

海丰国际 2019 半年业绩发布会简报

业绩发布会时间：2019 年 8 月 23 日下午 4:00-5:00

会议地点：中环广场 35 层 Regus Conference Centre

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 半年发展、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 管理层好，我是大和的 Kelvin。公司二季度的单价增长不错，有什么具体原因？管理层认为单价的趋势是怎样的？（大和资本 Kelvin Lau）

A（CEO）：谢谢，我来回答关于单价的问题。第二季度单价上升的主要原因是成本在上升，包括船舶租金和油价-油价只是最近在快速下跌，实际上在第二季度还是上升的，整个季度燃油成本在我们成本中的占比也是上升的。

Q2 关于低硫油的问题，成本比原来使用的高硫油价格高多少？导致燃油成本增加多少？（大和资本 Kelvin Lau）

A（CEO）：关于低硫油的问题，（未来的情况变化）目前尚不明朗。到目前为止，我们仍然在坚持不装脱硫塔。一是因为我们的船比较小。另一个原因是，我们判断未来低硫油的供给应该还是充足的。从最近的情况看，低硫油与高硫油的价差每周都在缩小，比如，两个月以前的价差如果在 150 美元（/吨），今天可能在 110 美元，价差在缩小。为什么在缩小呢？我认为还是供给的问题。供油商肯定知道明年必须使用低硫油，他们现在更多的生产低硫油，把原来装高硫油的设备逐渐地置换。我担心明年低硫油的价格有可能比高硫油的价格都便宜，高硫油可能买不到。因为市场在博弈，用油的人在博弈，卖油的人也在博弈，到底会怎样，真的不好说。基于今天的情况，我认为我们（之前）的判断还是正确的。

到目前为止，我们还没有加装脱硫塔。当然了，还有很多公司在加装脱硫塔，但装脱硫塔没有那么快。所以油的情况基本上是这样，未来怎么走，还不太好说。

A（薛总）：关于低硫油的价格，目前看比高硫油高百分之三十，但是趋势是（价差）在缩小。我们目前使用的低硫油占总体耗油量的 17%，因为目前主要是中国沿海开始使用低硫油。

Q3 公司一直以来的派息政策都是比较慷慨的。今年（上半年）提高了一个百分点，比较高，出于什么考虑？（未来）有没有机会再提高？（大和资本 Kelvin Lau）

A（CEO）：关于派息，我们一直以来比较慷慨，赚了钱给大家分。我们是赚钱的专家，不是花钱的专家，钱在账上不太会花，存起来得的利息又比较低，（收益）比贷款利率低，所以存在账上会破坏价值，不如多分一些。我们还是坚持原来的原则，赚了钱就分，往年大概是（拿出）净利润的百分之七十分红，目前我们还没有打算改变（派息率）。

Q4 关于低硫油与高硫油价差缩小的原因是什么？主要是因为高硫油的供给减少了吗？您判断这个趋势会继续，甚至出现倒挂吗？（JK Capital 任蕙）

A（CEO）：我不是太清楚价差为什么下来。但我认为从供需关系的角度看，很可能是（低硫油）供给不那么紧张，不像一开始想象的那么紧张。可能一开始（价格）有些虚高，但也很难说，影响因素较多，我们也在寻找答案。比如说，我们目前掌握的信息，原来中国的石油产量在下降，但最近中国的石油产量上升了，为什么呢？我也不知道。但是，我知道中国产的石油含硫量低。也就是说，原来中国产石油的售价与其他石油一样时，中国产石油会亏钱，但现在中国产石油卖价可能会高，因为自然而然的是低硫油，那么产量就上来了。

Q5 管理层好，我是华泰的林珊。我想接之前的问题，关于上半年的单箱收入，如果刨除油价上涨，我们日本航线和东南亚航线的单箱收入水平是怎么样的？因为目前看，市场上东南亚市场的运价下降比较快，所以想看一下刨除油价影响，我们整个收入的水平。（华泰证券 林珊）

A (CFO): 我们没有做这样的区分统计，因为我们的航线是东南亚与东北亚串起来跑的，所以没有办法把收入区分出哪一段属于东北亚哪一段属于东南亚，并且(航线)涉及国家很多。

A (CEO): 我们的定价很复杂，就是差别定价。所以，如果市场运价有波动，也不见得会立即体现在我们的收入波动上。

Q6 今年上半年我们的运价水平较高，营业利润率也比较高，能不能理解部分原因可能是我们陆地业务的贡献？（华泰证券 林珊）

A (CFO): 从 2017 年开始，我们改变了核算模式。上市的时候，会计师只是从会计的角度区分了海上业务与陆上业务两部分核算。从经营上看，我们海上陆上是一个整体，我们面对客户的时候也是一个整体。上半年的增长，主要还是海上业务的增长贡献，我们叫海上航运综合物流收益，包括了海上和陆上。当然，具体来说，除此之外的陆上业务也是有不错的增长，例如我们新（开立）的集装箱堆场业务。但是，主要还是整体的海上业务的贡献。

A (CEO): 另一块业务增长比较大的是货运代理业务，增长了 30%-40%。

Q7 如果未来油价上涨，我们是否能如同今年二季度那样全部传递出去？

A (CEO): 我相信一定会的。历史上也是如此。目前的油价波动比 2017、2018 年时小得多，即使那个时候，我们仍然能传递出去。我觉得大家对这个问题过于纠结，市场会解决这个问题。

Q8 最近日韩贸易战对公司东北亚的货量有何影响？（交银国际 王琪）

A (CEO): 日韩贸易战对我们没有明显的影响。日韩贸易战主要影响日韩之间的贸易量，我认为对韩国船公司的影响可能会比较大，可能很多航线需要调整。我们在日韩间航线的货量非常小，基本可以忽略不计。

Q9 目前看，三季度日韩和东南亚的货量情况如何？（交银国际 王琪）

A (CEO): 三季度到目前为止，应该说市场正在从低谷中徘徊出来。为什么这么说呢？因为今年年初，大家对东南亚的判断都过于乐观了。大家都觉得中美贸易战(使得)中美之间(货量)会不好，而中国与东南亚之间会很好。其实大家都错了，实际结果不是这样的。(实际情况是)很多公司运力都上来了，市场运力租金在上升，但很奇怪，运价却在下跌，你们看东南亚运价指数几乎是跳水的。所以，现在有些公司在陆续撤(航)线。市场在向好的方向发展，大家正在提价。

Q10 我想问一下干散货。我看到我们收入同比(增长)，在盈利。但是，(市场)干散货租金同比下降很多，我们是如何达成如此靓丽的业绩？

A (CEO): 干散货市场行情在年初时比较低，但那是即期价格，我们不做即期，我们做长期。我们锁定一年或两年的(租)约。即期与长期的价差很大。比如，你今天看到 BDI 是 2000 多，panamax (即期租金)可能租到 USD14000/天、USD16000/天，但是长期(租金)可能只有 USD11000/天，这是很奇怪的倒挂波动，所以 BDI 不代表某个公司的盈利能力。我们只做船东，把散货船出租出去，不做具体运营。

Q11 中美贸易战三千亿美元的关税(加征)对我们有什么影响？

A (CEO): 对我们没有直接影响，因为我们不做美国线。如果说间接影响，那么会不会有很多货物，原来从中国去美国，改成从其他国家去美国？我相信，(这个改变)比较难，供应链的调整很难短期内实现，没有几年的时间是不可能的。看数据，上半年从越南的胡志明去美国的货量增长了百分之三十多，但是你看整个胡志明港的货量只增长了百分之七八。泰国去美国增长了百分之二十，但整个泰国港口总集装箱装卸量是下降的。

Q12 管理层之前提到我们上半年新开了海铁联运业务，这个业务从航线上是如何配合的？是基于现有客户做服务延伸，还是开发了新的客户？（华泰证券 林珊）

A（CEO）：这是一个增量业务，就是原来没有的。原有的业务，主要还是通过驳船，通过长江或者珠江或者使用汽车运输到口岸再出口。用火车运输的都是内地的新增货源。这些货源有到东南亚的，也有到日韩的。我们对这个业务还是蛮期待的。今年七月初，我在北京签署了战略合作协议后，立即有很多货物下海，我们很多货物从东南亚和日本到中国，然后上铁路（运输）。我们认为这块业务未来增长空间很大。除了陆地货物经铁路到口岸装船之外，还有另一块业务，比如从俄罗斯装船到中国，然后再装船到东南亚，从东南亚装货到口岸，经铁路再到欧洲，这也是很大的增量。也就是说把国家战略中“一带一路”的两条线连接起来，变成一条路。这有战略意义和实际意义。

Q13 公司对今年运力增长以及资本开支方面的指引是怎样的？（汇丰 Teresa）

A（CEO）：我们去年和前年在市场比较低点的时候下了（造船）订单。从下个月开始，我们陆续会有 9 条 2400 箱的船舶交付。我们很庆幸，（因为）现在船舶租金在上升，（这些新造船下水）正好可以解决我们的问题。另外，在实际经营过程中，我们今年也有新增的运力，增加了一些短途航线，比如我们刚开的（航线）：香港-华南-菲律宾、香港-华南-北越、华东-东马，未来也有新增的航线。未来新增航线的开发，仍然按照我们既定的战略方针实施。

A（薛总）：资本开支方面，下半年我们会支付约 7000 万美元。

A（CFO）：（基于目前已经确定的新造船订单）明年资本开支大约在 1.3 亿美元，后年资本开支较少约 2400 万美元。

Q14 公司上半年新增了银行借款，这部分新增贷款的用途是什么？（汇丰 Teresa）

A（CFO）：上半年增加的负债，一方面是因为长期借款增加：今年上半年交了三条新船，这几条新船的融资提款是在今年上半年完成的；另外，也有短期借款增加，主要是因为我们业务结算中涉及到不同币别的货币，以及跨区域结算的情况，在汇率、利率方面存在套利空间。虽然我们的现金非常充裕，但我们会运用银行短期贷款来做支付，同时锁定汇率，从而实现无风险套利。

Q15 公司对未来业务量的增长有什么指引？我们如何跟踪公司每个月业务量的情况？

A（CEO）：我们目前会公布每个季度的业务量情况。因为我们未来还会有新的航线，我相信未来增长还是没问题的。实际上，今年我们业绩好，也不一定是依靠新增的总业务量。我认为很大的贡献来自于（进出口货量）平衡。关于平衡，外部投资者很难掌握。比如说，一条航线，出口是 50 个（箱子），进口也是 50 个，那就是平衡。但如果出口是 100 个，进口是零，（这两种情景下，总的）数量都是 100 个，但盈利能力差距很大。所以，在航线上（做到）点与点之间的平衡方面，是有诀窍的，也是提高业绩的关键。只有做到平衡，才能提高效率。所以，增量是一方面，提高效率是另一方面。我们的效率还可以继续提高，目前很多点还是不平衡的。比如，我们以前有 100 个箱子去越南，但回程只有 10 个。而现在，越南开始逐渐缺箱了，就是说运过去 100 个箱子，回程可能有 110 个箱子，这就是平衡。所以单纯追逐总量是没意义的。

Q16 公司有没有回购股票的计划？

A（CEO）：暂时没有，因为（公司股票）本身流动性就不高。

Q17 目前的空箱率是多少？

A（薛总）：目前实载率在 70%左右，比去年略有改善。

A（CEO）：实载率不代表盈利能力。因为这个取决于船舶大小。比如，原来是 1000 箱的船，现在换成 2000 箱了，对实载率可能有影响。最近我们很多航线在换大船。比如，我们岷港那条线，原来使用 1100 箱-1200 箱的船，现在换成 1800 箱的船，原来装 1000 箱（货物），现在装 1500 箱（货物），实载率可能变化不大，但盈利能力提升了。另外，组织能力也会提

升盈利效率。

Q18 请再多讲一下，刚才说到东南亚的总货量并没有太多增长，原因是什么？

A (CEO): 我觉得有多个原因。首先是周期性原因，2017 年周期上来了，股市不错，经济也很好，到 2018 年开始下跌，目前是下跌的延续还没有结束。另一个原因是多米诺骨牌（效应），中美贸易战导致了所有人都胆战心惊，所有人都在减少投资、降低库存，所以进出口就少了，包括东南亚，全球都受影响。比如菲律宾，以前我们的船在菲律宾港口需要等一个礼拜才能靠泊，现在是随到随靠，因为货量少了，船到了就靠了，如果货量多，（码头）作业时间就长。刚才讲到的泰国、越南也是这样。印度尼西亚也很差。但是，我相信这个周期应该差不多了。因为市场在变好，成本在提高，目前船舶的租金非常高，4000 箱的船舶租金在前年最低的时候也就 7000 多（美元/天），现在已经高达 15000。所以，如果你还是用同样的船，租金贵一倍的情况下，你怎么能赚钱呢？不赚钱，就只能撤出。