

谈电力工业工程管理及营销重要性研究

李宁

国网河北省电力有限公司鸡泽县供电分公司

摘要：电力工程管理工作是电力行业发展过程中的一个重要环节，它直接关系到电力企业的发展水平，因此，做好电力工程管理工作，可以有效地提高企业的市场竞争力。但是，随着电力系统的改革和发展，国内的电力企业也遇到了一些新的问题，电力市场的发展情况也变得越来越严峻，这就需要电力工业的工程营销，营销是企业最重要的运营管理中心，做好电力营销的管理工作也是非常必要的。从这一点可以看出，在新时代的大环境中，对电力企业的工程管理和市场营销的重要性进行深入的讨论具有十分重要的实际意义。基于此，本文对电力工业工程管理以及营销的重要性进行了分析，电力工业工程管理和营销的策略进行了研究。

关键词：电力工业；工程管理；营销；重要性；策略

【DOI】10.12252/j.issn.2096-627X.2022.12.087

引言

电力工业的发展与国家供电的安全、稳定和便利有着密切的关系，因此，在不断发展的电力市场环境下，电力企业需要加强对电力工业的工程管理和营销工作的关注，以此来提高供电品质和供电效率，以适应新时期人们对电力的需要，保证电力行业的可持续发展。在新时代的电力产业中，有关的电力企业要在对安全、质量和工作人员等方面进行全面的强化，同时也要对电力市场进行关注，并将相应的优化手段和新的思想融入进来，以此来推动国家的电力行业的平稳发展。

一、电力工业工程管理以及营销的重要性

1. 促进电力工业的现代化发展

对电力产业工程经营、营销进行科学、合理的管理，对电力工程的现代化发展起到了促进作用，进而提升电力系统运行的效率和品质。比如，当进行电力工业的工程管理和市场营销的时候，工作人员就能够将性能更好、更自动化的装置应用到电力工业的运营当中，不但能够取代原来的落后的电力设备，还能够促进电力工业的现代化发展，提高其效率。

2. 实现对各环节的管控

在国家的电力改革中，电力工业的工程架构已经改变，在这种情况下，对电力企业进行有效的管理和营销，能够有效地控制和管理电力工业的相关部门和人员，进而有效地提升电力工程的供电效率，促进国家的实力和经济的发展。通过对工程运营的实践来看，通过对工程进行科学的管理和市场营销，可以有效地防止工程运营过程中出现的一些不需要的资金的浪费，从而提升了电力产业的工程发展速度，提升了供电的效率。

3. 有效降低工程成本

目前，节能减排已成为全国各行业发展的主导思想，而对电力工业工程进行节能减排也是今后电力产业发展的主流方向。在此大环境下，通过对企业进行科学的管理与市场营销，能够在某种意义上实现“节能减排”的理念，增强企业工作人员的节能减排意识，从而推动国家能源行业的可持续发展战略。

4. 合理分配资源

随着新能源的快速发展和规模的增加，其发展潜力不容低估，但因电力产品无法大规模存储和持续利用的特性，使得对潜在用电需求的挖掘成了市场营销的核心。客户对供电品质的要求在很大程度上体现在电力企业的安全和稳定上。纵观全球，用电量的增加与国民经济总量的增加息息相关。从电力弹性系数可以看出，我国经济的发展在增加能耗的同时，也在一定程度上促进了国民经济的可持续发展。电力企业要提高对工程管理和市场营销工作的认识，提高对其工作的重视程度。

首先，从电力营销的角度看，电力市场处于一个动态的、处于供需状态的过程中，它已经不再只是电力本身，而是一种商品。只有及时了解客户的真实需要并对其进行改进，才能提高客户满意度。从另一个角度看，电力市场是由厂商提供给用电用户的一种商业行为。在目前的市场经济条件下，电力工业的企业因为电力产品的不足，向发电商投入了大量的资金，同时，长期以来因为种种原因造成了对发电商的重视，忽略了供电质量，忽略了用户的使用。其次，电力工业的许多单位都把精力放在了生产安全上，而在如何合理配置电量、限制超载、扩大经营等方面却没有给予足够的重视。

5. 调整系统结构

电力企业应该清楚地认识到, 电力市场营销是一种与其他市场营销相区别的特殊市场行为, 它包含了市场调研、市场需求预测、客户服务等诸多重要环节。简而言之, 因为发电、配电、输电三个环节是紧密相连的, 因此, 做好电力市场营销工作是电力工程企业生存和供电品质的关键, 也是所有工作的基础。

但是, 由于电力市场的发展相对滞后, 目前还存在许多问题。首先, 在电力工业中, 对于内部营销和管理的关注不够, 没有形成健全的部门制度。在传统的电力垄断时期, 电力市场出现了供给不足的现象。其次, 行政部门工作人员早已习惯了以计划经济为基础的经营方式。目前还没有设立专门的电力市场管理机构, 没有科学的奖惩制度, 仍然沿用着原来的体制。最后, 供电业务与市场需求不相适应, 制约着电力营销渠道的扩大; 目前, 受多种制约因素的制约, 电力施工企业的经济效益出现了一定程度的下降。

6. 合理定位客户人群

制定合理的供电电价是供电企业今后的发展方向。应该以目标为目的来划分目标市场, 并根据用户的实际用电需求和用电时间来制定电价。就日常生活用电而言, 应尽量采用峰谷电价, 以均衡用电客户用电负荷。强化自己的品牌是电力企业实施电力市场营销的重要工作之一。通过对企业产品的安全性、可靠性进行宣传, 以吸引消费者。要改变用户的消费观念, 就需要建立企业自身良好的品牌形象, 并逐渐实现由“品牌认同”向“品牌荣耀”的转变。

在电力市场中, 供电设备的好坏直接影响到供电企业的供电质量, 而供电企业的供电质量则通过用户的使用情况和客户的满意度来反映。同时, 为了满足客户的需求, 供电企业也要加大对电力工业的技术管理力度。通过建立健全的供电服务系统, 与用户建立良好的联系, 将供电企业的服务逐步推向市场。

二、电力工业工程管理的策略分析

1. 强化质量管理

质量管理既关系到电力工业工程建设的总体水平, 也关系到工程投入使用之后的安全性, 以及它有没有给公众造成伤害, 因此, 提高电力工业工程运营成效的重要因素就是要做好质量管理。因此, 在电力工业的工程管理中一定要把质量管理摆在第一位, 并且把它贯穿于

整个工程的施工过程中, 以此来提高电力工程的质量, 为电力企业占领市场, 赢得用户打下良好的基础。此外, 还要健全质量管理体系, 把责任制落实到每个人, 这样一旦出现了工程问题, 就可以迅速地找出责任人, 迅速地解决问题, 推动电力工业工程的顺利发展。

2. 加强安全管理

在电力工业工程建设中, 安全问题是十分重要的, 如果忽略了安全问题, 盲目地进行生产, 就会造成更大的安全隐患和经济损失, 甚至会给工作人员的生命造成威胁。所以, 要对电力行业工程管理进行优化, 就一定要把安全管理工作做好, 不能只停留在表面上, 要将各种管理内容落到实处。在每个电力项目开工前, 都要先进行安全管理交底, 明确每个人的责任。特别是对于某些特殊的工程, 要提高工作人员的安全意识, 实行责任制, 保证电力工业的安全、稳定运行。

3. 完善成本管理

任何一家企业的发展和经营都离不开经济效益, 为了提高电力企业的经济效益, 就需要对其进行有效的成本管理, 特别是成本预算管理。因此, 在具体执行时有关工作人员应该与工程的实际情况相结合, 对工程各环节的成本预算进行全面的分析, 对每一笔资金的流转进行严密的控制, 合理分配资源, 降低资源的浪费。此外, 还要提高工作人员的成本意识, 用思想来指导行动, 对不合理的行为进行改进, 以此来减轻成本管理工作的负担, 提高管理的效率。

4. 强化人员管理

在电力工业工程的施工中, 各个层次的工作人员的专业能力和综合素质都会影响到整个工程的运行状况, 只有做好工作人员的管理, 才能保证电力企业的可持续发展。具体而言, 应该做好如下工作: 首先, 在招聘工作人员的时候, 要想办法把优秀的管理人才吸纳进来, 就必须要对企业的各种制度进行改革, 同时要适当地放开一些优惠政策, 为建设高质量的管理团队打下坚实的基础。其次, 要加大对企业内部工作人员的培训力度, 定期开展有关的技术培训和素质教育, 提高他们的综合素质和道德修养, 使他们更好地服务于企业的发展。最后, 对电力企业的内部激励制度进行改革, 实施考核制度, 从而促进所有工作人员的自我完善, 使电力工业的工程管理得到真正的提升, 从而促进企业的长期发展。

三、电力工业工程营销策略

1. 树立以人为本的服务理念

电力工业工程的营销主要包括对市场需求进行预测, 提供高质量的服务等, 因此, 要增强企业在市场上的竞争能力, 就必须要做好市场营销工作, 而最重要的就是树立科学的服务观念。只有提高营销部门工作人员的服务意识, 建立起科学的服务观念, 才能更好的实施各种工作, 保证电力产品能够顺利的营销。做好售后服务, 塑造良好的企业形象, 增强企业在市场上的竞争能力。而且, 在树立科学服务观念的前提下还要强化人文素质, 对工作人员提出明确的工作需求, 把服务当成一项具体的工作指标, 从而提高营销人员的服务水平和服务素质。另外, 还要合理利用各种先进的技术, 实现对各种业务的远程监测, 使企业能够及时地了解到客户的真实需要, 并且能够为他们提供高质量的服务, 这样才能提高电力企业在市场上的竞争能力。

2. 建立健全的市场营销体系

要想提升电力企业的市场营销管理, 还需要建立一套科学、高效的营销管理体系, 用来约束工作人员的言行, 为市场营销工作的顺利进行打下坚实的基础。因此, 在具体的执行中, 应该根据电力工业的发展状况, 制定出一套合理的权责划分制度, 增强营销人员的责任感, 使他们能够更好地约束自己的言行, 提升自己的营销水平。同时, 还要建立一套合理的营销管理计划, 健全企业的奖惩机制, 以便在出现意外情况的时候, 能够迅速地找到合适的人来解决问题, 同时, 一套科学的奖惩体系, 也可以让营销人员的工作态度得到改善, 从而使营销管理工作的效率得到真正的提高。

3. 增强各专业间的联系

目前, 远程抄表在电力工业的市场营销管理工作中占有十分重要的地位, 然而, 在实际操作中, 往往由于种种不确定因素的存在, 使得远程抄表的工作效率和质量都有所降低, 从而降低了供电企业在公众心中的良好形象。必须要强化各专业内部的联系, 具体有: 第一, 要确定运维责任, 要合理地划分责任, 保证各种职责都能得到落实。第二, 要建立应急机制和防范手段, 将突发事件对电力工程造成的冲击降到最低。另外, 要重视抄表工作人员和维护工作人员之间的合作, 并根据实际情况, 制订出一套科学的工作程序, 使他们能够对突发事件进行及时的分析与处置。第三, 加强对有关工作人

员的技能训练, 让各个行业的工作人员除了本岗位上的专长之外, 还要具备其他的技能, 从而提高他们的综合运用能力, 提高企业营销水平。

4. 加强对产品的宣传推广力度

要使电力企业在市场上的竞争力进一步提高, 不仅要树立科学的服务观念, 还要在行为上进行转变, 即加大对产品的宣传, 扩大市场, 同时提供良好的服务, 以提高企业在市场上的知名度。特别是, 营销人员本身必须要对电力产品有足够的认识, 并且将客户的特殊需要牢牢地抓在手中, 然后根据企业自身的实际情况, 为客户挑选适合自身的用电产品, 同时做好售后服务, 唯有客户的需要被完全满足, 他们才能真正地成为一块移动的广告牌, 提升其在市场上的知名度。此外, 还要及时掌握市场上其他类似产品的发展趋势, 使企业自身的产品优势得到进一步的提高, 从而不会被市场所淘汰, 为将来的市场打下一个好的基础。

四、结语

总之, 随着社会和经济的快速发展, 电力系统的重要性日益凸显, 各行各业的发展都需要电力的支撑, 为了更好地适应目前社会发展的多元化需要, 就需要对电力工业工程管理和市场营销的重要性进行认识, 并且要积极地采取一些有效的措施, 使电力产业的工程管理工作更加完善, 建立面向全体员工的市场营销新理念。只有这样, 企业才能迅速赢得市场, 提高自身的核心竞争能力, 更好的服务于国家经济, 促进电力工业的持续发展。

参考文献

- [1] 满智. 探析工程管理在电力工程现场管理中的应用[J]. 中国设备工程, 2019(24): 182-183.
- [2] 梅海洋. 工程管理在电力工程现场管理中的应用研究[J]. 工程技术研究, 2019, 4(5): 136-136.
- [3] 郑丽萍. 工程管理在电力工程现场管理中的应用研究[J]. 农业科技与信息, 2019, 0(24): 123-124.
- [4] 涂杰文. 工程管理在电力工程现场管理中的应用[J]. 建材与装饰, 2018, 0(16): 236-237.
- [5] 李旻. 浅析工程管理在电力工程现场管理中的应用[J]. 低碳世界, 2018, 8(9): 125-126.
- [6] 梅海洋. 工程管理在电力工程现场管理中的应用研究[J]. 工程技术研究, 2019, 4(5): 136-136.