



中国商务部否决P3联盟引热议



■ 本报记者 霍玉茜 杨颖

业界关注的P3联盟,在欧盟与美国都已经审查通过的基础上,被中国叫停。近日,商务部发布公告称,对马士基、地中海和达飞3家航运企业设立网络中心经营者集中反垄断审查做出禁止决定。随着马士基等停止关于P3联盟的准备工作,集运市场即将跨进的联盟化时代又因最大一粒“棋子”的缺失而被叫停。

P3联盟的始终

马士基航运、地中海航运和达飞,在去年6月份宣布计划成立P3联盟。今年3月份,美国联邦海事委员会批准P3联盟生效,今年6月初,欧盟又表示不启动反竞争法案调查。这意味着这个海运界最大的联盟在美国联邦海事委员会以及欧盟委员会都没有遭遇任何反对。因此,各界对于P3在中国的获批普遍抱持乐观态度。但是,没想到P3联盟却在中国遇到了最大力度的反对。

据了解,17日,中国商务部反垄断局负责人公开就此案进行解读,商务部对P3相关市场份额、市场控制力、市场进入、行业特点等因素进行了评估,认为本次集中完成后,交易方将形成紧密型联盟,在亚洲—欧洲航线集装箱班轮运输服务合并运力份额高达约47%,市场集中度也有大幅提高。

在审查期间,商务部向申报方指出,此项经营者集中可能具有排除、限制竞争的效果,并就如何减少此项

经营者集中对竞争的不利影响进行了多次商谈。而申报方也提交了多轮救济方案。

不过,经评估,商务部认为,申报方提交的救济方案缺少相应的法律依据和可信的证据支持,不能证明该集中对竞争产生的有利影响大于不利影响或符合社会公共利益。因此,依据《中华人民共和国反垄断法》,商务部决定禁止此项经营者集中。

对于这一裁决,马士基方面回应称,P3联盟相关成员接受并尊重中国商务部的决定,继而决定停止关于P3的准备工作的,不会实施此前关于P3联盟的相关计划。

大连海事大学世界经济研究所所长、博士生导师刘斌对商务部的最终判定给予了赞誉。他认为,应提倡航运业的自由竞争,反对三大成员对于市场的垄断、价格的操控。“作为中国航运界的意愿,我认为这一决定是完全符合中国航运安全和经济利益的。”他说。

争议所在

尽管P3联盟在中国没有最终通过审议,但仍旧给业界带来了更多思考。集装箱运输业其本身就是资本密集产业,而实力越强就越容易在行业内形成规模效应。数据显示,截至2014年1月1日,马士基、地中海航运、达飞在亚洲—欧洲航线运力份额分别为20.6%、15.2%、10.9%,分别排名第一、第二、第三,任一交易方的运力份额均超过其他竞争对手。而这3家企业想要开展合作,在业界引起的震动可想而知。

一些观点认为,在受大环境影响、海运市场低迷的情况下,类似行业聚集的效果或许要比班轮公司单打独斗更来的强。在年初,就有业内专家对记者表示,今年,集装箱航运市场最大的看点将是集运联盟化,这对提高集运行业集中水平、改善供需失衡是有多裨益的。而事实也表明,大船化和竞争联盟的趋势也越来越明显。尤其是马士基推出“天天马士基”服务之后,大船的综合效应也慢慢显现,成本逐步降低,也促使马士基的跟风者相继订购大船。此外,也正是由于P3联盟风潮的带领,P3联盟、G6联盟与CKYHE联盟在今年正面厮杀的口号也喊得特别响。可以说,如果P3联盟安全建立,班轮业则将走向联盟化时代。

正因如此,P3联盟被否也成为目前争议所在。根据P3联盟的计划,其将在亚欧航线、跨太平洋航线和跨大西洋航线上部署260万标箱的运力,P3联盟网络的船舶将由一个独立的船舶操作中心来运营,而P3联盟网络的成员则在销售、市场、客户服务及定价政策等方面继续保持独立竞争的关系。但是,商务部强调,P3联盟内部形成了紧密的联盟,而在上述航线上,除了跨大西洋航线,其它两条航线都将涉及中国港口。由此,P3对于欧美班轮业的影响要远远小于中国。再加上,P3联盟所占市场份额较大,所以对于竞争对手的挤出作用将会非常明显。

代表包括中国远洋运输集团公司和中海集装箱运输股份有限公司(以下简称中远和中海集运)在内的中国主要航运公司利益的中国船东协会副会长张守国表示:“我们对于P3联盟的基础性质表达过担忧,它会让世界最大的3家集装箱班轮公司在部分世界主要航线上占据主导地位。”

此外,商务部审查发现,货主企业对集装箱运输的

议价能力较弱。P3联盟可能利用其增强的市场控制力损害货主利益。此外,P3联盟还将增强交易方对港口的议价能力,为争取交易方船舶挂靠,港口可能被迫接受更低的港口服务价格,给港口发展带来负面影响。

中国航运公司否认施压

有趣的是,包括中远、中海在内的国内航运公司的负责人则一致否认向监管部门施加压力。尽管业界认为对于P3联盟未获批准,受益最大的是上述航运公司。

在过去数年里,航运业的低迷以及决策失误,让中国的大型航运公司一直处在困境之中,其中的代表——中远因连续的巨额亏损曾经险些被退市。而机构的臃肿、决策的失误和缓慢甚至腐败问题饱受外界诟病。也正因此,舆论对于几家航运公司几乎表示“差评”,以至于在他们希望政府救助的时候则不容易出现相应的舆论支持。

而在业务上,预计航运市场已经在去年底,包括中远、中海集运在内的班轮公司都在今年尝试提价,然而基本都是月初提价,到月末又回落。多数业内人士认为,此次否决P3联盟,对于中远和中海集运等国内企业算是利好,但是形势依旧不容乐观。刘斌对于中国航运公司则抱有期望。他表示,目前,已经取得垄断地位的大企业到岸价向中国卖资源性商品,运输的主导权几乎完全被掌握。“我们决不能让航运垄断封杀了中国,中国应该对P3联盟的垄断意义说不,我们应提倡自由竞争。”

海运经济

生鲜食品牵手快递公司 挑战冷链物流现状

■ 本报记者 袁远

对于生鲜食品而言,运输是不可缺少的环节。日前,顺丰速运与联想佳沃签署战略合作协议,未来,双方将在生鲜食品产地直供、冷链物流等方面开展深度合作,共同构建生鲜食品全供应链管理新模式。

在业界看来,二者的合作不仅仅是简单的“搞搞运输”,“战略结盟”的缔结意味着双方在生鲜领域全程合作的开始。

生鲜平台上的潜力

从今年4月份起,联想佳沃不仅相继在微信商城、天猫喵生鲜等电商平台登陆,在其官网上也开始尝试运营生鲜电商板块,而此次与顺丰合作的部分原因也是看好顺丰在生鲜平台和“O2O”零售上的潜力。联想佳沃的相关负责人表示,2013年,联想佳沃的渠道重点放在大型商超,目前在山姆、沃尔玛、华堂、家乐福、大润发、乐购、易初、麦德隆、欧尚等连锁卖场均能看到联想佳沃的蓝莓产品;而进入2014年,联想佳沃开始在电商领域布局。这次合作不仅仅是简单的物流外包,而是涉及从电商平台到终端配送的全链合作。

而就供应生鲜食品的顺丰而言,不仅需要便捷的物流和有效的销售渠道,更为重要的是与产品质量息息相关的产地货源的掌控能力、全程信息的监控能力和全链条的管理能力。对顺丰来说,联想佳沃的“产地直供”是其急需的。据悉,生鲜门类的商品目前在顺丰优选商品中占比30%,而在这30%中,从原产地直销的产品又占到了20%,产地直销的模式将是顺丰优选未来发展的趋势之一。

国内冷链物流现状

据记者了解,当下,很多电商平台上售卖的生鲜食品并不是用冷链物流的方式运送的。宅鲜配贸易(上海)有限公司销售人员陈平告诉记者,该公司的生鲜食品虽然都是发顺丰快递的,但并不是用冷链物流运送的。不过,该公司可以保证在下午5点前下的订单,江浙沪地区的订单晚上发货,隔天到,而外省则是第二天中午发货。而碰上天气热的时候,该公司对广东、广西、湖南等地区一律停止发货,否则难以保证其新鲜度。

为了保证食品的新鲜度,商家采用泡沫箱包装,并在里面放好冰袋降温。至于物流运输过程,则没有采取什么特殊的方式降温、保鲜,主要还是靠快递运送速度快来保证食品的新鲜度。申通快递亚运村部快递员左浩告诉记者,这种运输的方式虽然在短时间内可以代替真正的冷链运输,但维持的时间有限,也对物流企业的速度和规范提出了很高的要求。

不难发现,这种物流模式实际上并不是真正的冷链物流。真正的冷链物流须全程制冷,不仅需要更多基础建设和设备的支持,包括冷库、冷藏车等,还需要高效的现代化物流管理作

热点追踪

支撑,目前,国内还少有企业能做到上述要求。业内人士认为,这种用速度来抵消部分对冷链设备和基础设施建设需求的模式目前比较符合国内冷链物流的现状。

但上述运送方式真的可以取代冷链物流吗?

在电商平台上购买了售价为每公斤176元的挪威三文鱼的消费者杨雪梅表示,她购买的三文鱼到货的时间是发货后的第三天,本以为三文鱼会变色不新鲜了,但是拆箱后发现虽然箱内用以制冷的冰已经融化了些,但三文鱼的颜色还很鲜亮,当时她还觉得挺惊喜。但是,家人在生吃了一些三文鱼片后,却感到恶心难受,胃不舒服,拉肚子,食欲也不好了。而家人食用了熟制的剩余鱼片后,依旧恶心,以前在店里吃没有发生过这种情况。令杨雪梅奇怪的是,加上发货的3天时间,商品送到她处耗时多日,但是鱼的颜色竟然没变,她怀疑鱼身上是不是打了什么保鲜剂?还是里面放的工业冰对鱼产生了影响?有专业人士表示,工业冰一般是不建议用于食品上的。

还有一位消费者李璐表示,她收到的快递送来的三文鱼是她吃过的最难吃的三文鱼——鱼体颜色发白,没有电商图片上鲜艳,味道也很腥。虽然鱼在送出前已经被简单处理切片,并且进行了包装、放冰制冷,但商品耗时3天才到货。

分工合作打造冷链体系

不仅是三文鱼如此,一些水果也对运送条件要求很高。一位大型商超生鲜部负责人向记者表示,比如蓝莓这种附加值较高的水果,皮薄肉软,相比一般的水果运输难度更大,对物流系统提出了很高的要求。这样的高附加值产品,有1/3的成本都是要用在运输和储存上的。

顺丰和联想佳沃在生鲜食品产地直供、冷链物流等方面开展合作之后,将对联想佳沃的蓝莓采用环保PET盒、泡沫箱、纸箱、高储能冰袋的模式,并承诺48小时内送达。在蓝莓的整个物流链中,佳沃负责提供产品筛选和包装,而顺丰则负责从产地到消费者的全程运输。为了保证佳沃蓝莓的快速运输,顺丰在各个城市的顺丰集散中心有专门的蓝莓绿色通道。可见,更加严格的筛选和包装以及保证物流速度的绿色通道,与一些商家只是做简单包装和普通货品同样运送环境、速度运输的方式相比,顺丰已经前进了很大一步。



开泰银行贸易融资专栏

ธนาคารกสิกรไทย

开泰银行 KASIKORNBANK

东盟国家的商业文化和商务礼仪

近年来,中国与东盟的投资贸易规模日益增长。近三年来,中国对东盟投资年均增长约30%。2013年中国继续稳居东盟第一大贸易伙伴地位,贸易总值达4,436亿美元,同比增长10.8%。中国对东盟的贸易和投资规模日益增长不仅显示了东盟的发展潜力,也反映了中国企业在东盟扩大投资的商机。

为在东盟拓展业务并实现可持续增长,中国企业应做好全面准备,包括对东盟贸易投资、物流和运输等法律法规进行研究,乃至深入了解东盟各国的商业文化。由于东盟各国的市场结构、语言文化和业务经营流程各异,对东盟国家各方面的了解将有助于您在当地顺利地开展业务经营。

开泰银行借助其在泰国的成功经验和实力优势与亚洲地区的银行构建合作伙伴联盟,为有意进入东盟经济共同体市场的中国企业带来商机并满足其各方面的需求。同时,开泰银行还用汉语和东盟语言沟通的专家团队为中国企业提供商务咨询服务,提供贸易信息、市场状况、法规和业务经营流程等各方面信息,便于您进行业务决策,充满信心地在东盟开展业务经营。

文莱经商注意事项

- ★在公共场合,妇女应着装整齐、密实,避免穿着暴露或紧身的衣服。出席各种仪式时,妇女应着黑色服装。
- ★苏丹是国家元首,黄色是苏丹的专用色,应避免穿黄色服装。

柬埔寨经商注意事项

- ★递给他人物品时要用双手或者右手,不能用左手。递交或接受名片时也要用双手。
- ★不能用白纸包装礼物,因为白色意味着丧服。收到礼物时不能当着送礼者立刻拆开。

印度尼西亚经商注意事项

- ★兑换外汇只能在安全有保障的场所进行,而且可能的话请自备计算器,以用于计算汇率。最好的方法是使用银行或酒店的外币兑换服务,那是最安全的。

老挝经商注意事项

- ★老挝人口少,当地工人难招,而且大部分工人不喜欢从事复杂的工作,因此为了留住员工,请耐心、缓慢地教导员工,不可责骂员工,尤其不可骂其愚蠢,因为员工被骂会感觉受辱立即辞职。

马来西亚经商注意事项

- ★穆斯林认为用食指指人或物是不礼貌的行为,因此在任何情况下应使用右手的拇指代替食指,无论是指向人或物。使用左手同样被认为是礼貌的行为,因此在递东西或接东西都应该用右手。

缅甸经商注意事项

- ★缅甸包括仰光、曼德勒、蒲甘在内所有大城市都面临电力短缺问题,停电是正常的事情,每天都会发生。
- ★缅甸人是虔诚的佛教徒。企业主应该经常去寺庙参加当地宗教仪式,如婚礼、出家剃度仪式、供奉仪式、布施仪式,参与修缮寺庙和公共设施。开展这些基本的企业社会责任活动是赢得人心的最好方法,当地人会成为您的好邻居和客户。

菲律宾经商注意事项

- ★菲律宾人不喜欢说出拒绝别人的话,因此如果您与谈话的菲律宾人顾左右而言他,说明您已被拒绝。
- ★请照顾您团队中菲律宾同事的面面,不要当面指责或与他们争辩,应在事后慢慢解释,这样才能保持与菲律宾合作伙伴的良好关系。

新加坡经商注意事项

- ★新加坡人尤其是企业家不喜欢刚认识的交谈者直呼其名,因此应以先生或女士相称,直到他/她让您直接称呼其名字。

泰国经商注意事项

- ★泰国人特别尊崇佛祖和国王,切不可批评佛祖、国王和王室成员,也不可对寺庙、佛像、僧侣、国王和王室成员画像等做出不敬之举。
- ★多数泰国人不愿意和陌生人进行商业往来,因此最好通过对方都比较熟悉的机构或个人的介绍和引见。
- ★泰国人性格含蓄,不喜欢与他人身体接触,但外国人与泰国人见面时可礼貌地握手,对异性则行合掌礼。

越南经商注意事项

- ★贿赂国家工作人员、欺骗政府部门是绝对不允许的事情,最高刑罚是死刑。
- ★对越南人而言,丢脸是无法忍受的事情。因此,要顾全合作伙伴和员工的面面,绝对不可当众责骂别人或与之争辩。

随着中国企业不断进入泰国和东盟国家,开泰银行将为有意在东盟国家拓展业务的中国企业铺路搭桥,包括国际贸易和边境贸易,同时还为在泰国投资以进军东盟市场的企业提供金融服务和其他相关服务,以协助中国企业在东盟国家顺利经营,其中包括由专业团队提供相关信息资料和咨询、推荐贸易伙伴、向在泰国投资的中国企业发放信贷,并注重为中国企业在经营业务的各个阶段提供服务。更多详情请垂询泰国开泰银行深圳分行,电话:0755-8229-1298;电邮:kbank_sz@kasikornbank.com,中文网站:www.kasikornbank.com/china。