

问题工作报告(汇总9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

问题工作报告篇一

抓住六大工作重点：

一是抓住税收收入工作重点。坚持勤征细管，加强税源特别是重点税源监控，严格依法征收，税收入库呈现良好态势。截止10月底，我局共入库地方各税6800万元，占年度计划的85%，同比增长28%。

三是抓住征管质量工作重点。我们以“规范管理年活动”为契机，着力加强税收执法控管体系建设，强化对干部的自由裁量权，执法随意性进行控制监督，增强了管理的实效性和宏观公正性。税收征管质量稳步提升，全局资料完整，税务登记率等“八率”指标比同期平均增加20多个百分点。

四是抓住品牌建设工作重点。我们结合实际，开展了创建“文明服务示范一条街”活动，对全街460多户个体户实行分行业一分地段集体研究定税，并张榜公布，并统一制作招牌，进行户籍式管理。示范街无一家不办证或不缴税个体户。同时，我们坚持在执法中服务，在服务中执法，积极开展“1+1”全程无偿式服务，对行动不便和特定投资不强，特定减免税事项的特定纳税人，提供专人负责涵盖20多项服务内容、全程无偿服务，并与120多户企业和个体户签订了服务承诺书，是为纳税人上门服务200多人次，解决实际涉税问题60多个，较好的靠近了征纳关系，树立了地税形象。

五是抓住地税文化建设工作重点。坚持以人为本，不断加强干部业务、素质培训，全力打造学习型组织和服务型机关，倾力创建星级征收单位，努力践行地税文化理念，实现地税文化建设与地税工作有机结合。将地税文化力有效转化为税收工作创新力、发展力。有力促进了征管基础的夯实和税收收入质量的提高。

开展规范管理年活动情况

在实施“规范管理年”的活动过程当中，我们始终按照“构建两种模式，打造三大体系”的基本思路，突出重点，狠抓落实，取得了一定的成效。

一、规范管理，探索机关管理模式

一是加强岗责体系建设。我们严格按照税务机构设置与编制方案的要求，本着科学、效率、协调的原则，根据实际需要，合理设置岗位，明确各个岗位的工作范围和主要任务。按照单位、部门、岗位的工作范围，结合各个岗位的工作量和工作难度，具体制定各岗位工作人员的职责，明确工作权限，做到不重不漏，职责清晰，责权分明，确保每个岗位的税务干部能够顺利履行职责。同时根据各岗位的工作规范和职责，我局从德、能、勤、绩等方面确定每个岗位的工作目标，建立了岗位责任追究和连带责任追究制度，对违反岗位责任制的行为分别作出明确、具体的处理规定。

问题工作报告篇二

（一）国民经济快速发展，人民生活不断改善。1998—2003年，我县国内生产总值由1998年的亿元增加到2003年的亿元，财政总收入由亿元增加到亿元；城镇居民人均可支配收入由8502元增至14424元，农民可支配收入由3318元增至4702元。

（二）房地产发展势头良好，已逐渐成为重要产业。1998年

以来，我县房地产开发实际完成投资额的年增长幅度在以上。2003年完成房地产投资额亿元，有力地推动了全社会固定资产投资增长和国民经济发展，房地产业已成为我县国民经济发展中的一支生力军。

（三）土地供应情况（表格附后）。1999—2001年，我县房地产市场从无到有，处于发展期，土地供应量也逐年上升，加上旧城改造，至2001年达到最高，项目数有26个，供应量为公顷，其中用于住宅用地供应量为公顷，占当年供应总量的。2002年由于政府宏观干预，我县房地产市场进入低谷期，土地供应量最低仅为公顷，到2003年开始复苏，供应量有所增加，达公顷。从供地来源看，存量土地与增量土地分别占总供地量的和。2003年开始，国家宏观调控政策实施，对增量土地使用略有下降，加大了旧城改造力度。另外，我县商业、市场、旅游等用地供应不多，这与我县经济发展结构及速度有关。近6年来，我县用于住宅用地供应量为公顷，而用于商业土地供应总量仅为公顷，市场、旅游等其它经营性用地供应量仅为公顷，可见在经营性用地供应中，住宅用地还是占绝大部分，基本上集中在城市规划区内。

（四）房地产开发情况。从我县统计部门的数据显示，1998—2003年房地产开发投资额波动较大。2002年为历年最高，共完成投资额5.73亿元，比2001年增长。施工房屋面积万平方米，减少，竣工房屋面积万平方米，减少5.3%；商品房销售面积万平方米，减少；年末商品房空置面积万平方米，增长。

（五）房地产市场购销两旺，房地产价格稳步上升。1998年以来，房地产销售总量年均保持在15万平方米以上，其中住宅销售总量每年基本保持在12万平方米以上。据我县相关统计资料显示，我县商品住房均价从1998年的1200元/平方米，增长到2003年的2200元/平方米，6年涨幅达83%。

（六）购房动机发生变化，由自住转为投资。我县有一定数

量居民购房动机发生变化，由原来自住转向以营利为目的。据2002年房展会统计，我县居民购买外地房产，70%以上是商铺。

（七）行业规模迅速扩大，打造品牌房开企业。截止2003年底，全县房开企业发展到43家，比去年增加了8%。规模较大的5个企业投资额占全县商品房投资额的24%，一批规模大、竞争力强、品牌知名度高的房开企业脱颖而出。

（八）房地产金融业发展良好，为房地产市场的`良性发展提供强大支持。从1998年末至2003年末，我县各项房地产贷款金额从亿元增加到亿元，6年间增长了倍。2003年末，房地产贷款比去年同期增长%。房地产信贷业务是近几年来发展最快的信贷品种，个人住房贷款发展迅速。据人民银行平阳县支行统计数据，我县在2001年以前个人购房信贷寥寥无几，在2001年个人购房信贷也只有623万元，仅占信贷总额的，而在2003年个人购房贷款额就有8554万元，比2001年增长倍多，占贷款总额的。随着政府宏观调控干预，到2004年6月个人购房信贷比例虽有所下降，只有，但其总额已有8904万元，比2003年增长350万元。由此可见，我县房地产信贷给房地产市场提供了一个良好的信贷环境，也给我县房地产市场的可持续发展提供了一个强有力的保障。

（九）房屋拆迁情况。我县旧城拆迁工作从1991年开始，在摸索中不断发展，现已形成一套比较完整的拆迁管理制度。2002年出台《平阳县城市房屋拆迁管理实施办法》，从以产权调换逐步发展为以货币补偿安置为主，确保了拆迁双方当事人的合法权益，体现了公开、公正、公平性。同时，2004年又规范了农村村改拆迁管理工作，出台了《平阳县农村房屋拆迁管理暂行办法》。昆阳镇解放街北路货币化拆迁安置得到广大拆迁户的一致认可。

（十）存量房产交易活跃，健全住房供应体系。自1997年房改房上市政策出台后，存量房产交易活跃。2003年存量房成

成交量达万平方米，比上年增长。同时，启动经济适用房，健全住房供应体系。不同层次住房供应方式，满足了不同收入家庭住房需求，大大改善了城乡居民住房条件，我县城镇居民人均住房面积达到35.9平方米，农民人均建筑面积达到35.1平方米，居全市前列。

（十一）住房保障体系情况。我县自1997年被列入国家安居工程试点县以来，安居工程（经济适用房）改变了原来以单一途径的集资合作建房，转为解决机关干部、工矿企（事）业单位的干部职工住房困难。从1998年起到目前为止，国家先后下达我县安居工程（经济适用房）建设规模共25万平方米。为建立和完善我县多层次的住房供应体系，解决最低收入家庭住房困难，县房改办根据市、县政府有关工作部署，拟将出台廉租住房实施办法。现根据该办的初步调查摸底，我县最低收入家庭居民258户，符合廉租住房登记的有215户（目前我县准备在昆阳镇试行）。

1、繁荣经济强硬支撑。近年来，我县经济保持较快发展速度，2003年全县国内生产总值和财政总收入与1998年相比，分别增长71%和125%。随着经济快速发展，居民生活得到明显改善，2003年全县城乡居民储蓄已达亿元，与1998年相比增长191%。

2、住房制度改革不断深化。我县房改起步较早，目前住房公积金覆盖面达50%。随着住房制度改革逐步深化，在很大程度上刺激了居民购房积极性，从而释放出潜在的巨大住房消费能量。

3、国家宏观政策大力推动。一是消费减负，降低入市门槛。自1997年以来房产交易契税、规费一再下调。由1997年之前成交额的6%下调至，2001年6月国家清理取消了47项建设性收费，2002年新建商品房交易管理费按3元/平方米收取，二手商品、落地房交易管理费按6元/平方米收取，非住宅交易管理费按12元/平方米收取，；二是推出个人住房贷款，增强居民购房力。自1998年推出房贷政策以来，我县各类金融机构

和住房资金管理中心累计发放个人住房贷款余额亿元。

4、居民的消费结构升级和消费品位大大提高。我县居民消费恩格尔系数，即“食”在消费总支出比重逐步下降，已由1998年的降至2003年的，比全国平均40%低个百分点，这正是增加住房消费的大好时机。另外，我县居民“一步到位、一房到老”的住房观念渐渐淡化。单间式住房不再受追宠，而舒适、宽敞、优美的居住环境成为大众追求的目标，这给我县房地产市场注入了强大的活力。

5、城市化进程加速发展。近年来，我县积极推进城市化进程，加速了城镇人口聚集。据统计资料显示，2003年我县城镇总人口达万人，比1998年增长，此外，加上每年上万外来务工人员，这无疑给我县住宅产生巨大需求。

总体上说，我县房地产市场化程度较高，房地产业保持较快健康发展势头，但同时也存在一些问题：一是住房供应与居民需求的矛盾较突出，经济适用房和低价商品房供应远远不能满足市场需求。楼盘中大户型较多，小户型较少，提高了商品房均价；二是宏观调控手段和行政管理措施跟不上房地产市场形势发展，部分房开企业的自我约束机制不够完善，导致房开企业违规开发、虚假广告、违规销售、延期交房、面积缩水、房屋质量差等问题；三是房地产投资增长速度缓慢。我县近几年经济发展速度不快，导致了房地产业发展缓慢。2003年全县房地产开发企业就有43家，而完成房地产开发投资仅为亿元，而且从这几年房地产业占gdp的比重一直徘徊在左右，并没有出现较大增幅，可以说房地产业对该县gdp的拉动并不明显，也没有产生规模效应；四是土地价格偏高，以及少数乡（镇）土地供应缺乏计划，土地供应量过大，导致房地产开发商大量圈地，商品房用地供应缺乏详细规划，随意性大；五是工薪阶层购房困难，房屋空置率和空关率增大。据统计，我县房价上涨的同时，空置率和空关率也随之增大。2001年空置率为万平方米，2003年则上升为5.4121万平方米。2003年，我县商品房均价由2001年的1500元/平方米

上扬至2200元/平方米。以我县的经济水平，双职工家庭年收入万元推算，如一个家庭买60平方米商品房，不吃不喝需要近7年时间。因此导致众多房源被少数有钱人购买，提高了空置率和空关率，而真正需要购房的工薪阶层，因经济问题而难以购房，形成了工薪阶层购房困难，空置率和空关率却加大的矛盾；六是房开企业整体水平不高。现有房开企业43家，其中仅有5家是2级资质的企业，其余都是3、4级企业，因而群体素质较低；七是房产中介经纪机构规模较小。我县房地产市场上有120家房产中介经纪机构，规模较大的为数不多；八是土地市场运作不甚规范。在开发地块取得的方式上，存在协议、拍卖出让两种形式，由于两种形式并存，造成房地产开发商风险不均、开发成本差异等；九是开发的小区品位不高。我县房地产开发至今，住宅精品少，小区品位都较低，上规模、上档次的住宅小区寥寥无几。

1、要加快房地产宏观发展战略研究和房地产业发展总体规划的编制。房地产宏观发展战略研究和房地产业总体规划将调解长期以来因为行政区面积过小对我县可操作性提出政策措施；将把房地产用地拓展与老城区功能改造相结合，同时强调生态环境。通过总体规划的编制与实施，真正实现“自然—空间—人文系统”的整体格局和发展模式。要在大量调研的基础上，制定好近、远期房地产开发计划，正确处理好“度”和“量”的关系，以有效防止该县房地产业“泡沫”产生。在制定计划时要兼顾“两头”，适时调控开发结构，今后住宅要统筹考虑社会各阶层住房需求，特别要关注“平民住房”，要重点向中、低收入家庭倾斜，使他们买得起房，有房子住。

2、要加强对房地产发展研究，提高宏观调控能力。加强房地产市场的分析和研究，逐步建立房地产市场的预警和信息披露制度，提高对市场的分析和判断能力，加强宏观调控能力，并正确引导房地产的投资和消费，建立健全房地产市场预警机制。

3、要控制商品房价格非正常上涨。一是要根据房地产市场需求，保持土地合理的供应量和供应比例，加大经济适用房建设，限制高档住宅的盲目开发和大规模建设，以防止出现积压；二是要增强房地产市场透明度，给房开商创造平等竞争环境。同时，要科学、合理制定招、投标办法，防止地价以“天标”中标；三是要加快建立房地产市场监测体系，对市场供求比例、价格走势及时进行必要的信息的收集和反馈，以引导房开企业做好市场的细分和定位，避免盲目性，并有利于政府及时进行宏观调控。

4、要盘活存量土地，增加土地有效供给，确保适度土地供应总量，逐步建立梯度土地供应体系，尽可能满足不同层次住宅需求。随着城市化进程加快，建设和房地产用地的需求与可供量之间的矛盾日益尖锐。因此，要适度拓展该县发展空间，提高土地供应能力。加大基础设施建设，利用好闲置土地，改革现有土地产权交易制度，促使城乡内部大量的存量和低度利用土地进入市场。要求土地出让责任单位要按照计划出让时间，按时交地，确保用地计划顺利完成，逐步建立梯度土地供应体系，满足不同层次住宅需求。

5、要改进和加强房地产交易市场管理。

二是要加强房产经纪机构管理，规范房地产中介行为；

三是要简化房产交易手续，提高办证速度。

6、要努力提高住宅整体质量与提高房开企业整体素质。大力提倡和引导房开企业创建精品名牌住宅产品，提高住宅建设品位，严格控制低档次、小规模开发建设。要以廉租住房项目建设为龙头，推动我县住宅建设向新的更高层次发展。要不断优化居住小区环境，优化套型设计，充分合理利用空间，注重资源的充分节约和综合利用，建造生态住宅，使我县住宅建设朝着产业化方向发展。要采取扶优限劣措施，严格入市门槛，对那些无资金实力、缺乏资质的房开企业，通过规

范市场经济秩序及时清理出局。同时，制定一些优惠政策，向房地产行业相对实力强、信誉好的企业倾斜，使企业做大做强，以适应入世后的新形势。

一是要全面推行经济适用房建设项目招标工作，改革房地产开发建设体制；

二是要明确界定经济适用房购买标准，改革供应管理方式；

三是要根据低收入家庭实际情况，改革完善住房保障体制；

四是要严格经济适用房交易行为，改革交易管理制度；

五是要加强对经济适用房价格监管系统研究，改革成本控制体系；

六是要严格控制经济适用房单户建筑面积，优化户型空间，改革建设户型标准。同时，加快启动中、低价位大型住宅小区建设。

8、要提高预防金融风险意识，强化信贷管理。

二是要严格信贷管理，依法、依规贷款，切实强化贷后管理；

四是要加强对个人住房贷款管理，一方面要继续支持本地居民自住购房，适度提高首付额度，另一方面停止对异地购房、多套购房的个人贷款。

9、要规范发展物管。要结合文明创建活动和综治工作，积极采取行政、经济、法律等手段，在全县城镇范围内，全面推行物管。房管部门作为行业主管部门，要结合实际，积极开展试点工作、并注意总结经验，为推进物管产业化奠定坚实基础。

10、要加强房地产开发监控力度。据了解，目前昆阳镇房开用地较大，已远远超过当地住房需求量，这将影响整个地区房地产市场有序健康发展。要加强对该镇房开的监管力度。规定享受独立审批土地权限3年到期后不能继续延期，建立健

全统一有序的房开市场，在全县土地总量控制上，既要适当增加供应、缓解供需矛盾，又要防止土地供应过度投放，形成市场风险。

1、城市化进程发展需要给我县房地产业提供发展巨大空间。“构筑‘一都三县’，建设新平阳”，率先基本实现现代化是近几年我县发展的重要战略。“住在平阳、游在平阳、学在平阳、创业在平阳”是城市发展目标定位，这将有效拉动我县潜在房地产需求。疏散老城，建设新区，城市建设和人口布局逐步向县城外围地区疏散，加速城市化进程，构筑“大平阳”发展战略。我县行政区域扩大，为我县经济发展带来机遇，给房地产市场提供更多发展空间。根据联合国相关机构统计资料表明，人均gdp在800—8000美元之间为房地产业的起步及快速上升阶段。只有人均gdp在13000美元以上时，房地产业才步入下降阶段。我国目前人均gdp在800美元左右，而我县人均gdp已超过1250美元。另外在90年代，发达国家人均住房建筑面积为：美国60平方米，英国38平方米，德国38平方米，法国37平方米，日本31平方米。国际经验表明，在人均住房建筑面积达到30平方米之前，房地产市场会保持旺盛住房需求。我县作为温州市较具集聚效应的大县，具有较大发展潜力。

2、我县重大配套工程建设及住宅建设供需和结构的矛盾给我县房地产提供发展潜在动力。我县区域旧城保护和改造经过10多年努力，居民住房条件得到明显改善。但在我县区域范围内仍有成片地块改造尚未完成，特别是昆阳镇解北万平方米的危旧住宅拆迁改建，按25%扩面计算，需解决拆迁购置住房建筑面积万平方米。另外，鳌江镇火车站的后年开通，瓯南大桥把鳌江、水头镇和苍南县龙港连为一体，对整片区域也起到很大推动作用。虽然，2004年前我县房地产开发项目用地已累计供应面积公顷，土地供应面积累计可建商品房万平方米，而近年来实施开放人口政策，每年新增人口在一万人，这里虽有经济适用房供给，但还不能满足。因此，急

需加大住宅区建设，我县房地产业住宅投资空间仍未达到饱和。

3、我县规划与人口发展的购房需求量将持续增长，给我县房地产业提供发展真实需求。2003年，我县户籍人口为万人，暂住人口万人。根据我县有关规划资料，规划近期2005年户籍人口为85.88万人，远期2010年户籍人口为万人。目前，随着该县招商引资，暂住人口不断涌入，以及失地农民转为非农人口、引进人才等因素，该县以后几年人口增长情况，城镇总人口以每年4000—5000人速度增长，其中非农人口增量为每年3000—4000人，暂住人口为每年200—300人。

(1) 新增城镇人口住房需求

根据城镇人口预测，按照统一公式可以计算出新增城镇人口住房需求总量：

$$p_1 = w_1 \cdot n + w_2 \cdot r \cdot f \cdot n$$

式中 p_1 新增人口住房需求总量

w_1 新增人口中非农人口增量

n 新增人口人均建筑面积（按人均30平方米取值）

w_2 新增人口中暂住人口增量

r 暂住人口中经商、办厂及咨询服务等收入比较高具有购房能力的人群比例（估计在9%左右）

2004年新增人口住房需求总量：

$$p = \times 30 + \times 9\% \times 5\% \times 30 \quad (\text{万平方米})$$

2005年新增人口住房需求总量：

$$p = \times 30 + \times 9\% \times 5\% \times 30 \square \square \text{万平方米})$$

2006年新增人口住房需求总量：

$$p = \times 30 + \times 9\% \times 5\% \times 30 \square \square \text{万平方米})$$

(2) 经济发展居民改善居住条件对商品房的需求

由于目前我县居住在老城区的房屋都是落地房，根据2003年我县统计年鉴里数据显示本年我县城镇人均住房使用面积为平方米，居住水平应该属于中等水平。但随着经济发展及收入的增加，人们对改善居住条件的愿望也随之强烈，必然购买新房换旧房，参照国际经验，如以非农业人口4万户为基数，按每年每户增加1平方米计算，年需求量为4万平方米左右。

(3) 投资对商品房的需求

由于房地产具有保值、增值功能，一定数量的投资需求是必然存在的。近年来，有相当数量的社会闲置资金进入房地产市场，一大部分人都成了“炒房一族”，其手头上房屋基本上有2至3套，但根据当前房地产市场低入住率，一旦可以赚钱，基本上都会出售。再加上近几年以前外出经商的人回乡投资房地产等因素，估计在我县投资对商品房的需求量，占新增城镇人口住房需求、经济发展居民改善居住条件对商品房的需求总和的30%左右。总之，从目前土地供应状况与未来市场需求分析，今后房地产市场将会更加完善和成熟，住房消费将会更趋理性。

问题工作报告篇三

长沙是湖南省会，位于湖南省东部偏北，是湖南的政治，经济，文教，商贸和旅游中心，是中南地区重要的资金，技术，

原材料集散地和交通枢纽，东接浙赣，西引川黔，北控荆楚，南领桂粤，素有“荆豫唇齿，黔粤咽喉”之称。全市现辖芙蓉，天心，岳麓，开福，雨花五区和长沙，望城，宁乡三县及浏阳市总面积万平方公里，人口613万，其中城区面积556平方公里，人口199万。本次调研主要是为了了解长沙地区的人均住房面积情况，针对__年长沙地区的400户住民进行的调查，通过了解这400户住民的现收入层次以及是否租房情况，以及不同收入层次的住房面积情况。用随机抽样调查法，抽取几个单元式配套住宅，进行上门访问调查。通过此次调研，我们了解了长沙地区的居民人均住房情况，不同层次收入的人群所住房的面积也不同：10%的最低收入住房面积平方米，10%的低收入住房面积平方米，60%的中等收入住房面积平方米，10%的高收入住房面积平方米，10%的最高收入的住房面积平方米，总平均平方米。本次调查得出这400户不同收入层次的人群显示：有80%的户主住房情况低于总平均值，所以希望可以把住房情况变得合理化，更平均化。

(一) 调研时间及地点__年初至__年末长沙市区。

(二) 调研对象及范围长沙市区随机抽取的400户住民。

(三) 调研目的了解了长沙地区的居民人均住房情况，和不同层次收入的人群所住房的面积也有很大不同，以及当前长沙的住房形式以及人均住房面积。

(四) 调研方法随机抽样调查法和上门访问调查法。

(五) 调研结论

通过调查了解长沙的人均住房面积有了很大的增长，从1980的平米到本次调研得出的平米，这个增长速度是飞跃性的。但住房的两极分化也非常严重，从本次调研显示有80%的住房都低于调查的总平均数，这说明收入层次的不同也导致了住房严重的两极分化。同时我们的施工房屋面积也在逐年增长，

房屋销售面积，土地购置面积等等，都在增长，但收入层次的不同也往往决定了住房人均面积。

二、情况介绍

通过本次调查我们了解到了：10%的最低收入住房面积平方米，10%的低收入住房面积平方米，60%的中等收入住房面积平方米，10%的高收入住房面积平方米，10%的最高收入的住房面积平方米，总平均平方米。其中：租公房23户占，租私房14户，占，自由私房360户，占，其他3户，占。其中一居室19户，二居室173户，三居室147户，四居室以上18户。拥有二居室以上的家庭占。拥有三居室以上的家庭占。除现住房之外还有一套住房占，有两套占还有3套占，拥有两套以上占。现在长沙的人均住房面积有了很大的增长，从1980的平方米到本次调研得出的平方米，这个增长速度是飞跃性的。但住房的两极分化也非常严重，从本次调研显示有80%的住房都低于调查的总平均数，这说明收入层次的不同也导致了住房严重的两极分化。同时我们的施工房屋面积也在逐年增长，房屋销售面积，土地购置面积等等，都在增长，但收入层次的不同也往往决定了住房人均面积。

三、分析预测

(一)长沙市人均住房和市区人口分析从1980年开始到__年，长沙市的人均住房使用面积随着市区人口数的增加而增加，市区人口数由1980年的万人增加到__年的万人，人均住房使用面积由1980年的增长到__年的，登记结婚的数据则有起伏变化，时高时低，无法预测。

(二)收入层次与住房建筑面积情况分析10%的最低收入户住房建筑面积平方米，10%的低收入户住房建筑面积平方米，60%的中等收入户住房建筑面积平方米，10%的高收入户住房建筑面积平方米，10%的高收入户住房建筑面积平方米，总平均平方米。从而可以看出收入高的住房建筑面积越大，但60%处于中等收入水平

层次，所以大部分的住房建筑面积市平米。

(三)住房类型和现有住房数分析是租赁公房，租赁私房，自有私房，市其他类型。其中，是独栋配套楼房，是单元式配套住宅，是普通楼房，是普通平房。而居室类型分析家庭是二居室，家庭是三居室。有两套住房，有三套住房，有四套住房。由此可以看出有住的是私房，是单元式配套住宅，而却有的家庭居室类型是二居室的，的家庭居住类型是三居室，拥有两套以上住房的家庭占。

(四)长沙市房地产开发情况分析

1、长沙市施工和竣工房屋面积从1998年到__年施工房屋面积从平方米增长到平方米，竣工房屋面积从平方米增长到平方米，房屋售出面积，从平方米增长到平方米。

由此可以看出施工房屋面积增长了将近10倍，而竣工房屋面积增长了7倍，房屋售出面积增长了30倍。

2、房地产商品房空置面积__年长沙市房地产商品房空置面积万平方米，其中空置1—3年面积万平方米，空置3年和3年以上面积万平方米。

从而可以看出长沙市现在的房屋居住情况基本饱和，居民几乎不用再购买房屋。

四、结论及建议

通过此次调研，可以看出长沙市从1980年到__年，人均住房面积随着市区人口数的增加而增加，收入高的住房建筑面积越大，但60%处于中等收入水平层次，所以大部分的住房建筑面积市平米。有住的是私房，是单元式配套住宅，而却有的家庭居室类型是二居室的，的家庭居住类型是三居室，拥有两套以上住房的家庭占。施工房屋面积增长了将近10倍，而

竣工房屋面积增长了7倍，房屋售出面积增长了30倍。长沙市现在的房屋居住情况基本饱和，居民几乎不用再购买房屋。长沙市可以减少房屋的施工建筑，将现有的商品房屋出售出去，适当的降低房价。

问题工作报告篇四

开会啦，开会啦！——开会的通知一定会触动不少人敏感的神神经，泛滥的会议让人蹙眉，想想枯燥而漫长的会议该怎么熬过去实在是件头疼的事，浪漫时间不说，还有那会后总结报告……好吧，其实也不是所有会议都那么无聊，领导们也在努力改变开会形式，会议上的“芸芸众生相”倒是隐藏着诸多看点哦。

s_yoo□根据会议主题安排自己的角色

s_yoo□女；培训专员；23岁

每周会议频率

我从事互动娱乐媒体行业，所属职位为培训专员，每周需要开两次左右的会。

是否有会议恐惧症

这个可以有。会前准备加会后总结，会用掉很多时间，那么加班加点去完成日常的工作就很正常了。尤其是整理文字版的会议精神，实在是让人头大。

开会是否有助于工作

对于我来说，一定是有帮助的，毕竟会上会明确指出每周的工作方向和工作重点，方便调整各自的工作侧重点；另外可以全员到齐交流的时间全靠开会给出了，这也是维系同事感

情的一个重要方式。

最长的会议

我们公司的人都很年轻，不喜欢古板的会议形式，所以开会时间一向不会很长，最长也就三个小时左右，是很重要的会议。会议主题保密，当时各种争执各种分歧，不过最后好歹争出了方案，对于之后的路线和执行措施进行了统一，康庄大道走起来。

怎么打发无聊会议

（打官腔）我们公司气氛活跃不可能有无聊的会议，哈哈。不过总会有些会议主题和自己的工作无关，很难集中精神去听，这个时候我就在本子上涂涂鸦写写歌词，要么准备一下之后自己要发言的内容，好歹不会溜号得太严重。

主持会议的经历

有过主持会议的经历，需要比参与会议更集中精神来做好控场，这时候的自己要注意会议的进程，注意各环节衔接之类的事项。

会议趣闻

哪种会议效率更高

视频会议，也是我们常用的方式，和总部沟通的时候，这个最方便也最直接，省掉很多不必要的时间和金钱成本。

是否开家庭会议

小时候开始家里就有家庭会议了，有事情全家一起商量。不论大人还是小孩都一起参与其中，能给家庭成员很好的参与感。

会议角色

我会视会议主题安排自己的角色，讨论会就积极参与，大会就默不作声，根据与会人员构成来调整自己的角色。

对会议主持有话要说

会议主持人是我们经理。老大，下次交会议精神的时间，可不可以宽限两个小时？就两个小时。

swilliam☐会议主持人请遵守时间！！！！

swilliam☐女；创意部门designer☐23岁

每周会议频率

我从事广告行业，是创意部门的designer☐每周有一到两次会议。

是否有会议恐惧症

对brainstorm比较恐惧，因为有任务在身，要提前准备周全给出很多idea☐这方面压力比较大。

开会是否有助于工作

我们公司的会议都还比较务实，都是解决一些实际问题才会开会，所以挺有帮助的。

最长的会议

印象里没有特别长的会议☐brainstorm一般是两三个小时，项目会议一般不到一小时就结束了。

怎么打发无聊会议

因为每次开会的人数都比较少，时间也不是很长，所以通常我都会认真听。

哪种会议效率更高

之前和客户参与过几次电话会议，感觉效率不高，很多东西电话里难以解释清楚，还是面对面交谈比较好。

是否开家庭会议

没开过家庭会议。

会议角色

公司的会议都比较务实，谁有问题都会提出，然后brainstorm时大家也都会发言。

对会议主持有话要说

小琪：会议是否准时备受关注

小琪：女；行政文秘

每周会议频率

我在一家私人企业做行政文秘，平均每周参加两次会议。

是否有会议恐惧症

在会议上发言太紧张不属于会议恐惧症，我想多几次会议上发言的经历，应该会改善。如果是很重要的发言，尽量在会前做好准备工作，比如拟个提纲或是写个发言稿，胸有成竹自然会大大提高自信心和胆量。

开会是否有助于工作

开会有很大帮助，刚踏入社会的职场菜鸟在会议上会遇到许多刁难，这时你要学习别人的处事态度和方法，防人之心不可无，多动脑子。在别人需要帮助的时候给予帮助，在别人困难的时候不去雪上加霜，就很好了。

最长的会议

年度总结会议，将近4个小时。会议效果因人而异，每个人在会上获得的东西都不同。

怎么打发无聊会议

玩玩手机、看看别的书籍等。

主持会议的经历

刚入职，还真没主持过会议呢。

会议趣闻

有一次，领导讲话时，讲着讲着突然让我们稍等片刻，然后就出去了……遇到过最尴尬的事是我正玩着手机，上司跑到我面前说下次把工作会议纪要完整地写一份递交上去。

哪种会议效率更高

有事当面摊开讲清楚，传统会议效率更高。

是否开家庭会议

家庭会议？还真没有家庭会议。

会议角色

在会议中我扮演的也是办公室行政文秘的角色，不善于积极参与讨论，默不作声。

对会议主持有话要说

会议是否准时开会，是与会者最为关注的问题，很多主持人不能准时开会，令与会者不满。主持人推迟会议，不应推卸责任，可以机动灵活地处理，延迟会议留下的时间空隙。

原子：此次会议管吃管住管玩么？

原子：女；行政服务；23岁

每周会议频率

我从事行政服务行业，职位为乡镇统计助理，平均每周参加1次各级会议。

是否有会议恐惧症

有一定程度的恐惧，有一半的会议是关于思想学习方面的，并不能对日常业务起到很明显的指导，而且一定程度上浪费人力物力。

开会是否有助于工作

有一定的帮助，因为我所在的部门是统计部门，平时有很多具体数据、表格要填报，涉及的逻辑关系较多，而我也是第一年从事此项工作，在业务上需要培训。

最长的会议

到目前为止经历最长的会议是“固定资产投资业务培训会”，会期原定2天，最后开了1天，会议结束时还是取得了一定的效果。

怎么打发无聊会议

先是记录下此次会议的时间、地点、参会人和主题，然后欣赏与会者及主讲者的动作、表情、芸芸众生相，接着记载下此次会议的框架。一般会让思维放松，闲想些事情，有心情就翻翻此前记录的会议，对比下异同，思考会议有哪些地方可以改进。

主持会议的经历

主持过，感觉别人开会很能说，我在把基本事情和要求讲明白的同时，在语言措辞等方面还需进一步加强。

会议趣闻

最有趣的事情是以第三人视角观看与会者的表情，猜想他们的心理，以及背后的故事，让思绪天马行空；最尴尬的事情是打瞌睡，不知被发现没。

哪种会议效率更高

根据会议对象来分，若对我们这类年轻受过基本教育的对象开会，还是以电话、视频或qq群讨论等方式效率较高，节约成本；若参会对象为一定年纪的乡镇、村级基层老同志，鉴于他们的接受反应能力，传统会议方式可能更佳。

是否开家庭会议

家中暂未开过正式会议，一般以谈心为主，觉得此种形式更应注重谈话方式，事前做好准备，良好的情绪掌控、适中的语气拿捏和谈话的循序渐进可能会让被谈话者更容易接受你想表达的情感。

会议角色

视会议性质而定，若是很重要或者专业性很强的会议，那肯定是仔细聆听、认真记载，没弄懂的会后请教；若是会议较轻松，与会者平时有一定接触了解，我会适当参与讨论；如果会议主题政治性很强，就欣赏下与会者的表情，畅想下他们的心情，编织他们背后的故事。

对会议主持有话要说

想说“此次会议管吃管住管玩么？”

问题工作报告篇五

将20xx年的工作概括为“面临繁重经营任务”和“业务拓展突飞猛进”是最贴近公司一年来发展实际的，因为我们在抓住发展机遇的同时，也面临着巨大的挑战压力。在切实保障各新增物业顺利进驻、全面提升服务质量的前提下，努力致力于“金锁匙”物管企业品牌的建设，梳穿全年工作过程的主流。事实上自元月14日签订中国移动物业管理服务合同开始，我们先后与小隐垃圾组团综合处理基地、中国联通、市人民、市维修管理总公司、广东百胜餐饮、农村信用合作社等单位建立了稳固的合作伙伴关系，以此进一步巩固了“金锁匙”在中山物管行业中的重要地位，初步迈向了规模化经营的发展轨道。

为积极参与市场竞争，我们一方面努力营造良好的外部环境，充分凸显金锁匙企业物管服务新优势，在品牌传播方面做了大量的工作，包括策划、印制宣传画册，成立清洁工程队和营销队伍、选派保安参加由中山市劳动局、社保局、保安公司、电视台等单位主办的保安大比武；参加近期由房管局主办的房地产博览会等。另一方面，我们专门组织成立了以总经理为首的“资质申报”领导小组，从内部资料的整理，到外部各相关主管行部门间的协调等，都做了周密的安排。由于措施得力，组织到位，11月份我们收到了由省建设厅发来的通知，金锁匙公司通过各方审核过关，已经核准成为国家

二级资质物业管理企业！以此同时，致力于创立交警支队大厦物业市优系统工程是我司充实企业服务内涵的重要举措，为了有效推动创优进程，早在七月份开始，我们亦像申报二级资质一样，组织成立了以管理部门为首的“交警支队大厦物业创优领导小组”，并按原定计划全面展开了相关工作。

由于缺乏专业的营销管理人才，5月份成立的营销部门于7月份解散，虽然该部门在此阶段未取得进展和突破，但从企业经营角度，我们已经对市场开发进行了大胆的尝试和探索，也取得了许多宝贵的经验。营销部门的解散并不意味着对市场的放弃，反而更加坚定了我们向市场要发展的信念。为树立科学的市场发展观，我们动员各级管理人员在强化服务意识同时，不断提升市场意识，实现了从总经理到各部门、甚至各基层物业助理都是营销专员的创新经营新理念。如11月份大涌豪诚制衣长一位姓钟的厂长去移动服务厅办理缴费业务时，认真观察保洁员服装上goldenkey标志并询问服务情况，保安员便主动上前介绍我司的服务项目，之后记下了钟厂长电话号码，及时向公司反馈了此信息（该项目现已做方案，安排了专人跟进）。类似于该情况的还有很多，意向客户也不少，充分说明全员营销在我司企业内部蕴藏着非常大的潜力，只要用心挖掘和开采，必将为未来市场开发事业作出巨大的贡献。

很显然，金锁匙企业纯属市场化运作的物管企业，我们不搞投资，不作资本营运，加上物业管理属劳动密集型和服务密集型行业，又是微利行业，因而把握经营方向、充实企业内涵在我司发展实践中显得更加重要。也只有企业内部不断强大，从创新经营的角度不断推动企业发展进程，缩短与诸如深圳、广州等高尚品牌物管企业之间的差异，才能真正成为中山市物管行业中脱颖而出的佼佼者，为中山物业管理事业作出杰出的贡献。

一年来，通过董事会各成员的努力，公司在原小区、检察院、中院、交警几个托管物业的基础上新增物业达六十几个点

位(含各立联通基站), 遍布于中山城各个镇区。从中国移动第一间服务厅进驻开始至四月份止, 陆续进驻服务厅28间、联通基站33个, 同时还于1月16日组建成立小隐垃圾综合处理基地物业管理处, 公司由原来的130几人在短短的几个月中突增至400余人。面对着迅速增员和由此带来的压力, 我们一方面要展开招聘及培训工作, 同时还要下到每个点位了解物业的基本情况, 并及时准确地作出工作部署和人员安排。根据物业接管的合同要求, 各物业托管必须在接到业主通知后的几天进驻, 包括物业交接、员工租房、培训、人员配送等。在此情况下, 公司从总经理到各部门团结一心, 夜以继日地沉着应战, 终于圆满完成了各项物业顺利接管和人员派驻的各项工作任务, 得到了业主的好评。自5月1日开始, 中国移动公司凡遇促销活动都要求我司另外加派保安员前往支持, 仅国庆节期间就有26名保安员前往各服务厅提供有偿服务, 从根本上保障了厅外促销活动的顺利进行。由于中国联通发射基站从11月份开始, 全面启动110安防报警系统, 这就意味着近60名在基站工作八个多月的保安员随即面临解聘和转岗分流的新问题。我们一方面将符合其它工作岗位保安员进行了转岗分流, 另一方面对超过30岁或日常考核中存在种种问题的进行了劝退和解聘。由于事先安排得当, 思想工作到位, 使得基站撤离工作平稳过渡, 在确保八个月来无安全责任事故和投诉的前提下, 圆满完成了中国联通委托的各项工作任务。

我们还清楚地记得, 八月份诗司申报和准备晋升二级资质相关资料的关键时期, 由于省建设厅文件规定, 二级资质企业必须具备中级职称以上的相关专业人才10名, 物管面积达到规定标准, 而按今年的情况来看, 在管物业面积是达到了规定要求, 但具有中级职称的只有3个, 我们还差7个资质证书。众所周知, 在当今人才市场中, 中高级专业技术人员对自己的技术职称证书都非常重视, 如何获取这些证书, 并得到当事人的支持, 确实是我们在此阶段的一大难题。正当我们在为此事一筹莫展之时, 8月15日接到西区耻办电话, 天海城住宅小区原开发商天隆公司以物业管理合同到期为由, 想收回

物业管理权。此消息对于当时的经营管理者来说，无疑又是一道难题的开始。在此情况下，我们并没有退缩，一方面发动业界朋友帮忙联络中级职称技术人员，确保在规定的时间内向市房管局呈送二级资质申报材料中最关键的中级职称证书，哪怕是不惜一切代价都要申报成功；另一方面，为天海城的续管工作展开了一场艰难而曲折的拉锯战。从西区耻办到市房管局，从小区居民到组织成立业主委员会，我们来回奔波，可以说是用尽了千方百计，只要是对我司续管工作有利的，我们都去做。在天海长作过的老员工都清楚，我们在前两年投入了太多的精力，完全是从连月亏损中走过来的，刚好20xx年开始有一定的收益，天隆公司便想介入，这对谁来说都于心不甘。

通过几个月的艰难努力，我司不仅通过并获得了国家二级资质，对天海城续管工作也有了很好的进展，我们有绝对的优势战胜天隆，有足够的信心在未来几个月内与天海城小区业主委员会签订合法的物业管理合同，并用事实诠释苦战能过关的真正含义。

同样，在许多次大规模人员派驻和成立基地、市等管理处的过程中，涌现出了一大批先进个人事迹，许多骨干特别是保安部管理人员不分昼夜忘我工作；各管理处主管更是全力配合，通力协作，抽调组员前往顶班支援，多数保安员和基层骨干甚至连续数十小时坚守岗位，直到各点位人员全部补充到位为止。充分证明了我们的团队在关键时候能随时展现出高度的工作责任感和强烈的集体主义精神，对于金锁匙企业来说，他们的每一份耕耘与付出，乃至从中体现出的顽强拼搏和无私奉献精神，都是非常难能可贵的；正是因为全员的热心参与和支持，才有了金锁匙今天繁荣、稳定、健康、向上的新局面。我们有足够的理由深信，只要我们时刻怀着奋发图强、团结进取的工作心态，再大的困难和挑战都能攻克，我们随时准备接受并有能力圆满完成董事会和业主委托的任何工作任务！

“向管理要效益”是金锁匙发展物管事业的基本信念，也是我们赖以生存和发展的客观要求。以业主需求和市场机制来调节服务行为，不断修正管理方式和策略，最大限度地获取经济效益、社会效益，并且坚持两个效益的统一和协调。在我们心里，金锁匙企业如同一列火车，员工如同带有动力的车厢，人人有自己的动力，在车头的带领下阔步前进，逐步培养起团队意识，形成克己、忠诚、服务、合作及忠效精神。

问题工作报告篇六

1. 宣传方案

对营销方案的内容进行宣传，耐心对商户讲解相关内容，并承诺向城区内所有商户/中、高消费人群/《晚报》，《日报》夹报投送。

2. 组织实施策略

组织人员利用业余时间，对所划分区域内的所有商户逐一进行宣传，并逐户进行客户资料登记。

3. 调查对象及内容

调查对象：泰山路两侧，长江路，天山南路所有商户。

调查内容：通过对所划分范围内的商户进行逐一走访，宣传《九鼎传媒dm单》，并了解客户需求，dm广告的影响力及优劣，借此提高dm广告在德阳广告市场的地位和信誉。

1. 市场背景

据相关数据显示，我国报纸广告经营额为亿元，比上年增加了亿元，增长，增幅比上年上升了个百分点，报纸广告经营总额占广告经营单位总额的。这表明，虽然报纸广告近来受到

其他媒体广告的冲击，但是报纸媒体在不仅没有经历冬天，反而焕发新的生机。分析原因，报纸在新一轮的媒体竞争中，牢牢把控信息采集的内容优势，调整经营策略，纵深挖掘广告资源，进行多次开发，使广告效果得到明显提升。

可见，根据报纸广告业的发展现状，对滨州报纸广告市场进行详细的调查分析，不断调整邮政广告的经营策略，提高邮政广告效益，是非常必要的。

经过半个月的走访，我们发现，商户普遍反映此次《九鼎传媒dm》单不论在发行数量、发行期数上、以及价格上，都不具有优势。而且，邮政广告在滨州市广告市场的地位与信誉并不是很高，以至于很多商家并不信任我方的承诺。

2. 营销目标

通过对所划区域的商户进行走访，把握市场动态，了解客户需求及读者群状况、对邮政广告进行定位、建立品牌形象、，针对出现的新问题，调整邮政广告的经营策略，以适应不断变化的广告市场，增加dm广告收入。

1. 客户具体需求

许多商户需要在滨州周边的县里发行广告。

商户普遍反映价格太贵。

许多商户需要长期发行广告，只有一期的广告不适合他们。

绝大部分商户需要自己做广告的期刊在客户订阅的《晚报》、《电视报》等发行量较大、较受欢迎的报刊中及各大报刊亭热销的报刊中夹报。

部分服务行业的商户，如旅行社，需做专刊，不愿与其他同

行业广告同期刊登。原因是五一期间竞争相对激烈，而在同一期广告中出现同行业的竞争对手，在顾客相对比较之后则会影响广告的效率以及商户的效益。

婚纱摄影等类型的商户需要提前搞活动，五一期间，促销活动已经搞完了，所以他们建议广告期刊提前发行。

广告地位

由于其他单位之前办理此类业务时，投放效果不是很好，部分商户不相信我方承诺，问及：“不夹报怎么办？”“为什么从来没有收到过《九鼎传媒dm单广告》”等问题。

有家商户反映自己订制的打开有礼dm广告，发放了几千份，最终却只有一个接受响应的客人。由此，可以看出dm广告的效果并不是很好，导致此类商户不愿再次与我们合作。

一些商户反映本期广告仅发行一期影响力度较小，而且相比其他同类广告价格较高。例如：《都市生活广告中》，10元/期（1/4名片大小），一周二期；《都市瞭望广告》的封面才5000元，每期发行10万册，稍加点儿钱还可加期，每周一、三、五3期；还有的报纸封面全版4000元，若中页有空版还免费送版面。

由以上商户的反映可知dm广告在德阳市广告市场中的信誉和地位不是很高。而《九鼎传媒dm广告》在价格、期数、发行数上也没有太大优势。

3. 其他意见

许多商户是直营店，是由厂家统一做广告的，应由专业广告营销人员与厂家联系。

部分商户声称主管不在，留下相关资料后没有回应，我认为

商户很可能是借此回避，事实是不太愿意与我方合作。

一些较大规模商户，在没有一定人际关系的基础上，我们以小职员的身份走访无法与其主要负责领导进行面谈及协商。

4. 市场调查结果

5. 优势

利用假日经济效应：通常消费者对家电，商业流通、旅游餐饮、通讯、房地产等行业的产品或服务的购买频次并不高，大多在节假日进行一次性、集中性消费，所以这些行业的广告投放放在节假日前后会出现大起大落的现象；而日常用品行业的产品对消费者来说购买频次相对较高和稳定，因此在广告投放上的波动幅度也就不像其他5个行业那样明显。

发行数量相对不少：虽然很多报纸广告的发行量远远大于3万册，但投放方式远远没有dm广告的途径广，而且某些报纸广告的发行量只有几千份，相比之下dm广告还是有一定优势的。

1. 加大发行量及投放力度

2. 降低价格

3. 增加发行期数

4. 假日版发行的时间要再提前一些

5. 对读者群进行定位

如今各种报纸的发行量和广告收入成正比的关系早已被打破，发行量大小已不再是广告商户选择刊登报纸广告的决定性因素。报业广告市场竞争更多依靠报纸的到达率、阅读率及读者构成，而这也是时下广告客户选择哪一家报纸投放广告非

常看重的一点。广告商户并不完全看重某种报纸的发行量，而更在乎报纸的读者群是否与自己的产品目标消费者相吻合，吻合比例的高低是广告商户最终决定与之合作的重要参考依据。在有了明确的目标读者群的同时，报纸仍需针对自身拥有的读者群状况，通过挖掘、培养对报纸读者群感兴趣的不同行业的广告市场来不断巩固自身的市场竞争地位。

6. 实施差异化分类广告策略

所谓分类广告的内容差异化，是指报纸在经营分类广告时，应该有自己的内容经营的侧重点，在某个领域形成强项，从而带动整个分类广告的发展。例如：某城市，分类广告占其广告刊登版面12%的《日报》，在刊出办公设备广告上独树一帜，占其分类广告的，成为该城市刊登该类广告最多的机关报。而《晚报》则明确提出了“找工作，看晚报”的分类广告专栏广告语。报纸可以通过重点突出、全面发展的分类广告经营策略，一方面在同质化市场中加强自身的差异性，以此向广告商传达本报经营这类广告的优势的信息，积极抓住市场机会；另一方面也可以满足读者的各种层次的需要，培养读者的阅读习惯。

7. 其他建议

对于一些较大规模的商户在今后的类似活动中，是否可以由市局方面组织相对专业的队伍进行系统的走访。最少应当能够争取与商家的相关领导进行面谈，以提高广告的成功率。

就一些商户对邮政广告承诺缺乏信任的问题，希望上级有关部门能有相应措施提高信誉，减少商家顾虑。

由于参与本次走访活动的是代表整个邮局的所有的营业员。因此，希望此次广告的制作一定要精益求精。因为，此次广告的效果，不只是会影响到此次广告的效益，还会影响到邮政广告，乃至整个邮政局的信誉。如果本次活动没有达到预

期承诺的效果，我们便是自己砸了自己的招牌，不只在广告方面，很多商户会不再相信我们，就连邮政的信誉也会受到影响。（部分做广告的商户抱着试试看的态度，表明如果此期效果不好，以后便不信任邮政广告。还有些还未做广告的商户则抱以观望的态度，他们表明，只要效果好，他们下期就会做。）

1. 做成广告心得：

与商户熟识，商户出于对自己的信任，因而顺利签约。

商户正有意向做广告，从而顺利达成协议。

新开业、效益不是很理想的和刚刚改变经营项目的商户，希望通过广告的影响力扩大知名度，增加效益，也同意做广告。

经多次走访与洽谈，有些商户被说动，打算做一期试试，但他们表示如果这次广告的效果比较明显，以后还会合作，反之，则不愿意与我们合作了。

开始决定签约，但最终放弃广告业务原因：

宣传人员不够专业，商户对我们的信任度达不到

只发行一期，无法满足商户需求

2. 几点说明：

本报告仅代表我个人观点。

本报告还有很多的不足，望指教更正。

问题工作报告篇七

目的：规范班主工作交接程序、确保生产经营活动正常稳定次序进行

范围：班前会：适合企业各部门

周会：适用于公司各职能部门

职责划分：员工：参与、执行班前会、周会决定项目。

班组长、组管：主导交接班手续、支持班前会举行及违纪申报、参与周会。

部门经理：轮流参与、监督检查，主持班前会、决定班前会、周会违纪处罚。

制度内容

1：班前会时间规定。

2：交接班前十分钟进行。

3：班前会限时十分钟之内完成

班前会主持人

1：班前会主持人为各班组组长、主管。

2：班前会主持人不在则制定人员主持。

班前会执行内容

1：按规定项执行班组交接、并及时记录。

2指导公司规定、决议、管理文件及企业文化、经营理念。

3: 对上一日工作设备运行、产量、安全生产、产品质量□6s现场等执行情况总结。

4: 公布上一工作日优秀事例表扬、需整改项及整改措施与奖罚规定。

5: 公布当班次生产计划、生产目标、检验项目及日常工作注意事项。

班前会要求

1: 所有当班人员提前十五分钟到达工作现场，原则上不准请假缺席。

2: 班主成员做必要的上岗准备。

3: 当班人员必须按时指定地点整齐站成横排等待点名。

4: 由班组长主管按班组名单点名，点到人员须大声报“到”。

5: 迟到或缺席人员由支持人当场宣布处罚决定并记录作为绩效考核凭据。

班前会保证措施

1: 部门经理每周至少轮流参加各班主的班前会一次。

2: 各部门班组必须保存班主班前会记录。

3: 每月在全公司进行优秀班组评比活动，各班组的班前会执行状况列为主要项目进行评比，公司对优秀班组进行奖励，并通报表扬。对评比较差班组进行限期整改。

4: 班前会执行表现亦列为年度优秀班组评比项中重要项目。

5: 班组班前会若于公司会议、部门会议冲突则可取消单交接班记录必须进行。

关于周会

2: 各部门必须全员参加周会。

3: 部门周会主持人必须是部门经理，若部门经理有事不在，则提前指定人主持。

4: 部门周会进行前主持人必须有书面周总结。

周会主要内容有:

1: 以班组为单位清点人数并记录。

2: 本周公司各项规定、决议、管理文件及企业文化、经营理念宣导。

3: 上周工作总结，人员表现，设备运行状况，生产计划执行情况□6s现场情况，安全生产等。

4: 部门优秀事例表扬，违纪处罚决定，部门工艺生产改进措施，其它管理方案实施决定。

5: 本周工作计划安排，重点关注项目，查纠政治项目，半周工作目标等。

6: 周会后各部门周工作总结连同周会记录存档备查。

7: 无特殊原因各部门周会未如期举行，每次对各部门负责人进行处罚。

8: 办制度根据实施需要可进行修改。

9: 本制度自总经理签字批准公布之日生效。

问题工作报告篇八

地 点：公司二楼会议室

主 持 人：___

参会人员：___、___、___、___、___

新公司搬迁工作几经结束，此后两公司将合并为一个公司，新环境、新气象，向为公司搬迁过程中做出贡献、付出劳动的所有员工表示感谢。

1. 确定公司组织结构，发布公司新的组织结构图。
2. 宣布___为公司常务副总、___为公司财务总监，并宣读公司各部门负责人员名单。
3. 通告原___总经理___以后全面负责___公司工作。

1. 公司组织结构已经明确，各部门负责人已到位，要求各部门负责人加强管理，认真落实公司相关管理制度，积极主动开展管理工作，明确工作分工，充分调动人员工作积极性，确保本部门的正常运转。
2. 要求各部门负责人进一步确定部门组织结构、明确岗位职责，并于__月__日前将电子版传至管理部。
3. 鉴于目前仍按___年运营方案运营，因此新的组织结构中

三位总经理助理人选仍未确定，____年运营方案确定后，将根据新方案甄选、任命。

4. 要求各部门负责人严格按照费用审批流程，认真落实财务制度，严把审核关，避免出现财务漏洞。

5. 公司所有人员，包括管理层，工资待遇暂时不变，仍执行____年相关工资规定，____年再作调整。

6. 管理部负责在__月__日前收集、整合、汇编各部门组织结构图及岗位职责。

7. 要求各部门严格落实公司考勤制度，管理部负责__月__日下班前将指纹考勤机安装到位。

8. 管理部负责以后管理层会议的记录、整理、下发

要求各部门认真学习、落实公司财务制度，严格执行公司费用报销流程、付款申请流程，各部门负责人严把审批关，避免出现虚报、假报现象。

问题工作报告篇九

[摘要]党的十八大对基层民主建设提出新要求和新希望，完善基层民主制度，以扩大有序参与、推进信息公开、加强议事协商、强化权力监督为重点，拓宽范围和途径，丰富内容和形式，保障人民享有更多更切实的民主权利。上海市马桥镇金星村的“村民周周会”就是一种基层民主创新的实践模式。经过一段时间的实践探索和制度创新，“村民周周会”逐步形成了一套群众工作制度，推动了基层社会管理创新。

[关键词]村民周周会；基层民主；运行机制；制度创新

党的十八大之后，中央将社会管理与民生并列为社会建设的重要内容，创新农村社会管理工作成为基层政府和基层党组织的工作重心。如何实现农村基层社会管理从行政性到服务性的转变，成为基层组织进行实践探索和制度创新的重点和难点。上海市马桥镇金星村的“村民周周会”正是在探索干群、党群关系的实践中形成的一种社会管理方式，在干部与群众、群众与群众之间搭建起了有效沟通的平台和上通下达的信息渠道。

一、研究方法及个案介绍

（一）研究方法。本课题研究主要采用个案研究方法，通过实地考察、参与式观察以及在此过程中与村干部、村民进行深入访谈，辅之以文献研究法，研读并参考金星村开展基层民主建设的相关文件，厘清“村民周周会”的运转模式和实际效应，并在观察中发现亮点、总结经验、提炼模式。

（二）个案介绍。金星村是一个进行过大动迁、大开放的村庄，外来人口远远超过本地人口，形成明显的“人口倒挂”现象，村中居住的村民大多是老年人。村委会根据实际情况，借助原来老年大学远程教育资源开发并形成了“村民周周会”的民主实践模式。开始于2004年的老年大学远程教育收视班，因为地点设置等一些问题的到了2007年时基本办不下去，于是村里决定将收视班放在村民家的“客堂间”，根据距离远近设置了四个收视点，这样村民便可以就近参加活动，参加的人数逐渐回流。人员回流之后，村两委班子逐渐将党的政策宣传和村情镇情的通报与收视活动整合起来，每次利用收视前15分钟，由村委干部开展政策宣传和村情汇报，收视点被打造成为村民意见、建议的“吸纳器”，和进行沟通民意的平台，于是，“村民周周会”的雏形形成。到2010年，金星村远程教育收视点被镇社区学校推广为大众理论化教育平台，远教收视活动进一步规范化，远教收视的功能得到不断提升，村“两委”越发清晰地意识到，平台功能的拓展为党的群众工作增添了动力和活力，2011年，远教收视平

台正式转型为“村民周周会”。

二、“村民周周会”的实践探索

（一）整合村委各条线力量，高效统筹资源，聚力全局工作。通过整合村委各条线的力量，实现综合办公，一条线服务，能够高效统筹资源，充分利用人财物，最大限度地提高工作效率，同时使村民免除分别应对的麻烦，为村民提供复合高质的服务，凝聚各方力量，聚力全局工作。“村民周周会”将金星村党、政、妇、卫、治等各条线工作合理编排聚合一致，以集体的力量深入群众之中，了解群众、帮助群众、服务群众，以集体之力解决村民面对的各种问题，避免重复性工作，形成了凝聚各方力量，聚焦村民服务的工作模式。

（二）规范活动流程，合理编排活动程序，提升常态化运行机制。“村民周周会”从一开始就做到了活动程序的完备规范，从会前准备到开会过程以及会后反馈，每一个步骤都得到扎扎实实的履行。会前准备工作：由两委班子制定“周周会轮值表”，将各条线干部分别安排到每个收视点做“辅导员”。与此同时，每次上课前各村民组长会事先拿到“金星村各条线干部村民周周会轮值安排表”，然后再由村民组长就近告知、宣传，让村民事先有准备，到时提什么意见、问哪方面的问题做到心里有底。活动开展过程：每周二上午8：30之前，村民自带座椅、茶水等来到“会场”，由村民组长主持。活动开始的前15分钟，轮值的村干部进行读报、读书、政策宣传等活动，同时村干部还需要把上一周收集到的问题作现场回复和反馈；随后，村干部听取本周村民对村里各大小事情的意见和建议，做好民意的记录、收集工作。会后反馈工作：会议结束后、村委建立办理结果公示制，采取“村民周周会”入组回访或书面答复的形式，对反映问题的群众进行当面答复，并征询群众对处理结果的满意程度，做到事事有着落，件件有回音。

（三）完善制度安排，加强“村民周周会”规范化建设，实

现基层民主纵深发展。只有制度明确，程序完备，渠道畅通，才能保证村民各项权利的实现。“村民周周会”有一套相对规范的制度，对参与双方分别有相关的制度规约。制度的规约对村干部们形成了一道隐形的“警戒线”，时时刻刻提醒他们以村民利益为重，以服务村民为己任；对村民而言，虽然不是强制性参与“村民周周会”，但是规范的组织，严谨的规章安排，容易使村民产生组织归属感。“村民周周会”逐步形成了一套农村基层民主实践的工作制度：切入重点“问事”，广开言路“说事”，集中民智“议事”，沉下心来“办事”，组织群众“评事”。由于“村民周周会”循环的周期短，群众的突发事、急难事、特殊事可随有随说、即说即办，村干部也把政策讲给群众，把“家底”亮给群众。在解决群众关心的重点难点问题时，则召开村民代表会议共同讨论，办理情况每月在党务公开栏进行公示，最大限度地保障群众的知情权、参与权、决策权和监督权。

（四）立足人性化的组织形式，方便村民参与，和谐干群关系，转变干部作风。“村民周周会”的组织安排也有着其自身特点，首先是时间固定。使“村民周周会”能够以常态化活动形式固定下来，使每个参加的学员能够形成按时参加活动的意识。“周周会”仿照学校安排寒暑假假期，这样设置的目的是让学员对参加活动保持一定的“饥饿感”，让他们有收获也有期待，同时也为村委及时总结前一段时期的经验教训和为下一阶段的工作做好充足的准备。其次是地点灵活。“周周会”开展的地点放在村民家里的“客堂间”，这样一方面解决了距离的问题，附近的村民过来参加比较方便。第三是现场感强。村民与村干部之间，以及村民之间以聊天方式的沟通使得现场气氛温馨融洽，能够将问题摆在台面上讲，不会因为正式会议的严肃氛围而不敢说话，有所顾忌。“村民周周会”中的“辅导员”在活动开展过程中以其自身的个人魅力，深深的感染了参与的村民，参加者能够充分信任轮值的干部。每次活动都能在干群和谐的氛围中活泼之中不失严肃，轻松之中不缺认真。

三、“村民周周会”的制度创新

（一）干群议政的政务平台。“村民周周会”实行以来，村情政务不再是村“两委”和村干部关起门来开会的“秘密事儿”，而变成村民可以发表见解的“自家事儿”，村民真正成为“当家人”。大到村里发展规划，小到街道垃圾处理这样涉及村民日常生活的事情，都可以在“周周会”上提出自己的建议，村干部会将村民意见收集汇总，拿到“两委”会议上商讨，真正做到尊重村民意愿，将“村民周周会”开发为村民议事的敞亮平台。

（二）上通下达的学习平台。国家的大政方针、地方的镇情民意一般会通过专门的宣传渠道传达，而普通村民却极少有机会接触。通过“村民周周会”上的政策学习环节使得村民能够及时了解国家大政方针，地方发展信息以及和自己生活密切相关的信息，使得村民能够及时准确把握国家的大政方针。

（三）社情民意汇聚的信息平台。“村民周周会”将把村干部的办公会搬到村民小组和生产队里，亲临现场办公使得村民一有问题就能找到村干部，可以及时反映情况，做到问题及时解决，不搁置，不积压，避免因为问题得不到解决而造成的不良情绪积蓄、酝酿以致爆发，将问题和矛盾解决于萌芽之中。

（四）村民之间情感的沟通平台。“村民周周会”不仅是干群之间沟通的平台，也是村民之间增强沟通，加深感情的平台。原先不太和顺的邻里关系通过面对面的沟通得到了缓和，彼此之间加强了感情沟通，密切了情感联系，增强了包容和理解。现在出现问题之后，大家会积极想办法解决，拿到“周周会”上请村干部和村民帮助出主意，提对策，邻里关系更融洽，民风更淳朴。

四、“村民周周会”对基层民主建设的积极意义

（一）“村民周周会”有利于唤醒村民的主人翁精神，调动村民的积极性，增强村民的自治意识，落实村民的民主权利，扩大村民有序的政治参与。“村民周周会”是一种基层民主创新的实践，它为村民更好地表达自己的意愿搭建了平台，唤醒了村民的主人翁意识，激发了参与村庄管理的热情，使村民能够按照既定的规范和程序参与到村级管理中来，从本质上增强了村民的自治意识，更好地激发了广大村民广泛参与村级事务管理的积极性。村民通过交流、沟通来协调各种利益关系，化解各种矛盾，使得许多过去难以解决的问题及时得到妥善解决。在解决群众关心的重点难点问题时，则召开村民代表会议共同讨论，办理情况每月在党务公开栏进行公示，最大限度地保障了群众的知情权、参与权、决策权和监督权。

（二）“村民周周会”有利于密切干群关系，消除官民对立情绪，增进政治信任感，有效化解农村基层矛盾，为营造和谐的新农村建设提供制度性平台。“村民周周会”的开展使村民们在与群众、干部的沟通交流中了解农村基层工作性质、提高思想觉悟，以集体和国家利益为重，使得有问题有矛盾能够及时有效的化解在基层，避免矛盾积累加深。从效果上看，通过“村民周周会”，一方面消除了村民们由于不了解政策或镇、村有关工作情况而产生的误解和怨气；另一方面干部们及时了解掌握了村民的所思所想，了解村民的困难、情绪与想法，更做到了关心群众的切身利益。这种面对面的现场式交流使得大家敢于把问题摆在桌面上讲，双方在透明公开的环境下进行沟通与协商，村民之间、干群之间的相互理解、相互帮助代替了原来的相互猜忌、互不信任。

（三）“村民周周会”有利于农村实现科学决策、民主管理，从制度和实践上探索新方法、新模式，确保基层党组织的办事效率，提升社会管理科学化水平。“村民周周会”建立了基层民主治理的新模式，有力地推动了基层政府治理结构和方式的转变，对于重大党务、政务、村务的决策，都要经过充分论证、研究、规划。“村民周周会”制度明确规定，每

周活动开始的15分钟村干部要向村民传达村务工作的开展情况，如有重大事项，需要征求村民意见的要与村民面对面的进行平等对话，交流思想，听取老百姓对的意见和建议，使得村两委在决策中能够充分体现村民的真实意愿和要求，充分尊重和体现群众的知情权、参与权、监督权。只有这样的决策，在实施过程中，才能做到消极因素和阻力系数最小化，积极因素和动力系数最大化，因此才算得上是真正的既民主又科学的决策。