

如何通过营销、配电协同作业提升网架结构满足优化营商环境

刘任手

云南电网有限责任公司西双版纳勐海供电局 云南 勐海 666200

【摘要】优化营商环境主要指的是改善企业运行环境，创造出健康安全、资金投入高效、信息流畅、权利明晰、良好的营商环境。它涵盖政策改革、营造良好的投资氛围、完善保护环境、改善劳动环境四个方面。“营造良好的投资氛围”就包含着排水、电力、燃气、互联网等公共服务基础设施的保障能力，为全面提升“获得电力”客户满意度和获得感，电网公司作为关系国家能源安全和国计民生的国有重点骨干企业，是服务保障民生的重要力量。传统电力体制下的电网企业服务意识和水平严重滞后于经济社会发展和电力用户的实际需求，因此需要重新构建新的现代服务体系，以期更好的服务客户。“现代供电服务体系”的建设核心和依据就是客户需求。

【关键词】营配专业协同；网架结构；电网规划；优化营商环境

1.引言

电网公司的县级公司根据专业性质其组织部门通常由市场营销部、计划生产部、建设管理部组成，服务调度链条长、覆盖面广、涉及人员多。三个部门的协调步伐、目标不一致就会导致客户导向服务机制不通畅、服务资源配置不优、专业管控协同不够、服务质量闭环机制不全、供电服务调度效率不高问题。站在“优化营商环境”角度上如何提升部门之间协调能力，首先应明确共同的目标：“把提升供电可靠性、完善电网网架、优化营商环境、提高客户满意度等，放到现代供电服务体系建设的整体框架中去思考和开展工作。”满足客户快速、安全、可靠用电。其次明确各部门的职能和责任，避免利用职责划分不清逃避问题、推诿扯皮。

2.电网规划存在的问题

电网规划作为龙头如果立项不准确将导致后期电网建设方向错误，造成资源上的浪费、制约社会经济发展，影响长远。因此应高度重视电网规划工作，将其摆在“重中之重”的地位，在思想认识、资源保障、后期评估上加大倾斜力度。

目前电网规划存在以下四个问题：一是项目立项、实施进度滞后，专班能效未发挥；二是问题掌握不全面、不精准、不系统导致立项不精准；三是电网规划标准、导则学习、掌握不充分；四是项目方案统筹性不足的问题。

站在县局层面分析以上问题原因，一是市场营销部没有主动参与电网规划工作，未掌握辖区负荷性质、分布，未通过国家及自治区相关产业政策的动态准确分析研判电力供需形势变化，未充分发挥市场营销部的市场营销职能为公司营销管理决策提供信息支持。同时因营销、配电专业各自为政，市场营销部收到客户用电诉求后常常反馈无门或反馈无果，导致后期市场营销部采取

等、靠、推被动方式寄希望于其它部门解决客户诉求问题，也就是说客户诉求到了市场营销部就卡住了，而市场营销部又没有解决问题的职权和能力。二是电网规划专责通常配置在计划生产部，计划生产部的电网规划专责在规划时只站在自己的立场和工作指标上来进行规划，没有过多考量市场营销部反馈过来的客户用电诉求和社会用电负荷趋势，没有从客户用电需求的基本立场上去进行规划立项，最终导致所立项目面对当地市场经济水土不服、客户受到电网设备重过载接入受限和电能质量差的病灶一直悬而未决，反复看病、开药吃药，就是治不好病。电网规划专责应同时站在客户用电需求和电网安全运行、项目可实施性三个维度来进行，优先满足用上电的基本要求，再考虑用好电。着重推进增加设备容量的项目实施，首要解决电网设备重过载问题。因此营配专业协同是做好电网规划工作的必备条件，龙头必须由营配两个专业共同掌控，以达到全面、系统、精准项目立项。

3.结合业扩工作提出的营配协同作业

以下是我结合自身岗位工作（业扩工作）提出的几点营配协同作业：

（1）高低压业扩现场勘查由营销业扩人员和生产配电人员共同进行开展，依据客户设备容量、配网设备负载率、运行维护、未来规划共同制定供电方案，可以避免后期验收环节产生意见分歧，影响客户接入效率，还可以及时了解现场信息对电网规划提出综合全面、准确有效的决策。针对非延伸客户自行出资建设的高低压新装资产，配电人员判断其对公网有提升改进意义的，由市场营销部负责对客户进行沟通和资产移交工作。满足客户安全用电的同时，灵活利用客户资金进行电网提升改造工作，减轻电网工程改造项目资金压力、缩短改造时间，还可以避免日后因客户维护不到位引发的安

全隐患问题。

(2) 针对大量存在的“事实公网”包括居民小区配网,因客户普遍不具备专业的配网设备运维能力,再加上“用电检查”落实不到位,造成很多安全隐患得不到有效治理,“客户故障出门”问题突出,对整个电网领域影响较大。因此可以通过营配协同作业开展“客户资产移交工作”,移交过后通过项目资金进行改造消除安全隐患,提升用电安全避免电力事故发生。其它对电网有提升意义的客户资产线路亦可以采取此方式实施,使电网整体架构更加精简高效。

(3) 营配结合共同开展“用电检查”工作,营销着重“量价费”方面、配电着重配电设备隐患整改,“闻道有先后,术业有专攻”各自发挥专业特长共同治理客户问题。

(4) 营销、生产应协同满足日益增长的用电负荷和更高要求的供电质量,在短时间内无法有效解决的,生产计划部应优先采取“短平快、出实效”的运维举措加快整治,比如变压器轮换、线路短期增容改造,或改变运行方式来进行负荷迁移、重新合理分配解决问题。少数解决不了的再以基建项目托底实施解决,真正实现“花小钱解决大问题”。

4.结语

每个部门、单位都要相互配合、取长补短,打通关节,打破各自为政的局面,各职能部门以服务为要,及时回复、协同解决客户诉求,杜绝“甩锅”“二传手”“旁观者”的管理模式。各部门应树立正确的政绩观,把政绩同党的建设,同为人民服务结合起来,持续提高政治觉悟,增强抓落实的本领,不应只为了完成自己的指标脱离实际片面开展工作。探索建立跨专业全能型人才培养机制,让更多营销人才懂生产、生产人才懂规划,实现更高水平协同联动。供电部门应主动介入地方政府经济社会发展总体规划,提前做好电网规划和配套建设,服务重大项目快速接电。各级规划人员要懂规划,对片区网架布局了然于胸,深化运规合一,做实一县一可研,科学储备项目,力争“一个项目解决多个问题”。

【参考文献】

[1]西双版纳供电局“数字化+全能型”供电所试点建设方案.

[2]高峰.电力网的网架结构优化规划方法[J].科学与财富,2021(3):312.