

中远海控 2021 年三季度报电话会内容摘要

2021 年 11 月 1 日 15:00-16:00 GMT+8

一、公司介绍业绩情况

从市场整体供需情况来看：

今年以来，随着世界经济从新冠疫情引发的衰退中逐步复苏，全球贸易出现反弹，受益于全球贸易快速修复，欧美地区的补货需求一直比较强劲。

运力供给方面，今年前9个月，市场共交付运力81万TEU，拆解仅为1.3万TEU，拆解量远低于正常水平。与此同时，9月末的市场闲置运力率也处于0.6%的极低水平。

虽然为满足客户的出运需求，包括中远海控双品牌船队在内的各家班轮公司都投入了更多运力，但全球供应链瓶颈问题，比如压港等，制约了市场运力的有效运转，使得运力供给紧张的问题依旧突出。

在上述因素综合影响下，报告期内的集装箱航运市场基本面保持强劲。1-9月份，中国出口集装箱运价综合指数（CCFI）均值为2,399点，同比上升169%。7-9月份，CCFI指数均值同比上升了229%，环比上升了38%。

回顾公司自身的经营情况：

报告期内，中远海控在做好疫情常态化防控、保障全体船岸员工生命健康的同时，积极落实“六稳、六保”任务，始终秉持“以客户为中心”的服务理念，通过增运力、保供箱、优服务等措施全

力保障全球运输服务，积极履行企业的社会责任，整体业绩与上年同期相比实现大幅增长。

报告期内，公司实现营业收入2,315亿元，实现归属于上市公司股东的净利润为676亿元，经营现金净流入1,139亿元，期末资产负债率59%，较年初大幅下降12个百分点，期末归属于上市公司股东的净资产为1,120亿元人民币。

分业务板块来看，集装箱航运业务方面：

截至2021年9月30日，公司自营集装箱船舶517艘、约298万TEU，其中自有及光租船的规模占比超过七成，在同行中的船队竞争优势明显。此外，公司手持新造船订单32艘，近60万标准箱，未来的船队结构也将得到持续地优化。

近期，公司秉持“以客户为中心”的服务理念，依托遍布全球的航线网络和海铁联运资源优势，推出了“美线直客特快专线”服务，为客户提供了更为快捷与人性化的综合物流解决方案，这一产品背后所体现出的是公司在航线资源、码头资源、内陆资源的综合服务保障能力和深厚的行业积淀。

公司前九个月完成货运量2045万标准箱，同比增长8%。其中，外贸航线货运量同比增长10.5%，内贸航线货运量同比微降0.7%。

前九个月，公司集装箱航运业务板块实现航线收入332.4亿美元，同比增长117.5%。其中，外贸航线收入同比增长125.7%。

公司国际航线单箱收入为1944美元，同比增长104.3%，内贸干线单箱收入为人民币2326元，同比增长14.1%。

码头业务方面：

2021年1-9月，中远海运港口总吞吐量9,643万标准箱，同比上升5.9%。其中：控股码头吞吐量1,728万标准箱，同比上升4.9%；参股码头吞吐量7,915万标准箱，同比上升6.1%。

此外，中远海运港口不断完善全球码头布局，比如今年9月宣布收购德国汉堡CTT码头35%的股权。这将助力公司依托汉堡港优越的地理条件和高效的运营管理能力，进一步发挥公司的港航协同优势。

应当说，前三季度公司在战略落地、产业经营、客户服务和社会责任等方面都取得了非常好的成绩，也显示出非常强的参与国际竞争的能力。而站在当前时点，无论是中远海控的客户结构、货源结构还是船队结构，包括码头布局，都为公司未来更加稳健、更高质量、更可持续的发展奠定了非常好的基础。

因此，相信大家也都关注到了，公司控股股东中远海运集团近期对公司股票进行了增持，这也充分体现了控股股东对中远海控未来发展前景的信心和对公司投资价值的认可。

未来，公司会积极把握市场机遇，在做好疫情常态化防控工作的同时，全力保障客户出运需求和供应链的平稳运行。公司也将加强商业模式创新，致力于与客户构建更加稳定、长远的合作关系，在为客户提供更加优质服务的同时，进一步增强自身抵御风险和抗周期波动的能力，努力为客户创造价值，为股东创造回报。

二、交流环节主要内容

1、问：船公司三大联盟2018年通过欧洲反垄断豁免条款，请问该豁免是否需要在明年重新评估？

联盟是几家船公司进行运力共享，实现网络规模效应和成本竞争优势，服务覆盖更全面，为客户提供更高频率的服务，同时联盟需要严格遵守反垄断法规。

比如，若单家船公司一周有8班船，联盟其他成员一周有16班船，联盟有机会整合为一周24班的频率，从航线覆盖面、开航频率的角度而言，客户可以享受到更大便利性。但当独立承运人只有8班船的时候，可能对客户备货出货的时间有影响。因此，联盟能最大化地保证每家船公司不同受众的客户，可以享受到更高频率的航班，这是联盟存在的最直接的原因。

因此，班轮公司联盟运作机制合规、成熟，有利于为客户提供覆盖面更广、质量更高的服务，目前为止并未看到联盟豁免会被排除的迹象。

2、问：洛杉矶及长滩港口集装箱堆存超期附加费预计于15号具体收取，请问有何影响？

一是美国港口征收超期附加费目的是希望各方共同解决码头拥堵的状况，加快集装箱货物的流转。

二是公司会积极与港口当局及货主方沟通，特别是跟货主做好潜在额外费用的解释。

三是中远海控主张对货主负责的态度，在看到行政命令发布后，立即跟客户、码头、铁路公司商量对策，并第一时间制定预案，尽可能避免出现过多数量的货物滞留，以免给客户造成过多损失。

四是公司最大的优势是在美西长滩、洛杉矶港口可以挂靠三个码头，该三个码头经营历史较长，码头的操作能力以及协调能力较强，公司也有签署服务协议，能够最大程度保障我公司各条美西航线的稳定运行，进而转变为公司的服务优势。

五是该政策具体效果需要等到11月15日行政命令正式生效后持续跟踪观察，比如集装箱周转速率是否改善、码头流动性恢复情况等。

3、问：上周五股东大会决议中调整年度金融服务协议上限有大比例反对票，请问原因？

公司提高在财务公司的年度金融服务协议上限主要由于公司盈利能力增强，现金流大幅改善，因此需要重新签署。部分港股机构投资者参考境外投票顾问的投票建议投出了反对票，但这个协议实际上对上市公司有利。第一，集团财务公司有银保监会批准的执照，信誉很好，有完善的风控机制；第二，中远海控作为集团旗下的核心企业，在中远海运财务公司能够获得相应的一些优惠政策。

4、问：公司账上有600多亿的负债，前三季度利息费用27亿

元，5%的债务融资成本也不算低，公司现金流健康，请问是否考虑进一步降低负债？

关于公司负债和债务资金成本的问题，您提及的数据可能不太准确。截至9月末，公司包括租赁负债在内的带息负债共计1313亿元，其中：租赁负债480亿元，金融机构借款等其他带息负债833亿元。而9月末公司合并报表层面的账面现金是1441亿，因此实际上公司已经处于净现金的状态。

关于降低财务成本的工作，我们也在不断推进中，后期持续有债务结构优化的安排。

就金融机构的债务融资成本而言，公司目前为2.3%左右，在同业当中也是比较低的。在财务费用绝对值方面，1~9月净财务费用是20.7亿，但这里面还有一部分财务费用是源自新租赁准则的影响，即：新租赁准则实施以后，租期较长的经营性租赁，所支付的租金现在都作为租赁负债，这部分租赁负债相关的利息费用，是会计处理摊销折算而产生的利息费用，并不会因提前归还金融机构的借款而减少。

5、问：请问公司如何看待2022年需求？

准确预测明年贸易增长并不容易。公司除了参考行业咨询机构的预测外，还会对明年大货主的需求进行了解，尽量通过第一手资料对明年的货量做需求展望。目前看，我们持乐观的态度。

此外，公司的航线网络是全球覆盖，在东南亚地区的服务能力

也处于业内领先，可以根据货流变化及时调整服务，所以能看到公司此前能够比较好地应对先前贸易摩擦带来的货流结构变化。

6、问：请问公司对2022年欧美干线长协签署情况的展望？

美线的长协签约季主要集中在每年的3月、4月，这部分以5月1日为执行日期，也有一部分会提前谈，公司现在主要推进欧线长协。

从2021年欧线合约货情况来看，一年期及以上的合约货占比40~45%左右。根据目前的2022年欧线合约货谈判情况来看，预期这一比例大概率会提升，但现在签约期尚未结束，最终比例尚无法确定。此外，在合约货中除了一年期的以外，预计还会签署一些两年或者三年的合约。

因此，公司总体对长协偏乐观，客户对于供应链可靠性的需求尤为迫切，希望找可靠性高、资源丰富、服务优质的船公司多签订一些长约，因此也愿意付出更加合理和相对公平的价格。

7、问：请问公司如何看待近期集装箱运输系统紊乱的情况？

集装箱运输系统紊乱的状态已经持续了较长的时间。主要原因：一是市场增加新进入者，比如货主租船自行运输；二是下游需求旺盛，拉动采购及补库；三是进出口货流不平衡，导致集装箱周转负荷增加。

这种紊乱会增加整个物流系统的成本，所以也会导致近期部分

港口收取超期附加费的问题，公司会充分发挥自身在码头资源方面的优势，积极与货主沟通，努力打通集装箱供应链瓶颈。

8、问：请问公司第三季度货量下滑的原因？

主要是供应链周转不畅，如停泊时间过长、集装箱周转过慢等，导致一定期间的有效航次和运能减少，并非需求下滑。三季度，包括目前，公司东西干线出口方向的舱位利用率均保持满载。

9、问：传闻9月末货代报价大幅下跌，请问原因？公司如何看待与货代的合作关系？

市场中有些中小客户处理贸易及运输的能力有限，货量也有限，需要货代提供服务。货代将客户资源汇集后，向船公司订购舱位，船公司的报价基础是供需基本面，是比较公允的。

但货代市场受影响的因素比较多，比如情绪扰动、信息不对称、短期炒作等等，有时可能会背离服务产品的内在属性，更容易导致价格的波动。

与此同时，船公司也正在往全程物流发展，希望通过数字化的平台、端到端的手段，慢慢把供应链延伸到两端，在这一过程中直客比重有望上升。

10、问：请问美线和欧线的船东运价与货代运价差别存在不同的原因？

一是美线需求较欧线要更为强劲；二是两条航线货代拥有的资源及服务能力存在差异；三是欧线有更高的进入门槛，竞争格局更为稳定，美线新进入者较多，带来更为动态复杂的市场信息。

11、问：三季度所得税率同比提升比较大，请问主要是什么原因？由于中国香港和中国大陆存在税差，东方海外向中远海控现金分红是否对公司的纳税金额有影响？

三季度公司所得税有比较大的增长，主要由于原来中远海控因为以前年度的亏损，存在待弥补税务亏损，也就是税盾，随着盈利增长以后税盾逐步减少直至用完，此后所需缴纳的所得税随效益增长而增长。

如果东方海外分红到中远海控，在分配过程中，这些资金最终从境外分到境内，这中间存在的税差也会涉及到中远海控的所得税。报告期内计提相应的递延所得税负债，所以整体上所得税费用有增长。

12、问：请问公司收购汉堡港股权的考量？

对汉堡港而言，有助于深化与航运公司的合作。对公司而言，一方面符合中远海运港口的发展布局，另一方面也有助于服务公司双品牌集装箱船队的航线网络。

13、问：请问公司新开美线直客快航产品的报价跟普船航线服

务产品报价的差异?

快航产品的开辟主要是顺应客户的需求，帮助客户解决舱位紧张、供应链瓶颈的难题。从定价的角度而言，公司更加看重对客户的服务承诺和长期合作，并非急功近利，因此不会采取高价策略。

此外，这也是公司响应国家六保六稳号召的重要举措。虽然我们提供的服务更可靠，但仍然是用正常的市场价格致力于维护供应链的稳定运行，这也是公司社会责任的体现。

这也能看出中远海控在商业实践中更注重给客户的实际服务体验，因为我们公司一是强调提供稳健服务，二是注重兼顾长远，特别是兼顾核心战略伙伴的服务诉求，构建互利共赢的长远合作关系。