



艾凯咨询
ICAN Consulting

2007年中国电价市场分析及 发展趋势研究报告

一、调研说明

《2007年中国电价市场市场分析及发展趋势研究报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/35519.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

第一章 我国电价政策及相关问题分析

第一节 我国各阶段主要电价政策及特点分析

第二节 我国现阶段电价政策面临的挑战

一、上网电价方面

二、输配电价方面

三、销售电价方面

第三节 我国电价政策建议

一、在上网电价中加强峰谷分时电价和丰枯季节差价的应用

二、在制定同一地区发电机组的容量电价时，考虑机组类型与性能的差异

三、根据不同阶段的需要调整输配定价方法

四、在销售电价中加强需求侧管理，采用多种电价制度

第二章 影响电价形成的因素分析

第一节 影响电价形成的电力供给侧因素分析

一、电力生产成本与流通成本

二、电能生产中的互补品价格

三、电能生产，交易技术与管理水平

四、电力企业对利润与电价的预期

五、自然条件。自然条件主要包括气候、水文、资源分布等地理因素

第二节 影响电价形成的电力需求侧因素分析

一、经济发展水平与经济增长方式

二、产业结构特点

三、用户的消费特征

四、电力消费相关品的价格

五、用户的电价预期

第三节 政府管制对电价形成机制的影响分析

第四节 电力交易成本对电价形成机制的影响分析

一、交易成本对电力供给侧的影响

二、交易成本对电力需求侧的影响

第五节 市场结构与交易模式、交易方式对电价的影响分析

第三章 我国上网电价分析

第一节 上网电价定价方法比较分析

一、上网电价测算方法变革历程

二、还本付息电价

三、经营期上网电价

四、市场定价方法

五、算例

六、上网电价定价方法比较

七、结论

第二节 上网侧与销售侧峰谷分时电价联动的理论及应用分析

一、实施峰谷分时电价现状及研究“联动方案”的意义

二、销售侧峰谷分时电价分析

三、从成本侧分析推算上网峰谷分时电价

四、销售侧峰谷分时电价与上网侧峰谷分时电价的联动

第三节 中国上网电价改革分析

一、中国上网电价政策、现状及问题

二、中国上网电价改革的目标与定价原则

三、目前电力市场上网定价的主要方式和方法分析

四、中国上网电价改革实施对策

第四章 我国差别电价分析

第一节 差别电价新政解读

第二节 采用差别定价方法制定居民电价的分析

一、居民用户的用电需求与人均收入的关系分析

二、居民的差别电价分析

三、结论

第三节 八高耗能行业实行差别电价

第五章 用户分类电价决策方法的分析

第一节 销售电价分析

第二节 考虑用户分类的销售电价决策

一、模型描述

二、确定系统基本平均销售电价

三、确定系统分时电价

四、确定用户的分时电价

第三节 算例分析

第四节 结论

第六章 电价形成机制分析

第一节 国际输配电价形成机制综述及对我国的启示

一、输配电定价原则

二、各国输配电定价背景

三、各国输配电定价机制简述

四、对确立我国合理的输配电价形成机制的设想

五、结论

第二节 电价链与电价形成机制分析

一、电价链及其构成

二、电价形成机制

三、电价链各环节电价计算模型方法

四、结论

第三节 电价形成机制发生深刻变革

一、不断深化电价改革

二、推进城乡用电同价，切实减轻农民负担

三、运用价格杠杆，调节电力供求

四、对部分高耗能企业实行差别电价政策

五、实行煤电价格联动，指导建立煤热价格联动机制

第四节 改革电价形成机制的思路

第七章 我国电价管制分析

第一节 电价管制的制度分析

一、电价管制的现实意义

二、我国电价管制存在不足的制度分析

三、电价管制的制度体系再造

第二节 对中国电价规制效果的验证

一、问题的提出

二、指标选择与数据采集

三、统计分析

四、主要结论与存在的问题

第三节 各国电价管制及其改革的比较分析

一、各国电价管制体制及其改革

二、各国电力价格管制改革对我国的启示

第四节 完善我国电价管制制度的策略分析

一、我国电价管制的历史与现状

二、我国现行电价管制存在的问题

三、完善我国电价管制的策略选择

第八章 我国电价改革分析

第一节 电力改革中电价适当上涨的原因分析

一、经济转轨是电价不能降低的体制原因

二、电价长期偏低是电价不能降低的根本原因

三、供应侧电价结构失调亟待电价的合理回归

四、销售电价结构扭曲也使电价须适度调高

五、能源资源短缺迫使煤电联动势在必行

第二节 新形势下中国电价改革问题分析

一、确定中国电价改革的目标与基本原则，指导电价改革顺利进行

二、加快上网电价改革，保证电力市场交易的有效运行

三、确定科学、合理的输电价格，保证电力改革的有序进行

四、加快销售电价改革的力度，为市场化销售电价的形成奠定基础

第三节 我国电价改革取得进展

第四节 过渡期我国销售电价改革的必经途径分析

一、“一网一价”发挥过的积极作用

二、“一网一价”在新形势下存在的问题

三、对我国今后销售电价政策取向的建议

第五节 销售电价制定原则分析及改革建议

- 一、销售电价制定原则分析
- 二、我国各阶段销售电价政策分析
- 三、改革建议

第六节 “十一五” 电价改革走势预测

- 一、电价改革思路不变
- 二、电价改革适逢机遇期
- 三、电价改革重心在输配电价
- 四、电价是涨还是降

第九章 我国输配电价分析

第一节 输配电价的政策分析

- 一、输配电价占终端销售电价的比例过低
- 二、电网投资回报率低于工业行业平均水平
- 三、目前输配电价缺口约为每度电4分钱
- 四、社会可以承受的电价水平及其结构的合理调整
- 五、理顺输配电价的政策建议

第二节 输配电价几个重要问题的分析

- 一、管制方式
- 二、输配电成本项目分类、归集、核定及管理权限
- 三、输电电价定价方法
- 四、价格水平及电网投资
- 五、输配电价价区
- 六、电网提供的辅助服务

第三节 理顺输配电价分析

第十章 我国电价与电网的发展分析

第一节 电网建设急需加强投资

- 一、必须维持电源和电网之间适当的资产比例关系
- 二、电网建设滞后加剧了电力供应紧张局面
- 三、电网稳定性将面临更大挑战

第二节 电网投资存在巨大资金缺口

第三节 电网投资回报率状况分析

- 一、输配电电价占终端销售电价的比例过低
- 二、电网投资回报率低于工业各行业平均水平

第十一章 电价区域市场分析

第一节 2005年西北地区电价执行情况专项监管分析

一、西北地区电价执行基本情况

（一）发电企业电价的基本情况

（二）电网企业电价基本情况

二、监管评价

三、存在的主要问题

四、相关建议

第二节 上海市居民峰谷分时电价实施效果的调查分析

一、对上海百户居民用电情况的调查分析

二、结论与对策建议

第三节 四川省丰枯季节和峰谷分时电价的状况分析

一、四川省执行丰枯和峰谷电价的背景

二、四川省实施丰枯和峰谷电价前后状况的比较

三、实施丰枯和峰谷电价中的问题

四、对问题解决的建议

第十二章 促进节能与可再生能源发展的电价政策分析

第一节 现行电价政策评析

一、现行电价政策与常规能源发电供给

二、现行电价政策与节能

三、现行电价政策与可再生能源发电

第二节 电价政策目标转向是可持续发展的认识前提

一、关于电力消费合理化与电价合理化的关系

二、关于电价政策与宏观调控的关系

三、关于电价监管的效率与公平

第三节 促进节能与可再生能源发展的电价政策框架

一、把兼顾两个“可持续”作为新时期电价政策的指导思想

- 二、用户电价总水平及时反映电力成本和需求的变动
- 三、建立与消费者耗用供电系统成本相符的用户电价结构
- 四、外部成本内部化
- 五、逐步引入竞争机制
- 六、规范、整合随电价征收的政府性基金
- 七、建立规范化的可再生能源电价管理办法

附录：

附录一：上网电价管理暂行办法

附录二：输配电价管理暂行办法

附录三：销售电价管理暂行办法

附录四：可再生能源发电价格和费用分摊管理试行办法

附录五：国家发展改革委关于调整华北电网电价的通知

附录六：国家发展改革委关于调整华东电网电价的通知

附录七：国家发展改革委关于调整南方电网电价的通知

图表目录

图表1 电厂财务分析基础数据表

图表2 单位供电成本/负荷曲线

图表3 不同负荷下目标利润与电价关系

图表4 部分高耗能行业差别电价标准

图表5 某省城镇居民2003年和2004年的人均收入和百户居民拥有的家用电器设备

图表6 不同收入用户的电器设备的拥有量和每户每月用电量

图表7 不同收入用户的需求电价计算表

图表8 某时段负荷示意图

图表9 系统的用户构成

图表10 用户及全系统日负荷曲线

图表11 考虑各种因素后用户及全系统的电价变化情况

图表12 各国电力改革进程

图表13 输电组织结构

图表14 电力供求与电价互动规律图

图表15 综合成本法和边际成本法比较表

图表16 输电电价计算过程图

图表17 1996-2005年电力行业在全部工业行业中的成本费用利润率的排名表

图表18 2004年3月-2005年4月电力行业在全部工业行业中的成本费用利润率的排名表

图表19 1996-2005年电力产业成本费用的排序分类图

图表20 2004年3月-2005年4月电力产业成本费用利润率的排序分类图

图表21 1993—2001年度各管制环节X值的情况

图表22 国网公司的输配电成本和从IPP(独立发电公司)处获得的差价的比较差价不足以弥补成本

图表23 当前世界各国的输配电价

图表24 输配电价占销售电价的比例

图表25 2005年西北地区发电企业上网电量电价情况表

图表26 2005年西北地区发电企业上网电量电价情况表

图表27 2005年西北地区发电企业上网电量电价情况表

图表28 2005年西北五省(区)电力销售情况明细表

图表29 2005年陕西省电力销售情况明细表

图表30 2005年甘肃省电力销售情况明细表

图表31 2005年宁夏电力销售情况明细表

图表32 2005年青海省电力销售情况明细表

图表33 2005年新疆电力销售情况明细表

图表34 2005年西北五省(区)电网购电情况表

图表35 2005年西北五省(区)购销价格对比表

图表36 2005年每月用电量比2003、2004年月平均用电量增加的户数

图表37 2005年与2004年7-9月户均用电量增加的户数

图表38 分时电价实施后电费支出下降的居民用户的情况统计

图表39 分时电价实施后电费支出上涨的居民用户的情况统计

图表40 四川电网内典型电厂丰水期发电量比

图表41 四川电网年平均负荷率变化图

图表42 四川电网峰谷差率变化图图表43 2005年典型日负荷曲线图

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/35519.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业提供专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;

服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;

良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。