

Konkurransetilsynet

Sendt per e-post: post@kt.no


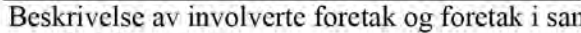


Konfidensiell versjon kun til Konkurransetilsynet

Ansvarlig advokat:
Jan Magne Juuhl-Langseth

Oslo
6. desember 2017

MELDING AV FORETAKSSAMMENSLUTNING
ST1 NORGE AS' KJØP AV SAMTLIGE AKSJER I
STATOIL FUEL & RETAIL MARINE AS

Innholdsfortegnelse

1	Innledning.....	4
2	Kontaktinformasjon for de involverte foretak.....	4
3	Beskrivelse av foretakssammenslutningen.....	5
3.1	Melders strategiske og økonomiske begrunnelse for transaksjonen.....	5
		5
		6
		7
		7
4	Beskrivelse av involverte foretak og foretak i samme konsern.....	7
4.1	Stl Norge AS.....	7
4.2	Stl Nordic Oy og Stl-konsernet.....	9
4.3	Statoil Fuel & Retail Marine AS.....	10
5	Relevante markeder.....	12
5.1	Relevante produktmarkeder.....	12
5.1.1	Overordnet – verdikjeden for MGO.....	12
5.1.2	Skille mellom salg av MGO og salg av andre marine drivstofftyper.....	13
5.1.3	Skille mellom salg av MGO til ulike kundegrupper.....	14
5.1.4	Oppsummering – skillet mellom salg til storkunder og småkunder.....	20
5.2	Relevante geografiske markeder.....	20
5.2.1	Overordnet.....	20
5.2.2	Salg av MGO til slutt kunder i storkundemarkedet.....	21
5.2.3	Salg av MGO til slutt kunder i småkundemarkedet.....	22
5.2.4	Salg av MGO til distributører ("engrossalg").....	22
5.3	Konklusjon – relevante markeder.....	22
6	Salg av MGO til slutt kunder i storkundemarkedet.....	23
6.1	Nærmere beskrivelse av markedsstrukturen.....	23
6.1.1	Totalmarkedet og samlet omsetning.....	23
6.1.2	Salgskanaler.....	24
6.1.3	Samarbeidsavtaler som de involverte foretak har inngått.....	25
6.1.4	Etterspørselsstruktur.....	25
6.2	Viktigste konkurrenter, kunder og leverandører.....	27
6.2.1	Viktigste konkurrenter i storkundemarkedet.....	27
6.2.2	Viktigste kunder i storkundemarkedet.....	28
6.2.3	Viktigste leverandører.....	28
6.3	Etableringshindringer.....	29
6.3.1	Tilgang til MGO og bunkringsanlegg (kystbaser).....	29
6.3.2	Nyetableringer siste tre år.....	30
6.4	Foretakssammenslutningens virkninger i storkundemarkedet.....	30
6.4.1	Overordnet – konsentrasjonsgrad og HHI.....	30
6.4.2	Responsmuligheter – "anbudsmarked".....	30
6.4.3	Kjøpermakt som motvirker utnyttelse av markedsrett.....	31
6.4.4	Kystbaseoperatørens rolle – etableringsmuligheter som motvirker markedsrett.....	31
6.4.5	Regioner hvor det er geografisk overlapp mellom Stl og SFRM i storkundemarkedet.....	31
7	Salg av MGO til slutt kunder i småkundemarkedene.....	34
7.1	Overordnet.....	34
7.2	Småkundemarkedene er ikke berørte markeder.....	35
8	Engrossalg av MGO til distributører.....	36
8.1	Overordnet.....	36

8.2	Engrosmarkedet er ikke et berørt marked.....	37
9	Kort om raffinerivirksomheten.....	38
9.1	Overordnet.....	38
9.2	Ingen horisontalt overlappende virksomhet.....	38
9.3	Raffinerimarkedet er ikke et vertikalt berørt marked.....	38
10	Relevante effektivitetsgevinster.....	39
11	Melding til andre konkurransemyndigheter.....	40
12	Offentlig versjon.....	40

1 Innledning

Det inngis med dette melding om St1 Norge AS' ("St1") kjøp av samtlige aksjer i Statoil Fuel & Retail Marine AS ("SFRM"), jf. konkurranse-loven § 18. Det relevante produktmarkedet som berøres av foretakssammenslutningen er salg av marin gassolje ("MGO") til storkunder fra bunkringsanlegg lokalisert i forskjellige regioner langs norskekysten. I tillegg har partene overlappende virksomhet for salg av MGO til småkunder og i engrosmarkedet. MGO brukes i all hovedsak som drivstoff for skipsfartøy, samt i mindre grad i landbasert industri. Det er salg av MGO til offshore- og skipsfartøy som er det sentrale vurderingstemaet av relevans for vurderingen av foretakssammenslutningens virkninger.

Bilag 1: Pressemelding fra SFRM og St1.

Som det fremgår av meldingen vil foretakssammenslutningen etter melderens oppfatning ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse på noe relevant marked hvor partene har overlappende virksomhet, jf. konkurranse-loven § 16. Heller ikke raffinerivirksomhet for produksjon av MGO, som er et vertikalt tilgrensende marked hvor kun St1 er til stede, blir berørt. Gjennomføring av foretakssammenslutningen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet. Partene har avtalt at transaksjonen (etter Konkurransetilsynets godkjenning) skal gjennomføres [REDACTED] aksjekjøpsavtalen ("Share Purchase Agreement"), vedlagt som Bilag 2 til meldingen.

Oppsummert er melderens syn at transaksjonen ikke vil hindre effektiv konkurranse i noe marked, men at den totalt sett vil styrke konkurransen i MGO-markedet. Dette vil skje som følge av at Statoils posisjon [REDACTED] portfaller som følge av transaksjonen, og at konkurransen i engrosmarkedet som direkte følge av dette vil forsterkes. I småkundemarkedet mot sluttkunde er det ingen berørte markeder i konkurranserettslig forstand. Engrosmarkedet er heller ikke et berørt marked. I storkundemarkedet vil det bli en viss økning av konsentrasjonen i markedet, men denne økte konsentrasjonen vil ikke kunne lede til noen hindring av effektiv konkurranse. Dels fordi det fortsatt vil være flere store aktører som betjener dette markedet, dels fordi St1 og SFRM ikke er nærmeste konkurrenter regionalt, dels på grunn av betydelig kjøpermakt og kystbaseoperatørenes markeds-makt, og dels fordi det forventes effektivitetsgevinster som vil komme kundene til gode både i sluttbrukerleddet og i engrosmarkedet for MGO. Det antas at styrket konkurranse i engrosmarkedet vil kunne føre til lavere priser på MGO solgt engros til distributørene, noe som igjen styrker den allerede intense priskonkurransen for salg til sluttkunder, og vil gjøre det enklere for distributører uten egen raffinerivirksomhet å konkurrere nedstrøms.

2 Kontaktinformasjon for de involverte foretak

Melder:

St1 Norge AS
Organisasjonsnummer: 913 285 670
Drammensveien 134
Postboks 1154 Sentrum
NO-0107 Oslo
T: 22 66 59 00

Melderens representant:

Advokat Jan Magne Juuhl-Langseth
Advokatfirmaet Simonsen Vogt Wiig AS
Postboks 2043 Vika
NO-0125 Oslo
E-post: jmjl@svw.no
T: 21 95 55 11 M: 966 44 440

Andre involverte foretak:

Statoil Fuel & Retail Marine AS ("SFRM")
 Organisasjonsnummer: 930 448 494
 Schweigaards gate 16
 0191 Oslo

SFRMs representant:

Advokat Eivind J. Vesterkjær
 Advokatfirmaet Thommessen AS
 T: 23 11 11 23 M: 90 96 68 43
 E-post: eve@thommessen.no

3 Beskrivelse av foretakssammenslutningen

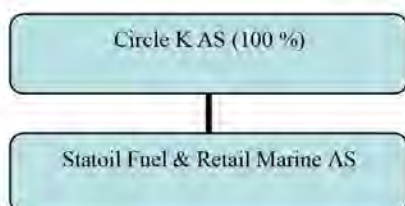
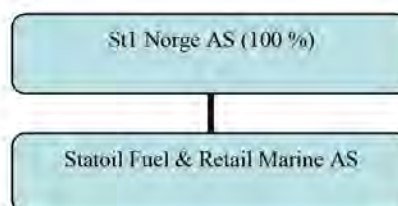
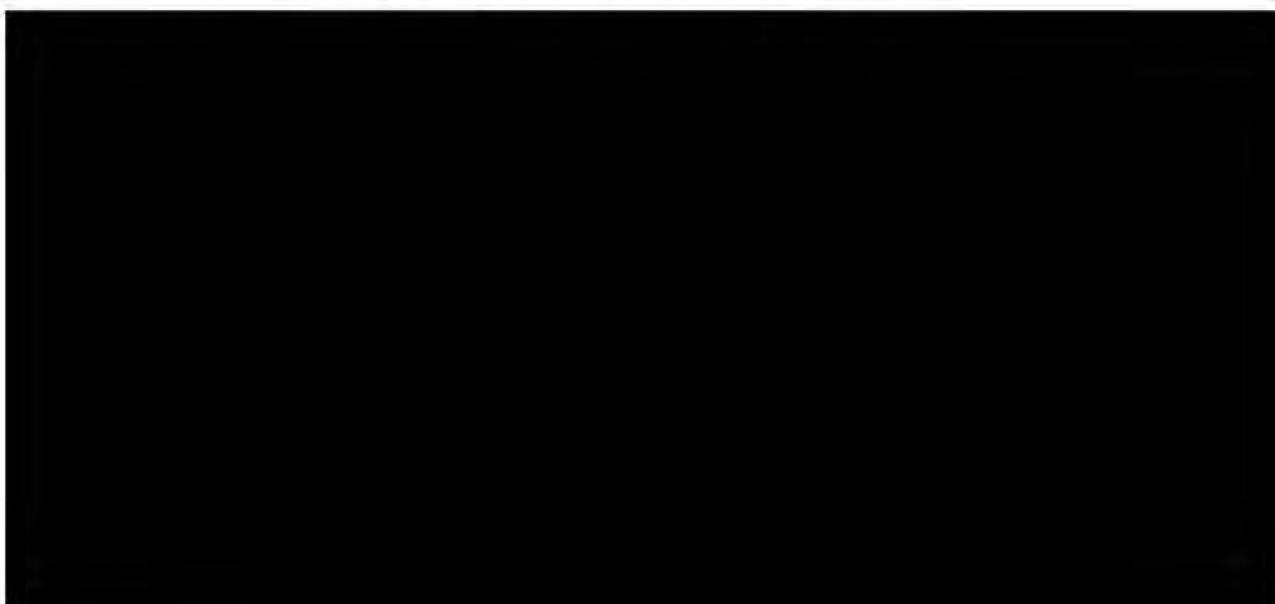
Foretakssammenslutningen innebærer at St1 overtar samtlige aksjer i målselskapet SFRM fra Circle K AS (selger i transaksjonen). Gjennom oppkjøpet erverver St1 dermed enkontroll over SFRM.

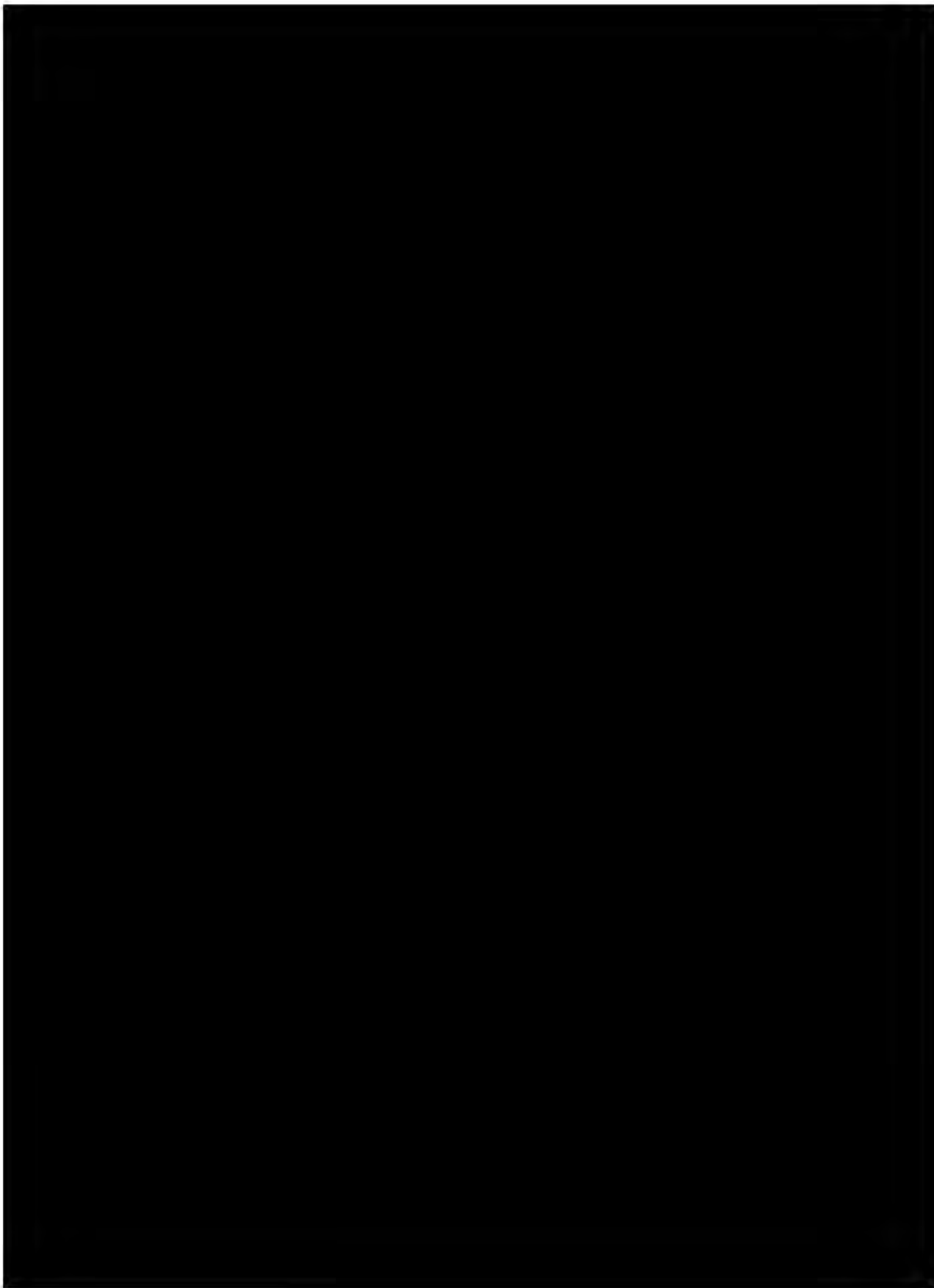
Foretakssammenslutningen kom i stand

St1s bud ble akseptert og aksjekjøpsavtale ("Share Purchase Agreement") mellom St1 og Circle K AS signert 27. november 2017.

Bilag 2: Share Purchase Agreement, signert 27. november 2017 (med vedlegg).

Eierforholdene før og etter foretakssammenslutningen er som følger:

Før foretakssammenslutningen:Etter foretakssammenslutningen:**3.1 Melders strategiske og økonomiske begrunnelse for transaksjonen**



¹ Kilde: Melders egne beregninger.

² Platts er en verdensledende kilde til "benchmark price references" for petrokjemiske produkter.

4 Beskrivelse av involverte foretak og foretak i samme konsern

4.1 St1 Norge AS

St1 er et norsk aksjeselskap som driver virksomhet innenfor både detalj- og engrossalg av petroleumsprodukter i Norge, både i eget navn og gjennom Shell-kjeden. St1-konsernet selger drivstoff, butikkvarer og bilvask på totalt ca. 1 450 St1- og Shell-bensinstasjoner i Norden, og selger fossile og fornybare drivstoff- og oljeprodukter til bedriftskunder innen industri, landbruk, marine og transport. I 2015 overtok St1 Nordic Oy Shells nedstrømsvirksomhet i Norge fra det globale Shell-konsernet. I Norge drifter derfor St1 ca. 400 Shell-stasjoner over hele landet under en varemerkelisens fra Shell-konsernet.

St1 har også virksomhet i Norge for salg til sluttkunder og distributører av marine drivstoff, både MGO og Marine spesialdestillat ("MSD"), som brukes som drivstoff i sjøgående fartøy.

St1s MGO-virksomhet, som er det sentrale for vurderingen av foretakssammenslutningen, drives med utgangspunkt fra selskapets ulike bunkringsanlegg for MGO. Disse er lokalisert i flere regioner langs norskekysten.

MGO'en selges videre til både sluttkunder og distributører.

MGO og MSD som ikke leveres direkte til kundene fra bunkringsanlegg (over kai) blir distribuert med tankbiler eller bunkringsbåter.

Tabellen nedenfor viser hvilke bunkringsanlegg St1 leverer MGO fra i Norge, splittet opp på hhv. leveranser fra anlegg hvor St1 eier eller leier infrastruktur og anlegg hvor St1 leverer basert på kjøps-, trekk- og gjennomstrømningsavtaler med tredjeparter som eier depotanleggene. Tabellen viser i tillegg hvilke andre leverandører som leverer MGO fra de samme lokasjonene som St1 leverer fra. Slike andreaktører er inne på samme anlegg som eiere eller basert på egne trekk-/gjennomstrømningsavtaler.

Lokasjon/bunkringsanlegg for St1
[Redacted content]



Nedenfor følger en oversikt over MGO solgt fra St1 i 2016 totalt og til hhv. slutt kunder og distributører, fordelt på det enkelte anlegg.

Lokasjon/bunkringsanlegg	St1s volum (totalt og fordelt på slutt kunder/distributører)
[Redacted content]	[Redacted content]

³ Dette er mao. "engrossalg" (salg til tradere/meglere og forhandlere).

4.2 St1 Nordic Oy og St1-konsernet

St1s morselskap er et finsk energiselskap, St1 Nordic Oy, med visjon om å være ledende på produksjon og salg av CO₂-bevisst energi. St1 Nordic Oy har i tillegg til bensinstasjonskjeder i Finland, Sverige og Norge, flere fabrikker for produksjon av avansert bioetanol i Finland og Sverige. Utover dette drives det også annen energirelatert virksomhet i datterselskaper, som beskrevet i selskapsversikten, jf. Bilag 3.

St1-konsernet driver i tillegg sin egen raffinerivirksomhet. Raffineriet ligger ved Hisingen i Gøteborg og har en kapasitet på ca. 4 millioner tonn råolje årlig. Raffinerte petroleumsprodukt, herunder MGO, selges både til eksterne kunder og internt i konsernet for videresalg til slutt kunder. Denne virksomheten drives under St1 Group Oy, som planlegges fusjonert inn i St1 Nordic Oy innen utgangen av 2017.

En oversikt over selskapsstrukturen og virksomhetsområdene i konsernet følger vedlagt.

Bilag 3: Selskapsstruktur og virksomhetsområder i St1 Nordic Oy pr. oktober 2017.

Selskapet North European Bio Tech Oy fremgår ikke av konsernversikten. Dette et selskap som har virksomhet innenfor utvikling av bioenergiløsninger, og som nå eies 100 % av St1 Nordic Oy. Utover dette har St1 Nordic Oy eierinteresser utenfor konsernet i følgende selskap:

- Tuuliwatti Oy (50 %), produksjon og salg av vindkraft
- North European Oil Trade Oy (49 %), engroshandel med drivstoff og brensel

St1 Nordic Oy hadde konsolidert omsetning totalt i 2016 på ca. EUR 4,39 milliarder og et driftsresultat på ca. EUR 150,5 millioner. St1 Nordic Oys omsetning i Norge i 2016 var ca. NOK 15,3 milliarder.

Av totalomsetningen i 2016 for St1 Nordic Oy stod St1 for en omsetning på ca. NOK 9,3 milliarder, med et driftsresultat på ca. NOK 516 millioner.

Bilag 4: Årsberetning og årsregnskap for 2016, St1 Nordic Oy

Bilag 5: Årsberetning og årsregnskap for 2016, St1 Norge AS

St1 Group Oy planlegges som nevnt innfusjonert i St1 Nordic Oy innen utgangen av 2017, og omsetning og driftsresultat for St1 Group Oy skal da i utgangspunktet tas med for å reflektere den økonomiske realiteten i St1-konsernet etter den planlagte innfusjoneringen, jf. jurisdiksjonsveilederen.⁵ St1 Group Oy har imidlertid ingen virksomhet eller omsetning i Norge, men kun raffinerivirksomhet i Sverige.

Bilag 6: Årsberetning og årsregnskap for 2016, St1 Group Oy

⁴ St1s kjøpsavtale på Vestbase ble avsluttet i april 2016, og St1 har ikke lenger salg fra dette anlegget.

⁵ EU-Kommisjonens Consolidated Jurisdictional Notice, avsnitt 172.

Stl er medlem av følgende bransjeorganisasjoner:

- Drivkraft Norge⁶ og Virke.
- Næringslivets Handelsorganisasjon (NHO)

Ytterligere informasjon er tilgjengelig på Stl's hjemmesider:

<https://www.stl.no/marine> og <http://www.stl.eu/>

4.3 Statoil Fuel & Retail Marine AS

SFRM er i dag 100 % eiet av Circle K AS.

SFRM er en leverandør av marine drivstoff og betjener kunder fra bunkringsanlegg lokalisert langs hele norskekysten. [REDACTED]

[REDACTED] MGO-virksomheten lå tidligere under Circle K Norge AS, men ble fisjonert ut i selskapet SFRM med virkning fom. juni 2016.

SFRM har ingen datterselskaper eller eierinteresser i andre foretak.

Tabellen nedenfor viser hvilke bunkringsanlegg SFRM leverer MGO fra, splittet opp på hhv. leveranser fra egne anlegg (eie/leie av infrastruktur), leveranser basert på gjennomstrømming og leveranser til forhandlere. [REDACTED]

[REDACTED] Tabellen viser i tillegg hvilke andre leverandører av MGO som har leveranser fra lokasjonene hvor SFRM er tilstedeværende, som eier eller gjennom trekk-/gjennomstrømningsavtaler på anlegget.

Lokasjon/bunkringsanlegg for SFRM

⁶ Tidligere Norsk Petroleumsinstitutt.




Nedenfor følger en oversikt over MGO solgt fra SFRM i perioden fra september 2016 til august 2017 totalt og til hhv. sluttkunder og distributører, fordelt på det enkelte anlegg.

Lokasjon/bunkringsanlegg	SFRMs volum (totalt og fordelt på sluttkunder/distributører)
[Redacted content]	

⁷ Dette er mao. "engrossalg" (salg til tradere/meglere og forhandlere).

⁸ [Redacted content]



SFRM har avvikende regnskapsår som strekker seg fra 1. mai til 30. april. SFRMs 2017-regnskap (regnskap fra 1. mai 2016 til 30. april 2017) er derfor klart, i motsetning til for St1.

SFRM hadde omsetning i Norge for det avvikende regnskapsåret 2017 på ca. NOK 2,6 milliarder og et driftsresultat på ca. NOK 32,3 millioner, som utgjør en driftsmargin på ca. 1,2 %.

Bilag 7: Årsberetning og årsregnskap for 2017, Statoil Fuel & Retail Marine AS

SFRM er medlem av følgende bransjeorganisasjoner:

- Maritimt Forum Nordvest, Ålesund (via dets lokale selger i Ålesund)

Ytterligere informasjon er tilgjengelig på Circle K's hjemmeside:

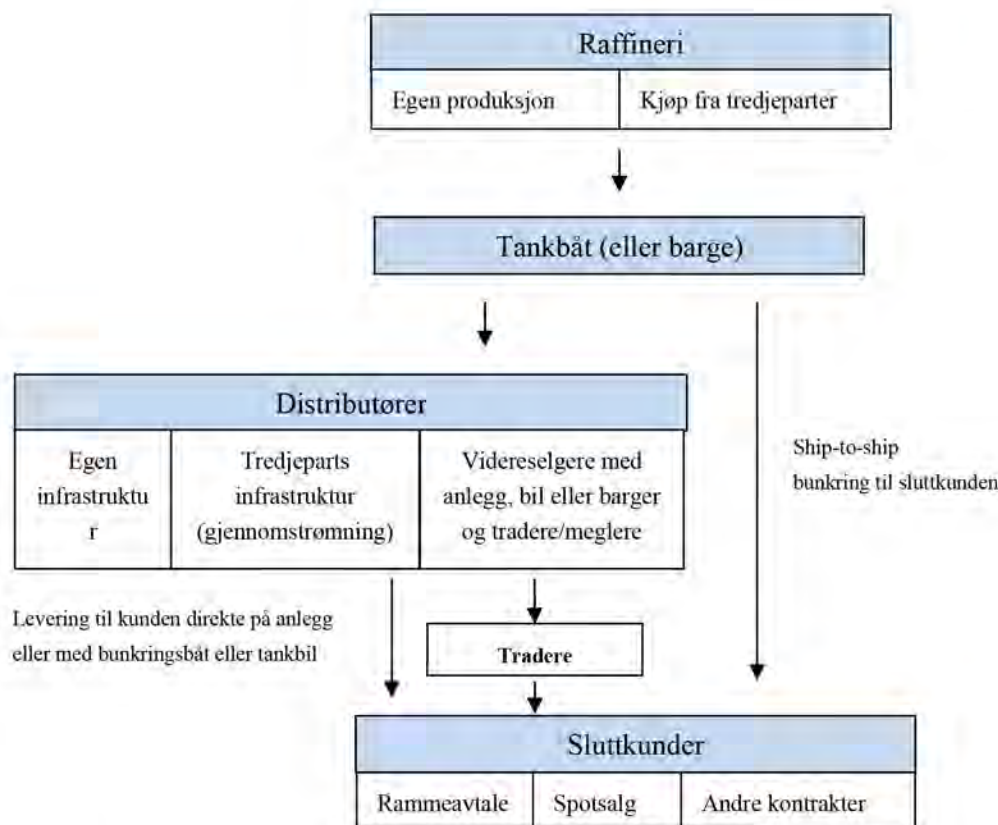
https://www.circlek.no/no_NO/pg1334079154207/business/Produkter/Marine.html

5 Relevante markeder

5.1 Relevante produktmarkeder

5.1.1 Overordnet – verdikjeden for MGO

Verdikjeden for MGO kan illustreres med følgende figur (neste side):



5.1.2 Skille mellom salg av MGO og salg av andre marine drivstofftyper

Både St1 og SFRM selger det marine drivstoffet marin gassolje (MGO). For oversiktens skyld kan det nevnes at hovedtypene av marine drivstoff er:

- HFO (Heavy Fuel Oil) eller IFO (Intermediate Fuel Oil), tungolje, bunkeroljetype blandet med destillat.
- MSD (Marine Special Destillat), et raffinert produkt og en "lett tungolje".
- MDO (Marine Diesel Oil), populært kalt diesel, som er blanding av destillat og tungolje.
- MGO (Marine Gas Oil), et produkt kun laget av destillat.

I tillegg kan LNG (Liquefied Natural Gas), en naturgass som hovedsakelig består av metan, benyttes som drivstoff i enkelte marine fartøy, men dette er foreløpig relativt marginalt, både globalt og i Norge.

Hovedproduktet som selges både av SFRM og St1 i Norge er MGO, som er tilgjengelig langs hele norskekysten. MSD er tilgjengelig i Bergen og Ålesund, men er ikke omfattet av transaksjonen da SFRM ikke selger dette produktet. Tungolje er avviklet som produkt og blir ikke tilbudt fra norske aktører i markedet.

MGO er et destillat med gode tennings- og forbrenningsegenskaper, samt gode smørende egenskaper. MGO anvendes i all hovedsak som drivstoff i skipsdieselmotorer, og kundene er bl.a. aktører i offshore- og fiskeindustrien. MGO finnes i to varianter: "normalsvovlig NS" som inneholder inntil 0,1 % svovel

Eksempel salg til forhandlere og operatører fra SFRM er selskapets salg av MGO til [REDACTED].
 Eksempel på salg til forhandlere og operatører fra St1 er selskapets salg av MGO til [REDACTED].

Både St1 og SFRM har også salg til distributører i form av meglere/tradere. Eksempel på salg av MGO til bunkersmeglere/tradere fra SFRM er salg til [REDACTED]. Eksempel på salg til bunkersmeglere/tradere fra St1 er salg til [REDACTED].

Traderne og meglerne står i en "mellomstilling" i forhold til tradisjonelle distributører med egen infrastruktur fordi de kjøper inn volumer fra MGO-aktørene i eget navn og har egne kunder i sluttbrukermarkedet som de selger videre til.

Tradernes sluttkunder bunkrer på de ulike anleggene (som eiers av St1 og de andre aktørene i markedet), men kundeforholdet mot sluttbruker "eies" av traderen selv. Traderne medvirker derfor i betydelig grad til konkurranse mellom de ulike MGO-aktørene for salg av volumer til disse. Trader håndterer kredittrisiko i egen forretning. Tradere kan ha egen forsyningskjede med tankbiler eller tankbåter som vil konkurrere med landbaserte bunkersstasjoner.

Bunkersmeglere er et annet mellomledd skaper verdi for sluttkunder med kunnskap om prisnivåer, og hvor det er mulighet å bunkre fra mest mulig kostnads optimalt. Meglerne vil håndtere kontakt til MGO-leverandører og sette sammen mulige løsninger med sikte på at sluttkunden skal kunne kjøpe MGO på bunkringsanlegg eller få dette levert med tankbåt (barge) eller tankbil. Bunkersmeglere kjøper også ofte MGO på sluttkundens konto hos MGO-leverandøren og mottar en godtgjørelse fra sluttkunden per gang eller per liter sluttkunden kjøper.

Det følger av EU-Kommisjonens praksis at det antagelig må skilles mellom et marked for salg av MGO til sluttkunder og et annet og separat produktmarked for salg av MGO til distributører ("engrossalg").¹³

EU-Kommisjonen har tidligere definert engrosmarkedet ("cargo trading") som alle typer fysisk levering av raffinerte oljeprodukt til andre enn til sluttkunder.¹⁴ Melder er enig i at salg til sluttkunder og engrossalg utgjør to separate produktmarkeder for salg av MGO også slik det norske markedet fungerer. Konkurransesituasjonen for salg av MGO til sluttkunder og engrossalg er ulik: Langt færre MGO-aktører er til stede i engroskanalen sammenlignet med sluttbrukerkanalen. Statoil ASA (i dag gjennom Circle K, SFRMs nåværende eierselskap) er den klart største aktøren innenfor engrossalg fra raffineriet på Mongstad. Kontraktene er også forskjellige. Kontrakter med sluttbrukere er som regel tidsbestemte og løper over en lengre tidshorison. For engrossalg til meglere/tradere skjer salget som spotsalg (med spotpriser) uten kontrakt, mens kontraktene med operatører og forhandlere som oftest inngås som løpende avtaler av ulik varighet.

På bakgrunn av dette legger melder til grunn at det eksisterer et eget engrosmarked for salg av MGO.

5.1.3.3 Salg av MGO til sluttkunder – skille mellom salg til "storkunder" og "småkunder"

Når det gjelder salg til sluttkunder er melderens syn at det er grunn til å skille mellom to typer sluttkunder; hhv. "småkunder" og "storkunder" fordi konkurransesituasjonen er ulik for salg til de to kundegruppene.

Med "storkunder" menes i all hovedsak offshorekundene fordi det er disse som er de vesentligste avtakerne av MGO i Norge. Offshorekunder og andre storkunder har betydelig kjøpermakt, med egne innkjøpsorganisasjoner, i motsetning til småkunder. Det er også andre forhold som skiller salg av MGO

¹³ Case COMP/M.6261 *North Sea Group/Argos Groep/JV*, avgjørelse av 27. september 2011, premiss 20; og Case COMP/M.7603 *Statoil Fuel and Retail/Dansk Fuels*, avgjørelse av 23. mars 2016 premiss 20 ("*competitive conditions likely differ significantly between the two*").

¹⁴ Case COMP/M.6697 *O.W. Bunker/Bergen Bunkers*, avgjørelse av 11. desember 2012, premiss 11.

til storkunder og småkunder, jf. nedenfor. Leveranser til storkunder, og da særlig offshorekundene, skjer i all hovedsak "over kai" på såkalte "kystbaser". Også dette skiller storkunder fra småkunder, som i større grad får MGO levert fra frittstående bunkringsanlegg i tillegg til også "ship-to-ship" bunkringer (til sjøs). Bunkringsanlegg som ligger inne på "kystbaser" skiller seg fra "frittstående" bunkringsanlegg.

Frittstående bunkringsanlegg er anlegg som i all hovedsak leverer MGO og andre varer som i liten grad er "verdiøkende" (smøreoljer, vann, mv.). Slike anlegg betjener typisk mindre fartøyer, herunder mindre fiskebåter mv. Det finnes et høyt antall slike frittstående anlegg i Norge, jf. Bilag 8.

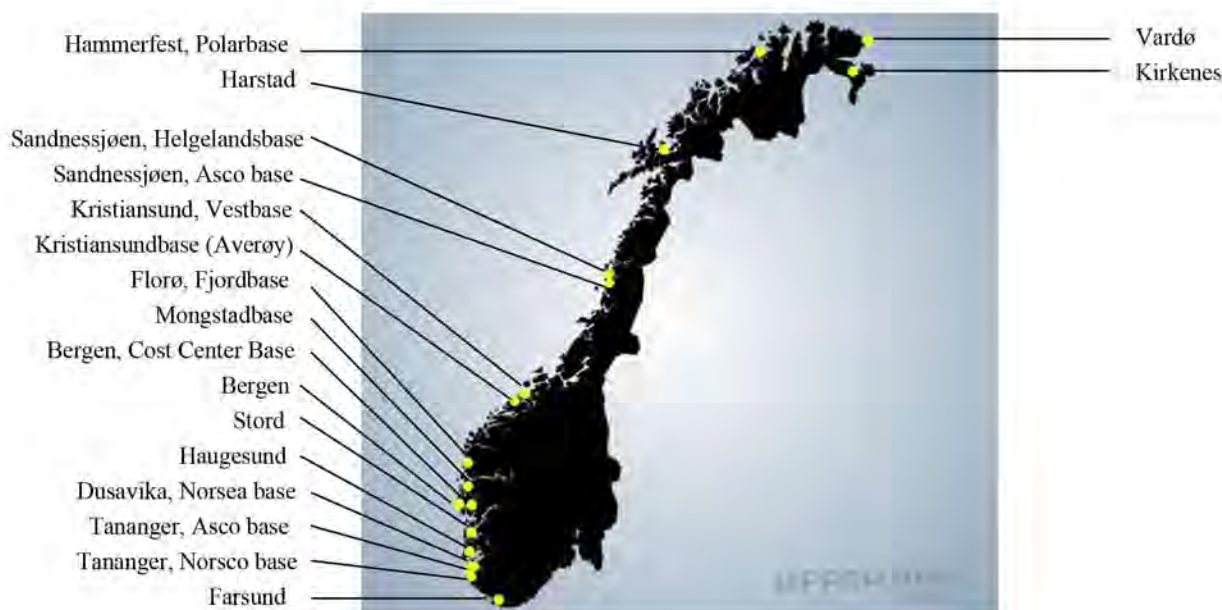
I motsetning til frittstående anlegg betjener MGO-bunkringsanlegg som ligger inne på "kystbaser" større kunder, særlig offshore- og shippingkunder. På kystbasene leverer kystbaseoperatørene en rekke aksessoriske tjenester til kundene ved anløp, bl.a. on-/offload av materialer, tekniske kontroller, avfallshåndtering mv. Drivstoff, herunder MGO, er dermed bare ett element av tjenestetilbudet på de ulike kystbasene. Selve bunkringsanleggene (tanker og annet utstyr for mottak og levering av MGO) utgjør med andre ord kun en mindre del av en større infrastruktur på kystbasene.

Tilgangen til "kystbaser" er en viktigere konkurranseparameter for leveranser til storkundene fordi denne kundegruppen, og da særlig offshorekundene, bunkrer drivstoff samtidig som de får utført andre tjenester som tilbys på basen. Storkundemarkedets dynamikk har derfor innslag av "konkurranse mellom kystbasene", i motsetning til småkundemarkedene. For småkundene er kystbasene av mindre betydning fordi drivstoff oftere leveres som en enkeltstående tjeneste på mindre bunkersanlegg, med barge ("ship-to-ship" bunkring til sjøs) eller med tankbil på passende lokasjon. Småkundene kjøper mao. oftere MGO som en "enkelstående" tjeneste, uten at de samtidig utfører alle operasjonene som utføres på kystbasene gjennom det "utvidede tjenestespekteret" som finnes inne på kystbasene (typiske tjenester er teknisk assistanse, verkstedstjenester, bulkhåndtering, avfallsmottak, rengjøring, vedlikehold, mv. i tillegg til bunkring av drivstoff.). For småkundene er derfor pris og lokasjon det viktigste, mens storkundene i tillegg som oftest er avhengige av å bunkre på en kystbase med et "utvidet tjenestespekter" tilgjengelig.

Kystbaseeiendommen eies av tredjeparter (typisk kommunen eller egne kystbaseoperatører). På noen kystbaser eier MGO-leverandøren selv infrastruktur (egne tanker mv.) for levering av MGO over kai. Der MGO-leverandøren ikke selv eier anlegget, skjer salget ved at MGO-leverandøren leier tanker fra tredjepart (kystbaseoperatøren) eller ved gjennomstrømningsavtaler med tredjepart som disponerer infrastrukturen fullt ut og forestår levering i MGO-leverandørens navn på basen, eller med tankbil/båt.

I Norge er det 18 såkalte store "kystbaser",¹⁵ Kartet nedenfor (neste side) viser hvor kystbasene ligger:

¹⁵ Kilde: Offshore Norway: <https://www.offshorenorway.no/event/companySearch?prodid1=756&idlist=756>



Kystbasene kontrolleres ikke av MGO-leverandørene selv, men av tredjeparter (uavhengige kystbaseoperatører) som flere er en del av multinasjonale store konserner med virksomhet i en rekke land. Særlig viktig i Norge er Norsebase-gruppen, som har direkte eller indirekte eierskap bl.a. til kystbasene Dusavika, Polarbase, Vestbase, Coast Center Base, Helgelandbase og Mongstadbase, mens Asco-gruppen kontrollerer de to Asco-basene i Sandnessjøen og Tananger. Tilgang til kystbasene, enten gjennom egen infrastruktur eller trekk-/gjennomstrømming, er viktig for salg av MGO til storkunder på grunn av samlokalisering av et bredere tjenestetilbud på basene, som storkundene benytter seg av.

Kystbaseoperatørene, som konkurrerer med andre kystbaser om å være "hjemmebase" for storkundene (dvs. i første rekke de store oljeselskapene på norsk sokkel), har dermed et incentiv til å sørge for at aktører som leverer fra basene, herunder MGO, er konkurransedyktige på pris og andre leveringsbetingelser. Det vesentligste av partenes MGO-salg skjer til storkunder fra de store kystbasene.

Småkundene betjenes altså fra langt flere bunkringsanlegg enn storkundene, som hovedsakelig får levert MGO på "kystbaser". En oversikt over norske bunkringsanlegg og terminaler pr. fylke følger vedlagt.

Bilag 8: Oversikt over bunkringsanlegg og terminaler pr. fylke, sted og eierskap mv.

For eksempel er det i Finnmark 13 etablerte bunkringsanlegg spredt over hele fylket. Som SSB-tabellen ovenfor viser, står disse 13 anleggene for 7 % av totalvolumene for solgt MGO i Norge. I Nordland er det 22 bunkringsanlegg, og disse står for 5 % av totalvolumet.

Til sammenlikning er det tre anlegg i Hordaland, som står for 28 % av totalvolumet for MGO i Norge, mens Rogalands 8 anlegg står for 29 % av totalvolumet. Dette er i all hovedsak salg til storkundemarkedet. Antall bunkringsanlegg som betjener de store kundene er altså relativt få sammenliknet med de mange bunkringsanleggene som betjener de mindre kundene i hele landet. Småkundemarkedet er, som dette illustrerer, svært forskjellig fra storkundemarkedet ved at leveransene skjer fra en rekke lokale og frittstående anlegg spredt rundt i hele landet, tilpasset etterspørselen fra bl.a. lokale fiskeflåter og andre mindre sjøfartøy.

Hovedandelen av salget til offshore, og dermed storkundene, skjer fra bunkringsanlegg på kystbaser i Rogaland og Hordaland. På kundesiden finner man her de fleste av de store internasjonale oljeselskapene som opererer på norsk sokkel, så som Statoil ASA (Statoil Petroleum), Eni, AkerBP, Shell, Repsol, Wintershall, ConocoPhillips, m.fl. At offshore utgjør den klart største kundegruppen for salg av MGO illustreres også av innrapporterte volumtall for MGO til SSB for 2016, fordelt per fylke:

2016		
Volum, 1000m ³		% av totalmarked
Marine gassoljer	1308	100 %
Akershus	8	1 %
Aust-Agder	0	0 %
Finnmark - Finnmark	38	3 %
Hordaland	367	28 %
Møre og Romsdal	108	8 %
Nordland	62	5 %
Nord-Trøndelag	0	0 %
Oslo	26	2 %
Rogaland	374	29 %
Sogn og Fjordane	113	9 %
Svalbard	4	0 %
Sør-Trøndelag	13	1 %
Telemark	0	0 %
Trøms - Romsa	97	7 %
Uoppgitt fylke	1	0 %
Vest-Agder	0	0 %
Vestfold	97	7 %
Østfold	0	0 %

Tabellen viser at nærmere 60 % av all MGO omsatt i Norge selges i fylkene Rogaland og Hordaland, som er det landbaserte tyngdepunktet for offshorevirksomheten på norsk sokkel. Det foreligger etter melderens syn en viss underrapportering fordi totalmarkedet her er mindre enn det melder opererer med i sine markedsanalyser. Feilkilder kan skyldes bl.a. manglende innrapportering fra oljeselskapene, videreselgere og/eller manglende data for import (MGO som leveres med tankbåt og annen import fra utlandet).¹⁶ Fordelingen viser likevel med all tydelighet at volumene for salg av MGO avhenger av etterspørselen i de ulike regionene, og at markedet domineres av kunder som betjenes i fylkene Rogaland og Hordaland, dvs. hovedsakelig offshorekunder i storkundemarkedet.

Salg til offshorekundene preges av volummessig betydelige, langvarige kontrakter (rammeavtaler) som legges ut på anbud. Disse rammeavtalene løper over flere år og avtalene inngås på konsernbasis, ofte også slik at underleverandører kan kjøpe MGO på de vilkår som fremgår av avtalen. Et eksempel er Statoils anbud fra 2014 om levering av utlyst volum på 840.000 m³ MGO årlig. Statoil-avtalen er den klart største enkeltstående kontrakten for MGO i Norge.¹⁷ Rammeavtalen med Statoil har varighet på [REDACTED] år og i utlysningen ble det forespurt om leveranser på lokasjoner i Ågotnes (Bergen), Mongstad (Bergen), Dusavika (Stavanger), Vestbase (Kristiansund), Helgelandsbase (Sandnessjøen), Fjordbase (Florø), Polarbase (Hammerfest), og Kårstø (Nord-Rogaland). [REDACTED]

I tillegg til offshorekundene, som utgjør hovedandelen av storkundene, vil enkelte andre kunder, bl.a. større fiskefartøy, shippingkunder, handelsflåten, konstruksjonsfartøy og andre større nyttefartøy, etter melderens oppfatning også måtte regnes som storkunder. Eksempel på andre enn offshorekunder som etter melderens syn må regnes som storkunder er for eksempel [REDACTED]

¹⁶ Kilde: <https://www.ssb.no/energi-og-industri/statistikker/petroleumsalg>

for storkundene sammenlignet med småkundene, som i større grad får MGO levert "ship-to-ship" fra bargeaktørene.

For det syvende, og som nevnt ovenfor, får storkundene, særlig offshorekunder, levert MGO som del av et større tjenestespekter på basen, mens småkundene oftest kjøper MGO som "enkeltstående" tjeneste.

5.1.4 Oppsummering – skillet mellom salg til storkunder og småkunder

Redegjørelsen ovenfor viser etter melder oppfatning at konkurransesituasjonen for salg av MGO til hhv. storkunder og småkunder er forskjellig, og at hver av disse kundegruppene derfor utgjør atskilte markeder.

En slik avgrensning av sluttkundemarkedet samsvarer med EU-Kommisjonens praksis i tilgrensende markeder, f.eks. på markedet for salg av gass, hvor EU-Kommisjonen konsekvent har tatt utgangspunkt i at det er separate produktmarkeder for salg til hhv. store industrielle kunder og små industrielle kunder.²⁰

På bakgrunn av dette legger melder til grunn at det eksisterer to separate markeder for salg av MGO til sluttkunder; ett marked for salg til storkunder og et annet marked for salg til småkunder.

Når det gjelder den nærmere avgrensningen mellom hvilke sluttkunder som skal regnes som storkunder (utover offshorekundene, som alle er storkunder), er melder innforstått med at en 100 % nøyaktig avgrensning ikke er praktisk mulig å gjennomføre, og derfor nødvendigvis må bli noe skjønsmessig.

Følgende avgrensning legges til grunn basert på St1 og SFRMs salg av MGO til sluttkunder:

- Storkunder:
 - Alle sluttkunder som er offshorekunder i tillegg til kunder som hver av partene regner som storkunder basert på de kriteriene som er beskrevet ovenfor.
- Småkunder:
 - Alle sluttkunder som ikke regnes som storkunder.

Alternativt utgjør salg av MGO til storkunder og småkunder segmenter innenfor et totalmarked for alle sluttkunder. Konkurransanalysen må etter melder oppfatning uansett ta innover seg de betydelige forskjellene som eksisterer for salg av MGO til hhv. storkunder og småkunder, og det er også av den grunn hensiktsmessig å analysere dette som to separate markeder i den nærmere konkurransanalysen.

5.2 Relevante geografiske markeder

5.2.1 Overordnet

Et relevant geografisk marked er et område hvor virksomheten ved salg av, eller etterspørsel etter produkter og tjenester møter tilstrekkelig ensartede konkurransevilkår, og der dette kan holdes adskilt fra tilgrensede områder, særlig fordi konkurransevilkårene der er merkbart forskjellige.

Det relevante geografiske markedet avgrenses med utgangspunkt i kundenes substitusjonsmuligheter. Normalt er transportkostnadene den faktoren som har størst betydning for et markeds geografiske utstrekning. Substitusjon på tilbudssiden kan på samme måte som ved avgrensningen av produktmarkedet tas i betraktning ved den geografiske markedsavgrensningen dersom slik substitusjon har de samme umiddelbare og direkte virkninger som etterspørselssubstitusjon.

²⁰ Case COMP/M.7745 *Fortum/Lienvos Energija/JV*, avgjørelse av 23. november 2015, premiss 29.

I saker som omhandler salg til profesjonelle aktører vil avstand til leveransepunkt for MGO normalt være av stor betydning for markedsavgrensningen fordi tidsbruk er kostnadsdrivende.

5.2.2 *Salg av MGO til slutt kunder i storkundemarkedet*

EU-Kommisjonen har i sin praksis etter fusjonsforordningen ikke tatt endelig stilling til det geografiske markedet for marine drivstoff, så som MGO, men har i tidligere praksis indikert at markedet er minst nasjonalt i utstrekning, men da det ikke betød noe for konkurranseanalysen konkluderte ikke EU-Kommisjonen endelig i noen av de sakene hvor spørsmålet har vært behandlet.²¹ Melder er enig i at det for salg i storkundemarkedet kan foreligge en nasjonal dimensjon, men konkurransen mellom aktørene skjer først og fremst regionalt fordi bunkringsanleggenes lokasjon er av stor betydning også for storkundene.

Grunnen til at markedet også kan sies å ha en viss nasjonal dimensjon er for det første at leveranser av MGO til storkundene i Norge i all hovedsak skjer fra norske MGO-leverandører fra bunkringsanlegg lokalisert i Norge. "Ship-to-ship" bunkring fra barger som kommer inn fra utlandet er mindre utbredt for storkundene. Konkurransen fra utlandet er dog tilstedeværende, men antakelig ikke tilstrekkelig til å konkludere med at markedet er større enn Norge, og vil dermed i stedet først og fremst være relevant som et ledd i konkurranseanalysen (dvs. som disiplinerende faktor overfor norske leverandører).

For det andre har alle de betydeligste leverandørene av MGO til storkundene, dvs. SFRM, St1, Bunker Oil og Esso/Exxon, tilnærmet nasjonal tilstedeværelse. Dette muliggjøres bl.a. av den utstrakte bruken av trekk-, kjøps- og gjennomstrømningsavtaler på ulike bunkringsanlegg. Videre betjenes storkundene i stor grad på langvarige rammeavtaler, som omfatter leveranser av MGO på lokasjoner spredt rundt i ulike deler av landet. Et eksempel på dette er siste rammeavtalen utlyst av Statoil for levering av MGO på Ågotnes (Bergen), Mongstad (Bergen), Dusavik (Stavanger), Vestbase (Kristiansund), Helgelandsbase (Sandnessjøen), Fjordbase (Florø), Polarbase (Hammerfest), og Kårstø (Nord-Rogaland).

Konkurransen i storkundemarkedet skjer imidlertid regionalt selv om tilbydersiden har aktører med helt eller tilnærmet nasjonal tilstedeværelse. At den største kunden på markedet, Statoil, velger å kjøpe MGO basert på en rammeavtale som dekker lokasjoner i flere deler av landet, kan etter melderens syn ikke være avgjørende for markedsavgrensningen all den tid det vil være mulig for Statoil (og andre storkunder) å dele opp rammeavtalene slik at forskjellige leverandører kan konkurrere om deler av leveransen regionalt. Den viktigste grunnen til at storkundemarkedet etter melderens syn preges av den konkurransen som skjer regionalt er at anleggenes lokasjon er viktig også for storkundene. Dette gjelder særlig for offshorekundene, bl.a. fordi dagratene på supply-skip er så høye at kostnadene for å bunkre på kystbaser som det tar betydelig lengre tid å komme til (pga. større avstand) kan overstige "prisgevinsten" på billigere MGO fra en base som ligger lengre unna. I tillegg kan også storkundene inngå avtaler med flere mindre MGO-leverandører innenfor de ulike regionene, og kan kjøpe MGO av disse uavhengig av om de har avtale med de store nasjonale MGO-leverandørene. Grunnen til at dette er mulig er fordi ramme- og leveranseavtalene med storkundene i praksis ikke er eksklusive. Dette taler også for at konkurransen i MGO-markedet først og fremst skjer regionalt.

En viktig grunn til at konkurransen skjer regionalt er også at det er regionale prisvariasjoner på MGO til storkunder grunnet ulik kostnadsstruktur på de ulike basene knyttet til innforsyning og driftskostnader.

Basert på dette vil melder legge til grunn at storkundemarkedet – til tross for at det har en viss nasjonal dimensjon – bør avgrensnes regionalt, og i alle fall ikke er videre enn nasjonalt i utstrekning. På grunn av

²¹ Case COMP/M.6261 *North Sea Group/Argos Groep/JV*, avgjørelse av 27. september 2011, premiss 22; Case COMP/M.5689 *Bominflot/SBI Holding*, avgjørelse av 18. desember 2009, premiss 30; Case COMP/ M.7603 *Statoil/Dansk Fuels*, avgjørelse av 23. mars 2016, premiss 44-52.

lokasjonenes betydning særlig for offshorekundene, som utgjør hovedandelen av salg av MGO til storkunder, vil melder nedenfor under pkt. 6.4.5 derfor redegjøre for konkurransenærheten mellom partene i storkundemarkedet ved å se på de anleggende hvor partene selger MGO til storkunder innenfor ulike regioner (fylker), hvor partene har overlappende tilstedeværelse i storkundemarkedet.

5.2.3 Salg av MGO til slutt kunder i småkundemarkedet

For salg av MGO til slutt kunder i småkundemarkedet er melderers syn at dette markedet er regionalt og lokalt i utstrekning. I motsetning til storkundemarkedet, som etter melderers syn har en viss nasjonal dimensjon, er småkundemarkedet utelukkende regionalt og lokalt, med et stort antall lokale aktører. Småkundene vil bunkre i fartøyets "hjemmehavn" eller nærliggende havner hvor kunden opererer. Som nevnt ovenfor er det et betydelig antall regionale og lokale MGO-leverandører, som kan levere til småkunder i nærområdene. I tillegg til dette vil det i fiskerisesongene også være innslag av bargeaktører som leverer "ship-to-ship" lokalt og slik fungerer som prispressere til fiskeriflåten. Det er vanskelig å anslå nøyaktig hvilke volumer dette dreier seg om, men volumene er ikke ubetydelige og skaper et reelt alternativ for bunkring om ikke landbaserte anlegg leverer til konkurransedyktig pris, og også som alternativ for de fartøyene som er lenge på feltene i sesong og dermed ikke går så ofte til havn.

Det betydelige antall mindre lokale leverandører i småkundemarkedet, inkludert også barger (norske og utenlandske) som går "inn og ut" av lokale markeder basert på aktivitet og sesong, gjør at konkurransen i småkundemarkedet er utpreget regional og lokal. Prisdannelsen for småkundene får på denne måten også et tydelig regionalt og lokalt preg basert på den konkrete konkurransesituasjonen i lokalområdet selv om grunnlaget for prisdannelsen på MGO alltid vil være avledet av Platts.²²

Melder legger derfor til grunn at småkundemarkedet er regionalt og lokalt i utstrekning.

5.2.4 Salg av MGO til distributører ("engrossalg")

EU-Kommisjonen har ikke tatt endelig stilling til avgrensningen av det relevante geografiske markedet for engrossalg ("cargo trading") av marine drivstoff, men har i tidligere praksis indikert at dette markedet kan omfatte hele EU/EØS, eventuelt en større del av EU/EØS, basert på at marine drivstoff, som MGO, i stor grad er et ensartet/uniformt "commodity"-produkt som handles over landegrensene.²³

Melder er enig i at engrosmarkedet antageligvis er videre enn nasjonalt i utstrekning fordi distributører sourcer MGO også utenfor Norge, f.eks. tradere/meglere og bargeaktører som sourcer MGO fra de baltiske landene, Russland (Murmansk) og Nederland (Rotterdam). At St1 sourcer hovedandelen av MGO (som selskapet videreselger til andre distributører) fra St1-konsernets raffineri ved Göteborg kan også tilsa at engrosmarkedet er større enn nasjonalt. Samtidig kommer den klart største andelen MGO som selges i engroskanalen fra norske raffinerier, primært fra Statoils raffineri på Mongstad, men også betydelige volumer fra Esso/Exxons raffineri på Slagentangen (Vestfold) utenfor Tønsberg. I tillegg vil mindre videreselgere i større grad gjøre sine innkjøp fra de større aktørenes anlegg lokalisert i Norge.

På denne bakgrunn legger melder til grunn at engrosmarkedet er minst nasjonalt i utstrekning.

5.3 Konklusjon – relevante markeder

På bakgrunn av redegjørelsen ovenfor legger melder til grunn at de relevante markedene er:

- Salg av MGO til slutt kunder i storkundemarkedet – regionale markeder med en viss nasjonal dimensjon, og med innslag av salg fra internasjonale aktører.

²² Platts er en verdensledende kilde til "benchmark price references" for petrokjemiske produkter.

²³ Case COMP/M.6261 *North Sea Group/Argos Groep/JV*, avgjørelse av 27. september 2011, premis 29.

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] På grunn av eierskapet til raffineriet på Mongstad er Statoil dermed en betydelig konkurrent til sluttkunder i storkundemarkedet og ved direkte salg i engrosmarkedet for MGO. I tillegg til innsourcet volum på Mongstad for Statoils egen offshorevirksomhet, har Statoil salg av MGO til Måløy Havneservice og til tankbåter (bargeaktører) som leverer på Mongstad.

Bunker Oil opererer i hovedsak fra Bergen og nordover langs kysten med hovedlokasjoner i Ålesund, Tromsø, Hammerfest og Båtsfjord, i tillegg til en del andre mindre baser og større tankskip (barger). Bunker Oil har også operasjoner i Rogaland [REDACTED]
Bunker Oil har estimert omsetning på ca. [REDACTED] som gir en markedsandel på ca. [REDACTED]

Esso/Exxon dekker hele kysten fra selskapets to hovedbaser på Slagentangen i Vestfold og i Bergen. Esso har en estimert omsetning i volum på ca. [REDACTED] pr. år, dvs. en markedsandel på ca. [REDACTED]

6.1.2 Salgskanaler

Salgskanalene i storkundemarkedet er som allerede beskrevet ovenfor:

- Salg direkte fra bunkringsanlegg (over kai).
- Distribusjon med tankbil.
- Distribusjon med tankskip (barge) for ship-to-ship bunkring.

Den klart største salgskanalen er salg direkte fra bunkringsanlegg "over kai" fra egneide anlegg. Noe selges også basert på avtale med anleggseier, dvs. med en tredjepart som man leier tanker hos eller har en gjennomstrømningsavtale med. I storkundemarkedet er det altså salg av MGO "over kai" direkte fra bunkringsanlegg som utgjør den viktigste salgskanalen. SFRM selger nesten utelukkende i denne kanalen, og også St1s salg skjer i all hovedsak fra bunkringsanlegg. Tilgang til bunkringsanlegg (egneide, leid eller basert på trekk/gjennomstrømning) er mao. viktig for salg av MGO til storkundene. Grunnen til dette er, som nevnt ovenfor, at storkundene legger til kai på kystbasene for å få levert en rekke ulike tjenester, hvor fylling av drivstoff bare er en mindre del av det totale tjenestetilbudet.

En mindre del av salg av MGO til storkundene skjer ved distribusjon med tankbil og bunkringsbåt. Verken SFRM eller St1 har egen distribusjon med tankbil, men leier inn tredjeparter for landtransport. Det samme gjelder for distribusjon med skip. Dette har langt mindre betydning på storkundemarkedet i motsetning til for småkundemarkedet, hvor det er et større innslag særlig av ship-to-ship bunkringer.

For St1 fordeler salget seg omtrent som følger basert på leveringsmetode:

Salgskanal	Andel av St1s volum ²⁵
Direkte fra bunkringsanlegg (over kai)	[REDACTED]
Distribusjon med tankbil	-
Distribusjon med bunkringsbåt	[REDACTED]
Totalt:	100 %

For SFRM fordeler salget seg omtrent som følger basert på leveringsmetode:

²⁵ St1s egne interne tall for fordeling av solgt MGO direkte fra bunkringsanlegg, med tankbil og bunkringsbåt.

Salgskanal	Andel av SFRMs volum ²⁶
Direkte fra bunkringsanlegg (over kai)	
Distribusjon med tankbil	
Distribusjon med bunkringsbåt	
Totalt:	100 %

6.1.3 Samarbeidsavtaler som de involverte foretak har inngått

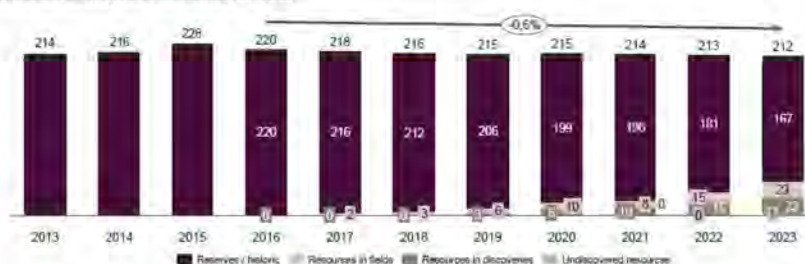
I tillegg til leveranse- og kundeavtalene er det både for StI og SFRM slik at de viktigste samarbeidsavtalene med tredjeparter er kjøps-/trekk-/gjennomstrømningsavtalene som er inngått på de lokasjoner/bunkringsanlegg hvor partene selv ikke eier eller leier infrastruktur. [REDACTED]

6.1.4 Etterspørselsstruktur

6.1.4.1 Markedets utviklingsfase

Storkundemarkedet preges av de store oljeselskapene på kundesiden. Etterspørselen i markedet henger derfor sammen med aktiviteten på norsk sokkel. Produksjon på sokkelen er forventet svakt synkende²⁷:

Production at the NCS, mill sm³ per year



Utviklingen i markedet, basert på tall fra Drivkraft Norge, viser at markedet har vært relativt stabilt fra 2005 til 2012, for deretter å oppleve en nedgang. Volumtallene er etter melders oppfatning for lave, antagelig basert på feilkilder i innrapporteringen, tilsvarende som for SSB-tallene, men de illustrerer nedgangen i markedet:

Salg av marine gassoljer (MGO) ²⁸	
År	Volum
2005	2 013 427 m ³
2006	1 971 137 m ³
2007	1 987 502 m ³
2008	1 872 133 m ³
2009	1 960 102 m ³
2010	1 982 849 m ³
2011	2 009 350 m ³
2012	2 056 048 m ³
2013	1 878 826 m ³
2014	1 602 099 m ³
2015	1 559 467 m ³
2016	1 410 720 m ³

²⁶ SFRMs egne beregninger.

²⁷ Kilde: Estimert fra SFR.

²⁸ Kilde: SSB og Drivkraft Norge. Tallene er antakelig ikke helt presise grunnet en viss underrapportering og noe inkonsistens i data.

Til tross for at produksjonsvolumet på norsk sokkel er forventet å se en svak nedgang i de kommende år, legger melder til grunn at redusert etterspørsel av MGO i storkundemarkedet grunnet produksjonsfall vil bli "kompensert" av økt aktivitet på sokkelen i form av økt lete- og boreaktivitet og utvikling av nye felt. Basert på dette er det forventet en svak vekst i storkundemarkedet i de neste 3-5 årene.

Innenfor ett og samme år er det store sesongvariasjoner i aktiviteten på norsk sokkel mellom høysesong (fra april til oktober), hvor det er stor seismisk aktivitet, inkludert vedlikehold, utflytting av nytt utstyr, henting av gammelt utstyr osv. og resten av året (fra oktober til og med mars) med vanlig operasjon grunnet klimatiske forhold (bølgehøyder mv.) og lavere etterspørsel. Også for store fiskebåter er det sesongvariasjoner etter hvilken fisk de har kvoter for og hvor fisket skjer.

6.1.4.2 Hva som påvirker valg av leverandør

I tillegg til pris er tilgang til infrastruktur på kystbasene en konkurranseparameter i storkundemarkedet. For operatørene på norsk sokkel som leier inn offshoreskip vil det ofte være å foretrekke å tanke ved nærmeste bunkringsanlegg, kontra å bruke tid på å flytte til annen installasjon på grunn av relativt høye forhalingskostnader mv. Forsyningsikkerhet (som et ledd i å sikre driftssikkerhet i kundens verdikjede) er også en konkurranseparameter som påvirker valg av MGO-leverandør for storkundene, og da særlig offshorekundene. Utover dette er også fasiliteter og tjenestetilbud ved bunkringsanlegget, pumpe/tappehastighet, tilgang til tankskip og ISO-sertifisering e.l. ansett for å være faktorer som påvirker storkunders valg av leverandør. I tillegg til lokaliseringen av kystbasene vil det med andre ord også ha betydning for storkunder hvilket tjenestetilbud som finnes på de aktuelle kystbasene.

Storkundemarkedet er med andre ord preget av konkurranse mellom de ulike kystbasene²⁹ og det tjenestetilbudet som finnes på de ulike basene. Lokasjon og totaliteten av tjenestetilbudet på kystbasene påvirker storkundenes valg av kystbase. Hvis en MGO-leverandør som er inne alene på en kystbase øker prisene, vil dette dermed kunne påvirke kystbaseoperatørens konkurransekraft overfor andre kystbaser. Baseoperatørene (Norsea-gruppen mv.) har kontroll på eiendommene og kan terminere avtalene med en MGO-leverandøren som er inne på kystbasen hvis MGO-prisen overstiger et konkurransedyktig nivå som svekker kystbasens konkurransekraft.

Ettersom storkundemarkedet i tillegg preges av betydelig kjøpermakt (se nedenfor) kan baseoperatør også inngå avtale med de store offshorekundene direkte, slik at f.eks. Statoil kan sette opp egne tanker på kystbasene og på den måten innsourse enda større volum enn det som gjøres i dag på Mongstad.

6.1.4.3 Kjøpermakt

Storkundemarkedet er preget av betydelig kjøpermakt. Det største volumet i dette markedet går til de store internasjonale oljeselskapene som opererer på norsk sokkel, særlig Statoil som den klart største operatøren på norsk sokkel. Store volumer i dette markedet legges ut på anbud. Kontraktene er oftest langsiktige rammeavtaler med varighet over mange år. Gjeldende rammeavtale med Statoil ASA har (som allerede nevnt) for eksempel en varighet på [REDACTED]

[REDACTED] Den betydelige kjøpermakten på markedet underbygges av at det er meget lave marginer på salg av MGO særlig til de store offshorekundene, til tross for at det er relativt få leverandører til dette kundesegmentet sammenlignet med småkundemarkedet.

Volumet til Statoil er betydelig, og dekker etter melderens estimat ca. [REDACTED] av storkundemarkedet for MGO i Norge, [REDACTED]

²⁹ Se til illustrasjon: <https://www.bt.no/nyheter/okonomi/i/e5JGM/Statoil-kontrakt-glapp-for-Mongstadbase>

Statoil er dermed den dominerende kunden. Utbygging og tilgang til infrastruktur på tilbydersiden styres i stor grad av hvilke baser oljeselskapene opererer fra, og på hvilke lisenser de er operatører på sokkelen. Statoil er operatør for 30 felt på norsk sokkel, som omfatter Nordsjøen, Norskehavet og Barentshavet. Selskapet er ansvarlig for nærmere 70 % av all produksjon av olje og gass på norsk sokkel.³⁰ Som desidert største produsent og avtaker av MGO i Norge har derfor Statoil betydelig definisjonsmakt når det kommer til konkurransen mellom MGO-leverandørene på storkundemarkedet. Ved å dele opp rammeavtalene slik at flere MGO-leverandører kommer inn på disse kan Statoil alene bidra til at konkurransen endrer seg i MGO markedet. Statoils kjøpermakt virker også betydelig disiplinerende, bl.a. fordi selskapet har mulighet til innsourcing av MGO fra eget raffineri på Mongstad, dvs. selv å levere en større andel av MGO-volumet i stedet for å få levering fra andre [REDACTED]

6.1.4.4 Bruk av eneforhandleravtaler og langsiktige leveringsavtaler

De største volumene i storkundemarkedet leveres på langsiktige rammeavtaler som er inngått etter anbud utlyst av de store oljeselskapene på norsk sokkel. Rammeavtalene gir oljeselskapene, inkludert deres tilknyttede selskaper og underleverandører, rett til å kjøpe fra MGO-leverandørene som kommer inn på rammeavtalene. Rammeavtalene [REDACTED]

6.1.4.5 Betydningen av forskning og utvikling

Melders oppfatning er at forskning og utvikling i liten grad er relevant for MGO-markedene ettersom MGO er et veletablert "commodity"-produkt med samme produktenskaper uavhengig av leverandør.

6.2 Viktigste konkurrenter, kunder og leverandører

6.2.1 Viktigste konkurrenter i storkundemarkedet

Basert på markedsandeler nasjonalt er StIs fem viktigste konkurrenter som følger:

Konkurrent	Estimert volum	Estimert markedsandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Basert på den samme parameteren er SFRMs fem viktigste konkurrenter som følger:

Konkurrent	Estimert volum	Estimert markedsandel
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Det må antas at foretakssammenslutningen vil ha liten betydning for øvrige konkurrenters virksomhet i storkundemarkedet på kort sikt, men at den strukturelle endringen vil lede til betydelig økt konkurranse i grossistledet slik at konkurrentenes mulighet for å konkurrere vil styrkes (basert på økt konkurranse og

³⁰ Kilde: <https://www.statoil.com/no/what-we-do/fields-and-platforms.html>

lavere priser på MGO fra grossist), [REDACTED]

6.2.2 Viktigste kunder i storkundemarkedet

Stls fem viktigste kunder er som følger:

Kunde	Solgt volum	Estimert andel av salg
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

SFRMs fem viktigste kunder er som følger:

Kunde	Estimert volum	Estimert andel av salg
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Melders syn er at kundene i liten grad vil berøres av foretakssammenslutningen. Dette er dels grunnet betydelig kjøpermakt, konkurranse om kontraktene fra øvrige konkurrenter og potensielle konkurrenter (spesielt Statoil). I tillegg vil kystbaseoperatørens markedsrett, og da særlig Norseca-gruppen som er operatører på en rekke av de store kystbasene som benyttes av storkundene, begrense muligheten for Stl til å øke prisene på MGO etter foretakssammenslutningen [REDACTED]

6.2.3 Viktigste leverandører:

Stls fem viktigste leverandører (totalt sett for selskapet og ikke bare i storkundemarkedet) er som følger:

Leverandør	Estimert verdi	Estimert andel av innkjøp
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

³⁾ Dette er MGO-volum for Hurtigruten. Hurtigruten tar også betydelig del MSD, anslagsvis ca. 82 % MSD mot 18 % MGO totalt.

SFRMs fem viktigste leverandører (totalt sett for selskapet og ikke bare i storkundemarkedet) er som følger:

Leverandør	Estimert verdi	Estimert andel av innkjøp
[Redacted]		

Melder legger til grunn at foretakssammenslutningen i liten grad vil påvirke baseoperatørene som leverandører. [Redacted]

6.3 Etableringshindringer

6.3.1 Tilgang til MGO og bunkringsanlegg (kystbaser)

Tilgang til MGO og kystbaser er nødvendig for å konkurrere på storkundemarkedet. MGO er en handelsvare som kan kjøpes fritt på markedet, og tilgang til denne er ikke en etableringshindring.

For aktører som ikke har eget raffineri kjøpes MGO inn fra tredjeparter. Det er derfor en rekke tilgjengelige leveranseklider for MGO, og en ny aktør kan source fra Mongstad (Statoil), Slagentangen (Exxon), Göteborg (St1) eller andre raffinerier i Europa. Så vidt melder er kjent med sourcer f.eks. Bunker Oil deler av sitt volum til storkundemarkedet fra Murmansk (Russland), noe som viser at det er mulig å konkurrere basert på sourcing utenfra. [Redacted] noe som med tydelighet viser at det er mulig å konkurrere i markedet gjennom leveranseavtale med tredjepart. SFRM er i dag et "rent" handelsselskap, og er ikke produsent av det produktet en selger. At [Redacted]

Når det gjelder tilgangen til kystbaser, så er dette et forhold som styres av kystbasoperatørene selv, og da særlig Norseas-gruppen som kontrollerer en rekke baser. Etter melder oppfatning vil det være mulig å komme inn på kystbasene på grunn av utbredt praksis med kjøps-/trekk-/gjennomstrømningsavtaler, samt muligheten for å etablere alternative tankanlegg, spesielt på baser som står for høye volumer av MGO. [Redacted]

6.3.2 Nyetableringer siste tre år

Så vidt melder bekjent har det ikke vært betydelige nyetableringer av MGO-leverandører de siste tre år. Melders syn er at dette er grunnet [REDACTED]

6.4 Foretakssammenslutningens virkninger i storkundemarkedet

6.4.1 Overordnet – konsentrasjonsgrad og HHI

HHI før og etter foretakssammenslutning (og delta) er omtrent som følger basert på dagens situasjon:

HHI før foretakssammenslutningen	HHI etter foretakssammenslutningen	Delta
[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

Som utgangspunkt antyder dette at markedet er konsentrert, og vil bli ytterligere konsentrert etter foretakssammenslutningen. HHI/delta-tallene kan imidlertid ikke etablere noen presumsjon for at en foretakssammenslutning hindrer effektiv konkurranse.³² I denne saken gir dette "øyeblikksbildet" ikke et dekkende uttrykk for markeds- og konkurransesituasjonen. Det er flere omstendigheter som effektivt forhindrer partene fra å øke prisene eller levere med lavere kvalitet etter foretakssammenslutningen.

Markedsandeler nasjonalt gir etter melders oppfatning uansett *ikke* et dekkende bilde av konkurransesituasjonen i markedet fordi anleggene det leveres MGO fra konkurrerer seg imellom regionalt og ikke nasjonalt. De regionale markedene kommer melder tilbake til i pkt. 6.4.5 nedenfor.

6.4.2 Resposmuligheter – "anbudsmarked"

Storkundemarkedet er i utpreget grad et "anbudsmarked", hvilket innebærer at aktørenes markedsandeler i stor grad først og fremst gir uttrykk for hvilke aktører som per i dag er inne på anbudskontraktene med storkundene, og da særlig Statoil. Kjøpermakten er betydelig, og markedsandelene er antakelig også en funksjon av den tidligere vertikale integrasjonen mellom Statoil og SFRM forut for salget til Circle K i 2012. Leveringsbetingelsene i de store anbudskontraktene, herunder prisen, ligger fast i avtaleperioden, og disse kontraktene løper over lang tid. Foretakssammenslutningen vil dermed ikke påvirke verken pris eller kvalitet på MGO i de eksisterende anbudskontraktene. Konkurransen om kommende kontrakter kan forandre markedsandelsbildet en hel del avhengig av hvilke aktører som når opp i konkurranse om de store kontraktene. SFRMs eksisterende rammeavtale med Statoil, som alene utgjør en betydelig del av MGO-leveransene til storkundemarkedet, løper f.eks. frem til [REDACTED]

Det vil fremdeles være betydelig konkurranse om de store anbudskontraktene etter foretakssammenslutningen, spesielt fra Exxon/Esso og Bunker Oil. Exxon/Esso kan levere med egenproduksjon fra raffineriet på Slagentangen, [REDACTED] og kan fremforhandle ytterligere tilgang med kystbaseoperatørene (Norsea mv.). I [REDACTED]

³² EU-Kommisjonens Guidelines on the assessment of horizontal mergers, avsnitt 21.

Den prisdisiplinerende effekten av spotsalget til storkundene er dermed ikke ubetydelig.

6.4.3 *Kjøpermakt som motvirker utnyttelse av markedsrett*

Storkundemarkedet må sies å være preget av ekstrem kjøpermakt, særlig fra Statoil ASA, men også fra de andre betydelige multinasjonale aktørene på norsk sokkel. Ettersom det er storkundenes valg av leverandør som i stor grad styrer konkurransesituasjonen og hvilke aktører som er inne på hvilke kystbaser, vil disse kundene kunne benytte seg av en "multi-sourcing"-strategi for å sikre konkurranse både nasjonalt og regionalt. Hvis MGO-prisene ikke er konkurransedyktige vil de store offshorekundene som Statoil dessuten kunne "innsourcing" deler eller hele volumet og få dette levert fra egen raffinerivirksomhet.

Tradere som samler kjøp for flere slutt kunder og forhandler med MGO-leverandørene bidrar også til kjøpermakt, og at slutt kundene har flere aktører å spille på når de sourcer MGO. Tradere har kjøpermakt som følge av at de kan kjøpe langt større volumer enn mindre slutt kunder.

6.4.4 *Kystbaseoperatørens rolle – etableringsmuligheter som motvirker markedsrett*

Storkundemarkedet preges også av betydelig makt på kystbaseoperatørens hånd, for eksempel fra Norsea-gruppen som kontrollerer et stort antall kystbaser. Tilgangen til kystbasene for konkurrerende MGO-leverandører vil ikke påvirkes av foretakssammenslutningen ettersom dette er et forhold som styres av kystbaseoperatørene (Norsea-gruppen mv.).

Det avhengighetsforholdet MGO-leverandørene på denne måten står i overfor Norsea-gruppen og andre baseeiere virker dermed disiplinert på muligheten til å øke prisene som følge av foretakssammenslutningen. Den leverandørmakten som Norsea-gruppen og andre baseeiere utøver innebærer at det ikke er rom for St1 og SFRM til å øke prisene over et til enhver tid konkurransedyktig nivå på basene som følge av foretakssammenslutningen på de geografiske lokasjoner hvor det er overlappende virksomhet.

6.4.5 *Regioner hvor det er geografisk overlapp mellom St1 og SFRM i storkundemarkedet*

Nedenfor diskuteres potensielle virkninger på leveransesituasjonen i storkundemarkedet regionalt, dvs. hvor partene har overlappende lokal infrastruktur eller samlokalisering på eksisterende anlegg for salg til storkunder. På alle lokasjoner er det alternative forsyningskilder som fortsatt vil øve konkurransepress etter foretakssammenslutningen fordi kundene kan velge å benytte seg av disse kildene.

SFRM selger MGO til storkunder fra anlegg på følgende lokasjoner: Bergen/Mongstad (Hordaland), Dusavika/Tananger (Rogaland), Florø (Sogn og Fjordane), Kristiansund (Møre og Romsdal), Sandnessjøen (Nordland), Skjelnan (Troms) og Hammerfest/Kirkenes (Finnmark).

I de samme regionene som SFRM har salg av MGO til storkunder, er St1 til stede med salg av MGO til storkunder fra anlegg i Skålevik (Hordaland), Haugesund (Rogaland), Larsgården (Møre og Romsdal) Vestervika ved Bodø (Nordland), Skjelnan/Harstad (Troms) og Kirkenes (Finnmark).

³³ Det er relativt vanlig at "operating agreement" med kystbaseaktørene har men dette varierer fra kontrakt til kontrakt.

6.4.5.1 Hordaland



I tillegg til Statoil er også Exxon/Esso og Bunker Oil konkurrenter i Hordaland. Esso er en betydelig konkurrent gjennom sitt eierskap til infrastrukturen i Skålevik, og selger MGO til storkunder fra dette anlegget basert på egen infrastruktur. Bunker Oil selger MGO fra eget tankanlegg utenfor Bergen. Endelig vil det også være en viss konkurranse fra bargeaktører som kan levere MGO til spotpriser.

6.4.5.2 Rogaland



Samtlige av de ovennevnte konkurrentene vil utøve et prispress etter foretakssammenslutningen, i tillegg til konkurransen fra bargeaktører med spotsalg, som også utøver et ikke ubetydelig prispress.

Det er også aktører fra andre land som forsyner med skip STS (ship-to-ship) leveranser i denne regionen når konkurransebildet gir en marginmulighet. Dette markedsføres som kjerneområde eller ytre kjerneområder hos flere aktører i Sverige og Danmark (StenaOil, Topoil, Uniol, Dan-Bunkering).

6.4.5.3 Møre og Romsdal

[REDACTED]

[REDACTED] Det er mao. en rekke konkurrenter som vil utøve et prispress på StI etter foretakssammenslutningen.

6.4.5.4 Nordland

I Nordland er det svært mange bunkringsanlegg. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Bunker Oil har egneide bunkringsanlegg bl.a. i Vågaholmen, Værøy, Svolvær, Steigen, Røst, Melbu, Henningsvær, Melbu og Ballstad, samt egneide kystanlegg i Helnessund, Myra og på Andøya. Flere av disse anleggene er nærmere Vestervika enn Sandnessjøen. I tillegg til Bunker Oil er også [REDACTED]

[REDACTED] Både Bunker Oil og [REDACTED] vil dermed fortsette å utøve et prispress på StIs salg av MGO til storkunder fra Vestervika etter foretakssammenslutningen.

6.4.5.5 Troms

I Troms er det syv forskjellige bunkringsanlegg, hvorav fire er lokalisert i nærheten av Tromsø. [REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

Det følger av dette at det er en rekke konkurrerende aktører, flere med egen infrastruktur, som vil utøve et konkurransepress på StIs salg til storkunder fra Skjelnan også etter foretakssammenslutningen.

6.4.5.6 Finnmark



7 Salg av MGO til slutt kunder i småkundemarkedene

7.1 Overordnet

MGO selges til småkunder fra en rekke depoter spredt over hele landet, både av landsdekkende og regionale aktører. Innslaget av regionale/lokale aktører er her betydelig større enn i storkundemarkedet.

SFRM selger MGO til småkunder fra anlegg på følgende lokasjoner: Kirkenes/Alta (Finnmark), Skjelnan/Harstad (Troms), Vestervika (Nordland), Fagervika (Sør-Trøndelag), Larsgården (Møre og Romsdal), Førde/Måløy (Sogn og Fjordane), Skålevik/Mongstad (Hordaland), Haugesund/Stavanger (Rogaland), Kolsdalsodden (Vest-Agder), Slagentangen (Vestfold) og Sjursøya (Oslo).

I de samme regionene som SFRM har salg av MGO til småkunder, er StI til stede med salg av MGO til småkunder fra anlegg i Kirkenes (Finnmark), Skjelnan/Harstad (Troms), Vestervika (Nordland), Larsgården (Møre og Romsdal), Skålevik (Hordaland) og Haugesund (Rogaland).

I det følgende gis en oversikt over de regioner (fylker) hvor både StI og SFRM selger MGO til småkunder, samt hvilke anlegg/lokasjoner partene selger fra og estimert volum innenfor hver region.

Region (fylke)	StI lokasjon (volum)	SFRM lokasjon (volum)
Finnmark	Kirkenes, StI depot [REDACTED]	Kirkenes, Prestøya [REDACTED]
		Alta [REDACTED]
Troms	Skjelnan, Tromsø [REDACTED]	Skjelnan, Tromsø [REDACTED]
	Gangsås, Harstad [REDACTED]	Gangsås, Harstad [REDACTED]
Nordland	Vestervika, Bodø [REDACTED]	Vestervika, Bodø [REDACTED]
Møre og Romsdal	Larsgården, Ålesund [REDACTED]	Larsgården, Ålesund [REDACTED]
Hordaland	Skålevik, Bergen [REDACTED]	Skålevik, Bergen [REDACTED]

		Mongstad Rack [REDACTED]
Rogaland	Lillesund, Haugesund [REDACTED]	Lillesund, Haugesund [REDACTED]
		Uno-X terminal Stavanger [REDACTED]
		Tananger, Norsco base [REDACTED]
		Støresund, Haugesund [REDACTED]

Et estimat av totalmarked³⁷ og partenes andel av volumet innenfor hver region (fylke) følger nedenfor, sammen med en oversikt over de viktigste konkurrentene innenfor hver region:

Region (fylke)	Totalmarked	St1 volum	SFRM volum	Konkurrenter ³⁸
Finnmark	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Troms	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Nordland	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Møre og Romsdal	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Hordaland	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Rogaland	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

7.2 Småkundemarkedene er ikke berørte markeder

Som tabellen ovenfor viser er både St1 og SFRM i liten grad til stede i småkundemarkedet, og møter i samtlige regioner sterk konkurranse fra en rekke mindre aktører, inkludert også tradere/meglere og bargeaktører, i tillegg Bunker Oil og Esso, som også betjener storkundemarkedet nasjonalt.

Volumtallene gir samlet markedsandel for St1 og SFRM etter foretakssammenslutningen som følger:

Region (fylke)	St1 markedsandel	SFRM markedsandel	Samlet markedsandel	"Berørt marked"?
Finnmark	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Troms	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Nordland	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Møre og Romsdal	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Hordaland	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

³⁷ Det er ikke noe 100 % "fasitsvar" på størrelsen på totalmarkedet for salg til småkunder innenfor hver enkelt region, og estimatet er beregnet på tilgjengelige tall, markedsføringer og beregner gjennomført av melder og SFRM.

³⁸ Det nevnes igjen for ordens skyld at omfanget av Uno-X' virksomhet i MGO-markedet ikke er fullt ut kjent, men at melder ikke er kjent med at tankanlegg som tilhører Uno-X er solgt til andre tredjeparter.

Rogaland

Det følger av dette at partenes samlede markedsandel etter foretakssammenslutningen ikke vil overstige 20 % i noen av de regionale markedene hvor både St1 og SFRM har salg til småkunder. Dermed er ingen av de regionale markedene "berørt" i konkurranselovens forstand, og melder legger til grunn at foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse på småkundemarkedene.

De viktigste konkurrentene både for St1 og SFRM i de regionale småkundemarkedene hvor partene har overlappende virksomhet fremgår av tabellen ovenfor. For St1 er viktigste leverandører de samme som i storkundemarkedet.

De viktigste kunder i de regionale småkundemarkedene fremgår av tabellen nedenfor. Når det er oppgitt færre enn fem kunder i enkelte fylker skyldes dette at St1 og SFRM ikke har flere kunder i fylket.

Region (fylke)	Viktigste småkunder St1	Viktigste småkunder SFRM
Finnmark		
Troms		
Nordland		
Møre og Romsdal		
Hordaland		
Rogaland		

8 Engrossalg av MGO til distributører

8.1 Overordnet

St1s raffineri ligger, som nevnt, ved Hisingen i Göteborg, og foredler mer enn fire millioner tonn råolje fra Nordsjøen hvert år. Raffinerivirkomheten i St1 skjer i et raffinerimarked (produksjonsmarked) som er oppstrøms til de markedene hvor SFRM (og St1) selger MGO til slutt kunder og distributører i Norge. SFRM sourcer i dag hele sitt behov for MGO gjennom avtale med tredjepart (Circle K), hvorav

Totalstørrelse på engrosmarkedet for MGO i Norge er estimert til ca. m³ årlig. Dette inkluderer alt salg av MGO til distributører, herunder operatører/forhandlere (f.eks.) og til meglere/tradere (f.eks.).

Den dominerende aktøren i engrosmarkedet for MGO er Statoil ASA, som i dag bl.a. dekker av SFRMs behov, som nevnt ovenfor. Tabellen nedenfor viser den estimerte andelen av salg til norske distributør ("engrossalget") for de foretak som er til stede på dette markedet. Et estimat av volumet fra

disse aktørene utgjør det estimerte totalmarkedet for engrossalg.³⁹ Utover Statoil har også SFRM, St1 og Esso/Exxon salg av MGO til distributører i Norge. I tillegg selges noe inn til norske distributører fra raffinerier i Europa, f.eks. fra de baltiske landene, Russland (Murmansk) og Rotterdam.

Foretak	Volum ("engrossalg") m3	ca. markedsandel
Statoil ASA (via Circle K)		
Esso/Exxon		
SFRM		
Øvrige (europaiske raffinerier)		
St1		
Total		

8.2 Engrosmarkedet er ikke et berørt marked

Det følger av tabellen ovenfor at St1 og SFRM får en samlet markedsandel på engrosmarkedet på ca. [redacted] etter foretakssammenslutningen, og at engrosmarkedet dermed ikke er et "berørt marked" i konkurranselovens forstand. Statoil vil forbli den dominerende aktøren i engrosmarkedet gjennom salg av MGO fra selskapets raffineri på Mongstad [redacted]. Også Esso er en større aktør i engrosmarkedet enn St1 og SFRM samlet, basert på melderens estimater.

En viktig del av rasjonale for transaksjonen, og grunnen til at det vil kunne hentes ut betydelige effektivitetsgevinster, er at det fusjonerte foretaket vil kunne bryte opp Statoils dominerende stilling for leveranser av MGO ved å balansere sourcingen slik at St1 tar større volumer fra eget raffineri (Hisingen) inn i det norske markedet. St1 vil på denne måten kunne balansere markedet og skape et prispress på MGO som vil komme alle avtakere til gode, inkludert det fusjonerte selskapet selv. Mongstad-raffineriets rolle som den dominerende kilden til MGO-leveranser i Norge vil bli utfordret, og St1 forventer at konkurransetrykket i engrosmarkedet vil øke som direkte følge av transaksjonen.

MGO som selges til SFR i dag kommer, som allerede nevnt, [redacted]. Det norske engrosmarkedet skiller seg delvis fra det europeiske ved at størrelsen på tankanleggene er mindre, og at leveransene derfor er mindre. Fraktkostnadene i Norge er dermed i utgangspunktet høyere enn i flere andre land fordi skipningene til anleggene skjer med mindre skip. [redacted]

[redacted] Det er i dag tilgjengelig kapasitet på MGO fra raffinerier i Baltikum, Nord-Europa og Russland som kan benyttes inn i det norske markedet om det er tilstrekkelige volumer på avtakersiden. St1s inntreden som en sterkere aktør på leveransesiden vil svekke Statoils posisjon som den dominerende leverandøren av MGO til norske kunder. [redacted]

De viktigste konkurrentene både for St1 og SFRM på engrosmarkedet fremgår av tabellen ovenfor.

St1 og SFRMs viktigste leverandører i engrosmarkedet er tilsvarende som på storkundemarkedet.

St1s fem viktigste kunder på engrosmarkedet er [redacted]

³⁹ Det er ikke noe 100 % "fasitsvar" på størrelsen på totalmarkedet for engrossalg, særlig grunnet usikkerhet knyttet til engrossalg fra europeiske raffinerier, og estimatet er beregnet på tilgjengelige tall, markeds erfaringer og beregner gjennomført av melder og SFRM

SFRMs fem viktigste kunder på engrosmarkedet er [REDACTED]

9 Kort om raffinerivirksomheten

9.1 Overordnet

MGO er et foredlet produkt av råolje, og er en alminnelig handelsvare ("commodity") som kan transporteres over lange distanser. Produksjon for leveranser til norske kunder skjer hovedsakelig ved de to norske raffineriene på Mongstad (Statoil, Hordaland) og Slagentangen (Exxon, Vestfold), samt Göteborg (St1, Hisingen). Det er imidlertid også mulig å hente MGO fra raffinerier andre steder i Europa, f.eks. fra de baltiske landene, fra Rotterdam (Nederland) og Russland (Murmansk), noe som også gjøres, om enn i mindre grad. Dette skyldes i all hovedsak transportkostnader, Statoils kapasitet på Mongstad og (den tidligere) vertikale integrasjonen med SFRM, samt dagens avtaler mellom SFRM og Statoil for leveranser av MGO fra Mongstad (som beskrives nærmere nedenfor i meldingen).

MGO fraktes fra raffineri med tankskip til bunkringsanlegg langs kysten eller direkte til kunder (ship-to-ship bunkring). Mongstad-raffineriet til Statoil har en produksjonskapasitet på ca. 12 millioner tonn råolje per år. Slagentangen har en produksjonskapasitet på ca. 6 millioner tonn råolje per år og eies av Exxon. Bunker Oil er blant MGO-leverandører som sourcer fra Slagentangen [REDACTED] Göteborg (Hisingen) har en produksjonskapasitet på ca. 4 millioner tonn råolje per år, og eies av St1-konsernet.

St1s sourcing av MGO fordeler seg omtrent som følger:

Raffineri	Andel av MGO som St1 sourcer til Norge
[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt:	100 %

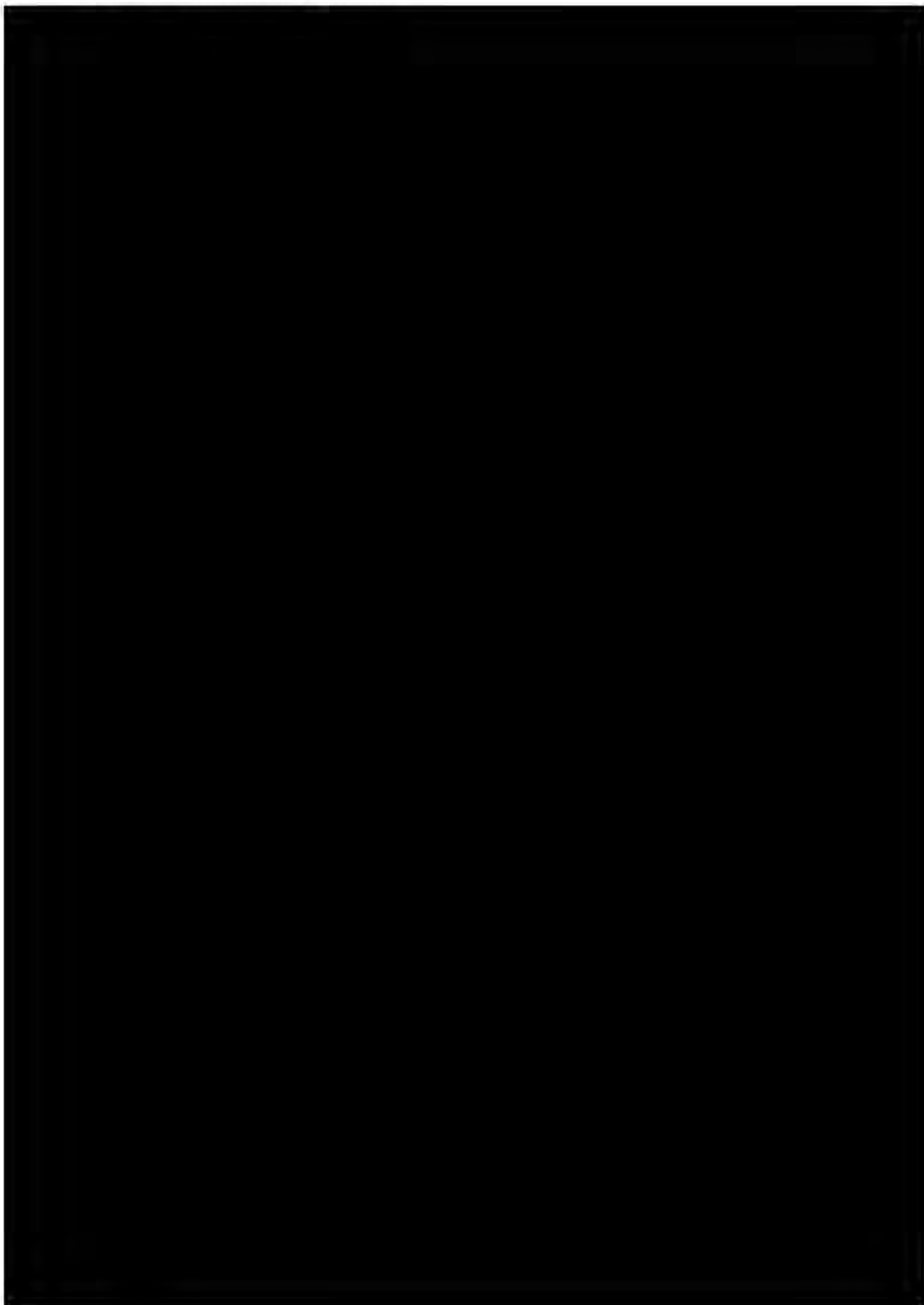
9.2 Ingen horisontalt overlappende virksomhet

Produksjon og salg av MGO fra raffineri er et forutgående ledd til markedene for salg av MGO til slutt kunder og distributører ("engrossalg"). St1-konsernet har eget raffineri i Göteborg. SFRM har ikke egen raffinerivirksomhet. Partene har dermed ingen horisontalt overlappende virksomhet innenfor produksjon og salg av MGO fra raffineri ("ex-refinery sales"), og dette behandles ikke nærmere.

9.3 Raffinerimarkedet er ikke et vertikalt berørt marked

Raffinerivirksomheten ("ex-refinery sales") i St1-konsernet på raffineriet i Göteborg (Hisingen) vil være et vertikalt tilgrenset marked til markedene for MGO-salg til slutt kunder og distributører ("engrossalg"), som skjer fra bunkringsanlegg (over kai), med tankskip eller tankbil. St1 har ikke en markedsandel som overstiger 30 % på salg av MGO fra raffineri inn til Norge. Det er Statoil, gjennom MGO-produksjon på Mongstad, som er den dominerende aktøren i raffinerimarkedet. I tillegg er Esso/Exxon en betydelig aktør i raffinerimarkedet gjennom salg av MGO fra raffineriet på Slagentangen. Melder legger dermed til grunn at raffinerimarkedet ikke er et vertikalt "berørt marked" i konkurranselovens forstand.

10 Relevante effektivitetsgevinster



11 **Melding til andre konkurransemyndigheter**

Transaksjonen er ikke meldepliktig i andre jurisdiksjoner enn Norge.

12 **Offentlig versjon**

Forslag til offentlig versjon, med begrunnelse for opplysninger som ønskes unntatt offentlighet, følger vedlagt. Den konfidensielle versjonen som er oversendt tilsynet er ikke utvekslet mellom partene, kun mellom partenes eksterne advokater.

Bilag 9: Forslag til offentlig versjon av konkurransemeldingen.

Med vennlig hilsen
Simonsen Vogt Wiig

Jan Magne Juuhl-Langseth
Partner - Advokat
jju@svw.no