

# 电力营销稽查管理中存在的问题及策略思考

吴佳佳

国网龙海区供电公司 福建 漳州 363100

**[摘要]**电力营销对电力企业发展的作用和影响非常重要。营销的有效性会对电力企业未来的发展产生重大影响。电力营销稽查工作是保证电力营销工作模式持续优化的关键,也是降低营销期间风险因素、保持可持续发展的状态、做好电力稽查工作、确保电力营销的可持续发展的有效途径。本文简要分析了电力营销稽查工作中存在的问题和解决策略,以期为相应的人员提供帮助。

**[关键词]**电力营销;稽查管理;问题;处理措施

**[DOI]** 10.12252/j.issn.2096-627X.2021.10.110

## 引言

在电力企业经营过程中,电力营销是电力企业获取经济效益的重要手段之一。为保障自身电力能源营销工作的顺利开展,各电力企业对自身电力营销过程进行稽查,从而对电力能源营销过程进行监督和控制。但是部分电力企业的管理效率未达到预期标准,造成电力企业的经济利益损失。因此,各电力企业的领导要加大对电力营销稽查管理工作的重视,提高管理水平。

### 一、营销稽查在电力企业营销管理中的积极意义

#### (一) 确保电力营销管理工作高效开展

电力营销稽查工作可以加强对电力营销的监管,从而可以第一时间发现问题并采取具体措施有效解决。此外,电力营销稽查工作的开展还可以对电力营销服务的工作质量做出直观、全面的评价,根据这些评价结果,可以形成综合评价报告,从而及时采取相应的措施,促进电力营销效率的提高。

#### (二) 打造优质的电力市场环境

从目前来看,我国电力行业虽然近年来取得了较大的发展,但受以往发展模式的影响,与电力市场的实际环境仍有一定差距。因此,如何确保电力部门获得更好的经济效益成为电力营销的重要内容,这就需要电力部门采用科学规范的营销模式开展相应工作,而这离不开对电力营销稽查工作的有效监管。事实上,对电力营销工作的监督也是电力营销稽查的主要内容之一。通过有效开展电力营销稽查工作,可以促进营销市场环境规范有序地建设。

### 二、电力营销稽查管理中存在的问题

#### (一) 稽查工作未形成常态工作机制

一是当今的电力营销部门大多只注重市场开发和建设智能化系统、优质服务,而忽视了稽查工作;二是稽查人员不足,业务水平不高,甚至还有兼职稽查的人员;三是稽查人员的工作积极性和主动性不足,很少深入现场开展稽查工作,所以大部分稽查工作仅仅流于形式。

#### (二) 稽查手段传统,工作效率不高

一些企业仍采用传统的抽查和彻查方式进行稽查,抽查方法的范围太有限,容易以偏概全,很难发现真正的错误;而彻查方法需要大量的人力物力进行地毯式检测,成本高,效率也不理想。

#### (三) 营销稽查体系有待完善

电力企业中市场营销稽查管理主要是在传统营销管理发展工作内容的基础上进行的。同时,在传统的营销管理上也取得了相应的突破和创新。但在对供电企业的营销稽查管理人员进行调查后,发现供电企业的管理制度仍然存在问题,主要体现在以下几个方面:一是建立了几个方面,即企业虽然进行了营销稽查管理,但并没有及时地不断完善自身的管理体系。这将导致营销稽查管理人员的日常工作缺乏一致性。其次,在供电企业由于缺乏对营销稽查管理的有效监督,因此无法有效解决营销稽查管理中的问题,这也将限制供电企业自身的稳定发展,应引起足够重视。

### 三、电力营销稽查管理策略

#### (一) 完善管理机制

建立各单位上下联动的二级管理体系,一是形成领导监

督模式,上级单位负责人将亲自处理重大问题,及时跟踪协调,对关键稽查问题进行层层监控和落实。二是形成网络管理模式。针对稽查人员不足、业务素质不强等问题,试行设立柔性稽查机构,集中专业力量开展定期、不定期的专项稽查,不定期对机构人员进行培训,提高整体业务素质。

#### (二) 坚持日常稽查与突出专项稽查

按一定比例抽查,覆盖营销各个专业和各个关键环节,定期进行例行稽查,每月形成稽查报告。可疑问题由上级单位抽取,按周下达整改任务,并形成每周通报制度,防止类似问题发生。

结合重点营销工作,或者针对营销工作中某个或部分方面的重点问题,对所属单位组织专项监督检查。同时,要加强对配电网线路受损严重区域的稽查力度,对全网实行错峰、错位管理,开展高频、高密度、特殊时段的不定期稽查,使其成为正常机制。

#### (三) 完善稽查管理体系

为更好地推进电力营销稽查管理的统一发展,各级企业必须根据管理需要进行建设、优化和改进。主要有三个方面:一是电力稽查考核制度,其应该能够实现电力稽查管理的标准化、执法的标准化、有效的问责制和员工绩效评估。同时,必须对管理体系进行补充,以确保稽查工作遵守规则。二是电价稽查系统。完善其的目的是基于定量和价格稽查工作,验证稽查的执行情况,同时对零度住户和居民的电价进行分层检查,确保严格的营销纪律,确保用电价值,推动电力营销稽查工作的有效支持。三是特殊检查制度。本系统是电费、电费退款、还款的主要系统。需要对某些指标进行更正。电费计算中心按系统内容操作,可以防止不良风气和违规行为的发生,提高稽查工作水平。

#### (四) 明确电力营销稽查管理工作的内容

为确保电力营销稽查管理工作有序开展,电力企业应明确电力营销稽查管理的具体内容。(1)稽查用电用户的用电量和当时的电费。以上两项数据的稽查为电力企业的电力营销业务提供了精准的数据支持。(2)稽查电力用户的档案。稽查可以及时发现电力用户用电信息的变化,为电力企业的电能调配工作提供指导。(3)稽查电力营销的过程,判断电力营销工作是否合理。(4)稽查电力企业的服务水平。通过稽查,全面提升电力企业的服务质量,扩大电力企业在群众中的影响力。

### 结束语

总之,稽查管理工作在电力营销工作中尤为重要,每个电力企业的发展都离不开电力营销工作的支持。各电力企业要增强自身的风险意识,重视电力营销稽查管理工作,全面落实各项电力营销稽查管理任务,维护企业内部的秩序和稳定,促进电力企业自身的良好发展。

### 参考文献

- [1] 欧向明. 电力营销稽查管理中存在的问题及处理措施探讨[J]. 科技风, 2020(26): 2.
- [2] 江涛, 刘洋, 唐知涵. 泛在物联网下电力营销稽查管理模式的构建[J]. 通信电源技术, 2020, 37(5): 3.
- [3] 徐钦. 探讨电力营销业务中营销稽查监控技术的应用[J]. 中国战略新兴产业, 2020, 000(006): 149, 151.