

# 2023年思路规划研究中心 工作思路规划 以及目标(通用7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

## 思路规划研究中心篇一

今年政府工作的总体要求是：千方百计争投资、上项目、强基础、调结构、重民生、保稳定、促和谐，确保\_\_\_\_年工作在全县“有位置，出经验，创特色，争一流”，努力实现经济社会又好又快发展。

主要预期目标：

一是实现经济总量继续保持10%以上的增长目标；

三是尽力保障有就业意愿居民的充分就业，需救济对象的充分救济；

四是镇居两级财政财务实力明显增强，确保正常运转，确保重点支出，确保收支节余；

五是全力确保环境优化，确保所有重点项目顺利建设、重点企业正常运转；

七是实现社会事业全面发展，计生工作继续保持全县领先水平，辖区内社会稳定，平安和谐，治安案件发案率持续下降，群众满意度明显上升。

为了实现上述目标，必须把握以下八大工作重点：

## 一、加快城郊基础设施建设步伐，推进新农村建设

现阶段，城郊基础设施建设相对滞后，历史欠账较多，不适应城市扩张需要，不利于郊区居民生产生活。我们将在与城市规划搞好衔接、与城建项目搞好衔接、与城市扩容需求做好衔接的基础之上，规划建设项目和投入重点，充分利用县域经济大投入、大建设发展机遇，与上级有关部门加强联系，围绕公路交通、农田水利、排水排污、城网改造等方面，争取的项目资金和转移支付，镇居两级财力也要适当予以倾斜。

\_\_\_\_年，在基础设施建设方面，全镇要新硬化通组公路10公里以上，基本完成通组公路硬化计划；解决安全饮水\_\_\_\_户以上，县自来水厂能供应的区域基本都有能吃上自来水；搞好永固、红土、二天门、荷花、溁阳、龙凤、宝塔、双新、黄泥的安饮工程建设，各居民重建区安置点要实行“三通一平”；各社区居委会基本完成农网、城网改造，实行安全用电、优质用电；充分利用s304线建设、火车北站建设的大好机遇，搞好配套项目建设。着眼长远，尽早规划火车北站以北□s304线以南的基础设施建设。

大力推进以项目为重点、以产业为支撑的新农村建设。继续搞好红土新农村示范点建设，完成红土至新厂公路硬化、红星路整治和绿化、居委会社区广场建设。组织实施支持现代农业发展项目刘家坪、红土项目区建设，完成高标准新扩桔园、低产业园改造1000亩以上。完成刘家坪土地开发项目、争取刘家坪市级土地整理项目。加强设施农业建设，提高城郊菜地产出效益，加快牲猪“懒汉养猪法”新法养殖技术的推广步伐，新培植一批养殖大户。

## 二、继续加大招商引资力度，推动规模企业发展

今年，是县委、县政府启动第二轮招商引资考核工作的第二

年，并重新将乡镇招商引资工作纳入考核范围。楚江有区位优势、环境优势、人文优势，我们将充分利用好这些优势资源，通过亲情招商、以商招商，引进项目。充分利用好全镇3万多在外工作人员的关系，通过他们牵线搭桥，广泛收集招商信息、集中引进重点项目。今年，将进一步加大招商引资工作的考核力度，考核分值将有所增加、专项工作调度将更加频繁、专项督导将会有所加强。对招商引资任务进行层层分解，每个社区都争取引进1家500万元以上的投资项目，全镇要引进2—3家1000万元以上的投资项目。

对引进项目，继续推行“保姆式”服务，实行一个项目、一个领导牵头、一套工作班子、一条龙服务，当前，重点做好冠一陶瓷颜料项目的征地拆工作，保证按时交地、保证施工环境，保证年内竣工投产。重点做好油改气项目后续服务工作，实行全程代理服务，使其尽快投产，发挥效益。对其它落户楚江的招商引资企业，实行重点保护，以诚心、诚信、诚意打动投资商，促进引进企业的滚动发展。

积极培大培优培强引进企业。对有市场潜力、有技术含量、有资金实力、有规模效益的企业，做到积极协调，保障电力供应；搞好银企对接，拓宽融资渠道；加强劳务服务，提供用工支持。通过培优培强，争取8家以上引进企业进入规模工业企业行列。

### 三、加速推进城建城管项目建设，推动城市扩容提质

首先，我们要确保县里的重大城建投资项目顺利开工建设。\_\_\_\_年，县委、县政府将投资建设火车北站站房及站前广场项目、东城物流园、汽车东站、东城农贸市场等，投资2亿元以上，城建投土地收储400亩以上，建设及收储总面积在千亩以上。涉及镇居两级征地拆迁、农作物补偿、劳动力转移、居民住房安置等一系列问题，工作量大、工作难度大，镇居两级要超前掌握情况、广泛宣传发动、深入细致动员，保证按期腾地。我们还要争取一批城建项目，用于小街小巷

整治、街道绿化、下水道疏通等与居民生活直接相关的城建项目，镇居两级还将安排一定资金，用于居民反映强烈的城建项目。

加强城市规划管理，坚决维护城区发展规划的严肃性，严厉制止规划区内居民建房中出现的私建乱建行为。对现有的违章建筑坚决予以拆除，对在建的违章行为坚决予以制止，对要求建房的农户实行正确的引导。在居民建房问题上，任何人不得越权表态、违规表态，由此造成的一切后果由个人承担。

国家级文明卫生县城是我县改革开放的重大发展成果，是全县人民引以自豪的一张名片，凝聚着历届领导和广大人民群众的心血，保持、巩固和提升这一成果，楚江镇有着义不容辞的责任。我们必须加强保洁员队伍管理，制定详细的上岗时间、保洁标准、清运规范、考核办法。严禁随意离岗缺岗、清扫不彻底、清运不及时等不负责现象。

继续推行保洁员路段包干制和目标考核末位淘汰制。建立经常性的巡查制度。对卫生死角早发现、早整改。积极争取政策支持，进一步改善保洁员工作条件和福利待遇。进一步加大市容市貌的整治力度。重点整治乱停乱靠、乱贴乱画、乱搭乱建等不文明行为。加大社区责任，发挥小区作用，严格执行“六包”责任制。继续深入开展创建“文明社区”、“文明单位”、“文明家庭”等活动，提高居民文明素质。大力推行物业管理。根据各社区、小区、院落的不同情况，推行居民自治、物业公司托管、社区代管等多种物业管理方式。在与县直部门搞好衔接的基础之上，按照国务院发布的《物业管理条例》，组织试点院落的所有住户开好业主大会，选举好业主代表，签定好物业管理协议，落实好物业监管措施。

#### 四、全力优化经济发展环境，全力维护好施工秩序

企业的外部环境、项目的建设环境、招商的投资环境，事关经济发展全局，是我们的工作重点。

## 五、认真化解各类矛盾纠纷，切实维护社会稳定

随着改革深入、利益调整，各种社会矛盾日益突出。为了化解新旧矛盾，维护楚江稳定，必须建立领导责任制、一票否决制、要情报告制、督查督办制、重大事件责任追究制等制度，做到综治维稳有章可循、责任落实。化解重大历史疑难矛盾纠纷，做到：矛盾排查彻底、症结分析准确、化解方案可行、限期化解到位；加大群众工作力度，稳定人心，凝聚人心，组织干部开展访民苦、帮民困，解民难，排民忧活动，扎扎实实解决群众反映的热点、难点问题。

进一步强化社区居委会维稳工作责任，将矛盾化解在基层，将问题处理在萌芽状态，努力做到小事不出社区、大事不出镇，杜绝突发性事件发生，大幅度减少非正常到市、赴省、进京上访。

牢固树立安全工作必须常抓不懈的思想，搞好安全隐患的排查摸底，深化安全专项整治，切实夯实安全生产的各项基础性工作，确保人民群众生命和财产安全。

## 六、更加注重民本民生，扎实推进为民办实事工程

积极推进以城市低保、灾害救助、农村五保供养、农村特困救助、城乡医疗救助、慈善救助为主的城乡社会救助体系建设。对特殊困难群众，做到情况清楚，救助及时，方法得当。不断提高救济面和救济水平，全镇用于救助救灾方面的资金不少于500万元，比去年增加50万元以上。积极开发公益性岗位，拓展就业渠道，尽最大努力解决居民就业难问题。重点开展“4050”人员、城镇零就业家庭、失地农民、城镇低保人员等就业困难对象的就业援助。

加大为民办实事工作力度。全面完成省、市、县下达的为民办实事工作任务。对为民办实事工作落实情况进行专门的督查和考核。同时，启动无地、少地农民养老保险工作，争取政策支持，将一部分土地费收益和一定比例的土地补偿费用于被征地农户的养老保险。启动“爱心房”建设，新建4户“爱心房”，新净增低保户200户以上。进一步扩大医疗保险覆盖范围，争取全镇95%以上的农户、60%以上的城镇居民参加基本医疗保险。同时，切实解决好群众反映强烈的其它民生民本问题。

## 七、加强财源建设，壮大镇居两级财政财务实力

用服务创效益，通过服务开发商、服务辖区内企业争取支持，用工程承包、服务承包方式，获取合法、合理收益。用成绩争效益，争取用上级满意的工作实绩，争取的工作经费、的以奖代补资金和以奖代投资金；用管理强效益，充分挖掘资产经营潜力，提高资产经营效益，充分利用城市资源，用经营城市理念拓宽收入渠道，通过壮大财源，增强自我造血功能。

严肃财经纪律，严格支出管理。时刻保持艰苦奋斗的传统，树立过紧日子、苦日子的思想，坚决反对和克服讲排场、比阔气、图享受、挥霍浪费作风，坚持勤俭办一切事业。努力做到非生产性开支压缩20%以上。严格执行镇人、财、物管理规定，各社区居委会非生产性开支不得突破规定标准，5万元以上投资项目必须报经镇党委同意，大型投资项目必须先落实资金来源，严禁投资非生产性项目增加社区负债。加大对社区财务的监督审计力度，在巩固“居帐镇管”成果的基础上，实行社区资金由政府统管。加大社区财务网上公开的力度，扩大居民对社区财务的知情权、监督权，深化居务公开工作。严格社区土地补偿费专户管理，杜绝用土地费用解决社区福利待遇。

## 八、活跃社区文化创建和谐社区，统筹发展社会事业

认真执行人口与计划生育目标管理责任制，严格落实“一票否决”制度，认真落实计划生育工作“居为主”的工作措施，依法行政，文明执法，规范秩序，保持低生育水平，确保楚江的计生工作始终处于全县领先地位。积极开展群众性文化活动，不断满足人民群众日益增长的精神文化需求。加强对学校周边的环境整治，保持学校良好的教育教学秩序，基本化解“普九”债务。认真做好老年、科技、档案等工作，重视和支持工会、妇联、工商联工作。

## 思路规划研究中心篇二

我们的大三生活即将结束，而我作为心理委员。上学年的工作进入了尾声。虽然工作中免不了有挫折缺陷，但我会尽力做好每件事。如果同学们对我的工作有什么不满意的地方，也希望同学们帮我指正。现在我将这学期工作总结如下：作为心理委员，经过一个学年的工作，以及各位同学的帮助配合，对于心理委员的主要职责我已分了解十分，下面我自己的工作做出以下总结：

一、积极参加心理委员培训，了解到了心理委员的重要性，知道了心理委员是心灵的使者，是朋辈相助的主要传递者。握一定的专业知识原则和技巧，便利同学的心理健康咨询，并光荣的领到了学院颁发的结业证书。

二、和班干部积极配合，共同商量怎么开班会，怎样让大家都参与进来，怎样调动同学们的积极性，让大家共同参与，体会其中的乐趣。

三、积极配合班长，组织班里的全体同学按时并有秩序的参加心理测评，并向同学解说心理测评是为自己建立心理健康档案，要他们认真作答。

五、通过开心理班会调动了全班男女同学的积极性，使班里的学习气氛以及班里的人际关系更加和谐。

六、加强同学们之间的联系，尤其是鼓励性格内向的同学，多与同学们交流。因为每个人都希望彼此能够更进一步了解，每个人都希望班内气氛更加轻松，融洽。

1. 与部分同学沟通不够，班里的男女生交流较少。

2. 而作为班内的一位班干，我觉得我有责任和义务带头促进大家的互相交流，促进班干的协作，我相信只要能够不断加深彼此的沟通，班内的学习及成员的生活氛围会更加浓厚，氛围更加和谐。

## 思路规划研究中心篇三

在医院党委的关心支持下，小儿科病房设施得到了很大改善，在新的一年里，随着科室条件的改善，对护理工作也提出了更高的要求，我们要以此为契机，狠抓护理服务质量，严格落实规章制度，深化整体护理，加强业务、技术训练，打造一支高素质的护理队伍。

一、认真学习《医疗质量暂行规定》，增高护理服务质量

详细目标：

组织学习医院下发的《医疗质量暂行规定》，认真履行职责，激发护理人员的服务热情，增高护理服务质量。

实施措施：

1、组织全体护理人员认真学习《医疗质量暂行规定》，按规定规范护理工作。

2、在护理工作中做到视病患为亲人，以“一切为了病患，为了病患一切，为了一切病患”为工作指导，认真履行护士职责，增高护理人员对服务意识的认识水平，激发护理人员的



工作热情。

3、组织全体护理人员认真学习护士修养与礼仪规范，强化服务意识。坚持上班前举行服装整理仪式，使护士在工作中保持整洁文雅、端庄大方，为给病患提供舒心服务打下良好基础。

## 二、深入开展整体护理，全面增高职业素质

详细目标：

继续开展整体护理，规范护理程序，增高整体护理病历质量，丰富健康宣教内容，更好的为病患进行整体护理。

实施措施：

1、组织学习《儿科学》，熟悉有关疾病的病因、病理及发病机制，丰富健康宣教内容。责任护士深入到病房，加强对患儿家属的健康宣教，增高用护理手段解决问题的能力，促进患儿早日康复。

2、让有经验的老护士为新护士讲课，传授整体护理经验。如遇模糊概念，大家一起讨论，共同解决问题。

3、每月组织一次教学查房，分析存在问题，提出改进措施。

4、电子病历及时评价，护士长坚持每周检查2-3次，发现问题及时纠正并通知到责任护士，防止类似问题再次发生。

三、重视护理人员素质培养，加强业务学习、技术训练，增高应急、急救能力

详细目标：

以《儿科护理学》为基础，不断学习业务知识。加强十五项

护理技术及急救能力训练，增高护理质量，培养一支业务技术精，素质高的护理队伍。

实施措施：

- 1、制定20\_\_年训练计划，每月组织一次专题讲座。鼓励护士自学并做好读书笔记。
- 2、低年资护士加强十五项护理技术训练，增高小儿头皮静脉穿刺成功率，增高技术程度。
- 3、高年资护士加强应急、急救能力训练。工作中给低年资护士做好表率，言传身教，让儿科团结、协作的优良作风发扬光大。
- 4、大力表扬星级护士及“5.12”优秀护士，激发护士爱岗敬业热情，更好的为病患提供爱心服务。
- 5、加强护理人员法律意识，强化法律观念，组织学习有关法律知识，并灵活运用到工作中去。

四、严格执行各项规章制度，增高护理工作质量

详细目标：

建立健全各项规章制度，规范工作秩序，使小儿科护理工作程序化、制度化、规范化、标准化。

实施措施：

- 1、严格执行消毒隔离制度。静脉穿刺做到一人一针一管一带，每次操作前洗手；每晚治疗室紫外线消毒，病房空气消毒，严防医源性感染。
- 2、严格执行早班制度。切实做好晨晚间护理，基础护理到位。

保持患儿床单位清洁整齐，环境温馨、舒适。

3、严格执行床头交接制度。对病患病情做到九明白，在交接班时向下班护士做具体报告。

4、严格落实各级工作人员职责。护士长每周二次检查卫生员工作质量，保持病区清洁整齐；每周二次对病患满意度进行调查，确保服务质量。

5、配合护理部做好月护理质量检查、夜查房、双休日查房等制度，确保各项护理指标达到三级甲等医院标准。

## 五、强化科研意识，增高护理科研能力

详细目标：

依据本科护理人员的科研能力，制定本年科研计划，争取有较高级别的'文章在杂志上发表

实施措施：

1、积极给高年资护士创造条件，安排到图书阅览室学习，查阅文献材料，营造良好的学术氛围，力争有高级别的论文发表。

2、采用激励机制，对有学术论文在杂志上发表或在会议上交流的护士在评选优秀护士及年终奖励时，优先考虑。

## 六、开展婴儿抚触，拓展护理技能

详细目标：

在较短时间内培养全科护理人员控制婴儿抚触技术。

实施措施：

1、完善婴儿抚触室的配套设施，灯光、环境、温湿度符合标准要求。

2、训练护理人员婴儿抚触手法，尽快控制抚触技巧，收集整理让这项护理技术为我科带来良好的经济效益。组织全科护理人员认真学习医院相关规章制度及科室相关规定，注重服务态度及工作秩序的养成。

## 思路规划研究中心篇四

1、长期目标：完善和发展公司的采购系统，建设有效的采购供应链，逐步提升工作效率，降低经营成本，由此、提升公司的盈利水平。在发展战略的层面上，总部采购部可以利用采购部的自身优势，有机结合公司发展需求与市场形势，逐步拓展\_\_的经营模式和渠道，提升\_\_的品牌效应，从而可以更进一步推动\_\_集团的发展。

2、中期目标：逐步建设先进完善的采购系统，建立、丰富和完善供应商渠道管理系统，理顺总公司与各分公司、子公司及各部门间的采购运作，综合提升采购效率。

3、短期目标：构建总公司采购部完整架构，加强与各分公司、子公司及各部门的沟通，建立及落实标准有效的采购流程及制度，规范采购工作，同时开展供应商管理系统建立工作。

## 二、工作计划

1、建立总部采购部组织架构。

完成部门岗位的人员配置；明确各岗位的工作职责及工作范畴。

2、制定采购部各项规章制度、标准工作流程。

制定和落实采购系统的规章制度；建立和推行标准的采购工作流程；建立监督机制；对采购人员的工作监督机制；对采购价格体系的监督机制。

3、考察各分公司、子公司及项目采购部门，并建立沟通渠道。

4、采购系统人员培训。

5、考察各种材料、设备及软装产品供应商，制定与推行供应商资格认证制度。逐步建立供应商管理系统。

6、理顺采购部与其他部门间的关联，制定相应的规范制度。

7、建立采购数据分析与统计系统模块。

收集各种数据材料；对数据进行分析与统计；通过对各种数据的分析，提升材料采购成本预算水平，减低采购成本、库存及工作失误。

8、建立产品信息系统模块。

硬装材料、设备产品信息库模块；软装产品信息库模块；材料样板房模块。

9、建立软装采购系统，完成公司交予的软装采购工作。

明确软装项目的工作职责；建立标准的软装工作流程；理顺软装项目各个环节的工作关系，提升工作效率；完成软装项目的具体采购工作。

## **思路规划研究中心篇五**

发展壮大农村集体经济作为强农业、美农村、富农民的重要举措，是解决好“三农”问题的有效抓手。随着乡村振兴战

略的不断推进，2021年1月召开的宜宾市委经济工作会议提出了“加快建设现代特色农业强市”的目标，2021年宜宾市政府工作报告也提出“加快壮大现代特色农业”的重点工作。但目前，农村集体经济的发展壮大还面临人才匮乏、经营模式不当、利益联结不紧等困境。如何破除农村集体经济发展困境，对于解决宜宾“三农”问题，发展壮大现代农业特色产业，高质量建设现代特色农业强市，有重要的现实意义。

建强班子，重视各类人才。一是创新集体经济组织选人用人机制。建强集体经济组织班子是发展壮大村集体经济的关键保障。但是，当前我市农村人才匮乏问题十分严重。全市虽然所有行政村几乎都成立了集体经济组织，但其成员与村两委成员几乎重合。而现阶段村两委干部很多也是“矮子里拔大个”，懂得经济组织管理和经营的更是凤毛麟角，因此，需要创新选人用人的机制。结合我市村“两委”换届之际，拓宽选人渠道，注重从本村致富能手、外出务工经商返乡人员、本乡本土大学毕业生、退役军人中选配村干部和后备干部，为村集体经济发展壮大奠定人才基础。二是探索激励机制。村集体经济的发展壮大，离不开集体经济组织成员的干事创业能力和积极性。要克服长期以来形成的“小富即安”“等靠要”思想，就需要探索一定的激励机制，如探索村集体经济组织成员从集体经济纯利润中领取适当报酬的机制。三是营造发展壮大村集体经济的氛围。目前大部分村发展村集体经济，对群众带动效应不太强。大部分群众并不愿意主动跟着集体经济组织干事创业，而是以观望的态度为主。为此，一方面，需要对村集体经济发展有重大贡献的，村上要大张旗鼓地宣传和表彰，引领形成发展村集体经济的正面效应。另一方面，要鼓励群众参与发展壮大村集体经济。形成的利益分配，与参与者共同享有。

多方调研，顺应市场规律。鉴于农业产业的高限制性，在发展集体经济产业之前，一定要做好充分的调研。一是调研摸清自有资源。不仅要摸清现有集体的资产、资源，更要对村上的集体土地、林地、海拔、气候等的情况十分清楚。调研

清楚村集体土地资源的成分要素及适合种养殖的对象。尤其是对于村集体经济尚待起步的村，可深度融入我市“双城建设”的成果，到相关的农业院校或农科研究院，聘请相关专家来村指导集体经济的发展，从而真正做到摸清村上的资源情况。二是充分调研发展集体经济产业的情况。主要是涉及到产业发展的关键技术。如通过种植业来发展集体经济，就要调研清楚种植作物的栽种时间、施肥、防虫以及一些特定时间点的技术处理；如果通过养殖业来发展集体经济，就要调研清楚养殖动物的成长规律、防病等。三是充分调研市场和渠道。发展壮大村集体经济一定要符合市场规律，遵循市场原则。在发展村集体经济前，一定要调研清楚市场的价格情况、市场的供给与需求情况及趋势，对于发展村集体经济有至关重要。不仅如此，还要摸清楚市场渠道，认真做好村集体经济发展中的成本管理。

因地制宜，选择发展模式。村集体经济产业的发展，并不能同以往的小农经济模式，要打破靠天吃饭的格局，实现经济效益。一是选择适合的村集体经济组织形式。在基础条件尚待改善的村，可成立村股份经济合作联社的模式(村成立股份经济合作联社，组成立股份经济合作社)。在基础条件较好、有农业龙头企业带动、具备专业经营管理人员、农村集体经济具备一定发展基础的村，可探索村集体公司的组织形式。二是探索适当的产业发展模式。根据自身实际，科学选择了适合通书村集体经济发展的模式，取得了良好的实效。如高县来复镇通书村探索“党支部+公司、抱团+联结、品牌+营销、股份+技术”的“4+”模式，发展壮大土鸡养殖和脆桃种植两大产业，2020年实现村集体经济收入450万元。

注重分配，多方利益保障。村级集体经济发展的强劲动力，还需要特定的利益联结机制作为保障。一是要树牢利益联结的发展理念。对于农村集体经济经营主体所处的不同发展阶段，制定相应的利益联结机制，如在不同的发展阶段，承担不同程度的社会责任，在一定范围内，发展越成熟，社会基础设施建设等利益分配比越高等。第二，实行弹性的利益分

配机制。建立“基本保障金+收益分红+风险基金”的弹性收益分配制度，确保农村集体经济成员能够享受到农村集体经济带来的增量收益。如通书村采取“桃园入股，保底回收、利润分红”的方式与果农结成利益共同体。在果农实现了抱团发展的同时，集体公司也“借鸡生蛋”拥有了近200亩桃园的资产。

## 思路规划研究中心篇六

在当前的经济政策大环境下，研究发展村级经济，不应该再把注意力放在如何壮大集体经济上，而应该及时调整工作思路，转移到如何带领群众增收致富上来，至于集体经济的运转，主要依靠上级财政的转移支付来解决。引领群众走上富裕之路，经实地调研论证和一些有益尝试，初步考虑可从以下几个方面入手。

一、立足当地优势，大力发展“一村一品”“一镇一业”发展“一镇一业”如果靠行政命令式的让群众去做，效果不会很理想。其一，由于历史原因，强迫式做法会引起群众的逆反心理而不接受；其二，在现在市场经济条件下，村民都有自己的想法，能挣到钱就是硬道理。因此，应立足当地实际，选准主业，通过政策引导、扶持、市场培育等调控手段，引导群众共同从业致富。

一村二品是根据各村庄基础条件不同和生产经营传统，引领群众从业，)形成相对集中，有集聚效率的生产群。可以采取“公司+基地+合作社+农户”等经营模式。“五里不同风、十里不同俗”，群众普遍存有从众跟风的心理习惯，看到别人干什么好，自己也跟着干，这样，就比较容易形成生产专业村，因此说，一村一品是群众致富的好出路。

发展一村一品、一村多品、多村一品等，不能拘泥于形式，而是一种产业的聚集，既可以充分发挥优势产品的规模效应、集群效应和品牌效应，又可实现产品共享。规模效应和集群



效应是一村一品经济的重要特征，是提高农业附加值的有效办法。首先，立足当地经济特色，在本地范围内重点培养扶持几个优势的主导特色农业产品。其次，一村一品并不是产品遍地开花、无序发展，而是更要注重规划，强调产品、区域共性。打造优势主导产品的联动基地建设，基地之间可以连接也可以不连接，但必须统一品牌、统一标准、规范管理。同时，产品的选择必须注重互补性，注重区域协调，避免系统性风险。最后，应该成立相关产品联动基地管理组织，加强管理、营销力度，做好基地和企业合作，叠加发展，拓宽并延长产业链条。

## 二、积极推进土地流转，向“地”要收入

靠一家一户的土地承包经营是基本的土地经营制度，主要是发挥土地对农民的保障作用，但是不利于规模经营，不利群众进入市场。政策上不宜把引导群众搁在土地上，应鼓励群众进行土地流转，并为之搭建流转服务平台。群众致富的出路之一在于土地流转，通过流转形成大户，形成规模经营，规模效益，这是根本措施。

庄园经济特别是土地流转的优势在于它是融民营经济、特色经济、规模经济和公司经济于一体。依托耕地及荒地、荒山、荒坡、荒滩等资源，由开发者以租赁、购买方式集中一定规模的土地进行规模开发的生产经营模式，把资金、管理、技术、知识等现代生产要素以资本的形式进入农村、与土地结合，将传统低效的农业改造成现代高效的农业模式。在开发模式上，可以单一模式和多种模式并存，形成企业家独资开发、农户独资开发、股份合作、整村对接开发、企业租赁农户土地经营及农民组建专业合作社合作开发、外资开发等多种开发模式，投资者可以是企业老板、普通农民等各界人士，从而折射出庄园经济强大的吸引力和生命力，这也是建设现在农业的根本出路。否则，即便农业基础条件改善，群众增产，有限的效益不会从根本上促使群众增收。

三、加强劳动力培训转移，提高群众整体“素质”转移农村劳动力是目前解决农村富余劳动力出路的主要途径，特别是一些经济欠发达的地方，基本是“转移一人，脱贫一户”。转移劳动力能促进经济发展和带动农民致富，但不能只注意到转移农村劳动力所带来的好处，也要重视农村劳动力转移后所带来的问题，如：农民进城的管理问题；大量的青壮年农村劳动力进城后造成土地的抛荒和粗放经营；进城农民年老返乡工作、养老等等。因此，劳动力转移既要着眼当前，还要兼顾未来发展。

当前的劳动力培训转移主要存在以下问题，一是宣传发动不够，农民对转移培训政策及相关组织机构缺乏了解，参加培训的积极性不高。二是培训机构硬件设施不配套，培训师资力量不强，培训内容和培训质量与市场需求差距大。三是培训经费严重不足，培训时间短。加强劳动力培训转移要从以下几方面入手，首先是要逐步完善农村劳动力资源信息库，其次是加强综合服务基地、技能培训基地和接收安置基地建设，大力推行“订单式”培训，第三是抓好未能继续升学的农村初、高中毕业生的职业技能培训，提供“一条龙”转移就业服务，提高就业率和就业质量。

#### 四、大力发展二三产业，促进“商贸”发展

俗话说“无工不富”，没有二三产业的支撑，农业就不可能有大的发展。二三产业发展到一定的水平，不但可以为群众提供就业市场，更可提供工作流向。如果二三产业提供不了就业空间，就没有劳动力转移，就没有土地流转，就没有农业的现代化，这是促进群众增收的根本性问题，因地制宜的发展个体经济、私营经济和家庭手工业，特别是发展特色经济是今后当地政府的着力点。多数群众就业离土不离乡、不离村，群众更愿意在家门口接受就业。在当地发展二三产业难点不少，多数农村第一难题还是资金，这是制约的主要瓶颈。第二难题是选项立项问题，一些村庄似乎觉得什么都可以干，又什么也干不了。有些村发展意愿曾经很强烈，可至

今还是二三产业空白村，这就是没有好项目造成的结果。因此，发展好二三产业除解决上述难题之外，还要根据当地实际做好科学规划，以规划引领建设，争取资金加强基础设施和配套服务，提高区位优势吸引更多客商投资办厂，从而突破发展二三产业。

## 五、加强服务意识，辐射带动群众增收

转变政府职能，提高服务意识是发展农村的主要推手，培育市场引导群众参与是促进村民增收的重要手段、可以按照当地实情，在经济势力允许的情况下，多方面发展富民项目，做到遍地开花。受经济条件制约的，可以按照“集中力量建设一块，带动全面发展”的工作思路，建立示范基地吸引群众参与，在政策、经济、技术等方面给予支持，特别是大力发展农副产业和龙头加工等企业，强化带动作用。

## 思路规划研究中心篇七

本年度我主要担任的岗位：

市场部业务主管。

市场部业务主管的职责：

- 1、挖掘客户信息，建立客户关系。
- 2、开拓新行业、新区域市场。
- 3、合同执行过程中认真跟进，同各部门进行有效的信息沟通，随时了解合同完成的进度及效果，以求为客户提供优质服务，并跟踪合同完成后的回款。
- 4、执行公司规定的销售政策，并根据市场反馈，提出合理改进意见。

5、不断学习行业知识，不断提高业务素质，以便完成各项任务指标，扩公司市场影响，增强国内市场竞争能力，提高企业的知名度。

本年度目标：

1、工作目标：

(1)年度500万元销售额。

(2)开发3个以上稳定客户。

2、个人目标：年度15万元收入

(1)年内买套新房。

(2)年内拿到驾照。

本年度计划

2—4月份：完成60万销售额，在此期间至少开发2个新客户，读完《市场营销》这本书，4月份参加《业绩飙升的三把利刃》公开课，2月底报考驾照，交完新房首付，4月底组织全体员工登泰山。

5—7月份：完成100万销售额，在此期间至少开发3个客户，读完《三星销售人员五日集训》这本书，在此期间拿到驾照。

8—10月份：完成200万销售额，在此期间至少开发3个客户，截止10月底至少形成2个稳定新客户。

11—1月份：完成140万销售额，在此期间至少开发1个客户，截止1月底至少形成3个稳定客户，回款率达到到期的90%。

为了能够完成自己的目标，在接下来的时间我要不断的与原

有老客户保持联系，经常与“他们”在一起吃饭，偶尔送一些小礼物，拉近我于客户之间的关系；还要不断的走出去，至少每月有8天在南京周边城市活动。