

电力产业园区 产业园区招商工作计划(模板8篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

电力产业园区 产业园区招商工作计划篇一

一、招商引资的总体工作思路、工作目标和重点区域

总体工作思路是：紧紧抓住我县发展的重要战略机遇期，坚持科学发展观，进一步解放思想、扩大开放，充分发挥我县的资源优势、政策优势、区位优势、后发优势和环境优势，整合、调动各种招商引资的资源和力量，在政府引导、企业为主、部门服务、全方位参与的前提下，发挥重点区域、部门、产业、企业和开发区主力军的作用，瞄准发达国家和国内发达地区，以引进大项目和有助于形成产业聚集、产业升级、形成新经济增长极的项目为重点，进一步加大招商引资力度，提高招商引资质量，扩大招商引资规模，保障我县经济社会健康、快速、可持续发展。

工作目标：按照“投资大、质量高、效益好”的标准，加大对投资规模在千万元以上项目的引进力度，特别是要加大对符合我县产业发展方向的国内外大型企业的引进力度，实现引资项目由数量型向质量型的根本转变。全年全县引进千万元以上投资规模的实体项目达到57个，协议引进投资额保持在65亿元以上。其中，县经济开发区完成固定资产投资亿元以上的新上项目5个；各镇完成固定资产投资亿元以上的新上项目1个。

重点招商区域：在引进外资方面，“巩固港台、发展日韩、

开拓欧美”，锁定港、台、日、韩、德等地区和国家开展定向招商活动；在引进内资方面，突出长三角、珠三角、环渤海地区，重点抓住民营经济向内地转移的机遇，跟踪相关产业和项目，搞好项目对接，持之以恒，锲而不舍地做好招商引资工作。

二、今年一季度招商引资成效

三、目前招商引资存在的困难和问题

（一）发生的美国“金融海啸”加大了招商引资的难度

受美国“次贷危机”影响，全球经济形势下滑，经济安全威胁度增加，各行业特别是中低端、劳动力密集型行业不景气，外商投资者缺乏投资信心，招商引资、新上项目受到很大制约。

（二）国内各地之间招商竞争日益激烈

面临经济危机形势走向，国内各地投资扩张势头减弱，招商引资竞争加剧，招商引资周期拉长、难度加大、效率降低，东部与西部、沿海与内地、发达地区与欠发达地区，甚至于同一地区之间，招商引资竞争趋于激烈化，产业转移速度放缓。

（三）国家实行了最严格的土地管理制度

中央在十七届三中全会上，为了实施新农村建设、促进城乡一体化协调发展，在诸如环保、土地上实行了最严格的管理制度，这对开展招商引资、新上工业等项目带来了更大的困难。在一些地方甚至对工业新上项目用地出现了挂牌现象，可见招商难、难招商、项目落地难会进一步加剧。

（四）签约项目履约率较低，进展慢，项目资金到位率低

能带动产业发展的签约大项目和工业项目较少，尤其是一些大的项目意向多于合同，履约较低，资金到位缓慢，影响项目实施进度。

(五) 储备项目对接性不强, 园区招商平台作用未能得到有效发挥。项目信息少、结构不优、更新不快, 个别储备项目层次不高、论证不充分, 不符合国家和省投资导向, 缺乏对投资者的吸引力。作为承接项目的开发园区落户项目少, 载体作用没能发挥出来, 带动和示范效能不够明显。

四、招商引资工作主要采取的措施及建议

(一) 进一步突出招商引资的工作重点

围绕招大引强工作重点。坚持外资、民资、国资三资并举, 三次产业齐头并进, 招大引强, 推进招商引资向招商选资转变, 重点引进投资强度高、产出效益高、科技含量高、产业关联度高的“四高”项目。特别是要瞄准世界500强和国内500强企业, 重点瞄准符合我县产业发展方向的行业50强及“国”字头企业, 对接项目, 提高利用外资的规模和水平。

围绕构筑六大产业集群工作重点。加强产业链招商, 以招引符合本县产业布局和发展方向的龙头企业为重点, 形成产业集群和产业特色, 不断壮大支柱产业、提升传统产业、培育新兴产业。重点引进盐煤化工、电动三轮车(机械制造)、果蔬加工、木业加工、纺织服装和三产服务业, 着力建设一批投资规模大、技术水平高、产业链长、资源转化能力强、符合环保要求和行业标准的大项目, 以及引进一批与县域特色经济相匹配的商贸物流旅游业等三产项目。

围绕矿产资源深度开发利用工作重点。依托盐、煤矿产资源, 借助我县省级盐化工产业园平台, 加大盐、煤化工项目的引进力度。同时, 调整准入门槛, 限制污染严重、水平低下、浪费资源等不符合我县产业政策的项目引进。(1)

围绕推进农业产业化进程工作重点。在积极引进各类龙头企业项目的同时，引进资金和技术，促进农业产业基地项目，发展生态后续产业，开辟新的经济增长点，推进农业的区域化布局、标准化生产、产业化经营和现代化建设。

围绕加快发展服务业工作重点。根据我县第三产业发展规划和有关政策规定，在提升商贸流通业、餐饮业等传统服务业发展水平的基础上，借助招商引资，积极发展金融、信息、中介、会展等新型服务业；发展现代物流、旅游、房地产等强势服务业；推进科技、教育、文化、卫生、体育和市政公用等社会产业的发展。

围绕推进城市化和基础设施建设工作重点。按照城市功能定位和规模，区别情况，引进企业，融通资金，加强城市基础设施等领域的招商引资工作。积极引进县外企业，通过合资、合作□bt□bot等形式，投资我县的地方铁路、公路、水运等基础设施建设。

围绕开发区招商主战场工作重点。力抓建好开发区招商载体，继续实施基础设施建设、招商队伍建设，抓好人才培养引进工作，优化各项政策，形成招商引资的“凹地”，以提升开发区专业开发、主题开发、综合开发功能，着力建成“一区四园”格局。

（二）不断改进招商引资的工作方式

转变招商工作方式。开展产业招商、专业招商、小分队招商、以商引商，精细组织好小型招商推介会，突出小型“圆桌式”招商，提高招商项目的“对接率”和“成功率”。实现从全民招商转变为专业招商、从粗放招商转变为精细招商、从盲目招商转变为目标招商、从政策招商转变为环境招商，提高项目成功率。

利用好扶持政策。研究国家经济政策走向，用好、用足、用

活国家、省、市近期出台的一系列鼓励性政策及国家、省扩大内需促经济保增长方面给予的财政政策，竭力促使关系我县重大发展的项目有新的突破，做好项目对接，争取资金支持、财政项目支持、大项目落地。

开展五大主题招商活动。认真组织参加国家、省、市安排的招商活动；积极抓好我县1—3月份开展“凤还巢、梨花节”为载体的“春季招商行”活动；4—6月份开展的“招商竞赛季”活动；8月份开展的“外企服务月”活动；9—11月份开展的以“红富士苹果节”为载体的“金秋招商大会战”活动。

健全招商工作领导机制。各单位“一把手”为招商引资工作的第一责任人，要求拿出一半的时间和精力抓招商。建立各镇党政主要领导每月轮流带队外出招商制度，各镇招商分局和六大产业招商组专业招商人员常年驻外开展招商引资工作。

创新招商项目跟踪服务机制。进一步加强招商机构内部管理，做到企业服务无盲点，完善招商例会制度、重大项目推进制度和招商引资优惠政策。加强和整顿行政服务中心建设，提高工作人员素质，实行首问责任制和全程代办制。搞好跟踪服务，健全外商投诉受理机制，认真落实招商引资各项优惠政策，营造安商、亲商、富商的投资环境。

健全招商人员奖励激励机制。健全招商人员重点选拔任用的干部任用导向机制，组织部门在每年的干部提拔任用上招商人员占取一定比例，加大对招商人员的奖励，在政治上落实各项待遇，经济上提高专业招商人员及从事招商管理工作人员的待遇，严格兑现奖励。

完善经费保障、调度督查机制。要进一步加大招商经费投入，切实保障招商经费，县政府要适当增加招商经费预算，确保各项招商活动的开展；各镇要把招商经费纳入财政预算，保证招商工作有序进行。实行县委或县政府主要领导月调度制度。每月对招商实绩后三名的镇和县直单位全县通报批评，

每季度对招商实绩后三名的镇和县直单位进行全县招商工作点评并电视曝光，点评到单位主要负责人。实行定期不定期的现场督查督办办法，以提高招商人员的积极性及项目的成功率。

（四）完善落实招商引资工作奖惩制度

设立招商引资先进单位奖。根据年终考核结果，评出招商引资工作先进单位予以表彰。招商实绩得分作为年度目标管理考评的重要依据。

实行招商引资工作保证金制度。对全县所有招商引资任务的责任单位（6大产业招商小组、驻外招商联络处、条管单位除外），本着以镇为主、机关单位配合的原则，组建16个招商分局。以分局为单位，按开发区（凤城镇）90万元、其余镇30万元、县直单位按年任务‰的比例缴纳招商引资保证金。年底根据考核认定结果，完成任务的，返还给单位，未完成任务的，保证金全部用于全县招商引资工作的开展和奖励。

实行招商工作科学重管机制。以认真负责的态度，科学管理招商队伍，修改完善××招商引资奖励办法。促使招商签约项目落到实处，建立实绩后进重管制度，对招商实绩后三名的单位，第一季度对主要负责人进行《提醒警示通知书》，第二季度对主要负责人诫勉谈话，第三季度责成主要负责人离岗招商。对年度未完成目标任务且考核得分处于镇及县直单位后三名的（条管单位除外），列为招商实绩后进重管单位，该单位年度考核确定为称职以下等次，不得推荐提拔干部，试用期内干部延长试用期。以上过程性处理措施，至该单位引进项目并经考核认定达到标准后方可解除。

招商引资工作思路和措施的延伸阅读：如何写好你的工作计划

三、如何保证工作计划得到执行：工作计划写出来，目的就

是要执行。执行可不是人们通常所认为的“我的方案已经拿出来了，执行是执行人员的事情。出了问题也是执行人员自身的水平问题”。执行不力，或者无法执行跟方案其实有很大关系，如果一开始，我们不了解现实情况，没有去做足够的调查和了解。那么这个方案先天就会给其后的执行埋下隐患。同样的道理，我们的计划能不能真正得到贯彻执行，不仅仅是执行人员的问题，也是写计划的人的问题。另外，工作计划应该是可以调整的。当工作计划的执行偏离或违背了我们的目的时，需要对其做出调整，不能为了计划而计划。最后，修订后的工作计划应该有企业领导审核与签字，并负责跟踪执行和检查。

电力产业园区 产业园区招商工作计划篇二

一、20__年恩阳供电所用电营销工作总体思路

贯彻落实公司电力营销工作精神，以人为本，求真务实，以“服务与效益”为主题，抓标准化，制度建设，强化管理手段，务实管理基础，稳步推行管理与制度创新，不断提高营销管理水平。20__年营销工作目标是，供电量比20__年有增长10%，4000万左右完成电费回收100%，损降至9.2%左右。

二、20__年营销工作重点

1、构建完善科学有效规范管理手段，一是加强营销基础工作的制度建设和优化管理，二是推行目标管理，强化营销业务流程的整合优化，定期对营销工作质量和管理水平进行合商，三是积极加强电费抄核收管理方式，优化电能计量技术和管理手段。

2、加强、用电需求侧管理。一是开展电力市场分析研究加强负荷分析预测，做好电力供需平衡。二是开拓和培育良好的用电市场，引导电能消费，促进合理用电。

3、继续推进营销管理技术进步和现代化建设。一是抓好营销系统的建设和功能完善，用现代管理手段加强对营销工作的管理。二是加强对需求侧的了解，使负荷与其设备与计量装置能高效统一，三是坚持先进性与实用性相结合，结合营销管理信息系统，客服服务，负荷管理系统等技术，保证营销与服务信息的完整性和正确性。四是推进电能计量的技术进步，分析影响电能计量准确性的因素，不断优化计量方案和手段，提高计量装置的准确性和可靠性。

4、优化优质服务，提高服务水平结合本所所独特条件把优质服务与企业发展相结合，与营销管理相结合，与提高企业的经济效益相结合。要以客户满意为落脚点，不断转变观念，深化优质服务内涵，实行供电服务的长效化管理。为此，一是要强化服务意识完善服务措施，在提高服务质量方面取得实质性发展。二是研究客户关系管理，学习其他行业的服务经验，不断完善客户服务功能。三是要有针对性地开展各项供电服务，形成良好循环的供电服务运行机制。四是要继续实施服务品牌建设，不断提升服务品质，创建供电企业服务品牌。五是完善供电服务应急机制和评价。

电力产业园区 产业园区招商工作计划篇三

一、积极配合了上级部门对我站农技推广体系改革建设，圆满完成了对我站的进一步改造建设，完善了办公场所的办公条件。

二、积极配合上级部门对我镇的土地流转交易服务工作，确保土地流转交易服务顺利进行；完善了农村三资管理归档，认真做好三资监督管理工作。

三、积极配合上级部门对我镇75户科技示范户进行培训工作，提高了科技示范户的科技技能，完善了科技示范对接指导工作。通过对科技示范户、中央大户的跟进推广式技术指导，

让种养大户能够取得好成效，同时以点带面，带动全镇农户的积极性，及时对他们进行技术指导服务。

六、积极完成了镇党委、*交给的其他工作任务及理论学习工作。

成绩是肯定的，但也存在着不足。下一步努力的方向：

一、进一步积极配合好技术公司对我镇的土地确权颁证工作，做到全镇土地颁证工作在12月底完成80%农户颁证。

二、进一步完善农技指导工作，以点带面，确保全镇农户的科技指引到位率80%以上。

三、做好本职工作，积极完成上级交办的各项工作任务。

电力产业园区 产业园区招商工作计划篇四

小编给大家整理了一份关于电力公司的个人工作计划，希望对大家有用。

略(自己谢谢本年度的指导思想)

售电量达到9350亿千瓦时，同比增长6.5%。

固定资产投资完成1848亿元，其中：电网投资完成1225亿元。

实现利润92亿元。

电费当年不发生新欠，1998年及以前的陈欠收回5%，1999年及以后发生的欠费全部回收。

资源优化配置工作取得新进展。关停小火电140万千瓦。向广东送电1000万千瓦的项目按计划开工、投产。三峡输变电工

程、全国联网项目按计划推进。充分利用现有发电和输电能力，进一步加大跨地区输电力度。

基本完成城乡电网建设和改造。180个城网项目竣工，基本完成900个县的农网改造。95%的乡镇供电所完成改革。

提高供电质量。城市地区供电可靠率不低于99.89%。居民客户端电压合格率不低于95%。农村地区供电质量有明显提高。

“电力市场整顿和优质服务年”活动取得实效。

始终坚持“安全第一，预防为主”的方针，认真落实安全生产责任制。各项改革必须在确保安全生产的前提下稳步推进。加强电网统一调度，确保不发生重大的电网停电事故和电网瓦解事故，不发生人为责任的重大设备事故，不发生垮坝事故，人身伤亡事故下降20%。

继续调整电力结构。大力发展水电，开工建设龙滩水电站，力争公伯峡、小湾水电站年内具备开工条件；做好水电路域规划和重大项目的前期工作，保持必要的项目储备。发展坑口大机组火电，做好“三西”煤电基地的规划论证和项目前期工作。加快技术改造，按计划关停小火电。继续推进洁净煤示范工程项目、风电项目和核电项目。配合“西气东输”工程，做好燃气发电项目的前期工作。严格控制三峡电能输入省(市)的电源建设。

继续调整投资结构，加强电网建设。确保“西电东送”、全国联网、三峡输变电和城乡电网建设与改造项目。加强和完善区域电网和省网的主干网架，建设对“西电东送”和三峡电能消纳有重要影响的配套输变电项目。推进同网同价。

实施“十五”期间向广东送电1000万千瓦的有关项目。实现天广直流双极投产；开工建设三峡至广东直流联网工程、贵州至广东交直流输电工程；开工建设安顺电厂二期、纳雍电厂、

黔北电厂和龙滩水电站;做好开远、曲靖二期、滇东等项目的前期工作，力争年内开工建设。

三峡输变电工程新开工“五变六线”，投产“五变六线”。加快三峡至万县的输变电工程建设，打通四川电能外送通道，为xx年汛前送电创造条件。

继续推进大区联网。做好全国联网规划。建成东北与华北联网工程并投入运行，基本完成华东与福建联网工程建设，开工建设华北与华中联网工程。抓紧开展华中与西北、山东与华北、西北与川渝、山东与华东、华北与西北联网工程的前期工作。研究推进西北地区750千伏网架建设。

加大跨区输电力度，充分利用并通过科技进步提高现有通道的输电能力，发挥联网效益。

按照党中央、国务院的部署，在充分听取社会各界对电力改革意见的基础上，积极提出改革建议，配合国家有关部门做好深化电力改革方案的'制定和实施。

全面完成政企分开改革，各电管局、省电力局全部撤销，平稳地完成政府职能移交工作。

总结、完善6个试点省(市)的经验，继续推进“厂网分开，竞价上网”改革，建立竞争性的发电市场。

加快农电体制改革，推进县电力公司的股份制改造，规范代管，95%的乡镇供电所完成改革。

继续推动科研、教育、设计、施工、修造等领域的改革。积极稳妥地推进主辅分开，分离企业办社会职能。

选择部分企业继续进行年薪制和期权制试点。

加强资金、成本、质量管理。加强电费催缴工作。加强计划和预算控制，认真落实资产经营责任制，加强经济活动分析。继续开展创一流活动。

积极配合监事会开展工作。加大财务、审计监督力度，严肃财经纪律。

加强科技创新，大力抓好一批影响全局的重大攻关项目的研究开发。广泛应用信息、网络等技术。促进设备国产化。

加强电力市场营销管理，加强需求侧管理，大力开拓电力市场。

做好国家专项用于西部开发的财政性建设资金和西部开发债券的申请工作。抓住加入wto的机遇，合理、有效地利用外资，发展对外贸易，参与国际竞争。

坚持依法经营。配合国家有关部门做好《电力法》的修改工作。完善合同管理，加强规章制度建设。

通过开展“电力市场整顿和优质服务年”活动，规范电力市场秩序，改善电力生产和消费的市场环境，提高供电质量和服务水平，保证用电需求，树立电力企业的良好形象。

活动的主要内容是：建立电力市场信息披露制度，规范电力市场秩序，提高“三公”调度水平和调度透明度；公开电价和收费标准，严格制止乱收费和搭车收费行为；严格规范公司系统员工及多经企业用电行为，依法严厉打击窃电行为，遏制拖欠电费行为；提高安全可靠供电水平，减少停电时间；加强行风建设，制定文明服务规范，实行服务承诺，提高服务质量。

电力产业园区 产业园区招商工作计划篇五

1、购、售电量。今年局给我们下达的购电量为220万千瓦时，售电量为195万千瓦时。因此，今年营销指标管理任务十分艰巨，我们加强营销管理确保完成任务。

2、线损率指标□20xx年全球下达的指标为：综合损失率为12%□10kv线路损失率为8%□0.4kv线路损失率为8%。

（一）、业扩工作：

认真执行业扩工程“内转外不转”一条龙服务，积极探索、寻找和培育新的电量增长点，认真做好增供扩销工作。

对业扩报装工作节点严格要求，必须在时限内完成。所有资料整理存档。

（二）、线损工作：

加强各供电所抄、核、收管理工作。每月定期对辖区内电工抄表情况进行抽查，检查电工的抄表到位情况；所内的抄表情况进行统计分析，每月定期向营销部上报实抄率统计表，由营销部每月进行考核。

加强线损管理分析及降损措施落实，是今年营销重点工作之一，汇总所内各级线损和考核各条线路线损的责任人，各条线路要指定线损责任人，每月定期汇总填报各类线损表格，对所当月的线损情况做出分析总结，制定高损线路、台区的降损措施，并且进行落实实施，每月所内线损情况进行考核，实行奖罚月考核季兑现。

完成好低压配电变压器三相负荷调整工作。

（三）、电费工作：

抓好月度、年度电费的回收工作，开展“零停电催费”工作，确保电费月结月清，回收率及上缴率100%。

加强供电所以对季节性用户的预交电费管理工作，对季节性用电客户在春季报开用电时，按照其最高月使用电量情况计算其预收电费金额，杜绝季节性用户因各类情况中途终止用电电费无法回收的风险，保障电费回收率。

（四）、计量工作：

加强计量定期检验工作，计量的准确度，对各专变及公变计量装置定期检验工作。

要加强台区的无功管理，对所辖区域容量超过100kva及以上的专变用户全部要安装无功电能表、无功补偿装置。

对计量不准的电能表及时更换。

（五）、用电检查工作：

为了加强供用电营业规范化管理，有效降低线损，查找线损损失原因，实现堵漏增收的目标，既要对外用户进行用电检查，又要对内进行检查。制定好实施计划明确责任，用电检查每月必须确保完成计划的工作量。

进行一次用电营业大普查工作，要求责任落实到人。

（六）、服务工作：

- 1、加强我所营销人员的优质服务水平和服务理念，转变服务意识，提高服务质量树立供电企业良好形象。着重解决人民群众最关心、最直接、最现实的生活用电问题。

- 2、供电所认真开展履行停电告知义务，至少提前一天将计划

停电时间、停电线路、停电区域以适当的方式和渠道进行公开。

3、为提高窗口人员服务态度、服务质量问题，加强窗口人员的素质教育，对出现服务态度恶劣、语言生硬粗鲁的窗口人员要进行调岗处理，提高窗口服务水平。

4、开展好优质服务宣传工作，深入群众进行图文并茂、人员解说的活动，开展好客户座谈会。积极探讨“更上一层楼”的服务方法，学习其它兄弟部门更好的服务方式，取长补短、结合公司实际情况，把本所优质服务水平进一步提高。

电力产业园区 产业园区招商工作计划篇六

据开封各种媒体的宣传与报道，既大商、苏宁、永乐等著名大型零售消费巨头入驻开封商业之后，2011年光彩、丹尼斯、大商新玛特、世界五百强大润发等也即将强势登陆开封商业界。最近三年开封不断有竞争力强的零售业品牌看好开封，强有力的证明开封商业或是开封商业地产还有很多潜力可以挖掘，开封的商业竞争的白热化也逐渐升温。

万物竞天择，适者生存。随着这个市场不断有新的竞争者进入，市场中的竞争者也即将进入一个洗牌的过程，优胜劣汰、强者生存。各商家都会尽全力的拼实力、拼渠道、拼资源、产品、服务、技术、人才等。最终这个市场的胜利者是综合实力过硬并且熟悉开封市场的强者。

在即将更激烈的商业竞争下对广大开封消费者来说即将有更多的选择，也将享有更完善的服务和帮助。开封老百姓多数喜欢热闹，所以此番竞争也将得到很多的消费者关注，有显著的眼球效益。

开封的消费品牌针对不同的消费人群逐渐多元化，以大商千盛、铜锣湾为首，还有其他地点某些品牌个体专卖店等新的

消费品牌的出现，占领着开封高品质消费品的大部分份额。这个消费人群大概在30岁~45岁之间有一定消费能力，这个人群首先做的选择是品牌、品质、消费环境，其次的选择才是价格，追求的是舒适和美。这个消费群体也是很多商业最想要得到的高端消费人群。

振河商业城是熟悉开封市场的老品牌，位于开封市人流量最大的鼓楼广场，附近有餐饮、娱乐等其他消费类品牌，且附近来往人群层次广泛。因为振河商业城的存在才把开封老百姓买衣服去鼓楼马道街这个长期存在人们心中的消费潜意识，就像心理暗示的种子一样继续留在老百姓的心中。成为现今年青年人消费、逛街的首选，属于理性消费、实际人群。

1、组建强有力的招商团队，招商team有共同的招商目标有共同的招商培训或者有招商经验有共同的招商能力和招商计划接受共同的招商管理模式。

2、洽谈国内知名企业进行场地促销，提高公司收益同时提升对外知名度。经制定促销优惠政策、签订长期促销大客户、开发特价、促销活动。不同类型商户之间以优惠券形式的促销。

电力产业园区 产业园区招商工作计划篇七

全面掀起学习热潮。把学习贯彻党的__大精神作为首要政治任务，第一时间组织全体党员干部原原本本学习“__”大报告，多层次、多形式开展专题学习、集中宣讲、交流研讨，在公司各级媒体平台开设__大精神学习贯彻专题专栏，引导广大党员深刻领会、准确把握会议精神实质和深刻内涵，切实把思想和行动统一到会议精神上来，争当“两个确立”忠实拥护者、“两个维护”示范引领者。

全面强化贯彻落实。坚持学思用贯通、知信行合一，立足主

责主业，自觉把党的__大精神融入到公司发展的各个环节、凝聚成团结奋进的强大合力、转化为推动企业高质量发展的实际行动，在强化供电保障、推动发展转型中接续奋斗、实干争先，在服务稳住经济大局、助力台州创建民营经济示范城市中展现“顶梁柱、顶得住”的责任担当。

(二)高要求强化安全保供

(三)高水平推进全域新型电力系统建设

(四)高标准优化用电服务

全力服务稳住经济。多维度开展电力电量分析，精准支撑政府经济研判。持续落实阶段性降低用电成本等优惠政策，配合政府清理规范转供电加价等不合理收费，推动电力接入工程费用分担机制在县市落地。促请政府加强售电公司监管。高质量完成全年固定资产投资计划，鼓励支持社会资本参与绿色产业，促进产业链补强升级。深化“一口对外”服务机制，主动对接政府招商引资计划，提前做好用电服务准备。加快推进市域铁路s2线台州湾牵引站、黄岩牵引站外部供电工程前期工作，年内开工110千伏弗迪变，跟进台州湾新材料产业园项目进展。完成9条110千伏及以上政府重大项目涉电线路迁改。深化现代智慧供应链运营，及时足额支付账款。推进万家企业节能减碳降本增效专项活动，拓展能效提升新领域、新模式，持续谋划实施高质量综合能源项目，助力提升全社会综合能效水平。

积极服务共同富裕。持续推进“阳光共富”行动，开工建设仙居安岭农光互补项目，加快试点共富基金、惠农资金等共富模式。深化“乡村振兴·电力先行”专项行动，建成95个新时代乡村电气化村、18个电气化项目。完成全部供电所数智化建设，深入开展关键指标对标。深化“水电气”等公共服务业务联办，试点推广“受办分离”服务模式。大力优化电动汽车充电服务，完成第二批公共充电桩升级改造、200个

快充桩建设。全力配合政府推进“空调进教室”，确保8月底前完成政府既定改造目标。

(五) 高效能加强经营管理

电力产业园区 产业园区招商工作计划篇八

一年来，公司在区委、区政府的直接领导下，全面落实科学发展观，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。

xx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。

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，共同破解缺电矛盾，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，适时安排企业做好错峰用电和错峰用电，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的作用。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□20xx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。

为了破解矛盾，克难攻坚，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□20xx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20xx多万元进行联接和改造。再一个，永强大道输电线路改下工程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□20xx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。

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20xx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□20xx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□20xx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、竣工验收、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。