

# 2021 年度高等职业教育 星级专业评估

## 市场营销专业自评报告

学校名称：\_\_\_\_\_ 抚顺职业技术学院 \_\_\_\_\_

专业名称：\_\_\_\_\_ 市场营销 \_\_\_\_\_

专业负责人：\_\_\_\_\_ 张悦 \_\_\_\_\_

填报日期：\_\_\_\_\_ 2021 年 10 月 28 日 \_\_\_\_\_

## 目 录

|   |   |
|---|---|
| 一、专业建设主要成就.....                               | 1 |
| (一) 紧扣时代产业需求, 办学质量稳步提升.....                   | 1 |
| (二) 创建“三融一通”人才培养模式和“课岗证赛”相融合的<br>课程体系.....    | 1 |
| 1. 岗课融合成果.....                                | 2 |
| 2. 课赛融合成果.....                                | 2 |
| 3. 课证融合成果.....                                | 2 |
| (三) 构建“专业共建、过程共管、成果共享、合作共赢”的校<br>企长效合作机制..... | 2 |
| 1. 组建校企合作委员会.....                             | 3 |
| 2. 开展“订单、定制、定向”人才培养.....                      | 3 |
| 3. 深度校企育人合作.....                              | 3 |
| (四) 校企协同育人, 教学改革与科研成果显著.....                  | 4 |
| (五) 师资力量雄厚, 逐步建成“双师型”教学团队.....                | 4 |
| (六) 服务辽宁, 助力地区经济发展.....                       | 5 |
| (七) 质量保障体系完善, 办学成效持续改进.....                   | 6 |
| 1. 质量保障体系整体设计与构成.....                         | 6 |
| 2. 办学成效持续改进.....                              | 7 |
| 二、市场营销专业建设面临的机遇和存在的问题.....                    | 8 |
| (一) 面临的机遇.....                                | 8 |

|   |    |
|---|----|
| (二) 存在的问题.....                              | 8  |
| 三、市场营销专业未来发展规划.....                         | 9  |
| (一) 专业发展规划制定依据.....                         | 9  |
| (二) 专业发展规划指导思想.....                         | 10 |
| (三) 专业发展规划总体目标.....                         | 10 |
| (四) 具体目标与实施.....                            | 11 |
| 1. 落实立德树人根本任务，完善“三全育人”育人机制.....             | 11 |
| 2. 深化“三教”改革，推动高职“课堂革命” .....                | 11 |
| 3. 升级并建立以“课岗证赛”深度融合为核心的人才培养模式<br>与课程体系..... | 12 |
| 4. 改善信息化教学环境，搭建教学资源共享平台.....                | 12 |
| 5. 注重教师卓越多能培养，强化“双师型”教师队伍建设..               | 13 |
| 6. 校内虚拟仿真实训基地建设<br>与校外产教融合实训基地建设<br>并重..... | 13 |
| 7. 社会服务能力显著提升.....                          | 14 |
| (五) 保障措施.....                               | 14 |
| 1. 制度保障.....                                | 14 |
| 2. 组织保障.....                                | 15 |
| 3. 人才保障.....                                | 15 |
| 4. 经费保障.....                                | 15 |

过去五年，财经系市场营销专业始终坚持立德树人根本任务，将打造特色发展理念、改革创新思路融入专业教学当中。严格遵照国家、辽宁省《教育事业发展“十三五”规划》、《国家职业教育改革实施方案》及《辽宁省职业教育改革实施方案》的指导思想，在全体教师的共同努力下，在专业建设、校企合作、科研成果等工作上都取得了显著成效，2009年获批“市级示范专业”。

## 一、专业建设主要成就

### （一）紧扣时代产业需求，办学质量稳步提升

市场营销专业创建于1998年，2021年10月刚刚获批辽宁省高等职业教育兴辽卓越专业群立项。近5年，市场营销专业招生人数稳定，就业率达到92%以上，对口就业率达到75%以上，学生参加省市、级各项技能大赛都取得了良好的成绩，并受到社会用人单位和合作企业的一致好评。

### （二）创建“三融一通”人才培养模式和“课岗证赛”相融合的课程体系

市场营销专业团队针对专业建设和发展，按照需求调研—岗位分析—职业技能证书归纳—技能大赛领域转化流程，创建了“三融一通”人才培养模式，即“课赛互融、课证相融、课岗交融、教学与就业直通”。同时，根据行业企业发展趋势与市场营销岗位技能需要，借鉴职业岗位从业资格标准，将1+X职业技能等级证书与省级技能大赛考核内容相融合，构建了以全面提高学生职业素养与能力为核心的“课岗证赛”相融合的课程体系。成果体现在：

## 1. 岗课融合成果

并通过岗位职业需求进行课程设置、课程改革，使学生“上学如上岗，上岗能就就业”，实现教学与就业直通。

近几年来，市场营销专业毕业生初次就业率达到 86%以上，年底就业率达到 98%以上，用人单位的满意率都是 100%。毕业生在各自岗位上，表现突出，广泛受到用人单位的一致好评。

## 2. 课赛融合成果

立足国家、省市地区经济发展，结合专业技能大赛竞赛标准与内容，深度挖掘教学与人才培养规律，将竞赛精神贯穿到教学过程去，将竞赛内容结合到课程中去，用竞赛体制推动教学规范化发展。通过师生不懈的努力，市场营销专业共取得辽宁省市场营销专业技能大赛 2 项二等奖，4 项三等奖，取得沈阳市市场营销专业技能大赛获得 4 项三等奖。

## 3. 课证融合成果

随着国家 1+X 职业技能等级证书的全面推进，2019 年市场营销专业成功申报为教育部 1+X 网店运营推广职业技能等级证书的试点院校。并于 2021 年 10 月，获批为辽宁省首批 1+X 网店运营推广职业技能等级证书书证融通院校。学生取得 1+X 网店运营推广职业技能证书共计 39 人，为学生今后上岗与就业都奠定了良好的基础。

### （三）构建“专业共建、过程共管、成果共享、合作共赢”的校企长效合作机制

市场营销专业以学院“政校行企”协同发展的校企合作机制为依

托，与地方知名企业深入探索、创新校企合作方式，努力构建“专业共建、过程共管、成果共享、合作共赢”的校企长效合作机制，共育市场营销高素质技术技能型人才。主要合作企业有：沈阳沃尔玛百货有限公司太原街分店、沈阳云扬科技有限公司、沈阳之道科技有限公司、沈阳启点市场投资顾问有限公司等多家公司。合作体现在：

### 1. 组建校企合作委员会

自与企业开展校企合作以来，通过与多家企业多年合作，已经形成校企合作委员会并制定了《抚顺职业技术学院财经系校企合作管理办法》，其中共四章十六条。其中，包括总则、合作、管理、附则，为实现长久合作和深度合作打下坚实基础。

### 2. 开展“订单、定制、定向”人才培养

市场营销专业与沈阳之道科技有限公司等多家企业合作开展“订单、定制、定向”人才培养模式。校企共同制定专业教学标准，互派教师辅导教学，企业深度参与校内外实习实训教学、校内外实习实训基地建设、学生职业道德与职业技能培养、顶岗实习、双选就业等人才培养各环节，实现校企深度融合，互利共赢、优势互补。

### 3. 深度校企育人合作

结合区域经济发展特点，校企双方互派优秀人才参与到校内外学生学习实习过程中来。与沈阳启点市场投资顾问有限公司、中国平安寿险辽宁电销中心、沈阳沃尔玛公司等多家企业开展校外认知实训、跟岗实习与顶岗实习等教学活动，形式多样、效果良好，受到学生和教师的一致好评。同时，企业多次选派专家到系部举办就业培训指导、

就业“双选会”等，使市场营销专业毕业生初次就业率达 90%以上，年终就业率接近 100%。



图 1：“专业共建、过程共管、成果共享、合作共赢”校企协同育人长效机制

#### （四）校企协同育人，教学改革与科研成果显著

校企合作，坚持立德树人根本任务，并注重思想提升、知识传递与技能提升，实现知识目标、技能目标和育人目标紧密融合。共获教学荣誉证书 52 项。其中，省级教学成果一等奖 1 项、二等奖 1 项；技能大赛获奖共计 22 项，国家级获奖 2 项，省级获奖 14 项，市级获奖 6 项。科研方面，校企合作科研立项 21 项，其中，国家级课题 2 项，省级课题 9 项，市级课题 5 项，教师发表省级以上刊物论文共计 23 篇，开发云教材一本，主编或参编高职高职适用教材 20 余本。

#### （五）师资力量雄厚，逐步建成“双师型”教学团队

市场营销专业注重首先加强教师思想道德水平与课程思政改革能力建设。增强课程思政建设培训，使教师做到以立德为根本，把思政教育融入课堂教学、技能培养、实习实训等各个环节中。同时，增

加教师培训力度，提高教师专业技能和专业水平。加强教师专业培训，吸收最前沿的信息，使教师拥有一流的专业知识和最先进的岗位技能。并搭建校企合作平台，提高教师的教学能力和实践能力。增加教师到企业挂职锻炼的时间和比例，建立教师与行业企业专家相结合的复合结构团队，完善校企双向、互兼互聘的管理制度，构建产教相融合的多元化培养培训格局。

目前，市场专业具有省级专业带头人 1 人，先有校内专任教师 13 人，企业兼职教师 9 人。校内专任教师中教授 3 人，副教授 8 人，讲师 2 人，硕士学位 5 人，双师素质教师占 92.3%；校外兼职教师中高级专业技术职称教师 7 人，中级专业技术职称教师 2 人，双师型教师占 75%。参与企业培训、到企业锻炼的教师达到 50%以上。是一支教学水平较高、教学经验丰富，具有较强专业技能和较高综合素质的教学团队。

#### **（六）服务辽宁，助力地区经济发展**

只有发挥市场营销专业优势，拓展学院服务功能，才能赢得了社会、企业、行业的充分认可。市场营销师生利用专业实训及师资资源，面向企业和社会开展技能培训，并助力乡村振兴。师生针对新宾县上夹河镇根雕市场经营困境，协助商户开展市场调研，提出产品设计与市场销售渠道的方案，得到广大商户认可与好评。商户营业也得到了明显改善，服务效果显著。同时，也充分发挥了专业教师的技术研发优势，与企业共同设定科研课题、项目研发推广，助力地区产业、行业的经济发展。



## （七）质量保障体系完善，办学成效持续改进

### 1. 质量保障体系整体设计与构成

市场营销专业设计质量保证体系包括了整个教学活动的管理和组织，主要体现为具体教学环节的规范与执行。具体而言，质量保障体系主要由教学运行管理系统、教学过程监测系统、教学工作评价系统、教学质量反馈系统组成。由分管教学副院长牵头进行教学运行管理，确定质量目标和相应标准，制定教学活动的政策和措施，建立科学化、规范化的机制；在教学质量评价进程中，突出自下而上的全面评价与自我评价和同行评价相结合的原则，充分依靠教学督导组，运用听课、评课等评价方式，对教师的教学态度、教学能力、教学内容、教学手段、教学效果及学生的学习态度、考试成绩等做出内容比较具体的科学评价，并对每位教师教学状况做出具体评价；质量反馈由教师自评和学生评教组成，通过反馈促使教师找准自己的坐标，在教学过程中不断调控自身的教学方法和手段，优化教学。

为确保市场营销专业校企协同育人长效机制与“三融一通”人才培养模式有效实施，抚顺职业技术学院从组织、制度、人员、经费等方面强化管理，建立完善的质量保障体系。

（1）组织保障。组建由政府、学院、企业共同参与的市场营销教学指导委员会，充分发挥政府政策导向、院校发展导向及企业需求导向作用。在校内设立校企合作办公室，积极推进人才需求调查、专业结构评估、教学标准修订、合作模式创新等工作，促进校企深入对接。

(2) 制度保障。学院依据国家《职业学校校企合作促进办法》先后制定了教学实施过程、教师考核与激励、学生管理等方面的规章制度，并定期开展校企双方任课教师、辅导员满意度调查，确保育人质量稳步提升。

(3) 人员保障。市场营销专业已组建由专任教师与行业兼职教师组成的“专兼结合”的“双师型”教学团队，共同完成教学任务，实现专业人才培养目标。现有校内专任教师 13 人，其中省级专业带头人 1 人，高级职称 11 人；企业兼职教师 9 人，高级职称 7 人，生师比为 5: 1，完全满足校内外理论及实训教学需要。

(4) 经费保障。学院办学经费充足，投入资金 260 余万元，建成“工商管理综合实训中心”，其中市场营销专业使用校内实训室 4 个；合作企业投入资金 40 余万元，建设校内实训室 1 个。

## 2. 办学成效持续改进

通过不断完善教学质量反馈体系，构成了完整、全面、多方位的监控体系，初步建立起领导参与、全程管理、全面介入的教学质量评价系统和层次结合、上下贯通的教学质量评价运行机制，并取得一定成果。

规范了教学过程，完善了教学管理。课堂教学评估程序和方法的科学性与完善，加强了教学管理和课堂教学的基本建设，使各级教学部门准确地获得课堂教学反馈信息，以便及时指导和控制教学工作，保证了课堂教学合理、有序、平稳地进行。

同时保证了人才培养质量。通过教学质量评价体系几年来的运作，

“质量意识”已深深扎根于学院各级管理者和广大教师脑海之中。从对毕业生质量追踪调查来看，用人单位对我院毕业生的政治素质、业务能力评价较好；同时我院近几年毕业生较高的就业率也从另一侧面反映了用人单位对我院毕业生质量的认可。以市场营销专业 2020 届毕业生为例：2020 届毕业生初次就业率为 88.51%，年底就业率为 98.24%，用人单位满意度高达 96.31%。

## 二、市场营销专业建设面临的机遇和存在的问题

### （一）面临的机遇

人社部印发《“技能中国行动”实施方案》，规划“十四五”时期大力实施“技能中国行动”，计划新增技能人才 4000 万人以上，技能人才占就业人员比例达到 30%。在《职业教育法（修订草案）》中，国家再次明确职业教育与普通教育具有同等重要地位，拟推动完善职业教育管理体制和体系，提升职业教育质量和水平。

目前，辽宁省正大力推进“数字辽宁、智造强省”建设，以人才强省、教育强省战略为支撑的综合省力竞争已全面展开。互联网、大数据、人工智能、云计算等现代信息技术的高速发展以及区域经济产业集群的优化升级，对市场营销专业人才的培养规格提出了更高要求

### （二）存在的问题

1. 数字经济技术水平有待提升。数字经济时代，大数据技术与专业课程教学的融合还有待加强。现有的人才培养模式、课程体系、教学内容和职业岗位所需要的技能要求尚有一定差距，需要进一步完善“三融一通”人才培养模式，深化以“岗课赛证”深度融合为核心的

课程体系改革。

2. 双师素质持续提升机制有待完善。一是校内专任教师缺乏企业工作经历，因涉及企业经营管理工作，企业挂职锻炼有难度，不够深入。二是中青年教师教科研水平有待提升，教师参加科研的深度与广度不够，科研成果的社会转化率较低，科研能力有待加强。

3. 校企合作力度有待进一步加强。还未完全形成“专业共建、过程共管、成果共享、合作共赢”校企协同育人长效机制。市场营销岗位要求创新能力较高，学生往往达不到岗位的实际要求，校企合作不够深入。

4. 社会服务能力不足。尽管近年来，本专业科研成果数量提高有一定成效，但科研的深度与广度不够，科研成果的社会转化率较低，科研能力需要面向社会和行业发展。加强专业的技术服务、技术培训、对口支援和辐射带动能力。

### 三、市场营销专业未来发展规划

#### （一）专业发展规划制定依据

1. 国家及省相关文献：《国家职业教育改革实施方案》、国务院办公厅印发《关于推动现代职业教育高质量发展的意见》、《职业教育提质培优行动计划(2020—2023年)》、《辽宁省职业教育改革实施方案》、《辽宁省国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》、辽宁省人民政府《关于整省推进职业教育实用高效发展提升服务辽宁振兴能力的意见的通知》等。

2. 相关研究报告：《抚顺职业技术学院（抚顺师专）“十四五”发

展规划》、《我国数字经济区域发展研究报告》、《2020-2025 年中国数字经济行业发展全景调研与投资趋势预测研究报告》、《消费行业 2021 年营销数智化趋势洞察报告：DEEPLINK 深链经营孕育品牌发展新商机》等。

## （二）专业发展规划指导思想

坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神为指导，坚定不移走中国特色社会主义教育发展道路，培育和践行社会主义核心价值观，继续贯彻“优先发展、育人为本、改革创新、促进公平、提高质量”的工作方针，落实立德树人根本任务，遵循高职教育教学发展规律，以服务区域经济和社会发展为目的，以社会需求为导向，稳步提升办学规模与办学质量；立足时代，增进对“数字中国、科技强国、网络强国”的理解与认知，培养学生具备秉承商贸富国、经世济民、兴商润民、德本财末、客户至上、诚信共赢等职业信念和品德。

## （三）专业发展规划总体目标

主动围绕国家相关规定与辽宁省“十四五”发展规划，服务沈抚改革创新示范区，面向沈阳经济区，满足数字辽宁转型升级和先进制造业与现代服务业融合发展的人才需求。通过落实立德树人根本任务，深化“三全育人”育人机制，培养“雷锋式营销职业人”；深入推进辽宁省 1+X 证书书证融通试点院校建设，深化“三教”改革，推动，打造“兴辽职教金课”，建成省级“课堂革命”典型；升级以“课岗证赛”为核心的“双元育人 三融一通”人才培养模式，建立“岗证

对接、课证融合、赛教相通”课程体系；通过教学资源共享平台及大师工作室建设，打造专兼结合、卓越多能的“双师型”创新教学团队；实现校企共建校内虚拟仿真示范基地及校外产教融合实训基地，有效提升市场营销专业社会服务能力，建立以教学工作诊断与改进为重心的可持续发展保障机制，进一步服务于辽宁省的全面振兴和发展。

#### （四）具体目标与实施

##### 1. 落实立德树人根本任务，完善“三全育人”育人机制

深入贯彻落实习近平总书记关于加强和改进高校思想政治工作的重要论述，坚持思政育人。完善“三全育人”育人机制，将“三全育人”纳入专业发展和专业人才培养方案中。围绕调动所有课程、所有教师都积极承担起教书育人使命，推进“课程思政”改革。并依托“两地一站”（即抚顺“雷锋学院”雷锋精神教育实践基地；我院与辽阳职院、长沙职院共建的“雷锋式职业人”培育基地；抚顺市劳模创新工作室联盟工作站），创建以“雷锋精神”为引领的素质教育课程体系，通过开展“四有”好教师立德树人专题培训、学生立德树人考评机制等教学改革措施，创新“三全育人”育人机制，培养新时代“雷锋式营销职业人”。

##### 2. 深化“三教”改革，推动高职“课堂革命”

完成省级 1+X 网店运营推广职业技能等级证书书证融通学院建设任务，推进学分制发展，将证书培训与人才培养对接融合、学历证书与 X 证书内容深入融通、过程与评价与 1+X 证书技能标准相互融通，实现证书培训与人才培养有机融合。积极组建校企双元合作开发教材

的专家团队，共同开发市场营销专业职业教育规划教材。推动高职“课堂革命”，强化职业素养教育，建设“兴辽职教金课”，构建新型教学评价体系。创建以学生为中心，以学生职业生涯为导向，全过程、多维度、立体化自我诊断的新型教学评价体系。

### 3. 升级并建立以“课岗证赛”深度融合为核心的人才培养模式与课程体系

通过将市场营销专业校企双元育人机制与“三融一通”人才培养模式融合创新，升级以“课岗证赛”深度融合为核心的“双元育人 三融一通”人才培养模式，实现完全就业导向、企业全程参与的“全订单培养”。企业深入参与学生职业道德与职业技能培养、顶岗实习、双选就业等人才培养的各个环节，持续提升育人质量。

同时将岗位技能与工作任务、国家职业技能等级证书标准、省级以上技能大赛要求与专业课程对接，及时调整课程结构，重组、整合课程内容，建立以“课岗证赛”深度融合为核心的“岗证对接、课证融合、赛教相通”课程体系，实现知行合一，育训结合的育人过程。

### 4. 改善信息化教学环境，搭建教学资源共享平台

根据数字辽宁产业转型升级需求，参照教育信息化标准体系，搭建数字教学资源共享平台。同时，依据国家《5G应用“扬帆”行动计划》，与沈抚创新示范区数字产业园合作，运用5G技术进行沉浸式教学、直播互动教学等教学模式创新，建成虚拟仿真实验和虚拟实习培训于一体的5G+智慧教室。

## 5. 注重教师卓越多能培养，强化“双师型”教师队伍建设

目前市场营销专业具有省级带头人 1 人，今后发展应致力于专业带头人与骨干教师培养，通过落实教师轮流入企挂职锻炼计划，构建追求卓越的质量保证体系，培养省级专业带头人 1 名。突破双师队伍建设瓶颈状态，建立健全固定岗流动岗相结合、校企互聘，引派结合的教师管理制度。提高聘请企业兼职教师数量，专兼职教师比例达到 1:1，兼职教师课时量不低于 50%。积极外聘内引省内知名专家和导师，搭建教学交流合作平台，新建大师工作室 1 间，充分发挥业内知名专家（大师）到校讲学与培训示范引领作用。

## 6. 校内虚拟仿真实训基地建设校外产教融合实训基地建设并重

伴随数字辽宁，数字经济深入发展，建设校内虚拟仿真实训基地建设校外产教融合实训基地是保障市场营销专业人才培养目标顺利实现的重要条件。所以，通过充分发挥财经系校企合作委员会以及校企合作联盟的作用，寻求与业内及地方知名企业深层次合作，引企入校，与企业联手在校园内打造具有“五脏”，完全由学生自主经营管理而实现“干中学”的全真工作环境，以人力资源入股、聘用、租借等形式与企业合作建设虚拟仿真实训基地 1-2 处，同时新建校外产教融合实训基地 1-2 处；二是结合我省产业升级和人才培养规格变化特点，为将市场营销专业涉及的上下游岗位与岗位群串联起来，新建网络营销、新媒体营销等校内实训室 1-2 个，完善校内虚拟仿真实训基地功能。三是校企共同修订《顶岗实训管理制度》、《综合实训管理



制度》等规章制度，完善实训运行管理机制，保证学生顶岗实习实训工作的顺利进行。

## 7. 社会服务能力显著提升

充分发挥市场营销专业师资优势、资源优势，技术优势，结合专业特点，用专业知识承担社会责任和义务，把服务地方经济市场做大、做强，努力打造专业服务品牌，为地方经济，特别是沈抚改革创新示范区及周边地区的发展提供强有力的技术支撑。

一是发挥专业教师的技术优势，为沈抚改革创新示范区及周边地区的中小企业、社区等财经岗位从业人员开展多样化继续教育培训、技能等级证书培训（“1+X证书”等），并与税务局、住房资金管理中心、商业银行、开发区管委会等部门合作，开展有针对性的专项培训。不断提升企业管理水平，实现双方共赢。二是成立营销策划服务工作室，并以此为依托，为地方中小企业及微型企业提供咨询服务、产品推广、营销策划、新媒体营销、网店运营、商务数据分析等市场服务业务。三是提高市场营销专业科研立项和教材等科研成果的转化，使之成为专业发展的重要的创新源，实现创新研究与市场应用紧密结合，提高知识流动和技术转移的效率与效益。有效实现专业科研成果为地方社会经济发展服务。

### （五）保障措施

#### 1. 制度保障

通过建立奖惩机制，实行项目化管理，保障建设任务顺利完成。各项目负责人是第一责任人，将任务分解到人，责任落实到人，按月

调度。同时建立《建设任务定期检查制度》，及时发现并解决建设中存在的问题，为未来规划建设任务提供有力的制度保障。

## 2. 组织保障

成立市场营销专业发展规划建设小组，邀请专业带头人、教研室主任、骨干教师与企业专业带头人及兼职教师共同参与，由教研室主任组织协调各项建设任务，为完成未来规划建设任务提供有力的组织保障。

## 3. 人才保障

市场营销专业现拥有一支经验丰富、能力出众、专兼结合的“双师型”教学团队，校内专任教师中副高级以上职称占 84.6%，并不断建立完善教师学习培训机制，旨在不断提升教师的专业水平和技术水平，增强教学团队的合作精神和凝聚力，为完成未来规划建设任务提供有力的人才保障。

## 4. 经费保障

财经系成功申报电子商务专业群为兴辽卓越专业群，市场营销专业为重点建设专业之一，同时市场营销专业成功申报省级书证融通试点院校，因此会得到兴辽卓越专业群、1+X 证书试点院校等省财政建设资金的大力支持。也会得到学院扶持现代服务业专业群发展的经费倾斜政策，以及校企合作企业的资金投入支持，为完成未来规划建设任务提供有力的资金保障。