



天然氣市場革命 亞洲組建全球最大買家聯盟

過去十年，美國天然氣產量飆升，導致全球供應過剩、價格重挫，天然氣的命運就如同原油一樣，美國的天然氣價格低至 2-3 美元每百萬英熱單位。

而在亞洲，日本、韓國和中國等客戶卻要支付高額溢價來進口天然氣，特別是在 2011 年福島核洩漏危機爆發後，天然氣價格一度逼近 20 美元每百萬英熱單位。這給美國天然氣公司帶來了絕佳套利機會——出口廉價的美國天然氣到亞洲，再以高價賣出。於是，這些公司開始競相建設 LNG 出口終端。

但當 2016 年美國第一個 LNG 出口終端上線時，天然氣市場已經徹底被改寫。在需求端，全球最大的 LNG 進口國日本對於天然氣進口的迫切性已不如 2011 年和 2012 年。新能源的崛起以及對煤礦的更大依賴性都削弱了天然氣需求。中國的天然氣需求增速也遜於預期。

近年來全球 LNG 出口能力大幅飆升，2011 年為 2.787 億噸，2016 年則達到 3.4 億噸，增幅達 20%。同時，大量大型專案開始投產，包括雪佛龍 (Chevron) 位於澳大利亞的高更 (Gorgon) 液化天然氣項目。預計將來天然氣的出口能力將新增 8.79 億噸/年，不過很多項目可能因為供應過剩而擱置。

在需求減弱、供應飆升的情況下，天然氣價格自峰值不斷下挫。2014 年 3 月東南亞的現貨價格為 19.42 美元每百萬英熱單位，但到 2016 年，日本進口 LNG 的平均價格只有 7 美元每百萬英熱單位，約為三年前的三分之一。如今，2017 年 5 月交付的天然氣現貨價格已經低於 6 美元每百萬英熱單位。但美國增產才剛剛開始，美國數年內將成為僅次於澳大利亞和卡達的全球第三大 LNG 出口國。到 2035 年，美國預計將超越它們成為全球最大的 LNG 出口國。

LNG 過剩也正在顛覆長期以來的貿易方式。過去，這些國家與供應商簽訂長期天然氣供貨合約，而價格通常與原油價格掛鉤。2014 年原油價格崩潰也助推了 LNG 價格下跌。如今，由於供應大量存在，市場已經不再偏向賣方。過去的天然氣合約不僅時間跨度長，而且禁止買家轉售，限制了 LNG 市場的發展。但這種情況正在改變，越來越多天然氣被轉售，現貨交易增加，市場流動性越來越大。

為了搶佔市場，美國 LNG 供應商建立了一套區別於過去的新體系。美國出口商的報價基於路易斯安那州亨利中心(Henry Hub)的天然氣價格，並取消了過去需要和固定港口和航運日期掛鉤的要求。這意味著交易員可以自由選擇買入時點，並運往全球任何地點。採用美國合約的 LNG 交易已經占到市場總交易規模的 20%。不過，雖然美國供應商導致市場競爭加劇，但並不意味著美國的 LNG 最具競爭力。亞洲現貨 LNG 的價格現在已經低於一些美國 LNG 合約的價格。

例如，印尼的 Pertamina 與錢尼爾能源公司在 2013 年簽訂合約，按亨利中心的價格購買 LNG，再加 3.5 美元每百萬英熱單位的固定費用。當時這個合約價格相當於 8 美元每百萬英熱單位，比當時的市面交易價 18 美元優惠很多。然而，隨著現貨價格跌破 6 美元，Pertamina 現在試圖取消這些合約。

值得注意的是，要求取消這種舊式合約的買家越來越多。日本電力公司(JERA)是全球最大 LNG 買家，它在今年 3 月份與韓國天然氣公司(Korea Gas Corp)及中國海洋石油總公司成立了一個買家俱樂部，共同促進 LNG 市場改革。這個組織與 OPEC 相反，是一個全球最大買家聯盟，意味著它們將有實力影響定價和合約條款。JERA 即將與法國道達爾(Total)簽訂協定，將規定可按現貨價格靈活交付天然氣。

不過，過去那種固定價格的長期合約不會完全消失，只會降低價格並縮短合約期。前錢尼爾能源公司(Cheniere Energy)的董事長兼 CEO 謝裡夫·蘇基(Charif Souki)表示，最近給日本客戶提供了為期五年、價格固定在 8 美元每百萬英熱單位的合約，2023 年開始從美國墨西哥灣沿岸地區的一個 LNG 出口終端發貨。這

種合約的期限已經比以前那種橫跨數十年的合約短很多。

(來源：卓創資訊)

專注**清潔**能源
創造**綠色**企業
Focus on **clean** energy
To build a **green** enterprise

