

# 水利水电行业发展趋势

主讲：杨明老师

## 【课程背景】

当前，水利水电企业在把握行业发展趋势与市场机遇中正面临三重深层困境：一是市场方向“看不清”，河道治理从传统清淤疏浚转向生态修复，水利管网向智慧水务升级，堤防工程提标改造需求激增，引调水工程跨区域协同要求更高，企业难以精准判断各细分领域的技术风向与市场重心；二是资金项目“够不着”，国家对生态修复、智慧水利、引调水工程等领域的专项资金支持力度加大，但企业不熟悉资金申请渠道、项目审批流程，政策红利看得到吃不到；三是竞标策略“打不赢”，面对多元化竞争格局，技术优势展示不突出、定制化方案提供不到位、资质实力与施工经验未能有效转化为竞标筹码，中标率持续走低。本课程正是帮助企业管理者、市场拓展人员系统掌握河道治理、水利管网、堤防工程、引调水工程四大领域的发展趋势、资金申请路径与竞标策略，在每一个细分赛道都能看清方向、抓住机遇、赢得项目。

## 【课程收益】

掌握河道治理、水利管网、堤防工程、引调水工程四大领域的发展现状与近期趋势，了解生态修复、智慧水务、提标升级、跨区域调水等方向的技术要求与市场重心，为企业战略布局提供精准导航。

了解国家及地方专项资金申请渠道与项目审批流程，掌握项目立项、可行性研究、初步设计、施工图设计等阶段的材料准备要点，提升政策红利捕捉能力与项目申报成功率。

识别各细分领域的竞争格局与核心竞争要素（技术创新能力、服务品质、资质等级、施工经验、资金实力），运用差异化竞标策略突出企业优势。

运用常见的竞标策略与方法，在河道治理中突出技术优势与生态修复方案，在水利管网中展示技术实力与服务品质，在堤防工程中强化资质与优化设计，在引调水工程中提供全面解决方案与增值服务。

利用遥感技术、大数据、无人机、物联网等现代技术应用趋势，将智能化、数字化能力转化为企业核心竞争力，在智慧化治理、智慧水务、智慧化管理等新兴赛道抢占先机。

## 【课程对象】

水利水电企业战略规划部、市场拓展部管理人员

河道治理、水利管网、堤防工程、引调水工程项目开发负责人

投标负责人、商务经理

企业政策研究、政府事务专员

技术负责人、总工程师

## 【课程时长】

1-2 天（6 小时/天）

## 【课程大纲】

### 一、河道治理

#### 现状

• 市场需求多样化：随着城市化进程的加快和人民生活水平的提高，河道治理工程的市场需求呈现多样化的趋势，包括生态修复、防洪排涝、水质改善等。

• 技术创新推动：遥感技术、大数据、无人机等现代技术的应用，使得河道治理工作更加精准、高效。

• 政策支持加强：政府出台了一系列关于水利建设与水环境保护的政策法规，对河道治理提出了明确的要求和标准，并在财政投入上加大了力度。

#### 近期行业趋势

• 生态修复成为重点：未来河道治理的重点将向生态恢复和保护转移，通过生态修复、湿地保护等手段，提高水体的水质、水量和生物多样性。

• 智慧化治理：智能化和数字化技术将在河道治理中得到更广泛的应用，实现对河道治理过程的精准监控和智能化管理。

#### 国家资金申请与项目审批

• 资金申请：企业可以通过参与政府招标、申请专项基金等方式获取国家资金支持。申请时需准备详细的项目计划书、预算报告等材料。

• 项目审批：项目审批流程通常包括项目立项、可行性研究、初步设计、施工图设计等阶段。企业需密切关注政府政策动态，及时准备相关材料并提交审批。

#### 行业竞争情况

• 多元化竞争格局：河道治理行业的竞争格局主要表现为国有企业与集体企业、私营企业间的竞争。行业涵盖了多个领域，形成了复杂的竞争格局。

• 技术创新能力：技术创新是推动行业发展的核心动力。企业需要不断加大研发投入，提升技术水平，以满足市场需求。

#### 常见的竞标策略

• 突出技术优势：在竞标过程中，企业应重点展示自身在技术创新、工程实施等方面的优势。

• 提供定制化解决方案：针对具体项目需求，提供定制化的解决方案，以展现企业的专业能力和服务水平。

### 二、水利管网

#### 现状

- 管网建设不断完善：随着城市化进程的推进，水利管网建设不断完善，包括供水、排水、污水处理等多个方面。

- 智能化管理提升：物联网、大数据等技术的应用，使得水利管网的管理更加智能化、高效化。

#### 近期行业趋势

- 智慧水务发展：智慧水务成为未来水利管网发展的重要方向，通过集成先进的传感器、通信技术和数据分析平台，实现对水资源的实时监测和智能调度。

- 绿色生态发展：在管网建设和运营过程中，更加注重生态环境的保护和恢复，推动水资源的节约利用和循环利用。

#### 国家资金申请与项目审批

- 资金申请：企业可以通过参与政府的水利管网建设项目招标、申请相关专项基金等方式获取国家资金支持。

- 项目审批：项目审批流程通常包括项目立项、可行性研究、初步设计、施工图设计等阶段。企业需按照政府要求准备相关材料并提交审批。

#### 行业竞争情况

- 技术实力竞争：在水利管网领域，技术实力是企业竞争的关键。企业需要不断提升自身技术水平，以满足市场需求。

- 服务品质竞争：除了技术实力外，服务品质也是企业竞争的重要因素。企业需要提供优质的服务，以满足客户需求。

#### 常见的竞标策略

- 展示技术实力：在竞标过程中，企业应重点展示自身在水利管网建设方面的技术实力和经验。

- 提供优质服务方案：针对具体项目需求，提供优质的服务方案，包括项目设计、施工、运营等多个方面。

### 三、堤防工程

#### 现状

- 堤防体系基本形成：经过长期持续建设，我国基本形成了覆盖全国大中小河流的堤防工程体系。

- 防洪减灾作用显著：堤防工程在防洪减灾方面发挥了显著作用，有效保护了人民群众的生命财产安全。

#### 近期行业趋势

- 提标升级需求增加：随着经济社会的发展和城市化进程的推进，对堤防工程的防洪标准提出了更高的要求，需要进行提标升级建设。

- 智慧化管理提升：智能化和数字化技术将在堤防工程管理中得到更广泛的应用，提高管理效率和水平。

#### 国家资金申请与项目审批

- 资金申请：企业可以通过参与政府的堤防工程建设项目招标、申请相关专项基金等方式获取国家资金支持。

- 项目审批：项目审批流程通常包括项目立项、可行性研究、初步设计、施工图设计等阶段。企业需按照政府要求准备相关材料并提交审批。

#### 行业竞争情况

- 资质竞争：在堤防工程领域，企业需要具备相应的资质才能参与竞争。资质等级越高，企业在竞争中的优势越明显。

- 施工经验竞争：施工经验是企业竞争的重要因素。企业需要不断积累施工经验，提高施工质量和效率。

#### 常见的竞标策略

- 展示资质实力：在竞标过程中，企业应重点展示自身在堤防工程建设方面的资质实力和经验。

- 提供优化设计方案：针对具体项目需求，提供优化的设计方案，以提高堤防工程的防洪能力和稳定性。

### 四、引调水工程

#### 现状

- 大型引调水工程相继建成：如南水北调工程等大型引调水工程相继建成并投入运营，有效缓解了北方地区的水资源短缺问题。

- 技术创新：在引调水工程建设过程中，技术创新和完善，包括隧洞通水、修建泵站等技术手段的应用。

#### 近期行业趋势

- 跨区域调水需求增加：随着经济社会的发展和城市化进程的推进，跨区域调水需求不断增加。未来将有更多的大型引调水工程相继规划和建设。

- 生态环保要求提高：在引调水工程建设和运营过程中，生态环保要求不断提高。企业需要注重生态环境的保护和恢复，推动水资源的节约利用和循环利用。

#### 国家资金申请与项目审批

- 资金申请：企业可以通过参与政府的引调水工程建设项目招标、申请相关专项基金等方式获取国家资金支持。

- 项目审批：项目审批流程通常包括项目立项、可行性研究、初步设计、施工图设计等阶段。企业需按照政府要求准备相关材料并提交审批。同时，由于引调水工程涉及跨区域调水等问题，审批流程可能相对复杂和漫长。

### 行业竞争情况

- 技术实力竞争：在引调水工程领域，技术实力是企业竞争的关键。企业需要不断提升自身技术水平，以满足市场需求。

- 资金实力竞争：引调水工程建设需要大量资金投入。因此，资金实力也是企业竞争的重要因素之一。

### 常见的竞标策略

- 展示技术实力：在竞标过程中，企业应重点展示自身在引调水工程建设方面的技术实力和经验。

- 提供全面解决方案：针对具体项目需求，提供全面的解决方案，包括项目设计、施工、运营等多个方面。同时，企业还可以考虑提供融资、运营维护等增值服务，以增强竞争力。