# 2024年公交公司年度工作计划(五篇)

来源：网络 作者：梦里花开 更新时间：2024-08-09

*时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。公交公司年度工作计划篇一客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大...*

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。我们该怎么拟定计划呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**公交公司年度工作计划篇一**

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有\_\_个，八个月\_\_个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南\_\_市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南\_\_年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量;要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。\_\_部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

**公交公司年度工作计划篇二**

(一)总体要求

认真贯彻国网公司、省、市公司决策部署，全面落实深化改革、强化创新新要求，以安全稳定和优质服务为基础，以同业对标为统领，坚持依法从严治企，全面强化管理提升，务实求真，竞位争先，为实现“争排头、创一流”目标而努力奋斗。

(二)主要目标

安全生产目标：实现三个百日周期，圆满实现安全年目标。(八不发生)不发生五级及以上人身事件;不发生六级及以上电网、设备、质量事件;不发生一般及以上火灾事故;不发生七级及以上信息系统事件;不发生本单位负同等及以上责任的重大交通事故;不发生其他对公司和社会造成重大影响的事件;不发生人员责任的优质服务事件;不发生市公司查处严重违章和省公司查处一般违章事件。

企业经营目标：售电量28。8亿千瓦时，售电均价(含税)705·29元/千千瓦时，电费回收率100%，线损率6·20%，边际贡献完成市公司下达目标。

电网建设目标：如期完成上级下达的主网、农网投资建设项目。

优质服务目标：固化“大服务”理念，服务调度体系和服务支撑体系形成常态运行机制。基本实现客户投诉零属实率，供电服务“十项承诺”兑现率达到100%，政风、行风、社会满意率在市直单位排名中保持先进行列。

同业对标目标：综合排名力争进入省公司前三名，重要指标争创全省一流。

供电质量目标：城市综合电压合格率达到99·993%，城市、农网供电可靠率完成市公司下达的年度考核目标。

党风廉政建设：机关及科级以上领导干部不发生违纪违法问题;不发生瞒案不报、压案不查或责任追究不到位的情况;不发生违反中央八项规定等影响和损害公司形象的党风廉政事件;行风评议实现“保三争一”。

(三)重点工作安排

1、持之以恒加强安全生产

以“精益安全管理”活动为主线，贯穿全年工作始终。突出“三坚持”、落实“三到位”、实现“三提升”。

进一步强化各级人员责任意识。要高度认识安全生产的重要性，正确处理好安全与发展、安全与效益、安全与质量的关系，进一步强化责任意识、风险意识和忧患意识，做到警钟长鸣、常抓不懈。要严格贯彻落实新《安全生产法》、《国家电网公司安全职责规范》，切实履行安全职责。要务必长期坚持“严抓严管”，在任何时候都必须做到“严”字当头，严抓现场、严管人员、严控风险、严格过程，全面提升生产人员管理能力、安全素质、技术水平。

进一步强化监督体系效能的发挥。鼓励部室和班组自查自纠，对各级各类人员每月稽查次数进行详细规定，定期对各部室、班组自查自纠、分析整改处罚的情况进行检查和通报，实现从“被动稽查”向“主动自查”的转变。统一稽查标准，实施安全稽查差异化。坚持专项监督，深入质量监督。强化安全生产分析考核、奖励，严格按照“四不放过”原则，分析违章发生的原因和违章背后的管理问题，继续坚持周通报制度，坚持开展季度班所安全生产过程评价工作及“明星工作负责人”、“明星把关人”评选。

进一步强化“大安全”体系建设。规范基建安全管理，严格施工现场安全管理，落实“三大措施”编制、审查要求，现场严格按照“三大措施”组织施工;强化工程建设质量管理，对隐蔽工程、特殊试验应进行旁站验收，实现基建工程“零缺陷”移交;规范营销安全管理，严格落实业扩工程安全管理要求，加大对营销业扩、集抄作业现场的安全稽查，加强高危重要客户安全管理，加大用电安全隐患排查力度，加强对用户故障出门的分析和考核;规范信息安全管理，进一步加大对信息安全的稽查力度和考核力度。打击违规外联，特别是加强供电所信息安全管理。同时，规范交通安全管理，规范外聘施工队、集体企业安全管理，规范安全保卫和消防管理。

2、持续提升生产管理水平

落实设备主人制度，切实提高设备管理水平。充分发挥明星设备主人带头作用，扎实开展设备运维管理，继续加强各所周生产协调例会和设备主人评设备活动质量评价工作，采取“抓两头、促中间”激励模式，对优秀班所进行奖励、落后班所进行考核，促进配网生产管理提升;深化开展生产运维工作质量稽查，不间断地查问题、督整改、积经验、促提升;采用巡视与消缺相结合方式建立缺陷库，明确设备主人对发现问题的处理措施和时间，督办问题整改。

精心组织排查诊断，务实开展“低电压”综合治理。按照“低电压”常态化综合治理工作要求，制定年度计划;强化低压业扩报装接入管理，严格执行配网公变台区四级负荷预警和“低电压”台区负荷接入技术原则，增加业扩查勘环节中电压测量工作并严格把关;力争在20\_\_年完成200个低电压台区和柏铃线、文和线等4条线路svr馈线自动调压器的安装和投运工作，切实改善农配网电压质量。

做细做实专项工作，力求专业管理精益求精。输电专业持续抓好输电线路“六防”，推进“主题巡视月”活动，扎实开展线路防雷治理，全面落实属地化协同管理工作;调度专业抓好“三种方式、三项分析、三项协同”，密切跟踪电网变化、分析事故风险、优化电网运行方式、统筹安排计划检修;变电运维专业围绕“五防一保”开展工作，加强防误装置管理、深入推进变电运维一体化工作;变电检修专业提高检修专业化巡视质量、强化技术监督，着重分析和决策，提升检修工艺及故障处置能力;配电专业切实开展配网综合整治工作，着力解决电压低、故障率高、“卡脖子”、局部地域供电可靠性低等突出问题。

3、科学提升电网规划与建设

强化工程组织管理。加强业主项目管理，明确业主项目部与中标施工单位的责、权、利关系，业主项目部对项目建设的全过程规范化管理全面负责。认真做好农网改造重点环节的过程管控，严格控制工程变更管理。加强里程碑节点计划管理，认真落实里程碑进度计划，进一步细化责任目标，加大对工程关键节点执行情况的跟踪与考核，实行周进度通报、月进度考核管理，确保全年建设项目顺利竣工投产。加强施工单位管理，特别是加强对施工队伍的安全监管和施工纪律管理，掌握施工单位及时足额发放民技工工资，严禁出现拖欠、截留现象。加强施工质量、工艺的管理，要以“所有工程实现达标投产，优质工程率达到85%以上”为目标，努力打造精品工程，争创国网“百佳工程”。加强竣工验收、工程结算和决算管理，严格按照“竣工一个、验收一个、结算一个”的要求执行到位，确保工程量属实，资料及签证准确，工程移交不留隐患。

强化配网运行评估工作。根据配网概况、变电站及电源分析、配网现状分析(包括10千伏配网分析、台区配电变压器及设备分析、低压配网分析、计量装置分析和农配网智能化分析)、配网存在的主要问题、20\_\_—20\_\_年期间配网规划建议、农网改造投资规模与效益分析和理论指标结论等九个方面编制配网运行评估报告。结合配网运行评估报告、低电压问题整治、安全隐患等，按照项目轻重缓急进行优先排序，提出20\_\_—20\_\_年配网建设规划项目，并形成配电网规划运行评估报告送审。

强化工程造价管理。进一步规范合同管理和造价管理流程，提高工程造价控制能力。从设计源头开始，技经人员必须根据设计编制说明，结合实际进行概算编制。加大施工预算及工程结算的过程管控，细化工程结算，规范费用计列，实现量准价实;加大设计变更和签证管理力度，确保相关费用的规范使用。

同时，坚持依法开工，加强对农网改造工程的风险管控，防止吃拿卡要、二次转包、搭车收费等违规违纪现象的发生，严防以工程名义套取资金项目。

4、提升营销管理质量

一是以营销服务全口径内部同业对标为中心，确保公司营销服务指标实现持续改进和显著提升。围绕“强管理、增效益、优服务”的目标，以内部对标为抓手，切实强化专业管控力度，建立健全“诊断分析—管理提升—再分析—再提升”的持续改进模式，做到“过程与结果并重、管理与指标提升”，确保同业对标名列市公司前茅。加快推进营销业务城乡“同质化”管理，实施《20\_\_年供电所营销业务内部同业对标绩效考核办法》，把供电所各级管理层关注度聚焦到对标主线上来，最终实现城乡营销业务管理专业化、业务流程标准化、营销指标先进化的一体化管理格局。重点分析短板指标造成原因，规范作业流程、积极整改异常数据、强力推行“负控”及“费控”技术、完善电话号码收集、解决停复电成功难题等，逐步提升部分指标落后局面，真正实现营销管理的持续改进和对标指标的显著提升。

二是以线损管理为主线，创造营销经营效益。明确公司线损管理各级责任，建立线损定期分析、限时处理、重奖重罚工作制度。实施台区关口逐步由公司统一管控，有效利用采集系统远程监控分析线损情况、分析用户用电异常情况，找到台区降损及反窃查违的突破口，有针对性的、强制性的开展高损线路和台区的综合分析、治理，重点向异常线路、专变客户开展用电检查、反窃查违行动，确保公司全年线损目标完成，有效提升公司经营效益。

三是以集抄改造为重点，抓好营销支撑建设。20\_\_年低压集抄建设计划改造671个台区，80327户，将大瑶、永安、镇头、永和所全覆盖改造。20\_\_年将以台区为项目单位，坚持“建设一个台区，验收一个台区，结算一个台区，投运一个台区”，制定详细的施工管理方案，细化安装进度计划，倒排工期，高标准、高质量的完成建设任务。

四是以营销服务反违章为抓手，深化营销过程管控。要借助三大营销信息平台，根据系统远程监控结果积极开展各种异常数据的现场稽查，重点打击估抄、漏抄、代抄、线损数据弄虚作假、定比定量和电价执行不到位等违章行为。要强势推进营销业务整冶活动，通过问题的查出及整改，重点规范抄表、收费、线损、计量、业扩等各专业业务操作及服务行为，要督促各供电所建立自查自纠、互助互防的常态机制和工作体系，营造严抓严管工作氛围，从源头上有效防范违章风险。

五是以强化采集监控职能为突破，促进关键指标提升。要积极搭建监控平台，建立“两级监控、分级维护”运维管理体系，完善监控管理制度，规范设备运行维护工作，确保采集系统稳定、高效运行;要加强营销系统与生产系统的对接和资料统一，确保采集系统线损建模及在线监测系统的数据真实性;要实现采集成功率99·5%、台区线损合格率80%、自动抄表结算率等各项指标，持续推进用电信息采集系统深化应用，切实发挥用电信息采集系统的技术支撑作用。

六是将生产设备主人制，引入计量资产管理，全面落实“四化”管理要求。要借鉴生产设备主人制，着手明确库房表计、低压用户计量装置、专变、台区关口表和采集终端的设备主人。重点针对目前资产管理较为混乱的情况，严格按照“资产管理项目化、资产流转实时化、库房盘存常态化、报废处置时限化”要求，落实计量设备主人制中监控、运行、维护的职责。配合营配贯通工作，继续开展资产清理工作和运行电能表清理工作，摸清设备“家底”，将设备主人制落实到计量资产“四化”管理之中。

5、切实提升服务品质

6、全面提升农电管理水平

贯彻落实省、市公司工作要求，全面开展“两个提升”工作。

一是进一步加强作风建设工作。进一步加强供电所员工劳动纪律管理、廉政作风管理，对供电所财务透明、物资采购、工资发放等做到严格控制。进一步规范供电所“三重一大”的执行，对重大决策、重大人事变动和财务运用做到透明、公开，规避管理风险。

二是继续推进“供电所管理提升”工作。20\_\_年是管理提升的收官年，农电、生产、营销各部门配合，对供电所业务方面的工作进行督办，确保管理提升四年目标全面实现。

三是落实农电全员绩效考核工作。通过在工业园供电所的积分制试点，全面推广农电积分制绩效考核。指导供电所完善所内绩效积分细则，确保积分统计结果的科学性和可操作性，能合理地按积分多少进行工资分配。

四是积极开展农电培训。按岗位需求继续组织青工培训和各类专业培训。配合市公司完成生产岗位轮训。通过开展业务知识竞赛来激励员工主动学习和检验培训效果。

7、进一步提升企业管理

稳步推进绩效管理。在市公司的统筹安排下，按照“三全”管理要求，加快建成全员绩效管理体系及部室负责人业绩考核体系。加大业绩考核、评价结果与薪酬分配、评先评优、人才选拔等方面的应用，以公平公正的绩效手段，为公司发展注入活力。深化预算“精益化”。全面推动资金管理标准化，针对各业务部门以及各线财务人员提出各项目财务操作规范，充分遵照财务管理的新政策以及变化，彻底防范企业经营管理的风险，从而达到依法治企的管理要求。抓好全面风险管理与内控建设，持续深化财务稽核监督，提高风险管控水平。深化同业对标。适应对标体系变化，强化管理、优化流程，对跨专业难点问题主动配合协调、加强沟通，及时分析、诊断各项指标，持续巩固、提升潜力、攻关弱势，实现排头争先目标。加强集体企业内控管理。做好电力建设工程成本核算及工程款回收工作。切实加强外部联系，促进内部激励。主动服务，把大工程做优，小工程做精，以服务和质量争市场，全面完成经营目标任务。

8、持续强化作风建设

一是继续加强劳动纪律、窗口服务、车辆管理、办公纪律等各领域的明察暗访和专项督导检查，查作风、摆问题、严整改、树新风。公司领导班子将带队下班所开展检查，检查结果纳入绩效考核和部室综合评价，对于屡查屡犯的，将对部室负责人进行诫勉谈话。

二是扎实开展20\_\_年度供电所规范管理专项督察巡视，争取工作早启动、早完成，范围全覆盖、全整改，问题早发现、早防控，深入一线掌握情况，杜绝违纪违法情况发生。

三是强化机关建设。营造各管理部室高效执行、服务优质的良好氛围。各管理部室要充分发挥主观能动性，将思想和行动统一到干事、创业上来，自觉落实工作要求，杜绝“自转”、“反转”、“不转”。要提高管理水平和决策能力，重点提高服务基层的意识，增强工作前期评估和适时指导，不能简单交办工作，不想办法，不解决实际困难。

四是持续加强公务用车、办公用房的管控，确保不发生违规违纪事件。

9、着力提升企业“三个建设”

一是加强党的建设。党的群众路线教育实践活动精神武装、教育和引导广大党员干部。加强“四好”领导班子建设、“四强”基层党组织建设、“四优”共产党员创建活动。按照“三会一课”的要求规范党组织党内生活，根据“组织归属在当地政府，活动开展全公司同步”的原则，完善供电所党支部建设，加强企业向心力、凝聚力。巩固扩展教育实践活动成果，持续加强作风建设，坚决防止“四风”问题反弹。

二是加强党风廉政建设。进一步落实党风廉政建设主体责任，实施教育约谈机制，以教育为主，惩处为辅，及时发现“小苗头”，杜绝“大问题”。完善反腐倡廉体制机制，全面推进党风廉政制风险清单。找到工作中的风险点、危险点，如农网改造、项目建设、业扩送电等，制定防范措施，提前预防违规违纪行为的发生。

三是加强企业文化建设。大力弘扬社会主义核心价值体系，推进国网统一企业文化建设，巩固“四星”争创活动成果，持续强化“道德讲堂”、“中国梦·国网情”活动，加快“诚信、责任、创新、奉献”核心价值观的传播与落地。加大共产党员服务队建设力度，做好服务“六个走在前列”工作，充分发挥“创新提升工作室”作用，强化创新意识，打造系统品牌。20\_\_年我公司将开展创建国家级“文明单位”、湖南省电力公司“十佳电网先锋党支部”活动，通过创建活动促各项工作上台阶，引领企业发展正能量。

四是加强队伍建设。认真落实国网公司党组1号文件关于加强队伍建设要求，推动企业持续健康发展的部署，全面加强干部员工队伍思想政治建设、专业能力建设、行为规范建设、作风纪律建设和文化道德建设。努力实施人才强企发展战略，大力选拔培养优秀人才，积极构建职工成长通道，加强职业教育。

五是加强和谐企业建设。关爱职工，维护好职工的根本权益。重视舆情应对和处置，加强新闻宣传，树立公司良好社会形象。高度重视信访综治维稳工作，按照属地原则，落实工作责任。切实关心离退休老同志生活，确保“两项待遇”落实到位。

20\_\_年，国网\_\_市供电公司将在\_\_市委、市政府的正确领导下，紧紧依靠全体干部职工，以更加饱满的热情，更加昂扬的斗志，更加务实的作风不辱使命、真抓实干，为“挺进三十强、再创新辉煌”努力谱写新的篇章。

**公交公司年度工作计划篇三**

20\_\_年主要预期目标是：供热面积达81万㎡，其中新增入网面积33。41万㎡;预计收取热费1500万元;预计实现经营收入1201万元。

20\_\_年是公司成立的第二年，也是公司发展最关键的一年，生产经营、夏季检修、项目建设任务仍然很重，公司内部管理各方面压力很大，为此，公司将在建投公司的正确领导下，在公司董事会的带领下，努力做好以下几方面的工作：

一、全力以赴保障冬季供暖

按照市政府和市供热办供暖要求，认真落实开发区(头屯河区)及建投公司工作部署，圆满完成本采暖季供暖工作任务。一是切实保障燃煤供应。二是随着气温变化，合理调节供热运行参数。三是建立健全供热保障应急处理机制，超前预测，科学安排，切实采取有力措施应对突发事件的发生，全力保障冬季供暖平稳运行。

二、积极拓展供暖范围，不断扩大供暖面积

紧跟开发区(头屯河区)跨越式发展步伐，加大对区域内新入驻企业和新开发小区的调研力度，不断扩大供暖面积。20\_\_年，预计新增入网面积33。41万㎡(其中居民新增30。65万㎡，单位新增2。76万㎡)。

三、加快推进热源项目和配套办公设施建设步伐

一是加大与热源项目小组及施工单位的沟通协调力度，为施工单位提供技术支持，在保证安全和质量的前提下，加快热源项目配套工程建设步伐。二是主动配合施工单位、监理单位，严格工程竣工验收程序，做好项目“三查四定”工作，确保工程质量。三是按时完成公司机关楼和宿舍楼的装修工程，实现明年年底前搬迁入住。

四、强化安全标准化管理

一是全面开展安全标准化工作，并同当前的安全生产工作结合起来，建立全员、全方位、全过程的安全管理模式。二是从落实安全生产责任制入手，逐级签订安全生产责任状，建立责任追究体系，降低事故率，提高生产安全可靠性。三是继续强化安全生产教育，提高全员安全意识，克服麻痹思想，杜绝侥幸心理，筑牢安全生产的思想防线。四是强化安全管理规章制度的严肃性，严格安全考核。五是继续加强对重点部位、重点环节的安全隐患排查工作，堵塞管理漏洞，及时消除各种安全隐患，有效防止重大人身、设备事故发生。六是以应急救援体系建设为支撑，着力提高安全事故处臵能力。七是加强设备管理，做好日常维护保养和夏季检修工作。八是加强对公司作业场所职业危害防治工作，强化源头治理，加大对作业场所粉尘、煤灰等有害气体的治理工作。

五、全面推行节能减排，落实节能降耗各项计划和措 施。

一是健全节能减排组织机构，成立公司节能减排工作领导小组，明确责任，积极有效地组织开展节能减排管理工作。二是健全能源消耗考核体系，从降废、减损、增效上入手，建立能耗指标，促进节能降耗。三是把年度节能减排目标任务进行分解，安排60。64万元专项资金用于节能减排技术开发与技术改造，安排10万元奖励资金用于节能考核。四是完成热源厂除渣机冷却水的利用和技术改造，采取多种措施节约用水。五是对公司污染高、能耗大的设备组织实施节能减排改造。

六、保证供热服务质量，切实做好热费收取工作

一是大力推行供暖质量标准，建立健全供热运行管网调节制度、管网巡检制度、参数分析处臵制度，确保供热系统平稳、高效运行，从源头上保证供暖质量。二是逐步建立用户测温体系，对反映供热效果不理想的用户进行入户回访，由专业人员对用户提供技术指导和服务，上门帮助用户解决问题;在供热小区实行定点、定时测温，每月定期回访。三是在维泰大厦、供热小区内设臵服务公示牌，及时发放便民维修服务卡，设立24小时报修电话，有效解决用户来电来访。四是成立服务小组，深入供热小区就广大热用户关心的热点问题及供暖期应重点注意的事项进行现场宣传解答，宣传供热政策。五是努力创新热费收取方式方法，强化上门收费意识，树立市场观念，提高收费人员综合素质和服务水平。

七、实施人才兴企战略，加强人才队伍建设

一是完善公司各部门、热源厂绩效考核体系和全员末位淘汰制度，建立长效激励机制，充分调动员工工作积极性。二是坚持内部培养和外部引进相结合的人才培养模式，内部建立关键岗位的人才梯队，外部加大专业技术人员和高素质管理人员的招聘引进力度，不断优化人员结构。三是参照疆内同行业薪酬水平，进一步完善公司薪酬体系、考核机制和用工方式。四是加强人员培训，加大培训资金投入，丰富员工培训方式与内容，不断提高员工队伍整体素质和专业能力水平。

**公交公司年度工作计划篇四**

一年来，公司在区委、区政府的直接领导下，坚持改革和创新，紧紧依靠广大干部和职工，社会效益和经济效益都取得明显成效，安全生产局面平稳，企业效益不断提高，电力供应秩序稳定，电网建设扎实推进，党的建设和文明创建工作不断深入，直属企业发展出现新的生机。公司荣获温州市百强企业，排位从原来第65位跃入第45位。开始步入全市50强行列，同时继续保持省级文明单位称号。

\_\_年，公司认真落实区委区政府的决策部署，同心协力，坚持精细化管理，向管理要效益，开拓进取，圆满和超额完成年度既定的目标任务。

全年供电量达到16.727亿千瓦时，比去年同期15.99亿千瓦时，增长4.59%(但11-12月份供电量有所下降，负增长3.7%)。自发电量344.65万千瓦时，营业收入10.98亿元，增长5.4%，电费汇收率达到99.95%。完成和超额完成以上指标，主要做了以下几方面工作：

一、致力于抓电力保障，增加供电能力。

公司面对网架制约，大电网严峻的缺电形势，公司上下同心协力，科学调度，保障了电力正常、有序、可靠供应。一是积极争取扩大供电能力，在目前110kv海滨供电所未建成之前，在省电监办的支持下，今年调用周边温州电力局七门线路，增加供电能力4万多千瓦，相当于一座110kv变电所一台主变容量，实现了电力资源整合，从而进一步提高了供电能力。二是尽最大努力调节好局部地区的配变负荷，适时安排企业做好避峰用电和错峰用电，提高负荷率，对供区内铸钢和高能耗炼钢等105家企业进行错避峰用电。以确保电网安全稳定运行，保障居民优先用电。利用负荷监控手段，全面实时调控负荷，对确保正常供电秩序起了至关重要作用。三是将有序用电和节能减排、产业转型升级，产业结构调整，拆违等工作有机结合起来，优化电能配置，坚持“三个保障”、“有保有压、区别对待”原则，鼓励新技术和节能环保企业用电，限制高能耗、能源严重超标企业用电。为促进节能降损做了应有努力。特别是10kv线路拉闸限电明显下降。20\_\_年与上年相比，拉闸限电时间减少52%，特别是9月份开始几乎没有拉闸限电，供电秩序稳定，确保了居民生活和重点企业单位用电。

二、致力于抓电网建设和改造，打造坚强电网。

在电网建设上有所突破。一是抓好变电所建设，积极与区政府、市电力局、省电力公司、省电监办等做好沟通、协调，尽最大努力促进110kv海滨变上马，110kv海滨变电所今年已有重大进展，国家电网公司已审批同意，扩初设计也已完成，所址、线路、廊道等政策处理已落实到位，已进入招投标阶段。

积极推进惠民工程建设，掀起了新一轮电网升级改造的热潮，实施高、中、低三个等级立体化补强工程。在抓好变电所建设同时，抓好10kv中压线路的改造和调节，特别是加强互倒、手拉手线路工程建设，加强绝缘化、地埋化工程建设，进一步缩小供电半径，统一和加大导线截面，合理配置节能型的配变，提高电能利用率和质量。20\_\_年改造和新架10kv线路(包括预埋线路)40公里。特别是调用温州局周边变电所线路，就投入20\_\_多万元进行联接和改造。再一个，永强大道输电线路上改下工程10多公里，工程已全面完成。投资约3000多万元(政府补助75%)。初步建立起布局合理、结构优化、技术适用、供电质量高、电能损耗低的新农村电网。

公司自筹资金对供区内的0.4kv低压网升级改造，加快新农村电气化建设步伐。在去年的基础上，20\_\_年完成11个村13个小区表计改造，4个村线路改造，至此已全面完成83个村改造任务(包括线路和表计改造)，同时也改造了部分社区用电设备。为农村提供安全、可靠、经济、优化的供电环境。公司“十二五”电网发展规划已经编制完成，并上报温州电力局，有待组织会审通过，“十二五”期间规划要再建4个变电所。

生产技术部张朝辉，森脉电力叶建雄等同志，为了抢时间抢速度，赶在高温用电高峰季节前送电，放弃节假日，放弃休息时间，起早摸黑，坚持在工地现场，做好调用线路的联络抢建工程。

三、致力于抓电力营销管理，提高经济效益。

公司坚持向管理要效益，狠抓用电管理。各项经济指标圆满完成，一是加强线损管理，按月统计分析，节能增效，效益明显。二是加强负荷调节和削峰填谷用电，平衡峰谷电量，峰谷比是51.4：48.6，比去年略有上升。三是加强反窃电、反违章工作，进一步提高反窃电能力，共查处窃电案件128起，处理违章用电540起，收取违约电费15万元。五是加强网络无功管理，提高功率因数，电容补偿47582千乏，包括高低压和随机补偿。功率因数达到0.97。六是表计轮换现场校验和故障表处理，台变轮换新装表计409台，现场校验20\_\_台，在校验中及时处理失流，失压互感器极性接反等计量故障，故障表一项追回电量346.2万千瓦时。试行红外线集抄系统，先在天河金一村罗锦花园、万康一期、二期等进行试点，总安装3382户，提高抄表准确率和到户率，为智能化建设迈出新的一步，这也是计量和抄表工作一项重大改革。七是加强电费汇收，20\_\_年汇收电费10.98亿元，同比增长5.4%，由于民间借贷风波等因素影响，有些企业因资金断链，对电费汇收带来很大难度。但仍达到99.95%，总欠费69万元，永中、永兴、永昌、沙城、天河都达到100%。这是全体管理员、收费员“千辛万苦、千方百计、千言万语”努力的结果。八是增容工作，努力扩大营销，20\_\_年共增容9.7450kva，其中专变134台、公变38台、三相动力491户、照明等2970户。

供电营销工作从业务受理、现场勘查、提供、用户选择设计、审核、用户选择设备、用户选择施工方案、中间验收、峻工验收、装表接电等各项工作均按《供电监管办法》规定办理。营业大厅、电费核算、电表校验、用电稽查等班组，工作认真负责、服务到位、严格把关，为提高经营管理水平做出了很大努力。郑元榜、吴良志同志千方百计做好电费汇收工作，对跑路用户欠费，做了很大努力和周折，终于将电费如数汇收。

**公交公司年度工作计划篇五**

随着山东区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存，3月营销公司工作计划。\_\_年，销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我山东区销售经理，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。

着眼公司当前，兼顾未来发展。\_\_年，在总经理的领导下，在销售工作中我坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售细节，强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、销量指标：

至\_\_年12月31日，山东区销售任务560万元，销售目标700万元(\_\_年度销售计划表附后);

二、计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体计划》;

2、年终拟定《年度销售总结》;

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》;

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》;

三、客户分类：

根据\_\_年度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析，工作计划《3月营销公司工作计划》。

四、实施措施：

1、技术交流：

(1)本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会;

(2)参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会;

2、客户回访：

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈,已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(1)为与客户加强信息交流，增近感情，对vip客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间;

(2)适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我\_\_年工作重点。

3、网络检索：

充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：

目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。

用户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的售后服务，给公司增加一个制胜的筹码。

本年度我将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找