

變種病毒困擾 港口擁堵惡化 航運股再展升浪 海豐中遠海控值博

新冠變種病毒Omicron掀起全球新一波疫情，多國陸續實施入境限制，疫情反覆或再延長全球供應鏈紊亂的持續時間，碼頭、倉庫、堆場等供應環境檢驗檢疫的要求或再次提高，為近日回落的航運股重新添上催化劑。分析認為，美國港口擁堵惡化，加上需求強勁，短期內繼續支撐運費上漲，利好集運股。

大公報記者 文 梓

交銀國際交通運輸分析師王琪對《大公報》說，新變種病毒若導致歐美港口延長貨物檢疫時間，或者中國主要港口因疫情關閉，料對運費有一定支撐，惟新變種病毒疫情的具體影響仍需觀察。她談及，目前美西、美東港口擁堵有所惡化，加上農曆春節前的出貨量支撐，預計未來兩三個月運費仍將處於高位，有小幅度微漲的可能性。

相較於目前市場上主要預期供需失衡將延續至明年年底，交銀國際分析團隊的預期則較為謹慎。王琪預期，港口擁堵、供應鏈緊張的情況，將持續到明年第二季度，對運費有支持。她尤為看好海豐國際（01308），因市場普遍預測東南亞地區貨量增速優於其他主要航線，加上該公司長約比例佔比高於中遠海控（01919）和東方海外（00316），料明年盈利將超過今年。

明年運費料前高後低

此外，招商證券報告亦指出，展望四季度至明年春節前，零售補庫現象持續，港口擁堵無法得到實質性緩解，全球集運需求將得到較強支撐，明年春節後，若全球疫情好轉及港口效率提升，運費或呈現高位回落情況，初步判斷2022年集運運價將呈現前高後低之勢。惟該行稱，由於供給端在2023年之前無大規模運力釋放，因此整體運價中樞仍將保持高位，首選集運龍頭中遠海控，料該公司未來兩年的盈利中樞及穩定性有望出現較大抬升。

中信建投證券預期，集運供需失衡大概率將持續至2022年底，疫情反覆或再次延長這一時間。在該行交通運輸行業首席分析師韓軍看來，集運業中長期將帶來合理回報率，主要體現在四方面，一是合同貨的佔比

或大幅提升；二是在疫情新常態下，疊加中國製造業持續轉型升級，運價難以回到疫前水平；三是集運三大聯盟運作穩定，格局大幅優化；四是競爭重點轉移，端到端與數字化將重塑估值。

集運服務持續供不應求

疫下海運運費飛漲，航運股今年業績可觀，縱觀今年前三季情況，其中中遠海控純利按年增長16.51倍至675.9億元人民幣；東方海外期內總收益按年升114.4%至108億美元，平均每標箱收益增95.6%。

至於海豐國際首季收入按年增加約76.9%至20.38億美元。

韓軍認為，可繼續配置全球班輪巨頭中遠海控、績優生東方海外以及亞洲區域龍頭海豐國際，維持「買入」評級。其中，中遠海控第三季單季盈利再創歷史新高，而母公司未分配利潤轉正，預計全年將公布分紅方案。他預計，分紅比例或在25%至40%之間，整體分紅金額約250億元至400億元人民幣。

大摩近日亦發表研究報告稱，東南亞航線運費按周上漲，對中遠海控有正面影響，維持「增持」評級，目標價看21.2元。



新變種病毒對航運業影響

合約租金升不停 太航最牛看6.3元

過去一個月，波羅的海乾散貨綜合運費指數（BDI）從高位大幅回落，從10月7日的5650點高位急跌至11月8日的2454點。近日出現小幅回升，12月9日報3343點，指數較去年底的1366

散貨港口嚴重擁堵，波羅的海乾散貨指數快速上行，10月曾高見5650點。

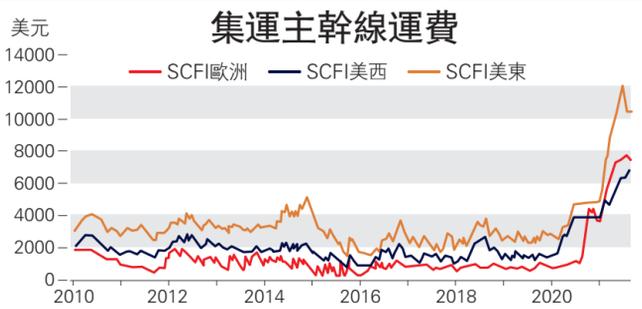


碼頭商推激勵措施 豪擲1.7億清箱

最近航運業最大的話題，莫過於徵收「集裝箱超期滯留費」。洛杉磯港和長灘港最新宣布，自10月下旬首次宣布收費以來，碼頭堆積的貨物下跌了37%。

不過，自10月宣布「集裝箱超期滯留費」後，洛杉磯港和長灘港已三度延遲徵收日期。另在延遲罰款的同時，碼頭運營商CMA CGM反其道而行，推出激勵措施，向進口商支付現金獎勵期望能加快運走貨物。

CMA CGM表示，自本月起90日內，進口商在前八天內白天取走集裝箱，每標箱獎勵100美元，夜晚或周末取走則每標箱獎勵200美元。據悉，是次涉及的獎勵金額或超過2200萬美元（約1.7億港元）。



大行對航運股最新評級和目標價

股份	大摩	滙豐	交銀國際
中遠海控（01919）	增持；21.2元	買入；28元	買入；15.7元
海豐國際（01308）	增持；38.6元	買入；53元	買入；35元
東方海外（00316）	—	買入；225元	買入；235元

- 或再次延長全球供應鏈紊亂的持續時間
- 碼頭、倉庫、堆場等檢驗檢疫的要求或再次提高
- 家居勞動力短缺問題



▲洛杉磯港和長灘港自10月下旬宣布徵收滯留費以來，碼頭堆積貨物跌37%。

點仍有1.44倍升幅。在本港上市的航運股中，太平洋航運（02343）主要經營乾散貨業務，公司第三季小靈便型及超靈便型乾散貨船日均收入是2008年以來最強勁，並認為第三季接連上升的合約租金將利好末季收入表現。大和更首予太平洋航運「買入」評級，目標價看4.5元。

大和指出，乾散貨運輸市場預計至2023年期間均能保持強勁，而太平洋航運自2013年起，按期租合約對等基準的日均收入超越市場水平，料其在2021年至2023年期間每股盈利預測較市場水平高出12%至26%。不過，美銀證券引述太平洋航運管理層指，公司乾散貨運費或於2021年季節性見頂，但對2022財年的基本面充滿信心，料運費有支持。該行又預計公司會上調派息比率，目標價看6.3元。

國泰君安指，本次BDI快速上行得益於供給端瓶頸，即散貨港口嚴重擁堵。根據航運諮詢機構Clarksons統計，上月中國散貨港口總壓港船載重噸同比上漲15%，佔總運力的13%，處於歷史高位。該行認為，壓港或源於疫情以來的防控升級以及港口庫存高企後對疏運效率影響。目前供給瓶頸依然存在，而需求端的回落會使運價跟隨下滑。

全球集運市場供需情況和預測

	2018	2019	2020	2021(預測)	2022(預測)
Clarksons					
需求增速	4.3%	2.0%	-1.2%	6.3%	3.8%
供給增速	5.6%	4.0%	2.9%	4.5%	2.6%
供需差	-1.3%	-2.0%	-4.1%	1.8%	1.2%
Alphaliner					
需求增速	5.2%	2.6%	-0.7%	5.8%	4.0%
供給增速	5.8%	4.0%	2.9%	4.2%	3.2%
供需差	-0.6%	-1.4%	-3.6%	1.6%	0.8%

資料來源：Clarksons, Alphaliner, 中信建投

中信建投對三大航運股淨利潤預測

股份	2021年	2022年	2023年
中遠海控	958億元人民幣(+865%)	765億元人民幣(-20%)	613億元人民幣(-20%)
東方海外	60.4億美元(+569%)	46.8億美元(-22.6%)	40.7億美元(-12.9%)
海豐國際	10.77億美元(+205%)	14.08億美元(+30.73%)	13.89億美元(-1.35%)

豐收年 船公司派十個月花紅

利潤豐厚

今年可說是集運公司賺了的一年，航運諮詢機構Alphaliner最新數據顯示，今年全年十大集裝箱航運公司有望賺取破紀錄的1150億至1200億美元的利潤。根據該行記錄，今年首三季，全年十大集裝箱航運公司已賺取了近800億美元的息稅前利潤。航運業好景時，不少船公司年底都大派獎金，相信

今年也是。外電消息稱，全球最大班輪公司馬士基擬向超過8萬名員工，每人派發1000美元獎金，將連同本月或下月的薪酬發放。事實上，馬士基去年亦向大多數員工派發了1000美元獎金。此外，被指是全球同業利潤率最高的台灣船公司，據報長榮年終獎金至少10個月起跳，而萬海航運、陽明海運預計亦會派發7至10個月年終獎金。

理財顧問服務可提升家庭快樂



富足家庭教與練
林昶恒 (Alvin)

一間美國為基地的環球顧問公司在本月發布了一份消費者金融行為研究報告，研究訪問了1000人，了解他們的快樂水平，訪問中會問到他們的資產狀況及家庭背景。

研究根據四種受訪者的感覺來決定他們的快樂水平，分別是（一）對人和事的感激程度；（二）擁有人生目標的程度；（三）對執行計劃時的影響力；及（四）可以實現夢想的程度。研究的

最初目標是希望可以找出客戶期望理財顧問能夠協助提供的服務，結果卻發現另一個有趣的結論，便是有聘用理財顧問來管理家庭財務的受訪者比沒有聘用理財顧問的受訪者有較高的快樂水平，而且快樂水平提升有助增進伴侶間的關係及溝通。

「關係良好的伴侶會聘用理財顧問」是其中一個推測引致以上結論的原因，另外推測的原因是透過理財顧問的服務，伴侶間有更多機會討論到雙方的人生及財政目標，由於有更好的溝通而令到雙方關係更好。

另一方面，研究指出，資產達到120萬美元或大概等同1000萬港元的受

訪者，透過理財顧問的服務能夠明顯地達到更高的快樂水平。擁有600萬美元，大概4700萬港元或以上資產水平的受訪者中，聘用及沒有聘用理財顧問的客戶快樂水平差距最大。負責這個研究項目的主管指出，差距反映了財富達到某水平時，一般人會因為決策上有困難而引發憂慮，而得到理財顧問的協助有助減低這類富裕人士的憂慮。

筆者在一本財經雜誌中有一個為讀者解答理財疑問的專欄，已經運作了超過14年，發現有些人以為富裕人士必然懂得理財，所以看筆者為有八位數字身家的人士提供建議時，會覺得匪夷所思，甚至認為是虛構個案。事實上有錢

並不代表懂理財，所以當這些富裕人士留意到有一位能夠提供中肯意見的理財專家可以提供協助時，都會願意將自己的財政狀況及理財疑問分享，期望能夠獲得專業意見。

當財富累積到一定水平時，必須要有一個規劃藍圖，才能知道應如何管理財富，富裕人士比一般人士可能有較多目標追求，透過專業理財顧問的協助，能夠幫助他們釐清目標及設定適當次序，當他們按計劃執行時，達到不同目標的機會自然大增。

這個研究的一個結論是：「快樂是能夠用金錢買得到的」，但不是直接購買，是透過聘用專業理財顧問的服務來

提高快樂水平。

筆者在培訓理財顧問時，亦時常提醒他們需要清楚自己的價值是否配合客戶的期望，因為是否物有所值是很主觀的，客戶接受支付顧問費，但一定要令他們獲得期望的價值。

所以理財顧問介紹自己的時候，不能夠只是強調自己的優點，亦要和客戶在溝通過程中了解他們最想得到的服務是什麼，以及是否有能力提供，經過相討及確認後才去執行，方能令客戶滿意及快樂。

（作者為家庭理財教育學會會長及認可理財教練，任何查詢可發電郵到info@ffe.com.hk）