

天然气市场化改革对燃气企业的影响与对策

张乃峰

在平港华燃气有限公司 山东聊城 252100

摘要: 本文深入探讨天然气市场化改革对燃气企业的影响,并提出针对性对策。阐述了改革背景与现状,分析其在价格波动、竞争格局、气源获取等方面给燃气企业带来的挑战,以及在市场拓展、创新发展等方面创造的机遇。从优化气源采购策略、提升运营效率、拓展业务领域、加强风险管理等方面提出应对策略,助力燃气企业在改革浪潮中稳健发展。

关键词: 天然气市场化改革; 燃气企业; 影响; 对策

引言

天然气作为一种清洁、高效的能源,在全球能源结构中的地位日益重要。随着全球对环境保护和能源可持续发展的关注度不断提高,天然气的需求持续增长。为了更好地适应市场需求,提高天然气资源的配置效率,我国积极推进天然气市场化改革。天然气市场化改革涵盖了价格形成机制、市场准入、管网运营等多个方面的变革,旨在打破传统的垄断格局,引入市场竞争,使天然气价格能够更真实地反映市场供求关系和资源稀缺程度。这一改革对燃气企业的经营环境和发展战略产生了深远影响,燃气企业需要深入分析这些影响,并制定相应的对策,以在改革浪潮中实现可持续发展。

一、天然气市场化改革的背景与现状

(一) 改革背景

过去,我国天然气行业存在诸多问题。在价格方面,传统定价机制缺乏灵活性,不能及时反映市场供求变化以及资源的真实价值。天然气价格由政府主导制定,与国际市场价格联动不紧密,导致价格信号失真,无法有效引导资源的合理配置。在市场结构上,行业集中度较高,上游勘探开采主要集中于少数大型国有企业,中下游市场的竞争活力也受到限制。管网设施的垄断经营使得其他市场主体进入面临较高壁垒,阻碍了市场的充分竞争和创新发展。这种局面不利于天然气行业的长远发

展,无法满足经济社会对天然气日益增长的需求,因此,推进天然气市场化改革迫在眉睫^[1]。

(二) 改革现状

近年来,我国天然气市场化改革取得了显著进展。价格形成机制方面,逐渐建立了更加市场化的定价体系。例如,门站价格改革逐步推进,放开了部分气源价格,使价格能够更好地反映市场供求关系。市场准入政策也有所放宽,鼓励各类资本进入天然气勘探开采、管网建设、销售等领域,市场主体日益多元化。管网运营改革方面,国家管网公司成立,推动了管网设施的独立运营和公平开放,促进了资源的优化配置。目前,上海石油天然气交易中心等平台的交易规模不断扩大,交易品种日益丰富,为天然气市场化交易提供了重要支撑。然而,改革过程中仍存在一些问題,如价格传导机制不够顺畅,部分地区终端用户气价调整滞后;市场竞争不够充分,一些地区仍存在地方保护和垄断现象;基础设施建设有待进一步加强,以满足不断增长的市场需求等。

二、天然气市场化改革对燃气企业的影响

(一) 价格波动影响成本与利润

在市场化改革前,燃气企业的气源采购价格相对稳定,成本可控性较强。随着改革推进,天然气价格与市场供求关系更加紧密挂钩,价格波动频繁且幅度增大。国际天然气市场价格受地缘政治、全球经济形势、气候变化等多种因素影响,这些因素通过市场传导机制迅速反映到国内天然气价格上。当国际天然气价格大幅上涨时,燃气企业的采购成本急剧增加。若终端销售价格因政策限制或市场竞争等原因无法及时同步上调,企业的利润空间将被严重压缩,甚至可能出现亏损。上游气源

作者简介: 张乃峰(1983.02--),男,汉族,山东聊城人,高级经理(助理工程师),大专,研究方向:城镇燃气工程技术及输配。

价格波动向下游传导的过程中存在时滞，进一步加剧了燃气企业成本控制的难度^[2]。

（二）市场竞争格局改变

市场化改革放宽了市场准入，吸引了更多的市场参与者进入燃气行业。除了传统的燃气企业，石油公司、电力企业、新能源企业等纷纷涉足天然气领域。这些新进入者凭借自身在资金、技术、资源等方面的优势，与传统燃气企业展开竞争。在销售市场，竞争焦点集中在客户资源争夺上。新进入企业可能通过提供更优惠的价格、更优质的服务或创新性的能源解决方案来吸引客户，这对传统燃气企业的市场份额构成了威胁。在一些地区，由于市场竞争加剧，燃气企业为了留住客户，不得不降低销售价格或增加服务投入，导致经营压力增大。同时，在气源获取方面，市场主体的增加也使得竞争更加激烈，燃气企业获取稳定、低价气源的难度加大。

（三）气源获取难度变化

改革前，燃气企业的气源主要依赖于少数大型国有企业，供应渠道相对单一，但供应稳定性较高。改革后，虽然理论上气源供应渠道有所拓宽，燃气企业可以从更多的市场主体获取气源，包括进口液化天然气（LNG）供应商、新兴的天然气生产企业等。然而，在实际操作中，由于市场竞争加剧，优质气源的争夺异常激烈。一些大型能源企业凭借自身的资源优势和市场影响力，在气源采购中占据主导地位，使得部分中小燃气企业在气源获取上处于劣势。一些地区的管网设施建设不完善或管网运营不够公平开放，导致部分燃气企业在接入气源时面临困难，影响了气源获取的稳定性和及时性。

（四）带来的机遇

尽管天然气市场化改革带来了诸多挑战，但也为燃气企业创造了一些机遇。随着市场化程度的提高，市场需求进一步释放^[3]。一方面，工业领域中，随着环保要求的日益严格，越来越多的企业选择天然气作为清洁能源替代传统能源，工业用气需求持续增长。另一方面，居民生活水平的提高使得对天然气的需求更加多元化，除了传统的炊事、供暖需求外，对天然气分布式能源、燃气汽车等领域的需求也在逐渐增加。这为燃气企业提供了更广阔的市场空间，企业可以通过拓展业务领域，满足不同客户群体的需求，实现市场份额的扩大。改革推动了行业的创新发展。为了在激烈的市场竞争中脱颖而出，燃气企业需要加大在技术创新、服务创新和管理创新等方面的投入。在技术创新方面，企业可以研发和

应用更高效的燃气输送和储存技术、智能化的燃气计量和监控系统等，提高运营效率和服务质量。在服务创新方面，企业可以推出个性化的能源解决方案、增值服务等，提升客户满意度。在管理创新方面，企业可以引入先进的管理理念和方法，优化内部管理流程，降低运营成本。

三、燃气企业的应对策略

（一）优化气源采购策略

燃气企业应积极与多个气源供应商建立长期稳定的合作关系。除了与传统的国内大型气源供应商保持紧密合作外，还应拓展国际气源采购渠道，如与国外的LNG供应商签订长期供应合同。通过多元化的气源采购，降低对单一气源的依赖，分散采购风险。在采购过程中，要充分利用市场信息，加强对国际国内天然气市场价格走势的分析和预测。根据价格波动情况，灵活调整采购时机和采购量。当市场价格较低时，适当增加采购量，建立一定的储气库存；当价格较高时，减少采购量，通过库存调节来满足用气需求。积极参与天然气交易市场，如上海石油天然气交易中心等平台的交易。在交易平台上，可以获取更广泛的气源信息，通过竞价、协商等方式获取更具价格优势的气源，同时也可以利用交易平台的套期保值工具，锁定一定时期内的采购价格，降低价格波动风险^[4]。

（二）提升运营效率

加大在技术研发和设备更新方面的投入。采用先进的燃气输送技术，如高压输气技术、智能管网监测技术等，提高燃气输送效率，降低输送损耗。更新老化的燃气储存设备和计量设备，确保设备的安全稳定运行和计量的准确性。引入先进的管理理念和方法，如精益管理、信息化管理等。通过精益管理，优化企业内部的生产流程和管理流程，消除不必要的浪费和重复劳动，提高工作效率。利用信息化管理手段，建立企业资源计划（ERP）系统、客户关系管理（CRM）系统等，实现企业运营数据的实时监控和分析，为企业决策提供科学依据，提高管理决策的效率和准确性。加强员工培训，提高员工的专业技能和综合素质。定期组织员工参加技术培训、安全培训和管理培训等，使员工能够熟练掌握先进的技术和管理方法，适应企业发展的需求。通过提高员工的工作效率和质量，提升企业的整体运营效率。

（三）拓展业务领域

随着天然气分布式能源技术的不断成熟和市场需求

的增长,燃气企业应积极布局该领域。投资建设天然气分布式能源项目,如天然气冷热电三联供项目,为工业园区、商业综合体、医院等用户提供综合能源服务。这种一站式的能源解决方案不仅能够提高能源利用效率,降低用户的能源成本,还能为燃气企业带来新的利润增长点。抓住新能源发展的机遇,探索与天然气业务的融合发展模式。例如,发展天然气与电能的互补应用,建设“气电混合”的能源供应设施;参与充电桩、加氢站等新能源基础设施建设,为未来能源市场的多元化竞争做好准备。利用自身在燃气供应领域积累的客户资源和品牌优势,拓展燃气相关的增值服务。如提供燃气设备的安装、维修、保养服务,销售燃气具及相关配件,开展燃气安全检测和培训等服务。通过拓展增值服务,增加客户粘性,提高企业的盈利能力^[5]。

(四) 加强风险管理

建立完善的价格风险预警机制,密切关注国际国内天然气市场价格动态、政策法规变化以及宏观经济形势等因素,及时预测价格走势和市场风险。利用大数据分析、市场模型等技术手段,对价格风险进行量化评估,提前制定应对策略。针对价格波动风险,除了采用上述的套期保值等金融工具外,还可以与下游用户签订价格联动合同。在合同中明确规定天然气销售价格与气源采购价格的联动关系,当气源价格发生变化时,销售价格相应调整,从而将部分价格风险转移给下游用户。建立健全应急储气调峰体系,确保在气源供应紧张或价格大幅波动时,能够通过动用储气设施保障自身的用气需求,维持企业的正常运营。同时,加强与政府部门、其他燃气企业的沟通与协作,共同应对可能出现的供气危机。

结论

天然气市场化改革对燃气企业的影响呈现显著的双重性。一方面,改革打破了传统经营模式的稳定性,价格波动加剧导致成本控制难度上升,市场准入放宽引发的竞争格局重构压缩了利润空间,气源获取也因市场主体增多而面临更复杂的博弈。另一方面,改革释放了市场活力,产业升级与居民消费升级带来的用气需求增长,以及能源服务多元化趋势,为企业拓展业务边界、培育新增长点创造了条件。面对这一局面,燃气企业需以系统性思维应对:通过气源采购多元化与市场化交易工具运用对冲价格风险,依托技术创新与管理优化提升运营效率,借助综合能源服务与增值业务拓展构建新盈利模式,同时健全风险预警机制与应急保障体系。唯有主动融入市场化进程,将挑战转化为转型动力,才能在行业变革中实现可持续发展,为我国能源结构优化与天然气市场成熟贡献核心力量。

参考文献

- [1]田磊,徐小峰,王一静,等.天然气市场化改革背景下燃气企业购气风险问题研究[J].国际石油经济,2025,33(07):46-52+91.
- [2]赵亮.城市燃气企业开展生物天然气业务的研究[J].煤气与热力,2024,44(08):35-39.
- [3]陈正惠,宋明国,樊慧.优化天然气供气路径与直供直销方式探讨[J].国际石油经济,2022,30(08):72-78.
- [4]王秋蕊.我国天然气体制改革对城市燃气企业影响分析及对策[J].中国集体经济,2022,(21):13-15.
- [5]肖柱斌.城市燃气企业竞争力影响因素及提升策略探讨[J].企业改革与管理,2022,(01):166-168.