海丰国际2021年全年业绩发布会简报

业绩发布会时间：2022年3月7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

 海丰国际执行董事兼航运集团总裁 薛明元

 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（中金 刘钢贤） 第一个是关于需求方面的问题。现在大家都看到美国的通胀比较厉害，包括后面的加息，以及最近政治局势上有一些变化，想请问一下杨总，对于今年下半年，包括明年，我们公司是如何预期的？比如说，亚洲区内的整体需求增长，以及我们公司期望实现什么样的一个货量的增长，是否有一个大致的指引？

A （CEO）需求端，一个月以前我还是非常看好未来的需求的增长。大家都知道最近发生了俄乌战争。俄乌战争在短期内对需求有一定抑制作用。大家都对战争比较紧张，不知道战争会产生什么后果。不管从哪个角度，哪个行业，大家都是想着先等等看再说。从进出口的数据来看，我估计短期内，一个月左右的时间，需求会被压抑。但过一段时间以后，不管战争持续，还是不持续，末端的需求还是存在的，因此补库存还是会进行的。对今年下半年，包括明年的需求，我认为还是有很大的确定性。特别是战争以后，估计大家会增加库存不是减库存。增加库存不仅仅是在能源、拥堵，以及涨价的原因，并且从安全性的角度来讲，大家还是会希望库存能稍微多一点更安全。总之，我觉得未来半年到一年的时间内，需求还是挺不错的。

Q2（中金 刘钢贤） 第二个问题，我们现在看到市场整个运价，从历史的角度来讲是偏高的。上市公司的盈利，包括整个行业的盈利非常强。2023年虽然有IMO方面的规定，但是运力还是会有所增加。我想问的是，假设2023年或者2024需求端或者供给端有一些意外情况的话，我们公司会如何去应对。比如说，可能有的同行会在长期协议的谈判上采取一些措施，现在先提供一定的优惠，把这个长期协议锁定的期间更长，甚至两年或者是三年的。我想请问一下杨总，咱们公司在确保未来业绩持续稳定表现上是如何考虑的。

A （CEO）这个问题非常好，这也是我们在天天思考的问题。市场再好，终究是有周期性的，未来肯定在某一天会有黑天鹅事件的发生，因此，这种断崖式下跌还是存在的。但长期来看，我认为还是一个长牛的行情。长牛的行情中间可能会出现这样或那样的问题，也会出现断崖式下跌。会出现短时间内，几个月甚至半年以上，市场行情可能会很差。这种情况的的应对，我觉得签订长期协议大概是一个方面，但不是解决问题的关键。因为即便是签了长期协议，到时候你的客户不存在了，或者客户活不下去了，他也不可能去履约。因此，我觉得当下选择客户是非常重要的。选择好的客户，供应链客户，能够长期生存下来的客户，这是我们选客户的一个方针。至于签合约，我们基本上还是以签订年约为主，季度约为辅。因为年约，我们的客户量和价都能够保证，所以我们还是坚持我们一贯的做法。为了应对这种不确定性，我觉得除了选客户之外，那就是提高服务。过去经验证明了，在不确定的情况下，越是在风险极高的情况下，服务越好的公司反而能够逆势成长。过去从亚洲经济危机，全球金融危机，这几次危机，包括其他的大大小小的一些危机都证明了客户还是对服务好的公司，稳定性好的公司，有很大的信赖，运价上也会有些倾斜，所以我觉得第二方面就是要做好服务。第三个方面，实际上就是要把自己的护城河挖深、挖宽，城墙加高，包括在资产的配置方面，自有船舶。如果在未来两三年发生了断崖式的下跌的事伯，那么我相信自有船舶能够成为一个很好的城墙，防止公司出现大的问题。如果大量的船舶是租船，而且都是在高点租入，到时候市场出现风吹草动，可能首先死掉的是这类公司。我觉得公司把自己的内功练好是非常重要的。这三点是我们公司现在正在做的，也是为了应对未来不确定性因素的一个最好的方案。

Q3（交银国际 王琪）我这里有三个问题。第一个问题，关于短期的前景展望，就今年上半年来看，分东南亚和东北亚市场，请管理层做一个货量和运价的展望。第二个问题，想请管理层更新一下2022年长协合同谈判之后的运价情况。第三个问题，关于租赁船舶，目前公司大概有28%的船舶是租赁的，想问一下2022年租赁的比例是否会有一个提升，还是会是基本稳定的一个状态？

A （CEO）第一个问题，关于运价和货量的短期展望。现在已经到三月初了，从今年的情况来看，因北京冬奥会影响，货量复苏的力度明显不如去年。我估计今年货量的恢复可能要晚两周，大概到三月底。我估计到三月底所有航线都会爆舱。第二个问题，关于长期协议。今年谈的协议价格情况是比较乐观的。我们的协议客户，包括季度还有年度协议客户，占一半以上。整体来看，运价在去年的基础上有比较大幅度的上涨。第三个问题，关于租船。我们有一些租赁船舶，但是不多，其中有一部分租赁船舶还是我们自己未上市的老集团的船舶。如果去掉这部分船舶，实际上外租船也就十几艘。今年我们新交付自有船舶大概会有22条，如果说全部替代这些租赁船舶是没问题。今年我们是打算首先替代租赁船舶，然后在下半年再增加一些运力，开新航线。

Q4（Peter, YU JP Morgan Securities）第一个问题是关于俄乌战争，您觉得对供给端会有什么影响？会不会对整个供应链造成新的干扰？第二个问题，您对2023年、2024年整个供需，还有运价水平有没有什么看法？有些人觉得2024年全球的航运市场会有严重的过剩，运价会有很大的调整，不知道您对这个观点有什么看法。

A （CEO） 关于俄乌战争的影响，大家都在思考，我也考虑了一些，但不一定很全面。首先，战争发生以后，不少船舶，在黑海，在俄罗斯港口一带都停止运营了，出不去，也进不来，有的船可能拉的货不能卸，有的船去装货也不能去，都不知道该上哪。所以短期内，肯定会出现船舶供给不足的情况。另外，关于全球对俄罗斯船舶的制裁，到底影响有多大，现在也还是不明朗。实际上俄罗斯有很多船，集装箱船相对较少，散货船和油轮还是挺多的。这些船一旦被制裁，对整个全球的船舶供应影响还是非常大。另外一个很大的影响因素就是，原来依靠俄罗斯出口的原材料、产品，可能需要寻找新的供货商，新的供应国。这就对供应链有新的要求。比方说，过去从俄罗斯陆运到欧洲的一些货物，俄罗斯一旦不能够提供，那肯定要从其他国家提供。从哪里呢？现在还不清楚。但是不管从哪里去提供，可能都要用到航运，要么是集装箱，要么是散杂货。因此，我觉得战争期间对于船舶供给的影响还是比较大，但具体影响有多大的程度，现在还不确定。如果再加上大家增加库存的需求，那可能影响还是挺大的。关于2023年、2024年的展望，我觉得首先要看需求端。现在的需求这么旺盛从哪里来的？我觉得大约有四个方面。一个方面就是自然增长。全球大概每年有1亿人口的增加。这1亿多人口的增加可不是小孩的增加，而是消费主力，消费大军的增加，消费增长还是挺大的。另外一个就是GDP的增长。每年全球大概有两万亿美元GDP的增长，这是正常的增长，而且是在高基数下的增长。第二个方面就是，需求因为移动互联网的应用而被加了杠杆。正常情况下，互联网的应用可能需要十年的时间普及，现在因为疫情大概在一两年就普及了。互联网的应用，大家在网上的购物，粘性和频率都会提高。这不可能被替代，哪怕是疫情结束也不可能消失。第三个方面就是新产品。过去十几年以前，在没有互联网的时候，在没有AI的时候，产品基本上都是一些衣食住行类的产品。现在因为AI，因为移动互联网，很多智能化的产品出来了，在原来衣食住行基础之上，增加了这些新的产品。第四个方面就是新旧动能转换。什么叫新旧动能转换呢？原来的传统动力，油和煤炭要转换成为低炭环保的清洁能源。这个过程会大量的新的商品需要运输。比如太阳能发电，电动车产品，这些需求未来不会消失，也不会因为疫情的消失而消失。我认为，需求端的增长是一个台阶似的，这个台阶上来以后就比以前要高了很多，而且不会消失。因此我觉得，未来中长期，需求还是确确实实存在。供给端有两个方面，一个是船舶，船舶我觉得还好说，大概率2024年会有不少的船舶下水。但是从我比较2008年经济危机之前的订单来看，目前这个比率的比2008年要少很多。而且大量的都是Operator订购，很少有纯船东新造船。这样一来，将来市场上可以租赁的船舶不会太多。更重要的是2019年、2020年、2021年，以及2022年，这四年的时间，老旧船都没有被拆解，而且也缺乏维修保养。若真的在2023年或2024年出现断崖似下跌的话，会有大量的船舶不得不离开市场，送去拆解。还有一个原因就是IMO规则，2023年开始，要求每艘船每年的炭排放不断下降，很多船因为不达标而被送去拆解。即使将来需求出现断崖似下跌，可能很多的船舶就要出局，因此船舶的供给不会出现过剩。即使过剩，可能也只会是短期的过剩。另外一个对供给端影响的一个关键的因素还是基础设施的问题。码头的基础设施供给不足。到目前为止，没看到美国、中国或欧洲有大量的码头规划和建设。也没见到哪个公司提出要改变现有集装箱码头的作业方式，从而效率会提高100%或200%。没有新技术，没有新码头，需求仍存在的话，这个矛盾解决不了。船多没用，船越多堵得越厉害。所以我说，未来会是一个长牛的行情。但是确实也有不确定性因素，比如俄乌战争，另外一个就是美国的加息到底加到什么程度？到底对金融市场会产生多大影响不确定。

Q5（汇丰 朱逸浩）第一个问题，对于2022年，您认为成本端在哪一方面会受到比较大的压力？具体来说的话，我们看到可能港口堵塞的情况还是会持续，燃油价格最近可能因为地缘政治的原因，有一个比较明显的上涨，再加上可能会有一些船舶租赁到期。想请您分析一下，就2022年成本您看到了怎么样的一个走势，对于公司整体的毛利率，相比2021年会如何变化。

A （薛明元总）2022年供给端成本还是有一定的压力。第一是港口方面，中国的码头，大概率许多码头会有费率上涨，但是这个上涨的比例在整个运费里面占的非常非常的小。码头费率如果涨10%的话，也就是不到10美元，这一部分，实际成本总额不小，但我们毛利率的影响不大。另外就是燃油价格，最近因为俄乌战争上涨非常快速。但燃油从两、三年前就有一个收取燃油附加费固定的公式。这方面不会对我们的利润造成影响，可以形成完全的对冲，包括长期协议客户和市场客户，都可以形成完全的对冲。船租方面，刚才我们杨CEO也解释过船租应该是对航线经营者最大的压力。船租上涨的倍数大约是三到五倍。我们海丰2022年将有22条新船交付，大部分的租赁船舶将可以用自有船舶替代。这反而对我们形成一个竞争优势。以上这三方面成本的变动，将是今年航运面临的最大成本变动。

Q6（汇丰 朱逸浩）另外一个问题请教一下。公司去年年底开通了俄罗斯航线。鉴于目前地缘政治的影响，公司对于俄罗斯航线是怎么规划的？刚提到，2022年下半年，公司会随着新船的交付去逐步开辟一些新的航线，想知道这些新的航线具体会集中在哪些地方。

A （薛明元总）俄罗斯航线最近随着俄乌战争的冲突，西方的一些船公司，包括台湾的阳明，日本的ONE，现在对于挂靠俄罗斯的船舶都有些调整。现在靠圣利彼得堡的船几乎都已经全部停止，靠远东的船舶可能运力会调降50%。不过，现在整个制裁情况没有对俄罗斯形成象伊朗那种禁运。现在跑俄罗斯的船舶当中，某些租赁的船舶可能因为银行融资或租船条款的影响可能是不能去靠泊俄罗斯的。对于整个运输的影响，没有明确的说是不能去俄罗斯的。对于俄罗斯的航线，一方面，我们的服务现在还会维持。另外，公司关注事态发展积极应对未来的变化。关于2022年的新航线，主要还是在东南亚区域。我们公司现在在菲律宾、泰国、越南，以及印度尼西亚的优势已经非常明显。公司近几年布局的马来西亚、缅甸和孟加拉，现在的需求还是非常的大。我们还会继续在东南亚不断布局新的航线。

Q7（汇丰 朱逸浩）您看到最近亚洲区域内的港口拥堵的情况有什么明显变化吗？还是说，拥堵在逐步缓解当中？公司最近新签的一些长约价格以及货量，与去年相比是否有明显的变化？是否有更多的客户愿意签较长期的合约？

A （薛明元总）码头方面，整个东南亚方向的码头，包括中国的码头基础设施情况几乎没什么变化。最近几周码头都稍微顺畅一些，主要是因为中国春节的影响，导致去东南亚的货物在减少。但我估计，在未来几周还是会恢复拥堵的状态。其实，现在泰国、越南又已经开始拥堵了，菲律宾也是。未来这些地方还会继续产生拥堵。拥堵对运价会形成一个非常好的支撑。关于合约问题。过去两年，我们为我们的长约客户贡献了很多。比如，去年，我们的市场运价是长约运价的三倍。我们的客户已经尝到了长约价格的甜头，也有客户承受了没签长约造成成本不稳定的痛苦。今年的签约情况明显好转。费率方面，客户现在的接受的预期明显大幅提高。今年签约价格比去年提高很多。一方面是市场船舶等成本上升的影响，另一方面主要是客户预期改变了。从目前来看，我们今年的签约量比去年签约的数量是增加的，更多的客人希望签长约。

Q8（Yuan Yuan ,JI Artisan Partners）公司今年将交付22艘自有船，请您预测一下新船交付之后，相比去年，平均船舶成本将会如何变化。另外，我们新签订18艘船是出于什么样的考虑？交付时间也主要是2023年或2024年吗？请更新一下船舶交付的时间表。

A （CEO）我们自有船今年将交付22艘。22艘船交付以后，如果都用来替代租赁船舶，那么成本优势还是挺大的。因为，我们所有自有船，日均经营成本不到1万美元，但是租赁的船舶，同样的船型，现在日租金大概3万美元左右，成本的下降会很明显。

A（薛鹏总）我补充一下新船订单的情况。刚才提到18艘新船订单应该是我们在2021年宣布行使原来合同的选择权，实际上都是在37艘船的范围内的。现已经交付了3艘，接下来我们今年还有20艘船交付，明年还有12艘，2024年有2艘。

Q9（Yuan Yuan ,JI Artisan Partners）今年的22艘新船交付，大部分是集中在下半年吗？

A（薛鹏总）对的。上半年是交付7艘，下半年交付15艘。

Q10（Yuan Yuan ,JI Artisan Partners）我总结一下，如果我们今年交付的自有船，比较多的替代租赁船舶，平均的船舶成本会下降，可以这样理解吗？

A（薛鹏总）是的。我们自有船舶的成本远远低于市场的租金水平。即使是与去年的租金水平，相比也是下降的。

Q11（Yan Hai SWS Research）两个问题，第一个问题，环保公约下，我们公司现在的自有船舶符合EEXI的比例情况，我想了解一下。第二个问题，最近亚洲区域很多支线船去跑干线了，能不能帮我们预估一下，整体上，中日韩或者东南亚，今年投放运力相比去年的增速情况。

A （薛明元总）第一个问题，我们现在所有的新船是完全符合的。我们让船级社做了一个评估，我们几乎所有的船舶都可以满足公约的需求。当然我们有部分船舶，在进坞的时候就需要做一些功率的限制，但这不会对我们的运力造成影响。第二个问题，部分支线小船去跑干线。现在总体看，远洋航线运费的吸引力高于在东南亚区域内的航线。这部分运力还会继续保留在远洋航线。当然，这部分运力实际占比很小。今年在东南亚的运力，目前来看，新航线很少。因为目前的船租非常高。现在租一艘1700TEU的船，日租金就达到4万美元，租约3年。新租运力上新航线的风险非常大。目前各航运公司对新增运力都非常谨慎。

Q12（Yan Hai SWS Research）补充问一下EEXI的问题。我们的CII评级CBCBE各个档的占比有多少？刚才您提到的限速装置，需要安装的船舶占比大概是多少？

A （薛明元总）具体的数字我现在没有。但现在来看，我们大约有十几艘船会在最近两年内需要限制功率，其他船都没有问题。

A（薛鹏总）我补充一下。我们船龄超过15年的船需要增加设备，包括评级也相对落后。另外，我们公司会考虑出售这些老旧的船舶，用我们新交付的船舶去替换，从而使整个船队更符合EEXI，包括CII的评级，总体能满足环保的要求。

Q13（中金 刘钢贤）想再问一个关于运营效率的问题。公司2021年运力的规模大概是增长了10%，运量却大约有20%的增长，中间这个差距还是比较大的。从全球来看，大家的船舶周转率应该是下降得挺厉害的。我想请问一下，公司运莒效率的提升，在2021年主要体现在什么方面？这种效率的提升，在未来的几年，包括我们新船交付之后还会有提升空间吗？船型变大了之后，一般还会影响总的装载率。

A （CEO）这就是海丰运营模型和其他公司不一样的优点的明显表现。我们过去老是说我们的模型是网状的，大家可能不理解它有什么作用。其实就是对运营效率提高能起到非常大的作用。实际上，我们去年不少运力都是年底增加的，平均运力增加有限。但我们得到了20%以上的货量增加，靠的就是我们网状的模型提高了我们的运营效率。比方说，我们每天有7班船到胡志明，同时每天这7班船，还去林查班。当胡志明出现了堵港，在船舶去了就回不来的情况下，可能我们在安排船的时候，这艘船就可以不去胡志明，只去林查班，另外一艘船只去林查班，不去胡志明。这样一来，我们的服务，周运力没有减少，班期也能够保证。在规定的时间内，比如说，两周或者三周，或者四周能够跑下这一圈来。这个就是我们这个模型的优点。这个模型与船的大小没有关系，大船小船都可以这样做。