

乡镇领导个人调研报告 乡镇中层干部竞聘演讲稿(优质5篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么演讲稿怎么写才恰当呢？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

乡镇领导个人调研报告 乡镇中层干部竞聘演讲稿乡镇干部竞聘演讲稿篇一

大家好!首先感谢组织和领导为我提供了一次难得的学习、锻炼和提高的机会，也感谢同志们对我的理解、信任和支持。

一方面我认为自己具备担任副主任所必须的素质。

一是有吃苦耐劳、默默无闻的爱岗敬业精神。

二是有虚心好学、开拓进取的创新意识。

三是有严于律己、诚信为本的优良品质。

四是有雷厉风行、求真务实的工作作风。

另一方面我认为自己具备中层竞聘所必须的能力。

一是有一定的政治素养。我注重政治理论知识的学习和思想意识的改造，尤其是注意收集报纸杂志上有关大政方针政策的信息和动向，因此能够始终保持坚定的政治立场和较高的政治敏锐性。

二是有一定的工作经验。我深知农业和农村工作的重要地位，熟悉中心的职责、任务和规范，清楚中心工作人员所必备的

素质和要求，也逐渐总结出了一些工作方法和策略，可以胜任中心副主任的工作。

三是有一定的组织协调能力和管理能力。

五是有一定的文字驾驭能力和语言组织能力。

接下来，我简要谈一下对竞聘岗位的看法：

首先要搞好角色定位，努力实现“两个转变”：一是要实现由普通机关干部向副主任的角色转变，当好主任的助手。在党委政府的正确领导下，协助主任带领中心全体干部思想上同心，目标上同向，行动上同步，事业上同干，发挥出整体优势。二是要实现由原来的“领导怎样说，我怎样办”向“我认为应该怎样去办，怎样办好”的思维方式转变，对自己分管的工作要做到认真负责，心中有数，有计划、有安排、有步骤、有措施地落实到位。

其次，在工作实际中争当“四员”：

一是献计献策，当好“咨询员”。

1、大力宣传农业区域优势和商品优势，搞好农业优势产业项目的包装，争取上级对**的更大投入。加强农业基础设施建设，提高农业生产和管理水平，促进优势产区率先基本实现农业现代化。

2、以农村“三村建设”为主导，加强集体经济的发展，加快农业科技应用的推广步伐。对于农民采用股份合作制形式兴办的经济实体，要积极扶持，正确引导，逐步完善。

3、利用党和国家加快西部特色农业发展的契机，立足我镇实际，以市场为导向，以科技为支撑，以三大农业支柱性产业为重点，以富民兴镇为目标，推进农业产业化年的发展步伐。

4、充分利用我镇现有条件，和出国留学的作用，加强信息网络建设，加快农业信息传递，提高农产品信息服务水平，引导农民步入市场经济的健康轨道。

二是立足本职，当好“服务员”。

三是搞好关系，当好“协调员”。

四是加强管理，当好“管理员”。

各位领导、各位同事，以上主要谈了我在中层干部竞聘演讲后的工作思路，不管此次竞争成功与否，无论最后的结果如何，我都不会辜负组织对我的关怀和希望，在大家的帮助和支持下，不论在什么工作岗位，我都会勤奋努力。

乡镇领导个人调研报告 乡镇中层干部竞聘演讲稿乡镇干部竞聘演讲稿篇二

首先，非常感谢各位领导和同志们给了我参与这次竞职演说的勇气和力量。我竞聘的是中层干部职务，希望大家多支持我！

我叫应届毕业生_x□今年29岁，中专毕业，参加工作11年多，在储蓄部门先后从事储蓄员、综合和所副主任工作，现任_市_储蓄所副主任。

当我在这挑战与机遇并存，成功与失败同在的讲台上时，我的内心十分激动，同时也多了几分不安。强烈的事业心和责任感又一次次告诉我：我热爱工行事业，身为工行人，就该为工行的发展和腾飞作贡献，我把工行事业当作实现自我人生价值的目标，使个人追求与集体利益一致起来。

总结11年多的储蓄所工作，在行领导和同事们的关心、指导和帮助下，在储蓄部门多岗位的锻炼，经过自身的努力工作，

使我具有端正和认真负责的工作态度，熟练的业务技能，丰富的工作经验和较强的工作能力，具备了一名所副主管应有的素质和要求。

如果我竞聘成功，我的工作思路是：

第一，以“勤恳务实、勇于创新”为信条，加强学习，提高自身素质。一方面加强政治理论知识的学习，不断提高自己的政治理论修养和明辨大是大非的能力。另一方面是加强业务知识和业务技能的学习和更新，在工作实践中辩证的看待自己的长处和短处、扬长避短，团结协作，不断充实完善，并加强学历教育，力争在3年内取得福建电大的大专毕业文凭，使自己更加胜任本职工作。

第二，以扎实的工作，锐意进取的精神，当好所主任的参谋和助手。在工作中既要发扬以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，又注重在工作实践中摸索经验、探索路子，多请示汇报，多交心通气，积极协助所主任做好人员思想、调配工作，认真落实储蓄所的各项规章制度，尤其是加强内控制度和安全防范制度执行及责任制落实情况的监督检查。

第三，以吃苦耐劳，求实创新的态度，找准工作切入点。在金融体制改革不断深化，银行业竞争日趋激烈的形势下，要保持存款的增长，将是一项长期而艰巨的任务。因此，我将以协助所主任集全所之力完成支行下达的各项目标任务为己任，把坚持开展以客户为中心的优质服务作为组织存款的重要手段，在巩固现有客户资源的前提下，充分调动员工的积极性，在创造良好的社会形象的同时，提高工作效率，尽量方便客户，让客户能主动上门寻求服务，走上良性循环、健康稳步发展的行列。

如果我竞聘成功，我的处事原则和风格是：

要做好储蓄所的工作，离不开严格规范的管理，更离不开每

位员工。因为，客户对工行的满意度是从员工的满意度开始的，并与员工的满意度成正比例发展的。为此，我会协助所主任努力提高每位员工的素质，尽力满足员工的合理要求，建立奖惩激励机制，调动员工的积极性和创造性，建立融洽的人际关系，多层面、多角度地善待员工。努力做到大事讲原则，小事讲风格，共事讲团结，办事讲效率。对同事多理解，少埋怨；多尊重，少指责；多情义，少冷漠。以共同的目标团结员工，以自身的行动带动员工。在与员工交往中凝聚合力，增强员工的集体荣誉感，在工作中形成动力，使我们成为一支充满活力和战斗力的集体。

如果我竞聘成功，当前的工作重点和具体措施是：

目前_x市储蓄网点平均余额为3300多万，就_储蓄所而言，目前余额为1900多万，虽然仅今年就增长了600多万，但仅凭日前存款所创的利润还不足以支付店面租金、设备费用及员工工资。因此，我将积极协助所主任立足于稳定增长存款余额，着力于求实创新，拓宽渠道，寻求新的利润增长点，在为客户提供优质、快捷、高效的金融服务的同时实现银行资金利润的最大化，达到“双赢”的局面。

举措一：扩大知名度和影响力，积极争取市场份额[]_x储蓄所地处_商业闹市区，周边商家林立，同时也面临着其他多家银行储蓄网点的竞争。新址的搬迁及设施的更新和完善，使综合素质一流、功能完备的_所完全具备了成为_开发区及至周边区域客户首选金融网点的实力和条件。我们将以此为契机，主动出击，组织员工到附近居民点及各商家，调查了解资金流向、客户分布等情况，从中获取大量的第一手客户资料。同时，积极上门宣传与柜面宣传相结合，为客户提供各种快捷、高效的金融产品和服务信息，树立工行技术领先、网络齐全、实力雄厚的形象，扩大知名度和影响力，建立_所与广大客户之间相互信任、互惠互利的关系。

举措二：迅速扩大个人金融业务，提高服务含金量。把卡业

务作为一项重要业务来抓，充分调动全体员工办卡的主观能动性，按照“谁办卡谁受益”的原则，想方设法扩大自身的卡业务量，以借记卡的发展来促进储蓄业务的发展，以储蓄业务的发展来带动卡业务量的提高。

举措三：拓展中间业务，举措四：要充分抓住节假日期间揽储的黄金时机，进行周密布署，定点、定人开展切实可行的营销活动，以取得宣传和增储的双丰收。总之，在日常工作和生活中，要特别注意信息的收集和分析。想的到才做的到，才能最大限度的挖掘潜在客户，促使存款的快速增长。

我没有辉煌过去，但我将把握好现在和将来。这次若能竞聘成功，我将以此为新的起点，在以后的工作当中，励精图治，立足本职，钻研业务，勤奋工作。在求真务实中认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现价值，在市场竞争中完善自己。胜固可喜，败亦无悔！

谢谢大家！

乡镇领导个人调研报告 乡镇中层干部竞聘演讲稿乡镇干部竞聘演讲稿篇三

大家好！非常感谢党工委、办事处为我们提供了这样一个互相学习、相互交流的机会，同时也是一个展现自我、公平竞争的舞台。

首先做一下自我介绍：我叫xx，现年xx岁，中共党员，19xx年xx月在xx镇参加工作，至今xx年整，xxxx年之前，我一直在xx办工作；20xx年9月至今，我先后在xx办、xx办、xx办、xx办这几个部门担任部门副职。

第一、有较为丰富的工作经验

参加工作xx年来，我有在多个部门工作过的经历，这让我积

累了书本上无法学到的宝贵经验，同时，多年在基层工作，也培养了我吃苦耐劳、坚强刚毅的品质；让我学会了组织与协调，懂得了同志间的关爱与支持。

第二、拥有端正的学习态度

只有坚持不断的用新知识、新理论充实自己，才能满足新形势、新任务对我们提出的新要求，才能做到与时俱进，不断创新。这是我对学习的认识，同时，也是我对学习的态度。

第三、具有强烈的责任感

在其位就应谋其职，就应该不断进取、开拓创新，这是义务、更是责任！为此，我始终踏踏实实，兢兢业业，力求把工作做得尽善尽美。

第四、善于团结同志

有了在多个部门工作过的经历，让我深深感受到了团结的力量，一个部门只有团结一心，才能在工作业绩上取得突破，勇创佳绩。

如果这次我能走上中层正职的工作岗位，我定会在新的工作岗位上，展示干部新形象，再创工作新佳绩，为东区建设和祭城发展倾尽全力，绝不辜负各位领导和同志们对我的期望。

谢谢大家！

乡镇领导个人调研报告 乡镇中层干部竞聘演讲稿乡镇干部竞聘演讲稿篇四

大家好！

记得有这样一句名言，‘自由意味着责任’。做为农行人，

我们每个人身上都扛着无比艰巨的责任!今年_月__日,中国__银行股份有限公司正式挂牌;从这一天起,__站到了发展从未有过的一个新高度,开始了一个史无前例的新里程!从这一天起,用行动,用汗水,为农行铸就一座光亮闪耀的里程碑,便是__人在新的历史时期的神圣使命与责任!

今天的我,便是为责任而来!与同志们励精图治,创新发展,坚持科学发展观,创新经营机制,凝聚核心竞争力,为__发展的里程碑,刻上一段耀眼的辉煌!

下面介绍一下本人的基本情况。我出生于19__年7月,19__年12月参加__工作,20__年参加民革组织,大学学历,先后在__担任出纳、会计、综合柜员。__年底,我通过竞聘上岗,成为现江南支行负责人。

一、竞聘理由

1、我志存高远,希望实现人生价值的亮丽。根据市分行提出20__年以支行支行副行长竞聘演讲稿价值创造为核心,加快业务发展为主题的工作会议精神,我行也积极响应市分行的号召,作为农行一员的我更是要与农行的荣辱与发展心连心、共命运。要为农行在同业里立于不败之地,更为农行自身的加快发展,早日实现存、贷款及中间业务收入三大目标而努力。为此,我要发挥自己的特长,诠释和展示人生价值。我想我是有这个能力和信心实现农行事业与人生价值的双赢。

2、我有较好的组织管理能力和大量拓展客户拓展市场的营销经验。我勇于接受新事物、乐于迎接新挑战、善于抓住新机遇。担任江南负责人6年多,通过考核办法的制定,调动了员工的积极性,本网点也从一人营销转变为全员积极营销的良好氛围。人多力量大,从此江南支行迅速发展壮大,在资源少而竞争白热化的江南区块,各项业务发展在江南同业中均遥遥。存款总量从__年底1000万增加到目前的28000多万元。

国际结算量也从__年底48万美元增加到08年底3267万美元。所在网点被评为市分行先进单位和外币储蓄十佳。本人也被省分行评为储蓄超亿元先进个人。

3、我有较好的社会基础和人脉资源。我作为银行负责人，工作中也与政府各部门、企事业单位广泛联系，建立了亲密友好的人脉网络，这些，都使我在营销存款等方面，具有难以比拟的优势。

4、我具有丰富的银行工作经验和能力，可以更好的开展以后的工作。有人说，经历是一笔宝贵的财富，我入行后，工行支行副行长竞聘稿先后从事过很多岗位的工作，不同岗位的工作经历使我积累了不同的能力，在担任每个岗位期间，我都取得了较好的成绩，特别是在我担任江南支行负责人职务期间，我拓宽了思路、开阔了眼界，增强了大局观念，积累了丰富的营销经验，各项能力得到了淋漓尽致的发挥，政治素质得到不断提高，为今后开展工作奠定坚实的基础。

因而，如果我有幸获得各位的信任与支持，走上副行长的岗位，我愿竭尽所能，呕心沥血，为我行的发展，为我们自身的前途命运做出积极贡献！

二、工作目标和措施

第一，要竭尽全力抓好存、贷款等各项业务的营销工作。

1、我将发挥自身优势，协助行长做好对公存款的营销。作为副行长，不仅要切实配合、支持行长的工作，当好行长的参谋助手，还将积极发挥自己的社会关系，及时走访对公客户，摸清客户存款结构，更好地维护和拓展对公存款。投入更大的工作热情和工作能力，协助行长做好对公存款工作。

2、利用本地资源，大力做好个人存款的营销。青田是的侨乡

和石雕之乡，本地资源优势是外汇多。因而，我将打好“侨牌”，从深入开发归侨资源与大企业客户资源做起，走出银行，作好现有大客户跟踪走访工作，达到稳定现有客户；另一方面，通过各种渠道收集存款信息，不断发掘市场潜力，开发优质客户，把吸存工作真正做大。集中全行的人力、物力、财支行副行长竞聘上岗演讲稿力，加大个人存款的营销力度，尽早取得我行应有的市场份额。另外，我将充分发挥惠农卡及农户小额贷款授信等个人消费贷款优势，把目标放在政府事业单位正式职工、有实力的个体工商户等优质资产客户的身上，同时带动代发工资、储蓄存款等负债业务的增长。

3、加强客户营销服务工作，加快客户结构调整。引导营销人员将主要精力集中在能为本行带来更多利润的客户身上，扩大网点的盈利空间。网点要注重对原有客户和新客户的客户关系管理，通过各种方式了解客户信息，全面提高客户维护水平。根据客户需要积极开发差异化、个性化服务，为vip客户提供绿色通道、提醒服务、节日慰问、个人理财建议等vip服务，增强对客户的吸引力与凝聚力，从而提高优质客户群体占比，开辟储蓄存款新增长点。

4、维护做好个性化，差异化产品组合，力求在同业竞争中占得头筹。将对我行金融产品进行认真分析、筛选，将金融产品组合为“标准化产品、组合化产品、量身定做产品”等三个层次，推出不同的组合套餐。同时，我还将组织成立理财规划方案分析小组，筛选部分重点高端客户，为其量身定做理财规划方案，树立口碑，以点带面，逐步拓宽范围，为高端客户提供增值服务，从而推动各类金融产品的发展。

5、积极发展经营性贷款，增强我行客户忠诚度。一是每周至少研究一次贷款营销工作，落实营销方案的执行情况，及时解决贷款营销工作存在的问题，坚决防止和杜绝从业人员不作为的现象。二是抓好惠农贷款业务发展。对周边农村进行逐一梳理，对每个村进行再排查，建立信息库，选择资信状况好的农办企业积极主动营销，提供优质服务，争取最建设

银行支行副行长竞聘演讲稿大资源。三是塑造“对客户优质快捷、对自己精细严格”的要求，把方便让给客户、把辛苦留给自己的业务形象。

6、积极发展信用卡业务，尽快占领信用卡市场。不断加强卡业务风险控制。在用卡营销过程中，可借机宣传营销电话银行、手机银行、电子银行等多种金融服务工具，使一些客户足不出户将能够享受农行提供的现代金融服务。

第二、要尽快建立一支优秀的营销队伍。

1、要加快网点转型，把多余的人员充实到营销队伍中来。优化劳动组合，节余人员通过内部考试、考评，择优上岗。按高柜、低柜、客户经理等不同能力与岗位要求，充实到不同的队伍。比如，客户经理要注重他的业务能力、与客户沟通能力、要性格外向，有事业心和责任心。

2、制定客户经理考核办法，从任职条件，到工作职责/级别设置/工作制度/营销范围/收入与奖励，以及考核管理，全面系统地加以约束和规范。以贷款营销/贷款质量/利息收入/客户综合评价等多个方面进行量化考核，以上年贷款余额为基数分项考核，确定客户经理的收入、晋级，限度调动客户经理营销积极性。通过奖勤罚懒，量化考核，克服干多干少、干与不干一个样的现状。变被动为主动，充分发挥客户经理主观能动性及其个人才能的积极性。

3、建立营销网络，聘请并建立海内外营销队伍。通过发聘书/定期召开座谈会/提供信息(客户资源信息)/反馈服务建议等方面着手。

4、加强对营销人员的培训，尽快提高业务综合素质。一方面是营销理论、实践的培训，另一方面是形势教育，认清企业发展方向等，营销员在对我行发展大计有了较深刻的认识后，才能把握营销的方向，提高营销技巧和工作技巧。然后可以

敦请专业人士进行培训，从产品的培训——到责任心培训——到营销技巧培训——到跟踪服务培训即后续服务，联系制度等，通过工商银行支行副行长竞聘报告系统的体验式和情景练习相结合的培训模式，从心态、方法和行动能力等多方面对受训人员进行提高，进而把我们客户经理团队训练成作战能力超强的“狼”型团队。

另外，建立适应市场经济的营销员激励机制

一是从体制上形成柜台营销与柜台外营销两大系列。从业务拓展的难度上建立柜台营销与柜台外营销两大系列，在分配上体现多劳多得。二是建立营销员持证上岗制度，使得营销员工作成为人人向往的岗位，要适当提高营销员的进入门槛，确保营销队伍的整体素质的提高。三是建立营销员档案，对营销员实行全面的跟踪。根据营销业绩对营销员进行考核。激发营销员工作的积极性，促进营销队伍整体素质不断地提高。四是探索多种形式的分配方式，如大胆试行底薪加提成方式。在分配上，改革现有的分配方式，可以采取多种形式的分配，形成以业绩论英雄的局面。真正实现绩效挂钩，个人利益与企业利益紧密结合。五是营销员优秀分子提拔到各级管理部门。建立营销员晋级制度，对于营销员中的优秀分子，优先提拔到各级管理岗位。

各位领导，各位同事，洋洋洒洒数千言，或许未能尽述我对作好今后工作的诸多设想，然而却足以表达我对事业的执著和对农行的热爱。我有激情，有胆识，有思想，有韧劲，更有一颗上进心。如果竞聘成功，我必将以更大的干劲迎接挑战，超越自我，在新的工作岗位上用行动诠释我今天的话语，以百倍的信心和努力，为事业的发展贡献自己的力量，向各位领导二类支行行长竞聘演讲稿和同事们交上一份满意的答卷！如果竞聘失败，我也不会失落和难过，我将向成功的同志学习，找差距，查不足，励精图治，创新发展，与各位携手共创我行新辉煌！

我的演讲完毕，谢谢大家！

乡镇领导个人调研报告 乡镇中层干部竞聘演讲稿 乡镇干部竞聘演讲稿篇五

康乐县共有15个乡镇，共有乡镇干部568人，其中科级干部170人，其中正科57人，副科113人，男159人，女11人，少数民族81人。乡镇作为最基层一级的地方政府机关，是贯彻党在农村各项方针政策的最基本单位，乡镇机关干部是党对农村各项路线、方针、政策的直接执行者和农村工作的骨干力量。面对新的形势和要求，如何进一步加强机关干部队伍建设，使之担负起实现经济社会跨越式发展重任，是摆在我们面前的重要课题，必须认真加以研究。我们通过开展广泛调研，对康乐县乡镇干部队伍建设现状和存在的突出问题认真加以分析，并对有些需要加强和改进的提出了意见建议。

一、影响乡镇干部队伍不稳定的主要因素

1、干部思想情绪波动大。一是思迁情绪。有的乡镇干部因在乡镇工作时间长，或年纪比较大，或工作任务重、压力大或家庭负担重等原因，工作不安心，思想不稳定，要求变换工作环境，调整工作单位。调查发现，有一半以上的干部急于改变自己的现状，要求调动工作。二是埋怨情绪。乡镇干部常年跟群众打交道，群众素质普遍不高，要完成上级部署的各项任务，根本无法避免发生冲突，而乡镇干部没有一项执法权，出了问题乡镇干部的责任，一旦发生冲突，倒霉的是干部，有理无理首先处分乡镇干部。三是工作难度增大。取消农业税后，乡镇工作重点转到了农业结构调整、计划生育、社会治安综合治理、信访工作、森林防火、安全生产以及各项惠民政策的落实等方面，在依法行政的大环境下，乡镇工作普遍存在“新办法不灵，老办法不行”的状态。

2、乡镇工作面临困难多。一是权力日益削弱。乡镇工作繁杂、责任重大，而权力却呈现逐渐萎缩和弱化的趋势。乡镇干部

反映，依法行政当然好，但过分提高了群众的权益，法只约束了干部，对群众无可奈何。如在新型农村合作医疗参合金的收缴过程中，乡镇干部只是负责收缴参合金，而在关键的监管环节却没有任何权力去监督，群众即使不参加合作医疗，但真正住院治疗时，也可通过冒名顶替等一些非正常手段达到享受合作医疗的好处。乡镇派出所、税务所、国土站、农技站、卫生院等站所，人力、财力、物力都由县级职能部门管理，乡镇已很难对这些站所进行领导、管理，可是这些单位的工作需要乡镇支持，一旦出了问题还要乡镇负责。二是债务负担沉重。全县15个乡镇中除极少数乡镇外，其余绝大部分乡镇都负有债务。由于给乡镇的办公经费有限，而乡镇运转费用一直以来居高不下，只能维持基本的运转，没有给干部职工安排福利待遇。三是村级组织薄弱。首先，村级班子后继乏人。一大批有文化、有技术、有本事、有威望的人外出务工经商造成新党员难发展，村干部难选拔，干部变换频繁。其次，农村党员作用有限。老党员因年龄文化的制约，虽说观念强，但发挥先锋作用受到制约。年轻党员由于入党时间短，对党的认识不深刻，党性观念不如老党员强，先锋模范难发挥。四是农民综合素质不高。近年来，农民的权力意识、民主意识、竞争意识和效益意识明显增强，而义务意识、法制意识、集体意识和奉献意识相对淡薄。致使在开展一些公益项目的建设，人员组织难度大。五是村级经济发展滞后。村级集体经济非常薄弱，集体经济“空壳村”占有较大比例，致使基础设施投入杯水车薪，公益事业难以开展。六是上访频率居高不下。越级上访、集体上访、重复上访使乡镇干部一年到头奔波劳碌、神经紧张。

3、权责失衡加剧。一是对乡镇“一票否决”项目太多太烂，责任追究太多。据统计，目前对乡镇实行一票否决的达十多项之多，导致县直部门权力膨胀，形成乡镇对部门负责的不正常现象，也就造成了县里领导部门、部门领导乡镇。干部反映，县部门将所有的责任都推到乡镇，而上面给的政策又虚弱无力，乡镇干部要做许多本不属于自己工作范围的事，手中又没有相应的权力，但工作要做好，问题不能出，成果

要有亮点。工作出了问题只处理乡镇干部不追究县直单位责任。二是部门利益化越来越严重。县直各部门都通过县委县政府发文落实任务和责任，县委县政府也把各项工作考评交由部门考评，导致权力部门化，部门利益化。

4、队伍整体结构欠合理。主要表现在以下几个方面：一是一般职工多，行政干部少。调查发现，有部分乡镇本地干部较多，血缘关系、亲缘关系、地缘关系错综复杂，在一定程度上影响了工作的开展。三是年龄偏大的多，年轻的少。大专及大专以上文化的干部只占很少的一部分，其中很大部分都是通过党校学历教育拿到的文凭。五是传统型的干部多，开拓型的干部少。不少干部还是习惯于按经验办事。干部中大多数是事务型、平稳型的，真正懂经营、会管理、熟悉法律知识，善于驾驭市场经济的不多。部分干部满足于不出乱子、不捅漏子的工作标准，真正能够脚踏实地，提供服务，开拓创新，争创一流的干部不多。

二、影响乡镇干部队伍建设的主要因素

1、乡镇干部队伍活力不够。一是来源不足。由于乡镇工作艰苦，大多承担“急、难、险、重”的工作任务，待遇与县直机关一样，生活、交通不便，致使大部分乡镇干部都想设法往县直机关调动，造成乡镇干部流失严重。县直机关干部没有强制到乡镇工作的政策，除了提拔，没人愿意到乡镇工作。但近年来，我县对新录用的大中专毕业生采取全部下基层的办法，在一定程度上解决了乡镇干部来源不足的问题，但由于近年来分配的大中专毕业生很有限，不能满足乡镇工作的实际需要。二是流动不快。由于地理条件、经济状况不平衡等各种原因的制约，一般干部交流困难，特别是年龄在35岁以上的交流更加困难。三是出口不畅。乡镇干部中除了党委书记、乡镇长、会计、秘书等调动进城的比较多外，绝大多数乡镇干部进城机会少，由于职数限制提拔也越来越困难。

2、政策与实际有较大距离。如计划生育社会抚养费的征收上面强调要依法行政，但每一例超生对象的社会抚养都要通过法律程序起诉，再由法院去执行，显然是不现实的。资金总额虽说较大，但到千家万户，就显得太少了，群众对党和政府的关怀也不太领情。一些遵纪守法，国家集体观念强，从前将税费交清了的农民认为自己吃了亏。一些乡镇干部在完成乡党委、政府的各项指标，千方百计借钱垫付，现在群众的欠款收不到，三角债务无法化解。有些被调查者认为困扰乡镇干部开展工作最突出的问题是有些政策措施不太适应农村实际，不利于工作开展。

3、干部教育培训存在一些不足。主要存在六个不足的方面。一是重要求，轻落实。县委、县政府对乡镇干部的学习有明确具体的要求，但在实际工作中难以得到有效落实。二是重领导、轻队伍。对乡镇领导干部的学习要求提得多，机会给得多，但对一般干部来说，培训次数少，安排时间少，以致整个干部素质提高不快。三是重文凭、轻水平。有的乡镇干部把知识、学历、文凭、毕业证书视为同一概念，导致出现同一档次的文凭其“含金量”相差甚远的现象。四是重知识，轻素质。有些乡镇干部在学习过程中，着重放在知识储备上，而不是放在综合素质和工作能力提高上。五是重短训，轻长学。乡镇干部培训中各种形式的短训比较多，而以学年为形式，组织干部脱产学习较少。六是重理论、轻实践。在组织乡镇干部培训中，以课堂教学、书本知识为主，忽视多渠道、多途径组织干部在实践中学习。

三、加强乡镇干部队伍建设的几点建议

1、要努力改善乡镇干部队伍结构。一是要把住入口。从县直部门有计划分层次地下派干部到乡镇，改善乡镇干部的结构。要出台政策，规定今后凡提拔为副科级实职的干部必须有3年以上乡镇工作经历；凡新录公务员必须到乡镇锻炼3至5年方可进城；凡表现优秀的乡镇干部在同等条件下优先提拔重用。二是要疏通出口。制定出台一些优惠政策，对一些年龄大，

在乡镇时间长，的确有困难，不易继续在乡镇工作的干部要调整岗位或回调到县直机关单位，提高他们的工作积极性。三是促进流通。出台政策规定乡镇干部在同一地工作满一定工作年限，必须进行交流。

2、要认真抓好乡镇干部教育培训。在教育培训的内容上要具有针对性。要适应新形势的要求，突出转变乡镇干部的思想观念，工作作风及方法，着重加强党的先进理论知识、现代农村管理知识、农村实用技能知识、市场经济知识的教育培训。在教育培训的方法上要讲求实效性。对乡镇干部的要因地制宜，广开学路，通过举办报告会、专题辅导理论研讨、跟班学习、挂职锻炼等办法深化干部教育培训，提高教育培训效果。在教育培训考核上要注重严肃性。要建立和健全乡镇干部考学制度，对乡镇干部教育培训进行严格考核，将考核情况进入个人档案，作为提拔任用的一项重要依据，要把干部参训情况作为硬性指标纳入党委责任人任期目标责任和考核党委政绩的内容，对未经培训的新录用公务员不准上岗，未经培训的负责干部不准上任。考学不合格的要限期改正。

3、要科学界定乡镇工作职能。调查发现，乡镇范围内的事不分大小多数都由乡镇党委政府负责。于是造成乡镇机构庞杂，管了许多不该管，管不了、管不好的事情，结果费力不讨好。因此，必须科学界定乡镇职能。乡镇不要直接参与各项经济指标的完成，乡镇主要应承担社会管理和公共服务职能。要大力培养和发展社会中介组织，让其履行市场化服务的职能。要将一些本应由县直职能部门完成的工作任务从乡镇干部的职责范围内剔除出来，让乡镇干部能轻装上阵，集中精力为群众办大事、解难事，真正做到执政为民。

4、要大力优化乡镇工作环境。一是要尽快解决乡镇权责不匹配，权力有限，责任无限的问题。二是要尽快完善一些政策、规定使之更加配套。三是要大力精减上级单位的指令性任务和各类文件、会议。四是要设法减轻乡镇债务，防止新增债务的形成。五是要大力加强村一级基层组织建设，着重抓好

班子建设和党员队伍建设，加快村级集体经济发展步伐。六是要加强农民教育，提高农民综合素质。

5、要真正关心乡镇干部。一是思想上要重视。要经常深入基层，调查研究，体察民情，倾听基层干部的呼声，把握基层干部的脉搏，使他们感到自己的工作得到上级的理解和支持，增强成就感和责任感。要帮助乡镇干部正确认识对待当前的困难，增强干好工作的信心。二是政治上要关心。建议在乡镇换届中，主要从乡镇干部中考虑提拔，对多年不能提拔又无法交流到县城的副职干部或多年在乡镇工作特别优秀但过了提拔年限的一般干部在非领导职位方面给予倾斜，解决政治待遇问题，享受主任科员或副主任科员待遇。三是工作上要支持。在工作上要经常出点子、找路子，使上级组织成为乡镇干部信赖的参谋部和咨询站，主动在工作上为乡镇排忧解难，要敢于为乡镇分担担子，理直气壮地当好乡镇的坚强后盾。四是生活上要关怀。建议采取以县统一发放工资的办法彻底解决乡镇干部工资不能按时发放的问题。对奖金、福利等也应出台相应的政策，尽量缩小乡镇与县直单位，偏远乡镇与城郊乡镇，贫困乡镇与富裕乡镇之间的福利待遇悬殊。对乡镇干部子女就业尽量在同等条件下给予优惠。