

中国交建（601800SH、1800HK）2022年 年度业绩说明会

第二部分 问答环节

一、网络提问

1. 公司如何看待今年的市场机会？对于完成“一利五率”考核指标是否有信心？具备条件时，是否会考虑股权再融资？

王彤宙：2023年是全面贯彻党的二十大精神开局之年，也是“十四五”规划承上启下之年。从国内市场看，中央经济工作会议把“着力扩大国内需求”作为2023年的首要经济工作，加强基建投资建设为提振内需的重要路径之一。从国际市场看，今年是提出“一带一路”倡议十周年之际，公司将抓住市场机遇，利用中交本身国际化优势继续推进海外业务优先发展。从财政政策角度看，积极的财政政策加力提效，财政赤字、专项债额度适度提高，政策性、开发性信贷规模进一步提升，政策性基金收入增长，疫情防控和三保支出降低，均有力保障投资基建的投资需求，打下很好的基础。中交是在优化投资，在做强投资，公司在提升高质量的发展和更高水平的投资。

公司经董事会审议通过的2023年新签合同额增速不低于9.8%，营业收入增速为不低于7.0%。此目标高于目前国家整体目标要求，中国交建将围绕高质量发展深化年，有信心抓住市场机遇，完成好今年的目标。从建立资本市场推动高质量发展来看，在大交通、大城市转型升级业务策略下，

做优资本，做好新业务资金投入筹措。公司将努力尝试创新投资项目，股权资本化运作。当具备条件时，不排除会考虑进行股权的再融资，促进公司更好更快的高质量发展。

2. 今年是“一带一路”倡议提出十周年，公司作为海外业务的市场领头羊，如何看待今年的发展机会？政府会出台哪些政策予以鼓励？

王彤宙：今年是“一带一路”倡议提出来的十周年，公司始终是“一带一路”的排头兵，我们将积极抓住今年“一带一路”十周年发展机遇。我们正处在百年未有之大变局，但是，中国经济发展的韧劲和基本面是不变的，仍然是世界上经济增长的主力军。我们将持续加强推进“一带一路”的建设。公司现在提出来从业务国际化向公司国际化升维，重点在理念、模式、科技、安全等四个方面升级。总之，我们有信心提升公司的国际业务，保证公司的持续发展。

二、电话及现场提问

1. 在国务院国资委“一利五率”的考核下，结合我们公司的股权激励计划，我们对ROE，包括营运现金比率和劳动生产率、劳动费用率、资产负债率和利润总额增速这些关键指标这一块，我们今年或者未来几年做怎样的一个期待？

朱宏标：一利五率实际上核心问题还是对企业高质量发展的一个要求。中交坚持高质量发展，建立了1+2+4+N的高质量发展指标体系，这个指标体系是财务+管理的一个综合性的体系。围绕着净资产收益率、EVA，价值创造的一条主线。用科技型和管理型来支撑我们的高质量的发展。运用四个管控阀门-收益率、支出率、周转率和负债率，分别结合

中交的战略、业务、财务指标，实现N个价值创造，实现高质量发展。

2. 公司在新的业务，特别是新能源方面有哪些发展规划？在战略规划层面，关于能源业务和新能源业务领域，包括水气水电领域，有怎样中长期规划？从未来可见的2-3年时间，公司经营业务对整个业务结构和整个财务指标有怎样的一个贡献？

周长江：我们把新业务的发展作为下一步重点推进的战略——三新业务发展规划，在2025年末新业务发展占比计划达到30%左右。公司已采取具体改革措施，计划组建中交设计新业务形态，成立海上风电等公司，利用场地资源优势参与光伏发电建设，上述业务均已经开始实质运转，且运转效果不错。

根据国企专业化重组的指导意见，三峡集团的中水电于近期完成产权划转至中交集团。这对扩大集团新的业务，尤其是介入新能源领域起到促进作用。下一步，根据整体的发展，将逐步创造条件，将其装入中国交建上市公司，发展公司新能源产业。

3. 股权激励目前推进的进展情况？

周长江：公司针对股权激励计划一直非常重视，正在大力推进。计划4月27日召开股东大会审议股权激励方案，希望各位股东给予支持。

4. 公司在现金流管控和应收的管控上是否有详细的措施，以及对于二级公司、三级公司的管控的目标？

朱宏标：2022年，公司经营性现金流转正。现金流对建

筑企业的发展来说至关重要。2023年，公司在年初工作会上做了重点部署工作。针对不同业务板块、不同的区域、不同的业主，会制定差异化的应收帐款的催收计划。

5. 公司的海外业务在沙特、伊朗和其他中东地区有没有一个比较详细的市场拓展的计划？在中东的项目跟传统海外市场在施工的难度、毛利率、现金流及风险方面会有什么不同？

孙立强：中东市场一直是中国交建在整体海外市场布局其中的一个重点市场，公司在整个以沙特为中心，做了大量的市场的铺垫。随着沙伊的复交，中资企业在整个中东地区基建这一块，特别是中国交建会有更大的商机。

根据市场区域和项目类型的不同，它的施工难度、毛利率和现金流都会有一些变化，整个市场管控方面基本做到一国一策和一项目一策，根据不同的国家，根据不同的项目来制定我们整体的符合当地市场需求的，按照当地市场游戏规则执行的一些具体实施的规则和方法。

6. 公司在持续控制投资类项目的占比和规模，大幅减少了像高速公路、BOT的承接。未来我们的毛利率会不会有一定的下行的压力？

朱宏标：近两年，公司高度重视投资要回归价值投资理念。投资的评估、立项和决策是围绕着核心的指标来管控。公司对于整体指标管控，在战略上和业务的考量，把握住整体的风险和控制，做强投资将是公司业务结构调整的重要变化。

7. 投资类的项目大部分转为城市开发类的业务，这类项

目的现金流回款的模式是怎样的？这类业务对于我们自由现金流和 ROE 这些指标的改善有没有促进的作用？

朱宏标：回款模式是不同项目有不同操作的流程，城市开发类业务较交通基础设施投资项目资金回流更快，有效改善现金流情况。

8. 中交设计重组上市涉及同业竞争问题，后续预计中交设计可能更多聚焦在设计业务上，减少建设类业务的承接，这一点会不会削弱中交设计的综合竞争力？

周长江：中交设计资产重组是公司资本运作的力作，也是重要的战略定位。上市以后，公司将打造中交设计上市平台，提高综合竞争力。下一步，中交设计要集中做好高端规划的专业设计，以及综合咨询业务，积极进军全球市场。

9. 公司未来在整个成本和费用端，大概还有多大的下行的空间？

朱宏标：2022 年公司加大管控力度，管理费用率实现进一步改善，具体从减员增效、优化组织机构等方面入手，成效显著。从研发费用来看，2022 年保持平稳水平。总体来看，费用管控是一个体系性的建设管理过程。公司会综合考虑，在几项费用现有基础上，争取实现进一步改善。

10. 关于投资现金流和资本开支是否有量化指标？

朱宏标：在投资业务上，我们更加注重投资能够有现金流支撑利润的项目。在回款的速度方面，公司会把现金的回收回流放在我们主要的核心条款里面。所以，每一个投资、每一种类型的投资业务对于现金流的变化会是不同的，但是中交对于现金流管控的要求是不会变的。

11. 属地化的战略之后对于我们海外项目的毛利率会有什么样的变化？

刘辉：中交的海外市场通过属地化商业模式的转变，不但有效的提高了海外项目的管控水平，同时通过属地化也降低了我们在海外项目实施里面的成本，提高了我们在海外项目的盈利能力。

12. 中国交建在海外业务方面，是否有目标指引？

孙立强：海外优先发展战略。海外业务是从业务国际化向公司国际化的转变，带来整个公司海外业务的大发展。属地化战略是整个公司国际化战略当中一个重要布局，一个核心的考量，它是人才、市场营销、全球资源配置的提升。

13. 公司在 2022 年的分红比例维持了 20% 的高位。不过，资本市场上还是更希望公司能够未来更好的回馈投资者，也是享受企业高质量发展的成果。所以想请问公司后续是否有进一步提高分红的打算？能否展望一下未来三年分红的规划？

周长江：关于分红比例。公司自上市以来，坚持稳定的、持续的分红的比例。2022 年的分红预案继续建议为 20% 现金比例。未来，根据公司经营情况及现金流情况，适时考虑分红比例的提升。

14. 在“中特估”背景下，推动优质央国企价值的回归是大家都在探讨的重要议题，公司内部是否制定了相关的市值考核的目标？未来计划从哪些方面促进公司价值的合理回归？

周长江：具体措施，第一个是现在国资委也在推行提高

国有控股上市公司质量专项活动，中交集团已制定专项方案。通过完善公司治理和市值管理举措，制定合理持续的利润分配政策，筹划中长期激励方案，将信息披露和价值实现因素纳入公司经营业绩考核等措施，引导控股上市公司估值合理回归，增进市场认同和价值实现，助力公司良性发展。