

政府工作报告具体内容 政府工作报告金融内容(模板9篇)

报告材料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。报告帮助人们了解特定问题或情况,并提供解决方案或建议。下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

政府工作报告具体内容篇一

为什么m2目标下调?民生证券宏观研究员李奇霖告诉21世纪经济报道记者□m2不光是货币宽松就能确实的,它得考虑实体经济的信贷需求,也就是说只有在投资的时候才能拉动货币的增长。当前的经济面临一定的下行压力,房地产和地方政府主导的基建投资都受到一定抑制,也就是说以前撬动货币增长的两个驱动力弱化了。所以□m2有所下调。

gdp变化: 从7.5%到7%

20xx年政府工作报告提到,经济增长预期7%左右,考虑了需要和可能,与全面建成小康社会目标相衔接,与经济总量扩大和结构升级的要求相适应,符合发展规律,符合客观实际。而20xx年,则是如此表述:经过认真比较、反复权衡,把增长预期目标定在7.5%左右,兼顾了需要和可能,这与全面建成小康社会的目标相衔接,有利于增强市场信心,有利于调整优化经济结构。

弱化gdp指标,似乎成为了20xx年的“潮流”。在此前召开的地方两会上,除西藏设定的增长目标与去年持平外,29个省份均明确下调了gdp增长目标。上海则只提出了“经济平稳

增长”。各省份大多将gdp增长目标设为一个区间值，而非绝对数字。

民生证券研究院执行院长管清友表示“20xx年gdp目标7%，不过度“唯gdp化”，也不去“gdp化”，强调经济结构优化。按照提出的“20xx年全面建成小康社会、实现国内生产总值和城乡居民人均收入比20xx年翻一番的目标”，未来6年只要保持6.6%以上的gdp平均增速即可，7%是经济增长的预期性目标，不是约束性目标，高一点低一点都可接受，季度波动也很正常。

事实上，统计局公布的数据显示“20xx年，中国gdp增速为7.4%，创下自1990年以来的新低，略低于年初“两会”设定的7.5%的目标。

但是，另一方面，也不能过度“去gdp化”，经济建设仍是基础，发展是硬道理，未来宏观政策仍将维持相对宽松和积极的态势，不过方式上更加注重结构优化。经济虽有下行压力，但劳动力人口供给收缩，服务业吸纳新增就业能力显著增强，完成全年4.5%的失业目标难度不大。

申万宏源证券朱晓明进一步指出，中国政府的gdp目标已经连续在20xx和20xx年定为7.5%左右，随着潜在增速的下移，政府工作目标增速也将不断下台阶，预计在20xx和20xx年的增长目标均将下调到7%左右，之后可能逐渐下调到6.5%左右。

货币政策变化：从“预调微调”到综合运用货币政策工具

20xx年政府工作报告，对此描述为：稳健的货币政策要松紧适度。加强和改善宏观审慎管理，灵活运用公开市场操作、利率、存款准备金率、再贷款等货币政策工具，保持货币信贷和社会融资规模平稳增长。

而20xx年则为：货币政策要保持松紧适度，促进社会总供求基本平衡，营造稳定的货币金融环境。加强宏观审慎管理，引导货币信贷和社会融资规模适度增长。要加强财政、货币和产业、投资等政策协同配合，做好政策储备，适时适度预调微调，确保中国经济这艘巨轮行稳致远。

在货币政策的表述上看□20xx年，货币政策还在强调定向调控、预调微调，并且公开表述中比较避讳降准和降息这两个工具，但是，此次20xx年的政府工作报告，特意强调了综合运用各种货币政策工具，举例还提到了降准、降息，实质上就相当于预示着货币政策的趋于宽松。

随着1月cpi增速创五年新低□ppi持续负增长，市场普遍担心中国经济会陷入通缩。虽然官方表示目前我国还没有进入通缩，但是通缩风险不断加大已成为业内共识，未来宽松政策有望继续加码。

20xx年经济开局形势不佳，央行已经分别在2月4日和2月28日宣布全面降准和全面降息。

中信建投证券黄文涛表示，由于资本外流及实际利率增加以及用以支持社会性支出的财政赤字加大，需要实施较为宽松的货币政策以抵消上述现象所带来的影响，因此可以预测中国今年的宏观经济政策将较去年更为宽松。因此预计，我国将继续下调利率和存款准备金率。

管清友也表示，前短期资金利率仍处高位，制约长端利率下行空间，不利于实体经济融资成本降低，再考虑到外汇占款缺口，预计降准、降息、定向宽松等宽松措施还将轮番上阵。

广义货币(m2)变化：从13%到12%

20xx年政府工作报告，对广义货币m2预期增长12%左右，在实际执行中，根据经济发展需要，也可以略高些。而20xx年

则如此表述：广义货币m2预期增长13%左右。

为什么m2目标下调?民生证券宏观研究员李奇霖告诉本报记者□m2不光是货币宽松就能确定的，它得考虑实体经济的信贷需求，也就是说只有在投资的时候才能拉动货币的增长。当前的经济面临一定的下行压力，房地产和地方政府主导的基建投资都受到一定抑制，也就是说以前撬动货币增长的两个驱动力弱化了。所以□m2有所下调。

朱晓明进一步介绍□20xx年的m2增速目标定为13%，确定方式基本是按照“7.5%左右gdp目标增速+3.5%左右目标通胀+2%的额外增速”，今年的gdp增速由7.5%左右下调到7%左右，通胀目标由3.5%下调到3%，共计下调1个百分点，故而m2增速目标也相应下调1个百分点到12%，总体仍然反映了“松紧适度”的政策取向。

但是，这种下调也预留了空间，增加了一句“在实际执行中，根据经济发展需要，也可以略高些”。李奇霖表示，政府也不想下调太多，否则实体经济融资成本会变得更高，所以又给了这样一个弹性的说法。实际上还是一个稳增长的考虑，也是考量经济增长的动力发生了变化。

值得指出的是□m2增速目标只是一个参照。对于往年的数据，在多数情况下，实际m2增速都超过了“两会”设定的目标。

但是□20xx年一年□m2实际增速开始放缓□20xx年，m2增速仅为12.2%，低于年初“两会”设定的13%左右的目标□20xx年1月□m2同比仅为10.8%，增速分别比上月末和去年同期低1.4个和2.4个百分点，增速创下1986年12月以来的新低，主要是因为经济有下行压力，银行风险偏好收缩时，信用派生存款的力度不够。

20xx年存款保险制度将落地

20xx年政府工作报告指出，推进利率市场化改革，健全中央银行利率调控框架。推出存款保险制度。而20xx年的表述为，继续推进利率市场化，扩大金融机构利率自主定价权。建立存款保险制度，健全金融机构风险处置机制。

中金证券的研报指出，政府工作报告谈到要构建中央银行利率调整框架，当前银行间市场利率高企，主要反映央行货币政策调整滞后，本周央行下调逆回购发行利率、降低slf触发利率，但银行间流动性投放量仍偏低，预计未来央行力度加码，银行间市场利率下行空间大。

对于推进利率市场化，实际上在国务院常务会议上已经提出，并且在不断推进中。

2月28日，央行宣布全面降息，并进一步将存款利率浮动区间上限由基准利率的1.2倍扩大至1.3倍，这是我国存款利率市场化改革的又一重要举措。央行相关负责人还指出，尤其是在存款保险制度即将推出，相关配套改革取得重大突破的背景下，进一步扩大存款利率浮动区间的条件基本成熟。

20xx年，作为利率市场化的重要一步，存款保险制度已经开始公开征求意见。虽然争论很多，但是此次政府工作报告明确指出“推出存款保险制度”，加之外管局局长易纲也在“两会”期间公开表态“存款保险制度应该会于今年实施”，都预示着存款保险制度的即将“落地”。

民营银行放在了金融改革第一条

20xx年政府报告提出，推动具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构，成熟一家，批准一家，不设限额。而20xx年是稳步推进由民间资本发起设立中小型银行等金融机构，引导民间资本参股、投资金融机构及融资中介服务机构。

20xx年“两会”期间，银监会主席尚福林首次宣布了民营银行试点破冰的消息，很快，前海微众银行、上海华瑞银行、浙江网商银行、温州民商银行、天津金城银行成为首批获准筹建的5家民营银行。20xx年1月初，前海微众银行正式开业，随后上海华瑞银行也于2月份试营业。

20xx年新年伊始，前往深圳微众银行考察。今年的政府工作报告在谈到金融改革时，将民营银行的表述放在了第一条的位置，都可见政府对民营银行的重视程度，也可以看出对民营银行降低缓解实体经济融资难、融资贵问题的希望。

建立存款保险制度是发展民营银行、中小银行的重要前提和条件，随着存款保险制度将在20xx年推出，民营银行的发展也将提速。特别是“不设限额”一词，也为未来民营银行的数量创造了更大的想象空间。

20xx年政府还报告指出，发挥好开发性金融、政策性金融在增加公共产品供给中的作用。而20xx年则为：实施政策性金融机构改革。

朱晓明介绍。20xx年虽然狭义财政更为积极有力度，但土地出让金和地方融资平台两块收入的减少将不可避免使得地方财政出现“坍塌”，财政部积极倡导的ppp模式短期可能难以独木擎天，在房地产投资趋势性下行的背景下，要加大基建投资的托底力度，仍需要国开行、农发行等政策性银行的金融支持，预计今年仍可看到政府通过政策性银行以类似psl的方式向基建、棚改、保障房提供金融支持。

管清友也指出，当前，财政收入增长放缓、土地财政难以为继，城投剥离地方政府融资职能。ppp将成为基建投资重要抓手。psl有望继续加码，解决基建投资“钱”从哪来的问题。

政府工作报告具体内容篇二

3、每月进行成本分析，结合标准成本，提出成本改善方案给上级参考；

6、负责建立、实施和维护财务评估制度，包括建立和完善财务评估制度，开展各类财务评估工作(包括新产品定价、产品报价和调价、固定资产投资、项目评估及其他评估工作)

组织实施盘点工作，及时报告处理积压物料，编制物料状况分析，服务生产经营活动，不断改进物料管理工作。

政府工作报告具体内容篇三

当今，全球的经济态势主要表现为经济日益全球化和知识经济对各国国民经济影响的日益深入，下面本站小编给大家分享几篇政府工作报告经济内容，一起看一下吧！

全国政协委员、财政部副部长朱光耀认为，把gdp增长目标设定在6.5%—7%之间，在体现市场经济客观性的同时，也使20xx年当年增长目标同“十三五”规划年均增长6.5%以上的目标紧密连接，有利于提高经济政策调控的针对性和有效性。

“6.5%—7%是一个区间目标，既有底线，也有高线；既有一定的弹性空间，也可以增强工作主动性。”国家发展和改革委员会政策研究室巡视员杨洁说，设定区间目标，首先是要为“十三五”全面建成小康社会打下好的基础。

根据测算，到20xx年全面建成小康社会，实现国内生产总值和城乡居民人均收入比20xx年翻一番，“十三五”期间需要经济年均增长6.5%以上。从经济发展的一般规律看，随着基数抬高、底盘增大，速度会逐步放缓。如果今年增速低

于6.5%，后几年就需要提高增速。为避免压力推后，今年设定为6.5%—7%，可以争取主动。

“事实上，6.5%—7%的增长预期目标，扩大了可接受的经济增速弹性范围，与我国经济增长潜力和市场预期相吻合，避免各种关系绷得太紧，能够起到提振信心的积极作用。”杨洁说。

广大群众的获得感从何而来

根据计划报告□20xx年，我国将全面推进精准脱贫攻坚。

杨洁说，有关部门将支持集中连片特困地区区域发展与脱贫攻坚，启动重点贫困革命老区振兴发展行动计划，加快革命老区开发建设步伐。加大对民族地区、边疆地区脱贫攻坚支持力度。着力改善贫困地区基础设施和基本公共服务，重点解决通路、通水、通电、通网。

“20xx年，我们将贯彻共享发展理念，把增进民生福祉放在突出位置，大力实施精准扶贫、精准脱贫，深化公共服务重点领域改革创新，全力保障基本公共服务供给，使全体人民有更多获得感。”杨洁说。

“精准扶贫可不能光是扶钱，更要扶智。”长期关注农村发展的全国人大代表、河南新乡辉县市张村乡裴寨社区党总支书记裴春亮说，“扶智”更加关键，只有脑袋“富”了，才能让口袋一直富下去。

增进群众获得感贯穿政府工作报告始终，再次印证了以人民为中心的发展理念。“老百姓的获得感源自看得见、摸得着的切身利益。”全国人大代表、海南保亭黎族苗族自治县南林乡罗葵村党支部书记林美娟的视角总是落在百姓的切身利益上。她认为，要让百姓的钱袋子“鼓起来”，真正实现脱贫致富。

“老百姓的获得感源自于经济发展，民生改善，政府自身改革，环境治理，城镇化和扶贫等各个方面。”全国人大代表、海南省政协人口资源环境委员会主任王雄告诉记者，政府工作报告重点提及了扶贫开发工作，不仅拨巨资，而且提出了扶贫新思路和新办法，可以大幅提升百姓的幸福感。

物价水平如何保持稳定

20xx年，我国cpi上涨了1.4%，价格总水平保持温和上涨;ppi同比下降5.2%。

杨洁分析说，ppi出现连续多个月下降，一个重要原因是全球大宗商品价格大幅下跌。据测算，20xx年以来，煤炭开采和洗选业、石油和天然气开采业、石油加工、炼焦及核燃料加工业、黑色金属冶炼及压延加工业共同拉动ppi下降约3.4个百分点，贡献率达到67%。

“20xx年，我国全年cpi上涨1.4%，也受到了全球大宗商品价格下跌的影响。”杨洁说。

不过，杨洁指出，我国cpi上涨幅度较低，并不意味着我国已进入通货紧缩状态，因为居民消费价格涨幅一直为正，而且明显高于美国等发达经济体物价涨幅。

20xx年，预计我国居民消费价格将继续温和上涨，cpi预期目标为3%左右，食品和服务项目价格有可能稳中有升;ppi涨幅预期仍然为负，但跌幅有望缩小。

全国政协委员、香港国际投资商会会长许智明指出，当前，我国人民币虽然尚未完全国际化，但是已经成为国际市场关注的目标;我国游客境外消费增长迅猛，自由贸易区中外资企业得到的投资收益，在最终结算时都要消耗外汇储备;今年m2预计增速为13%，显示人民币仍会有贬值压力，赤字扩

张也说明我们在用明天的钱支持今天的发展。在此情况下CPI指数要稳定在3%左右不容易，需要做更多的工作。

“去产能”还要推进哪些工作

20xx年，针对部分行业产能过剩问题，我国在提前一年完成“”淘汰落后产能任务基础上，再加大力度淘汰了一批过剩产能。

数据显示，20xx年，我国淘汰炼铁产能1300万吨、炼钢1700万吨、水泥3800万吨、电解铝30万吨、平板玻璃1100万重量箱以上。

“化解过剩产能，有利于提升产业竞争力，使更多要素资源得到更好的利用，也为转型升级开拓了空间。”全国人大代表、江苏省经济和信息化委员会主任、党组书记徐一平说。

“解决过剩产能问题，首先要把账目算清楚。”全国政协委员、中国工商银行原行长杨凯生说，只有把账算清了，才能分清各类市场主体的责任，明确哪些是银行要解决的，哪些是社会要解决的，哪些是其他股东有义务来承担的，等等。

杨凯生委员表示，在压减过剩产能过程中，需要遵循两个基本准则，一是要依法办事，依照法律来维护各类市场主体的权益；二是要依靠市场规则。

杨洁表示，积极稳妥化解过剩产能，首先要严格执行相关法律法规。实行严格的环保、能耗、安全、技术标准，严控增量，严肃财政、信贷政策，对达不到相关强制性标准要求的产能，依法责令其限期整改，在限期内未进行整改或整改后仍不达标的，要责令停产、关闭。

徐一平代表指出，过剩产能并不一定就是落后产能。在化解产能过剩中，也应该鼓励龙头企业“走出去”，特别是沿

着“一带一路”，加强国际之间的产能合作，扩展企业转型空间。

1亿非城镇户籍人口如何落户城镇

20xx年，我国新增城镇人口2200万左右，常住人口城镇化率达到56.1%，比上年提高1.33个百分点，非户籍人口落户数量明显增长，城镇化发展实现速度和质量双提升。

“城镇化是现代化的必由之路，是我国发展最大的潜力和动能所在。新型城镇化一端连着供给、一端连着需求，既是供需两侧发力的黄金结合点，也是一个重大的民生工程。”杨洁说。

“推动非户籍人口在城市落户，是推进新型城镇化建设的首要任务。”杨洁表示，20xx年，我国将制定实施1亿非城镇户籍人口在城镇落户方案。

“户籍制度改革的背后是福利制度改革。”全国政协委员、国家发展改革委原副主任杜鹰表示，户籍制度改革问题的背后是城乡两种福利制度的差距造成的。

未来户籍制度会在城乡福利体制差距缩小完善后逐步解决，不仅是简单地解决农民工进城买房的问题，还有很多方面需要改革。

根据初步考虑，我国将加快落实户籍制度改革方案，省会及以下城市要全面放开高校毕业生等群体落户限制，特大城市和超大城市要制定分类落户政策，大中城市要减少落户限制。

政府工作报告具体内容篇四

1、负责编制国税、地税各种报表，每月按时进行纳税申报，

用好税收政策，规避企业涉税风险，依法纳税；负责减免税、出口退税的申报。

2、对公司税收进行整体筹划与管理，每月对纳税申报、税负情况进行综合分析，提出合理化建议。

3、负责增值税发票、普通发票、工程、服务发票等各种发票领购、保管、开具，按规定及时做好发票登记。对异地纳税要开出外出经营活动证明并作登记备查。

4、严格对各种发票特别是增值税专用发票进行审核，及时进行发票认证。

5、负责办理国际业务纳税，各种税款的代扣找缴。

6、规范本地、异地各项涉税事项的核算、管理流程，对发现的问题及时反映。

7、企业所得税财产损失资料的报备，研发费用加计扣除资料报备，按时完成年度汇算清缴。

8、协助上级做好财务管理工作。

政府工作报告具体内容篇五

一、教师备课必须分节备课，每节课按40分钟设计教案。

三、教师必须提前备课三课时；写教后记，提倡写详案。

四、教师备课课时数：以教学常规规定为标准。

五、教师在课堂时间进行考试，必须要在备课本上进行说明，试卷评讲的备课必须要有详细文字说明，否则不计课时。

六、教案检查由教务处组织实施，教研组长具体执行，教案检查完要签字并写明检查日期。

七、教师备课每月检查一次，按节次，进度，质量进行综合，评定等级，并与月考挂钩。

八、教案检查中，教务主任进行抽查，予以督促。

九、教师备课的检查结果以书面形式予以通报。

教案评定等级及奖励方法

一、评级办法

1、教导处每月检查教案时，分a□b□c三等给予教案评级。

2、符合如下要求的评为a级：1能分节次备课；2不差节次；3教案为详案；4环节齐全；5对重难点突破有教学设计；6字迹工整；7体现新课标精神。

3、凡属下列情况可评为b级：1能分节次备课，但节次与应备节次不符；2环节基本齐全；3部分为简案4对重难点突破无教学设计，把握不准确。

4、凡属下列情况评为c级：1备课看不清节次，2节次相差五节以上。3无教学环节4字迹潦草。

5、教师备课的等级评定应有一定比例□a级不少于组内教师的30%□b级不少于50%□c级不少于20%，如确为c级者并入b级，也可适当增加a级比例至40%。

二、奖惩办法

1、对教学评定为a级达到教师视为教学备课优秀，在月考评

中给予奖励，全校通报表彰(a级教案须各教研组长会议)。

2、对教案评为**b级**的教师，视为教学备课合格，如一个教师一学期教案评比无一次合格者，年终不能评优。

1、每周二教研组活动时检查。

2、检查教案的内容是：

(1)熟悉教学大纲，熟悉教材，熟悉学生

(2)明确本节课的教学目的、任务和内容

(3)确定教材的重点和难点，指定教学的具体措施

(4)合理安排课堂教学结构、内容，选择适当教法

(5)教案完整规范、详略得当

(6)重视双基教学，突出重点，分散难点，抓住关键

(7)概念准确，论证严谨，论据可靠，注意理论联系实际

(8)具有教育性，寓思想政治教育、愉快性教学于教学之中
教案检查有利于教学情况、进度掌握、教学的改进与教学质量的提高，教学目标的贯彻执行。

建立维持正常教学秩序，做好教学常规管理工作，抓好教科
研工作，是提高教学质量的保证。

一、备课要求：(30分)

1、认真钻研教材，了解学生实际，备好每一节课，要求假期中通读教材，开学前备好三课时课，平时备课三课时。

2、备课时数。备课采用手写形式，全备本学期所有课时数。新授课要求备详案，练习课、复习课、略读课等均有备课。并写好教学反思。

3、确定课时教学目标。教学目标必须根据课程标准、教材和学生实际，准确、具体、恰当，体现三维目标，突出重点和难点。

4、设计教学过程和方法。根据教学任务设计教学过程，教学过程应详细而完整，紧紧围绕教学目标。根据教学实际选择教学方法，根据学校现有条件选择教学媒体。

5、板书设计和作业(活动)设计要围绕教学目标，有利于巩固和反馈。

6、每课教完后要写教学反思，及时总结教学的成败优劣和提出改进措施，教学反思字数不少于80字。

考核办法：教导处每学期对备课集中检查四次，其他时间为抽查，采用定期与不定期相结合的办法对备课情况进行了解，每次检查中撰写认真、环节齐全、教后反思撰写突出的计全分，撰写简单，有明显应付现象的，书面提出批评，扣除1-3分，教案重备。脱备一节扣1分，教学反思缺一个课时扣0.5分。

二、上课：(20分)

这是教学的中心环节，要求是：

1、做好课前准备。熟悉教案，理清教学思路，准备好教材、教具等。预备铃响后，任课教师必须在教室门口候课，督促、检查学生做好课前各项准备工作。

2、明确教学目标。教师要通过适当的形式和方法让学生明确

教学目标，并将其转化为学生的学习目标，增强学生学习的目的性和主动性。

3、围绕教学目标组织教学。努力落实三维目标，科学呈现教学内容，抓住关键，突出重点，突破难点，落实基础知识、基本能力和基本方法，不出现科学性错误。

4、贯彻学生主体原则，坚持启发式、讨论式教学，课堂讲解明白易懂，教学过程清晰有序，教学方法恰当合理，课堂气氛积极活跃，教学反馈及时有效，倡导自主、合作、探究的学习方式，加强学法指导，注重培养学生良好的学习习惯。

5、既要面向全体学生，又要关注学生的个体差异，重视对学习信心不足或学习有困难学生的辅导，促进学生全面发展。

6、要根据教学实际使用多媒体上课，科学合理地运用现代教育技术手段。（每班每节课要登记使用多媒体情况）

7、教师上课精神饱满，教态大方，语言规范、清晰、准确，速度恰当，富有启发性和感染力，精心设计板书，书写规范。

变相体罚学生。

9、无特殊原因，每个科任老师严格执行课时任务，严禁上自习课。

考核办法：根据校领导巡视或随堂听课情况进行得分。教导处安排校领导每天进行一次随机巡课，巡课中如发现空堂，任课教师每次扣10分，空堂10分钟以后按误课处理，一次性扣除5分，如有教师未经教导处允许随意调课，则调课双方教师各扣5分，如发现教师上自习课，上课迟到或早退，会客，接听手机等每次扣2分，如发现教师体罚学生 扣5分。随堂听课课后查备课，不备课上课或与教案不符，扣5分。

三、作业批改与布置：(30分)

1、精心选、编作业。布置作业目的明确，有较强的针对性。作业的数量和难度适当，符合学生实际，既有统一要求，又有符合优秀学生和学习困难的学生实际的选作题。作业形式多样，减少机械抄写的作业。

2、指导学生按时、认真、独立完成作业，培养良好的作业习惯。对学生作业的书写应有明确要求，字体端正，字迹清楚，书写格式、步骤符合规范要求。对不认真完成作业的学生应及时了解情况，给以教育和帮助。

问题要注意分析，做好记录，及时指导。

4、认真讲评。针对学生作业中存在的共同性问题要及时讲评，引导学生分析原因，指导学生解题思路和方法，帮助学生总结规律，及时订正；对个别特殊学生的错误，要做到面批，有针对性地进行辅导。

1、每学期不少于四次作业检查，出现错批、漏批、学生未订正错误每次扣除1分。

2、每次月查至少有5次的作业批改错题分析，没有记录分析缺一次扣1分。

3、无书面作业的技能科教师将取全体教师的平均值，任两门学科以上的教师主查主科作业，兼任学科作业批改给予附加分5分，批改及时认真的酌情加1-5分，无批改或不认真的酌情扣1-3分。

四、质量测评(10分)(附加分)

1、语数教师应对每个单元阶段的教学效果进行阶段检测，并对每次检测进行认真批改，等级登记和质量分析。

2、检测要求教师要严密组织，严肃考纪，认真监考，杜绝作弊现象，认真阅卷，公平公正，讲求可信度。

3、质量分析要针对检测结果作有针对性的分析，并提出整改措施。

4、检测后要作好试卷校对和分析，总结得失，分析原因，讲求

一测一得，期末检测还要撰写详细的卷面分析。

考核办法：

1、月查时教师要上交阶段检测试卷和质量测评分析手册。

2、试卷批改和分析手册随进度，批改、分析不及时一次扣2-3分，试卷无校正，分析简单扣1—2分。

五、教研活动(20分)

1、考勤。组员能积极参加各项教研活动，除公假外出，缺勤一次扣1分。

2、听课。组内教师每周听课不少与2节，全学期普通教师听课不少于36节，教研组长不少于60节，校长和教导主任不少于60节，听课后能积极参与评课，并撰写听后反思。听课记录不完整、听后反思撰写不认真者扣2分。

3、积极承担教研活动任务，能在各部门的组织下开展各项工作，服从各部门的工作安排，乐于接受，不推诿，保质保量完成各部门交给的工作。工作完成不及时、不认真者扣3分。

4、教师成长记录袋。建立教师业务档案，要求教师每月至少写一篇读书摘记，一篇教育随笔，一张钢笔字和简笔画作品。每学期至少读一本教育专著，写一篇读后感，执教一节

公开课，写一篇论文或者做一个教学案例分析，一个教学设计，一份教学质量分析报告。（此为期末检查内容）记录袋整理按a□b□c三个等第划分，分别给分为5、3、2分。

- 1、学校安排专门人员轮流进行课堂检查，每天至少检查两次，并对检查情况做好记录。
- 2、检查采取走班的形式，要将所检查的教师的授课过程进行详细的填写。
- 3、值班教师要将检查表一式两份，一份张贴在学校公示栏，另一份要上交学校存档。
- 4、教育教学活动中，教师要面向全体，做到有组织，有纪律。若发现学生有空堂，应及时与相关部门取得联系并及时通知家长。
- 5、值班教师在检查的过程中必须公正无私，记录要规范详细，按照检查表的项目如实填写，如果发现弄虚作假的追究检查人的责任。

政府工作报告具体内容篇六

在“20xx年重点工作”这一部分，围绕着“深化金融体制改革”这一主线，就金融监管体制、利率和汇率市场化、金融机构改革、多层次资本市场、互联网金融、普惠金融和绿色金融、打击非法集资等多个方面提出要求，很多提法值得细细解读。

总体来说，对20xx年金融工作的部署，进一步强调“金融监管”与“金融创新”两方面并驾齐驱、互相促进，共同推动我国金融体制改革，维护金融稳定，防范金融风险，提升金

融服务实体经济的效率。

一是明确监管改革方向。

为适应金融业发展的实际，我国金融监管体制改革有两种途径，即“职能整合”和“机构整合”。职能整合，是指以“双峰监管”模式为参考，围绕加强和完善宏观审慎监管制度这个重点，将“三会”承担的宏观审慎监管职能集中到央行，“三会”集中精力负责行为监管。而机构整合，是指参照“双峰监管”模式，由央行负责货币政策与宏观审慎监管；在“三会”的基础上，组建金融监管委员会，统一负责行为监管，促进行为监管的统筹协调。这两种改革途径，可以单独实施，也可以合二为一。应该说，改革的实质在于职能整合。

二是关注重点监管对象。

近几年，我国在构建多层次金融市场、大力发展互联网金融、民营银行全面开闸等多方面，都有付诸实践，取得一定成效，同时也出现了一系列不可忽视的问题。尤其是在互联网金融领域，金融诈骗、非法集资等现象层出不穷。金融监管有必要与时俱进，构建与新生的金融事物相匹配的监管制度，进一步完善相关法律法规，加强政府相关部门与金融监管部门的合力监管，以适应日新月异的金融业发展需求，维护金融消费者合法权益。报告提到“规范发展互联网金融”、“扎紧制度笼子，整顿规范金融秩序”、“严厉打击金融诈骗、非法集资和证券期货领域的违法犯罪活动”，突出了对资本市场、货币市场、互联网金融等重点领域监管工作的重视。20xx年，将是互联网金融告别野蛮生长的“规范发展年”。

三是探索监管有效途径。

报告中提到“推进股票、债券市场法制化建设”、“建立巨灾保险制度”、“加强全口径外债宏观审慎管理”等，为之

后如何具体开展实施金融监控、做好金融风险防控工作，指点迷津，明确措施。有效推动金融监管，必须围绕“三张清单”来解决问题：从政府角度上，要拿出“权力清单”，明确政府该做什么；从企业角度上，要拿出“负面清单”，明确企业不该干什么，把握风险底线；从市场角度上，要理出“责任清单”，平衡宏观调控与市场规律的“两只手”。总之，主要的目的是“坚决守住不发生系统性区域性风险的底线”。

第一，优化利率市场化下的金融市场。

利率市场化后，金融市场的开放度大大提升，市场利率的频繁波动将成为常态，进而导致本外币利差出现更为频繁的波动，推动资金的跨境流动，外部金融环境对国内金融市场的影响将随之增强。报告提出“继续完善人民币汇率市场化形成机制，保持人民币汇率在合理均衡水平上基本稳定。”实际上是希望在“大众创新，万众创新”的时代背景下，我国金融市场构建的创新要抓住利率市场化对我国跨境收支、国际贸易等业务带来的优势，积极探索自贸区为企业设立本外内外互通的自由贸易账户的经营模式，增强跨境资本流动的稳定性，有效降低企业融资成本。

第二，强调银行业金融机构改革的重要性。

报告再次强调，深化大型商业银行和开发性、政策性金融机构改革，发展民营银行。对此，作为我国金融业的中坚力量，商业银行应主动摒弃“规模情结”，确立差异化发展战略，通过转型不断优化业务结构和盈利结构，实现新的发展和跨越。通过战略定位差异化，制定差异化发展战略，形成符合自身资源禀赋和能力的商业模式；业务结构综合化，更多发展财富管理、交易金融等非信贷业务，调整客户结构，提高小微企业客户和个人客户比例，借助优势产品的研发，提高非利息收入占比；运行模式轻型化，构建起资本消耗少、风险权重低、更安全可控的资产与业务体系，建立更高效灵活的公司治理架构和机构网点体系；发展思维网络化，运用大数据、

云计算、物联网等技术，深入分析客户消费模式和风险偏好，提供更加贴近客户需求的金融产品。同时，积极进行金融创新，探索投贷联动，为实体经济提供综合化和差异化的服务。

第三，重视普惠金融和绿色金融的发展。

在过去，由于农民缺乏抵押物、农村地区信用评级较低、农村金融网点缺乏等因素，对于我国这样的一个农业大国而言，融资难、融资贵一直困扰我国农村发展和中小企业成长。20xx年，随着供给侧结构性改革进入“攻坚战”，“三农”企业和小微企业融资难的问题亟需得到缓解。一方面，要通过在农村地区加快设立农村合作金融机构以及民营银行、村镇银行等，增加农村金融服务机构的数量，同时结合互联网金融等方式，提高农村金融的服务水平和效率，构建多层次、广覆盖、适度竞争的农村金融体系；另一方面，加快土地制度改革，使农民土地使用权、宅基地等作为抵押物的成为可能，增强金融服务的可获得性，更好推动普惠金融发展，助力精准扶贫工作。

绿色金融是我国从资源和环境消耗型经济发展转化为以技术创新为引导的绿色经济发展的动力源。在环境保护推动可持续经济增长的过程中，发挥绿色金融资源配置作用至关重要。以绿色产业、绿色经济为切入点，研究制定差异化的绿色金融政策，是当前金融机构支持绿色产业发展的方向。下一步，应尽快建立绿色金融相关的法律体系，将上市公司披露环境信息、强制性环境责任保险等纳入其中。银行业机构应主动构建绿色金融体系，发展绿色信贷，推动绿色债券。同时，强化财政和金融监管部门对绿色金融产品的支持力度。

共3页，当前第3页123

政府工作报告具体内容篇七

- (一) 清楚的销售团队价值规划和目标。
- (二) 销售团队经理为销售团队提供动力。
- (三) 具有行之有效的增加价值系统。
- (四) 有效的发挥销售能力的销售组织结构
- (五) 销售团队具有适合目前和未来发展需要的能力。
- (六) 良好的销售人员的个人发展。

关于销售配额分配的提议

公司分配销售指标给销售人员时，一定要让大家感到公平。

- 1) 高职，高薪，高销售指标；低职，底薪，低销售指标。
- 2) 根据不同的区域市场，确定不同的销售增长率；对于高增长市场，高销量指标；低增长市场，低销量指标。
- 3) 注意销售人员劳动量的平衡。如果两个业务员指标一样，而一个要付出的劳动量是另一个的一倍。那么就失去公平了。

销售额的分配程序：

- 1) 销售经理在成员在预测的基础上，销售经理还要考虑公司管理层对增加销量的要求，把二者结合起来，算出总销量指标，并获得上级批准。
- 2) 召集销售人员，一起来讨论怎样分配总销售指标，形成每个人的销售配额，为了指标的分解既符合各个业务员的实际又促使他们为更高的目标奋斗，销售经理要从战略和公司竞争优势来分析事实，确定同往年比较必须的一个一般销量增

长率。（让业务员列出他们的客户和市场增长点，对销售人员实现这些客户和市场增长点时需解决的恩体，要和他们一起来策划解决问题。）

销售方案内容

销售配额分配下来后，最主要的就是销售经理要明白业务员要采取什么行动以确保他们达到销量指标。这就要确定自己的销售方案了。

1) 销售区域的划分：

销售经理以文件形式，明确每位业务员的销售区域和客户。这样，处理潜在客户和新业务时，不会在业务员之间出现混乱和重复拜访。也使得销售人员固定在某一地区的某些客户身上。如果不划分，业务员对自己的工作就不能精耕细作。

2) 销售区域的机会和新增长点。

销售人员通过分析，确定来年增长销量的主要机会在哪，从而明确为把这些机会变成现实要采取哪些措施。

3) 为实现增长点，主要开发哪几个客户和推销拿几种产品等。

4) 对主要目标和任务要落实具体的时间，落实到每个季度上。这样销售人员可以在每个阶段，集中完成阶段性目标，同时有利于销售经理的检查和控制。

5) 销售费用的预算。

6) 销售计划的执行和控制。

销售计划是用来衡量实际销售过程的标准。销售经理要不断地与业务员接触，检查工作实行情况。

个人业绩计划工作内容包括（销售人员个人销售区域任务描述，要达到的指标，特殊客户的销售目标，个人主要的工作重点，个人知识技能培训等。）这个工作计划为业务员的工作进度提供持续的推动力，是衡量每个销售人员的极好的工具。

个人业绩计划内容对销售经理又两个优点：

- 1) 销售经理做为职业教练和顾问对部下
- 2) 业务员对销售经理做的工作评价反馈，有利于管理工作的改善。

销售人员个人业绩方案的制定和有效实施，包括3个点：

- 1) 确定个人业绩测评项目
- 2) 与个人面谈
- 3) 业绩方案会议。

确定个人业绩测评项目的6个方面：

- 1) 业务量和产品目标。包括配额或个人产品或服务期望的销售目标。个别客户的特殊销售目标和新业务期望的特殊目标。
- 2) 营销目标：如何完成销售配额，确定对公司的资源或人员的使用，以及希望如何，何时从经理那儿获得对重要访问或关键客户情况的帮助，包括销售经理的授权，责任和支援。
- 3) 区域管理目标，这方面确定业务员自己如何管理他的区域和销售努力，这也是通过区域客户目录，确定特别的区域任务时，估计预算和开支，确定所有的报告和预测，能完全准确的被销售人员执行。

4) 顾客满意目标。销售人员如何管理顾客服务，不能低于某一标准，以及对竞争者或不满意顾客的处理。

5) 个人和职业发展目标。明确希望销售人员行为和价值取向，在此方面，强调肯定态度和精神的重要性，概括每个人必须如何沟通和处理好和支持人员，客户，团队的关系，明确公司不断进行培训和技能的提升要求。（销售经理也可在产品更新换代，行业或业务技能，时间管理，个人销售技巧等，对销售人员的个人改善，特别提出一些期望，可以通过特殊培训项目书或自我研修等，提出业务员需要完成的培训目标。）

6) 其他计划 and 责任。这方面使销售经理和销售人员能够认识到来年要改善的其他技巧或行动，例如公司职业生涯和发展期望，其他公司则希望销售人员对行业或团队的投入或对初级业务员的培训帮助。

1. 群体文化的建立与渗透。

群体文化的建设，可以使得所有团队成员，能正确了解团队的意图和远景，可以产生团队凝聚力。

2. 核心决策队伍建设。

团队的决策必须有几个核心领导层来进行协商和统一。人太多不利于现成统一思想，人太少不利于公平决策。因此，必须现成一个相对稳定的决策队伍，这样更利于管理。

3. 注意合理引导“拉帮结派”。

人必定是群体动物，“拉帮结派”也很正常，只是我们必须要进行合理的引导和控制，这样更容易进行管理，简单来讲，管一些帮派头目比管很多没有“归宿”的人群容易的多。

4. 唤起各成员的希望和热情。

希望是前进的力量，热情是前进的动力。在进行团队管理时，必须采取各种措施，激励团队各成员的希望和热情，这样就可以唤起团队前进的力量和动力。

5. 团队任务的“物料清单”配置。

对团队的每一项任务进行细分，现成一个个明细的“物料”单，让所有成员知道物料的内容和需求时间，这样可以使各成员明白自己的任务的主要性和时间要求。可更好进行“生产”计划，也可有效进行同步工程。

6. 具体工作岗位要求设置清单的准备。

工作岗位要求清单，可以明确定义各岗位自责和要求。这样更有利于人才的选拔和培养，使得每个成员都能将其“运用”到合理的位置，并产生应有的效力。

7. 团队的推广和宣传。

建立团队的知名度，就必须对团队进行有效而长期的宣传和推广。一个团队只有被关注，才能产生更大的价值。

8. 危机的处理和应急措施。

团队在运行的过程中，难免会遇见这些或那些的危机，那么面对团队危机，我们必须做好如下事项，依次确保危机产生的损失最小。（1）成立专门的小组来统一调度和面对相关人员推出的问题。（2）统一口径，可更方便处理事情造成的影响。（3）主动承认错误或失误，并寻求相应的补救措施，依次控制相应的局面。（4）建立事件调查小组，对事件进行彻底审查，寻找问题的根源和本质，以便更好处理问题。（5）建立信息披露机制，对有关事件信息进行正面公开的披露，

让相关涉及者能正确的认识事件的实时性。（6）组建相关的公益机制，现成长期的监督机制和帮助机制，更好的树立团队形象，提升团队美誉度和忠诚度。

9. 团队成员的培训。

团队整体实力的大小取决于团队能力最低的成员，因此必须对团队成员尽孝游目的有计划的培训，依次弥补团队成员自身存在的不足，并提升团队整体能力。

10. 公关关系的处理。

公共关系是影响团队发展的主要阻力和推动力，只有合理处理好公共关系，才能使得团队获得相关主管部门的大力支持，将助力转换为动力。

11. 考评制度的设置。

人是慵懒的，所以必须对每个团队成员进行有效的考评，才能了解各成员的努力程度和绩效，从而产生高效率。

12. 资料的存档和管理。

资料的存档和管理是团队文化建设的最基本手段之一，也是所有事件进程速度检测以及效果评估总结的重要依据。

13. 案例收集和分享。

案例收集和分享是进行员工培训的主要实践依据。从中可以总结更多的经验和知识，为以后的工作提供借鉴价值。

14. 鼓励成员间的交流。

只有交流才能产生思维的火花，才能产生操作的灵感，才能有效解决彼此的误会，也能很好的现成统一思维。从而可以

产生更加友好团结的团队氛围，并提升各成员的合作默契程度。

15. 现成凝聚力。

凝聚力是团队各成员团结的重要依据之一。因此，团队管理者必须提供各种方法和措施，来现成团队凝聚力。

16. 进行同步工程。

同步工程可以很好的缩短任务“生产”周期，并提高“生产”效率。

17. 控制涣散的思想。

思想的可以相互影响的，当一些团队成员产生涣散思想和消极思想时，必须进行有效控制，以免传染他人，影响其他成员的积极性。

18. 制造积极响应。

当某些成员出现涣散思想和消极思想时，我们可以想办法制造积极思想，依次来影响消极和涣散思想的人，使其产生真面影响，现成和激发积极性。

19. 强调危机带给所有成员的影响。

竞争的加剧，使得我们随时随地都面临着各种危机。所以我们必须使得每个成员知道危机随时可能吞噬我们的一切。因此激发各成员不断努力，不断超越。

20. 奖惩分明。

对工作进行评价的目的在于怎么激励成员，让其产生积极性。那么我们必须对每位成员的效率绩效有效公正的惩罚和奖励。

惩罚是告诉当事人应该努力，不然会挨打。奖励是告诉当事人应该更加努力，努力就有回报，更加努力将会有更大的回报。