

# Notat

**TIL:** Statens vegvesen  
**FRA:** Oslo Economics  
**EMNE:** Analyse av markedet for innenriks ferjedrift  
**DATO:** 22. mars 2019

---

<b>1. Innledning</b>	<b>2</b>
<b>2. Hovedfunn</b>	<b>2</b>
<b>3. Datagrunnlag</b>	<b>2</b>
<b>4. Aktørbildet</b>	<b>3</b>
4.1 Nye selskap som leverer tilbud	3
4.2 Markedsandeler 2017 og 2021	4
4.3 Noe reduserte geografiske skiller	6
4.4 Torghatten har vunnet flest konkurranser	6
4.5 Fjord1 og Norled har tapt PBE i konkurransene, Torghatten og Boreal har vunnet PBE	7
4.6 Fjord1 har overtatt flest nye samband, og Norled har tapt flest	8
<b>5. Lønnsomhet i markedet</b>	<b>9</b>
5.1 Økt lønnsomhet de siste tre årene	9
5.2 Forventet endring i lønnsomhet mot 2021	9
<b>6. Konkurransesituasjonen</b>	<b>12</b>
6.1 Tilbydere per kontrakt	12
6.2 Økt antall tilbydere på kontrakter med lengre varighet	13
6.3 Flere tilbydere på kontrakter med lang tilbudsfrist og lang tid til oppstart	14
6.4 Konkurranser fra 2016 til 2018 med bare én tilbyder	15
6.5 Liten spredning i pris på flere av de største kontraktene	16
<b>7. Oppsummering – endringer i konkurransesituasjonen</b>	<b>17</b>
7.1 Endringer fra juni 2018 til desember 2018	17
7.2 Endringer siden tiltaksanalysen	17
<b>Vedlegg 1: Oversikt over konkurranser</b>	<b>18</b>
<b>Vedlegg 2: Markedsandeler, målt i antall samband</b>	<b>20</b>
<b>Vedlegg 3: Tilbydere og tid fra utlysning til oppstart</b>	<b>20</b>

## 1. Innledning

Dette notatet gir et bilde av konkurransesituasjonen i ferjemarkedet per januar 2019. Notatet er en oppdatering av et lignende notat fra juni 2018.

Konkurransesituasjonen er sammenlignet med den Oslo Economics, DNV GL analyserte i 2015/2016, i den såkalte tiltaksanalysen for utvikling av ferjemarkedet på lang sikt. I tiltaksanalysen avdekket vi flere utfordringer som bidrar til å påvirke måloppnåelsen i det norske ferjemarkedet. Analysen viste at i årene til og med 2015 hadde blitt færre tilbydere per utlyste konkurranse og det var få nyetableringer i markedet – noe som skapte bekymring for svekket konkurranse i markedet. Analysen pekte videre på noen virkemidler som kunne forbedre denne situasjonen. Dette gjaldt blant annet lengde på tilbudsperiode, tid fra tildeling til kontraktoppstart og kontraktsvarighet.

Fra juni 2018 til januar 2019 er notatet oppdatert med informasjon om fem konkurranser: Indre Sogn, Romsdalspakken, Hjelmeland-Nesvik-Skipavik, Indre Sunnmøre og Tjøtta-Forvik. Totalt 12 samband.

Oslo Economics har etter beste evne forsøkt å sikre at datagrunnlaget og analysene er kvalitetssikrede og korrekte. Vi tar likevel forbehold om at det kan være feil og ufullstendigheter i datagrunnlaget og informasjonen som fremkommer i dette notatet.

## 2. Hovedfunn

Dette er den viktigste informasjonen fra notatet:

- Notatet dekker data om 30 gjennomførte konkurranser for totalt 57 samband i perioden 2016-2018. Av disse er 5 gjennomførte konkurranser med 12 samband nye etter juni 2018.
- Flere nye aktører har prøvd å komme inn i markedet ved å levere tilbud siden mars 2016, og to kontrakter er vunnet av nye aktører. Noen nye aktører har levert tilbud, men er avvist pga. ikke oppfylt kvalifikasjonskrav. Ingen nye aktører har kommet til mellom juni 2018 og januar 2019.
- Markedsandelene per 2017 og 2021 holder seg noenlunde like som i 2014. Norled har tapt noen markedsandeler.
- De geografiske forskjellene er redusert ved at det har vært minst 3 tilbydere i alle fylkene der konkurranser er gjennomført siden mars 2016.
- Torghatten har vunnet flest av konkurransene siden mars 2016. Fjord 1 har overtatt flest samband, mens Norled har tapt flest.
- Lønnsomheten til ferjerederiene har styrket seg betraktelig frem til 2017. Deler av den økte lønnsomheten skyldes midlertidige forhold, særlig for Fjord1, der vi har anslått en reduksjon i driftsmarginen fra 28 % i 2017 til 16-17 % i 2021.
- Vi observerer flere tilbydere i gjennomsnitt per konkurranse etter mars 2016 enn før.
- På flere av konkurransene om de største kontraktene er det svært lite som skiller laveste og nest-laveste tilbudte pris. I andre konkurranser er det likevel betydelig spredning mellom laveste og nest-laveste tilbud (rundt 30 pst.)

## 3. Datagrunnlag

Totalt har vi innhentet data fra 30 konkurranser om totalt 57 samband. Dette er konkurranser tildelt etter mars 2016. Av disse er 5 gjennomførte konkurranser med 12 samband nye tildelt etter juni 2018. Se vedlegg for en komplett oversikt over de 30 konkurransene som er gjennomført og nøkkelinformasjon om hver konkurranse.

Data er hentet fra anskaffelsesprotokoller, tilbudsprotokoller og konkurransegrunnlag. Informasjonen har vi fått fra forvaltningsorganene som har utlyst konkurransene.

## 4. Aktørbildet

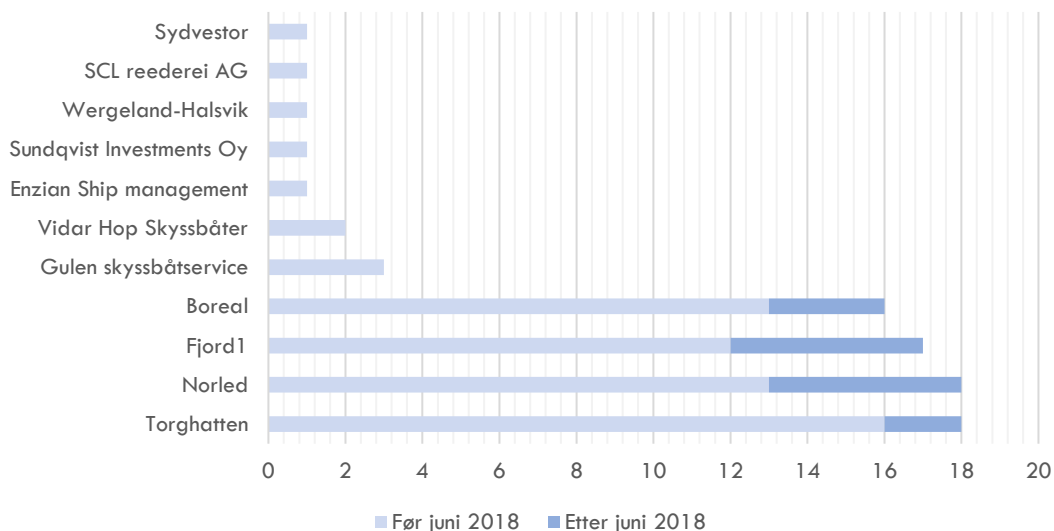
Aktørbildet belyser vi ved å se på hvem som har levert tilbud, nye aktører i markedet, og hvordan markedsandelene har utviklet seg.

### 4.1 Nye selskap som leverer tilbud

Det er totalt 11 selskaper som har levert tilbud på kontraktene tildelt etter mars 2016.<sup>1</sup> For de fem konkurransene tildelt etter juni 2018 er det kun de fire store rederiene som leverte tilbud på anbud.

Det er også de fire store rederiene – Fjord1, Torghatten, Norled og Boreal – som dominerer markedet. Figuren under viser hvor mange konkurranser de ulike selskapene har levert tilbud i. Figuren inkluderer avviste tilbud.

**Figur 4-1: Antall konkurranser selskapene har levert tilbud til, inkl. avviste tilbud**



Torghatten, med ulike datterselskaper, og Norled har deltatt i flest konkurranser. Selskapene har levert tilbud på 18 av 30 konkurranser (60 pst.). Boreal og Fjord1 har deltatt i nesten like mange konkurranser.

Nye tilbydere i markedet er Sydvestor, SCL reederei AG, Sundqvist Investments Oy og Enzian Ship Management. Disse var ikke var med i oversikten over aktører i tiltaksanalysen fra 2016. Vidar Hop Skyssbåter er heller ikke tidligere registrert som en aktør i ferjemarkedet.

- **Vidar Hop** driver skyssbåtservice innen ambulanse, passasjerruter, charter og opplevelsesturer. De leverte tilbud på kontraktene for drift av Barmsund-Barmen og Daløy-Haldorneset, begge i Sogn og Fjordane. De ble avvist fra konkurransen på Daløy-Haldorneset, men ble tildelt kontrakten på Barmsund-Barmen.
- **Sundqvist Investments Oy** er et finsk selskap, som har deltatt i én konkurranse; Daløy-Haldorneset. Selskapet vant konkurransen og ble tildelt kontrakten for fem år, med opsjon på tre år til. Planen til selskapet var å bygge om 35 år gamle MF Rosefjord, kjøpt av Gulen Skyss AS. I november 2018 varslet selskapet Statens vegvesen om at det var nær insolvens, og ikke ville evne å ferdigstille den planlagte ombyggingen eller finne en alternativ løsning. Statens vegvesen hevet dermed kontrakten. Sambandet blir drevet av Fjord1 på en ett års forlengelse av foregående kontrakt.
- **Enzian Ship Management, Sydvestor og SCL reederei** har levert tilbud på én konkurranse hver. Tilbudene fra disse selskapene er blitt avvist. Sydvestor og SCL oppfylte ikke økonomiske

<sup>1</sup> Selskaper som har samme eier er slått sammen.

kvalifikasjonskrav. Enzian Ship Management ble også avvist grunnet ikke oppfylte kvalifikasjonskrav. Anskaffelsesprotokollen oppgir ikke hvilke kvalifikasjonskrav Enzian ikke oppfylte. Enzian og SCL reederei er underlagt samme eier, og gikk konkurs i 2017.

#### Endringer på eiersiden i Fjord1 – salg og børsnotering

Siden tiltaksanalysen i 2016 er det også skjedd noen endringer på eiersiden i Fjord1. Sogn og Fjordane har solgt sin eierandel (59 pst.) til minoritetseieren Havilafjord. Eierandelen ble først forsøkt solgt til Torghatten, men salget ble avvist av Konkurransetilsynet. Etter salget er Fjord1 nå blitt børsnotert, der Havilafjord AS eier 51,5 %.

Norled er et selskap i Det Stavangerske Dampskibsselskap-gruppen.

Torghatten ASA er eid av en rekke småaksjonærer, der største eier (Christiania Skibs AS) har 14,14 % eierandel. Aksjene omsettes som unoterte aksjer.

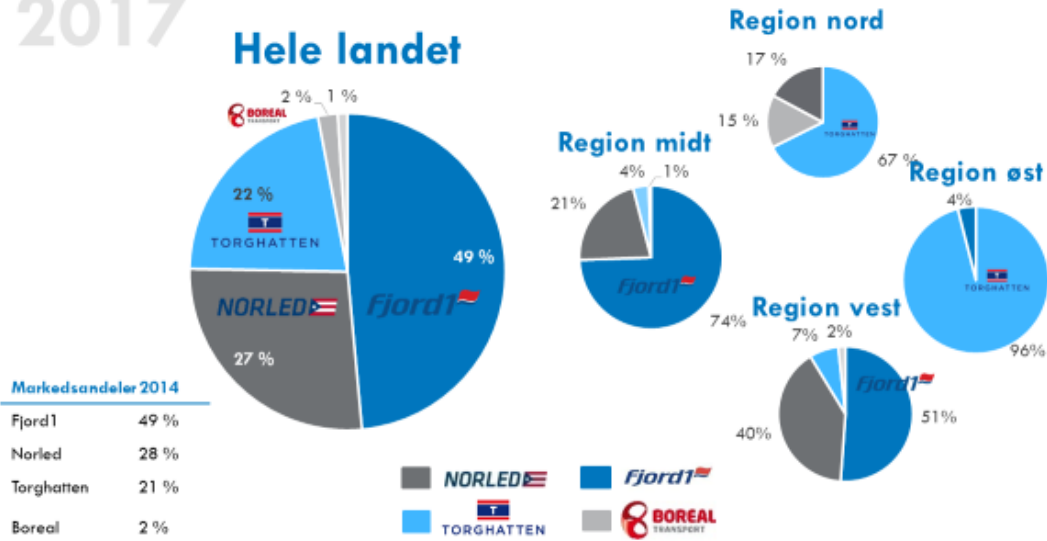
Boreal Holding AS er siden 2018 eid av Everbright Overseas Infrastructure Investment Fund LP (EOIIF), et Private Equity infrastruktur-fond med base i Hongkong, ref. [www.boreal.no](http://www.boreal.no) (17.1.2019)

## 4.2 Markedsandeler 2017 og 2021

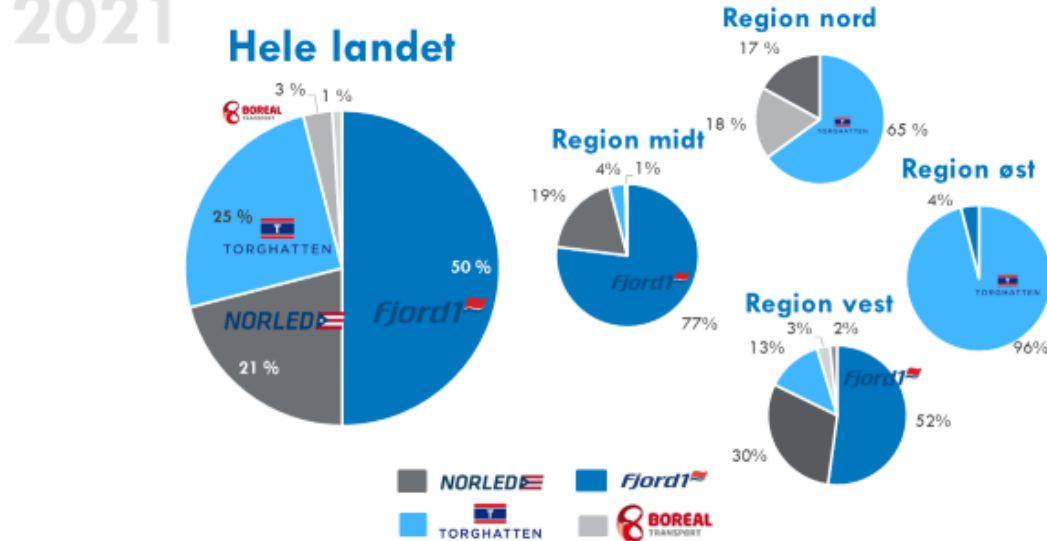
Figurene på neste side viser markedsandelene til de ulike rederiene for 2017, som er det siste hele året vi har data for i ferjedatabanken, med en fremskrivning av markedsandeler til 2021, basert på 2017-PBE-tall, når dagens tildelte kontrakter er startet opp. I tillegg er effekten av at ferjesamband legges ned som følge av ferjeavløsning inkludert. Markedsandelene er beregning i antall PBE. Den lille tabellen til venstre viser hvordan markedsandelene var i 2014, jf. markedsundersøkelsen i tiltaksanalysen.

Figur 4-2. Markedsandeler målt i PBE (per 31.12.2017)

2017



2021



Kilde: Statens vegvesen / Ferjedatabanken

Figurene viser at det er små bevegelser i markedsandelene fra 2014 til 2017 og 2021, både på landsbasis og i regionene. Den viktigste endringen er at Norled har en tilbakegang, som både skyldes at rederiet har hatt netto tap av kontrakter, og at Stavanger-Tau og Lauvvik-Oanes, begge i Region Vest, legges ned.

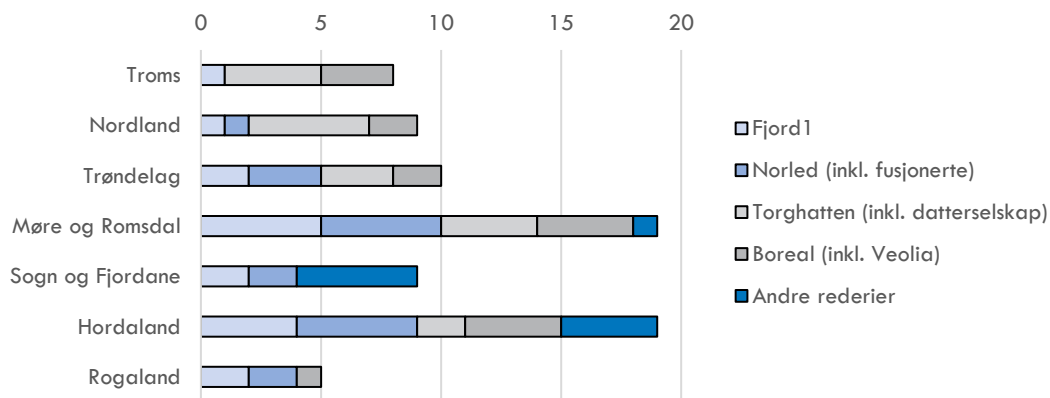
Det er store forskjeller i antall PBE per samband. Derfor skiller markedsandelene målt i PBE seg fra markedsandelene målt i antall samband. Markedsandeler i antall samband er vist i vedlegg.

Den mest markante effekten anslått for 2021 kommer som følge av at vi har regnet inn i nedleggingen av Stavanger-Tau og Lauvvik-Oanes, som anslås å redusere Norleds markedsandel i region Vest fra 40 til 30 pst. På landsbasis reduseres Norleds markedsandel fra 27 pst. til 21 pst. I region Midt tar Fjord1 over trafikksterke samband, som gjør at markedsandelen der antas å øke. I region Nord tar Boreal over Tjøtta-Forvik fra Torghatten, og øker dermed sin markedsandel noe.

### 4.3 Noe reduserte geografiske skiller

Tiltaksanalysen viste at de store rederiene ikke var med på å konkurrere om alle oppdrag i landet. Det ble påpekt at dette kunne være en utfordring da det kan føre til at det utvikles geografiske markedssegmenter med svekket konkurranse. Dette bildet var også fremtredende i analysen fra juni 2018, men er faktisk noe redusert etter de fem konkurransene tatt inn i analysen i januar 2019. Figuren under viser hvor mange konkurranser de ulike rederiene har deltatt i på de siste konkurransene fordelt på landets fylker. Oversikten inkluderer også avviste tilbud.

**Figur 4-3. Antall tilbud per fylke for konkurranser tildelt mars 2016–desember 2018**



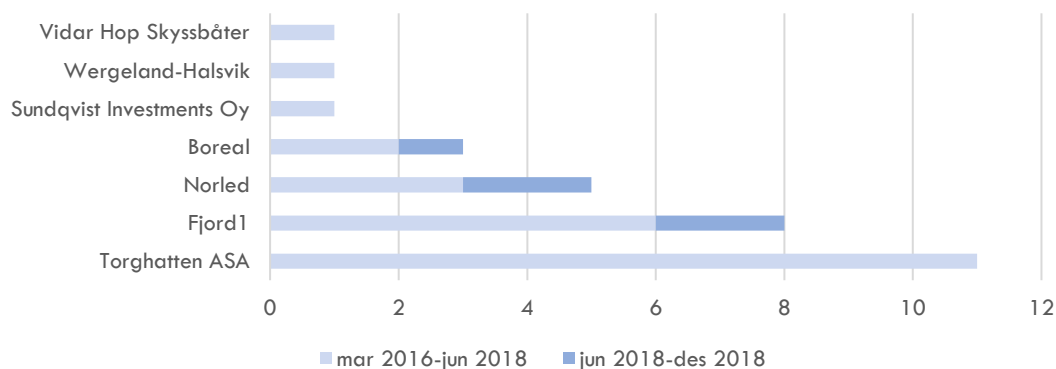
Kilde: Oslo Economics' ferjedatabase

Oversikten viser at det har vært minst tre tilbydere i alle fylkene, og at de store rederiene er med å konkurrere i Nord-Norge, i Midt-Norge og på Vestlandet. Den forbedrede situasjonen skyldes at i 2018 har det vært konkurranser i region Nord og Midt hvor alle de fire store rederiene har deltatt, og i Vest hvor tre av fire har deltatt.

### 4.4 Torghatten har vunnet flest konkurranser

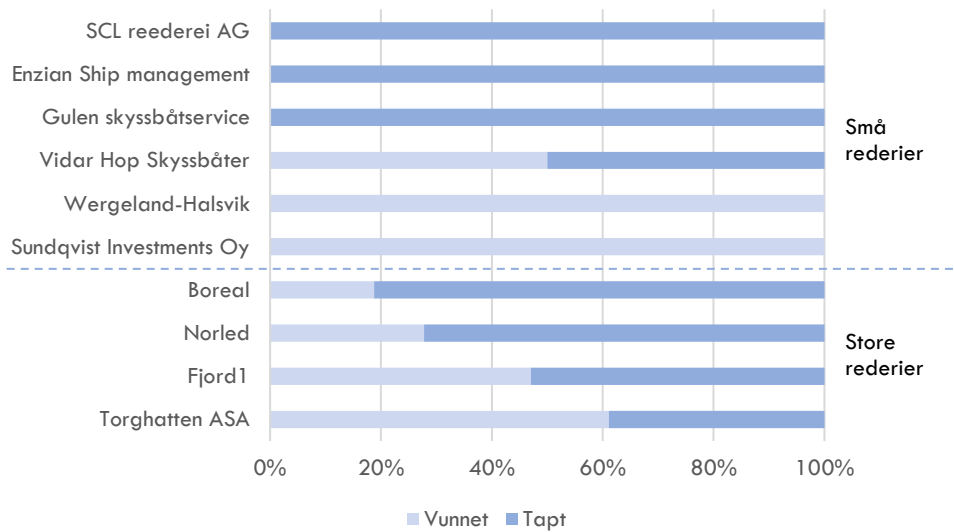
Figuren under viser hvor mange konkurranser selskapene har vunnet.

**Figur 4-4. Antall konkurranser de ulike selskapene har vunnet**



Torghatten har vunnet flest konkurranser, men ingen av konkurransene etter juni 2018.

Tabell 4-1: Andel konkurranser vunnet/tapt per rederi, mars 2016-desember 2018



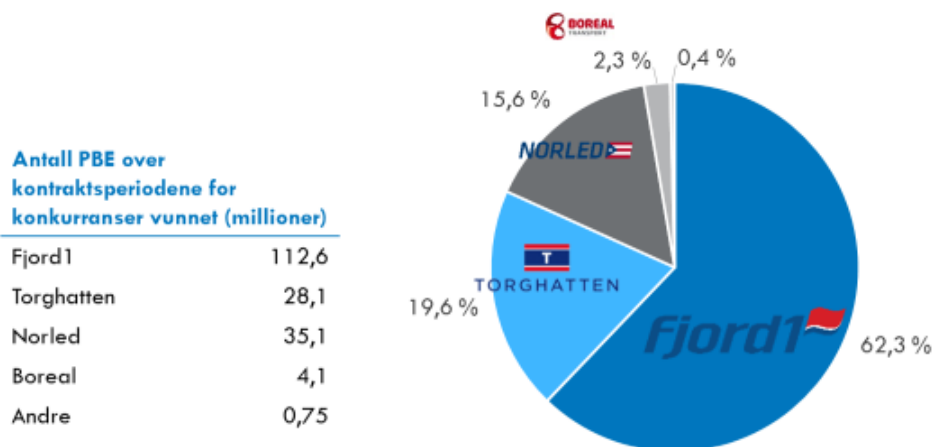
Av de store rederiene har Boreal og Norled hatt minst uttelling i konkurransene. Det har imidlertid vært tett konkurranse og små marginer mellom vinner og andreplass i flere av konkurransene, se kap. 6.5.

Av de store rederiene har Torghatten hatt størst uttelling i konkurransene. De har vunnet 11 av 18 konkurranser. Fjord1 har vunnet 8 av 17 konkurranser.

#### 4.5 Fjord1 og Norled har tapt PBE i konkurransene, Torghatten og Boreal har vunnet PBE

I konkurransene mellom 2016 og 2018 var det totalt 180 millioner PBE som var i spill, beregnet ved summen av PBE over kontraktperioden i konkurransene. I Figur 4-5 vises fordelingen av PBE over kontraktperioden på sambandene som var utlyst mellom 2016 og 2018, etter hvilket rederi som vant konkurransene.

Figur 4-5. Fordeling av antall PBE som er tildelt i kontraktene (2016-2018)



Kilde: Statens vegvesen/Ferjedatabanken og Oslo Economics' ferjedatabase. Beregnet med utgangspunkt i antall PBE fraktet i 2017 og kontraktsvarighet (eks. opsjoner).

I konkurransene mellom 2016 og 2018 var det totalt 180 millioner PBE som var i spill, beregnet ved summen av PBE over kontraktsperioden i konkurransene. I Figur 4-5 vises fordelingen av PBE over kontraktsperioden på sambandene som var utlyst mellom 2016 og 2018, etter hvilket rederi som vant konkurransene.

Figur 4-5 viser at Fjord1 vant desidert flest PBE i konkurransene de deltok i mellom 2016 og 2018, med nærmere 113 millioner. Norled vant nest flest, med 35 millioner.

**Tabell 4-2: Netto endring antall PBE som er tildelt i kontraktene (2016-2018)**

Rederi	Netto endring i PBE
Fjord1	-6 170 000
Norled	-10 130 000
Torghatten	12 560 000
Boreal	3 770 000
Andre	-30 000

Kilde: Oslo Economics' ferjedatabase. Beregnet med utgangspunkt i antall PBE fraktet i 2017 og kontraktsvarighet (eks. opsjoner).

Som vist i Tabell 4-2 har imidlertid Fjord1 og Norled tapt flere PBE enn de har vunnet. Tilsvarende har Torghatten og Boreal hatt en netto økning i antall PBE gjennom konkurransene tildelte i perioden mars 2016- desember 2018.

## 4.6 Fjord1 har overtatt flest nye samband, og Norled har tapt flest

Av totalt 57 samband er det til sammen 25 samband som har fått/får ny operatør etter at de nye kontraktene vi har innhentet informasjon om starter opp. Det er Fjord1 som er ny operatør på flest samband, 13 totalt.

**Tabell 4-3: Antall samband rederiene har overtatt og mistet, mars 2016-desember 2019 (endring fra analysen i juni 2018 i parentes)**

Rederi	Antall samband overtatt	Antall samband mistet	Netto endring
Fjord1	13	7 (+2)	6
Norled	4 (+2)	11	-7
Torghatten ASA	3	5 (+1)	-2
Boreal	3 (+1)		3
Sundqvist Investments Oy	1		1
Vidar Hop Skyssbåter	1		1
Barmøyferja AS		1	-1
Gulen skyssbåtservice		1	-1
<b>Totalsum</b>	<b>25 (+3)</b>	<b>25 (+3)</b>	<b>0</b>

Norled har et netto tap på 7 samband i analyseperioden. Fjord1 har netto økning med 6 samband, og Boreal har netto økning med 3 samband. Torghatten mister netto 2 samband.



Sundqvist Investments Oy overtok ett samband fra Fjord1. Torghatten overtok tre samband i tre kontrakter fra Fjord1. Vidar Hop skyssbåter overtok ett samband fra Barmøyferja AS. Gulen skyssbåtservice mistet ett samband til Norled.

## 5. Lønnsomhet i markedet

### 5.1 Økt lønnsomhet de siste tre årene

Tabellen under viser at i årene fra 2010-2017 er lønnsomheten varierende.

**Tabell 5-1. Ferjerederienes driftsmargin (driftsresultat/omsetning).**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Fjord1	9,0 %	5,7 %	-1,2 %	3,7 %	8,7 %	13,1 %	18,9 %	27,5 %
Norled AS*	5,5 %	4,3 %	3,9 %	4,5 %	-3,1 %	8,2 %	8,6 %	7,6 %
Boreal Sjø*	4,1 %	3,4 %	3,1 %	2,8 %	4,7 %	2,7 %	10,3 %	11,3 %
Torghatten (sjøselskap)*	12,2 %	10,3 %	8,6 %	5,6 %	5,0 %	9,2 %	12,4 %	12,2 %

Kilde: Rederiene og proff.no. \*inkl. hurtigbåtvirksomhet

Driftsmarginen til ferjerederiene falt i perioden fra 2010 til 2013. I 2013 hadde samtlige av de fire store ferjerederiene en driftsmargin på mindre enn 6 prosent. Vi ser imidlertid at driftsmarginen øker fra 2013 til 2016/17 for samtlige ferjerederier.

### 5.2 Forventet endring i lønnsomhet mot 2021

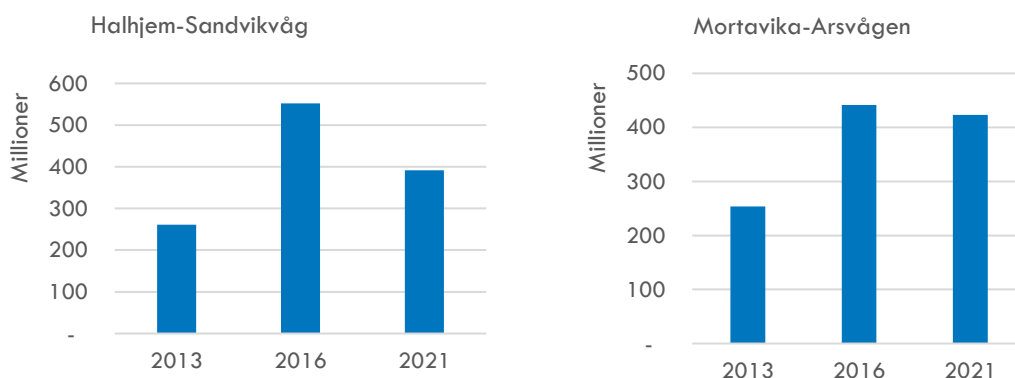
Dette avsnittet er en utvidelse av notatet fra juni 2018, og vurderer lønnsomheten i 2021, etter kontraktoppstart av de fleste kontrakter lyst ut i perioden 2015-2018.

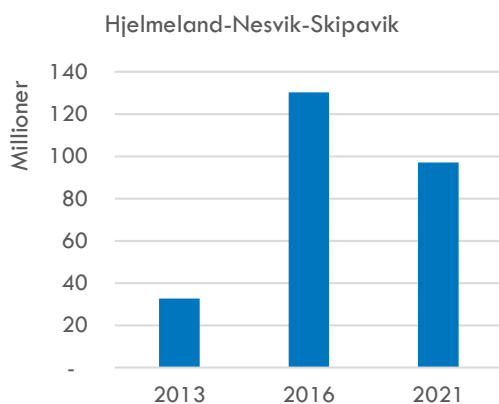
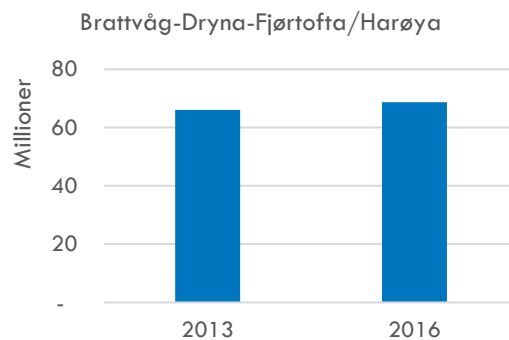
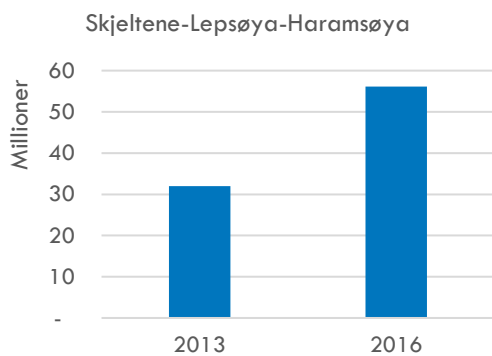
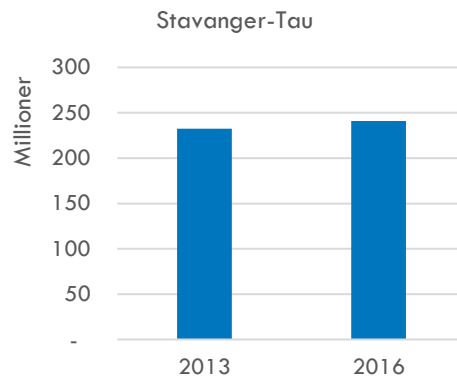
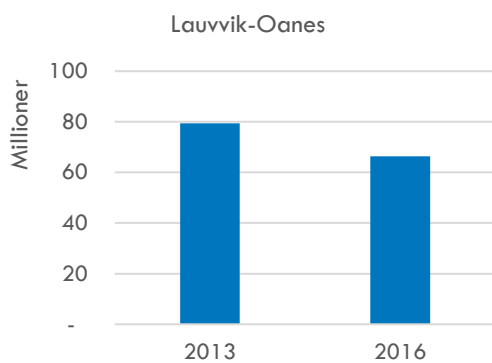
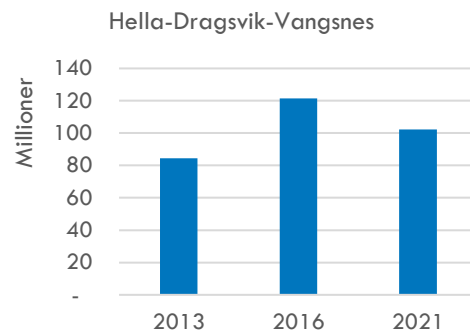
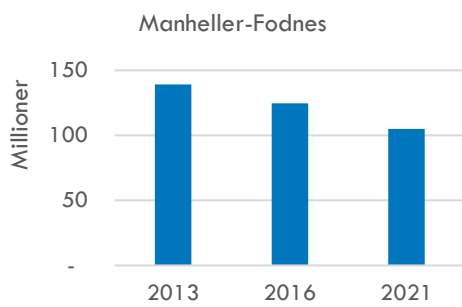
Datagrunnlaget vårt antyder at noen kortvarige kontrakter i perioden 2016-2018 kan ha vært ekstra lønnsomme. Dette kan forklare deler av den høye lønnsomhet i 2016 og 2017.

Vi har forsøkt å fremskrive lønnsomheten til 2021 med å ekskludere denne høye lønnsomheten, samt ta ut samband der det forventes ferjeavløsning.

Figur 5-1 viser estimater for rederienes totale omsetning på ferjesambandene, i de ulike årene.

**Figur 5-1: Forskjell i netto inntekt per år (tilskudd for bruttokontrakt og tilskudd+trafikkinntekt for nettokontrakt) på samband mellom kontraktsperioder, mill. kr \***





\* Tilskudd er justert til 2017-prisnivå ved hjelp av nærsjindeksen. Billetttinntekter er justert til 2017-prisnivå ved hjelp av prosentvise takstendringer. Lauvvik-Oanes, Stavanger-Tau, Skjeltene-Lepsøya-Haramsøya og Brattvåg-Dryna-Fjørtofta/Harøya er ikke lyst ut på nytt. De to første blir avløst før 2021, og de to siste ved ferdigstilling av Nordøyvegen.

For å beregne hvor stort utslag endringene i omsetning har på lønnsomheten har vi tatt noen beregningstekniske forutsetninger:

- Vi har kun sett på effekten av endringer i de ni sambandene i Tabell 5-2.
- Forenkling om at det ikke er andre faktorer som bidrar til endrede kostnader mellom kontraktsperiodene, slik at endringen i kontraktsverdi kun følger av markedssituasjonen. Altså antar vi at rederienes kostnader er uendret, og endret kontraktsverdi gir kun endring i lønnsomheten til rederiene.
- Forenkling en «normal» lønnsomhet på mellom 5 % og 10 % av omsetningen.
- «Superlønnsomhet» i 2017 for samband der omsetningen har falt til 2021. Denne er anslått ved å trekke omsetningen i 2021 fra omsetningen i 2017.
- For sambandene som ikke er lyst ut på nytt har vi ikke noe anslag på superlønnsomhet.
- Alle beløp er regnet i faste priser på 2017-nivå.

**Tabell 5-2: Anslag på lønnsomhet i 2017, mill. 2017-kr**

	«Superlønnsomhet»	Lønnsomhet 5 %	Lønnsomhet 10 %
Halhjem-Sandvikvåg	161	20	39
Mortavika-Arsvågen	18	21	42
Mannheller-Fodnes	20	5	11
Hella-Dragsvik-Vangsnes	19	5	10
Lauvik-Oanes		3	7
Stavanger-Tau		12	24
Skjeltene-Lepsøya-Haramsøya		3	6
Brattvåg-Dryna-Fjørtofta-Harøya		3	7
Hjelmeland-Nesvik-Skipavik	33	7	13

Kilde: OEs anskaffelsesregister.

Når disse kontraktene går over fra ett rederi til et annet i en ny kontraktsperiode, eller blir avløst av ny fast veiforbindelse (ferjeavløsning), vil den «normale» lønnsomheten (5-10 %) fra driften overtas av et nytt rederi, eller falle bort dersom ferjesambandet avvikles. Superlønnsomheten antas å falle helt bort.

De fire kontraktene hvor det er lyst ut ny kontrakt i periode 3 har følgende operatør i kontraktsperiodene:

**Tabell 5-3: Ferjesamband med operatør i kontraktsperiodene**

	Kontrakt 2017	Kontrakt 2021
Halhjem-Sandvikvåg	Fjord 1	Torghatten
Mortavika-Arsvågen	Fjord 1	Fjord 1
Manheller-Fodnes	Fjord 1	Norled
Hella-Dragsvik-Vangsnes	Fjord 1	Norled
Lauvik-Oanes	Norled	Legges ned
Stavanger-Tau	Norled	Legges ned
Skjeltene-Lepsøya-Haramsøya	Fjord 1	Legges ned*
Brattvåg-Dryna-Fjørtofta/Harøya	Fjord 1	Legges ned*
Hjelmeland-Nesvik-Skipavik	Norled	Norled

Kilde: Oslo Economics' ferjedatabase. \* Skjeltene-Lepsøya-Haramsøya og Brattvåg-Dryna-Fjørtofta/Harøya vil først legges ned når Nordøyvegen ferdigstilles, antakelig ikke før 2022. Sambandene er likevel regnet med her.

Tabell 5-4 viser hva disse endringene betyr for rederienes lønnsomhet.

Tabell 5-4: Anslått lønnsomhet ved bortfall av kontrakter, mill. 2017-kr

	Resultat 2017	Driftsmargin 2017	Estimert resultat 2021	Estimert driftsmargin 2021
Fjord1	681	28 %	391-427	16-17 %
Norled	153	8 %	115-138	6-7 %
Boreal	157	11 %	157	11 %
Torghatten	311	12 %	321-360	13-15 %

Kilde: Proff.no, rederiene, Oslo Economics' ferjedatabase

Disse forenklete beregningene viser at lønnsomheten til Fjord1 reduseres med mellom 254 og 290 millioner kroner. Lønnsomheten til Torghatten, som får et nytt stort samband, øker med mellom 20 og 39 millioner kroner. Lønnsomheten til Norled reduseres med mellom 38 og 43 millioner kroner.

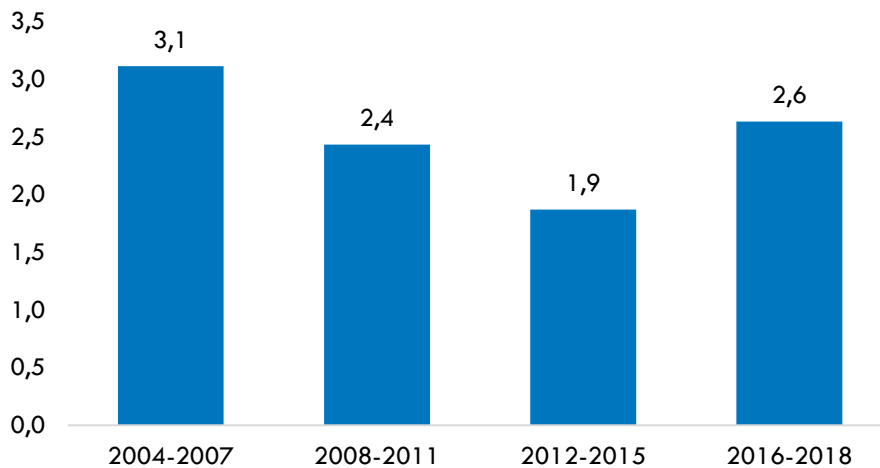
Som vist reduseres resultatet for Fjord1 med 11-12 prosentpoeng, mer enn en tredjedel. Resultatet for Norled anslås å reduseres med mellom 1-2 prosentpoeng, og resultatet til Torghatten øker med 1-3 prosentpoeng.

## 6. Konkurransesituasjonen

I dette kapittelet viser vi utviklingen i antall tilbydere på de utlyste kontraktene i perioden 2016-2018. Vi tar utgangspunkt i de samme sammenhengene som ble analysert i analysen av leverandørmarkedet fra 2016.

### 6.1 Tilbydere per kontrakt

Figur 6-1: Gjennomsnittlig antall ulike tilbydere per kontrakt, for ulike årsperioder.



Kilde: Oslo Economics' ferjedatabase

I treårsperioden 2016-2018 var det i gjennomsnitt 2,6 tilbydere, en relativt betydelig økning fra 2012-2015, og på linje med antall tilbydere i gjennomsnitt mellom 2004 og 2011.

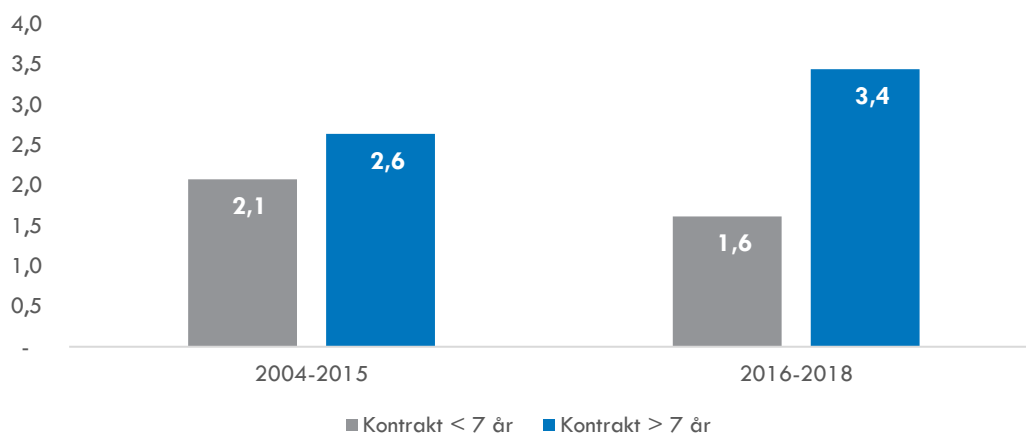
Mellom 2016 og 2018 har det vært lyst ut flere langvarige kontrakter, med varighet på mellom 10 og 12 år (ekskl. opsjoner). Dette kan være en mulig forklaring til at antall tilbydere i snitt har økt fra perioden før. Mellom 2012 og 2015 var det større innslag av kortere kontrakter, og også kortere tilbudsperioder.

## 6.2 Økt antall tilbydere på kontrakter med lengre varighet

Premissanalysen fra 2016 viste at antall tilbydere i snitt var lavere ved kortere kontrakter enn ved lange. Et mulig virkemiddel for å stimulere til økt konkurranse er å lyse ut kontrakter med lengre varighet. I gjennomsnitt er det nesten like lang varighet på kontrakter i perioden 2004-2015 som i perioden 2016-2018 – 6,7 års varighet per kontrakt i 2004-2014, mot 6,9 års varighet i 2016-2018..

Figuren under viser antall unike tilbydere på kontrakter med varighet kortere enn 7 år (ekskl. opsjoner). Den viser gjennomsnitt for tidsperiodene 2004-2015 og 2016-2018. Årstall defineres av tidspunkt for utlysning av kontrakt. Totalt har vi 30 konkurranser i perioden 2016-2018, og 71 konkurranser i perioden 2004-2015.

**Figur 6-2. Gjennomsnittlig antall tilbydere, fordelt på kontrakter lengre eller kortere enn 7 år**



Kilde: Oslo Economics' ferjedatabase.

Vi observerer de samme sammenhengene i de nye dataene som i de eldre. Det er fortsatt flere tilbydere på kontrakter med lang varighet sammenlignet med kort varighet. Skillet er blitt enda tydeligere de siste 2-3 årene, og det er flere tilbydere på de lange kontraktene enn for tidsperioden fra 2004 til 2015.

Dette kan henge sammen med at de korte kontraktene i perioden 2016-2018 i gjennomsnitt er kortere enn de korte kontraktene i 2004-2015 (2,8 år vs. 3,9 år), og dermed mindre attraktive. Samtidig er de lange kontraktene lengre i perioden 2016-2018 (10 år vs. 8,5 år). I så fall indikerer det også en korrelasjon mellom kontraktsvarighet og antall tilbydere.

**Tabell 6-1. Korrelasjonskoeffisienter mellom kontraktsvarighet og antall tilbydere.**

Tidsperiode	Korrelasjon
2004-2018	0,43
2004-2015	0,26
2016-2018	0,64

Kilde: Oslo Economics' ferjedatabase.

En enkel vurdering av korrelasjonskoeffisienter viser at det har vært en sterkere sammenheng mellom kontraktsvarighet og antall tilbydere i perioden 2016-2018 enn i perioden 2004-2015. Dette tyder på at det også er andre forhold som henger sammen med antall tilbydere. For eksempel er det ofte kort tilbudsfrist og kort tid til oppstart på konkurransene med få tilbydere (se kap. 6.3).

## 6.3 Flere tilbydere på kontrakter med lang tilbudsfrist og lang tid til oppstart

I premissanalysen fra 2016 så vi også nærmere på sammenhengene mellom antall tilbydere og:

- Varighet på tilbudsperioden, dvs. hvor lang tid det er fra utlysning av konkurranse til tilbudsfrist.
- Tid mellom tilbudsfrist og kontraktoppstart.

Det å utlyse konkurransen i god tid forventer vi kan føre til at flere tilbydere får tid til å levere tilbud, og lengre tilbudsfristen ble i tiltaksanalysen pekt på som et mulig virkemiddel til å stimulere til økt konkurranse. I gjennomsnitt er tilbudsperioden for kontraktene utlyst i 2016-2018 på 3,7 mnd. Med tillegg av konkurransene lagt til i januar 2019 blir det sistnevnte gjennomsnittet 4,0, trukket opp spesielt av konkurransen om Hjelmeland-Nesvik-Skipavik, som hadde en spesielt lang tilbudsperiode på grunn av at det også var en prekvalifiseringsrunde. Gjennomsnittet på 3,7/4,0 er noe lengre enn tidligere, hvor det i perioden 2004-2015 i gjennomsnitt var 3 mnd. I tillegg er noen konkurranser forhåndskunngjort flere måneder før den offisielle utlysningen.

Videre kan tilstrekkelig tid mellom tilbudsfrist og kontraktoppstart innebære at rederiene får tid til å gjøre tilpasninger i eget ferjemateriell og omrokking i ferjeflåten, eller få mer gunstige avtaler med verft dersom det er behov for å bestille nybygg, slik at materialkostnadene reduseres. Kort tid fra utlysning til oppstart gir press på ferjeselskapenes verdikjede, og reduserer handlingsrommet til ferjeselskapene i forhandlinger med verft og leverandører. Det å få i gang anskaffelsesprosessen i god tid kan dermed bidra til å redusere kostnadene.

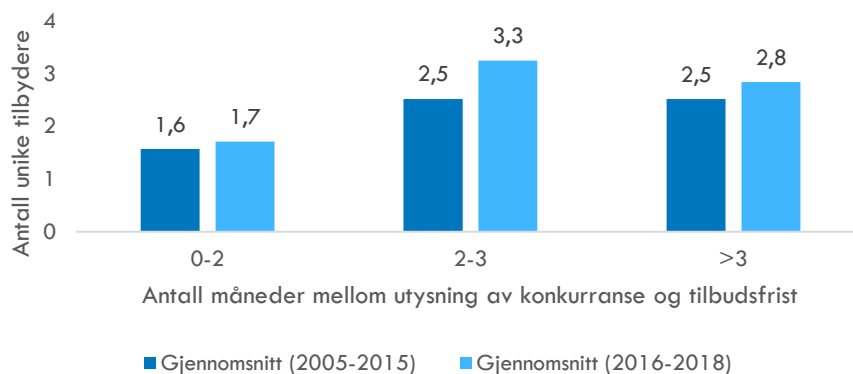
I gjennomsnitt er det ikke skjedd noen særlige endringer i ferjeforvaltningen når det kommer til varighet fra tilbudsfrist til oppstart. I perioden 2004-2015 var det i gjennomsnitt 1,6 år fra tilbudsfrist til kontraktoppstart. I 2016-2018 var det 1,7 år. For konkurransene lagt til i januar 2019 var gjennomsnittet 1,66.

I vedlegg 3 har vi lagt til informasjon om gjennomsnittlig antall tilbydere fordelt på varighet fra utlysning til kontraktoppstart.

### 6.3.1 Flere tilbydere på kontraktene med lang tilbudsfrist

Figuren under viser antall unike tilbydere fordelt på ulik varighet av tilbudsperiode. Den viser gjennomsnittsverdier for tidsperiodene 2004-2015 og 2016-2018..

**Figur 6-3. Gjennomsnittlig antall tilbydere, fordelt på varighet av tilbudsperiode\*, \*\***



Kilde: Oslo Economics' ferjedatabase. \* Inkl. avviste tilbud \*\*Beregning for 2005-2015 er endret fra tiltaksanalysen. Årsaken at tiltaksanalysen inkludere 2 konkurranser der enten utlysningsdato eller tilbudsfrist var ukjent

Vi ser at tendensen er den samme for data før og etter 2016. Sammenhengene ser ut til å være noe sterkere de siste årene.

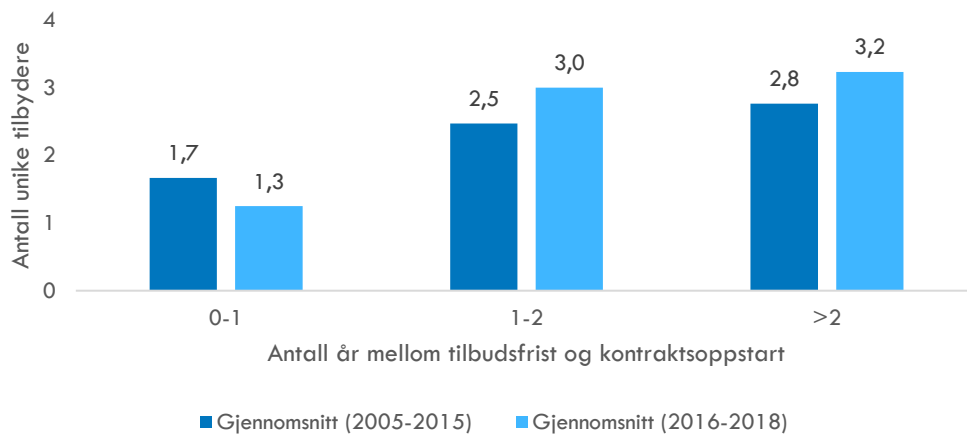
Blant de nye konkurransene som er inkludert i analysen januar 2019 er det én konkurranse med under 2 måneder lang tilbudsperiode, og denne konkurransen hadde 4 tilbydere.

For øvrig er det også gjort forhåndskunngjøringer på flere konkurranser. Det vil si at det er sendt en kunngjøring om at det vil bli utlyst kontrakt på anbud. Dette gjøres flere måneder i forveien av den offisielle utlysningen. Vi har ikke komplett data over hvilke kontrakter som er kunngjort på forhånd, men for de kontraktene vi vet er forhåndskunngjort, ser vi at det i gjennomsnitt er 3,3 tilbydere per kontrakt.

### 6.3.2 Det er flere tilbydere på kontrakter med lengre tid mellom tilbudsfrist og oppstart

Figuren under viser antall unike tilbydere fordelt på antall år fra tilbudsfrist til oppstart. Vi viser gjennomsnitt for tidsperioden 2004-2015 og 2016-2018.

**Figur 6-4. Gjennomsnittlig antall tilbydere, fordelt på antall år til oppstart.**



Kilde: Oslo Economics' ferjedatabase. \*Inkl. avviste tilbud

Også her kan vi se den samme tendensen i data før og etter 2016. Men sammenhengen mellom antall år til oppstart og antall tilbydere ser ut til å ha blitt sterkere.

## 6.4 Konkurranser fra 2016 til 2018 med bare én tilbyder

Tabellen under gir informasjon om kontraktene hvor det bare har vært én tilbyder.

**Tabell 6-2. Informasjon om kontrakter hvor det bare var én tilbyder.**

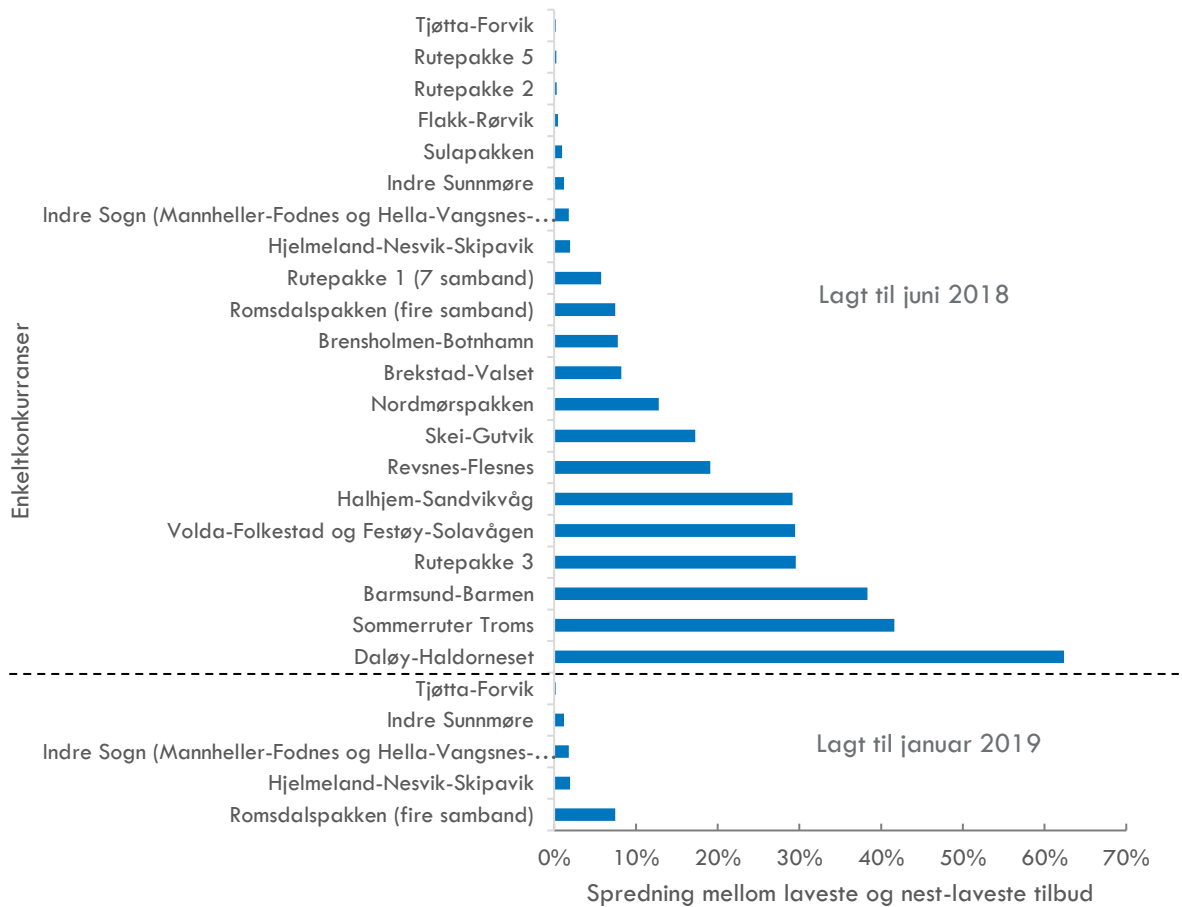
Kontrakt	Fylke	Kontraktsvarighet, år (+ opsjon)	Netto/brutto	Tilbudsperiode, mnd.	Fra frist til oppstart, mnd.
Mortavika-Arsvågen	Rogaland	6 (5)	Brutto	5	31
Nesna-Levang	Nordland	4 (1)	Brutto	2	3
Forøy-Ågskardet og Kilboghamn-Jektevik	Nordland	4 (1)	Brutto	3	4
Stavanger-Tau	Rogaland	2 (2)	Netto	5	13
Gryllefjord-Andenes (sommerferge)	Troms	2 (1)	Brutto	1,5	2
Vennesund-Holm	Nordland	3 (1,5)	Brutto	1	11
Lille Helgelandspakken (Horn-Andalsvåg, Horn-Igerøy, Igerøy-Tjøtta)	Nordland	3 (1,5)	Brutto	1	11
Bognes-Skarberget og Drag-Kjøpsvik	Nordland	4 (1)	Brutto	3	9

Kilde: Oslo Economics' ferjedatabase

Ferjesambandet Nesna-Levang hadde kun én tilbyder også i forrige anbudsrunde, på en korttidskontrakt. Det er variasjon i kontraktstørrelse, tilbudsperiode og tid fra tilbudsfrist til oppstart. Kontrakter hvor det kun var én tilbyder har imidlertid det til felles at de var korte målt i varighet uten opsjon (under 7 år). Enkelte utlysninger hadde også svært kort tilbudsperiode, på kun 1 eller 1,5 måned. Blant de fem konkurransene som ble lagt til i analysen i januar 2019 var det ingen som hadde kun én tilbyder.

## 6.5 Liten spredning i pris på flere av de største kontraktene

**Figur 6-5. Prosentvis spredning i pris mellom laveste og nest-laveste tilbud. Konkurranser inkludert i januar 2019 under den stiplede linjen.**



Kilde: Oslo Economics' ferjedatabase.

Det er relativt lav spredning mellom laveste og nest laveste tilbudspris blant konkurransene tildelt mellom juni 2018 og desember 2018. De plasserer seg alle i den nedre delen av skalaen sammenliknet med de øvrige konkurransene fra perioden 2016 til 2018. Blant disse konkurransene er det den minste kontrakten (Tjøtta-Forvik 400 mill. kr) som hadde minst avvik mellom tilbudssummene, mens den største kontrakten hadde størst avvik (Romsdalspakken 2,3 mrd. kr). De tre siste kontraktene er alle mellom 1,1 og 2,1 mrd. kr.

For flere av de største kontraktene er det lav spredning mellom laveste tilbudte pris og nest-laveste tilbudte pris. Dette gjelder særlig Rutepakke 2 i Hordaland (2,6 mrd. kroner), Rutepakke 5 i Hordaland (1,1 mrd. kroner) og Sulapakken (2,6 mrd. kroner). For disse konkurransene var det 1 prosent eller lavere forskjell mellom laveste og nest-laveste tilbud. For den største kontrakten, Halhjem-Sandvikvåg, var det 1,3 mrd. kroner (29 pst.) som skilte det laveste og det nest-laveste tilbudet. Tilbudet som vant konkurransen var på 4,7 mrd. kroner. For den nest-største kontrakten, Rutepakke 1 i Hordaland, var det 0,2 mrd. kroner (6 pst.) som skilte de rimeligste tilbudene. Totalsum for denne kontrakten var 3,7 mrd. kroner. De største avvikene gjelder hovedsakelig for de mindre kontraktene.



Noen av kontraktene er gjennomført med forhandling. Vi har ikke vurdert hvorvidt dette har spilt inn på spredning i tilbudt pris. Tilbudsprisene vi her viser til tar utgangspunkt i endelig tilbudt pris, etter eventuelle forhandlinger.

## 7. Oppsummering – endringer i konkurransesituasjonen

### 7.1 Endringer fra juni 2018 til desember 2018

I de fem konkurransene tildelt mellom juni og desember 2018 har kun de fire store rederiene levert tilbud. I tre av konkurransene har eksisterende operatør vunnet kontrakten. Norled har vunnet Indre Sogn fra Fjord1, og Boreal har vunnet (tilbake) Tjøtta-Forvik fra Torghatten. Konkurransesituasjonen i flere fylker har blitt bedre når vi ser på hvor mange rederier som har levert tilbud.

Framskrivning av markedsandelene fra 2017 til 2021 viser relativt små endringer på landsbasis.

Framskrivning av lønnsomheten i ferjencøringen fra 2017 til 2021 viser at driftsmarginen for Fjord1 vil falle fra 28 % til 16-17 %. For de andre rederiene er endringene i driftsmargin på inntil 2 prosentpoeng.

Det har vært 3 tilbydere i gjennomsnitt i disse konkurransene. Ingen konkurranse har hatt kun én tilbyder. Spredningen i pris mellom beste og nest beste tilbud har vært nokså lav; 0-2 % for fire av konkurransene, og 7 % for den femte.

### 7.2 Endringer siden tiltaksanalysen

Oppsummert ser vi at det er de samme rederiene som dominerer ferjemarkedet nå som da tiltaksanalysen ble gjennomført i 2016. Markedsandelene har ikke endret seg mye foreløpig, men basert på konkurransene som er gjennomført så vil Fjord1, Torghatten og Boreal øke sine markedsandeler frem mot 2021, mens Norled taper andeler målt i PBE.

Lønnsomheten i ferjemarkedet har økt frem til 2017. Dette gjelder samtlige store rederier. Særlig Fjord1 har opplevd en betydelig økning i driftsresultatet, men mer enn en tredjedel av driftsresultatet vil falle bort frem mot 2021 når nye kontrakter starter opp. I 2017 var det enkelte kontrakter som vi tror har hatt «superlønnsomhet» fordi de har vært kortvarige og er lyst ut med korte frister.

Økte driftsmarginer og økende markedsandelene til allerede dominerende aktører, kan være tegn på svakere konkurranse. På den annen side observerer vi at antall tilbydere per kontrakt øker og noe bedre geografisk spredning i tilbyderne sine tilbud. Det er også registrert flere nye aktører som vil etablere seg i markedet. Flere uten hell, men to nye aktører har vunnet kontrakter. Det er foreløpig ingen nye som har lyktes å vinne, eller konkurrere om, de store kontraktene.

Det kan også se ut til å være tøff konkurranse om de største kontraktene. På de fleste store kontraktene er det 3-4 tilbydere og det er lite som skiller laveste og nest-laveste pristilbud. Men det er også noen av de store kontraktene hvor det er store avvik.

Tiltaksanalysen anbefalte bl.a. tilstrekkelig tilbudsfrister og lange kontrakter for å tiltrekke flere budgivere. Det ser fortsatt ut til å gjelde at bedre tid og større kontrakter gir flere tilbydere. Det utlyses imidlertid fortsatt kontrakter med kort varighet og korte frister. I gjennomsnitt er tilbudsperiodene blitt noe lengre enn tidligere, men det er i snitt lik varighet på kontraktene som utlyses nå. Det kan være gode grunner til dette for de kontraktene som har vært utlyst i den begrensede perioden vi har analysert, men det kan fortsatt være ytterligere potensiale for å legge til rette for bedre konkurransevilkår.

## Vedlegg 1: Oversikt over konkurranser

Tabell 0-1: Nye konkurranser inkludert i markedsanalyse januar 2019

Kontrakt	Fylke	Varighet, år (+ opsjon)	Netto/ brutto	Tilbuds- periode, mnd.	Fra frist til oppstart, mnd.	Vinnende tilbyder	Tilbydere (avviste i parentes)
Indre Sogn (Mannheller-Fodnes og Hella-Vangsnes-Dragsvik)	Sogn og Fjordane	8 (1)	Brutto	3,0	21	<b>Norled</b>	Fjord1
Romsdalspakken (Aukra-Hollingsholm, Molde-Sekken, Solholmen-Mordalsvågen, Søsnes-Åfarnes)	Møre og Romsdal	14 ()   12 ()	Brutto	1,6	19	<b>Fjord1</b>	Norled Boreal (Torghatten)
Hjelmeland-Nesvik-Skipavik (Utviklingskontrakt gjennomført som anbud med konkurransepreget dialog)	Rogaland	9,9 ()	Brutto	14,9*	30	<b>Norled</b>	Boreal Fjord1
Indre Sunnmøre (Eidsdal-Linge, Festøya-Hundeidvik, Viddal-Scebø-Leknes-Standal, Stranda-Liabygda)	Møre og Romsdal	14 ()	Brutto	3,3	14	<b>Fjord1</b>	Norled
Tjøtta-Forvik	Nordland	8 (1,5)	Brutto	3,0	15	<b>Boreal</b>	Fjord1 <sup>Torghatten</sup> n Norled

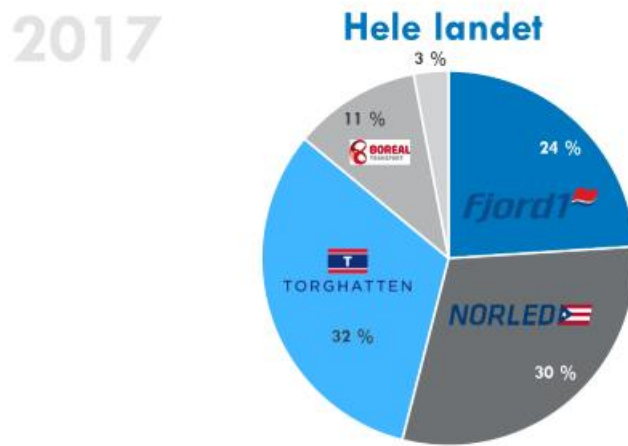
\* Den lange tilbudsperioden kom som resultat av at anbudet ble gjennomført ved konkurransepreget dialog.

Tabell 0-2: Konkurranser inkludert i analysen fra juni 2018

Kontrakt	Fylke	Varighet, år (+ opsjon)	Netto/ brutto	Tilbuds- periode, mnd.	Fra frist til oppstart, mnd.	Vinnende tilbyder	Tilbydere (avviste i parentes)			
Halhjem-Sandvikvåg	Hordaland	8 (5)   6 (5)	Brutto	5,5	28	<b>Torghatten ASA</b>	(Fjord1)	Norled		
Mortavika-Arsvågen	Rogaland	6 (5)	Brutto	5,4	31	<b>Fjord1</b>	Boreal			
Sommerrute	Troms	0,4 (0)	Brutto	1,7	2	<b>Torghatten ASA</b>	Boreal			
Revsnes-Flesnes	Troms	2 (2)	Brutto m insentiv	3,8	32	<b>Torghatten ASA</b>	Boreal	Fjord1		
Nesna-Levang	Nordland	4 (1)	Brutto	1,3	3	<b>Boreal</b>				
Brekstad-Valset	Trøndelag	10 (1)	n.a.	2,6	32	<b>Fjord1</b>	FosenNamsos Sjø	Norled	(Boreal)	
Flakk-Rørvik	Trøndelag	10 (1)	n.a.	2,6	32	<b>FosenNamsos Sjø</b>	Norled Torghatten ASA	Fjord1	(Boreal)	(Enzian Ship management)
Rutepakke 1 (7 samband)	Hordaland	10 ( )   12 ( )	Brutto	3,8	43	<b>Fjord1</b>	Boreal	Norled		
Rutepakke 2	Hordaland	9 (1)	Brutto	8,0	37	<b>Fjord1</b>	Boreal	Norled		
Rutepakke 3	Hordaland	9 (1)	Brutto	8,0	37	<b>Norled</b>	Boreal	Gulen Skyss-- båtservice		
Rutepakke 5	Hordaland	9 (1)	Brutto	8,0	37	<b>Boreal</b>	Fjord1	Norled		
Daløy-Haldorneset	Sogn og Fjordane	5 (3)	Netto	4,0	28	<b>Sundqvist Investments Oy</b>	(Vidar Hop Skyssbåter)	(Gulen Skyss- båtservice)	Fjord1	
Forøy-Ågskardet, Kilboghavn-Jektevik	Nordland	4 (1)	Brutto	2,8	4	<b>Torghatten Nord</b>				
Stavanger-Tau	Rogaland	2 (2)	Netto	5,0	13	<b>Norled Wergeland- Halsvik</b>		(SCL Reederei AG)		
Rutepakke 4 (Duesund-Masfjordnes)	Hordaland	10 (1)	Brutto	4,3	25		Boreal			
Sulapakken (Hareid-Sulesund,Sykkylven- Magerholm)	Møre og Romsdal	12 (0)   11 (0)	Brutto	3,1	24	<b>Fjord1</b>	Boreal	Torghatten	Norled	(Sydvestor)
Volda-Folkestad og Festøy-Solavågen	Møre og Romsdal	10 (1,5)	Brutto	4,2	23	<b>Norled Vidar Hop Skyssbåter</b>	Fjord1 Gulen skyss- båtservice	Boreal	Torghatten trafikkselskap	
Barmsund-Barmen	Sogn og Fjordane	10,5 (2)	Netto	3,7	16			Norled		
Gryllefjord-Andenes (sommerferge)	Troms	1,3 (1)	Brutto	1,4	2	<b>Torghatten ASA</b>				
Vennesund-Holm	Nordland	3 (1,5)	Brutto	1,3	11	<b>Torghatten ASA</b>				
Lille Helgelandspakken (Horn-Andalsvåg, Horn-Igerøy, Igerøy-Tjøtta)	Nordland	3 (1,5)	Brutto	1,4	11	<b>Torghatten ASA</b>				
Nordmørspakken	Møre og Romsdal	11 (0)	Brutto	2,4	25	<b>Fjord1</b>	Norled	Torghatten	Boreal	
Skei-Gutvik	Trøndelag	2 (0)	Netto	3,3	14	<b>Torghatten ASA</b>	Norled			
Brensholmen-Bothhamn	Troms	0,4 (1)	Brutto	1,4	2	<b>Torghatten Nord</b>	Boreal			
Bognes-Skarberget og Drag-Kjøpsvik	Nordland	4 (1)	Brutto	3,1	9	<b>Torghatten ASA</b>				

## Vedlegg 2: Markedsandeler, målt i antall samband

Figur 0-1: Markedsandeler målt i antall samband (per 31.12.2017).



Note: Datagrunnlaget er 105 kontrakter i Oslo Economics' anskaffelsesdatabase

## Vedlegg 3: Tilbydere og tid fra utlysning til oppstart

Figuren under viser gjennomsnittlig antall tilbydere per konkurranse, fordelt på tid fra utlysning til oppstart og ulike tidsperioder.

Figur 0-2: Gjennomsnittlig antall tilbydere, fordelt på varighet fra utlysning til oppstart.

