# 对县房地产业发展的调查与思考

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2024-06-27

*第一篇：对县房地产业发展的调查与思考房地产业是进行房产、地产开发和经营的基础建设行业，具有很强的产业关联性，被称为第三产业的龙头产业。随着城乡一体化进程的加快，\*\*县房地产业进入了新一轮快速发展阶段，房地产投资已成为扩大投资需求的重要增长...*

**第一篇：对县房地产业发展的调查与思考**

房地产业是进行房产、地产开发和经营的基础建设行业，具有很强的产业关联性，被称为第三产业的龙头产业。随着城乡一体化进程的加快，\*\*县房地产业进入了新一轮快速发展阶段，房地产投资已成为扩大投资需求的重要增长点之一。正确引导\*\*县房地产业快速健康发展，对于推动城市建设，壮大城乡一体化产业支撑，拉动全社会投资与经济增长具有重要的现实意义。

一、\*\*县房地产业发展现状

（一）开发势头强劲，但投资规模不大。2024年，\*\*县完成房地产投资5.05亿元，新建商品房61.9万M2，实现销售收入12亿元，其投资额、施工面积、竣工面积、销售额均大幅上升，新建商品房销售情况良好。今年1-8月，商品房施工面积56万M2；预售面积23.38万M2，成交金额5.9亿元；销售面积20.45万M2，成交金额4.8亿元；二手房成交面积12.31万M2，申报金额1.18亿元。但从房地产投资规模看，2024年双流、温江、龙泉、新都分别实现房地产投资14亿元、10亿元、12.2亿元、5.6亿元，\*\*县房地产投资规模在同环区县排名第五，说明\*\*县房地产业投资增长空间较大。

（二）开发质量提高，但市场有待培育。\*\*县房地产有企业开发的商品房，有农民在集体土地上联建的房屋，还有政府修建的安置房和农民新居，总体上住宅小区正从传统的户型逐步向景观舒适型过渡，新开发小区普遍注重环境营造，以西区花园为代表的高档住宅小区，其环境营造和物业管理，对县内其它小区开发起到了好的示范带动作用。从房地产市场来看，新建商品房市场供应稳定，需求旺盛，交易规范；二手房市场被进一步激活，交易频繁，逐步规范；农民自建房自发入市，隐形交易，亟待规范。一个城市房地产业成熟的标志之一是其二级市场成为交易的主体，上海市已超过50，但就\*\*县1-8月的销售情况看，二手房销售面积仅占总销售面积的37.6，这说明\*\*县房地产市场有待培育。

（三）开发成本上涨，房地产价格攀升。2024年以来\*\*县商品房价格有较大幅度增长，\*\*筒、犀浦、红光和其他镇2024年与2024年比较，住房平均价格分别达到2024、2400、1800、1000元，增长25、15、50、25；营业房平均价格分别达到5200、6700、4000、2024元，增长16、29、12、34。主要原因：一是成本推动。2024年，外北仓库、原\*\*筒二小和小北街片区的地价分别达到每亩93万元、119万元和124万元，县城片区地价从2024年平均每亩约50万元涨到100万元左右；其次是建筑原材料价格上涨等建设成本提高。二是需求拉动。2024年以来\*\*县商品房市场呈现阶段性供不应求，使得商品房平均成交价格上扬；去年以来，县政府采取的促进二手房交易措施收到明显效果，今年二手房交易频繁，价格也有较大幅度增长，\*\*筒、犀浦、红光和其他镇二手房市场成交价格分别达到1250、1350、1000、650元，比2024年增长25、8、18、8。

（四）开发主体增多，但楼盘规模小。随着城市交通网络不断完善和城市辐射功能的增强，加之成都近郊区市县特有的地价、房价和环境优势，近郊区市县已成为房地产商投资的重点。由于\*\*县房地产业具有明显的后发优势，很多企业都看好这个市场，目前各类房地产开发企业已达到39家，竞争非常激烈。但由于用地供给的约束，楼盘相对较小。2024年以来，全县共出让土地13宗，其中房地产开发超过50亩的仅有3宗地，最大楼盘面积178.4亩，最小的仅2亩。总体上看，目前20—50亩的小楼盘较多，规模小，档次也不够高，精品楼盘相对偏少。

二、房地产市场需求形势分析

（一）\*\*县城市发展方向和重点。成都市新一轮城市总体规划对\*\*县城市发展定位是：成都市重要组成部分，成都市西部新中心，以发展科教文化为高新西区配套服务，建设既适宜居住，又适宜创业的“综合性城市片区”。\*\*县自身的定位是：率先构建富有经济实力、独具城市魅力、充满创新活力的成都西部新中心。到2024年\*\*县城区将新增建设用地15平方公里，城区总用地达到30平方公里，人口达到20万人；到2024年规划城市建设区面积51平方公里，城市片区人口45万人以上。东南部新城是\*\*县未来城市发展的核心区域，将承担\*\*县的行政中心、商务中心、居住中心等城市主要功能。用地规模7.1平方公里，规划道路共16条，总长约27公里，预计投资约5亿元（不含拆迁安置费）。从今年开始计划用3年左右时间分步建设，2024年重点建设高新区西区配套行政商务中心、南二环路及东延线、东二环路及南延线、长青路5条城市道路及配套基础设施。

（二）促进房地产市场需求的有利因素。

一是城市化水平快速提高对住宅形成巨大的需求。随着城乡一体化的快速推进，到2024年全县城市化水平将达到80％，年均提高2个百分点，县城片区年均新增1.8万人以上。城市人口在短时间内的迅猛增长，无疑给房地产市场带来巨大的需求拉动。以人均建筑面积16M2计算，每年需新建住宅28.8万M2。

二是居民消费结构变化形成对住宅的需求。2024年以来，\*\*县城乡居民收入有较大幅度增长，城镇居民人均收入从6569元增加到10200元，农村居

民人均纯收入从3098元增加到4210元，收入增加在一定程度上提高了居民购房能力。另一方面，居民以前购买的福利房无论是户型设计还是配套设施，与现在新开发的商品房比较都存在较大差距，加之目前开放了二级市场，居民通过“卖旧买新、卖小买大、卖劣买优”，正在推进住房消费的升级换代。同时，随着城乡一体化的推进，有条件的农民也将成为潜在的购房对象。

三是县外人口来\*\*县购房形成对住宅的需求。成都市的老龄人口逐步增多，他们大多不太适应越来越拥挤、快节奏的城市生活，而选择到距中心城区近、空气清新、自然条件相对优越的\*\*县来居住；高新区西区紧邻\*\*县，区内一些白领阶层也会选择在\*\*县买房；省内不少市外人口到\*\*县定居或投资，由此也形成较大的市场需求。据调查，目前除\*\*筒镇购房户本地居民较多外，犀浦、红光两地商品房购买对象县外人口占了绝大多数。

（三）制约房地产市场需求的主要因素。

一是收入预期不确定。2024年以来，\*\*县地区生产总值年均增长8.2，农村居民纯收入年均增长6.3，低于地区生产总值增长；城镇居民人均可支配收入年均增长9.2，虽然比地区生产总值增长略高，但受企业改制职工转变身份、就业压力较大等影响，加之医疗、养老、教育等制度改革，也都增加了居民的支出预期。未来收入的不确定性和支出预期的增加，对当前购房消费造成一定抑制。

二是住房产权制度不健全。市场交易的各类住房中，只有房地产开发企业出售的商品房可以获得房屋所有权和土地使用权证书，其它房屋，包括上市的已购公房、经济适用房、合作建房和私房等等，其土地的供给形式极其复杂，凡是在非出让方式获得的土地上所建房屋都不具有土地使用权证，因而难以上市交易，也无法办理抵押贷款，这给购房融资带来一定的难度，对房地产需求造成了一定影响。

三是国家宏观政策约束。近年来，商业银行对个人贷款业务中住房贷款占了绝对比重，金融对个人购房支持力度有了较大幅度增加。但是由于商业银行住房金融资金来源单一，贷款流动性差，缺乏完善的风险分散机制；个人住房抵押贷款条件偏严、期限偏短、额度偏低，还款方式单一等问题，都对住房金融健康发展形成一定阻碍。加之去年以来国家宏观调控提高商品房按揭贷款利率，也导致金融对房地产业的支持力度有所减弱。

三、加快房地产业发展的对策建议

（一）合理定位，选准房地产业发展主攻方向。据世界银行对世界很多国家考察认为，只有房价与家庭年收入之比达到3:1－6:1时，才能形成有效需求。2024年\*\*县城镇居民人均可支配收入10200元，其中用于购房与建房支出950元，占支出的11.5％，比2024年（500元）增加450元，家庭年收入与房价比在6:1左右，应该能够形成较大的有效需求。另据调查，市民最想购买的套型面积在80－100M2之间，其次是100－130M2，而130－150M2以上的相对较少。又据中介机构的交易情况显示，与大户型、超大户型住宅相比，中小户型房源更受普通购房户青睐。因此，\*\*县房地产业在今后一段时期内应坚持“放开高价房、优惠中低价房、建设廉租房”，应“以居住为主、以市民消费为主、以普通商品住房为主”，应以中档小区建设为主，辅之以部分高档社区和适量的经济适用房，满足不同层次消费群体的购房需求。最终达到居者有其屋，居者有佳屋，并享受良好的人居环境和完善的生活配套设施。

（二）科学规划，同步推动旧城改造和新区开发。加快县城旧城改造，进一步完善城市功能，同步推进东南片区新城区建设，扩大\*\*筒、犀浦和红光城市片区规模，改善城市形象，提升城市品位，建设生态人居地，打造都市后花园，增强城市吸引力，吸引更多的人口来\*\*县购房置业。在旧城改造和新区开发的过程中，应根据国家拆迁安置政策，结合\*\*县实际，依法拆迁安置，切实维护被拆迁居民的利益；在不断完善城市总体规划的同时，积极制定\*\*县房地产业发展五年规划，使该产业的发展更为有序合理；对土地实行非饱和适度供应，保持土地的卖方市场，防止以地生财，将房地产业导入健康、持续发展的轨道；适应住宅地产郊区化和大盘化的趋势，对城市片区房地产开发，以城市总体规划为依据，避免地块分隔过小、业主林立、开发档次低、物业管理落后等现象，使房地产走上品牌、规模发展之路，并以此推进\*\*县城市品位的快速提高。

（三）招大引强，实施成片开发和品牌战略。品牌是消费者最能直接利用的信息。\*\*县应着力引进有实力的大企业，全面实施房地产品牌战略，走规模化、精品化开发路子。以第26届成都市房地产交易会为契机，加强房地产市场营销，抓好“打开西部21世纪的财富之门，共创西部21世纪的财富生活空间”的主题宣传，依据“成都西部新中心”的定位，加快各类房地产开发建设，满足不同层次消费群体的购房需求。努力提高房地产开发建设的科技含量，积极推广运用信息化技术，加强小区的安全防护体系建设，推进智能化管理、防火监控及保安自动化体系建设；推广西区花园的开发建设模式，注重小区环境营造，推动房地产市场的精品化发展，犀浦镇因离市中心较近，外来购房者较多，应以开发中高档住宅小区为主；合理安排中小户型比例，满足\*\*县普通百姓家庭的经济承受能力和消费水平，寻求户型平衡，在\*\*筒镇要适度开发中档住宅小区，以满足普通居民住房升级换代的需求；合理安排经济适用房建设，保证拆迁居民和城市低收入家庭的住房需求；考虑以五六层的多层公寓为主，辅以一定小高层和联体别墅，满足部分高收入群体的高档消费需求。

（四）完善政策，为房地产业发展提供优质服务。进一步制定并完善关于加快房地产业发展的相关优惠政策，开通房地产“绿色通道”，简化手续办理程序，提高报建效率，为房地产业发展提供优质服务。完善户籍管理政策。当前购房入户必须取得房产证书，而一些按揭购房户在短时间内还不能拿到房产证书，导致无法办理户籍手续，相关部门要进一步研究凭购房合同和发票办理入户手续的政策。进一步降低住房二级市场的入市“门槛”，简化办事程序，实行“一条龙”服务，方便群众办事，以此进一步激活房地产二级市场。完善社会保障体系。普通住宅的消费主体，是占城市人口总数80％以上的中低收入户，而目前城区的房价对这部分人来说有些偏高，为保障工薪阶层、低收入群体的利益，政府应继续大力发展经济适用房，将经济适用房和廉租房纳入社会保障体系。

（五）加强管理，促进房地产业健康发展。加强房地产开发企业管理，严格从业资格；具体开发项目采取向社会公开招标的形式，加强对项目建设的监理。采取经济、技术、法律等手段规范房地产市场，使房地产交易的各项信息公开化，营造公平竞争的环境。促使房地产逐步实现土地开发与建筑分开，物业管理与经营开发分开，不同企业按照产品价位和特征打造不同品牌、不同风格。加强小区物业管理，引进有实力、服务好、讲诚信的物业公司，新开发小区必须纳入物业管理，旧的小区逐步纳入物业管理。

**第二篇：对县房地产业发展的调查与思考**

房地产业是进行房产、地产开发和经营的基础建设行业，具有很强的产业关联性，被称为第三产业的龙头产业。随着城乡一体化进程的加快，\*\*县房地产业进入了新一轮快速发展阶段，房地产投资已成为扩大投资需求的重要增长点之一。正确引导\*\*县房地产业快速健康发展，对于推动城市建设，壮大城乡一体化产业支撑，拉动全社会投资与经济增长具有重要的现实意义。

一、\*\*县房地产业发展现状[本文来源于文秘写作-www.feisuxs]

（一）开发势头强劲，但投资规模不大。2024年，\*\*县完成房地产投资5.05亿元，新建商品房61.9万M2，实现销售收入12亿元，其投资额、施工面积、竣工面积、销售额均大幅上升，新建商品房销售情况良好。今年1-8月，商品房施工面积56万M2；预售面积23.38万M2，成交金额5.9亿元；销售面积20.45万M2，成交金额4.8亿元；二手房成交面积12.31万M2，申报金额1.18亿元。但从房地产投资规模看，2024年双流、温江、龙泉、新都分别实现房地产投资14亿元、10亿元、12.2亿元、5.6亿元，\*\*县房地产投资规模在同环区县排名第五，说明\*\*县房地产业投资增长空间较大。

（二）开发质量提高，但市场有待培育。\*\*县房地产有企业开发的商品房，有农民在集体土地上联建的房屋，还有政府修建的安置房和农民新居，总体上住宅小区正从传统的户型逐步向景观舒适型过渡，新开发小区普遍注重环境营造，以西区花园为代表的高档住宅小区，其环境营造和物业管理，对县内其它小区开发起到了好的示范带动作用。从房地产市场来看，新建商品房市场供应稳定，需求旺盛，交易规范；二手房市场被进一步激活，交易频繁，逐步规范；农民自建房自发入市，隐形交易，亟待规范。一个城市房地产业成熟的标志之一是其二级市场成为交易的主体，上海市已超过50%，但就\*\*县1-8月的销售情况看，二手房销售面积仅占总销售面积的37.6%，这说明\*\*县房地产市场有待培育。

（三）开发成本上涨，房地产价格攀升。2024年以来\*\*县商品房价格有较大幅度增长，\*\*筒、犀浦、红光和其他镇2024年与2024年比较，住房平均价格分别达到2024、2400、1800、1000元，增长25%、15%、50%、25%；营业房平均价格分别达到5200、6700、4000、2024元，增长16%、29%、12%、34%。主要原因：一是成本推动。2024年，外北仓库、原\*\*筒二小和小北街片区的地价分别达到每亩93万元、119万元和124万元，县城片区地价从2024年平均每亩约50万元涨到100万元左右；其次是建筑原材料价格上涨等建设成本提高。二是需求拉动。2024年以来\*\*县商品房市场呈现阶段性供不应求，使得商品房平均成交价格上扬；去年以来，县政府采取的促进二手房交易措施收到明显效果，今年二手房交易频繁，价格也有较大幅度增长，\*\*筒、犀浦、红光和其他镇二手房市场成交价格分别达到1250、1350、1000、650元，比2024年增长25%、8%、18%、8%。

（四）开发主体增多，但楼盘规模小。随着城市交通网络不断完善和城市辐射功能的增强，加之成都近郊区市县特有的地价、房价和环境优势，近郊区市县已成为房地产商投资的重点。由于\*\*县房地产业具有明显的后发优势，很多企业都看好这个市场，目前各类房地产开发企业已达到39家，竞争非常激烈。但由于用地供给的约束，楼盘相对较小。2024年以来，全县共出让土地13宗，其中房地产开发超过50亩的仅有3宗地，最大楼盘面积178.4亩，最小的仅2亩。总体上看，目前20—50亩的小楼盘较多，规模小，档次也不够高，精品楼盘相对偏少。

二、房地产市场需求形势分析

（一）\*\*县城市发展方向和重点。成都市新一轮城市总体规划对\*\*县城市发展定位是：成都市重要组成部分，成都市西部新中心，以发展科教文化为高新西区配套服务，建设既适宜居住，又适宜创业的“综合性城市片区”。\*\*县自身的定位是：率先构建富有经济实力、独具城市魅力、充满创新活力的成都西部新中心。到2024年\*\*县城区将新增建设用地15平方公里，城区总用地达到30平方公里，人口达到20万人；到2024年规划城市建设区面积51平方公里，城市片区人口45万人以上。东南部新城是\*\*县未来城市发展的核心区域，将承担\*\*县的行政中心、商务中心、居住中心等城市主要功能。用地规模7.1平方公里，规划道路共16条，总长约27公里，预计投资约5亿元（不含拆迁安置费）。从今年开始计划用3年左右时间分步建设，2024年重点建设高新区西区配套行政商务中心、南二环路及东延线、东二环路及南延线、长青路5条城市道路及配套基础设施。

（二）促进房地产市场需求的有利因素。

一是城市化水平快速提高对住宅形成巨大的需求。随着城乡一体化的快速推进，到2024年全县城市化水平将达到80％，年均提高2个百分点，县城片区年均新增1.8万人以上。城市人口在短时间内的迅猛增长，无疑给房地产市场带来巨大的需求拉动。以人均建筑面积16 M2计算，每年需新建住宅 28.8万M2。

二是居民消费结构变化形成对住宅的需求。2024年以来，\*\*县城乡居民收入有较大幅度增长，城镇居民人均收入从6569元增加到10200元，农村居民人均纯收入从3098元增加到4210元，收入增加在一定程度上提高了居民购房能力。另一方面，居民以前购买的福利房无论是户型设计还是

**第三篇：对县级政研室发展的调查与思考**

对县级政研室发展的调查与思考

“没有调查就没有发言权，夸夸其谈地乱说一顿和一二三四的现象罗列，都是无用的。”这是一代伟人毛泽东同志的重要论段。直到今天，这一论断仍有很强的现实意义。而承担调查研究工作的政研室现状如何呢？笔者以西部某省五个县为例，就县级政研室的发展情况进行深入剖析。

一、发展历程

从县委政研室的发展历程来看，可以说是几起几伏，大致经历了以下几个阶段。1985年以前，县级没有设立政研室，只在县委办公室设有调研股，与秘书股、行政股同级，实际工作中与秘书股合并。1985年后，县委撤销了县委办调研股，设立了县委督查室，除履行督查督办职能外，还履行政研室的调研职能。1988年后，根据工作需要，县委成立政研室，但没有专职政研人员，均是县委办职工兼任政研人员，无领导职数。1990年，县委政研室的机构级别先后从股级升为副科级、正科级，为县委工作部门，经费、人员均独立，并承办有2-5个经济实体，工资和工作经费实行财政拨款，经费相当活跃，政研室一时成为众多干部向往的地方。领导职数和人员配备方面，设政研室主任和副主任各1名，级别分别为正科级、副科级，工作人员高峰时达11人，最少时也有8人。1998年机构改革后，机构级别为正科级，挂靠县委办公室，为财政全额拨款行政单位，经费、人员均由县委办公室代管。

二、现状与问题

1、在机构设臵方面，势单力薄。虽然每个县都很重视调研工作，但在机构设臵方面，与其它单位和部门比较，却显得势单力薄。目前，根据精简机构和人员的政策要求，县级机构改革后，各个县都设立了政研室，但很多县都是徒有其名，专业调研机构没有牌子、没有人员的情况还不同程度存在。政研室作为一个正科级单位，与其它县级部门级别相当，但没有下设任何股室，核定人员编制仅有3人，最多的也只有6人，其中领导职数就占1名。不但如此，县委政研室的编制均由同级党委办公室代管，统筹使用，已分不清谁占的政研室的编制，谁是政研室的工作人员。个别县的政研室编制甚至被其它单位的人员占有，政研室空无一人。在经费方面，也实行县委办代管，没有独立的经费开支权利，政研室仅仅作为一个股室对待。个别领导还认为，政研室一年到头没有什么看得见的成绩，在经费上大打折扣。据不安全统计，5个县中，有3个县的年使用工作经费不足其它科室的60%，有的县甚至没有工作经费。

2、在人员素质方面，差参不齐。我们可以看出，每个政研室实际干活的仅有1-2人，其它人员均被抽调从事其它工作。在实际干活的人员中，高学历的人很少，拥有本科学历的人员很多还是通过自考、成人考试获得的文凭。从人员专业方面看，没有与调研工作密切相关的经济类、管理类专业方面的人才。同时，由于种种原因，在政研室工作的同志往往抱着混日子的思想，当一天和尚撞一天钟，拿不出什么调研成果，久而久之，领导也不给政研室的人安排具体工作，而许多调研工作转为其它科室承担。所以，多年来政研人员没有好的出路，真正从政研人员中提拔的人员少之又少，造成了政研岗位上“干好干坏一个样”的情况不同程度存在。

3、在职能职责方面，权责不明。虽然县委赋予了政研室许多职能职责，但在实际工作中，要么突击中心工作，被其它工作冲淡，要么工作流于形势，职能职责被弱化。如：政研室主任一职，历来都是为了解决一些干部的级别而设臵，担任政研室主任的人不是政研室工作人员提拔起来的，而是其它科室来的，且都为兼任，不负责政研室具体工作。据统计，10多年来，政研室主任先后由县委办副主任、县保密局副局长、县委秘书科科长兼任。同时，由于县级工作的特殊性，政研室人员和县委办秘书科人员是一个整体，统筹使用，均承担了领

导讲话、调查研究、重要文件起草等工作，已分不清谁是政研人员，谁是秘书人员，政研室成了一个空壳，一个代名词而已。同时，县委政研室与县政府经济研究室在职能职责上存在交叉，有时调查研究的为同一课题，服务对象为同一主体，存在重复现象。

4、在中心工作方面，有名无实。在实际工作中，主要存在以下问题。由于领导只重视政研工作，而不重视政研室的发展，使许多同地在工作中采取“领导任务我传达”的工作方法，以完成任务为目的，根本不参与调研；即使受命在身下基层调研，也由于没有领导参与，调研人员不能准确了解领导意图，或是“官位”太小，存在基层不配合的现象。即使基层配合工作，也是牵着调研人员的鼻子走，报喜不报忧。有的乡镇领导还明示调研人员，不能反映矛盾和真实问题，否则会受到压制，甚至这些领导还会到县领导那里打小报告，弄得调研人员里外不是人。从这些年的调研成果也可以看出，调研成果已经失去了真正的意义。如C县政研室的刊物《学习与思考》，全年刊发36期，80%以上都是各乡镇、各部门主要领导的经验文章，没有一篇反映问题的调研文章，所办刊物成为各级领导表功的地方，失去了真正的意义。

5、在发展前景方面，又喜又忧。应该说，县级政研室的发展前景喜忧参半。喜的是通过多年的发展，政研室工作取得了一些成绩，为县委领导科学决策提供了保障，得到了县委的认可，其地位和作用不言而喻。如：2024年D县县委政研室与其它部门配合，完成调研文章20多篇，有3篇得到了省、市党委、政府领导的批示，其经验在省市推广。这为政研工作的发展创造了有利条件。忧的县委领导表面重视政研工作，实际上并不重视。如每年同属党委办公室的防邪、机要、督查、信息等工作部门都要召开专门会议，研究工作，听取汇报，县上还拿出专项资金奖励先进，唯有政研室无人问津。同时，无专门办公室、无专职工作人员，工作经费和人员实行县委办代管，很大程度上制约了县委政研室自身的发展；特别是县委政研室已经不具备独立开展工作的能力，更谈不上创造性开展工作。

三、几点建议

1、健全工作机构，配强工作人员是首要任务。县委政策研究室作为县委决策服务、从事综合性研究的工作部门，是“谋事之基、成事之道”的重要阵地，作用十分重大。因此，县委政研室应该定位于负责全县综合性调查研究的工作部门，主要为县委、县政府决策服务。针对县政府经济研究室与县委政研室在职能职责上存在交叉的实际，可将县委政研室、县政府经济研究室整合为一体，实行两块牌子，一套人马。原县政府经济研究室承担的调研任务由整合后的县委政研室承担，县政府领导讲话、重要文件的起草职能划入县政府秘书科。同时，可采取我国其它一些县市的做法，将农村工作委员会、组织部、政法委、宣传部等县委部委的调研科职能划入县委政研室。整合后的县委政研室可以实行单独管理，与县委办平级，工作经费和工作人员独立；也可以沿用当前的管理模式不变，实行县委办代管。在下设工作机构上，可下设综合办公室、调研科，有条件的地方可以把调研科分为一科、二科、三科等，适当进行分工，各自承担相关的职能。在人员配备上，建议县委政研室恢复原来的领导职数配备，设主任和副主任各1名，人员编制至少在5名以上，实行单独管理。

2、提高人员素质，改进工作作风是当务之急。建设一支高素质的专业调研队伍，充分发挥其作用，才能更好地为领导科学决策服务。在加强人才培养方面，要努力做好以下几个方面。一是要引进人才。不要把县委政研室看成养老机构，而应建立一支充满活力的、年轻的队伍。可以拿出一定编制面向社会公开招考公务员或面向基层公开选调人员，不论哪种方式，一定要考虑人员的专业素质和调研写作工作能力，保证所调人员能很快进入工作角色，并创造性地开展工作。二是要重视人才。要给政研人员压担子，让他们紧贴党委、政府中心工作与社会实际，围绕领导决策，开展有针对性的调查研究，撰写有内容、有分析、言简意赅的调研文章，多出成果、当好参谋，当好党委、政府的“外脑”。三是要给从事调研工作的人员一个好的出路。要用感情、事业和待遇感动调研工作者，要让真正让从事调研工作的人有

地位、有奔头。建议政研室副主任或主任一职，应该由政研室内部产生，而不能空降“外行”来当领导，也不能把“老兵”来解决级别而当领导，让真正干事的没奔头。四是要转变作风。作为调研人员，要深入基层、勤学苦练，坚持把政策理论学习作为搞好调查研究工作的首要任务，不断提高自己的观察能力、判断能力、分析能力和综合研究能力，努力成为领导科学决策的好帮手。

3、领导高度重视，赋予一定职权是关键所在。任何一项部门和工作的推进或发展，离不开领导的重视。县委领导要充分认识到调研工作是自己的得力助手，并自觉地加强调研力量。县委、县政府主要领导要经常研究调研工作，听取专门县委政研室的工作汇报，对调查研究工作有部署、有要求、有措施、有落实，对干部执行调研工作情况进行督查并奖优罚劣。要交题目、交思想，让参谋者与决策者合拍共振。各级领导特别是主要领导把自己所关注的、事关报，对调查研究工作有部署、有要求、有措施、有落实，对干部执行调研工作情况进行督查并奖优罚劣。要赋予政研室一定职权，并把自己所关注的、事关本地区发展的重大战略问题、热点问题、难点问题及时提出来，交给县委政研室去调查、研究，适时将提出的对策建议转化为党委、政府的决策和工作措施。

（此文发表于中国县域经济报《市县领导参阅》2024年7月）

**第四篇：对公司发展的调查与思考**

对裕德科技公司发展的调查与思考

娄底市裕德科技有限公司是湖南省高新技术企业，多年来一直从事水处理系统工程和项目运营管理、工业清洗，是一家集水处理药剂研发、生产,技术咨询,水处理系统运营、服务,工程总包及工业清洗为一体的综合性高科技环保企业，随着公司的不断发展壮大，公司拥有良好的相关配套设施及硬件，目前公司正在进行污泥无害化处理项目的投资。

作为国家重点培育发展的七大战略性新兴产业之一，环保产业受到国家政策的重点扶持，“十二五”期间将是环保产业的黄金期，环保产业的市场潜力相当巨大。随着政策扶持力度的逐步加大，均有利于环保企业的发展。作为环保企业，在同行业中，裕德科技公司发展非常迅速。

然而，作为一个企业，除了追求必然的利润外，其他层次的追求有：对外而言：形象品牌健康，品质有保证，信誉度高，价格有优势，交期迅速，服务好，对客户反映较快；对内而言：分工明细，职责清晰，权力明确，管理有力，制度健全；部门之间协助与监管有序，有章可循，且能达到制约和权力的平衡。

我是个应届毕业生，对于公司的了解仅限于短短两个月的实践，和仅有的一些文字资料的阅读，以下是我关于公司的一些想法，文章如有不妥之处望能海涵。

一、强化公司管理,做到责任到位

管理本身就是一个巨大的经济资源，它的好坏直接影响效益，它既有客观规划，又有微观操作，只有充分发挥人才资源，挖掘员工潜在的能力，就可以进一步提高工作效益。任何一个管理者都必须充分调动全体职工的聪明才智，如果管理者不能很好的发挥自己的激励功能，平等对待，礼仪忧人，而一味以我为中心，独断专行，野蛮粗劣，即使目标良好，组织再合理，管理再科学也难以激发员工的工作热情，难以单有成效地完成公司下达的目标任务。

二、完善奖惩制度,激发员工的热情

奖惩制度的贯彻实施，我们企业对于惩罚所采取的措施有目共睹，为何不多贯彻下奖励措施，与此同时，奖励制度能说明奖多少就更好了，让员工感觉到奖励不是可有可无的，是可以通过努力去争取的。让企业员工更有生产欲望，同时也有目标，这样就能为企业带来更多的效益。

三、培养新员工,更快进入新角色

让新人快速适应企业：①对企业产品的熟悉；②对工作环境以及所作工作的熟悉；③人员的熟悉：出现问题能找到相应的人去解决；④不定期询问新进员工

所遇到的问题，让员工感到关心，从心底想为这个企业效劳奉献（虽然对于企业的管理层比较麻烦，但回报的是员工为企业奉献的；⑤实行员工培训体制，包括前三项的熟悉以及安全生产；⑥企业大部分员工现在已经养成了勤劳节俭的习惯，要把这思想也贯彻到新员工脑海里去。大企业做人，小企业做事。

四、竖立员工的价值观，培育企业文化

竖立企业员工的正确价值观，员工和企业同心同德，不畏任何艰难困苦。企业以首先以员工为中心。每个人都是企业的一份子，在企业的运作和发展中有着重要的，不可替代的角色。企业是大家共同的财富，只有企业好了，个人才能得到发展。才能以裕德自居为荣！只要企业好了，个人就能得到发展，得到回报。

五、扩大出产销售途径,为企业的做大做强提供强有力的经济基础

市场营销是涉及到企业发展与壮大的关键，如何在风云多变的市场中，得心应手游刃有余，必须广开渠道，遍地散花，重点突出抓住老客户并通过老客户的传播介绍引荐等扩大销售阵地，巩固已有市场的同时，争取各种机会开拓市场，建立新型伙伴，在销售不景气的情况下，以市场为切点，可采取短、严、快特点灵活运用，调整营销模式，顺价销售，可以减少库存量，为产品的重复循环提供强有力的保证金，同时必须充分顾及产品与价格的反差，才能收到应用的经济效益和提高增长点，保证有新品种替代率，填补市场的空白点，参照国际环保行业的发展趋势，在永恒的市场里，寻求产品的周期性预测市场需求，调整自己的经营方向，做到人无我有，人有我新，人新我精，人精我新，抢占市场份额，领导行业的发展，以较小的投入获得最大限额的利润，一方面巩固质量加强设备维护，保持原有的生产能力，生产常规品种未支撑企业的收益和正常的发展，另一方便随着环境要求的提高和人们意识的加强，必须开发新品种抢占主动权，让销售设施水平高于销售规模作强有力的保证，为企业规模生产提供保证。

六、搞好员工福利,做到物尽其用

抓住员工的心，让他们用心去工作，去为企业效劳。兵法有云：攻城为下，攻心为上。福利亦一样，据我了解，我们企业工龄5年以上的员工并未超过20%。虽然在5年间企业需要发展壮大招募了一定的人才，但是也从侧面体现出我们企业人才流失现象的存在。对于怎样抓住员工的心，防止人才流失。

七、总结经验 雷厉风行

在总结生产经验上花大功夫：铸造怎样不出废品（使产品达到国家要求）、怎样让一个人干两个人的活，能者多劳（不仅仅是生产效益的提高，也是企业内

部自发挖掘潜力）。关于企业的执行力，企业要做到雷厉风行，说一不二。马云说过，一个一流的创意配合三流的执行，他宁可要一个三流的创意配合一流的执行。

企业与员工的规划科学合理，共同进步，以公司为家。有创新的意识，有活力。这是企业的生存之本，也是发展之本。这样的企业才会无往而不胜，达到企业与员工共同发展的境界。这也是众多的管理的最终的目的。当然要达到这样的目的，仅仅是纸上谈兵肯定不行，这需要公司上层领导和所有管理者一起努力来实施。

作为一名新员工，对公司的了解也只是停留在短短两月的主观认识上，提出的建议并不都是客观准确的，仅供大家参考而已。

**第五篇：关于县房地产业发展的思考**

关于县房地产业发展的思考

为了深入了解\*\*县房地产业的情况，正确引导\*\*县房地产业稳步健康发展，推动城市建设，拉动社会投资，促进经济增长，笔者对\*\*县房地产业的发展趋势进行了分析，并提出相关建议意见。

一、\*\*县房地产业的发展趋势

1.房地产开发企业趋于整合。随着\*\*县县城建设规模的不断扩大，按照生态城市建设的要求，以及城市管理和房地产市场开发的现实需要，商品住宅开发将向小区化、规模化、物业化、品牌化的经营方向发展，这势必加剧房地产企业之间资金、规模、管理等各方面的竞争。国家出台的宏观调控政策对\*\*县房地产企业的生存和发展带来考验和挑战。为谋求发展做大做强，\*\*县房地产企业将在政策调控和市场竞争中趋于规范整合，集中度将明显提高，并形成市场竞争能力。一批实力较强的企业将脱颖而出，而一些小而散、缺乏竞争力的企业将面临被淘汰出局的危险。

2.房地产开发结构面临调整。随着人们居住消费观念的改变，个人住房需求将呈现多元化、多层次的发展趋势。原先把住房作为固定资产而想方设法贷借资金以求一次性到位的住房消费，将逐步向把住房作为可流通商品量力而行适时换房的观念转变。\*\*县房地产处于发展阶段，前几年住房开发项目针对的大多是工薪阶层、个私业主、在外打工发财者等。这一消费群体的经济相对宽裕，而且换房以改善居住条件的要求也十分迫切。对开发商而言，商品房销售较快，利润空间较大。近年来的开发，已基本消耗了这一群体的购买力，他们中有相当一部分人有二套以上住房，新的住房消费是较长一段时间后的事。而目前尚未购房的是低收入消费群体，至今仍未能实现改善住房的愿望。影响这一群体住房消费的最主要制约因素是价格，如何缓解这一供需矛盾呢，除了政策及金融支持外，开发适合这一群体消费的总价位较低的住宅(如70

-120

m2小户型)可能是今后几年的开发主流。同时，随着商住房商品化程度的不断提高，购房者更注重居住的舒适度，景观营造、小区规划及物业服务也成为选择住房的重要标准，宜居、舒适的中高档商品房将受到青睐。政府对“弱势群体”将越来越关注，建设“廉租房”、“公租房”、“棚户区改造房”等，建立低收入家庭住房保障机制，让所有人都居有其所，成为当务之急的一件大事。

二、发展\*\*县房地产业的建议

1.继续加大工作力度。房地产业事关经济发展大局，事关民生大计，事关社会稳定。县政府要把房地产市场当作发展县域经济的主战场、深化行政审批改革的主战场、提高行政执行力的主战场，要加强组织领导，加大宣传力度，采取过硬措施，引导房地产业快速健康发展。目前应着重抓好以下工作：一是要配备充实专门工作班子，对房地产开发项目继续进行清理整顿，帮助解决一些遗留问题，化解矛盾纠纷。二是要继续按照《湖南省住房和城乡建设厅关于促进全省房地产市场平稳健康发展的意见》的要求，完善\*\*县的具体实施办法。三是要立足\*\*县当前经济社会发展和资源、环境、人口等条件，提升\*\*县房地产发展规划，力求在住房建设总量、布局科学的同时，统筹安排好住房建设的计划，保持房地产业的适度发展，以保证房地产市场健康发展。四是要根据市场的需求储备土地，合理投放，不能因政府财政收入的需要增加投放土地，应结合\*\*县商品房供大于求的实际情况，减少土地投放量，在土地挂牌出让前，要搞好“三通一平”，采取熟地交易。

２.继续强化监督管理。有关部门要强化房地产开发项目审批管理，严把好“发证关”；加强商品房的综合验收管理，把好“质量关”；加强房地产的交易管理，把好“交易关”。要加大房地产开发、销售中存在违规、违纪行为的查处力度。对反映比较突出的违规收取开户费、安装费等问题，要及时处理，保护购房户的权利。要提高企业进入房地产市场门槛，对那些无资金实力、缺乏资质的房地产开发企业，及时进行清理，并组织培训提高企业法人和从业人员的法律政策业务水平，使其能完全适应新时代的发展和业务的需要。要严把工程建设质量，抓好每个环节的检查验收，发现偷工减料造成质量问题，要及时责令停工整改，消除质量隐患，真正保证购房户的合法权益和生命安全。

３.继续打击“两违”建筑。要在原来打击“两违”建筑行动成果的基础上继续搭大台、唱大戏，大张旗鼓的开展大摸底、大清理、大整治。要加大宣传力度，让相关政策家喻户晓，形成强大的舆论声势。要认真做好群众的思想工作，发动广大群众自觉参与到其中，理解并支持“两违”整治执法行为。对少数屡教不改、顶风而上的“两违”行为，政府相关部门要继续采取联合执法的形式，坚决取缔。要着眼长远，建立长效机制，充分发挥职能部门作用，强化监管，落实责任，发现问题及时处置，让城市建设、管理工作真正走上规范化、制度化、科学化轨道。要建立预防“两违”建筑的网络，将责任分解，将“两违”现象消除在萌芽状态。

４.继续发挥行业协会作用。\*\*县要健全房地产行业协会，并充分发挥其桥梁纽带作用，促进房地产企业自律和规范。协会要贯彻国家有关的方针政策及法律法规，向有关部门提出行业发展的意见和建议，开展行业统计，收集整理发布行业信息，加强行业内外信息交流与合作，反映会员的愿望与要求，维护会员的合法权益，为企业提供各种形式的咨询和服务，开展各种形式的培训和研讨活动。同时，要建立行业自律机制，规范企业经营行为，正确引导舆论宣传，树立行业良好形象。要把房地产行业协会建设成企业信息交流的大平台，聚会的大家庭，维权保护的代言人，政企沟通、企业联合、购销交流的大桥梁。

５.规范物业服务管理。物业管理直接影响城市环境、城市容貌和城市形象。要认真落实国家已出台的《物业承接查验办法》，确保小区建设合格规范。对原来没有物业管理的小区，政府可以支持、鼓励居委会发展社区服务来进行物业管理。同时，大力支持、帮助小区成立业主委员会，搞好小区的建设与管理。要采取有效手段，确保小区专项维修资金足额收缴到位，按《住宅专项维修资金管理办法》的管理规定，专款专用，为小区物业共用部位的维修和更新改造提供有效保障。县房产管理部门要组织开发商到外地考察，学习先进的物业管理经验。与房地产行业相关的各职能部门和社区要加强配合与监管，共同引导小区物业管理走上健康发展的轨道。

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