

招商轮船 2022 年业绩发布会

2022 年 4 月 21 日

开场: 自 2012 年至 2022 年,招商轮船经过了“非凡十年”,从 VLCC 船队重组,到创立 VLOC 船队,为公司业务打下了两根支柱;兼并发展滚装船队和集装箱船队,实体化运营 LNG 业务,明确了“2+3”的业务战略,立志从规模领先到全面一流。

2022 年度,更是具有里程碑意义的一年。一年来,面对市场形势错综复杂、突发因素严重冲击、内外部矛盾愈加凸显的严峻考验,我们以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,把坚定落实战略作为第一任务,志创一流、深谋商情、勇筹国计、扎根香港,坚持稳字当头、稳中求进,统筹发展与安全,油轮、散货、集装箱业务在市场剧烈波动中成功抢抓高点,LNG 独立运营管理平台成功搭建,稳步推进外贸滚装运输航线布局,业绩再创新高。在公司董事会的领导下,全体员工一步脚印,按照战略方向,书写了非凡十年的壮丽篇章。

以下几点,在公司年度报告中已经有充分的展现,但是,我觉得应该在这里和投资者再做沟通。

一是,“油散气车集”多元互补,经营效益再创新高:在全体干部员工的共同努力下,公司推动经营质量和效益再上新台阶。依托多元互补的优势,增强了穿越周期能力。资产负债结构不断优化,财务状况更加健康。经营性现金流持续上升,资产规模健康平稳增长。从各板块来看,干散货、集运业务成为利润贡献的压舱石,油轮业务扭亏为盈,LNG 船业务、滚装业务实现新突破。各业务的具体情况,也会在业绩发布环节具体讲解。回顾公司过往 10 年公司上市规模的发展,船队规模增长 7 倍,收入增长近 10 倍,利润从 2012 年 9500 万到去年超过 50 亿,有巨大的跨越。一方面因为广大投资者长期对我们的关心和支持,一方面可以看到 10 年内中国的经济体量稳中向好的趋势。

二是,坚定践行战略,积极融入发展大局:第一,践行“大客户”战略,以“轮船所能”服务“国家所需”,在保障国家重要战略物资运输方面积极作为,体现了央企担当。与中石化、中石油、中海油、中化等客户紧密合作,全年承运中国进口原油量达 4,781 万吨,占油轮船队货运量比 59.8%。履行宝武、大唐等重要战略客户煤炭 COA 合同,保障初级产品供应稳定。与力拓、VALE 在项目开发方面加深合作,全年新签署 15 份大宗商品包运合同,承运进口铁矿石 5,554 万吨,粮食 315 万吨。第二,践行低成本战略,以“轮船所长”回应“时代所盼”,在推动高质量发展方面实干作为。我们以成本管控为抓手,不断优化管理体系,推动业务逐步实现“由量向质”“由重入轻”两个转变。第三,践行低碳战略,以“轮船所向”紧跟“大势所趋”,在实现“双碳”目标方面创新作为。我们积极响应并落实双碳要求,明确国外和国内两个层面的碳减排战略目标,编制低碳专项战略规划和行动方案。稳步推进 EEXI 和 CII 的履约工作。参与可持续航运创新与发展倡议,推动形成面对航运温室气体减排和绿色能源转型的合力,推动中国企业在船舶清洁替代燃料应用方面的探索和实践。邀请 40 家航运产业链相关企业和机构共同参与《航运绿色能源倡议宣言》,联手寻找绿色能源的可行性。与必和必拓、挪威船级社就产业链温室气体(GHG)管理开展合作。值得一提的是,“船舶碳排放监察平台”为船队减碳战略的落地实施、动态调整、持续优化提供数字化支持,向行业贡献碳监察、碳优化的绿色方案。

三是,主动把握战略机遇,构筑增长的马利克曲线:我们在持续巩固传统核心业务优势的基础上,准确研判行业趋势、主动抢抓战略机遇,为实现基业长青积极构筑第二增长曲线。推动了集运业务战略升级,坚定进军 LNG 运输业务,加速发展滚装外贸业务。

四是，深入推进改革变革，体制机制不断优化：我们以多项专项活动为抓手，持续推动体制机制的变革和创新。落实董事会职权实施方案，进一步强化董事会职权。建设高质量上市公司，进一步完善公司治理机制，规范上市公司运作，畅通与资本市场沟通渠道。推进国有控股上市公司价值重估。

五是，“数字轮船”加速推进，“智能航运”厚积薄发：我们加速推进企业数字化转型，打造技术与数据驱动的“数字轮船”，构建具有世界领先水平的“智能航运”。首先，精心打磨、敢为人先，“数字轮船”雏形已显。新一代航运智能 BI 平台正式上线。“船奇小智”智慧经营平台在油轮船型基础上，推出散货 PMX 以上船型、LNG 船型相关产品，全面覆盖招商轮船主力船队船型。丝路云链”项目入围国家网信办数字化和绿色化协同综合试点、工信部 2022 年区块链典型应用案例。完成交通运输部大宗散货海运领域区块链应用创新试点和相关标准指南的编制。其次，顺应大势，勇立潮头，深入实践“智能航运”。全面推进船舶智能化改造，提升船队运营安全、效率和成本控制的智能化管理水平。

当前，全球经济复苏乏力，世界处于百年未有之大变局。我们必须“内修精神、外习应变”，强化自身能力建设，以自身发展的确定性应对外部的不确定性，展现出跨越周期的耐心、信心和决心，在建设世界一流航运企业的新航程上再立新功。

财务数据：2022 年公司实现营收 297 亿，同比 20%增长，从 2017 年以来公司的营收和利润一直维持 20%-50%的增长，未来几年公司仍然希望可以继续维持各项财务指标的增长趋势。2022 年上半年油轮市场非常低迷，但是从 22Q3 开始，公司抓住市场反弹，实现扭亏，22Q4 完成了 9 个亿左右的净利润，有非常好的贡献。干散货市场比 2021 年差不多，但是公司船队根据市场的研判，不断调整经营策略，对船队的布局是非常成功的，2022 年完成营收 116 亿，计提信用减值损失下实现利润 20.4 亿，2022 年所有船型 TCE 为 23674 美元/天，同比增长 6%。集装箱船队充分把握市场期，打造精品航线，加速供应链业务转型，实现净利润 20.88 亿元，同比增长 50.22%。去年是招商轮船独立运营管理平台招商气运正式实体化运作的第一年，中化、海油二期、马石油等重大项目相继落地，自主订单+投标项目船达 16 艘，“投资、运营、船管”三大能力建设进展迅速。新平台建设、新项目拓展取得历史性突破。CLNG 实现投资收益 6.73 亿元。外贸滚装板块也取得了突破，22Q4 成功开启三条外贸航线，从 2022 年 11 月 18 号开始第一条中东航线，外贸盈利出现了良好的增长势头。对于分红派息，公司 2022 年归母净利润为 50.86 亿，按照公司章程规定和近期经营性现金情况，维持 30%附近的分红比例。考虑到近期开支和美债利息高位的背景下，公司的现金流还是很充沛的，从去年年底以来在持续减少长期美元借款，下个月会将分红方案提交股东大会审议，以 2022 年度利润分配方案实施时股权登记日的应分配股数为基数，拟每 10 股派发现金红利人民币 1.90 元（含税）。

Q&A

Q：2022 年招商轮船所得税增加的主要原因？

A：2022 年招商轮船整体实现较好业绩，所得税增加的原因主要是来自于招商轮船旗下的境内公司中外运集运、上海明华等两家公司利润比较好，以及境外分红汇回税费有较大幅度增长。

Q：对于 2023 年油轮市场的展望？

A：目前全球经济发展不平衡，中国经济复苏对油轮市场需求的带动还是比较明显的。招商轮船作为主要服务于中国市场的油轮船队，也会受益于中国复苏信心的加持。最近油运市场冲高后有所回调，但整体上还处于淡季比较高的水平。如果油轮的运费持续极度高企，虽然短期更符合油轮船东的利益，但是对整个产业链的增长传导，下游炼油企业的成本增加也是比较高的，过度高企的运价不一定符合产业的长期利益。从这个角度讲，运价

保持在大家都满意、下游能承受的水平，对于各方的可持续发展和油轮行业的长期、持续盈利可能是更好的趋势。建议投资者对油轮运费市场短期经常出现的正常波动不必过度关注，把关注点放到行业供需格局和趋势的长期变化上来。

目前的供需格局，从总的趋势来看，全球供应链发生了深刻的变化，贸易格局发生改变、油轮行业出现分层等情况，同时面临碳中和、高船价、高融资成本等压力，降低了全球船队的更新速度、现有船队的周转效率等，行业的供求关系很可能持续收紧。从这一点上来讲，我们整体对大势判断，后市市场发展的趋势应该是对油轮船东比较有利的。

Q：能否展望一下一季报的业绩情况？

A：公司的一季报会在 28 日收盘后公告，具体的数据参考下周公布的一季报。

对于一季度各板块的市场情况，在这里可以简单汇报一下。

1-3 月份 VLCC 市场的 TCE 是逐步上升的，3 月份加速上行。公司实际做到运费和波罗地海交易所的报价会有所差异，通常会显著高于大家看到的波交所评估值，相信大家整体 VLCC 船队实现的 TCE 水平以及对二季度后续营运天锁定的水平，会让大家满意。通常二三季度是国内的炼厂检修季，会有平均 90 万桶左右的边际需求减少，但是今年上半年随着中石油广东石化揭阳炼厂和盛虹连云港炼厂等大项目的投产，淡季需求下降的幅度应该不大，整体需求的复苏还是非常明显，很多专业机构都预测今年国内需求可能有 60-80 万桶/天的增量。包括对后续成品油出口配额发放的预期，也会对原油的需求有所带动。

干散货今年的开局比较低迷，BDI 指数最低到了 530 点，但是 2 月底开始市场整体的反弹速度还是非常迅速的，快速反弹 1600 点附近才回落整理。干散货市场在 3 月份的表现还是不错的，公司散货船队受益于良好的业务结构，经营继续保持稳健。今年市场也会受益于此次快速的巨幅反弹，市场参与者的信心也得到了增强，后续市场的回升力度，让我们一起期待中国和全球经济的持续复苏。

集装箱市场年初 CCFI 指数跌到了 1000 以下，公司整个船队的运力主要仍是投放在日韩航线和两岸直通航线上，日本航线总体今年一季度的情况大部分细分航线比去年同期海还略好一些，台湾航线受东南亚市场的拖累有些下滑，但亚洲支线市场尤其是东北亚市场表现明显要好于干线市场，具体数据大家可以等几天看看我们的季度报告披露。

滚装船市场，春节是传统淡季，但外贸航线的需求继续强劲，运价还是保持在很高的水平，市场上 2000-3000 车的小船 TCE 能做到 3 万美金/天左右，4-5000 车的大概可以做到 7 万美金/天以上

Q：公司在环保减排大趋势下，公司战略规划的发展重点以及船队未来的发展结构是怎么样子的？

A：公司所有船队推行自研 ERP 方面下了很多的功夫，包括智能化、数字化方面的动作、碳监察平台等具体的项目都在推进。特别是智能化和碳监察平台，我们希望达到为行业提供减碳的监察方案的目标。

对于减碳方案的思路来看，公司现有的方案是控制、减少存量，标点不同变量来控制总量。通过技术改造、加装高性能产品来减低碳排放，降低碳强度，并积极参与绿色减碳倡议和应用新能源零碳燃料。在未来新造船方面，公司尽量选择节能型的船舶，同时具备未来低碳燃料主机的采用等等，通过控制存量、消减变量、减少增量三个方面，把碳减排工作做细做实，实现环保方面要求。

船队发展方面，公司在油轮船队和散货船队在整个市场份额以及全球排名来讲是比较领先的，但是如果从细分船队来讲，公司油轮船队是以 VLCC 为主，未来随着整个全球物流格局的变化和公司业务的发展，公司在保持 VLCC 船队规模的基础上，也可能会增加一些中型油轮的配套（比如我们目前已经拥有 3 艘 aframax 油轮订单，明年一季度开始交付）。油轮中长期而言受碳中和以及全球总需求见顶回落的约束，船东不会再大量增加新订单、扩充规模，应该以结构改善和更新为主。

公司散货船队是承运中国进口资源的国家队、主力军之一，公司要按照整个战略要求进行部署，包括粮食船队和其他一些紧缺物资的运输船队的能力建设。散货船队的发展目前也受到碳中和以及高船价的制约，我们希望随着钢材等成本的回落，造船价格有所回落。

公司在 LNG 船队方面持续在大力发展，积极参与多个投标项目。滚装船队上，大家看到我们已经公告了的 2+4 艘 9000 车级的甲醇双燃料新船订单，在国内出口需求井喷，未来老旧汽车船将大量退出的背景下，目前国内船东拥有的滚装船运力明显不足，公司会在控制投资风险的基础上，在这方面加大力度发展，包括对现有运力的改造升级。

集装箱船队目前我们还是坚守基本盘，将亚洲区域经营好，在日本航线、两岸航线的基础上不断优化，争取做出自身特色。

Q：油轮市场的高景气是否会引发新一轮造船潮？

A：作为长期秉承“质量、效益、规模”均衡发展理念的公司，我们不会在船价高企的时候大量下单造船。公司更多是基于对行业的理性判断、对碳中和趋势和市场周期的把握、结合自身财务情况，选择在船价相对低位的时候下单，历史上的操作相信投资者也看到了。目前，油轮资产价格高企、碳中和趋势可能加速，采用碳中和燃料的新造船越来越多，美元利率和融资市场环境等也不利于船东的造船融资。另外，在当前世界整体经济增长相对乏力的背景下，市场长期和短期需求都有一些不确定性，都会制约油轮船东下单造船，因此在目前的各种约束条件下，应该不会引发新一轮的油轮造船潮。从公司而言，还是要谨守中国特色，立足现有油轮船队，做好经营布局，把握市场机会。

Q：欧佩克减产会对招商轮船有什么影响？如何判断短期运价？

A：4月初 OPEC+ 的意外减产的确对原油轮市场有负面影响，也是一次压力测试。我们理解这次减产是在全球原油需求复苏的背景下进行的，主要可能还是对冲淡季需求可能的相对疲弱，目的是为了维护油价。同时我们也可以看到美国在欧佩克宣布减产也说将会进行 SPR 补库动作，估计会在下半年看到。另外这次减产有些 OPEC 国家因为自身产能达不到配额是没有参与的，俄罗斯的 50 万桶减产也是在年初的时候就已经宣布了的，只是这次宣布延长至年底。其实近期市场大家可以看到，俄罗斯的原油和成品油出口还在恢复和增加，所以它的减产目标年底前不一定能够兑现。中东地区的减产对油运的冲击通常还是比较明显的，但是近期整体市场都是处于一个比较平淡的时期，很多租家贸易商都在设法打压运价，但是由于总体供求格局对船东有利，船东的信心和对于价格下跌的抵抗力明显增强。主要原因是整体的供需关系是明显改善的长期趋势，加上目前全球油轮船队的老龄化情况日益严重，15 岁以上的老龄油轮生产效率是大幅下降的，另外伊朗委内瑞拉和俄罗斯的黑色和灰色市场也吸纳了大量老龄油轮，效率进一步损失掉了。加上后续还有 EEXI/CII 减排降速的约束，所以船东信心并没有因为欧佩克减产受到大的影响，主要还是担心俄乌战争持续、高通胀、金融动荡等导致西方衰退的风险对原油消费需求的负面影响，以及国内需求的复苏力度和进程。从历史上历次衰退的情况看，油轮市场整体的抗风险能力还是很强的，石油和油轮的需求是刚需，没有超意外情况的严重长期衰退出现，对于油轮的需求不用过度担心。

Q: 请问船货比是什么概念？目前的状态是怎样的？

A: 船货比是指待装货船只数量与货物数量的比例关系。目前中东市场的船货比大约是 1.3:1，处于紧平衡的状态（之前是在 1.7:1）。船货比，表明租家的选择非常有限，对运价上涨的助推作用是会很明显。

Q: 一季度安装脱硫塔情况如何？国际滚装船业务在一季度表现好，二季度或全年是否能维持这样的景气程度？

A: 去年的脱硫塔安装计划有所延后，目前公司已经完成了 11 艘 VLCC 脱硫塔的安装，四季度来临之前应该会结合坞修尽快完成其他几艘，另外我们今年还会有 6 条好望角散货船完成安装脱硫塔。

今年国际滚装投放运力会继续有增加，下星期应该第四条外贸船就可以改造完毕，但是外贸整体的运力还是不足，整体船位还是偏小，所以目前只开了三条航线。市场的景气刚刚开始，目前看公司今年外贸滚装收益有三位数百分比的增长应该没有什么问题。

Q: 今年国内哪些大宗散货可能需求比较好？

A: 国内大宗散货的需求波动不大，以最大的散货为例，铁矿石的数据一直是弱波动，主要是会受到其他船型的影响。今年一季度铁矿石大概是 4% 的增长，粮食这块今年依然是会保持增长的态势，巴西的大豆出口预计会有强劲的增长。其他小矿种，包括镍矿，还有煤炭的需求，今年来看也是比较平稳，不会有太大的增长。主要是不同船型市场交错影响以及金融属性的放大，对整个市场的影响会更大一些，对公司的预判能力有一个比较高的要求。

Q: 欧洲和俄罗斯关系问题导致运距拉伸，对我们的影响是什么？

A: 俄乌战争的制裁和贸易线路变化，其实对于公司主要业务而言是偏负面的影响。尤其是去年大西洋市场货源严重内化，对 VLCC 是不利的，我们近期披露的年报也有详细分析。散货方面，黑海地区的需求受到了严重影响，对于散货也是不利的。但从全球行业的需求来看，俄乌战争已经带来了整个欧洲的通胀，还有制裁相关的贸易，它对于中小船原油轮可能会带来需求的增加，运距的拉长，对 VLCC 总体还是偏负面。俄乌冲突对全球海运物流的流向影响还是比较大的，但是不能单方面去看，未来在世界百年未有之大变局的背景下，全球的物流体系可能会更看重安全，航运企业恰好能对应上这个最关键的因素。

结语: 通过投资者的提问，能感受到大家对我们行业的关注，也非常感谢投资者对公司的支持。2023 年市场存在很多不确定性，但是公司一贯坚持的原则就是发挥公司自身稳健的资产业务结构和经营优势，应对市场的变化。第二就是综合未来整个不确定性中间寻找确定性，寻找硬趋势和软趋势。航运航运的硬趋势，目前主要是碳中和、数字化等，这会给行业带来挑战和机遇。软趋势主要是逆全球化、大国冲突和地缘政治风险，但是公司通过自身对于硬趋势的把握以及自身的能力建设，公司希望可以熨平周期对公司的负面影响，持续给投资者带来较好的回报。我们公司管理层也会通过投资者服务团队持续加强和市场各类投资者的沟通，欢迎大家保持对公司的关注。谢谢！