

制时，成立由单位领导、业务骨干、财务人员组成的评审小组，对各科室申报项目按业务重要性排序，优先保障民生服务、应急保障类项目。对办公经费等常规支出，按人员编制与办公标准重新核算，较上年实现经费节约。某高校则依托绩效预算强化管理：某学科建设项目预算200万元，立项时明确量化绩效目标，录入一体化系统后每月跟踪进度，未达标项目暂停预算拨付，年末绩效优秀项目预算增加10%，不合格项目削减20%，形成预算-绩效联动机制。

#### 4.2 加强财务人员专业能力培训

财务人员是一体化落地的核心执行者，其能力需适配“业财融合+信息化操作”的双重需求，因此需构建分层分类的培训体系，兼顾专业素养与实操能力提升。从培训层级看，新入职人员需夯实基础，掌握预算编制规范、一体化系统基础操作与会计核算标准，同时需理解部门核心业务流程，通过业务知识考核方可上岗。骨干人员需突破进阶技能，聚焦大数据分析、智能财务系统应用等领域。管理层需提升战略视野，深化绩效预算应用与财政政策解读能力。同时，通过轮岗学习打破业财壁垒，让财务人员深入业务一线了解流程，避免因“不懂业务”导致预算与实际需求脱节。

某高校的培训方案具有实践参考性：针对新入职财务人员，开展为期10天的岗前培训，考核通过后方可上岗。针对骨干人员，每季度组织2次专题培训，邀请软件开发商技术人员指导大数据分析 with 智能财务系统操作。针对管理层，每年组织1次高阶研修班，并赴标杆单位考察学习。此外，推行“每2年轮岗3个月”制度，某财务人员在科研部门轮岗期间，掌握科研项目立项、结题全流程，返回财务岗位后编制的科研项目预算更贴合实际，预算申报驳回率明显下降。

#### 4.3 建立跨部门协同工作机制

一体化需打破“财务部门单打独斗”的局限，通过设立跨部门协同组织，整合财务、业务、采购、人事等多部门力量，形成“预算管理与业务活动深度绑定”的工作格局。协同组织需承担两大核心职能：一是动态协调，定期召开会议同步项目进展、预算执行、资源保障等信息，快速解决跨部门问题（如设备采购延迟、人员配置不足等）。二是流程规范，制定统一的跨部门工作标准，明确各环节责任主体与时限，避免推诿扯皮，确保预算从申报到执行的全流程高效衔接<sup>[6]</sup>。

南京气象科技创新研究院通过“预算管理委员会”落地协同机制：委员会成员涵盖财务、科研、采购、人事、设

备管理5个部门，每月5日召开协调会议，各部门同步关键信息。会议形成书面纪要，明确具体事项及时限与责任人，下次会议核查落实情况。同时，委员会制定科研设备采购流程，从申请提交、预算审核到招标采购，每个环节明确时限与责任部门。

#### 4.4 构建全流程管理方案

一体化需覆盖预算“编制-执行-监控-评估”全生命周期，通过精细化管控与闭环设计，避免环节脱节导致的管理漏洞。编制阶段需联合业务部门与第三方机构，审核预算合理性并明确绩效指标。执行阶段依托一体化系统实时监控资金支出与绩效进度，定期开展中期评估，对低效项目冻结预算并要求整改，低效项目判定标准为“设备利用率低于60%或绩效进度滞后计划30%”。评估阶段需兼顾资金合规性审计与绩效目标评价，采用定量+定性方法综合研判。结果应用阶段需将评价结果纳入下年度预算分配依据，形成“优化-执行-再优化”的持续改进循环，实现预算管理从“碎片化”向“闭环化”升级。

### 5 结论

部门预算与财务管理一体化通过系统整合破壁垒、协同机制连业务、绩效闭环提效益，有效解决传统模式下信息孤岛、预算刚性失衡等问题，且可适配行政、科研、人事等不同部门，通过调整功能细节满足差异化需求。未来可依托大数据开发预算需求预测模块，引入智能算法优化审核流程，进一步提升精准性。该模式既为部门财务管理提质提供实践路径，又能通过资源高效配置，为公共服务高质量发展筑牢财政保障，推动财政管理现代化从理念落地为实效。

#### 参考文献

- [1] 杨士伟.行政事业单位预算管理一体化与财务管理的创新研究[J].理财(经济),2025(2):45-47
- [2] 张兴民.业财一体化模式下企业预算管理的优化策略探析[J].首席财务官,2025,21(1):92-94
- [3] 周梦芸.预算和绩效一体化实现路径及财务管理创新[J].中国经贸,2025(19):226-228
- [4] 杨舒然.预算管理一体化下高校财务管理的优化研究[J].中文科技期刊数据库(全文版)经济管理,2025(5):123-126
- [5] 西凯.预算管理一体化下事业单位财务管理转型创新研究[J].首席财务官,2024,20(9):81-83
- [6] 朱德江.基于全面预算管理的财务管理创新模式研究[J].理财(经济),2024(9):62-64

# Analysis of the Economic Impact of Real Estate Market Fluctuations on the Construction Industry

Peipei Quan

Shanghai Zhouhai Real Estate Development Co., Ltd. Qufu New District Branch, Jining, Shandong, 273500, China

## Abstract

In recent years, China's real estate market has shown significant fluctuations in prices, sales area, sales revenue, and development investment growth rate. The housing prices in hot cities have been regulated and stabilized, while third - and fourth tier cities are under great downward pressure. Sales and investment have also fluctuated with market adjustments. This fluctuation leads to a decline in revenue and profit for construction companies, intensified market competition, and an increase in debt risk through changes in order quantity and project scale, obstacles in fund recovery, and changes in demand for building materials and labor. In this regard, construction enterprises can reduce their dependence on the real estate market, enhance their ability to resist risks, achieve sustainable development, and provide reference for industry policy formulation by diversifying business expansion, optimizing cost management, strengthening risk management, and improving technological innovation capabilities.

## Keywords

real estate market; Construction industry; market competition

## 房地产市场波动对建筑行业经济影响分析

权培培

上海洲海房地产开发有限公司曲阜新区分公司, 中国·山东 济宁 273500

## 摘要

近年来,我国房地产市场在价格、销售面积、销售额及开发投资增速上均呈现显著波动,热点城市房价受调控趋稳,三四线城市下行压力大,销售与投资亦随市场调整起伏。这种波动通过订单数量与项目规模变化、资金回笼受阻、建筑材料及劳动力需求变动等路径,导致建筑企业营收利润下滑、市场竞争加剧、债务风险攀升。对此,建筑企业可通过多元化业务拓展、优化成本管理、加强风险管理及提升技术创新能力,降低对房地产市场的依赖,增强抗风险能力,实现可持续发展,同时为行业政策制定提供参考。

## 关键词

房地产市场; 建筑行业; 市场竞争

## 1 引言

本文深入探究房地产市场波动对建筑行业经济的影响,不仅有利于建筑企业把握市场动态,及时调整经营战略,增强建筑行业的抗风险能力,还能为行业政策的制定提供数据依据,促进建筑行业在动荡的市场环境中实现可持续发展。因此,开展这一研究具有重要的现实意义。

## 2 房地产市场与建筑行业的关联

### 2.1 产业链上下游关系

在建筑行业产业链中,房地产开发企业处于下游,是建筑产品的主要需求方。它们通过购置土地,委托建筑企业进行房屋、商业地产等各类建筑项目的规划、设计与施工建

设,最终将建成的房产推向市场销售或租赁。建筑企业则处于产业链中游,依据房地产企业的要求,投入人力、物力和技术,完成从地基到主体结构再到内外装修等一系列复杂的建设工作,为房地产企业提供符合标准和设计要求的建筑成品。这种上下游关系使二者在业务上紧密依存,房地产市场的任何风吹草动,都极易通过产业链传导至建筑行业<sup>[1]</sup>。

### 2.2 需求供给关系

房地产市场的需求状况直接决定了建筑行业的业务量。当房地产市场繁荣,消费者购房意愿强烈,住房需求旺盛,房地产企业会加大项目开发力度,增加新开工项目数量和规模,从而为建筑企业带来大量订单,刺激建筑行业的生产活动。反之,若房地产市场低迷,需求不振,房地产企业会削减开发计划,减少项目投资,建筑企业面临的订单量将大幅萎缩,生产经营活动也会随之受到抑制。从供给角度看,建筑行业的生产能力和效率影响着房地产市场的供给速度和

【作者简介】权培培(1986-),女,中国江苏徐州人,本科,中级经济师,从事建筑与房地产经济研究。

质量。高效优质的建筑企业能够按时、按质完成项目建设，保障房地产市场的房源供应；而建筑行业若面临劳动力短缺、原材料供应不足等问题，可能导致项目工期延误，影响房地产市场的供给节奏<sup>[2]</sup>。

### 2.3 相互影响机制

房地产市场波动对建筑行业的影响主要通过价格机制、投资机制和预期机制实现。价格方面，房地产价格的涨跌会影响房地产企业的利润空间和投资决策，进而影响对建筑服务的需求及支付价格。若房价下跌，房地产企业利润受损，可能会压缩建筑成本，导致建筑企业收入减少。投资机制上，房地产市场投资规模的变化直接关联建筑行业的订单量。房地产投资增加，建筑项目增多；投资减少，建筑企业业务量随之下降。预期机制表现为，市场参与者对房地产市场未来走势的预期会影响其当前行为。若预期房地产市场前景不佳，房地产企业会谨慎拿地、减少开发，建筑企业也会相应收缩业务，上下游企业的这种联动预期进一步强化了房地产市场波动对建筑行业的影响。

## 3 房地产市场波动现状

### 3.1 价格波动情况

近年来，我国房地产市场价格波动明显。在一些热点城市，早期由于土地资源稀缺、人口持续流入以及投资投机需求旺盛等因素，房价呈现快速上涨态势。但随着国家一系列房地产调控政策的陆续出台，如限购、限贷、限价等政策的实施，房价过快上涨的势头得到有效遏制。部分城市房价开始出现回调，特别是在三四线城市，由于前期过度开发导致库存积压，加之人口外流等因素影响，房价下行压力较大<sup>[3]</sup>。

### 3.2 销售面积和销售额变化

一方面，严格的信贷政策使得购房者贷款难度加大，购房成本上升，抑制了部分购房需求；另一方面，市场信心受挫，消费者观望情绪浓厚，导致房地产市场交易清淡。许多房地产企业为促进销售，纷纷采取降价促销、推出优惠活动等手段，但整体销售面积和销售额仍呈现下滑趋势。

### 3.3 开发投资增速波动

房地产开发投资增速同样波动频繁。在行业发展初期，由于房地产市场前景被普遍看好，投资回报率较高，吸引了大量资金涌入，开发投资增速持续保持高位。但随着市场逐渐饱和，以及调控政策的不断收紧，房地产开发企业面临融资困难、销售回款放缓等问题，投资增速开始放缓。部分房地产企业为控制风险，减少了土地购置面积和新开工项目数量，导致开发投资规模收缩。一些企业甚至暂停或推迟了部分项目的开发计划，将资金用于现有项目的建设和运营，以维持企业的现金流稳定。

## 4 建筑行业在房地产市场波动下的困境与挑战

### 4.1 企业营收与利润下滑

在房地产市场波动的冲击下，建筑企业营收与利润呈

现下滑趋势。订单数量减少和项目规模缩水直接导致企业营业收入下降。同时，由于房地产企业拖欠工程款，建筑企业应收账款回收困难，部分已确认收入无法及时转化为现金流入，进一步影响了企业的营收质量。在成本方面，尽管建筑材料价格在市场下行时有一定下降，但人工成本刚性、设备租赁费用等固定成本难以削减，加之财务费用因贷款增加而上升，企业总成本居高不下。收入减少与成本增加的双重挤压，使得建筑企业利润空间不断压缩，许多企业出现利润下滑甚至亏损的情况，严重影响了企业的生存与发展能力。

### 4.2 市场竞争加剧

房地产市场波动使得建筑市场竞争愈发激烈。随着房地产开发项目减少，建筑企业为争夺有限的订单，纷纷采取低价竞争策略。企业在投标过程中不断压低报价，导致项目利润率进一步降低。大型建筑企业凭借规模优势、品牌影响力和丰富的项目经验，在市场竞争中相对占据优势，但也不得不承受低价中标带来的利润损失。而中小型建筑企业由于资源有限、技术实力相对较弱，在激烈的市场竞争中面临更大压力，生存空间被进一步压缩，部分企业甚至面临倒闭风险。市场竞争的加剧不仅扰乱了建筑市场秩序，还阻碍了建筑行业整体的健康发展。

### 4.3 债务风险增加

一方面，高额的债务利息支出加重了企业的财务负担，进一步侵蚀企业利润；另一方面，若企业经营状况持续恶化，无法按时足额偿还债务，将面临信用评级下降、融资渠道受阻等问题，甚至可能引发债务违约，导致企业破产。债务风险的增加不仅威胁到建筑企业自身的生存，还可能对整个金融体系的稳定造成潜在影响，引发系统性风险。

## 5 建筑行业应对房地产市场波动的策略

### 5.1 多元化业务拓展

建筑企业应积极实施多元化业务拓展战略，降低对房地产市场的依赖程度。一方面，向基础设施建设领域拓展，如参与公路、铁路、桥梁、城市轨道交通、水利工程等项目建设。这些基础设施项目通常由政府主导投资，资金相对有保障，且建设需求持续稳定，能够为建筑企业提供新的业务增长点。以中国交建为例，在房地产市场下行期间，其通过加大对海外港口、国内高速公路等基建项目的投入，2023年基础设施建设业务营收同比增长18%，有效对冲了地产业务下滑的风险。另一方面，涉足新兴领域，如环保工程、新能源工程（如太阳能电站、风力发电场建设）、装配式建筑等。随着环保意识的增强和新能源产业的快速发展，这些领域市场前景广阔，建筑企业通过提前布局，掌握相关技术和管理经验，能够在新兴市场中抢占先机，提升企业综合竞争力。例如，上海建工集团自2018年起重点发展装配式建筑，承建的上海张江科学城多个项目采用装配式技术，不仅缩短了工期，还凭借技术优势在2022年拿下多个同类项目，