# 2024年南通年鉴(建材业)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-07-04

*第一篇：2024年南通年鉴(建材业)2024年南通建材行业情况2024年，全市建材行业规模以上工业企业实现工业总产值228.18亿元，同比增长26.6%，占全市规模工业比重的4.42%；实现销售收入223.01亿元，同比增长19.4%，占...*

**第一篇：2024年南通年鉴(建材业)**

2024年南通建材行业情况

2024年，全市建材行业规模以上工业企业实现工业总产值228.18亿元，同比增长26.6%，占全市规模工业比重的4.42%；实现销售收入223.01亿元，同比增长19.4%，占全市规模工业比重的4.38%；工业利润11.73亿元，增长22.47%，占全市比重的3.86%；利税总额19.87亿元，增长21.35%，占全市比重的4.22%。

全市建材行业主要产品产量：水泥815.96万吨，同比增长15.85%；商品混凝土402.81万立方米，同比增长4.89%；中空玻璃26.55万立方米，同比下降13.78%；钢化玻璃107.84万立方米，同比下降6.67%；夹层玻璃17.13万立方米，同比增长4.12%。全市建材行业销售收入前10位企业累计实现销售收入68.69亿元，增长26.91%，占行业比重的30.8%，占全市比重的1.35%；实现工业利润3.86亿元，增长44.65%，占行业比重32.91%，占全市比重的1.27%；实现利税5.84亿元，增长37.49%，占行业比重的29.39%，占全市比重的1.24%。前10位企业（集团）分别是南通辉煌彩色钢板有限公司、江苏九鼎集团股份有限公司、江苏戴园建材集团有限公司、南通恒谊金属材料有限公司、海门海螺水泥有限责任公司、南通虹波重工有限公司、南通琼宇钢材加工有限公司、南通恒嘉橱具有限公司、南通欣荣厨具有限公司、启东泰安建材有限公司。其中南通辉煌彩色钢板有限公司、江苏九鼎集团股份有限公司销售超10亿元，分别为14.92亿元和12.5亿元。

**第二篇：南通建材市场调研报告**

南通市建材市场调研报告

南通市政府在十二五规划中明确指出：‚未来五至十年，要全力打造长三角北翼经济中心，促进沪苏通‘小金三角’和沪甬通一体两翼格局加速形成，在全国、全省和长三角城市中持续赶超，争先进位，为2024年左右在全省江北率先基本实现现代化奠定具有决定性意义的基础‛。在遭受全球金融风暴的后危机时代，实现这一宏伟目标，不仅需要政府部门正确的战略思想、先进的发展理念，更需要坚强的财力支撑和一大批肯为南通经济建设出资出力的现代企业实体。作为从事商业地产开发的专业企业，前一阶段，我公司派出专业人员，实地考察和调研了南通市陶瓷、饰界等建材市场的运行状况，并对其发展前景进行了综合评估和合理分析。

一、公司概况

意邦（集团）投资有限公司成立于二十一世纪初，属新型集团企业，总部设在上海市青浦区，下属上海意邦臵业有限公司、上海意邦物流有限公司、上海意邦投资有限公司、上海意邦广告有限公司、上海意邦物业管理有限公司、上海意邦投资股份有限公司、上海意邦建筑装饰工程有限公司、上海意邦建材市场经营管理有限公司等子公司，经营项目主要以开发、经营建材装饰市场为主，涉及商业地产开发、物业管理等领域。团队精英主要来自营销策划、商业地产开发以及专业市场运营等领域，开发项目遍及上海、苏州、无锡、南通、徐州、九江、沈阳、合肥、杭州等地。

近年来，意邦（集团）投资有限公司秉持‚以人为本，创 1 造企业及全社会的共同价值‛的管理理念，历经市场经济迅猛发展的战略机遇和全球金融风暴的严峻挑战，形成了具有专业化气息和全球战略眼光的企业文化，从而为企业长远和可持续发展打下了坚实的基础，企业日趋成熟壮大。就建材商业地产部分，先后成功开发了上海意邦国际建材饰界、张家港九洲家俱城、宿州意邦国际家居品牌展示中心、南通尚美家国际商贸城、意邦绿墅湾等项目。

1．已开发项目

上海意邦〃国际建饰界总部：地处长三角核心地段——上海青浦，投资15亿元，占地面积88万平方米，项目由总部展示区、软饰区、商业配套区、仓储物流区等部分组成。该项目首期工程于2024年开工，2024年7月开业，目前已入住国际知名品牌和国内一线品牌建材生产厂家和实力经销商496家，预计实现年营业额10亿元，上缴税收5500余万元。

张家港九洲家俱城：地处张家港市南区暨阳湖东侧，占地面积18万平方米，自2024年起，先后经过三期工程建造，目前拥有个体经营户600余家，建材家俱业经营的份额约占张家港市场的60%，已成为张家港市及周边地区规模最大、品种最全的家俱建材‚一站式‛服务单位。根据企业规划要求，2024年，本集团将再次投入12亿元，对家俱城基础设施进行大规模改造、全面升级。

宿州意邦国际家居品牌展示中心：地处江苏宿州市区，占地面积12万平方米，总建筑面积20万平方米，共建39栋连体家居大卖场，设750个机动车位、14644个非机动车位。建成后可容纳2024多户家居品牌展示经营，年交易额20亿元以上，成为 2 淮海腹地最具规模和影响力的国际家居品牌中心。2024年7月，集团公司在宿州隆重举办了展示中心揭幕典礼和商户入驻签约仪式，这也意味着公司向建设高端品牌旗舰集群、皖北家居建材第一城的目标正式迈进。

南通尚美家国际商贸城：地处南通市港闸区江海大道北侧，紧邻永兴汽车总站，位于专业市场带与商业中心的交汇处，占地总面积为9万平方米，拥有商铺2500多个，主要经营服装、饰品、玩具、百货、五金、针织、文体电子、海宁皮草等16大业态，商场硬件设施一流，一应俱全，满目繁华，全面引领南通小商品行业发展的新潮流。2024年10月，尚美家国际商贸城与义乌中国小商品城正式签约，成为其战略合作的第三个正式加盟市场；2024年10月2日，商贸城正式对外运营，解决了港闸区近5000人的就业问题，带动了一大批下岗职工开始自主创业，获得了南通市委、市政府的支持和肯定。

南通意邦〃绿墅湾项目：位于南通市港闸区江海大道北侧，处奥特莱斯、百安谊家商业带，占地面积约62829平方米，总建筑面积约19万平方米。项目规划集住宅区、配套商业、办公和集中商业为一体，其优美的空间环境、生态环境成为居住空间的和谐因子，以及高雅、现代的建筑造型，成为未来新城市中心的建筑亮点。该项目一期工程已于2024年6月开工。

2．荣誉奖项

中国国际建材品牌进出口基地 中国国际建材家居品牌中心

2024中国长三角现代服务业聚集商业地产示范项目 2024中国长三角十大最具影响力商业地产

2024中国长三角十大最具发展前景商业地产(总部经济)2024中国最具投资潜力商铺100强 2024中国建材流通市场100强

中国装修承包及材料指数系统样本采集制定单位

二、市场调研情况

1．国内陶瓷市场的发展现状。陶瓷业是我国建材行业中较早进入产能过剩的行业，但在市场机制的调解下，却顽强地向上发展着，无论是产能、产量、内需量及出口量都排在世界第一位。2024年建筑陶瓷产量为78.09亿平方米，同比增长19.6%，销售收入约为2500亿元，同比增长30%，利润将达150亿元，同比增长31.5%；卫生陶瓷产量为1.74亿件，销售收入约为330亿元，利润将达27.5亿元。2024年，陶瓷行业仍然在优胜劣态中前进，倒闭的企业不断出现，新的企业又随时诞生，竞争更加激烈，抢占高端市场和农村市场将成为今年陶瓷行业的亮点。目前，国内一线城市的陶瓷等建材市场已趋向饱和，发展平稳；在国内二、三线城市，陶瓷建材市场布局还较零乱，难于实现规模化管理，展示、销售和配套服务难于满足日益增长的群众的消费需求。如突破这一瓶颈，陶瓷等建材行业将迎来又一个新的发展高潮。

2．南通市陶瓷市场的发展现状。在苏中、苏北地区，只要提起陶瓷，行业人士皆会不约而同想起‚南通永兴陶瓷商城‛。改革开放以来，随着国家经济的复苏，特别是温州陶瓷商的持续开发，南通永兴陶瓷商城迅猛发展，以种类和价格优势席卷苏中、苏北乃至整个华东地区的广大市场。目前，永兴商城有商户1300多家（基本都是温州商），年平均销售额约800万元/ 4 户，年销售总额达100亿元，其经济效益在南通市地区经济中居重要一席。但是，永兴陶瓷商城现有的摊位制管理模式，存在种种弊端，如商区布局零乱，交易行为不规范，纠纷多，购物环境差，市场信誉低等。这些问题，在发展初期尚未突现出来。但随着发展、竞争，这种管理模式对内缺乏凝聚力，对外缺乏竞争力，导致市场日益萧条，繁荣景象难于为继。2024年，某开发公司承建新永兴，因缺乏大型建材市场的建设经验，出现了整体布局不合理、业态定位不明确、仓储物流不配套等关键性问题，所有永兴商城的商户、摊主无法搬过去营业，新市场整整空了两年多。

3．南通市建材配套市场发展现状。在银行、餐饮、休闲、娱乐等众多配套服务项目中，与建材市场联系最密切、直接关系到市场成败的就是‚物流‛。物流作为一向独立的产业，将越来越被人重视。建材产品、装饰材料的一个重要特点是量大、自身重、价值低，物流费用在商品成本中占有很大比重。降低物流成本是提高竞争能力的重要途径，同时货物配送也需要高效率、低成本的物流产业。因此，物流从市场中的附属地位，将形成一个独立的专业化的、现代化的社会化的一个产业。纵观南通陶瓷建材市场，除永兴陶瓷商城紧邻永兴汽车站和通沙码头，运输相对方便（但运输手段仅停留在汽运和船运等较原始的方式上），九圩港等建材市场物流均无做到专业化的发展和运作。

三、项目规划

南通意邦投资有限公司是意邦（集团）投资有限公司的南通分公司。公司成立于2024年1月，承建了南通意邦〃绿墅湾项 5 目，是南通温州商会的常务副会长单位，与温州籍的商人有着较为密切的接触。从接触中了解到，这部分温州销售商，有很大一批从事陶瓷业，且基本都进驻永兴商城。他们是苏北、苏中地区的一级代理，经验丰富，客户多，销路广，理念超前。因永兴商城设施陈旧，面临拆迁，他们强力要求在南通市区建立一个大型综合建材市场。经过公司对南通及周边地区建材市场的认真调研，统筹考虑南通市经济发展重心和方向，决定在经济开发区筹建‚新城+商圈+街区+社区‛的一体化大型建材饰界经济总部。

1．项目概况

肩负提升民族品牌国际竞争力重任，致力打造全球建材装饰采购中心，意邦（集团）投资有限公司积十余年功力厚积薄发，首倡体验式营销总部基地新理念，规划建设一个50万平方米的高端建材商贸巨擎——‚南通陶瓷饰界建材经济总部‛。

建材总部雄踞长三角北翼和苏通‚小金三角‛——南通市经济技术开发区，以极其有利的地理位臵，分为精品商业区和仓储物流区两部分，涵盖陶瓷、卫浴、灯饰、橱柜、木业、软饰等6大业态，建成后将打造为一个集展示、销售、仓储、物流、行业信息交流等功能于一体的世界级行业中心，打造为集合行业顶级品牌、快速辐射苏中、苏北及其整个华东的区域营销中心，打造为主题型、休闲型、一站式的建材购物中心。

2．六大平台

整合各方优势资源，携手权威机构倾力打造‚六大平台‛，力求为进驻商家打通国内外建材创富通道。

电子商贸平台：与主流网站形成战略合作，线上线下互动 6平台；或自建意邦网上交易平台。

自有媒体平台：与知名传媒集团合作，形成专刊，覆盖南通所有建材行业的促销信息、新闻、潮流趋势等，面向整个南通乃至长三角北翼地区消费者以及专业企业公开发行。

专业活动平台：包含设计师大赛、品牌评选与颁奖仪式、经典作品展、行业高峰论坛等于一体，成为苏中、苏北地区建材行业信息的舆论发源地、决策地和行业风向标。

共享联盟平台：拟通过联合周边大型品牌商业项目和苏中、苏北的大型家装公司形成促销联盟。如消费者在联盟商户处购买商品，可享受购买建材的抵扣券或相关优惠待遇。

专业会展平台：拟塑造成苏中、苏北建材行业规模最大、品牌商家最多的产品展销会。每年春秋季举办两次建材品牌展会活动，包含建材新品发布、潮流设计展示、建材文化展、家装设计大赛作品大众评选活动，融合建材品牌消费的熏陶、消费者品牌意识培育、快乐购物于一体的品牌展会。

3．区位交通

港口：项目位于长三角北翼和苏通‚小金三角‛——南通市经济技术开发区，地处我国黄金海岸线中部、长江入海口北岸，面向太平洋，背靠整个长江流域，滨江临海，三面环水，拥有430公里江海岸线，从长江口出海可通达中国沿海和世界各港，溯江而上可通往苏、皖、赣、鄂、湘、川六省及云、贵、陕、豫等地，地理位臵占尽‚黄金海岸‛和‚黄金水道‛之利。‚南通港‛是中国十大港口之

一、长江第二大港口，是上海国际航运中心的组合港，也是长江下游开放型、多功能、综合性江海大港，拥有各类泊位45座，其中万吨级泊位28座，与美国、7 俄罗斯、加拿大、澳大利、日本、新加坡等100多个国家和地区的312个港口通航。

公路：开发区南联沪宁苏嘉杭和沿江高速公路，途经苏通大桥，把开发区与国际大都市上海直接联通，车程仅60分钟。特别是随着江海大道、外环东路、长江中路的快速化改造，以及静海大桥、通吕五号桥、高墩圩大桥的建成，至苏中、苏北等广大地区将更加快捷。同时，与全国铁路运输大动脉陇海线与京沪线相联的新长铁路、宁启铁路均可直达开发区。

航空：开发区距上海虹桥机场100公里、浦东国际机场150公里、南京禄口机场240公里，距南通机场15公里。南通机场目前已开通至北京、广州、深圳、青岛等航线，开辟了‚南通—北京—世界各地‛的货物空运快速通道，并免收南通至北京货物空运费用。

4、商业环境

近年来，开发区全力推进‚5+3+1‛特色园区建设，科学规划建设电子信息产业园、精密机械产业园、医药健康产业园、新材料产业园、装备制造产业园和能达商务区、南通综合保税区、城郊型商业集聚区，加快推进苏通科技产业园开发建设，突出高起点发展规划引领、高质量产业项目带动、高水平配套要素保障，有力提升了园区的专业化、基地化、规模化水平，已初步形成了一批千亿级、百亿级特色园区。同时，繁华的工业贸易与狼山、文峰公园、小海立交、千红码头等自然美景，以及优美的居住环境和谐地结合在一起，朝相辉映，成为江海平原一颗璀璨亮丽的明珠。

5、规划理念

a)联合经营：开发商、品牌厂商、经销商三者联动，三方共赢，共同发展。

对于开发商来说：是创立企业品牌、创建全新运营模式、树立行业领航者地位的良好契机。

对于品牌厂商来说，为提升企业品牌形象、传播品牌理念、展示企业实力和产品魅力提供了一个全新的平台。

对于经销商来说，是扩大市场份额，降低营运成本，提升经营效益的平台。

b)一站式采购：装修采购一站搞定，购物休闲两不误。对于消费者来说，省去东奔西跑采购的烦恼，各类装修材料一站搞定，且可就近货比三家，放心采购。

6、项目定位

建材品牌旗舰集群，体验式营销总部

a)功能定位：集展示、销售、办公、仓储、物流、行业信息等功能于一体。

b)建筑定位：独门独户别墅式经营总部与大型建材Mall相结合，与大型仓储、现代化物流、星级酒店、公寓式酒店、会展中心、综合会所相映成趣，相得益彰。

c)商户定位：国际知名建材装饰品牌和国内一线建材装饰品牌的生产厂家和实力经销商。

d)经营定位：批发、团购、工程采购、国际贸易、零售等。

7、项目优势

a)整体的高端定位优势:汇聚世界建材装饰品牌与实力厂商，吸纳国际知名设计团队，以其特有的个性化、体验式、大 9 空间的品牌形象展示，打造苏中、苏北乃至华东地区的建材营销总部基地，使之成为中国建材品牌走向世界的平台、世界著名建材品牌进入中国的窗口。

b)优美的商办环境优势:低容积、高绿化率的公园式休闲购物环境，把景观融入商业，再把商业情调化，令人流连忘返；大面积挑高式的展厅设计，高端品牌的集中展示，让人充分领略到品牌建材的独特魅力；独门独户别墅式办公环境，强调商业空间的实用性，真正满足购物、办公、商务休闲等全方位功能。

c)立体的经营配套优势:大型仓储、现代化物流配送服务、星级酒店、酒店式公寓、会展中心、集中式商业、综合会所等高效、快捷的配套设施，就近满足商户仓储、运输、商务、居住、会议、会展、办公、休闲等多功能高效率的综合需求，为企业提供追求长远品牌定位的平台。同时通过现代化的物流管理、区域性配送、库存管理及信息管理的供应链业务，为企业加快商品流通，节约经营费用。

d)综合的商业通路优势:在南通市委、市政府的鼎力支持下，倾力打造‚中国建材进出口基地‛；联合各类装饰工程单位、工程材料招标企业、房产开发企业以及各类建材协会、设计师联盟等同业机构，积极拓展‚意邦建材国际采购合作组织‛，举办各类贸易洽谈会、建材博览会、新品发布会、行业高峰论坛、设计师大赛等，提升中心的品牌影响力，并实现团购业务的大规模拓展。

e)强大的交通运输优势: 雄踞南通、通往苏中、苏北咽喉要道和海、陆、空立体交通优势，为商户提供的方便、快捷的 10 运输，从容掌控苏中、苏北乃至华东地区的高端消费人群。

f)浓厚的商业氛围优势:托依政府大力发展现代服务业的时机，以超大的规模、高端的定位、前瞻的规划、齐全的业态和巨大的发展前景，引领‚苏北商圈‛内商业和众多实力企业及国际知名品牌，重塑苏中、苏北商业消费高端品牌新格局。

8、功能分区 a）精品商业区

总部展示区：占地面积约18万平方米，位于经济总部西北地块。总部楼以独门独户式建筑呈现，1-2F为超大规模的内部展示空间，3-4F为客户洽谈、总裁办公区域，户均6个泊车位。

建材综合区：面积约6万平方米，位于总部展示区东部,规划采用开放式商场化管理，将为消费者提供透明的价格、齐全的品种、良好的配送服务,具有传统建材市场无法媲美的优越购物环境。

商业配套区：面积约19万平方米，位于总部展示区东部。规划有酒店、集中式商业、会展中心及酒店式公寓等,具备办公、会议、展示、休闲、餐饮等强大的商务功能。

b）仓储物流区

建立起一套高标准的现代化仓储物流基地，做到有别于传统建材难以企及的展储分离，为入驻的商家提供快捷的仓储配送服务，同时最大限度地满足团购级别的大客户需求。

9.效益评估

新建的南通陶瓷饰界建材经济总部，不仅完善了城市功能，提升了城市品位，更提高了社会效益。按照经营规模和业绩预测，建材城可入住5000个商户，以每个商户2人、每人10万元/ 11 年的消费额计，商业城入住商户每年可为南通市带来10亿元的消费收入；高品味的商业城可吸引80%的外购中高档收入群体回流，实现年销售额200亿元，预计税收及利润达5000万元，每年可向社会提供1.5万个就业岗位，既改造了环境，又繁荣了经济，既增加了地方财政收入，又提高了城市居民就业率，有效地促进了地方的稳定和经济的发展。

鉴于目前激烈竞争的市场形势，恳请南通市政府认真考虑上述建议。同时，因新建的建材城环境设臵高档典雅，自动扶梯、观光电梯、外景观等硬件设备价格昂贵，公司投资巨大、建设成本高、资金回收慢，希望南通市政府在测定土地出让金等费用价格上给予适当优惠，在执行的相关政策上给予适当照顾。贵政府如有意向，可到上海、苏州、无锡、南通等地考察我公司的开发项目。

意邦（集团）投资有限公司

二〇一一年十月

**第三篇：08四川省丝绸业年鉴**

四川省丝绸业2024年年鉴

[基本情况与特点] 2024年四川省丝绸生产呈现出比较稳定的局面，茧、丝、绸产量都有所增加，特别是丝类产量增幅较大，同比增长了约30%。2024年由于生产资料、劳动力等各类要素价格大幅上涨，部分丝绸企业出现了不同程度的亏损。特别是人民币对美元的快速升值，影响了外贸出口，全省出口创汇略有下降。2024年全省发种280万张，生产蚕茧9万多吨, 收购蚕茧8.5万吨，生产丝类产品30115.1吨,生产丝织品14525.9 万米,出口创汇2.8 亿美元。

[蚕茧生产] 2024年全省有20个市州共129个县（区、市）从事蚕茧生产，有持证蚕种场36家。2024年在春季严重干旱、夏秋高温多湿、局部地区出现洪灾、市场行情低迷的情况下，取得了蚕茧总产稳中有增，蚕农收入基本持平的成绩。2024年全年共生产原种5万张，一代杂交种265万张,检验原种9.3万张,检验一代杂交种317.4万张；全年发种280万张，比去年同期增长

7.7%，其中春季82万张,夏秋季198万张；2024年产茧9万吨，比去年同期增长12.5%，其中春季2.95万吨,夏秋季6.05万吨；全年收购蚕茧8.5万吨，比去年同期增长10.7 %。其中春季2.6万吨，夏秋季（包括晚秋）5.9万吨；2024年综合均价17元/公斤，比去年下降3.0元/公斤，其中春季综合均价18元/公斤，夏季综合均价17元/公斤，秋季综合均价(包括晚秋)16.2元/公斤。

2024年蚕农蚕茧、养蚕副产物总收入为17.3亿元，比去年同期下降2.25%，但通过 “东桑西移”项目扶持，全省集约化程度有所提高,蚕业收入超100万的村已达300余个。

[丝绸生产]2024，丝绸工业企业256户。缫丝企业101户，生产规模39.8436万绪,其中自动缫24.4880万绪,立缫15.3556万绪,自动缫占总规模的61.46%（按准产证统计）；绢纺企业2户，生产规模27276锭；丝织企业46家，生产规模18000台；练印染企业7户，生产能力15000万米，其中印染能力6000万米。2024年生产丝类产品30115.1吨，比去年增加6783.69吨，同比增加29.07%，占全国总产量的15.27%；2024年生产丝织品14525.9万米，比去年增加697.78万米，同比增加5%，占全国总产量的 1.67%。全省丝绸工业总产值87.5亿元，同比增加28.7%。

2024年4月9日《生丝》国家标准起草（修订）小组在四川省丝绸工业研究所召开了生丝（GB1790-2024）及生丝试验方法（GB/T179-2024）的修订座谈会，四川省检验检疫局、内江市检验检疫局、绵阳丰谷制丝总厂、四川永茂丝绸有限公司、四川省南充云禾印染有限责任公司等十几个单位参加了座谈。

[企业创新发展]2024年5月17日四川省科技厅认定四川省丝绸工业研究所为“高新技术企业”。

2024年7月2日四川省科学技术厅、四川省经济委员会、四川省发展和改革委员会、四川省政府国有资产监督管理委员会、四川省国家税务局、四川省地方税务局、四川省质量技术监督局、中共四川省委宣传部、四川省总工会、四川省知识产权局等10部门确定四川省宁南县蚕茧公司、四川安泰丝绸集团有限公司、四川爱肤尔丝绸有限公司、南充市丝绸（进出口）有限公司等4家企业进入第二批建设创新型企业行列。

2024年7月30日四川省经委批准四川省丝绸工业研究所更名为四川省丝绸科学研究院。

[研发项目] 2024年国家继续实施“东桑西移”产业政策，国家商务部下达四川“东桑西移”项目7个，重点建设四川宜宾凯华丝绸有限公司、四川红旗丝绸有限公司、内江市松林丝绸有限责任公司、南充市嘉兴丝绸有限公司、西充天薪茧丝绸有限责任公司、四川省井研县世圣丝业有限公司、四川金堂县龙腾茧丝绸实业有限责任公司7个基地县和四川宜宾凯华丝绸有限公司蚕种分公司、四川省乐至县蚕种场、四川省安岳县蚕种场、南充市中山蚕种场、四川南充蚕种场、井研县研经蚕种场、四川省阆中蚕种场7个配套种场，建设资金共计1400万元；2024年四川省商务厅、四川省财政厅下达茧丝绸龙头企业发展项目7项，它们是广元市苍溪县仁禾丝绸有限公司、眉山市丹棱国荣丝绸有限公司、德昌县蚕茧公司、遂宁市万利丝绸有限公司、自贡市荣成实业有限责任公司、平昌县金凤茧丝绸有限公司、巴中市永益茧丝有限责任公司共7个单位，财政补贴项目资金共计700万元，支持四川省蚕业管理总站建设公益性技术平台，财政补贴项目资金60万元。

2024年丝绸行业新上科研项目6项，项目拨款经费总计195万元。国家科技部、四川省科技厅、四川省经委、四川省中小企业局等主管部门下达给四川省丝绸科学研究院、四川省丝绸工程技术研究中心等承担单位的项目有“四川省茧丝绸共性技术研发及综合信息服务平台”、“双宫丝缫制新技术及操作法研究开发”、“蜀锦传统技艺挖掘与创新”等项目。

[成果获奖]丝绸行业荣获2024四川省人民政府科学技术进步奖2 项。四川省丝绸科学研究院完成的“机可洗防缩抗皱真丝针织新产品开发”项目，获四川省人民政府科学技术进步二等奖；四川省蚕业管理总站、四川省农业科学院蚕业研究所共同完成的“四川蚕桑区域布局优化与蚕品种更新换代研究及推广应用”项目，获四川省人民政府科学技术进步三等奖。

2024年12月5日四川省旅游局、四川省旅游协会授予四川省丝绸科学研究院《“绿绮”牌丝绸手绘饰品》首届“四川优秀旅游商品”品牌称号。

2024年12月24日四川省旅游局、四川省教育厅、四川省知识产权局、四川省旅游协会在成都举办了2024四川旅游纪念品设计大展（赛），四川省丝绸科学研究院设计的丝绸手绘壁挂《蜀国神韵》被评为“四川旅游纪念品”金奖；中国丝绸画《熊猫》被评为“四川旅游纪念品”银奖；“绿绮”牌丝绸手绘饰品被评为“四川旅游纪念品”银奖。

[进出口贸易] 2024年全省丝绸行业出口创汇2.8315亿美

元，比去年同期下降2.43%,其中丝绸产品出口创汇2.56亿美元，比去年同期下降3.4%。全省丝类产品出口9906.81 万美元，比去年同期增加12.79%,丝类出口4232吨, 比去年同期增加30.78 %，其中双宫丝出口 1700.64吨, 比去年同期增加264.98%；绸缎类产品出口15679.24万美元，比去年同期下降7.5%，其中坯绸出口4186.60万米, 比去年同期下降12.47 %；化纤绸产品出口3618.67万美元，比去年同期增加7.39%；丝绸制成品出口2728.93万美元，比去年同期下降16.35 %；服装出口2024.74万美元，比去年同期下降18.85 %；其它制品出口157.72万美元，比去年同期下降5.19 %。

2024全年主要出口丝绸企业

单位：万美元

2024年2024年四川省纺织品进出口有限责任公司145.6256181.3189四川省棉麻土产总公司157.06968.5115四川省新立新进出口有限责任公司5358.70475435.1363四川省丝绸进出口公司5357.68415489.6572四川省工艺品进出口公司670.9737325.9167四川朗瑞丝绸有限公司2391.76143085.1107四川爱肯娜纺织有限公司110.264389.8161四川武田制衣有限公司863.26371187.0453四川美质源商贸有限公司106.37640成都锦润实业发展有限公司119.0880259.9762成都蜀锦川丝国际贸易有限公司213.0518255.9805成都川投进出口有限公司1008.37621982.7850成都佳泰丝绸贸易有限公司169.4001233.3040四川省丝绸科学研究院134.0293373.3097四川丝纶兴进出口贸易有限公司266.8102394.5984四川德雅进出口贸易有限公司136.881059.8712四川宏和丝绸有限公司647.459892.0548

四川志英实业有限公司273.87780四川苍溪仁禾进出口贸易有限责任公司105.98520

四川亚特丝绸进出口有限公司218.6239325.9626四川省隆昌银华丝绸实业有限公司451.6340532.9745资中县宏和丝绸有限公司454.1886448.5950四川省内江市松林丝绸有限责任公司1002.49591122.8532内江市祥瑞丝绸贸易有限公司131.44400

四川嘉州丝绸有限公司217.330255.4022四川银河地毯股份有限公司255.1928274.5486四川南充六合(集团)有限责任公司257.303986.0232南充市维多利纺织品有限公司105.2266123.9346四川新立新（阆中）丝绸有限公司242.7692187.5363南充市长叶纺织品进出口有限公司738.6792516.0442四川阆中卓尚丝绸工业有限公司143.827544.1948四川顺成丝绸有限公司267.0345132.3961四川省宜宾五粮液集团进出口有限2490.22602852.8669四川省宜宾凯华丝绸有限公司176.1235238.2422武胜县安泰丝业有限责任公司265.1413143.0173四川省大枫树丝业有限公司99.753927.1830巴中市永益茧丝有限责任公司211.2348218.9828平昌县金凤茧丝绸有限公司412.0378222.8570安岳县锦绣丝绸厂303.2014320.0312四川省安岳县帛秦工贸有限公司118.539593.9463四川红旗丝绸有限公司101.23480

四川省商务厅茧丝绸办公室

四川省纺织工程学会丝绸分会

2024年7月31日

**第四篇：2024年建材业销售工作计划**

2024年建材业销售工作计划

2024年建材业销售工作计划范文

一：对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二：在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三：要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四：今年对自己有以下要求

1：每周要增加〈〉个以上的新客户，还要有〈〉到〈〉个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3：见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10：为了今年的销售任务每月我要努力完成×到×万元的任务额，为公司创造更多利润。

1.市场调查与分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。这些都要从对前一年的市场形势中推断而得。

2.销售模式。做好市场分析之后，要根据你的结论找出适合自己产品销售的模式和方法。每一个销售人员的思维模式、做事方法都有不同，因此，建材销售人员要找出适合自已的方法，如此才能事半功倍。

3.确立销售目标。销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是销售工作计划的最重要和最核心的部分。

4.考核时间。销售工作计划可分为销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

5.总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上五个方面是计划必须具备的。当然，计划也不是一成不变的，要根据市场的情况进行调整。

2024年建材业销售工作计划范文

上海××实业公司主要经营销售金属材料、钢材、建筑装饰材及金融投资等业务。公司在上海拥有三个大型石材加工基地和直销部，并在北京、宜兴、西安、成都、杭州等地设有销售基地，销售网路遍布全国。

在采购渠道上，公司与江西××矿业有限公司、北京钰茂东来石材有限公司、上海锋石建材有限公司、上海迪川石材有限公司、等企业建立了长期合作关系，采购渠道可靠、稳定，有保证，产品质量符合国家规范要求.在销售途径上,公司既致力与大企业、大项目的营销合作，又与小客户保持密切联系，小客户数量和质量上都逐月增长，取得了优良的效果,公司先后与上海锦石建材有限公司(上海闽豪石材装饰有限公司、上海新丽装饰工程有限公司 ,上海鑫烨实业有限公司、上海宏泰石材工程有限公司等企业建立良好的销售关系，公司的营业额逐年递增,随着市场经济的发展，工业、房地产、建筑等行业用钢材,石材的需求越来越大,公司的业务量会逐渐增大,销售订单也会逐渐增加.现在公司已形成规模，为国内市场的全面发展打下了基础。尤其是在市场的拓展、新客户的开辟，意旺公司在国内都已留下重大的影响。销售额逐月增长、客户数额月月增加、市场的占有率已逐渐增加，意旺产品销售在国内信誉大大提高，为意旺公司在国内的市场拓展作了良好铺垫,创新求实、开拓国内市场。根据去年的基础，意旺公司对国内市场有了更深的了解。产品需要市场，市场更需要适合的产品。因此，意旺公司针对国内市场的特点，专门请人给公司作销售形象设计，提高意旺公司在中国市场的统一形象。配合优质的产品，为今后更有力地提高意旺公司在中国的知名度铺好了稳定的基础。

根据销售总目标亿，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩:

1.划分销售区域。全国分区域，每个区域下达指标，用考核的方式与实绩挂钩，奖罚分明;

2.依照销售网络的布局，要求大力推行代理商制，争取年内开辟省级城市的销售代理商;

3.销售费用、差旅费实行销售承包责任制;

4.加强内部管理，提高经济效益：

①财务销售成本：核算是国内市场的关键。进、销、存要清晰，月度要有报表反映，季度要有考核，力争销售达标亿,成本下降%

②人力资源管理：根据公司要求，结合意旺公司工作实际配置各岗相应人员。用科学激励机制考核，人尽其才，爱岗兢业，每位员工以实绩体现个人价值;

公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕公司工作要点，结合公司实际，在20xx中承担应负的责任，为公司的战略目标实现作出应有的贡献,力求在20xx实现亿的年销售额

**第五篇：南通中昱建材有限公司**

南通中昱建材有限公司

起步于1988年，已发展成为拥有“房地产业”、“建筑产业”、“土木工程产业”、“装饰产业”、“多元化产业”等产业板块的集团化上市企业。集团各类员工25000人，2024年全集团累计完成产值近190亿元。入选中国企业500强第355位、中国民营企业500强第88位。公司完成土地储备近5000亩，规划建筑面积近600万m2。下辖江苏中南建设集团股份有限公司（股票：000961）、中南房地产业有限公司、南通建筑工程总承包有限公司、北京城建地铁地基市政工程有限公司、金丰环球装饰工程（天津）有限公司等20多个子公司。“中南世纪城”品牌是江苏省最具知名度的房地产品牌之一。南通中昱建材有限公司为中南控股集团下属材料采购公司，执行中南集团下属企业的采购工作。本次招标范围范围包括但不限于以下地区：常熟、吴江。常熟中南世纪城用地面积为590055平方米，总建筑面积超百万平米，项目位于常熟新的CBD、CDL双核中心，地处常熟行政文化片区；东临新世纪大道，西至泰山南路，北接常浒河，南至青墩塘路。项目规划为高层阳房、花园洋房、联排别墅等，使整个小区错落有致；合理的空间布局，地中海浪漫风情建筑，红瓦、白墙与铁艺装饰的完美融合在一起。超大的楼间距，建筑与景观的自然融合；开创了常熟城市住宅新篇章，打造常熟首个百万平米国际人文主题中央生活区。吴江中南世纪城，位于南部新城中央，毗邻市政府，坐拥吴江新体育场、震泽中学、人民剧院、轻轨4号线等顶级资源。是集高层、小高层、花园洋房、别墅、高档会所为一体的50万平米西班牙半岛豪宅社区。

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