

天津：下好冷链物流发展“大棋局”

□ 全媒体记者 任佳丽

物流天下

近日，天津市印发《天津市全面落实〈中共中央 国务院关于加快建设全国统一大市场的意见〉工作方案》，提出要推动国家物流枢纽网络建设，打造中国北方国际冷链物流基地的明确要求。

目标牵引巧布局

根据《方案》，天津将推进冷链物流运行体系建设，优化冷链物流设施布局，发展冷链物流新业态新模式，推动冷链物流数字化升级改造，加快培育具有核心竞争力的冷链物流企业，积极融入京津冀现代冷链物流体系。

天津，东临渤海，北依燕山，西靠北京，其余均与河北相邻，是中蒙俄经济走廊东部起点、新亚欧大陆桥经济走廊重要节点和环渤海地区综合交通枢纽，是中国北方的航运和物流中心。得天独厚的区位优势为天津加快打造“双枢纽、三走廊、七通道、多节点”的冷链物流空间发展格局奠定了坚实基础。

“双枢纽”即港口型国家物流枢纽和空港型国家物流枢纽。在港口型国家物流枢纽建设方面，以天津港为核心，重点依托东疆综合保税区、中心渔港等区域打造国家物流枢纽。“把东疆片区打造成为一个集口岸进口、贸易、融资、物流配送及科技于一体的先进口岸窗口，能够为整个天津市的冷链物流发展提供进一步的动力和支撑。”天津东疆保税港区商务促进局局长胡亮介绍。

在空港型国家物流枢纽建设方面，以天津滨海国际机场为核心，依托航空物流区，打造集航空干线运输、特色口

去年9月20日，天津市在《天津市冷链物流发展规划（2018—2025年）》修订的基础上，进一步制定形成了《天津市加快冷链物流发展实施方案》（简称《方案》）。作为“物流标准化试点城市”“农产品冷链流通标准化试点城市”以及“供应链体系建设试点城市”，天津在冷链物流发展上大展身手，大有可为。

岸包机运输、多式联运转运、区域分拨及配送、国际物流服务于一体的空港型国家物流枢纽。

“三走廊”即京津走廊、津保走廊和以中心渔港、东疆综合保税区为核心向两翼拓展的沿海走廊，天津将沿“三走廊”集中规划布局和建设发展冷链物流产业。

“京津冀好兄弟，协同发展齐努力”。天津在“七通道”规划设计中包含了沿京津走廊东西两翼向北京辐射的两条通道，沿海走廊南北两方向黄骅、鲁北地区、唐山及东北辐射的两条通道，沿津保走廊南北双翼向保定和雄安新区辐射的两条通道以及沿京沪高速向南辐射鲁北地区、向西辐射保定和雄安新区的通道。据了解，该项规划将更好地服务京津冀协同发展战略。

在“多节点”规划上，天津将在滨海新区、东丽、西青、津南、北辰等地区因地制宜，打造一批各具特色的冷链物流节点。

记者从天津市发展和改革委员会了解到，预计到2025年，天津人口将达到1905万人，冷链物流需求量将达到762万吨，全市冷库库容达到1100万立方米，国家骨干冷链物流基地创建3个，规模以上冷链运输企业达到35家。



天津港。

多措并举齐发力

冷链物流需求量上去了，老百姓关心的问题也变多了。冷链物流怎么运输？运输效率高吗？运输工具放心吗？运来的食品安全吗？针对老百姓最关心的问题，《方案》在运行体系、运输质量、物流技术创新、运行监管等方面一一给出了答案。

三级冷链物流运行体系提升服务水平。天津打造国家骨干冷链物流基地，推动冷链物流要素和上下游产业聚集；建设冷链集配中心，沿“三走廊”“七通道”，通过既有冷链设施升级改造和新建等方式打造一批冷链集配中心，发挥主通道冷链集配中心“串点成网”的基础支撑作用；健全产销两端冷链物流设施，减少产品损失。

提高冷链物流运输网络效率，天津势在必行。“枢纽+干线运输+区域分拨+城市配送”的四级冷链物流运输服务网络将为天津开展规模化冷链物流运输注入新动能。发展“生鲜电商+产地直发”等新业态新模式，打通高品质农产品上行通道成为天津追赶时代发展潮流的新作为。“未来将打造华北区域食材供应链一体化公共服务平台，打通食材生产、流通、消费各环节及线上线下全渠道，形成食材供应链生态系统。”产业园相关负责人表示。

如今，新能源冷藏车、冷藏箱，自动化、智能化与绿色化的运输设备构成了天津冷链物流的新场景。据了解，天津鼓励企业

加强大数据、物联网等新技术应用，推动商品生产、冷链流通和服务信息实时交互；支持冷链物流企业推广合同能源管理、节能诊断等模式，鼓励使用绿色安全配套装备设施。

食品安全无小事，严格把关是关键。针对冷链食品安全问题，天津鼓励冷链物流企业创新个性化服务模式，满足多样化物流市场需要，积极推动国际国内冷链物流标准接轨。此外，天津完善冷链物流质量安全监测监管体系，按照规范化、标准化检验各作业环节，完善全链条、全要素的检验检测检疫体系，竭力维护百姓“舌尖”上的安全。

制度保障稳根基

“天津具有发展冷链物流的区位、产业、技术和人才优势，在冷链物流的储运、销售等综合物流环节，形成了具有较强竞争力的后发优势。”天津市商务局流通处处长王鸿奎表示。据了解，天津将充分利用组织协调、资金渠道、土地供给、人才培养等制度优势为冷链物流的发展铺路架桥。

组织协调促便利。涉企事项审批流程简化了，信息化服务全面推广了，一系列便民利民服务的提出，是天津落实“放管服”改革要求，促进冷链物流发展的真实写照。

为拓宽资金渠道，天津发挥乡村振兴基

金引领作用，支持符合条件的冷链物流项目争取地方政府专项债券，推动符合条件的冷链物流企业降低融资成本，稳定企业融资链条；鼓励冷链物流企业与融资租赁公司合作，发展冷链物流轻资产运行模式。这些政策的出台让冷链物流企业不再为钱发愁。

土地供给保需求。天津建立重大项目储备库和动态调整机制，实施一批规模大、水平高、质量优、功能强的重点冷链示范项目；统筹做好冷链物流布局与国土空间相关规划的衔接，保障合理用地需求。

人才队伍为天津冷链物流发展贡献才智力量。天津依托教育资源鼓励重要高等院校开设冷链物流相关专业及相关课程，发展职业教育和继续教育，形成多层次的教育培训体系；开展多层次、宽领域国际交流合作，打造产学研深度融合的冷链物流技术装备创新应用体系。人才制度的保障为天津冷链物流的发展保驾护航。

未来，天津将立足新发展阶段，贯彻新发展理念，构建新发展格局，锚定高质量发展、高水平改革开放、高效能治理、高品质生活发展目标，不断奏响冷链物流发展的新乐章。



天津港国际物流冷链基地。本文图片由本报资料室提供

打造一体化物流，马士基怎么做？

□ 王禹

整合与收购

增长尤其强劲，通过收购利丰物流，马士基仓储设施的数量翻倍。

对于业绩表现，马士基首席执行官柯文胜（Vincent Clerc）表示：“从多方面来看，2022年都非比寻常。我们在市场混乱时期，为客户提供了端到端供应链服务，并把与合作伙伴的关系提升到了新高度。我们致力于提供可视化真正的综合物流解决方案，因为客户也把打造更具韧性和可持续性的供应链作为发展战略。”

2022年是集运业的巅峰之年，同时也是转折之年。从2022年下半年开始，港口拥堵缓解，消费需求下降，运费快速下跌，市场逐步回归到疫情前状态。

马士基预计，2023年全球经济和贸易增长将继续疲软，地缘政治风险较高，这些都将是集运市场服务下降。而同期，市场运力将显著增长。根据Alphaliner的统计数据，计划于2023年交付的集装箱船达到362艘、248.2万TEU，相当于目前运营船舶运力的10%左右。

尽管一些环保新规的出台，将促使班轮公司淘汰部分老旧船舶，但马士基仍表示，供需关系很可能在2023年恶化，运费或出现暴跌，并在较长一段时间内低于盈亏平衡线。不过，库存调整预计将于2023年上半年完成，这有利于实现供需平衡。

基于这些市场变化，马士基对业绩前景十分谨慎，预计2023年全年实际EBIT为20亿—50亿美元，这与2022年的“历史最佳”形成天壤之别。不过马士基表示，将会通过提供差异化服务、及时调整航线网络、减速航行、精简成本以及稳定长期合同等措施，降低经营风险。

面对2023年充满挑战的市场，柯文胜已给马士基定调：“我们决心加快业务转型，进一步提升运营水平，把握当前独特的发展机遇。”

早在担任马士基海运与物流业务首席执行官时，柯文胜就是马士基转型的主要领导者之一。内部整合和外部收购，是转型的重要方式。因此在接替马士基首席执行官不到一个月，柯文胜就启动了马士基的新一轮大整合。

2023年1月27日，马士基宣布将把汉堡南美、SeaLand等品牌，合并进入马士基这一统一品牌。马士基解释称，此次统一品牌是为了满足客户对端到端服务可见性的需求。此前，马士基实施的是多品牌策略，以满足不同客户的运输需求，但这也给客户在选择服务时带来不便。“现在是时候进一步整合成为一个统一的品牌，为我们的客户提供真正的一体化物流服务了。我们相信，这是继续满足客户所有需求的最好方式。”

马士基希望通过整合品牌实现优势互补，积累专业知识和经验，提高服务的多样性、便捷性和连接性。同时，根据以往经验，在进行大规模重组后，由于部分岗位特别是职能部门重叠，势必将进行机构和岗位的精简，这也是马士基降本增效的有效手段。

另一方面，马士基明确表态称：“收购对于填补端到端产品、确保关键技术以及扩大业务覆盖范围至关重要。2023年，我们在物流领域将继续收购，以确保拥有更强的竞争力。”

2022年，马士基完成了对Pilot、翼源国

际、利丰物流等公司的收购。特别是在收购利丰物流后，双方的整合正步入正轨，并开始产生协同效应。

利丰物流的总部位于中国香港，在亚太地区拥有优质的全渠道履约服务能力，在电子商务和内陆运输方面表现卓越。收购利丰物流，也在于亚洲市场是马士基的重心，进一步在亚洲以及中国市场开疆拓土是马士基的重点。

近日，马士基在上海临港的综合物流旗舰仓项目奠基，标志着马士基在中国的物流业务发展进入了新阶段。

据介绍，马士基临港综合物流旗舰仓项目总投资额超过10亿元人民币，占地约11万平方米，设计仓储面积约15万平方米，包含四栋三层坡道高标库，以及一栋配备自动化仓储存取系统（AS/RS）的24米高全自动智能立体库，能够提供涵盖出口拼箱、全球订单履约中心、跨境电商物流、国际中转集拼等多种增值服务。

马士基大中华区物流与服务业务首席执行官表示：“马士基在大中华区的物流业务高速增长，建设集中心——节能环保为一体的绿色智慧物流中心——临港综合物流旗舰仓，是实现战略愿景的重要布局。未来，我们将会以智能仓储建设为支点，为客户进一步提供快速、可视化和可持续的端到端物流服务。”

“分手”与启航

与MSC大举扩张运力不同，马士基已明确表示，运力排名不再是最重要的事情，将严格控制资本支出，专注于通过效率实现增长，而不是增加运力，因此船队规模将保持

在410万—430万TEU。

对于和MSC“分手”后的挑战，该公司海运业务首席产品官Johan Sigsgaard认为：“我们现在的重点是将海运网络与陆地网络相结合，非联盟带来的独立性和灵活性正是马士基所需要的。我们可以通过更独立的服务网络，实现客户的要求。马士基无意组建一个新的大型联盟，不会和其他班轮公司有全面的合作，但会有更具体的合作。”

全球供应链日益复杂，推动了客户对整体物流的需求，马士基希望能提供真正的一体化物流。“在航运、港口、陆地和空运领域，我们正在结合供应链基础设施和人才与技术力量，驱动端到端创新，提供端到端解决方案。我们的目标是，通过为客户提供更好、更简单、更可靠、更可预测的服务，来满足这一需求。”马士基解释说。

为了实现目标，建立和加强与客户的战略合作伙伴关系，已成为马士基的战略核心。其中，将更多货运量转为与大客户签署长期合同，就是一大举措。马士基透露，目前其长期合同执行的货运量，已稳定在全年总货运量的70%左右。同时，在经历了两年多供应链拥堵之后，马士基的船期准班率也有明显改善。

2023年，马士基还将迎来一个里程碑事件，那就是接收全球首艘绿色甲醇动力集装箱船。目前，马士基手握19艘甲醇动力集装箱船订单，位居行业前列。这无疑也将进一步满足客户对更具弹性、透明和环保的供应链需求。

而在马士基之后，包括达飞、中远海控、HMM等班轮公司，也已订购甲醇动力大船，使得甲醇成为当前最热门的绿色燃料。轻装上阵，马士基再启航，正提速。



2023年开年，马士基喜提两条行业热搜：一是与地中海航运（MSC）组建的2M联盟将终止运营，二是2022年业绩创历史最佳。

有分析人士认为，与MSC的“分手”对马士基的影响更大，其要独自运营庞大的航线网络，难度颇高。但从另一个角度看，马士基与MSC的发展战略分歧明显，没有了对方的束缚，各自更能施展拳脚。

峰顶与低谷

营业收入增长32%至815.3亿美元，息税前利润（EBIT）增长57%至308.6亿美元。分业务板块看，由于2022年前三季度运输需求强劲，运价处于高位，马士基海运业务取得了有史以来的最好业绩。营业收入达到643.0亿美元，同比增长33%；EBIT为291.5亿美元，同比增长62%。此外，2022年马士基完成货运量1192.4万FEU，低于2021年的1308.9万FEU。平均运费为4628美元/FEU，同比增长39.5%。

物流与服务业务是马士基2022年的一大亮点。马士基表示，通过收购Pilot、翼源国际（Senator）、利丰物流（LFL Logistics）等公司，增强了自身的综合物流能力，使物流业务收入达到144.2亿美元，同比增长47%；EBIT达到8.1亿美元，同比增长31%。其中仓储业务