

## 海丰国际 2020 年业绩发布会简报

业绩发布会时间：2020 年 3 月 8 日下午 4:30-5:30

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 2020 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 我有三个问题，第一个问题，关于派息政策，今年派息 81%，比往年的 70%高很多，未来的派息政策将会是怎样的？（大和资本 刘伟健）

A（CEO）今年我们增加了 10%的派息，主要考虑的是账面现金余额特别多，公司现金充足，所以这次董事会决定稍微增加一些派息。但我们并没有改变我们的派息政策，我们现在的派息政策仍然是 70%的净利润，然后再考虑追加特别股息。

Q2 第二个问题，想请教一下管理层关于最近运价的情况。听说一季度航运市场运力还是非常紧张的。想请管理层分享一下，最近有没有看到运力紧张有所缓解的情况。（大和资本 刘伟健）

A（CEO）最近感觉运力是非常的紧张，主要表现在船舶租金。船舶租金春节前就已经很高了，但春节后仍然在上涨。最近几天，船舶的租金也还是在上涨的。关于运价，最近一段时间，我们主要是在跟客户进行长期合约的谈判、签署。已经签署的长约中，基本上所有的客户合约价格都比去年同期得到了提升。今年的长期合约签订方面表现得还不错。市场价格方面，现在仍然处于高位，但相比最高的时候稍有回调。因为春节后的货量恢复还需要一些时间。不过，今年春节后的货量恢复比往年快很多，实载率比往年提高了很多。相信 3 月份开始，运价应该会企稳并上行。这是我们目前掌握的情况。

Q3 最后一个问题，想问一下，最近 IMO 对航运业的减排有没有新的指引。（大和资本 刘伟健）

A（CEO）我所掌握的 IMO 的规则，现在没有更新一点的。IMO 出台了一个政策，到 2030 年碳排放比 2008 年降低 40%。其他的没有听说有最新的。

Q4 估计短期内估计不会有象去年那样的新政策出来吧？（大和资本 刘伟健）

A（CEO）估计没有了。中国中央政府出台的政策已经够新的了。习主席讲到碳排放力争于 2030 年前达到峰值,争取 2060 年前实现碳中和,这已经是最新的了。

Q5 想请管理层给我们一点指引,对于 2021 年量和价方面的判断。另外,2020 年,公司毛利率改善方面,成本的因素起到了非常重要的作用,这当中包括油价、船舶的效率等因素,管理层能否帮忙分解一下,哪一些是可以持续,或者说是在未来新船交付后更加增强的,哪一些可能会随着成本的变化,今年会出现一定的上涨。（中金 刘钢贤）

A（CEO）关于 2021 年量与价的展望,我相信肯定是比 2020 年要好很多。2020 年上半年由于疫情,实际上是一个下降的趋势,下半年开始恢复,只有半年的增长。但今年,年初就开始强劲增长,延续了 2020 年底的强劲增长。从昨天公布的中国进出口数据来看,数据增幅达到 30%左右。我们公司的货量增幅跟这个也差不太多,基本上是一致的。从货量来看,我觉得全年会有一个大的增幅。上半年的增幅估计比较大,因为基数低。下半年我们判断仍然会增长,一方面,我认为市场还会继续延续,另一方面,我们公司的运力比去年有所增加,到今年 3 月份,我们会增加 6 到 7 艘船的运力。运价肯定也会比去年好很多。因为去年上半年运价不好,下半年运价好转实际上也是从 10 月份开始,真正的高运价,去年也只有 2 个月左右。但今年一开始运价就处于高位,而且还在继续延续,特别是长约价格。当然,很多航运公司去年长约价格违约了,都是按照市场价格提供给客户,但我们公司去年全年一直坚持我们的长约价格,没有调整。今年合约到期,我们也根据市场情况作了调整。调整后,运价将有相当不错的上升。刚才提到,2020 年的收益,很重要的一点是成本的降低。的确是这样的。特别是上半年,油价非常的低,所以我们享受的低油价,同时船舶租金也非常的低,租金和油价是我们两个非常重要的成本。上半年主要受益于油价与船舶租金的下降。下半年主要受益于货量的增长与运价的上升。今年来看,低油价的因素已经不存在了。虽然现在油价不是很高,但也不低了。今年随着经济的好转,油价可能会逐步上行。油价因素可能会成本今年重要的成本增量。关于租金,我们不担心。随着 2008 年经济危机后,特别是我们公司上市后这 10 年,我们不断在低价时订购新船,到目前为止,加上我们非上市集团的船,自有船比例已有 80%多。而且还有 20 多艘新船订单陆续交付。这些新船交付后,我们船舶租金的成本和其他竞争对手相比将有非常大的优势。因为租金上涨的速度太快了,这方面对 SITC 来说是利好。当然,油价上涨对所有的公司来讲都是坏消息。但是,相比于其他航运公司,对 SITC 来说,反而是个好消息。因为在燃油管理,以及新造船的设计方面,我们公司

船舶的耗油量相比老旧船舶，比其他竞争对手有很大优势。

Q6 请管理层再更新一下 2021 年、2022 年的新造船交付计划，以及相应的资本开支情况。

另外就是，想请问一下，随着新造船交付的增加，公司租船的数量比例会不会相应的下调？

（华泰证券 林珊）

A（CEO）关于租船的情况，今年估计不会有大的变化。去年公司交付了一些新造船，租船比例是稍微下降的。今年因为有新开设 4 到 5 条新航线，新增了 7 条船，所以租船的比例并没有明显的下降。但明年会有明显下降，因为今年年底到明年预计将有 20 艘左右的新船交付。请刘总说一下新造船交付进度，以及资本开支情况。

A（刘总）公司未来将交付的新船还有 27 艘，2021 年年底还有 1 艘，今年年初已交付 1 艘，这 1 艘是以前年份的新造船订单，2022 年将交付 19 艘，2023 年 7 艘。资本开支方面，2021 年总体资本开支约 2 亿美元，其中船舶方面投资约 1.6 亿美元，其他还有一些物流项目及物业投资，2022 年预计总体资本开支约 4.3 亿美元，这其中船舶方面投资约 4 亿美元。也就是说，27 艘船的投资主要集中在 2022 年。2023 年资本开支约 1.4 到 1.6 亿美元，其中船舶投资 1.1 到 1.2 亿美元

Q7 再追加一个问题。现在看到很多新闻关于 IMO 的一些对未来碳排放的要求，想请教一下公司对于现有的 27 艘新造船，在船舶的引擎和船型设计，包括未来的能耗方面，是如何考虑的？我们现在这个时间点去新造船，有没有考虑到未来 20 年环保方面对船舶要求的不确定性？（华泰证券 林珊）

A（CEO）现在对于船舶主机的使用没有一个确定的方向，我们仍然使用柴油机。有些公司使用 LNG 的，有柴油机和 LNG 双主机的。马士基好像是上个月公布，想造一艘以酒精为燃料的小船。未来船舶用什么样的主机，现在还没有一个统一的，明确的指引。这就给未来造新船带来了很大的不确定性。最近几年新造船不是很踊跃和这方面也有一定关系。除了市场及资金方面外，这也是一个很重要的原因。我们解决这个问题的方式、方法就是重新设计。我们在 2015 年开始设计了一个舰首式船舶，是全球第一家使用舰首式建造集装箱船舶，大幅度降低了船舶油耗。另外，我们还在船舶的长度方面，同样的装载量，缩短了船舶的长度。在螺旋桨方面，我们也做了一些改进。我们在技术方面做这么多的目的就是降低单位排放量，以此满足 IMO 的规则。真正的到碳中和要到 2060 年，还有 40 年时间。这 40 年时间，柴油机肯定是没有问题的，不过，燃油作为能源可能会逐渐的退出。但是，我

相信今年的造船，在 20 年之内应该还是没问题的。我们所做的是千方百计的将单位能耗降下来，所以我们现在交付的新船，单位能耗都非常低。

Q8 第一个问题，问一下市场展望，主要是亚洲区域供给方面的，特别是东南亚。现在还有集装箱短缺的情况吗？估计会持续多久？（交银国际 王琪）

A（CEO）关于市场展望，全球的需求还是在的，而且还是在增长，包括东南亚也是在增长。今年春节过后，复苏的情况比往年好很多。我相信，其中一个很重要的原因就是，很多人春节过年不回家。当然，我相信也是市场方面原因。因为，我不仅仅是看到中国的出口恢复得快，包括越南、泰国的出口恢复得也很快，越南、泰国肯定不存在中国这种春节过年不回家，就地过年的问题，所以我相信这是市场需求拉动的。未来的市场需求应该还是不错的。关于集装箱短缺的问题，实际上集装箱短缺本身就是一个伪命题。我不认为是集装箱短缺造成的，而是需求拉动造成的。真正的集装箱短缺是因为前几年造箱少，集装箱工厂倒闭，一下子造不出这么多箱子出来，这是一个表面上的因素。真正影响因素是，第一是需求拉动，第二是过去码头长时间的投资不足造成的，造成货量一旦上升，码头就被堵塞。现在码头的堵塞相当严重，比如美国的堵塞，每条船都要等十多天，上海也要两、三天，几乎没有不堵的码头，这样就造成了表面上看起来是集装箱短缺。

Q9 上半年东南亚市场运力供应还是会持续偏紧吗？（交银国际 王琪）

A（CEO）我相信应该还是持续偏紧的，特别是 3 月份开始，如果市场恢复到正常的货量水平，码头拥堵将仍然很严重，导致集装箱周转不过来。当然了，运力也有所增加，比如我们公司就新增了 7 条船的运力。

Q10 第二个问题，是关于长约合同的。是否方便提供 2020 年长约货量占总体的比例大约是多少？还有就是去年签约费率的绝对值，分东南亚和东北亚，是否方便提供？刚才提到已签长约锁定的新费率比去年提高很多，是否方便提供大概的提高程度？（交银国际 王琪）

A（CEO）合约占比没有明显的变化。这个不可能有明显的变化，我们也不希望变化太大。合约价格，都得到了大幅度提升。但具体的价格也不好说，因为合约太多，每个客户，每个航线都不一样，所以这个具体的合约价格我无法告诉你，并不是不想告诉你。据我所掌握的，按 TEU 算的话，每 TEU 费率的提升最少也有几十美元，高的要达到几百美元。

**Q11** 公司是否方便单独披露一下 2020 年 4 季度净利润情况？第二个问题，刚才提到我们设备与货物运输成本占总成本的比例是 54%，与其对应的，目前陆上的拖车和空箱调运成本是上涨的，整个运价上涨幅度里面，有多大影响是成本端的驱动所造成的？将来，若这些成本都降下来，对运价会有多大影响？第三个问题，我们干散货市场目前挺好的，公司中、长期对散货业务的发展是什么策略？是继续维持，还是在未来市场特别好的情况下会出售这部分业务？最后一个问题，公司未来应对碳排放政策的策略是否还有其他储备措施？（中信证券 韩军）

**A**（CEO）第一个问题，4 季度净利润问题，等下请刘总来讲一讲。第二个关于成本的问题，据我所知，去年明显的成本上升，只有集装箱的租金有大幅度的提高，以及船租的上升，当然燃油价格到年底也在上升，但拖车成本是否上升我不知道。拖车成本对我们公司来说很少，几乎为零。业务方面，拖车即便由我们来安排，成本也是由客户来承担的。正因为这样，我们不太重视拖车成本的变化。拖车成本的变化，对我们的利润是没什么影响的。第三个问题，关于干散货业务。干散货业务一直不是我们的主营，拥有 6 艘干散货船是历史的因素。市场若真的非常好，我们会把这 6 艘干散货船卖掉，专心经营我们的集装箱业务。关于碳排放的策略，前面也有人问及，我已经讲了不少。技术方面我们确实掌握不了，我们能做的是不断降低能耗。除了在设计、技术方面降低外，我们还从运营方面，通过调整航线，调整船舶速度，减少船舶在港口作业时间，等手段来降低。我们都是主动想办法降低，没办法被动的去采取别人成熟的技术。

**A**（刘总）我补充一下去年 4 季度业绩情况。我们是不公布季度业绩的。很难提供一个准确的 4 季度利润数据，因为有很多数据，比如奖金是需要年底根据全年情况统一计提的。如前面杨 CEO 讲的，11 月、12 月份运价特别好，第 4 季的利润贡献总体在三分之一到 40% 之间。

**Q12** 刚才提到，这次是需求拉动，还有码头投资问题导致的供应紧张。您觉得这种因素导致的供应紧张，大概需要多久才能缓解？（上海从容投资 沈磊）

**A**（CEO）假如需求不出现大的问题，不出现经济危机，类似于黑天鹅事件的话，我觉得这种供应紧张两、三年时间解决不了。因为需求是在的，供给是不足的。供给不足方面，除了码头供给不足之外，还有船舶的供给不足。过去两年，几乎没有什么集装箱船订单。尤其是真正的船东都没有下订单的。船舶的供给可能需要两年的时间才能缓解，但是码头方面，新造码头可能两年时间还造不出来，所以这些问题不是短时间能够解决的。

**Q13** 我们造船的决策，应该是与我们对这种比较好的行业周期的判断是相关联的。我们后面有再进一步扩展运力的打算吗？（上海从容投资 沈磊）

**A**（CEO）今天的业绩实际上是过去 5 年以前努力的结果。未来扩产，包括今年春节后我们新增 4、5 条新航线，这都是过去做好了规划。未来每年，我们还都不断的会有新的点和新的线，增加我们的运力和产能。

**Q14** 新造船方面是不是现有的订单完成后也就差不多了？还是说我们看到后面这么好的市场还会再进一步新增造船？（上海从容投资 沈磊）

**A**（CEO）这个没有结束的说法。10 年前，我们也想不到今天会形成 90 艘船的船队。这都是走一步看一步，根据市场的情况。今天的情况，应该是两、三年以前做好的决策。对于现在要预计未来两、三年以后的事情，航线上我们还是有需求的，船舶也是有需求的，我们有新航线布局。但是，现在造船已经不便宜了，而且交船的周期已经很长了。所以若现在再去做出造船的决策，我觉得不是我们的风格。造船与买股票类似，不是每个月买多少的事情，是便宜的时候下手，贵的时候就不能买。我们手上目前有 27 艘新船订单，我觉得未来两、三年是足够了。

**Q14** 关于需求方面，我们公司如何看待未来两、三年亚洲区域货量需求的增长？大致是一个什么样区间的增长？增长的驱动力是什么？（宽远资产 梁力）

**A**（CEO）我觉得未来的增长是肯定的，很明显的增长。亚洲区域的增长，与全球的增长应该是联动的，不是分割的。但亚洲区域与全球的区别就是，亚洲区域内的国家多，点多，点与点之间，国家与国家之间复杂程度会更高，对运输的需求也会更多。另外，未来几年的需求方面，我觉得这一次需求的变化主要驱动力在于第 3 次工业革命。第 3 次工业革命主要的表现是信息化。信息化带来什么呢？第一个是新产品。现在家里好多的家用电器都是新产品。如果没有智能化，信息化，这些东西都是没有的。这些都是新产品，而且这些新产品都还会继续。另外一个新技术。比方说，新能源太阳能，由于新技术带来成本的降低，也就带来了能源的革命。未来二、三十年这个需求也不会停止。还有一个需求就是促进需求的间接因素——购买方式的变化。移动互联网方便了大家的购买，比如 2003 上的 SARS 病毒成就了中国的阿里巴巴，2020 年的新冠疫情成就了欧美的网络购物。这种购买方式的变化会不断的带来新的需求增量。去商店购物，没有网络购物方便。我认为这种需求是一种革命性的需求，

不是一天、两天的。具体能够产生多少新增货量不确定，只能走一步看一步。

Q15 疫情缓解后，若各地的供应链都恢复的话，您怎么看待会对贸易需求带来的影响？

（宽远资产 梁力）

A（CEO）这个问题讨论的是，疫情因素解决后，需求是否还存在。第一，网购还是否存在？我认为网购不会因为疫情结束而停止的。另外，消费。大家会不会因为疫情没有了，消费下降？我相信不会的。疫情解决后，会带来旅游、外出吃饭的消费增加。那么这些消费会不会替代其他消费呢？可能会的。有些情感消费会被旅游消费替代。但替代后会不会带来新的集装箱货物运输呢？应该也是有的。所以我认为疫情结束后，市场货量不会突然大幅下降，也许还会大幅度增加。

Q15 亚洲区域内的供给，看目前的新造船，以及旧船被淘汰，预计未来两、三年是什么样的状态呢？（宽远资产 梁力）

A（CEO）这是一个很复杂的问题。IMO 在 2022 年有一个船舶压载水的规定，好多老旧船舶本来在这之前一定要淘汰掉的。因为不适合投资了，要安装一个压载水处理系统可能几十万美元，大的船要上百万美元。我们公司的船小，几十万美元能够解决。但是因为这一波行情带来租金的上升，就目前的租金水平，若持续一、两年的话，大多数船都不会愿意被淘汰的，宁愿加装压载水处理系统，也会保持这个船舶继续运营。这部分的供给可能会保留。但新造船过去几年订单确实很少，供给相对来讲很难在一、两年内彻底解决。任何事都是有周期性的。我相信市场应该逐渐的有自己的解决方式。

Q16 从供应与需求的角度来看，您认为目前这种比较高的市场景气度能够延续多久呢？

（宽远资产 梁力）

A（CEO）我看持续两年问题不大。

Q17 我有两个问题想请教。第一个是关于公司利润率的问题。过去几年，公司的利润率是每隔几年上一个台阶，想请教一下这种情况的持续性问题。利润率不断提高，这种内在逻辑，业务方面的支撑是什么？第二个是在行业周期性问题上，亚洲区域内与欧美长航线市场之间有什么区别？我们公司与其他的公司有什么区别？（东方证券 黄天潇）

A（CEO）关于利润率，我们对于目前的利润是非常满意的。不断提高利润率是我们永恒的

目标。不断的降低成本，主要是单位成本，不断提高效率。我们的盈利模式和我们聚焦的亚洲区域市场，为我们不断提高营运效率提供了很好的机会。我们不断的提高效率，不断的降低成本是我们保持利润的关键。另外，还有一个重要的因素，关于客户。我们的客户基本上都是高端供应链客户。我们的货物粘性都很高，对运价相对不敏感，所以我们的利润率能够得以保持。关于周期性，我觉得任何事情都有其周期性，但周期有大有小，这一次可能是一个大周期。我刚才讲了，可能是第3次工业革命带来的周期，大家都忽略了这件事。这个周期时间可能会长一点。过去的周期一般是半年或者一年。关于我们公司和其他公司的区别。没有什么大的区别，都是由人组成的。不同的是盈利模式的不同。我们的业务经营模式不一样。另外，我们的不同在于，我们把公司当作自己的公司在做。我们的人员比较稳定，公司前100位的高管年离职率低于1%。人员稳定，为客户提供的服务也会稳定。其他不同就是我们公司的效率非常高，与其他公司不一样。我们的决策，为客户提供服务，这些方面的效率可能是其他公司没法比的。

**Q18** 您对周期的判断，您觉得远洋航线也会是处于两年纬度的大周期内吗？（东方证券 黄天潇）

**A**（CEO）远洋业务我们公司不做，但是我觉得远洋的问题与我们面临的问题也是一样的。可能远洋面临的问题比我们的问题还严重。比方说，远洋这几年都做大船。做大船导致若一条航线出了问题，或一条船出了问题，整个供应链就比以前脆弱了。另外，大船的原因也导致了码头和船不匹配。过去十年、二十年以前造的码头是为了小船造的，不是为大船造的。现在船舶大小、运力翻倍了，还到十年、二十年以前造的落后的码头上操作，不匹配。这种不匹配，若市场需求一起来，立即会把码头堵死。