海丰国际2022年全年业绩发布会简报

业绩发布会时间：2023年3月7日下午4:30-5:30

会议方式：现场加腾讯视频会议

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）首先恭喜公司取得非常亮丽的业绩。我这边有两个问题想请教一下。第一个是关于行业竞争态势的问题。过去两年，航运业发生了很多变化，当然，可能远洋航线变化更大，我们近洋航线，从供需的角度，投资者包括我们分析师也都是比较认可的。只不过，大家对市场的未来发展都较关心，如果一些大的航运公司价格竞争相对比较激烈，对我们公司的影响会是怎样的。这一方面，想请杨总再给我们分析一下，我们公司将如何去应对。第二个问题，我看到公司在2022年运营上的一些变化，我们公司进入了印度市场。好几年之前，我们公司谈到印度市场的时候，都是说一直在观察中，但去年公司是迈出实质性的步伐。想请管理层跟我们分享一下，在这个时点进入印度市场是出于什么方面的考虑，以及我们未来的一些规划或目标。

A （CEO）你这两个问题我来回答一下。第一个关于行业的竞争格局。其实竞争格局没有什么大的变化，但是出现了一些新的情况。特别是过去两年航运市场比较好，一些新的公司，包括一些货代，包括一些新的航运公司大量的涌入到这个行业里面。他们不仅是在进入近洋航线，也进入远洋航线市场。这是一个情况。再一个情况就是，有几家内贸航运公司也开始做远洋航线，开始做外贸。这是过去两年行业格局发生的一些变化。在去年九月份开始，情况又有一些变化，出现了转折。一方面，这些新进入者在逐渐的退出，当然，也有一些已经倒闭了，到目前为止，其实大部分航线都已经退出了。不仅仅是在远洋航线退出，近洋航线也是在减少和退出。另外，原来从内贸转入的参与者也是在逐渐的退出。春节以后，这个退出情况表现得比较明显，包括一些经营远洋航线的公司，他们在近洋航线投入的一些运力，最近也是在逐渐退出。我估计可能和船舶租赁到期有关。租赁没到期，可能会从远洋航线撤出来，投入近洋航线，租赁到期了从近洋航线撤出来并退租，有些航线就这样没有了。另外，过去两年有大量的内贸船转到了外贸航线上，最近也出现了返流，从外贸市场再返回到内贸市场上去，基本上就是从哪里来到哪里去。就好比，Party结束，该回家了。竞争格局基本上就还是原来那样。第二个问题，关于印度，印度市场近两年很热门，但其实印度市场的货量变化并不大，没有东南亚市场的增量那么大。但不管怎么说，印度是一个大市场，我们也想尝试一下。去年年底我们开始做了一个尝试，希望能够逐渐找到印度市场的发展模式，找到我们的客户，然后能够逐渐把这个市场打开。目前还不确定，正在试验阶段。

Q2（华泰证券 林珊）首先也是恭喜公司取得非常好的业绩和分红。我们看到春节之后到现在，整个欧美航线的运价还在继续下跌，但东南亚航线运价有一些触底回升的迹象。想请管理层给我们分析一下，近期整个亚洲区域内运价回升的原因，以及后续我们怎么看二季度运价的变化。其次就是想问一下，我们海丰自己今年以来的整体运价情况和需求情况。

A （CEO）这个问题信息量很大。的确像你说的那样，远洋航线和近洋航线不太一样。远洋线虽然没有大跌，但还是在缓慢下跌。近洋航线出现了一些不同的走势。总体来讲，春节以后到现在，近洋航线的运价一直在逐渐的小幅度的恢复，但也不是完全都恢复了。因为近洋航线的港口比较多，国家大小不一，春节后复工复产的时间也不完全一样。但大部分航线的运价是在恢复中，只有个别的地方运价还是在低点。那么分析起来，这是什么原因呢？首先从需求端，我觉得应该有一些补库存的需求，春节以后补库存。其实春节前大家都很悲观，但过节后补库存这个需求还是存在的。另外一个原因就是，最近一段时间，汇率、利率相对稳定。尽管大家都觉得，最近美元升息还有空间，前一段时间，可能大家都觉得美元可能要降息，最近可能觉得降息没那么快。仅管大家都觉得还有这些不确定性，但和去年下半年相比相对稳定些。比方说日元，日元去年下半年兑美元汇率最低到了140、150，后来到了130，最近又跌到135左右。相对来讲，货币汇率稳定也为补库存打下了基础。买方也可能是在借着这个机会补库存。另外一方面，从船舶的供给来看，因为春节停航的原因，以及节后有些航运公司纷纷取消了一些航线，有一些运力下降，特别是在北东南亚运力下降的比较多，所以北东南亚的运价恢复的也就相对快一些。总的来讲，需求端有新增需求，供给端的船舶供给有所下降，这导致了近洋航线运价总体上有所反弹。预计未来二季度会怎么样呢？总体来讲，我觉得二季度近洋航线还是会略微的有些恢复，但是我不期望能有很大的恢复。目前这个市场其实还是很脆弱，船舶的数量还是挺多的，新造船不断的出来，更严重的是船租还在相对高点，不便宜。疫情前7000TEU以下的船，所有的船舶租金价格是差不多的，都是7000美元左右。目前的租金还是挺贵的，7000TEU的船大概要3到4万美元，2000TEU的船也1.5万到2万美元之间，1000TEU的船也还要1万美元以上。这个价格对船东来讲是很赚钱的，船东很赚钱就不会去拆解。虽然大家可能看到市场上有一些船舶拆解，比如万海拆解10艘船，还有其他的公司也拆解一些船，这些船大部分都是很老很老的船，而且都是航运公司的船，不是真正的船东，其实大量的船还是在租约中，还没有到期，所以没有拆解的动力。租赁到期的船，如果还是这个租金水平，若我是船东，我也不会去拆解。所以我觉得，从供给端，总的船舶供给未来压力还是会很大。需求端呢，这一次美国的升息可能不同于以前的经济危机那个时候。我判断大概率有点像1964年到1984年那段时间的情况。如果真是这样的话，高利率可能会延续很长一段时间，所以需求端的这个压力会越来越大，对未来行业的判断我还是比较谨慎。

Q3（TAO INVESTMENT Mark）想请问一下，公司在俄罗斯远东新的港口，目前运营情况是怎样的？有没有机会出现一些风险，就是政治方面的风险。

A （CEO）俄罗斯航线我们去年是增加了一些运力。刚开始的时候，其实这个航线还是不错的，因为有很多竞争对手撤出。但后来，到了下半年，俄罗斯航线就出现了严重的拥堵，一条船到俄罗斯可能要等待20天或30天，据说最长的等了80天，这就导致了俄罗斯航线很难赚钱。但总的来讲，俄罗斯航线还是赚钱的。最近的情况也有所变化，可能因为俄罗斯航线有很多竞争对手开了新的航线，在黑海还有其他的地方开了新的航线，可能远东的压力也就有所减少，所以最近俄罗斯港的拥堵情况有所缓解。拥堵情况有所缓解其实对于航运公司来讲是一个挑战，航次货量可能会减少，运价会降低。总的来讲，俄罗斯航线目前还可以，但未来会怎么样发展还不确定，风险应该还是有的。美国和欧洲现在没有对俄罗斯的集装箱运输船舶进行制裁。没有制裁，应该说是没有什么风险，如果有制裁，他可能也会提前告诉航运公司，比方说两个月以后啊，或者三个月以后，或者一个月以后来制裁。对航运公司来讲应该是有时间去应对这个风险。

Q4（花旗 刘强）恭喜公司的业绩再创新高。我有个问题是关于长期合约的。因为今年运价基本上回到了疫情前的水平，去年的长期合约价格是在运价往高处走的时候商谈的，合约价格应该会不错。在今年这种情形下，即期市场给的压力可能比较大，不知道公司的长期合约新的价格谈得怎么样，以及长期合约占比的比例是往上走，还是往下走的？大约有多大变化？

A （CEO）我们公司长期合同的比重基本上变化不大。但是随着市场竞争格局发生了变化，我们与客户所处的位置有了对换，现在长期合同略微有所减少。因为客户觉得未来运价可能会更便宜，所以他们签长期合同的动力就不像以前那么强。但这一批客户呢，基本上也都是一些大宗货物客户，比方说太阳能，运输量大，其运输在时间需求方面就没那么严。其他的一些供应链上的客户，其实还是一如既往的跟我们签订了长期合同。今年长期合约的价格，比市场即期运价还是高不少。总体来讲，签下来的合约价格我们还是满意的。

Q5（华泰证券 林珊）我这边再追加一个问题。我们对海丰的理解一直都是非常有特色的一个亚洲区域内的集运物流供应链公司。过去两年可能是整个行业太好了，干扰了我们对公司本身的一些理解。杨总您刚刚也提到了，对未来行业我们是相对偏谨慎的观点。想请问一下，首先，在这样一个谨慎的行业背景下，我们公司整个业务或公司的战略上怎么样考虑的？其次是想问一下，杨总是否对公司独特的海陆一体化的一些新的业务模式，有一些新的想法和探讨。主要是想知道公司在未来两年行业不太好的情况下，公司自己在做什么。

A （CEO）冬天来临的时候，如果没有事先准备的话，会很痛苦的。我们现在其实也是在为冬天做准备，做一些储备。比方说，我们过去两年下了很多的新船订单，这些新船订单现在看就非常的好。去年我们交付了20艘新船，这20艘新船替代我们的租船，替代了我们的老旧船，是非常成功的。今年还有14艘新船交付，这14艘新船也将替代我们的租船和老旧船。我刚才说了，我们现在的租船价格还是很高的，这对今年，甚至未来五年、十年都是一个非常非常重要的基石。这是一方面。另一方面，我们在物流方面也是重点发力。我正好春节以后到东南亚走了一圈。因为有三年没去东南亚了，所以虽然东南亚业务我们不断的发展，陆地设施也不断的发展，但是去了和不去感觉还是不一样。去了以后，我们这一个月就做了很多的一些决策，跟客户谈了很多的事。在泰国我们有机会增加2万平米的仓库，合同已经签了。另外还有十几万平方米的堆场，在越南北越大概有13万平方米的堆场和仓库的建设规划，在南越有6万平方米。这是过去一个月，我们去东南亚以后发现的一些机会。

另外，我们还在新技术方面做一些比较前瞻性的规划。我们成立了两家公司，一家叫海图领，专门做物流设备的软件，另外一家叫海丰智能，做物流设备硬件。这两个公司将来在我们公司未来提高效率，以及技术变革方面能够带来很大的帮助。比方说我们堆场的全自动闸口，全自动的铅封机，已经为我们大幅度的降低了成本，提高了效率。另外，我们正在青岛筹建的全球第一家AI无人的智能化的太阳能室内堆场，将于今年开工建设。这可能会改变这个行业未来堆场的操作模式。不管怎么说，我觉得未来市场可能会很严峻，但是SITC做好了准备

Q6（NTF 黄倩）公司今年派息率低于前两年，请问是出于什么考虑？

A （CEO）我们派息基本上是以不低于70%的净利润为标准来派息。今年派息其实派发的已经足够多了，公司目前现金余额还有不少，今年也许会有机会多派息。另外，今年因为市场行情不太好，也许有些资产会比较便宜，在资产很便宜的时候，我们可能出手买一些便宜的资产，比方说集装箱。船舶估计一、两年之内不会大量的购买了，但集装箱可能会有很大的机会。集装箱的价格，去年一个小柜4000多美元，现在是2000美元左右，所以今年在集装箱方面有比较大的机会。

Q7（华泰证券 林珊）想请刘总说一说2023年2024年我们现在确定的一些资本开支的金额情况，以及刚才杨总提到的我们公司在青岛的那个AI物流园，整个资本开支大约是多少。另外，这个AI物流园未来会在哪一方面体现我们整个成本的节约，或是效率的提升。

A （刘总）2023年确定的资本开支大概有3.5亿美元，这其中，我们未来还有将近20艘新船交付，这些已经签约了船的资本开支在2023年大概有2.4亿美元，2024年1.4亿美元。

另外，刚才也提到，今年可能还有大几千万美元的购置集装箱的计划，当然，这也要看集装箱价格的走势。包括2024年大概也有几千万美元的集装箱购置计划。

另外，青岛物流园项目方面，我们在2022年已经完成土地的购置和交付，大概有160亩的土地，支出了大约2000多万元。这个价格很便宜，因为我们公司在青岛纳税金额较大，基于我们企业纳税的金额，是以一个非常优惠的价格完成了场地的购置。今年和明年将会完成这个项目的投资建设。这个项目的投资大概有两、三千万美元。以上是关于资本开支的预算。

项目的优势主要体现在效率上。土地的价格越来越贵，尤其是码头周边的土地价格，有的时候不是有钱就能买得到的。这个自动化堆场，基本上是无人的，它的资本开支可能稍微高一点，但是未来的二、三十年几乎没有运营成本的开支。不需要人工，完全是自动化的，包括电能是通过太阳能的发电，或者是通过设备的上下移动，在移动的过程中去产生电能。所以说，它的运行效率会非常高。综合土地还有运营效率方面，项目总体还是有比较好的投资回报。

Q8（中金 刘钢贤）我这里有一个投资者的问题，我代他问一下，因为他可能在高铁上。在研究SITC的过程中，我们发现公司的成本优势是一个比较重要的点，另外就是我们有一些偏港的服务，在这个上面我们公司跟竞争对手其实是有价差的。这一点投资者认为也是很重要的。但在这个方面，我们投资者比较缺少数据，所以是想请管理层能不能，比如说按照一些航线或者区域给我们分析一下，像在那种各航运公司都覆盖的大港和我们海丰独有的一些偏港，我们的价格跟竞争对手有多大的价差，这种价差在过去这些年大概是什么样的变化趋势？

A （CEO）看来这个投资者还是比较了解SITC。的确，SITC有成本的优势。这个成本优势的建立在几个方面。第一个方面，原始成本，也就是我们资产的成本。SITC所有的资产在购买的时候，成本相对来讲是在低点。这就像大家买股票一样，在比较便宜的时候购买，这就导致我们的这个成本，不像其他的公司基本上是在高点买船，买集装箱。第二个方面就是我们效率。我们的效率极高，超出了同行业的效率，摊薄后，单位成本就会较低。第三个方面就是我们设备，包括船舶，其实我们都是自己研发，拥有知识产权，在油耗方面，在各项成本的方面，其实都是非常低的。我们公司研发，2014交付的SITC Shandong轮，被英国皇家海军建筑师学会（RINA）评选为“[2014年重要船舶](https://www.rina.org.uk/Significant_Ships_2014.html)”，因为是我们自己使用，所以可能市场上并不知道这件事。第二个问题，关于偏港和运价的问题。其实，偏港在亚洲区域内，在我们服务的范围内，偏港的确是挺多的，我们偏港的服务相对来讲也不算少。我们真正的优势其实还是在基本港，优势是很大的。比方说，在名古屋，我们长年在名古屋是全球排名第一，在大阪，在博多，在马尼拉，以及在越南这些主要港口，我们的业务量也是非常的大。否则的话，我们一年300多万TEU的业务量，只运营亚洲区域内，仅运营偏港是不可能的。其实，我们不管是在偏港，还是在基本港，都是有很强的竞争力。当然，我们没有把它细分出来，偏港的量还有基本港的量，因为定义偏港和定义基本港本身就是个问题。我认为这是个基本港，而你可能认为这是个偏港。因为每个公司看港口定义是不一样的，所以我们也就没有把它分出来。但总的来讲，从运价的角度来看，通常情况下，假如我们定价100美元，可能竞争对手至少要比我们低20美元，大约是这么个逻辑。具体这些方面都是各公司的秘密了，不好去了解，也了解不到。

Q9（宽远资产 梁力）刚才提到了未来二季度的市场情况，想请杨总给我们展望未来更久一点，比如两、三年的维度，我们亚洲区域的整体的运价会是一个什么样的判断。包括我们也看到，这几个月向东盟的出口其实还是比较强劲的增长，不知道整个区域内的需求和供给，在未来相对长一点的维度会是怎么样的情形。

A （CEO）稍微看得长一点，未来两、三年，我觉得其实是不乐观的。总的需求和总的供给我已经分析过，我觉得非常的不乐观。但是，相对于东南亚来讲可能会稍好一些，因为东南亚国家有几个特点。第一，它承接一部分从中国溢出的订单，或者说工厂，或者说是生产力，这是它的一个特殊的地方，所以东南亚外贸进出口可能相对于其他地方能够好一些。第二，东南亚各国这几年整体的GDP增速还是挺高的，比方说越南，去年增速八点几，几乎是全球最高的。当然，全球最高的去年也是东南亚的国家——马来西亚，马来西亚增速也很高。为什么呢？因为东南亚这几个国家，要么有资源，像马来西亚、印度尼西亚，他们有资源。现在资源的价格还是挺高的，所以这些国家相对来讲比较富裕；要么就是有劳动力，有人口红利，比如越南、柬埔寨，有人口红利，菲律宾、孟加拉，甚至缅甸都有人口红利，所以在这方面有相对的优势。因此，未来两、三年，在东南亚区域相对来讲好一些。但整体全球我觉得压力很大。这是我对未来两、三年的看法。

Q10（宽远资产 梁力）我追问一下，如果只看亚洲区域内，您刚才提到需求可能会比全球更好一些。但如果从供给来看，亚洲区域内的供给会是个什么样的状态？

A （CEO） 供给全球一样，没有区别。因为全球的供给是流动的，没有哪个地方有壁垒，船随便从大西洋开到太平洋，从太平洋开到印度洋。

Q11（宽远资产 梁力）最后一个问题想请教一下。随着我们订造的自有船不断交付，我们的成本是不是有可能比疫期前还要低一点？

A （CEO）这是肯定的。

Q12（Morgan Stanley Investment Jerry Peng）刚才提到成本的问题，我想追问一下，咱们公司对利润率有没有一个大概的是指引。咱们公司刚也提到，我们的毛利率过去两年提升的比较快。我相信很大一部分原因是因为运价在过去两年非常高，这帮助我们提升了毛利率。现在情况反过，如果运价跌下来，咱们怎么看未来一、两年毛利率的水平。会不会回到，比方说2020年以前的水平？还是说，在成本这端我们还有可以控制的空间，令毛利率可以维持在比疫情前更高的水平？

还是说成本端你觉得会有一些粘性的压力，从而导致毛利率会有更大的压力？

A （CEO）关于未来的利润率，大概率是往下。因为市场已经发生了本质的变化，这是毫无疑问。但会不会回到疫情前的水平，我们是做好了这种准备的，做好了准备迎接利润率回到疫情前的水平。但这个回落也不是一下子就回落的，因为这一次的情况和20018年情况是不一样，每一次的周期都不完全相同。2008年的时候是一种跳水，恐慌，这一次是钝刀子割肉，区别是在这里，它需要一个台阶，一个台阶的下，逐渐的回到疫情前。这是对我们自己公司的判断，但是作为每个公司来讲，肯定是不一样的，作为SITC来讲，我们在成本端是做好了准备，我们的单位成本比以前大幅度下降，包括油耗，包括折旧，包括资金成本等各方面成本都是有所下降。另外，从效率来讲，随着公司规模的扩大，效率是不断提高的。

在市场下行的时候，我们努力保持我们的盈利能力，比其他公司都要强。我相信，未来几年虽然市场不太好，但我们仍然能够在行业里面比其他公司能够稍微好一些。