

电力工业工程管理及营销重要性探讨

王文超

(国网湖北省电力有限公司蕲春县供电公司 湖北黄冈 435300)

摘要:在我国社会经济发展过程中,电力工业发挥着重要的作用。由于电力工业具有较为特殊的生产性质,在生产过程中,对于电能的质量有较高的要求。因此,在电力工业发展过程中,需要对电力工业工程管理进行深入研究,并将营销工作应用其中,确保电力工业工程管理及营销工作能够顺利进行,进而保证电力工业工程管理的质量。文章主要对电力工业工程管理及营销进行分析,首先介绍了我国电力工业工程发展形式,进而对电力工业工程管理及营销重要性进行分析,在此基础上提出了电力工业工程管理及营销的优化对策。

关键词:电力工业;工程管理;营销;重要性

引言

在我国社会经济发展过程中,电力工业发挥着重要的作用。在经济快速发展的背景下,我国电力工业工程建设规模逐渐扩大,而电力工业工程建设规模的扩大,也使得我国电力工业工程管理工作难度逐渐提升。由于电力工业工程具有较强的复杂性,因此需要对电力工业工程进行深入研究,并将营销工作应用其中,确保电力工业工程管理工作顺利开展。为了有效提高我国社会经济发展水平,需要不断加大对电力资源的利用力度。随着社会经济发展水平不断提升,人们对于电能的需求量逐渐增加,这也为电力企业的发展带来了良好的机遇。

1 电力工业工程发展形式

1.1 火力发电

在我国能源结构中,煤炭资源的比重较高,而煤炭资源的分布不均衡,且我国属于人口大国,在很长的一段时间内,我国将会持续对煤炭资源进行开采。随着经济社会的不断发展和进步,人们对电能的需求不断增加,为了更好地满足人们生产生活的需要,我国大力发展火力发电。火力发电是将燃料中的化学能和热能通过燃烧煤、石油、天然气等化石能源转化为电能的过程。火力发电具有较高的效率和较低的污染。现阶段我国主要以燃煤为主,其特点是:(1)结构简单、成本低;(2)能量转换效率高;(3)运行操作简单方便。

1.2 水力发电

在电力工业工程建设中,水力发电属于一项较为特殊的电力能源,其需要将水能资源转化为电能,并且通过水电设备的运行,实现对电能的有效供给。现阶段,我国的水力发电技术水平已达到国际先进水平,对水力发电企业的发展起到了很好的推动作用。水电能源属于一种较为常见的清洁能源,其本身具有较高的环境效益、经济效益与社会效益,是一种可持续发展的绿色能源。目前,我国已建成了多座大型水电工程,例如三峡工程、小浪底工程等。在水力发电项目的建设,其对环境保护、生态保护有着较高的要求,在开展项目建设之前需要做好规划工作。

1.3 核电

随着社会经济的不断发展,人们对电力的需求量也在不断的增加,电力工业工程正面临着前所未有的挑战,

如何做好电力工业工程的管理工作是目前所面临的主要问题。核能发电是指利用核裂变所产生的能量来发电,与火电、水电和太阳能发电相比,核电具有如下优点:

- (1)不会对环境造成污染;
- (2)没有燃料,可持续发展;
- (3)相对于其它能源来说,核电更具有安全性。

2 电力工业工程管理及营销重要性

2.1 有利于企业提升市场竞争力

近年来,我国经济社会的飞速发展使得电力工程行业迎来了全新的发展机遇,电力工程企业在激烈的市场竞争中需要及时调整自身发展方向,加强工程管理水平,优化市场营销策略,不断提高电力企业在电力行业中的竞争力。我国电力工程行业目前正处于快速发展时期,对于电力企业的发展提出了更高的要求,因此需要不断优化和创新电力工业工程管理模式。一方面,企业要加强对工程管理工作的重视程度,建立健全相关管理制度;另一方面,要加强对电力营销工作的重视程度,做好电力营销工作的宣传工作。在新时代背景下,电力企业在市场竞争中需要不断提升自身的竞争实力,积极引进先进的管理模式和技术手段,优化工程管理方式,为电力企业创造更多的发展机遇,推动电力企业健康可持续发展,提高企业在市场中的竞争力。

2.2 有利于提升企业经济效益

电力工业工程管理及营销能够有效提高电力企业的经济效益,通过加强对电力工程的管理,能够有效减少工程的工期,避免出现工期延误的情况,进而在很大程度上降低企业的资金占用率,提升企业经济效益。在现代市场经济环境下,企业市场营销水平会对企业利润产生重要影响。电力企业想要提高市场竞争力,就需要不断提升电力工程管理水平,优化市场营销策略,优化企业内部的营销管理机制,通过与外部环境进行良好的结合,不断扩大电力工程企业的市场份额,为电力企业带来更多的经济效益。

2.3 有利于降低企业生产成本

电力工业企业要想提升自身经济效益,必须加强对企业成本的控制,而在企业生产过程中,电力工业工程管理与营销对降低企业生产成本有着重要的影响,其主要表现在以下几个方面:首先,在电力工业工程管理与营销中,对于工程施工过程中存在的问题,相关部门要

及时发现并解决问题；其次，对电力工业工程进行合理的规划与设计，并对施工过程中可能存在的风险进行预估，从而采取有效的措施进行预防；最后，企业要加强电力工程施工材料、机械设备以及其他物资的管理，避免出现因资金短缺而影响工程进度的情况。

3 电力工业工程管理及营销的优化对策

3.1 合理分配资源，发现潜在风险

电力企业的营销策略和管理工作都是在电力市场的发展中不断摸索、改进和完善的，因此电力企业要充分了解市场发展规律，建立合理的资源分配机制，这样才能保障企业在市场中的竞争力。

首先，要根据市场发展情况合理分配电力资源。由于电力企业与其他行业相比有着一定的特殊性，所以在资源分配时要根据实际情况进行合理调整。比如，在进行电网建设时，要根据具体情况来判断需要建设几个变电站和几个线路，这样才能有效利用有限的资源来满足各企业的需求。此外，还要根据工程项目和电网结构等因素来选择合适的工程项目，并充分利用电网和线路资源。

其次，要对潜在风险进行提前防范。在工程项目建设期间，由于外界因素的影响，极易出现各种事故和安全隐患。因此，要制定完善的安全管理制度，并制定相关的应急预案，同时还要加强对员工的安全教育和培训，避免出现不必要的安全事故。

再次，要对项目进行有效评估。在项目建设之前，企业要对项目进行全面评估，对存在的问题和风险进行详细分析。例如，在建设工程时需要考虑气象条件、地质条件和交通条件等因素。同时还要对项目建设的合理性和可行性进行评估，确保项目能够按时完成。另外，还要根据企业实际需求来判断项目是否具有可行性，并结合市场发展规律来合理分配电力资源。

3.2 分析限制因素，积极调整系统结构

对于电力工业工程而言，其结构通常由管理、营销、财务等系统构成，而系统结构的调整优化对工程整体的质量及效率具有重要影响。因此，在对电力工业工程进行管理及营销时，首先应全面了解各项限制因素，并及时调整系统结构。

具体来说，在分析电力工业工程管理的限制因素时，主要涉及到以下几方面：第一，市场环境的变化对电力工业工程管理产生的影响；第二，电力工业工程管理对人力资源的依赖性；第三，电力工业工程管理质量的好坏会对其经济效益产生影响；第四，市场竞争环境对电力工业工程管理产生影响；第五，新技术和新材料的应用会对电力工业工程管理产生影响。因此，在对电力工业工程进行管理及营销时，应明确影响其发展的主要限制因素，并对这些限制因素进行详细的分析，为电力工业工程管理及营销提供重要依据。

在分析电力工业工程管理及营销的限制因素时，应注意以下几点：第一，要明确电力工业工程的投资规模及成本控制的目标，对工程管理及营销进行整体规划，

同时根据工程实施情况对各项计划进行调整，保证各阶段计划的有效性；第二，应注重电力工业工程的质量管理，以确保电力工业工程施工过程中出现质量问题时能够及时发现并解决；第三，要对人力资源管理进行优化，通过采取有效措施合理安排人力资源，提高人力资源的综合素质；第四，应注重电力工业工程财务管理体系的建立和完善，确保电力工业工程资金的使用效率；第五，应加强新技术和新材料的应用。

3.3 科学制订价格，有效抓住客户人群

在电力工业工程项目的市场营销中，其主要的销售对象就是电力用户，而在这一过程中，不仅要重视电力用户的利益，同时也要确保企业自身的经济利益。因此，在此过程中，企业就需要做好市场调研工作，了解每一个消费者的需求。基于此，在制订价格时，就要进行科学、合理的制订，以此来提高电力企业的市场竞争力。此外，对于每一个客户的需求也要进行全面了解与分析。例如：一个电力企业在营销过程中，就需要根据客户人群对电力产品的需求特点来制订相应的价格。同时也需要通过不同的市场调研方法来为客户提供更加精准、高效的服务。

对于电力企业而言，在制订价格时，就要考虑到不同的客户人群。因此，在这一过程中，就要根据客户对电力产品的不同需求特点来制定相应的价格，以此来满足不同客户人群的需求。基于此，就要考虑到每一个消费群体对电力产品的需求特点，以此来制订合理的价格，以此来促进电力企业市场竞争力。同时，在此过程中，还需要不断提升自身的营销水平，以此来提高企业在市场上的知名度和美誉度，以此来为企业创造更多的经济效益。

4 结束语

总而言之，电力工业工程管理和营销工作的开展，可以有效推动电力工业生产率的提高，确保电力工业能够持续稳定的发展。所以，相关工作人员必须从实际出发，重视电力工业工程管理和营销工作，不断完善和优化相关管理体系，为电力工业发展奠定良好基础。同时，需要积极引进先进的管理理念和方法，创新发展模式，促进企业经济效益的提升。此外，还需要强化营销理念，为企业创造更多利润。与此同时，还需要对管理人员进行培训和教育，提升管理人员的综合素质和业务水平。只有这样才能切实推动企业健康可持续发展，为社会提供更加优质的电力服务。

参考文献：

- [1]苑阳.电力营销技术支持系统建设推广及展望[J].科技与创新,2021(22):84-85.
- [2]张令叶.电力工业工程管理及营销重要性[J].内蒙古煤炭经济,2021(09):100-101.
- [3]张晖,郭栋,赵静,孔静彩,张欣.电力行业 5G 商业模式创新初探[J].现代营销(经营版),2021(01):62-64.
- [4]许伟强.电力市场的营销管理策略分析[J].集成电路应用,2020,37(03):80-81.