

《拓赛道：水利能源业务领域拓展之策》

主讲：杨明老师

【课程背景】

当前，水利企业在业务拓展与赛道切换中正面面临三重深层困境：一是传统业务“增长见顶”，水利工程建设市场趋于饱和，传统水电开发空间收窄，企业陷入“增量不增收、增收不增利”的增长瓶颈；二是新兴赛道“看不清路”，面对“双碳”目标下的抽水蓄能、水电联产、流域综合能源开发等机遇，政策窗口期判断不准，技术路线选择迷茫，不敢投、不会投；三是跨界融合“融不进去”，水利与新能源、储能、氢能等领域的融合需要跨行业资源整合，但企业缺乏新能源项目开发经验，与新能源企业、地方政府、金融机构的合作模式模糊，联合体投标屡屡受挫，股权合作谈判被动。本课程正是帮助企业高管、战略规划者系统掌握水利能源领域政策红利、技术趋势与商业模式创新方法，从传统水利工程向“水电+储能+碳交易”“智慧水利解决方案”“流域生态能源开发”等新赛道精准切入，制定可落地的业务拓展路线图与风险管控方案，在行业变革中抢占先机、重塑增长曲线。

【课程收益】

- 掌握水利能源领域政策红利与市场机会。
- 制定符合企业实际的业务拓展路线图。
- 提升跨领域资源整合与项目落地能力。

通过本课程，学员将系统掌握水利能源业务拓展的核心逻辑与方法，助力企业在行业变革中抢占先机。

【课程特色】

1、实战导向

结合某大型水利集团“水电+储能”项目案例，解析从立项到运营的全流程。

2、工具与方法论

提供业务拓展 SWOT 分析模板、合作模式选择矩阵等工具。

3、互动研讨

分组设计水利能源业务拓展方案，并由导师点评优化。

【课程对象】

- 水利企业高管、战略规划部门负责人。
- 新能源企业市场拓展团队。
- 政府水利与能源管理部门人员。

【课程时长】

1天（6小时/天）

【课程大纲】

模块一：行业趋势与政策解读

1、政策驱动与市场机遇

- 国家水利能源发展规划（如“十四五”水利规划、新能源政策）。
- 典型案例：某省“水电+光伏”一体化项目政策支持路径。

2、技术变革与产业升级

- 数字孪生技术在水利能源中的应用（如流域调度优化）。
- 新能源技术（储能、氢能）与水利的融合场景。

模块二：业务拓展策略

1、传统业务升级路径

- 水电工程向综合能源服务转型（如“发电+储能+碳交易”）。
- 智慧水利解决方案的市场化推广（如城市内涝预警系统）。

2、新兴领域布局策略

- 抽水蓄能电站开发模式（独立开发、联合投资、EPC+O）。
- 流域生态能源开发（如小水电绿色改造、农村分布式能源）。

模块三：商业模式创新

1、跨界合作模式

- 水利企业与新能源企业的合作框架（如联合体投标、股权合作）。
- 与地方政府、金融机构的 PPP 模式优化（如“特许经营+收益分成”）。

2、盈利模式设计

- 能源服务收入（如调峰调频服务费）。
- 数据增值服务（如流域水文数据交易）。

模块四：风险管控与实施保障

1、风险识别与应对

- 政策风险（如补贴退坡、生态红线调整）。
- 技术风险（如储能系统安全性、数字孪生模型精度）。

2、实施保障体系

- 组织架构调整（如成立新能源事业部）。
- 人才培养与激励机制（如“技术+市场”复合型人才培养）。