海丰国际2021年上半业绩发布会简报

业绩发布会时间：2021年8月16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2021年上半年发展、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（大和资本 刘伟健）公司预测下半年的平均运价是否还有上升的空间？最近东南亚及中国沿海港口的疫情，是否会导致供应进一步紧张，是否还会同时对需求造成影响？

A （CEO）关于运价，整体来看，今年运价相对比较高，但不同的时间有些不同。比如说，夏天的时候，6月、7月和8月，是传统的行业淡季，运价略微有些疲软，但通常在下半年运价都会上涨。就目前来看，我们已经感觉到大部分航线的运价在逐渐上升。最近一段时间，亚洲区域内的运力，实际上是在不断的减少，更加为运价的上升提供了支撑。关于疫情对供应链的影响。的确，疫情对供应链影响非常明显。主要表现在，上半年在盐田和南沙港出现疫情后，影响了这两个港口的作业效率，实际上到现在为止也没有百分之百的恢复。另外，在越南胡志明也是因为封城导致码头集装箱堆存较多，也是影响了港口的作业效率。最近在宁波港发现了一个病例后，码头部分关闭，也将会影响作业。这些因素都会对整个供应链，对效率产生影响。对船公司来说，可能会减少航次。从去年到今年的情况来看，不会因为疫情的原因导致需求端的变化和减少，只会对供应端产生一些影响，可能会使运价更加坚挺。

Q2（大和资本 刘伟健）补充一个问题。公司今年上半年派息比去年有所提升，全年是否会派发特别股息？

A （CEO）能否派发特别股息，现在下结论恐怕还有些早。当然，如果下半年的效益特别好，我们再测算一下明年的资金需求情况，若还有很多的资金宽裕的话，我们也许还会派发特别股息。

Q3 （汇丰银行 朱逸浩）请管理层说一说未来两、三年的资本开支及新船交付计划？今年上半年公司货量增长明显，请管理层拆分说明一下，具体是哪些航线的高增长导致了如此高的货量增长率。

A （刘总）资本开支方面，今年上半年资本开支9230万美元，今年下半年约1.1亿美元，明年资本开支计划是5亿美元，其中船舶资本开支约4.6亿美元，2023年资本开支预计2.5亿美元，其中船舶资本开支约2.1亿美元。新船交付计划，共37艘新船。2021年交付1艘，2022年交付21艘，2023年交付13艘，2014年交付2艘。

A （薛总）货量的增长方面，货量总体增长了29.4%，增长超过平均数的以东南亚的港口为主，其中越南进出口增长34%，泰国增长了35%，印尼增长了54%，菲律宾增长了40%，马来西亚增速更快，但之前的基数比较低，增长了82%。日本过去几年的货量都是有所下降的，但今年上半年增长了17%。从整体货量增长来看，还是以东南亚货量增长为主。

Q4（华泰证券 林珊） 公司的客户是否有存在因为目前的运价比较高而延迟出货的情况？比如，是否有货值比较低的货主延期交付货品。另外，公司上半年相比去年底新增了2艘租赁船舶，公司未来租船数量是否会有增加？

A （CEO）关于我们的客户是否会因为运价太高而延迟出货或者取消订单的问题，可以说没有。为什么没有呢？从我们公司公布的上半年业绩来看，我们的运价增长并不高，只增长了40.5%，绝对值才增长了215美元。这215美元平均到每一件货物上，应该会是很少的。客户承担这215美元的运费增长，应该是绝对没问题的。目前远洋航线，据说美国航线运价都增长到了2万美元/FEU，这可能会影响到客户出货量，除非客户的产品是刚需，能够提高价格。我们的客户群，包括东南亚和日韩客户，大部分都是供应链客户，对运价来讲，相对来说不是很敏感，没有出现因为运价问题而延迟出货或者取消订单。关于租船方面，我们的确是在关注市场，若有机会，我们会少量的租进几艘。当然，目前的租金是非常高的，我们也是比较谨慎。比较好的情况是，即使租不到船，今年底和明年初我们公司也会有很多新船交付。

Q5（交银国际 王琪） 关于货量，今年下半年与上半年相比会是什么样的情况？越南与日本的疫情，对公司目前的货量是否有影响？刚才杨CEO介绍说，亚洲区域内的运力有所减少，请问一下，是因为有很多运力转移到美国线导致的吗？

A （CEO）下半年的货量总体来讲应该会比上半年要多。一方面，从运力的角度看，我们公司下半年的运力比上半年多一些；另一方面，从市场总的需求来看，每年下半年的需求比上半年要多一些。所以，我相信我们公司下半年的货量相比上半年会要多一些。关于疫情是否影响到我们各个港口的货量，的确是会有些影响。但有些地方，比如说日本，并没有因为疫情而导致货量减少。刚才薛总也介绍了，日本今年上半年货量较去年同期增长了17%。今年货量总体增长这么大，实际上还是出乎我们意料的。东南亚的货量也是大幅度的增长。但是，越南胡志明的货量的确受到了疫情的影响。最近一段时间，因为封城的原因，个别客户在胡志明被限制生产，影响了货量。其他的一些港口，包括北越，都没有什么影响。关于运力方面，包括东南亚和日本航线的运力，都在逐渐减少。这与我们之前的判断是一致的。这有两方面的原因，第一个原因，稍微大一点的船舶，2000多TEU、3000多TEU的船舶逐渐的都去跑远洋航线，因为远洋航线的利润高一些。远洋航线因为港口拥堵的原因，实际有效运力是下降的。另外一个原因是，船舶租金的在幅度提高。比如说，一艘1700TEU的船，去年年初日租金只有7000到8000美元左右，但到今天，日租可能要3万到4万美元，还一次性签3到5年的租约。这种情况下，存在大量租船经营的竞争对手就很难下定决心继续租用船舶。个别公司可能就放弃继续租赁，航线运力就会减少。现在已经出线了几十艘船舶从近洋航线撤出，包括有些公司已经在日本航线减少运力，在东南亚航线减少运力的更多。

Q6（中金 刘钢贤）我大概测算了一下，从单季度来看，公司二季度的运价与一季度环比基本持平，但刚才杨CEO提到，其实市场的运价最近有一些回调，有一些波动，原因是什么？往后三、四季度的运价，我们公司是如何展望的？关于成本，公司一直以来各项成本的管控都非常好，但我看到公司的“其他集装箱物流成本”从单箱来看也是增长比较快，刚才管理层讲到，这是些主要是第三方物流成本，比如物流仓储的成本，想请管理层分享一下，是什么原因？我之后如何来预测这方面成本。

A （CEO）关于运价，市场的运价波动比较明显，但对于SITC来说，从过去10年来看，SITC的运价相对稳定。这主要是因为SITC的客户群主要是供应链客户，签长约为主，运价波动相对来讲不是那么大。但受市场影响，在一年中也会出现季节性的变化，通常第二季度运价稍差一些，第三季度开始回升，第四季度到最高。今年估计也会是重复这样的情况。目前来看，与往年高度的一致，运价上升的趋势比较明显。今年下半年，随着其他竞争对手近洋航线运力的撤出，再加上疫情的原因，导致港口的作业效率下降，有可能会面临运力的严重不足出现运价大幅上升的情况。我们在这方面也做好了准备，有可能增加一些租赁船舶满足客户的需求。

A （刘总）单箱收入上半年是770美元，增长了42%，但单箱成本是422美元，比去年同期仅增长不到2%，绝对额是增长了约6美元。单箱成本增加的项目主要是燃油成本、外租船的租金和自有船的运营成本，这方面单箱成本增加约10美元。但因为我们公司效率比较高，所以在单箱设备及货物运输成本和单箱港使费成本方面是下降的。总体来讲，单箱成本的增幅是非常低的。我们投关PPT中的“其他集装箱物流成本”，从单箱来看也增长较大，这主要是因为，从业务结构来看，第三方物流业务成本增加较大，以及仓储业务成本的增加，这与相应收入的增加是匹配的。

Q7 （JK Capital任蕙） 请问一下远洋航线的运价与亚洲区域内的运价相关性，远洋航线暴涨行情结束的时候，对亚洲区域内的运价影响会是怎样的？这一轮因疫情导致的上涨行情里面，分析下来，比如刚才提到需求并没减弱，但供应端偏紧张导致运价上涨，这个我们通过简单的供给需求就能分析出来，但有没有哪些因素是意料之外因素导致了这一轮暴涨的行情？ 另外，请管理层展望一下未来两年的市场行情。

A （CEO）关于运价。远洋航线与近洋航线，对航运公司来讲都是在一个大池子里面，运力方面因为相互调整而产生一定的互补性，所以运价也有一定的相关性。但是近洋航线运价的波动并没有远洋航线那么大。回顾过去10年，远洋航线行情好，近洋航线行情肯定也好，远洋航线行情不好，近洋航线行情也不会太好。然而，对于每个公司来讲是不一定的。具体到我们公司就不一定。关于意料之外的因素，我相信从去年到今年上半年，所有这些情况的发生都是意料之内的，但没有想到的是运价会涨到这么高。需求是存在的，而且是可持续的，供给是紧张的，基础设施的落后短时间是解决不了的，疫情也是在延续的，这些都是意料之内的。近洋航线也是运力供应紧张而导致运价上涨，但没有远洋航线那么疯狂。关于未来展望。需求端我仍然比较看好。老百姓手上的资金可用于购物的比较多，美国未来上万亿美元基建投资，还有全球的碳达峰和碳中和都会出来大量新的产品，现在在运输过程已经看到了不少新的产品，这些将来都要运输。如果不出现经济危，我们认为货量的增长是确定的。需求端是没问题的。供给端方面。船舶的增加可能需要两年时间。明年我们公司会有大量船舶下水，但其他竞争对手的情况可能就没有这么好，大多数的船会是在后年，甚至是大后年下水。但是，这一次的供给紧张，增加船舶不一定能解决问题，因为这是基础设施落后导致的问题。比如高速公路，如果堵车了，运的货物不能及时到达，再加几辆车不能解决问题，那只会使高速公路更加拥堵。唯一的解决办法是设法拓宽高速公路。但高速公路的拓宽不是短时间能够解决的。所以，我认为供给端的问题是挺难解决的，目前的市场行情在未来两年左右的时间是会持续的。我们还是看好未来中期的市场行情。

Q8（中信建投 韩军）IMO今年上半年对未航运业的碳排放提出了EEXI等一些新的要求，会对船舶划分碳强度等级，等级较差的船舶可能会被要求整改。想问一下，未来行业如何去面对这个问题，船龄15年以上的船舶会不会受到限制，被迫减速航行？第二个问题，公司预计目前航运业供应链混乱，比如港口拥堵、内陆供应链网络中断，这种情况在什么时候能够正常化？第三个问题，SITC目前29艘船舶的租赁期限结构是怎样的？第四个问题，今年上半年，中日航线平均运价涨幅是多少？

A （CEO）关于IMO的EEXI的标准，我们也看到了，这是一个逐渐过渡的过程，每年比以前减少多少。我们公司的船舶，船龄在达到20年以前，大概率是问题不大的，个别的老旧船可能面临问题。我们已有计划，在明年新船下水的时候卖掉一些老旧船。目前的价格也挺不错。我们公司老旧船相对较少，新船较多，大部分的船是在2008年经济危机之后建造的，船龄基本上都不超过10年。为了应对IMO的要求，我们新造船都做了一些全新的设计，能效都是比较高的，满足IMO的标准是没有问题的。关于供应链的正常化，我现在回答不了你的问题。现在的状况是否就是正常的？在相当长一段时间内，可能现在的状况就是正常的。如果说一定要回到以前的状况，那就必须从两个方面去解决。一方面，需求要下降，另一方面，供给要上升。需求下降，目前来看很难出现，除非出现重大危机。供给要上升，船舶供给上升可能两到三年可以达到，但基础设施能否达到呢？像美国码头的这种作业方式是否能改变呢？如果美国码头现在的作业方式能改变，那么可能会加快正常化。如果改变不了，那么，我觉得这个问题就无解。像中国的码头，目前几乎都是百分之百在满负荷在运作了，一有风吹草动，比如前一段时间经历的大台风，导致了中国华东的港口停止作业三到四天，到现在过去了快一个月了，码头拥堵问题还没有彻底解决。码头已经没有冗余，都是在满负荷运作，稍有风吹草动，都会加剧供应链问题的发生，所以，供应链正常化目前可能是一个比较奢侈的梦想罢了。关于公司29艘租赁船舶，实际上来讲没有29艘，大约只有20艘，因为其中有一些船舶是我们从老集团关联方租入，这应该不能算是外租船。真正外租船舶大约20艘。这20艘船现有租期大概率是与我们的新船下水时间相匹配的。也就是说，租赁到期后，将会有我们新船来替代，影响不会太大。如果我们新租船的话，可能租期与我们新船下水的时间匹配会有点难度。

A （薛总）我补充一下中日航线的运价情况。我们看到中日航线的运价指数，在目前来看有约10%的增长，之前几个月的增幅可能更大。我们相信我们公司的运价也会跟着市场水平有所调整。当然，我们公司的签约客户比例较大，中日航线运价也较东南亚航线以及一些远洋航线平稳一些。另外，补充一下杨CEO刚才提到的租赁期限。我们外部租船平均租赁期是10个月，最长的是18个月。

Q9（宽远资产 梁力）公司船舶周靠港次数还在继续不断增加，包括疫情影响，目前很多港口出现了拥堵，不知道公司是如何做到这一点的。这种增长将来还会持续吗？今年运价的大幅上涨，使得公司利润涨得很多，掩盖了很多效率提升带来的结果。我们公司有没有测算过，假设运价只是温和上涨，只是覆盖成本的上涨，我们公司今年上半年的利润会是什么情况？我们公司自有船舶增长了一些，但是我们账面固定资产其实没有多大变化，这是什么原因？

A （CEO）在现有运力基础上，在现有的航线中，不断增加靠港，是我们公司不断追求的目标。今年上半年，我们公司有一些新增运力。新增运力也贡献了挂港次数。我们每年的半年报，年报上应该都将会看到靠港次数的增加。这是我们提高效率主要的方式、方法。关于运量和价格的贡献，我不知道我们内部有没有测算，我一下子也回答不了。但我知道的是，即使是运价不增长，我们也能够实现净利润的增长。如果价格增长，我们净利润的增长幅度会更大，类似于加了杠杆。我们主要是通过不断提高效率来增加我们的利润。记得前年媒体有公布我们公司的单位运力的净利润，好像当时我们单位净利润是980美元，全球排第一，第二名好像只有我们的五分之一。关于资产的变化，今年上半年我们新增自有船只增加了2艘，1艘是新船，还买了1艘是二手船，二手船下手比较早，买得比较便宜。资产的变化确实不是太大。靠增加资产来换取利润不是我们的奋斗目标，我们的目标是资产少增加或不增加，利润多增加，通过提高效率来提高利润。

A （刘总）我补充一下关于固定资产的增加。在我们资产负债表中，长期资产有两项增加，一项是固定资产，增加了约5400万美元，主要是因为上半年交付了2艘船。增加的资本开支大约是9230万美元，但同时，今年上半年计提的资产折旧有大约4000万美元，这两项相抵之后，固定资产增加了5000多万。另外一项资产是使用权资产，这是我们长期租赁超过一年期的集装箱资产，总金额约2亿美元，比年初增加了3600万美元。

Q10 （JK Capital任蕙）刚才管理层提到，美国港口的拥堵，包括全球基础设施落后问题，短期内无解。按我们多数人的理解，拥堵都是因为疫情导致的，所以想请管理层再详细解释一下。

A （CEO）这个问题，我们的意见还不一定一致。说现在拥堵的问题是疫情引起的，我的看法不完全是这样的。疫情是一个加速器，或者说是加了一个杠杆，但这个问题本来应该要发生了。发生的原因是需求拉动的，是需求增加了。当然，要说需求和疫情有没有关系呢？说没关系，也是有关系的。在疫情结束后，需求是否就会没有了呢？我觉得不可能。所以我认为疫情是加了一个杠杆。讲需求，一两句话也讲不完。我刚才说的因为互联网网络的发展，再一个因为新技术、新产品的出现。供给端，船舶方面大家比较容易理解一些，基础设施，码头、铁路、公路、堆场、仓库，这些设施的发展是欠下了十年以上的债务，一、两年是还不了的。比如，美国的拖车，每一个箱子都要占一个托盘，没有，现造也不一定来得及，造出来了，还不一定有司机，这些问题实际不是一下子能解决的。另外一个问题，因为疫情导致效率下降，我还是不同意。中国并没有因为疫情导致效率下降。其他的国家也不见得是因为疫情导致效率下降。主要是因为业务量太大，量太大导致了效率下降。这类似于高速公路的堵塞，通货的能力若只是100万箱，若已经到了100万箱，百分之一百的满负荷了，没有冗余，碰到天灾人祸就没法去解决问题。基础设施的欠账，过去十几年，几十年都没有去投资。而且更重要的是，船舶这一端技术不断进步，船舶不断大型化，码头端仍然用的是二、三十年，甚至五十年前的技术，很难满足，效率只会是越来越低。比如说，船原来是200米长，现在是400米长，一下子就占用2个泊位，桥吊就会跟不上。虽然可以多个桥吊同时作业，但船舶配载在一个港口，只配载一到两个Bay上去，多出来的桥吊是用不上的。这是一个技术问题。另外一个问题，关于美国的作业方式问题是与中国不一样的。中国的码头，比如上海的码头是上海港统一管理，来了船，多个码头间是可以灵活调配的。在美国、日本和其他国家不是这样的。在美国，签约了A码头，A码头有10艘船必须在A码头靠泊，B码头一艘船没有，你也不能去。这是个问题。美国若把这个问题解决了，我相信效率会大幅度提高。不光是欧美，实际上在亚洲，甚至在中国这样基础建设最发达的国家，也多多少少存在由需求引发的一些基建的缺陷需要解决。基础设施光是多还不行，技术方面还需要匹配上。