



МАРПОЛ-2020: ожидания участников рынка и готовность ПАО «Газпром нефть»

Скорына А.Н., РН анализа клиентского портфеля
Управление маркетинга и стратегического развития
ООО «Газпромнефть Марин Бункер»
27.06.2019



МАРИН БУНКЕР

Содержание

Бункерный рынок под влиянием ограничений МАРПОЛ

VLSFO 0,5% – ответ поставщиков на ограничения МАРПОЛ

Готовность ПАО «Газпром нефть» к 2020 г.

БУНКЕРНЫЙ РЫНОК ПОД ВЛИЯНИЕМ ОГРАНИЧЕНИЙ МАРПОЛ

МАРПОЛ выстраивает систему глобального контроля за выбросами с судов, что является вызовом для судоходной отрасли



МАРИН БУНКЕР

Международная конвенция МАРПОЛ, принятая ИМО, устанавливает комплекс мер по предотвращению загрязнения окружающей среды с морских судов. В 1997 конвенцию дополнило Приложение № VI «Порядок предотвращения загрязнения воздушной среды с судов», которое регулирует ограничения по выбросам с судов:

Оксиды серы (Sox) и твердых частиц

Выбросы окиси серы, образуемые во время сгорания судового топлива, когда содержащаяся в нем сера вступает в соединение с кислородом

Оксиды азота (NOx)

Общее требование к выбросам - сокращение на 75% после 2021 года, что требует внедрения дополнительных технологических решений на судах, поскольку только суда с двигателями на СПГ полностью соответствуют требованиям «Пакета ограничений 3»



Охват зон с ограничениями увеличивается под влиянием новых требований IMO и решений на локальном уровне



СУЩЕСТВУЮЩИЕ ЕСА*

- 1 Балтийское море
- 2 Северное море
- 3 Пролив Ла-Манш
- 4 Побережье Северной Америки
- 5 Карибское море (США)

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ЕСА*

- 6 Побережье Мексики
- 7 Побережье Норвегии
- 8 Баренцево море
- 9 Средиземное море
- 10 Австралия
- 11 Побережье Японии
- 12 Новая Зеландия

* Emission Control Area (ECA) – морские районы, где действуют требования по использованию экологического топлива с содержанием серы не более 0,1%



Полярный кодекс: на площадке IMO ведется дискуссия о распространении уже действующего в районе Антарктики запрета на использование тяжелого топлива на судах и его перевозку в качестве топлива на Арктические воды. Предполагается, что под запрет может попасть тяжёлое топливо плотностью более 900 кг/м³ при 15°C или с кинематической вязкостью более 180 мм²/с при 50°C, независимо от уровня содержания серы. Ожидается, что решение по этому вопросу будет принято в 2020 г.

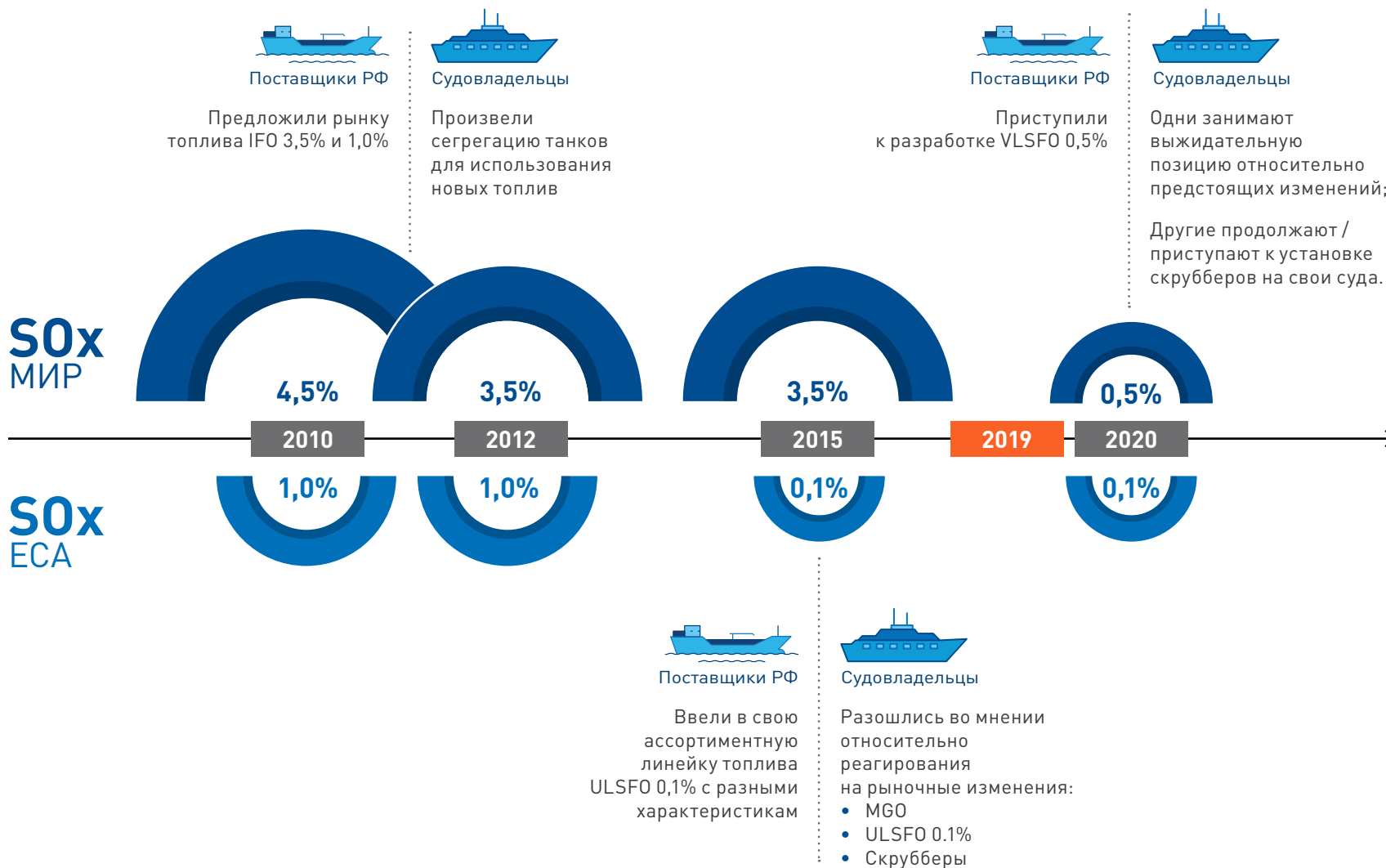
ПРОЧИЕ ЗОНЫ ОГРАНИЧЕНИЙ

- 13 Сингапур: запрет на использование скрубберов открытого типа (Singapore's open-loop scrubber ban)
- 14 Турция: в портах и проливах действуют локальные ограничения SOx 0,1% (12-мильная зона).
- 15 Китай: локальные ограничения SOx 0,5% вдоль 12-мильной прибрежной зоны, а также ограничения SOx 0,1% в некоторых портах
- 16 Антарктика: ограничения по предотвращению разливов нефтепродуктов, в соответствии с которыми плотность в топливе не более 900 кг/м³ и вязкость не более 180 сСт

Российские поставщики занимают проактивную позицию, предлагая рынку новые топлива, соответствующие требованиям МАРПОЛ



МАРИН БУНКЕР



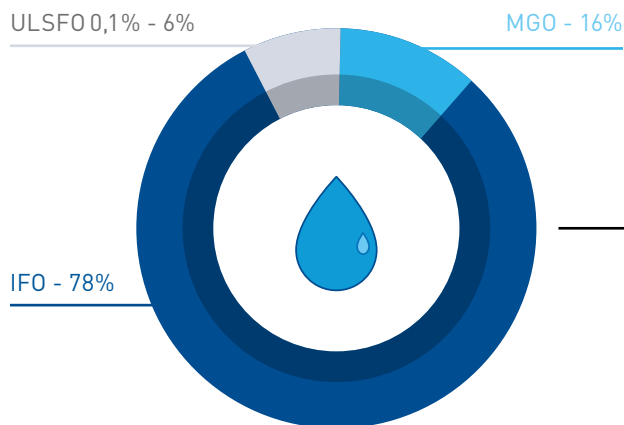
* Данные по итогам 12 месяцев 2018 г.

Волна ограничений в 2020 году формирует новые вызовы и ставит ряд актуальных вопросов перед участниками рынка

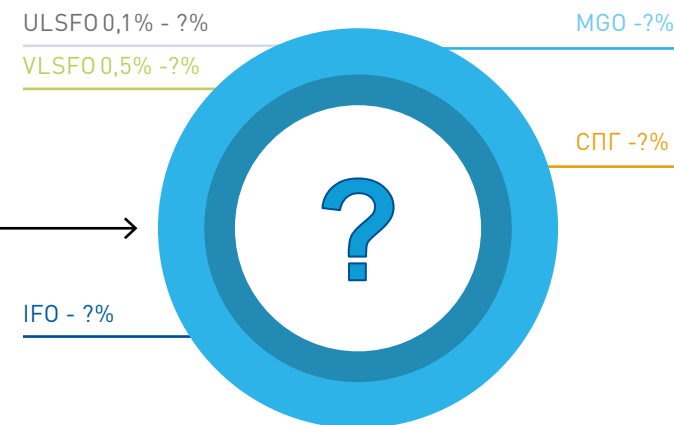


МАРИН БУНКЕР

Структура спроса на бункерном рынке РФ до МАРПОЛ 2020*



Структура спроса на бункерном рынке РФ после МАРПОЛ 2020



Зона
неопределенности



СУДОВЛАДЕЛЬЦЫ

- Что будет с ценой на судовые топлива?
- Будет ли дефицит ресурса?
- Что предложат поставщики в качестве нового топлива?
- Как избежать увеличения затрат?
- Какие вложения потребуются?
- Потребуется ли переоборудование судов?



ПОСТАВЩИКИ

- Смогут ли НПЗ обеспечить производство топлива с Sox 0,5%?
- Как сложится ценообразование на новый вид топлива?
- Какова рецептура получения гибрида Sox 0,5% путем блендинга?
- Как решить вопрос с учетом акциза при смешении?
- Насколько вероятен возврат спроса на мазут?
- Какое влияние окажет программа увеличения глубины переработки?

**VLSFO 0,5% – ОТВЕТ ПОСТАВЩИКОВ
НА ОГРАНИЧЕНИЯ МАРПОЛ**

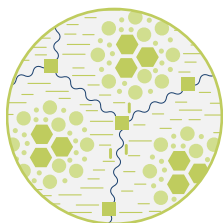
Рынок с осторожностью ожидает VLSFO 0,5%, вместе с тем считая его приоритетным решением «серной проблемы»



МАРИН БУНКЕР

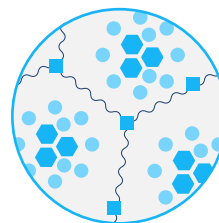
VLSFO 0,5%

НАИБОЛЕЕ УНИВЕРСАЛЬНЫЙ СЦЕНАРИЙ – при наличии можно бункероваться по всему миру, кроме ECA, где требования более жесткие



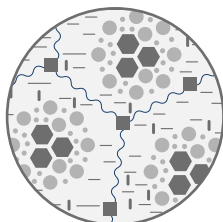
VLSFO 0,5%

При адекватной стоимости и наличии в портах бункеровки – основное топливо. Ожидается лучшая цена, чем на ULSFO 0,1%. Некоторые опасаются, что его не успеют разработать, произвести и поставить к 2020 г. в нужном количестве.



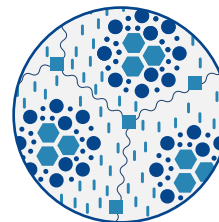
ДИЗЕЛЬ/ГАЗОЙЛЬ

Скорее, как альтернативное решение в случае проблем с новым продуктом. Слишком дорогой продукт – не позволяет предлагать хорошие цены клиентам. Кроме случаев, когда дизель – условие фрахта. Цена может вырасти с ростом спроса, может быть дефицит.



ULSFO 0,1%

Будет использоваться в зоне ECA как и раньше, потому что его цена недостаточно низка для широкого использования. Некоторые крупные компании «тренируются» на нем жечь низкосернистое топливо, чтобы затем перейти на VLSFO 0,5%.



ВЫСОКОСЕРНИСТЫЕ ПРОДУКТЫ

Будут использоваться повсеместно для судов со скрубберами, за исключением Арктики. По оценкам экспертов, ими будет оборудовано 10–25% флота. Есть опасение, что в связи с падением спроса, будет сокращаться присутствие топлива в портах и может возникнуть дефицит.

VLSFO 0,5% займет прочную позицию в структуре реализации с долей 42% и стабильным спросом на бункерном рынке РФ



МАРИН БУНКЕР

VLSFO 0,5%

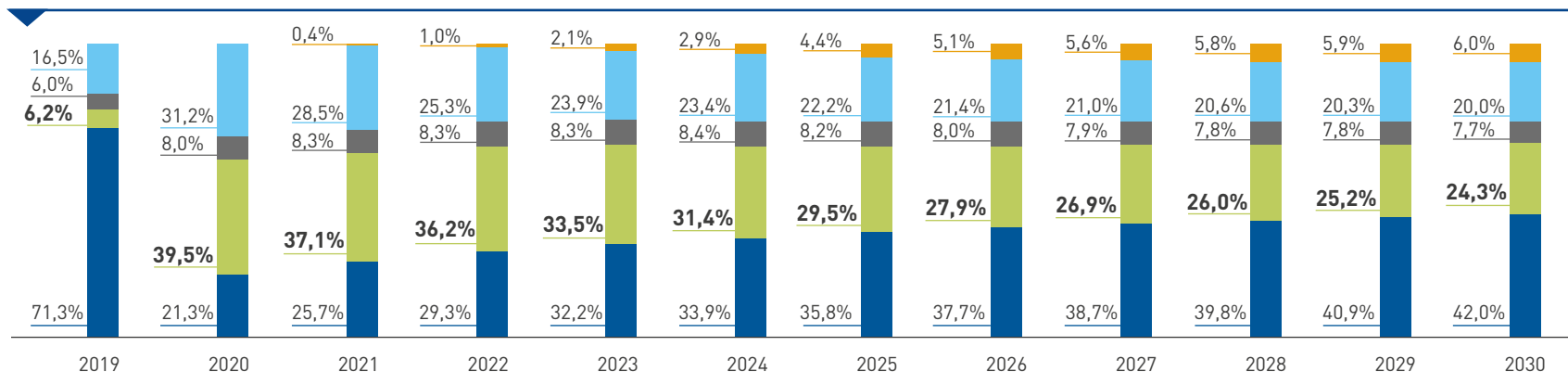


Постепенное снижение объемов реализации VLSFO 0,5% связано с популяризацией скрубберов;

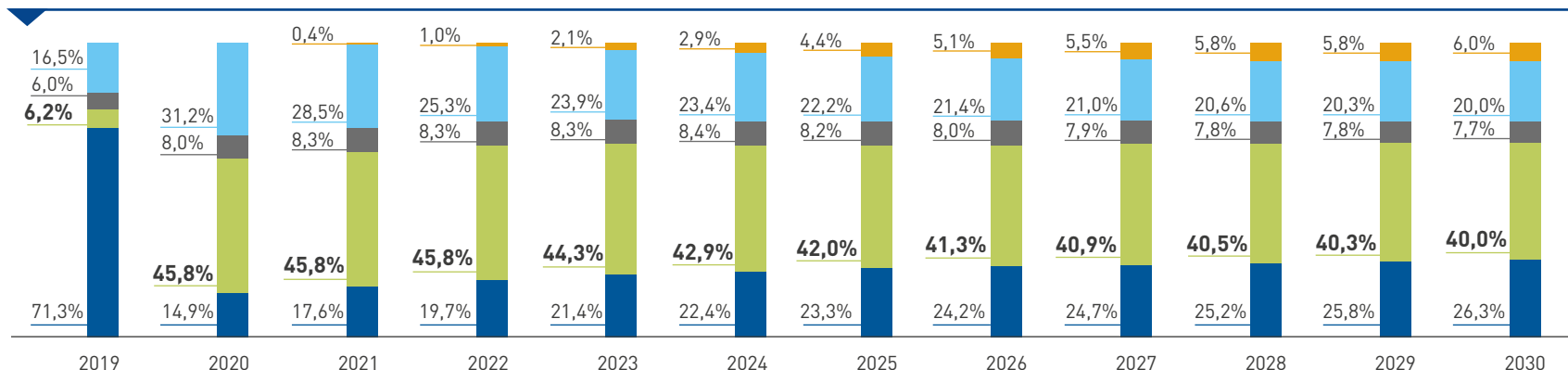


Ценовая привлекательность VLSFO 0,5% окажет прямое влияние на рыночную долю топлива.

БАЗОВЫЙ ПРОГНОЗ СПРОСА НА БУНКЕРНОМ РЫНКЕ РФ



АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ПРОГНОЗ СПРОСА НА БУНКЕРНОМ РЫНКЕ РФ



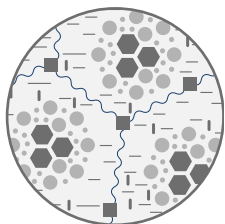
■ Мазут ■ VLSFO 0,5% ■ ULSFO 0,1% ■ Дистилляты ■ СПГ (Балтика)

Источники: многофакторная модель и результаты маркетинговых исследований компании «Газпромнефть Марин Бункер», данные аналитических агентств

В отличие от ULSFO 0,1%, топливо VLSFO 0,5% получит более широкое распространение, коснувшись всего бункерного рынка

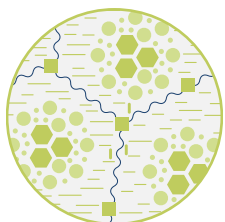


МАРИН БУНКЕР



ULSFO 0,1%

В 2015 году был совершенно новым продуктом. Для «своей» зоны данный продукт – хорошее решение, потому что он экономически выгоднее дизеля и его особенности уже изучены на практике.



VLSFO 0,5%

Воспринимается как разновидность низкосернистого мазута, хорошо знакомого рынку. Ожидание появления этого продукта базируется на ожидании более низкой цены, потому что ULSFO 0,1% не оптимален – ожидали большего. А VLSFO 0,5% – «чуть больше мазут» и по определению должен быть дешевле.



ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИНТЕРВЬЮ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

“

Страх перед совсем новым продуктом уже прошел, а тогда все не знали – что это за продукт и что будет происходить, если его использовать.

“

VLSFO 0,5% – это один тип продукта, осветленные мазуты, разница только в степени, то есть в проценте.

“

На сегодняшний день ULSFO 0,1% ниже по стоимости, чем газойль на 20-30 долларов. Это не дает такой большой выгоды, чтобы это стало интересно всем.

“

Экономического смысла в использовании ULSFO 0,1% за пределами зоны ECA не очень много, потому что зачем переплачивать за что-то, если это что-то может быть дешевле.



Поскольку ценовой дисконт ULSFO 0,1% по отношению к дизелю недостаточно впечатляет, продукт не стал однозначно выгодным предложением за пределами ECA.

Перспективы VLSFO 0,5% напрямую зависят от его ценовой привлекательности и совместимости с судовым оборудованием

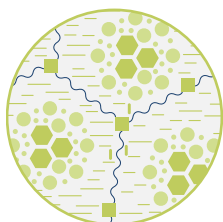


МАРИН БУНКЕР

Чем цена VLSFO 0,5% ближе к высокосернистому мазуту, тем интереснее продукт для рынка. Иначе вопросы и проблемы эксплуатации могут перевесить соображения выгоды. Основным конкурентом VLSFO 0,5% является дизель/газойль, эти два топлива все время упоминаются через запятую – либо то, либо то. Однако высокая цена на хорошо известный рынку MGO сдерживает его широкое применение.



ЦЕНА НА VLSFO 0,5% ОЖИДАЕТСЯ В ПОЛОВИНУ РАЗНИЦЫ МЕЖДУ IFO И MGO



VLSFO 0,5% – ПОЧЕМУ «ДА?»

- Экономическая выгода
- Сохранение маршрутов следования
- Отсутствие необходимости переоборудования судов
- Опыт использования ULSFO 0,1%



ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИНТЕРВЬЮ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

“

Хотелось бы, чтобы VLSFO 0,5% был в половину разницы между дизелем и IFO 3,5%.

“

Экономически целесообразнее при отсутствии скрубберов использовать VLSFO 0,5%, если его цена к тому времени будет адекватной.

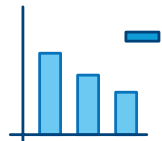
“

Думаю, что VLSFO 0,5% будет на 20-30 долларов меньше чем ULSFO 0,1%.

Краткосрочные контракты на VLFO 0,5% – страховка в период «настройки рынка» в условиях адаптации к ограничениям 2020 г.

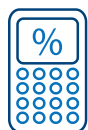


МАРИН БУНКЕР



Уроком 2015 стала установка – не торопиться с заключением **долгосрочных контрактов** на новый продукт. Некоторые **поторопились** с заключением и стали заложниками **невыгодной цены и условий**.

Появление нового продукта (ULSFO 0,1%) потребовало от судовладельцев перестроиться не только технически, но и «психологически». Надо было привыкнуть к иным условиям использования топлива и полгода после введения ограничений был период накопления первоначального опыта, знакомства с продуктом.



ОЦЕНКА РИСКОВ

В период изменений на рынке долгосрочные контракты на новый продукт (6-12 месяцев) несут в себе риски – попасть в невыгодные условия и не иметь возможности их поменять.



СРЕДНЕ- И КРАТКОСРОЧНЫЕ КОНТРАКТЫ

Наиболее правильными для периода изменений участники считают средне- и краткосрочные контракты (3-6 месяцев) – дают определенную надежность и в то же время дают возможность отреагировать на изменения рынка – заключить более выгодный контракт.



АДАПТАЦИЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ

По мнению участников, примерно через полгода после введения ограничений МАРПОЛ 2020, рынок «упорядочится» и можно будет подумать над долгосрочными контрактами.



ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИНТЕРВЬЮ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

“

Это был опыт использования совсем другого продукта, который требует совсем других телодвижений с ним, соответственно, этот этап уже проходили, по крайней мере, покупатели понимают, что в этом нет ничего страшного. Просто надо научиться с ним работать.

“

Мы заключили долгосрочный контракт, потому что опасались дефицита нового продукта. Но прошло всего три месяца и на рынке стали появляться более выгодные предложения. А мы уже не могли ими воспользоваться.

“

Оптимально – 3-6 месяцев, тогда можно суметь эффективно отреагировать на рыночные изменения. Год – это нереально.

Судовладельцы готовы к прямому диалогу с поставщиками, проявляя большой интерес к новому топливу VLSFO 0,5%



МАРИН БУНКЕР



Интерес судовладельцев **к прямому диалогу** с производителями мотивируется желанием познакомиться с новым продуктом как можно детальнее: глубже понять **технические особенности** эксплуатации продукта в практическом плане (приветствуются тестовые испытания и обсуждение их результатов), получить информацию **о происхождении продуктов**, способе производства.



СУДОВЛАДЕЛЕЦ И ПОСТАВЩИК

Ключевая линия общения и информационного обмена – судовладельцы и поставщики топлива. Судовладельцы хотят знать о способе производства продукта, и следующим из него особенностям его использования – как его жечь, как минимизировать риски для двигателя. Они хотят получить брошюры, презентации и задать свои вопросы на форуме или конференции.



ТРЕЙДИНГОВЫЕ КОМПАНИИ

Вопреки прогнозам, трейдеры не стали промоутерами нового продукта в 2015. Сейчас они ожидают – к чему склоняется рынок, – чтобы не прогадать и спланировать правильные закупки.



СМИ

Пытаются помочь всем наладить коммуникации. Большое количество технических аспектов, которые выходят на первый план в связи с изучением нового продукта, ведет к усилению роли отраслевых СМИ и предпочтению формата прямого диалога – саммитам, конференциям.



ВЫДЕРЖКИ ИЗ ИНТЕРВЬЮ С ПОКУПАТЕЛЯМИ

“

Еще мало что кто-то предлагает, а ведь нужно время для привыкания и освоения.

“

Я знаю, что были такие испытания – погонять на новом топливе, по очень низкой цене и посмотреть – какие проблемы, как решаются – очень хорошая идея.

“

Мы умеем жечь дизель и мазуты, нам надо научиться жечь новый продукт.

“

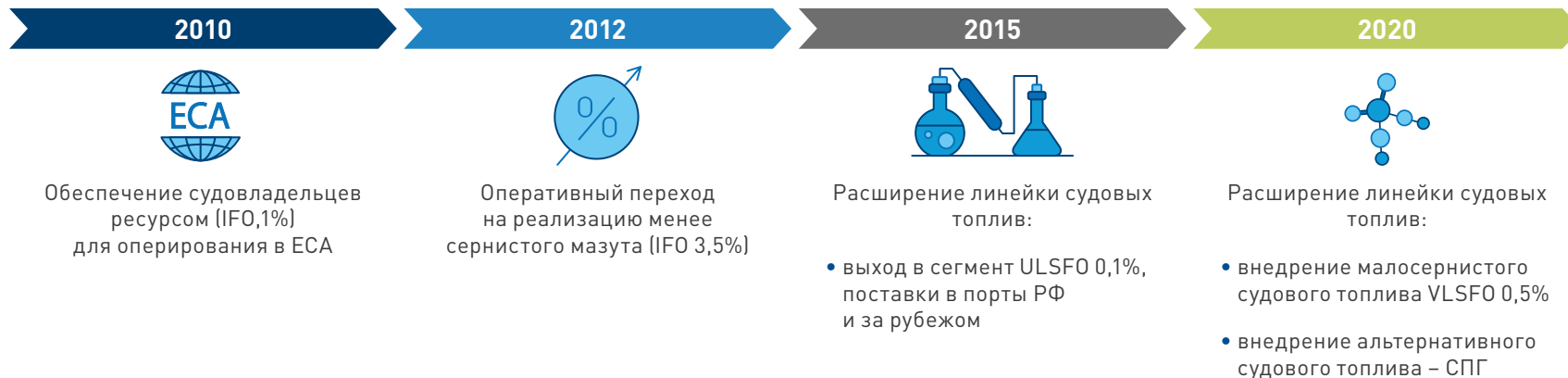
Поставщики должны раскрывать свои карты. Чем меньше про продукт знаешь, тем страшнее с ним работать, особенно, если производитель не делится информацией.

ГОТОВНОСТЬ ПАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ» К 2020 г.

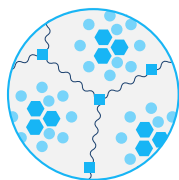
В меняющихся условиях мы ориентируемся на потребности судовладельцев, расширяя свою ассортиментную линейку



МАРИН БУНКЕР



ПОДДЕРЖКА ЛЮБОГО СЦЕНАРИЯ РАБОТЫ



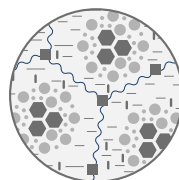
IFO 3,5%

Для судов со скрубберами



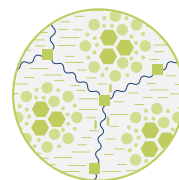
MGO

Знакомый, доступный способ соответствия требованиям



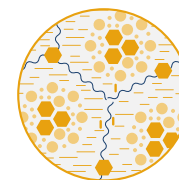
ULSFO 0,1%

Для оперирования в ECA



VLSFO 0,5%

Возможность оптимизации затрат на судовое топливо с 2020 г.



СПГ*

Развитие нового сегмента экологически чистого топлива

* СПГ соответствует требованиям как по SOx, так и по NOx. Будет присутствовать на рынке с 2021 г.

Мы готовы поддержать судовладельцев в их соответствии требованиям МАРПОЛ 2020 г., предложив рынку VLSFO 0,5%



МАРИН БУНКЕР

«ГАЗПРОМ НЕФТЬ»



Мы оцениваем
свою долю в
23,8%



Мы готовы поставлять на рынок РФ
до **1,0** млн.тн
VLSFO 0,5% ежегодно



Поставки
VLSFO 0,5%
в регионы РФ будут базироваться
на экономической эффективности

БУНКЕРНЫЙ РЫНОК VLSFO 0,5% В РФ

Балтика



от
0,4
млн.тн
в 2020



Черное море



от
1,0
млн.тн
в 2020

Арктика



от
0,4
млн.тн
в 2020



Дальний Восток



от
1,9
млн.тн
в 2020



**Мы с готовностью ответим на ваши вопросы касательно своей
ассортиментной линейки и предлагаемых условий сотрудничества**



МАРИН БУНКЕР



**VLSFO 0,5%
и прочие
нефтепродукты**

Константин ЯРКОВ

Начальник управления продаж

Yarkov.KG@gazprom-neft.ru

Тел.: +7 (812) 449-49-70 доб.1127



СПГ

Елена МАТВЕЕВА

Руководитель
направления по аналитике
и прогнозированию отдела
развития газовых проектов

Matveeva.ES@gazprom-neft.ru

Тел.: +7 (812) 449-49-70 доб.1188



**Маркетинговые
вопросы**

Светлана ГЕРУСОВА

Начальник управления
маркетинга и стратегического
развития

Gerusova.SA@gazprom-neft.ru

Тел.: +7 (812) 449-49-70 доб.1116