

电力市场营销中集中电费核算的应用探索

王蕾

(国网银川供电公司, 宁夏 银川 750002)

【摘要】本文探讨了在电力市场营销中集中电费核算的应用。随着电力市场的发展, 电力企业需要面对复杂的电费结算问题。传统的分散式电费核算方式存在诸多不足, 包括信息传递不及时、计算准确性低等问题。因此, 引入集中电费核算系统成为解决方案之一。该系统能够在一个平台上实现电费的计算、结算和监测, 提高电费核算的效率和准确性。同时, 集中电费核算系统还可以实现电力市场信息的共享和交流, 促进市场竞争和资源优化配置。然而, 集中电费核算系统在实际应用过程中也面临一些挑战, 包括数据安全性、技术支持和用户接受度等方面。因此, 未来的研究应重点关注这些问题, 并提出相应的解决方案, 以推动集中电费核算系统的进一步应用和发展。

【关键词】电力市场营销; 集中电费核算; 案例分析; 设计与优化

一、引言

随着电力市场的发展和变革, 集中电费核算在电力市场营销中的应用变得越来越重要。集中电费核算是指对大型用户或集团用户的用电量进行统一核算和管理的过程。通过集中电费核算, 电力公司可以更好地了解用户的用电情况, 提供个性化的服务, 并优化资源配置, 从而实现电力市场的高效运行。本文将探索集中电费核算在电力市场营销中的应用, 并分析其带来的益处和挑战。首先, 我们将介绍集中电费核算的基本概念和原理, 以及其与电力市场的关系。然后, 我们将讨论集中电费核算在电力市场营销中的具体应用, 包括用电量监测、收费模式设计和定价策略制定等方面。接下来, 我们将探讨集中电费核算对电力市场的益处, 如降低成本、提高服务质量和促进可持续发展等。最后, 我们将分析集中电费核算所面临的挑战, 如数据安全和隐私保护、技术支持和人才培养等方面。通过本文的探索, 希望能够深入理解集中电费核算在电力市场营销中的应用, 为电力公司和相关机构提供决策参考, 促进电力市场的健康发展。

二、集中电费核算基本概述

作为一种新型电费核算方式, 集中电费核算也被称为电费集中核算。它的主要目的是实现远程电费抄表, 并应用了现代化技术, 如监控技术、计算机信息技术等。这种核算方式不仅能够统一核算电

费, 还能够完成电费的收取。通过集中电费核算模式, 电费回收率得到了显著提升, 同时减少了传统核算中的人力资源和成本投入, 简化了工作流程, 有效避免了不必要的浪费。这对于提高经济效益起到了重要的推动作用。近年来, 我国加大了电力体制改革的力度, 此举使得传统的电费核算方式无法满足电网集团化运行的新标准。这严重限制了电力企业在当前社会形势下的发展, 并对其未来产生了一定的影响和威胁。通过采用集中电费核算方式, 电力企业可以优化电费的所有环节, 彻底改变传统的抄表、核算、收费模式。这不仅简化了传统的操作过程, 还大大提高了数据的准确性。用户缴费的便捷性也因此得到了有效提升。电费管理越来越趋向精细化、制度化、规范化和科学化, 这有助于电力企业在当前市场中获得良好的发展。

三、电力电费核算的内容

(一) 用电量信息抄录

电力企业需要制订科学合理的计划统筹措施, 对用电区域进行合理的规划, 将各个用电区域的工作职责落实到具体的工作人员身上, 这样才能有效开展用电量信息抄录工作。在对住户或商业用电量进行抄录时, 参与抄录的工作人员要仔细认真, 提高抄录数据信息的准确性, 在抄录时要了解到区域用户的用电性质, 不同的用电性质应当采用不同的抄录方法。抄录工作完成以后, 要对计电设备进行

质量检查和设备维护，这样才能提高用电计量设备记录数据的准确性，为后期用电量抄录工作提供良好的保障。

（二）用电量数据核算

对用电量数据核算工作而言，其涉及的工作量较多，内容较广，主要包括正常电费核算、产生异常的电费核算、电费下账核算、报告记录档案等工作内容。在对用电量数据进行核算时，电力企业要制定科学合理的核算措施，工作人员要严格按照操作流程提高用电量数据核算的准确性，既要保证工作的质量，还要提高工作效率。

（三）电费收取业务

电力企业在收取电费时，一般会收取违约金、预收电费、预算电费、正常电费等方面。近年来，社会经济的不断进步扩大了用户的用电需求，电力企业可以运用当下先进的智能化技术，改进传统的缴费模式，使用网络渠道用以电费缴费，促使电费收取工作不断向着多样化、智能化的方向进行转变，同时，工作人员要严格按照企业制定的收费流程，提高电费收取的效率和质量，避免产生多收或少收电费的现象，这样不仅能够保障用户的自身利益，还会给电力企业带来良好的经济利益。

四、电力市场营销中集中电费核算应用的重要性

（一）是市场化业务线上运行的需要

市场化业务发展至今，业务量增长迅速，对信息化的需求也在同步增长。传统模式存在较大一部分业务在线下开展，没有纳入到信息化支撑的功能中，在业务量较小和业务突变的场景下，如果全部纳入统一的业务管理下，确实有较大的灵活性，能够满足各种情况的需要。但当前形势发生较大变化，用户量出现了较大的增长，再采用传统的工作方式，工作人员已无法在规定的时间内完成业务的处理，而且也不规范，各种风险因素都会加大。因此迫切需要完善和拓展现有电费核算业务功能，从而支撑市场用户量不断增长的环境下业务的正常开展。

（二）是满足购售同期业务开展的需要

随着市场业务的增加，以及线损管理需要，为增强电网公司业务的统一归并与全盘考虑，提出了购售同期抄表等业务，因此要缩短用户结算周期，实现购供售同期结算，完善购、供、售综合管理指标，实现全网损分析、购售平衡分析的精

益化管理。

（三）是增强市场管控能力的需要

市场业务发展之初，信息化建设以基础的业务处理为主，没有考虑市场化相关的业务监督与管控。发展至今，针对市场化业务的监督与管控显得越来越重要，甚至制约了基础业务的开展。为此需要拓展市场业务的监督与管控功能，不断提升市场化业务的管理水平。

（四）是增强市场分析能力的需要

与以往的业务所不同，市场化业务对公司的利益影响大，特别是在量价费以及市场发展变化方向。因此需要通过市场分析全面掌握市场的情况，洞察变化趋势以及相关影响，辅助管理相关人员做到心中有数、决策有思路、发展有度。

（五）是增强市场敏捷能力的需要

市场需求体现出响应快速化的特点，迫切需要增强敏捷能力。电力体制改革、“互联网+电力营销”、新型业务发展的背景下，需求的响应与个性化需求将远远快于以往，为积极的迎接变化，营销信息化发展对社群化的个性化需求和响应速度必须更加快速。例如：多元售电主体的出现后，电价套餐、一户一价、信息服务与共享等等新需求将层出不穷。面对这些新的、个性化的需求如何更快速、有效的响应将成为一个新课题。综上，通过市场化售电模式下电费核算业务创新研究与应用，建立一套完善市场化业务体系来适应网上国网客户服务需求，助力于“互联网+电力营销服务”模式，为网上国网业务提供支撑，提高市场化客户满意度。

五、电力市场营销中集中电费核算的应用

随着电力行业的变革，电力营销已成为提升企业经济效益的关键策略。在这个背景下，电力营销技术支持系统成为了一个重要的技术平台。该系统基于现代计算机、网络通信、自动化技术以及电力营销数字化管理，是一个综合信息系统。它具备电力营销管理、实时采集与跟踪电力信息、客户支付、95598 客户服务、市场管理、电力需求管理、客户关系管理和辅助分析决策等功能模块。其中，电费集中核算是营销业务处理层的一部分，也是推动技术创新、服务创新和管理创新的基础和重要保证。它的主要任务是按照标准化、规范化的原则处理日常营销业务。在客户服务层的基础上，通过标准化

的业务流程和处理方法,对从客户服务层获取的业务信息和客户需求信息进行处理,并将处理结果传递给客户服务层,同时验证业务处理的合法性、及时性和标准化程度。电费集中核算也是市场业务处理层向管理层的过渡,通过计算机信息系统技术,获取住户或单位的用电记录,并按一定的方法进行核算。这种会计方法在电力营销中被广泛应用,是目前电力行业普遍研究的最直接、经济高效的新型电费征收方式。它在电力感知方面起到重要作用。相对传统的能源核算方法,该方法节省了大量人力、物力和财力资源,通过信息网络复制用户电能表记录,避免了传统核算方法的缺点,降低了人工成本,有效节约时间,提高了电费回收率,促进了电力企业的综合效益。

六、集中电费核算的措施

(一) 建立多级管控监督

为发挥电费集中核算的效果,做到解款确认、到账确认、整理单据等多级管控,设置专人管理稽核,不定时的查处不合格行为,及时纠正,做到运动员和裁判的有效独立行事,为达到银行入账和收费系统一致,营销系统和财务系统正在积极努力推进营销财务的系统对接,通过多重管控达到电费核算的准确可靠回收,确保公司主营业务正常,促进公司可靠高效发展。

(二) 保证财务与营销之间的平衡

实行电力市场营销,需要从用户和供电单位处分别收取数据进行核算,由于数据来源不同,就经常会导致在使用过程中实用数据与报表数据间存在差异,而采取集中电费核算的方式来核算所得数据,在一定程度上能够保证财务与营销之间的平衡,这样可以直观地看到营销的实际效用,确保电费数据的准确程度,从而最终目标是保证电力市场营销与集中电费核算之间的平衡,在实际操作过程中减少错误。

(三) 优化目标

电费核算自动化标准和规则优化,通过核算业务源端的标准化建设,直击核算自动化处理中无法进行有效异常甄别、退补流程人工干预过多、无法通过营销系统自动识别处理等痛点问题,推动业扩、计量、采集、市场化等业务变革及系统改造,将标准化业务规则前置于核算业务源头,通过源头自动化处理,实现电费核算的智能化处理,为营销系统电费核算相关功能的标准化改造提供全面依据。

(四) 集中电费核算更有利于电费定价的合理化

就社会大众而言,在购买一些商品的过程中,大部分都会关注价格的高低,在价格质量满足相关条件以后才能购买。所以,随着当前电网企业的不断发展下,电费的核定往往是发展阶段值得思考的问题。即使电网行业作为垄断行业之一,但是在选择的时候依然占有主导地位,然而从当前社会竞争的情况来看,倘若在一个不科学的定价环境中,是不会实现可持续发展的。而随着集中电费核算的出现就恰巧优化了这一不足之处,不但简化了工作环节,而且还在某种程度上将电费核算质量加以提升。显而易见的是,电网集团就是在这种健全的环境下能够实现对电量电费进行时刻的监控,科学输送电量,完善电费机制,最大程度避免不同环节所产生的资源过度的浪费,将电费的回收水平加以提升。

七、结论

在电力市场营销中,集中电费核算是一项至关重要的应用。通过对电费的准确核算和管理,电力企业能够更好地掌握其成本结构,并有效进行市场定价和竞争策略的制定。集中电费核算的应用可以帮助电力企业实现多个目标。首先,它能够提供更准确的电费数据,以支持企业内部的决策制定。通过深入了解各种电费成本和影响因素,企业可以更好地评估市场风险和机会,并相应调整其经营策略。总而言之,集中电费核算在电力市场营销中具有重要的应用价值。通过准确计算和管理电费,电力企业能够更好地把握市场机遇,提高运营效率,并促进市场公平竞争。然而,为了实现这一目标,仍然需要持续的努力和合作。

参考文献:

- [1] 李开元. 电力市场营销中集中电费核算的应用分析[J]. 现代营销(下旬刊), 2019(5):239.
- [2] 黄金珊, 罗旭. 浅谈集中电费核算在电力市场营销中的应用[J]. 中国国际财经(中英文), 2019(20):272.
- [3] 林锦浩. 电力营销中集中电费核算的应用探究[J]. 工程技术:文摘版, 2019(10):276.
- [4] 赵佳, 吕蕾. 浅析电费集中核算在电力营销中的具体应用[J]. 工程技术:文摘版, 2019(10):126.
- [5] 郑颖. 供电企业营销服务风险防范与预警管理分析[J]. 电气技术与经济, 2020(6):61-63.