指标与水泥需求的相关性，采用定性和定量相结合的方法对北京市目前至20\_年水泥需求量进行预测，综合分析得出预测结果为20\_年水泥需求量为1200－1300万吨。其中到20\_年低质低标号水泥将减少18％左右，优质高标号水泥增长22％左右。

天津市水泥市场分析

天津市是我国华北地区重要的工商业城市，天津市为了重振老工业基地的雄风，天津市制定了一系列经济发展规划，确定了跨世纪远景目标，天津市的水泥需求远远大于自身的供给能力，本地水泥只能满足约40％的需要量，其余都由外省市运入。

今后一个时期天津市的经济建设将以较高的速度持续发展，天津市尤其是天津滨海新区城市建设、基础设施和大型重点工程的建设发展较快，对高标号水泥需求量将逐年增加，对水泥的标号、质量和性能要求也会越来越高。从天津市经济建设发展趋势看，今后的水泥需求热点将集中在优质高标号水泥。

目前天津市的消费基数还比较低，人均水泥消费量水平仅相当于上海的50％和北京的80％，因此，可以预计天津市的水泥需求正处在快速增长阶段，增长潜力巨大。

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！