

中远海控 2021 年年度股东大会问答实录

(2022 年 5 月 27 日)

问题 1：管理层，我是公司的一名长期股东，买股票好多年了，面对公司股价的起起伏伏和长期不分红，一直相信公司。去年公司效益这么好，盈利 1000 多个亿，今年的分红方案向股东才分这点钱，你们能解释一下是怎么考虑的吗？

中远海控总会计师张铭文：

您好！谢谢这位股东的提问，感谢您的关注和支持！您提的这个问题是大家共同关注的话题。借此机会，我们满怀诚意向各位股东汇报，希望大家能理解公司的综合考虑。

公司所处的集装箱航运市场服务于全球贸易和供应链，一方面受外部经济形势影响非常大，另一方面也是属于全球化的完全竞争市场。公司在经历了多年行业低谷和无序竞争后，在全体股东的支持下，在董事会的正确领导下，凭借清晰的发展战略，和“以客户为中心”的经营理念，目前已经逐步跻身全球班轮行业第一梯队。近两年，公司的业绩得以明显改善，公司去年 EBIT（息税前利润）位列全球行业排名第一名，也实现了近 10 年的首次分红。公司 2021 年度现金红利总额建议为 139.3 亿元，在 A 股将近 4800 家上市公司中是为数不多的分红超百亿的非金融企业，在非金融类企业分红总额排名第 9；按年报发布时的股价计算，A 股股息率为 5.4%，H 股为 7.7%；从比例上看，2021 年末归属于股东的净资产为 1,331 亿元人民币，派息占期

末归属于股东的净资产比例达到 10.5%，在 A 股市场也处于较高水平。这也充分体现了公司董事会在做好产业经营的基础上，积极回报股东、与股东共享发展成果的意愿。

具体我们可以从四个维度来看：

第一维度是从整体市场来看，对比不同行业的上市公司，每家公司都有自身不同的发展目标和战略愿景，不同行业所面临的宏观形势、行业环境、竞争格局、发展趋势也都不尽相同。就集装箱航运业而言，比较典型的几个特征包括：和全球宏观经济形势密切相关、市场化程度高且面临充分的市场竞争、供应链构建周期长且服务属性强等几个特征，因此面临的风险和挑战也大过主要业务和经营活动发生在国内，或者说更多依赖于国内政策、国内市场的公司。但是公司今年分配的股息占到权益资本的比重仍然超过了 10%，也就是说公司拿出了净资产的十分之一分派给了股东，这一比例即使与目前市场上大比例分红甚至年度全额分红的知名公司相比，10%的权益拿出来分红也属于相当高的水平，大家有兴趣的话可以计算一下。我们本次分红比例是母公司可供分配利润的 50%，如果按照 100%全部用于分红的话，分红占权益资本的比重将达到 21%，这在实践中是比较少见的，也不利于公司的长期可持续发展。

第二个维度是对标业内同行，各家航运公司所处的发展阶段，使命责任不尽相同。中远海控（前身中国远洋）的发展历程较短，自 2016 年改革重组以来，并购东方海外，通过跨越式发展进入集装箱航运第一梯队，公司杠杆水平较高，发展速度快但积淀较为薄弱，权益资产

总额较先进同行有一定差距，与头部公司比不到其 50%（前面的分别为 445 亿美元、247 亿美元，中远海控 209 亿美元）。公司 2021 年底公司资产负债率水平 57%，高于行业优秀公司 30-40%的区间。公司需要加大经营积累，持续增厚权益资本，优化资产结构和财务结构，进一步巩固行业竞争力，这与全体股东的目标是一致的。

第三个维度是从公司自身财务状况看，随着经营效益的不断提升，公司的资产负债率已从最高 79%降至 2021 年年底的 57%（在此基础上，如再考虑 2021 年度分红，资产负债率将增至 59%左右，仍处于较高位置），与同行相比，仍有一定优化的空间。截至 2021 年末，公司合并口径货币资金余额为 1,700 多亿元，负债总额为 2,300 多亿元。而且，由于公司控股型架构的特点，所属公司间资金债务结构也不均衡，公司核心的子企业包括中远海运集运、东方海外国际、中远海运港口，每家公司的资金都需要满足自身的发展需要，特别是部分企业的负债金额也很高。公司在多重上市的架构下（东方海外、港口公司为 H 股上市公司，中远海控为 A+H 股）有很多监管要求，我们根据监管独立性的要求，公司资金不能随意混用。为了早日达成分红的目标，公司在 2021 年度采取了一系列超常规措施，下属重要子企业几乎都安排了大比例甚至全额利润分配，从而弥补了历史上超过 200 亿的亏损。尽管有这些困难，但我们实现了 2021 年度向股东分红的目标。就中远海控控股平台而言，期末货币资金减去 2022 年需要归还的并购贷款等债务结余 200 亿（境内外资金合计约 550 亿，并购贷款及债券约 350 亿），以及期末近 50 亿元的递延税款。公司可用资金基

本都用于了年度利润分配。

第四个维度，从公司自身控风险、谋发展角度来看。受新冠疫情反复、全球通胀、地缘政治冲突等诸多因素的影响，全球产业链和供应链的不稳定性明显加剧，经济波动和资本市场波动加大。公司特别是核心子企业需要合理增厚权益资本应对未来的不确定性，同时，公司保持行业规模领先地位和高质量发展所需要的绿色低碳智能、全球化及数字化综合供应链方面的投资，都需要公司匹配相应的权益资本，从而有利于公司的长期发展，也完全符合公司全体股东的利益。

总体而言，2021 年度利润分配方案总体上兼顾了公司可持续发展和对股东的合理回报的考虑。未来，公司将稳步落实“十四五”发展规划，不断推动公司高质量、可持续发展，为股东创造价值，也希望得到广大股东的理解和支持。

问题 2：尊敬的管理层，我的问题是关于回购。今年股东大会上又来了一个关于回购的一般性授权议案，在我印象中这已经是股东大会第二次审议了，请问有没有具体的回购方案？什么时候回购？

中远海控董事会秘书郭华伟：

谢谢这位股东的提问。这个问题也是大家普遍关心的问题。公司已在此前的年度业绩说明会和上证 E 互动平台，就这个问题向广大投资者作了解释和说明。在此，我向投资者与股东再次做个报告，二级市场股价有波动，但长期来看，市场是有效的，最终决定公司市场价值的是公司所在行业的景气度、竞争格局、公司经营业绩的持续性

及核心竞争力。

公司将时刻关注市场动态，并结合公司年度资金安排、资本性支出需要、以及市场股价走势等因素，根据需要灵活运用各种维护市场价值的工具，做出决策。如有需要对外披露的信息，公司将及时对外公告。

问题 3：你们好！作为一个中小股东，我想知道一下管理层后续有什么提升股价的发展规划？谢谢！

中远海控执行董事、总经理杨志坚：

谢谢这位股东提问。

去年 2 月份，公司董事会审议批准了中远海控“十四五”发展规划，一年来，相关规划有序、稳步落实。展望未来，公司将按照既定方针，始终秉持“以客户为中心”的理念，打造世界一流的集装箱航运综合服务商，服务全球经贸。未来发展，我们将重点聚焦以下几个方向：

方向一、持续增强全球航线网络竞争优势

截止今年一季度末，海控双品牌运力规模超 294 万 TEU，公司手持新造船订单共计 32 艘、约 59 万 TEU。新增运力，将增强双品牌在东西干线的优势，并为大力拓展新兴市场、区域市场和第三国市场提供大力支撑。未来，我们将继续践行全球化、规模化战略，确保运力规模行业领先，位于行业第一梯队。

方向二、持续强化端到端、数字化融合发展

(1) 首先，我们将继续以服务航运主业、提升客服能力为目标，聚焦平台化资源整合，持续强化端到端的服务能力。具体来说，有这么两个关键着力点：一是全球布点，我们将加大陆上关键资源的投入，强化全球陆端基础能力；二是连点成线，继续丰富端到端服务产品，着力为客户构建供应链一站式解决能力，力争“十四五”末集装箱端到端箱量占比超过 30%。

(2) 其次，我们将继续加快数字化转型升级步伐，建设面向未来的数字航运新生态，并通过优化顶层设计、加大资源投入、创新商业模式，强化双品牌数字化供应链发展。具体来说，有这么几个关键着力点：

一是在前端，将依托内外电商平台，以标准化、客户化、定制化为原则，为客户提供更加便捷的一站式服务功能。

二是在中台，将依托 IRIS4 系统领先优势、GSBN 平台广泛的协作网络，构建统一、强大的平台，切实增强资源、产品、销售服务、客户、数据、技术等六方面能力，从而为进一步做大做强数字化供应链提供有力支撑。

三是强化对数字化人才队伍的建设，以更好地支撑转型目标的落地。

方向三、持续践行绿色低碳化发展

我们将始终践行“节能降碳、绿色发展”理念，坚持将环境友好融入到企业的运营管理之中，努力实现企业的可持续发展与生态环境的和谐共存。双品牌将通过优化船队结构、优化航路设计、有效降低

油耗等措施，不断降低业务运营对环境的影响和碳排放。我刚才提到的 32 艘大型集装箱船舶，将在 2023 年至 2025 年期间交付，这些船舶均能达到 IMO 关于硫氧化物（Sox）和氮氧化物（Nox）排放的限制标准，也能够满足 2030 年“碳减排”的中期目标要求。我们还将积极布局船舶绿色燃料的上游供给及配套供应体系建设。

方向四、持续提升抗周期和防风险能力

任何行业都有周期性。公司所处的集装箱航运业属于全球充分竞争的周期性行业，为了平抑周期风险，同时也有效应对全球经济复苏的“不确定性”，我们将从以下两方面发力：一方面，公司将结合市场形势，深化与客户的中长期价值合作。今年，我们签署的长约客户比例、2-3 年长期合作的客户比例都较以往有了较大幅度的提升，为公司保持常态化盈利奠定了基础；另一方面，公司近年来持续优化债务结构，资产负债率已大大好转（1 季度资产负债率为 56%左右），这也表明：企业风险防范意识、防控能力在不断增强。但与同行相比，负债率仍处于较高水平，需要进一步降低和优化。

展望未来，国际经贸格局将延续调整走势，全球经济进入复苏通道，但基础不牢固。新冠疫情反复、局部地缘政治事件、全球性通胀等不确定性因素，将为全球经济复苏进程带来挑战。中远海控将积极顺应航运业发展新趋势，持续推进高质量可持续发展，努力为股东创造更大的价值，为全球客户提供更好服务，为构建人类命运共同体贡献“中国航运”力量。

问题 4：大家好！我是一位上海的股民，今天 5 月 27 号是上海解放纪念日，我很荣幸被主持人抽到这个提问机会。我有一点想法想咨询一下，上海受疫情影响已经封闭了将近两个月了，对经济对物流肯定很有影响。我想问对我们这个公司具体有哪方面影响？另外对国内外港口拥堵情况也麻烦管理层给我们介绍一下。

中远海控副总经理陈帅：

谢谢这位股东提问。

一、关于近期疫情影响

（一）货量方面

3 月以来，国内疫情呈现多点散发态势，尤其在上海及周边区域，随着疫情管控措施更趋严格，码头作业效率下降，拖车通行效率受限，上海出口货量受到一定冲击。另一方面，华北地区出口需求依然保持稳定，华南地区从前期疫情中恢复且货量回升较快，有效填补了上海的货量缺口。

目前来看，上海最坏的情况已经过去。随着近期上海疫情得以逐步控制，以及重点行业、企业复工复产的推进，上海口岸的货量已较前几周有较明显的恢复，预计会保持持续增长，原先积压的货量将会快速恢复。

（二）运价方面

欧美市场情绪较为稳定，各承运人在上海受到疫情影响的同时，在其他口岸加大补货力度，调整舱位，并取得较好效果，市场供需关系整体稳定，装载率仍保持较高水平，市场运价依然坚挺。随着疫情得到控制，国内的出口，尤其是华东地区与上海为重点出口的恢复，以及叠加美线新年度合约开启，预计后续运价将逐步回升。

（三）期间公司所采取的措施

1、发挥数字化信息技术优势，利用数字化平台，稳定运输服务，保障公司业务顺畅运行。

公司充分利用旗下电商、全球航运商业网络 GSBN（区块链）等数字化平台，为客户提供线上订舱、无纸化提单放货的全流程、无接触服务。通过客户网上电子订舱，结合智能客服平台机器人 7*24 小时自动应答及人工热线、在线咨询等方式，确保了上海封控期间客户服务未受影响，口岸全程无纸化客户累计达到 13,682 家，日均换单量 457 票以上。

2、开展保通保畅工作，服务中小企业、“白名单”企业，保复工复产，千方百计为客户纾困解难。

公司积极参与上海、香港等受疫情影响地区的生活物资保供，得到社会和媒体的广泛好评，树立了公司良好形象，并积极参与维护供应链的稳定，保障国内和国际贸易的畅通。公司推出疫情期间的《特别业务服务指南》，为客户提供多项个性化服务。公司按照上海市政府复工复产政策，主动对接“白名单”客户，为上海复工复产加油助力。截至目前，已对接 138 家上海重点企业，为重点出口客户累计提供 8.6 万 TEU 舱位。第一、第二、第三批复工企业清单中公司直接合作客户 30 家。截至目前，30 家客户累计出运 30,600TEU。

3、进一步发挥集装箱“陆改水”、“水铁联运”优势，加强“陆改水”“水水中转”“陆改铁”产品建设和推广，保供应链通畅。

由于前段时间拖车陆运中相对受阻，公司利用独有的长江驳船支线，协助客户将受限的拖车驳运，改为驳船转运，切实保障了客户货物的出运需求。同时，积极推进“水铁联运”服务模式，引导客户避开较为拥堵的公路运输。通过为客户提供定制化解决方案，进一步加大了供应链纾困力度。截至目前，疫情期间长三角驳船货量（含到宁

波中转) 比例达到 38%，较疫情平均 25%的比例有大幅提高。同时，疫情期间公司充分利用铁路资源，推广“陆改铁”运输方式，公司沿江班列的重箱操作量同比大幅增长 54%。

4、科学调整船舶安排，积极实施舱位联动，并随着上海复工复产，加大运力投入，力保船舶正常挂靠和班期稳定。

上海疫情初期，公司采取临时加挂、改挂等灵活调整方案，协调畅通各区域的出货渠道，做到货运物流的保通保畅，进一步稳定航线班期。同时，积极组织新生货源，向受疫情影响较小的地区增加舱位资源投放，全面打通舱位互联通道，帮助外贸出口客户解决出运难题，稳定航线装载。

随着上海复工复产，公司持续加大运力投入，力保船期稳定、运力正常、服务稳定。5 月份以来，上海平均每周舱位数达近 5 万 TEU，环比增长 3%。通过与上海港集团等协作单位紧密协同，全力保障船舶挂靠、作业有序进行，为产业链供应链稳定贡献力量。

公司采取的多项举措已取得较显著效果，各条航线整体装载率一直保持在较高水平。

二、全球主要港口拥堵情况

全球港口拥堵情况是一个动态过程，随时会有变化。目前来说，北美地区原先最拥堵的美西港口拥堵情况已有所改善，但美东港口拥堵情况加剧。

(一) 北美港口：美西港口长滩、洛杉矶地区船舶平均等泊时间在 3-10 天。美东港口查尔斯顿平均等泊时间超过 10 天，纽约平均等泊时间为 5-10 天，较前期有所上升。

(二) 欧洲港口：英国费利克斯托情况有所改善，平均等泊时间为 3 天左右，德国汉堡平均等泊时间为 7-14 天，荷兰鹿特丹平均等泊

时间为 1 天左右。

(三) 非洲港口：南非德班港持续拥堵，坦桑尼亚达累斯萨拉姆平均等泊时间为 14 天左右，科特迪瓦阿比让平均等泊时间为 14 天左右。

(四) 拉美港口：墨西哥曼萨尼约平均等泊时间为 2-3 天。

(五) 澳洲港口：墨尔本各码头平均等泊时间在 2-4 天不等，悉尼港受工会影响，等泊时间较不稳定。

(六) 亚洲及国内港口：总体情况较好，尤其是上海洋山港，平均等泊时间已缩短至 3 天。

总体来看，全球港口拥堵情况有少量改善，但持续拥堵情况普遍存在。

问题 5：咱们公司股价一直跌，我们中小股东都持股的很伤心，公司业绩那么好，股价老是在那跌，说实话我们持股到现在也蛮无语的。我就想问一下公司能不能有决心给站出来，能不能把市值的维护工作给做好？

中远海控董事会秘书郭华伟：

谢谢这位股东的提问。您的心情我们感同身受。

首先向各位股东报告，自 2016 年改革重组以来，在董事会的领导下，公司一直致力于不断提升公司经营业绩和核心竞争力。我可以给大家报告几组数据。2017 年至 2021 年 5 年间，公司总资产从 1,331.9 亿元增至 4,136.68 亿元；营业收入从 904.64 亿元增至 3,336.94 亿元；归母净利润从 26.62 亿元增至 892.96 亿元，船队规模从 182 万 TEU 增

加至 294 万 TEU，公司市值从 603.16 亿元增至超 2300 亿元左右。从近两年的角度来看，2020 年 5 月份，公司市值为 350 亿元左右，截止 5 月 26 日收盘公司市值达 2300 亿左右，增幅达 550%，同期上证指数增幅为 7%。从这些数据可以看出，市场从长期来看是有效的，最终决定公司市场价值的，仍然是公司的业绩，行业地位和核心竞争能力。

因此，持续做好经营业绩，保持海控的行业地位，塑造海控的核心竞争力，保持公司业绩的稳定性和持续性，是稳定和维护海控市场价值的“锚”。公司此前在维护市值价值方面也做了大量工作。比如，公司不断克服困难，创造条件，迅速修复了年度分红能力，控股股东中远海运集团基于对公司未来发展前景的信心以及对本公司投资价值的认可，短期内连续宣布增持计划。

我再向各位股东报告一下公司的投关工作。

近年来，公司资本市场的多层次沟通非常频繁，覆盖公司的券商数量持续上升，目前已增至 20 多家，且绝大多数券商给出“买入”评级。2021 年，投关团队与投资者举行会议 218 场，接触投资者或者分析师超 2100 人次，平均接近每个工作日 1 场投资者会议。今年前四个月，公司举行投资者会议 54 场，沟通人数达 660 人次。

今年以来，我们共接听境内外投资者热线致电 385 个，通过上证 E 互动平台回复股东提问 145 个，沟通频次远超以往。

通过沟通交流，绝大多数股东对公司董事会的决策和经营管理举措表示理解和支持。以 H 股为例，香港第三方权威评级机构对本次年度股东大会提交审议的议案发表了全部赞成的推荐报告。这份报告

是提供给所有持有中远海控股股票的境外的投资机构、基金机构作为参考。

公司的投关和信息披露工作也获得监管机构高度认可，公司2020-2021年度连续两年获得上交所信息披露A级评价，并荣获第十七届中国上市公司董事会“金圆桌奖”最佳董事会、第十三届中国上市投资者关系天马奖“最佳董事会”等荣誉。

与此同时，公司品牌形象稳步提升。公司入选2021年《财富》中国500强排行榜，排名68位，比2020年排名上升2位。本月，由每日经济新闻与清华大学经济管理学院中国企业研究中心联合推出的“2022中国上市公司品牌价值榜”发布，中远海控位居总榜第39位，活力榜TOP100中居首位。公司的品牌价值增长率在所有上榜企业中排第一。这些成绩的取得，一方面是我们的投关团队的努力，更多的是得到了广大投资者和股东的理解和支持。有你们的理解和支持，有你们作为我们的靠山，我们才能得到市场的认可。

当然，我们的投关团队在经验积累和沟通能力方面还存在很多不足，我们欢迎来自社会各界和全体股东的批评监督，这将促使我们进一步改进优化投关工作，提高工作质量，更好的为股东服务。

股价涨跌受多种因素影响，既是公司价值的体现，也是投资偏好各不相同的市场投资行为共同作用的结果。海控从事的是服务贸易行业，受外界因素影响比较大。投行、券商会对公司作出一些很有价值的研报，行业研究机构也会有一些行业研究报告，我们可以采取各种形式与各位市场投资者分享，提供投资参考。

问题 6：管理层好，随着公司在经营上不断的创造佳绩，公司现在的目前的现金流非常充裕，作为股东，我们想知道公司赚来的钱未来是怎么花呢？

中远海控总会计师张铭文：

谢谢这位股东提问。这个问题的核心是讲公司的发展，在这我结合公司的规划，向大家作进一步的汇报。

中远海控要成为具有世界级竞争力的行业领军企业，需要持续巩固自身的规模领先地位和经营创效能力。公司当前发展最迫切的两项主要工作需要推进，一是适应船队绿色低碳发展趋势，二是适应市场发展趋势，建立全球化、数字化的供应链的服务体系。

一方面，自公司 2016 年改革重组以来，我们在供应链建设方面开展了一系列工作，取得了长足的进步。比如，我们的集运双品牌坚持为客户创造价值，在端到端服务的组织架构和数字化领域做了积极储备，其中，双品牌在生产业务系统和电商平台方面，东方海外物流在订单管理、卡车管理和仓库管理等方面都形成了完整的数字化系统。

但另一方面，我们也认识到自身能力与客户的供应链需求、行业的先进实践还存在一定提升空间。一是在全球化交付能力上有差距，缺乏在全球供应链视角下的统筹，在供应链各环节布局上总体呈现不平衡的状况，并在境内外相关区域和延伸服务环节存在一些短板；二是在供应链全要素资源投入有差距，船舶投资占比较大，尚未系统性地按照市场和客户需求，开展与之匹配的延伸服务能力建设和投入，资本投入强度与领先同业相比有差距；三是在提供和运营全生命周期

的供应链产品竞争力上有差距，主要围绕集装箱海运环节提供相关产品和服务，开发全生命周期供应链产品的能力仍然薄弱；四是在塑造全流程的数字化能力方面不平衡，现有数字化能力以满足船公司生产运营为主，需要进一步提升面向客户、覆盖全供应链生命周期的能力。五是在向绿色低碳转型的过程中，对于新技术和新型能源配套供应体系的研究和投入尚待提高。

具体而言，将重点关注三个投资领域：

在绿色低碳投资方面，要重点关注局部改善与深度创新之变。随着全球对可持续发展议题的日益关注，航运业需要遵照国际组织、各国政府及利益相关方的要求，逐步实现碳中和。行业内，已经出现批量的绿色燃料动力的大型集装箱船舶订单，LNG 双燃料动力船舶也得到了进一步推广。（有些头部企业已率先设定了于 2040 年实现碳中和的目标，并投资建造了 13 艘甲醇动力集装箱船；有的班轮公司包括手持订单在内，将于 2024 年拥有超过 70 艘 LNG 动力船舶。）除了通过船队投资确保公司实现规模行业领先和绿色低碳转型之外，围绕未来船舶绿色燃料的上游供给及配套供应体系建设也需要提早进行布局。公司也需要储备资金未来加大在相关领域的投资，助力行业可持续发展。

在数字智能投资方面，公司要重点关注内部驱动与外部驱动之变。尽管航运业属于传统行业，但近年来数字化渗透的比例不断提升。通过数字化手段实现服务的便捷、透明、经济，进而提升客户体验，是确保中远海控未来在集装箱运输行业保持第一梯队的竞争力之一。在

内部驱动方面，我们要依托数字技术提升经营管理效率，IRIS-4 系统是中远海控在以往竞争中实现优势的重要因素，今后 IRIS 系统也需要与时俱进，更贴近客户需求和行业变化进行升级迭代。此外，在外部驱动方面，我们要依托数字技术着力改善客户服务体验，中远海控大力推进的 GSBN 体系，致力于打通贸易各环节堵点，实现航运和贸易的未来生态。在当前疫情情况下，这一应用也得到了进一步的提升和发展。这也是巩固中远海控在班轮业第一梯队领先地位的重要举措，因此需要持续不断加大技术投入和市场影响力的推广。

在供应链一体化投资方面，公司要以顺应市场变化需要、满足全球竞争需要、服务客户供应链需要为宗旨。疫情使得全球货主更加重视建立稳定、安全有韧性的供应链。这将促使航运企业加快向全程物流服务供应商转型，加大对全球范围内关键物流节点资源的控制力，确保服务的可靠性。当前，船公司加大对供应链公司、物流公司、货运代理公司、航运科技公司、报关行等，部分头部企业还在进入航空货运业务，全程供应链上核心产业投资的趋势愈发明显，现有投资已经形成了千亿级别的并购投资规模。公司也将持续关注并积极把握供应链一体化的投资发展机遇。

总体而言，中远海控当前正处于转型发展的重要阶段，未来的发展前景十分广阔。我们为打造具有世界级竞争力的行业领军企业，将重点在上述三个领域进一步加强投资力度。

当前全球经济波动加大，资本市场跌宕起伏，给我们既带来了挑战，也带来了机遇，公司现有的现金储备，既是公司抵御市场波动的

“安全垫”，又为公司未来把握适当的投资机遇奠定了坚实的基础。

截至 2021 年末，中远海控的资本承诺是 360 亿元，目前主要是在船舶和码头方面。其中：船舶建造的资本承诺约 290 亿元，码头投资约 70 亿元。

未来，我们将会努力把握投资的节奏，在总体战略的引领下，推进契合自身未来发展资本项目的支出，进而推动公司高质量的发展。如有相关投资进展，我们会在遵守沪港两地法律法规的前提下，做好第一时间合规披露工作。

问题 7：管理层好！资本市场非常关注运价的话题，请介绍今年长协签订情况和对后续运价的展望，谢谢！

中远海控副总经理陈帅：

谢谢这位股东！资本市场对今年的合约签署进展情况关注度非常高。我也很高兴跟各位股东汇报一下，今年中远海控的签约目标已经全部完成。太平洋航线、欧洲线及其他航线的签约大部分已经落地。太平洋航线签约货量占比预计 60%-70%，欧线预计 60%左右，今年的签约的形势跟展望都非常不错，签约价格也较往年有了非常大的提升。

今年供应链持续受到冲击，使得货主更看重未来供应链的稳固，而非以前只看签约价高低。有些客户会制定供应链目标，希望能找到可靠的供应链、可靠的联盟、可靠的船公司来构建未来几年的长期合作关系。选择签长约的客户，中远海控的品牌对客户来说有很大吸引力。这些客户选择我们也是出于对公司可信度与服务可靠度的认可。

关于运价的展望，国内疫情对于运价有阶段影响，但最近两周 SCFI 指数有所反弹。目前来看，疫情阶段性的影响已经过去。从全球各大船公司的装载率以及市场运价趋势来看，还是相对比较稳定的。此外，今年全年新交付运力仍然有限，预计在 100 多万 TEU，且多数集中在第三季度和第四季度交付，新增运力无法缓解供给紧张的局面，因为海外的港口拥堵情况还在持续，只是区域发生了变化，如美西、美东、欧洲等这些主要地区的拥堵情况持续，有效运力的流失率还居高不下。基于以上供需基本面的判断，公司对后市运价的展望全年总体保持乐观。