

2023年政府工作报告文字完整版(模板5篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

政府工作报告文字完整版篇一

一、工作表现和收获：

1、工作表现：

a□严于律己，在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作。能够严谨、细致、脚踏实地的完成本职工作。

b□懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

2、工作收获：

a□工作敏感度有所提高，能够较积极地向领导汇报工作进度与结果。

b□工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

二、工作中存在的不足：

1、工作细心度仍有所欠缺;在日常工作中，时常有些工作因为不够细心，从而浪费时间或是再做一遍。相信在接下来的工作中，本人一定会仔细、仔细、再仔细来完成每项工作。

2、外来客人的接待和服务不够热情大方;做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不能做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。

三、接下来的工作计划：

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情！

总的来说___年的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着___年的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信___年的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色!为企业的明天尽一份力。更希望通过公司全体员工的努力，可以把公司推向一个又一个的颠峰。

政府工作报告文字完整版篇二

进公司以来，本人尊敬领导，与同事关系融洽。为尽快进入工作角色，本人自觉认真学习本公司、本部门、本岗位的各项制度、规则，严格按照公司里制定的工作制度开展工作。

一、工作情况

怀着对生活的无限憧憬，我进入了科技信息有限公司。

在试用期的工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度;另一

方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力；工作细节中，我看到公司正逐步做大做强，以目前的趋势，我可以预见公司将有一个辉煌的明天。作为新员工，目前我所能做的就是努力工作，让自己在平凡的岗位上挥洒自己的汗水，焕发自己的热情；使自己在基层得到更多的锻炼。

二、学习情况

现在是我努力学习的阶段。三人行，必有我师，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到公司的时候，对生产线上的一切都感到陌生而新奇。因为我之前没有过类似的工作经验，所以知道的也有限，但是在领导和同事的热心帮助下，我受益颇多。

带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了设备的操作。尽管我只是入门，而且相对而言年龄要大一点，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间多和同事交流学习，在短短三个月中理论结合实践让我对it技术有了真正的认识，这为今后的工作打下了基础。

作为新员工，我经常思考的问题就是如何避免失误，特别是在试用期间，严谨的工作态度决定了自身的工作效率，为此我经常向同事请教。

在公司呆了三个月，我接触了很多同事，就在接触他们的同时，我才知道在集体和谐相处是快乐工作的保证。无论是社会还是单位为人处事都是一门高深的学问。对于这门高深的学问，我目前首要做的是诚实做人、努力工作！

三、思想情况

作为一名新员工，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我更希望通过公司全体员工的努力可以把公司推向一个又一个的颠峰。

政府工作报告文字完整版篇三

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

房地产既是一种客观存在的物质形态，也是一项法律权利。前者是指房产和地产的总称，包括土地和土地上永久建筑物。下面是小编整理的关于房地产个人工作报告，欢迎阅读!更多总结范本点击“”查看。

房地产个人工作报告1

刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场。作为销售部中的一员，我深深感觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

看似简单的工作，更需要细心与耐心。在我的整个工作中，提供各类销售资料，平凡单调的工作成为了销售助理的奠基石。通过管理这些资料，让我从生疏到熟悉，进一步了解公司的房地产项目及相关客户等工作内容。刚开始由于对房地产知识掌握的不熟悉，常常在接听客户电话时，让我措手不及，销售部是对外的形象窗口，我们回答客户的每一个问题，

都跟公司的利益息息相关，每说一句话都要为公司负责，为树立良好的公司形象做铺垫。在此方面，我深感经验不足，部门领导和同事都向我伸出了援助之手，给了我很多好的建议和帮助，及时化解了一个个问题。每接待一次客户后，还要善于总结经验和失误，避免同一类差错的再次出现，确保在下次工作中有新的提高。

随着工作的深入，现已开始接触销售部管理的客户工作，电话拜访、催款是一门语言艺术，这不仅需要好的表达方式，还需有一定的经验。俗话说：“客户是上帝”，招待好来访的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立好公司形象。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。第一是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；第二是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。

总之，四个月来，我虽然取得了一点成绩，但离领导的要求尚有一定差距。今后，我将进一步加强学习，扎实工作，充分发挥个人所长，为公司再创佳绩作出应有的贡献。

房地产个人工作报告2

在房地产行业工作也已经x年多了，在公司领导的帮忙指导下，我开始对房地产有所认知，对销售也有所了解，在销售房产方面还有待提高。

1、在接待当中，始终要坚持热情；

11、找出并认清自我的目标，不断坚定自我勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。

总之，这半年多来，我在公司虽取得一点点的业绩，但这与领导的要求还相差甚远，在新的一年里我将坚持对工作的热情和进取性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神，一步一

个脚印，进取的向着目标前进！

房地产个人工作报告3

不知不觉，在x工作已经有一年了，在这期间，工作量不大，要学的却很多，也正因为如此，我才乐此不彼，对这份工作越来越有兴趣了。

起初刚接触房地产的时候，有太多对x地产的企业文化及abcd这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候没有很好地展示企业和项目良好的口碑与形象，导致客户不能快速了解我们的企业品牌与项目。我想作为一个房地产业务员，不仅要精通卖房销售业务和技巧，更要让客户信任我们无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与公司前辈们深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此深入到每个客户心中。

审视自己的不足之处以及对此的改善之道

审视检查自身存在的问题，我认为主要是销售技巧上还有待提高。个人对销售说辞的把控已有了一定的逻辑性，欠缺的主要是丰富的说辞和销售技巧，可能跟销售经验少有关；在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待帮助和提高。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：

销售业务技巧的提升可多向领导学习；多上网或看书学习专业知识；尽量多参加市场调查，来弥补竞争对手说辞的空缺，突显本项目的核心优势；增加客户接待量，从客户身上现学现卖；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几条来逐步改善现在的销售能力，以期许能为公司带来更高的效益。

形象气质是客户最看重的第一印象，如何才能做到一个气质型的置业顾问，给客户一种专业、愉悦之感。平时自己在看一些关于女人提升气质的书籍，来帮助改善不足之处；也可以通过一些销售道具的使用，衣着的整洁等来体现个人的专业形象，由内到外的改善过程，也需要从细节慢慢的去提高。

以上列举的不足之处，是自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在日后的工作，也希望领导和同事能帮助我一同发现问题、解决问题。

在这一年中，虽然我没有业绩，但是这段时间却让我学到一个真正的置业顾问重新所必备的能力！

一、个人素质：

- 1、不做作，以诚相待，客户分辨的出真心假意。得到客户信任，客户听你的，反之你所说的一切都将起到反效果。
- 2、了解客户需求，第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解。
- 3、推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势。做到对客户的所有问题都有合理解释。
- 4、保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们就会将喜爱传递。
- 5、确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价其他楼盘，都可以增加客户的信任度。
- 6、要与同事团结协作，这是好的团队所必须的。

当然，再好的方法，也要靠强有力的执行力来完成。这也是

我个人需要加强的地方。我想作为x房地产的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须了解，这样才能更好为客户服务，让客户感觉x地产无论从质量，社区环境，物业管理等较其他楼盘都更有优势。

二、业务能力

1、对公司和产品一定要很熟悉。

对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们产品。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2、对市场的了解。

这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3、业务技巧。

很多客户都喜欢跟专业的销售人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把置业交给专业的销售人员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

三、未来展望。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将

全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

房地产个人工作报告4

一、敢于发现，勇于探索，不断充实知识。

初入房地产，我对各方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助和努力学习过程中，我很快了解到公司的性质及房地产市场。

作为业务员，我深深感觉到自己职责的重要性，因为宣传途径的成功失败直接关系到销售业绩的提高，对此，我对本地房地产市场和周边环境进行全面考察，从前期对市场的陌生转熟悉的过程中，无论是广告媒介、市场动向、还是设计及其他资源等，都有着很大的提高，同时田园新都市项目在前期的宣传及销售过程中也取得显著成效，在品牌宣传途径中，也得到广大客户认可。

在x地产前期工作时间内，我对本职工作还有些茫然，在公司领导的指导下，我设计前期vi等，这对于未曾做过房地产广告的我，感觉很欣慰，因为在提高，证明就有进步。而在为x绿化时间内，更充分发挥到理论知识，使我成功完成园林规划的初次案例，今后在专业知识中，更要发挥到自己所学专业，如：室内设计、广告设计、园林规划等。所以，知识源自于实践，而提高自己的知识，是要在不断探索的过程中。

二、努力提高自身素质与修养。

作为x地产的一员，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个杨凌房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过这段时间的磨练，我已熟悉广告到策划到销售一系列运行过程，在今后，更加努力做好自己的本职工作，再接再厉。作为业务员人要有预见性和市场观察力，不断走向群众，了解客户需求，掌握动向，只有调查了才有发言的权利，否则闭门造车只会带来更多不利于发展的状况，而要做到这些，就必须不断提高自己的各项素养及技能。

三、存在的不足和今后努力的方向。

在工作过程中，更需要细心与耐心、创新与品位的提高。在我的整个职能中，收集市场房地产信息，对竞争对手熟悉了解价格、风格、广告定位及动向，知彼知己才能百战不殆。初期由于对房地产知识掌握的不熟悉，在宣传中，定位不够明确，致使有些迷茫与茫然，而在经历六个月磨合后，基本能独立完成本职工作，但这些还是远远不够的，作为销售定位，我在这方面知识还存在欠缺，所以在未来工作中更要加倍努力去学习，争取在最短的时间达到高效果。在日常工作过程中，更要及时发现问题。

房地产个人工作报告5

不知不觉就又半年过去了，这半年我做了很多事，当然我也加入了x集团，成为了一名置业顾问。说到x集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的金堂自主有信誉的房地产开发商，实力非常雄厚，所以我很荣幸自己能加入我们销售--代表集团形象直接面对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己!今天我的年终总结是对上半年来的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动的这样一个总结。

上半年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的非常棒，这

些归功于我们的前辈。那我呢?其实我踏入这个行业算是比较晚的,没有什么明显的成绩出来,就算这样我对自己以及公司的前途和前景还是非常看好,可以说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个金堂的房地产开发中算是佼佼者!了,所以相对来说,作为销售人员选对这样一个展现自己的工作平台也是很重要的,当然我选对了!

- 1、主观认识不足,谈客户时思路不够清晰;
- 2、自身没有足够的意志,对自己的销售欲望不够坚定;
- 4、对房子的讲解不到位,谈客户执行的过程不到位;
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入,市场反应速度滞后;
- 6、来自于竞争对手的强大压力,使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改进的部分,所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容面对。

通过对现状与未来的客观分析,能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析,找到解决困难的方法,对机遇有较强的洞察力,及早做好抢抓机遇的各项准备。

- 2、新一年度工作的具体目标:销量目标学习目标;
- 3、完成计划的具体方法,与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。

做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路,销售行业正在不断壮大,不能让自己落伍,更不能让自己淘汰,所以我把下半年当做一个新开始,努力做成功,完成目标,

让自己成为最伟大的推销员！

第五：当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自己的知识给吸收。

综合以上几点是我在今年的工作中不足之处表现，我会在今后的工作当中加以改进，有句话说的话：聪明的人不会在同一个地方摔倒两次。当然谁都愿意做一个聪明的人，所以同样的错误我不会再犯，并且争取做到更好。望公司领导和同事共同监督我。一个人有错误不怕，怕的是不知道改正，而我就要做一个知错就改，并且从中把缺点变成自己的优点。

;

政府工作报告文字完整版篇四

在过去的半年中，公司领导对我工作的开展给予了极大的重视、信任和支持，作为体检中心行政人员，我主要职责是协助公司领导、配合中心主任作好体检中心内部事务的管理，为公司及时提供翔实的内勤信息、数据，配合、协调各部门努力完成公司下达的各项任务，为公司完成各项工作提供有力的后勤保障。半年来，我主要从四个方面实践着自己的诺言，力争做到更高、更强、更优。下面，我就这半年的工作情况向各位领导作个简要汇报，以接受大家评议。

1、努力学习，全面提高自身素质

办公室工作是一个特殊的岗位，它要求永无止境地更新知识和提高素质。首先是向领导学，在办公室工作，与领导接触的机会比较多，半年来，我亲身感受了各位领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰；其次是向同事学，古人云，三人行必有我师。我觉得，公司每位同事都是我的老师，他们中有业务专家，有文字尖兵，有管理高手。

正是不断地虚心向他们求教，我自身的素质和能力才得以不断提高，工作才能基本胜任。工作半年多，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在工作能力、综合素质上都有了很大的进步，得到了领导的肯定。

2、加强修养，时刻注意自我约束

在办公室工作，与上下左右及社会各界联系非常广泛，我始终牢记自己是公司的一员，是领导身边的一兵，言行举止都注重约束自己。对各级领导做到谦虚谨慎，尊重服从；对同事，做到严于律己，团结互助；努力做到对上不轻漫，对下不张狂，注意用自己的一言一行，维护公司和各级领导的威信，维护体检中心的整体形象。

3、勤奋工作，回报领导和同事的关爱

半年来，领导和同事们给了我许多关心、帮助和关怀。我能有今天，永远也不会忘记领导和同事们的关爱。我唯一的回报方式就是拼命地工作。我珍惜这份来之不易的工作，珍惜这良好的工作环境，同时，也被各级领导和全体同事的敬业精神深深感动。半年来，对领导安排的所有工作，我总是尽全力去完成。每当我的工作得到领导和同志们的认可，每当看到自己的努力为公司的发展起了一些作用时，那种成就感，那种自豪感是任何语言也无法表达的。对我来说，工作不仅是我谋生的手段，更是我回报领导和同志们的方式，也是一个人实现人生价值的惟一选择。

4、尽心履职，全心全意当好配角

作为中心领导的副手，我的理解，没有什么谋求利益和享受待遇的权力，只有承担责任、带头工作的义务。在平时的工作中，对领导交办的工作，不讨价还价，保质保量完成；对自己分内的工作也能积极对待，努力完成，做到既不越位，又要到位，更不失职。在同办公室其他同事的工作协调上，做

到真诚相待，互帮互学。

在认真完成本职工作的同时，我也存在许多不足之处，如工作还不够有计划性，有时会出现不及时完成任务的情况，这是我学习还不够深入，精力还不够集中的原因，我会尽量克服缺点，在将来的工作中努力做到“五勤”、诚心当好“四员”。“五勤”就是眼勤、耳勤、脑勤、手勤、腿勤；“四员”就是为各级领导当好参谋员、信息员、宣传员和服务员。

政府工作报告文字完整版篇五

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

x月x-x两日，市政府考察组考察学习保障房建设和棚户区改造工作经验，先后参观了x区x项目及x-x实地考察了x区x两个重点示范镇建设，并与x市政府就有关问题开展座谈交流。本次考察定位为“取经之旅”，考察组成员按照“一看、二想、三谋、四干”的要求，着眼于借外地先进经验，谋划我市保障房建设和棚户区改造工作突破瓶颈、跨越发展。

一、做法和经验

x保障房建设和棚户区改造与x相比起步较晚，但最近几年抢抓机遇，大干快上，工作成效十分显著。截至目前，全市累计开工保障房项目x个、x套，已建成x套，分配入住x套，入住率达到x%。棚户区改造自x年大规模启动实施以来，共策划申报项目x个，已列入全省计划的项目x个，涉及房屋征收x户，总投资x亿元，申请贷款x亿元，目前已完成投资x亿元，实施征收x户、x万平方米，建设安置房x套。通过大力实施保障性住房建设和棚户区改造，全市累计解决了x户约x万人的住房困难问题，中心城市和各县县城、重点镇功能不断完善，规模不断扩大，城市发展潜力显著提升。

——加强领导，夯实责任。市县（区）均成立了以政府主要领导为组长，分管领导为副组长，相关部门主要负责人为成员的保障房建设推进工作小组，实行领导包抓责任制，定期召开会议，经常深入工地，逐项目研究分析、解决问题。棚户区改造成立了市委书记任第一组长，市长任组长，分管市长和相关市级领导任副组长的中心城市棚改工作小组，各县（区）也建立了“县（区）委书记担责、县（区）长挂帅、分管副县（区）主抓”的领导机制。建立了中心城区十大棚户区改造项目市级领导包抓制，两名市级领导按照“七包”原则包抓一个项目，即：“包进度、包协调、包征收、包安置、包建设、包招商、包维稳”。建立了“四个一”工作制度，即“包抓领导每周听取一次项目建设汇报、召开一次座谈会，棚改工作小组每月召开一次推进会、每季度召开一次现场观摩会”。全市上下共同发力，强势推进保障房建设及棚户区改造工作。

——协调联动，高点规划。坚持“三抓”力促保障房建设。一是抓前期，协调发改、财政、国土、规划等部门优化审批流程，为项目如期开工创造条件。二是抓进度，对达不到进度要求的项目重点督办、限期完成，对确实难以落实的项目各部门配合及时进行调整，确保任务完成。三是抓质量，成立专项检查小组，加大抽查、巡查力度，强化工程质量安全监管。高点规划棚户区改造项目，委托专业机构按照交通优先、特色优先、功能优先的原则编制全市棚改规划和中心城区棚改规划，通过规划引领，统筹全市棚户区改造项目有规划、有蓝图、有步骤、分批次推进。按照“全、实、大”的原则做好棚户区改造项目策划，“全”是把道路、管网等配套基础设施，以及学校、医院等公共服务设施全部纳入棚改项目范围内；

“实”是因地制宜、要实事求是，所策划的项目必须是群众需求最迫切、城市面貌提升最急切的项目；

“大”是项目策划包装要集中连片。

——广辟渠道，筹措资金。全面落实保障房项目各项税费减

免政策，租赁型保障房税费减免占到工程建设成本的x%左右，有效降低成本。积极盘活资产，利用限价商品房、保障房小区配建的商业用房盈利部分支持租赁型保障房及其配套设施建设。积极争取资金支持，除争取中、省配套资金外，加强与金融机构和省保障房公司的联系，用贷款缓解资金压力。在棚户区改造中，运用“银行借贷一点启动资金、地方政府挤出一点撬动资金、企业统筹一点建设资金”的“三个一点”方式拓宽资金渠道，并坚持资金到位再拆迁，资金回笼先还款。

——建章立制，规范管理。就保障房建设、管理、分配和使用等先后出台规范性文件x余份。就棚户区改造工作制定出台了“一个机制、一个意见和四个办法”，对管理机制、房屋征收、货币化安置等均进行了明确规定，特别是在制定《中心城市棚户区改造项目房屋征收补偿安置工作的实施意见》的过程中，先后三次公开征求意见，并召开了听证会，为以后工作的推进提供了强有力的政策保障。

——统筹布局，实现多赢。在棚户区改造中，充分考虑市情实际，引导被征收群众选择货币化安置，鼓励实行异地安置，明确异地安置奖励政策。将中心城区按地域优势从高到低划分为一、二、三类区，从一类区到二类区安置的安置面积为x□x□从一类区到三类区则高达x□x□以此鼓励棚户区群众到二、三类区异地安置，实现城市中疏外扩。按照政府搭台、企业唱戏的原则多方筹集存量房源作为棚户区改造安置房，中心城市建立了异地安置商品房选购大厅，进驻房地产企业达x余家，提供房源x余套，以满足征迁群众个性化住房需求，同时达到去库存化的目的，实现群众妥善安置、城市面貌提升、经济社会发展的多赢局面。

——严格考核，督查督办。在保障房建设方面，严格执行“旬统计、月通报、季评比、年度考核”制度，并将督查考核结果在媒体上公示。认真落实检查、巡查制度，对工程进

度、质量安全等方面存在的问题下发督办、整改通知，进行跟踪督办，确保保障房建设各项要求落到实处。棚户区改造方面，市委、市政府通过跟踪督查、随机抽查、明察及暗访等方式不断加大督办检查力度，中心城区十大棚户区改造项目每月进行排名、通报；

对县（区）棚户区改造工作实行“月检查、季点评、年考核”的考核制度，连续两个月排名最后的县（区），市委、市政府对其主要领导进行约谈。

启示和借鉴

——强有力的组织领导是推动工作的关键□x市县（区）两级均成立了以主要领导为组长的保障房建设和棚户区改造工作领导小组。而且落实了领导“七包”工作机制，在每个项目施工现场醒目位置，设立包抓领导公示牌，真正体现了各级领导高度重视，认识高度统一，责任高度落实。

——完善的工作机制是推动工作的保障□x市在工作推进上形成了定期召开常委会、常务会及推进会、汇报会、交账会等会议，建立了“四个一”工作制度。通过推进会等协调发改、财政、国土、规划、住建等部门，简化、优化办事程序，解决落实项目实施中的突出问题和具体困难。

——政策配套，跟进服务，是推动工作的有效方法□x市在保障房建设管理中出台了x余项规范性文件，棚改中在工作机制、管理办法、项目调查办法、棚改安置分类等方面，形成了一整套的配套文件，使棚改在操作上标准统一，依据明确，特别是为群众搭建了货币化安置平台——棚户区改造安置选购大厅。对进厅企业严格把关，使群众不用东奔西跑就可以选到适合各自实际的住房，即满足了群众的个性化需求，又提高了安置效率，同时也消化了库存。

——建设一支能力强、业务精的工作队伍是推动工作的根本□x市县（区）两级均成立有棚改办，市棚改办编制x人，x

区因棚改任务量大，也设立编制x人的棚改办，其它各县则分别设立x□x人的棚改机构。这些同志政策熟、业务强，对推进工作起到了积极作用。

——各级联动，各部门配合，全社会参与，形成良好的氛围，是推动工作的基础。在x市考察，处处能感到棚改不是住建部门一家的事，各级、各部门都在共同抓。几大班子对重点项目共同包抓，在落实重点项目驻工地代表中既有棚改办工作人员，也有政协的工作人员，参与座谈的各部门对保障房和棚改政策等都很熟悉，也很支持。

学习市先进经验，对照我市现状，我们深切感到落实住建部、省住建厅精神，落实市委、市政府领导对保障房和棚户区改造的要求，必须从以下几个方面抓落实、求突破。

强化组织领导，形成工作合力。建立住房建设联席会议制度，由市政府分管领导任第一召集人□x市分行等单位为成员，负责共同研究、协调全市住房建设中的有关问题，形成强大合力，化解保障房建设和棚户区改造中的各项难题，确保工作顺利进展。

夯实工作责任，狠抓工作落实。对全市保障性住房和棚户区改造项目列出责任清单，明确各部门、区县及各相关岗位领导干部的责任。咬定目标任务不放松，认真排查影响工程进度滞后的原因，狠抓薄弱环节，把加快项目开工竣工，完善配套设施，作为当前和今后的一件大事来抓。

用足用好政策，激发内生动力。加强对棚户区改造相关政策理论的学习，认真学习贯彻x月x日市政府专题会议□x月x日住建部房地产市场形势分析电视电话会议和x月x日全市保障房建设和棚户区改造工作推进会x个会议的精神实质和内涵，围绕政策策划项目，提高项目策划质量，提高融资成功率。编制完善□x□x年棚户区改造规划和棚改配套基础设施设计

划》，完善出台《关于加快棚户区改造工作的意见》和《关于棚户区改造实施货币化安置的意见》，在政策上给棚改工作加力。强力推进棚户区改造货币化安置，通过设立棚户区改造项目选购商品房异地安置平台等方法，拓宽群众安置渠道，调动各级政府、社会、群众及企业参与棚改的积极性，确保全年货币化安置率不低于x%□

完善配套设施，着力提高入住率。加强保障房项目与市政配套的衔接，提前和市政公用设施管理部门沟通，提出配套方案意见，争取同步实施。科学调度小区内配套设施建设，采取同步施工或错时施工等方法，加快工程进度，尽快投入使用。对基本建成的保障房项目，提前启动项目预分配程序。对已分配但在规定时限内未入住的安置户，研究制定切实可行的退出机制，提高保障房使用效率。

突破征收困局，推动项目落地。尽快修订□x市国有土地上房屋征收补偿暂行办法》，按照征收暂行办法，明确各级政府作为征收主体的责任，积极搭建“政府主导”的房屋征收土地储备出让平台，缩短征收周期，降低征收成本，避免矛盾纠纷，把更多的精力用于项目建设。强化依法征收工作力度，依法依规维护征收中各方的合法权益。

加强督办检查，严格考核问责。由市政府督查室牵头建立保障性安居工程建设督查通报问责机制，进一步加大督查巡查力度，采取跟踪督查与阶段性抽查、点上核查与面上检查、明查与暗访结合等方式督查。每x天在x日报□x广播电视台等媒体上对督查考评结果通报一次，每月x日、x日分别通报当月上旬、中旬情况，下月初通报上一个月情况。市监察局根据督查情况，对涉及行政不作为的责任人依规进行处理。

;