海丰国际2022年中期业绩发布会简报

业绩发布会时间：2022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2022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 刘伟健） 公司上半年有挺多新船交付，但运力却没怎么增长，请问是否只是时间上的问题，公司下半年的运力会增长？第二个问题，想请杨总给大家分析一下，最近市场运价有一点下行压力，不知道公司是否看到市场需求有一些偏弱。

A （CEO）的确，今年上半年，我们公司虽然有一些新船交付，但整体运力并没有增加。主要原因是，上半年交付的新船，我们用来替代租赁船。之前我们有二十多艘租赁的船舶，租赁到期，如果续签的话，需要签至少3年的合约，而且合约价格是非常高的，所以我们在这些船租赁合约到期的时候，用交付的新船进行替代，因此我们的整体运力没有增加。虽然总的运力没有增加，但我们仍然增加了一些新的航线，实际上我们的船舶使用效率是在提高的。预计下半年交付的新船会更多一些。下半年交付的新船除了替代租赁的船舶之外，我们主要还是将用来增加新的航线。下半年新增航线，估计将需要6到7艘船。关于运价，今年的运价像过山车一样，波澜壮阔。第一季度运价非常好，延续了去年的高运价，而且我们与客户签订的合约价格也相对不错。随着3月份俄乌战争以后，大家可能都感觉到未来的不确定性，从客户端，我们也显感觉到一些压力。特别是后来，因为俄乌战争的原因，导致了全球的通货膨胀，特别是美国通货膨胀在不断提高，美国又不断地加息。在整个加息的过程中，美元指数上升，美元兑其他货币的汇率都是上升的。其他的货币，比如，日元，东南亚各国货币，包括人民币，兑美元的汇率都是在下跌的。汇率的波动影响了客户即期成交的积极性，4月份，5月份、6月份，包括8月份都有所体现，因此，市场运价逐渐的受到压力。到了8月份，我感觉运价可能已经到了底部。我记得去年的7月与8月，市场运价也有一波回调，当然，幅度没有今年这么大，可能是因为去年运价的高点没有今年这么高。现在看到竞争对手有些航线已经在开始撤出， 8月下旬开始，货量也在逐渐恢复。预计今年下半年的行业旺季还是会出现，但是否会有往年那么旺，现在不好说。我的判断是，虽然还是会有旺季，但可能不会有往年那么旺。这是我对今年上半年情况的简要回顾，以及未来短期的展望。

Q2（大和 刘伟健） 跟进一个问题，公司现在的合约运价与市场运价的差距是怎么样？

A （CEO） 这方面不是那么容易能说清楚的。为能更清楚的解释，我们简单的拆分一下，拆分为东北亚和东南亚。到目前为止，东北亚的运价没有变化，市场运价还是与上半年一样，没有下跌。东北亚的货量大约占公司总货量的45%。东南亚的市场即期运价下跌幅度比较大。我简单统计了一下，即期运价下降比较大的货量占公司总货量的25%左右，这部分货量的市场即期运价下降非常大。

Q3（汇丰 朱逸浩）刚有提到，公司上半年交付的新船用来替换一些租赁的运力，想了解一下，公司今年下半年会有多少租赁运力到期准备替换掉？展望未来一、两年左右，公司对于总体运力当中，自有和租赁运力的比例是如何计划的？第二个问题，公司在今年上半年出售了1艘集装箱船，想请教一下，在今年下半年或者明年，公司二手集装箱船出售计划，以及目前的进展情况。第三个问题，您刚才提到，有看到区域内一些同行因为整体货量、运价波动比较大而撤出，想问一下，这方面撤出的运力具体是体现在哪些航线？

A （CEO）公司今年下半年将累计交付新船13艘，计划下半年总体运力增加5到7艘去上新航线，也就是说，有3到4艘新船还是要去替代租赁船舶。这是下半年总体运力布局情况。我们今年的确在出售二手集装箱船，除了散货船已全部出售外，我们今年已签约出售二手集装箱船4艘，有1艘已于上半年交付，还有3艘将在今年下半年交付。另外，我们还有3到4艘二手集装箱船可在今年年底或明年年初出售。这3到4艘出售完了，可能我们整个新旧船舶的替代任务也就完成了。完成了以后，我们自有船的比例可能会达到90%左右或以上。当然，这没有包括我们老集团的船舶。我们与老集团还有几艘船的关联交易。我估计自有船的比例大约会是在90%左右。关于最近同行有撤出航线的情况，主要还是一些新进入者，一些小的船公司，在这一波行情况中突然杀进来，最近运价突然跌得比较快，他们没什么合约客户，基本都是市场客户，所以在市场运价下跌的时候，他们就亏损了，因此就撤出。主要撤出的航线还是越南和泰国，越南的北越、南越，以及泰国，撤出的主要是这三个点的航线，其他航线撤出相对要少一些，其他地方的新增运力也不多。

Q4（汇丰 朱逸浩）再追问一个问题，考虑到今年公司整体会有出售一些二手集装箱船的计划，而且会有非常强劲的现金流，想请公司再与我们分享一下公司的派息政策，以及特别股息的计划。

A （CEO）这一次的中期派息是上半年净利润的70%，毫无保留，我们公司还是有信心的。在往年，我们上半年派息都会低于70%，大概50%左右，这次我们派70%。我们感觉到今年下半年以及未来，公司现金流的增长还是比较强劲。是否会有特别股息，今天还不好确定。我估计等下一次董事会，或者下半年的情况更加明朗的时候，我们会及时的通报大家。

Q5（JK Capital Management Ltd Cecilia, Qiu）刚才提到公司开始做电商业务，能否讲一下公司业务开展的思路？

A （CEO）这里简单介绍一下战略规划。我们的业务以海上、陆上的集装箱运输为主要业务，这可以算是一个平台吧。在这个平台上有多种业务状态，比如说，有冷藏箱，有框架箱，还有化学品罐式集装箱，有各种各样的货物类别。每一种货物类别，我们都有不同的客户群，我们都有不同的团队去维护。过去几年产生了一种新的贸易方式——电商。电商交易的方式与普通的贸易是有区别的。电商通关的方式，在海关的编码也是和一般贸易是有区别的。另外，电商的集货和交货的方式也是和普通贸易有区别的。因此，这就需要一批懂电商的人去运作，为客户提供服务。如果不懂电商业务，就没法去很好的给客户提供电商物流服务。未来，我们认为，一般贸易的货量占比会逐渐的降低，电商物流的货量会逐渐提高。因此，我们成立了专门的电商物流团队为电商客户提供服务。这种服务可能会分为两个方面。一个方面是和口岸政府或者是其他相关利益方合作搭建一些贸易平台。电商可能每个人都可以做，但必须有一个平台。另外，在平台上成交以后将需要运输服务，包括通关和交付。我们另外有一个团队是专门做相应的物流运输服务。这是我们电商物流业务的战略规划。

Q6（JK Capital Management Ltd Cecilia, Qiu）我们相当于是为客户提供增值服务吗？

A （CEO）说是增值也行，或者说是我们为一个新的贸易方式提供解决方案。我们已经有这方面业务，已经开展了一条专门的，厦门到菲律宾的电商物流快航。这个电商物流快航每周的电商货物都在逐渐增多。

Q7（JK Capital Management Ltd Cecilia, Qiu）另外想问一下，台湾航线的货运量占公司总货量的比重是多少？过去几个星期有没有受到地区局势实质性的影响？公司对台湾航线业务未来的展望是怎么样的？

A （CEO）台湾航线的货量占比，我现在记不太清楚，请薛鹏后面补充一下。从运力来看，我们只有2艘船的运力，所以从运力来看只有2%。货运量和运价都没有什么大的变化。虽然最近从政治方面来看，两岸之间的关系不断地出现一些问题，但从经济上，从我每天看到的业务量上，还没有出现大幅度的变化。我认为未来也不会有太大的变化。我认为应该主要还是政治方面的问题，经济上的问题不是很严重。比方说，过去几年，中日之间政治上实际也是挺多问题的，但是经济上并没有出现大的起伏，仍是相对稳健。对于台湾航线，我并不担心货量。

A（薛鹏总）我补充一下台湾航线货量的占比。上半年来看，台湾航线货量占我们总体货量的1.4%。

Q8（中金 刘钢贤）刚才提到，上半年公司有效运力没什么增长，但是业务量有一定增加，能不能给我们从分国家或者分航线来分析一下大体的差别与趋势？

A （CEO）在座的分析师可能都是老朋友，对海丰的经营模式都很清楚。我们也多次强调了，海丰在不增加运力的前提下，仍然能够提高运量，主要还是效率的提升。这方面在今年上半年体现的淋漓尽致。不增加运力，提高8%的运量，一般公司是很难做到的。我们主要是通过几个方面。首先是优化航线，在一个周期内，比方说10天或者20天，使船舶挂靠港的数量调整，比方说，原来挂靠10个港，现在挂靠8个港，能节省出时间。节省出的时间，就能增加到其他的航线上去，或者开发新的港口。具体来讲，比如说在北部湾，我们开了北部湾到海防的航线，1艘船1周跑2班，这在过去是从来没有的，过去基本都是周班。

Q9（中金 刘钢贤）分国家来看，上半年是哪些国家的货量比较好？

A（薛鹏总）从上半年来看，货量增长比较强劲的还是东南亚的各个国家，尤其是马来西亚和印尼货量增速非常明显。此外，东北亚航线，日本的货量相对平稳，但韩国的货量增加明显。所以，从整体货量来看，这些地方都促使了我们货量有8%的增长。

Q10（中金 刘钢贤）公司也有公布一季度的运营数据，分季度来看，二季度的运价水平与一季度是差不多的，背后的原因是什么？这与市场的运价指数有一定差别。除了刚才提到合约运价是固定的之外，是否还有其他一些原因？比如说，附加费的调整。

A （CEO）的确是这样。一季度和二季度的单箱收入，甚至我看到每天的订舱量，以及每周的毛利都是变化不大的。其主要的原因还是我们的产品，我们的产品为客户提供了高频率、高密度，方便、快捷、安全的运输服务，因此我们得到了稳定客户的支持，大量的合约客户是稳定的。另外，的确象你所说的，我们在运价的结构上是有一些变化。比如说，上半年的燃油，因为我们都是使用低硫油，低硫油的价格因为俄乌战争飞涨，从年初的四、五百美元，涨到了上个月的一千美元左右。我们在低硫油附加费的收取方面也做了一些调整。是随行就市，根据市场的价格做一些调整。

Q11（中金 刘钢贤）刚才提到公司出售二手船，不知道公司是否方便透露一下我们的交易对手是什么类型的公司？是其他的业内航运公司呢，还是卖给了拆船方？

A （CEO）到目前为止，我们的散货船是卖给了做散货经营的公司，我们的集装箱船，不管是已交付的，还是未交付的，都是卖给了业类比较知名的，排名前几位的比较大的集装箱船运营商。

Q12（中金 刘钢贤）最近我们看到造船的钢板价格有所回调，造船的价格可能不一定回调。还想问一下，从更长一点周期来看的话，这一轮我们的新造船下单还有可能增加吗？如果会增加的话，您主要是看造船价格还是其他一些指标？

A （CEO）我们造船主要是看我们的需求。我们是为客户提供服务，船舶是我们的硬件，主要看我们产品的需求程度来决定造船。当然了，然后还要看价格，还要看造船厂的好坏。到目前为止，我们除了已经签订合约的，当然还包括选择权，没有打算签订新的造船合约。

Q13（J.P. Morgan Securities Peter, Yu）公司对班轮运价未来何时会恢复常态如何判断？抛开最近几年不寻常的市场不谈，从长期来看，公司经营的状况，盈利，净资产回报率等等，都比其他大的同行要高很多，而且更重要的是稳定很多，那么公司的秘诀主要是什么？

A （CEO）关于运价，我觉得供需的失衡已经有两年多了，接近三年，现在应该是接近于，逐渐倾向于常态。这个倾向于常态，并不是说供需发生了变化。实际上供需的关键驱动因素没有发生变化，现在发生变化的实际还是偶发的因素，比如俄乌战争这种偶发因素带来的短期扰动，当然这个短期可能不是很短，也可能是一年、两年。我判断未来，下半年旺季还会到来。旺季还会到来的主要原因还是汇率的问题，因为美国大概率9.1%的通货膨胀率已经是顶点了，不出现特殊情况的话，未来可能会逐渐回落。现在明显看到美元对其他国家货币汇率也在逐渐回调。在这种情况下，未来一、两个月，应该会开始为客户提供交易的机会。应该是9月份，10月份以后，货量旺季会到来。旺季到来后，运价应该还会有一个调整。但总体来看，未来一年，甚至两年，可能都是在加息周期内，加息周期一定对经济，对需有一些影响，所以我认为未来逐渐地应该会是常态化。但长期来看，我认为供需问题仍然还是有矛盾，解决不了。这是我对整个集装箱运输市场的一个粗浅看法。至于秘诀，我觉得没有什么秘诀，可能是勤奋吧，勤能补拙。因为我们做近洋的，也起早贪黑，不像做远洋的，船开出去就是几十天，几个月。我们的船可能从这一港离开到下一港，不到一天。另外，我觉得还是要搞好与客户的关系，把自己的定位定好，把我们的客户“画像”画出来，然后寻找我们的客户。我们找到核心的客户以后，相应的核心客户的一些供应商也就跟着我们一起来了。然后与客户签订长期合约，能够与客户保持密切的关系。我觉得主要还是这两点比较重要，其他的都是技术方面的。技术方面的，可能谁都能做。

Q14（J.P. Morgan Securities Peter, Yu）您刚才讲的第二点，因为公司本身有物流货代业务，所以公司可以跟直客有着直接的关系，签长约就可能关系更稳定一些，是能这么理解吗？

A （CEO）可以这么理解，但是换了一个公司，也有同样的业务，就不见得能够得到客户的信任。其中归根结底还是人的问题，我们海丰的人与其他公司的的人是不一样的。

Q15（Pictet Asset Management Russell, Su）第一个问题，公司目前在手订单的运力比上目前船队总运力比值大约是多少？以及2023年的比值会是多少？以及目前和2023年，整个行业的比值是多少？

A（薛鹏总）刚才讲到，公司今年下半年共有13艘新船交付，整个全年的运力交付是41000TEU，明年会有14艘新船交付，船型会相对比较小，会有大约24000TEU。2024年会有剩下的8艘船交付，总运力约13000TEU。每年交付的船舶数量与我们现有运力对比来看，可能每年都会有10%到20%保证运力的增长。当然，刚才杨总也讲到，我们会有一部分船舶去替换我们租赁船舶。

A （CEO）我补充一下。明年公司自有船舶运力将占运营运力的90%多，整个行业平均起来自有运力占比应该不到50%。

Q15（Pictet Asset Management Russell, Su）第二个问题，公司目前长约的占比大约是多少？以及长约的价格和年初相比大概有什么样的提升或波动？以及目前的长约价格与目前市场即期价格的差距大约有多少？

A（薛鹏总）我们公司合约客户占我们总体客户大约60%。这60%当中，有50%是年度合约，另外50%是季度和半年合约。年度合约的运价会保持不变，季度和半年合约会随着市场运价的调整作一些变化。

Q16（TXCAPT Yan Yan）之前提到市场即期运价降幅较大的航线货量占比大约是25%，另外的50%是东北亚航线，那么东北亚航线的运价情况，我们是看CCFI运价指数中的从上海到日本和韩国的变化情况吗？

A （CEO）是的。

Q17（TXCAPT Yan Yan）那么还有剩下的25%的货量是什么？

A （CEO）剩下的25%的货量是东南亚长约的货量。

Q18（TXCAPT Yan Yan）我算了一下公司运力增加情况，感觉船型是在变小的，这是与公司航线布局的调整有关系，还是有其他方面原因？

A （CEO）新增运力船型变小是因为大船的租金太贵了。

Q18（TXCAPT Yan Yan）单箱成本方面，公司去年下半年是大约550美元，今年上半年是650美元，增加大约100美元，除去燃油增加的40美元，还有船租增加，公司在这方面是如何展望的？

A （CEO）单箱成本最大的还是船舶成本。船舶成本方面，因为我们公司逐渐达到90%以上的自有运力，这个成本可以理解为被锁定不变，变动的成本主要是燃油的成本。燃油成本应该是在7月份达到了顶峰，现在开始回调。但是燃油方面，随着燃油价格的变动，公司可以通过附加费的方式向客户转嫁，所以燃油成本相对来讲是可控的。还有一个成本是集装箱成本。因为现在集装箱是过剩的，港口有大量的空箱，集装箱的租赁成本是逐渐下降的。我记得去年最高的时候，集装箱的租金是1.8美元/TEU，现在好象只有0.8美元/TEU。公司总成本，除了燃油成本变动比较大，其他都是可控的，可能会略有下降，尤其是船舶成本，自有船舶交付后是下降的。

Q19（TXCAPT Yan Yan）若我没记错的话，公司东北亚航线长约是3月31日都更新了，东南亚航线长约可能是去年年底已经更新了，所以之后公司运价的变化只会反映市场即期运价的变化，对吧？

A （CEO）到目前为止是这样。下半的情况还不好说。因为，如果未来即期运价跌得非常低，那么合约运价是否需要调整？这是现在不确定的。合约运价还有年约和季度约，季度约可能就面临调整。到目前为止还没有碰到这个情况，因为即期运价是在7月底，8月初，瞬间下跌的。

Q20（TXCAPT Yan Yan）若目前市场即期运价走势没有逆转的话，下半年的运价还是有下行的风险，对吗？

A （CEO）是的。你说的没错。

Q21（TXCAPT Yan Yan）能否请您帮忙展望一下，今年三季度和四季度的运价，可能是什么样的幅度，在什么时间发生反弹？

A （CEO）是的。我坚信下半年旺季还是会到来。因为，去库存的问题已经过去一、两个季度了，汇率的波动导致客户减缓出货的影响也已持续一段时间，另外还有其他一些因素，比如疫情的因素，现在中国的抗疫好像也不如以前那么严格，核酸检测也比以前更勤了，即使发生了疫情，也不会大面积的扩散，所以我对下半年旺季的到来还是很有信心。我相信旺季应该是在9月份到来，运价也会反弹，但反弹的力度可能不会像往年那么大。去年整个航运市场，包括远洋与近洋，都同时反弹。假如今年远洋反弹的力度没有那么强劲，那么近洋反弹的力度也不会太强劲。

Q22（TXCAPT Yan Yan）目前的市场运价对比疫情前已经增长了非常多，从供需来看，需求方面目前没有很强劲，运力供给方面，可能目前大船那边没有很多新的运力，但是小船是否会有新的运力出来？

A （CEO）最近供给根本性的变化还没有发生，需求也没有太大的问题，不像2008年的经济危机导致断崖式的需求下跌，目前并没有发生。现在的需求虽然确实减少了，但和2008年的情况有本质的区别。

Q23（宽远资产 梁力）供给端的减排，未来两、三年是否还有需要更严格的减排？他对供给的影响会是什么样的情况？以及拆船的情况，不知道公司如何判断？

A （CEO）关于减排的规定，IMO的规定是挺严格的，这是毫无疑问的。未来，规定从2023年开始生效，逐渐的将会有一些老旧船舶是不能满足的，应该会去拆解。从今年来看，集装箱船几乎都没有拆解，这种情况已经延续了3年。大量的集装箱船开始拆解，可能需要到市场探底到租金非常便宜，船东认为继续运营老旧船舶不划算的时候。到目前来看，这个情况还没有发生，但应该一定会发生，什么时候会发生现在不好预计，但应该是越来越近。随着2023年的到来，规定的实施，2023年拆解数量应该会逐渐增加。

Q24（宽远资产 梁力）从海关或者港口的数据来看，今年中国出口，尤其是对东盟的出口量增长挺大，不知道这是在RCEP影响下的持续增长，还是一个短期的较快增长？

A （CEO）对于东盟贸易量的增长情况，从海关的数据来看，一直以来是都是很好的，今年也不错。从我们航运公司来看，情况也是相稳合的。但我认为，海关的数据可能受价格的影响比较大。

Q25（宽远资产 梁力）在对东盟的贸易量增长较快，港口的箱量也增长较大的情况下，但运价出现下跌，想请教一下是什么原因？

A （CEO）运价下跌主要是季节性原因，每年的7、8月份都是行业淡季，这个时候都会出现一波运价下跌，只是程度不一样。相比去年，今年下跌的程度稍微大一些。其主要原因，我想还是一些航运公司赚了太多的钱，对于这点钱不怎么在乎。

Q26（宽远资产 梁力）未来两、三年或三、五年，您觉得未来的运价是否还是会维持在最近这一、两年相对比较高的水平？

A （CEO）我自己觉得运价的顶点应该已经出现了。运价不断创新高的情况应该已经过去，现在开始回调。再加上通货膨胀，美国的加息，全球的加息，我相信市场也需要一个回调。