

安科瑞变电站运维平台解决方案-售电公司盈利模式

产品名称	安科瑞变电站运维平台解决方案-售电公司盈利模式
公司名称	安科瑞电气股份有限公司
价格	.00/件
规格参数	品牌:安科瑞 型号:变电站运维平台解决方案 产地:江苏江阴
公司地址	上海市嘉定区育绿路253号
联系电话	19821750213 19821750213

产品详情

前言2015年3月25号，国务院发布《中共中央、国务院关于进一步深化电力体制改革的若干意见》（中发[2015]9号），简称“电改9号文”。本次电改将有利于还原电力的商品属性，实现电力交易市场化，从而激发电力企业的市场活力，重塑电力工业价值链。近年售电公司数量快速增长，为深化电力体制改革做出了很大的贡献，但是售电公司如何应对进一步深化改革，提高售电利润也面临很大的挑战。关键字：偏差考核 电力现货交易 能源平台一、售电公司的盈利途径从近年来的全社会用电量数据来看，2015年全国全社会用电量5.55万亿千瓦时，2016年为5.91万亿千瓦时，2017年为6.3万亿千瓦时，2018年达到6.84亿千瓦时。预计2020年、2035年和2050年全国全社会用电量将分别达到7.5万亿、11.3万亿、13.6万亿千瓦时，随着用电需求的增长，售电公司的业务市场会越来越大。1.赚取差价大多数售电公司以年或者月为单位向发电企业申报采购电量，并与用电用户签订长协合同，合同中约定了合同电量、合同电价或者让利幅度、明确代理电量。但电是大宗商品，单位利润非常低，需要达到一定的售电量才能达到盈亏平衡。所以作为售电公司来说，不仅需要和发电单位有较强的议价能力，而且需要有很大的电力用户做为利润来源的支撑，否则很难盈利。2.增量配网增量配网就是售电公司投资建设小区域电网，比如新建的工业园区等。一般来说，增量配网售电公司的利润主要有三方面：一是配电网的过网费，二是代理区域内用户的购售电之差，三是电力服务的隐形业务收益，例如推出电力运维、电力托管等服务，或者吸纳更多投资主体依托配电网一起打造智慧园区、综合能源园区等。3.增值服务增值服务包括：电力运维、需求响应、合同能源管理和用电咨询等，还可延伸至微电网整合参与电力交易、tanjiaoyi，通过新能源技术比如风、光、天然气发电、储能等，搭建自有发、供、用电体系，开展配售电业务等。二、售电公司的痛点据广东电力交易中心发布的《2月份广东电力市场结算报告》中显示，广东售电公司出现了净亏，亏损额度达3600万元，这让人对售电业务提出了很多质疑。其实，售电公司的利润率跟其他行业差别不大，售电公司想要做好，获得比较高的利润率就要想办法压低运营成本，同时做好风险管控。每一家售电公司都应该结合自身的情况考虑采用什么样的策略和工具来保证自身的发展和良好的服务性。那么售电公司的痛点在哪里？1.偏差考核对于售电公司来说，偏差考核就像是悬在头上的利剑。广东售电公司出现亏损的原因是需求侧企业整体预测偏差增大的原因，造成了总偏差电量8.3亿千瓦时，偏差率高达18%。但同时电力交易的偏差考核是把双刃剑，运用的好它能帮售电公司在竞争激烈的售电市场脱颖而出；把控不好会举步维艰，甚至被淘汰。偏差考核是对申报电量(合同电量)与实用电量的差额进行考核。以广东省为例，偏差在2%以内不会受到惩罚，如果超出2%，那么惩罚可能就会抵消所有利润，甚至出现亏损

序号	
1	(合同电量-实际电
2	(实际用电量-合同

由于电力中长期交易合同电量均为预测值，产生偏差是必然现象。但如何将偏差电量控制到较低，是售电公司需要解决的首要问题。不论是在现在还是在将来的售电市场，偏差考核都将会是售电公司较大的困扰之一，并且对企业利润造成直接影响。对于售电公司而言，偏差考核控制的方法主要有以下两种：1)售电公司需要对用户的数据有实时的了解和预测。通过能源大数据平台等工具对用户用电行为的历史数据收集和对未来的预测，更好的管理和规避单个用户的偏差，以保证售电公司整体偏差的可控性。2)与客户、合作伙伴、第三方等采取适宜的方式，采取偏差电量转移、风险转移等方式共担偏差考核风险。

2.获得客户售电市场一开放便面临激励的竞争，政策层面放松售电公司准入限制，导致售电公司数量增长非常快，截至2018年3月31日，全国已公示售电公司数量增至3410家。但是售电公司要生存，如何获取更多的客户至关重要。获得并留住客户的主要因素有以下三种：1)降低购入电价：与发电企业有较好的议价能力，能更低成本拿到合同电量，那么对客户的让利空间会更大，这样就更有可能获得客户，这方面发电公司下属的售电公司具有天然的优势；2)提供更好的服务：售电和服务是密不可分的，如果没有办法获得比竞争对手更低的电价，那么只能提供更好的服务来留住客户，包括数据服务、电装电试、隐患排查、电力抢修、运维保养等等，增加客户粘性；3)降低运营成本：如果售电公司能比竞争对手更好的控制售电运营成本，对客户的让利空间也会比较大，这需要借助能源平台等工具让售电公司节省人力成本，以更低成本运营。

3.电力现货交易售电市场还在继续深化改革，售电公司未来受到政策变化的影响会比较大。随着电力交易平台和各类能源数据平台的普及，电力市场瞬息万变的即时交易成为可能。2018年11月8日国家能源局综合司发布《关于健全完善电力现货市场建设试点工作机制的通知》，电力现货市场在广东、浙江、山东、山西、福建等8个地区试点，原则上应于2019年6月底前开展现货试点模拟试运行，通过集中竞争优化，形成不同节点上的分时节点电价信号，真实反映电力商品在不同时间、不同地点的时空价值。想象一下，未来每一天、每一个小时的电价都是实时波动的，如果售电公司不合理的运用能源平台，不能实时获得能源数据，那么将很难在激烈竞争中立足。

三、解决方案AcrelCloud-1000变电站运维云平台针对售电公司的以上痛点提供了解决方案。运维云平台采用B/S架构，依托物联网技术以数字化手段监测数以百计的用户变电站运行状况，可以较低成本采集用户变电站的数据汇集到云平台，提供24小时不间断的实时数据服务，广泛适用于对供电连续性要求高、比较分散运维服务难度大的场合，如工厂、商业建筑、医院、学校、机场、政府机构等。依据云平台及大数据分析功能，充分挖掘用户数据价值，并通过手机APP、短信方式实时告知用户配电系统存在隐患和事故，便于售电公司为用户提供更好更快捷的服务。

1.数据服务运维平台通过4G网络采集用户配电系统数据，包括电流电压功率电能等数据，并形成日报、月报、年报以及历史曲线、同比环比分析比较等，使售电公司全面掌握用户的用电习惯和历史数据，更准确的了解用户实际用电量，为预测未来用电量提供依据，同时也可以为用户提供用能数据服务。

2.负荷预测运维平台基于历史数据的学习，结合天气、生产计划等因素，预测下个周期的用电量，为售电公司确定购电合同提供数据支持，缩小偏差。

3.运维服务运维平台除了实时采集电气数据外，还可以采集用户变电站开关状态、变压器负荷率和绕组温度、环境温湿度、烟雾、浸水、视频、门禁信息，发生异常情况会及时通过APP和短信向运维人员发出报警信息和派工单，大大缩短故障停电时间，为用户提供更好的运维服务，提高用户粘性。

4.降本增效运维平台依托数字技术，能达到人力所不及的及时性和连续性，可以为售电公司和用户节省人力资源，降低运营成本，提高运维效率，提高售电公司竞争力。

5.数据对接运维平台可以和售电平台或者其它第三方平台数据无缝对接，实时提供竞价信息和波动情况，这对应对电力现货交易的电价实时波动尤为重要。

6.用户诊断报告运维平台自动生成用户用电及运行诊断报告，对用户配电系统运行情况提供周期性诊断报告，总结配电系统存在的问题，提出改进建议。

四、结束语电改刚刚起步，当前国内售电公司还普遍处于初始阶段。不管是已开展业务的售电公司还是等待进入市场开展业务的售电公司，都需要充分认识到售电市场并不是一个简单的买卖业务，除了具备相当的资源，还需要足够的人力和工具储备，合理利用能源大数据平台，降低预测偏差和运营成本，为用户提供更好的运维服务，才能获取更多的利润，立于不败之地。