

天津港股份有限公司投资者来访记录

来访时间	2018.7.3
来访公司名称及出席人员	国融证券投行事业部执行总经理曾纪豪、天津营业部总经理崔峻菲、副总经理陈子龙、机构业务部总监门小敬、交易部经理王亚莲、证券投资部行业研究员贾俊超、首创集团金融服务公司王鑫
公司出席人员	董事会秘书 郭小薇
<p>与投资者沟通的主要内容：</p> <p>1. 国融：请您介绍一下 2017 年公司进行的重组项目，未来在并购重组方向有哪些设想和部署？</p> <p>董秘：为解决与天津港发展之间的同业竞争问题，2017 年三季度公司完成了与天津港发展的股权交易，即公司收购天津港发展及其全资附属公司持有的天津港第二港埠有限公司 100% 股权、天津港集装箱码头有限公司 100% 股权、天津海丰物流有限公司 51% 股权、天津港欧亚集装箱码头有限公司 40% 股权和天津港联盟集装箱码头有限公司 40% 股权，并向其全资附属公司出售公司持有的天津港轮驳有限公司 100% 股权，公司经营规模实现增长。资产重组履行了对资本市场承诺，进一步树立了资本市场信用形象；明确公司“装卸物流产业运营主体”定位，拓展公司经营发展空间；恢复公司市场功能，为后续借力资本市场发展开辟了道路。</p> <p>依据集团公司向股份公司做出的承诺：“未来新建、开发和运营码头项目时，天津港股份拥有优先投资权，如天津港股份未履行该等优先投资权，则集团公司可视整个天津港乃至天津市的发展需要先行投资，同时赋予天津港股份对该等项目的收</p>	

购选择权。一旦天津港股份提出书面要求，集团公司承诺按照合理的价格并依照合法程序无条件转让予天津港股份。”就组建渤海津冀港口投资发展有限公司，集团公司向股份公司承诺：“着眼于未来发展需要，由天津港集团先行投资设立合资公司，在2018年底或合资公司净资产收益率不低于天津港股份的净资产收益率时，一旦天津港股份提出书面要求，天津港集团承诺按照合理的价格并依照合法程序无条件将所持合资公司的全部股权转让予天津港股份。”

天津港股份作为天津港集团装卸和物流业务的主要运营平台，未来以战略为核心，将重点围绕主业，打造核心竞争力，待资产符合资本市场预期，适时注入上市公司。

2. 国融：公司2017年全年特别是四季度利润下滑，主要受到哪些因素影响？公司有什么应对措施？

董秘：四季度利润下滑，主要原因是公司煤炭及制品、矿石、钢材等主干货类装卸业务量减少，装卸业务利润总额下降；另外也与年底集中支付，人工成本、财务成本支出较大有关。

2017年，公司面临前所未有的挑战，汽运煤停运、安全环保高压推进、港口行业反垄断调查，公司发展形势空前严峻。特别是汽运煤停运打破了天津港多年来形成的传统集疏运模式，给公司货源开发、生产组织带来较为严重的影响。

面对不利局面，公司管理层带领广大员工，精诚团结，变压力为动力，变困境为契机，主动作为，迎难而上，采取切实有效招法，破解生产经营难题。一是积极应对，最大程度减少汽运煤停运等因素对公司经营的不利影响。加强与铁路部门沟通，争取铁路运输政策支持；加强资源配置，提升火车运输接卸能力；构建远程物流基地，努力打造铁路钟摆式运输路线；

推进煤炭“散改集”运输，提升集装箱煤炭运量。通过多措并举，公司实现全年火车煤炭运量同比增长约 25%。二是积极拓展市场空间，以“增量”弥补货源损失。公司进一步培育优势货类，加强滚装汽车品牌开发力度，形成新的增长点；强化集装箱航线开发，通过资产重组提升集装箱运营规模，两大业务吞吐量同比增长约 56%。公司吞吐量下滑幅度得到有效遏制，最大限度地降低了汽运煤停运带来的不利影响，为公司后续稳定发展奠定了基础。

3. 国融：公司目前具有优势的是哪些货类？在推动货类增长方面公司采取了哪些措施？

董秘：公司目前重点培育集装箱与滚装汽车司两项优质货类。

集装箱业务方面一是实施集装箱优先发展战略，稳外贸增长、抓内贸回流，加强集装箱新增航线开发，提升环渤海运力，持续完善生产布局，深化与两翼港口业务合作，对接内陆资源，优化多层级网络布局；二是深入推进资源整合，提升资本运作能力，持续深化精细化管理，力促资源整合取得成效，发挥协同效应和一体化效应；三是以信息化平台为抓手，优化业务流程，提高生产效率，搭建“集装箱码头操作系统一体化”平台，成为全国沿海港口率先实现集装箱码头生产作业全过程集成化运营管理的港口企业，推行“一站式阳光价格”清单，着力加强智能科技与港口业务深度融合，全力助推天津港口岸优化营商环境；四是根据天津港统一安排，对东突堤区域现状资源进行整合改建，进一步提升集装箱堆场和码头通过能力，改善交通环境，提升服务层次，从而吸引客户，增加货源，提升盈利能力和运营能力。进一步提升口岸服务环境，减少作业环节，降低客户成本，使集疏运更加通畅，运营商环境更加优化。

滚装汽车业务发展势头强劲，“一带一路”带动外贸出口业务增长。一是加强滚装汽车品牌开发力度，结合航线、货源开发，形成新的增长点；二是打造滚装汽车全程物流体系，为客户提供全程物流解决方案，延伸滚装汽车综合物流功能，提升服务水平；三是关税下调等政策支持带来新的利好。

4. 国融：公司销售业务主要包括哪些部分？2017 年销售收入和毛利率增加原因是什么？

董秘：公司销售业务主要由三部分构成：一部分是物资公司从事的物资销售，主要为港口内公司和工程项目提供建设物资以及生产相关备品备件等物资；二是燃供公司从事的燃料供应，包括水上船舶及陆地油品供应等销售业务；三是中铁公司从事的煤炭贸易，主要承担神华煤炭销售业务。

2017 年销售收入和毛利率增加主要原因是燃油价格上涨及销量增加，整体获利较好。