

建立零散天然气销售可中断客户调峰补偿机制研究

杨进荣

(中国石油天然气股份有限公司浙江油田分公司西南采气厂)

摘要: 2020年,天然气行业冬季保供期间遭遇极寒天气造成用气需求增大,受疫情影响和海外LNG市场冲击等因素,LNG销售价格偏离正常交易价格,天然气供需的波动不仅影响居民的生活成本,还关乎社会的稳定和持续发展。作为天然气生产和销售企业,需要考虑天然气冬季保供期间是否会影响其生产的天然气销量。在现今迅猛发展的市场经济,天然气企业在面对天然气资源不足与需求旺盛的冲突造成调峰能力与季节峰谷差不匹配的背景下,需要通过建立天然气销售可中断客户调峰补偿机制,来不断适应变化中的天然气销售市场,以最大程度地促进天然气销售量的提升。某油田零散气销售主要以LNG液化方式,对于周边区域的城镇民用气供应方式占比相对较低,本文针对天然气需大于供销售价格不断上涨的背景条件下,从天然气销售可中断客户调峰补偿的角度,结合某油田零散气销售方式,探索最佳的销售模式和调峰补偿机制。

关键词: 天然气; 冬季保供; 可中断客户; 调峰补偿机制

前言

当前各级政府提出创新储气能力建设和运营机制,在储气能力建设方面,本着集约优化、合理统筹的原则,支持通过多种灵活方式达到储气要求。国家有想法但未形成有效措施和促进市场化运作的政策,随着天然气营销工作有序推进的需要,当前天然气营销的冲突是资源不足与需求旺盛的冲突造成调峰能力与季节峰谷差不匹配的矛盾,其中解决办法有压非保民,压非保民形成的冲突是被保供者(城市燃气公司)没有付出代价,而停气保供者(可中断用户)付出巨大代价得不到补偿,合理的补偿才能使“压非保民”措施顺利进行,让可终端客户“心甘情愿”的接受压非保民。

1 建立可中断客户调峰补偿销售机制的重要性

1.1 供求形势所迫:压非保民的需要

去冬今春的供求形势及保供措施,“煤改气”的快速发展,市场需求发展速度远超资源增长速度,全国范围内冬季用气新增用气集中释放,天然气消费量跳跃上升,天然气供需出现结构性、时段性、区域性矛盾。地方政府启动应急预案,无条件“压非保民”,保障北方部分地区天然气供应需求,增加资源供应,无条件压非保民,确保群众温暖过冬。根据资源和市场需求整体平衡情况,入冬前做好资源分配工作,对下游客户实施有序控制,内部企业进一步减限和关停,储气库提增管存,为冬季保供做准备。去年春节期间,某油田驻地县城,因民用气供应不足,导致整个县城和下属乡镇无气可用,县政府紧急召开协调会,要求天然气销售终端LNG企业减量,要求配合地方燃气公司打通LNG至县城民用气输气管道,保证民用气正常供应,而减气保供者(可中断用户)会付出减产代价,且得不到补偿,会谈具体措施未达成一致,导致民用气断供。只用合理的补偿才能使“压非保民”措施顺利进行,让可终端客户“心甘情愿”的接受压非保民。

1.2 2020年冬季保供供求形势预判

2020年保供形势将较去冬今春更为严峻,天然气销售再次呈现“淡季不淡,旺季更旺”的格局,“压非保民”带来的矛盾,不符合市场规律以及地方行政命令与市场调节之间的矛盾,严重影响企业形象企业承诺兑现不了,制造了供求矛盾可中断客户极度不满,影响资源地经济发展严重制约油田勘探开发的顺利进行。因此,必须采取一定的经济手段,给予可中断客户一定的补偿,才能有效地化解矛盾。

1.3 可中断客户为保供作出了巨大牺牲,客观上需要补偿

2020年冬季保供可中断客户受疫情和气源供应等影响陆续停产造成损失,各装置从2020年10月开始减气维持60~80%负荷,到12月全部断气停摆,实际年供气量不到装置设计能力的60%,部分天然气化工企业都经历了漫长的停车待气开车,经济损失巨大。今年冬季保供的缺口将高于2019年冬季,意味着今年各天然气化工企业将再次面临“气荒”和疫情影响的严峻考验。某油田零散气销售更应该倾向于区域民用气的供应,提前准备好政府部分“压非保民”的临时会议,提前考虑造成的销售影响。

2 建立可中断客户调峰补偿销售机制存在的问题

补偿机制建立的原则按照谁是保供的责任者谁就应该承担补

偿责任,谁享受了保供带来的好处谁就应该承担补偿责任。遵循市场规律,保供的第一责任主体是政府,政府应建立3天应急储备能力设施,制定保供政策,维护天然气价格,做好市场监管。第二责任主体是城市燃气公司,建立小时调峰、日调峰和5%的应急储备能力设施。第二责任主体是上游供气企业,建立10%的储备能力和日调峰设施,按季节调峰。某油田零散气销售方式多样,销售价格偏低,首先做好勘探开发工作,按照地方中石油门站价格执行。政府通过收取城市燃气的调峰税,用以补贴可中断客户停气配合的损失,在实行价格管制的情况下,可采取这种办法,当然需要政府出台相应的配套政策。对配合调峰的可中断客户给予税收减免,适用条件不限,只须政府出台相应政策。供气企业补偿,由于自身调峰能力不足,应当承担一定的保供责任。可根据资源状况和市场情况,在非采暖季给予可中断客户一定优惠,在资源严重短缺的情况下不宜采取。

3 建立可中断客户调峰补偿销售机制的保障措施

天然气销售应积极推进市场化,争取相关政策,逐步实现天然气市场化定价,首先要实现进口LNG、页岩气、煤层气、煤制气等市场化交易,由供用双方自主定价。其次安排可终端用户将其调峰能力进行市场化交易,积极向政府申请政府补贴,可终端客户向政府申请请求政府完善税收政策(向城市燃气企业收税)给相应配合停气量的补贴,供气企业帮助可终端企业向政府反映完善合同管理机制,切实树立契约精神,合理制定客户长期合同量,完善监督机制,确保交易的有序进行,做到价格执行的监督,合同合规性的监督,垄断行为的监督,交易合规性的监督,管输费的制定与执行的监督,并完善天然气立法。

4 结语

综上所述,某油田零散气销售方式多向区域城镇的城市燃气公司调研,实现零散气就地供民用气的销售模式,一方面增加销售收入,一方面为冬季保供期间,区域销售公司“压非保民”措施的顺利进行提供一定的帮助,缓解区域乡镇冬季保供期间民用气用气慌的尴尬局面。必须逐步树立正确科学的调峰补偿观念,通过科学的营销手段,应对天然气资源不足与需求旺盛的冲突造成调峰能力与季节峰谷差不匹配的局面。不断适应市场新的发展需求,满足市场日趋多元化的特征。只有通过不断地变革和创新,才能在天然气迅猛发展的大背景下不断地完善建立天然气销售调峰补偿机制,拓宽销售渠道,提升企业利益。

参考文献:

- [1]赵兵哲.天然气销售特点及营销策略研究[J].化工管理,2017(2).
- [2]李义.天然气销售特点及营销策略探讨[J].河南科技,2014(7):201~202.
- [3]王建法.天然气价格上涨后的市场营销战略探索[J].科技与业,2015(14):78~78.

作者简介:杨进荣(1989-),男,汉族,甘肃静宁人,助理工程师,本科,2018年毕业于中国石油大学(北京),从事天然气销售工作。