

新形势下的海外电力工程市场开发模式

望杰芸¹ 黄 澄²

1. 中电建国际贸易服务有限公司 北京 100036

2. 中国电建集团国际工程有限公司 北京 100036

摘 要：海外电力工程市场开发对企业国际化与全球能源合作意义重大，既帮助企业拓展业务、提升实力，又推动国际经济与能源转型。本文探讨了新形势下海外电力工程市场开发的意义、现状与开发模式。分析了市场规模、结构变化及竞争态势，提出了属地化战略、多元化合作、技术创新驱动、全产业链一体化开发以及品牌建设与风险管理等关键开发模式，这些模式旨在帮助电力企业有效应对海外市场的挑战，提升国际竞争力，实现可持续发展。

关键词：新形势；海外；电力工程；市场开发；模式

引言

在全球经济一体化和能源转型的大背景下，海外电力工程市场开发成为电力企业国际化战略的关键。本文旨在探讨新形势下海外电力工程市场的现状与挑战，并提出有效的市场开发模式。通过深入分析市场规模、结构变化及竞争态势，本文将为企业制定海外拓展策略提供有益的参考和启示。

1 海外电力工程市场开发的意义

从电力企业自身发展的视角来看，海外电力工程市场开发无疑是实现国际化战略的关键一环，在全球经济一体化日益加速的今天，电力企业面临着更为激烈的市场竞争和多元化的客户需求。通过积极开拓海外市场，电力企业不仅能够拓展业务范围，增加收入来源，还能在更广阔的舞台上提升市场竞争力。海外市场不仅资源丰富，市场空间巨大，为电力企业提供了诸多发展机遇，更是在参与国际竞争的过程中，促使电力企业有机会借鉴和学习国际先进的管理经验和先进技术，从而不断提升自身的综合实力和国际竞争力。同时，这种开发对于促进全球能源合作、推动国际经济发展具有深远影响。作为清洁能源的重要组成部分，电力在推动全球能源转型和可持续发展中扮演着关键角色。通过与世界各地的能源企业和政府机构建立合作关系，共同推动能源项目的建设和运营，有助于实现资源的优化配置和共享，促进国际的技术交流 and 经验分享，推动全球能源产业的协同发展。电力工程作为基础设施建设的重要一环，对于促进当地经济发展和改善民生具有重要意义，通过为当地提供优质的电力服务，满足经济发展和居民生活的用电需求，带动相关产业的发展，为当地创造更多的就业机会和经济效益，有助于实现互利共赢，促进国际经济的稳定增长和可持续发展^[1]。

2 新形势下海外电力工程市场现状

2.1 市场规模与增长趋势

当前，全球电力工程市场规模正经历着持续的扩张，这一显著趋势背后蕴含着多重驱动因素。发展中国家快速的工业化和城市化进程催生了爆发式的电力需求，迫使其加快发电、输电和配电项目的建设步伐，从而极大地推动了电力工程市场的蓬勃发展。与此同时，尽管发达国家的电力设施已相对完善，但技术进步和环保意识的提升促使这些国家对老旧电网进行改造升级，并加大对可再生能源发电项目的投资，为电力工程市场开辟了新的增长点。从地域分布上看，亚洲、非洲和拉丁美洲等地区因经济发展相对滞后、电力基础设施薄弱，对电力的需求尤为强劲，加之政府政策的支持，使得这些地区的市场潜力巨大。而欧洲和北美洲等成熟市场，则因能源转型和智能化电网建设的推进，依然保持着增长势头。然而，全球电力工程市场的发展并非没有挑战，市场竞争的加剧、地缘政治风险、汇率及原材料价格波动等外部因素为其带来了不确定性。同时，环保政策的收紧和能源结构的调整也为市场提出了新的挑战与机遇。尽管如此，随着技术的不断革新和市场的成熟，电力工程市场的细分领域正不断拓展，智能电网、分布式能源、储能技术等新兴领域正成为市场的新热点，不仅为电力工程市场注入了新的活力，也为全球能源结构的优化和可持续发展提供了坚实的支撑。

2.2 市场结构变化

在全球气候变化和可持续发展理念日益深入人心的背景下，海外电力工程市场的结构正经历着深刻的变革。这一变革的核心在于能源结构的调整 and 产业链的不断延伸，共同塑造了一个更加多元化、一体化和可持续的市场格局。第一，能源结构的调整成为推动海外电力

工程市场变革的关键因素,随着全球对气候变化问题的关注加深,各国政府纷纷出台政策,加大对清洁能源的开发利用力度。太阳能、风能、水能等可再生能源因其环保、可持续的特性,逐渐成为电力工程市场的新宠,这一趋势不仅体现在新增电力装机容量的比例上,更在于传统火电项目占比的逐渐下降。清洁能源电力工程的市场份额不断扩大,不仅为市场带来了新的增长点,也推动了全球能源结构的优化和转型。这种能源结构的调整,不仅符合可持续发展的理念,也为电力企业提供了转型升级的契机,促使它们加大在清洁能源技术领域的研发和投入,以提升自身的市场竞争力。第二,海外电力工程市场的产业链的不断延伸,形成了更加完整的市场生态,传统的电力工程市场主要聚焦于工程建设环节,包括设计、施工、设备安装等,随着市场竞争的加剧和客户需求的变化,单一的建设服务已难以满足市场的多元化需求,所以海外电力工程市场开始向上下游产业链延伸,涵盖了项目前期的规划咨询、投融资,以及后期的运营维护、技术服务等环节,产业链的延伸不仅提升了市场的整体效率和效益,也为电力企业提供了更加广阔的发展空间^[2]。

2.3 竞争态势

海外电力工程市场的竞争态势正经历着显著的变化,从竞争主体到竞争方式均呈现出多元化的特点。一方面,随着全球化进程的加速推进和新兴市场国家的蓬勃崛起,海外电力工程市场的参与者已不再局限于传统的国际电力工程巨头,越来越多的新兴国家电力企业开始涉足海外市场,积极参与国际竞争,我国电力企业凭借其在技术、成本和工程经验方面的显著优势,在国际市场上迅速崭露头角,占据了一定份额。这些企业通过深入研发清洁能源技术、高效控制成本以及在复杂工程环境下积累的丰富经验,成功打破了传统巨头的市场垄断,为全球电力工程市场注入了新的活力。但是我国电力企业也面临着来自欧美、日韩等发达国家企业的激烈竞争,这些国家在电力工程领域拥有悠久的历史 and 深厚的积累,不仅在技术创新方面处于领先地位,更在项目管理、品牌建设等方面展现出了强大的竞争力。另一方面,随着市场的不断成熟和客户需求的日益多样化,海外电力工程市场的竞争方式已经全面升级,不再仅仅局限于价格竞争,而是涵盖了技术创新、项目管理、品牌建设等多个方面,具备先进技术的企业能够在市场上占据领先地位,通过提供高效、可靠的电力解决方案来满足客户的需求;高效的管理体系则是企业赢得客户信任的关键,优秀的电力工程项目管理不仅需要专业的知识

和技能,更需要高效的组织协调和沟通能力;而良好的品牌形象则是企业赢得市场口碑的重要保证,通过加强品牌宣传和推广,提升品牌知名度和美誉度,企业能够在客户心中树立起良好的形象,从而增强客户对企业的信任和忠诚度。

3 新形势下海外电力工程市场开发模式

3.1 属地化战略

在全球经济一体化加速推进且市场竞争愈发激烈的当下,海外电力工程市场开发面临着前所未有的挑战与机遇。属地化战略在此背景下显得尤为重要,成为企业成功开拓海外市场的关键。该战略的核心在于深度融入目标市场,全面实现人员、采购及经营的本土化。通过积极招聘和培养当地员工,企业能迅速掌握当地市场、文化习俗及政策法规,提升与当地社会的融合度,减少文化差异带来的障碍。这些本地员工如同桥梁,其出色的沟通协调能力在项目实施中发挥着关键作用,帮助企业敏锐洞察潜在问题并迅速应对,确保项目顺利推进。同时,采购属地化策略通过优先选用当地原材料和设备,大幅降低运输成本,促进当地产业链发展,创造就业,强化与当地供应商的合作关系,构建共赢生态,既提升项目可持续性,又深化了企业与当地政府及民众的良好关系,为市场拓展打下坚实基础。此外,经营属地化是确保企业长期稳健发展的关键,要求企业灵活调整经营策略和管理模式以适应当地商业规则、法律法规及市场需求。在市场营销上,深入研究当地消费者偏好,运用本土语言和文化符号进行品牌塑造,提升知名度和美誉度。

3.2 多元化合作

海外电力工程市场的开发已变为一个需要多方协同作战、共同探索多元化合作模式的舞台,旨在构建一个互利共赢的生态体系。这一策略不仅能够帮助企业灵活应对复杂多变的市场环境,还能显著提升项目的成功概率,为企业的长远发展注入强劲动力。一是与当地有实力的企业建立战略合作伙伴关系,能够充分利用其在资源、人脉和市场渠道方面的优势,为电力项目的开发和实施提供坚实支撑,降低市场进入风险和成本,加速项目推进,同时促进技术交流与共享,提升项目本土化水平。二是与国际知名电力企业的合作,提升企业竞争力、拓宽国际视野,通过借鉴先进技术和管理经验,整合双方优势资源,共同参与国际大型电力项目竞争,增强国际影响力,拓展商业机遇。三是与金融机构的紧密合作,金融机构提供的资金支持、风险管理及财务顾问服务,不仅有助于项目顺利实施,还能优化资金结构,

降低融资成本与财务风险^[3]。

3.3 技术创新驱动

在全球能源转型与技术革新的大环境下，海外电力工程市场正经历深刻变革，这对企业提出了前所未有的挑战与机遇。为应对日益增长的能源需求、环境保护的紧迫性以及技术快速迭代的趋势，企业必须将技术创新作为核心驱动力，不断强化自身在全球市场的竞争力。这意味着，企业需加大对新能源、智能电网、储能等前沿领域的研发投入，力求在太阳能电池效率提升、风电控制技术优化等关键技术取得突破，为海外客户提供高品质、高效的能源解决方案。同时，构建与高校、科研机构创新联盟，通过产学研合作加速科技成果的转化，培养高素质技术人才，为企业的长远发展注入活力。此外，企业还应积极在海外项目中推广新技术、新工艺，通过智能电网示范项目等展示自身技术实力，提升国际知名度，带动当地电力行业的技术与产业升级。在此过程中，知识产权保护同样至关重要，建立健全的保护体系，积极申请国际专利，不仅保障了企业的技术安全，也为企业海外市场的拓展提供了坚实的法律支撑。

3.4 全产业链一体化开发

在全球能源转型加速及电力市场需求多元化的当下，海外电力工程市场的拓展正快速向全产业链一体化方向迈进。这一模式要求企业在项目全周期内，即从规划咨询、投融资建设直至运营维护和技术升级，展现出卓越的综合整合能力和高度灵活性，以精准对接多样化的客户需求。在项目启动之初，企业需凭借深厚的市场调研、项目可行性分析及能源规划能力，提供详尽的咨询服务，精准剖析目标市场，深入理解当地能源政策、市场需求及资源分布，为客户量身打造科学可行的电力项目方案，奠定坚实合作基础。随后，在投融资与建设运营阶段，企业应推行投资、建设、运营一体化模式，灵活运用股权投资、PPP等合作模式，携手政府、金融机构等共同推进电力项目，优化资源配置，实现风险共担，并在项目竣工后承担运营维护职责，确保电力设施

的安全高效运行，实现长期经济与社会效益。

3.5 品牌建设与风险管理

在全球能源转型与电力工程市场日益国际化的背景下，企业海外拓展的成功愈发依赖于品牌建设与风险管理的双重强化。品牌建设方面，企业需深刻认识到品牌不仅是产品的象征，更是企业信誉与文化的体现，因此，必须从项目全生命周期严格把控质量，超越客户期望，提供高效服务，以塑造正面的国际形象，同时，积极参与环保、社区等社会责任项目，进一步巩固品牌地位。在品牌宣传上，充分利用数字化营销、社交媒体等平台，讲述品牌故事，展示企业实力，提升全球知名度和美誉度。而在风险管理方面，面对复杂多变的海外市场环境，企业需构建覆盖政治、经济、技术、环保等多维度的全面风险管理体系，密切关注政策变动、法律法规、政治稳定性及经济因素，紧跟技术前沿，践行绿色设计与施工，并制定详尽的风险应对预案，同时建立危机管理团队，通过定期演练提升应急能力，并培养具备国际视野、精通当地法律与市场环境的专业风险管理团队，通过持续培训与交流，提升团队的风险识别、评估与应对能力，确保企业在全球化进程中稳健前行。

结语

综上所述，新形势下海外电力工程市场开发需采取多元化策略，企业应注重属地化战略、深化多元化合作、强化技术创新、推动全产业链一体化，并加强品牌建设与风险管理，这些措施将有助于企业提升国际竞争力，实现稳健海外拓展，为全球能源合作与可持续发展贡献力量。

参考文献

- [1]王沛.新形势下企业海外工程市场开发思路及开发风险分析[J].工程技术研究,2022,7(17):226-228.
- [2]苏珍珍.电力企业在海外市场的战略模式探索[J].中国战略新兴产业,2020(4):261,263.
- [3]史航.海外工程市场开发风险与防控[J].精品,2023(23):211-213.