

2023年水电暖年工作计划和目标(大全5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。相信许多人会觉得计划很难写？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。

水电暖年工作计划和目标篇一

在对再起飞公司各部门辅导的过程中，我发现有一些部门对如何制定经营计划很感兴趣，而且理解的也比较到位，有一些部门则仍抱着观望、交功课的心态。

随着各部门提交年度计划截止日期一天天逼近，我愈发担心各部门能否及时提交，提交的质量能否达到要求的目标。

事实上，我的担心的事最终还是发生了。当我11月30日，发现只有2个部门向战略发展部提交了部门经营计划后，我就知道我最不想看到的，但也是很多快速成长型企业普遍会发生的事情，还是没能避免。我仔细看了2个部门提交的部门经营计划书，可谓喜忧参半，其中一个部门写得相当不错，无论从完整性上还是从逻辑性上都非常好。但另外一个部门写得只能用不堪入目来形容。

战略发展部李总安排人与各部门沟通工作进度后，了解到的情况比想象中更加严重，竟然有大概一半左右的部门仅仅刚开始写。虽然之前专门对各部门做了培训，但中间因为工作忙等原因，很多部门实际上并没有真正推进或者推进的很慢。虽然每次战略发展部跟进时，各部门都一再回答“在推进”，但实际上很多部门仅仅希望“抱佛脚”应对。

我赶紧与战略发展部李总讨论对策，最终，我们建议董事长

开会督促和强调一下此项工作。所以，12月1日，董事长紧急召开了由各部门负责人参加的年度经营计划工作回顾会，对每个部门当前的进度一一审核，对进度严重落后的部门提出了批评。让我深感意外的是，在这次会议上，有几个部门竟然对如何开展这个工作提出了很多疑问，就好像之前压根就不知道此事，也没有接受过培训和指导一样，这完全反映了有些部门交功课的心态。其实，制定经营计划是每个部门自己最应该关心的，很多企业和部门天天忙于救火，但从来不愿意多花一点时间做好计划。而且，更重要的是制定经营计划的过程，而不是最终向经营计划委员会提交一个报告，这说明有一些部门根本没有完全理解制定经营计划的必要性和重要性。

幸好发现及时，通过密集地参与和指导各部门经营计划制定会，虽有所延迟，但所有部门最终赶在12月9日完成了经营计划书。

年度经营计划质询会安排在12月12日举行。质询会的目的是对各中心的年度经营计划进行质询，提出修改意见，以确保各中心的经营目标有相当的高度且实际可行，并保证公司整体战略目标的达成。

了解各部门对本部门工作的要求，完善本部门计划；

对其他部门的计划提出建议；

对各部门需要协同的事项达成共识；

创造群策群力的团队和氛围。

在正式开始质询会前，我首先讲了几个会议原则：

第一原则：质询对事不对人；

第二原则：质询及应答需要以事实及数据为基础；

第三原则：领导多一些质询，尽量开始不要直接给出自己的建议；

第四原则：质询要有结论，理清需要跟进的各项事宜，并制定责任人和完成时间。

然后，再起飞公司花了三天半时间完成了各部门年度经营计划的质询工作。整个质询会收获颇丰，通过不断地质询和应答，很多工作在公司与部门间达成共识，并且产生很多非常具有创新的思路和方法。

而且为了创造群策群力的氛围，三天时间实行聚餐制，并且约定好所有中高层以后每月聚餐一次，这个小小的举措非常好。没有交流的中高层团队，是无法保证战斗力的。

当然，整个质询的过程中，也发现了诸多问题：

1. 计划没有体现战略导向。比如公司战略导向是提升客户满意度，但工作计划完全看不到有关如何提高客户满意度的工作安排。
2. 计划制定的方法存在问题。有几个部门的经营计划很明显是直接找助理完成的，部门内部并没有对整个计划充分讨论并达成一致。可想而知，这样的计划下发后，会产生什么结果。
3. 计划太多，没有体现重点。有一个事业部竟然写了60项重点工作来阐述经营计划，其实，这完全没必要。特别是对于年度的经营计划，应该有所侧重，因为资源和精力是有限的，不可能针对那么工作同时发力，而且这些工作肯定有一定的分级、逻辑关系，找到最终关键的几个工作就会影响整体绩效。

4. 各项工作缺乏反思。很多工作没有对过往业绩成功要素或失败点进行必要的反思和总结，所以各项工作的安排就很难看出针对性。

5. 缺少量化数据支撑。有一些工作的分解完全看不到数据，比如有一些部门制定了降低成本5%的目标，但如何降低的？在哪些环节降低？如果没有数据支撑论证，那这个目标显然是很难确保完成的。如果这个部门负责人是一个比较“靠谱”的人，或许他最终能完成使命。否则，绝大部分情况下，最终都会以“客观条件所限或之前没想到”等等原因搪塞责任，部门目标完成不了，可以通过绩效惩罚，但公司的利润没了。

7. 工作分解缺乏逻辑性。一些指标分解过于简单，之间体现不出逻辑关系。比如通过新的营销模式提升销售收入10%，但并没有对新的营销模式进行详细阐述，也没表达清楚新模式是如何带来10%提升的。

8. 工作没有体现公司内部部门间的横向协同性。比如，各项工作没有说明需要其他各部门如何配合等，也可以看出，各部门在制定经营计划时，更多是“闭门造车”，缺乏与其他部门就关键问题进行专题研讨的意识。

9. 部分负责人的心胸还不够开放。虽然，我一再强调，质询会，对事不对人，而且质询会的目的不是为了“找茬”而是为了“找路径”。但，仍旧有一些部门负责人无法打开心扉，这也很容易理解，毕竟以前再起飞公司从来没有通过这样的形式把大家聚集在一起，站在公司的角度审视整体计划。很显然，“对立文化”的消除不可能一蹴而就，而且也不可能完全消除，毕竟有部门利益也是一件好事情，大利益可以带领团队前进，但小利益是每一个业务单元前进的直接动力，公司所要做的是平衡大小利益点，而不是完全不保护小利益。

“开完质询会，我对明年的目标非常有信心。”

“我们以前也应该有这样的讨论计划才对。”

“这是我们公司发展的里程碑事件，我看到了从游击队到正规军的转变。”

董事长说得没错，计划本身并不重要，重要的是计划的过程。做计划的目标并不是要准确地预测将要发生的事（也不可能），而是要保证所有涉及影响我们未来业务的因素被讨论过并被评估过。而且，年度经营计划工作最终除了计划书外，还有一些无形的产出，这恰恰是最重要的。

节拍：我们设置了一些里程碑，我们会定期定点检讨和改进；

精准：风险我们已经讨论过啦，我们已经制定了针对策略；

信心：沙盘推演求证过了，我们对这次任务有十足信心；

沟通：大家群策群力，对目标进行了充分的沟通和理解；

俗话说“一年之计在于春”，我说“企业一年之计在于经营计划”！

【成长型企业咨询服务手记】 往期连载目录：

- 1 企业家的二次创业之惑 2012年6月刊
- 2 快速成长型企业青春期的烦恼 2012年7月刊
- 3 找到变革的切入点 2012年8月刊
- 4 不是“临危思变”，而是“临危思亡” 2012年9月刊
- 5 启动“鹰计划” 2012年10月刊
- 6 变革融冰 2012年11月刊

7 培育全员战略及经营意识 2012年12月刊

8 战略研讨会 2013年1月刊

9 战略制定和战略执行，哪个更重要？ 2013年2月刊

水电暖年工作计划和目标篇二

1立足企业实际建立全面计划管理体系

(1)从时间跨度上做出长期、中期到短期的计划管理,通过制定企业中长期发展规划和短期计划,实现企业的有秩序、接替性和可持续发展;从组织机构上对整个企业、各个部门到每个员工进行计划管理,主要是根据企业的业务发展计划,做出适宜的组织机构、人事组织制度及人力资源的计划管理;从经营管理过程上对市场预测、原材料供应、生产经营(销售)、利益分配、企业发展到各个方面实施系统协调的计划管理。

(2)我们主张把计划管理衍生到对企业的经济要素进行管理,通过对企业全部经济要素的规划计划,来实现全面计划管理的目标。一般而言,全面计划管理体系所涉及的主要经济要素或指标有:一是利润指标,包括营业收入、营业利润、税前税后利润、利润分配等;二是成本费用指标,包括生产成本和差旅费、招待费、办公费等费用;三是项目投资指标,包括投资项目、投资期限、投资额、投资来源等;四是劳动人事指标,包括人员数量、结构、稳定性、工资福利、培训计划等;五是财务指标,包括资金利润率、销售利润率、人均利润、人均收入等;六是能耗指标,包括水、电、暖、燃料油气消耗指标,把上述经济要素或指标全部纳入计划管理的范畴,进行严格的控制与管理。

2细分业务范围建立多层次的计划管理结构体系

一般来说,企业的经营管理活动按周期分为长期与短期,按层

面分为策略层面与运作层面,相对应地,企业计划管理被分为规划、年度计划、季度(月度)计划。规划是用于指导企业未来长期性生产经营活动,它覆盖了企业生产经营活动的各个方面,强调对企业的总体发展水平,内部综合平衡,外部协调等方面的研究与预测,并体现其战略性、指导性的原则。年度计划则是在规划的指导下,规定了较明确、具体和量化的目标,以及实现这些目标的具体措施,具备可操作性。季度(月度)计划是安排衔接全年生产经营活动,实现年度生产经营目标的重要环节,也是指导各部门生产经营的重要依据。制定和实施季度(月度)计划目的是要保证年度计划的全面完成。

3按照逻辑关系建立顺畅的计划管理体系

任何事物的发展都受到相互联系的诸多因素的制约和影响,这些因素之间遵循必然的逻辑联系,计划管理工作也不例外。为此,在工作中,我们必须按照计划管理的逻辑关系,建立起顺畅的计划管理体系,这是实现规范化、程序化计划管理的制度性根据。其中,要着重处理好制定计划和执行计划过程中的相互关系。

企业计划的制订大致包括五个相互衔接的过程或方面,一是收集资料,科学预测,确定计划的基本前提条件;二是确定组织目标和实现目标的总体行动计划;三是分解目标,形成合理的目标结构;四是综合平衡,全面考虑各种因素,做到各种计划之间的有效衔接;五是编制具体计划并下达执行。与此相联系,企业计划的制订与执行则是一个互动的过程,具体流程,一是初定各部门的目标计划体系;二是企业就各部门目标计划进行协商,达成一致意见后,形成企业总体计划;三是根据企业总体计划,分解目标,形成合理的部门计划,并签订部门目标计划责任书;四是部门据此分别确定岗位计划;五是计划实施及检查,企业依据月度、季度工作情况,评价其进度、效果和存在的问题,并按程序对年度计划做出适当的修改。

4依靠现代管理技术建立支持数字控制的计划管理体系

水电暖年工作计划和目标篇三

1、随着市场发展今年供电改造工作的重中之重。全组成员配合科室经过艰苦努力，于年初完成新增1000kva厢式变压器1台;新建与改造10kv线路2.412千米，低压工程新建与改造线路12.832千米，铺设高低压铜芯电缆270米;新架钢杆6根。同时完成市场东西配电房高温酷暑期降温配套设施(屋面隔热层、喷水降温)建设，确保供电设备平稳运行。

2、由于市场发展繁荣，在夏季高温用电高峰期时经营户申请安装空调剧增，全组人员不顾休息和早晚完成了各组团的空调主线路的增设，安装了167台空调进户线。

3、确保全市场路灯系统、监控和广播系统正常运行，及时调整和安装盲区路灯。调整晚间监控光源控制，图像达到预想效果。

4、协助施工单位对浙南鞋料市场线路改造;对国、地税，提升办等有关单位发生线路，电器设备故障及时处理。

1、科室领导把安全生产放在第一位，每天晨会王科长重复叮嘱。特别对各种生产工具王科长和叶工程师亲自检查和监督，发现严重缺陷、破损的工具及时销毁。全年里未发生人身、电网、设备、火灾等一切事故。

2、在6—9月中，为确保高温高峰期市场安全用电及用电质量，科室安排东西配电房、厢式配电室专人值班制，及时排除设备故障并每一小时做好设备运行记录，确保各回路运行可靠。

1、每天对市场的水电常规巡视，发现情况及时处理。此时在市场日常维修派出870余次。

2、配合综合管理科每月白天和晚上对市场生产、消防安全大检查工作。对检查出水电方面有隐患的事项及时整改。

3、配合管理一科、二科对店面户内电表箱、用电设备与线路检查工作。整改了无电表箱、电表箱缺盖将约400户，有效防止因电表、设备、电线老化而产生的安全隐患。

4、每星期五定期对市场定时断电控制系统、路灯、广播监控系统检查，并作好检查记录。发现异常情况随时调整处理疑难的及时向科室领导汇报。

5、定期对市场内给水管网检测，对老化、人为破坏的给水龙头和消防栓及管道破裂及时抢修，杜绝市场内滴、漏现象。配合科室对消防管道的压力测试。

6、在每次台风来临之前对市场内供电线路网、电线杆及拉线等用电设备，户外广告牌、电动卷门、排水管道、等全面检查，做到未雨绸缪。

1、为适应市场发展的需求，中心投入巨资增设1000kva厢式变压器，6月9号正式投入使用，在使用的过程中对存在的缺陷(电压偏低、接地线电阻偏差、线路调整分流等)给予相应的整改措施使其使用达到最佳性能。

2、结合市场用电低谷期机会，克服困难分路拉电，11月中旬对所有设备进行了轮换检修、预试及消缺等工作。东西配电房设备检修与施工人员密切配合，完成了停送电设备的倒闸操作、安全措施布置、现场安全监督管理。其中对3台主变更换已老化的高压耐油密封圈，低压端导电管，绝缘瓷瓶等对东西配电房低压柜更换隔离开关(600a)8组,主柜dw10断路器(xxa)1组，轴流风机5台，电容切换接触器5只，零星小配件等。同时，此时对高压房部分锈蚀设备的底座、拉杆、箱面等部位进行了防腐处理。检修中对单一设备的操作、电源投切和清扫维护，检修后设备的验收等工作。

1、今年7月份在科室的指导下，水电组对整个市场的水、电表进行彻底查看，更换坏表、死表198户，要求对市场用

电(水)大户每月抄度一次，并对每户的电表的容量、表号、每次的抄度录入档案。

2、每月对市场的13处总水表，东西配电房、厢变有功无功电表抄度，此时每次的数据登记归档。

3、做好供电设备维修、年检报表。建立主要设备专户对每次维修的项目，更换设备材料的型号、数量和检修后设备运行情况记录存案。

4、管理好电工仓库工作。定期做一次物品耗用报单及物品进库存放表，对常用的备品、备件应保证一定的库存，对出库的材料，用在的地点做好登记。

1、需加强安全意识(特别就是自身安全)。

2、加强本职工作的责任心。

3、加强对专业知识的学习。新来的成员对配电房操作规程不够熟练，此时对市场场貌不够熟悉，特别就是支线路的分布情况还不了解及日常维护中经验不足。

4、加强常用工具及材料的管理。

水电暖年工作计划和目标篇四

20xx年我们将继续以*理论和“*”重要思想为指引，以科学发展观统领经济、社会发展全局，进一步优化产业结构，坚持发展为人民、发展依靠人民的原则，全面推进社会各项事业发展，不断加强精神文明建设和民主法制建设，社会治安形势进一步好转，建设和谐富裕新社区。

一、继续抓好“双创”工作，不折不扣完成镇委和镇*下达的各项任务，首先协助镇*抓好灶头片新农村特色村建设的工作，

按照高规划、高起点的建设要求，结合灶头的实际情况，突出特色建设，同时计划在西岸村、小塘岗村、承上村开展创建社会主义新农村工作，年初尽快完成3条村的规划，通过宣传发动，尽早动工创建，全面推进社会主义新农村建设。

二、坚持以经济建设为中心，积极带领全社区党员群众发展农村经济。针对目前经济生产低迷，农民收入降低，农业生产原料价格偏高等问题，大力发展现代农业，引导农民发展“三高”农业生产，积极开展农业生产新技术、新品种的引进和农业科学技术的普及工作，引导农民的集约化经营发展。同时进一步深化农村股份制改革和农村财务改革。继续加大对农业和水利基础设施建设的投入。努力提高居村两级集体经济收入，积极探索村级集体经济发展的路子。

三、加强对城区管理工作的力度，加强环卫、绿化队伍的建设，加强领导，责任到位，确保城区街道整洁干净。

四、加强人口与计划生育管理工作，居委会干部坚持分片包干责任制，在管理好本地人口计划生育工作的同时，加强对外来流动人口的管理，努力完成上级下达的人口与计划生育各项工作指标。

五、加强社会治安综合治理，群防群治。在有条件的村建立安全文明小区，减少刑事犯罪等案件的发生，确保社会治安稳定。

六、加强党组织基层建设。首先，居委会干部要加强学习，提高整治思想和政策能力。抓好党总支部的思想、组织和作风建设，团结协作，积极开拓进取。发挥集体智慧，为发展经济社会及社会各项事业提供新思路，同时协助镇党委开展“固本强基”试点建设工作，积极开展创建活动。其次要巩固深化农村党组织规范化建设成果，加大村小组党支部建设力度，凡已创建新农村的村小组党支部有党建活动中心，充分发挥党的先锋模范作用，积极发展优秀青年入党，为基

层党组织培养后备干部。

七、加大力度抓好精神文明建设，坚持对居民进行爱国主义精神及“爱我白坨，爱我富景”的集体主义精神教育，加强法律教育，提倡团结和睦，互助互爱，共同富裕的精神，要丰富社区的文化生活，推动移风易俗，坚决扫除村中的各种歪风邪气，为社区居民群众创造一个良好的劳动、工作、生活环境，促进居委会的全面进步。

水电暖年工作计划和目标篇五

（一）合理调度，着重抓好孝丰，王家庄二电厂的生产发电工作。安全运行多发电，是全站干部职工的首要任务。为此，我们紧紧围绕这个中心开展工作，想方设法，根据上游的来水合理调度，力争使发电机组在最佳工况下运行。并利用现有渠系，调蓄水量，多发峰电，力争产生最佳经济效益。各部门根据各自的管理职责，积极配合电厂工作。截止到12月底，全站上网结算电量为860万度，产值412万元，上交税费28万元。由于今年梅汛，台汛期降雨量明显减少，造成枯水年，所以全年的发电量比常年要减少2成左右。

（二）认真做好安全生产工作，确保生产正常运行。切实抓好安全生产工作，是我们多发电，发好电的根本保证。年初，我们就把安全生产纳入今年的重点工作来抓。一年来，我们始终坚持“安全第一”的生产方针开展工作，健全和完善安全生产的组织机构网络，与各部门签订安全生产责任状。并将有关措施落实到厂，落实到班组，落实到职工。

全年，我们组织电厂安全大检查4次，召开安全生产专题分析会3次，完善预案。9月份根据县水利局的统一安排，对全站范围内的用火用电安全进行了专项排查，查出安全隐患3处，并及时进行了整改。还邀请县消防大队及孝丰派出所派员对电厂值班人员及后勤人员进行了一次灭火器使用的培训和演练。今年还对全站的部分消防设施进行了更换。另外，对电

厂运行工进行了业务培训和上岗证复审考试，优秀率为100%。截止到12月20日全站安全运行天数已达630天，没有出现任何人身伤害，人为设备事故。

一是加强宣传教育，从思想上真正提高全站干部职工对防汛抗旱工作重要性的认识和我站防汛工作面临的困难和问题。

二是根据县防办的要求，结合我站实际，修订和完善引水工程防洪预案，使工程管理走向规范化，制度化。

三是加强防汛值班和渠道巡视检查工作，及时了解水情和渠道运行情况。

今年的防汛抗旱工作7—11月份是抗旱，我们根据县防办的要求，合理调配农田灌溉用水，由于工作做细，没有一起灌溉用水矛盾的发生。为了支持农业生产，据初步统计，损失电量20万度。站安全领导小组全年组织对引水工程设施全方位大检查3次。为提高引水渠道的安全运行，去冬今春，总投入资金20余万元，对渠道进行了除险加固。四是加强对水工建筑的管理工作。孝丰水电站全长约16公里的输水渠道大部分紧靠村庄，由于沿渠村民的生活水平提高，因建新房和厂房而侵占引水渠道管理保护范围的现象时有发生。全年本站配合县水利局水政 查出并制止此类事件3起，既维护了水法的严肃性，又保证了输水渠道的正常运行。

（四）认真做好王家庄电厂报废重建工作。王家庄电厂于1979年2月投产，至20xx年底运行已达26年。超出了25年行业规定标准。发电机组安全隐患较多，另外，上游水库电站多次增容，造成弃水增加，浪费了水资源。孝丰水电站八届一次职工代表大会一致通过实施《王家庄电厂报废重建工程》决议。

在20xx年完成了技术设计，项目立项，电厂机组设备的订货合同的基础上。为了减少发电损失，利用今年2月至3月枯水

期，保质按期突击完成了这项工程建设。报废重建后，将机组装机容量由原2×320kw提高到了2×500kw□电价也由原均价0.36元/kwh调整到0.43元/kwh□由于采用了计算机监控系统，使电厂自动化水平得到了提高，电厂减少运行工5人。这不仅彻底解决了设备的安全隐患，同时也为我站的经济持续发展奠定了良好基础。

（五） 加强管理，严格考核制度，根据年初提出的全年工作计划以及各部门的岗位职责，分季度进行按时考核，并将考核结果与内部奖罚制度挂钩，从而有力地保障了我站各项工作，生产的有序进行。

（六） 党建和精神文明建设

1、 根据县委的统一布置及主管局党委的统一安排，通过学习理论，学党章，学十六大以来的文件精神，使我们认识到什么是正确的理想信念，对于共产党员来说，答案只有一个，就是共产主义理想信念。具体来说，就是坚定对马克思主义的信仰，坚定对社会主义的信念，增强对改革开放和现代化建设的信心，增强对党和政府的信任。

2、 加强对党员的教育，党员教育采用党员考核公开牌的形式，将党员的活动分为党课教育，理论学习，参加社区活动，党纪党风，交纳党费……等10个内容。按月进行考核，年终根据考核成绩进行组织生活和民主生活会。今年3月份，被县委宣传部命名为“安吉县思想政治工作示范单位”。6至7月份，分别组织党员和职工进行“八荣八耻”的专题学习，并进行了书面测试，合格率100%。

3、 为了做好我站的党风廉政建设工作，站行政领导，党支部领导分别与站属6个部门负责人签订了20**年《党风廉政建设工作责任书》和《党建工作目标责任书》。

4、 为了积极响应新农村建设，我站除了继续扶持孝丰镇三个

结对村以外，在资金比较困难的情况下，拿出3万多元，对老石坎村农田灌溉水渠，北村村庄公路，下汤村村庄治理等进行赞助，为新农村的建设作出了一定的贡献。

5、我站于20xx年被省委省政府授予“省级文明单位”称号。今年又恰是省级文明单位的复审年，由于创建工作扎实有效，在今年的复审中又一次接受了上级领导的考核，继续保持了“省级文明单位”的光荣称号。

6、加强法制建设，抓好综合治理工作。去年我站已被县政府确定为县级重点内保单位，今年又根据国务院颁发《企事业单位内部治安保卫条例》的精神，按照县政府的统一布置，结合我站实际，认真组织学习，并专门组织人员进行各项制度的整理和汇编。继去年被评为市级治安安全和平安创建示范单位后，今年又被推荐为省级综合治理先进单位，为我站打造平安水电站夯实了坚实基础。

7、支持工，青，妇结合各自职责，独立地开展工作。20**年5月，孝丰水电站工会经湖州市总工会考核审查，达到了湖州市职工之家五星级标准。

二、存在的问题和原因

（一） 资金紧缺，严重影响各项工作的开展。客观上造成资金紧缺的原因，一是连续四年都属枯水年份，达不到正常年份的发电量。二是近几年工程（孝丰，王家庄二电厂报废重建）投入资金较大。三是近几年事业单位职工增资幅度比较大。主观上来说，除发电收入外，虽然也想过一些办法，作过一些尝试，但总找不到比较好的增收渠道和创收途径。

（二） 工程管理中主要突出的是引水渠道老化。渠道于70年代初修建，由于当时各种条件限制，工程质量差，加上近几年来农业灌溉和老百姓用水的要求越来越高，使得渠道运行中安全隐患也比较多，近几年的除险加固每年投入虽然都

在20—30万元左右，但远远不能满足安全所需的标准要求，给平时的管理带来很大的难度。

（三）开拓创新意识还不够强，部分管理人员中的业务水平和工作能力还不能完全适应新形势下的工作要求。单位存在人员过多过剩，而真正的技术人员，管理人才又缺少现象。

三、20xx年的主要工作设想

争取完成回龙桥泄洪闸的除险加固改造工程，并在水利局的支持下，争取将孝丰电厂引水渠道（老石坎灌区）列入“浙江省千万亩十亿方节水工程”，对渠道薄弱部位进行三面光修复。

在搞好利用王家庄电厂多余水量建造新电站的有关资料收集，可行性研究论证的基础上，计划年内新建装机容量为125kw的电站一座。

认真做好增收节支工作，拓宽思路，增加增收渠道。

继续完善有关规章制度和安全生产制度，提高管理效率。