

海丰国际 2018 年业绩发布会简报

业绩发布会时间：2019 年 3 月 22 日下午 4:00-5:00

会议地点：香港怡东酒店二层 Marina Room I

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 2018 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 请管理层介绍一下新船的交付计划和资本开支情况

A: 2018 年已经交付 3 条 1000Teu 的新船；2019 年已经交付 2 条 1000Teu 新船，4 月份再交付 1 条 1000Teu 新船，下半年交付 2 条 2400Teu 新船；2020 年交付 4 条 2400Teu 新船，1 条或 2 条 2700Teu 新船；2021 年交付 2 条或 1 条 2700Teu 新船。

2019 年、2020 年的资本开支大约 1.3 亿美元/年。

Q2 公司对 2019 年的（业务）形势怎么看？对毛利率水平的看法？

A: 2019 年总体上偏乐观。2018 年市场整体下跌，主要驱动因素是中美贸易战、成本以及美元利息。

2018 年的成本比往年都高。集装箱船舶的租赁成本以及燃油成本比 2017 年上升了百分之二三十。目前看，这两项成本在 2019 年处于下降趋势。船租在下降，燃油价格也较去年有所下降-虽然近期略有反弹，但整体看，应该低于去年。所以，从成本角度看，今年应该会好于去年。

从贸易战看，去年大家普遍恐慌，今年中美双方不断接触，不断接近达成协议，所以整体趋势也是向好的，所以这个因素有可能会淡化。

利息方面，美元去年不断升息，导致美元对其他国家货币-特别是亚洲国家货币普遍升值。各国货币贬值导致其购买力下降，整个市场的投资（FDI）是下降的，但该因素也在发生变化，美联储近期表示有可能不再加息，那么，其他各国货币有可能反弹，各国会从汇率的负面影响中走出来，当然，这一过程需要时间。

现在看，第一季度整体的货量需求不是太好，比往年恢复的慢，主要原因是在消化去年激增的库存，以及恐慌滞后的因素。

所以，三个驱动因素都在向好，我们对 2019 年的前景相对乐观。

Q3 公司对 IMO2020 低硫油政策的应对是怎样的？是否会加装脱硫塔？低硫燃油的供应情况如何？国内政策对堆场收入有何负面影响？

A: 每个公司的战略方向是不一样的，海丰的战略方针是以不变应万变。第一个原因，我们的船舶相对比较小，船上的空间较小，如果安装脱硫塔，相对比较困难；第二个原因，我们的船舶在海上航行时间相对短，例如从上海到宁波，从宁波到厦门，再到香港，到胡志明，港口之间只航行几个小时或者十几小时，最多 1、2 天，靠港频繁。中国去年 10 月份已经要求在近海，特别是长三角，必须使用低硫油，我们在某种程度上已经在使用低硫油。我们的船舶频繁的停靠码头，如果不停地在高硫油和低硫油之间切换，是很麻烦的；第三个原因，我们认为脱硫塔是不可靠的，现在还没有哪一种脱硫塔得到权威认证说是没有问题的。另外，脱硫塔购买会耗费较大成本，使用起来也较耗能，每天消耗几吨油，使用时需要投入原材料，

而且产生废品，需要另外处理，可能需要在船舶上配备专人负责，这些问题都是不确定的。所以，我们认为，每条船上都安装脱硫塔的逻辑不成立，最简单的做法应该是炼油厂生产低硫油，船舶消耗低硫油。如果每条船上都安装脱硫塔，相当于每条船上安装一个化工厂，成本上肯定不划算。基于这几个原因，目前为止，我们的船上没有做任何设备安装。但是我们在实验，我们与专家、供应商在船上做其他方式方法的实验，目前还在进行中，现在还不确定能否成功。

关于堆场利润下降的问题，2018 年受到减费政策的影响，堆场利润有所下降。但是，国内堆场利润下降仅对我们取得自联营及合营企业的利润产生 10%左右的影响。随着业务量的增长，公司本身的业务也在增长，我们认为该因素对 2019 年利润不会有太大影响。并且，降费只是在国内，我们现在越来越多的东南亚国家的堆场业务，也包括在国内建立新的堆场。部分受影响的堆场业务，通过业务转型、提供新服务，今年的收入和利润比去年同期都好，所以，我们相信伤口是可以治愈的。

Q4 2018 年的运价看起来不错，是什么原因？从 2019 年前三个月的情况看，2019 年会是什么情况？

A: 2018 年运价上升的原因：燃油以及船租成本上升，这意味着经营压力的增大，我们公司的定价策略主要是成本加成法，当成本提高时，我们会提高运价或者附加费，所以去年我们的运价在上升。从今年第一季度的情况看，这个势头得到了保持，目前为止，运价同比也是在上升的。几乎所有的客户都知道低硫油的问题，他们也在测算低硫油会产生多少成本附加，我们也在与客户沟通提升收费的幅度。

Q5 公司对未来几年运营情况的指引？

A: 未来几年有许多不确定因素，比如贸易战、低硫油、汇率等问题，但对于 SITC 来说，有些因素是可以确定的。首先，成本方面，我们的主要成本是燃油以及船舶成本，另外一个成本是装卸费，相对来说，装卸费是一个常数，波动不大，可能受到汇率影响，反而我们可能因为业务量的增加而享受到一定的折扣，所以主要还是船舶和燃油成本。我们无法控制燃油的价格，燃油价格上涨，我们会转嫁，燃油价格下降，我们会调降运费，虽然可能存在一定滞后，但过去二十年基本是这样的。所以说，关键的因素就是船舶。未来 2-3 年，SITC 已经在船舶方面做好了准备。经济危机已经过去 10 年，在过去的 10 年中，我们花费了大量时间、精力和金钱来订造集装箱船舶，IPO 之后，我们订造了近 60 条新船。这些新船都是高质量低耗油，未来如果油价上升，我们的耗油量相对来说比竞争对手低，如果未来租金、船价上升，我们船舶的折旧更低，所以我们已经为未来 2、3 年做好了准备：在成本方面，我们有优势。

价格方面，还是要看服务，客户认可高品质的服务。SITC 的服务一直区别于业内其他公司，我们是最高一个层级的。我们通过海陆一体化，以及高频率高密度的服务，享有非常高的客户粘性-我们百分之八十至九十的客户是超过十年以上合作关系的客户，我们与客户的关系非常密切，相互依存。所以，我们能够维持较为稳定且具有优势的价格。未来通过新船下水、IT 系统以及优质服务，我们的优势会得到进一步的扩大。

所以，如果我们在成本方面没问题，价格优势得以保持，那么，未来我们的盈利能力还能进一步提高。

另外，看全球的宏观经济，我认为未来也是不错的。去年发生了许多问题，恐慌情绪严重，股市下跌，但全球大宗商品未出现大幅下跌，特别是煤炭、铁矿石、油价、铜、锌等，因为需求仍然存在，这说明全球经济还是稳定的。未来在宏观经济稳定的情况下，我们做好了充足准备。

Q6 受到去年抢出货的影响，2019年1月、2月，中国的出口较弱，公司第一季度的业务量是怎样的？全年业务量的展望是怎样的？刚才管理层讲到一季度的运价保持上升势头，而现在油价相对较弱，那是否意味着一季度的利润率有所提升？

A: 1、2月份，中国、日本以及美国的进出口数据都不是太好，欧洲有可能也不太好，可能与去年的高库存等因素有关。但是，今年1、2月份的数据是扭曲的，因为受到中国春节因素的影响，去年的春节是在2月中旬，意味着去年2月上半月的运输很好，下半月不太好，而且可能影响到3月份，而今年春节是在2月初，意味着2月初甚至延续到整个2月份都是不好的，所以，如果同比看前两个月的业务量，不具有可比性，我们应该综合前三个月及第一季度的情况来看。尽管如此，我们感觉第一季度的业务有可能比去年放缓，刚才讲到春节后的货量恢复较往年慢。然而，SITC的业务量同比是增长的，价格在提升，这是我们目前的运营情况。