

马士基并购案带来震撼 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/36/2021_2022__E9_A9_AC_E5_A3_AB_E5_9F_BA_E5_c31_36870.htm 今年5月11日，世界最大航运巨头A.P.穆勒-马士基(Maersk)宣布收购第三大航运巨头铁行渣华(P&O)。这是航运史上最大的一次收购案，其对世界航运格局的影响以及对中国的震动都极为巨大。货运业人士担忧，两个“巨无霸”合二为一成为“超级巨无霸”后，中国的货主企业可能会因此面临更艰难的处境。暗潮涌动，悄然生变 5月11日，铁行渣华发布声明，称马士基将以23亿欧元(合29亿美元)现金收购铁行渣华。对于这次突如其来的收购，人们相当震惊。虽然此前曾有消息称马士基有意收购铁行渣华，但直到5月10日，铁行渣华还对外宣称“不能保证两者合并是洽谈的必然结果”，第二天却忽然与马士基双双发表声明称协议已经达成，并宣称在获得欧盟委员会等有关当局支持的条件下，该收购案将在7、8月完成。截至4月1日，马士基全球市场份额达到12.3%，排名世界第一；而铁行渣华市场份额为5.3%，与长荣海运相当。马士基与铁行渣华合并后，全球市场份额将达到17%左右。目前，马士基船队规模是103.7万TEU，加上手持订单，总运力为154.7万TEU，而铁行渣华的船队规模是45.9万TEU，加上手持订单，总运力为67.9万TEU。合并成功后，两公司将形成一个拥有船舶550余艘、运力规模在150万TEU以上的“超级航母”，占全球总运力20%以上，是运力排名全球第二的地中海航运（68万TEU）的两倍多，是排名第三的长荣海运（43.8万TEU）的三倍多。如果再加上手持订单，新公司运力规模将达

到222.6万TEU，而位于其后的地中海航运、长荣海运以及达飞海运则分别是101万TEU、65.3万TEU、70.1万TEU。海运业人士普遍认为，今后很长一段时间内马士基都将当之无愧地占据航运“龙头”地位，其他班轮公司难以望其项背。愿买愿卖，两厢情愿 铁行渣华集团2004年营业利润达到4.01亿美元。其中集装箱船部门营业利润增长3倍，达到3.88亿美元。业绩良好的铁行渣华为何会选择将业务卖出？业内人士分析认为，铁行渣华此举可能是它认为航运市场已经达到了顶峰，担心市场将出现回落，于是在最高点将公司卖出好价钱。“在经营效益不错的时候把自己卖掉，是国外公司喜欢的行事风格。”中远集团总裁魏家福曾表示，走向联营直至合并，实现资源共享、利益均分是当前航运业发展的一个趋向。联营直至合并是一种高层次的资源优化配置方式，它将使派船在更大规模和范围上进行，航线网络覆盖面更广，交货期更短，船舶利用率更高。马士基的此次并购证实了他的这种判断。2000年至2004年间，世界集装箱运量以平均每年10.6%速度增长，主要原因是中国经济的飞速发展、出口增长，运力供不应求，船公司大量使用更多新的船只。2005年1月世界造船厂订货量就增长了32.8%。在将近4 000艘已订购的船只中，1/3是集装箱运输船。虽然造船厂在通宵达旦赶造船只，但马士基认为收购船舶比定造船舶更快更好，因为定造船舶需要三年或更长时间。马士基通过收购，使其集装箱载量一下子增长44%，而且还拥有了铁行渣华的42艘船租定权限。收购铁行渣华后，马士基的经营风险和获得现金流量风险将下降，进而降低财务风险。举债成本也会随之下降，举债能力相应提高。马士基愿意以较铁行渣华过去一年的平均市值高出

接近70%、约29亿美元的溢价收购铁行渣华的真正原因，在于谋取“1+1>2”的协同价值，即经营协同效应和财务协同效应，而且这一价值将远远超过收购中高出铁行渣华市价的部分。马士基虽然并购了铁行渣华，但只有两家公司真正组成强大统一的联盟，马士基才能迅速领先于其他竞争对手。规模大小对两家公司联手抗衡其他对手的竞争相当重要，因为世界上很多集装箱公司都参加了航运联盟(也包括铁行渣华，但马士基没有参加)，共享彼此船只，提高航运效率。目前，铁行渣华所在“伟大联盟”的集装箱载量已超过马士基，这大大刺激着马士基为巩固和增强自己的实力而扭转这个局面，争取在舱位和吞吐量上赶超“伟大联盟”。通过并购铁行渣华，马士基是否就可以一劳永逸安坐全球海运霸主的宝座呢？海运顾问Drewry预计，船只供应量将以每年14%速度稳步增长，到2006年，船舶供不应求的状况会有所缓和。目前中国已采取了宏观调控措施来抑制经济过热，强劲增长的中国经济可能出现调整，同时欧美经济的下滑对洲际贸易增长也产生了一定影响。如果世界经济增长缓慢而舱位持续增长，风光一时的“霸主”就只能望船兴叹了。地位强化，“客大欺店”并购后的马士基极有可能在某些航线上形成垄断优势，从而实现市场份额的再分配。马士基和铁行渣华的合并案，对中国市场的震撼尤为巨大，国内一些货主甚至做出了近乎绝望的反应。一位业内人士表示，近年来马士基利用自己的强势地位不断压榨中国货主和货代的利润空间。马士基和铁行渣华合并后，二者在中国的市场份额将达到30%左右。在马士基和货主的博弈中，竞争的天平已经明显倾斜到马士基一方。近年来，马士基在中国一直纷争不断。从向货主

收取THC(码头作业费)，到降低货代佣金，到今年的“铅封费风波”，均引发了中国货主和货代的大规模抵制。近日，马士基宣布5月1日起将同时在中国内地八大港口统一征收“设备操作管理费”。对此，代表深圳500多家企业的深圳市物流协会和集装箱拖车运输协会表示了“强烈反对和不满”，呼吁马士基公司撤销此项决定，并称会保留采取行动的权利。马士基在中国是典型的“客大欺店”，主要原因是它的市场强势地位。中国对外贸易经济合作企业协会、中国货主协会副会长蔡家祥指出，我国贸易出口约80%都采用FOB(船上交货)合同条款，即由国外买主指定班轮公司并付运费，买方往往指定实力雄厚的马士基进行运输。为了留住和吸引客户，马士基从不轻易向买主提价甚至让利给买主，却通过向中国货主和货代收各种费用来增加利润。蔡家祥担心，马士基收购成功后货主的弱势地位更加突出。除非政府干预，否则在“操作管理费”等类似问题上，我国货主很难取得胜利。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com