

潜航经纬

美伊紧张局势升温 胡塞武装发出威胁



红海,还回得去吗?

记者 李琴

近期,中东地区再次剑拔弩张。1月26日,也门胡塞武装在社交媒体发布了一段极具冲击力的视频,画面中,一艘船熊熊燃烧,配文是“马上到来(Soon)”。据外媒报道,该视频中的船舶正是2024年1月在亚丁湾被胡塞武装击中的英国籍油船“Marlin Luanda”号。这一极具威胁性的表态给航运业重返红海蒙上浓重阴影。而在此前,已经计划旗下3条亚洲—欧洲周班航线在1月通行红海的法国达飞宣布,3条航线暂时改回绕行好望角。业内人士表示,虽然已有马士基等航运巨头尝试重返红海,但重返红海的前提是该地区局势稳定,安全上有保障,如果这一前提不成立,重返红海将再临变局。

达飞红海「折返跑」?

达飞在2025年12月已完成经苏伊士运河的多个回归航次,成为航运业“吃螃蟹”的代表。达飞还计划,自2026年1月5日起,其连接亚洲与欧洲的东行返程(欧洲至亚洲)船舶率先恢复经苏伊士运河及红海航行;从2026年1月15日开始,其连接印度、巴基斯坦与美国东海岸航线的11艘运力在6000TEU至10000TEU的船舶全面转回苏伊士运河通道。这也是自2023年年底红海危机导致全球主要航运公司集体绕行好望角以来,首次有航运巨头为东西向主干航线设定明确的红海复航时间表。

然而,这一计划并未得以实施。就在市场对红海“回归常态”预期升温之际,达飞在2026年1月20日宣布,将FAL1、FAL3、MEX三条亚洲—欧洲周班航线暂时改回绕行好望角。业内人士表示,这种决策的反复反映了当前航运业面临的困境,也极大地动摇了市场信心。

达飞对红海航线再次调整给出的理由是,地缘政治环境“复杂且不确定”。不过,业内人士认为,这只是原因之一,货主的意愿、保险公司的定价等也是决定达飞暂停重返红海的重要因素。2025年年底,红海航行的附加战争风险保费虽已

回落至约船体价值的0.2%,为自2023年11月以来最低,但对于价值上亿美元的大型船舶而言,单航次保费依旧达到数十万美元量级,且往往伴随更严格的申报、条款限制与安保要求。

与达飞形成鲜明对照的是另一航运巨头马士基。马士基在谨慎进行两艘船舶的红海航行后,于2026年1月15日宣布其MECL航线将“结构性回归”苏伊士运河,这是该公司首个明确意义上的“系统性复航”动作,同时强调将持续评估地区局势,以安全为最高优先级,并准备了应急方案以便局势恶化时立即掉头。随后马士基所在的“双子星联盟”也宣布旗下ME11航线将恢复通行苏伊士运河。根据外媒披露,MECL航线从1月26日自阿曼塞拉莱(Salah)启航的班次起生效,并将该动作定位为“逐步回归”的一部分。

业内人士分析认为,马士基“大胆”率先重返红海,从经营逻辑上很好解释。因为红海航线意味着更短的航行周期、更低的燃料成本。这些都有助于马士基争夺客户和控制成本。而达飞对重返红海航线按下暂停键,则显示出在当前形势下,要取得这样的优势并不容易,做出相反的选择可能更为保险。

红海危机或再次来袭?

当前,美伊局势升温,美国海军“亚伯拉罕·林肯”号航母打击群已抵达中东地区。2026年1月26日,胡塞武装发布视频称,可能会“恢复对曼德海峡和红海船舶的袭击”。按照胡塞以往的行动模式和策略,其打击焦点依然是与以色列有关联的船舶。1月27日是红海危机爆发的第800天,胡塞武装于2023年11月开始对红海商船发动袭击,于2025年11月初正式宣布停止。其最后一次袭击是2025年的9月29日,袭击对象为荷兰货船“MINERVAGRACHT”号,理由是违反了航行禁令。其间,胡塞武装的袭击共导致至少9名海员丧生,4艘船舶沉没,迫使航运业在过去几年里改道绕行好望角。

对于一些船舶近日恢复红海航行,也门胡塞武装通过其“人道行动协调中心”发声,一边对不在其“禁令”范围内的船东“恢复正常通行”表示“非常积极”的态度,一边明确拒绝提供任何形式的安全保证。

胡塞武装视频的“警示”与美军舰队在该区域的部署动态,让船舶重返红海变得危险重重。不过,在1月26日胡塞武装发布视频之后,马士基表示自宣布恢复MECL服务的苏伊士运河航线以来,目前服务并未有变化,仍维持通过红海。据了解,过去两年,胡塞武装对马士基旗下美国子公司Maersk Line曾有定向攻击或尝试攻击记录。

目前,除马士基之外的其他航运企业并不急于重返红海。由海洋网联船务(ONE)、韩新海运(HMM)和阳明海运组成的Premier Alliance近日宣布更新其2026年航线网络,

新方案明确显示,其航线将继续绕行好望角。ONE方面表示,目前仍无计划穿越红海和曼德海峡。业内人士表示,当前中东局势变得更加复杂,这些企业应该更没有重返红海的计划了。

其实,对于集装箱航运业来说,不能重返红海并非坏事。因为全面恢复红海航线虽然能节省绕行好望角的额外成本,但将释放大量运力并显著降低运价。业内人士表示,对于手握大量新造船订单、又面临需求乏力阴影的集装箱航运业而言,重返红海等同于主动压低运价。

据德路里测算,2025年全球港口集装箱吞吐量增长5.5%,但到2026年预计只有1.8%,随后几年也仅有2%~3%的温和增长。这种“温吞水”的需求节奏,与船队运力的涌入形成了鲜明对比。若红海恢复常态,航程缩短将显著提升周转效率,释放“隐性运力”,叠加2026年新船交付增长,供给压力将进一步放大,运价下行和盈利承压可能加速兑现。

过去3年,集装箱航运企业靠着疫情余波与地缘政治动荡收获“意外之财”:塞港、缺箱、改道,让供给被迫压制,运价被动抬升,利润表现耀眼。然而,这场由“危机托起的繁荣”正在失去“燃料”。

尽管2025年运价大幅下跌,但集装箱航运企业的息税前利润仍有有望达到约320亿美元,这一数值虽低于2024年,却仍远高于疫情前水平。而2026年的行业盈利前景则黯淡得多,重返红海或将让这一前景更加暗淡。德路里预计,运价下跌叠加需求疲软,将推动行业息税前利润跌至约10亿美元,近乎盈亏平衡。

集运市场:即将进入「管理过剩」周期



全球集装箱航运市场正步入一个新的调整周期。根据德路里发布的最新市场展望,2025年全球港口集装箱吞吐量逆势增长5.5%,但这一势头预计将在2026年显著放缓。在运力持续过剩、地缘政治风险未消、市场需求疲软的大背景下,行业将迎来新一轮挑战。

供需失衡加剧 新船订单创纪录

尽管需求增长放缓,但全球集装箱船队规模仍在快速扩张。2025年,全球活跃船队增长约7%,新增运力持续超过出货量。更值得关注的是,新船订单量在过去5年中3次刷新纪录。目前订单总量已突破1100万TEU,相当于现有船队规模的33%。德路里预测,由于2023年时逢订单低谷期,2026年船队增速可能暂时降至3%左右,但随着2024~2025年新船订单陆续完成,2027~2029年船队年增长率将重回高位。如果需求未能同步复苏,集装箱航运市场将面临运力长期过剩。

MSC强势领跑 触发“规模竞赛”

集装箱市场结构也在悄然发生变化。地中海航运(MSC)在2022年第一季度超越马士基,成为全球最大集装箱航运公司,并继续通过大规模新造船和收购二手船持续扩大领先优势。过去4年全球船队增长中,MSC贡献了34%的新增运力,其运力份额从17%提升至21%。这一竞争态势促使其他大型航运公司也加大订单投放,形成“防御性扩张”。尽管行业整体已显现过剩,但头部企业仍未停止规模竞赛,进一步推迟了市场再平衡的时间。

运价下行压力持续 行业盈利收窄

受运力过剩影响,集装箱船运价面临持续下行压力。2025年全球平均综合运价下跌约18%,2026年预计会继续下降。航运公司盈利空间随之收缩。2025年行业息税前利润(EBIT)预计较2024年下降但仍高于疫情前水平;2026年则可能勉强维持在盈亏平衡点。成本控制与运力管理将成为承运人今年的经营重点。

托运人诉求演变 从“低价”到“可靠+韧性”

随着市场转向买方市场,托运人的关注点也在变化。德路里调研显示,如今托运人选择航运公司时,约70%考量成本,30%则注重供应链韧性、可靠性和抗风险能力。这一比例在新冠疫情期间曾一度向成本严重倾斜,如今正逐步回归平衡。此外,托运人更加重视数据整合与自动化工具,期望通过人工智能(AI)等手段提升合同谈判、运输规划与风险应对能力。在2026年的招标中,越来越多货主要求航运公司提供不同航线(如好望角VS苏伊士)的差异化报价,并设立运价重审条款以应对市场变化。

多重风险悬而未决 不确定性犹在

2026年,全球集装箱航运市场面临多个不确定性因素。一是苏伊士运河回归节奏,若回归过快,可能引发欧洲港口拥堵与运价暴跌;二是美国贸易政策,最高法院对特朗普关税权力的判决可能触发新一轮贸易前置与运价波动;三是地缘冲突外溢,美国与北约成员国在格陵兰问题上的潜在分歧,可能影响部分船司的航线布局;四是航运公司行为,是否愿意主动拆解老旧船舶、缩减运力,仍是影响市场平衡的关键变数。

德路里预测,集装箱航运市场即将进入“管理过剩”周期。即便考虑加速拆船和持续港口拥堵对有效运力的消耗,未来几年市场仍将处于供过于求状态。航运公司虽然财务表现较以往周期更为健康,但盈利下滑将限制其未来投资意愿。历史经验表明,集装箱航运业往往在逼近亏损时才会真正推动运力出清。2026年,行业或许尚未触底,但已步入一个以“控成本、调结构、稳运营”为主题的发展阶段。对于托运人而言,这是争取更优质服务与价格的时间窗口;对于航运公司,则是一场围绕长期生存的耐力考验。(德路里)

全球最大箱船船东 盯上VLCC?

本报讯 据《贸易风》报道,全球最大集装箱船东地中海航运(MSC)拟向中国船厂订购6+4艘超大型油船(VLCC),预计在2028年年底至2029年期间交付。

消息人士称,MSC将全资持有这批VLCC。但市场普遍猜测,这些船舶可能会对外出租,承租方可能是新近合作伙伴韩国航运公司长锦商船。

业内人士分析,VLCC单船造价高,融资结构复杂,合规要求高,周期波动大,一次性订造6+4艘,通常只出现在两类玩家身上:进行船队更新的传统油船巨头;或者资本实力极强的跨界玩家,要用规模换议价权、换工期、换长期现金流。

MSC为何此时跨入VLCC市场?业内人士认为,集装箱船

运输市场已从“暴利叙事”回到“常态经营”,运价和资产估值波动更大,资金更需要找对冲。VLCC是典型的硬资产现金流类,只要能找到合适的租期,现金流可预测性高于船舶现货。

MSC的创始人兼实际控制人吉安路易吉·阿庞特(Gianni Aponte),被业内视为“把航运当长期基础设施来经营的人”,其核心特点不是追逐短期周期红利,而是在低谷期持续扩张、在高位保持克制。据多位业内消息人士透露,长锦商船的VLCC收购狂潮背后,资金来源正是吉安路易吉·阿庞特。这笔大规模交易越来越像是对VLCC市场的战略性布局,目前二手船收购数量已超过40艘,其中部分交易仍在进行中。此外,租赁船队规模也在迅速扩张。(航言)

