



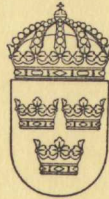
**National Library  
of Sweden**

Denna bok digitaliserades på Kungl. biblioteket år 2013

STATENS OFFENTLIGA UTREDNINGAR 1966: 21

*Finansdepartementet*

SOU  
1966:21 A



---

# **OLJEBRANSCHEN**

Koncentrationsutredningen I

---

*Stockholm 1966*

# STATENS

## OFFENTLIGA UTREDNINGAR 1966

### *Kronologisk förteckning*

1. Svensk ekonomi 1966—1970. Esselte. 296 s. F1.
2. Export och import 1966—1970. Bilaga 1. Esselte. 92 s. F1.
3. Yrkesutbildningen. Håkan Ohlssons boktryckeri, Lund. 586 s. E.
4. Ny myntserie. Beckman. 87 s. F1.
5. Internationellt fredsforskningsinstitut i Sverige. Norstedt & Söner. 61 s. U.
6. Förenklad statsbidragsgivning till hälso- och sjukvården. Håkan Ohlssons boktryckeri, Lund. 157 s. S.
7. Utsökningsrätt IV. Esselte. 147 s. Ju.
8. Tillgången på arbetskraft 1960—1980. Bilaga 2. Esselte. 67 s. F1.
9. Omsorger om psykiskt utvecklingshämmande. Esselte. 187 s. S.
10. Handelns arbetskrafts- och investeringsbehov fram till 1970. Esselte. 82 s. F1.
11. Tygförvaltningens centrala organisation. Svenska Reproduktions AB. 164 s. Fö.
12. Renbetesmarkerna. Svenska Reproduktions AB. 273 s. + 1 kartbilaga. Jo.
13. Utvecklingstendenser inom undervisning, hälso- och sjukvård samt socialvård 1966—1970. Bilaga 6. Esselte. 51 s. F1.
14. Hyreslagstiftning. Utkommer senare.
15. Undersökning angående hyressplittringen. Utkommer senare.
16. Ny folkbokföringsförordning m.m. Esselte. 241 s. F1.
17. Arbetspromemorior i författningsfrågan. Esselte. 94 s. Ju.
18. Strategi i väst och öst. Esselte. 174 s. Fö.
19. Statliga betänkanden 1961—1965. Kihlström. 170 s. F1.
20. Decentralisering av naturalisationsärenden m. m. Norstedt & Söner. 50 s. Ju.
21. Oljebranschen. Esselte. 71 s. F1.

STATENS OFFENTLIGA UTREDNINGAR 1966:21

*Finansdepartementet*



# OLJEBRANSCHEN

Koncentrationsutredningen I

ESSELTE AB, STOCKHOLM 1966



*Till*

*Herr Statsrådet och Chefen för Kungl. Finansdepartementet*

Koncentrationsutredningen skall enligt sina direktiv generellt kartlägga och analysera koncentrationstendenser inom näringslivet. Ett led i detta arbete är att studera förekomsten och betydelsen av säljar- och köparkoncentration i olika branscher. Inom utredningens sekretariat har för detta ändamål upprättats en serie översikter över koncentrations- och konkurrensförhållanden, avseende ett urval viktigare varugrupper. Branschöversikterna är avsedda att bilda underlag för en allmän belysning av olika koncentrationsföreteelser och av dessas inverkan på marknadernas funktionssätt och produktionens effektivitet. De undersökta sektorerna har valts på sådant sätt att de kan illustrera olika slag av marknadsstruktur.

Oljebranschen har utvalts som exempel på en oligopolistisk marknad med starka inslag av vertikal integration. Genom sin internationella karaktär erbjuder den dessutom vissa möjligheter att belysa, hur institutionella förhållanden i olika länder påverkar konkurrensens styrka och inriktning.

Branschöversikternas innehåll har bestämts av de mer generella frågeställningar, utredningen haft att behandla. För branschen speciella problem, som inte här direkt samband med strukturförhållandena, har följaktligen förbigåtts eller behandlats endast ofullständigt, varför översikternas värde som fristående branscutredningar kan vara begränsat. Då dessutom utredningens bedömning av olika koncentrationsföreteelsers samhällsekonomiska betydelse kan göras först när hela grundmaterialet sammanställts, synes det i allmänhet inte befogat att publicera branschundersökningarna separat.

Beträffande oljebranschen finns emellertid särskilda skäl för att redan nu offentliggöra de framkomna resultaten. Förhållandena i denna bransch är f. n. föremål för ett betydande allmänt intresse. Sålunda har bl. a. riksdagen i skrivelse till Kungl. Maj:t hemställt om utredning och förslag beträffande bensinhandelns framtida organisation och utformning jämte där-

med sammanhängande problem (riksdagens skrivelse nr 381 år 1965). Delar av föreliggande undersökning kan förmodas vara ägnade att belysa vissa av de aktualiserade frågeställningarna.

Den allmänna debatten om oljebolagens verksamhet har främst gällt följande frågor:

1. Karakteriseras de svenska oljemarknaderna av monopolistisk prissättning och onormalt höga vinster?

2. Har utformningen av de integrerade bolagens interna avräknings-system till följd, att vinster på företagets svenska verksamhet undandras beskattning?

3. Använder storföretagen sin starka ställning i råoljeledet för att begränsa raffinering marginalerna och därigenom hindra nyetablering av raffinaderier?

4. Medför servicekonkurrensen på drivmedelsmarknaderna en tendens till överdimensionering av detaljhandelsledet?

Dessa problem har i viss utsträckning berörts i föreliggande undersökning, men materialet ger inte i något fall tillräckligt underlag för en definitiv bedömning. Följande allmänna synpunkter kan dock anföras:

*Priserna* på drivmedel och eldningsolja har under de senaste åren varit lägre i Sverige än i de flesta andra europeiska länder. Den svenska konkurrenssituationen utmärks f. n. av ett för denna bransch ovanligt stort antal säljare på olika delmarknader samt av ett relativt gynnsamt inköpläge för de ointegrerade företagen. Vinstmarginalerna i Sverige kan inte betraktas som onormalt höga. Konkurrenssituationen i Sverige under 1960-talet får emellertid delvis ses som en följd av det utbudstryck, som förelegat på de internationella oljemarknaderna. Huruvida risker föreligger för en mer monopolistisk prissättning vid en eventuell förändring av läget på världsmarknaden, kan inte bedömas utifrån enbart det här framlagda materialet. För en mer generell diskussion av prisbildningen på oligopolmarknader hänvisas till den sammanfattande studie av marknadsförhållanden, som senare kommer att presenteras.

För bedömning av *skatteflyktfrågan* krävs ett studium av främst tre problemkomplex, nämligen oljebolagens interna avräkningssystem, företagets kapitalvärdering och avskrivningsmöjligheter samt den skattemässiga innebörden hos avgiftsreglerna i tidigare förädlingsled (i första hand råoljeutvinningen). Avräkningssystemet och dess betydelse för vinstallokeringen har behandlats i denna översikt. Det har därvid konstaterats, att institutionella förhållanden i branschen medfört en tendens att föra huvuddelen av vinsterna till råoljeledet. De två övriga frågorna är närmast av beskattningsteknisk natur och ligger därför utanför utredningsuppdraget. Det här presenterade materialet ger således endast en del av det nödvändiga underlaget för en bedömning av frågan om skatteflykt.

Under de senaste fem åren har en omfattande nyetablering av *fristående*

*raffinaderier* ägt rum i Västeuropa. Tillkomsten av nya företag i både råolje- och distributionsleden har väsentligt förbättrat raffinaderiernas konkurrensläge. Den sammanpressning av raffinering marginalerna, som inträffade åren 1963—64 torde närmast få uppfattas som resultatet av kapacitetsuppbyggnad och skärpt konkurrens i raffineringsledet. Också de fristående raffinaderiernas situation kan emellertid förändras vid en eventuell åtstramning på världsmarknaden. Under vissa delar av 1950-talet synes dessa företags konkurrensmöjligheter och självständighet gentemot storföretagen ha begränsats, bl. a. beroende på ogynnsamma prisrelationer. Det är emellertid omöjligt att utifrån tillgängligt material bedöma, huruvida denna prissituation varit ett resultat av konkurrensbegränsande åtgärder från storföretagens sida.

Kapacitets- och effektivitetsfrågorna i *detaljhandelsledet* har inte närmare berörts i denna undersökning. Det mer generella problemet rörande säljarnas val av konkurrensmedel på oligopolistiska marknader kan behandlas först när mer fullständigt material föreligger. En bedömning utifrån samhällliga resursfördelningsaspekter av de speciella förhållandena inom oljehandeln förutsätter överväganden av investerings- och distributions-teknisk natur. Också dessa avvägningsfrågor faller utanför koncentrationsutredningens problemområde.

Utredningen får härmed till Herr Statsrådet överlämna föreliggande undersökning rörande oljebranschen. Undersökningen har utförts av fil. kand. Alf Carling, som biträtts av fil. mag. Roland Andersson. Arbetet med datainsamling och förberedande sammanställningar har utförts inom statens pris- och kartellnämnd, och beskrivningen av den svenska marknaden baseras till stor del på en tidigare utredning inom nämnden (Oljehandeln i Sverige, december 1964, T. Elm—L. Holmström). Material för belysning av konkurrenssituation och priser i olika länder har dessutom erhållits från oljeföretagen.

Stockholm den 18 maj 1966

På koncentrationsutredningens vägnar:

*G Arvidsson*

/ *Göran Johansson*



har en omfattande nytablering av fristående

kylligtattas om man frågar sig

gagnande för att de således behåller sig

Detta tillägg till utvärderingsrapporten

bedöms som ett viktigt bidrag till

att stärka den vetenskapliga grund

och tillförlitligheten i de tillägg

och i de tillägg som utgör denna

rapportens grundläggande del.

Örn Johansson

Enligt denna rapport är det möjligt

att bestämma de viktigaste faktorerna

för utvecklingen av denna

och i de tillägg som utgör denna

rapportens grundläggande del.

Örn Johansson

Enligt denna rapport är det möjligt

att bestämma de viktigaste faktorerna

för utvecklingen av denna

och i de tillägg som utgör denna

rapportens grundläggande del.

Örn Johansson

Enligt denna rapport är det möjligt

att bestämma de viktigaste faktorerna

för utvecklingen av denna

och i de tillägg som utgör denna

rapportens grundläggande del.

Örn Johansson

Enligt denna rapport är det möjligt

att bestämma de viktigaste faktorerna

för utvecklingen av denna

och i de tillägg som utgör denna

rapportens grundläggande del.

Örn Johansson

Enligt denna rapport är det möjligt

att bestämma de viktigaste faktorerna

för utvecklingen av denna

och i de tillägg som utgör denna

rapportens grundläggande del.

Örn Johansson

Enligt denna rapport är det möjligt

att bestämma de viktigaste faktorerna

för utvecklingen av denna

och i de tillägg som utgör denna

rapportens grundläggande del.

## Innehåll

### *Del I: De internationella oljemarknaderna*

Kapitel 1. Branschens storlek och utveckling . . . . .	1
a. Produktion och användningsområden . . . . .	1
b. Världshandeln med olja . . . . .	3
c. Raffineringsindustrin . . . . .	6
Kapitel 2. Marknadsstruktur och konkurrensbegränsningar . . . . .	8
a. De internationella oljebolagen . . . . .	8
b. Ägandefördelning inom produktion och distribution . . . . .	10
c. Samarbete mellan företagen . . . . .	13
Kapitel 3. Produktionsförutsättningar och kostnader . . . . .	15
a. Kostnadsstrukturen . . . . .	15
b. Kapacitetsproblem . . . . .	17
Kapitel 4. Priser och lönsamhet . . . . .	22
a. Det officiella prissystemet . . . . .	22
b. Försäljningspriser . . . . .	27
c. Produktpriser i Västeuropa . . . . .	31
d. Oljebolagens vinster . . . . .	34
e. Fobpriser och vinstdelning . . . . .	37
Kapitel 5. Konkurrensen på oljemarknaderna . . . . .	42
a. Marknadsstrukturens bestämningsfaktorer . . . . .	42
b. Konkurrenssituation och prisbildning . . . . .	45
c. Prisrelationerna . . . . .	47

### *Del II: Oljehandeln i Sverige*

Kapitel 6. Försörjningen med petroleumprodukter . . . . .	51
a. Oljekonsumtionens utveckling . . . . .	51
b. Oljeimporten . . . . .	54
Kapitel 7. Marknadsstrukturen . . . . .	56
a. Företagen . . . . .	56
b. Marknadsandelar . . . . .	59
c. Detaljistledets uppbyggnad . . . . .	62
Kapitel 8. Priser och rabatter . . . . .	65
a. Priserna på oljeprodukter . . . . .	65
b. Rabatter på eldningsolja . . . . .	69

Kapitel 9. Vinstnivån i Sverige. . . . . 72  
 a. Redovisade kostnader och vinster . . . . . 72  
 b. Avräkningspriser och vinstnivå . . . . . 74

Kapitel 10. Synpunkter på konkurrensläget . . . . . 78  
 a. De inhemska företagens ställning . . . . . 78  
 b. Servicekonkurrensens betydelse . . . . . 80

Litteraturförteckning . . . . . 83

Del I: De inhemska företagen

Kapitel 1. Huvudbegreppet om vinstnivån . . . . . 72  
 a. Produktion och vinstnivån . . . . . 72  
 b. Vinstnivån och vinst . . . . . 74  
 c. Huvudbegreppet om vinstnivån . . . . . 74

Kapitel 2. Marknadens struktur och konkurrensförhållanden . . . . . 78  
 a. De inhemska företagens ställning . . . . . 78  
 b. Ägandeförhållanden inom produktion och distribution . . . . . 80  
 c. Samarbete mellan företag . . . . . 80

Kapitel 3. Produktionsförhållanden och kostnader . . . . . 83  
 a. Kostnadsförhållanden . . . . . 83  
 b. Kapacitetspriser . . . . . 83

Kapitel 4. Priser och lönsamhet . . . . . 87  
 a. Det allmänna prisvärdet . . . . . 87  
 b. Prisjämförelser . . . . . 87  
 c. Produktpriser i Sverige . . . . . 87  
 d. Offretagens priser . . . . . 87  
 e. Företag och vinstnivån . . . . . 87

Kapitel 5. Konkurrens på tjänstemarknaden . . . . . 93  
 a. Marknadens struktur och bestämningsfaktorer . . . . . 93  
 b. Konkurrensförhållanden och produktionsförhållanden . . . . . 93  
 c. Prisförhållanden . . . . . 93

Del II: Offretagens i Sverige

Kapitel 6. Förhållanden mellan produktionsföretag . . . . . 93  
 a. Offretagens struktur . . . . . 93  
 b. Offretagens . . . . . 93

Kapitel 7. Marknadsstruktur . . . . . 97  
 a. Företagen . . . . . 97  
 b. Marknadsstruktur . . . . . 97  
 c. Detaljistens uppdrag . . . . . 97

Kapitel 8. Priser och rabatter . . . . . 103  
 a. Priser på offretagens . . . . . 103  
 b. Rabatter på offretagens . . . . . 103

## KAPITEL I

### Branschens storlek och utveckling

Oljebranschen är internationell inte endast i den meningen, att den uppvisar en omfattande världshandel, utan också därför att de stora oljebolagen har sin verksamhet spridd över flera världsdelar. Genom sina omfattande oljetillgångar och sin vertikala integration spelar dessa företag en viktig roll för konkurrensen i hela förädlingskedjan från oljeutvinning till detaljhandel.

Det framstår mot denna bakgrund som tämligen meningslöst att behandla marknadssituationen i ett konsumentland som Sverige isolerat. Vi har därför valt att inleda denna redogörelse med en tämligen utförlig beskrivning av de internationella oljemarknaderna, och speciellt av storföretagens ställning.

#### *a. Produktion och användningsområden*

Råolja är en blandning av fasta, flytande och gasformiga kolväten. Genom gasseparering och destillering kan den uppdelas i grupper av likartade ämnen med varierande användningsområden. De viktigaste slutprodukterna är följande (ordnade efter kokpunkt):

raffinaderigas

bensin

fotogen

motorbrännolja

eldningsolja

smörjolja

asfalt

Fotogen var den petroleumprodukt, som först kom att spela en betydande roll, dels för belysnings- dels för kokningsändamål. Branschens stora expansion sammanhänge med bensinens och senare även dieseloljans användbarhet som drivmedel. Det var således länge de lättare beståndsdelarna i råoljan, som gav den dess värde. Efter andra världskriget har emellertid efterfrågestegringen främst fallit på eldningsoljorna. I motsats till bensin och dieselolja, som praktiskt taget saknar substitut, konkurrerar eldningsolja med andra energimedel, t. ex. kol och vattenkraft. Under 1950-talet har oljan i Västeuropa tenderat att ersätta kolet som den viktigaste energikällan.

Lätt eldningsolja används främst för bostadsuppvärmning, tung eldningsolja för industrins behov.

Eldningsoljorna får dessutom konkurrera med en annan petroleumprodukt, nämligen naturgas. Användningen av naturgas har hittills varit starkt koncentrerad till USA, som ännu i början av 1960-talet svarade för omkring 80 % av förbrukningen. I Västeuropa har utvecklingen gått långsammare på grund av svårigheter att transportera gasen över längre avstånd. Den pågående utbyggnaden av ett transportsystem från bl. a. Nordafrika samt exploateringen av naturgasfyndigheter i Nordsjön torde dock komma att väsentligt öka naturgasens marknadsandel i detta område.

Oljan har också blivit den viktigaste råvaran för kemisk industri, först i USA, senare också i Västeuropa och Japan. Av bensinfraktioner framställs plaster, syntetgummi, tvättmedel, lösningsmedel m. m., samt ur naturgas och tyngre oljor bl. a. gödningsämnen.

Världens produktion av råolja har under 1900-talet stigit med i genomsnitt 7 % per år, dvs. fördubblats för varje tioårsperiod. Såväl före som omedelbart efter andra världskriget var oljeutvinningen koncentrerad till västra halvklotet, främst till USA, som intog en dominerande ställning, samt till Venezuela.

Visserligen har produktionen ökat inom dessa områden också under efterkrigstiden, men en väsentligt snabbare stegringstakt noteras för främst Mellersta Östern. Förskjutningarna i produktionsandelar belyses i tabell I: 1.

Tillgången på kända råoljereserver i världen har under 1950-talet ökat snabbare än produktionen av råolja. Efter ett försiktigt sätt att beräkna reservernas storlek, skulle dessa i början av 1950-talet med dåvarande tillväxttakt i produktionen räcka i 30 år; enligt motsvarande beräkning i början av 1960-talet svarade reserverna mot 40 års produktion.

Den intensiva oljeletning över hela världen, som utgör bakgrunden till denna expansion, fortgår ännu i oförminskad takt. Den utförs främst av de stora oljebolagen, som nu kontrollerar omkring 80 % av alla reserver. Under senare år har emellertid också statliga bolag och konsortier av mindre

Tabell I: 1. Världens produktion av råolja fördelad på olika produktionsområden (i procent)

	1939	1946	1950	1960	1964
USA o. Canada.....	63	68	53	35	31
Latinamerika.....	13	13	17	19	16
Mellersta Östern.....	5	9	17	25	26
Fjärran Östern.....	3	3	3	3	2
Afrika (exkl. Egypten).....	—	—	—	1	6
Östeuropa.....	13	7	8	16	17
Västeuropa.....	3	0	2	1	1
Summa (milj. ton)	290	374	520	1 052	1 450

företag i ökande utsträckning etablerat sig i råoljeledet. Omfattningen av denna nyetablering synes vara störst i Nordafrika.

Den förskjutning från USA till Mellersta Östern, som tidigare redovisats beträffande produktionen, är än mer markant i fråga om oljereserverna. Medan tillväxten i USA varit mycket måttlig trots intensiv oljeletning, har de kända reserverna i Mellersta Östern femdubblats under 1950-talet. Detta område beräknades 1963 svara för 62 % av världens kända råoljereserver (att jämföras med 26 % av produktionen), och andelen väntas stiga ytterligare i framtiden. Också Sovjet uppvisar en betydande ökning i sina kända reserver, även om nivån ännu inte når upp till USA:s. Dessutom har relativt stora upptäckter av lätt råolja gjorts i Libyen och Sahara.

### b. Världshandeln med olja

Sedan gammalt framstår USA som det ledande oljelandet inom såväl konsumtion som produktion. Som framgått av föregående avsnitt har dess ställning som råoljeproducent dock försvagats väsentligt efter kriget. Också på konsumtionssidan har USA:s andel minskat, dock inte lika starkt. Samtidigt har Västeuropas förbrukning av petroleumprodukter ökat i synnerligen snabb takt.

Förändringarna i produktionens och förbrukningens geografiska fördelning har inneburit en väldig expansion i den internationella oljehandeln (se diagram I: 1). Fram till slutet av 1940-talet föll huvuddelen av både produktion och konsumtion på USA, som var självförsörjande med råolja och oljeprodukter. Utvecklingen därefter, med stark konsumtionsökning i Västeuropa och med produktionsstegringen främst lokaliserad till Mellersta Östern, har medfört att produktions- och förbrukningsområdena kommit att ligga vitt åtskilda. Samtidigt har USA övergått från att vara nettoexportör till att bli nettoimportör. Dess huvudsakliga importkälla är Venezuela, men råolja importeras också i växande utsträckning från Mellersta Östern.

Den totala världshandeln med råolja omfattade 1963 ca 450 milj. ton eller något mer än en tredjedel av produktionen. Omkring 60 % av expor-

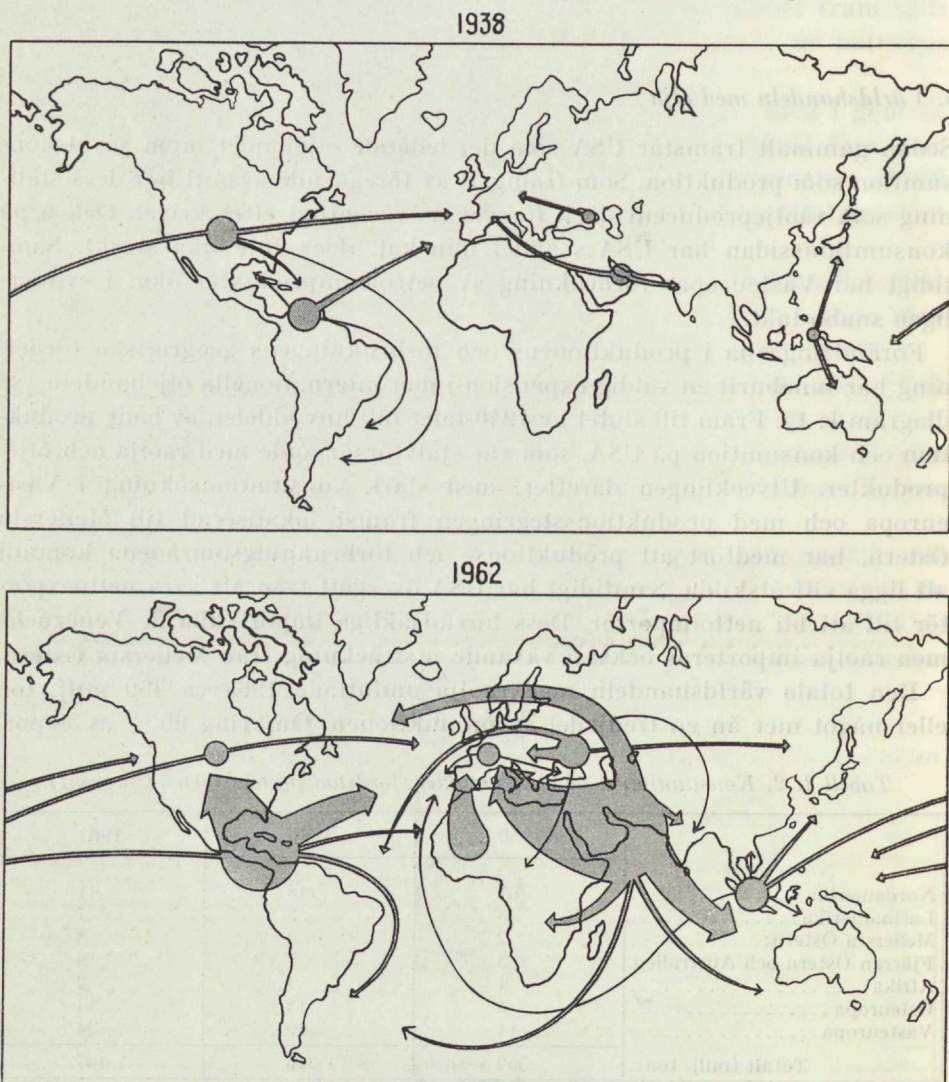
Tabell I: 2. Konsumtionen av oljeprodukter, fördelad på områden (i procent)

	1950	1960	1964
Nordamerika.....	61	48	41
Latinamerika.....	8	8	7
Mellersta Östern.....	2	3	3
Fjärran Östern och Australien	5	7	9
Afrika.....	1	1	2
Östeuropa.....	8	14	14
Västeuropa.....	11	19	24
Totalt (milj. ton)	552	1 046	1 407

ten kom från Mellersta Östern, och nästan lika mycket importerades till Västeuropa. En mindre del av Västeuropas import kommer dock fortfarande från Venezuela. Dessutom importerar vissa länder, såsom Italien och Finland, olja från Sovjet.

Den internationella handeln med raffinerade produkter är av betydligt mer begränsad storlek, omkring 170 milj. ton 1963, och här är Latinamerika det största exportområdet. De förädlade oljeprodukternas relativt sett minskade betydelse i världshandeln behandlas mer ingående i nästa avsnitt.

Diagram I:1 Den internationella oljehandelns utveckling.



### c. Raffineringsindustrin

Samtidigt med råoljeproduktionens förskjutning mot östra halvklotet har skett en omlokalisering av raffinaderierna från produktionsområden till rena konsumtionscentra. Medan år 1938 ca 95 % av raffineringskapaciteten fanns i råoljeproducerande länder (främst USA och Venezuela), är motsvarande siffra nu mindre än 80 %. I stället för att bygga ut kapaciteten i Mellersta Östern har man i stor utsträckning valt att anlägga raffinaderier i de viktigaste västeuropeiska konsumentländerna samt i Japan.

Lokaliseringen till Västeuropa har flera orsaker. Överväganden beträffande transport- och lagringskostnader har troligen spelat en viktig roll. Ett rationellt utnyttjande av pipelines och tankfartyg kräver stora laster, varför uppdelningen i färdigprodukter bör ske nära förbrukningsområdet. Snabbt stigande efterfrågan i Västeuropa har givit garantier för tillräcklig avsättning från raffinaderier av modern storleksordning och investeringskostnaderna är lägre än i Mellersta Östern. Hänsyn till den större politiska stabiliteten i de västeuropeiska länderna torde också ha spelat in. Raffinaderier i konsumentländerna i kombination med råoljeutvinning i olika delar av världen ger en betydande rörelsefrihet, om en kris uppkommer i något råoljeproducerande land. Slutligen hade under den första efterkrigstiden dollarbristen viss betydelse. Inhemsk raffinering skar ned importen av färdiga produkter och sparade därigenom utländsk valuta.

Tillkomsten av raffinaderier i Västeuropa har också varit en viktig betingelse för den petrokemiska industrins starka expansion inom detta område från slutet av 1950-talet. De flesta petrokemiska fabriker anlades tidigare av tekniska skäl i nära anslutning till raffinaderier,<sup>1</sup> och detta är ett av skälen till att sådan tillverkning i Europa startats relativt sent. Mellan 1960 och 1964 steg emellertid efterfrågan på nafta till kemisk industri utanför USA från 4,2 till 14 milj. ton.

Den petrokemiska industrin svarar ännu för en tämligen obetydlig andel av oljeförbrukningen (i Europa 2—3 %) men väntas få ökad betydelse. Tillväxttakten har de senaste åren varit omkring fyra gånger så snabb som för petroleumprodukter totalt. Uppbyggnaden av en petrokemisk industri i Europa har till stor del skett under medverkan från de stora oljebolagen. Ett exempel på detta är Stenungsundsprojektet, där Esso varit en av initiativtagarna och svarar för råvaruförsörjningen.

<sup>1</sup> På grund av att nya metoder tillkommit de senaste åren, har denna bindning numera upphört.



## KAPITEL 2

### Marknadsstruktur och konkurrensbegränsningar

#### *a. De internationella oljebolagen*

Inom den internationella oljehandeln intar ett fåtal stora, helintegrerade företag en dominerande ställning. Bland dessa märks främst sju bolag, de s. k. »seven majors» med produktion och försäljning spridd över flera världsdelar. I sammanställningen nedan anges storleksfördelningen (i procent) mellan de sju företagen år 1964, räknad efter totalt försäljningsvärde för oljeprodukter.

Standard Oil Company of New Jersey (ESSO) .....	32
Gulf Oil Corporation.....	10
Texaco.....	11
Standard Oil Company of California.....	6
Socony Mobil Oil Company .....	13
Royal Dutch Shell .....	21
British Petroleum.....	7
	<hr/>
	100

De fem först nämnda bolagen är amerikanska. Shell är holländskt-brittiskt efter aktiefördelningen 60—40. British Petroleum är det enda av bolagen, som inte är helt privatägt; engelska staten är den största delägaren. Texaco och Standard Oil Company of California uppträder på den internationella oljemarknaden gemensamt under firmabeteckningen Caltex.

Förutom de nämnda företagen finns två stora bolag med statliga intressen. Det halvstatliga franska företaget Compagnie Française des Pétroles har aktieintressen i Mellersta Östern-produktionen och utvinningen i Saharaområdet. Det helstatliga italienska bolaget ENI är också internationellt verksamt med produktion bl. a. i Libyen. Det mest intressanta inslaget i ENI:s verksamhet, sett ur marknadssynpunkt, är dock dess stora import från Sovjetunionen.

De sju stora, privatägda bolagens ställning i olika led och i olika världsdelar framgår av tabell I: 3. Tabellens uppgifter är visserligen inte helt aktuella, men de torde ge en tämligen god bild också av den nuvarande situationen. Storföretagens dominans i fråga om råoljeutvinning på östra halvklotet har sedan slutet av 1950-talet försvagats genom nyetablering. När det gäller de totala andelarna motverkas denna tendens genom förskjutningen av produktionen mot östra halvklotet. Utvecklingen de senaste åren

Tabell I: 3. De sju storföretagens sammanlagda andel i olika förädlingsled<sup>1</sup> (i procent)

	Råoljereserver	Råoljeproduktion	Raffinering
Hela världen <sup>2</sup>			
1951.....	67	55	56
1958.....	80	60	56
1963.....	77	63	57
Östra halvklotet <sup>3</sup>			
1951.....	83	78	56
1958.....	90	84	65
1963.....	82	79	59
U.S.A.			
1958.....	33	33	43

utmärks också av att ett antal amerikanska bolag, som tidigare varit helt inriktade på hemmamarknaden, nu utsträckt sin verksamhet till Mellersta Östern och Västeuropa.

Tabellen belyser framför allt den höga graden av vertikal integration i oljebranschen. De stora bolagen förfogar förutom över råoljekoncessioner också över pipelines, tankflotta<sup>3</sup> och raffinaderier. I många länder utövar de dessutom en betydande kontroll över distributionen till förbrukare av färdiga oljeprodukter. Den vertikala integrationen och dess betydelse för konkurrenssituation och prisbildning utgör huvudtemat i denna redogörelse.

Som framgår av tabellen föreligger en betydande skillnad mellan olika världsdelar, när det gäller storföretagens ställning. I USA faller två tredjedelar av råoljeproduktionen och över hälften av raffineringskapaciteten på »independents», mindre företag med relativt lokal avsättning. Marknaden är där i betydande utsträckning isolerad från den internationella genom importkvoterings, avsedda att skydda de mindre företagen och bibehålla den inhemska produktionskapaciteten. Konkurrensen inom USA mellan små och stora oljeföretag har behandlats i ett flertal amerikanska utredningar. Den berörs här endast i den mån den kan anses ha direkt relevans för den internationella marknadssituationen. Redovisningen i de följande avsnitten gäller produktions- och avsättningsområden utanför USA.

#### b. Ägandefördelning inom produktion och distribution

Som framgått av föregående kapitel fylls Västeuropas oljebehov i huvudsak genom import av råolja från Mellersta Östern och Venezuela. En helt domi-

<sup>1</sup> Källor: Issawi-Yeganeh: The economics of middle eastern oil. ENI: Energy and petroleum 1963.

<sup>2</sup> Exkl. Östeuropa och Kina.

<sup>3</sup> År 1959 ägde bolagen 43 % av världens tankerflotta och hade chartrat ytterligare fartyg, uppskattningsvis mellan 29 och 47 % av totalen, dvs. efter den högre siffran kontrollerades ca 90 % av tankertonnaget av de sju stora oljebolagen.

nerande del av råoljeproduktionen inom dessa områden faller på de sju stora oljebolagen. I Mellersta Östern är deras produktionsandel nära 90 %, i Venezuela omkring 75 %. Koncessionerna i dessa länder ägs av konsortier, där två eller flera av de stora bolagen ingår.

Åtta storföretag svarade 1959 för 96 % av Mellersta Österns råoljeproduktion, nämligen de ovan nämnda »seven majors» samt Cie Française des Pétroles. Konsortiernas sammansättning i de viktigaste producentländerna framgår av följande sammanställning.

De största företagen i gruppen »Övriga» är Getty Oil och Gulbenkian Foundation. Dessutom ingår ett tiotal mindre amerikanska företag och ett sextiotal japanska bolag.

Förutom oljeutvinningen svarar konsortierna för transport av olja via gemensamt ägda pipelines till hamnar i östra Medelhavet. Också viss raffinering sker gemensamt för de i konsortierna ingående bolagen.

Råoljeproduktionen i Venezuela kontrolleras till största delen av ESSO och Shell, men också Gulf har en betydande andel. Raffineringen domineras här helt av dessa tre bolag.

Bolagens andel av sjötransporterna är mer svårbedömd, beroende på att man här i stor utsträckning arbetar med långtidskontrakt i stället för direkt ägande (jfr s. 9, not 3). Den torde dock vara nästan lika hög som beträffande produktionen i de ovan nämnda områdena, även om här vissa nya företagstyper tillkommer. Så förfogar t. ex. raffinerings- och distributionsföretag i en del länder, bl. a. Sverige, över egna tankfartyg.

I fråga om raffineringen är de stora bolagens dominans mindre markant. I Västeuropa, som är av störst intresse i detta sammanhang, svarar från storföretagen fristående raffinaderier<sup>1</sup> för omkring en fjärdedel av produk-

Tabell I: 4. Ägandefördelning inom råoljeutvinningen i Mellersta Östern (i procent)

Bolag	Kuweit	Saudi-arabien	Irak	Iran	Neutrala zonen <sup>2</sup>
ESSO.....	50	30	12	7	
Gulf.....				7	
Texaco.....		30		7	
Standard Oil of California.....		30		7	
Socony Mobil Oil.....		10	12	7	
Shell.....	50		24	14	
British Petroleum.....			24	40	
Cie Francaise des Pétroles.....			24	6	
Övriga.....			5	5	100
Råoljeproduktion 1959—1964 (milj. ton)	520	420	300	380	70
Reserver vid slutet av 1965 (milj. ton)	8 600	8 300	3 400	5 200	1 700

<sup>1</sup> Som »fristående» räknas här alla raffinaderier, som inte ägs av de stora bolagen. Självständigheten i förhållande till storföretagen kan emellertid i realiteten vara begränsad (jfr kapitel 5: a).

<sup>2</sup> Mellan Kuweit och Saudiarabien.

tionen. En del av deras tillverkning bygger på import av råolja från Sovjet, men de köper också stora kvantiteter från Mellersta Östern. Här spelar de mindre råoljeproducenterna i Mellersta Östern viss roll, men också inköp från de stora bolagen förekommer. Att döma av uppgifter om pågående och planerade nyanläggningar, kommer de fristående raffinaderiernas andel av kapaciteten att stiga kraftigt de närmaste åren.

De fristående raffinaderiernas betydelse för konkurrenssituationen i Västeuropa diskuteras närmare i kapitel 5. De är i huvudsak inriktade på försäljning inom resp. land. Under senare år har de emellertid också genom export medverkat till uppkomsten av mindre företag, helt inriktade på distribution. Ett exempel på detta är Uno-X i Sverige.

De stora oljebolagens försäljning i konsumentländerna sköts i allmänhet av helägda dotterbolag. I en del länder samarbetar flera av bolagen i gemensamma försäljningsbolag (se nästa avsnitt).

När det gäller oljebolagens andelar av försäljningen till konsument och de former för kontroll över eller samarbete med detaljistledet, som förekommer i olika länder, har inget material insamlats. Ett undantag utgör givetvis den svenska marknaden, som ingående behandlas i del II av denna redogörelse. Som allmänt omdöme kan sägas, att de internationella storföretagens andelar är lägre i distributionsledet än i tidigare led. Konsumentkooperativa och andra nationella företag har ofta en betydande försäljning, delvis baserad på inköp från storföretagen. Även om de sju stora bolagen har en mycket stark ställning i samtliga led, blir således deras dominans allt mindre markerad, ju längre fram man kommer i förädlingskedjan.

### *c. Samarbete mellan företagen*

Redan av beskrivningen i föregående avsnitt av konsortiernas sammansättning i Mellersta Östern och Venezuela framgår, att samarbetet mellan de sju stora bolagen är mycket omfattande. Bilden måste emellertid kompletteras med uppgifter om andra typer av överenskommelser. Det rör sig här i allmänhet om gemensam marknadsföring i olika länder, vilket framgår av följande sammanställning:

a) Som tidigare nämnts uppträder Standard Oil of California och Texaco gemensamt på världsmarknaden under beteckningen Caltex.

b) BP och Shell har gemensam marknadsföring i bl. a. Storbritannien, Irland och Sydafrika.

c) ESSO och Socony hade fram till slutet av år 1961 gemensam marknadsföring under beteckningen Stanvac i Sydafrika, Indien, Australien m. fl. länder. Numera omfattar samarbetet endast den indonesiska marknaden.

d) De två delägarna i Kuweit-konsortiet, BP och Gulf, hade fram till 1951

en överenskommelse om begränsning av konkurrensen på avsättningsmarknaderna. Denna har medfört, att BP:s försäljning nästan helt inriktats på östra och Gulf:s på västra halvklotet. I stort sett synes denna uppdelning ha bibehållits också efter 1951. I ett fåtal länder, bl. a. Sverige, är emellertid båda företagen representerade.

e) Sedan år 1947 har Gulf en överenskommelse med Shell om leverans av gulfproducerad olja, huvudsakligen från Kuwait. Shell raffinerar och marknadsför denna olja, varefter vinsten delas lika.

Långsiktiga leveransavtal mellan storföretagen förekommer också i andra fall, men har då karaktär av vanliga långtidskontrakt med bestämda försäljningspriser.

Samarbete mellan de stora oljebolagen är således relativt vanligt också i senare led av förädlingskedjan. Omfattningen av sådant samarbete synes dock ha minskat under senare år, och den gemensamma marknadsföringen gäller nu i allmänhet endast ett fåtal länder.

Det omfattande nätverk av överenskommelser och gemensamt ägande inom storföretagsgruppen, som ovan redovisats, får antas påverka konkurrensläget på världsmarknaden. Det är emellertid inte utan vidare klart i vilken utsträckning den inbördes konkurrensen försvagas, och om valet av konkurrensmetoder påverkas av dessa samband. Oligopolsituationen på marknaden har i sig själv en tendens att begränsa effektiviteten hos vissa konkurrensmedel, varför betydelsen av de olika faktorerna är svår att isolera. För en mer ingående behandling av dessa problem hänvisas till kapitlen 5 och 10.

Slutligen skall något beröras frågan om ägandesamband och samarbete med andra industrier. Med tillverkare av *substitutiva* varor (kol, elkraft osv.) synes inget mer omfattande samarbete föreligga. Beträffande *komplementära* varor (främst bilar) kan vissa uppgifter om gemensamma styrelseledamöter etc. hämtas från den stora amerikanska kartellundersökningen.<sup>1</sup> Dessa samband förefaller emellertid inte speciellt betydelsefulla, sett från marknadssynpunkt.

Det är i stället oljebolagens försök att skapa nya avsättningsområden för sina produkter, som här framstår som intressanta. På senare år har utvecklingen av olja som den viktigaste råvaran för kemisk industri lett till ett intimt samarbete mellan oljebolag och kemisk industri i en rad länder. Sedan länge har Gulf en styrelsemedlem i du Pont, som är världens största företag i den kemiska branschen. Shell har samarbete med Montecatini i Italien och BP med ICI i England. I Sverige har genom Stenungsundsprojektet etablerats ett samarbete mellan ESSO, Fosfatbolaget, Union Carbide samt Mo och Domsjö.

<sup>1</sup> The International Petroleum Cartel, 1952.

### KAPITEL 3

## Produktionsförutsättningar och kostnader

### a. Kostnadsstrukturen

Oljebolagens produktionskostnader är starkt varierande, beroende på var oljan utvinns. Detta i förening med olikheter i transportavstånd gör, att en genomsnittsberäkning av kostnadsfördelningen mellan olika led ger mycket begränsad information. För att ge en ungefärlig uppfattning om kostnadsstrukturen redovisas dock här en sådan beräkning, hämtad från Petroleum Press Service 1964.

Tabell I: 5. Kostnadernas fördelning på olika led (i procent)

Råolja	5,6
Raffinering	11,0
Tankfrakter	13,5
Avgifter till producentländer <sup>1</sup>	16,4
Distributionskostnader <sup>2</sup>	53,5

Oljefyndigheterna i Mellersta Östern är mycket rika och ger utrymme för en stordrift, som saknar motstycke i de äldre produktionsområdena på västra halvklotet. Medelproduktionen per oljekälla och år är flera hundra gånger så stor som i USA. Detta torde vara den främsta förklaringen till de stora kostnadsskillnader, som redovisas i följande tabell.

Tabell I: 6. Produktionskostnader per fat råolja<sup>3</sup> (dollars)

År	Mellersta Östern	Venezuela	USA	Canada	Fjärran Östern
1950	0,13	0,30	1,18	6,99	0,70
1955	0,12	0,41	1,88	3,28	0,86
1960	0,15	0,24	1,63	2,53	0,62
Genomsnitt 1950—1960	0,16	0,51	1,68	3,15	0,82

Produktionskostnaderna i USA ligger således ca tre gånger så högt som i Venezuela och hela tio gånger så högt som i Mellersta Östern. Oljebolagen

<sup>1</sup> Denna kostnadspost behandlas i avsnitt 4:e nedan.

<sup>2</sup> Inkl. återförsäljarnas marginaler. Eftersom en stor del av distributionen omhänderhas av oljebolagen, har distributionskostnaderna medtagits här, trots att ingen avgränsning kunnat göras gentemot detaljistledet.

<sup>3</sup> Källa: Issawi and Yeganeh, a.a. s. 114.

måste visserligen i de senare områdena också betala avgifter till resp. land (se nedan), men dessa är långtifrån tillräckliga för att utjämna kostnads-läget. Detta innebär givetvis, att den nordamerikanska oljan inte är konkurrenskraftig på världsmarknaden. Det innebär också, att en stor del av den amerikanska oljeindustrin (trots de långa transportererna från Mellersta Östern) kan konkurrera på hemmamarknaden endast därför att importen är reglerad.

Betydande skaleffekter av kostnadssänkande slag har stått att vinna inte endast i produktionsledet utan också i fråga om transporter och raffinering. Uppförande av större raffinaderier har under 1950-talet medfört, att de genomsnittliga kostnaderna i detta led sjunkit med omkring en femtedel.

Stordriften i transportledet tar sig uttryck i användning av supertankers och pipelines. De senares höga transportkapacitet och höga anläggningskostnader har medfört, att de i allmänhet ägs och utnyttjas gemensamt av flera bolag. Samtliga större produktionsområden i Mellersta Östern har genom sådana konsortieägda pipelines förbindelse med hamnar i östra Medelhavet. Men också i konsumtionscentra har man anlagt pipelines, där oljeströmmarnas volym och kontinuitet är tillräckligt stor. Sålunda finns pipelines bl. a. till Ruhrområdet från flera olika hamnar samt från Le Havre till Paris.

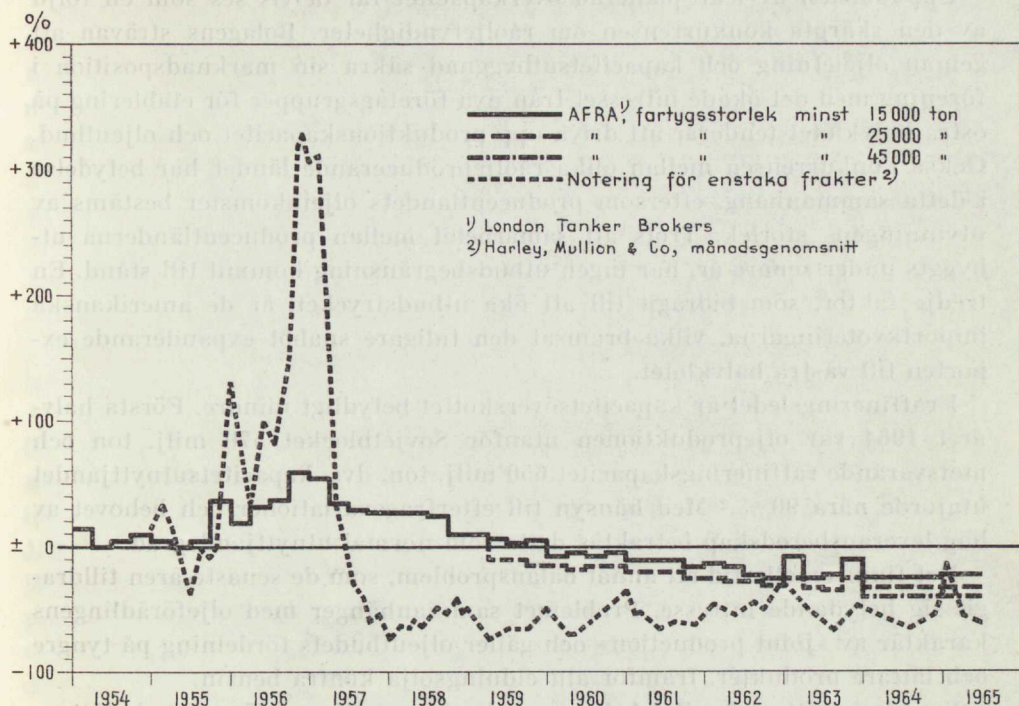
Anläggningskostnaderna för pipelines, supertankers och stora raffinaderier är mycket höga, medan driftkostnaderna är relativt obetydliga. Oljans speciella egenskaper tillåter en mycket hög automationsgrad i samtliga förädlingsled. Oljebranschen har därigenom blivit världens mest kapitalintensiva industri; man räknar med ett kapital om mer än 400 000 kr. per anställd. För de helintegrerade oljebolagen är följaktligen de fasta kostnaderna helt dominerande, och deras andel tenderar att stiga ytterligare.

Ett speciellt problem på kostnadssidan gäller tankfrakterna. Enligt tabell I: 5 är dessa kostnader mer än dubbelt så stora som produktionskostnaderna för råolja. Det kan emellertid ifrågasättas, om siffran utgör en realistisk uppskattning av bolagens kostnader. Frakterna är nämligen beräknade efter den s. k. AFRA-fraktsatsen, en notering för samtliga gällande kontrakt, vars relevans för beskrivning av de stora bolagens fraktkostnader är oklar. Dessa bolag fraktar ju dels själva en stor del av sin olja och är dessutom så stora kunder, när det gäller långtidscharter, att de troligen inte är hänvisade att följa de noterade priserna.

En viss belysning av prisdifferenserna på fraktmarknaden kan erhållas ur en jämförelse mellan AFRA och prisnoteringarna för enstaka transporter, de s. k. spotmarkettfraktsatserna. Med undantag för tillfälliga bristsituationer (främst Suezkrisen) har de senare sedan mitten av 1950-talet legat inemot 50 % under AFRA-noteringarna.

AFRA-noteringarna har betydelse främst i oljebolagens interna avräknings-system, bl. a. vid fastställande av priser vid leverans till dotterbolag.

Diagram I: 2 Tankfraktsatser; procent över eller under intrascale.



### b. Kapacitetsproblem

Oljebolagen arbetar i normala konjunkturlägen med överkapacitet inom olika led i produktions- och distributionskedjan. Till betydande del får dock överkapaciteten antas vara planerad och avsedd att skapa en hög leveransberedskap. Vid händelser, som orsakar oförutsedda svängningar i oljetillgång eller efterfrågan, t. ex. Koreakrigets utbrott, Abadankrisen och Suezkrisen, utgör den en buffert, som mildrar bristsituationer och prissvängningar.

Inom råoljeproduktionen uppstod emellertid i slutet av 1950-talet en »verklig» överkapacitet, som av oljebolagen betraktades som en belastning för marknadssituationen.<sup>1</sup> Även om kapacitetsutnyttjandet sedan dess förbättrats, torde det fortfarande få betraktas som lågt.

Tabell I: 7. Råoljeproduktion i procent av kapaciteten<sup>2</sup>

	1959	1964
USA.....	76	87
Venezuela.....	79	85
Mellersta Östern.....	76	79
Världen totalt.....	76	83

<sup>1</sup> Jfr Symonds: Life with a world oil surplus; 1960.

<sup>2</sup> Källa: Issawi and Yeganeh, s. 164. Siffrorna för 1964 är förhandsuppskattningar.



Uppkomsten av icke planerad överkapacitet får delvis ses som en följd av den skärpta konkurrensen om råoljefyndigheter. Bolagens strävan att genom oljeletning och kapacitetsutbyggnad säkra sin marknadsposition i förening med det ökade intresset från nya företagsgrupper för etablering på östra halvklotet tenderar att driva upp produktionskapacitet och oljeutbud. Också konkurrensen mellan olika råoljeproducerande länder har betydelse i detta sammanhang, eftersom producentlandets oljeinkomster bestäms av utvinningens storlek. Trots att samarbetet mellan producentländerna utbyggt under senare år, har ingen utbudsbegränsning kommit till stånd. En tredje faktor, som bidragit till att öka utbudstrycket, är de amerikanska importkvoteringarna, vilka bromsat den tidigare snabbt expanderande exporten till västra halvklotet.

I raffineringsledet är kapacitetsöverskottet betydligt mindre. Första halvåret 1964 var oljeproduktionen utanför Sovjetblocket 570 milj. ton och motsvarande raffineringskapacitet 650 milj. ton, dvs. kapacitetsutnyttjandet utgjorde nära 90 %.<sup>2</sup> Med hänsyn till efterfrågevariationer och behovet av hög leveransberedskap betraktas detta som normal utnyttjandegrad.

Det finns emellertid ett annat balansproblem, som de senaste åren tilldragit sig betydande intresse. Problemet sammanhänger med oljeförädlingens karaktär av »joint production» och gäller oljeutbudets fördelning på tyngre och lättare produkter, framför allt eldningsolja kontra bensin.

Som framgått av kapitel 1 dominerades konsumtionen länge av de lättare oljeprodukterna (bensin och fotogen). De tunga fraktionerna i råoljan kunde före kriget avsättas endast i mycket begränsad utsträckning, och man strävade därför efter att bryta ned de tyngre kolvätena och därmed öka utbytet av bensin. Efter hand utvecklades också metoder (s. k. krackning), som möjliggjorde en sådan omfördelning.

Utvecklingen under 1950-talet har medfört, att situationen blivit den omvända. Drivmedelsförbrukningen har stigit relativt måttligt, medan däremot efterfrågan på eldningsolja ökat i synnerligen snabb takt. Det är nu eldningsoljorna, som utgör »den trånga sektorn» i utbudet, medan överskott tenderar att uppkomma i fråga om bensinfraktioner. Framför allt när det gäller lågoktanig bensin har utbudstrycket varit mycket kännbart och medfört en tidvis synnerligen låg prisnivå för marginella kvantiteter.

Balansbristen förstärks av att råoljan i de starkast expanderande produktionsområdena, främst Nordafrika, är lättare (dvs. innehåller relativt sett mer bensinfraktioner) än oljan på västra halvklotet. Ytterligare en försvärande faktor är tendensen att anlägga raffinaderier långt från oljefälten. Vid Mellersta Österns raffinaderier kan man lösa balansproblemet genom att pumpa tillbaka bensinfraktioner och naturgas i oljekällorna och därigenom lagra dem för framtida behov. Denna möjlighet saknas givetvis i Väst-europa, och det är främst i detta område balansbristen blivit ett problem.

<sup>2</sup> Petroleum Press Service 1964, s. 288.

Det finns emellertid faktorer på både produktions- och förbrukningssidan, som på längre sikt kan bidra till att häva balansbristen. En sådan faktor är naturgasfyndigheterna i Västeuropa, som erbjuder ett substitut till eldningsolja. En annan är den petrokemiska industrin, som svarar för en snabbt stigande efterfrågan, främst inriktad på bensinfraktioner. För båda gäller att deras betydelse nu och i den närmaste framtiden är relativt begränsad. En osäker faktor i sammanhanget är den framtida omfattningen och inriktningen hos den ryska oljeexporten. Denna export har nu en balansnerande inverkan i Västeuropa, eftersom den främst är inriktad på tunga produkter.

Den mest intressanta aspekten på balansbristproblemet är prisbildningens tydligen blygsamma roll i sammanhanget. Anpassningen på marknader för »joint products», där utbudets sammansättning är tekniskt given, brukar ju förutsättas ske genom att prisrelationerna förändras, tills efterfrågans sammansättning överensstämmer med utbudets. I det aktuella fallet skulle detta innebära, att de lättare produkternas priser sjönk relativt till de tyngres. Jämvikten skulle då återställas genom substitution, dels mellan tyngre och lättare oljeprodukter, dels mot andra varor. Någon sådan anpassning av prisrelationerna har emellertid inte ägt rum. Denna stelhet i prisbildningen synes sammanhänga med marknadens starkt oligopolistiska karaktär. Den diskuteras tillsammans med övriga prisbildningsproblem i kapitel 5.

## KAPITEL 4

### Priser och lönsamhet

#### *a. Det officiella prissystemet*

I världens viktigare råoljeproducerande områden fastställs s. k. posted prices (fobpriser) på såväl råolja som raffinerade produkter. Dessa priser utgör den officiella utgångspunkten för prissättningen på olja i världshandeln. De stora oljeföretagens dotterbolag i konsumentländerna debiteras i allmänhet priser motsvarande fobpris plus fraktkostnad enligt AFRA. Denna enhetliga prissättning fungerar emellertid inte, när det gäller egentlig försäljning. Som kommer att framgå av de följande avsnitten, har de priser, oljebolagen faktiskt får ut i olika länder, föga samband med fobpriserna, och detsamma gäller för priserna vid försäljning till fristående raffinaderier och distributionsföretag. Den internationella oljemarknaden utmärks i realiteten av en långt driven prisdifferentiering.

Även om de officiella priserna inte kan användas för att beskriva den faktiska prissättningen, har de i vissa avseenden en reell innebörd. Detta sammanhänger främst med deras användning i företagets vinstredovisning. Vinsternas fördelning på olika förädlingsled blir bestämmande för bolagens avgifter till producentländerna och för deras skatteutgifter i övriga led, t. ex. i konsumentländerna. Vinstdelningen mellan oljebolag och producentländer bestäms helt utifrån fobpriserna. Med hänsyn till dessa faktorer och till den stora roll, det officiella prissystemet trots allt spelat i diskussionen om oljepriserna, kan det vara lämpligt att här ge en redogörelse för fobprisernas utveckling.

Fram till andra världskriget noterades fobpriser endast för USA-kusten mot Mexikanska gulfen (de s. k. Gulf-noteringarna) och för Venezuela. Priserna sattes lika i båda områdena, eftersom avståndet till konsumtionscentra var i stort sett detsamma. Som följd av de nämnda produktionsområdenas helt dominerande ställning kom Gulf-noteringarna att bli utgångspunkten för prissättningen i hela världen. Priserna i olika länder bestämdes, med få undantag, som Gulf-notering plus fraktkostnad från USA/Venezuela.

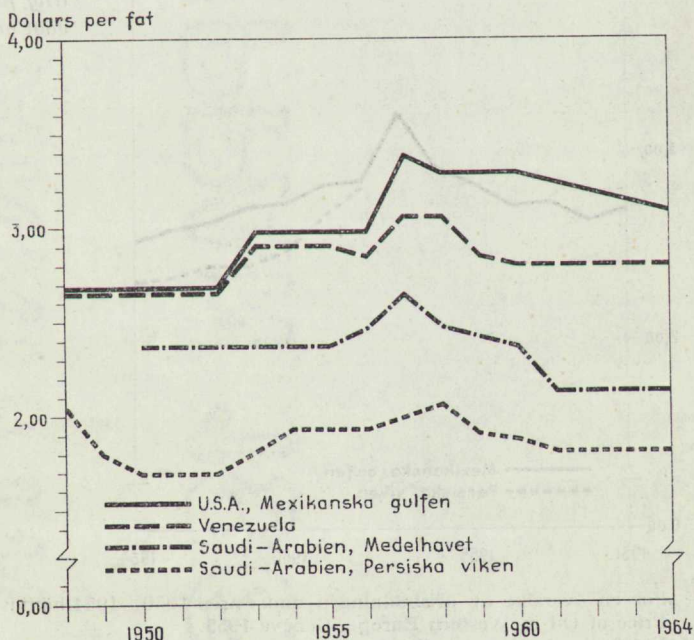
Den snabbt expanderande råoljeproduktionen i Mellersta Östern och de låga produktionskostnaderna i detta område medförde, att en prisstruktur, byggd på Gulf-noteringarna, kom att framstå som allt mer orealistisk. Under kriget började man notera fobpriser på råolja också för Mellersta Östern.

Dessa priser överensstämde till en början med Gulf-noteringarna, men från slutet av 1940-talet har de legat väsentligt lägre. Också prisbindningen mellan USA och Venezuela har numera upphört som följd av de tidigare nämnda importregleringarna. Utvecklingen sedan 1948 framgår av nedanstående diagram, där uppgifterna avser tämligen lätt råolja (34—35° API). Fobpriserna på råolja vid Persiska viken ligger alltså nu mer än 40 % under Gulf-noteringarna. Klyftan mellan de två prisserierna vidgades successivt fram till 1960, varefter den åter minskats något.

Skillnaderna i fobpriser mellan olika produktionsområden har under efterkrigstiden utgjort grunden för en livlig diskussion om oljeprisernas bestämning.<sup>1</sup> Man har sökt förklara prisskillnaderna med hjälp av teorin för interregional prissbildning. Enligt denna skall priserna i produktionscentra vara sådana, att de med tillägg av transportkostnader blir lika vid »vattendelaren» mellan olika produktionsområden, dvs. i de gränsområden där olja från olika håll avsätts. Sedan Mellersta Östern efter kriget övertagit praktiskt taget alla leveranser till Västeuropa och dessutom börjat exportera till USA, är vattendelaren i fråga om råolja nu belägen vid den amerikanska östkusten. Fobpriserna i Mellersta Östern skulle följaktligen vara lika med Gulf-noteringarna minus transportkostnaden till USA.

Förutsatt att denna hypotes är riktig — den motsägs inte av prisdifferensens faktiska utveckling de senaste åren — kan man ställa frågan, om pris-

Diagram I:3 Fobpris på råolja.



<sup>1</sup> W. J. Levy: *The Past, Present and Likely Future Price Structure for the International Oil Trade*, London 1951. W. A. Leeman: *The Price of Middle East Oil*, 1962.

nivån i USA styrt fobpriserna i Mellersta Östern eller omvänt.<sup>1</sup> Från konsumenthåll i Västeuropa har det påståendet framförts, att fobpriserna i Mellersta Östern är bundna av den höga produktionskostnadsnivån i USA, och att oljebolagen på detta sätt skyddar sina stora amerikanska investeringar mot konkurrensen från utländsk olja. De västeuropeiska köparna skulle därigenom tvingas att betala onormalt höga priser på råolja. Denna bindning var troligen en realitet i början av 1950-talet, dvs. innan prisstrukturen i Västeuropa blivit »störd» av överkapacitet och balansbrist.<sup>2</sup> Resonemanget förefaller emellertid ointressant i nuvarande situation, eftersom den faktiska prissättningen i Västeuropa inte längre uppvisar något klart samband med fobpriserna. Det kan dessutom ifrågasättas, om den amerikanska marknaden behöver extra skyddsåtgärder, utöver de mycket hårda statliga importregleringarna.

Fobpriser noteras också för raffinerade produkter. Här överensstämde priserna i Mellersta Östern med Gulf-noteringarna ända fram till 1957, och ännu 1964 var avvikelserna endast ca 10 %. På grund av raffineringens obetydliga omfattning i Mellersta Östern, är prisläget där tämligen ointressant. Däremot har Venezuela en betydande export av oljeprodukter, och de karibiska prisnoteringarnas svängningar kan därför antas avspegla den fak-

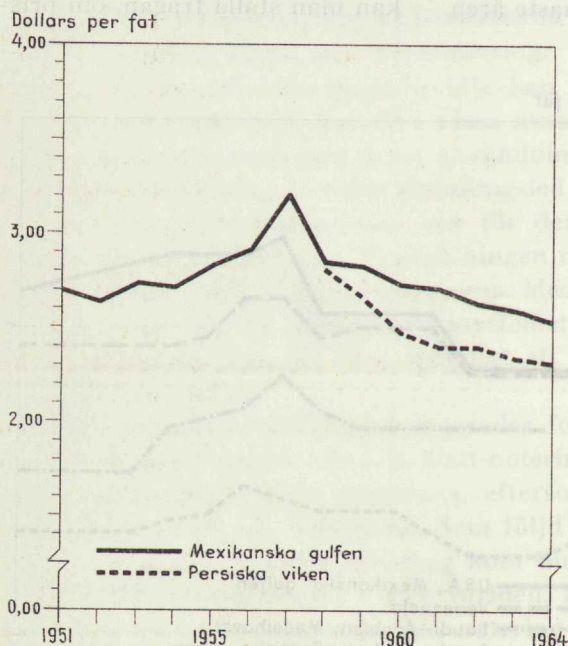


Diagram I:4 Fobprisutveckling för raffinerade produkter; vägt genomsnitt.

<sup>1</sup> För en översikt av prisbildningen under åren 1950—1954 hänvisas till ECE-rapporten: The Price of Oil in Western Europe, Geneve 1955.

<sup>2</sup> Vid fri konkurrens skulle denna fråga varit meningslös, eftersom priserna på olika platser och vattendelarens läge då bestäms simultant. Produktionskostnader och fraktkostnader är här de enda användbara förklaringsvariablerna.

tiska pristrenden på världsmarknaden. Fram till mitten av 1950-talet synes priserna i Venezuela i huvudsak ha styrt de västeuropeiska raffinaderiernas försäljningspriser. Det måste emellertid understrykas, att prisutvecklingen i Västeuropa därefter inte kan utläsas ur fobpriserna, eftersom en omfattande rabattgivning förekommer vid leveranser till detta område.

Liksom för råolja gäller, att pristrenden varit svagt fallande sedan slutet av 1950-talet. I båda fallen utgör sänkningen 1959—1964 omkring 10 %.

Även om fobpriserna på oljeprodukter inte ger en riktig uppfattning om den faktiska prisnivån i Västeuropa, är de av visst intresse för diskussionen av t. ex. den svenska marknaden. Prisnoteringarna i Venezuela synes nämligen, efter tillägg för frakt, fortfarande utgöra avräkningspriser vid flera större bolags försäljningar till dotterbolag i norra Europa, trots att leveranserna nästan helt sker från raffinaderier i Västeuropa.

### *b. Försäljningspriser*

Som framgått av föregående avsnitt kan de officiella priserna på råolja och oljeprodukter numera inte användas som mått på prisnivån vid faktiska försäljningar till utomstående köpare. Priserna vid sådan försäljning ligger genomgående väsentligt lägre än den nivå, som anges av fobpriset eller fobpris plus frakttillägg enligt AFRA. Denna övertvärdering av oljan i företagens redovisning tar sig olika uttryck, alltefter den förädlingsnivå på vilken försäljningen sker:

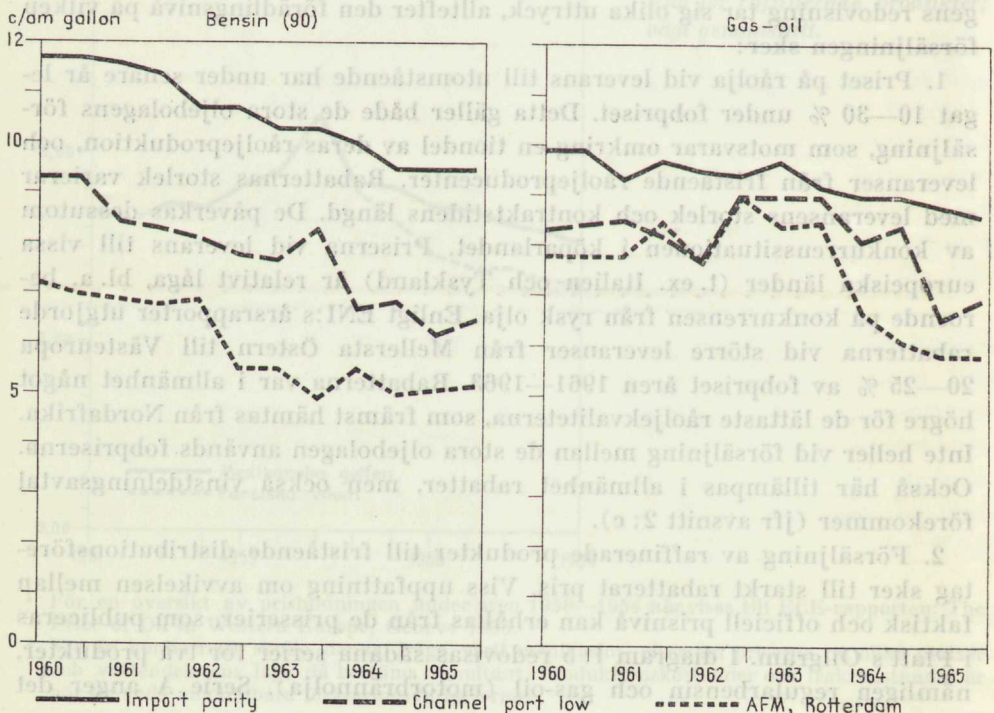
1. Priset på råolja vid leverans till utomstående har under senare år legat 10—30 % under fobpriset. Detta gäller både de stora oljebolagens försäljning, som motsvarar omkring en tiondel av deras råoljaproduktion, och leveranser från fristående råolja-producenter. Rabatternas storlek varierar med leveransens storlek och kontraktstidens längd. De påverkas dessutom av konkurrenssituationen i köparlandet. Priserna vid leverans till vissa europeiska länder (t. ex. Italien och Tyskland) är relativt låga, bl. a. beroende på konkurrensen från rysk olja. Enligt ENI:s årsrapporter utgjorde rabatterna vid större leveranser från Mellersta Östern till Västeuropa 20—25 % av fobpriset åren 1961—1963. Rabatterna var i allmänhet något högre för de lättaste råolja-kvaliteterna, som främst hämtas från Nordafrika. Inte heller vid försäljning mellan de stora oljebolagen används fobpriserna. Också här tillämpas i allmänhet rabatter, men också vinstdelningsavtal förekommer (jfr avsnitt 2: c).

2. Försäljning av raffinerade produkter till fristående distributionsföretag sker till starkt rabatterat pris. Viss uppfattning om avvikelser mellan faktisk och officiell prisnivå kan erhållas från de prisserier, som publiceras i Platt's Oilgram. I diagram I: 5 redovisas sådana serier för två produkter, nämligen regularbensin och gas-oil (motorbrännolja). Serie A anger det

officiella cifpriset för nordvästra Europa, dvs. fobpriser i Venezuela plus frakt enligt AFRA. I serie B («channel port low») har fobpriset korrigerats för genomsnittliga rabatter, och frakten är räknad enligt spot-noteringar. Denna serie torde ge en tämligen god bild av de priser, som gällt för ointegrerade distributionsföretag i Västeuropa. Betydande variationer kan dock föreligga, beroende på kontraktstidens längd och försäljningsvillkoren i övrigt. AFM-priserna (serie C) är importnoteringar för Rotterdam, hämtade från en tysk sammanslutning av fristående oljeimportörer. De kan antas avspegla prisläget på den s. k. spot-marknaden, dvs. för de relativt små kvantiteter, som inte avsätts via långtidskontrakt eller internleveranser. Beroende på det rådande utbudstrycket har dessa priser under 1960-talet legat mycket lågt för flertalet oljeprodukter.

3. För den största delen av storföretagens olja, som stannar inom företaget ända fram till konsumtionsledet, avviker man från det officiella pris-systemet först vid försäljningen till konsument. Storföretagens dotterbolag i konsumentländerna »köper» oljeprodukter till officiella priser (i vissa fall tillämpas dock mindre rabatter), men har på grund av konkurrens från fristående säljare ingen möjlighet att basera sitt försäljningspris på de officiella noteringarna. Följden blir, att det i de flesta länder uppkommer

Diagram I: 5 Cifpriser i Västeuropa.



betydande bokföringsmässiga förluster för dotterbolagen. Sådana förluster kan givetvis också uppkomma i raffineringsslede, om försäljningen till utomstående är tillräckligt stor.

De bokföringsmässiga förlusterna i senare förädlingsled, s. k. »downstream losses», får givetvis inte uppfattas som uttryck för lönsamhetsläget i dessa delar av oljebolagens verksamhet. De avspeglar uteslutande pris-systemets artificiella karaktär. Fobprisernas bestämning och deras betydelse för vinstallokeringen diskuteras mer ingående i avsnitt e nedan.

Den höga graden av vertikal integration gör, att det är mycket svårt att mäta prisnivå och prisutveckling i branschens tidigare led. Beträffande råolja görs faktiska avslut för högst 15 % av produktionen i Mellersta Östern. Priserna i denna försäljning ligger som nämnts väsentligt under de officiella, men material saknas för en säker bedömning av deras utveckling. Situationen beträffande raffinerade produkter är delvis likartad, även om försäljningen till utomstående här är större. Med hjälp av prisuppgifter, hämtade från olika källor,<sup>1</sup> kan dock huvuddragen i de senaste tio årens prisutveckling anges.

Ännu i mitten av 1950-talet synes prissättningen i Västeuropa i huvudsak ha baserats på officiella noteringar. Priserna på raffinerade produkter överensstämde sålunda i stort sett med »import parity», dvs. de karibiska noteringarna med tillägg för frakt, trots att försörjningen dominerades av råolja från Mellersta Östern, raffinerad i konsumentländerna. Den arabiska oljans lägre kostnader hade vid denna tidpunkt inte påverkat prisbildningen.

Knapphetssituationen under Suezkrisen medförde prisstegringar för olika produkter, varierande mellan 10 och 50 %. Priserna återställdes emellertid redan under år 1958 till den nivå, som gällt före krisen. Därefter har marknaderna för både råolja och de flesta oljeprodukter utmärkts av utbudstryck, vilket resulterat i en successiv nedpressning av priserna.

Fobpriset på råolja i Mellersta Östern låg 1961 omkring 5 % under 1955 års nivå. Den faktiska prissänkningen var emellertid betydligt större, beroende på den omfattande rabattgivningen vid extern försäljning. För större kunder i Västeuropa torde prissänkningen 1955—1961 ha varit av storleksordningen 25 %. Efter 1961 synes såväl fobpris som rabatter ha hållits i stort sett oförändrade.

Den officiella prisnivån för raffinerade produkter var 1961 ungefär densamma som 1955. De realiserade priserna hade emellertid sänkts kraftigt genom att rabatter införts. I följande sammanställning anges rabatter, beräknade enligt channel port low, i procent av det officiella cifpriset. Det bör understrykas att siffrorna endast ger en mycket grov approximation av det faktiska prisläget i Västeuropa.

<sup>1</sup> Platt's Oilgram Service. ECE: The Price of Oil in Western Europe, 1955. ENI: Energy and petroleum (årsrapporter).



	Rabatt i %		Prissänkning 1960—1965 i %
	hösten 1960	hösten 1965	
Regularbensin . . . . .	20	32	30
Motorbrännolja . . . . .	14	20	17
Bunker C (tung eo.) . . . . .	28	17	0

Förutsatt att rabatterna i mitten av 1950-talet var obetydliga (vilket torde ha varit fallet), utgör prissänkningen 1955—1965 omkring 25 % för de flesta oljeprodukter. Den är således ungefär lika stor som för råolja. Ett undantag är lågoktanig bensin, där priset fallit med minst 40 %.

Prisfallet synes till en början ha varit störst för de tyngre oljorna, medan sänkningarna under 1960-talet främst gällt bensin och mellandestillat. För de senare noteras stora prisfall först de senaste åren (jfr diagram I: 5).

Den rådande överskottssituationen har också medfört, att spotlaster av framför allt bensin kunnat köpas till priser långt under det »normala» världsmarknadspriset (dvs. priset vid ordinära långtidskontrakt). Storleken hos denna marginella marknad är svår att fastställa. Den torde dock ha haft betydelse främst för mindre distributionsföretag med rörlig inköpspolitik.

### c. Produktpriser i Västeuropa

När det gäller prissättningen i konsumentländerna är det tillgängliga materialet relativt sparsamt. Det omfattar främst listpriser på drivmedel vid försäljning till konsument, samt uppgifter om ersättning till olika kategorier av återförsäljare. Konsumentpriserna påverkas av lönenivån och kostnadsläget i övrigt i resp. land, varför de ger endast begränsat underlag för meningsfulla prisjämförelser.

De prisuppgifter, som presenteras i det följande måste tolkas med stor försiktighet. Avsikten är att ge en ungefärlig uppfattning om förekommande prisskillnader samt om prisutvecklingen 1961—65 i ett urval västeuropeiska länder.

I tabell I: 8 anges priser exkl. skatt på bensin och motorbrännolja vid försäljning till konsument. Uppgifterna har, liksom övrigt prismaterial i detta avsnitt, erhållits från Svenska Esso och baseras på en enkät till bolagets systerföretag i andra länder. De avser storföretagens prisnivå i resp. land (i allmänhet huvudstaden).

Bensinpriserna har korrigerats för skillnader i oktantal mellan länderna, men uppgifterna avser för 1965 högre kvaliteter än för 1961.<sup>1</sup> De svenska bensinpriserna 1961 har dessutom korrigerats för den då tillämplade återbärningen om 3 %, som synes vara en för Sverige speciell företeelse. Uppgif-

<sup>1</sup> 1961: premium = 97 oktan, regular = 87 oktan  
1965: » = 100 » , » = 90 »

Tabell I: 8. Konsumentpriser på drivmedel exkl. skatt (öre/liter)

	Premiumbensin		Regularbensin		Motorbrännolja	
	dec. 1961	dec. 1965	dec. 1961	dec. 1965	dec. 1961	dec. 1965
Västtyskland.....	35	40	27	30	31	28
Finland.....	36	37	30	32	27	30
Österrike.....	35	36	25	27	27	27
Nederländerna.....	31	33	26	28	21	20
Norge.....	31	32	27	27	25	23
England.....	33	32	26	26	28	28
Belgien.....	29	32	24	26	22	22
Danmark.....	32	31	28	26	24	22
Sverige.....	32	31	28	25	25	26
Italien.....	28	30	22	25	18	19
Frankrike.....	30	30	26	24	24	22
Schweiz.....	28	29	23	24	26	25
ovägt genomsnitt.....	32	32	26	26	25	24

ter om övrig rabattgivning saknas, vilket dock beträffande drivmedel inte torde nämnvärt påverka jämförbarheten. Priserna på motorbrännolja gäller enbart försäljning ex. pump, medan uppgifter om tankbilspriser saknas. Länderna har i tabellen ordnats efter genomsnittlig prisnivå för bensin i december 1965.

Den genomsnittliga konsumentprisnivån är enligt tabellen ungefär densamma vid båda tidpunkterna. Højningen av oktantalerna kan emellertid sägas motsvara en prissänkning av storleksordningen 5 %. Betydligt större prisfall noteras för Sverige och Danmark. Prisskillnaderna mellan olika länder framstår som relativt stora; skillnaden mellan högsta och lägsta pris utgör för olika produkter mellan 20 och 35 % av det högre priset.

För prisjämförelser av detta slag erbjuder emellertid partipriserna ett bättre underlag. Genom att dra ifrån detaljistmarginalerna kan man eliminera en stor del av de prisskillnader, som beror på olikheter i kostnadsnivå. Vid årsskiftet 1965—66 utgjorde återförsäljarmarginalerna i olika länder följande belopp i öre per liter (fristående servicestationer i genomsnitt för premium- och regularbensin).

Västtyskland.....	10,5	Norge.....	7,5
Sverige.....	9,5	Nederländerna.....	7 <sup>1</sup>
Österrike.....	9	Finland.....	6,5
Schweiz.....	8 <sup>1</sup>	Danmark.....	6,5
England.....	8	Belgien.....	4,5
Italien.....	7,5 <sup>2</sup>	Frankrike.....	4,5

I vissa länder tillkommer vissa hyror och dispositionsersättningar. Då dessutom fördelningen av funktioner mellan parti- och detaljhandelsled kan variera, är det inte möjligt att få fram helt jämförbara partiprisuppgifter för

<sup>1</sup> Årsbonus tillämpas; siffran avser en årskvantitet av 500—600 m<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Oljebolagens egna servicestationer.

de olika länderna. Uppgifterna om konsumentpriser och återförsäljarmarginaler bör dock kunna användas för en grov uppskattning av prisrelationerna. Beträffande utvecklingen på drivmedelsmarknaderna 1961—65 kommer man till följande resultat:

a) Den genomsnittliga prisnivån i partihandelsledet sjönk under perioden med ca 2 öre per liter eller 10 %.<sup>1</sup> Prissänkningar noteras för de flesta länder, men med starkt varierande belopp.

b) Priserna i Västtyskland, Finland och Österrike har under de senaste åren legat mycket högt. De finska och tyska priserna var sålunda 1965 hela 25 % högre än genomsnittet för Västeuropa.

c) Schweiz och Italien framstår som lågprisländer. Efter kraftiga prissänkningar under åren 1962—64 hör numera också Sverige (och i viss mån England) till denna kategori. Prisutvecklingen i Sverige diskuteras närmare i kapitel 8 nedan.

I tabell I: 9 anges listpriser på lätt eldningsolja i olika länder. Rabattgivning förekommer här i mycket stor omfattning (jfr kap. 8 b), och rabattstrukturen torde vara starkt varierande. Uppgifterna ger därför ett mycket svagt underlag för slutsatser om de faktiska prisrelationerna mellan olika länder.

Det genomsnittliga priset synes vara av samma storleksordning som för bensin, d. v. s. 10 %. Den allmänna bilden av prisrelationerna skiljer sig i vissa avseenden väsentligt från den, som ovan angivits beträffande drivmedel. Visserligen framstår också här priserna i Schweiz och Sverige som relativt låga (uppgifter för Italien saknas). Å andra sidan uppvisar också Finland och Västtyskland låga eldningsolja priser, medan mycket höga priser i stället noteras för England och Belgien. Prisrelationerna inom ett land får antas vara delvis bestämda av delmarknadernas struktur, d. v. s. bl. a. förekomsten av specialiserade distributionsföretag på resp. delmarknad. De höga eldningsolja priserna i t. ex. England kan emellertid också förklaras av att

Tabell I: 9. Listpriser exkl. skatt, eldningsolja 1 (kr/m<sup>3</sup>)

	1/1 1962	1/1 1966
England.....	211	211
Belgien.....	191	183
Nederländerna.....	174	177
Norge.....	177	156
Danmark.....	159	154
Frankrike.....	168	152
Finland.....	149	134
Västtyskland.....	166	134
Sverige.....	156	132
Schweiz.....	165	123
övägt genomsnitt.....	172	156

<sup>1</sup> Priserna omräknade till enhetligt oktantal.

förbrukningen, som främst avser bostadsuppvärmning, ännu är relativt begränsad, och att distributionsapparaten inte är fullt utbyggd.

De svenska priserna på lätt eldningsolja synes under hela 1960-talet ha legat klart under det västeuropeiska genomsnittet. Så har troligen varit fallet också för tyngre oljor, men vi saknar här material för direkta prisjämförelser.

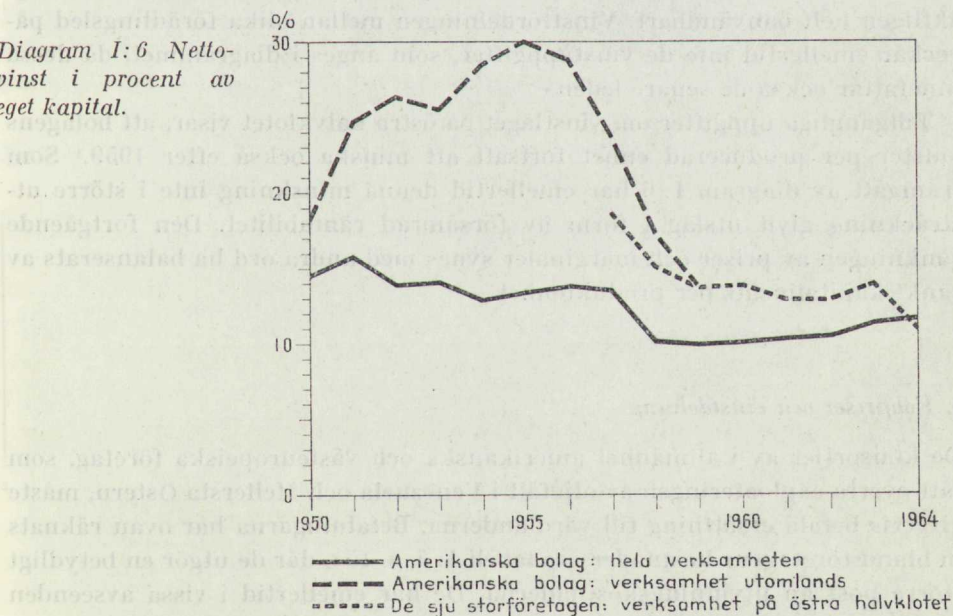
#### d. Oljebolagens vinster

För räntabilitetsuppgifter är vi hänvisade att använda bolagens egen resultatredovisning, vilket innebär en viss osäkerhet om slutsatsernas giltighet. Här liksom i fråga om priserna är emellertid utslagen så kraftiga, att huvudragen bör kunna anges utan risk för väsentliga fel.

I diagram I: 6 redovisas bolagens avkastning på eget kapital under perioden 1950—1964, fördelad på olika produktionsområden. Siffrorna bygger på företagens redovisningar samt på beräkningar, utförda av Chase Manhattan Bank och First National City Bank. De avser i allmänhet amerikanska bolag.

På grund av olikheter i beräkningsmetod, kan uppgifterna i diagrammet inte jämföras med lönsamhetsberäkningar, som gjorts beträffande svenska industribranscher. Som jämförelsematerial får i stället användas motsvarande lönsamhetsmått för amerikansk industri. Den genomsnittliga avkastningen på eget kapital för större amerikanska industriföretag beräknades under perioden 1948—1960 utgöra 13,7 %. Motsvarande siffra för de ame-

Diagram I: 6 Netto-vinst i procent av eget kapital.



rikanska oljebolagens totala verksamhet var i det närmaste densamma, nämligen 13,1 %.

Denna »normala» lönsamhet var dock sammansatt av mycket skiftande avkastningssiffror för olika delar av verksamheten. På hemmamarknaden utgjorde sålunda nettovinsten i genomsnitt under perioden endast 10,8 % av det egna kapitalet. Avkastningen på utländska investeringar var under större delen av 1950-talet väsentligt högre, vilket främst betingades av en mycket hög räntabilitet i sektorn Mellersta Östern—Västeuropa. Prissänkningarna i slutet av 1950-talet medförde emellertid, att vinsterna pressades ned till en nivå betydligt närmare den amerikanska.

Efter 1959 synes lönsamheten på östra halvklotet i stort sett ha stabiliserats. Samtidigt har oljebolagens avkastning inom USA förbättrats, varigenom den totala räntabiliteten stigit något. Den nuvarande vinstnivån på östra halvklotet torde skilja sig relativt obetydligt från den amerikanska. Oljebolagens avkastningssiffror ansluter sig också väl till de räntabilitetsmått, som framräknats för andra industribranscher i USA. Mot den totala avkastningssiffran för oljebolagen år 1964 (11,6 %) kan ställas totalsiffrorna 12,7 % för industri och 10,4 % för gruvdrift.

För sin verksamhet i Mellersta Östern redovisar oljebolagen extremt höga avkastningssiffror (för amerikanska bolag i genomsnitt 67 % under perioden 1948—1960). Denna avkastning är emellertid baserad på helt artificiella intäktsmått. Mot den del av kapitalet, som investerats i råoljeledet, ställs vinster, beräknade efter fobpris. Detta innebär, att för vissa år vinsten på hela verksamheten förts till råoljeutvinningen, och lönsamhetsmättet är följaktligen helt oanvändbart. Vinstfördelningen mellan olika förädlingsled påverkar emellertid inte de vinstuppgifter, som anges i diagrammet, då dessa innefattar också de senare leden.

Tillgängliga uppgifter om vinstläget på östra halvklotet visar, att bolagens vinster per producerad enhet fortsatt att minska också efter 1959.<sup>1</sup> Som framgått av diagram I: 6 har emellertid denna minskning inte i större utsträckning givit utslag i form av försämrad räntabilitet. Den fortgående sänkningen av priser och marginaler synes med andra ord ha balanserats av sänkt kapitalinsats per produktenhet.

### *e. Fobpriser och vinstdelning*

De konsortier av i allmänhet amerikanska och västeuropeiska företag, som fått överta exploateringen av oljefält i Venezuela och Mellersta Östern, måste givetvis betala ersättning till värdländerna. Betalningarna har ovan räknats in bland företagets kostnader (se tabell I: 5, s. 15), där de utgör en betydligt större post än utvinningskostnaderna. De har emellertid i vissa avseenden

<sup>1</sup> E. Symonds: Eastern hemisphere petroleum—another year's progress analyzed, 1963.

annan karaktär än övriga kostnadsslag, bl. a. genom sin anknytning till det officiella prissystemet, och kan sägas utgöra ett mellanting mellan skatt och kostnad.

Som framgått av avsnitt a och b ovan, har de officiella prisnoteringarna under senare år i stort sett förlorat sin betydelse som priser i egentlig mening. Fobprisernas bestämning måste därför behandlas i samband med bolagens interna avräkningssystem och vinstallokering, där dessa priser numera har sin främsta funktion. Vi skall i det följande kortfattat diskutera de samband, som föreligger mellan avgiftsregler, fobprissättning och vinstfördelning.<sup>1</sup>

Sedan slutet av 1940-talet har avgifterna i producentländerna varit utformade som vinstskatter. Skattesatsen var under 1950-talet i allmänhet 50 %, men har numera höjts till ca 55 % (Mellersta Östern, från 1964) resp. nära 70 % (Venezuela, från 1958). Den vinst, som ligger till grund för beskattningen, beräknas emellertid på varierande sätt. I Venezuela har vinsten räknats utifrån realiserade priser, och denna regel gällde till en början också i Libyen. I de flesta producentländer på östra halvklotet används däremot de officiella prisnoteringarna som fördelningsgrund. Då dessa noteringar under senare år legat väsentligt högre än de faktiska priserna, har 50-procentsregeln i realiteten satts ur funktion. Den verkliga avgiftsbelastningen kan uppskattas ligga betydligt över 60 %.

Den ändrade vinstfördelningen mellan oljebolag och producentländer i Mellersta Östern illustreras av följande tabell, där den redovisade beskattningsbara vinsten i producentländerna jämförts med bolagens *totala* vinster (före skatt) på östra halvklotet. Under normala förhållanden skulle givetvis den redovisade vinsten här vara väsentligt lägre än den totala, eftersom mot den senare svarar stora investeringar också i senare led. Beroende på de »för

Tabell I: 10. Beräknad, total vinst samt redovisad vinst i råoljeledet (östra halvklotet); milj. dollars<sup>1</sup>

	Total vinst (A)	Redovisad vinst (B)	Skillnad (A—B)	Avgifter (i % av A)
1956.....	1 955	1 917	38	49
1957.....	2 085	2 052	33	49
1958.....	2 160	2 404	— 244	56
1959.....	2 291	2 609	— 317	57
1960.....	2 468	2 764	— 296	56
1961.....	2 558	2 893	— 336	57
1962.....	2 803	3 172	— 369	57

<sup>1</sup> För en mer ingående behandling av dessa problem hänvisas till specialstudier, t. ex.: E. T. Penrose: Profit sharing between producing countries and oil companies in the Middle East, *Economic Journal* 1959.

E. T. Penrose: Middle East oil; the international distribution of profits and income taxes, *Economica* 1960.

J. E. Hartshorn: Oil companies and governments, London 1962.

<sup>2</sup> Källa: E. Symonds: Eastern hemisphere petroleum—another year's progress analyzed (1963).

högt» satta fobpriserna har emellertid under senare år i producentländerna redovisats vinster, som t. o. m. överstiger bolagens överskott inom hela förädlingskedjan. Oljebolagen har med andra ord fått avstå mer än hälften av sin totala vinst till värdländerna.

Fobprisernas användning i vinstredovisningen torde ha inneburit en viss övervärdering av oljan i produktionsledet redan i mitten av 1950-talet, men den stora förändringen av vinstfördelningen inträffade efter Suezkrisen. Genom att fobpriserna inte anpassades till den kraftigt sänkta prisnivån på världsmarknaden, fortsatte ökningen i värdländernas oljeinkomster, trots att bolagens intäkter stagnerade.

För oljebolagen innebar denna utveckling, att vinsterna efter skatt sjönk och åren 1957—1959 var lägre än 1956. Övervärderingen av oljan hade också betydelse för den kraftiga sänkningen av räntabiliteten på östra halvklotet under dessa år (jfr diagram I: 6, s. 34). Efter 1959 har avvikelsen mellan officiell och faktisk prisnivå bibehållits, och producentländernas andel av vinsten var i stort sett oförändrad fram till 1964. Ändringen av vinstdelningsregeln detta år torde innebära, att värdländernas andel av den totala vinsten nu överstiger 60 %.

Regeringarna i Mellersta Östern har ett uppenbart intresse av att de officiella oljepriserna hålls uppe. Detta intresse har klart manifesterats under åren efter Suezkrisen, då oljebolagen vid olika tillfällen sökt anpassa fobpriserna till läget på världsmarknaden. Tillkomsten av OPEC, ett gemensamt förhandlingsorgan för de oljeexporterande länderna, var sålunda en direkt följd av de prissänkningar, som genomfördes i augusti 1960. Efter organisationens tillkomst torde företagets möjligheter att själva bestämma sina fobpriser vara starkt begränsade. De officiella priserna på råolja och oljeprodukter får numera ses som resultat snarare av förhandlingar mellan oljebolag och regeringar än av en anpassning till läget på världsmarknaden. Större förändringar i det faktiska prisläget måste visserligen påverka förhandlingsläget och därmed fobpriserna, men anpassningen synes vara mycket trög och ofullständig.

Mot de höga redovisade vinsterna i råoljeledet svarar bokföringsmässiga förluster i de integrerade företagens senare förädlingsverksamhet, främst inom raffinering och partihandel. Omfattningen av dessa »downstream losses» på östra halvklotet kan utläsas ur tabell I: 10 (kolumn 3). Det bör emellertid understrykas att företagen inte redovisar nettoförluster av denna storleksordning i de västeuropeiska konsumentländerna. I länder, där stora bokföringsmässiga förluster uppkommer (t. ex. Sverige), elimineras de till största delen genom koncernbidrag i olika former. Under senare år har dessutom rabatter på fobpriserna tillämpats av en del bolag, vid leveranser till dotterbolagen. De bokföringsmässiga resultaten varierar starkt mellan olika konsumentländer, beroende på olikheter i marknadsläge.

På grund av de låga eller obefintliga redovisade vinsterna i konsument-

länderna har begreppet »skatteflykt» kommit att spela en viktig roll i den allmänna debatten om oljebolagens verksamhet. Frågan om ev. skatteflykt har i Sverige behandlats av bl. a. 1947 års oljeutredning. Man undersökte där förhållandet mellan dotterbolagens redovisade inköpspriser och de officiella priserna. Inga nämnvärda differenser kunde noteras, vilket är naturligt, då avräkningspriserna i princip baserades på fobpriser. Man kommer med detta förfaringssätt inte in på det reella problemet i sammanhanget, nämligen fobprisernas speciella karaktär och ringa värde som kostnadsmått.

Vårt material torde inte vara tillräckligt för en mer ingående behandling av frågan om skatteflykt. Det ger emellertid anledning till vissa allmänna reflektioner angående oljebolagens fördelning av vinsterna mellan olika förädlingsled och olika länder, ett specialproblem i det komplex, som gäller den vertikala integrationens verkningar.

Då ett helintegrerat företag har hela sin verksamhet förlagd inom ett land, spelar dess vinstallokering ingen större roll ur skattemässig synpunkt. Vinstens fördelning är däremot av central betydelse, om företaget är internationellt verksamt. Man kan här ställa frågan, om den interna vinstfördelningen bestäms av en strävan att minimera skatte- och avgiftsbelastningen på hela verksamheten.

Utmärkande för den nuvarande situationen på oljemarknaderna är de »för högt» satta fobpriserna. Dessa har till följd, att oljebolagen kan undvika att redovisa skattepliktig vinst i konsumentländerna. Emellertid är det inte tillräckligt att konstatera detta faktum. Fobpriserna utgör nämligen också utgångspunkten för vinstdelningen i råolja-produktionen, och »vinstminskningen» i konsumentländerna vid ett högt fobpris motsvaras av en lika stor »vinstökning» i producentländerna. Om jämförelsen gäller konsumentlandet Sverige med en vinstskatt om 50 % och ett producentland i Mellersta Östern, vars vinstandel är satt till 50 %, framstår vinstfördelningen som indifferent ur avgiftssynpunkt.

Detta gäller emellertid endast så länge inga förluster uppkommer; i nuvarande läge och med rådande skatte- och avgiftsregler skulle sänkning av fobpriset innebära *minskad* total avgiftsbelastning för företagen. Övervärderingen av oljan skulle enligt detta resonemang innebära »skatteflykt», endast om konsumentlandet ses som isolerad företeelse. Totalt sett skulle den medföra en *högre* belastning för oljebolagen än ett mer realistiskt pris-system.

Resonemanget ovan ger dock knappast en realistisk bild av oljebolagens valsituation. Avgifterna i producentländerna kan inte betraktas som skatter i vanlig mening, bestämda av en given procentsats. De är snarare en ersättning för utnyttjande av naturtillgångar, vilken måste hållas på en viss minsta nivå, för att samarbetet med berörda regeringar inte skall störas. En betydande sänkning av fobpriserna skulle troligen inte kunna genomföras, utan att vinstdelningsregeln samtidigt reviderades. Detta illustreras av ut-



vecklingen i Venezuela år 1958 och av reaktionen i Mellersta Östern på 1960 års prissänkningar.

Mot denna bakgrund framstår en övervärdering av oljan i producentledet som rationell, sett ur oljebolagens synpunkt. Om betalningarna till producentländerna betraktas som givna, innebär ju höga fobpriser och därav föranledd »vinstminskning» i konsumentländerna en ren besparing för bolagen. Krav på ökade inkomster för producentländerna kan genom höjning av fobpriserna tillfredsställas, utan att företagens vinster efter skatt minskar.<sup>1</sup> Detta gäller fram till den punkt, där bokföringsmässiga förluster uppkommer i senare led. Först i denna situation ger vinstsituationen företagen ett motiv för att motsätta sig producentländernas krav på höga fobpriser.

Skatte- och avgiftsreglerna i olika länder och oljebolagens förhandlingsläge gentemot producentländernas regeringar synes alltså ha medfört en tendens att undvika skattepliktiga vinster i senare förädlingsled. Den vertikala integrationen ger oljeföretagen möjlighet att på detta sätt klara sin avgiftsbelastning i producentländerna till lägre reell kostnad än vid marknadsanpassade avräkningspriser.

<sup>1</sup> Förutsatt att den genomsnittliga skattesatsen i konsumentländerna är minst 50 %.

## KAPITEL 5

### Konkurrensen på oljemarknaderna

Redogörelsen i de tidigare kapitlen är ofullständig i den meningen, att förhållandena i konsumentländerna inte närmare belysts. Distributionen av oljeprodukter till konsument har studerats endast beträffande den svenska marknaden och behandlas först i del II. Det har emellertid framstått som lämpligt att redan innan vi går in på de svenska marknadsförhållandena redovisa vissa preliminära slutsatser beträffande marknadsstruktur och konkurrens på de internationella marknaderna.

#### *a. Marknadsstrukturens bestämningsfaktorer*

Oljemarknaderna på östra halvklotet är utpräglat oligopolistiska och utmärks dessutom av en mycket stark vertikal integration. Denna koncentration i två dimensioner av ett stort varuområde förutsätter en extrem företagsstorlek; och de internationella oljebolagen hör till världens största företag. Vi skall här söka belysa de produktionstekniska och marknadsmässiga faktorer, som har betydelse för branschens koncentration.

Utvinning av råolja förutsätter mycket stora kapitalinsatser för oljeletning och investeringar i sådan verksamhet innebär ett betydande risktagande. Stora företag, som kan uppnå riskspridning genom att satsa på ett flertal olika projekt har här ett klart övertag. Oljefyndigheterna i Mellersta Östern är dessutom så rika, att de kan utnyttjas effektivt endast genom en utpräglad stordrift. Härtill kommer de stordriftsfördelar i transportledet som berörts i kapitel 3 ovan.

De grundläggande konkurrensförutsättningarna på råoljemarknaden kan sammanfattas på följande sätt:

1. De fasta kostnaderna är dominerande vid oljeutvinning och transporter.
2. Utvinningskostnaderna vid stordrift — framför allt i Mellersta Östern — utgör endast en bråkdel av de kostnader, som uppkommer vid utvinning i liten skala.
3. Marknadsefterfrågan måste betraktas som mycket oelastisk i fråga om de flesta oljeprodukter, i varje fall på kort sikt. Detta innebär att också efterfrågan på råolja är mycket okänslig för prisändringar.
4. Möjligheterna till produktdifferentiering är närmast obefintliga; delmarknaderna kan betraktas som homogena.

Det kan vara av intresse att något beröra frågan, hur en marknad med

enbart små, fristående säljare skulle fungera under ovan angivna förutsättningar. Då företagen på en sådan marknad betraktar priset som givet, innebär de fallande styckkostnaderna incitament till produktionsökning. Överskottsutbud tenderar att uppkomma, och eftersom efterfrågan är oelastisk ger även ett litet överskott en betydande prissänkningseffekt. Kortsiktig jämvikt kan uppkomma, när priset pressats ned till gränskostnaden, men eftersom denna är mycket låg, jämfört med den totala styckkostnaden, uppkommer stora förluster för säljarna. Företag kommer därför successivt att slås ut, och branschen blir alltmer koncentrerad. En stabil jämviktssituation är möjlig, först när företagen inte längre betraktar priset som givet, dvs. när marknaden blivit ett monopol eller oligopol.

Det är också klart, att en marknadssituation som den här antagna skulle medföra kraftiga svängningar i oljeutbudet. Prisnivåns nedpressning skulle eliminera incitamenten till oljeletning och så småningom leda till en bristsituation med kraftigt stigande priser som följd. Det förbättrade vinstläget skulle driva fram en forcerad oljeletning och en ny överskottssituation osv.

Sammanfattningsvis kan sägas att en marknadssituation med inslag av fri konkurrens (i teoretisk mening) i allmänhet inte kan bli bestående i en bransch av denna typ. Det kan mot den bakgrunden framstå som märkligt, att den amerikanska oljemarknaden fortfarande uppvisar ett stort antal säljare. Detta förklaras av den statliga politiken för »oil conservation», som i stort sett innebär, att utbudet från varje oljekälla fastställs av statliga myndigheter. Totalproduktionen och oljehandeln mellan olika delstater regleras med utgångspunkt från efterfrågeprognoser. Oljeutbudet och därmed prisnivån är följaktligen ett resultat av regleringar i stället för konkurrens mellan företagen. Den amerikanska oljemarknadens historia före regleringarnas tillkomst ger goda exempel på den instabilitet, som skisserats ovan. Svängningar i utbudet under 1920-talet medförde t. ex. att priserna tidvis föll till 10 % av »normalnivån» under mellankrigstiden.<sup>1</sup> Sedan produktionen i Mellersta Östern byggts ut kan de amerikanska »småföretagen» överleva endast i skydd av statliga importkvoter.

I Mellersta Östern och Venezuela har konkurrensen från början varit begränsad genom en stark säljarkoncentration. De sju internationella oljebolagen kontrollerar tillsammans med de statliga franska och italienska bolagen nästan all oljeutvinning i dessa områden (jfr kapitel 2: b). Säljarkoncentrationen och det omfattande samarbetet mellan företagen fyller här samma funktion som regleringarna i USA, dvs. skapar en stabil och delvis »administrerad» prisnivå. Visserligen har mindre överskott uppkommit under senare år, vilket lett till en viss nedpressning av prisnivån. Jämfört med de prisfall, som ofta förekommer på andra råvarumarknader, får dock denna störning betraktas som mycket obetydlig, och företagets lönsamhet har varit relativt god.

<sup>1</sup> ECE, op. cit. s. 17.

Säljarkoncentrationen och den därav följande stabiliteten hos priser och inkomster gynnar också värdländerna. Hänsyn till sådana faktorer kan i vissa fall ha påverkat koncessionsgivningen och därmed marknadsstrukturen i råoljeledet.

De konkurrensbegränsande faktorer av främst produktionsteknisk natur, som redovisats ovan, har avgörande betydelse endast i råolje- och transportleden. Kostnadsstrukturen i den vidare förädlingen är mer normal, och skal-effekterna har begränsad betydelse.

Man skulle alltså kunna tänka sig en situation med ett stort antal konkurrerande raffinaderier och distributionsföretag, baserade på inköp från en monopolistisk eller oligopolistisk råoljemarknad.

Marknaderna för oljeprodukter uppvisar emellertid en hög grad av säljarkoncentration, om än inte lika utpräglad som råoljeledets. De råoljeproducerande storföretagen svarar i Väst Europa för närmare 75 % av raffineringen och kontrollerar huvuddelen av distributionen av färdiga produkter.

Koncentrationen i senare led får ses som en följd av oligopol-situationen på råoljemarknaden, där vertikal integration fungerar som ett konkurrensmedel. I den strid om marknadsandelar, som är typisk för en oligopolmarknad, ger en integration framåt betydande fördelar, främst i form av säkrad avsättning. Det är också uppenbart, att de helintegrerade företagen har konkurrensfördelar i förhållande till fristående raffinaderiföretag, i fråga om både leverans- och avsättningssäkerhet. Det förefaller emellertid inte som om leveransbegränsning använts som konkurrensmedel; de fristående raffinaderierna har i varje fall de senaste åren inte haft några svårigheter att anskaffa råolja. Däremot kan under vissa perioder styrningen av prisrelationerna ha fungerat som ett konkurrensmedel, riktat mot icke integrerade företag.<sup>1</sup>

De fristående raffinaderiernas konkurrensproblem sammanhänger också med att de i allmänhet saknar egen distributionsapparat för drivmedel. En stor del av dessa företag är beroende av storföretagen inte bara för sin råvaruförsörjning utan också för att kunna avsätta sina produkter. Ännu i mitten av 1950-talet arbetade många västeuropeiska raffinaderier på kontrakt för de stora oljebolagens räkning.<sup>2</sup>

Raffinaderiernas inköpssituation har dock förbättrats väsentligt genom de överskott på råolja, som under senare år uppstått i Mellersta Östern. Också den expanderande råoljeexporten från Sovjetunionen spelar viss roll i detta sammanhang. Samtidigt har avsättningsmöjligheterna förbättrats genom tillkomsten av små, självständiga distributionsföretag i konsumentländerna. Det är emellertid fortfarande oklart, hur stor del av raffinaderiindustrin, som är helt fristående i förhållande till de stora bolagen.

Också för de ointegrerade distributionsföretagen i Väst Europa är den

<sup>1</sup> ECE, op.cit. kapitel 4.

<sup>2</sup> ECE, op.cit. s. 32.

nuvarande situationen relativt gynnsam. Den balansbrist i oljeutbudet, som diskuterats i kapitel 3: b ovan, medför att tillgången på drivmedel är mycket god. Inköpen kan göras från storföretagen eller från fristående raffinaderier till väsentligt rabatterade fobpriser. Speciellt gynnsamt är läget för små företag, som kan klara en betydande del av sin oljeförsörjning med hjälp av temporärt uppkommande överskott (s. k. spotlaster).

Försörjningen med de relativt knappa tyngre produkterna har samtidigt förbättrats genom den ryska exporten. Denna är främst inriktad på eldningsolja, och många distributionsföretag kan nu basera denna del av sin verksamhet på inköp från Sovjet. Den ryska oljans betydelse för marknadsandelarnas utveckling illustreras av den svenska utvecklingen från mitten av 1950-talet (se kapitel 7 nedan).

### *b. Konkurrenssituation och prisbildning*

Oljemarknadernas oligopolkaraktär medför, att prisets värde som konkurrensmedel är mycket begränsat. Eftersom produkterna är i stort sett homogena, kan inga prisskillnader mellan de stora företagen bli bestående. Inget av företagen kan därför räkna med att få ökad marknadsandel genom att sänka sina priser. Då dessutom marknadsefterfrågan betraktas som oelastisk, framstår öppen priskonkurrens som olämplig, sett från företagets synpunkt. Konkurrensen i färdigvaruledet är inriktad på andra parametrar än priset, framför allt försäljningsorganisation och lokalisering.

Den enda priskonkurrens, som de stora företagen med framgång kan föra i detta led, gäller rabattgivningen till storförbrukare av främst eldningsolja. Eftersom prissättningen här kan ske individuellt och nettopriserna inte behöver offentliggöras, är bindningen till en gemensam prisnivå inte så stark som beträffande drivmedel. Rabattkonkurrensen behandlas, liksom lägeskonkurrensen på drivmedelssidan, i del II av denna redogörelse.

Säljarkoncentrationens inverkan avspeglas tydligt i prisutvecklingen för råolja och oljeprodukter på världsmarknaden. I jämförelse med huvuddelen av de råvaror och bränslen, som är föremål för internationell handel, uppvisar oljan en anmärkningsvärd prisstabilitet. Det bör dock understrykas, att priserna under senare år inte varit fullt så stela, som de officiella noteringarna anger.

Fobprissystemet för råolja och raffinerade produkter är ett uttryck för de stora oljebolagens strävan att uppehålla en gemensam internationell prisstruktur. Så länge fobpriserna styrde den faktiska prissättningen (dvs. fram till mitten av 1950-talet) förelåg en bindning av priserna i hela världen till pris- och kostnadsnivån på västra halvklotet. Då Västeuropas oljeförsörjning under 1950-talet nästan helt kom att baseras på den ur kostnadssynpunkt klart överlägsna utvinningen i Mellersta Östern, framstod prissystemet som alltmer konstlat.

I slutet av 1950-talet uppkom i Mellersta Östern och Västeuropa ett kapacitetsöverskott, som sedan dess blivit bestående. Överskotten är inte anmärkningsvärt stora, men på grund av efterfrågans ringa priskänslighet kan de påverka prisnivån relativt starkt. Den »alltför snabba» kapacitetsutbyggnaden får delvis ses som ett resultat av den höga lönsamhet, som uppkom i detta område under 1950-talets förra hälft.

Utbudsöverskottet på östra halvklotet har i förening med den ryska oljeexportens expansion medfört, att den faktiska prisnivån pressats ned väsentligt under fobpriserna. Det är omöjligt att med säkerhet ange prisnivån vid försäljning till fristående raffinaderier och distributionsföretag, men den genomsnittliga rabattgivningen synes vara av storleksordningen 20 %.

Det faktum, att den officiella prisnivån inte kunnat upprätthållas, får givetvis ses som ett tecken på skärpt konkurrens, framför allt på östra halvklotet. Rabattgivningen vid extern försäljning och dotterbolagens »förluster» i konsumentländerna innebär ju bl. a., att oljebolagen får avstå mer än de fastställda 50 % av sin vinst till producentländerna.

Lönsamheten inom oljebolagens verksamhet på östra halvklotet synes under större delen av 1950-talet ha varit mycket hög. När försäljningspriserna efter Suezkrisen föll till en nivå långt under fobpriserna, sjönk emellertid vinsterna kraftigt, och den nuvarande vinstnivån förefaller tämligen normal.

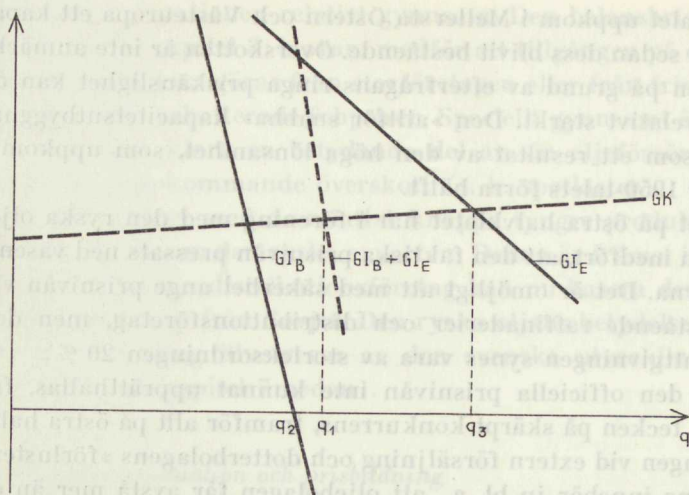
### c. Prisrelationerna

Raffinering av råolja är ett exempel på »joint production» med på kort sikt relativt given output-sammansättning. Ett problem av central betydelse gäller hur prisrelationerna mellan produkterna bestäms i en sådan bransch.

Vid fri konkurrens är teorin enkel; priserna bestäms av utbud och efterfrågan på sådant sätt att företagets totala intäkt per enhets produktion blir lika med gränskostnaden, och all produktion efterfrågas. På en marknad med monopolistiskt inslag, som t. ex. oljemarknaden, är situationen mer komplicerad. Man kan bl. a. inte vara säker på att all produktion avsåts, vilket aktualiserar den »balansbrist», som berörts i kapitel 3: b ovan.

Som utgångspunkt för diskussionen har vi valt en starkt förenklad modell för produktionsplanering i raffineringsledet (diagram I: 7). Modellen gäller ett monopol, men torde i viktiga avseenden kunna tillämpas också på oligopolfallet.

Produktionen antas omfatta två produkter, bensin och eldningsolja, och output-sammansättningen är tekniskt given. Intäkterna kan då anges som funktioner av råoljevolymer  $q$ , och bestäms av efterfrågesambanden. Motsvarande gränstänktskurvor är  $GI_B$  och  $GI_E$ , medan  $GK$  anger gränskostnaden som funktion av råoljevolymer.



Vinstmaximering uppnås i normalfallet vid den produktionsvolym, där det totala intäktsstillskottet ( $GI_B + GI_E$ ) är lika med gränskostnaden. Detta skulle i diagrammet ge volymen  $q_1$  och motsvarande priser enligt efterfrågekurvorna, varvid all produktion skulle avsättas.

I de fall, där gränsintäkten för en av produkterna är negativ i någon del av det aktuella intervallet, är emellertid detta beteende inte nödvändigtvis optimalt. Negativ gränsintäkt kan t. ex. förekomma, om efterfrågan är okänslig för prisändringar, som förutsätts vara fallet för bensen.

Med de efterfrågesamband, som valts i vårt exempel, kan volymen  $q_1$  inte ge vinstmaximering, eftersom gränsintäkten för bensen är negativ. Man kan här öka vinsten genom att vid samma produktionsvolym avstå från försäljning av bensen, motsvarande kvantiteten  $q_1 - q_2$ . Bensen får då karaktär av en biprodukt, som avsätts så långt den ger ett positivt intäktsstillskott, men som inte påverkar valet av produktionsvolym. Vinsten kan nämligen ökas ytterligare genom att produktionen och försäljningen av eldningsolja utökas till  $q_3$ . Eldningsoljan ensam ger fram till denna punkt intäktsstillskott, som är större än gränskostnaden.

Slutresultatet blir en situation med balansbrist av det slag, som tidvis förelegat på oljemarknaden. En bensinkvantitet, motsvarande råoljevolymer  $q_3 - q_2$ , kan inte avsättas utan att vinstläget försämras. Med reservation för modellens bristande realism kan detta sägas illustrera, hur oljebolagen »borde» handla i en sådan situation för att maximera sin vinst. Den rabatterade försäljningen av bensen till fristående bolag och framväxten av lågprisföretag i konsumentländerna är då tecken på att den här antagna konkurrensbegränsningen inte gäller. Trycket från den »värdelösa» överskottsbensen är alltför starkt, för att en utbudsbegränsning skall kunna upprätthållas.

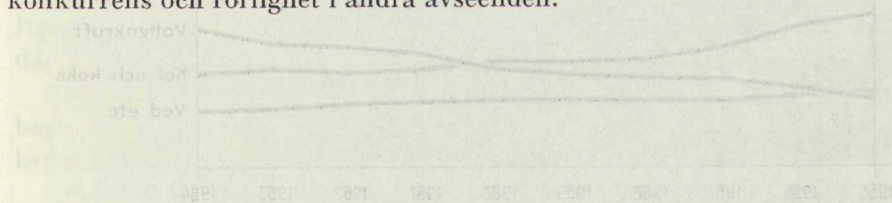
På en monopolistisk marknad gäller allmänt, att låg priselasticitet ger ett pris, som är högt i förhållande till gränskostnaden. I modellen ovan uppnås detta höga pris, genom att utbudet begränsas för varan med låg priselasticitet. Prisrelationen kan emellertid lätt störas; också relativt små kvantiteter överskottsbensin, som släpps ut på marknaden, får en starkt prissänkande effekt.<sup>1</sup>

Vi skall slutligen anknyta diskussionen av prisrelationerna till de uppgifter om produktpriser i olika länder, som redovisats i kapitel 4: c.

Oligopolsituationen medför, att incitamenten till priskonkurrens mellan de stora, integrerade företagen är mycket svaga. En naturlig hypotes synes då vara, att känsligheten för prissänkningar hos dessa företags *totala* försäljningsvolym blir avgörande för det pris, storföretagen väljer i resp. land. Denna priskänslighet bestäms i sin tur dels av de totala efterfrågesambanden, dels av konkurrensen från utomstående företag.

Inverkan på priset av den totala efterfrågans priskänslighet är svår att illustrera. Prissättningen på eldningsolja i länder med stor egen kolproduktion, t. ex. England och Belgien, kan emellertid tänkas vara bestämd av likartade överväganden. En prissänkning på olja skulle här störa avsättningsmöjligheterna för den inhemska industrien. Den skulle därför med viss sannolikhet mötas med skyddsåtgärder i form av höjd beskattning, vilken helt eller delvis skulle eliminera sänkningens effekt. Även om efterfrågan i och för sig bedöms vara relativt priskänslig, kan det i sådana fall framstå som mest lönande att hålla ett högt pris.

Inverkan av konkurrens från andra säljargrupper är lättare att påvisa. Ett exempel utgör de relativt låga priserna på eldningsolja i länder med stor import av rysk olja (Italien och Sverige). Allmänt synes prisnivån i länder där de integrerade företagen konkurrerar med stora företag av annan typ (statliga och kooperativa bolag eller specialiserade distributionsföretag), ligga avsevärt under genomsnittet. Exempel på sådana länder är Italien, Schweiz och Sverige. Även om marknadsstrukturen också i dessa länder är oligopolistisk, ger förekomsten av stora företagstyper ett inslag av instabilitet åt marknadsstrukturen och ökar därigenom förutsättningarna för priskonkurrens och rörlighet i andra avseenden.



<sup>1</sup> Det är emellertid i vissa fall möjligt för de stora bolagen att genom prisdifferentiering och andra metoder möta konkurrensen från lågprisföretag och undvika en allmän sänkning av prisnivån. Detta slags konkurrens behandlas i del II.



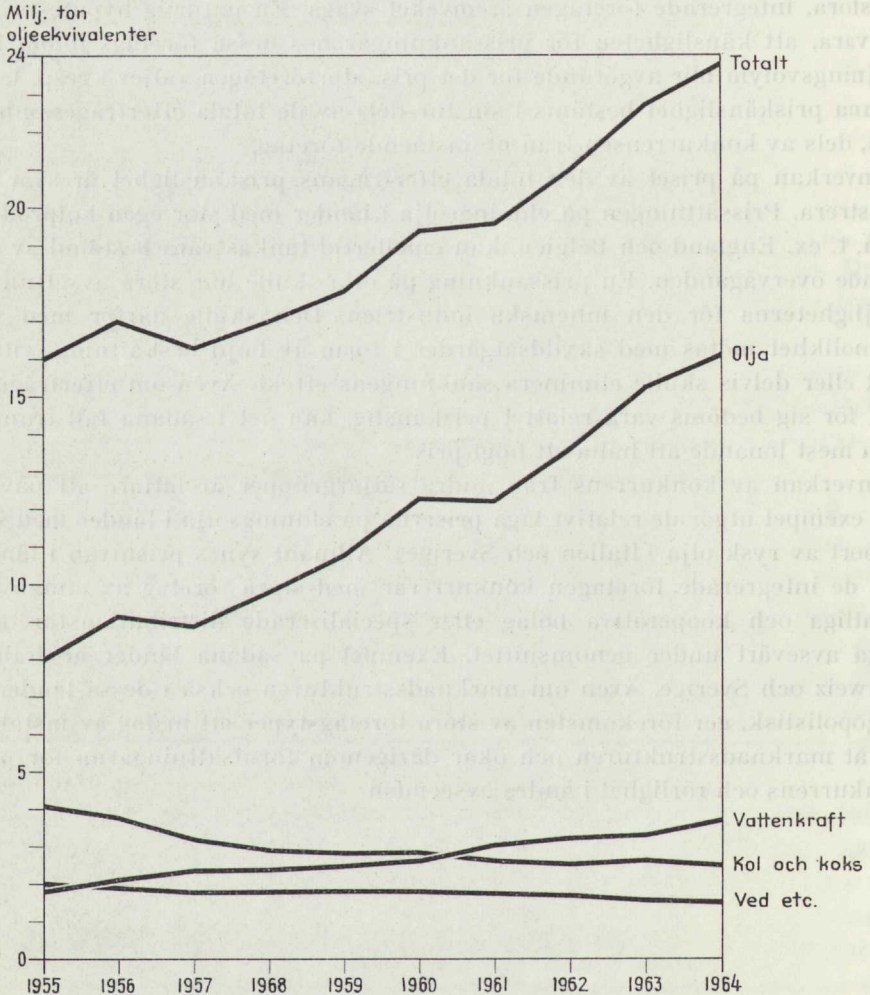
## KAPITEL 6

### Försörjningen med petroleumprodukter

#### a. Oljekonsumtionens utveckling

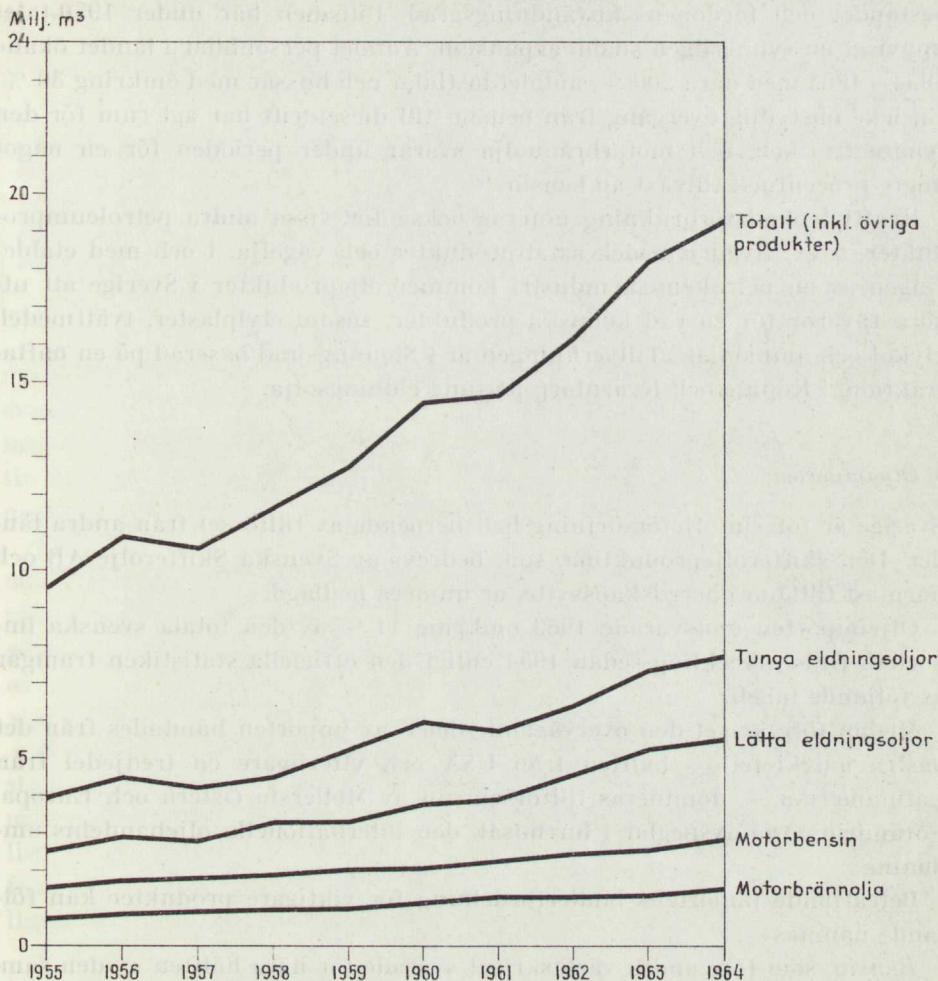
Den svenska energiförbrukningens utveckling och fördelning åren 1955—1964 framgår av följande diagram (hämtat från Shells årsrapport 1964).<sup>1</sup>

Diagram II:1 Energiförbrukningens utveckling.



<sup>1</sup> Kvantiteterna är beräknade med hjälp av omvandlingstal, som i sin tur bygger på vedertagna värmekalorivärden för de olika energislagen. Denna metod ger emellertid en tendens att underskatta elkraftens roll i energibalansen, eftersom dess högre verkningsgrad vid den slutliga användningen ej beaktas. Enligt en alternativ beräkningsmetod skulle elkraften 1963 svara för 37 % av energiförsörjningen i stället för här angivna 15 %. Oljans andel skulle då minska från 67 till 50 %.

Diagram II: 2 Oljekonsumtions utveckling.



Ökningen under perioden faller helt på olja och vattenkraft, där den årliga stegringen utgjort 10 resp. 6 %. Användningen av fasta energimedel har däremot minskat.

Inom gruppen petroleumprodukter svarar eldningsoljorna för den snabbaste tillväxten, i genomsnitt 11 % per år. Deras kvantitativa andel av förbrukningen utgjorde 1964 70 %, att jämföras med något över 60 % 1955.

Viktiga orsaker till eldningsoljornas frammarsch på kolets bekostnad är dels den högre automationsgrad, som eldning med olja medger, dels att oljans relativa prisläge gentemot stenkol förbättrats. Prisutvecklingen på kol har dessutom uppvisat de största fluktuationerna, beroende på temporära knapphetssituationer.

Konsumtionen av bensin och dieselolja är en funktion främst av fordonsbeståndet och fordonens användningsgrad. Bilismen har under 1950-talet uppvisat en synnerligen snabb expansion. Antalet personbilar i landet ökade 1954—1963 med nära 200 %, antalet lastbilar och bussar med omkring 30 %. En icke obetydlig övergång från bensin- till dieseldrift har ägt rum för den tyngre trafiken, och motorbrännolja svarar under perioden för en något högre procentuell tillväxt än bensin.

Kraftigt ökad förbrukning noteras också för vissa andra petroleumprodukter, t. ex. flygdrivmedel, asfaltprodukter och vägolja. I och med etableringen av en petrokemisk industri kommer oljeprodukter i Sverige att utgöra råvaror för en rad kemiska produkter, såsom etylplaster, tvättmedel, glykol och ammoniak. Tillverkningen är i Stenungsund baserad på en naftafraktion, i Köping och Kvarntorp på tung eldningsolja.

### b. Oljeimporten

Sverige är för sin oljeförsörjning helt beroende av tillförsel från andra länder. Den skifferoljaproduktion, som bedrevs av Svenska Skifferolja AB och närmast tillkom i beredskapssyfte, är numera nedlagd.

Oljeimporten motsvarade 1963 omkring 11 % av den totala svenska importen. Dess utveckling sedan 1954 enligt den officiella statistiken framgår av följande tabell.

Medan före kriget den övervägande delen av importen hämtades från det västra halvklotet — hälften från USA och ytterligare en tredjedel från Latinamerika — domineras tillförseln nu av Mellersta Östern och Europa. Förändringarna avspeglar i huvudsak den internationella oljehandelns omdaning.

Beträffande importens länderfördelning för viktigare produkter kan följande nämnas:

*Bensin*, som före andra världskriget svarade för nära hälften av den sam-

Tabell II: 1. Sveriges oljeimport

År	Kvantitet (milj. m <sup>3</sup> )			Värde (milj. kr.) Totalt
	Råolja	Färdiga produkter <sup>1</sup>	Totalt	
1954 <sup>2</sup> . . . . .	2,0	5,5	7,5	900
1958 <sup>2</sup> . . . . .	2,4	9,3	11,7	1 530
1959 <sup>2</sup> . . . . .	2,8	10,2	13,0	1 360
1960 . . . . .	3,1	12,1	15,2	1 680
1961 . . . . .	3,0	12,2	15,2	1 630
1962 . . . . .	2,8	13,9	16,7	1 750
1963 . . . . .	3,2	15,4	18,6	1 940

<sup>1</sup> Avser endast flytande drivmedel och bränslen.

<sup>2</sup> Exkl. flygdrivmedel och nafta (white spirit).

Tabell II: 2. Oljeimportens kvantitativa fördelning på ursprungsområden

	Råolja		Färdiga produkter		Totalt	
	1958	1963	1958	1963	1958	1963
Mellersta Östern.....	81	78	13	8	28	19
Karibiska området.....	19	18	23	17	22	17
Västeuropa.....			54	53	42	44
USA.....			1	1	1	1
Östeuropa.....			9	21	7	18
Afrika.....		4				1
	100	100	100	100	100	100

manlagda oljeimporten, hämtades då främst från västra halvklotet. 1938 svarade USA för 50 % och Västindien för 30 % av den svenska bensinimporten. Under efterkrigstiden har bensinimporten kraftigt förlorat i relativ betydelse; dess andel ligger nu omkring 20 %. De västeuropeiska raffinaderierna levererar numera huvuddelen av Sveriges bensinimport.

*Eldningsolja* har under efterkrigstiden kommit att alltmera dominera oljeimporten medan de före kriget svarade för ca 25 %. (Till eldningsolja räknas då något oegentligt s. k. mellandestillat, såsom t. ex. motorbrännolja, som framstår som substitut till bensin.) Västindien levererade 48 % av importen i slutet av 1930-talet. Numera intar Östeuropa en motsvarande ställning vid import av tjocka eldningsolja.

*Råolja* har i samband med utbyggnaden av den svenska raffinaderiindustrien importerats i växande kvantiteter men deras relativa betydelse har minskat. Beträffande importens länderfördelning spåras samma utvecklingsmönster för råoljan som för färdigprodukterna med en förskjutning från västra halvklotet. Efter kriget har Sveriges import av råolja huvudsakligen kommit från Mellersta Östern: Saudiarabien, Kuwait, Persien och Irak.

I samband med successivt utbyggd förädlingskapacitet inom landet har importen av råolja fördubblats under den senaste tioårsperioden. Självförsörjningsgraden med raffinerade produkter får emellertid betraktas som mycket låg, och raffineringsskapaciteten har inte ens hållit sin andel av den snabbt växande oljekonsumtionen.

Utvecklingen i Sverige står här i stark kontrast till förhållandet i övriga delar av Västeuropa, där raffinaderierna i mycket stor utsträckning lokaliseras till konsumtionscentra med en hög självförsörjningsgrad för färdigprodukter som följd.

Tabell II: 3. Den svenska petroleumproduktionen

	1954	1958	1963
I milj. m <sup>3</sup> .....	1,8	2,3	3,2
I procent av Sveriges oljeförbrukning	24,4	20,5	18,4

De båda svenska raffinaderier, som varit i drift under perioden (Koppartrans och Nynäs), har tillkommit på initiativ av inhemska bolag.<sup>1</sup> Dessutom finns två asfaltraffinaderier, ett i Malmö och ett i Göteborg, båda i Nynäs' regi. Ett femte raffinaderi var beläget i Kvarntorp, med ursprunglig uppgift att ur oljeskiffer framställa petroleumprodukter och ammoniak, men är numera nedlagt.

De internationella oljebolagen har tidigare inte lokaliserat något raffinaderi till Sverige.<sup>2</sup> En stor anläggning är emellertid under uppförande i Göteborg i BP:s regi, och dessutom pågår en utbyggnad inom Koppartrans. Den svenska raffineringkapaciteten beräknas genom dessa investeringar bli mer än fördubblad inom de närmaste åren.

Det fullständiga importberoendet utgör en betydande belastning ur beredskapssynpunkt. I beredskapssyfte har därför vittgående lagringsbestämmelser införts.

<sup>1</sup> Koppartrans är dock sedan 1963 ett helägt dotterbolag till Shell.

<sup>2</sup> Det bör också observeras, att inte heller det svenska konsumentkooperativa företaget OK anlagt något raffinaderi, trots att planer på egen raffinering förelagat, främst under 1950-talet. De relativt pressade raffinaderimarginalerna i Västeuropa efter Suezkrisen torde ha bidragit till att dessa planer hittills inte realiserats.

## Marknadsstrukturen

### a. Företagen

Sju storföretag svarar för den dominerande andelen av Sveriges oljeförsörjning, nämligen ca 90 % av marknaden för de viktigare oljeprodukterna. Dessa företag, vilkas huvudsakliga funktion i Sverige är partihandel, är i åldersordning följande:

- Svenska Esso AB
- AB Svenska Shell
- Caltex Oil AB
- Svenska BP Olje AB
- Svenska Gulf Oil Company AB
- Nynäs Petroleum AB
- Oljekonsumenterna (OK)

De fem förstnämnda är dotterbolag till de stora internationella oljebolagen, de två senare har svenska ägare.

Härutöver är ett antal mindre företag verksamma. Koppartrans ägdes ursprungligen av Stora Kopparberg och Transatlantic men är sedan 1963 helägt av Shell. Mobil Oil AB, dotterbolag till det amerikanska storföretaget Socony Mobil Oil, svarar för några få procent av drivmedelsförsäljningen. Av större intresse är emellertid de små, svenska distributörer, som under senare år uppträtt på marknaderna för oljeprodukter. På eldningsoljesidan rör det sig i allmänhet om partihandelsföretag, som tidigare varit inriktade på försäljning av fasta bränslen. Exempel på sådana företag, som under 1950-talet startat oljeimport i relativt stor skala, är AB Kol och Koks, A. R. Appelqvist AB och O. F. Ahlmark & Co Eftr. AB. En motsvarande utveckling på bensinsidan inleddes först i början av 1960-talet. Här är företagen mycket små och helt inriktade på drivmedelsförsäljning. I denna grupp märks främst AB Svenska Uno-X, som svarar för ett par procent av drivmedelsförsäljningen i landet.

Vid sidan av de utländska storföretagen, som ingående behandlats i del I, utgör emellertid OK och Nynäs det viktigaste inslaget i den svenska konkurrensbilden. Beträffande dessa företags uppbyggnad kan följande anföras:

OK ägs gemensamt av ett antal kooperativa organisationer, bl. a. Bilägarnas Inköpsföreningar, Kooperativa Förbundet, HSB och Riksbyggen samt

dansk och norsk oljekooperation. De av OK försålda drivmedlen når konsumenterna via den kooperativt uppbyggda IC-rörelsen. OK har strävat efter integration bakåt i distributionskedjan genom skapandet av en egen tankflotta. Bolaget deltar även i ett konsortium avsett att svara för egen oljeutvinning i Libyen.

AB Nynäs Petroleum startades år 1931 av Johnson-koncernen. Förutom raffinaderiet i Nynäshamn, som under den här aktuella perioden varit landets största, har företaget mindre asfaltraffinaderier i Malmö och Göteborg. Dess produktion av asfalt täcker en stor del av landets behov.

Storleksfördelningen mellan oljebolagen har i nedanstående tabell belysts med hjälp av uppgifter om deras volymmässiga försäljning. P. g. a. de relativt stora prisskillnader, som föreligger mellan olika produkter, kan intäktsfördelningen inte utläsas ur tabellen. De svenska företagen, vilkas försäljning i stor utsträckning är inriktad på de tyngre (och billigare) produkterna, har sålunda lägre andelar, räknat efter värde.

Den kraftiga förskjutning till de svenska företagens förmån, som redovisas i tabellen, beror endast delvis på höjda marknadsandelar för dessa företag. Den kraftigare expansionen för de svenska företagens huvudprodukter, eldningsoljorna, spelar en betydande roll. För en närmare belysning av utvecklingen på olika delmarknader hänvisas till nästa avsnitt.

Företagens produktinriktning varierar tämligen starkt.

De internationella storföretagen är i Sverige främst inriktade på försäljning av lättare oljeprodukter. År 1961 svarade sålunda drivmedel och fotogen i dessa företag genomgående för mer än 40 % av intäkterna. Speciellt höga andelar noteras för Caltex och Gulf. Motsvarande andel i de stora, svenskägda bolagen utgjorde endast 20—25 %. Dessa företag har tyngdpunkten i sin försäljning förlagd till eldningsoljorna. Gruppen »övriga produkter» svarade för mer än 20 % av intäkterna i två företag (Shell och Nynäs). I Shells försäljning omfattar denna varugrupp bl. a. flygdrivmedel, asfalt och petrokemiska produkter, hos Nynäs främst asfaltprodukter.

De olika företagens möjligheter att till konkurrenskraftiga priser täcka sitt behov av oljeprodukter blir givetvis i stor utsträckning bestämmande för marknadsandelar och konkurrenssituation. Inköpskällorna för olika säljarkategorier är följande:

Tabell II: 4. Andelar av oljeförsäljningen i Sverige (procent)

Säljarkategori	1951	1955	1960	1964
Den största säljaren . . . . .	25	22	17	19
De 3 » säljarna . . . . .	61	52	46	52
» 7 » » . . . . .	94	88	87	89
Svenskägda företag . . . . .	23	30	40	39 <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Exkl. Koppartrans, som tidigare räknats till de svenska bolagen.

*De internationella storföretagen* är självförsörjande, dvs. de svenska dotterbolagen köper oljeprodukter (eller råolja) från sina moderbolag. Integrationen ger dem en klar konkurrensfördel vid bristsituationer, t. ex. Suezkrisen.

*Nynäs* köper råolja från storföretagen i Mellersta Östern, vilket numera kan ske till starkt rabatterat fobpris (se del I). Företagets försäljning är emellertid starkt inriktad på tung eldningsolja, vilken förutom från den egna raffineringen hämtas från Östeuropa.

*OK* baserar sin drivmedelsförsäljning främst på långtidskontrakt med de internationella storföretagens raffinaderier i England och Västindien (BP och Texaco). Också den lätta eldningsoljan hämtas till största delen därifrån, även om Sovjetunionen här har betydelse som alternativ inköpskälla. Försörjningen med tyngre oljor är numera huvudsakligen byggd på import från Östeuropa.

*Kolgrossisterna* importerar eldningsolja från västeuropeiska raffinaderier. Det förekommer emellertid också, att kolgrossister fungerar som distributörer av storföretagens produkter.

*De små drivmedelsföretagen* har i allmänhet fristående raffinaderier i Västeuropa som inköpskälla. Bundna prisavtal synes vara mycket ovanliga. De relativt obetydliga kvantiteter, det här rör sig om, ökar möjligheterna att utnyttja uppkommande överskott.

## b. Marknadsandelar

Som framgått av föregående avsnitt svarar de internationella storföretagen för en mycket stor del av petroleumförsäljningen i Sverige. I värde räknat torde deras andel utgöra omkring två tredjedelar. Ur tabellerna kan emellertid också utläsas, att de utländska bolagens dominans försvagats betydligt sedan början av 1950-talet. Vi skall i det följande undersöka säljarkoncentrationen på olika delmarknader och hur denna förändrats under senare år.

Marknadsdominans för en enda säljare är mycket ovanlig. Bortsett från vissa speciella produkter i gruppen »Övriga» (asfalt och flygbensin) överstiger den största säljarens marknadsandel inte i något fall 30 %. »Oligopolgradens» förändringar sedan mitten av 1950-talet framgår av följande tabell.

Tabell II: 5. Andel av försäljningen för de tre resp. sju största säljarna på resp. marknad (procent)

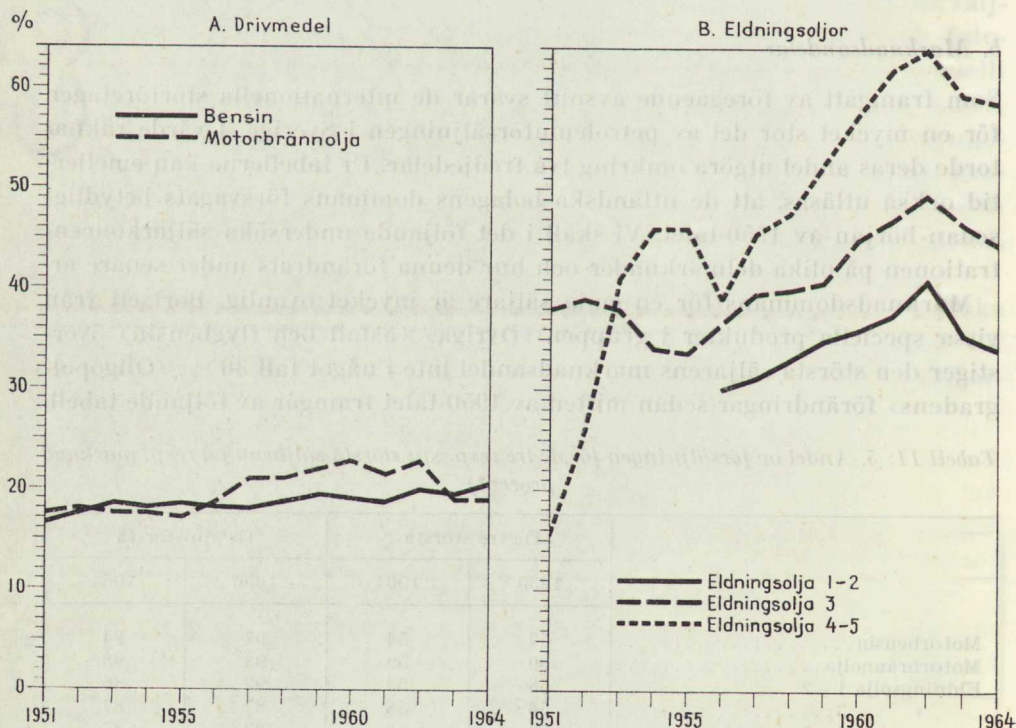
	De tre största		De sju största	
	1956	1964	1956	1964
Motorbensin . . . . .	57	54	97	94
Motorbrännolja . . . . .	60	59	98	98
Eldningsolja 1 - 2 . . . . .	56	53	92	86
» 3 . . . . .	56	58	87	87
» 4 - 5 . . . . .	52	63	83	87



Koncentrationstalen belyser den utpräglad oligopolistiska strukturen hos samtliga delmarknader. Man kan också konstatera, att säljarkoncentrationen, definierad på detta sätt, förändrats obetydligt under perioden. Betydande förskjutningar har dock inträffat mellan olika företag, vilket delvis kan illustreras genom en jämförelse mellan svenska och utländska säljare (se diagram II: 3). Det bör dessutom påpekas, att förskjutningar inträffat mellan företagen *inom* resp. grupp, framför allt på eldningsoljemarknaderna. Den grova indelningen i svenska och utländska företag ger en mycket ofullständig bild av utvecklingen, eftersom de två företagsgrupperna inte kan betraktas som homogena i fråga om produktions- och marknadsbeteende (Nynäs är ju t. ex. ett delvis integrerat företag, som i vissa avseenden mer liknar de utländska företagen än OK). Det har emellertid inte varit möjligt att redovisa de olika säljarnas marknadsandelar individuellt.

För bensin (liksom för övriga drivmedel) har marknadsandelarna varit synnerligen stabila. De utländska storföretagen har i huvudsak lyckats hålla sin ställning ända fram till början av 1960-talet. Från 1961 har de fått vidkännas en viss nedgång i samband med tillkomsten av några små bensinföretag, främst Uno-X. Betydelsen av denna konkurrens är emellertid än så

Diagram II 3 De svenskägda företagens sammanlagda andel an försäljningen på olika delmarknaden.



länge mycket begränsad. De större inhemska bolagen har på drivmedelsmarknaderna kunnat öka sin andel endast obetydligt.

Eldningsoljorna, och framför allt de tyngre, uppvisar en helt annan marknadsbild. Här har de utländska säljarnas dominans väsentligt försvagats och kan beträffande tyngre oljor numera sägas vara bruten. Med avbrott för Suezkrisen, då många fristående företag hade svårt att täcka sitt oljebehov, har Nynäs, OK och de mindre svenska företagen stadigt ökat sin marknadsandel.<sup>1</sup> Denna utveckling, som står i samband med de ökade möjligheterna till import från Sovjet, synes ha inneburit en starkt hårdnande konkurrens på marknaderna för eldningsoljor.

Flera av delmarknaderna utmärks av hög koncentrationsgrad också på köparsidan. Efterfrågan på eldningsoljor för bostadsuppvärmning domineras sålunda alltmer av stora, kooperativa och allmännyttiga företag. Gruppen hyresfastigheter svarar för större delen av förbrukningen av lätta eldningsoljor och får dessutom en ökande betydelse som köpare av tyngre oljor. Inom denna grupp har de nio största köparna en marknadsandel om mer än 50 %.

Också inom gruppen industrikunder är koncentrationsgraden relativt hög. De 100 största förbrukarna svarar här för ca två tredjedelar av efterfrågan. I fråga om de tyngsta oljorna (nr 5 och Bunker C), vilkas användning förutsätter speciella förbränningssystem, är köparkoncentrationen väsentligt högre.

### c. Detaljistledets uppbyggnad

Drivmedel säljs — till skillnad från eldningsoljor — till konsument genom särskilda försäljningsställen, som vanligen drivs av fristående återförsäljare. Försäljningen till storkonsumenter sker dock som regel genom oljebolagen själva, vilka då levererar direkt från cistern. Omkring två tredjedelar av dieseloljeförsäljningen sker på detta sätt, medan direktleveranser har ringa betydelse i fråga om bensin.

Ägandeförhållandena i detaljistledet är starkt varierande. De internationella bolagen äger i allmänhet den maskinella utrustningen på stationerna, medan de fasta anläggningarna ofta ägs av återförsäljaren. Bolagen tecknar långsiktiga leveransavtal med återförsäljare, som arrenderar bensinstationer eller stationsutrustning. Härvid stipuleras som regel, att återförsäljaren inte samtidigt representerar något annat oljeföretag. Enmärkessystemet dominerar således, även om samstationer förekommer i viss utsträckning.

IC—OK:s organisation är av helt annan typ. Bensinstationerna ägs i regel helt av inköpsföreningarna, medan OK på drivmedelssidan kan betraktas

<sup>1</sup> Den markerade nedgång i de svenska företagens andelar, som noteras år 1963, beror dels på nedläggningen av Svenska Skifferolje AB, dels på att Kopparrans från detta år räknats till de utländska företagen.

som ett rent partihandelsföretag, där inköpsföreningarna är delägare. Det rör sig alltså här om integration bakåt i distributionskedjan, dvs. ett annat slag av enmärkesförsäljning.

Antalet av oljeföretag (grossister eller detaljister) ägda bensinstationer utgjorde 1954 totalt ca 9 400. Stationsantalet åren 1958—1964 framgår av tabell II: 6.

Utöver här redovisade anläggningar finns f. n. uppskattningsvis ca 2 000 av enskilda ägda stationer (försäljningsställen eller distributionsställen för i princip eget behov, t. ex. vid större företag). Dessa torde i huvudsak vara B- och C-stationer.

Av tabellen framgår, att antalet singelanläggningar avsevärt minskat — på fem år med omkring en fjärdedel — medan antalet servicestationer samtidigt ökat i snabb takt. Över 80 % av alla motorbränslen säljs nu via servicestationer, och andelen väntas öka ytterligare.

Antalet motorfordon ökade under den här aktuella femårsperioden med nära 60 %. Den ökade biltätheten har möjliggjort en kraftig höjning av försäljningsställets genomsnittsstorlek. Den får också ses som en nödvändig betingelse för framväxten av servicestationer.

Eldningsolja har tidigare vanligen försålts av oljeföretagen direkt till förbrukare. Under senare år har dock försäljningen till mindre konsumenter i allt större utsträckning överlåtits på fristående återförsäljare. En anledning härtill torde vara, att bränsleföretag med huvudsaklig inriktning på fasta bränslen har velat utöka sitt sortiment med oljeprodukter för att bättre kunna betjäna sin gamla kundkrets och därigenom hävda sin ställning som bränsleleverantör. Härtill kommer, att oljeföretagen genom distribution via återförsäljare kan uppnå en bättre täckning av marknaden, framför allt inom områden, där egen representation inte skulle varit lönsam.

En betydande del av eldningsoljorna — främst de tyngre — säljs till storförbrukare, bl. a. industrier, fjärrvärmeverk och större fastighetsföretag. Försäljning till denna kundkrets handhas alltjämt huvudsakligen av oljebolagen själva.

Tabell II: 6. Antalet av oljeföretagen ägda bensinstationer<sup>1</sup>

År	A-stationer (servicestationer)	B-stationer (tappstationer vid verkstäder, garage m. m.)	C-stationer (singelpump)	Totalt
1958.....	2 275	1 135	6 041	9 451
1959.....	2 486	1 131	5 973	9 500
1960.....	2 675	1 073	5 872	9 620
1961.....	3 099	1 045	4 849	8 993
1962.....	3 334	983	4 637	8 954
1963.....	3 606	941	4 472	9 019

<sup>1</sup> Uppgifterna har hämtats från SPK:s utredning. Vissa skillnader föreligger mellan olika uppskattningar (jämf. t. ex. Svenska petroleuminstitutets remissyttrande över motionerna I: 7 och II: 9, 1965), och även kategoriindelningen kan variera. Tabellen torde dock ge en godtagbar approximation av stationsbeståndets utveckling.

## KAPITEL 8

### Priser och rabatter

I Sverige liksom i flertalet andra länder är drivmedel föremål för särbeskattning av betydande storlek. Skatten är närmast avsedd att belasta utnyttjandet av motorfordon. Det är emellertid oklart, hur fullständigt den kan övervältras på konsumenterna. Trots den låga priskänslighet, som antas utmärka efterfrågan, får man förutsätta, att en skatt av här aktuell storleksordning påverkar företagens avsättningsmöjligheter och prissättning på en oligopolmarknad. Vi kommer emellertid inte att här närmare gå in på dessa incidensproblem.

För motorbensin uttas såväl bensinskatt som allmän energiskatt. Under åren 1962—1964 uppgick dessa skatter tillsammans till 47 öre per liter. Den 1 juli 1965 höjdes skatten till 52 öre per liter,<sup>1</sup> och den utgör nu ca två tredjedelar av konsumentpriset på bensin. Brännolja för motorfordonsdrift beskattas med 33,5 öre per liter.

Den allmänna energiskatten utgår i Sverige för alla värmekällor av betydelse. För motorbrännolja, som inte används för fordonsdrift, samt för tunna eldningsolja utgör skatten 25 kr. per m<sup>3</sup>, för tjocka eldningsolja 16 kr. per m<sup>3</sup>. Skattebelastningen motsvarar för dessa produkter omkring 15 % av priset.

Fr. o. m. 1963 uttas s. k. beredskapsavgift med 1 öre per liter för drivmedel och 5 kr. per m<sup>3</sup> för eldningsolja. Avgiften är avsedd att täcka oljebolagens kostnader för beredskapslagring. Avgiften har inte frändragits i nedanstående prisserier.

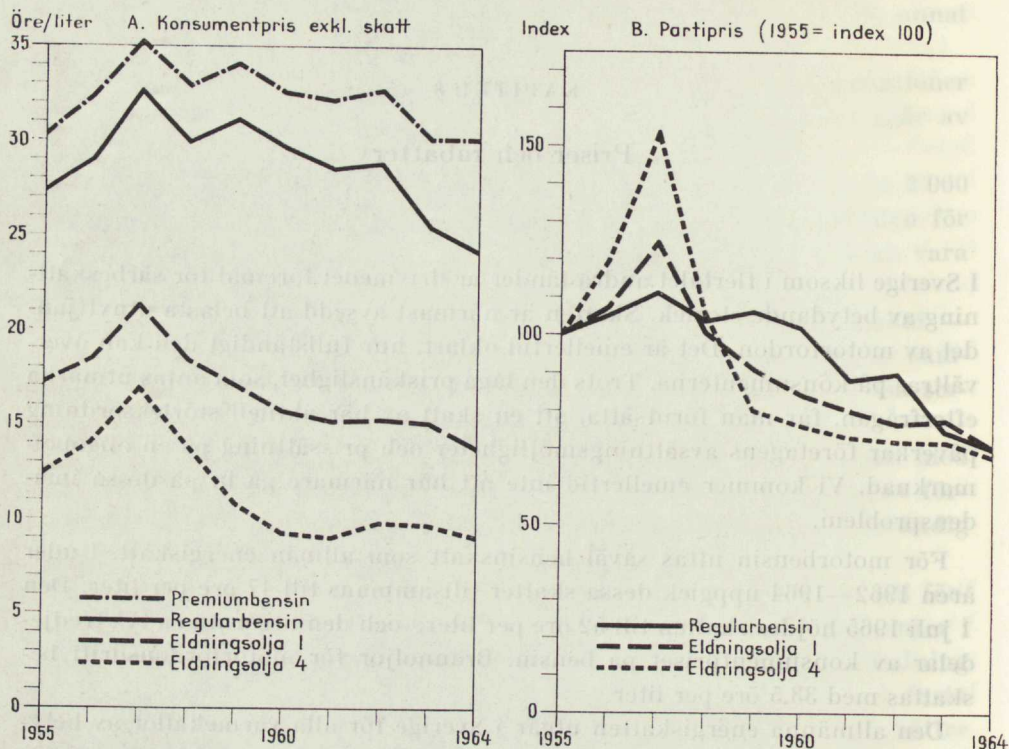
#### *a. Priserna på oljeprodukter*

Konsumentpriserna exkl. skatter för motorbensin har från slutet av 1950-talet visat en klart fallande trend. Listpriserna har successivt sänkts, och dessutom började storföretagen 1959 tillämpa en generell återbäring om 3 % (vilket motsvarar ca 2 öre per liter). Tidigare hade återbäring förekommit endast hos IC—OK. I samband med skattehöjningen sommaren 1965 avskaffade alla bolag utom OK återbäringen, samtidigt som listpriserna sänktes med 2 öre per liter.

I diagram II: 4 A anges listpriser exkl. skatter och generella rabatter. Siff-

<sup>1</sup> Från den 7 febr. 1966 utgör skatten 57 öre per liter.

Diagram II: 4 —



rona är årsgenomsnitt och avser integrerade bolag. Priserna framstår här som relativt stabila, med undantag för de två senaste åren, då den av OK initierade prissänkningen år 1963 ger kraftigt utslag. Det bör emellertid framhållas, att oktantalerna och därmed bensinens kvalitet höjts väsentligt under perioden. Priset på regularbensen år 1964 (94 oktan) kan närmast jämföras med premiumpriset åren 1955—1958 (93 oktan). Prissänkningen 1955—1964 är då ca 20 %.

En betydande del av drivmedlen säljs numera genom självbetjäning (s. k. snabbtank). Priserna vid sådan försäljning ligger genomgående 2 öre per liter under de här angivna.

Prisskillnaden mellan premium- och regularbensen har successivt vidgats och utgör nu 5 öre per liter. Skillnaden i inköpspris är endast omkring 3 öre per liter. Detta torde innebära, att hela merkostnaden för att tillhandahålla två bensinkvaliteter nu lagts på den dyrare produkten.

Prisnivån i Sverige har i stort sett varit enhetlig, när det gäller de större säljarna. Då något företag vidtagit justeringar nedåt av de nominella priserna, har i regel de övriga företagen snabbt följt efter. Under kortare perioder under 1960-talet har dock IC—OK:s priser varit något lägre än de övriga

bolagens. Efter prisändringarna sommaren 1965 har en skillnad i nettoppris uppkommit, genom att IC fortfarande tillämpar återbäring, medan övriga bolag avskaffat denna. Situationen är därmed densamma som under 1950-talet.

Mindre, nyetablerade företag har fört en självständig prispolitik med lägre försäljningspriser än sina större konkurrenter. Prisjämförelser försvåras av att t. ex. Uno-X säljer endast en bensinkvalitet, som i fråga om oktantal ligger mellan de större företagens två kvaliteter. Med korrigering för oktantalsdifferens torde emellertid nettoprisskillnaden åren 1960—1962 ha utgjort 3—4 öre per liter. Efter prissänkningen 1963 har den reducerats till ca 2 öre per liter. Småföretagens bensinstationsnät är geografiskt mycket ojämnt fördelat, och de stora oljebolagen möter ofta deras konkurrens med lokal prisanpassning. Prisskillnaderna på olika orter är därför i vissa fall lägre än de ovan angivna.

Listpriserna på eldningsolja utvecklades under åren 1955—1958 i stort sett parallellt med motsvarande drivmedelspriser. Medan bensinpriserna de följande åren steg något, fortsatte emellertid priset för eldningsolja fram till 1960. Därefter har priserna stabiliserats på en nivå, som för tjocka eldningsolja ligger hela 25 % under 1955 års.

Ovan redovisade prisuppgifter är årsmedeltal. Listpriserna uppvisar ansevära variationer mellan låg- och högsäsong. Särskilt markerade differenser kan uppträda under år med stränga vintrar. Ett exempel på detta är 1963, då isen under hela första kvartalet blockerade även sydligt belägna hamnar (se tabell II: 7 nedan).

På grund av omfattande rabattgivning ger listpriserna på eldningsolja mycket begränsad information om det faktiska prisläget. Rabatterna behandlas närmare i nästa avsnitt.

Prisrelationernas utveckling kan lämpligen belysas med hjälp av uppgifter om genomsnittliga nettoförsäljningspriser i partihandelsledet (diagram II: 4 B). Partipriserna anges i diagrammet som indextal med 1955 som basår. Skillnaderna i resultat, jämfört med A-diagrammet, förklaras av stigande detaljlistmarginaler (bensin) resp. varierande genomsnittliga rabatter (eldningsolja). Återförsäljningsmarginalen för bensin utgör nu mer än en tredjedel av konsumentpriset exkl. skatt.

Efter prisuppgången under Suezkrisen återställdes partipriserna på samtliga redovisade produkter år 1958 till en nivå mycket nära 1955 års. Under

Tabell II: 7. Kvartalslistpriser på eldningsolja 1963 (kr. per m<sup>3</sup>)

	Medelpris år 1962	1:a kvartalet 1963	2:a kvartalet 1963	3:e kvartalet 1963	4:e kvartalet 1963
Eldningsolja 1 . . . . .	153	163	149	146	146
Eldningsolja 3 . . . . .	108	121	111	109	109
Eldningsolja 4 . . . . .	98	108	95	93	93

den närmast följande perioden sjönk emellertid priserna på eldningsoljor väsentligt snabbare än bensinpriserna. Åren kring 1960 utmärktes av mycket hård konkurrens på eldningsoljemarknaderna i samband med de ointegrerade företagens expansion, och lönsamheten sjönk, framför allt i fråga om tjocka oljor.

Ett motsvarande prisfall på bensinsidan kom till stånd först efter 1960. Genom prissänkningarna 1963 återställdes emellertid de prisrelationer, som gällde före och omedelbart efter Suezkrisen. Partipriserna på både bensin och eldningsoljor är nu ca 30 % lägre än 1955.

Prisrelationernas utveckling i Sverige under perioden 1955—1964 överensstämmer väl med utvecklingen på världsmarknaden (jfr kapitel 4: b). Prisfallet synes emellertid ha varit kraftigare än i de flesta andra länder.

Relationen mellan svenska och utländska oljepriser har berörts i kapitel 4: c ovan. Man kan konstatera, att både konsument- och partipriser på drivmedel i början av 1960-talet låg nära det västeuropeiska genomsnittet. Bensinpriserna har emellertid därefter fallit väsentligt mer i Sverige än i de flesta andra länder, och de svenska partipriserna på bensin hör nu till de lägsta i Europa.

Också på eldningsoljesidan är Sverige att betrakta som ett lågprisland. Priserna torde här under hela 1960-talet ha legat klart under genomsnittet för Västeuropa.

#### *b. Rabatter på eldningsoljor*

Som ovan nämnts är prisstrukturen i fråga om eldningsoljor relativt komplicerad, och listpriserna ger här en mycket ofullständig bild av det faktiska prisläget. För ett stort antal mindre kunder utgör visserligen listpriserna med avdrag för en mindre, fast rabatt också realiserade priser. Storkunder såsom fastighetsföretag och industrier, vilka svarar för huvuddelen av förbrukningen, åtnjuter emellertid betydande rabatter.

Pris- och kartellnämnden har sedan 1958 kontinuerligt följt utvecklingen vad gäller rabattgivning på eldningsoljor för bostadsuppvärmning. Från 1961 gäller nämndens undersökningar samtliga residensstäder i landet jämte Borås, Hälsingborg och Norrköping. Som gräns mellan kunder av olika storlek har valts årsinköp om 10 m<sup>3</sup>, vilket anses utgöra gränsen mellan villors och hyresfastigheters årsförbrukning.

Under den första undersökningsperioden, som omfattade tiden mars—juni 1958, lämnades i Stockholmsområdet rabatter till villaägare i mycket begränsad omfattning, nämligen till 6 % av antalet. Däremot lämnades rabatt till tre fjärdedelar av antalet hyresfastigheter. Leveransställena med rabatt utgjorde totalt 24 % av antalet undersökta leveransställen men inköpte 77 % av den levererade årskvantiteten.

Tabell II: 8. Rabatternas storlek i kr. per m<sup>3</sup>

Bränsleår	Eldningsolja 1 - 2			Eldningsolja 3 - 4		
	Bostadsrättsfören. o. kommunala bostadsföretag	Övriga leveransställen	Samtliga	Bostadsrättsfören. o. kommunala bostadsföretag	Övriga leveransställen	Samtliga
1960 - 1961	18,18	14,53	15,12	21,39	17,78	20,43
1961 - 1962	20,57	18,54	18,86	24,05	20,61	23,71
1962 - 1963	21,14	21,01	21,03	26,12	24,97	25,68
1963 - 1964	31,02	26,66	29,01	34,37	31,48	33,24

I ovanstående tabell redovisas rabatternas storlek i kr. per m<sup>3</sup> för hyresfastigheter i 27 städer under perioden 1960—1964. Uppgifterna är hämtade från SPK:s undersökningar, som här gäller hela bränsleåret.<sup>1</sup> Rabatterna utgör vägda medelrabatter för samtliga städer och avser endast fastigheter med en årsförbrukning överstigande 10 m<sup>3</sup>. Till dessa kunder har utgått generella rabatter på listpriserna, 1961 med 15 kr. per m<sup>3</sup> och därefter med 10 kr. per m<sup>3</sup>. Dessa rabatter är inräknade i siffrorna ovan.

Skillnaden mellan de två kategorierna avspeglar den rabattdifferentiering efter kundstorlek, som tillämpas även inom denna grupp av relativt stora köpare. Rabattens storlek påverkas dessutom av kontraktets varaktighet.

Man kan också konstatera, att rabatterna är större för tjocka än för tunna oljor. Skillnaden blir än mer markerad om man räknar rabatten som procent av listpriset. Den procentuella rabatteringen utgjorde bränsleåret 1960—1961 16 % för eldningsolja 3—4 mot 8 % för eldningsolja 1—2.

SPK:s undersökningar har visat, att de tillämpade rabatterna på eldningsolja varierar starkt mellan olika städer. I nedanstående tabell, som avser vägd medelrabatt för samtliga hyresfastigheter, illustreras denna spridning beträffande lätt eldningsolja. Den genomsnittliga rabatten för samtliga städer var 29 kr. Västerås och Mariestad svarade för ytterlighetsnoteringarna med 19,50 kr. resp. 38 kr.

Det genomsnittliga nettopriset för hela landet var ca 85 kr. per m<sup>3</sup>. Prisnivån i vissa städer låg således mer än 10 % under eller över genomsnittet. Dessa avvikelser torde endast i begränsad omfattning förklaras av olikheter i genomsnittlig leveransvolym. De får i stället främst ses som effekter av den lokala konkurrenssituationen. Här liksom på bensinsidan har vissa säljare sin verksamhet koncentrerad till begränsade geografiska områden.

Tabell II: 9. Rabatternas storlek i olika städer 1963—1964

Rabattstorlek (kr./m <sup>3</sup> )	Antal städer
-20.....	1
20 - 25.....	7
25 - 30.....	15
30 - 35.....	3
35 - .....	1

<sup>1</sup> Den 1 oktober har i allmänhet fått utgöra gränsen mellan olika bränsleår; 1961 drogs denna gräns vid den 1 juli.



## KAPITEL 9

### Vinstnivån i Sverige

#### a. Redovisade kostnader och vinster

Pris- och kartellnämnden har i sin utredning »Oljehandeln i Sverige» beräknat oljebolagens rörelseresultat för åren 1959—1961. Beräkningarna är baserade på uppgifter från företagen angående intäkter, inköpspriser och omkostnader, fördelade på produktgrupper.

I tabell II: 10 har rörelseresultatet angivits dels som ovägt genomsnitt för de fem stora utländskt ägda bolagen, dels för OK. Underlag för vinstberäkningar beträffande senare år saknas.

Det mest påfallande resultatet är de stora förlusterna för de internationella storföretagens dotterbolag (totalt 116 milj. kr. år 1961). Orsaken till dessa förluster diskuteras nedan. Det bör emellertid framhållas, att dotterbolagen inte redovisar förluster av denna storleksordning. Det officiellt redovisade underskottet för år 1961 utgjorde endast 1 milj. kr. Av skillnaden på ca 115 milj. kr. torde omkring 100 milj. ha eliminerats genom kapitalbidrag i olika former från moderbolagen, t. ex. »temporärt konkurrensbidrag» och nedskrivning av moderbolagets fordringar på dotterbolaget. Den återstående skillnaden har eliminerats via vissa resultatregleringsposter, såsom utnyttjande av prisfallsreserv och upplösning av lagerreserv.

I vissa företag utgick konkurrensbidrag i form av rabatter på de officiella priserna, och de faktiska avräkningspriserna var följaktligen lägre än de här använda. Då bidragen i de övriga företagen inte fördelats på produkter, har

Tabell II: 10. Bokföringsmässiga rörelseresultat enligt SPK:s beräkning (milj. kr)

Produkt	Genomsnitt för utländska bolag			OK		
	1959	1960	1961	1959	1960	1961
Motorbensin.....	3	2	2	-1	0	2
Fotogen.....	0	1	1	0	1	1
Motorbrännolja.....	-1	-4	-4	1	-1	0
Eldningsolja 1-2.....	-8	-8	-11	3	3	4
Eldningsolja 3-5.....	-15	-16	-16	-1	-2	-3
Övriga produkter.....	4	4	5	0	0	-1
Totalt	-16	-20	-23	3	0	3

resultaten i tabellerna II: 10 och II: 11 endast kunnat anges med officiella inköspriser (s. k. »kontrakts-» eller »världsmarknadspriser») som grund.

De svenskägda bolagen redovisade dessa år vinster av storleksordningen 1—2 milj. kr. per år, medan rörelseresultaten enligt SPK:s beräkning är något högre. Överskotten faller i de flesta fall främst på den lätta eldningsoljan. Försäljning av tung eldningsolja synes i allmänhet ha givit underskott också i de svenskägda företagen.

För en mer ingående undersökning av de vinstskillnader, som redovisats ovan, krävs en uppdelning av kostnaderna. I följande sammanställning anges resultat-kalkyler för ett urval oljeprodukter. Uppgifterna avser dels de stora, utländska bolagen, dels ointegrerade, svenska företag. De är till största delen hämtade från SPK:s utredningar.

Med omkostnader avses företagets samtliga kostnader i rörelsen, dvs. i samband med mottagande, lagring och distribution. Här ingår bl. a. hamnavgifter, lossnings-, lagrings- och transportkostnader samt kostnader för försäljning och administration. Skatter och avgifter är frånräknade på både intäkt- och kostnadssidan, och inte heller detaljstmarginerna ingår i kalkylen.

Inga systematiska skillnader i omkostnadsnivå föreligger mellan svenska och utländska företag. Orsaken till de stora vinstskillnaderna får i stället sökas i inkösprisernas höjd i de två företagsgrupperna. Också förändringarna i vinstnivå år från år synes nästan helt ha bestämts av ändrad relation mellan inköps- och försäljningspris.

Den avgörande faktorn i vinstredovisningen är således de relativt sett mycket höga inköspriser, som redovisas av de utländskt ägda dotterbolagen. Orsaken till dessa höga priser är givetvis deras anknytning till det officiella prissystemet. De flesta internationella oljebolag debiterade dessa år sina svenska dotterbolag avräkningspriser, som i huvudsak bestod av fobpris plus fraktkostnad enligt AFRA. De inhemskt ägda bolagens inköspriser gäller däremot faktiska inköp, där prisnivån ligger avsevärt under den

Tabell II: 11. Intäkter, kostnader och rörelseresultat i kr./m<sup>3</sup> år 1961

	Motorbensin		Eldningsolja 1 - 2		Eldningsolja 3 - 5	
	Utl. bolag	Sv. bolag <sup>1</sup>	Utl. bolag	Sv. bolag	Utl. bolag	Sv. bolag
Försäljningspris, netto.....	242	223	141	142	77	72
Inköpspris.....	165	142	130	108	92	58
Bruttomarginal.....	78	81	11	34	-15	14
Omkostnader.....	73	69	30	27	20	16
Driftsresultat.....	5	12	-19	7	-35	-2

<sup>1</sup> Uppgifterna har korrigerats med hänsyn till de oktantsdifferenser, som förelåg jämfört med de utländska säljarna.

officiella. Också i de integrerade företag, där rabatterade avräkningspriser tillämpats, är nettoinköpspriserna högre än för ointegrerade företag (jfr vinstkalkylen i avsnitt b nedan).

SPK:s vinstberäkningar gäller endast åren 1959—1961. Det är troligt, att en motsvarande beräkning för senare år skulle ge ännu större förluster för de internationella bolagens svenska verksamhet. Priserna i Sverige på de flesta oljeprodukter har nämligen fallit mer än motsvarande fobpriser (jfr kapitel 4: a och kapitel 8). Det officiella prissystemets artificiella karaktär innebär emellertid, att vinstberäkningar som de här redovisade är av tvivelaktigt värde för en bedömning av det faktiska vinstläget i Sverige. Vi skall därför i nästa avsnitt undersöka möjligheterna till en mer realistisk uppskattning av företagens lönsamhet.

### *b. Avräkningspriser och vinstnivå*

Av diskussionen i kapitel 4 angående officiella och realiserade oljepriser har framgått, att det officiella prissystemet saknar relevans för en beskrivning av det faktiska prisläget i olika förädlingsled. De realiserade priserna på råolja och oljeprodukter i världshandeln ligger sedan slutet av 1950-talet väsentligt under fobpriserna.

Oljebolagens interna avräkningssystem baseras emellertid fortfarande i de flesta fall på officiella priser, vilket medför, att huvuddelen av vinsterna förs till råolja- och oljeproduktionen och att bokföringsmässiga förluster, s. k. »downstream losses», uppkommer i många konsumentländer.

Vi skall i det följande söka belysa de nämnda förhållandenas betydelse för vinstnivån i Sverige med situationen omkring 1960 som utgångspunkt. Som allmän bakgrund till diskussionen kan följande anföras:

1. Oljebolagens *totala* räntabilitet under åren 1959—1961 får betraktas som tämligen god (jfr kapitel 4: d). Detta omdöme gäller också för den sektor av bolagens verksamhet, som här är av speciellt intresse, nämligen Mellersta Östern—Västeuropa.

2. Prisnivån för drivmedel i Sverige anslöt sig under dessa år väl till nivån i övriga västeuropeiska länder. Priserna på eldningsolja torde däremot ha legat 10—20 kr. per m<sup>3</sup> under genomsnittet.

3. Sveriges läge är visserligen ogynnsamt, sett ur transportsynpunkt, men den därav föranledda kostnadsskillnaden är relativt obetydlig.

Mot denna bakgrund synes det naturligt att i fråga om drivmedel vänta sig normala överskott för bolagen också i Sverige. Vid de tillämpade avräkningspriserna uppkom emellertid inga överskott (jfr tabell II: 10), och underskotten på eldningsoljesidan är alltför stora för att helt kunna förklaras av de jämförelsevis låga försäljningspriserna.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> De bokföringsmässiga underskott, som anges här och i det följande, är räknade före koncernbidrag o. d. och baseras på SPK:s beräkningar.

Det förefaller också uppenbart, att olikheterna i rörelseresultat mellan svenska och utländska företag inte avspeglar reella lönsamhetsskillnader. De får i stället ses som rent bokföringsmässiga resultat av ett artificiellt avräkningssystem.

För en mer realistisk bedömning av lönsamhetsläget på den svenska oljemarknaden skulle krävas en kalkyl, baserad på världsmarknadspriser som inköpspriser för dotterbolagen. Då handeln med oljeprodukter före det slutliga konsumtionsledet är starkt begränsad, vållar emellertid bestämningen av sådana inköpspriser stora problem.

I avsaknad av mer fullständigt material har vi här valt att korrigera dotterbolagens inköpskostnader för genomsnittlig rabattgivning på produktmarknaderna (enligt Channel-portnoteringar och motsvarande; se kapitel 4:b). Uppgifter om intäkter och omkostnader har hämtats från SPK:s material.

Detta förfaringsätt kan innebära betydande felkällor, beroende på olikheter i redovisningssystem och heterogenitet inom varugrupperna.<sup>1</sup> Vinstkalkylen får därför närmast ses som ett räkneexempel, vilket möjligen kan ge en uppfattning om storleksordningen hos de faktiska vinsterna.

I tabell II: 12 anges dels rörelseresultat, baserade på redovisade inköpspriser, dels de resultat, som framkommer enligt ovan angivna beräkningsmetod.

Skillnaden mellan de två vinstslagen är således mycket stor. Den har också ökat under den studerade perioden, vilket avspeglar den officiella prisnivåns allt sämre överensstämmelse med den faktiska.

I en alternativ vinstkalkyl har de ointegrerade svenska företagens inköpspriser använts som kostnadsmått. Denna kalkyl ger högre rörelseöverskott för dotterbolagen än de ovan angivna (i genomsnitt 90 milj. kr. per år). De svenska företagens inköpspriser för främst eldningsolja torde dock ha legat under den genomsnittliga nivån på världsmarknaden, varför metoden ger viss överskattning av vinstnivån i övriga företag.

Det bör framhållas, att rörelseöverskotten också enligt våra räkneexempel

Tabell II: 12. De utländska företagens rörelseresultat i Sverige (milj. kr.)

	Bokförings- mässigt resultat	Beräknat resultat	
		i milj. kr.	i % av intäkter
1959.....	-65	+55	4,5
1960.....	-100	+50	3,5
1961.....	-115	+65	4,5

<sup>1</sup> Viss hänsyn har dock tagits till produktskillnader. Regular- och premiumbensin har sålunda räknats var för sig. För gruppen »övriga produkter», som är starkt heterogen, har ingen särskild beräkning kunnat göras. Vinsten har där räknats efter bolagens egna redovisade inköpspriser.

helt faller på motorbensin och på gruppen »övriga produkter». I den senare gruppen torde främst flygdrivmedel och smörjoljor ha givit relativt höga vinstmarginaler. I fråga om tunga eldningsolja uppkommer förluster enligt samtliga beräkningsalternativ.

Ett totalt rörelseöverskott i de utländskt ägda bolagen om 60 milj. kr. per år skulle motsvara omkring 4 % av intäkterna eller 10—15 % av »förädlingsvärdet» (dvs. marginalen mellan försäljningsintäkter och beräknade inköpskostnader). Motsvarande procenttal för de svenska företagen är väsentligt lägre. Det förefaller också naturligt att räkna med en högre vinstandel för de utländska bolagen. Dessas försäljning är nämligen i större utsträckning inriktad på de lättare produkterna, vilka dels vid rådande prisrelationer är mer vinstgivande än de tyngre, dels kräver större kapitalinsats per försold enhet. Osäkerheten i beräkningarna gör emellertid, att man troligen inte kan dra några kvantitativa slutsatser om skillnaden i vinstkvot.

Beräkningarna ovan gäller enbart kalkylmässiga överskott och ger föga information om de beskattningsbara vinster, som skulle uppkomma vid ett mer realistiskt avräkningssystem. För en bedömning av frågan om ev. skatteflykt skulle krävas ett ingående studium av framför allt bolagens kapitalvärdering och avskrivningsmöjligheter.

Underlag saknas för lönsamhetsberäkningar, avseende tiden efter 1961. Som framgått av föregående kapitel, har emellertid priset i Sverige de senaste åren på grund av skärpt priskonkurrens varit större än i de flesta andra länder. Då de integrerade storföretagens *totala* lönsamhet samtidigt förändrats obetydligt, skulle en beräkning för Sverige, avseende t. ex. 1964—1965, troligen ge lägre vinstmarginaler än de ovan angivna.

## KAPITEL 10

### Synpunkter på konkurrensläget

#### a. De inhemska företagens ställning

Av diskussionen i del I synes framgå, att den utpräglade oligopolsituationen ger föga utrymme för öppen priskonkurrens mellan de stora, integrerade företagen. Möjligen försämras förutsättningarna för sådan konkurrens ytterligare av det gemensamma ägande, kombinerat med avtal om inbördes leveranser, som storföretagen utövar i råoljeledet. Det förefaller mot denna bakgrund vara realistiskt att betrakta storföretagen i huvudsak som en enhet, när det gäller prispolitiken. Detta antagande behöver inte innebära, att direkta prisöverenskommelser föreligger, utan grundas på den stora sannolikheten för prisledarskap och liknande företeelser på en marknad av denna typ. De iakttagelser, som kunnat göras beträffande företagens prissättning, motsäger i varje fall inte antagandet.

Prisbildningen på olika nationella marknader bestäms i stor utsträckning av konkurrensen från fristående raffinaderier och distributionsföretag, en faktor som diskuterats i kapitel 5: c ovan. På den svenska marknaden utövas sådan konkurrens dels av två relativt stora företag, OK och Nynäs, dels av ett antal mindre säljare på olika delmarknader.

Avgörande för de ointegrerade företagens möjligheter att hävda sin ställning och föra en aktiv konkurrens är situationen på inköpssidan. Eftersom de internationella storföretagen är dominerande i råoljeledet, är i varje fall större distributörer beroende av att storföretagen levererar olja till utomstående företag och till konkurrenskraftiga priser.<sup>1</sup> Under senare år har möjligheterna att erhålla leveranser till gynnsamt pris varit goda, beroende på den rådande överskottssituationen. Den aktiva priskonkurrens, som illustreras av IC—OK:s kraftiga prissänkning på regularbensin 1963, får ses som en följd av denna för fristående företag gynnsamma situation. Beroendet av de större konkurrenterna måste emellertid innebära en betydande osäkerhet för de ointegrerade företagen, som om överskottssituationen försvinner kan tvingas tillbaka till en mer passiv situation.

Förekomsten av ett utbudstryck på världsmarknaden torde vara än mer

<sup>1</sup> Förekomsten av stora, fristående raffinaderier minskar visserligen distributionsföretagens beroende av direkta leveranser från de stora bolagen. De fristående raffinaderierna måste emellertid i sin tur till stor del basera sin oljeförsörjning på leveranser från storföretagen, varför också denna inköpskanal kan påverkas vid en åtstramning (jfr kapitel 5: a).

betydelsefull för de små drivmedelsföretagen. Tillkomsten av sådana företag, som bygger sin existens på lågprispolitik, får ses som en direkt följd av den rådande överskottssituationen och av den tidigare berörda »balansbristen». Deras möjligheter att överleva en ev. åtstramning på världsmarknaden är mycket osäkra.

Konkurrensförutsättningarna för små, nystartade företag försämrats av den produktdifferentiering, som trots allt föreligger på bensinmarknaden. Storföretagen har genom reklam och annan aktiv försäljning skapat en goodwill hos köparna, som utgör ett etableringshinder. För att övervinna denna tröghet hos efterfrågan måste de nya företagen uppehålla en för konsumenten klart märkbar prisskillnad. Prisskillnaden utgjorde i fråga om Uno-X till en början omkring 4 öre per liter, vilket möjliggjort en viss inbrytning på de större företagens marknader.

Lågprisföretagen synes inte i nämnvärd utsträckning ha påverkat de större säljarnas prispolitik. Lokal prisnedsättning har i vissa fall använts som vapen, men inte ens sådana åtgärder är generellt förekommande. Storföretagen torde inte tillmäta konkurrensen från små lågprisföretag någon större betydelse, men förhållandet kan givetvis ändras, om de senare företagens expansion fortsätter.

Marknadssituationen på eldningsoljesidan är i vissa avseenden speciell. Den från mitten av 1950-talet snabbt expanderande ryska exporten har här gjort de svenska företagen mindre beroende av leveranser från de stora oljebolagen. Också i fråga om produkter, där importen från Östeuropa är relativt liten (främst lätta eldningsolja) torde förekomsten av ett nytt inköpsalternativ ha förbättrat exempelvis OK:s förhandlingsläge på inköpsidan.

Möjligheterna att köpa rysk olja till relativt lågt pris har inneburit en radikal förändring av konkurrensläget, och de svenska säljarna har kunnat öka sina marknadsandelar mycket kraftigt. Den hårdnande konkurrensen medförde åren 1958—1960 ett prisfall, som saknade motsvarighet på drivmedelssidan. Försäljningen av tung eldningsolja har under senare år uppvisat mycket svag lönsamhet. Förutom den relativt hårda konkurrensen mellan säljarna torde de större förbrukarnas möjligheter att själva importera olja ha haft betydelse för denna utveckling.

Konkurrensläget i fråga om eldningsolja kompliceras av den alltmer ökade köparkoncentrationen. Inslagen av bilateralt oligopol har skapat en situation, som utmärks av omfattande individuell rabattgivning. De synes dessutom ha medfört en betydande stelhet i köpare—säljarerelationerna. För att säkra en jämn avsättning eftersträvar bolagen att i första hand behålla sina gamla kunder. Köparkoncentrationen tenderar således att i vissa avseenden dämpa konkurrensen mellan säljarna, även om den troligen medverkar till att sänka den genomsnittliga prisnivån.

Som ovan nämnts ändrades prisrelationen mellan lättare och tyngre produkter kraftigt åren 1958—1961. Genom de stora prissänkningarna på

bensin, framför allt år 1963, har emellertid prisrelationerna återställt, medan den genomsnittliga partiprisnivån fallit med 30 %, jämfört med 1958. Prissänkningarna på bensin får ses som en följd av den låga prisenivån för främst regularbensin på världsmarknaden. De ointegrerade företagen har utnyttjat den gynnsamma inköpsituationen som underlag för en aktiv pris-konkurrens, vilken medfört att prisenivån fallit betydligt mer i Sverige än i de flesta andra länder.

### *b. Servicekonkurrensens betydelse*

Man brukar förutsätta, att konkurrensen på oligopolmarknader i stor utsträckning byggs på andra faktorer än priset, eller mer generellt på åtgärder, som är svåra att imitera. Det gäller att skapa köparpreferenser för den egna produkten för att i ett låst prisläge försvara eller utöka sin marknadsandel. De viktigaste inslagen i sådan konkurrens är reklam och olika former av service.

Reklam synes ha betydelse som konkurrensmedel främst i fråga om bensin. De större företagens reklamkostnader för denna vara har under senare år utgjort ca 0,3 öre per liter eller omkring 1 % av priset. För eldningsolja är andelen väsentligt lägre. Möjligheterna att föra framgångsrik reklam-konkurrens begränsas av produkternas ur köparsynpunkt starkt homogena karaktär.

Också servicekonkurrensen är koncentrerad till drivmedelsförsäljningen. Den föres i detaljhandelsledet, och enmärkessystemets dominans får ses som ett utslag av företagets strävan att skapa produktdifferentiering med hjälp av service. Denna strävan avspeglas också i den alltmer ökade andelen servicestationer.

Lokaliseringen av försäljningsställen synes utgöra det viktigaste inslaget i servicekonkurrensen på drivmedelsmarknaden. Oljebolagens höga värdering av lokaliseringsparametern som konkurrensmedel framgår klart av intervjuer.<sup>1</sup>

Lägeskonkurrensen är sammansatt av flera element. För det första är det givetvis av stor vikt för bolagen att ha stationer på de platser, där en stor del av inköpen normalt sker, dvs. vid städernas utfarter och på vägsträckor med hög trafikintensitet. Men företagen eftersträvar också en hög grad av täckning över hela landet, bl. a. för att underlätta »köptrohet» hos kunder med stor drivmedelsförbrukning. Denna form av service medför ett i vissa fall mycket lågt kapacitetsutnyttjande för stationer i förbrukningssvaga områden, där flera bolag är representerade.

Investeringarna i bensinstationer utgjorde åren 1960—1963 i genomsnitt ca 45 milj. kr. per år i 1963 års priser. Ett omdiskuterat problem är, huruvida

<sup>1</sup> G. Carleson och L. G. Lindh: Partiell konkurrensbedömning och redovisningsanalys av oljeföretagen. Handelshögskolan i Stockholm 1964 (seminarieuppsats).



oljebolagen genom sin lägeskonkurrens har en benägenhet att överdimensionera utbyggnaden av försäljningsställen.

Problemet är svårbedömt, eftersom det här rör sig om service, som kan säljas uteslutande i kombination med en viss vara, och som därför är svår att värdera. Vid bedömning av frågan måste hänsyn tas till de skillnader i försäljningens storlek, som föreligger mellan olika tider på dygnet, olika veckodagar och olika årstider.

Försäljningen vid stationerna varierar starkt under dygnet med särskilt hög belastning kl. 7—9 och 16—18, vilket måste inverka vid dimensioneringen av kapaciteten. Lördagar uppges ha en försäljning, som genomgående ligger 20 % högre än den, som noteras på onsdagar. Under toppmånaden juli är den försålda kvantiteten bensin 75 % större än under februari. För en del stationer är gapet mellan den högsta och lägsta månadssiffran betydligt större, då även försäljningens geografiska fördelning skiftar avsevärt mellan årstiderna.

Inköpsvanorna spelar givetvis stor roll för hur många och hur stora bensinstationer, som »behövs». Å andra sidan kan hävdas, att valet av inköpstidpunkt och av inköpt volym per tankning påverkas av bensinstationernas antal och lokalisering.

Vi saknar tillräckligt material för att kunna bedöma frågan om ev. överdimensionering av detaljistledet och därav föranledda kostnader för samhället. Ovanstående synpunkter är endast avsedda att belysa de faktorer, som spelar in vid en sådan bedömning. Också en diskussion av stordriftsfördelar och tänkbara kostnadsbesparingar vid övergång till samstationer måste föras från distributionsekonomiska utgångspunkter.<sup>1</sup> Föreliggande redogörelse har främst varit avsedd att belysa säljarkoncentrationens och den vertikala integrationens betydelse inom kedjan råoljeutvinning—raffinerings—partihandel.

<sup>1</sup> Effektivitetsproblemen i detaljhandelsledet behandlas i en nyligen presenterad engelsk utredning: Report on supply of petrol to retailers in U. K., The Monopolies Commission, 1965.

## Litteraturförteckning

- American Petroleum Institute*: The role of profits in the petroleum industry. Current international oil pricing problems, 1964.
- De Chazeau-Kahn*: Integration and competition in the petroleum industry, 1959.
- ECE*: The price of oil in western Europe, 1955.
- ENI*: Energy and petroleum, 1962—1964.
- Federal Trade Commission*: The international petroleum cartel, 1952.
- Future growth of the world petroleum industry, 1961.
- Gillberg-Höök*: Oljan i svensk industri, 1957. Komplement år 1965.
- Gripaios*: International oil prices, 1964.
- Handeln med olja, SOU 1947.
- Hartshorn*: Oil companies and governments, 1962.
- Issawi Yeganeh*: The economics of middle eastern oil, 1962.
- Laudrain*: Le prix du pétrole brut. Structures d'un marché, 1958.
- Leeman*: The price of middle east oil, 1962.
- Monopoltilsynet*: Redegørelse vedrørende handelen med oljeprodukter, 1962.
- Petroleum Information Bureau*: Refining of oil, 1959. Oil—a large scale industry, 1959. World oil reserves, 1963—1964.
- Petroleum Press Service*, årgångarna 1955—1965. Särskilt följande artiklar: Impact of demand on crude values, 1960. Problems of imbalances, 1963.
- Statens pris- och kartellnämnd*: Oljehandeln i Sverige, 1964 (hemligstämplad) Undersökningar angående rabatter av eldningsolja för bostadsuppvärmning. Pris- och kartellfrågor 10/1958, 3/1959, 4/1959, 3/1961, 1/1962, 2/1963, 1/1964 samt 5/1965.
- Staten och oljan, 1949.
- Symonds*: Oil prospects and profits in the eastern hemisphere, 1961. Life with a world oil surplus, 1960. Financing oil expansion in the development decade, 1963. Oil in the national balance, 1965.
- The Monopolies Commission*: Report on the supply of petrol to retailers in U.K., 1965.
- The pricing of crude oil, 1961.
- Årsrapporter från oljebolagen på den svenska marknaden.

1955  
1954  
1953  
1952  
1951

INTERNATIONAL

1950

1949

1948

1947

1946

1945

1944

1943

1942

1941

1940

1939

1938

1937

1936

1935

1934

1933

1932

1931

1930

1929

1928

1927

1926

1925

1924

1923

1922

1921

1920

1919

1918

1917

1916

1915

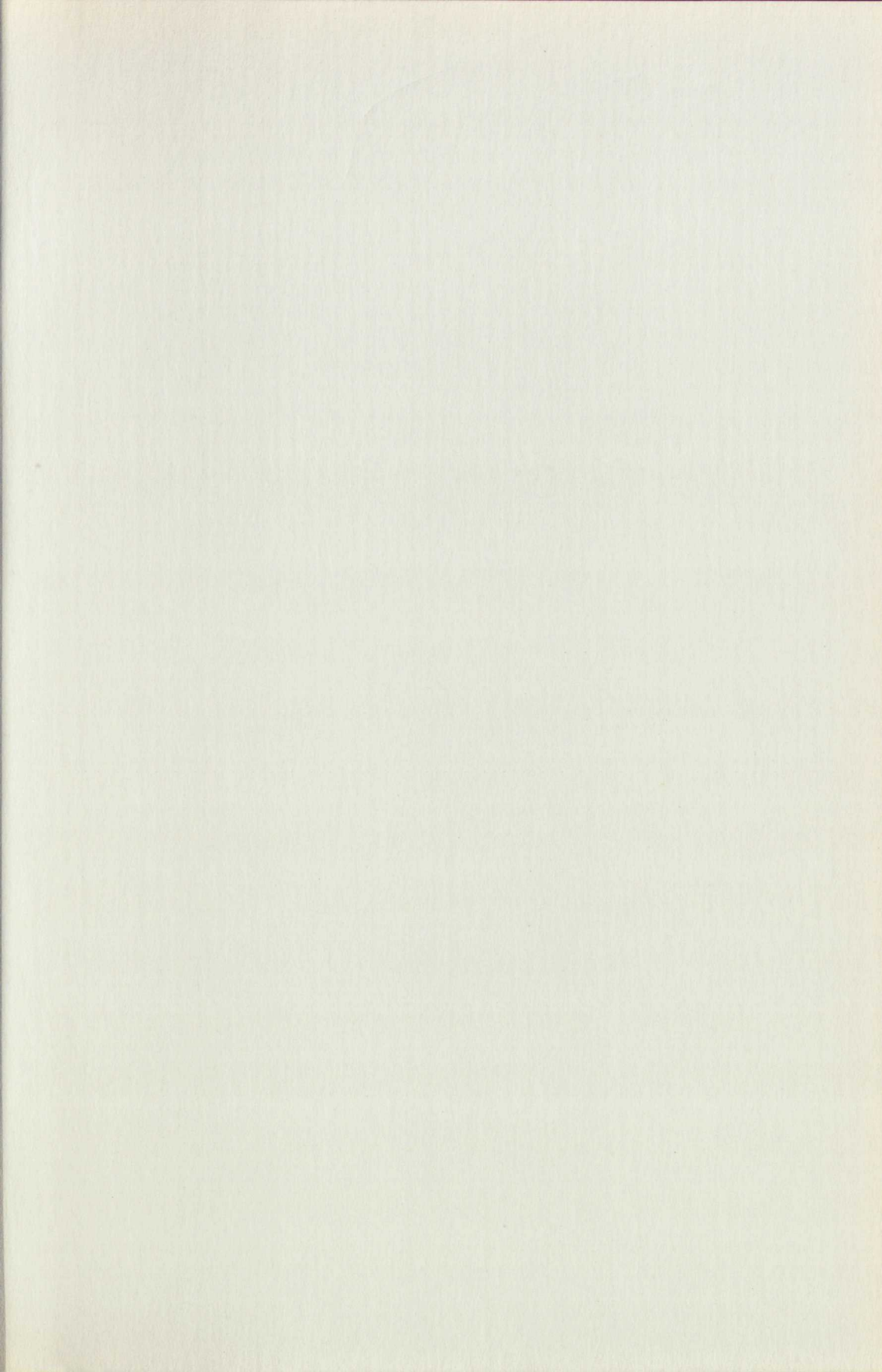
1914

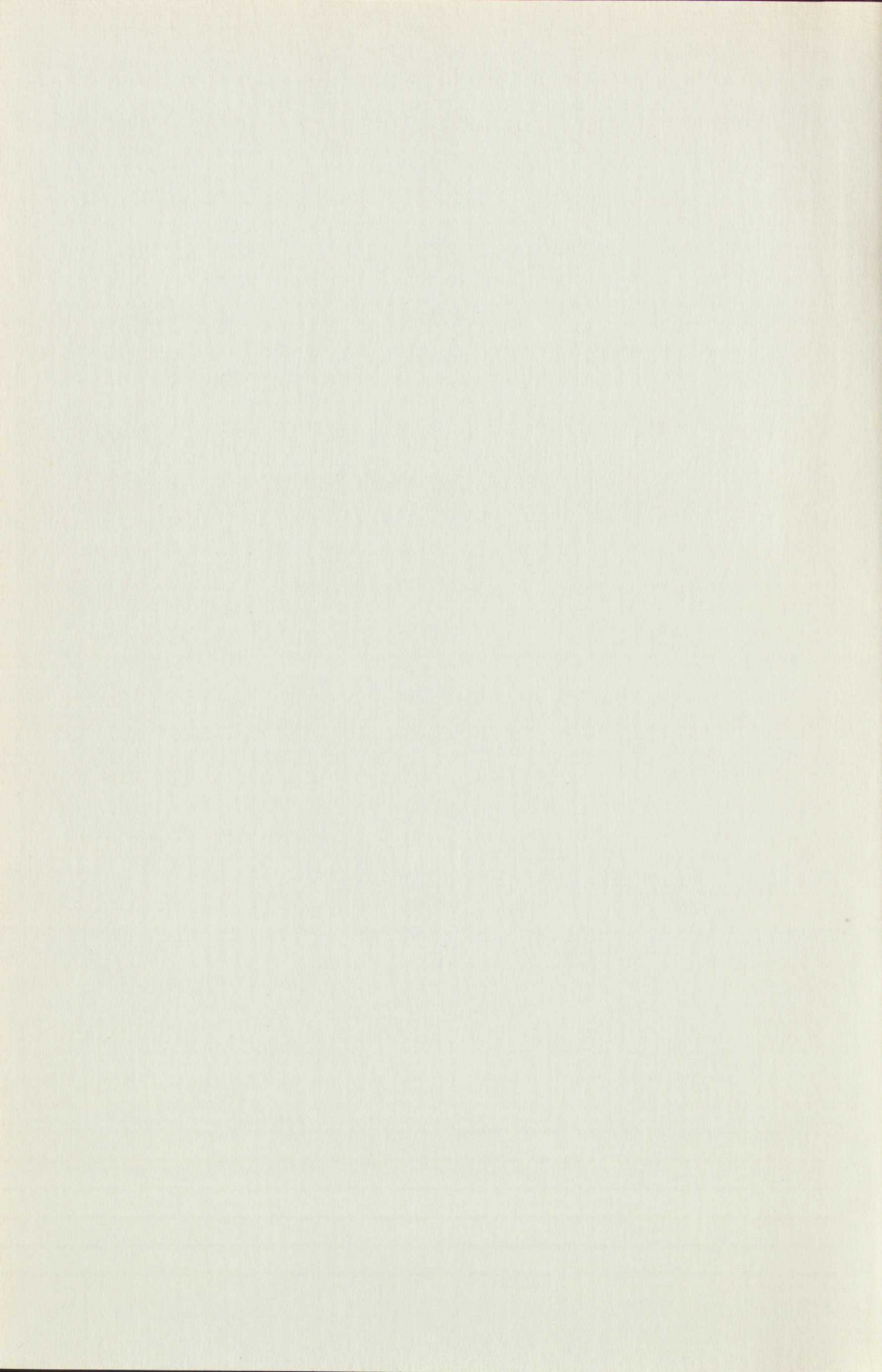
1913

1912



5 JUL 1966





# **NORDISK UDREDNINGSSERIE (NU) 1966**

1. La Coopération internordique.

# STATENS

## OFFENTLIGA UTREDNINGAR 1966

### *Systematisk förteckning*

(Siffrorna inom klammer beteckna utredningarnas nummer i den kronologiska förteckningen)

#### **Justitiedepartementet**

Utsökningsrätt IV. [7]  
Hyreslagstiftningssakkunniga. 1. Hyreslagstiftning.  
[14] 2. Undersökning angående hyressplittringen.  
[15] Utkommer senare.  
Arbetspromemorior i författningsfrågan. [17]  
Decentralisering av naturalisationsärenden m. m. [20]

#### **Utrikesdepartementet**

Internationellt fredsforskningsinstitut i Sverige. [5]

#### **Försvarsdepartementet**

Tygförvaltningens centrala organisation. [11]  
Strategi i väst och öst. [18]

#### **Socialdepartementet**

Förenklad statsbidragsgivning till hälso- och sjukvården. [6]  
Omsorger om psykiskt utvecklingshämmade. [9]

#### **Finansdepartementet**

1965 Ars långtidsutredning 1. Svensk ekonomi 1966—1970. [1] 2. Export och import 1966—1970. Bilaga 1. [2] 3. Tillgången på arbetskraft 1960—1980. Bilaga 2. [8] 4. Handelns arbetskrafts- och investeringsbehov fram till 1970. Bilaga 3. [10] 5. Utvecklingstendenser inom undervisning, hälso- och sjukvård samt socialvård 1966—1970. Bilaga 6. [13]  
Ny myntserie. [4]  
Ny folkbokföringsförrättning m.m. [16]  
Statliga betänkan den 1961—1965. [19]  
Oljebranschen. [21]

#### **Ecklesiastikdepartementet**

Yrkesutbildningen. [8]

#### **Jordbruksdepartementet**

Renbetesmarkerna. [12]