

学校编码: 10384

分类号 _____ 密级 _____

学号: 200315264

UDC _____

厦 门 大 学
硕 士 学 位 论 文

新形势下的福建电力营销

Marketing strategies of Fujian Power
in new situation

朱 莹

指导老师姓名: 孟林明 副教授

专 业 名 称: 工商管理 (MBA)

论文提交日期: 2005年5月

论文答辩日期: 2005年6月

学位授予日期: 2005年 月

答辩委员会主席: _____

评 阅 人: _____

2005年5月

厦门大学学位论文原创性声明

兹提交的学位论文，是本人在导师指导下独立完成的研究成果。本人在论文写作中参考的其他个人或集体的研究成果，均在文中以明确方式标明。本人依法享有和承担由此论文而产生的权利和责任。

声明人（签名）

2005 年 5 月 13 日

论文摘要

2002年，电力市场开始悄悄的转变，买方市场慢慢向卖方市场转变，当电力供应逐渐拉起警钟时，全国的电力体制改革拉开了序幕，此次的改革将国家电力公司的两大业务发电业务和电网业务完全分离开，组建了两大电网公司和五大发电集团公司和国家电监会。福建电力有限公司于2003年1月开始进行体制改革，改革给福建电力的市场营销带来了巨大冲击。

改革的风浪还没有完全褪去，2003年~2004年，福建又出现了百年难遇的旱情，电力的供应出现严重紧缺，新的形势给福建电力营销带来了巨大的挑战。

本论文在这样的形势下展开，通过对福建电力市场进行分析预测，最后提出适合现阶段状况的福建电力营销策略。

本文共分四章，各章主要内容如下：

第一章：福建电力有限公司简介。对公司的主要经营状况进行分析，并介绍公司的电网建设情况和规划。

第二章：电力工业从垄断到竞争的改革。介绍我国电力工业改革的情况以及福建电力改革的进行情况，引出电力体制改革给福建电力营销带来的新问题。

第三章：福建电力市场分析和预测。通过对宏观环境和福建电力市场需求状况进行分析，找出影响需求的因素，根据这些影响因素在2005年的表现预测出2005年的电力供需情况。经过分析预测认为2005年仍然会出现电力供应紧张的局面，紧张的态势较2004年会有所缓和，因此，有必要研究在“缺电”情况下的市场营销策略。

第四章：新形势下的市场营销策略。由于供电企业的行业背景是基础产业和公用事业，所以供电企业必须采用全面覆盖的市场策略。根据客户

的用电目的将电力市场分为生活型用户和生产型用户，按照这两个细分市场提出不同的市场营销策略，包括服务策略、电价策略和电费回收策略。

关键词：电力改革，缺电，电力营销

厦门大学博硕士论文摘要库

Abstract

Power market began to change stealthily from 2002, which buyer's market converts to seller's market slowly. When the alarm of power shortage was going to ring, power system reform of China started. This reform divided China Power Company into two power grid companies, five power-generation group companies and China power according to the business classification. Fujian Power Company began to reform on January of 2003; this reform brought immense impact on marketing of Fujian Power Company.

The influence of reform didn't end completely. During 2003 and 2004, Fujian province met very serious drought. The power supply was urgent very much. The new situation gave Fujian power marketing a big challenge.

This paper is outspread in this kind of situation; through the analysis and forecast on Fujian power market, finally it puts forward the appropriate marketing strategies in this stage.

The paper consists of four chapters, whose content of each is as follows:

Chapter 1: The introduction of Fujian power company LTD. Analyze the company major business and some financial indexes to reveal the operating status of company. And also have an introduction about power grid construction layout.

Chapter 2: The system reform of power industry from monopolization to competition. Introduce China power system reform and Fujian power reform, and then come up the new problems of company's marketing brought by power system reform.

Chapter 3: Analysis and forecast of Fujian power market. Through analysis on macro environment and Fujian power market demand, find out the factors that affect power demand and then forecast the power demand of 2005. It is believed that the power market of 2005 is that demand exceeds supply; hereby it is necessary to review and regulate the marketing strategies of company in power shortage condition.

Chapter 4: Marketing strategies in new situation. Since the background of power industry is infrastructure and public utility, the company must adopt whole covered marketing strategies. According to consumer's intents using power, divide the power market into life consumer and production consumer. Then aiming at different segment market, bring forward different marketing strategies, which include service strategy, power price strategy and power fee reclaiming strategy.

Key words: System reform; Power shortage; Power marketing

目 录

前 言.....	1
第一章 福建省电力有限公司简介.....	3
第一节 公司经营情况.....	3
1. 售电量分析.....	3
2. 供电成本.....	5
3. 线损率.....	6
4. 销售利润分析.....	6
5. 人力资源情况.....	8
第二节 电网建设情况.....	9
1. 基本情况.....	9
2. 农网改造情况.....	10
3. 电网发展规划.....	10
第二章 电力工业从垄断到竞争的改革.....	12
第一节 我国电力市场化改革的实践.....	12
1. 电力改制前的市场化进程.....	12
2. 电力体制改革.....	13
第二节 福建电力市场的发展过程.....	16
1. 福建电力的市场化进程.....	16
2. 电力改革后的福建电力.....	20
第三节 电改后给电力营销带来的新问题.....	21
第三章 福建电力市场分析预测.....	25
第一节 福建电力市场电力需求分析.....	25

1. 宏观环境分析	25
2. 电力市场需求状况分析	27
第二节 2005 年电力需求预测	33
1. 影响因素分析	33
2. 预测依据和方法	35
3. 预测结果	36
4. 2005 年新增的发电量	37
5. 小结	37
第三节 选择合适的营销策略	38
第四章 新形势下的市场营销策略	39
第一节 树立以客户需求为导向的营销理念	39
1. 营销理念的改变	39
2. 电力市场细分	39
3. 细分市场定位	40
第二节 服务策略	41
1. 生活型用户的服务策略	41
2. 大装见容量用户市场的服务策略	43
3. 小装见容量用户市场的服务策略	44
第三节 电价策略	45
1. 生活型用户的电价策略	46
2. 生产型用户的电价策略	47
第四节 电费回收策略	49
1. 生活型用户的电费回收策略	50
2. 生产型用户的电费回收策略	51

前 言

从 2002 年开始，我国电力工业进行了一次最为深刻的体制改革，成立了南北两大电网公司、五大发电集团和国家电监会，逐步形成了“政府宏观调控，企业自主经营，电监会依法监管，行业协会自律服务”的体制格局。改革为电力发展注入了新的生机与活力，也对电力企业，特别是电网经营公司提出了新的挑战。

改革后的几年里，由于缺少降雨，持续干旱，全国出现了严重的缺电局面，2002 年全国共有 11 个省份拉闸限电，2003 年拉闸限电的省份一路攀升至 22 个，而到 2004 年拉闸限电的省份更增至 24 个省份。而地处东南沿海的福建省，缺电情况尤为严重，是 2004 年全国 24 个缺电省份里最严重的三个省份之一。

福建省电力有限公司（下称福建电网公司）在 2003 年进行了电力体制改革，改革后的公司变为单纯的电网公司，公司所拥有的发电厂被划归各大发电集团公司。改革的影响力还没有褪去，福建省又迎来了历史上少有的持续干旱，使得水电占据半壁江山的福建电力出现了严重的电力供应紧张，新的形势让福建电网公司面临着有史以来最大的挑战。

首先，角色转变带来的内部整合。改制后，电网经营公司从生产型企业转变为服务型企业，由于长期以来，电力行业都沿袭着计划经济的模式，企业内部的市场化意识薄弱，面对角色的改变，企业内部的大整合已经是迫在眉睫。

其次，严峻的缺电局面给福建电网公司市场营销带来了新挑战。改制前，发电公司与电网公司是一家，电网公司在调用各发电厂的电能时只需内部协调；改制后，电网公司必须要与发电公司进行讨价还价后，才能购得电能。电力供应紧张时，作为电网公司希望发电公司能尽可能的发出电

力满足需求，而作为发电公司在上网电价的增幅不能弥补成本增加时，就可能拒绝发电或推托发电。因此，在电力供应无法得到保证的条件下，电网公司应如何采取有效的营销策略，引导用户“有序用电”，从而最小化对经济的影响。

目前福建的经济仍正在高速的发展，全省 GDP 增幅排名 2004 年居全国的 7 位，而电力是支撑国民经济发展的支柱，如何在缺电的情况下保持经济发展的速度，如何在总发电量不变的前提下提高终端用电效率和优化用电方式？本文作者利用在 MBA 期间的理论学习并结合自己在电力企业多年的工作经验对电力体制改革后缺电情况下的电力营销提出了自己的观点，希望能对电力行业的工作者有些许借鉴之处。

第一章 福建省电力有限公司简介

第一节 公司经营情况

福建省电力有限公司成立于 2000 年 6 月 26 日，是由福建省电力工业局改制成立的国有特大型企业。公司现有直管单位 23 个，二级单位 8 个；代管县级供电企业 36 个，其中已进行股份制改造的县级供电企业有 22 个；资产总额 385.7 亿元。¹

2003 年“厂网分开”的改革中，公司将拥有的 28 个直属及参控股电厂移交给华电、中电投和国电等 3 个发电集团公司或股权留待划转辅业公司，移交总装机容量为 342.18 万千瓦，其中水电厂 17 个、容量 178.03 万千瓦，火电厂 9 个、容量 162.95 万千瓦，风电厂 2 个、容量 1.2 万千瓦。²

由于 2003 年的改革使公司的经营状况发生了很大的改变，因此在做公司的经营情况分析时只采用 2003 年与 2004 年两年的数据作比较，其它年份的不具有可比性。

1. 售电量分析

2004 年，公司完成省内售电量 512.98 亿千瓦时，比 2003 年增长 16.3%；向省外实际送电 4.11 亿千瓦时，向省外实际购入 9.21 亿千瓦时，实现售电收入 205.28 亿元，比增 22.55%，实现售电平均单价 458.09 元/千千瓦时，比上年同期增加 14.38 元/千千瓦时。表 1-2 为省内分类售电情况表。³

¹ 资料数据来源：福建电力有限公司资料整理 <http://www.fjep.com.cn/>

² 数据来源：福建电力有限公司资料整理 <http://www.fjep.com.cn/>

³ 数据来源：福建电力有限公司资料整理 <http://www.fjep.com.cn/>

表 1-1 省内分类售电情况表

单位：亿千瓦时

项目	2004 年	比增 (%)	比重
一、大工业用电	152.99	11.48	29.82
二、非普工业用电	35.84	7.53	6.99
三、商业用电	22.2	26.21	4.33
四、居民生活用电	53.65	11.77	10.46
五、非居民照明用电	15.7	7.83	3.06
六、农业生产用电	1.19	-32	0.23
七、趸售用电	230.96	22.98	45.02
八、互抵及不结算	0.45	-43.75	0.09
合计	512.98	16.3	100

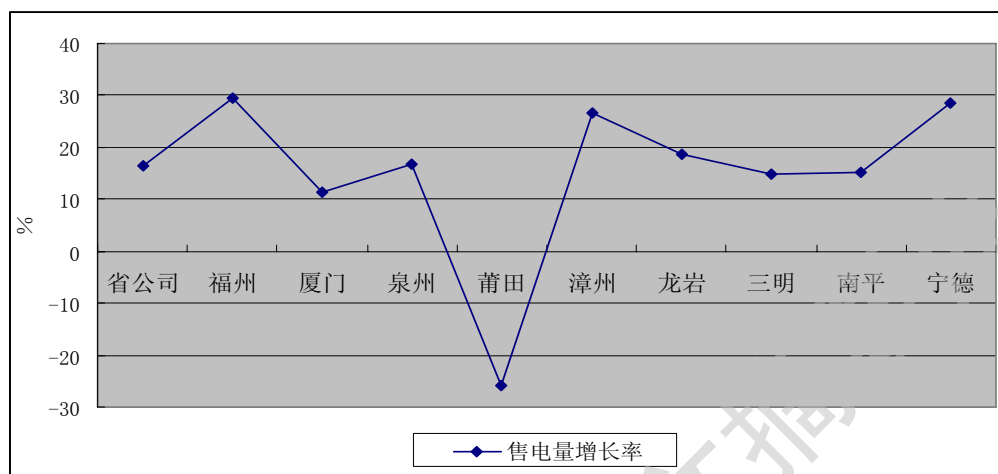
数据来源：福建省电力有限公司内部资料整理

从表中我们看出趸售电量增长迅速，比重提高。而占全省售电量 54.99% 的直供电量，比重下降了 2.44 个百分点。直供电量中商业、居民生活和大工业用电增速较快，其他类别用电增速趋缓。

此外，售电量增长区域差异明显。售电量增长前三位的电业局分别是：福州电业局（29.40%）、宁德电业局（28.41%）、漳州电业局（26.48%）。其中福州局与莆田局的异常增减主要是因为原由莆田局供电的福清、平潭、永泰三县 4 月份开始由福州局供电，若剔除不可比因素，则福州局和莆田局的增长率分别为 15.81% 和 14.17%（见图 1-1）。以趸售为主的宁德电业局的快速增长主要由于地方小水电出力不足，导致售电量异常增长。^④

^④ 数据来源：福建省电力有限公司内部数据整理

图 1-1 各电业局 2004 年售电量增长情况



① 数据来源：福建省电力有限公司内部资料整理

2. 供电成本

2004 年发生供电成本 42.64 亿元(含农网改造资产的折旧和财务费用)，同比增加 8.91 亿元，比增 6.97%，单位供电成本为 98.03 元/千千瓦时（含税），比上年同期增加 8.15 元/千千瓦时（见表 1-3）。^①

表 1-2 供电成本情况表

单位：万元

项目	2004 年	2003 年	比增
一、营运成本	161722	130967	23.48%
1、材料	4538	5054	-10.21%
2、工资及福利	43676	38368	13.83%
3、修理	33610	23118	45.38%
4、输电费用	854	186	359.14%
5、管理费用	70801	60613	16.81%
6、其它费用	8243	3628	127.21%
二、投资型成本	257821	201243	28.11%
1、折旧	185717	136163	36.39%

2、财务费用	72104	65080	10.79%
三、产品销售税金及附加	6869	5109	34.45%
合计（不含税）	426412	337319	26.41%
加：增值税	72490	57344	26.41%
合计（含税）	498902	394663	26.41%

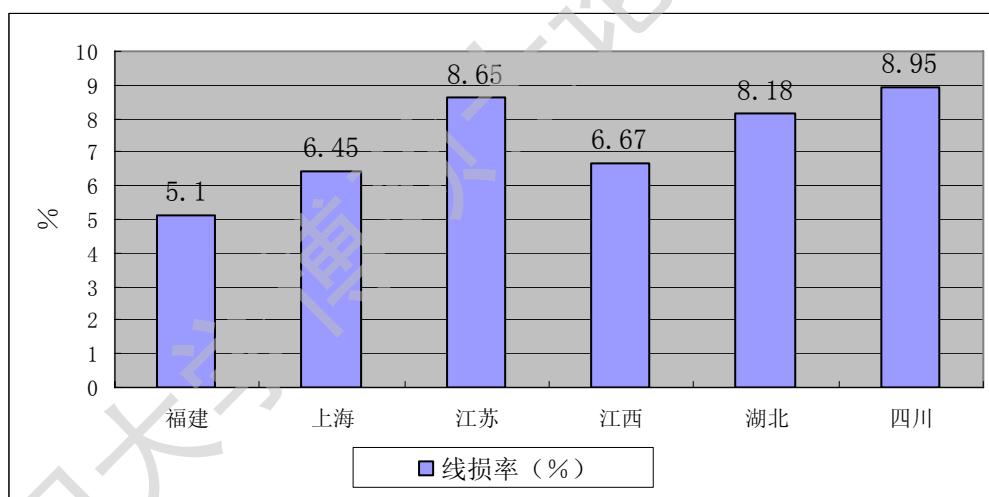
① 和上表数据来源：福建省电力有限公司内部资料整理

其中变化较大的是输电费用和其它费用，输电费用的增加由于省公司增加了全省电网建设投资，其他费用为江海堤防费及泉州电校经费。

3. 线损率

从线损率的指标来看，福建电网公司是走在全国的前面的。2004 年线损率为 5.1%，低于全国平均水平 1.87 个百分点，是全国线损率低于 6% 的五个省份之一。⁵

图 1-2 各省线损率比较



数据来源：福建省电力有限公司内部数据整理

4. 销售利润分析

(1) 购售电单价分析

⁵ 福建省电力有限公司内部数据整理

福建省 2004 年购售电平均单价的差额为 100.59 元/千千瓦时，比 2003 年下降了 21.3 元/千千瓦时，与其他各省相比较，福建省的购售电价差额偏低（见表 1-4），在提高电价差额方面，公司还有一定的空间，公司的盈利能力也有提升的空间。

表 1-3 福建省与其它各省购售电单价比较 单位：元/千千瓦时

	福建	江苏	上海	湖北	四川	江西
售电平均单价	458.09	402.34	460.38	451.91	332.63	367.44
购电平均单价	357.5	304.04	307.77	293.35	213.76	265.33
差额	100.59	98.3	152.61	158.56	118.87	102.11

数据来源：福建省电力有限公司内部数据整理

（2）财务状况分析

2004 年福建省电力有限公司实现利润总额 5.13 亿元，超额完成国网公司下达的年度指标，比 2003 年提高了 0.9 亿元，是华东电网公司内比增最大的省份。公司的资产负债率 2004 年为 63.6%，基本接近国家电网的平均负债水平，表 1-5 是福建与各省的财务状况比较。

表 1-4 各省财务状况比较

	福建	上海	江苏	江西	湖北	四川
利润总额（亿元）	5.13	5.5	8.85	0.19	3.15	8.69
净资产收益率（%）	2.09	0.52	1.94	-1.18	3.7	5.3
资产负债率（%）	63.6	24.14	64.4	79.78	76.12	72.12
售电量（亿千瓦时）	517.3	615.9	1160.2	267.5	514.97	618.6
流动资产周转率（次）	3.45	3.56	2.51	2.97	1.92	1.98

表 1-5 利润表

单位：万元

项目	2004 年	2003 年	比增 (%)
一、主营业务收入净额	2070269	1760594	17.59
减：主营业务成本	1996123	1716090	16.32
主营业务税金及附加	6869	5109	34.45
二、主营业务利润	67277	39395	70.78
加：其它业务利润	379	5357	-92.93
财务费用	66241	57924	14.36
三、营业利润	1415	-13172	-110.74
加：投资收益	25549	26238	-2.63
加：营业外收支净额	3550	8425	-57.86
减：营业外支出	1859	1296	43.44
四：利润总额	30514	21491	41.99

数据来源：福建省电力有限公司内部数据整理

从表 1-5 中可以看到，公司的主营业务盈利能力较弱，其他业务利润和投资收益才是利润的主要来源，售电量高速增长带来的增量效益被城农网改造增加的支出所抵消。

总的来说福建省电力有限公司的财务状况在电网经营公司中还是不错的，公司的盈利能力还有上升的空间，从财务指标来看，公司相比较其他省份，经营状况还是可以的。

5. 人力资源情况

公司现有员工 17488 人，其中长期职工 15581 人，短期职工 1907 人。本科及以上学历的人员占全公司的比重由 2003 年的 19.7% 上升到 2004 年的 21.4%，增加了 1.7 个百分点。中专及以上人员的比重也由 2003 年的 52.3% 上升至 2004 年的 54.6%，图 1-2 是全省人员构成情况图。可见，公司的人力资源结构正在进一步优化，劳动生产率水平亦将逐步提高。

Degree papers are in the "[Xiamen University Electronic Theses and Dissertations Database](#)". Full texts are available in the following ways:

1. If your library is a CALIS member libraries, please log on <http://etd.calis.edu.cn/> and submit requests online, or consult the interlibrary loan department in your library.
2. For users of non-CALIS member libraries, please mail to etd@xmu.edu.cn for delivery details.

厦门大学博硕士论文摘要库