

## 海丰国际 2019 年业绩发布会简报

业绩发布会时间：2019 年 3 月 13 日下午 4:00-5:00

会议方式：电话会议

出席会议的管理层：海丰国际董事会副主席、执行董事兼首席执行官 杨现祥  
海丰国际执行董事兼财务中心及投资中心总经理 刘克诚  
海丰国际执行董事、董事会秘书兼运营管理中心总经理 薛鹏

业绩发布会首先回顾了海丰国际 2019 年发展、业务及财务状况，详见 PPT。稍后进入问答环节，以下为分析师及投资者提出的问题及管理层回复：

**Q1** 请管理层帮忙回答两个问题：第一个是：疫情对 SITC 一季度和二季度经营的影响，特别是日本航线。第二个是：近期油价下跌比较大，对 SITC 今年燃油成本是不是一个比较大的利好？（华泰证券 林珊）

**A**（CEO）因为疫情的原因，今年一季度的经营情况分为三个阶段：第一个月货量正常；春节到来后，疫情也同时到来，整个 2 月份货量下降较大，和去年相比较，去年春节假期是影响两个周，今年春节假期是影响四个周，今年整个 2 月份都是处在春节假期中；进入到 3 月份后，货量开始恢复，到目前，整体货量已经恢复到去年的同期水平，未来可能还会有一些补库存的因素，我们认为货量应该会是不错的。至于补库存结束以后会怎么样，我们现在还不能确定。但是我们认为，受这次欧洲和美国疫情的影响，货量可能还会有一个回调。整个一季度的情况已经比较清楚，但二季度，我们感觉还会有一些波动。第二个关于油价的问题。燃油价格也是受疫情的影响大幅度下跌，下跌幅度超出我们的想象。这对 SITC 正常的运营来讲是一个重大利好，成本下降。这个成本下降，在一季度和二季度都能体现出来。

**Q2** 我这边有两个问题，第一个问题也是针对货量的。疫情对今年货量影响很大，有没有一个具体的测算？比如说，今年 2 月份，或者是今年春节这个期间，货量与去年同期比会少了多少？另外，现在来看，SITC 船舶的运载率水平大概是多少？如果是看二季度的话，货量需求的走势，管理层能不能分市场给大家介绍一下？比如，东南亚怎么样，东北亚怎么样？第二个问题是针对低硫油附加费的。我想问，这个附加费是季度调整一次吗？从目前来看，公司收取的低硫油附加费，能不能 COVER 燃油价格上涨的成本？近期低硫油价格跌了很多，但是前两天，我看到新海丰集装箱运输有限公司调整低硫油附加费的公告，我对比了一下去年 11 月份的公告，感觉从 4 月份开始，将会是上调东南亚的低硫油附加费。不知道我的理解是否正确？这是基于什么样的考量呢？（交银国际 王琪）

A (CEO) 第一个问题, 今年春节期间, 受疫情影响, 货量与去年同期的对比情况。春节期间的货量, 我们没有单独拆分出来, 并且今年的春节与去年的春节不在同一个周, 不能按周与周去对比。但是我们可以告诉大家的是, 从今年 1 月 1 日到上个周, 前 10 周整体货量的影响大约是 10%。从本周开始货量已经超过了往年水平, 现在看已经整体全面恢复。但具体分东南亚和东北亚来看, 还是不同的。东北亚主要看日本, 日本因为疫情影响, 已经从 10 天以前宣布学校可以不上课, 公司可以一半人上班, 一半人不上班, 这样对日本的消费与各项业务都是有些影响的。以日本为代表的东北亚货量, 目前还没有达到 100% 的恢复, 现在恢复大约 80% 多, 还不到 90%。但东南亚货量, 现在已经完全恢复了。整体的货量已经达到了往年的水平。我们相信未来较长一段时间的货量问题应该不大, 但是到 4、5 月份, 会不会有个反复, 我们觉得很难预计。第二个关于低硫油附加费问题。低硫油附加费我们是每季度调整一次。今年 4 月 1 日开始, 低硫油附加费的确开始上调。我们第一次调整在去年年底 12 月份, 去 12 月份的调整, 实际上在去年 11 月份就已经把附加费调整金额计算出来了。接下来调整今年二季度的低硫油附加费, 调整金额是在今年 2 月份计算出来的, 当时燃油价格还没有暴跌, 所以你看的是对的, 低硫油附加费的确将会上调, 所有的班轮公司都是这样。

Q3 之前在 PPT 讲解环节提到南非的合作业务能否再简单介绍一下? (Jolie Wong Okasan International)

A (刘总) 这个项目是我们和海信集团在南非成立一家合资公司, 我们是控股的。在南非, 海信是第一大家电商。这个项目在初期, 我们帮海信提供仓储、物流服务, 未来我们希望能打造成一个在南非提供公共物流服务的公司, 当然初期是以海信的业务为主。海信也是 SITC 的一个大客户, 我们目前给海信提供从中国到日本、东南亚的运输物流服务。

Q4 第一个问题, SITC 主要的业务一直以来都是在亚洲, 为什么会到南非做电商相关的物流项目, 初衷是什么? SITC 涉及的投资金额, 以及后面的想法与举措是什么? 是试一试, 还是说将来会有决策性的大的动作? 第二个问题, 2019 年毛利率 1.8 的扩张能否进一步解释一下, 其中有没有关于会计准则的变化带来的一点影响? 这会计准则影响是不是只有 500 万美元融资成本增加的影响? 在报表上的体现是不是主要是这方面, 还有没有其他方面? 第三个问题是关于实载率的。刚才杨 CEO 提到, 前 10 周货量同比约下降 10%, 对于利润或利润率的影响, 能否给大家分析一下? PPT 里面列出来的那些成本项目, 哪些成本项目是不受实际

装货量的多少影响的，只要船舶在航行，成本就会发生？（JK Capital 任蕙）

A（刘总）SITC 与海信在南非的合作，并不是说要进入一个新的电商领域。我们在南非做的业务仍然是我们现有的业务，海信是我们现有的客户。只是在地理位置方面，我们之前在南非从未涉足。我们初期在南非主要是做仓储业务，包括仓储的管理、报关、卡车运输、货代，这些都是 SITC 现有的主要的业务。海信是我们多年合作的一个重要的客户，未来也可能有机会再去其他的市场继续合作。在南非目前不涉及新开航线计划，只是物流方面的业务拓展。我们初期的投资额不是很大，项目总投资 200 万美元左右，物流设施都是用租赁的方式。第二个问题是关于租赁会计准则的影响。除了导致资产负债表的资产和负债都将增加，对资产负债率有一些影响外，对损益表的影响一个是利息成本大约增加 500 多万美元，一个是影响集装箱经营成本大约减少 200 多万美元，相抵之后，总体上导致净利润减少 200 到 300 万美元。新会计准则与毛利率 1.8 的扩张没有关系。毛利率 1.8 扩张主要是因为我们运价的提高、运营效率的提高，还有我们新交付的船，运营成本下降的影响。2019 年度总体的实载率与 2018 年相比基本差不多，略有下降。前 10 周货量同比下降约 10%，对利润是会有影响，但具体影响多少，因为二月份报表还没出来现在很难给出准确的金额。

A（CEO）关于南非的项目，我们是提供海上、陆上的综合物流服务。提供综合物流的服务有两种方式，一种是平台式物流，一种是项目式物流。作为我们主要的产品，用海上与陆上网络为客户提供海陆一体化的集装箱服务，这属于平台物流。这比较象阿里巴巴平台，大家都在这个平台上开展业务。另外，我们南非项目相当于项目物流。实际上项目物流，我们过去也在做，但没有通过这种单独成立公司的方式来做。给某一个固定的客户提供一个专门的服务，我们过去也是有的。但这次是在南非，我们看好非洲的发展，特别是海信，实际上海信在南非是 NO. 1，市场占用率非常高，未来市场发展前景非常广阔，所以我们依托海信，前期主要是为海信提供服务。下一步，有机会在非洲做成一个基于海信业务的平台式的物流。关于疫情期间货量下降对利润率的影响问题，现在还不好回答这个问题，我们 2 月份的财务数据还没有出来。目前不好判断的一个主要原因是，疫情期间是一个非正常的运营状态，很多的船是在停航状态，并非在正常运营。正常运营的情况下，成本是能预估的，货量、收入也是能预估的。非正常运营状态下，各项成本是不均衡的，很难估算出来，所以要等我们 2 月份的财务数据出来后才能得到答案。不过，我们应该不会亏损。

Q4 南非项目已经派出了多少人？将来打算派出多少人？（JK Capital 任蕙）

A（刘总）现在已经派出 3 个人。

Q5 第一个问题，刚才提到，当前低硫油附加费收得相对较高，那么截止到现在，SITC 一季度的运价情况怎么样呢？附加费收得相对较高，运价方面，客户是不是会有一些要求我们降价的诉求？一季度到目前为止，实际运价与去年同期相比，大概是个什么水平？第二个问题，我们公司现在对 2020 年的全年货量是否有一个比较具体的展望？第三个问题，我们公司在新造船，或者是二手船的买卖方面是否有进一步的计划？（摩根士丹利 党新龙）

A（CEO）关于低硫油附加费，现在所有船公司都是统一时间对外公告，跟客户也都是有过沟通的。到目前为止，低硫油附加费的加收还没有出现什么问题。下一个季度，应该也会是根据新的燃油价格再次做调整。现在对运价的影响还不是很大。整体来看，今年 1、2 月份的运价比往年稍微有些增长，但未来情况不好预计。燃油价格下跌是否将会导致整体运价下跌，这个也不好预计。燃油价格如果一直这么便宜，或者更便宜，可能会导致整体运价下跌。但是是否会导致毛利率下降，也不确定。因为毛利率不仅和燃油成本相关，还和租金成本等其他因素相关。关于 2020 年全年货量展望。虽然到目前为止，受疫情影响，货量整体影响 10%左右，但就今天来看，市场上补库存的需求还是挺高的。如果全球疫情在上半年能够得到控制，我们相信 2020 年整体货量不会比 2019 年少。到目前为止，2020 年整体货量还是有机会超过去年的。关于新船与二手船的问题。现在来看，因为疫情的影响，所有的商业活动都不是很活跃。新船方面，市场上有一些大的船公司投资 23000TEU 的船舶，但小型船舶，1000TEU、2000TEU、3000TEU 的船舶，在市场上几乎没有船公司有这方面的操作。当然，我们也一直在密切观察，一直在研究能够适用于我们航线的新船。如果有好机会，价格合适，我们还是会订造新船。二手船也是，若价格很便宜，而且我们自己的船舶不足以满足运营需求，我们可能会购买二手船。这主要还是要看市场情况，看价格变化。

A（薛总）补充一下，我们之前的订单，今年计划是有 6 条新船交付的。3 月 10 日已经交付 1 条。

Q6 第一个问题，公司能否提供 2019 年全年公司所有的运量在各个航线上的占比情况？比如，中国——日本航线、中国——东南亚航线，以及东南亚之间，大概的占比。第二个问题，关于低硫油方面的，现在有一个港口排放控制区问题，应该是要求燃油含硫量低于 0.1%。这一部分燃油的耗油量占公司所有耗油的比例大约多少？公司的船舶加燃油，主要是在什么地方？主要是在上海港吗？公司加燃油的不同地方，低硫燃油与普通燃油的价格差有多大？

（汇丰银行 严歆怡）

A（薛总）我们在不同地区的货量占比，2019年的大概情况是：中国——东南亚的货量占39%，比去年占比大约上升了3%，中国——日本货量占比34%，比2018年占比下降了约1%，日本——东南亚，以及韩国——东南亚的货量占比接近15%，中国——韩国的货量占比不到4%，东南亚与东南亚之间的货量占比10%左右

A（CEO）关于0.1%的低硫油问题，在我们公司应该不存在，因为我们现在使用的全部是0.5%的低硫油，0.1%的低硫油是在内河航运中使用，我们的船都是在海上航行。关于低硫油和高硫油的价差，波动挺大的。在去年下半年，我们就开始部分更换低硫油。那个时候低硫油和高硫油的价差在150美元左右，后来逐渐下跌到110美元左右。到2020年1月1日开始全面强制使用低硫油的时候，低油和高硫油的价差扩大了，最高的时候价差扩大到280美元左右，后来价差又开始逐渐收窄，特别是疫情以后，燃油价格大幅下跌以后，这个价差收窄得更快。到目前为止，低硫油和高硫油的价差在100美元左右。这是过去差不多半年多时间，低硫油和高硫油的价差变化情况。

Q7 关于燃油价格的影响，之前提到燃油价格高的情况下，会有更多的旧船被拆解，而我们的船队比较年轻，和其他船公司相比，竞争优势更明显。在现在燃油价格大幅下跌的情况下，我们的竞争优势是否会相对弱化一些？尤其是在整体货量不是特别好的时候，会不会对我们造成不好的影响？（YingYing Dong BMO Global Asset）

A（CEO）关于拆解船的数量和燃油价格波动有没有正相关的关系，我们没有研究过。但是，我们是这样想的，若燃油价格特别高，高油耗的老旧船，肯定是没有优势，但是否会被拆掉不一定。如果市场船舶供给不足的情况下，可能不会被拆解掉，因为船舶租金会上升。如果市场船舶过剩，可能会被拆解掉。反过来看，燃油价格下跌，是否老旧船就不用去拆解了？这也是不一定的。比如，2016年燃油价格是较低的，但还是有大量的船舶被送去拆解。这是因为燃油价格下跌同时伴随着经济萎缩，市场对船舶的需求也会下降。这个时候老旧船舶就很难租出去，而且还要保养、维修，可能也会被送去拆解。现在看老旧船舶的前途，还不能确定。从我们的情况来看，我们是希望越来越多的老旧船舶被送去拆解，因为我们的船舶都比较年轻，没有这个问题。关于我们的竞争力的问题，燃油价格不管是上升，还是下跌，因为我们的船舶相对来讲能耗比都是最优的，我们单位耗油量相对来讲始终是少的，我们的竞争优势还是存在的。

Q7 追问一下，前几个月货量有所下降的情况下，我们看到的竞争情况怎么样？（YingYing

Dong BMO Global Asset)

A (CEO) 现在还不好确定，因为这段时间，感觉大家都是在静默期。但是，不同的公司也有两种情况。有些公司是在减少运力，也有些公司是在布局增加运力，都不太一样。比如，海陆亚洲——马士基 (Sealand Asia) 在亚洲区域的运力，去年年底就开始在减少，还有 APL 和 CNC 在亚洲区的运力也是在萎缩的。我们总体感觉，这些大的班轮公司在亚洲区域的运力还是有所减少的。但是亚洲区域内的班轮公司，因为本身就在亚洲区域内，也是有一些公司增加运力，比如我们 SITC 还是一如继往的在按照原来的规划在推进我们新航线开发。

Q8 之前听说，受到疫情影响，中国，包括日本、韩国，现在船厂的劳动力比较紧缺，船舶的制造和交付多多少少会受到一些影响。我们今年计划还要交付的 5 条船，交船时间是如何分布的？现在这种情况，我们有没有与船厂再沟通一下，交船的时间是否会有变化？（摩根士丹利 党新龙）

A (CEO) 疫情的确导致了船厂新船的交付受到影响。我们公司今年 6 条船都会受到一些影响。但这个影响都不大。虽然交船期，都比去年年底预计的交船期推迟了，但是都没有超过我们和船厂合同约定的交船时间，大概推迟 10 天或半个月左右。我们在 3 月 10 日交了 1 条船，下一条船是 3 月下旬交付。现在来看，进船厂维修的船舶，时间推迟问题可能更严重一些。这些进船厂维修的船，很多是要加装脱硫塔的，可能就不能按照原来预计的时间从船厂出来。从目前情况来看，疫情对新造船的影响不大。