

## 第二部分 问答环节

### 一、网络提问

1. 首先恭喜公司在整个大环境下仍能顶住压力，交出一份不错的答卷。但相较于公司新签增速不低于 13.5%、收入增速不低于 8.2% 的全年目标来看，还有一定差距。请问公司是否有信心完成全年目标？如果能够完成，下半年增量主要来自于哪里？

上半年，在整个宏观经济形势、地产市场下行，地方债务承压，行业发展放缓，市场竞争加剧的大形势下，公司的发展基本符合时序进度。新签合同额增长 8.4%，业务结构得到了很好的优化。其中：海外业务增长 39%，占公司新签合同额的 20%，海外业务履约和现金流均相对比较好。此外，我们全力优化大城市业务，特别城市的市政工程项目增长 53%，房屋建筑增长 49%，均处于高速增长态势。同时，公司在打造新质生产力方面取得新进展。新兴业务领域实现新签合同额 2,952 亿元，同比增长 51%。其中：节能环保占 45%，新能源占 19%，新材料占 8%，其他占 28%。所以公司新签合同额增长 8.4%，不光是实现了一个较好的增长，同时结构得到了很好的优化，说明公司升级转型成效比较明显，新动能发展比较强劲，有利于公司高质量可持续发展。

收入实现全年计划的 44%，也基本符合序时进度。收入小幅下降，主要由于公司转换业务经营策略，更加注重收入、利润、现金流等主要指标的均衡。多干收款好、收款及时的项目，对于收款不及时或者有一定收款风险的，我们就主动

放慢进度。因此，在目前业务经营策略下，我们的序时进度基本符合预期。还有一个因素就是去年年底公司的业绩基数比较大，所以在上半年大市场环境下实现较高增速确实有一些难度。其中主要得益于海外业务的贡献，海外收入同比增长 23%，对公司贡献度由原来的 15% 逐步增长到 20%，海外业务占比继续提升。

按照中国会计准则，上半年实现净利润为全年目标的 48%，符合序时进度。

下半年，中央及各大部委召开一系列会议，包括第六次深改会等，在深化财税体制改革、稳定市场预期、化解地方债务等方面出台了一系列的政策举措，包括大规模的装备更新政策落地。我们预期下半年有效固定资产投资规模会继续扩大，经济有望呈现向增长快、结构优、质效好的转变。公司在此背景下，将发挥中交优势，在现代综合交通和城市全产业链的服务能力，国际国内双循环，包括现代化产业体系的建设和新基建这些方面全方位发力。我们有信心、争取完成公司全年的目标，这里面有几个重点。

**一是推进高质量营销。**以高质量的订单来保证公司可持续高质量的发展。在城市基础设施方面继续寻求增量。在水利、环保等领域实现更好的增长。全力拓展海外市场。这两天正在召开中非论坛，今天公司将有多场相关外事活动，非洲同样是中交发展比较好的一个海外业务区域。此外，今年公司推动深化改革一系列重大的举措，推动公司业务的国际化向公司国际化升维，相关举措正在加快实施。下一步，我

们将加强国别共享组织，努力实现节约、协同、合规的高质量的发展。

**二是进一步推进高质量的投资。**今年我们进一步压缩了投资规模，进行总量控制，围绕主业，在国内外优选精选项目。大家可以看到上半年我们投资的资本性开支是大幅下降的，同比下降 32%，这将有利于公司现金流的平衡。我们在高质量投资方面制订系列举措，比如说评审分离、工程与投资分离、能投会卖，包括资产证券化、股权转让、参股退出，严格按照年初的全面预算在推进，下半年我们在这方面将继续加快节奏。

**三是做实资产，全力提升资产的质量。**进一步推动业务降杠杆，我们将加快结算、加快现金流的回流、应收应付一起管。上半年现金流比去年同期多流出了两百亿，主要是履行企业责任，建筑行业普遍存在应收承压，但仍需刚性支付，整个行业其他企业也承受同样的压力。公司将从业务经营策略上，从做实资产上，从应收应付一起管上，从业务降杠杆等多方面，进行全方位的预算管理，加强现金流管理，保障现金流的平衡。

总体来讲，我们经营层有信心全力以赴推进今年年度预算目标的实现，甚至争取更好一点。挑战和机遇并存，我们认为下半年机遇会更大一些。

## **二、电话及现场提问**

**1. 公司下半年会在哪几个领域发力来保证实现 2024 年收入增速目标？**

王海怀答：公司目前在手合同额 35,362 亿元，在基本盘方面，维持收入、利润、现金流基本平衡的业务策略。下半年收入增长点：**一是**增加海外市场的大型新增项目，因为海外项目现金流支付和利润都是比较好的。**二是**公司将进一步挖潜传统港口、路桥等“大交通”领域基础设施市场机会。**三是在**“大城市”业务方面，在维持现金流平衡的前提下尽量增加切入点。此外，12 省市化债政策对公司业务有一定影响，但现在随着国家发债政策的明晰，化债影响在下半年有望减弱，相信下半年公司收入一定会有改善。

**2. 在地方财政压力还未得到缓解的情况下公司现金流是否有信心达到理想状态来支持提升分红比例？**

彭陆强答：对于现金流问题，今年上半年总体现金流出确实比去年大了一些，经营性净现金流出比同期多了约 250 亿元，但这确实是目前建筑央企普遍存在的情况。从今年年初开始，公司内部加大了对现金流的管理，提高资金归集率，通过内部穿透式管理，利用司库和 6 个财务共享中心提高对公司内部资金的管理使用效率。此外，大家可以看到上半年的减值准备比去年减少：**一是**今年借助地方政府化债契机，对一些应收账款的追讨取得了非常好的成效；**二是**现在国家有万亿国债发行计划，就目前情况来看，预计下半年应收账款回收情况会比上半年更好，所以我们有信心到年底逐步改善现金流。

**3. 公司境外业务的毛利率低于境内的主要原因是什么？未来境外毛利率能否实现提升？**

唐桥梁答：公司在境外项目的毛利率在每个地区有一定的差异。总体来讲，按照中国会计准则 2023 年公司海外项目毛利率约 11%，其中非洲地区毛利率最高，收入约占公司海外收入的 31%左右，其次是拉美、南美和欧洲地区。就境外与境内现汇项目相比，公司境外毛利率总体水平要比国内的高一些。

#### 4. 公司对于全年财务费用的展望是怎样的？

彭陆强答：从目前情况来看，财务费用应该说在逐步好转。一是上半年公司利息收入比去年低，主要原因是公司去年有一些逾期的利息收入；二是公司从年初开始加强资金管控，通过司库充分调动了公司境内外资金，提高了资金使用效率；三是公司今年年初制定严格的带息负债的管控政策，加强管理。所以，从目前情况来看，公司的财务费用支出总体可控，力争全年不会高于去年同期。

#### 5. 公司特许经营类投资项目今年亏损有所增加，请问是什么原因，未来对于此类存量项目的管理有什么规划，什么时候可以实现盈亏平衡？

王海怀答：特许经营项目以高速公路运营项目为主，目前项目营运亏损较前两年情况有好转，车流量和收费有所增加，主要是因为疫情结束，经济处于恢复期，高速公路车流量、收费和服务区消费等方面都有所恢复。然而，受国家宏观政策影响，目前推行公转铁、公转水，降物流成本，还包括一些高速公路免费政策，对收费造成了一定的冲击，这体现在车流量结构上面发生了变化，就是在收费结构里货车通

行费用占比有所下降。对于什么时候盈利，这个时间点跟经济恢复程度有关系，在国家不出台一些重大收费政策调整的情况下，高速公路的盈利会随着经济的恢复持续改善的。

俞京京答：这里做一个补充。根据半年报，公司上半年特许经营项目亏损是约 10 亿元，和去年相比有所放大，主要是受到柬埔寨金港高速公路的影响。该项目由去年在建转为上半年已进入运营状态，折旧摊销对财务指标有较大影响。前一段时间我们做海外反向路演，大家也注意到该项目运营运营还是不错的。

**6. 去年公司对 H 股的增持不及预期，请问公司未来对于 H 股增持有什么具体的计划安排？**

彭陆强答：自 2022 年国务院国资委推出提高央企控股上市公司质量专项工作以来，中国交建的控股母公司中交集团就统筹旗下的各个控股上市公司，在专业化重组、资本运作、股权激励等方面，制定了具体的工作方案和台账，中国交建今年也发布了 2024 年“提质增效重回报”行动方案，对分红方案的制定、设计业务的整合、资产的优化、信息披露的评价等方面做了一个方向性计划，引导我们的价值回归到合理区间，最终落实到提高上市公司的质量。对于 H 股的增持计划，我们会根据公司的市场开拓情况、资金使用计划择机进行考虑。如果有了具体的计划，请大家关注我们的公告。

**7. 请问公司 2024 年中期分红除权的具体时间是什么时候？**

俞京京答：公司8月30日发布2024年中期分红方案公告，是公司上市以来首次进行中期分红，按照决策程序待提交临时股东大会审议通过之后实施，届时将确定相应股票登记日和除权日。当前，具体临时股东大会日期和除权日期可以关注我们后续的公告。

**8. 公司上半年哪些区域、哪些项目的回款压力相对更大？**

彭陆强答：从去年开始，国家对12个重点化债省市制定了一些相关政策，尽管有万亿国债的发行，但是目前从我们实际工作过程情况来看，12个重点化债省市的回款压力依然比较。我们从今年年初就开始对这些重点区域、重点项目、重大金额的应收账款，采取“一企一策”、“一项目一策”的点对点催讨，应该说取得了比较好的效果，今年一些长账龄款项已经确认收回。

**9. 上半年公司资产负债率有一些提高，公司全年对资产负债率的管理是怎样的要求？**

彭陆强答：上半年公司资产负债率为74.8%，对比去年年底的72.7%略高，但较去年同期有所改善。从目前管控情况来看，74.8%符合公司经营现状。首先，如总裁跟大家解答的，政策规定我们对分包商的支付必须是刚性支付，这对我们的现金流影响较大。其次，12个化债省市对公司合同资产影响较大，一方面是投资计划压减影响了施工的进度安排，另一方面由于化债省市资金紧张，导致公司回款率降低、回款周期变长，这些都对今年上半年资产负债率带来了一定的

影响。但是从总体来看，按照以往规律，今年的资产负债率我们有希望能够控制或者保持在去年同期的水平。

10. 公司近几年城综配置开发类的项目增长较多，在市场中打出了非常大的品牌，其中涉及的住宅开发，公司跟集团内的兄弟单位有没有一些联动？具体是如何联动、如何合作的？

王海怀答：城综项目开发在中交旗下的中交城投、中交投资都有所涉及。我们现在的业务策略：一方面**是**聚焦一二线重点城市、重点区域，比如上海、广州、深圳、杭州、宁波等，这些区域内的老旧小区改造、城市枢纽的综合开发等项目，这一类以基础设施为主，发挥中交规划设计、整体运作、产业链整体联动的能力，而不是市场竞态类的房地产项目。另一方面**是**我们建筑业务除了参与市场化竞争，提升资质、提升业绩、提升市占率、用好市场机制以外，我们综合开发了平台公司，涉及到住宅类、高层建筑类的业务时，由工程局通过市场化的招投标来实施。工程局也可以发挥区域的优势，去激励一些综合类的开发项目，做少量的参股，跟我们这些投资城市类的综合开发的投资平台联动，把产业链结合起来，以获取更多更好的项目。

11. 最近在开中非合作论坛，公司非洲业务的占比也是超过了 30%，想大概了解一下非洲的支付方式，以及我们采用结算的货币币种大概是怎样的情况？有一些地区可能有资金的限制问题，公司会不会考虑采取换资源的这种支付方式？

唐桥梁答：非洲属于公司深耕地区，多年下来中交充分发挥在非洲地区的网络优势、资源统筹和协同优势。这几天开中非论坛，集团在4天内有15家党和国家领导人高端对接，这是我们中交在非洲地区深耕成效具体体现。具体到业务层面，尤其是涉及到工程支付，中交优势比较明显。我简要汇报一下年度的支付情况，去年对比前年，公司层面营业现金比率总体提升了1.27%。应收账款周转水平增长了0.5%，两金压降了1%，营业收入利润率增长了1.23%。去年是疫情后第一个完整年度，今年上半年工程收款和结算情况比去年还要好一些，今年的增幅预期比去年的增幅更好，这是总体的情况。

非洲国家很多，涉及到货币种类也很多，但是中交有几方面的优势。**首先**，公司属地化经营程度高。总体来讲，在非洲地区的属地化经营程度高达80%左右，所以有一大部分当地币的支付，基本而言都用到当地社会资源配置上面。**其次**，公司注重业务组合。我们政府框架类项目在非洲地区占25%左右，货币支付方面公司在央企中处于领先水平。**最后**，公司积极拓展资源配置能力。我们去年成为央企首家开展当地币做资源配置、购买资源的业务，我们与莫桑、乌干达等国家地区有资源进口业务。所以通过多种措施，我们在非洲业务领域还会保持一个比较高的水平，请资本市场放心。

**12. 在当前大环境下，公司上半年公司毛利率实现了提升实属不易，从项目端来看，回款好、利润率高的项目竞争较为激烈，这是否会影响到公司未来获取项目的盈利情况？**

王海怀答：当前市场竞争一直在加剧，建筑行业更是一个高度竞争的行业，如何维持市场竞争、维持公司的毛利率，是企业经营的核心问题。我大致归结起来，中交有如下几方面的优势。

**第一，战略和业务方面**，公司无论在港口码头、吹填造地，还是现代综合交通、海陆空轨全覆盖，城市业务从设计端到综合开发、再到建筑、到城市基础设施、城市服务，我们从业务组合上争取构筑一个特有的三元模式，结合科技创新，形成公司的核心竞争力。**第二，市场化机制方面**，公司一直深化改革，形成了包括绩效考核在内的一整套制度体系，作为一个面向市场的国际化公司，持续打造市场优势。**第三，管理和管控方面**，一方面是管理费用占营收比重持续下降，从3.7%到今年上半年的2.4%。后续还计划通过数字技术的赋能来进一步提升公司合规水平和管理效率。另一方面是三链融合，也是运用数字技术来构筑公司特有的竞争优势。这方面我们已经连续几年在国资委对中央企业同业的考评里名列前茅，也是走了一条中交特色的适应市场的道路。综上，这些综合因素构筑起公司在激烈的市场竞争中对毛利率的维持，我认为未来公司的毛利率还是会维持稳定，这一点我们非常有信心。

**13. 中交设计今年上半年利润增长表现优异，主要得益于毛利率的大幅提升。请问中交设计对今明两年经营业绩的展望。**

崔玉萍答：2024年上半年中交设计实现稳步增长，新签

合同额同比增速超 10%，营业收入同比下降 10.16%，净利润同比增长 35.1%；归母净利润同比增长 34.71%；这里营收下降主要系业务结构优化，利润率较低的工程总承包收入下降所致，但公司营收利润率和净资产收益率仍旧维持增长。

对于未来展望，我想从中交设计发展定位和增量业务两个维度介绍：

**发展定位方面**，我们将着力打造“四者”定位，即国际高端咨询业务的领军者，数智绿色产业变革的推动者，全期规划管理咨询的实践者，资本运维融合创新的探索者。同时围绕四者定位组建四大研究中心，围绕成为国际高端咨询业务的领军者，组建规划咨询设计研究中心；围绕成为数智绿色产业变革的推动者，组建数智绿色低碳产业咨询研究中心；围绕成为全期规划咨询管理的实践者，组建全过程管理发展研究中心；围绕资本运维融合创新的探索者，组建低空经济及地下空间创新研究中心。

**增量业务方面**，一是存量市场，我国既有公路运营养护市场规模存量巨大并逐年增多，公司的全产业链优势将在促进公路养护事业高质量发展过程中发挥重要作用，抢抓基建投资存量市场的“运营维管”重大机遇，通过智能化、绿色化“提级、改造、加固”，以合同能源管理的方式与客户分享增量价值，实现传统业务升级升维。二是高端咨询，巩固加强与国家发改委、交通运输部等主管部门的业务联系，上半年承担参与《公路“十五五”发展规划》《国家综合立体交通网主骨架示范通道优化建设实施方案研究》，以及《中

国与周边国家互联互通公路规划研究》等国家层面交通运输发展规划体系中的多项研究课题，谋划重大交通运输通道建设项目。三是新质生产力，数字化智慧交通领域，公司先后牵头参与多个省份交通基础设施数字化转型升级方案研究，助力福建、四川、广东三省成功入选第一批纳入支持范围的公路水路交通基础设施数字化转型升级示范区域；低碳水务领域，立足行业低碳化转型，以节能清洁、降本增效为目标，推进低碳业务发展打造增量业务；低空经济领域，主要围绕低空相关各类规划咨询服务项目展开，不断拓展多个“低空+”场景，并针对低空立体交通运行环境和多式联运地面交通基础设施立体规划相关技术开展研发。四是海外业务，近年来中交设计海外业务营收占比只有 3%-5%，未来计划通过内部协同带动、高端咨询业务拓展、海外收并购等方式实现海外业务增量发展。整体来看，通过传统业务转型升级和新质生产力等增量业务打造新的增长极，中交设计将实现持续稳定增长，对完成业绩承诺充满信心。

**14. 中交设计已公告的 2024 年投资计划股权投资 8.53 亿元中是否涉及海外并购计划？对于中交设计海外业务拓展，中交集团会有哪些支持举措或者资源赋能？**

崔玉萍答：刚才在上个问题中也提到了，未来海外业务公司计划通过内部协同带动、高端咨询业务拓展、海外收并购等方式实现海外业务增量发展，目前公司已经在寻找对接相关潜在标的，但还在初期未到立项阶段，所谓暂时未包含在 2024 年的投资计划中。

15. 中交设计同业竞争承诺中关于第二批设计院的注入，想问一下目前的节奏是怎么样的？

崔玉萍答：按照资产重组时的承诺，第二批置入资产原则上是三年内完成，我们本着成熟一批、整合一批的原则，在条件允许的情况下尽快完成，目前正在稳步推进中。注入完成后，将进一步增强上市公司的盈利能力，后续进展请大家继续关注相关公告。

16. 关于西部大开发，上上周中央也提出来西部大开发，想请教领导层怎么看待这个政策和年初的12省划债的兼容，以及公司的机会。特别公司在西部，比如说新疆和西藏这些地方有哪些业务布局，相较于其他央企有哪些特色和优势？

王海怀答：中交关注中央对区域发展出台的重大政策。公司紧跟国家战略并与其同频共振，包括“一带一路”倡议的参与，重要区域重大市场的开发，中交都是重要的参与者和主力军。西部大开发，中央新一轮的政策主要围绕几个方面，第一个是整个国家的安全。西部的交通基础设施建设发展给中交带来很大的机会。第二个是能源，新能源涉及到新疆、西藏、青海、内蒙等省份，它们都有光伏和风电的这些新能源产业发展的优势，中交也在全力以赴拓展相关的业务。第三个涉及到水网和水环境治理业务，这些业务能为中交业务拓展提供很好的增量。

17. 关于重组和并购，昨晚还出了两船的重组落地，我们交建有哪些集团层面的资产可能未来也会做上市公司的并购？包括像去年的中水电，不知道进展如何。另外未来“十

五五”公司会有哪些其他领域会有一些并购，新的业务，新的利润来源，相比于其他央企兄弟可能有电站和矿产，交建会有哪些新的业务来源？

王海怀答：按照中交集团国有资本投资公司改革定位，以及对中交集团主业定位，中水对外于 2023 年上半年无偿划转至中交集团。中水对外在业务上主要是清洁能源，特别是水电的建设、投资、运营，在全球建了七八百个项目，主要是在海外。其中在营运的项目有十多个，这对中交在清洁能源业务方面是非常好的补充，为提升中水对外的品牌效应和发挥协同效应，在经过对其进行业务梳理、培育后，相信大股东中交集团会对优质资源进行进一步整合，发挥与中国交建的协同作用。

#### **18. 关于公司未来的市场开拓目标？**

王海怀答：公司将统筹好国内、海外两个主战场，聚焦主责主业，紧跟国家战略投放资源，紧盯重要区域、重大市场、重点项目，优化资源配置，加大发展新质生产力，加快布局战略性新兴产业，适应市场机制上，这些全方位的发力，特别是海外，未来预计对公司的贡献占比还会继续提升。

#### **19. 未来三年的经营目标和分红目标？**

彭陆强答：公司自上市以来是在所有的大型建筑央企里面的分红比例一直相对来说是比较高的，从上市到现在，我们的累计分红已经达到 507 亿元。上半年，公司根据国务院国资委、证监会的最新工作精神，综合考虑公司所在行业特性、经营模式、自身所处发展阶段、资金需求及考核等因素，

制订中期分红方案，提高分红可预见性，提振市场对公司股价信心及投资者获得感，结合资金实际情况决定分红比率保持 20%。下一步，公司将结合国资委和证监会鼓励方向，参考行业发展、经营现状、现金流改善预测及未来发展机会等因素进行科学评估，研究制订中长期分红政策，在经营业绩稳步改善、现金流充裕的情况下，适时探讨公司提高分红比例的可行性。

股权激励计划首次的限制性股票的解锁目标为 2023 年-2025 年较 2021 年，净利润复合增长率不低于 8%、8.5%、9%；加权平均净资产收益率不低于 7.7%、7.9%、8.2%。2023 年解锁目标已经实现。股权激励作为国企改革重要举措之一，公司将努力克服宏观环境及行业周期的压力，继续努力完成 2024 和 2025 年经营业绩目标。谢谢！