

# 无锡新区发展规划(大全8篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 无锡新区发展规划篇一

在我局确定的三新突破年“123工程”六项重点工作中，规范化服务型政府建设作为其中之一，局领导班子高度重视，建立了以局党组书记、局长为组长的规服工作领导小组，在党组会上多次研究规服工作。局领导多次调研房屋权属登记、房屋维修服务等，创新工作方式，亲自参与改革方案的拟订，提出了切实可行的改进意见。拟定了《20xx年规范化服务型政府建设实施方案》《20xx年规范化服务型政府建设工作重点》，对规范化服务型政府建设的目标进行了分解，落实责任科室，形成规服工作的分工协作、共同创建的科学体系，确保落实到位。

按照规范化服务型政府建设的要求，我局拟订了《房管局工作规则》、《公文办理制度》、《会议制度》、《规范化服务实施细则》《部门工作目标年度绩效考核办法》、《中层干部年度绩效考核办法》、《机关工作人员行政过错责任追究实施细则》、《重大事项决策制度》、《职位代理制度》、《信息公开实施细则》、《信访工作制度》、《财务管理制度》等十九个配套规章制度，对决策程序、工作流程、目标考核、人员管理等进行了规范，分别实施，实现了行政行为 and 内部管理的程序化、透明化和标准化，进一步提高了行政效能。

一个好的班子是工作取得成效的前提，局领导班子在工作中坚持“三心”（同心、齐心、用心）“三最”、（最佳状态、

最大努力、最大奉献），边学边干，提高班子“三力”（凝聚力、号召力、战斗力）。在工作中，班子确定了办公会议制度，重大问题集体讨论决定，班子成员在明确分工的基础上加强协作，有权有责，班子主要领导非常注重听取班子成员的意见和建议，整个班子拧成一股绳，形成合力，提高了工作效率。同时，党组注重加强对中层干部的教育，抓好干部职工队伍建设，保障各项工作落实好，有成效，现在全局上下思想统一、工作热情饱满，团结、勤政、民主、创先争优的氛围浓郁。

凡是超过承诺时限未办结的或是受到投诉、举报的，由局纪检组会同办公室调查处理，经常对科室工作人员上下班情况、挂牌情况、工作实绩、外出公示等进行抽查和考核，违反纪律的，进行抽查和考核，一律按局有关规定严肃处理，扣发当月出勤奖。今年，我局对3人次违反工作纪律的工作人员进行了相应处理。

局党组成员按照各自工作分工，深入科室和工作一线调研。同时局党组通过每季度召开职工座谈会、开发商座谈会等形式，广泛、集中听取各方意见，近1年来，收集意见100余条，在党组会上逐一研究，能解决的决不推诿，能快落实的立即落实，不能解决的说明情况，促进了各项工作的规范、落实，赢得了职工的信任和服务对象的理解。

对交易、产权两所的窗口设置进行了全面调整，明确职能划分，增设两名副科职负责人，加强技术力量，窗口工作人员根据个人素质和知识结构进行了优化。对窗口流程进行了全面梳理，将原来的三审制，规范简化为二审制，管理重心前移，缩短工作流程。1—10月办理房屋权属登记1.2万件。此外，我局还投资30余万元，协调购买两台高速扫描仪，购置10余台电脑，对8万册档案进行数字化扫描，目前扫描工作已于11月中旬完成。

进一步加强了对全区房地产市场的业务管理和指导。

二是深化村镇房屋产权登记制度，做好村转房屋和统建房的产权登记工作；

三是实行销售价格公示，提高房源信息透明度；

四是引进和完善房地产行业信用指标体系，加强信用档案建设；五是规范了商品房备案管理。

按照组织部、人事局的要求和区编办确定的机构编制，规范机构设置，归并部门2个，对3名现任中层干部进行调整，新选拔推荐6名副科职中层干部，加强技术管理。建立了房地产交易中心，设置中介服务部、市场管理部和营销策划部，完善交易中心功能，规范房屋中介服务行为，为群众提供放心、便捷的房产交易平台。组建房屋维修中心，将原公房维修、商品房维修和房改房维修职能归并到房屋维修中心，提供及时、完善的24小时房屋维修服务，提高了工作效率。

加强对房地产中介的管理，已有10余家房地产中介企业进驻房地产交易中心。房地产交易中心已形成二手房买卖、按揭贷款、置业担保、公房租金缴纳等完善的服务功能，为方便群众，我局还在交易中心设置代办点，房屋交易办证初审手续在交易中心即可完成，避免群众来回往返。

根据房地产管理工作实际，对“三项服务”、“三个环节”进行扩展，形成“六项制度”、“五项服务”，坚持落实在工作中。

六项制度即：

一是首问责任制。来访者可向任何一名工作人员咨询或提出办理相关事宜要求，被询问人员必须受理或指引来访者到相关业务科室、窗口办理。

二是一次性告知制度。社会公众与办事单位到窗口或业务部

门办理相关业务，承办人必须一次性完整告知其必须准备的资料或材料中存在的问题。

三是收件登记制度。对受理的办理事项，承办人必须认真作好收件分类登记，明确办理事项类别、收件内容及时间，填写收件回执单。对按照相关要求不予办理的事项，应主动告知服务对象不予办理的事由和依据。房屋产权服务区年办理事项近2万件，都做到了件件有登记。

四是限时办结制。按照“简化手续、减少环节、缩短时限”的要求，凡有单位、群众到办事窗口和业务部门办理相关业务，能当天完成的，必须当天办结。不能当天办结的，必须按照相关工作标准，在承诺时间内办结，并主动通知对方。流程改革后，房地产交易办证大提速，为房地产权利人将房产价值转变为资本投入市场运行赢得了时间和效率，提升了房地产资本的市场运行效率，为加快新都经济发展作出了贡献。

五是职位代理制度。工作人员外出期间，其所负责的工作事项必须按照《成都市新都区房地产管理局职位代理实施办法》的规定实施职位代理。对存在具体困难的岗位，代理人必须接受相关资料，记录办理要求与联系电话，及时移交被代理人办理，并主动通知对方。职位代理制的实施，使工作更加连贯。

六是政务公开制度。充分利用成都市新都区房地产管理局公众信息网、政务公开栏和便民服务手册等途径，公开群众关心的政策法规、办事流程、领导分工、科室分布、部门职责、收费标准等，方便前来办事的单位和群众。

五项服务即：

一是一站式服务。房屋产权服务区，集中受理房管局行政审批事项，提供公共服务，接受政策咨询，解答有关问题。

二是预约服务。凡新建或改制厂矿企业、行动不便的残疾人、病人和孤寡老人（65岁以上）以及可集中办理的（10件以上）服务事项，需由房管局提供相关公共服务的，服务对象可通过电话约定办理时间，或备齐相关资料，由承办工作人员提供上门服务，现场办公，受到企业和群众的一致称赞。

三是回访服务。对服务对象，采取定期、不定期走访的方式，深入听取意见和建议，积极为服务对象做好相关政策的解释和办证程序的引导工作。今年，窗口负责人和工作人员走访的30余家服务对象遍布新都、新繁、大丰、三河、斑竹园等镇街，帮助和指导企业解决产权办证等问题40余个，开发企业视房管局为贴心人，有些不属于房管范围的难事，也由房管局协调解决，房管局务实、坦诚的作风赢得了企业的信任。

四是延时服务。针对服务对象的需要，实行未完续办、急事急办、特事特办，不受上下班时间的限制。延时服务的事例每天都在发生，无论是中午12点以后，还是下午5点下班以后。

五是绿色通道服务。在做好预约服务、延时服务等工作的同时，房屋产权服务区还为改制企业、招商引资企业和急需办理行政审批和公共服务的企业、个人，开辟办事“绿色通道”，资料齐备的2小时取证。“绿色通道”大大方便了企业，同时对一些历史遗留问题的解决，起到了积极的促进作用。

“六项制度”的落实和“五项服务”的开展，不仅方便了群众，提高了办事效率，同时也提高了窗口人员的思想素质，全心全意为人民服务的宗旨意识得到加强。综上所述，我局规范化服务型政府建设工作在区委、区政府和区规服办指导下，领导重视、指导思想明确，目标分解落实到位，措施得力，取得了一定的成效，推进了我局各项工作的顺利开展，房屋产权服务窗口被市委、市政府评为文明服务窗口。通过自查，我们既看到了成绩也找到了不足，规范化服务型政府建设是一项长期的系统工程□20xx年我局将继续按照区委、区政府的安排部署，在实践中不断改进、不断创新，进一步规

范行政行为，提高服务质量和效率，树立规范、高效、亲民的房管形象。

## 无锡新区发展规划篇二

时光如流水般转瞬即逝，不知不觉20xx年已近尾声，我来公司已经有一年半的时间。在这纷繁忙碌而充实的一年里，我学到了不少新的知识，极大的拓展了自己的视野，也进一步加深了自己的业务能力。我作为九九久一员普通的一线销售人员，在这充满挑战的一年里，兢兢业业的做好自己的本职工作，不断学习完善自我，加深业务水平，在销售经理的带领下，紧跟公司发展的脚步，不断克服种种困难，保证了在不利的市场大环境下公司产品的稳定销售。取得了一定的成绩，也遇到了一些经验教训。

加强市场调研，了解国内外同行业生产经营情况，分析产品发展动向，为公司决策提供依据。

定期收集客户信息并进行管理沟通，跟据调查目的进行分类；并将统计调查资料与原有资料进行比较分析。

在合同的签订和管理方面：

在供需双方协商一致的基础上签订销售合同，明确数量、价格、发货时间、结算付款方式及期限、违约责任等，经销售部经理审核后报董事长审批。

对销售产品的货款负责，及时进行清收，收到的客户货款，及时上缴公司财务部。合同销售产品的货款回收按照合同约定的付款期限及方式履行，及时跟踪，确保货款及时到位。

对未能在合同约定的时间内履行付款手续的，及时跟踪客户动态，采取必要措施，确保在最短时间内收回资金。

做好产品跟踪和售后服务工作，及时了解客户的要求和想法，巩固产品市场。

今年二甲基海因完成销售4643.5吨，销售额：人民币3996.816万元，美元452.46636万元；与去年相比，增长率为45%。羟甲基海因完成销售55.05吨。

一年多来，我作为职场新人走过了人生的比较重要的一步，已深感责任重大，无所适从，但我遇到了很好的领导和同事，他们的帮助和包容是我成长的重要因素，也使我渐渐成熟，逐渐适应竞争激烈与多变的销售市场。

又是一年春来到，站在这岁末年初的门槛上，回首过去，展望未来，新的一年，新的开始，新的起点，新的目标，在新的一年里我将充分利用业余时间，专研专业知识营销策略。开拓视野，丰富知识，总结经验，把理论变为实践，化压力为动力，沿着公司领导指导的方向不断前行。

## 无锡新区发展规划篇三

为切实加强对灾后帮扶工作的领导，成立移民办“5.12”汶川地震灾后重建帮扶工作领导小组，由移民办主任\*全任组长，副主任\*、\*任副组长，各科室负责人为成员。围绕灾后重建工作的形势和任务，认真指导和协助对口乡镇贯彻落实市委、市政府的工作要求，努力抓好各项任务，充分发挥党组织的战斗堡垒作用，帮助受灾群众尽快重建家园，恢复昔日美好生活。

我办对口帮扶单位是龙池镇云华村，该村位于龙池镇的高山上，全村有7个村民小组，人口518人。在“5.12”地震中，云华村受灾十分严重，大量山体滑坡和泥石流，造成全村216户受灾（其中10户受灾特别严重），5人遇难，3人失踪，1476间35500平方米房屋垮塌，损失惨重。

根据安排，副局级以上的领导干部每人对口帮扶1户受灾较为严重的家庭户，其余机关干部职工每3人`3人`3人`3人对口帮扶1户受灾较为严重的家庭户，全办共对口联系10户（详细名单附后）。对口帮扶工作纳入机关年度目标任务考核，明确责任。做好跟踪服务，协调解决受灾户临时住房，落实定对象、定措施、定时限“三定”目标责任制，对受灾户进行帮扶。在灾后重建工作没有完成前，各干部职工联系帮扶对象原则上不再调整。

每个对口帮扶的党员干部每月必须至少2次到受灾户中联系2次，及时总结经验，不断完善帮扶措施。

一是定期深入到帮扶对象家中调查研究，切实帮助解决灾后重建中的困难和问题，特别是要做好因地震成为孤儿、孤老和残疾人的救助工作，及时把党和政府的关怀和温暖送到他们手中。

二是帮助理清工作思路，制定灾后重建规划。坚持实事求是、因地制宜、突出特色、充分发挥优势，选择适合的路子，提出恢复重建的具体措施，帮助帮扶对象尽快建好新家，努力发展生产，争取在3—5年内恢复到地震前的生活水平。

三是帮助搞好基础设施建设，改善生产生活条件。重点帮助或协调解决受灾群众因地震灾害造成在交通、饮水、用电、通讯、广播电视和上学、就医等方面遇到的现实困难和具体问题，改善居住环境。

四是帮助搞好教育培训，提高受灾群众的整体素质。结合开展文化、科技、卫生、法律“四下乡”活动，发挥农村党员干部现代远程教育的功能和作用，强化对抗震救灾的政策、法律知识的宣传贯彻，有针对性地举办实用技术、务工职业技能培训，不断提高受灾困难群众的整体素质，增强生产自救、重建美好家园的能力。



五是帮助搞好村级组织建设，提高基层民主管理水平。采取组织帮扶村社党员干部外出参观、组织培训、宣传政策等方式，帮助党员干部更新观念、强化服务意识、改进工作作风。并通过帮助健全规章制度、传授工作方法等，切实发挥村党组织服务群众、凝聚人心和村民自治组织协调利益、化解矛盾、排忧解难的作用，帮助建立健全维护农村稳定、群众安居乐业的长效机制。

一是动员和组织机关干部职工捐钱捐物，特别是充分共产党员的先锋模范作用，切实为受灾困难群众提供物质上的帮助。二是积极开动脑筋，认真研究，落实帮扶项目，促进受灾群众尽快恢复生产。三是积极向省、成都市移民办等上级部门争取，从资金上给予倾斜和重点扶持。

## 无锡新区发展规划篇四

电梯中，门是掌管电梯出入的生命线。门本身的质量与安装，保养的好差直接影响到电梯的舒适度与安全性！所以电梯门方面的实训是大家不容忽视的一课。

目前门电机使用较广的：有三相异步电机和三相同步电机。原理就不便多说了。此次实训主要是拆装门吊板，要求保证尺寸，垂直度、水平度及间隙、噪声等。

持续一个星期的实训让我受益匪浅，学到书本不能传授的知识，懂得实际与理论间的差距。在此，谢谢指导老师对我的教诲，没有你们的帮助我们可能到现在还不能把那个中分双折门调整好，至少是不合格。在老师的提示与帮助下我们能较快，较准确、有技巧地将轿门，层门安装好。最终结果也比较满意。

1、门槛水平度；

2、门扇两个方向的垂直度（小于千分之一）；

3、门扇与门扇间隙□1——6mm□□

4、门扇无明显喇叭口；

5、开关门噪音；

6、门刀安装要求。

等等还有很多需要注意的要求。很多时候理论与实际操作往往相差很大。

就像调整门扇的垂直度，如果没有一定的技巧没有一定的经验会觉得很吃力，到头来效果还很不客观。刚开始指导老师没有给我们讲解需要注意的问题前我们就干活，做了很久，很累，但是还是没成效。因为我们没有经验，不知道应该怎样走捷径也不知道技巧。后来在不断的摸索中找到了技巧，懂得在干每个部位时需要注意的细节！需要把握的尺寸。最后我们分组比赛！我就采用老师教我们的技巧。在门板下塞垫片的方案，不但减少了测量的时间同时准确度更高。同时，引用一紧二靠（即先把一扇门调节准确作为基准，再采用靠近贴紧的原则安装对应的门）就这样使我们在短短的四十分钟完成。而且老师也较为满意，我收获了知识，感到很满足！

## 无锡新区发展规划篇五

### 1. 语言的陈述性

工作报告的内容主要是向上级汇报工作，其表达方式以叙述、说明为主，在语言运用上要突出陈述性，把事情交代清楚，充分显示内容的真实和材料的客观。

### 2. 行文的单向性

工作报告是下级机关向上级机关行文，是为上级机关进行宏观领导提供依据，一般不需要受文机关的批复，属于单向行文。

### 3. 成文的事后性

工作报告是在事情做完或发生以后，向上级作出汇报，是事后或事中行文。

百分网

1. 标题 工作报告的标题一般情况下都采用完整式的公文标题，即由发文机关、事由、文种构成。

2. 主送机关 大多数工作报告的主送机关只有一个，即直接上级机关，一般用上级机关的简称。如果需要同时报送其他上级机关时，以抄报方式处理。

4. 结语 工作报告的结语通常只是一句上行公文的习惯语，可以作为报告正文的一个组成部分。如“特此报告”等。有的工作报告也可以无结语。工作报告的结语中，不能带有明显的期复性词语，如“以上报告，请批复”、“以上报告，请审批”等，因为报告中是不能夹带请示事项的。

上述参考《应用写作》杂志

百分网

### 1、减少主动性

无论是报喜还是报忧，只要不是直接指定必须由你来作答，你就应该少说为佳，不说最佳。在这种情况下减少主动性，从实施效果上看，往往并不被动。

因为，议论喜与忧本身就是一个是非问题。而爱说是非的人，

不管是说公，还是说私，是议喜，还是论忧，其在企业内、单位内，往往是不受众人欢迎的人物。更何况那些素质低下的老板常常混淆黑白，是非难辨，弄不好给你个恩将仇报，让你得不偿失。

我们常见一些老板和上司，往往在各种场合与员工和下属套近乎，比如，员工生病老板亲自看望，员工生日老板亲自到场等类似的行为，都会使员工产生受宠若惊的效应。当然，从的立场来看，这种行为是必不可少的，因为它有利于造成一种同舟共济的团结局面。

但是，做为一名员工不能因为自己与老板同舟共济，就可以放肆地议论企业的功过是非。因为，你的见识和水平往往与老板的见识和水平存在着差距，假如议论得不合宜或不合老板的胃口，那么你就有可能因此而获罪于老板。

所以，只有那些在获宠时能够保持冷静和理智的员工、不信心雌黄的员工，才能被称为受宠不惊、聪明的员工。

事实证明，那些有较大作为、有较大功绩的人，大都是一些受宠不惊、谨言慎行的杰出人物。

假如老板有兴趣和你一道议论工作的成绩与失误，这时，你切莫受宠若惊、忘乎所以、纵横议论，把你所有看到的、听到的、估计的、猜测的各种有关企业的、老板的喜与忧、信口开河倒了出来。这是一种不谨慎的表现。

要知道，人在受到上司和老板的宠爱时，往往有夜郎自大的情绪产生，似乎觉得这个企业就是自己和老板的了，因而会放开嘴巴评说企业与老板的功过是非。其实不少上司和老板有时故意宠爱某个员工或下属，他们要的就是这种效果。因为老板需要掌握员工和下属的心理活动。

目前对工作报告的管理尚不被重视。然而对于中小型企业来讲，尤其对于项目的运作，工作报告具有非常重要的使用价值。定期的工作报告不仅可以总结项目及团队的进展情况，还可以作为历史性的工作总结，以及作为资料库进行系统的查阅，在进行其它项目工作时往往会有非常大的帮助。

目前有效管理报告书的软件，如teamoffice,具有任务管理模块和报告书管理模块。在任务管理模块中可以每天填写工作报告。而在报告书管理模块中，可以设定日、周、月的定期报告和不定期报告，并提供多种报告书模块，所有报告书都将按时间顺序完整保存，给日常的工作带来极大的便利。

## 百分网

目前对工作报告的管理尚不被重视。然而对于中小型企业来讲，尤其对于项目的运作，工作报告具有非常重要的使用价值。定期的工作报告不仅可以总结项目及团队的进展情况，还可以作为历史性的工作总结，以及作为资料库进行系统的查阅，在进行其它项目工作时往往会有非常大的帮助。目前有效管理报告书的软件，如teamoffice,具有任务管理模块和报告书管理模块。在任务管理模块中可以每天填写工作报告。而在报告书管理模块中，可以设定日、周、月的定期报告和不定期报告，并提供多种报告书模块，所有报告书都将按时间顺序完整保存，给日常的工作带来极大的便利。

## 无锡新区发展规划篇六

20xx年9月中旬至今共收到21份客户资料，已签约16笔业务，5份客户资料目前在审核中，尚未出现租金逾期。应该说，这几个月的工作完成情况一般，不是令人非常满意。

新客户接待方面，由于我司业务开展时间不久，在4s店配合营销方面不是太默契。造成了客户的推荐量并不是太多，其

中宝诚中环店月均一到两个客户推荐量，也是直接造成业务量没有得到很大提升的一个重要原因。奥诚中环店在这一方面相对来说比较配合，月均5到6位的客户推荐量，福特宝山店由于代理的品牌限制了客户推荐的基数，其中只有进口车部分客户为企业客户，是我司目前的目标客户。自身工作方面，前期对于我司业务的熟悉程度不够透彻，造成了一部分客户对于流程的不理解。这是我在业务水平上需要警惕的地方，需要通过不断学习来强化自身的工作素养。过去几个月的工作经验和教训对于我未来的成长非常重要。

## 1、抓住目前集团渠道客户，积极开拓更多的渠道

客观来说，目前公司的平台足够大，仅仅利用这个平台也足以完成年度指标，这就需要我们能和4s店建立良好的互信关系。增加4s店对于我司的客户推荐量，协同完成业务。

## 2、提升自身的专业知识

国家每年对于税收方面都会提出新的举措和政策，这些政策对于业务有直接的影响，这就需要在工作的同时不断学习财务、税收等方方面面的知识。这样才能从根本上说服客户、帮到客户。为以后客户能继续通过我司融资租赁或者介绍他人打下基础。

## 1、业务流程

目前我司业务流程并不是太完善，部门分工尚不十分明确，这会直接影响到工作的效率和客户的满意度。比如一天能做完的工作分两天完成，效率直接减半。当然，这也存在一些客观的因素，我希望我司能在20xx年度摸索出一个切实可行、高效的流程方案。

## 2、工作环境

目前我司是在浦东英菲尼迪4s店中办公，有其优势和好处，唯一的弊端是客户对于我司的信任度会有所影响，毕竟每单

业务均价在40w左右。良好的公司形象也是对于客户最直观的印象。

综上所述，我是非常荣幸和高兴能加入到这样一个大家庭中，为了公司和自身而拼搏。同时真切的希望公司能越来越好、越来越完善、越来越具有竞争力。

## 无锡新区发展规划篇七

我代表市粮食局感谢范书记等领导在百忙之中抽出时间听取粮食经济工作情况汇报。下面，我将从以下四个方面作如下汇报。

### 一、基本情况

（一）做好粮油购销工作。我市是全国十大夏粮主产区、二十个大型商品粮基地之一，年产粮食近百亿斤，是名副其实的湖北粮仓，同时也创造了以全国0.34%的土地，生产了全国1%粮食的壮举。自200x年以来，全市粮食收购量每年均突破50亿斤，比历史上收购量最高的1987年还要多出约20亿斤（当时包括随县，收购量为31亿斤）。全市每年向全国其他粮食主销区销售粮食在60亿斤以上（加工企业从外地购进销售），粮食收购量、销售量均居全省首位。

换等工作。

（三）保证军粮供应工作。我市是除武汉市之外省内驻军和武警部队最多的市。全市设有8个军粮供应站（点），按照计划，以平价保证部队和武警部队的军粮供应工作。

（四）抓好全市粮油产业化发展工作。截至20xx年底，全市规模以上的粮油加工企业已有205家，稻谷年加工产能417万吨，小麦加工产能249万吨，油料加工产能242万吨，销售收入208亿元。粮油加工企业与农民签订订单生产粮油的面积占

总面积的80%以上。

截止目前，全市粮食产量约占全省的1/4，粮食加工销售收入约占全省的1/5，经济效益约占全省的1/6。

（五）管理好粮油市场。粮食局负责粮食收购资格审查、许可；粮油食品饲料质量卫生检测；粮食行政执法，维护粮食流通秩序。

评议优胜单位”、“目标考评优秀单位”等93项荣誉。

## 二、以收购促流通，推进襄阳粮食生产大发展

（一）多收粮，收好粮。为了确保粮食安全，国家逐年加大对粮食生产的投入。如粮食直补资金、农资综合直补资金、产粮（油）大县奖励资金等，其中最主要依据之一，就是各地每年粮食收购量的比重，为国家提供的商品粮（油）越多，国家给各地的补贴就越多，农民的收益就越高。200x—20xx年，我市累计收购最低价粮食131亿斤，仅此一项，农民增收在16亿元以上；因为粮食增产和收购量增加的原因，今年为全市共争取到粮食直补资金12663万元、农资综合直补资金50006万元、产粮（油）大县奖励资金25995万元，共计88624万元。

近年来，随着国家一系列惠农政策的执行，尤其从200x年执行国家重要粮食品种最低收购价政策以来，我市农民粮食种植积极性空前高涨。我们通过灵活掌握市场调节手段，严格执行国家政策，稳步提高粮食收购价格，积极引导各类粮食经营主体有序入市，基本解决了农民“卖粮难”问题。六年来，我市的小麦收购价格由200x年的0.65元/斤上升至现在的0.97元/斤，增49.2%，稻谷收购价格由20xx年的0.72元/斤上升至现在的1.22元/斤（普通杂交稻）至1.35元/斤（国家二级优质稻），增69%以上，累计为农民增收276亿元。



连旱的灾害影响，但仍然取得了较好的收成。全市夏粮总产39.13亿斤，比上年增加0.2亿斤。今年的小麦品质好于往年，85%为二级以上，收购比去年提前15天，于5月18日开秤。全市现已收购小麦21.4亿斤，其中国有粮食购销企业收购9亿斤。去年10月份国家就公布了今年的小麦最低收购价（国标中等0.95元、二级0.97元），今年收购前期开秤价格高于国家小麦最低收购价格，粮食企业积极按照最低收购价收购，每市斤0.97元—1.02元。后期市场价格低于最低收购价，我们虽然积极向省有关部门进行了报告，但是至今没有启动最低收购价执行预案，现在小麦市场价格每市斤下滑到0.94元。按照商品粮计算，农民手中的9亿斤小麦，将减少2700多万元收入。由于国家没有启动小麦最低收购价，国有粮食购销企业得不到政策性贷款。截止到8月16日尚有2.228亿元收购资金未结算。由于各级党委政府的高度重视，有关部门的多方协调配合，截止目前，经多渠道筹集资金，一是由中储粮襄阳库新增贷款用于收购各县（市、区）调控粮的2.228亿元，实际兑付到位2.4164亿元，其中0.1866亿元为企业自筹资金；二是各县市区粮食购销积极外销一部分用于兑付；三是与粮食加工龙头企业合作消化一部分。目前已基本解决了收购资金兑付问题，农民情绪稳定。

## 无锡新区发展规划篇八

通过半年来的学习与实践，我已经能够清晰的认识到自己所从事的验收工作职责；随着学习的深入浅出，对电梯安装验收规范已经有了深刻的了解。如：在对电梯验收过程中对验收项目的分类、验收规定要求及验收检查方法都有了不同程度的掌握。遵循领导的教诲并时刻谨记：执行技术规范，遵循质量第一的宗旨。

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但还存在很多不足之处，主要是工作思想认识程度还不够，学习、能力上还不够，和有经验的同事比较还有非常大的差距，理论知识上还在基本格式上徘徊，实践上缺少纵深挖掘的延伸。在今后工作中，

我一定认真总结经验，克服不足，努力把做得更好。坚持一：发扬吃苦耐劳精神，面对事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，做到眼勤、嘴勤、手勤、腿勤，积极适应各种环境，在工作中磨练意志，增长才干。二：发扬孜孜不倦的进取精神，加强学习，勇于实践；讲究工作学习方法，端正学习态度，努力培养自己扎实的理底、踏实的工作作风。

总之□xxxx年对我而言是基础年，这半年来的得与失将督促我在今后的工作中，发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度的责任心，脚踏实地的做好各项工作，不辜负公司领导们对我的栽培与期望，真心的希望自己能够为公司的发展助一把力！