

MAŁGORZATA ANNA NESTEROWICZ

WYŁĄCZENIE KONFERENCJI LINIOWYCH SPOD ZAKAZU ZMOWY KARTELOWEJ

Autorka omawia ważny problem morskiego prawa gospodarczego. Zwraca uwagę na możliwość wykorzystania formy porozumień armatorskich, zwanych konferencjami liniowymi, także na gruncie prawa europejskiego. Jest to istotne z punktu widzenia interesów polskich armatorów, po przystąpieniu do Unii Europejskiej. Jednocześnie autorka zwraca uwagę na raport OECD, z którego wynika, że specyfika transportu morskiego zmienia się i trzeba się liczyć z tym, iż tendencje liberalne obejmą także działalność armatorską.

Przyszłość pokaże, czy państwa członkowskie OECD zastosują się do tej tendencji. Wydaje się, że reforma ustawy żeglugowej w USA w 1998 roku zapoczątkowała nową erę stopniowego otwierania sektora żeglugi liniowej na działanie wolnej konkurencji. Także we Wspólnocie Europejskiej nastąpią zmiany w tym kierunku, choć proces ten z pewnością nie będzie szybki.

1. POJĘCIE KONFERENCJI LINIOWEJ

Konferencją liniową jest, według Konwencji UNCTAD¹ o kodeksie postępowania konferencji liniowych z 6 kwietnia 1974 roku, *grupa składająca się z dwóch lub więcej statków świadczących międzynarodowe usługi żeglugi liniowej w zakresie przewozu ładunków na określonej trasie lub trasach na wyznaczonym obszarze geograficznym i która jest powiązana umową lub układem jakiegokolwiek rodzaju, w ramach której lub którego działa według ujednoczonych lub wspólnych stawek frachtowych i innych uzgodnionych warunków związanych ze świadczeniem usług żeglugi liniowej*². Taką samą definicję konferencji liniowej przyjęła Wspólnota Europejska w Rozporządzeniu

¹ United Nations Conference on Trade and Development.

² Część I, rozdział I. Tekst konwencji w: V. Power, *EC Shipping Law*, Londyn – Hongkong 1998, s. 859–881.

4056/86³ z 22 grudnia 1986 r. o szczególnych zasadach zastosowania do transportu morskiego art. 81 i 82 Traktatu Rzymskiego (art. 1.3 (b))⁴.

Usługi przewozu ładunków morzem świadczone są w dwóch formach. Pierwsza to tzw. żegluga trampowa, gdy cały statek zostaje wynajęty w celu transportu określonego ładunku do określonego miejsca przeznaczenia. Do tego rodzaju usług zasady prawa konkurencji stosują się w pełni, a stawki frachtowe uzależnione są od podaży i popytu. W taki sposób przewozi się głównie ładunki suche, jednolite i luzem, np. zboże, rudę żelaza lub węgiel oraz ładunki płynne, np. oleje, ciekły gaz, chemikalia. Druga forma to żegluga liniowa, gdy statki kursują regularnie na określonych trasach, zawijają do wyznaczonych portów według rozkładu i przewożą różnego rodzaju ładunki, głównie w kontenerach. W takim wypadku statki będą płynąć nawet, jeżeli nie będą w pełni załadowane, gdyż muszą stosować się do rozkładu⁵. Aby taka żegluga była opłacalna i efektywna, armatorzy zawierają umowy, na podstawie których wspólnie załadowują statki i ustalają wspólne stawki frachtowe. Nieopłacalne byłoby, gdyby na jednej trasie płynęły dwa statki załadowane w połowie, podczas gdy może płynąć jeden pełny. Z drugiej strony, gdyby kierować się kryterium opłacalności, każdy z armatorów czekałby, aż zapełni cały statek, a wtedy nie dotrzymywałby wyznaczonego rozkładu przepływów. W celu zapewnienia regularności i opłacalności usług armatorzy muszą więc koordynować swoje rozkłady, ceny i oferowaną pojemność. Jeżeli oferowana przez nich pojemność przekracza popyt na usługi przewozowe – zawierają umowy w celu ograniczenia pojemności, natomiast jeżeli popyt przekracza podaż – zamawiają budowę nowych statków lub je czarterują. Taka koordynacja zachodzi w łonie konferencji liniowych. Konferencje mają w ten sposób wpływ na transport morski, gdyż dzięki temu przewoźnicy unikają wahań spadku frachtowych spowodowanych brakiem równowagi pomiędzy popytem a podażą, co pozwala im uzyskać pewny zysk i świadczyć regularne usługi⁶. Z drugiej strony frachtujący mogą oczekiwać, że przewoźnicy będą zawsze w stanie przewieźć

³ OJ 1986 L 378/4.

⁴ Należy ponadto wspomnieć, że Wspólnoty Europejskie ratyfikowały Kodeks konferencji liniowych w Rozporządzeniu 954/79/ EEC (OJ 1979 L 121, s. 1) wraz z zastrzeżeniami dotyczącymi swobody świadczenia usług i zakładania przedsiębiorstw we Wspólnocie, por. *Union européenne. Communauté européenne. Commentaire article par article des traités UE et CE*, pod red. Ph. Léger, Bâle-Gèneve 2000, s. 646–647 oraz C. Mik, *Prawnomiędzynarodowe aspekty polityki morskiej Wspólnoty Europejskiej*, [w:] *Prawo gospodarcze Wspólnoty Europejskiej na progu XXI wieku*, Toruń 2002, s. 364–365.

⁵ R. Confavreux, *Les transports maritimes dans le droit de la concurrence communautaire*, Revue de Marché commun et de l'Union européenne, n° 398, mai 1996, s. 369.

⁶ J. Kujawa, *Przesłanki, koncepcje i perspektywy nowego ładu w światowym transporcie morskim*, Gdańsk 1988, s. 65 i nast. oraz K. Dąbrowski, *Uregulowania Wspólnoty Europejskiej w transporcie morskim a polska polityka żeglugowa (aspekty ekonomiczne)*, Studia Europejskie UW 1998/1(5), s. 109–111.

ich towary w uzgodnionym czasie i zawsze zapewnić wymaganą pojemność ładowną po stałych cenach.

Umowy tego rodzaju pomiędzy niezależnymi podmiotami gospodarczymi są jednak niezgodne z zasadami prawa antymonopolowego w różnych systemach prawa. Ze względu na specyficzną sytuację transportu morskiego i przekonanie, że korzyści przeważają nad wadami takiego rozwiązania, ustawodawstwa wielu państw wyłączyły umowy w łonie konferencji liniowej spod zawartego w ustawach antymonopolowych zakazu porozumień między przedsiębiorstwami, decyzji związków przedsiębiorstw i uzgodnionych praktyk, które zagrażają konkurencji i mają wpływ na handel międzypaństwowy.

2. GENEZA KONFERENCJI LINIOWYCH

Początki konferencji datuje się od lat 70. XIX wieku. Związane były one z pojawieniem się na wodach morskich pierwszych parowców. W rezultacie nastąpiła znaczna przewaga podaży nad popytem na usługi przewozowe ze względu na zwiększenie oferowanej pojemności ładunkowej i gwałtowny spadek stawek frachtowych. Spowodowało to destabilizację rynku transportowego i ostrą konkurencję ze strony żaglowców, dobrze już zdomowionych na rynku i posiadających bardzo duży udział w rynku przewozu towarów. Przybywanie kolejnych parowców spowodowało, że zaangażowały się one również w konkurencję pomiędzy sobą, co spowodowało jeszcze większy spadek taryf. Początkowo armatorzy przewozili towary jedynie wtedy, gdy statek był pełen lub prawie pełen, aby zapewnić sobie godziwy zysk. Następnie zdecydowali się oferować bardziej regularne usługi zawierając między sobą umowy dotyczące rozkładu rejsów, obsługiwanych portów, ograniczenia pojemności ładunkowej i wspólnych stawek frachtowych⁷.

3. KONFERENCJE LINIOWE DZISIAJ

Obecnie usługi przewozu towarów są świadczone przez około 150 konferencji liniowych na całym świecie. Mają one różną wielkość – od dwóch do czterdziestu armatorów. Pod koniec lat 90. tonaż wszystkich konferencji stanowił około 60% tonażu światowego, jednak uważa się, że procent ten

⁷D. Marx, *International Shipping Cartels: A Study of Industrial Self-Regulation by Shipping Conferences*, Princeton 1953, s. 45–68.

zmniejszył się ze względu na wejście na rynek wielu silnych, niezależnych operatorów. Dokładnych danych jednak brak.

Wyróżnia się dwa rodzaje konferencji: otwarte i zamknięte. Konferencje otwarte to takie, które nie stosują ograniczeń w zakresie przyjmowania nowych członków (np. w USA). Poza USA, m.in. w Europie, konferencje są zamknięte. Niezależni armatorzy mogą, oczywiście konkurować na tej samej trasie z konferencją, ale ich pozycja jest zawsze słabsza.

4. POZYCJA KONFERENCJI LINIOWYCH W PRAWIE WSPÓLNOTY EUROPEJSKIEJ I USA

4.1. PRAWO WSPÓLNOTY EUROPEJSKIEJ

W prawie europejskim art. 81.1 Traktatu Rzymskiego zakazuje, jako niezgodnych z zasadami rynku wewnętrznego, *wszystkich porozumień między przedsiębiorstwami, decyzji związków przedsiębiorstw i uzgodnionych praktyk, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku*. W szczególności dotyczy to porozumień, decyzji lub praktyk, które polegają na *ustalaniu w sposób bezpośredni lub pośredni ceny zakupu, sprzedaży lub innych warunków transakcji, ograniczaniu lub kontrolowaniu produkcji, rynków zbytu, rozwoju technicznego i inwestycji, podziale rynków zbytu lub źródeł zaopatrzenia, stosowaniu wobec partnerów handlowych niejednakowych warunków do świadczeń równoważnych i stwarzaniu im przez to niekorzystnych warunków konkurencji, uzależnianiu zawarcia umów od akceptacji przez partnerów świadczeń dodatkowych, które ze względu na swój charakter lub zwyczaje handlowe nie mają związku z przedmiotem tych umów*.

Artykuł 81.2 przewiduje konsekwencje cywilnoprawne zawierania zakazanych przez art. 81.1 porozumień lub podejmowania decyzji. Są one z mocy prawa nieważne.

Artykuł 81.3 dopuszcza wyjątki od zakazu wprowadzonego przez art. 81.1. Stanowi on, że zakaz ten nie ma zastosowania w przypadkach, gdy porozumienie lub porozumienia pomiędzy przedsiębiorstwami, decyzja lub decyzje związków przedsiębiorstw albo uzgodniona praktyka lub praktyki *przyczyniają się do polepszenia produkcji lub dystrybucji produktów bądź do popierania postępu technicznego lub gospodarczego, przy zastrzeżeniu dla użytkowników słusznej części w zysku, który z tego wynika (np. obniżenie ceny, poprawę jakości, rozszerzenie podaży), jeżeli nie nakładają one na zainteresowane*

przedsiębiorstwa ograniczeń, które nie są niezbędne dla osiągnięcia tych celów oraz nie stwarzają tym przedsiębiorstwom możliwości wyeliminowania konkurencji w zakresie znacznej części danych produktów. Tak też określone porozumienie, decyzja lub praktyka mogą spełniać przesłanki art. 81.1, jednakże ich skutki antykonkurencyjne nie są dotkliwe dla rynku, ponadto przynoszą inne pozytywne efekty gospodarcze, co powoduje, że mogą zostać wyłączone spod zakazu zawartego w art. 81.1 na mocy art. 81.3. Aby decyzja lub porozumienie zostało wyłączone spod zakazu przewidzianego w art. 81.1, zainteresowane przedsiębiorstwa muszą uzyskać wyłączenie indywidualne od Komisji (pod warunkiem uprzedniej notyfikacji takiego porozumienia) lub ich działania muszą być objęte wyłączeniem grupowym⁸.

Takie wyłączenie grupowe zawiera wcześniej wspomniane Rozporządzenie 4056/86 o szczególnych zasadach zastosowania do transportu morskiego art. 81 i 82 Traktatu Rzymskiego. Według jego zasad, porozumienia, decyzje i uzgodnione praktyki członków konferencji liniowej są wyłączone spod działania art. 81.1, jeżeli ich celem jest wspólne ustalanie stawek frachtowych i warunków przewozu ładunków, koordynacja rozkładów przepływów i dat zawijania do portów, ustalanie częstotliwości przepływów, regulacja zdolności przewozowej linii członkowskich konferencji, podział ładunków i frachtów, itp. (art. 3). Dodatkowo, porozumienia zawierane pomiędzy konferencjami liniowymi a użytkownikami transportu (frachtującymi i załadowcami) dotyczące taryf, warunków i jakości usług są także wyłączone spod regulacji art. 81.1 (art. 6). Porozumienia te nie mogą w żaden sposób dyskryminować określonych portów, frachtujących i towarów poprzez stosowanie różnych taryf lub warunków w zależności od kraju pochodzenia, portu załadowania lub rozładowania, chyba że jest to ekonomicznie usprawiedliwione. W przeciwnym wypadku takie porozumienie lub jego odpowiednia część są nieważne. (art. 4). Wyłączeniu spod reguł konkurencji nie podlegają natomiast porozumienia zawarte przez konferencję liniową z niezależnymi armatorami⁹.

Rozporządzenie nakłada na konferencje liniowe dodatkowe obowiązki w związku z przyznaniem wyłączenia (art. 5). Jednym z nich jest wymóg konsultacji pomiędzy konferencjami liniowymi a użytkownikami transportu dotyczących taryf, warunków i jakości usług transportowych. Komisja posiada specjalne uprawnienia co do monitorowania porozumień zawieranych przez konferencje liniowe i jeżeli zadecyduje, że są one niezgodne z art. 81.3

⁸Bardziej szczegółowo o europejskim prawie konkurencji: L. Dubouis, C. Blumann, *Droit matériel de l'Union européenne*, Paryż 2002, s. 387–431 oraz P.J. G. Kapteyn and P. VerLoren van Themaat, *Introduction to the Law of the European Communities*, Londyn–Haga–Boston 1998, s. 845–892 oraz M. Furse, *Competition Law of the UK & EC*, Londyn 2000, s. 24 i nast.

⁹Decyzja Komisji 92/262/ EWG, OJ 1992, L 134/1 dot. konferencji Cowac oraz decyzja Komisji 94/229/WE, OJ 1994, L 376 dot. konferencji Trans-Atlantic Agreement poparta orzeczeniem Sądu Pierwszej Instancji z 28.02.2002, T-395/94 *Atlantic Container and others v. Commission*, [2000] ECR II-0000.

(np. poprzez brak lub wyeliminowanie istniejącej lub potencjalnej konkurencji), może wycofać wyłączenie grupowe (art. 7)¹⁰.

Biorąc pod uwagę, że konferencje liniowe w Europie są z reguły zamknięte i uważa się, że mają wysoki udział w rynku, szczególnie w zakresie przewozów towarów przez Atlantyk, a ponadto cieszą się daleko idącym wyłączeniem spod zakazu zмовы kartelowej w prawie konkurencji UE, dotyczącym ustalania cen i regulacji podaży (tj. dostępnej powierzchni ładownej), konkurencja na rynku przewozu towarów morzem ze Wspólnoty Europejskiej lub do Wspólnoty jest stosunkowo ograniczona. Uprzywilejowana pozycja zachęca również konferencje do nadużywania osiągniętej pozycji dominującej na rynku, jednakże w ostatnich latach Komisja Europejska zaostrzyła podejście do żeglugi liniowej. Niektóre porozumienia zostały zakwestionowane jako mijające się z celem przewidzianym przez Rozporządzenie 4056/86 i w związku z tym wyłączenie zostało cofnięte¹¹. W innych przypadkach penalizowane było nadużycie przez armatorów zrzeszonych w konferencji zbiorowej pozycji dominującej¹², gdyż art. 8 Rozporządzenia 4056/86 w związku z art. 82 Traktatu Rzymskiego zakazuje bezwarunkowo jej nadużywania¹³.

¹⁰ Więcej o prawie konkurencji w transporcie morskim: V. Power, *op. cit.*, s. 328–334, M. Clough and F. Randolph, *Shipping and EC competition law*, Londyn 1991, s. 10 i nast., J. Kujawa, *Wspólna polityka żeglugowa Unii Europejskiej*, Gdańsk 1999, s. 46–78, E. Piontek, W. Świtalski, M. Żylicz, S. Szeremeta, *Konkurencja a regulacja w transporcie*, Warszawa 1995, s. 30 i nast. oraz J. Schüßlburner, *Przegląd wspólnotowego prawa konkurencji: zastosowanie art. 85 w dziedzinie transportu, Liberalizacja usług transportowych w ramach Jednolitego Rynku, Integracja Europejska/Lektury*, 7, Łódź 1998, s. 104 i nast.

¹¹ W sprawie dotyczącej konferencji Trans-Atlantic Conference Agreement, (dec. Komisji z 16.09.1998, OJ 1998 L 95 i orzeczenie SPI T-395/94 *Atlantic Container and others v. Commission*) sąd uznał, że ograniczenia oferowanej pojemności przez członków konferencji miały na celu sztuczne podwyższenie cen przez ograniczenie podaży, a nie – jak przewiduje Rozp. 4056/86 – poprawę stanu finansowego członków konferencji w czasie niskiego popytu. Działanie to nie przyniosło korzyści użytkownikom transportu i nie podlegało wyłączeniu spod zastosowania zasad konkurencji. Por. E. Fitzgerald, *Recent judgements in the liner shipping sector*, *Competition Policy Newsletter* 2002/2, s. 41 i nast.

¹² Decyzja Komisji 93/82/ EC, OJ 1993 L 34/20 dot. konferencji Cewal, Ukwal i Cowac, oraz wyrok SPI w połączonych sprawach T-24/93, T-25/93, T-26/93 i T-28/93 *Compagnie Maritime Belge Transports S.A. and Compagnie Maritime Belge S.A., Dafra-Lines A/S, Deutsche Afrika-Linien GmbH & Co. and Nedlloyd Linjen BV v. Commission of the European Communities*; podtrzymane przez ETS C-395/96 i C-396/96. Por. również V. Korah, *Compagnie Maritime Belge: Collective Dominant Position and Exclusionary Pricing*, [w:] *Mélanges en hommage à Michel Waëlbroeck*, pod red. M. Dony i A. De Walsche, t. II, Bruksela 1999, s. 1108 i nast. oraz G. Monti, *The scope of collective dominance under art. 82 EC*, *Common Market Law Review* 2001/38, s. 131–157.

¹³ Por. M. A. Nesterowicz, *Zasady prawa konkurencji Wspólnoty Europejskiej w transporcie morskim*, „Kwartalnik Prawa Publicznego” 2/2001, s. 49 i nast. oraz I. Zużewicz, *Wspólnotowe prawo konkurencji w żegludze morskiej. Reguły konkurencji skierowane do przedsiębiorstw*, *Prawo Morskie*, t. XV, 2001, s. 105 i nast., jak również A. Resiak, *Nadużywanie pozycji dominującej we wspólnotowym transporcie morskim*, *Prawo Morskie*, t. XVI, 2001, s. 29 i nast.

4.2. PRAWO AMERYKAŃSKIE

W prawie USA prawa konkurencji dotyczy ustawa Shermana z 2 lipca 1890 r.¹⁴ Ustęp 1 mówi, że każda umowa, związek w jakiegokolwiek formie lub porozumienie, które ogranicza handel pomiędzy stanami lub z państwami obcymi są niezgodne z prawem. Każda osoba, która takie porozumienie zawrze lub weźmie w nim udział, będzie winna wykroczenia i zostanie ukarana grzywną do wysokości 5 tysięcy dolarów lub więzieniem na okres nie przekraczający jednego roku lub poniesie obie kary¹⁵. W 1911 r. w czasie procesu przeciwko korporacji braci Rockefellerów Standard Oil Trust¹⁶ Sąd Najwyższy USA po raz pierwszy posłużył się tzw. „regułą rozsądku”. Stwierdził, że legalność niektórych praktyk należy oceniać pod kątem występowania „nieracjonalnego” ograniczenia handlu. Jeśli nie występuje, to ustęp 1 nie ma zastosowania. Reguła ta dotyczy większości praktyk, jednak niektóre, np. ustalanie cen przez konkurentów, podział rynków zbytu i ograniczenia produkcji są nielegalne *per se*¹⁷. Ponadto istnieje system wyłączeń spod zakazu zawartego w ustępie 1 ustawy. W tym celu Kongres uchwalił ustawę, w której deklaruje, że prawo antymonopolowe nie ma zastosowania do określonych praktyk lub ma zastosowanie w zmodyfikowanej formie. Takie ustawy uchwalono w stosunku do niektórych gałęzi przemysłu lub usług, np. rolnictwa, transportu, sektora energetycznego, usług finansowych i ubezpieczeniowych.

Pierwszą ustawą modyfikującą zastosowanie zasad konkurencji do transportu morskiego była ustawa o żegludze z 1916 r.¹⁸ Umowy zawierane w ramach konferencji, które mogły mieć wpływ na konkurencję na rynku, musiały zostać przedstawione Komisji ds. Żeglugi USA w Departamencie Handlu¹⁹, a od 1936 r. utworzonej na jej miejsce niezależnej Komisji Morskiej USA²⁰. Komisja mogła porozumienie zaaprobować, unieważnić lub zmodyfikować. Miała także prawo nakładania kar za nieprzestrzeganie jej nakazów. Porozumienia nie były aprobowane, jeśli były dyskryminujące w stosunku do innych uczestników przewozu morskiego, działały na niekorzyść załadowców i handlu morskiego

¹⁴ 15 U.S.C. §§ 1 i nast.

¹⁵ Więcej o amerykańskim prawie konkurencji: R. Posner, *Antitrust law*, Chicago–Londyn 2001, s. 33–51, W. Lewin, *Law and Economic Policy in America; The Evolution of the Sherman Antitrust Act*, Chicago–Londyn 1981, s. 143 i nast. oraz J.D. Retzel, D.P. Lyden, N.J. Roberts, G. B. Severance, *Contemporary Business Law*, Nowy Jork 1990, s. 959–1025.

¹⁶ 221 U.S. 1 (1911).

¹⁷ E. Wojtaszek, *Reguła rozsądku w prawie konkurencji Polski i Wspólnoty Europejskiej*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej: perspektywy, warunki, szanse i zagrożenia*, Toruń 1997, s. 169–170 oraz E. Gellhorn, W. E. Kovacic, *Antitrust Law and Economics*, St. Paul 1994, s. 173–187.

¹⁸ Shipping Act, 39 Stat. 728 (1917).

¹⁹ US Shipping Board Bureau of the Department of Commerce.

²⁰ US Maritime Commission.

USA lub naruszały w istotny sposób treść ustawy Shermana. Porozumienia zaaprobowane uzyskiwały immunitet antymonopolowy²¹.

Ustawa ta była kilkakrotnie nowelizowana²², jednak aż do 1984 r. nie wprowadzono zasadniczych zmian do prawnego uregulowania konferencji liniowych. W latach 1984–1998 obowiązywała w tym zakresie ustawa o żegludze z 1984 r.²³, według której porozumienia zawarte pomiędzy armatorami w ramach konferencji liniowej były wyłączone spod działania prawa antymonopolowego. Niemniej jednak o ich zawarciu musiała być zawiadamiana Federalna Komisja Morska²⁴, której przysługiwało prawo zakwestionowania określonej umowy lub żądanie zmiany niektórych jej postanowień, jeśli były one sprzeczne z interesem publicznym. Ustawa z 1984 r. dała przewoźnikom zrzeszonym w konferencji prawo oferowania samodzielnie stawek niższych niż stawki oferowane przez konferencję pod warunkiem, że stawki takiego przewoźnika były przekazane wcześniej do wiadomości innym członkom konferencji (najpóźniej na 10 dni przed zawarciem porozumienia) i dostępne do publicznego wglądu w Federalnej Komisji Morskiej (przed ustawą z 1984 r. armatorzy zrzeszeni w konferencji byli całkowicie związani stawkami przez nią oferowanymi)²⁵.

W 1998 r. ustawa ta została zmieniona Ustawą o Żegludze Oceanicznej²⁶. Utrzymano zasady dotyczące notyfikacji porozumień zawartych w łonie konferencji do Federalnej Komisji Morskiej, natomiast uproszczono procedury i warunki zawierania umów indywidualnych. Każdy armator zrzeszony w konferencji ma prawo zawierać indywidualne umowy z frachtującymi i oferować im niższe stawki od konferencyjnych. Nie ma już obowiązku wcześniej zawiadamić innych armatorów o uzgodnionych stawkach. Nie musi również ogłaszać ich publicznie, a nawet określone warunki umowy mogą zostać na życzenie jednej ze stron objęte klauzulą poufności. W rezultacie od 1998 r. zaobserwowano w USA wzrost indywidualnych umów pomiędzy przewoźnikami a frachtującymi o 200% (umowy takie zawierane są najczęściej na rok, a potem przedłużane). Uważa się, że obecnie tylko niewielki procent (około 10%) usług przewozowych z USA lub do USA odbywa się w pełni na warunkach konferencyjnych. Ponadto udział największej konferencji w rynku przewozów z USA do Europy, Trans-Atlantic Conference Agreement (TACA), spadł z 80% w 1992 r. do 50% w 2002 r.²⁷

²¹ D. Marx, *op. cit.*, s. 105 i nast.

²² Więcej o historii amerykańskiego prawa antymonopolowego w: R. J. Peritz, *Competition Policy in America: 1888–1992*, Nowy Jork – Oxford 1996, s. 6 i nast.

²³ US Shipping Act.

²⁴ Federal Maritime Commission (FMC).

²⁵ T. Szczepanik, *Handel morski i polityka żeglugowa USA*, Gdańsk 1998, s. 97 i nast.

²⁶ US Ocean Shipping and Reform Act (OSRA).

²⁷ J. F. Pons, E. Fitzgerald, *Competition in the maritime sector: a new era*, Competition Policy Newsletter 2002/1, s. 11.

Reforma amerykańskiego prawa żeglugowego i zapewnienie większej swobody członkom konferencji liniowych, a tym samym zwiększenie konkurencji, spowodowały spadek udziału rynkowego konferencji liniowych i wzrost przewozów na podstawie indywidualnych umów zawieranych pomiędzy przewoźnikiem a frachtującym. Nie zaobserwowano przy tym niepokojącej deregulacji rynku, utraty regularności usług lub większych niż zazwyczaj wahań stawek frachtowych. Przeciwnie, zwiększona konkurencja wydaje się mieć pozytywny wpływ na sektor przewozów morskich w USA. Powstaje pytanie, czy w związku z tym żegluga liniowa nie potrzebuje już tak daleko idącej ochrony przed zasadami prawa antymonopolowego jak pod koniec XIX wieku.

5. INNE FORMY WSPÓŁPRACY W ŻEGLUDZE LINIOWEJ

5.1. POROZUMIENIA STABILIZACYJNE LUB DYSKUSYJNE

Oprócz konferencji liniowych armatorzy współpracują jeszcze na innych, mniej ścisłych zasadach. Zawierają umowy dotyczące głównie regulowania pojemności ładownej na rynku. Tego rodzaju umowy nazywane są porozumieniami stabilizacyjnymi – ich postanowienia dotyczące regulacji pojemności są wiążące lub porozumieniami dyskusyjnymi – ich postanowienia w tej materii są niewiążące, stanowią jedynie rekomendacje.

W Australii, Nowej Zelandii, USA i Norwegii członkowie konferencji mogą zawierać umowy z niezależnymi armatorami i są one również objęte wyłączeniem spod zakazu zmowy kartelowej. W Kanadzie wyłączone spod tego zakazu są tylko porozumienia międzykonferencyjne, ale nie umowy z niezależnymi armatorami. Prawo europejskie natomiast nie przyznaje wyłączenia grupowego tego rodzaju umowom.

5.2. KONSORCJA

Rozwój konteneryzacji w zakresie przewozu ładunków spowodował równocześnie zmiany strukturalne w transporcie morskim. W ramach tradycyjnych konferencji liniowych lub obok nich zaczęły tworzyć się konsorcja kontenerowe, których celem miała być zacieśniona współpraca w zakresie przewozu ładunków kontenerami. Konsorcjami są porozumienia o współpracy zawarte pomiędzy armatorami, które mają na celu racjonalizację przewozów organizacji

usług i eksploatacji gospodarczej podmiotów (współpraca w zakresie wspólnego świadczenia morskich usług przewozowych w celu racjonalizacji działań poprzez stosowanie ulepszeń technicznych, operacyjnych lub handlowych z wyłączeniem ustalania cen). Przedsiębiorstwa są dość często członkami tej samej konferencji liniowej (choć nie jest to reguła), zachowują jednak odrębność prawną oraz prawo do przystępowania do innych konsorcjów i świadczenia usług na innych trasach.

W Australii, Kanadzie, Nowej Zelandii i USA umowy w ramach konsorcjum cieszą się wyłączeniem spod prawa antymonopolowego. W UE Rada wydała Rozporządzenie 479/92/EEC z 19 lutego 1992 r.²⁸, w którym uprawniała Komisję do wydania Rozporządzenia w sprawie zastosowania art. 81.3 do konsorcjów żeglugowych. Komisja wydała takie Rozporządzenie 20 kwietnia 1995 r. na okres 5 lat (Rozp. 870/95/EC²⁹). Dnia 19 kwietnia 2000 r. udzieliła kolejnego zwolnienia na następne 5 lat w postaci Rozporządzenia 823/2000/EC³⁰. Przykładowo za dopuszczalne uznano porozumienia między armatorami – członkami konsorcjum, dotyczące m.in. koordynacji lub wspólnego ustalania rozkładów odpływów i zawinieć do portów statków, wymiany, sprzedaży lub czarterowania powierzchni lub miejsca na statkach, dostawy kontenerów, podwozi i innego wyposażenia lub wynajmu, leasingu lub zakupu kontraktowego takiego wyposażenia, czasowego dostosowywania zdolności przewozowych, wspólnej eksploatacji lub wykorzystywania terminali portowych i związanych z tym usług, uczestnictwa w jednej lub więcej pul, takich jak tonażowa, dochodowa lub zysków netto (art. 3) oraz porozumienia pomiędzy konsorcjum i użytkownikami jego usług, tj. załadowcami lub ich organizacjami dotyczące warunków i jakości usług świadczonych przez konsorcjum (art. 10). Niedopuszczalne są natomiast porozumienia mające na celu zamrożenie wykorzystania pojemności ładunkowej statków (art. 4). Sposób otrzymania zwolnienia zależy jednak od udziału konsorcjum w rynku. Bezwarunkowo przyznaje się zwolnienia konsorcjom operującym w ramach konferencji, których udział nie przekracza 30% w każdym rynku, na którym operują (chodzi o rynek przewozów ładunków) lub 35%, jeżeli konsorcja operują poza konferencją (art. 6). Konsorcja posiadające udział przekraczający powyższe progi, ale niższy niż 50%, mogą także skorzystać z wyłączenia przewidzianego w art. 3, jeżeli wcześniej powiadomią Komisję o określonym porozumieniu (tzw. *opposition procedure*), a ta nie sprzeciwi się w ciągu 6 miesięcy (art. 7). Konsorcja, których udział w rynku

²⁸ OJ 1992 L 055.

²⁹ OJ 1995 L 089.

³⁰ Rozporządzenie Komisji 823/2000/ EC w sprawie stosowania artykułu 81.3 Traktatu Rzymskiego do niektórych kategorii porozumień, decyzji i uzgodnionych praktyk przedsiębiorstw żeglugowych operujących na liniach regularnych (konsorcjów), OJ 2000 L 100/20. Por. również Ch. Williams, *Adoption of Regulation 823/2000 renewing the block exemption for liner shipping consortia*, Competition Policy Newsletter 2000/3, s. 44 i nast.

przekracza 50%, muszą starać się o wyłączenie indywidualne na zasadach ogólnych³¹.

5.3. POROZUMIENIA STRATEGICZNE/GLOBALNE

Porozumienia nazywane globalnymi lub strategicznymi upowszechniły się w drugiej połowie lat 90. XX wieku. Są nimi porozumienia o współpracy globalnej pomiędzy kilkoma przedsiębiorstwami na wszystkich lub większości tras, na których eksploatują swoje statki. Dotyczą wielu zagadnień, m.in. współpracy w dziedzinie zatrudnienia, wspólnej eksploatacji statków na określonych trasach, wytyczania tras, rozkładów jazdy, rodzajów i rozmiarów statków, okresowego zamrożenia pojemności, czarterowania statków, wspólnego użycia terminali portowych, koordynacji i ustanawiania pul kontenerowych, ustanawiania stacji kontenerowych, wspólnego załadunku i – gdzie to możliwe – współpracy w ramach części lądowej transportu multimodalnego. Porozumienia globalne nie dotyczą natomiast wspólnej reklamy, sprzedaży usług i ustalania wspólnych cen, współwłasności statków i ubezpieczenia, wystawiania wspólnych konosamentów, podziału zysków lub strat, wspólnego zarządzania przedsiębiorstwem oraz ustanawiania pul ładunkowych i dochodowych. Należy szczególnie zwrócić uwagę na brak ustalania wspólnych stawek frachtowych. Przy tak zaawansowanej współpracy dojść może jednak do zbliżenia cen. Każde przedsiębiorstwo zachowuje osobowość prawną. Porozumienia nie doprowadzają do koncentracji przedsiębiorstw. W różnych ustawodawstwach porozumienia te są różnie traktowane: w niektórych jak konsorcja, w innych jak konferencje (choć znacznie się od nich różnią), w innych wreszcie jako odrębne instytucje. Z tego względu porozumienia globalne są osiągane poprzez szereg porozumień na określonych trasach³².

6. RAPORT OECD

W maju 2000 r. Sekretariat OECD³³ powołał grupę roboczą, która miała przedyskutować możliwości reformy sektora żeglugi morskiej. W ramach prac

³¹ Więcej o uregulowaniu konsorcjów w prawie europejskim w: M. A. Nesterowicz, *op. cit.*, s. 64 i nast. oraz I. Zużewicz, *op. cit.*, s. 121 i nast.

³² W 2001 roku wyróżniano pięć globalnych porozumień: Global Alliance (armatorzy: APL, Mitsui-OSK i Hyundai, 88 statków o tonażu 360 972 t), Grand Alliane (Hapag Lloyd, MISC, NYK, OOCL, P&O Nedlloyd, 113 statków o tonażu 492 122 t), Maersk Sealand (Maersk-Sealand i Safmarine, 255 statków o tonażu 637 684 t), United Alliance (Senator, Hanjin, UAS, 80 statków o tonażu 306 355 t) oraz Cosco/K-line/Yangming (87 statków o tonażu 300 612 t). Por. *OECD Competition Policy in Liner Shipping: Final Report*, DSTI/DOT(2002)2, dalej jako Raport OECD, tabela 2.4, s. 27.

³³ Organisation of Economic Cooperation and Development OECD – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju.

grupy szczególną uwagę zwrócono na kwestie żeglugi liniowej. Aby uzyskać więcej informacji, Sekretariat OECD skierował do podmiotów zaangażowanych w żeglugę liniową (głównie armatorów, frachtujących i załadowców) kwestionariusz, którego celem miało być zbadanie wpływu, tak pozytywnego i jak negatywnego, wspólnych stawek frachtowych stanowionych w ramach konferencji na interesy przewoźników i frachtujących, wpływu innych umów zawieranych w ramach konferencji na te podmioty oraz potencjalny rezultat, jaki przyniosłoby zniesienie wyłączenia żeglugi liniowej spod zakazu zмовы kartelowej. Mimo że nie uzyskano tak wielu danych, jak się spodziewano (szczególnie ze strony przewoźników), rezultatem kwestionariusza było wydanie przez OECD 16 kwietnia 2002 r. raportu na temat polityki konkurencji w żegludze liniowej³⁴. Raport dotyczy trzech wspomnianych powyżej kwestii.

6.1. TREŚĆ RAPORTU

Ze względu na brak dokładnych danych o kosztach przewozu i sposobie ustalania stawek raport nie był w stanie zdefiniować dokładnie stosunku pomiędzy wyłączeniami spod zakazu zмовы kartelowej a cenami za usługi przewozowe. Ustalono jednak, że stawki frachtowe na wszystkich liniach znacznie spadły w ciągu ostatniego dziesięciolecia – spadek był nierównomierny na różnych trasach i kierunkach. Największa obniżka cen zbiegła się jednocześnie z dwoma wydarzeniami: wejściem na rynek silnych, niezależnych operatorów transportowych, którzy wykorzystali okres wysokiego popytu i byli w stanie konkurować z konferencjami oraz z reformą prawa żeglugowego w USA w 1998 r., która zachęcała członków konferencji do zawierania indywidualnych umów przewozowych i indywidualnego negocjowania stawek frachtowych. Pozwala to przypuszczać, że taryfy ustalane przez konferencje są sztucznie zawyżane. W istocie są one dostosowywane do najsłabszych armatorów, aby zapewnić im odpowiedni zysk i w ten sposób utrzymać ich na rynku. Najsilniejsi członkowie konferencji, efektywnie zarządzani i ponoszący mniejsze koszty stałe, uzyskują dzięki tym taryfom bardzo wysoki zysk. W normalnych warunkach rynkowych ceny usług powinny być dostosowywane do najsłabszych operatorów rynkowych, a słabsi nie powinni być sztucznie utrzymywani na rynku. Według danych OECD i Federalnej Komisji Morskiej USA zwiększenie konkurencji przez odpowiednią koniunkturę rynkową, pojawienie się niezależnych armatorów i przychylna wolnej konkurencji reforma prawa amerykańskiego natychmiast poskutkowały spadkiem stawek frachtowych³⁵.

³⁴ *Competition Policy in Liner Shipping: Final Report*, DSTI/DOT(2002)2, dalej jako Raport OECD, <http://www.oecd.org/EN/home/0,,EN-home-25-nodirectorate-no-no-25,00.html>

³⁵ *Raport OECD*, s. 36 i nast.

Raport ujawnił ponadto, że konferencje liniowe mają tendencję do przerzucania na frachtujących wszystkich kosztów zmiennych, np. wahań kursów walutowych, kosztów paliwa lub obsługi ładunku w terminalach portowych przez zastosowanie nadpłaty do ceny usługi. Frachtujący ponoszą więc całe ryzyko operacji, a przewoźnicy mają zapewniony stały zysk. Brak również przejrzystości w naliczaniu tego rodzaju kosztów, co pozwala przypuszczać, że ostateczna wartość nadpłaty w rzeczywistości je przewyższa³⁶. W warunkach wolnej konkurencji nie byłoby to możliwe i przedsiębiorstwa dążyłyby do zapewnienia większej przejrzystości kosztów w celu przyciągnięcia klientów.

Uważa się, że konferencje liniowe zapewniają frachtującym regularność usług i pewność, że nigdy nie zabraknie na statkach pojemności ładownej do przewiezienia ich towarów. Rzeczywiście, w ostatnich latach frachtujący zauważają, że wzrosła jakość usług. Prawdopodobnie nie jest to jednak efektem systemu konferencji, gdyż istnieją one na rynku od ponad 130 lat, ale przeciwnie – wzrostu konkurencji ze względu na wejście na rynek niezależnych armatorów.

Stawki frachtowe podlegają wahaniom spowodowanym przez popyt i podaż na rynku – ceny spadają wraz ze spadkiem popytu, a rosną, gdy podaż jest ograniczona. Umowy zawierane w łonie konferencji, szczególnie regulacja pojemności ładownej i wspólne taryfy mają służyć ustabilizowaniu rynku i zapewnieniu mu pewnej odporności na wahania popytu na usługi przewozowe. W czasie niskiego popytu konferencje ograniczają oferowaną ładowność, aby statki nie pływały w połowie puste. W czasie wysokiego popytu, jeżeli przewyższa on podaż, konferencje czarterują dodatkowe statki, aby przewieźć cały, złożony u ich armatorów, ładunek. O ile takie praktyki zasługują na zrozumienie, wątpliwości wzbudza ustalanie jednolitych cen przez armatorów zgromadzonych w konferencji w związku z wahaniami popytu i podaży. Podczas występowania niskiego popytu konferencja nie pozwala swoim taryfom spaść poniżej określonego poziomu, aby uchronić najslabszych armatorów przed bankructwem, a w okresie dużego popytu na usługi przewozowe ceny są – według niektórych frachtujących – sztucznie zawyżane. Ponadto niektórzy europejscy frachtujący twierdzą, że stawki frachtowe są bardziej stabilne na rynkach, gdzie działa więcej niezależnych armatorów niż na tych, gdzie konferencja ma pozycję dominującą³⁷. Członkowie konferencji uważają, że nie mogą pozwolić na bankructwo nawet najslabszego operatora rynkowego, gdyż spowoduje to perturbacje w rozkładach rejsów i nie będą w stanie zapewnić frachtującym regularnych usług. Wspólne ustalanie cen ma więc być metodą na utrzymanie wszystkich operatorów na rynku przez zapewnianie im pewnego zysku, a regulowanie pojemności ładownej – na utrzymanie podaży odpowiedniej do popytu. Uważają też, że wolna i nieograniczona konkurencja miałaby destrukcyjny wpływ na rynek przewozów liniowych, doprowadzając

³⁶ *Ibidem*, s. 43–44.

³⁷ *Ibidem*, s. 42.

do bankructwa niektórych armatorów i powodując rozregulowanie rozkładu przepływów liniowych. Według raportu OECD jest to jednak tylko hipoteza nie znajdująca swojego poparcia w praktyce. Wyeliminowanie z rynku grupy najsłabszych operatorów nie miałyby prawdopodobnie tak katastrofalnego wpływu jak się przypuszcza, a pozostałe linie byłyby dalej w stanie zapewniać usługi przewozowe, na co wskazuje przykład niezależnych armatorów działających szczególnie na rynku amerykańskim³⁸. Jedna linia jest również w stanie utrzymać stały rozkład jazdy, a elektroniczna rezerwacja miejsca na statku pozwala z wyprzedzeniem zapłacić ładownię i w ten sposób regulować oferowaną pojemność. Porozumienia cenowe, na które zezwolono pod koniec XIX wieku, zapewniły daleko idącą ochronę dopiero rozwijającemu się przemysłowi żeglugi liniowej. Przemysł ten jest obecnie wystarczająco rozwinięty, aby pozbawić go tej ochrony. Porozumienia cenowe stanowią szczególnie antykonkurencyjną praktykę i potrzeba wyjątkowego usprawiedliwienia dla jej dalszego utrzymania.

Przewoźnicy powołują się zawsze na argument wyjątkowości sektora transportu morskiego. Rzeczywiście, przewóz towarów morzem nie jest szczególnie zyskowny. Wielu przewoźników nie osiąga zwrotu kosztów, wielu także wycofuje się z branży w okresie niskiego popytu. Nie można jednak zaprzeczyć, że grupa około 20 przewoźników znajduje się w doskonałej kondycji finansowej i świadczone usługi przynoszą jej zysk równie wysoki, o ile nie wyższy, jak w innych gałęziach transportu. Brak sukcesów na rynku nie musi być więc koniecznie związany ze specyficzną sytuacją transportu morskiego i problemami strukturalnymi w tej gałęzi, ale również ze złym zarządzaniem firmy. Instytucja konferencji liniowej służy więc także ochronie niegospodarnych przedsiębiorstw, które w warunkach normalnej konkurencji nie pozostałyby na rynku³⁹.

Należy również zauważyć, że argumenty wyjątkowości sektora i jego problemów strukturalnych wysuwali również przedstawiciele innych gałęzi transportu, grożąc katastrofalnymi konsekwencjami planowej liberalizacji ich dziedziny, np. przewoźnicy kolejowi i lotniczy przed liberalizacją tego sektora w USA oraz przedsiębiorstwa przewozu towarów drogą w USA i Wielkiej Brytanii. W każdym z przypadków żądano wyłączenia spod zakazu zmywy kartelowej umów między przedsiębiorstwami, w szczególności dotyczących ustanawiania wspólnych taryf i cen. Wyłączenia nie zostały przyznane i liberalizacja przyniosła ze sobą rezultaty w postaci zwiększonej wydajności, niższych cen i bardziej przyjaznego podejścia do konsumentów. Badania przeprowadzone przez Instytut Transportu w Kanadzie, na które powołuje się raport OECD⁴⁰, zaprzeczają wyjątkowości transportu morskiego. Występuje bowiem szereg

³⁸ *Ibidem*, s. 61–64.

³⁹ Dla przykładu: pięciu największych operatorów liniowych to Maersk Sealand, PONL, MSC, APL, Evergreen. Por. *Raport OECD*, tabela 2.1, s. 14.

⁴⁰ *Ibidem*, tabela 4.1, s. 55.

podobieństw z innymi gałęziami, np. z transportem lotniczym i kolejowym w zakresie struktury kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw. Pozwala to przypuszczać, że efekty liberalizacji transportu morskiego będą podobne do pozostałych gałęzi.

6.2. WNIOSKI RAPORTU

Rezultatem raportu jest rekomendacja OECD, aby państwa członkowskie przeprowadziły analizę swojej polityki konkurencji w sektorze żeglugi liniowej i poważnie rozważyły usunięcie wyłączenia porozumień armatorów dotyczących stawek frachtowych spod zakazu zmowy kartelowej. Doświadczenia ostatniego dziesięciolecia dowodzą, że rynek przewozu towarów morzem nie potrzebuje już specjalnej ochrony, tak jak pod koniec XIX wieku, a pojawienie się dobrze prosperujących, niezależnych armatorów dowodzi, że i w tym sektorze wolna konkurencja zaowocuje spadkiem cen. Państwa członkowskie OECD mogą natomiast utrzymać w mocy inne ograniczenia zastosowania prawa antymonopolowego, dotyczące porozumień o charakterze technicznym i operacyjnym pomiędzy armatorami, o ile te porozumienia nie spowodują nabycia przez te przedsiębiorstwa pozycji dominującej na rynku.

Do morskich usług przewozów liniowych powinny być powszechnie wprowadzone trzy zasady:

1. frachtujący i przewoźnicy powinni zawsze mieć możliwość swobodnego uzgodnienia stawek frachtowych, nadpłat i innych warunków przewozu na indywidualnych i poufnych zasadach,
2. frachtujący i przewoźnicy powinni mieć prawo do objęcia klauzulą poufności *essentialia negotii* swoich umów, w szczególności dotyczących stawek frachtowych, a złamanie poufności powinno być penalizowane,
3. przewoźnicy powinni mieć możliwość dalszego zawierania porozumień, dotyczących eksploataowania statków i oferowania pojemności ładownej, jeśli nie obdarzają one stron nienależną siłą rynkową.

OECD uważa więc, że porozumienia przewoźników polegające na ustalaniu jednolitych stawek frachtowych powinny być zakazane, jako że stanowią jedną z najbardziej zabronionych przez prawo antymonopolowe praktyk. Rynek przewozów morskich będzie prawdopodobnie funkcjonował lepiej w warunkach wolnej konkurencji w zakresie ustalania cen, co przynieść może prawdopodobnie ich znaczny spadek. Z drugiej strony zaś, w uznaniu specyfiki transportu morskiego i potrzeby regularnych przewozów na ustalonych trasach, a jednocześnie zapewnienia armatorom odpowiedniego zysku, OECD godzi się na dalsze objęcie innych porozumień pomiędzy przewoźnikami – zawartych w ramach konferencji lub w innych formach współpracy – wyłączeniem spod zakazu zmowy kartelowej, np. porozumień technicznych, operacyjnych i dotyczących

oferowanej pojemności. Porozumienia o współpracy bez uzgadniania wspólnych taryf stają się coraz powszechniejsze, np. w formie konsorcjów lub porozumień specjalistycznych i globalnych.

7. PODSUMOWANIE

Przyszłość pokaże, czy państwa członkowskie OECD zastosują się do tej rekomendacji. Wydaje się, że reforma ustawy żeglugowej w USA w 1998 r. zapoczątkowała nową erę stopniowego otwierania sektora żeglugi liniowej na działanie wolnej konkurencji. Zaostrzone podejście Komisji WE oraz Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości pozwala przypuszczać tenże kierunek reformy również we Wspólnocie Europejskiej, choć proces ten z pewnością nie będzie szybki. Czas pokaże, czy w tym kierunku podążą także inne mocarstwa żeglugowe. Jeśli tak się stanie, to wydaje się, że – biorąc pod uwagę również spadek udziału konferencji liniowych w rynku w ciągu ostatniego dziesięciolecia – można oczekiwać zmniejszania się współpracy linii żeglugowych w ramach konferencji na rzecz innych form, takich jak konsorcja lub porozumienia dyskusyjne, specjalistyczne i globalne, nie obejmujące uzgodnień cenowych.

THE EXCLUSION OF LINE CONFERENCES FROM THE BAN ON CARTEL COLLUSION (Summary)

The author writes about an important problem of maritime commercial law. She draws attention to the possibility of exploiting a form of understanding among ship owners (called line conferences), even on the basis of European law. This will be a matter of importance from the perspective of the interests of Polish ship owners after Poland's accession to the European Union. At the same time the author draws attention to the OECD report which indicates that this specific feature of maritime transport already belongs to the past, and that one can be certain that liberal tendencies will also extend to the business of ship owning.

The future will show if the member states of the OECD will adapt to this tendency. It appears that the reform of shipping legislation in the USA in 1988 began a new era of the gradual opening of the shipping-line sector to free competition. Reform will also take this direction in the European Community, although the process will certainly not be speedy.