

市场化售电主体运营模式及关键业务研究

赵双凤

昆明空港城市资源开发有限公司，云南 昆明 650000

DOI:10.61369/ER.2025070002

摘 要： 当电力体制改革不断走向深入之际，售电侧朝着市场化方向放开变为激活电力市场生机、优化资源配置的关键行动，市场化售电主体顺应形势出现并且渐渐成为电力市场的核心参与力量。本文将焦点对准市场化售电主体的运行模式以及关键业务，舍弃浮于表面的表述，把行业发展的实际情况结合起来，深入地对当下主流运行模式的核心特点、适用场景以及现存不足进行剖析，明确关键业务的核心意义、实施重点以及运行逻辑，对业务开展过程中的核心难题以及优化途径展开探讨，给市场化售电主体规范运行、增强核心竞争力，为推动电力零售市场高质量发展提供理论方面的参考和实践层面的借鉴。

关 键 词： 市场化售电主体；运营模式；关键业务；电力体制改革

Research on the Operation Model and Key Business of Market-Oriented Electricity Sellers

Zhao Shuangfeng

Kunming Airport Urban Resources Development Co., Ltd., Kunming, Yunnan 650000

Abstract： As the reform of the power system continues to deepen, the liberalization of the electricity retail side towards marketization has become a crucial move to invigorate the vitality of the power market and optimize resource allocation. Market-oriented electricity sellers have emerged in response to the situation and gradually become the core participants in the power market. This paper focuses on the operation models and key businesses of market-oriented electricity sellers, moving beyond superficial descriptions and integrating with the actual situation of industry development. It provides an in-depth analysis of the core characteristics, applicable scenarios, and existing shortcomings of current mainstream operation models, clarifies the core significance, implementation priorities, and operational logic of key businesses, and explores the core challenges and optimization approaches in the business development process. This study aims to provide theoretical references and practical insights for the standardized operation and enhancement of core competitiveness of market-oriented electricity sellers, thereby promoting the high-quality development of the electricity retail market.

Keywords： market-oriented electricity sellers; operation model; key business; power system reform

引言

电力产业作为国民经济的基础性行业，其市场化改革进程直接关联到能源资源优化布局与经济社会高质量发展。传统电力市场呈现垂直一体化垄断局面，供电服务同质化突出，难以契合用户多样化用电需要，也不利于电力行业效率提升。为打破垄断、激发市场生机，售电侧市场化改革稳步推进，有序向社会资本开放配售电业务，培育多元化市场化售电主体，推动电力交易从批发环节向零售环节伸展。市场化售电主体作为连接发电企业与电力用户的桥梁纽带，承担着购售电对接、用电服务优化、市场资源整合等重要职能，其运行样式的科学性与关键业务的专业性，直接决定自身生存发展能力，也作用于电力零售市场的运行效率与发展质量。

一、市场化售电主体核心运营模式解析

（一）基础代理型运营模式

基础代理型运行样式是市场化售电主体初期最主要的运行形态，核心定位是电力交易的代理中介，聚焦购售电核心环节，不涉及繁杂的增值服务，适配中小型售电主体或刚踏入市场的主

体。在此样式下，售电主体核心工作是对接电力用户与发电企业，接受用户委托，代理用户参与电力批发市场交易，签订购售电契约，完成电费结算、票据传送等基础性工作^[1]。其核心长处在于运行流程简洁、前期投入少、门槛不高，无需繁杂的技术团队与资源整合能力，能够迅速切入市场，积累用户资源。但此样式也存在显著不足，核心竞争能力薄弱，过度依赖购售电价差盈

利，同质化竞争激烈，当市场电价波动较大或用户流失之时，盈利能力极易受到冲击，难以达成长期稳定发展。

（二）增值服务型运营模式

增值服务型运营模式为当下售电主体转型升级的核心指向，内核在于购售电根基之上，联合用户用电需要，延展供应多样化增值服务，冲破单一价差盈利的限制，搭建“购售电+增值服务”的多样化盈利架构，适配拥有一定用户数量、技术实力与资源融合能力的售电主体。此模式之中，售电主体并非仅完成基础的购售电代理事务，更着重深入开掘用户用电难题，供应针对性的增值服务，包含用电分析、节能改造、负荷调控、绿电采买、用电维护等内容^[2]。比如，面向高耗能用户，供应用电效能分析与节能改造计划，协助用户减少用电开支；面向有低碳需求的用户，融合绿电资源，提供绿电采买服务，助力用户达成低碳转变；面向工商业用户，提供负荷监测与调控服务，协助用户避开用电高峰电价风险。该模式的核心长处在于差异化竞争能力突出，用户黏性较高，盈利来源多样化，能够有效抵挡电价波动带来的风险，达成与用户的共同盈利发展，但对售电主体的技术实力、资源融合能力与服务水准要求较高，前期投入较大。

（三）资源整合型运营模式

资源整合型运营模式属于更高层面的运营模式，核心是依靠自身资源长处，融合发电、配电、储能、虚拟电厂等各类电力相关资源，搭建一体化电力服务系统，达成资源的优化配置与高效运用，适配大型售电主体或拥有产业链资源的主体。此模式之下，售电主体不再限于购售电与基础增值服务，而是主动融合各类资源，例如，和发电企业构建长期战略协作关系，锁定稳定的购电资源，降低购电成本；融合配电资源，参与增量配电网运营，达成配售一体化服务；对接储能企业与虚拟电厂，优化电力供需均衡，提升自身风险管控能力；融合分布式电源资源，为用户供应分布式发电+购电组合服务^[3]。该模式的核心长处在于资源掌控能力强，抗风险能力显著，盈利空间宽广，能够形成产业链协同长处，引领电力零售市场的发展走向，但对主体的资金实力、资源融合能力与行业影响力要求极高，准入门槛较高。

二、市场化售电主体关键业务开展要点

（一）购售电业务，核心盈利载体

购售电业务为市场化售电主体的核心业务，亦是最基础的盈利载体，其开展品质直接决定售电主体的盈利能力与生存能力，核心重点在于购电资源融合、售电定价策略与交易执行效能。购电环节，核心是融合优质购电资源，降低购电成本，同时保障购电稳定性。售电主体应当对电力市场供需态势及电价走向实施深刻剖析，与各类发电主体达成对接，借由中长期交易对大部分购电需求进行锁定，对现货市场电价波动风险予以规避，同时依照用户负荷需求，对购电结构开展灵活调节，就购电成本实施优化^[4]。售电环节之中，关键在于制定科学合理的售电定价策略，对盈利性和市场竞争力进行兼顾，同时对用户需求实施精准匹配。定价策略需将购电成本、市场竞争状况、用户用电特性加以

结合，针对不同类型的用户制定差异化定价方案，防止因单一定价造成的竞争力欠缺或盈利受损。交易执行环节，重点是对购售电合同进行规范履行，对电量结算实施精准完成，强化与发电企业、电网企业、用户的沟通衔接，及时对交易过程中的各类问题展开处理，保障交易顺利开展，对合同违约风险进行规避。

（二）用户服务业务，核心竞争力支撑

用户服务业务作为市场化售电主体差异化竞争的核心支撑，亦是提升用户粘性、达成长期发展的关键所在，核心要点在于需求挖掘、服务优化以及体验提升。需求挖掘环节，售电主体需深入知晓不同类型用户的用电特性、用电需求以及痛点问题，比如，工商业用户对用电成本控制和用电稳定性更为看重，居民用户对电价优惠和服务便捷性更为关注，高耗能用户对节能降耗和成本优化更为重视，通过精准挖掘需求，为后续服务的开展筑牢根基。服务优化环节，需构建全方位的用户服务体系，覆盖售前、售中、售后全流程^[5]。售前阶段，向用户提供市场政策解读、用电方案咨询等服务，助力用户了解市场化售电相关政策及自身权益；售中阶段，协助用户完成开户、合同签订、电价选择等流程，对办理手续进行简化，对办理效率进行提升；售后阶段，及时处理用户的电费查询、故障报修、投诉建议等问题，建立快速响应机制，确保用户问题获得及时解决。体验提升环节，需依靠数字化技术，对服务渠道进行优化，推行线上服务平台，使用户开户、电费缴纳、业务办理、咨询投诉等服务实现线上化，提升服务便捷性；同时，建立用户反馈机制，及时收集用户意见和建议，持续对服务内容和服务流程进行优化，提升用户满意度。

（三）风险管控业务，可持续发展保障

市场化售电主体处于电力市场的中间环节，面临电价波动、合同违约、用户流失、政策变化等多重风险，风险管控业务是其实现可持续发展的重要保障，核心要点在于风险识别、风险防范以及风险处置。风险识别环节，需全面梳理运营过程中的各类风险，明确风险来源和影响程度，重点关注电价波动风险、合同违约风险和用户流失风险。电价波动风险为售电主体所面临核心风险之最，电力市场供需状况、政策调整情形、能源价格态势等多种因素形成影响，电价波动或致购售电价差呈现缩小状态甚至出现倒挂状况，对盈利能力产生作用；合同违约风险主要来源为发电企业、用户或者售电主体自身，比如发电企业未依照合同所定供应电量，用户未依照合同所定缴纳电费，均可能使得售电主体承受损失；用户流失风险主要起因于同质化竞争局面与服务未达到完善程度，用户可能因为电价优惠情况、服务质量状况等因素挑选其他售电主体。风险防范阶段，需针对各类风险制定具备针对性之防范办法，比如针对电价波动风险，借由中长期交易对购售电量以及电价进行锁定，对购电结构加以优化，让现货市场交易比例实现降低；针对合同违约风险，使合同签订流程趋于规范，将双方权利义务予以明确，在合同履行过程中加强监督工作，建立违约预警机制；针对用户流失风险，使服务质量得以提升，对定价策略进行优化，提供差异化增值服务内容，增强用户粘性程度。风险处置阶段，需建立健全风险处置机制，当风险产

生之时，及时采取有效手段，让风险损失得到降低，比如当电价出现大幅波动情况时，及时对售电定价方案作出调整，加强与用户之间的沟通解释工作，协商合同条款调整事宜；当出现合同违约情况时，依法追究违约方所负之责任，挽回自身所受之损失；当出现用户流失情况时，分析流失产生之原因，针对性优化服务内容与定价策略，力求挽回用户群体。

三、市场化售电主体运营与关键业务优化建议

（一）优化运营模式，打造差异化竞争优势

中小型售电主体需立足自身资源禀赋条件，在基础代理型模式方面进行深耕，将核心购售电业务作为聚焦点，提升交易执行效率以及服务质量水平，积累用户资源数量，逐步向增值服务型模式方向转型；具备一定实力之售电主体需加快转型升级步伐，把增值服务型模式作为重点发展方向，深入挖掘用户需求内容，延伸多元化增值服务项目，突破单一价差盈利之局限；大型售电主体需将资源整合型模式作为聚焦对象，整合产业链各类资源要素，构建一体化电力服务体系架构，打造核心竞争能力。同时，各售电主体需规避同质化竞争现象，结合自身定位情况，聚焦细分市场领域，塑造特色运营模式形态，比如专注于绿电服务范畴、节能服务领域或者工商业用户服务方面，形成差异化竞争优势局面。

（二）强化关键业务管控，提升业务开展质量

购售电业务板块，强化市场判断本领，精确剖析电价走向和供需状况，改进购电构成与定价方针，增强交易实行管控，使合同履行规范化，减少购电开支和交易隐患；用户服务业务范畴，增大技术投入力度，依靠数字化技术改进服务途径，提高服务便利程度，深入探寻用户需要，提供有差异、具个性的服务，构建完善的用户反馈和优化机制，提升用户满意程度和黏性；在风险

管控业务领域，构建全面的风险管控系统，加强风险辨别和预警，完善风险防范和处置办法，着重强化电价波动风险和合同违约风险管控，提升抵御风险能力。

（三）加强自身建设，夯实发展基础

售电主体需加强人才队伍打造，培养一支具备电力市场、交易管理、用户服务、风险管控等专业能力的人才队伍，提升团队专业修养；增大技术投入规模，搭建数字化运营和服务平台，达成购售电交易、用户服务、风险管控等业务的数字化管理，提高运营效率；加强合规管理工作，严格遵循电力市场化相关政策和规则，规范运营行为，主动接受监督管理，树立良好的行业声誉；加强合作共赢局面，与发电企业、电网企业、储能企业、节能企业等建立战略合作伙伴关系，整合优质资源，实现协同发展态势。

四、结论

市场化售电主体作为电力体制改革的重要成果，在激发电力市场活力、优化资源配置、提升用电服务品质等方面发挥着重要作用。基础代理型、增值服务型、资源整合型是当下市场化售电主体的主要运营模式，各模式匹配不同类型主体，各有长短；购售电、用户服务、风险管控是售电主体的关键业务内容，三大业务彼此支撑，共同决定售电主体的生存发展能力。目前，市场化售电主体面临同质化竞争、风险管控欠缺、服务水平不高等显著问题，需通过优化运营模式、强化关键业务管控、加强自身建设等手段，打造差异化竞争优势，提升核心竞争能力。未来时光，随着电力市场化改革持续深入，市场化售电主体应主动顺应市场变化，聚焦用户需求，不断创新运营模式和关键业务，推动自身高质量发展进程，同时助力电力零售市场持续健康发展局面。

参考文献

- [1]叶帆健. 电力现货市场环境下的售电公司运营策略优化研究[D]. 广东工业大学, 2025.
- [2]岳欣明. 售电侧改革背景下电力交易市场中售电企业决策研究[D]. 东北大学, 2022.
- [3]赵建伟. 电力市场化改革背景下售电公司运营策略优化研究[D]. 河北工程大学, 2022.
- [4]周博文. 重庆市售电侧市场化的政府监管研究[D]. 西南大学, 2022.
- [5]蒋岚翔. 基于互利的发电和售电交易主体竞合均衡分析及优化策略研究[D]. 贵州大学, 2020.