

海运行业的经营集中 反垄断审查

商务部反垄断局
2018年3月

一、海运行业相关反垄断法律法规

- 《反垄断法》及相关配套法律法规

第2条：对中国市场竞争产生排除、限制影响的，适用本法。

- 《国际海运条例》和《国际海运条例实施细则》等行业法规

第32条：国务院交通主管部门应利害关系人的请求或者自行决定，可以对下列情形实施调查：

经营国际班轮运输业务的国际船舶运输经营者之间订立的涉及中国港口的班轮公会协议、运营协议、运价协议等，可能对公平竞争造成损害的；

经营国际班轮运输业务的国际船舶运输经营者通过协议产生的各类联营体，其服务涉及中国港口某一航线的承运份额，持续1年超过该航线总运量的30%，并可能对公平竞争造成损害的；

可能损害国际海运市场公平竞争的其他行为。

二、国际海运行业并购频发

- 金融危机以来贸易增长速度放缓，海运行业持续出现供大于求的局面。市场环境低迷导致行业整合程度不断加深，近几年国际集装箱航运企业并购频发。
 - 2014年 马士基、法国达飞、地中海航运设立P3网络中心案
 - 2015年 汉堡南美收购智利航运（CCNI）
 - 2016年 中国远洋和中海集运合并
 - 法国达飞收购海皇轮船
 - 赫布罗特收购阿拉伯联合国家轮船
 - 马士基收购汉堡南美
 - 商船三井、日本邮船、川崎汽船新设合营
 - 2017年 中远海运收购东方海外

三、海运行业的并购反垄断审查

● 相关商品市场界定

- 集装箱班轮运输
 - 普通箱
 - 冷藏箱
- 干散货运输
- 油轮运输

● 相关地域市场界定

- 集装箱班轮运输
 - 按贸易航线划分
 - 分往返航向
- 干散货运输、油轮运输为全球市场

三、海运行业的并购反垄断审查

- 根据《反垄断法》第二十七条的规定，综合考察市场份额、市场控制力、市场集中度、市场进入、对消费者和其他经营者的影响等因素。
- 在竞争评估时考察航运企业的运量v.运力
- 对船舶共享协议和航运联盟进行考察
- 使用并购模拟、UPP等经济分析工具

2014年禁止马士基、地中海航运、达飞设立网络中心案

- 相关商品市场为国际集装箱班轮运输服务市场。
- 竞争分析：
 - 网络中心形成了紧密型联营，与松散型的传统航运联盟有实质不同
 - 马士基、地中海航运、达飞在亚洲--欧洲航线运力份额分别排名第一、第二、第三。交易方合计运力份额高达46.7%。
 - 亚洲--欧洲航线集装箱班轮运输服务市场将从较为分散变为高度集中，HHI 增量为1350。市场结构将发生明显变化。
 - 国际集装箱班轮海运服务是资金密集型行业，具有规模经济效应，交易可能进一步推高进入壁垒。
 - 交易方可能挤压其他竞争者的发展空间，使其在未来的竞争中进一步处于劣势地位。
 - 交易方提交的最终救济方案不能解决商务部的竞争关注。

2017年商务部附条件批准马士基航运收购汉堡南美



冷藏集装箱运输与普通集装箱运输属于不同的商品市场

普通集装箱



上海海煜模型有限公司

冷藏集装箱



远东—南美西海岸



远东---南美东海岸



竞争分析：

- 集中后，马士基航运可能通过汉堡南美在远东—南美西海岸航线、远东—南美东海岸航线参加的船舶共享协议（Vessel Sharing Agreement）削弱普通和冷藏集装箱班轮运输市场竞争。
 - 马士基航运能够通过汉堡南美对ASPA 1, 2 & 3船舶共享协议以及Asia2船舶共享协议的决策和运营施加影响
- 集中后，马士基航运可能会在远东—南美西海岸航线冷藏集装箱班轮运输服务市场实施单方面提价等排除、限制竞争的行为。
 - Δ HHI为1048，马士基航运通过整合运力，将大幅提升对远东—南美西海岸航线冷藏集装箱班轮运输服务市场的控制力。
 - 综合涨价压力指数（GUPPI）和并购模拟表明交易后存在涨价可能
- 相关市场进入壁垒较高，短期内难以出现新的有效竞争者。

商务部决定附加限制性条件批准此项集中， 要求马士基航运履行如下义务：

(1) 汉堡南美在远东—南美西海岸航线加入的 ASPA 1, 2 & 3 船舶共享协议到期后不再继续参加；

(2) 汉堡南美退出在远东—南美东海岸航线加入的 Asia 2 船舶共享协议；

(3) 马士基航运和汉堡南美在远东—南美东海岸航线和远东—南美西海岸航线，在本交易交割后5年内不能与主要竞争者重新达成船舶共享协议或加入航运联盟；

(4) 马士基航运削减远东—南美西海岸航线上冷藏集装箱运输的运力，使其运力市场份额降至[34-39]%，并在本交易交割后3年内将其远东—南美西岸航线冷藏集装箱运输的运力市场份额维持在[34-39]%以内。

问题：

欧方在竞争分析时如何看待运力和运量？

欧方在界定冷藏集装箱时为何以10%为标准？

欧方如何评估航运联盟对竞争的影响？

谢谢！