

高世武简历(大全6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

高世武简历 工作报告篇一

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。

高世武简历 工作报告篇二

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，努力把工作做得更好。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！

高世武简历 工作报告篇三

在计划经济体制下，我国不存在土地市场，土地不是商品，也没有价格。但是随着市场经济体制改革的不断深化，这种二元土地所有制基础之上城乡有别的建设用地使用制度，已经越来越不能适应经济社会发展的要求。建立并完善城乡统一的建设用地市场，推动土地资源合理配置，维护农民利益并提高农民收入，实现城乡协调发展是现阶段社会主义市场经济体制改革的必然要求。如何构建城乡统一的建设用地交易平台，实现国有与集体建设用地“同价、同权”的目标，在提高经济绩效的同时维护社会公平，应该是现阶段我国构建城乡统一建设用地市场中值得思考的问题。

从20世纪80年代开始，集体建设用地隐形市场已经客观存在。随着工业化、城镇化的步伐加快，农村集体建设用地的资产价值已经充分地显现出来。尤其是在我国经济发达地区以出让、转让、出租和抵押等形式自发流转集体建设用地使用权的现象在数量上和规模上都有不断扩大趋势。尽管集体建设用地使用权流转的实践已经在展开，但我国现行土地管理制度对集体建设用地流转的立法仍处于空白之中。以公开、规范的方式转让集体建设用地使用权，形成统一、开放、竞争、

有序的城乡统筹建设用地市场体系，有利于提高土地资源配
置效率和农村经济的更快发展。

随着《广东省集体建设用地使用权流转管理办法》开始施行，
其他省份针对本地区特点的集体建设用地流转办法也纷纷出
台。这些地方法规的实践，对探索集体建设用地流转机制，
实现规范有序管理，取得了初步的经验，也为修订《土地管
理法》等相关法规和建设用地使用制度改革奠定了政策基础。
但是集体建设用地流转仍处在地方实践阶段，要真正建立城
乡统筹的建设用地市场，国家立法的支持是必不可少的环节，
破除土地制度对农村经济发展的制约瓶颈，进一步释放被束
缚的生产力，同时维护社会公平，已经成为社会各界普遍关
注的焦点。

首先，我国土地政策的基本特征是城乡二元土地所有制以及
国家土地一级市场的垄断，城市和农村土地享有不同权利。
农村集体建设用地在被用作城镇建设之前，必须先通过强制
征收转到政府手里，成为国有建设用地之后方可合法转让。
其次，集体土地所有者缺位导致寻租现象。我国法律规定农
村土地归集体所有。但实际上，农村集体土地所有权人处于
缺位的状态，村委会在一定程度上充当集体组织“代理人”
的角色，这样造成了村干部掌握了绝大部分的土地处置权，
在参与征地补偿谈判中掌握了权力寻租的条件。近年来农村
最突出的腐败问题几乎都与集体土地有关。村官的寻租活动，
直接侵害了农民的切身利益，阻碍了农村经济社会的进步，
成为农村社会不稳定因素，无论对维护社会公平还是提高经
济效率都将造成不利影响。再其次，缺乏统一的建设用地市
场导致信息不对称。由于城乡土地市场分割，集体建设用地
流转始终处于“非正式流转”层面上。因此，集体建设用地
流转市场始终处于自发、分散、无序状态，存在着信息不对
称。集体建设用地流转的信息不对称会影响土地资源的最优
配置。由此可见，构建城乡统筹的建设用地市场，使集体建
设用地与国有建设用地同价、同权，不仅要修订《土地管理法》
进行修订，还要修改金融、税收、财政、司法等配套政策。

为城乡统一的建设用地市场提供信息服务平台，确保集体建设用地在有形市场的指导下实现流转的渠道畅通和规范管理，是现阶段土地制度改革的必由之路。

目前社会各界普遍对构建城乡统一的建设用地市场热情较高，但是要形成平等高效、城乡统一的建设用地市场体系，诸如耕地保护和土地交易管理、土地税收征管等市场监管体系必不可少。建立健全相关法律法规，加强土地管理，是保障我国土地市场高效运行的前提，也是维护社会公平的基础。

切实保护耕地，防范“公地的悲剧”。耕地既具备公共物品的特征，又具备私人物品的特征，可称之为“准公共物品”。因此，耕地保护问题不可能完全通过市场来调节。在我国现行的土地制度安排下，市场作用对于耕地保护有时候起着消极的负面影响。因而必须借助政府这只“看得见的手”来纠正市场失灵。从目前情况来看，首先，应该建立耕地保护目标责任制，采取措施，将耕地保护责任目标层层落实，建设占用耕地应实行先补后占制度。根据国土资源部发布数据显示，11月1日至12月31日时段全国31个省(区、市)耕地面积由10月31日的18.2603亿亩减少为18.2574亿亩，净减少29.0万亩，比上年度净减少数量下降50%，表明我国耕地保护呈现向好势头，耕地减少势头得到初步遏制。另外，可以考虑对耕地保护行为采取补贴制度，设立耕地保护基金，根据耕地保护数量、质量以及耕作状况，给予补贴。补贴费用可以由地方政府从土地出让收入、耕地占用税以及相关税费中提取。

一是明确土地权利的种类。国家土地所有权人和集体土地所有权人对自己的土地应该同样依法享有占有、使用、收益和处分的权利。土地权利种类应包括国家土地所有权、集体土地所有权、建设用地使用权、土地承包经营权、农用地使用权、宅基地使用权、地役权、土地抵押权等。

二是赋予集体建设用地所有权和使用权与国有土地相同的权利，取消现行法律法规中关于集体建设用地不能直接出让给

城镇的单位或个人用于非农建设的有关规定。国有建设用地和集体建设用地使用权的出让、租赁，可以采取招标、拍卖等竞争方式或者双方协议的方式，通过城乡统一的建设用地市场以公开方式进行，以维护集体土地产权的完整性。

三是明确产权的工作同时要依靠土地登记确权工作，实行土地统一登记发证制度。国有或集体所有的土地，依据已确认的所有权、建设用地使用权登记造册，核发土地权利证书，确认所有权及建设用地使用权。依法登记的土地的所有权和使用权受法律保护，任何单位和个人不得侵犯。避免土地流转过程中的权属纠纷，维护合法权益。四是国家应该建立统一的土地登记系统，各类土地登记结果应当依法进行汇交，土地登记资料可以依法公开查询。同时，国家建立土地调查制度，土地调查成果作为编制国民经济和社会发展规划以及从事国土资源规划、管理、保护和利用的重要依据。

的基础上，建立城乡统筹的土地税收体系，将集体建设用地交易也纳入其中，实现财富公平分配。另外，对城乡统筹的建设用地市场实施统一的土地税制，也可以成为地方政府获得稳定财政收入的来源，改变地方政府的土地财政，有利于地方经济的可持续发展。

高世武简历 工作报告篇四

工作总结既是对过去一个阶段工作的回顾与总结，也是总结成绩，认识缺点，吸取教训，提升认识与能力的过程，任何一个人只有不断的实践，经过不断的总结，才能更好的推动工作前进。

通过在总结的过程中回顾过去所开展的工作，所碰到的问题，解决问题的方法，从而发现规律。遵循这些规律可以起到事半功倍的效果，能更好的联系工作实际，达到顺利开展工作的目的。

总结是培养与提升工作能力的有效途径，可以丰富专业知识，提升技能水平，提升发现问题解决问题的各项能力。

总结一般都是给领导看的，在总结提出自己的想法，有利于得到领导的支持，也有利于团结身边的同事，更好的开展工作。在工作总结中，肯定成绩，找出缺点不足，吸取经验教训，提出意见与目标，得到大家的肯定与支持，最大限度的团结身边的人，引起领导的重视，最大的获得领导的支持。

高世武简历 工作报告篇五

在药品营销公司半年工作总结报告会中，黄总指出，上半年药品营销公司健全了内部组织与制度，运作越来越独立，部门职责更清楚，下一步运营更加规范。截止6月30日，药品营销公司成立了28个办事处，销售队伍扩大到58人，但是目前销售队伍较年轻，整体经验不足，销售人员的业务知识、技能、社会阅历等都有待提高，公司将会给予支持，加强教育、培训，以提高销售队伍的整体水平。黄总还明确指出公司下一步的发展战略方向，强调办事处管理模式、职能与办事处经理职责的转变，保证团队发展。

员工培训通过自组和外聘老师相结合的培训方式，特聘请北京凯文金管理顾问公司讲师周诚忠老师进行培训。整个培训围绕着提升办事处经理管理能力、执行力、营销技巧、产品知识等方面内容进行培训和交流，全面提高公司各办事处经理的营销能力，完善各办事处的管理模式。

会议最后，经全体参会人员公开投票选举的方式，评选出半年度优秀员工，并对评选出的优秀员工以及第一季度、第二季度综合考核第一名至第五名的员工进行了表彰。

黄总对药品营销公司下一步工作提出要求：要深度营销，根据公司产品特点，向二级、三级市场推进。对产品合理定位，组成产品群，同时细分市尝细分产品，销售不走单一路线，

慢慢渗透到终端，更贴近终端市场，下半年将启动otc市常加强团队建设，使我们的员工队伍更有战斗力、凝聚力，员工要适应企业文化，与公司共同发展，共同进步！

我们知道，销售是电子《包括任何产品》商务的成功基石，是稳健市尝巩固绩效的最基本动作和条件。只有通过成功的销售、超值的服务，才能赢得我们的忠诚顾客。而推荐则是把一个良好的机会分享给朋友，让朋友透过这个机会的实质，与朋友一起分析、帮助他们理解把握机会的必然性和重要性。当今的销售已不再是通过简单的讨价还价把产品卖出去的过程，而是一个帮助顾客和说服顾客的过程。那么，在销售杰宝系列产品的过程中，我们应切实把握几点要素。

这是一个自我消费、学习、求证的过程。通过自我消费，我们才有对产品的感性认识，才有心得和体会，才有与顾客进得沟通的素材。同时，我们还需通过对产品的感受，了解产品的功效、作用、文化和价值。杰宝系列产品是倡导人类健康的产品，通过以湿代干，以擦代洗的方式，去改变人们陈旧的清洁习惯，引起人们对肛周清洁卫生的重视，引领消费群体建立一个科学、合理的消费价值观。这些理性的认识，是我们业务伙伴的专业要素。只有感性认识和理性结合统一的时候，我们才能更好地热爱公司的产品，才能进行有效的沟通。

在销售过程中，有很多能够帮助成功销售的工具。诸如，产品资料、单张、手册、产品简介、功效例证等。这些都称之我们的工具，如何活用这些工具，关系到销售的成功与否。产品展示是帮助顾客直观了解产品的性能、功效，人有三觉，即视觉、听觉和感觉。通过对比的手法让顾客判断产品的优劣所在，了解杰宝产品的价值观。

初入创业的业务员一般都一口气地介绍产品，演讲式地讲解产品或者直接报价，这样收到的效果就不理想。当我们展示我们产品的时候，当顾客明确我们访客目的后，我们要认真

地、耐心地聆听客户的见解、引导他们陈述对产品的看法和观点，从而找准客户的心理需求。这个环节十分重要，既是尊重客户，又是把准需求进行说服的环节。所谓知己知彼指的就是这点。

沟通式销售并不是一种演讲，也不是盲目教导顾客，而是根据顾客的需求和针对顾客的提问作一些准确帮助理解的工作。首先要做好销售工作计划，提出或设计一些问题与顾客展开探讨，引导顾客接受我们的观点，接受产品的文化和默认产品的价值观。成熟的业务员在互动的过程中，通常都会运用同理心再进行分析 and 引导。诸如，当顾客提出不习惯用杰宝产品，以及觉得产品贵的时候，我们不需要辩论，更不要反驳，应该说：您的看法很正常，正如当初我未有深入了解产品时一样，当时我也觉得没有必要使用这么贵的产品来进行清洁卫生，后来，当我深入了解和使用产品后，我觉得产品确实物有所值，一个月用上二三十元就可以享受到超值的健康体验，可以提高自己的生活品味，可以呵护自己的健康，我觉得太值得了。用与不用，贵与不贵，完全是消费意识的建立与消费观念的转化问题。杰宝系列产品，从各个方面论证都是可以接受消费的。

高世武简历 工作报告篇六

作为学校的财务人员，深知学校财务状况的窘迫，面对每一笔开支，我都会细心地核对，以保障学校财务收支准确无误。

在收费时，有的学生家长毫不犹豫地掏出学费按学校的收费标准交费，可是有的家长则会找出种种借口要求减免学费。每当此时，我都会耐心而详细地向他们作出合理的解释。在理解的基础上有些家长还是很痛快地为学生交齐了学费。对于那些家里确实有困难的学生，我就会按照学校的规定，让他们填写减免学费申请表，经校领导批示后给予适当减免。

虽然收费工作看起来简单，但在实际工作中确实存在不少复杂的问题，如果处理得当不仅可以为学校创收，同时还会为学校招生。我校学生王翠莲的父亲第一次来我校咨询时，我向他详细介绍了我校的情况，并及时回答了家长提出的问题，在他感到满意的同时，又相继为我校介绍了六、7名学生。

在收费工作中我感受最深的就是人与人之间需要太多的沟通，太多的理解，无论什么问题在相互沟通、理解的基础上都会迎刃而解。