

电网企业综合能源业务发展现状和布局策略

张 晶 马理想

(青海综合能源服务有限公司, 青海 西宁 810000)

摘 要 目前国际电网综合能源业务是比较成熟的, 电网服务商在行业当中有着很好的发展前景, 在品牌、客户、资源等方面有着一定的竞争优势。我国对于电网开始了改革, 使得电网企业出现了很大的变化, 对于传统的能源业务进行转型, 是电网企业的发展趋势。本文通过分析电网企业综合能源业务的发展现状, 找出存在的问题, 并提出合理的布局策略, 进而促进电网企业的综合能源业务的提升, 旨在为其他电网企业提供借鉴。

关键词 电网企业 综合能源业务 客户细分市场 绿色能源

中图分类号: F426

文献标识码: A

文章编号: 1007-0745(2022)10-0073-03

传统的电网企业一直是开展电力输配售的业务, 作为一个中间商, 上边是能源的生产方, 下边是电力用户, 所以开展综合能源业务是非常有优势的。国家发展趋势是将能源结构转向为绿色低碳, 以此为基础, 电网企业积极开展综合能源业务, 将能源体系建立为清洁、低碳、安全、高效的模式。这也是新电改的必然选择, 电网企业综合能源业务已经发生了良好的市场和技术, 随着时代新技术不断发展, 新技术和能源行业的结合可以有效地将能源生产和利用方式进行转变。

1 电网企业综合能源业务发展现状

电网企业综合能源业务的发展得到了快速的发展, 主要是由于能源市场的运营方式在不断地进行改变, 这也是电网企业的战略合作和竞争点。为了顺应时代发展, 电网企业的传统能源业务转向了综合能源业务。电网企业的综合能源业务市场前景是非常好的, 在购售电市场的基础上, 进一步融入节能服务、集中供热、天然气销售、分布式光伏、储能、微电网等业务。根据调查数据得知, 2017年电网企业综合能源业务市场规模超过4.9-5.47万亿元, 到2020年市场潜力至少为5.28-6.29万亿元。在2015年的时候电力体制有一次进行改革, 突破了原有电网的统购统销模式, 在电力市场上涌入了万亿级的电量, 进而出现了大量的售电公司。^[1]但是随之而来的就是售电市场竞争增加, 电网企业通过竞价交易获取的差价数值在不断地缩小, 增加了偏差罚款的概率, 进而导致很多的售电企业倒闭, 截至2020年3月就有33家企业退出了市场。综合能源业务是节能服务的进一步扩展, 经过统计得出, 在2021年时我国开展节能服务的电网企业高达8725家, 在电网行业的总产值为6069亿元, 比去年上升了

9.7%, 对比2020年电网企业营收有所上升, 但是盈利能力有着下滑的趋势。

所以, 电网企业综合能源业务市场的潜力是比较大的, 但从目前来看数据来看, 市场的高潮已经趋于平稳, 综合能源业务的竞争在不断上升, 综合能源业务的盈利能力在不断被收缩, 进而电网企业综合能源业务开展慢慢趋于理性化。^[2]

2 电网企业综合能源业务存在的问题

2.1 业务布局实现路径不清晰, 资质普遍比较低

从综合能源业务布局方面看, 电网企业在未来的综合能源业务发展是比较清楚的, 但是综合能源业务本身就具备多元化和复杂化, 综合能源业务所在区域的资源、竞争、市场和实际有着非常大的差距, 电网企业的综合能源业务布局实现路径没有具体化, 没有有效利用综合能源业务和管制业务的结合优势, 主要还是依靠着传统能源业务, 在2020年储能、节能服务、微电网的市场规模还是比较小, 主要以电力为主。综合能源业务范围是比较广泛的, 针对综合能源业务的颁布了很多政策, 如: “互联网+”、能效检测、光伏扶贫等, 把政府的政策作为投资决策的依据, 对于综合能源业务的实际性、价值性、短长期规划性等没有充分考虑, 缺少理性化的思考, 使得电网企业不能长期发展。电网行业门槛比较低, 致使电网企业综合能源业务的资质不同, 甚至大部分电网企业的设计板块没有获得综合能源的设计资质, 影响着电网企业承接新的能源业务, 进而造成在电网行业综合能源业务中的竞争力比较低, 使得电网企业综合能源业务发展不理想。

表1 2017-2020年的电网企业综合能源业务市场规模情况

	单价	2017年		2020年	
		消费量	市场规模 / 万亿	消费量	市场规模 / 万亿
电力	0.586/kWh	63077 亿 kWh	3.70	6.8-7.2 万亿 kWh	3.4-3.6
天然气	2-3 元 /m ³	2373 亿 m ³	0.47-0.71	3600 亿 m ³	0.72-1.08
集中供热	20-40 元 /m ²	156 亿 m ²	0.31-0.62	190 亿 m ²	0.38-0.76
节能服务			0.41		0.6
分布式光伏	1-2 元 /kWh	137 亿 kWh	0.01-0.03	720 亿 kWh	0.07-0.14
储能					0.1 万亿元
微电网					>0.1 万亿
合计			>4.9-5.47 万亿元		5.28-6.29 万亿元

2.2 业务链不完善, 综合能源控制平台建设落后

目前, 大多数电网企业综合能源业务仅包含分布式太阳能、节能改造和诊断、能源项目开发和投资等, 各业务的规模和竞争力上有着很大的差距, 业务之间没有有效结合。^[3]和国家电网综合能源业务相比, 电网企业布局不完整, 综合能源业务之间结合性不高, 部分电网企业综合能源业务还属于在规划的阶段, 实行过程中有着一定的局限性。对于省级综合能源服务平台建设比较落后, 还处在研究开发期, 在实际综合能源业务中运用较少, 电网企业监控用户比较单一, 没有连接的电网的用户居多, 管控平台可以用来接收综合能源业务信息, 目前主要监控的还是耗电数据, 还未大规模监控到气、水、油、煤耗能量, 调度功能比较单一, 分析功能简单, 还需要进一步加强平台建设。

2.3 客户细分市场掌控不足, 客户粘性比较低

电网企业综合能源业务的主要开展模式是高投资、重资产, 商业价值的效果并不理想。在综合能源业务中用户需求是非常大的, 要进一步发挥用户的价值, 综合能源业务和传统业务是不一样的, 开展综合能源业务有着用户、技术、人才、品牌的优势, 有着很好的市场。但是电网企业的综合能源业务在市场实践上的机制迟钝、缺乏销售能力, 使得综合能源业务看似有很大的发展潜力, 实际价值却不高, 没有充分发挥价值用户的作用, 没有掌控好细分市场的局势。电网企业综合能源业务的运营主要是以电能为基础, 其他

的业务比较少, 部分电网企业增加了储能、光伏、天然气三联供等能源, 天然气受到气源和价格的限制, 使得经济效益保障, 增加了天然气的分布困难。

2.4 综合能源业务经济效益不理想

综合能源业务包含各种能源的供应, 由于能源业务的结合性比较差, 使其没有达到融合经济效应, 在综合能源业务中开展了可再生能源, 使得业务形式更加多元化, 提升了能源业务供应的成本支出。国家为了进一步加强能源经济的竞争力, 要求电网企业降低综合能源业务的价格, 使得电网用户成本减少。综合能源价格有着一定的稳定性, 例如: 清洁能源在使用中, 没有将环境成本增加到消费者当中, 使得能源系统的经济效益减少。电网行业的市场机制存在一定的缺陷, 使得电力企业综合能源微电网不能通过技术获取更多的经济效益, 目前处于配售电改革利益冲突的阶段, 假如没有经济效益, 会直接影响电网企业的微电网发展。

3 电网企业综合能源业务发展的布局策略

3.1 发展新形态布局, 开展绿色能源

电网企业综合能源业务的布局可以建设成双碳布局, 推动以新能源为主的电网行业。将电网的形态进一步提升, 充分发挥出源网荷储之间的协调性和互动性, 借助现代信息技术的优势, 进一步将电网转向智能化, 使得电网的安全运行控制能力得到提高。^[4]将电网技术进行升级操作, 依托“互联网+”将电网的产业链进行完善, 保障综合能源业务产业直接的结合度。增加电网生态共同分享功能, 借助互联网的思维将管

控方式进行转变,进而通过电网企业的发展带动综合能源业务链。优化综合能源业务结构,构建绿色能源规划体系,可以在电网中运用调峰调频,将电网的灵活性能进行提高。在电网企业综合能源业务中实行政策机制结合的模式,将综合能源业务的技术和消纳管理进行加强,有效提升消纳综合能源业务的能力。将能源产业的信息流、业务流、能量流进行有效结合,使得电力综合能源业务发展得更好。能源供给侧的结构发生转变,使得电力用户使用能源的需求出现多样性,因此满足能源业务市场,优化电网供电服务,促进了电网企业综合能源业务的发展。

3.2 创新化开展基础业务,加强资源能力建设

电网企业持续发展的关键在于技术的创新和商业模式的创新,将核心资源的优势充分发挥出来。在技术创新上可以通过储能、燃气轮机等设备,降低进口量,将电网企业综合能源业务的成本降低。在商业模式创新方面,将设备的系统调整为移动化,使得短期电网用户转变为长期用户,降低负荷变化的概率。不仅仅可以及时满足电网用户的需求,减少综合能源业务的运行时间,还可以将现场安装成本和企业成本周期有效减少,使得综合能源业务投资风险降低。电网企业可以创新网上电网、多维精益、绿色国网等业务,将电网业务综合能源业务网络化,以用户为中心,将电网企业的各项工作进行优化,加强电网产业技术和模式上的创新,对于重点难点技术进行技术上的攻克,构建数据平台、物联中台、云平台等管控平台。将平台数据进行统一管理,使得数据具备共享性和开放性,从综合能源业务数据中发现新的发展方向。

3.3 建立综合能源评价体系,提供增值服务

从综合能源用户方面,可以将电网用户根据类型进行划分,建立用户评价机制,根据客户需求、决策主体、用能特性、企业技术服务、用户拓展能力等方面进行分析和总结。综合能源业务技术的划分需要根据电网企业的实际发展情况进行,可以将业务的种类分为输送、消费、存储、综合、供应等方面,根据市场吸引力和企业竞争力对综合能源业务进行分析,并将重点业务挑选出来,进行正确的引导。完善综合能源业务技术评价,可以根据综合能源业务的市场机会、经济性、政策、品牌影响力、技术服务能力、客户拓展能力等进行分析,并得出评价结果。通过为电网用户提供增值服务,加大用户粘性,在综合能源业务发展中,以用户为中心,市场为方向,数据为基础,服务为根本,增加能源的周期,提升电网企业综合能源

业务的升级,促进电网设备的使用情况,提高综合能源的转化效率。

3.4 整合能源信息,创建竞争力大的综合能源商业模式

电网企业要根据自身的实际情况,建立综合能源业务的收益模式,整合能源信息平台,打造一个竞争力大的综合能源商业模式。可以组建能源业务生态圈,将能源业务的产品进行丰富,给电网用户提供多样性的服务,对于大型用户可以将质量和数量的优势进行保障,并给予增值服务,减少能源消耗,对于小中型用户,可以慢慢将电力管家的服务进行完善,实行分时间的电力应用,通过互联网技术,将收集的信息和数据进行分析和汇总,有效避免目标用户流失。通过售电平台业务圈,将电力金融产品进行开发和创新,给用户提供服务更加优质的金融产品,不仅可以获得一定的经济收益,还可以提升电力金融业务的销量,电商企业综合能源业务要依据新电改的实际情况,构建新型的商业模式,将售电企业当作基础,整合电网的所有能源业务和资源,建立一个售电平台,规划综合能源业务智能交费板块,将电网企业综合能源市场服务能力进行提升,形成新的商业模式。

综上所述,电网企业综合能源业务发展竞争力越来越严峻,盈利空间不断被积压,在综合能源业务发展中存在业务布局实现路径不清晰,资质普遍比较低,业务链不完善,综合能源控制平台建设落后,客户细分市场掌控不足,客户粘性比较低,综合能源业务经济效益不理想等问题,因此,电网企业综合能源业务的布局策略应该为发展新形态布局,开展绿色能源,创新化开展基础业务,加强资源能力建设,建立综合能源评价体系,提供增值服务,整合能源信息,创建竞争力大的综合能源商业模式等,使得电网企业综合能源业务能够长久发展。

参考文献:

- [1] 朱刘柱,尹晨旭,王宝,等.面向能源转型的综合能源业务布局及发展研究[J].供用电,2021,38(09):28-34.
- [2] 安鹏飞.电网企业综合能源服务运营模式及优化研究[D].北京:华北电力大学(北京),2021.
- [3] 付晓旭.电网企业混改业务投资分析及运营优化研究[D].北京:华北电力大学(北京),2021.
- [4] 马欢,徐建兵,张鹏飞,等.综合能源服务现状研究及对电网企业业务开展的建议[J].电力与能源,2020,41(05):618-622.