



Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Rynek olejów opałowych badanie UOKiK



Warszawa, kwiecień 2016 r.

Badanie krajowego rynku olejów opałowych przeprowadzone zostało na skutek sygnałów docierających do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów ze strony uczestników rynków będących podmiotem tego raportu. Do głównych celów badania należało określenie stopnia koncentracji na rynku pierwszej sprzedaży oleju opałowego, jak również zdefiniowanie rynku właściwego w aspekcie produktowym oraz geograficznym.

Oleje opałowe są stosowane jako substancja grzewcza. Stanowią one mieszanki różnych frakcji pochodzących z procesu destylacji surowca, którym jest ropa naftowa. Polska Norma PN-C-96024 wyróżnia oleje opałowe lekkie oraz oleje opałowe ciężkie. Wymienione w Polskiej Normie lekkie oraz ciężkie oleje opałowe w istocie są dwiema kategoriami różnych mieszanek frakcji z destylacji ropy naftowej, różniącymi się między sobą właściwościami fizykochemicznymi, przeznaczeniem oraz ceną.

Poszczególne frakcje ropy naftowej wchodzące w skład lekkich oraz ciężkich olejów opałowych pochodzą z różnych procesów rafineryjnych. Procesy produkcji tych frakcji, a co za tym idzie, lekkich oraz ciężkich olejów opałowych są do siebie podobne. Jednakże pomimo tych podobieństw procesy te różnią się od siebie w znaczącym stopniu między innymi z uwagi na wykorzystywanie innych instalacji oraz występowanie potrzeby dodatkowego odsiarczania frakcji przed ich wykorzystaniem.

Jedną z podstawowych różnic pomiędzy olejami opałowymi lekkimi, a ciężkimi jest ich przeznaczenie, a co za tym idzie rodzaj podmiotów zainteresowanych ich kupnem. Lekkie oleje opałowe to paliwo służące głównie do opalania kotłów grzewczych w lokalach mieszkalnych oraz małych i średnich firmach i instytucjach. W przypadku oleju ciężkiego zastosowanie to przede wszystkim ogrzewanie większych hal przemysłowych, ale także opalanie kotłów parowych lądowych i okrętowych.

Również istotnymi są różnice w zakresie cech tych produktów. Jedną z podstawowych różnic jest kwestia zawartości siarki, której większa ilość oznacza więcej zanieczyszczeń oraz podwyższone ryzyko uszkodzenia infrastruktury grzewczej, zwłaszcza w przypadku mniejszych instalacji. Różnią się one także stanem skupienia: lekkie oleje opałowe w temperaturze pokojowej przyjmują stan ciekły, oleje ciężkie natomiast są ciałem stałym co oznacza, iż ich transport jako cieczy wymaga utrzymywania odpowiedniej temperatury.

Oprócz dwu powyżej opisanych produktów, podmioty działające na rynku oferują również tak zwane oleje popirolityczne. Stanowią one jednak produkt relatywnie niskiej jakości, który w ofertach przedsiębiorców przedstawiony jest najczęściej nie jako substancja grzewcza, a komponent oleju opałowego bądź półprodukt. Wykorzystywanie go w piecach

grzewczych pociąga za sobą dodatkowe ryzyko wynikające z trudności w ustaleniu faktycznych procesów z jakich pochodzi dana partia produktu lub jej części składowe a co za tym idzie dokładnych jej właściwości.

Zarówno na rynku lekkich jak i ciężkich olejów opałowych w okresie objętym badaniem działało pięć podmiotów, które produkując oraz importując oleje opałowe dokonywały pierwszej ich sprzedaży na terenie kraju. Podmioty te to:

- PKN Orlen,
- Lotos,
- Warter,
- Oiler,
- Rafineria w Jaśle.

W ramach przeprowadzonego badania ustalono strukturę podmiotową, dynamikę oraz wielkość objętych nim rynków dla lat 2011-2014.

W kolejnych latach okresu objętego badaniem wartość rynku wprowadzania do obrotu lekkich olejów opałowych naprzemiennie rosła oraz malała. Na początku badanego okresu wartość rynku zawierała się pomiędzy 2 500 milionów złotych a 3 000 milionów złotych. W badanym okresie nastąpił spadek tej wartości o około 500 milionów złotych, czyli 15-20%. Udział eksportu w całkowitej sprzedaży lekkich olejów opałowych działających na terytorium Polski przedsiębiorstw był w latach 2013 oraz 2014 niższy niż 2%, a w poprzednich latach ich eksport w ogóle nie występował. Wartość importu w stosunku do całości krajowej sprzedaży jest znacznie niższa i wynosiła 0,01% w 2014 roku, przy czym w pozostałych latach nie wykazano żadnego importu lekkich olejów opałowych.

Wartość rynku wprowadzania do obrotu ciężkich olejów opałowych w kolejnych objętych badaniem latach malała, za wyjątkiem roku 2014, w którym miał miejsce nieznaczny wzrost. Całkowita zmiana wartości rynku w okresie badania to spadek z pomiędzy 700 milionów złotych, a 800 milionów złotych do wartości pomiędzy 300 milionów złotych, a 400 milionów złotych. Rola eksportu w całkowitej sprzedaży ciężkich olejów opałowych działających na terytorium Polski przedsiębiorstw jest znacząca, a jego udział wykazuje stałą tendencję wzrostową. W latach 2011-2014 wynosił od on około 60-70% do około 80-90%. W tym samym czasie udział importowanych produktów w zaopatrzeniu polskiego rynku w ciężkie oleje opałowe wahał się w przedziale od około 3% do ponad 12%.

Na rynku lekkich olejów opałowych początkowo występowały jedynie dwa podmioty wprowadzające produkt do obrotu, były to PKN Orlen oraz Lotos. Po 2012 roku pojawili się pozostali trzej z wymienionych powyżej przedsiębiorców. W roku 2014 sumaryczne udziały PKN Orlen i Lotos przekraczały 90%, a wskaźnik Herfindahla-Hirschmana¹ w całym objętym badaniem okresie wynosił ponad 5000. Wywnioskować więc można, iż rynek wprowadzania do obrotu lekkich olejów opałowych jest rynkiem o bardzo wysokim stopniu koncentracji.

Na rynku pierwszej sprzedaży ciężkich olejów opałowych występuje pięć podmiotów, tych samych co w przypadku poprzednio opisywanego rynku lekkich olejów opałowych. Największy z tych podmiotów to PKN Orlen, którego udziały rynkowe znacznie przekraczają próg wartościowy domniemania pozycji dominującej i zawierają się w przedziale od 50% do 70%. Udziały żadnego z pozostałych przedsiębiorców działających na rynku nie są wyższe niż 20%, co oznacza iż rynek ten również jest wysoce skoncentrowany i występuje na nim wyraźny lider. Wskaźnik Herfindahla-Hirschmana jest wprawdzie niższy niż w przypadku rynku olejów opałowych lekkich, jednak w całym badanym okresie zawierał się w przedziale od trzech do pięciu tysięcy, co również wskazuje na wysoki stopień koncentracji na rynku.

Dalszym ogniwem łańcucha dystrybucji lekkich olejów opałowych są mniejsze podmioty, które zakupują oleje opałowe od wspomnianych powyżej producentów i prowadzą ich sprzedaż do odbiorców końcowych. Szczególną uwagę w badaniu poświęcono związanym z największymi producentami sieciom autoryzowanych dystrybutorów. Sieci te to sieć Autoryzowanych Dystrybutorów Ekoterm Plus w przypadku PKN Orlen oraz Sieć Regionalnych Dystrybutorów Oleju Opałowego Lotos Red w przypadku Lotosu.

Opisane powyżej sieci autoryzowanych dystrybutorów zostały utworzone przez największych obecnych na rynku producentów lekkich olejów opałowych w celu prowadzenia sprzedaży produktu danej marki do odbiorców końcowych. Sieci te były jedynie jednym z kanałów dystrybucji stosowanym przez swoich organizatorów, obok między innymi sprzedaży prowadzonej do niezwiązanych umowami autoryzacyjnymi podmiotów. Jednakże, w trakcie badania zauważono trend kierowania coraz mniejszej części sprzedaży lekkich olejów opałowych do podmiotów nie będących członkami tych sieci. Takie ograniczanie sprzedaży prowadzonej do podmiotów spoza określonej grupy potencjalnie może doprowadzić do powstania na rynku barier oraz ewentualnie ograniczać nowym producentom możliwość wejścia na rynek wprowadzania do obrotu lekkich olejów

¹ Wskaźnik Herfindahla-Hirschmana jest to suma kwadratów udziałów poszczególnych przedsiębiorstw w rynku wyrażonych w procentach. Jest on miernikiem stopnia koncentracji podmiotowej badanego rynku.

opłatowych. W związku z powyższym zdaniem UOKiK wskazane jest dalsze monitorowanie rozwoju sytuacji na rynku.