

Трамп, танкери та геополітика. Яким був 2025 рік для світового судноплавства

Маршрути подовшали, страхування подорожчало, а політичні рішення перетворили комплаєнс на повноцінну операційну функцію – у 2025-му ці три фактори найсильніше впливали на ставки фрахту, графіки та доступність тоннажу.

USM продовжує цикл матеріалів про те, яким був 2025 рік для судноплавства світу та України. Цього разу пригадуємо, які виклики додали світові перевізники та чим запам'ятається судноплавному світу минулий рік.

Між Сцилою та Харибдою: як небезпека у Червоному морі диктувала ринку свої умови

У 2025 році маршрут через Суецький канал залишався проблемним для значної частини ринку. Станом на травень судовий тоннаж у Суеці був приблизно на 70% нижчим, ніж у 2023 році. Це підтримувало практику обходу через мис Доброї Надії для багатьох лінійних сервісів і частини танкерного сегмента.

Додаткові милі швидко перетворилися на дефіцит місткості. Судна довше зайняті в рейсі, обіг контейнерів сповільнюється, а вільний тоннаж у системі зникав без жодних списань флоту. Водночас перенаправлення суден підняло попит на тонно-милі.

На початку липня ринок отримав нагадування, що ризик у Червоному морі рахується не лише мільями. Після атак хуситів на цивільні судна істотно зросла вартість страхування. Премії за військові ризики зросли приблизно з 0,3% до 0,7% вартості судна, а в окремих котируваннях доходили до 1%. Так, для судна з оціночною вартістю \$100 млн премія 0,7% означає близько \$700 тис. лише за один прохід, без урахування інших надбавок.

Такий стан справ протривав аж до жовтня, коли єменські

бойовики оголосили «перемир'я». Втім, перші практичні сигнали обережного повернення судноплавства в регіон з'явилися аж у грудні. Так, 4 грудня CEO Hapag-Lloyd казав, що повернення буде поступовим. Він оцінював перехідний період у 60–90 днів, щоб перебудувати логістику і не створити заторів у портах через одночасний розворот великої кількості сервісів на Суец. Уже 18–19 грудня 2025 року через Червоне море і Баб-ель-Мандебську протоку пройшов контейнеровоз Maersk Seabroek. Компанія назвала це початковим транзитом і не оголошувала повного повернення на Суец для East–West мережі. Ще один судноплавний гігант – CMA CGM – заявив про плани повернутися на Суецький канал із січня (тобто вже в цьому році).

Попри спад активності хуситів, 30 грудня з'явився ще один маркер нестабільності в Ємені. Саудівська коаліція завдала ударів по порту Мукалла. Єменський фактор наприкінці 2025 року залишився непередбачуваним, тому повернення на Суец виглядало керованим і поетапним.

США vs Китай: коли портові збори стали інструментом тиску
Для морської логістики 2025 рік став точкою, коли торговельна політика почала переводитися у прямі витрати на суднозаходи. Так, 24 лютого Reuters повідомили про пропозицію USTR запровадити портові збори для китайсько-будованих суден аж до \$1,5 млн за захід у порт США. У пакеті обговорювалися й інші елементи, включно з додатковими платежами залежно від частки китайсько-будованих суден у флоті оператора. Публічне слухання USTR було призначене на 24 березня 2025 року.

Уже на старті дискусії індустрія підкреслювала масштаб проблеми. Фінансовий директор CMA CGM тоді казав, що Китай будує понад половину контейнеровозів у світі, тому подібні правила зачеплять практично всіх великих перевізників, навіть якщо вони не є китайськими компаніями.

У жовтні ця історія перейшла з режиму обговорень у режим втілення. Внаслідок цього потенційні витрати для топових контейнерних перевізників у 2026-му оцінювались у близько \$3,2 млрд.

Вантажовласники й оператори намагалися мінімізувати контакт із «токсичним» (з точки зору правил) тоннажем на напрямках у США,

що створювало додаткові перекося місткості й волатильність ставок. Тож перевізники почали готувати заміну тоннажу на лініях до США і переглядати ротацію сервісів.

Китай відповів симетрично. Так, для суден із американським зв'язком у китайських портах із 14 жовтня ввели збір 400 юанів за чистий тоннаж, із підвищенням до 640 юанів із 17 квітня 2026 року, 880 юанів із 17 квітня 2027 року та 1 120 юанів із 17 квітня 2028 року.

Врешті після короткої торгівельної війни 30 жовтня Трамп і Сі погодили 12-місячну павзу в портових зборах, що дало тимчасове полегшення. Для ринку, однак, це стало ознакою, що портові витрати тепер можуть змінюватися політичним рішенням і швидко вбудовуватися у ставку та розклад, особливо на найбільших трейдах.

Контейнерні альянси: перезбирання мереж і ставка на пунктуальність

Поки світ обговорював Червоне море і мита Трампа, контейнерний ринок пережив ще одну, тихішу, але дуже відчутну зміну – перепрошивку мереж. Для галузі рік почався з великого «розлучення» і кількох нових «шлюбів за розрахунком». Формально у січні 2025 завершився 2М – партнерство Maersk і MSC, про припинення якого компанії оголосили ще у 2023 році. Кінець 2М означав, що найбільші гравці перестають ділити між собою місткість на ключових East–West трейдах, а отже – змінюються сітки сервісів, розклад заходів у порти, логіка позиціювання контейнерів і те, як вантажовласники підписують довгі контракти.

Першим великим альянсом після 2М стало об'єднання Maersk і Hapag-Lloyd у Gemini Cooperation. Hapag-Lloyd повідомляв, що в перші місяці роботи Gemini демонструвала понад 90% надійності графіків портових заходів. Для вантажовласників це виглядало як практична відповідь на хронічні зриви графіків, коли через обхід Суецького каналу зростає транзитний час і дорожчає помилка в плануванні.

MSC пішов іншим шляхом. Після завершення 2М компанія розвивала власну мережу на East–West напрямках. Це означало більшу автономність планування і меншу залежність від узгодження

слотів з партнером. Для ринку наслідок був простий. На тих самих трейдах з'явилися інші комбінації сервісів і стиковок, а частина клієнтів змінювала звичні ланцюги через нову ротацію портів та інші транзитні точки.

Паралельно 9 лютого з'явився Premier Alliance між HMM, ONE та Yang Ming. В рамках альянсу компанії узгодили спільне використання суден на трейдах між США та Азією, Близьким Сходом і Європою. Для операторів це був спосіб втримати частоту та покриття сервісів у момент, коли загальна мережа контейнерних ліній змінювалася майже одночасно на кількох напрямках.

На фоні цих змін Ocean Alliance, навпаки, зафіксував довгий горизонт. CMA CGM, COSCO, Evergreen і OOCL у лютому 2024 року оголосили про продовження співпраці до 2032 року. Це знизило ризик того, що вся структура альянсів «попливе» одночасно. У 2025-му такий довший горизонт став фактором стабільності на частині маршрутів, тоді як інші гравці займалися перебудовою.

Панамський канал: порти як геополітичний актив

У 2025 році Панамський канал став дразливою темою для судноплавства з двох причин. Перша була політична. Дональд Трамп після інавгурації 20 січня почав публічно просувати ідею повернення контролю США над каналом. У своїх заявах він також говорив про нібито китайське управління каналом.

Друга причина була суто бізнесова, але з політичними наслідками. 4-5 березня CK Hutchison оголосив про угоду на \$22,8 млрд щодо продажу портового бізнесу консорціуму за участю BlackRock (через Global Infrastructure Partners) і Terminal Investment Limited, пов'язаної з MSC. Ключовий елемент для Панами полягав у тому, що консорціум мав отримати 90% Panama Ports Company, яка понад два десятиліття управляє портами Бальбоа та Кристобаль на входах до каналу.

Ця угода наклалася на внутрішню панамську тяганину з правами на власність портів. Концесія на порти початково була підписана у 1997 році, а у 2021-му її продовжили до 2047 року. У 2025 році вона стала предметом політичних і юридичних атак. Державний аудит, розпочатий у січні 2025, оцінював можливі фіскальні втрати від можливої концесії у \$1,3 млрд через

податкові стимули та пільги.

Цією невизначеністю скористалася КНР. У липні стало відомо, що китайська COSCO намагається отримати вплив на структуру угоди. А вже 16 грудня Китай підвищив вимоги і почав наполягати на тому, щоб COSCO отримала контрольний пакет у цій транзакції. Це посилювало ризик зриву угоди або її суттєвого переформатування.