

# 改进电力营销稽查工作提高电力营销效率

朱 颖<sup>1</sup> 王文倩<sup>2</sup>

1. 扬州三新供电服务有限公司头桥供电所 江苏 扬州 225109

2. 扬州三新供电服务有限公司瓜洲供电所 江苏 扬州 225100

**摘要:** 电力市场营销稽查制度是对电力市场营销的一种有约束力的检查制度,这有助于维持电力市场营销的基本有序,减少电力企业盈利的损失,避免公司出现堵漏增收的现象,也有助于提升供电公司电力市场营销的质量。所以,公司的管理层必须要十分重视这方面工作,进一步的加大稽查力量,完善稽查的手段。当前的电力企业制度尚没有健全,电力公司的稽查还面临一定困难,应该采取相应的政策对企业加以规范,如此才可以促进中国电力企业更加长期、健康的发展。该文对电力市场营销稽查做出了简要的阐述,介绍了电力市场营销稽查的工作重点,并就运用电力市场营销稽查提升电力市场营销的质量给出了一些意见和方法,期望对相关工作者有帮助。

**关键词:** 电力营销;稽查;营销效率;分析

## 引言

电能稽查,指的是对电能经营中潜在的一些错误进行发现。通过电能稽查,就可以使电力行业得以更加精准、规范地运作。电网稽查所牵扯到的内容也相对地偏多,如对电力营销事故进行了核实,以及对部分的非法供电活动进行了严格地惩治。很显然,由于电力稽查具有很大的专业性,同时又相对系统、综合。所以电力企业都非常重视电力稽查,同时也在全力研发提升稽查的有关措施,期待可以给电网经营带来更安全的动力保障。

## 1 电力营销稽查的意义

### 1.1 有助于打造优质的电力市场环境

从目前能源工业的发展现状而言,尽管近些年得到了很好的进展,但能源的环境体系还不够健全,这样的现状与国内外能源工业的发展方式有较大的联系。而如此一来,电能销售便变成将电力转化为效益的重要环节,电能销售的方法正确与否、都对国内电力工业改革的进展有着重要的影响<sup>[1]</sup>。电力营销稽查制度为保证电力市场营销的科学性和可靠性,奠定了基础。有了电力营销稽查的保护和帮助,中国国内电力行业的经营市场环境才能获得更有效的完善,从而促进了一个规范有序的用电市场的形成。

### 1.2 确保电力营销的规范性以及科学性

电力市场营销稽查业务的基本任务是对电力市场营销的监控,最重要的目的是保证电力市场营销的规范化和科学化。在目前的能源工业的形势下,要想适应社会对电力日益增长的需求,必须建设更多的用电销售服务终端。但业务终端太多极容易产生销售问题,这不但会给社区供电产生极大的冲击,也将给电力公司带来巨大

的损失,所以一定要防止和减少在经营过程中发生这样的问题。以检查和监察视为工作基础的电力销售稽核,能够利用定期或者不定期的稽核,来完成对电力公司销售终端工作的监管与制约,由此来确保各种业务端口的销售管理工作全部按照公司的规章制度来进行,从而从根本上确保了电力企业的经营效益,同时也能够提供给社会大众更高品质的客户服务。

## 2 电力营销稽查的内容

### 2.1 内部监察行为

常见电力人员的违纪违规大多是利用虚拟用电、截留电费、漏抄、错抄、代抄用电金额等,所以内部监督行为同时也是针对内部工作人员的违规行为而实施的行为,因此内部监督行为重点关注以下一下情况:营销服务、流程时限、电能审查、装表接电、电能计算、电价电费、代抄核收等,关系到内部用电工作具体行为的工作事项和过程进行了逐项的审核、监督,对监管流程中出现的在工作各方面与实际工作需要、标准等有差异、背离的情况、工作差错以及违反岗位职责规定的情况,及时地向主管报告或采取的立即响应的措施,进行有效控制<sup>[2]</sup>。同时,还要把经营服务、工作流程时限、用电检查、装表接电、电能计算、发电价电费、共抄核收等经营活动中可能形成的以权谋私等非法、违纪行为,作为用电经营服务稽查的工作重点,并采取了实地检查、共通抄核等办法,以完善对工作流程的有效监管。

### 2.2 外部检查行为

外部的法律行为则主要是针对用电消费者的法律行为,由于目前社会主义市场经济的蓬勃发展,以及社会治安管理的变化,当前违规用电、盗电窃电等的违法行

为已经时有发生，而损坏电力设备、偷割电线电缆等的情况也是屡禁不止，给当前的用电销售秩序带来了很大的危险。所以，外部的检查机构检查行为重点还是就是针对普通市民、企业对供电活动中出现的违规供电和窃用电等情况，将采取强化对电表的检测管控、强化对输电线路的监控检测、强化对客户供电情况的核算确认，以及强化对输电线路的安检等手段，以严厉打击损害电能营销秩序的各种违法行为，以维护电能营销的有序安全。

### 2.3 电力市场稽查方案的拟定工作

电力公司所要开展的供电业务稽查工作带有长时间、稳定、动态的特点，所以需要编制一项科学的阶段性工作方案。而当月稽查工作实施方案在制定时，就应当参照上月工作的进展资料，并合理地将工作要点纳入计划方案之中，并合理地把实际工作要求纳入计划方案之内，以及合理控制工作中所要求的工作量，视稽查人员的实际能力而编制，计划内容条理分明，才能对工作目标加以合理引导，并充分发挥其重要的实际意义。

### 2.4 信息反馈功能

该项研究可以为稽查的效果建立评估基础，在与项目的期望目标进行了对照研究以后，能够找到新的问题，并能够在第一时期采取合理措施进行改进，推动下一个时期的稽查工作良好的进行。

## 3 当前电力营销稽查工作中存在的问题

### 3.1 由于营销稽查体系不完善

奠定了公司确实的进行了市场营销稽查管理的工作，可是却不能及时的对企业的管理制度加以不断的改进，这也使得市场营销稽查管理在企业运行的实践中没有着统一的方向<sup>[1]</sup>。

在电力企业中，由于缺少对内部稽核工作的有效监管，使得其销售稽核管理工作中存在的困难不能得以有效的克服，这就会影响能源企业发展中的稳健经营，对能源行业发展的健康进步产生直接的作用，所以一定要引起充分的注意。

### 3.2 电力营销稽查工作人员的专业素质相对较低

关于营销稽查工作，工作人员本身的技术素养无疑决定了它可以成功的实施。此外，也是保证项目顺利实施的可靠保证。有研究指出，不少电力企业基本上都会临时指派数名员工来承担营销稽查。针对这群人，他们并不掌握全部的用电常识，更不精通产品检测。而现在的市场稽查人员，从专业知识素养上并没能满足市场需求，工作效率也明显不高<sup>[2]</sup>。

### 3.3 电力营销稽查难以得到重视

但当前，电能营销稽查没有受到有关主管部门的肯

定和重视。供电监管机构，并没有对这项职责保持准确的位置。在他眼里，营销稽查可以与电费收缴画等号。简单、盲目的职责界定，不能实现供电管理的有序化。在电网管理的制度逐步完善后，电力稽查的必要作用也受到了重视。如果这样，电力稽查工作也就不能有很好的开展，对供电事业发展非常不利。

### 3.4 考核方式不全面

如今，许多方面的原因都会影响着稽查内查工作的开展，由于效率降低，无法做出正确的检查，为工作增加了相当的困难。所以，企业应该重视稽核目的在规范和提升销售效果上的提高。但有些企业中，员工为了作为考核和评估结果的便捷，往往依然会选择对存在问题的企业以外查成效作为评价绩效的主要方法，这样就产生了一定的负面效果，企业的工作人员往往也会忽视了企业稽核的根本目的是为了规范销售，而过分重视防漏等方面的效果。

## 4 应用电力营销稽查提高电力营销效率措施

### 4.1 完善电力营销稽查管理机制

电力公司应按照电网销售稽核职责的具体要求，科学合理安排工作岗位，并建立电网销售稽核工作制度，使有关人员都能搞清楚自身的工作范围，并在自身的职责上恪尽职守，尽职尽责，但如果出现某一人员由于在工作上的敷衍了事而降低电网经营效益，电力公司将可能迅速追究有关人员的责任，迅速发现问题的原因并有效处理，防止有关人员发生推卸责任问题<sup>[4]</sup>。

电力行业在对职工实行年终考评的过程中，还必须使职工的工作业绩与薪酬实现有效结合，以实现全面激励和充分调动员工工作积极性与主动性的目的。另外，电力企业转制需要建立并健全奖惩机制，对于一些工作态度不认真的人员，能源企业转制要加以严格的处罚，对于一些成绩优异，责任意识强烈的人员，能源企业转制要加以适当的鼓励，激励的手段主要以发放奖励、评定职称等。

### 4.2 提升稽查人员的专业水平

电力部门营销的审核最终由负责电力和企业营销审核有效性的每个独立的特定审核员执行。因此，必须全面扩充考试人员。首先，电力公司可以对审计人员进行营销考试系统的集中培训，以了解营销审计系统。对外部检查活动、内部监督管理、电源监控计划设计、信息反馈以及电源测试指南的适当和彻底审查这五个领域进行详细和仔细的学习。第二，可以增加采用专业电力营销审计人员，以建立更具活力的审计团队，提高电力公司的整体效率。

#### 4.3 重视电力营销稽查

通过对企业管理者方式开展知识教育,让企业管理者更加熟悉电力稽查,并了解相应的专业知识技巧,从而提高对电力营销稽查工作的自觉性。通过企业管理者的方式可以直接改变基层人员工作的方式。当企业管理者认识到质量稽核管理工作的必要性后,就可以督促基层人员完成此项工作,为高质量稽核管理工作的正常开展提供了保证。

通过建立电力营销稽核的管理制度。在电力市场营销领域,通过稽核管理体系的建立,既能够保证此项工作的执行有效性,也可以提高企业管理人员的社会责任意识,从而推动营销稽核管理工作的顺利开展<sup>[1]</sup>。根据当前电力市场中出现的问题,政府应当建立责任追究体系、奖惩制度,并督促市场工作人员按照规定做好市场稽查工作,并及时发现问题与解决,从而提高市场稽核工作执行成效。

通过加大对电力市场营销稽查人员业务方面的培养,建立了一批专门的电力市场营销稽核团队,为相关工作进行提供了人员保证。同时根据人员专业技能知识方面的问题,开展针对性的训练,进一步丰富稽查人员专业知识技能,增强其对岗位职责的中,并参与市场稽核管理工作,从而提高了自身的专业性。采取了多项措施,以加强电力企业对供电稽查工作的重视,形成专门的人才队伍,为电力销售稽查项目的开展进行支持,促进电网经营效能的提高。

#### 4.4 建立电力营销稽查信息化管理模式

在电力营销稽查工作中,要针对企业的实际需要自行搭建电力营销稽查信息化网络平台,出现问题时能够及时准确定位,快速发现问题的根源,稽查人员也能够在规定时间内作出适当的反应,从而有效保障了供电资源的安全。在这种前提下,电力市场稽查自动化系统就可以做到和电力客户的直接沟通,客户可以在系统上提交建议投诉举报信息,实现与电力客户的零距离沟通,针对客户在系统上反馈的情况,稽查人员会予以关注并为用户作出解决,待处理好情况再向用户反映,使用户体验到更加优质的服务,为构建电力公司和消费者的和谐相处作好基础。

#### 4.5 建立稽查考核制度

公司必须要加大对电价电费方面的稽核监察的力度。不仅仅对电力营销机构的经营报表以及电力公司的

财务信息进行经常抽检,还必须保证有关电力营销方面的信息及时更新、正确有效。

公司也必须加大对经营管理质量的监管检测力度,以提升公司的质量、水平;

公司必须能够发挥电力经营网络系统的功能,进行电力资源共享,使之在稽查工作中可以提供数据帮助对稽查人员更好的实施监管。

#### 4.6 对营销稽查管理内容进行明确

对于电力企业来说,必须根据其用电量以及当时的电费进行合理稽查,通过根据二者的信息进行相应的稽查,才能给电力企业的经营管理工作创造出较为精确的信息作为基础。

要对电力企业的内部档案进行一定的稽查,并通过实施一定的稽查,可以比较准确地知道供电企业的用电数据变动状况,从而对用电力企业的电力调度管理给出了具体的指引<sup>[2]</sup>。

是对公司市场营销的整体流程进行稽查,通过对公司市场营销服务的整体流程进行稽查,可以更加直观的检查出电力企业的市场营销服务是否是合理的。

对公司的全面服务质量进行稽查,通过实施全方位的稽核,可以进一步提升电力企业转型自身市场的整体服务水平,同时也是可以增加公司在市民心目中的影响力。

#### 结语

以上文章分析了运用电力营销稽查提升电网经营效果的有关问题,先从电网经营稽查的具体内容入手,然后又给出了相应的对策,期望对电力部门的相关人员有一定的启示,虽然电力企业已经是国有企业,但是经济性与效益依然是主要的追求目标,在电网销售领域,就需要进一步加大电力市场营销稽查的手段和力量,让电力市场营销稽查切实地发挥规范电力市场秩序的功

#### 参考文献:

- [1]刘佳义.应用电力营销稽查提高电力营销效率[J].电子制作, 2019, 17: 97-98.
- [2]谭剑平.探讨应用电力营销稽查提高电力营销效率[J].通讯世界, 2019, 24: 194-195.
- [3]赖文斌.浅谈应用电力营销稽查提高电力营销效率[J].通讯世界, 2020, 18: 123-124.
- [4]李文斐.分析应用电力营销稽查提高电力营销效率[J].科技创新与应用, 2019, 26: 273.