

电力营销全过程的电费风险管理

王春权 李兆虎

国网青海省电力公司海南供电公司

摘要：当前，由于中国社会主义物流业的发展，对能源的需要量逐年上升，给中国的能源市场提供了巨大的商机。然而，由于市场经济的日益饱和，各家企业的争夺日益白热化，因此，当前的关键任务就是如何有效地进行能源的市场推广，从而促进整个能源行业的发展。尽管已经取得了一定的进步，但许多挑战依旧悬而未决，比如如何提高电力市场的效率、降低成本等。如果没能解决上述诸多问题，许多企业就可能陷入巨额的财务困境，从而阻碍其正常的经济效益增长。在当前的形势下，有效地控制和管控电力营销的整个流程中的电费风险，已经变成许多电网公司当务之急的任务。

关键词：电力营销；全过程；电费风险管理

【DOI】10.12252/j.issn.2096-627X.2022.03.237

电力营销是一项至关重要的工具，它不仅能够影响着公司的财务状况，还会直接影响公司的整体经济效率。因此，我们必须采取有效措施来控制这些问题，包括实施严格的责任制、严格的问责机制、完善的考核机制、完善的监督、完善的激励机制、完善的绩效考核机制、完善的内控机制、实施有效的绩效考核机制以及实施有序的流程改革，以期最大限度地降低电费风险，保障公司的可持续发展。为了确保电力公司的可持续发展，我们必须努力推动它的发展并实现其在全球的影响。

一、电力营销概述

由于现代社会的不断变革，供电企业的国际竞争日趋激烈。因此，电力公司必须采用更先进的方法来进一步提高其市场占有率，并且实施有效的电力营销策略，来获取更高的收入，进一步提高该公司的认知度，进一步提高消费者满足，进而获取更高的利润，获取更长久的发展。由于全球经济的衰退和政府的政策日益严格，许多电网公司面临着财务压力。由于这些原因，许多企业的财务状态都变得非常糟糕，导致它们的承诺无法得到有效执行。这也会对企业的财务报表造成负面影响，并对企业的财务造成损害。所以，如何在日常运营中有效地控制和管理电费已成为当今电网公司的首要任务。

二、电力营销电费风险特点

“电力营销”意味着企业向消费者提供高品质的产品或服务，以及实现可持续发展。这种方式不仅能够帮助企业节省成本，还能让企业更好地满足消费者的需求。然而，由于许多原因，许多企业目前都存在着困境，其中最困难的就是如何正确地处理电费。电力营销的风险具有显著的差异，这种差异体现在两个方面：第一，它的独立性，即当一个人使用的电能较多时，他的负担就更重；而当一个人的负担较小时，他的负担就更轻松；第二，它的可重复利用，即即便由于一些非常规

的原因，一旦发生故障，这种负担就能够得到重新利用，从而避免更多的财务损失。许多电力公司能够根据历史上使用的电源数据，来识别出潜在的风险，并从中寻找出有效解决方案。然而，为了避免被其他潜在威胁所侵袭，必须与客户建立良好沟通，确认双方都能接受并采取有效措施。

三、电力营销的相关内容概述

（一）电力营销注意事项

在营销的整个过程中，企业应该重视以下几个方面：首先，要对客户进行全面的调研，深入了解客户的真实需求，以确保提供优质的电力资源；其次，企业应当加强员工的培训，不断提高他们的专业技能和能力；最后，企业应当利用最新的营销策略，改善现有的营销模式，使电力营销更加高效、协调。营销活动存在诸多风险，例如电费风险，因此必须采取有效措施来控制这些风险，以确保电力企业的正常运转。

（二）构成要素及影响因素

随着经济的不断增长，电力行业的运行和维护变得越来越复杂，而电费风险则成为影响行为的重大障碍，这些风险可能来源于四个不同的角度：业务发展、安全、现场服务以及自动化技术的使用。业务扩张的风险不仅仅体现在项目的初始阶段，而且还涉及整个运作流程的各个环节。因此，电力公司的运营和维护工作必须十分谨慎，确保各种风险得到妥善控制。为此，我们需要将所涉及的各种风险因子归纳出一个明确的等级，然后根据等级划分，加强监督和管控。核算的精度和抄录的准确度对于电费的支付有着至关重要的作用，而收费的方式和流程则可能导致更大的财务负担，因此，有效控制和有效实施这些因素，将有助于降低电力市场的财务风险。

四、电力营销全过程中的电费风险

（一）签订合同环节风险

在向客户提供服务之前，应当与客户签署一份详尽的用电协议，旨在确保两方的合法利益，然而，由于协议条款的约束性，很容易存在缺陷，从而导致更高的电价风险。特别是在时限上，如果客户未能及时履约，或在协议届满之际未能及时补充协议，就使得客户的投资受损，从而大大增加了电价的损失。其次，内容问题。当前阶段用电合同以格式合同为主，价值用户差异较大，合同不准或不完整等问题情况比较突出，受到细节等因素影响电费正常收缴。

（二）计量过程的电费风险

在收取电费时，企业应该遵循一个公平的原则，即使用准确的电能计量。这样做可以保证电费的公正性和公平性，从而使电力企业更加负责任地收取电费。精确的电力能力是电力企业技术可靠性的关键因素，它决定了信息的获取、管理的有效性，以及是否存在风险。由此可见，电力营销中电能计量的地位突出。

（三）业扩管理风险

电力公司应该把业务拓展作为第一个重点，并且负责审批必须使用的电源。这意味着，公司必须严格执行相关的电力政策，并仔细检查客户的使用情况。这样才能防止由于使用违反相关政策，造成的额外支付和财政损失。为了更好的维护用电者的权益，采取了严格的数字化、信息化的管理体系，并将其纳入了供电服务的统一流程。这不仅为用电者提高了效率，还为其他相关部门提供了便捷的服务，并且为解决用电纠纷提供了强大的支持，确保了双方的正当权益。

（四）电能计量过程电费风险

1. 计量装置因素

①针对电能计量设备的安排，首先应该考虑到缺乏可靠的测量仪器，以及缺乏精细的测量，这会造成的偏离和错误，从而降低测量精度。此外，还应该重视测量仪器的使用寿命和可靠性，以保证的安全可靠和精度。②由于技术的发展，传统的一表乘三的测量方法受到越来越多的重视，但是由于其较为耗时、精度较低，它也逐渐被淘汰，尽管如此，它依旧在某些特定的环境中得到了广泛的应用，但是由于它容易造成电力负荷的三相失衡，从而加剧了测量的精度。③电能测量设备的正确安装对于避免测量精度的影响至关重要。特别是对于三相四线电网，由于线路上的电压波动可能造成零序电压，因此需要定期检查并维护测量精度。④电气设备的正确操作可以减少测量精度的影响。

2. 电阻因素

由于三相四线三元件电度表的特殊性质，它的中性线电阻可能会超出正常范围，导致计量误差的产生。此外，由于外界环境的变化，中线电阻可能会变得过大，

从而使得部分计量点无法准确地测量电力，从而造成误差的产生。

3. 环境因素

温度变化是影响电力计量准确性的重要因素，它可以通过改变电流磁通、制动磁通和电压磁通等来增加误差。然而，这种误差并不仅限于幅值误差，它还可能涉及相位误差，这些误差的根源在于电表本身的功率因数。

五、电力营销全过程电费风险管理策略

为了更好地防范电费风险，供电公司必须采取更多的预防性措施，尽可能地减少这些风险的出现。这样才能确保公司的利润，促进公司的可持续发展，为社会作出贡献。此外，公司还需要与客户一起努力，建立一个公平、公正的竞争环境，为消除电价风险提供支撑。

（一）增强电费风险管理意识

意识对日常行动起到指导作用，要想提高控制电费风险，必须增强电费风险管理意识，对电费造成的风险进行了解。电力营销全过程中是否能处理好营销阶段电费风险管理直接影响企业发展质量和发展前景，电力企业必须增强电费风险管理意识，提高对电费风险管理问题的重视。如果我们希望通过改善电费风险来达到我们的经济效益，我们需要不断吸收和借鉴国际上的先进方法。我们应该根据自己的公司的特殊情况，制定出适合自己的电费风险防范和控制计划。第一步，我们应该努力减少可能出现的危机，并尽量减少对公众的不良影响。第二步就是以出现电费风险原因为基础进行相应的控制，最大程度降低由电费造成的风险。合理利用相关知识转换电费风险，尽可能缩小电费风险的影响的范围。

（二）健全风险防范制度

电力企业在管理风险时容易受到多种因素影响，对企业发展产生不利影响。企业应建设完善的风险防范体系，对内控机制进行优化。在具体工作中划分工作时应严格按照企业内部相关说明和规范进行，使每个员工都能明确自身工作职责，严格按照要求保质、保量完成工作。工作中随时都有可能遇到新的问题，应用可靠的管理方法可有效防范和规避风险，推动电力企业的稳定运行。管理期间必须加大力度审核电费缴纳工作，这样才能促进企业协调、平稳发展。

（三）构建多元缴费渠道

为了降低企业电费风险发生率，企业应采取多种缴费方法，优化缴费方式和缴费渠道。为了降低电费回收的风险，我们应该对电费进行分解和收缴。例如，我们可以将电费分配给不同的单位或月份。应用多元催收手段和方式，最大程度降低相应的损失，比如说通过短信

提醒等用户及时缴费。若用户存在不良记录，应将其纳入重点催收队伍中，加大对这部分用户的催收力度，提高回收率。此外，企业还可通过其他方式提高用户缴费自觉性，如第三方代缴、银行代扣等，尽可能控制电费风险。

（四）建立信息化科学管理系统

电力企业可通过建立科学管理系统提高自身风险管理效率。随着时代的进步，中国的IT取得了长足的进步，不同领域的公司都开始走上了信息化的道路。特别是在电力公司，他们已经开始采用先进的数字化管理体系来控制成本。因此，电力企业可发挥信息化手段的作用，设立专门的信息系统管理部门负责电费风险管理工作，由专业人士补充并完善这一信息系统。为了有效地管理电费风险，我们必须定期进行维护和改造，充分利用信息系统的优势。这样，我们就能为电力公司提供有效的风险管理服务，并促进其发展。

（五）提高电费回收管理水平

为了更好地控制和防范电费风险，改进电费回收管理水平至关重要。为了做到这一点，电力公司需要不断改进和优化其内控机制，特别关注那些存在严重违约行为的客户，并且严格执行相关规定，以确保他们的合法权益得到充分保障。企业应结合用户电费缴纳情况将用户分级，根据不同信誉度采取不同的电费收缴方法。此外，加大力度宣传电费收缴工作对企业发展的重要性，以此提升企业内部员工对电费收缴工作的重视，使用户了解电费收缴的必要性，从而获得用户的支持和理解。加强管理电费抄核收工作，在保证电费抄核收工作的基础上保证电费抄核收工作效率。

（六）建立电费评估报告系统

为了保证公司的持续增长，我们决定开设一个电价评测平台。这个平台能够帮助我们更准确地预测当前的电价状态，并且能够及时识别潜在的问题，从而采取相应的预防措施。通过这个平台，我们希望能够更加安全、高效地完成公司的运营。精心组织和管理电价变动的相关资料，将为构建一个完善的电价监测体系提供重要支持。在这一过程中，精细化的采集、分析、整合、处置等步骤，将为减少电价变动带来更大的效率，从而构筑一个完善的电价监测体系。由于没有足够的历史记录作为依据，我们很难达成有效的电力风险控制。但是，精确的电力资源信息可以弥补我们的不足，为我们提供有效的参考。建立一个完善的电力资源评价体系，必须具备专家级的知识和技能，并且拥有优秀的团队和先进的设备。电力公司的电费风险报告包括三个方面：预测、监控和审核。通过使用这个报表，公司能够更快地了解并采取相应的防控措施。如果发现任何不正确的

用电方式，公司的相关负责人会尽快通知相关机构并采取必要的补救和纠正。此外，公司还将建立一个用户满意度评价体验平台，用于用户的日常维护和客户满意度调整。为了更好地管理电费，我们需要加强系统的监控和管理，并定期检查和更新我们的电费预警和分析报表。

（七）建立健全电费风险控制体系

①在电力公司的日常经营活动中，构建一个完善的电价风险防范机制至关重要，以便更好地实现对整个经济活动的安全可持续发展。②应当成立一个专职的机构来承担起电价的监督和管理，以便更加高效地完成电价的征收任务。为了确保企业的可持续发展，电力公司应当建立一套完善的管理机制，以便更好地满足客户的各种需求，并且能够持续地提升企业的整体运营水平。同时，通过引入有利于企业业绩增长的绩效评估机制，来鼓励员工更加努力地完成自己的职责，从而更有效地推进企业的业务。③为了促进公司的发展，我们必须采取措施来监督并鼓励员工，并设定适当的激励机制。这样，我们就能够让每一位员工都意识到他们的缺点，并且积极努力去解决问题，从而促进公司的经济增长。为了确保公司的长期成功，我们需要认真审查并分析各种风险因素，并建立一套有效的风险管理机制。这样，我们就会尽量避免或最大限度地减小可能存在的风险，从而确保公司的长期收益。在风险管理体系中，我们必须大力推广和使用信息技术，从而减少由于人类行为导致的不确定性。

六、结束语

总而言之，电力营销中电费收缴是比较重要的环节之一，电费收缴对电力企业可持续发展产生直接影响。但当前阶段我国电力营销全过程电费风险管理仍然存在诸多问题，对电力企业而言是挑战更是机遇。为此，电力企业应加强对营销全过程电费进行管理，规避存在的风险，提高营销效率，推动企业的发展。

参考文献

- [1]朱淦祥. 电力营销全过程电费风险管理的相关思考[J]. 科技展望, 2017, 27(2).
- [2]阳莉. 电力营销全过程电费风险管理探究[J]. 通讯世界, 2017(18): 148-149.
- [3]侯睿. 试论电力营销全过程电费风险管理[J]. 科技资讯, 2017, 15(20): 152-153.
- [4]韩大鹏. 电力营销全过程电费风险管理探析[J]. 现代工业经济和信息化, 2017, 7(23): 68-70.
- [5]王天, 左妍, 高善鑫. 电力营销全过程电费风险管理分析[J]. 探索科学, 2019(3): 182-183.