

# 美伊冲突引爆海运业“急性运营危机”

随着美以对伊朗发动军事打击,伊朗迅速反击,一场突如其来的“急性运营危机”瞬间席卷全球海运业。

当地时间3月1日,联合海上信息中心已将霍尔木兹海峡的威胁级别上调至最高级别,并表示在过去24小时内已有三艘油轮遭到袭击。

国际油轮流量监测系统数据显示,当地时间2月28日,位于霍尔木兹海峡周边海域的油轮航行速度已普遍降至零,该地区的航运已陷入停滞状态。据记者不完全统计,截至3月1日,包括全球运力第一的航运企业地中海航运公司、全球物流巨头马士基、德国集装箱海运集团赫伯罗特公司在内的多家航运公司都出台了避险措施,或指示所有在海峡地区运营以及正在前往该地区的船舶前往安全避风区域,或暂停所有旗下船舶通过霍尔木兹海峡,部分航运公司如法国达飞海运集团宣布相关船舶改道好望角。

作为沙特、伊拉克等中东产油国的原油及卡塔尔液化天然气的海上唯一通道,霍尔木兹海峡承载着全球约五分之一的石油贸易量,地位举足轻重。多位航运业专家对记者表示,当前中东形势迅速恶化,将推动航运价格进一步上涨,其中油运价格最值得关注。除了油运市场,有机构人士认为,集运市场的运价预计也会出现上涨。

中东地区的油运价格也大幅上涨。上海航运交易所2月26日发布的中国进口原油综合指数报3743.91点,较2月12日上涨56.9%。其中,中东至中国宁波的VLCC(超大型原油运输船)海运价涨幅最大,较2月12日上涨59.41%,CT1的4日平均为WS184.87,较上期平均上涨35.64%,日租金平均达到了16.87万美元。

美伊冲突持续发酵,全球航运价格预计会水涨船高。作为连接航运上下游的关键一环,身处产业链中游的货代企业正面临多重考验:如何消化运价上涨带来的成本压力,如何与客户有效沟通应对变局,以及如何调整未来的航线布局以规避风险,都是其必须审慎应对的现实课题。

## 运价飙升成定局

美伊冲突打破了海运市场原有的平静,牵动着整个产业链的神经。

据媒体报道,当地时间2月28日晚,英国海事贸易行动办公室表示,霍尔木兹海峡目前仍然开放,但建议谨慎通过。然而,船公司已经率先采取行动。国际油轮交通监测系统实时数据显示,截至2月28日,位于霍尔木兹海峡周边海域的油轮航行速度已普遍降至零,显示该地区的航运已陷入停滞状态。另一边,多个欧洲国家政府已向其在途的悬挂本国国旗的油轮发出紧急指令,要求严禁通过霍尔木兹海峡,以规避当前局势升级带来的安全风险。

目前,包括全球运力第一的地中海航运公司在内的多家航运巨头宣布暂停通过霍尔木兹海峡。



“当前我们面临的难题是,对于已装柜但尚未开航的货物,船公司已全部暂停发运,要求退关并安排退运;对于已开航的货物,会被甩至中转港,等待进一步通知,且船公司后续大概率会调涨运费。”广东长晟国际物流负责人葛先生告诉记者,突如其来的冲突让他措手不及。

多家航运巨头已经宣布涨价,比如赫伯罗特以战争风险的理由增收附加费,每个20平方英尺货柜加收1500美元;另一航运巨头马士基对中东航线订舱每个20平方英尺货柜加收2000美元附加费。

停航叠加船公司增收附加费将直接推高运费价格。

上海国际航运研究中心市场分析师黄东辉向记者表示,据数据统计,2026年2月霍尔木兹海峡船舶通过量为3341艘,其中原油油轮503艘、成品油油轮577艘,美伊冲突爆发后,霍尔木兹海峡船舶基本停航。短期来看,油运市场上周VLCC运价突破20万美元/天(VLCC船型为中东-远东地区主要船型),叠加本次霍尔木兹关闭,将进一步推高运价,短期波斯湾地区油轮运力持续停摆,将导致运力结构性减少。

方正中期资深宏观和海运分析师陈臻也持相近的观点,他表示影响最大的是VLCC和LNG船舶的运价,“近期欧美加大了打击影子油轮的力度,令全球油轮总规模减少15%左右,目前已有约200艘船舶滞留于霍尔木兹海峡附近海域,其中又以油轮为主,造成油运运力进一步紧张,供需平衡被打破。”

业界普遍预期,油运价格将维持高位。东兴证券研报显示,霍尔木兹海峡是波斯湾通往印度洋的唯一海道,海峡被封锁短期或引发抢油或抢船的风潮,并导致油价与油运价格受恐慌情绪影响而快速上涨。即使沙特和阿联酋的部分原油可以通过管道运输绕过海峡,但管道的通过能力显然难以弥补霍尔木兹关闭导致的缺口。无论后续结果如何,局势的升级已经进一步助长了短期的恐慌情绪,VLCC运价近期大概率还会维持较为“疯狂”的状态,直到事态出现较为确定性的缓和。

与油气类海运市场相比,霍尔木兹海峡的变局对集装箱市场的冲击要小得多。3月1日,地中海航运公司发布公告称,鉴于中东地区安全形势不断变化,其已暂停所有全球范围内前往中东地区的货物预订,直至另行通知。

“当前中东航线的集运市场整体转入暂停状态,包括停航霍尔木兹海峡、暂停订舱等。”中信建投期货研究员陈宇灏表示,受地理位置所限,途经霍尔木兹海峡的中东航线几乎无可替代;一旦该航线长期停摆,意味着目前投入的大量运力将被迫转移至其他航线,更长的运输流程将提升运价。

## “塞港潮”或再起

美伊地缘政治紧张局势正将全球海运市场推向更大的不确定性。当前霍尔木兹海峡通行受阻,不仅将直接冲击中东航线,更可能导致船舶被迫改道或积压,从而在中转港和目的港引发连锁性的船期紊乱与塞港风险。

据新华社报道,相关卫星图像显示,多艘船只滞留在阿联酋富查伊拉等大型港口附近,未通过霍尔木兹海峡。有统计显示,目前霍尔木兹海峡两端被迫滞留的船舶已有一百多艘。然而在这紧要关口,还出现了港口停止运营的情况。

可以预见,中东港口的运营中断将不可避免地加剧船舶塞港情况。或是基于这一预判和提升运输安全性的考量,部分船公司已开始主动选择绕航。

当地时间3月1日,德国集装箱航运公司赫伯罗特在官网发布声明称,将对部分IMX航线的航次改道,由跨苏伊士运河改道至好望角,对于所有后续航次,将继续优先选择苏伊士运河航线。无独有偶,马士基也决定将ME11和MECL航线近期的部分航次从苏伊士航线改道至好望角。

2023年红海危机后,集运市场虽一直面临绕航挑战,但以马士基与赫伯罗特为首的Gemini联盟今年以来仍在积极推进重返苏伊士运河的计划。如今,随着地缘局势再度紧张,该计划被迫搁浅,这使得外界对航线运输效率的恢复以及全球航运运力

的再分配产生新的担忧。

陈臻在接受记者采访时表示,这在某种程度上会影响全球航运格局,“首先,船舶周转效率难以提升。相比通航苏伊士运河,绕航好望角单程将增加约3500海里的航程和10天航行时间;其次,好望角是多种洋流交汇之处,海况极度恶劣,船舶操纵困难,常出现15—20米的波高,对船舶结构安全构成直接威胁,进而增加船舶、货物和船员发生损害甚至海难的风险。”

抛开短期风险,从长远视角来看,当前船公司普遍采取的绕航行为,或将成为推动全球航运业发生深远变革的关键变量。

格林大华期货研究员纪晓云向记者表示,在红海危机爆发后,头部航运公司凭借较强的抗风险能力,采取了包括绕航、保险对冲及航线优化在内的多项应对措施,预计苏伊士运河的整体通行量将持续下降。从长远来看,这一局势将推动中东地区枢纽港口地位进一步强化,区域港口格局面临重塑,全球航运成本中枢趋于上移。

“从长远来看,持续绕航将不断加深全球航运网络变革,并导致市场有效运力减少,航运成本将提升。”黄东辉表示,未来,大型航运公司由于规模优势将具备更强议价权。

## 货代公司陷入两难

面对美伊冲突带来的运价波动与航线中断,货代们在夹缝中进退维谷,利润空间正被快速侵蚀。

“除了运费上涨,即便船公司能够按约完成海上运输,后续仍将面临货物放行、清关手续及提重柜等一系列待解难题。”广东长晟国际物流负责人葛先生说。葛先生向记者表示,暂时还不知道会损失多少,最好的结果是与客户商讨后共同承担,这样能减少一部分损失。

深圳市堡森三通物流有限公司市场中心总监王志向记者表示,目前也不知道公司去往中东的货物会怎么发展,“可以说,现在在中东航线是全面停止了,其他航线,比如欧洲航线,应该会因为美伊冲突迎来一波运费上涨。”

面对当前局势的走向,货代们普遍表达了担忧。当记者问及如何应对时,资深货代从业者王先生向记者表示,已经做好了几套应对方案,对于已经出货的货物,跟踪到港时间、核查货物保险并联系货主购买战争险;对于已装箱但未出港的货物,一是确认船期状态,二是妥善处理后续事宜,与仓库、车队、码头协调,安排货物妥善暂存或返场,明确费用承担;对于未出运的货物,则主动沟通并因应情况调整方案,并提前预警费用。

当问及后续是否会减少中东航线的业务,货代们的说法不一。王志从表示,公司的中东业务目前占比不大,约为10%—15%,而且公司前几年进行了多元化布局以降低风险。他表示,近几年公司在越南、墨西哥都有布局,“多市场布局能够分散单一市场的风险,并在全球贸易环境产生剧烈变动时随时作出战略调整。公司今年的定位还是稳住欧洲航线基本盘,再谋求美国线和东南亚地区业务量的新增长。”

然而,更多的货代则很难减少中东市场的业务。

在当前复杂局势下,无论是选择多元化布局的企业,还是深耕中东市场的从业者,都在等待一个更为清晰的答案。多位受访货代向记者表示,眼下能做的唯有密切关注局势演变,灵活调整经营策略,在不确定性中尽可能稳住阵脚。

供稿:《21世纪经济报道》作者:胡慧茵

# 利好政策叠加消费需求 “国补”撬动智能家居放量

随着国家“以旧换新”等一系列补贴政策持续落地,家居行业正迎来新一轮发展机遇。3月2日,记者了解到,春节期间,在“以旧换新”政策助力下,不少家庭选择焕新智能家居产品。京东平台数据显示,智能沙发、智能床品类热销,智能床/床垫同比增长138%,智能沙发同比增长81%。

业内人士表示,今年“以旧换新”政策实现了规模与质量的双重突破,智能家居品类的高增长,印证了政策红利正精准流向品质升级领域。政策不仅降低消费者的换新成本,更推动企业聚焦绿色智能研发。

## 智能家居升温

春节假期历来是家居消费的重要窗口期,今年在“国补”政策加持下,家居市场迎来“开门红”,各类产品销量呈现显著增长态势,其中智能家居产品成为消费热点。京东平台相关负责人表示,春节期间,在“以旧换新”政策支持下,不少家庭选择焕新智能家居产品。据了解,春节期间京东平台智能沙发、智能床品类热销,智能床/床垫同比增长138%,智能沙发同比增长81%,其中智能床/床垫以5000元—1.2万元价格区间的产品最受欢迎,智能沙发以5000元—8000元价格区间的产品最受欢迎。

春节假期后,记者走访了解到,随着春季到来,家居装修逐步进入旺季,市场消费需求持续回暖。在家居卖场内,智能家居专区深受消费者关注,不少消费者亲身体验智能床、智能沙发等产品。现场工作人员表示,店里推出“以旧换新”叠加“国补”的双重优惠活动,旧家居产品可抵扣一定金额,再加上送装一体、床垫免费试睡等服务,极大提升了消费者的购买意愿。

消费者曹女士表示,一直想给老人换床垫,现在国补政策力度很大,就想来看看新床垫。智能床

的体验感比普通床垫好太多,能调节角度,还能监测睡眠,加上补贴后价格比平时优惠很多。

中国建筑材料流通协会会长秦占学表示,智能家居的热销正为行业指明发展方向,春节期间家居市场的亮眼表现,离不开“国补”政策的有力支撑,也反映出消费者居家焕新需求的持续释放。家居行业正从传统功能型向智能品质型转型,政策红利与市场需求形成了良好的叠加效应。

## 政策赋能消费

家居行业回暖的背后,离不开政策引导、行业自身升级与消费者的需求转变。国家一系列补贴政策的落地实施,为行业发展提供政策支撑,也成为推动家居消费增长的核心动力。

今年初,商务部等九部门印发的《2026“乐购新春”春节特别活动方案》提出,鼓励各地增加春节期间消费品“以旧换新”补贴数量,加大线下实体零售支持力度,动员企业春节期间持续开展家电、数码和智能产品相关展销活动等。去年6月,北京市商务局发布的《关于进一步扩围2025年消费品以旧换新补贴商品的公告》提出,对在京个人消费者购买智能马桶、智能门锁、扫地机器人(含

洗地机、扫拖一体机)、垃圾处理器等4类智能家居产品给予补贴。

政策的持续落地,不仅降低消费者的购买成本,也引导家居企业加大对智能、绿色产品的研发投入。上述京东平台相关负责人表示,平台积极响应国家政策,推出“以旧换新”、送装一体、免费试睡等服务,联动上下游企业,将政策红利转化为消费动力,助力家居行业高质量发展。

除政策赋能外,消费需求的变化也成为推动家居行业发展的重要力量,消费者对家居产品的需求已从单纯的实用功能,转向智能、舒适、环保、个性化的综合体验。消费者马先生表示,智能产品能带来更多便利,例如智能床可以调节高度,方便父母起身,环保材料也能保障家人的健康。这类产品价格相对较高,不过现在有了“国补”等政策,价格上更具优势。

秦占学表示,北京市出台的一系列促消费政策,与国家扩大内需、促进消费持续恢复的总体方针高度契合。春节期间,在政策带动与赋能下,以智能家电、数码电子产品等为代表的新型消费热点加速涌现,成为拉动节日消费市场、激发消费活力的重要力量。

## 引领行业转型

在“国补”政策持续护航下,家居行业正告别传统粗放式发展模式,逐步向智能化、绿色化、规范化、多元化方向转型。随着政策的不断细化和落地,行业将迎来更多发展机遇,同时也面临产品创新、服务升级等方面的挑战。

随着人工智能、物联网等技术的不断发展,智能家居产品将更加普及,产品功能将更加完善,跨品牌、跨品类的互联互通将成为常态,从单一智能产品向全屋智能系统升级。京东平台数据显

示,智能床、智能沙发等产品的高速增长,预示着全屋智能市场将进入快速发展阶段。

事实上,越来越多的家居企业正加大研发投入,聚焦消费者的实际需求,推出更多贴合生活场景的智能产品,例如适老化智能家居、个性化定制智能家居等,满足不同群体的消费需求。

记者了解到,慕思聚焦智慧睡眠领域,推出搭载AI睡眠监测与自适应调节功能的智能床,联动鸿蒙生态实现全屋睡眠场景协同;海尔智家推出智慧康养解决方案,打造适老化智能样板间,通过无感监测、语音控制、零高差设计等,为老年群体提供安全便捷的居家体验;曲美家居推出曲美智家新品牌,联合字节跳动扣子研发智能家居AI智能体,覆盖适老等多元场景。

秦占学分析称,智能家居将成为消费大趋势,其中可与消费者交互的智能家居更是“潜力股”。生产企业需以消费者新消费为导向,研发设计能为消费者提供情绪价值的产品。

值得注意的是,随着消费需求的不断升级,消费者对家居服务也提出更高要求。从产品购买到安装、售后,全流程的优质服务成为消费者选择的重要因素。曹女士表示,除了智能功能与价格补贴外,送货上门、免费安装、售后保障等一站式服务也很关键,商家提供的送装一体、床垫试睡等服务,解决了后期安装和售后顾虑,整个购买过程省心又放心。

业内人士认为,“国补”政策为家居行业的高质量发展提供重要保障。对于企业而言,应把握政策导向,聚焦消费者需求,加大技术研发和产品创新力度,推动产品向智能化、绿色化、个性化转型。同时,相关部门应进一步细化政策措施,优化补贴流程,加强政策宣传,让更多消费者和企业享受到政策红利,持续释放家居消费潜力。

据《北京商报》作者:翟枫瑞