

证券代码：603162

证券简称：海通发展

# 福建海通发展股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（2024年干散货航运市场研讨论坛暨海通发展高管交流活动）
参与单位名称及人员姓名	宝盈基金、博时基金、高毅资产、大成基金、东方红资产、财通基金、财通证券、东方基金、方正证券、富国基金、广发证券、国金基金、国泰基金、国信证券、海富通基金、海通证券、宏利基金、华安基金、华安证券、华创证券、华泰柏瑞、华西基金、华夏基金、华源证券、汇添富基金、景顺长城基金、中欧基金、利安人寿、路博迈基金、摩根基金、宁银理财、鹏扬基金、平安养老、浦银安盛、幂加和私募基金、泉果基金、融通基金、上海东方证券、国泰君安、混沌投资、申银万国、胤胜资产、上海证券自营、申万宏源、民森投资、前海娜嬛、太平基金、太平养老保险、太平资产管理、万家基金、西部证券、新华基金、新思路投资、兴业基金、兴证全球基金、银河基金、永赢基金、甬兴证券、长江证券、招银理财、浙商基金、浙商证券、中国国际金融股份、中国平安、中国人民养老保险、中信建投证券、中信证券、中银国际证券、中银基金管理、西南证券等（排名不分先后）
时间	2024年7月26日
地点	浙江省舟山市
上市公司接待人员姓名	董事长 曾而斌 副董事长、总经理 郑玉芳 董事、副总经理、财务总监 刘国勇 董事会秘书 黄甜甜

	<p>外贸中心总经理 袁长海</p> <p>内贸中心总经理 林位岗</p> <p>船舶管理中心总经理 董学海</p> <p>人力发展中心总经理 李磊</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1、公司未来三年的资本开支计划，包括干散货船舶的购买计划大体是怎么样的？</b></p> <p>答：公司的资本开支计划是在综合考量公司的战略发展需要及行业周期的基础上制定的。今年上半年公司购买了10艘外贸船，去年买了9艘外贸船。公司认为目前行业依旧处于周期底部，看好未来三年的运价市场。未来三年，公司的资本开支将考虑行业周期，购买二手船或造新船，保持公司相对低位买船的长期核心竞争力，通过精细化经营获得市场超额收益。</p> <p><b>2、公司相较于其他干散货运标的有哪些经营方面的优势？</b></p> <p>答：（1）规模优势，专注超灵便船型——适应性强，覆盖区域广，保证周转效率。公司投入营运的船舶主要为51,000和57,000载重吨的超灵便型干散货船舶，自有船舶船龄较新且船型统一，在船舶物料配件购买、船队水上货物运输管理等方面均有较大共通性，维修保养成本较低，降低了管理成本。与其他干散货船型相比，超灵便型船舶吃水较浅，装配自装自卸设备，对港口、航线的适应能力较强，覆盖航区广泛，有效保证了船舶的周转率和物流效率；且超灵便型船舶适航范围广，运载货物种类较为广泛，因而运价波动幅度较小。</p> <p>（2）低位买船确定长期竞争优势。公司目前的船舶均在价格相对较低的时间节点介入，在一定程度上控制了成本，确定了公司的长期竞争优势。同时，公司通过精细化管理使得其他变动成本控制在较低的水平。</p> <p>（3）灵活摆位获超平均收益。公司拥有专业素质较强的业务团队，能够结合宏观经济、地缘政治、航线特点进行多方面分析预判，在船舶摆位上更具优势；且客户服务意识强，能及时响应客户服务；再加之常态化的精细化管理，使得租金水平超出同期BSI指数。</p> <p><b>3、航运业受地缘政治影响，特别是近来红海危机对散货船运价是如何影响的？如果胡塞武装与以色列达成停火协议，怎么看待之后的运价变化？</b></p> <p>答：胡塞武装把持着红海，导致通往欧洲的苏伊士运河受阻，由于大量的船只绕航非洲好望角，使得有效运力下降，运价有所上涨。对能通过红海的船舶运价有正向影响。但前往地中海方向的散货占比远没有集装箱商品占比多，从现在的运价来看，该航线运价与BSI平均租金水平相比没有特别大的优势，我们认为即使停火了，对BSI租金水平影响并不大。</p>

**4、内贸货种是怎么样一个分布，非煤业务占比？船舶的周转效率如何？内贸行情不好情况下，是否有限制运力？未来内贸业务上有什么发展规划？**

答：目前公司积极拓展各类非煤业务，货种也越来越丰富，煤和非煤的占比约在2：1。目前，内贸市场尚未有复苏迹象，公司以轻资产发展为主，主动布局积极揽货，为后续做大体量打下坚实基础，并会择机增加或置换优质运力以提高市场竞争力。

**5、如何保持公司低价买船的竞争优势？**

答：航运是个周期性行业，在相对低谷时买船才是保持最终长期盈利的关键。公司在买船时做了很多功课，包括新造船价格和运力的增长，现有运力和经济的匹配度，二手船价格和废钢的价格，通过数学模型来测算是否新造船还是购买二手船，或者先暂缓计划。二手船的价格波动比较大，要保持低价买船的竞争优势，要有三个条件：一是要有好的测算模型，决策者要懂经济，懂财务；二是购买时决策要快，国企很少买二手船，跟决策流程和时间有很大关系，船价可能在这期间有很大的变动；三是口袋要有钱，因为二手船成交快，靠马上审批贷款是来不及。我们公司刚好具备这三个条件。

**6、请问公司如何保持灵活摆位的竞争优势？**

答：公司灵活摆位的优势是通过系统、科学的信息收集、分析和决策实现，同时，有完善的制度，以每日例会、周报、月报等加以落实。

**7、新政策《关于加力支持大规模设备更新和消费品以旧换新的若干措施》对于内贸的影响有多大？**

答：我们也关注到了新发布的支持老旧营运船舶报废更新的政策，虽然目前方案还没有具体的细化与落地，但总体来说这个消息对海通来说存在两方面的利好。

(1) 供需关系是影响内贸市场好坏的最终因素，本次的补贴政策应该是史上力度最大的一次，说明国家也看到了这方面存在问题。如果这个政策能够落地，那么国内许多小船会去拆解掉，此时市场上的船舶数量将会减少。换句话说，在未来几年存量减少却没有增量的情况下，总体来说是一个利好消息。

(2) 门槛过低与行业太过分散是目前内贸存在的问题。未来再造新船会朝着更大的载重吨位发展，实际上市场中的货物数量很大，实践中货主是按照船舶的载重吨位进行采量，更大的载重吨位会带来市场门槛的提高，最终也会使得整体的行业更加规范。此外海事安全的制约与船员意愿也会带来行业门槛的提高，这对行业内大型的民营企业是利好消息。

**8、下半年的战略规划？**

答：公司将继续以实现平稳、高效发展为重点，围绕航运主营业务细化部

	<p>署经营计划,并积极贯彻落实“一带一路”倡议,拓展全球干散货海上运输业务。在提升运力规模的基础上,公司将以自有船舶运营为依托,向外延伸外租船业务,科学调整运力结构,充分利用灵活摆位的优势争取更高收益。</p> <p>同时,公司将持续强化规范运作,聚焦专业人才发展,全面提升数字化和智能化水平,稳中求进,提质增效,实现公司从管理层面到业务层面、从计划阶段到实施阶段的全面战略升级,推动公司、股东、员工聚势共赢。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年7月26日