

# 2023年厂房搬迁工作总结(通用7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 厂房搬迁工作总结篇一

各社区要认真总结20xx年度工作任务的完成情况、采取的主要措施及取得的新成效、新亮点，认真分析查找工作中存在的主要问题和原因，并提出建议。要求文字精炼，突出重点、特色、创新工作，避免面面俱到，不要写成流水账。

其中：社区教育工作总结要求包括学习型街道、社区、家庭及各类学习型组织的创建情况、社区教育培训活动情况、市民学习周等工作。

20xx年工作思路要围绕本社区全面工作，理清工作思路，提出重点工作计划。

其中：社区教育工作要求以明确的一、二、三、四、五条…的形式表示。

1、请大家于20xx年11月30日之前上报。

2、请将科普、教育、文化、体育、社区社会组织分别上交一份计划和一份思路，不要写成科教文体一份大总结。

3、以上材料需上报电子版一份，不需要纸质，电子版邮箱。

## 厂房搬迁工作总结篇二

20\_\_年是全区征迁工作扫尾年，也是区域化征迁工作突破年。区委、区政府高度重视征迁工作，先后选调了110多名区直及各乡镇、平台新近提拔干部和优秀后备干部，开设了两期“做好征地拆迁，提升做群众工作能力”培训班。

培训班学员在认真学习了相关征迁政策法规后，被分配到征迁任务相对较重的几个乡镇直接参与征迁一线工作，体会到了征迁工作的酸甜苦辣，也提升了自己的素养，为今后更好地开展工作、服务宜秀发展奠定了坚实的基础。

作为第二期培训班的一名学员，在为期三个月的征迁实践活动中，我们征迁实践小组在新河水系整治工程圣埠征迁指挥部的坚强领导和统一部署下，扎实有效地开展征迁工作，取得了一定的成效。然而让我们全体学员感受更深的却是基层征迁工作的艰辛和困难，对如何更好地开展征地拆迁工作也有了一定的认识。

区委、区政府及大桥街道办事处对新河水系整治工程征迁工作高度重视，从办事处精心选派了一名对征迁工作有着丰富经验的党委委员担任圣埠征迁指挥部的指挥长，同时还抽调了区农业局两名多次参与征迁工作的工作人员和办事处的一名工作人员到指挥部工作，加上圣埠社区的7名工作人员和征迁培训班的11名学员，组成了一个老中青相结合的征迁工作组。

为了认真贯彻落实区委、区政府的百日会战征迁精神，推动本地段征迁工作的有序开展，圣埠征迁指挥部定期召开工作会议，认真学习征迁政策，听取工作开展情况汇报，研究部署征迁工作，解放思想，提高认识，统一宣传口径，对在征迁工作过程中出现的新情况、新问题及时提请上级领导决议。

新河水系整治工程圣埠地块征迁项目涉及圣埠社区民利、花

山、圣埠、胜利、红星、民合等6个居民组，项目征地860亩，拆迁房屋 850多户，面积万多平方米。其中非集体经济成员191户，面积万平方米。

针对如此繁重的征迁工作，指挥部不等不靠，主动作为，对照工作任务，将征迁工作人员分成两个征迁小组，分别由两名社区党支部副书记担任小组长，充分调动党员干部的积极性和带头示范作用，实行包保责任制，明确分工，强化责任，为全面顺利完成征迁任务提供了坚强的组织保障。

圣埠征迁指挥部的墙上，张贴着多张征迁图表，有征迁地块房屋情况示意图，有征迁材料收集情况统计表，还有征迁工作包保落实进度表，可谓是分类齐全、简明易见。这些图表都是指挥部针对征迁工作点多面广、任务重、时间紧的特点而制定的，目的就是让大家形成自我加压、你追我赶的竞争态势。

指挥部还建立健全了征迁工作日汇报、周调度的管理机制，及时总结征迁工作中的各种问题，认真分析，逐一解决。指挥长每天都和大家一起，亲临征迁一线，指导征迁工作，协调解决征迁过程中的矛盾和纠纷，稳步推进征迁各项工作的开展。

征迁工作中的宣传工作是推进征迁工作扎实开展助推器。为此，指挥部积极开展宣传工作，在居民集中区开设新河水系征迁工作情况公示栏，及时发布征迁信息，强化了舆论引导，创造了和谐征迁的氛围。同时充分调动征迁培训班学员的工作积极性，通过上门交流、电话沟通、见面约谈、亲戚朋友劝导等形式耐心地做征迁户的思想工作，虚心听取群众诉求，耐心细致地解答群众的疑问，并及时帮助征迁群众解决实际困难，赢得了征迁户的理解和支持，为加快推进征迁工作奠定了坚实的群众基础。

圣埠社区所属地块，周边与城市其他地块接壤，属于典型的

城中村。历年来，征迁项目多、征迁主体杂，有大桥连接线c-14棚户区改造、石化排污管线改造、大湖风景区等项目的征迁，而且征迁年限不一、政策不一，造成圣埠社区征迁政策较为混乱，给征迁工作的有序开展制造了障碍。

为此，大桥街道党委政府高度重视，经过多次讨论研究并召集村民组征求意见，制定出台了《大桥街道办事处圣埠社区相关地块征迁工作实施方案》，为更好更快地推进征迁工作提供了理论依据和指导思想。

## 六、放弃休息 强化征迁

# 厂房搬迁工作总结篇三

## 一、常规工作

上半年我们组的复核工作基本上能做到日清日结，仓库搬迁以前，我们组全组工作量最大的时候能完成xx万余品项，基本上能完成上级领导下达的工作目标任务，差异控制基本上能保持在x/万左右；仓库搬迁后，我们组人员作了新的调整，而且商品的品种有了很大的变动，相对而言，我们对新的商品都不是很熟，所以在一定程度上影响了我们的工作效率，同时也带了差异大幅上升的趋势。

## 二、人员管理

仓库搬迁以前，我们组总共有四人，工作量也不是很大，但是人员工作态度不是很好，经过上级领导的指导，但是仍然存在一些问题。五月份，仓库搬迁后，我们组人员增加到6人，相对工作量较大，同时对商品不熟，导致经常性的加班，因此，有个别员工支持不住，最后旷工离职。当然这些也有我工作没做到位的方面。

## 三、差异处理

门店上报的各种数量、质量差异都能按时给予处理，但是有部分门店上报的差异未能及时得以处理，原因是：仓库库存是正确的，而且复核员也能够回忆确实下了该商品的。当然这些问题，不能全部责任都推到门店，我们自己应该检核一下我们自身是否存在问题，是不是执行了复核出库的装箱标准。

#### 四、店名书写

我们组店名漏写倒是较少出现，但店名错写还是偶然发现，追其原因原是工作量大、员工疲倦等各方面的原因。当然主要是人员责任心问题，这些都是我们在以后的工作中要注意改进的地方。

五、早、晚班的配合早班是我们工作效率的核心，早班由于精神状态较好，不容易疲惫，也不容易出现复核差异，而且效率较高，在早班的工作中，我们主要是要尽量的提高复核工作效率，以提前完成工作，为晚班争取时间，不至于加班。同时，晚班尽可能的提前将全天的工作完成，余下的时间用以处理各种门店上报的差异，并为次日早班的工作作好准备（周转箱的码放、小纸箱的收集等），当然，自从仓库搬迁以后，我们虽然让早班尽力的多完成一些，但是感觉晚的工作依然存在一定的压力，致使每天晚上复核工作完成后没有多余的周转箱，也就影响到了第二天的工作。

#### 六、工作量相对较大

搬迁后我们组工作量有了很大程度的增加，搬迁以前我们组每月全组完成最高工作量约为xx万品项，搬迁后一个月达到了xx万余品项，第二个月达到了xx万余品项。因此带来了我们组连续两个月的循环加班的情况。由于人员在连续作战，疲惫工作的情况下，导致差异有了明显的上升。

#### 七、下半年工作计划

- 1、做好我们组团队建设，增强凝聚力和战斗力；
- 2、控制好复核差异（数量差异与质量差异）；
- 3、做好早、晚班的配合与交接；
- 4、做好规范操作相关的各方面的工作。

## 厂房搬迁工作总结篇四

在这份业务员的工作中，我学习到了很多。我学会了如何与人相处，如何能够让陌生人在短时间内能够信任我，可以坐下来认真的听我介绍我的产品。这些都是我做这份工作以来学习到的。除了这些，我的直观改变就是我变得自信了，在任何时候我都可以抬头挺胸的跟别人说话，也结实了很多不同圈子的人，这些都是我的“财富”，在我之后的工作上可以给我提供很多的帮助。业务员跑市场是很辛苦，但是却更能锻炼一个人。最起码的就是锻炼我的身体素质，我觉得我做这份工作以来，身体变得强壮不少，也不怎么生病了，脸色也变得好起来。

当然也有做的不好的地方，自己在工作的期间心态没有很好，自己的心情容易受客户的影响，这点自己在之后的工作上要不断的改进，我很喜欢这份工作，也会更加努力的完成好自己手中的工作，让更多的客户使用到我们公司的产品，提高自己的工作能力，到达自己的职业目标。

谈论这个话题，首先应该把楼市的走势放在我们国家的宏观经济发展和全球经济发展大环境下来看。国内方面，从xx年国家开始实行紧缩的货币政策以来，目前国家仍在不断上调存款准备金率，从金融方面来对房地产市场进行调控，10年雪灾、地震、股市的持续走低和连续的通货膨胀以及企业盈利水平降低对楼市也产生了一系列负面影响。雪灾、地震属于不可抗拒的自然界突发因素，对市场的影响是有限的，真

正对楼市和股市产生巨大影响的是国家的宏观调控政策，尤其是货币政策。国际方面，美国次贷危机扩大并蔓延、10年全球经济衰退和股市暴跌。今年以来，全球经济下滑已经波及国内经济，使得今后国内经济增长预期存在一定程度的不明确；此外，目前紧缩的货币政策，也使得全国包括深圳房地产开发经营与交易的资金来源出现一定困难。经过这一轮的市场波动，目前房地产市场出现浓厚的观望气氛。

按国家公布的全^v^国70个大中城市商品住房销售价格调查统计，20xx年1月、2月、3月、4月、5月同比涨幅为、、、，环比分别下降、、、。价格环比数据说明全国楼市正处于一个缓慢下降通道。

一、深圳新建商品房销售规模继续下降，市场交易持续低迷。深圳市国土资源和房产管理局9日发布的《20xx年上半年深圳房地产市场发展形势分析报告》显示，今年上半年，深圳市完成商品住宅投资142.84亿元，比去年同期增加4.34%；商品住宅竣工面积为1950.89万平方米，同比增加5.15%；商品住宅新开工面积303.89万平方米，同比减少7.76%；商品住宅空置面积65.37万平方米，同比增加84.5%；商品住宅销售面积为154.25万平方米，同比减少54.02%。商品住宅销售面积大幅下降而竣工面积却仍在增加，下半年市场供给压力仍然很大。

二、新建商品住宅价格持续回落。深圳市6月份商品住宅销售均价为11159元/平方米，比去年最高点下降36%。

三、二手住房交易持续冷淡。今年上半年，二手住宅交易面积万平方米，同比下降。二手住宅与新建商品住房交易面积的比例由4去年的：1降至：1。上半年各月二手房住宅交易面积分别为万平方米、万平方米、万平方米、万平方米、万平方米、万平方米。

全市深圳的房价与成交量可以说是领跌全国，这与去年深圳

房价领涨全国前呼后应。这样的大起大落，说明深圳的房地产市场仍然是不成熟的，虽然它相对国内其他城市更有经验。经过这次洗礼，深圳的房地产市场将会变得更加理性和健康，所以这次调整对于深圳乃至全国来说应该是件好事。

房地产经纪公司的情况是，在去年和前年市场快速上涨时期，大家都在不遗余地的扩张规模，甚至自己也加入到炒房的行列中，整个行业都非常浮躁，大家忽视了公司自身建设这个问题。但是现在开始市场回归了，中介公司也开始扎扎实实做事了，正好趁市场调整之机会加强公司自身建设，包括管理水平、人才培养与储备、服务创新等。中介公司只有加强公司自身建设整个行业才能健康稳定持续发展，才能把握好市场复苏后的下一波行情。对于整体市场来说，健康发展大家都是想看到的，对谁都有好处，所以说这次调整在某种程度上尽管时间长了一些，有些企业受到了一些伤害，但是我想从长远来说也未必是坏事。

20xx年下半年应该继续持续上半年的调整趋势，它不会有特别令人满意的事件出来，但是对整个行业一定是有好处的，通过整个20xx年的归位、调整、振荡，应该在20xx年或者不久的将来会有更好的前景。综合目前国际国内宏观经济因素和市场因素，我觉得近期房价下降的可能性比较大。xx年年房地产的价格和实际的产品价值我觉得是有一定程度背离的，包括个别的楼盘在一两个月之内大幅涨价，这是不合市场规律的，也是非理性的，完全超出市场的承受力——真正的自主需求完全被边缘化了，市场上充斥着投资（用投机可能跟贴切）狂热，一些房子被炒得远远高于它自身的价值，这就是投资学中典型的“博傻理论”，它揭示的就是投机行为背后的动机，投机行为的关键是判断“有没有比自己更大的笨蛋”，只要自己不是最大的笨蛋，只要后来还会有一个更大的笨蛋以更高的价格接手，那么自己就一定是赢家，只是应多赢少的问题。今年可能这些楼盘要回调回来，很多楼盘最新推出的楼盘预期应该是回到去年的这个时候，回到一年前



的时候，市场的价格已经在回落了，但是价格的回落并不能说明市场就要到下去了，价格围绕整个价值在波动，这也是正常的市场规律。

对于中介公司来说，成交量才是最重要的，因为我们是靠佣金活命，只有足够的成交量才能支撑整个中介行业。目前深圳二手楼交易持续冷淡，恢复市场的关键是恢复消费者信心。消费者信心低迷，是深圳楼市面临的最大问题。一方面，在全球石油价格、粮食价格持续上涨，美国次贷，通货膨胀等压力下，消费者推迟了购房决策；另一方面，如今的深圳楼市呈现出和股市类似的下跌局面：每当大家以为底部终于到来时，市场又开始新一轮下跌。下跌的市场和上涨的市场一样，消费者或者投资者的行为都是非理性的，现在每个人对市场都有一种继续下跌的心理预期，这种预期就会强化他们持币观望的行为，而这种集体的观望行为则会导致市场下跌，而下跌的市场又反过来强化了他们的心理预期。如此循环往复，结果越来越多的购房者开始持币观望，即使到了心理价位也不敢入市，这恰好验证了“羊群效应”理论和斯金纳的“强化理论”。在此种情况下，恢复购房者信心恐怕是当务之急。

## 一、抢市场，不惧困难。

锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。

在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有

竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

## 二、抓管理，执行规定。

抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作生活中有不同的要求和欲望。

加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。2抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行梳理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5抓日常工作管理。在日常管理中我

们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常工作统一到公司的要求上来。

### 三、勤学习，提升素质。

学习是业务工作永恒主题，只有通过对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

### 四、存在的问题：

- 1、市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。
- 2、业务回款效果不理想。
- 3、业务知识和谈判技巧有待提高。

### 五、下半年工作思路

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

- 1、继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。
- 2、加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率90%。

3、强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。

4、继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5、进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。

6、做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

## 厂房搬迁工作总结篇五

新的一年开启新的希望，新的岁月承载新的梦想，心系发展的我们坚定不移、牢牢把握、尽心竭力、倾情奉献，对于奋发图强的xx人来说□xxxx年的发展历程我们久久不能忘怀。

xxxx年我们做了很多，可是让我印象最深刻的是植树，现在环境污染越来越严重，为了给逝者提供更好的环境，也为了让家属安心□xx组织种树，虽然辛苦，但是也很快乐。总结全年工作，还存在以下不足之处：工作不够积极主动，领导让干啥就干啥，主动性不够。在今后的工作中发挥自己的长处，改进自己的缺点和不足，立足长远，在自己的工作岗位上做出更好的成绩。

一是提高学习能力。我们要善于学习，坚持做到活到老、学到老，不断提高自己的理论水平、政治素养和工作能力。

二是提高创新能力。创新是一个永恒的主题，是改进工作、提高工作水平、取得成绩的有效途径，在工作中应及时借鉴和运用新观点、新理念、新方法来解决问题。

三是提高协作能力。合心才能合力，合力必须合心。同事之

间应做到有点互相学习，经验互相借鉴，问题互相提醒，意见互相沟通，切实做到思想上合心，工作上合力，行动上努力形成同心同德、团结协作、互相支持、共同奋斗的良好局面。

## 厂房搬迁工作总结篇六

本年度拆迁科以同公司各项管理工作保持同步，为生产服务、为企业减少外耗，增加效益为原则的基准上，凭借公司各位老总在市面上的巨大影响力和对拆迁工作的鼎力支持，我科也圆满的完成了本年度的各项工作，很好的总结一年的工作，在肯定自身业绩的同时，找出了不足，为了明年是非常必要的，此次总结分以下几个部分。

一、乘公司管理制度完善的强劲势头，为不间断生产而努力工作。

今年可以说是公司的制度管理年，年内的各项工作均围绕制度的制定和执行进行着，年终质量认证的成功，使各个部门的主控要素得到明确，各部门相关协调的关系变得更加清晰。

事实证明，完善的制度，为工作质量的提高奠定了良好基础。

拆迁科本次没有参加质量认证、面对制度完善的各个职能部门，显着单薄了许多，特别是项目部经济的独立和体系的日益健全，告之我们今后的工作将如何做，更进一步的讲就是免遭淘汰的问题。

拆迁工作不发展不改变工作作风是难以生存的。

按主管经理要求，我们首先确定了本年度工作标准即同公司的管理工作同步，为生产服务，为企业减少外耗，增加效益，并出台了拆迁科管理细则，围绕管理细则和工作标准，我科先后参与了八大处天然气等大小11个工程的拆迁工作，为以

上工程按时开工编写了施工组织设计中的交通、市政和园林部分分册方案26份，上报管理部门后，均一次审查通过，送交各类占、掘路和施工申请24份，协助项目部与外管部门签定协议书40余份，办理各类施工证件30余份，同时为项目部路上施工及处理突发事件，做了大量的协调工作。

今年的财经东路天然气工程，就是一个很好的事例，工程在准备阶段就因设计管线位置与现状地下物重叠和地上建筑物冲突而几经调整，原定于11月15日前给北方交大送气的工程，9月20日过后仍无开工的兆头，为了避免工程紧急开工时的被动，我们决定先办掘路手续，那知财经东路的产权单位海淀园林、市政局以当年新路为理由拒绝办理，我们多次找局长除了吃闭门羹外，就是被断然拒绝，最后虽然通过三大队找市园林局的朋友将手续办妥，但也算是工程开始前不顺利的事之一吧。随着工程进行到尾声时，沿街的部分商户在个别人挑动之下，形成了若干个要施工赔偿费的小集体。当然除挑动外，我们的施工安排和某些对工作不负责任的管理人员，无计划、不文明的施工行为，也给赔补潮找到有话可说的凭借。工程虽在此间没有全部停下来，但不连续和跳跃的作业方法让每个人看到后都着急。我们除将情况向领导汇报外，也没有放过和要赔偿店主们的接触，在接到领导讲可以谈赔偿的指示后，我们先后在两天的时间里办了15份协议，并在以后的施工中一直保持着跟踪，对影响施工的店家随着出现随时给予解决，在项目部的努力下，按质按时达到了业主要求。

年中，北三环天然气工程施工时，均是晚间进行，为了避免突发事情而影响生产和第二天交通，我们除安排人员晚间配合外，第二天白天也要对现场进行检查。晚间路上施工，配合单位人来人往，几乎是晚上有人来关照，白天有人来检查，晚间发生的事故，白天除了代项目部把事故解决完外，更重要的是要能保证晚间的正常施工。在工程进行到安华桥区绿地时，由于市园林局的产权正在向朝阳区园林局移交，朝阳区园林局以双方交接不清为由，强行停工，实际上是要钱，

并派人在绿地边看守，当晚我们正在现场，除了向他们作解释外，主动的与市园林局的同志联系，晚1点左右在未果的情况下，第二天一早我们便把连夜起草完的《关于重点工程受阻的情况汇报》送到市园林局，经协调晚间恢复了施工。

为生产服务，保证生产的连续性，作为拆迁人员首先要溶入施工当中去，除自身的业务能力和责任心外，要了解和掌握施工进度计划，要熟知技术，了解项目部的特点，同时也要让项目部了解你，摆正好自己的位置，要知道有生产才有拆迁，公司利益是大家共同创造的，公司的荣誉是大家共同维护 and 发展的。

二、在不影响大局的情况下减少外耗，为增加效益而努力工作。

年内公司承建的各类工程，由于资金来源不同，拆迁工作的内容和性质就有了改变，业主全权委托的拆迁工作和业主全权办理的拆迁工作，两种形式反映到项目部就能形成反差，这种反差就是施工条件的到位和不到位，就工程而言，只说能干和按科学的计划连续干，是两个概念。白纸坊东西街道路工程就是一个例子，至今跨过三年的工程，由于业主拆迁不到位，还有部分燃气管道和规划道路未能完成。我科今年特别安排了拆迁人员对此工程就该拆未拆、该改而未改的地上、地下物，在项目部配合下逐一进行了检查，开展了一系列的工作。例如：地下人防通道、公厕拆除和临厕租用等未能解决的问题。就是由我科牵线搭桥、左右平衡、出主意、想办法最终促成业主和区人防办、宣武区环卫局达成协议，满足了施工要求。回想起来，由天气最热的时候持续到了入冬才能解决这些事，也真是够艰难的，白纸坊工程的交通占道问题，也是其中一件，年初我们代业主向交管部门提出了临时占道施工申请，由于业主在工程开始前未和交管部门就工程规划进行复审，造成了我们要办理临时占、掘路手续时，无法进行，在征得公司领导同意后，我们多次和交管部门联系，在很短的时间内促成了业主、设计和交管部门的图审会，

使工程在大运会后如期进行了，等等事情，以上也只是由业主办理拆迁的一个事例，类似这样的事情今后可能还会出现我们会以此为借鉴，给双方或三方牵线、搭桥，在经济上以少量投入或不投入为原则，把事情办好，从而达到缩短办事过程时间。

由业主全权委托的拆迁工作，虽然我们接触的比较早，也比较多，但随着社会对资金使用监督制度的完善，业主由以前的费用包干，变为前期认量、过程签认、凭票结算的方式了。不管方式如何变化，我们只有适应。

拆迁工作的基本程序大体可分为：统计、报量、过程配合、结算，其中统计既是拆迁工作的开始，也是后续工作的指导，统计是非常劳累的工作，按桩位要反复在设计沿线记录、丈量，对每座影响施工的地上物，每个不利于施工的路口和门脸，每道头上的架空线和树冠都要做一一统计，因为这都是要钱的依据，此间的不认真就是在扔钱，我们每次统计都是严肃认真的，年内由于某些工程需要尽快报出拆迁量，以至连桩点都未交，线段都不连就急着要拆迁量，这样只能靠我们自己找桩，用眼睛连线，一一统计，几乎每次都是一个人记录、丈量。好不容易统计完了，一交桩，不对，还要重新来。一年中没有因为我们粗心大意，而造成统计漏项，企业受损，反之因为我们对沿线和周围环境比较熟悉，还能为施工组织和交通组织提供了很多第一手资料，同时在请配合单位看现场时能清晰、系统的对工程进行描述，这点也得到许多配合单位的认可，其实道理很简单，你不认真，就是对人家的不重视，你漏项就是不想要钱，人家谁还追着给你，你胡里胡涂连点和线都说不清，人家也看不起你。今年我科共约请业主和社会管理单位的人员看现场，认量约100多人次，编制了7个工程的拆迁预算，配合招投标编制了两个工程的赔补明细册与业主结回拆迁款一千余万，在公司各位老总的大力支持下，目前拆迁科已基本形成现场统计、预算报量施工，配合、结算洽谈这样的内拆运行体系和工程前期为开工，洽谈、交纳赔偿款项，办理施工证件及配合社会管理部门，在



施工过程中的检查和竣工后的拆迁验收等外拆运行程序，基本满足了公司和项目部要求。

拆迁工作的成功与否，能充分的体现出公司的综合实力，是各个部门紧密配合，团结协作的结果，绝不是一个拆迁科所能独立完成事情，严谨的施工组织设计，可行的施工进度计划，保障有力的项目经理部和公司各位老总的影响力，都包含在我们取得的成绩中。

- 1、各类设施赔偿款。
- 2、配合单位餐费。
- 3、配合单位配合费（工程结束后的款）。
- 4、其它不可预见费。

第一类：设施赔偿，此类按实交，按发票结，约占拆迁款的90%以上。

第二类：没有地方去找此类钱，约占拆迁款的5-7%。

第三类：配合费约占。

- 1、多也不见得办成事，少也不见得办不成事。
- 2、没外耗也不可能实现。

讨论的结果：

- 1、压缩外耗。
- 2、保持距离，以温代热。
- 3、多利用年、节日。

三、找出了不足为了明年而努力工作。

总结一年的工作，存在的问题也不少，归纳起来有以下几项：

- 1、进一步在拆迁预、结算的编制上下功夫，特别是内拆部分的自行恢复和组价上认真学习，争取达到独立的程度。
- 2、拓宽知识面，把预、结算的编制和组册提高一大步。
- 3、提高业务能力特别是增加预见性。
- 4、把今年未完成的工程结算在春节前完成。
- 5、把以前遗留的压金争取也在春节前收回。
- 6、健全内业台帐，收存整好各类用于结算的协议和发票。
- 7、各项资料力争与工程同步，随竣工、随结算。
- 8、提高今天的事情今天办，就要按质、按量办完。

## 厂房搬迁工作总结篇七

白霓镇全镇共辖22个行政村，1个社区，总人口万人，其中集镇人口万人。自精准扶贫工作启动以来，全镇各村(社区)按照镇党委、政府的安排，上门入户进行核查，严格按照规定程序操作，全镇共拟确定精准扶贫对象1233户，其中精准扶贫易地搬迁272户，目前在建92户，完成42户。

为了更好对接易地搬迁政策，灵活打造安居工程，结合村情实际，我镇探索出以下几种易地搬迁模式。

一是以石山村为代表的“农民下山”易地搬迁模式。石山移民新村项目是白霓镇积极对接雨山片区群众搬迁愿望，探索

精准扶贫“农民下山”模式打造的安居工程。该项目位于石山村十三组(大市小学对面)，规划总面积40亩，安置移民100户，分三年实施完成。目前主体工程已竣工，全面进入装修阶段，总投资600万元，户均建筑面积280m<sup>2</sup>，平均售价18万元，可安置移民33户，已入住7户，其中石山村同步搬迁1户，另有易地搬迁贫困户2户计划入住。项目采取“统一规划设计，移民自愿预订，政府招商代建，惠农项目配套”的模式，不仅让雨山人民告别了恶劣的生产生活环境，享受与城镇居民一样的公共配套服务，而且结合村卫生室、茶园、大市小学等资源，实现了住户就近就医就业就学，在解决周边茶园用工难问题的同时，增加了住户收入，从根本上走上了脱贫致富之路。

二是以油市村为代表“拆旧建新”易地搬迁模式。油市村移民项目于2015年10月立项，12月开工建设，总投资48万元占地面积30亩，规划集中安置移民11户，其中包括精准扶贫贫困户3户。截至到目前，已完成主体工程建设，预计将于2016年6月投入使用。该项目。安置点按照“节约土地，拆旧建新”的理念，将村废弃的烂泥塘、闲置的老屋进行集中改造，按照“统一规划、招商代建”的模式建设。同时将村庄环境整治与安置点建设统筹起来，大力推进村庄绿化、卫生、供排设施综合治理；流转土地20亩，为贫困户建设小龙虾养殖基地，实现精准扶贫易地搬迁、美丽乡村建设、产业发展等方面的深度融合，既改变了农村脏、乱、差现状，又培植了精准扶贫易地搬迁农户赖以生存的产业，走出了一条符合村情实际的内涵发展路子。

三是以谭家村为代表的“盘活土地”易地搬迁模式。谭家村移民安置点位于谭家村七组落家井，项目总占地面积30亩。工程完工后预计可集中安置移民户70户，其中包括精准扶贫贫困户25户，同步搬迁户45户。安置点采取“科学选址、统一规划、群众自筹、招商代建、项目配套、保本销售”的模式，由村委会按照“五个统一”标准(统一三通一平、统一规划设计、统一代建、统一立面装饰、统一配套设施)进行建设。

整个工程分三期实施，一期60套，已投入资金348万元，新居配套建设农家超市、餐馆、群众娱乐广场、水、电、路等基础设施。每套按成本价18万元出售给本村农户。目前，已建成农民住宅新居4栋20套，在建2栋10套。同时，秉持村集体与贫困户“合作共赢”的发展思路，由村集体带头，贫困户配合，将土地流转集中，合力发展高端蔬菜大棚种植产业，真正实现了政府不背债、村级有发展、群众得实惠、农村更文明的目标。

四是以浪口村为代表的“村企合作”易地搬迁模式。浪口陈家咀移民新村是采取“政府奖补、企业赞助、群众自筹”多元化投入建设的一个新型韩式农村社区，是白霓镇探索“村企合作”精准扶贫易地搬迁模式的一项积极尝试。项目位于白霓镇浪口村八组陈家咀，总占地15亩，建筑面积3000m<sup>2</sup>，总投资250万元，计划安置20户。其中易地搬迁贫困户3户18人。该项目采取“企业规划控制，政府奖补引导，村民自主施工”的建设模式，目前主体一层已建设完成。浪口移民新村建设不仅极大地改善了景区环境和库区群众的居住条件，而且能够依托“三特浪口度假区”的旅游龙头带动作用，结合旅游扶贫，通过从事旅游服务业解决移民安置点内住户就业问题，与三特公司“互补双赢”发展，实现贫困户脱贫致富，步入小康。

以上四种模式是我镇在推进精准扶贫易地搬迁工作中探索出的新举措，是我镇坚持科学、绿色、协调发展的新战略，是我镇举全镇之力攻扶贫之坚的新路子。