

数字金融扶贫工作计划 聊城金融精准扶贫工作计划(优质5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

数字金融扶贫工作计划 聊城金融精准扶贫工作计划 篇一

表态发言

尊敬的各位领导、同志们：

谢谢大家！

*** 同志

在全县精准扶贫工作推进会议上的主持词

（2014年*月*日）

同志们：

下面，我们召开全县精准扶贫工作推进会议，旨在动员全县干部迅速行动，深入贫困村组农户，加快推进精准扶贫工作。

参加今天会议的有：县四大家在家领导，各乡镇党委书记，县直一级单位和二级单位主要负责人，*家企业扶贫工作队长。

会议共有四项议程，下面依次进行：

第一项，请**安排部署全县精准扶贫工作。

数字金融扶贫工作计划 聊城金融精准扶贫工作计划 篇二

按照□xx市农村扶贫开发领导小组关于进一步做好xx年农村扶贫开发工作的通知》文件精神，我局结合自身实际情况，认真贯彻落实以科学发展观为指导，结合统筹城乡综合配套改革和灾后重建，认真领会文件精神，扎实开展好扶贫工作，圆满地完成了全年扶贫工作任务。

我局按要求成立了扶贫工作领导小组，由局党组书记、局长xx任组长，对工作负总责。党组成员、副局长xx具体分管抓落实，由办公室牵头，财务科、资产管理科具体承办，确定了具体工作联系人员，做到了责任到位。

(一)做好对口帮扶工作

今年我局联系的为丽春镇长廊村，后由市农村扶贫开发领导小组协调继续与xx镇xx村结对。年初局党组书记、局长xx带领相关科室前往xx镇xx村进行工作对接，结合上一年的帮扶项目，对xx村灾后重建、基层党组织建设等情况进行了进一步的调查了解，并与xx村村支两委就该村灾后农房重建、产业结构调整、群众致富增收、当前最迫切需要改变的问题深入交换了意见□xx局长带领党组一班人多次到省、成都市及其他区(市)县友好单位“跑关系”，为xx村争取到位帮扶资金18万元。同时我局还结合机关后勤保障工作特点，帮助他们做好农副产品销售的宣传，拓展销售渠道，在同等条件下局属服务中心还优先从该村采购农副产品，切实为农民增收作出贡献，切实把帮扶工作落到了实处。

(二)充分发挥党支部的战斗堡垒作用，为全市经济发展作贡献

今年，我局采取“一帮一”的形式，多途径、多渠道地开展帮扶活动，与联系的支部“手拉手”帮扶村——桂花镇三圣村的贫困老党员建立了帮扶联系卡，明确机关党员与村贫困老党员结对联系方式和具体帮扶内容，并与该村全体党员开展了庆“七一”联谊会。同时我局还从紧张的办公经费中挤出部分资金分别支持了桂花镇三圣村、利济村、天彭镇花龙社区、繁江南路社区、安澜社区各1万元，并在“七一”、“中秋”等节日期间慰问村(社区)支两委和老党员、老干部；挤出部分办公资金还分别支持了隆丰镇3万元和九尺镇1万元的灾后重建；给xx镇xx村、白鹿镇白鹿村各争取到18万的帮扶资金，同时还为龙门山镇办公楼投入20万元的维修资金，受到了当地政府和当地群众好评。

为进一步落实帮扶工作，切实为农村灾后重建和农民增收作出贡献，我局从实际出发，制定了下一步帮扶工作计划。

一是进一步强化与xx村村支两委的定期联络机制，做到信息共享；

二是采取资金扶持方式支持xx村的村级建设；

三是进一步帮助xx村做好农副产品的宣传，拓展销售渠道；

四是在同等条件下局属服务中心将优先从对口帮扶村采购农副产品。

数字金融扶贫工作计划 聊城金融精准扶贫工作计划 篇三

时间如流水，眨眼间我们就告别了忙碌的20xx[]迎来了崭新的20xx[]在20xx年的工作中，我们有付出也有收获。为了更好的开展下一年的工作，再接再厉，取得更好的`成绩，特拟订20xx工作计划。

市场部门直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部门，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部门工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。所以市场部门的工作是至关重要的，我们必须严格的要求自己，在工作的同时不断的提高自己的业务水*，及时的给自己充电，学习各方面的知识。

市场部门工作计划

1制定xx年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定20xx年市场部门和销售部门工作任务和工作计划。

2实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部门组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下,精兵简政、调整局部门人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3严格实行培训、提升团队作战能力:集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识,形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

“从优秀到左卓越”--企业人在企业自律守则培训

销售人员职业道德培训销售人员必备素质培训

应用技术及公司产品培训(应用中心或工程师培训)

以上就是我对于下一年的市场部门的工作计划。在新的一年里，我们一定要不断的牛奶，团结一致，把我们的工作做到最好，为公司的发展做出我们的贡献。

数字金融扶贫工作计划 聊城金融精准扶贫工作计划 篇四

蒿坪镇黄金村精准扶贫工作情况汇报

(2015年5月22日)

尊敬的吴主席，在座各位领导：

现将县政府办驻蒿坪镇黄金村开展精准扶贫工作情况做简要汇报，不妥之处，请批评指正。

一、基本情况

黄金村位于蒿坪镇西北部，全村辖10个村民小组，216户783人，其中贫困户128户430人，低保户15户，五保户20户，353人常年外出务工。全村耕地面积1650亩，林地面积5700余亩，退耕还林面积亩。村内通村公路共有公里，其中，硬化公路公里，普通泥土公路8公里。全村约一半的农户存在不同程度的饮水困难。全村有砖房33户，进城入镇购房46户，土墙房118户。（在即将进行的镇村机构改革中，原黄金村与龙泉村合并成黄金村，合并后全村共456户1763人，其中贫困户181户610人，低保户26户，五保户22户。全村耕地面积3620亩。辖区内现有三处小型移民安置点。）

二、扶贫工作开展情况

自2014年包联黄金村以来，经过联村领导多次实地调研，驻

村工作队员深入群众走访座谈，结合村情实际，确定了“抓搬迁、建果园、促务工、搞三讲”的扶贫工作思路，制定了《黄金村精准扶贫三年规划》和年度工作计划，力争用3年时间真抓实干，使村容村貌大改观，村民走上致富路，建成家富、人和、村美的社会主义新农村。

（一）抓搬迁，改善居住条件“挪穷窝”

由于前期精准扶贫工作没有具体的项目及资金扶持政策，但县上给71个贫困村开了口子可以建村级移民搬迁集中安置点，享受陕南避灾移民搬迁补助，我们认为这个政策才是能够真正惠及群众个人的，因此，驻村扶贫工作首先确定了抓搬迁。

经过实地调研，确定在黄金村交通便利的显月寺规划移民搬迁安置点。规划建设58户，其中：实施42户搬迁户，设计两户连体二层建筑，每户131平米，3室2厅2卫1厨，造价每平方米不超过1000元；实施特困户“交钥匙”工程16户，按50平米建设，1室1厅1厨1厕。该安置点于2014年9月初启动建设后，进展顺利，预计6月底前可主体竣工。通过召开村民大会、干部入户宣传，目前已有36户缴纳了首付款，共计133万元（首付每户至少缴3万元）。

（二）建果园，特色产业增收“换穷业”

抓搬迁解决了住房的问题，如何让群众利用现有土地增收成了摆在驻村扶贫工作队面前的又一大难题。黄金村土地条件差，发展的都是传统农业，无特色农业产业。为此结合黄金村实际，县政府领导亲自调研，亲自考察，反复论证，最终确定了从四川苍溪县引进红阳猕猴桃品种，发展猕猴桃产业。由于该产业投资大（每亩前期需投资1万元以上）、见效慢（三年试花挂果，五年才到盛产期）、技术要求高，因此我们对外引进了一个老板先试点搞150亩，由驻村扶贫工作队协调流转土地，帮助联系了苍溪猕猴桃协会孟会长来实地做技术指导。目前，已完成150亩的种苗种植，成活率在百分之九

十以上，我们希望通过5年努力，实现亩产值2万元以上。该产业若取得成功，届时鼓励村民以家庭为单位发展，力争使猕猴桃产业成为促进该村群众增收致富的重要产业。与此同时，因地制宜发展魔芋、畜牧养殖、茶叶等产业，促进村民增收致富。

（三）促务工，推进劳务输出“转穷路”

黄金村青壮劳力大多学历低，无技术专长，男的外大多下矿挖煤风险大，女的外大多洗衣做饭当保姆收入低。都处于想致富无门路的尴尬境地。县政府领导经过前期调研，紫阳籍外出创业成功人士郑远元兴起的“远元修脚足疗”行业市场前景好，门槛低，没得学历要求，男女不限，收益高，月工资保底3000元以上，低风险，工作环境好，没得啥危险。这个项目正好适合黄金村这些想致富又找不到门路的人。针对这一实际，我办在黄金村召开了村民大会，专门邀请高桥铁佛村的支书及在外从事足浴足疗行业取得成功的老板，到黄金村现身说法，传经送宝，包联干部进村入户动员群众解放思想，转变观念，积极投入“远元足疗”行业，经过宣传动员，村民观念已经基本转变，目前已有37人报名参加培训，16人赴武汉等地就业。其中一组的刘改艳因工作成绩突出，已被任命为店长，底薪每月达5000元。刘改艳的丈夫开始思想转不弯，看到妻子从事修脚行业，不但提高了收入，而且体现了个人价值，得到了社会认可，今年开年也报名参加了培训并和妻子一起外出修脚务工。

群众树立“讲良心，讲诚信，讲孝心，与人为善，和睦相处”的新民风，组织有正气，讲正气，德高望重的村民成立民风纠察队，严厉打击赌博歪风、要钱不要德，只顾自己不顾他人，欺人讹人的不正民风。同时，村上召开群众大会时通报村上的好人好事和歪风邪气的典型案例，引导群众监督群众，促使民风好转，年底召开村民大会，设立“孝敬老人奖、乐于助人奖、邻里和睦奖、勤奋发家奖”四大奖项，对16名获奖人员公开表彰。

三、保障措施

一是干部真联。充分发挥县政府办公室驻村扶贫的牵头作用，成立扶贫工作领导小组，政府办抽调一名正科级领导、一名副科级领导一名干部驻村，每年驻村工作220天以上，镇包村干部每周下村工作3天以上，村两委班子成员每周办公时间5天以上，建立了精准扶贫工作考核机制，整合部门及镇村优势资源，形成扶贫开发工作合力，努力实现黄金村增收脱贫目标。

二是村民实干。通过宣传、鼓动，凝聚民心、团结力量，逐户与村民签订脱贫致富决心书，充分发挥其自身主体作用，自力更生、艰苦奋斗、迎难而上、苦干实干，尽全力达到增收脱贫目标。

三是落实责任。建立扶贫到户、精准到人的工作机制，科级领导干部每人包联一个组，普通干部每人包联5户农户，要求每月入户不少于1次，帮助包联户理清发展思路，解决实际问题。实行包联工作情况定期报告制度，包联干部每月在办公室全体会上汇报包联工作开展情况。

依据，把扶贫对象脱贫增收效果作为目标责任考核的重要内容，考核结果与年度考核挂钩。

四、存在的困难和问题

一是劳动力大量流失。随着工业化、城镇化加快推进，村庄空心化、农村老龄化趋势加重，青壮年劳动力大量外流，增加了贫困识别、整村推进、产业扶贫等工作难度。

二是产业扶贫投入不足。目前，村上没有形成优势新型产业，而传统种养殖产业劳动力需求大、风险高、经济效益低，且缺少明确的奖补政策，依靠农户自身发展，规模小、经营粗放，难以形成规模化、现代化产业发展格局，导致工作队为

农户制定的发展规划中，涉及到种养殖业的落实程度都相对较差。

数字金融扶贫工作计划 聊城金融精准扶贫工作计划 篇五

晶科科技属于电气设备板块。

1. 公司专注三大主营板块, 电站开发、电站服务、能源服务。

2. 主营业务

光伏电站运营、光伏电站转让和光伏电站epc等

作为一家清洁能源服务商, 公司主营业务主要包括光伏电站运营、光伏电站转让和光伏电站epc等, 涉及太阳能光伏电站的开发、投资、建设、运营和管理、转让等环节, 以及光伏电站epc工程总承包、电站运营综合服务解决方案等。

3. 核心竞争力

1) 模式优势: 具备光伏电站一体化解决方案能力

公司主营业务覆盖光伏电站的开发、投资、建设、运营、管理和转让及光伏电站epc, 拥有设计、施工等多项资质, 积累了丰富的光伏电站建设、运营及管理经验, 具备光伏电站一体化解决方案的能力。光伏电站建设方面, 公司始终重视电站项目建设的水平, 以高要求、高标准、严规格不断加强质量控制, 保证光伏电站持续稳定运行。

光伏发电运维管理方面, 公司拥有庞大的光伏电站数据库和运维数据, 为电站效率提升、电站融资和综合电力市场化交易提供真实的数据分析支持; 并通过自主研发的运维管理服务平台, 记录日常运维活动, 实现“线上管控治理、线下维护检

修”epc设计施工方面,公司已积累了3gw以上的光伏电站工程经验,在项目可研、申报审批、设计施工、设备运管等方面形成了一整套、全方位的经验;此外,公司已专设光伏epc团队,能够提供整县脱贫规划编制、融资方案、运维管理等整体解决方案。

2) 开发优势:光伏装机市占率靠前,项目储备充足

公司是国内排名居前的光伏电站运营商,并拥有充足的项目储备,增长潜力大。截至2019年9月末,公司光伏电站运营项目累计装机容量约2,,其中地面式电站2,,屋顶式电站,占全国光伏总装机规模的比例为,居于国内光伏电站开发运营行业的前列。

3) 区域优势:电站分布范围广,布局合理

公司已在全国二十多个省份拥有包括大型地面式、屋顶分布式、渔光互补型、农光互补型等多类型光伏电站,并凭借长期积累的丰富经验和技術能力,逐渐在海外不同地区布局投资运营不同性质、不同容量的光伏电站,以多元化、可持续的运营模式和资产分布,降低经营风险和区域风险。

我国华东、华北等中东部地区,因其社会经济基础相对较好,工商业发展水平相对较高,经济总量大,人口总量多,用电需求旺盛,故弃光限电问题明显好于西部地区。截至2019年9月末,公司在华东地区和华北地区的累计装机规模分别达1,和,占公司总装机规模的和,是公司光伏发电装机的主要集中区。