

天然气销售现货代采保供的思考与实践

刘 岩 (中国石油天然气股份有限公司天然气销售广东分公司, 广东 广州 510220)

摘 要: 2022 年以来, 国际局势多变致使天然气能源价格飙升, 天然气市场供需持续偏紧。市场客户出现刚性缺口, A 公司结合市场供需刚性缺口、所在市场区域客户价格承受能力, 按照“风险共担、平进平出”思路, 采取市场化营销运作方式, 通过国产气等优势价格资源搭配国际现货 LNG 资源方式, 试点非采暖季增配现货代采资源, 实现天然气市场保供稳价, 取得了良好成效, 在天然气销售年度营销策略上探索出新路子、开创新模式、实现新突破, 推动保供与稳价同频共振, 在供需偏紧形势下, 实现可供销售资源同比明显增长, 有效缓解天然气供需缺口, 稳定资源供应和市场价格, 充分发挥能源保供“顶梁柱”作用, 获得市场高度评价。

关键词: 能源保供; 现货代采; 市场化; LNG 资源

2022 年以来, 国际大宗能源价格高位震荡, 天然气进口成本增加, 市场呈现“价增量减”形势, 资源供应主体减少进口 LNG 资源, 在国产气产量同比增长 6.8% 的情况下, 市场仍然存在较大刚性缺口, 需要通过现货代采等市场化运营方式增加天然气资源供应, 弥补市场缺口, 保障供需平稳。本文重点分析 A 公司按照“风险共担、平进平出”原则, 响应市场客户需求, 试点实施年度销售合同增配现货代采资源, 推进市场化运营保供的思考与实践。

1 2022 年天然气市场形势

1.1 国际市场

地缘政治博弈引发全球天然气市场格局发生了深度调整。2022 年全球天然气消费降至 4 万亿 m^3 , 同比下降 0.8%。全球天然气产量增速下降, 2022 年产量 4.25 万亿 m^3 , 增速放缓至 0.4%。全球天然气贸易量连续三年下降, 贸易格局出现历史性调整, 俄罗斯管道气逐步退出欧洲市场, 美国加大对欧洲液化天然气的供应。国际气价历史性上涨, 并且剧烈波动, 欧洲 TTF、东北亚 JKM 现货指数价格均不断刷新历史高值, 国际市场价格跌宕起伏。

1.2 国内市场

天然气消费增速降至历史最低, 进口资源首次出现负增长, 国产气“压舱石”作用突显。2022 年, 受新冠疫情、进口成本高企等因素影响, 我国天然气消费量 3675 亿 m^3 , 同比增长 0.6%。天然气供应结构出现显著变化, 一方面国产气产量 2226 亿 m^3 , 同比增速 6.8%; 另一方面天然气进口首次负增长, 其中管道气进口量 631 亿 m^3 , 同比增速 8%; LNG 进口量 6344 万 t, 同比下降 19.6%。

2022 年初, 国内天然气需求持续旺盛, 但受国际

气价居高不下影响, 市场资源方普遍减少了现货 LNG 资源, 天然气进口量下降导致资源减少, 供不应求矛盾较为突出, 全年供需偏紧态势已在年初显现。在现货 LNG 价格持续走高的形势下, 市场化天然气价格超出市场客户价格承受能力, 地方政府和市场客户采购国产气资源的意愿十分强烈。

2 天然气市场供需的主要矛盾

从需求侧看, 虽然受 2022 年国际油气价格高企供应成本增加、国内宏观经济承压运行和新冠疫情等因素影响, 消费需求有所回落, 但是国内天然气市场韧性依然强劲, 年初 A 区域市场客户反馈刚性资源缺口较大, 提出刚性需求缺口, 希望资源商可以增加天然气资源供应量。A 区域天然气发电用电量占比接近全省天然气消费量比重较大, 2022 年由于新投产气电机组用气需求增加、其他资源供应主体减少现货 LNG 采购等因素影响, 市场出现较大供需缺口, 保障迎峰度夏天然气发电用气需求成为现实迫切需要。

从供给侧看, 受现货 LNG 价格持续走高影响, 其他资源方资源成本快速上涨, 叠加第二梯队减少采购现货, 进口 LNG 呈现价增量减的市场特点, 市场供需紧张形势进一步加剧。2022 年, 其他资源供应主体在 A 区域增量资源较为有限, 市场出现供需缺口, 且随着 JCC 油价攀升, 部分客户与其他资源主体签订的长协合同价格持续上涨。供给侧总体呈现价格上涨、资源增量有限的形势。

从价格看, 国产气价格相对比较有优势, 近年来国产气增储上产, 保持了高位增长, 加快储气库扩容达产和注采转换, 有力的维护了天然气市场稳定供应, 鉴于国产气的价格优势, 市场客户普遍希望在资源中加大国产气占比, 降低自身资源采购的综合成本。但

国产气增量难以满足市场全口径增量需求,叠加进口资源增速下降甚至负增长,因此需要通过国产气和进口气搭配,向市场提供所能承受的合理价格。

从现货代采开展经验看,2021年夏季A区域高温,天然气发电负荷明显增长,电厂客户临时提出天然气现货代采需求,但由于未在年度合同中锁定,且客户需求随市场价格波动、气温走势不断发生变化,实施难以落地。2021年冬季提前筹划,通过线上交易冬季预售方式,实现现货资源顺价销售,以“平进平出”的市场化方式,缓解了冬季保供期间的供需缺口。

因此,为保障天然气资源稳定供应,缓解刚性需求缺口,有必要创新合同模式,统筹兼顾天然气资源保供与稳价两种因素,通过试点年度天然气销售合同增配现货代采资源,增加资源供给,提升保障能力,疏缓市场需求刚性缺口矛盾,实现在复杂多变市场新形势下的天然气现货代采市场化运营保供。

3 年度合同增配现货,稳价增量保障能源供应

鉴于市场痛点主要在天然气资源供应量不足,而国际市场LNG价格远超市场价格承受能力,结合A公司整体资源池的特点及优势,采取天然气营销模式创新,通过“年度合同指标+现货代采资源”的方式,实行年度合同资源量与现货增量按照一定配比进行统筹签订,将现货资源纳入年度合同资源大盘子,利用资源池优势摊薄高价的现货LNG成本。

年度合同签订时,一方面,以不超过市场价格承受能力为底线,在无法精准预测的国际市场环境下,适当提高现货采购成本预期,测算可顺价现货资源量,在配置年度合同资源时,现货资源纳入市场客户年度合同签订量,锁定现货代采资源量;另一方面,年度合同内明确现货代采资源价格公式,确保价格计算公开透明,通过均摊顺价方式,有效降低客户的采购综合价格,传导实现终端用气成本的有效控制,确保现货资源锁量稳价。

3.1 制定合理制定价格公式

如何实现现货代采量价与年度购销合同签订机制有效衔接,在年度合同签订时锁定现货量价,是推进现货代采业务的核心,也是供需双方关注的关键点。首先,结合市场客户用气需求缺口、LNG接收站可利用窗口期等情况,落实可采购的现货资源量,并将现货资源纳入市场客户年度合同签订量,从而以年度合同锁定现货代采资源量,构建年度营销策略增配现货基础。

同时,按照市场客户接受度较高的“风险共担、平进平出”成本顺价模式,在年度合同内,明确现货代采资源价格公式,确保价格计算公开透明,确定包括月度现货LNG均价、美元汇率、气化率、气化费、管输费等要素的综合价格公式,现货LNG均价取值为月度之前的固定期限均均价,避免极端情况下的市场风险,实现公平合理顺价,得到市场客户广泛认可,对这一机制给予高度评价。

3.2 实行可行性论证分析

现货代采业务是国家管网基础设施公平开放后,有效获取资源的渠道,但单一的现货资源成本风险较高,因此市场客户更倾向于由上游资源方协助现货代采。同时,各地天然气市场化程度不同,为保障天然气资源成本在合理区间,确保现货代采资源全采全销,在推广实施前,需要结合实际情况,从多维度进行可行性论证。

3.2.1 摸排顺价基础

近几年,各地先后发布顺价文件,推动天然气成本顺导。2021年以来,多地市续出台了天然气顺价销售机制,确定了天然气定价调整策略,对顺价销售给予政策扶持,天然气价格市场化认知程度逐年提升,终端顺价政策基础和市场基础更加牢固。

3.2.2 开展可承受价格能力分析

价格是天然气市场供需的杠杆,合理的销售价格才能得到市场的认可,价格测算以市场客户价格承受能力作为分析参考的重要依据。建立市场客户价格承受能力模型、合理价格成本下现货代采量价模型,结合其他市场供应主体价格政策、市场化价格水平等要素,开展多维度比对分析,找准现货资源采购平衡点,在广泛调研的基础上,针对城燃、天然气发电、工业、CNG等不同行业客户,测算可承受价格,按照预测的不同现货价格,测算综合销售价格,当“年度合同量价+现货代采量价”的加权平均不高于终端承受能力时,具备开展现货代采业务的前提,同时利用资源池优势,有效摊薄国际市场现货资源高价,稳定综合销售价格,在保障市场客户用气增量需求的同时,促使其他供气主体稳定国内量价,实现了国内市场稳量稳价。

3.2.3 实行公允销售策略

根据年度合同资源及销售价格,在保障市场良性健康发展的合理价格区间内,测算年度合同可增配现货代采量,通过公平、公开、公正的价格策略,实现

增量现货资源按照相应比例配置到市场客户,增配后保障天然气价格仍然处在合理区间,在与市场客户协商取得一致意见后,确定额外增签现货代采资源量,并在签订年度合同时确定资源占比情况,确保公平合理推进顺价代采。

3.3 以客户的需求为导向,试点非采暖季现货代采

2022年,A区域由于新投产气电机组用气需求增加、其他资源供应主体减少现货LNG采购等因素影响,出现刚性需求缺口,气电发电高峰日天然气需求缺口较大,且天然气市场化程度高、资源供应主体多元、价格承受能力强,天然气市场化程度较高,地方政府及客户市场化接受程度较高,试点实施现货代采市场化运营的条件较为成熟。

在实施过程中,落实客户至上理念,以客户的需求为导向,创新推出市场产品方案,发挥市场在资源配置中的决定性作用,采取精准营销策略,在全国资源基本盘确定、市场存在刚性缺口的情况下,积极响应客户痛点难点诉求,研究提供综合解决方案,创新推出年度合同增配现货代采的产品方案,增加天然气资源供应,满足客户刚性需求。2022年,在A区域试点实施非采暖季现货代采资源,有效缓解迎峰度夏期间天然气发电用气缺口,提供了有力的能源保障,增配后对比其他资源供应主体,综合销售价格仍然保持在合理区间,发挥了稳定市场价格作用,获得地方政府和市场客户的高度赞扬。

3.4 总结推广现货代采模式

在充分总结2022-2023合同年试点A公司非采暖季现货代采经验的基础上,2023-2024年将现货代采机制进一步推广至其他地区,以及合同年全覆盖增配现货,增配现货代采资源后,2023-2024年可销售资源量同比增幅明显;特别是在价格承受能力较强的沿海省份,提出更高比例的现货代采资源增配需求,实现一定资源增量,有效缓解了供需矛盾,确保了天然气资源的稳定供应。

4 保供成效显著,履行国有企业三大责任

A公司试点年度合同增配现货代采资源模式,大幅提升了资源保供能力,稳定了市场价格,在年度合同机制上探索出新路子、开创新模式、实现新突破,兼顾了国有企业政治、经济、社会三大责任,获得地方政府和市场客户的高度肯定。

4.1 发挥能源保障“顶梁柱”作用

A公司在供需偏紧的形势下,千方百计创新举措

增供,有力的缓解了天然气需求缺口,保障了迎峰度夏期间和冬季保供期间资源供应。通过现货代采市场化运作,A公司实现2022年可供资源量和市场占有率明显增长,获得地方政府和市场客户的高度评价,展现了A公司立足“两个大局”、心系“国之大者”的责任感和使命感,发挥了A公司在天然气产供储销体系中的能源保供的“压舱石”和“顶梁柱”作用。

4.2 降低客户采购综合成本

实行年度合同增配现货代采资源模式,增配的现货代采资源,保障了A区域2022年非采暖季用气高峰期用气需求,天然气资源量同比增长明显。同时,通过年度合同资源稀释后,有效降低客户采购市场化LNG资源综合成本,价格对比其他资源供应主体仍具有优势,稳定A区域天然气供气价格在合理水平、市场承受能力范围,在多资源主体竞争市场发挥了价格“压舱石”作用,年度合同增配现货代采资源模式更易赢得市场认可和推广。

4.3 推价天然气价格市场化进程

现货代采实行“风险共担、平进平出”的市场化原则,通过年度合同增配现货代采资源,实现综合销售价格与现货价格挂钩联动,促使市场客户逐步接受随市场供需形势变化的价格,推动市场化价格体系逐步深化。

5 结论

近年来,随着天然气价格市场化走向深入,天然气行业发生全方位的深刻变革,对产业链的每一环节都提出了更高的挑战,销售业务作为产业链最末端,必须与时俱进、不断创新,才能适应市场变化,实现高质量发展。

实践证明,年度合同增配现货代采资源,实行“风险共担、平进平出”原则,实现资源供应增量,能够有效缓解市场缺口,降低客户综合采购成本,推进价格市场化进程,较好的实现天然气现货代采市场化运营及保供目标。因此,要充分发挥市场在天然气资源配置中的决定性作用,随市场供需形势的变化,不断完善天然气购销合同机制,推出更多满足市场需求的能源产品方案,以市场化手段推动优化资源配置,确保经济社会发展用能需求。

参考文献:

- [1] 余国,陆如泉.2022年国内外油气行业发展报告[M].北京:石油工业出版社,2023.