

# 2M 联盟解散 集运市场风云突起

□ 全媒体记者 陆民敏



近日,航运巨头地中海航运(MSC)和马士基共同宣布,双方将于2025年1月起终止全球最大航运联盟——2M联盟的运营。

两家公司的联合声明表示:“自两家公司于2015年签署为期10年的联盟协议以来,情况发生了很大变化,终止2M联盟运营将为两家公司继续追求各自的战略发展铺平道路。我们非常感谢此前建立的伙伴关系,并期待在协议的剩余时间内继续进行强有力的合作。在此期间,我们仍然致力于为地中海航运及马士基的客户继续提供2M联盟服务。”

2M联盟为何分道扬镳?在联盟终止运营后,会给其他两大联盟带来什么影响?是否会将对运价形成冲击?

从2015年1月马士基和地中海航运在亚欧、跨太平洋、跨大西洋航线上实行船舶共享协议以来,8年间,不论是集运市场还是企业自身,都发生了巨大的变化,特别是这两大巨头的发展战略已截然不同,这或许是2M分道扬镳的最大原因。

“2M联盟终止运营的核心原因在双方的联合声明中已说得很清楚——‘终止2M联盟为两家公司继续推行各自的战略铺平了道路’,言外之意即为:两家在经营理念和战略方向上差别越来越大,还是‘和平分手’比较好。”深圳国际海事研究院院长助理龚建伟对记者说。

10年前,集运市场正经历着一段惨淡的时光:需求不振,运力大增,运价低迷。越来越多的企业认识到,单打独斗不如抱团取暖。马士基、地中海航运和达飞就在此时达成合作,计划组建名为P3的运营联盟。但P3最终没有通过反垄断审查,于是马士基和MSC启动备用方案,2M联盟在2015年正式运营。

马士基一直是业界的绩优生,服务好、准班率高。地中海航运则恰恰相反,以低价揽货闻名,准班率成绩不佳。2M联盟成立之初,双份恰好可以优势互补。马士基在稳定高端客户的同时,地中海航运则以优惠的价格吸引其他货主,提高船舶满载率,完全契合当时市场需求。

但随着市场的变化,两家公司发展战略已截然不同。近年来,马士基加快业务转型,曾经的集装箱船舶大型化“始作俑者”开始转变拼运力规模的做法,通过收购Pilot、翼源国际(Senator)、利丰物流(LF Logistic)等公司增强综合物流能力,满足客户端到端供应链需求,把打造更具韧性和可持续性的供应链作为其发展战略。

而地中海航运则更加聚焦传统规模竞争,大举扩张运力。自2020年8月以来,通过购买或租入船舶来扩张运力,总计购买了271艘二手船,总运力超过100万TEU,规模超越马士基,位居全球第一。而地中海航运手持新造船订单运力比例占现有运力比例也是全球最高,为38%,运力扩张幅度堪称“疯狂”,地中海航运运力规模似乎已经大到不需要马士基的程度。

“因此,马士基和地中海的‘分手’并不意外,应该说在情理之中。”龚建伟说。

2M联盟解散,两大航运巨头的后续举措是市场关注的焦点。

有业内分析认为,地中海航运单独行动的可能性更大。因为近两年的大规模运力扩张已赋予了其独立运行的资格,而且地中海航运目前还拥有高达180万TEU的新船订单,是马士基新船订单的5倍。如果这些新船全部交付,地中海航运的运力将达到夸张的643万TEU,超越了目前运力规模排名前三和前四的达飞轮船和中远海运的运力总和。这也意味着在未来相当长的一段时间内,地中海航运都将在集运业运力排名第一。

而马士基则有可能选择与其他航运公司合作但不加入目前已有的两家航运联盟。

从营收来看,马士基依然是集运市场最赚钱的班轮公司。2020年,马士基息税前利润及摊销前利润为82亿美元,同比增长44%;2021年这一数据达到240亿美元,增长高达200%;2022年达到309亿美元,创下历史新高。

除了2M联盟外,全球前九大航运公司都在联盟组织中。其中中远海控、达飞轮船、长荣海运组建了海洋联盟,赫伯罗特、海洋网联、HMM、阳明海运则是THE联盟的成员。根据咨询机构Alphaliner的数据,上述三大联盟控制全球约五分之四的集装箱运力。

有市场分析指出,在没有新的联盟伙伴的情况下,马士基或显得较为被动,以其自身实力单打独斗并不容易,很难维持目前的航线网络布局和港口覆盖率,因此可能还需加入另一个联盟。但同时,也有观点认为,相关监管部门不会轻易让其他联盟接纳马士基。

龚建伟表示,马士基也许会加入或组建新的联盟,地中海维持独自运营的可能性更大。但两家公司又似乎都拥有不再加入或组建新的联盟的能力,具体变化很难预测。

## 各自单飞 殊途不同

## 市场格局或生变

业界关注的另一个焦点是,2M联盟的终结,是否也预示着集运市场联盟格局的瓦解?

“短期内其他两大联盟不会受到太大的影响,但联盟的本质是班轮公司通过舱位共享的形式来扩大各自的航运网络的同时降低运营成本,基本前提是能够优势互补或战略相同。随着集运市场运价回归理性,甚至进入不景气周期,很多事情可能发生,很难准确预测。”龚建伟认为,“短期内最大的影响是会在业内引发新一轮的思考,让各大联盟及其成员重新审视所在联盟存在的必要性,是否达到了联盟成立的初衷,各大班轮公司未来的经营理念和战略方向是否还适合在同一联盟中继续相向而行,马士基还是地中海的经营战略更符合未来行业发展的趋势?或者还有更好的模式?而思考则可能带来一些新的变化,如联盟成员的调整更新、班轮公司战略方向的调整。”

至于2M联盟解散对运价的影响,德德里认为,2M联盟的终结可能导致运输成本降低。一方面,面临船队快速增长的地中海航运,可能回到其低成本模式,这可能会破坏市场稳定;另一方面,联盟的彻底改组虽然可能性很小,但可能随着新成员将托运人吸引到他们的新团队,导致运费市场大屠杀。

但也有分析人士认为,航运联盟内部的变革只会在这段时间造成一定的冲击,航运联盟的诞生已经产生了规模经济降低了其运输的成本,2M的解体势必会在整个市场产生“蝴蝶效应”,新一轮价格战可能就在不远的未来。而真正决定运价的,还是市场供需本身。

但记者梳理资料时发现,无论是船公司破产,抑或是新的航运联盟成立,运价都只是小幅波动。2016年韩进航运破产后,原有的四大航运联盟变成了现在的三大航运联盟,虽然在短期内大部分韩进航运的船舶出现“无法正常地进行航运”的情况,但当时韩进海运的联盟同伴们迅速接手了这些航线,维持了这些航线的正常运行,也维稳了运价。

新年伊始,集运市场就迎来了一轮风云变幻。后续市场如何变化,取决于班轮公司的不同抉择,我们拭目以待。

新春伊始,西部陆海新通道建设再度成为社会各界关注的焦点,多个省市地方政府在今年的工作报告中都提到了加快推进西部陆海新通道建设。作为以“打造世界一流的全球综合物流供应链服务生态”为愿景的中远海控股份有限公司(简称“中远海控”)来说,正在为西部陆海新通道建设给出自己的解决方案。

## 优化航线布局 联通全球区域经济体

党的二十大报告明确提出,要加快建设西部陆海新通道。在构建新发展格局中,西部陆海新通道将迎来重大战略机遇,发展前景十分广阔。国务院印发的《扩大内需战略规划纲要(2022—2035年)》中,又更进一步明确要加快推进西部陆海新通道高质量发展。中远海控的工作人员告诉记者,国家在公路、铁路、港口这些基建工程上的巨大投入,让西部陆海新通道具备了强大的硬件实力,目前最重要的是如何让西部陆海新通道真正“活”起来。

从地理上看,西部陆海新通道,北接丝绸之路经济带,南连21世纪海上丝绸之路,协同衔接长江经济带,在区域协调发展格局中具有重要战略地位。在中远海控看来,当前,全球经济正呈现出区域经济一体化,或者区域经济集团化的态势,但同时,各个区域经济体之间也在寻求更加广泛而深入的贸易合作。西部陆海新通道要持续发挥能效,离不开与各个主要区域经济体之间的联通。

为此,中远海控近年来一直以北部湾为枢纽不断进行航线布局优化。2022年中远海控加大北美西北CPNW快航以不定期加挂的方式,提供从钦州港至美西北的路径,为广西和西南地区外贸企业开展北美地区进出口业务提供了更加高效、便捷、经济的海上物流渠道;与各外贸集装箱船公司协同开通的JCV日本集装箱班轮航线,为东南亚、南非、南美地区货物打通了在北部湾港进行国际中转东北亚的新路径。最重要的是,中远海控通过西部陆海新通道实现了RCEP、USMCA、长江经济带等区域经济体之间的链接,为西部陆海新通道保持货源流动提供不竭的动力源,助其成为贯通各个经济体的运输动脉和经济走廊。

## 构建全程端到端服务 助力沿线地区实体经济发展

在中远海控看来,西部陆海新通道要真正发挥服务实体经济的功效,就必须实现内陆物流体系与集装箱班轮航线网络的无缝对接,具备全程端到端综合服务功能。

中远海控作为综合物流服务提供商,除了拥有跻身世界前列的船队以外,还要打通由港口至门点的延伸段,为各种不同类型产品提供更具价值的供应链服务。比如,中远海控开通的柳州南—钦州海运集装箱班列,为当地的汽车配件、钢材产品生产企业提供了一条更快捷且实惠的“铁海联运”物流运输路线,相比过去主要以汽运、铁路直发的运送模式,有效降低企业成本;以运送陕西本地矿产品为主的西安至钦州班列,从西安国际港站发出,4天后便可抵达钦州港,直接接上上班轮出口至越南海防港,较传统北方港口出运模式可以缩短全程交货期约10天。

据中远海控工作人员介绍,中远海控依托覆盖云贵、川渝等主要内陆点的50余条海铁线路构成的服务网络,以及近年来日臻成熟的智能冷链、整车承运、散改集、大件运输等创新服务方式,不仅承运出口国内的汽摩及其零配件、电子器件、乘用车等优势产品,更能把来自东盟的海鲜、农产品等优势产品也快速运抵国内各消费市场,做到“下车即上船,下船即上车”,从而提升物流效率,将供应链末梢真正延伸到产业链最前端,这将有助于激发新的消费活力,助力沿线地区实体经济发展。

## 推进数字化建设 为新通道数智赋能

“要实现西部陆海新通道的高质量发展,重点要加快推进数字化建设。”中远海控认为只有实现新通道相关产业的数智化对接,才能突破其发展瓶颈,增强沿线经济的发展韧性,促进新通道的价值最大化。

据介绍,中远海控数字化供应链转型发展对于当地业务的促进,既是西部陆海新通道本身数字化建设的一种体现、一个缩影,也是对新通道进行数智赋能的一个重要支持。比如,中远海控的全程动态可视化建设,就是通过数字提效,助力通道运输大动脉提速的一个案例。这主要是针对通道海铁联运系统运输路径不完整、铁路运输动态维护靠用户手工录入等影响客户实时跟踪集装箱运输动态的情况,中远海控与铁路中心站联动协同,通过推动物流数据信息共享,实现海运与铁路数据实时传输,为客户提供海铁联运一体化模式下的货物运输动态全程可视、可跟踪,从而对运输状态做出及时反应,提高对客户的服务质量。

此外,随着钦州港内贸出口无纸化的顺利运行,中远海控以新通道交通枢纽项目建设和业务协同的“最后一公里”,进一步助力北部湾数字化、信息化发展,保障产业链供应链韧性与安全。

据了解,截至去年年底,中远海控在北部湾已开设20组航线,包含12组外贸航线、8组内贸航线。外贸航线直达日本、越南、马来西亚、新加坡、孟加拉、缅甸、巴布亚新几内亚、澳大利亚、加纳、尼日利亚、科特迪瓦、贝宁、南非、巴西等国家;内贸航线直达海口、钦州、南沙等口岸,并中转至国内各港口。其已开通的内、外贸国内海铁通道达到500多条,“集装箱航运+港口+相关物流”三位一体全球综合资源和服务优势正不断得到体现。



## 分道扬镳 不意外



满载货物的地中海航运集装箱船。 本报资料室供图

## 畅通西部陆海新通道的中远海控方案

□ 全媒体记者 杨瑾

中远船舶靠泊港口