海丰国际2023年全年业绩发布会简报

业绩发布会时间：2024年3月7日下午4:30-5:30

会议方式：现场加腾讯视频会议

出席会议的管理层：海丰国际董事会主席、执行董事 杨现祥

 海丰国际首席执行官兼执行董事 薛明元

 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2023年全年发展、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：(华泰证券 林珊) 首先非常恭喜，23年还是非常好的一个业绩。然后我这边想问一下近期市场的一些变化，特别是大家很关心的红海事件，所以想请管理层跟我们分享一下，整个事件对于整个集运市场的影响。以及我们怎么看24年区域市场，特别是东南亚市场的一些价格的走势。谢谢。

A：（薛CEO）大家下午好。对最近的市场情况：第一是需求端，去年第四季度，11月份开始，货量的增长还是比较明显的。包括亚洲区域的市场，春节期间也基本要好于过去几年。

我们的期望，第一季度，整个货量的增长应该还是不错的。第二、三季度现在实在不太好判断。

供给端这边，红海事件我们看是没有短期结束的迹象。整个市场情况，到远洋的市场的运价，受红海和巴拿马运河的影响，供应紧张，到欧洲和美国的运价实际上涨的非常大。

近洋市场现在也是船舶供应开始紧张，有两个因素。第一是有部分运力是调到了这些航线。另外一个因素就是，红海危机以后，在欧洲所需要的支线船大量的增加。最近船舶租船交易量，欧洲部分是大大上升；所以说造成运力的总体，包括在亚洲这方面就相对紧张。春节之后运价没有快速下跌，当然有个别市场有一些小波动，应该是稳定的，估计是3、4月份应该还是一个非常不错的市场。因为也是亚洲市场传统旺季。今年看起来相对比去年要乐观的多。好的，谢谢大家。

Q2：（稳恒盈 高宁）首先恭喜这个公司的业绩。按照您的说法是今年的一季度的比往年还要好。但是我们看到的是今年宏观经济没有那么乐观，并且再往后看的话，可能也不会特别乐观，就是到了一个拐点。

我想问一下，我们的业务跟中国经济的相关度。可能短期就可能会有红海危机、有些个别的事件，但是我们看到说现在的这个船租的价格又在上涨，是不是大家又不拆船，又在造船呢？这样的话是不是说在一个中期又会造成一个更大的供给不平衡？

A（董事长）关于中国宏观经济不看好，这个我觉得是仁者见仁智者见智，我感觉还是挺看好的。因为从我们自己的数据来看，从去年31周开始一直到年底，整体的货量其实是在增长。一开始从个位数的增长到两位数的增长，一直延续到现在。所以从我们掌握的数据来看，整个全球的经济或者是中国的出口，其实数据还是不错的。从另外一个数据看，我看美国的进口，美国的进口今年1、 2月份的进口的增量是20%。其中，从亚洲增长大概百分之二十多，从中国增长百分之十九点几。基本上是和这个整体的增长的数据，中国出口到美国去，和整体它进口数据是一致的。所以我不觉得这个不乐观，我还是觉得很乐观的。好，谢谢。

Q3：(君茂资本 潘亚军) 恭喜杨总和薛总履新。然后我请教一下，现在我们有一个产业转移，有一些产业转到东南亚、印度，还有墨西哥。对我们公司来说，未来的业务能不能跟着这个业务的方向，保持比较好的增长。跟印度的贸易，是不是会跟中国的这个占比也会减小。

A（薛CEO）其实产业转移对不同的公司影响不太一样。因为海丰是亚洲区域内运输，可能还多了一些运输的需求。比如，原来原材料的采购在国内生产出口到美国，原材料采购在国内，然后出口美国是用远洋运输船，可能在亚洲区内没发生运输的需求，对我们可能是没产生影响。现在好多工厂是移到了东南亚或者印度地区的，但是它对原材料的需求是从中国来运的，所以是我们承运的这部分货物，这几年的货量在一直在增长，从区域来看，我感觉还是有正面的影响。

另外在我们服务的范围内都是几套班子的，就是集运一套班子，物流一套班子。物流在下边可能还有堆场、其他两三套班子。第一是我们的综合服务，我们的相对服务能力还是较强的。第二就是说因为中国的企业转移出去，我们跟他们的关系相对更容易接洽，更容易获得合同。所以对我们物流的需求也是正面的影响。

Q4：(君茂资本 潘亚军)好的，我还有一个问题是想请教一下我们公司关于相对长远一点的问题。就是我们的这个优势在从景气到不景气的过程中，我们的成本或者是我们的效益优势是不是又有所扩大。另外，我们这些年一直是在进步的，现在也进行了一个新的交接，我是想要请教一下，我们这种在公司长远的这种竞争优势是怎么来保持，谢谢。

A：（董事长）感谢提这个好问题。一个企业的竞争优势靠的是什么呢？一个是靠的是人，主要是靠的是人，再一个就是产品。从人的角度上来讲，虽然我们的老董事长退休了，但是我们整个管理层和班子没有变化。我是CEO升为董事会主席，薛CEO是由总裁升为CEO，财务总监、董秘都没有什么变化，所以这个公司稳定性还是一如既往。所以传承海丰的企业价值观和文化，这个是不会改变的。另外一个就是海丰的产品，海陆一体化这个产品是不会变化的，以亚洲为中心的这个产品，为客户打造首选产品的方向是没有变化的。另外我们在海上高频率、高密度的这种服务模式是没有变化的，反而是在不断的加强。第一，在成本上不断的加强，通过管理，我们的固定成本和变动成本是不断的下降。比方说我们在2023年，单船每海里的油耗下降10%，这是不得了的成本下降。所以我们在管理上是不断的追求极致，不断的降低成本。同时我们在服务上不断的提高，我们的船舶年龄在不断的降低。另外我们服务的港口在不断的增加，在东南亚、甚至在印度一些偏港、小港，今天可能是偏港、小港，未来可能就是主要的港口。我们服务的面也不断的扩大，因此我们的竞争优势未来是不断扩大的，谢谢。

Q5：（橡树岭 汪辰）你们好。我想请问一下，我们未来在中国南方的这些港口，还有没有增长市场份额的空间，这个会不会能够加速发生？还有就是今年您刚才提到，我们在东南亚会增加一些港口的线路，这个具体有哪些？还有今年印度我们是怎么部署？谢谢。

A：（薛CEO）我们在南方这几年主要进行了以下的布局，第一，华南对外网络的扩展，前几年我们扩展了孟加拉、缅甸，去年是扩展了印度。最近我们有两个港口服务也在加强，像印尼的一些以前客户不能直达到的港口，像我们现在有计划开展巴淡岛、一些港口的服务，这些网络我们可能是都会增加。在另一个方面，我们在华南这边网络的增长，刚才我们董事长提到海南岛的海口，以前是有一些不定期的加挂，我们未来要做长期化的经营。另外，像钦州、北部湾的出口，我们那边的航线还是有相对的竞争优势。包括南沙这个地方也增加一些航线。整个华南，我觉得应该还是海丰未来在中国大陆相对增长比较快的一个地区，谢谢。

Q6：（橡树岭 汪辰）华南我们跟竞争对手的差距，现在大概是什么情况？

A：（薛CEO）也不好说。海丰在华南的量还不是特别大，在华南我们部分航线相对有特色，像到越南，我们知名度非常高，像到马来西亚，比如说到巴生，在华南不是很强，但到东马我们就非常强，相对较好，比如到柬埔寨，我们的服务也非常不错，目前我们可能在华南的差异化做的相对较好。

Q7：（橡树岭 汪辰）我可以这么理解吗？就是说华南，因为像有一些竞争对手，他们以前进入的比较早，他们以前经营得比较成熟的航线，我们的机会比较少，我们还是靠一些差异化或者新的一些航线。就是他以前的成熟的那些航线，我们有没有机会把他都拿过来？

A：（薛CEO）这个不好说。这个得一个航线一个地区的去布。第一是差异化的，我们还要做；另外我们在某一个地区的航线，我们可能在逐步增强、逐步做强。比如以前我们到海防一条线，现在已经把它做到了五条线。我们逐步的追赶或者拉开差距，一般是这个策略。单纯抢夺份额，我们肯定是很少做这种事。

Q8：（橡树岭 汪辰）再追问一下，因为之前我记得杨总对印度市场也是比较小心谨慎的，现在有没有变化的看法？

A：（董事长）你记得很清楚，去年我在印度，我们比较谨慎，我们已经谨慎的迈出了一步了，我们开了自己的直达航线，现在看效果还是不错的。未来我们还想在适当的时机增加在印度的投入，也将来会成立自己的公司。

Q9：（中金 刘钢贤）恭喜公司取得还是非常稳健的业绩，也恭喜杨董薛CEO履新。我有两个问题，第一个问题的话，是想问一下，虽然跟咱们公司可能不完全相关，但是从全球集运这个行业来讲的话，现在虽然有红海的这个事情，对短期有一个托举的作用，但是我们也看到供给的压力非常大。马士基之前的业绩指引也是比较保守，并且也暂停了股票回购。同时还有像联盟的变化的影响。所以我第一个问题我想请教杨董，您怎么看就是未来几年大的集运板块的竞争趋势，以及对我们会不会有影响，有什么样的影响和应对，这是第一个问题。

然后第二个问题，想简单问一下，我们目前的长协价的谈判的情况。比如说货量，客户的一个接受度。当然如果能有运价方面的一些指引的话更好。比如说跟去年的这个长协价格对比，或者说跟当前现货价格的一个大致的对比，谢谢。

A：（董事长）谢谢，感谢你提这个问题。

未来几年集运市场的发展的态势，现在真的很难，本来很容易看的事，很简单的一个周期，现在被搞复杂了。主要原因还是地缘政治的问题。如果没有地缘政治的问题，那么大家都知道，集运供给、船舶的供给在2024年压力还是很大的。应该是一个行业的下行周期的关键一年。但是因为红海的问题，也可能还有其他类似红海的地缘政治危机的发生，导致了集运未来供给的变化，或者是由原来的供给过剩，变为供给的不足，这种可能性非常大。所以判断未来到底怎么样发展，现在我觉得还是非常的困难，但是我觉得我们拆的细一点去来思考这个问题，就举例来讲，红海危机为什么会发生？当然是因为巴以冲突的问题。因为巴以冲突，所以才有了红海的问题。那么假如，巴以冲突结束，那么红海的问题是不是也就根本结束了呢？我觉得不一定，就是说，红海危机制造危机一方面的诉求是什么？如果真正的诉求并非是巴以危机，那这个危机可能还要继续。所以我对他们真正的诉求是什么，我觉得还是有点一头雾水。这个是会影响未来几年集运供给的一个非常不确定性的因素。另外，如果说这个事儿发展下去几年，那供给的问题是否还是一个巨大的问题呢？也可能不是。

假如危机继续存在，那么现有的船舶的运力其实并不是那么宽裕。但是从去年开始，几乎就没有新造船投入，几乎没有新造船的订单了。但是两三年以后，有很多老旧船舶必须被淘汰。因为过去三年的疫情，大量的船舶的状况，未老先衰的有，老的没拆的也有。如果再继续两三年，那也就是说差不多有个七八年的时间。这些旧的船舶以及未老先衰的这些船舶可能都必须送拆。所以供给的平衡就很难讲。

要判断未来两三年真的还是很难的，非常困难的。但从另外一个角度，我们要看需求方。需求方大家可能都觉得市场都不是太好，但是我们看的数据还是不错的。从我们看到的数据以及从美国的进口数据来看，还是不错的。特别是未来几年，我相信区域化、全球化可能会受到一些压力。但是区域化会有巨大的增长的机会，尤其在亚洲区域内，未来可能会迎来一波非常大的机会，所以需求端反而是一个确定性的机会，供给端是一个不确定性。好，我就回答到这儿。

A：（薛CEO）好，我们回答一下您第二个关于长协的问题。目前长协的价格其实等于回归正常了，当然跟去年第一季度比的话，肯定是低的。因为去年是2022年价格的一个延续，好多的价格实际是延续当时市场价格。我想这个现象应该是在整个业界都差不多。

现在的价格基本就回归到疫情前的价格，现货价格和长协价格，具体会怎么变法，就是谁高谁低不太好说。但总体来说每个客户的判断，是基于一年的或者是一段时间的现货，对每个客户进行定价的。大体来说每年下来应该是差不了太多。只是在过去2022年、2021年这个疫情大波动的时候，长协价格和现货价格出现了非常大的差异。

Q10：（睿远基金 周毅京）想请教一个问题，就是关于租船和自有船的。咱们现在自有船比例达到了94%，无论是横向比较竞争对手，还是说纵向比较，都是非常高的水平。我感觉好像体现出咱们对市场也是有一些谨慎的，我的问题是，我们看到像亚洲租船指数，Afeedex，在红海危机前其实也跌了很多了。那么在未来，比如说后面一段时间，市场如果正常化了，咱们可能比较理想的租船和自有船的比例可能大概是多少？会不会到时候的话可能还会出手，然后去通过租船扩一些运力。

A（薛CEO）我们的自有船有两个方面的优势。第一是船租去年年底价格下降了，但是我们每条船舶还是盈利的。因为我们当时订的这些船、购买的价格是非常低的，另外公司的管理效率还是相对高。所以说我们的船舶根据市场租金来计算一直是赚钱的。第二是自有船的效率，刚才我们董事长也讲过，薛总也讲过，就是我们的燃油效率提高了很大。这个与我们自有船效率也是相关很大的。这些船队我们都是参与了初期的研发，在制造之前的改进，制造过程中的改进。所以说我们整个船队的整个运营效率还是蛮高的。对于船队比例问题，这个我倒不担心，我们的自有船比例高，超过100条也可以往外出租赚钱。主要是我们自有资产的质量，第一是我们投资的价格不是特别高，第二个是我们本身投资的这个产品效率足够好，只要是船舶是赚钱，其实船越多越好。

A：（董事长）自有船比例高是我们基于未来市场周期性下跌，安全起见，降低了杠杆率。因为租船多其实就等于是加杠杆。为了公司的安全，其实去年下半年，三季度，尤其四季度，大部分集装箱航运公司都亏钱了，但海丰还是盈利能力很强的。其中一个很重要的原因就是我们没加杠杆，这个显而易见的。但是，未来同时也能给我们带来什么？带来我们扩张的一个机会，因为我们没有加杠杆。未来市场如果说有机会，一种是市场有增量的机会，或者市场船租特别便宜的机会。我们都能够通过增加杠杆来迅速扩大我们的市场份额。所以现在我们就等于进可攻退可守，谢谢。

Q11：（稳恒盈 高宁）管理层你好，我想问一下咱们的客户里面属于供应链客户比例有多少？因为我想刚才管理层说不觉得中国经济不好，我想这个是不是跟我们的客户结构有关系，就是我们的客户都是一些大公司，然后现在这个经济情况下，可能大公司反而会生存的更好一点。另外的话，我们是加上他大公司的产业链转移的这么样的一个业务板块，又正好是这个趋势。是不是因为这样原因？就是您要跟我说经济中国经济很好，这个我可能还是不太能够同意。但是，我想这是不是跟我们的这个业务结构有关系，咱们供应链大概占到多少比例？

A（薛CEO）具体这个供应链客户占的比例，我们还没真正的做好统计。但是我们相信我们公司是在所有船公司，就同样一个航线里边，是供应链客户比例相对高的。因为我们的业务模式就是这么设置的，就是高频率、高密度，并且我们的运输速度也快，这样就对供应链的客户提供了非常好的一种服务。

比如说做太阳能，我们做的货的大比例是他们的供应链的原材料部分运输，就是它的零部件的运输，但是成品的运输可能我们就放弃的相对多一些，因为它这个运输要求相对低，反而对价格要求相对高。对我们收益来说，这部分客户对我们的收益还是相对是非常正面的一个影响。这个不光是海丰好，对市场总量来说，整个市场最近的货量应该都还是不错的。

Q12：（橡树岭 汪辰）请问资本开支具体计划能介绍一下吗？

A：（刘总）24年的资本开支大概是2.5亿美金。这包括我们之前签约的这个新船的付款，大概有1.7亿美金。集装箱的投资大概有5000万美金，物流项目的投资有3000万美金。

Q13：(华泰证券 林珊) 管理层好，我想再追加一个偏中长期的问题，还是想尝试着去理解海丰的竞争优势，特别是我们一直提的我们的这种高频率、高密度以及高品质的这种供应链服务。想问，因为在过去十几年的一个周期，可能我们的竞争对手都在忙于欧美市场。那看未来十年的一个周期，我们也判断，比如说马士基或者是赫伯罗特，大家也都在强调提高这种服务品质和准班率。所以我想问，如果看未来十年，我们怎么看我们的竞争对手，他们也在改变他们的业务模式，或者是说他们也在学习海丰的业务模式。我们怎么看中长期我们竞争对手业务模式的变化对我们的影响？谢谢。

A：（董事长）每一个公司都想做好，这不是从现在开始，从可能100年、200年以前或者十年以前，就是这样子。但是海丰从成立到现在，我们的战略、我们的价值观、我们的产品一直没有变化。比如说，我们是打造了一个百年老店，我们是重视回头客，重视我们现有的客人以及它的复购率。同时因为我们的客户，供应链客户比较多，他们对服务要求比较高。因此我们也打造了一个满足我们供应链客户需求的一个高频率、高密度的海陆一体化的自营为主的、自有船为主的这么一个产品。产品的优势我们会让它越来越强大。

但每个公司都有每个公司的战略，海丰的战略是从来不变的。但有些公司战略可能今天是想这样做，明天那样做，今天想做空运，明天还要做陆运，后天做货代。我相信他们基于他们的能力以及基于他们的市场以及客户群，也是正确的。但每个公司都想打造他自己的竞争优势，但海丰的竞争优势很简单，但是也很难。我们是用时间来打造的，时间的价值在我们的产品中体现的更淋漓尽致。随着时间不断的延长，我相信我们的产品的竞争力会更加的明显。在过去其实已经看的很明显，比方说在东南亚，几乎没有公司在东南亚市场上能够赚到钱的。但是我们在东南亚其实做的还是比较游刃有余，这就是我们的竞争优势在这个市场的体现。所以，这种优势我们会不断的保持下去，不断的加强，未来我相信5到10年，甚至更长一点，我们的竞争优势还是能够保持，甚至还有些扩大。谢谢。

Q14：(申万宏源 闫海) 管理层你好，我是申万宏源的闫海，一直跟踪咱们公司。最近其实这个中日中韩航线的情况，我还是比较关注的。因为咱们也是这块起家的，我们看过很多新航线的兴起，但是一个航线衰落它最后会有什么样的结局呢？确实我们目前根据国际关系看，可能中日中韩航线的货量下降的趋势可能会持续，原先这个相对稳定的这个竞争格局，后面咱们管理层怎么看？第一，中日中韩航线的这个货量。第二就是，过去这个稳定的竞争格局后面是否会有有变化？另外就是，公司针对这块贸易业务下降，我们的航线船队调整，对我们的这个成本收入的综合影响大概有哪些？谢谢。

A：（董事长）具体的我不是太清楚，但是我觉得收益是越来越大。

A：（薛CEO）中日中韩，我同意分析师说的，中日中韩的货量其实是有所萎缩的，未来增长的潜力也不是很大。但是对海丰来说，我们倒没担心太多。第一个是，我们以前是做中日中韩起家的，现在我们中日中韩的业务量也是比例在缩小。另外，我们在当地的业务，现在东南亚到日本、东南亚到韩国，我们业务这个业务量实际增长是相对迅速的，其实我们在当地的业务量的还是有增长的，只是流向产生了一定的变化。另外，在这个市场最大份额也就是个20%到30%的份额，只要做的好，倒不担心航线的生存问题。我们公司，在中日中韩这个地方服务了很多年了，我们确实是得到了很多客户的认可。我们保持这个服务优势的话，如果总体货量下降，首先被淘汰的肯定是那些客户不选择的公司，我们相信我们在这个航线还是能站住的。

Q15：(君茂资本 潘亚军)杨总好，我再请教，就是接着刚才那个朋友他问的那个问题，就是我们这个模式。您刚才也讲了，我们的优势还会继续扩大一点。我们这个模式能承载的未来的规模，怎么去预估或者测算，谢谢。

A：（董事长）这个比较难回答，但是我一直有信心。比方说，十年以前就有人问我，在东南亚市场上你们还能有多少运力的投入？我记得十年以前，大概我们当时经营50条船左右，他觉得不可能再增加了。现在我们经营了一百多条船，但是我们仍然看到很多需要加强的航线，但是我们又不能一下子把它全部铺上，还是需要一步一步的走。每年我都前进一小步，十年就是前进一大步。比方说，接着刚才申万的这个朋友讲的日本韩国的问题，那么新的需求就是东南亚到日本韩国之间，另外一个新的需求就是东南亚到东南亚之间。再一个就是东南亚之间的分工，比方说原来的市场东南亚只是泰国，后来有一个越南，现在增加了印尼，那么未来可能增加的还有很多地方，菲律宾还有马来西亚等，还有那么多的地方要去，很多地方都等着我们。就刚刚讲的巴淡岛这个点，其实这个点就在新加坡附近，但是我们是第一家开的这种直达的航线服务，就类似于这样的点有很多，只不过我们还没有开发出来，我觉得需要时间，这时间的价值就在这里。

Q16：(迈道投资 麥導民)今年货量走的不错，那我想知道的是个别客户他们同一家公司的订单突然增加，还是来自于你们客户数量的增长？

A：（薛CEO）这个增长还基本是来自我们老客户的货量的增长。因为集装集运这个行业你要快速获客，除了倾销价格之外，你很难做到快速获客的。货量的增长，基本上还是主要来自我们老的客人的这个货量的增长。

Q17：(汇丰银行 朱逸浩) 这个就是今年看到派息率是70%左右，没有宣派一个特别股息。那么考虑到明后年的话，所有整个环境可能在逐步的改善，以及资本开支逐步下来的话，是否会考虑派发特别股息？另外，关于单箱成本，今年看到大概是有一个同比怎么样的一个幅度的变化？是否还能看到继续改善和下降的空间？如果是的话，主要的一个拉动的方面，比如哪个成本的项目会是贡献比较大的一个来源？谢谢。

A：（董事长）这个特别有股息，还会有的，这个隔个一两年应该就有吧。

A：（刘总）明年的资本开支，刚才讲了。其实这几年因为大家知道的大背景美元加息，当然我们账上的现金是非常充足的，债务的水平也极低。未来其实派息的空间是很大的。如果未来美元减息，从自身的角度，我们肯定是有提高派息率、做特别派息的空间。未来几年看，虽然今年的资本开支两个多亿，当然对盈利预测其实非常有信心，但是从财务角度我们会相对保守的去看，我们一直是净现金情况，我觉得派息取决于明年的经营和美元利率的情况。特别股息肯定会有，只不过是明年还是我们再多看一年的问题，谢谢。

A：（董事长）关于成本的下降，是无止境的。也就是说，没有最低，只有更低。那么降低成本有几个方面，一个方面是被动，一个方面是主动。被动的，比方说美元的利率上升，其他国家的货币汇率下降，那自然而言可能就被动地我们的这个成本会下降，但是有些成本可能就很难，比方说折旧你改变不了，还有这个油价改变不了。但是我们可以通过管理降低变动成本的消耗。比如说油的消耗、其他的零备件，还有其他的一些方面的一些成本的消耗，这个通过管理来实现。

另外最大的一部分成本的降低是靠什么呢？靠效率。只有效率，技术和效率不断的提高，不断的提高我们船舶的周转的速度和在航的时间，以及实载率的提高，能够不断的降低单箱的成本，这是我们不断追求的。我们不断的优化我们的模型，来降低成本。谢谢。

Q18：(中信建投 韩军) 谢谢主持人。各位管理层各位下午好，我是中信建投韩军。

我就问一下，我们能不能够解释一下最近整个东南亚市场，特别是泰国航线的一些运价的一些变化情况。我看今年整体的这个泰国航线的运价还是比去年同期还是要高的。但是其他东南亚航线的这个价格可能相对来说比较疲一点。然后近期整个的这个价格又出现了一个回调，想让管理层帮我们去展望一下，我们一季度或者是说二季度的这个整体东南亚航线的一个运价的情况。

然后另外的话就是这个日本航线的这个价格的话，能不能够看到也相比于去年同期，其实回落的幅度还是有一点点大，那么能不能够再请管理层解释一下，是整个中日航线的需求端的问题，还是说还是供应端的问题？因为刚才也有这个有一个人刚才也问过中日航线存量的问题。我记得好像中日航线的货量，其实过去好多年都没有什么特别大的增量，一直是这样一个状态，所以它不是一个新的东西。所以我想着这个运价比确实在过去疫情之前，这个期间的中日航线价格涨的也比较快、现在回落的比较多，能不能请管理层再解释一下这个原因？

然后，目前再问一下，中日航线现在的绝对的这个价格是在什么水平？这三个问题，谢谢管理层。

A：（薛CEO）其实东南亚的价格和日本中日航线的价格，基本上周期差不多的。一般是每年10到11月份到春节前那个时间，是货量最满的时候，所以说春节前运价一般出现最高点，到春节后有回调，3月份就开始回升。但今年应该是节后预期比去年还是好了很多，节后的运价回调幅度不大，并且回调的市场也不是非常广。当然比去年同期我觉得是低的，因为去年还在高运价下降的周期中。中日航线3月第一周货量也不错。现在货量现在逐步起来，应该到4月底期间，货量应该都是非常好的。

当然也有个别的区域，受到节日的影响，像印尼的斋月、还有泰国的泼水节，都会造成个别的一个礼拜两个礼拜的影响。但是总体来说，今年运价看起来要比预期的，起码比去年第三季度、第二季度的时候看见的预期的好了不少。当然一是需求不错，另外大家可以看到现货的租船成本是非常高的，1800、1900TEU的Bangkokmax船，现在租金亚洲也到了15000、16000美元了。在新运力投入的时候，这个成本是实实在在发生的，大家的降价空间相对小的，同时也很难去降低成本开一个新航线。如果现在的船租非常低的话，比如说现在这条船7000、8000美元的话，可能今天东南亚，包括日本这些航线的价格就非常难维持在现在这个价格上，它是个联动的效应。所以说我们也不担心现在太多的运力涌入到这个市场里面去，因为租船成本毕竟还是很高的。