

## 主题：中国交建2020年年度业绩说明会

时间：2021.4.1

主持人：各位投资者、研究员、资本市场的朋友，上午好！欢迎各位参加中国交建2020年年度业绩说明会，感谢大家对公司长期以来的关注与支持。

为了全面覆盖市场上各类投资者需求，在合法合规、做好防控的前提下，我们本着提高工作效率、确保会议质量的原则，通过多个渠道进行本次业绩说明会。

现场参会的有公司部分管理层、部分职能部门负责人，同时现场、线上参会的有境内、外研究机构分析师，以及关注公司发展的投资者等资本市场朋友。首先，请允许我介绍一下今天参加会议的管理层，他们分别是：

公司董事长 王彤宙先生

公司财务总监 朱宏标先生

公司副总裁 陈重先生

公司董事会秘书、公司秘书 周长江先生

我是董事会办公室（战略发展部）的俞京京。

本次会议分为两个部分，一是报告2020年年度经营业绩，二是针对大家关注的主要问题请管理层予以解答。

希望通过本次会议，能够使各位更好地了解公司2020年经营业绩情况，同时在管理层分享2021年业务展望以及中长期经营战略时，也希望各位能够给予宝贵意见与建议。希望通过本次真诚的交流，能够进一步推动公司实现高质量稳健发展，为广大投资者创造更大价值。

### 一、报告2020年年度经营业绩

2020年度经营业绩整体情况以港股规则下国际准则进行报告，时间为半小时。在报告过程中通过网络参加会议的投资者可以随时留言提问。公司在报告结束之后，会及时对网上问题进行集中解答。

#### （一）财务概览

面对2020年严峻复杂的经营形势，特别是新冠疫情的严重冲击，公司精心筹划、周密部署，本集团实现销售收入6,244.95亿元，同比增长12.9%。下半年复工复产组织得力，收入环比增长55%。毛利润800.36亿元，同比增长15.5%。经营利润344.05亿元，同比增长0.8%，主要受其他损益，以及管理费中研发费用大幅增加等多方面影响所致。税前利润269.57亿元，同比下降1.4%，主要受信用减值损失等方面的影响。母公司所有者应占利润164.75亿元，同比下降17.6%，主要受所得税增加及少数股东权益增加影响所致。相比上半年，下半年母公

司所有者应占利润环比增加99%，业绩提升明显。公司拟提请股东大会审议的向普通股股东现金分红比率是20%，每10股派发1.8088元。

## （二）各板块合同额及在手订单

疫情影响之下，公司市场开拓非常稳健。围绕大交通、大城市进行市场开拓，新签合同额实现10,667亿元，同比增长10.6%，完成年初董事会确定的年度经营目标不低于8%的增长要求。

从现汇项目和投资类项目确认的合同额来看，现汇项目实现8,898亿元，同比增长16.4%，占比83%。投资类项目按照权益确认合同额1,769亿元，同比下降11.7%，占比17%。从国内国外两个市场来看，境内占比81%，境外占比19%。

截至去年年末，在执行未完成合同额累计达到29,103亿元，为公司后期持续经营稳健发展提供了很好的合同储备。

## （三）基建建设业务板块新签合同额

公司基建建设业务在市场开拓以及收入贡献是最大业务板块。新签合同显著增加，主要得益于公司在大交通、大城市领域的拓展。一是港口建设，新签合同额约379亿元，同比增长33.6%，得益于公司在大江大海领域获得的重大项目贡献。二是路桥建设，新签合同额约2,769亿元，同比基本持平。三是铁路建设，新签合同额约154亿元，占比相对比较小，同比下降8.8%。四是城市建设领域，主要围绕市政、房建、环保等各类基础设施，以及城市综合体的一级土地基础设施开发，新签合同约4,189亿元，同比增长21%，占基建建设业务板块的44%，发力明显。

## （四）公司收入情况

基建建设业务收入约5,609亿元，占比86.2%，同比增长13.8%，主要得益于来自公路及城市建设的收入贡献增加所致。基建设计业务收入约400亿元，占比6.1%，同比增长5.2%。疏浚业务收入约384亿元，占比5.9%，同比增长11.1%，主要得益于国内个别大型项目，尤其是传统项目收入贡献增加所致。其他业务收入114亿元，占比1.8%，同比增长18.5%。整体来看，下半年收入比上半年显著增加，环比增长55%。

## （五）分布业绩情况

基建建设业务实现经营利润290亿元，同比增长2.4%。毛利润增长明显，但经营利润增长不明显，主要由于人民币升值导致的汇兑损失，以及管理费用中的研发费用显著增加所致。基建设计业务实现经营利润34亿元，同比下降8.7%，主要由于EPC总承包项目收入显著增

加带来规模效应增长，但毛利率相对较低所致。疏浚业务实现经营利润19亿元，同比增长10.2%。其他业务实现经营利润2.57亿元，有所下降。

#### （六） 运营成本结构分析

运营成本方面，原材料和消耗品占比31%，分包成本占比40%，员工薪酬占比9%，与往年基本持平。右边的柱状图分析了成本费用在收入的占比情况，总体来看与2019年没有显著变化，显示出公司在过去一年内继续巩固了在成本费用方面的管控力度。原材料价格对公司有影响，但是并未对经营业绩构成实质影响。

#### （七） 基建建设业务

新签合同额9,508亿元，同比增长11.6%。在执行未完成的合同额为26,027亿元，是收入的4倍，合同储备丰富。收入5,609亿元，同比增长13.8%。毛利润658亿元，同比增长14.9%，主要得益于毛利率由2019年的11.6%小幅提高至11.7%所致。其中，公司传统项目领域毛利率相对稳健，投资类项目在建设期贡献的毛利润较多，毛利率水平相对较高，抵销了海外个别项目预计合同损失的影响。综合来看毛利率稳中有升。从分布业绩来看，营业利润290亿元，经营利润率从2019年的5.7%下降到5.2%，主要由于人民币升值导致的汇兑损失，以及公司加大科技研发投入力度，攻克卡脖子技术难关，提升核心竞争力导致研发费用增加所致。

#### （八） 基建设计业务

新签合同额477亿元，同比增长0.5%。其中，勘察设计、工程管理、EPC总承包以及其他项目占比分别为30%、2%、59%和9%。公司近年来设计业务板块收入有所增长，但毛利率有所下降，主要由于EPC总承包项目的贡献比重增加所致。在执行未完工的合同额为1,297亿元。收入400亿元，同比增长5.2%。毛利润72亿元，与上年基本持平。毛利率略有下降，从2019年的19.0%下降至18.0%。从分布业绩来看，经营利润34亿元，同比下降8.7%，主要由于毛利率下降影响所致。

#### （九） 疏浚业务

去年在传统业务领域的市场开拓方面和生产经营方面都非常稳健。新签合同额588亿元，同比增长11.5%。在手未执行完成合同额达1,700亿元，项目储备非常充足。收入384亿元，同比增长11.1%，主要得益于一些大型项目进入施工高峰期带来的收入贡献增加所致。同时，这些项目的毛利率较高，毛利润实现59亿元，毛利率由12.6%提高到15.4%。从分布业绩来看，经营利润19亿元，同比增长10.2%；经

营利润率基本持平。

#### （十） 资本开支情况

2020年资本开支为488亿元，同比增长1.9%，主要的开支方向仍为基建业务板块，其中，用于BOT类的特许性经营性资产资本开支为333亿元，2019年同期为318亿元，没有显著变化。

#### （十一） 损益表情况小结

公司收入同比增长12.9%，毛利润实现800亿，同比增长15.5%，主要得益于毛利率的小幅改善。经营利润实现344亿元，与上年基本持平，主要由于公允价值的变动、汇兑损失、研发费用增长等原因，导致公司经营利润的改善幅度小于毛利润。母公司所有者应占利润实现165亿元，同比有所下降。从外部来看，主要受疫情影响；从内部来看，高速公路项目受疫情免收费通行政策影响，直接影响约14亿元，间接影响在联营合营方面约6亿元，累计影响约20亿左右，对公司2020年经营成果冲击较大。少数股东权益方面，同比增长106.7%，主要是永续债利息和非控股股东的利息增加，使净利润率由3.6%下降到2.6%。

#### （十二） 资产负债表情况小结

总资产规模显著增长。其中从各个科目来看，一是无形资产增长4.7%，主要是特性经营BOT资产增加导致。其中，公司去年在金融创新方面做了尝试，通过引入新股东对预计总投资额约400亿元的广连高速进行股权投资，盘活存量资产，对提高公司资产质量起到有益的推动作用。二是应收账款方面，长期和短期合计规模达到5,206亿元，后期公司将加强管理。三是借款方面，短期和长期借款合计规模为4,054亿元，同比增长18.7%。财务收入与财务费用相互作用下，财务费用净额基本没有变化，但是规模仍然有所增加，公司将和投资者共同关注。全年总资产负债率从2019年73.6%小幅下降到72.6%，考虑到有息负债等等，整个公司的杠杆水平还是有所增加的。相信资本市场在这方面可能对公司的意见和建议也会更多，稍候我们可以进一步交流。

#### （十三） 现金流量表情况小结

首先，2020年实现经营性现金流净流入139亿元，与2019年相比有所改善，主要得益于收入规模的增加，同时体现出公司在现金管理方面的成效。其次，投资活动产生现金流净流出1,057亿元，创历史新高，主要的使用方向是特许经营BOT项目、十年期以上PPP项目，以及联营合营相应的投资以及资金安排。最后，筹资活动产生现金流是为937亿元，为公司业务开展提供了有力的支撑和保障。

#### （十四）“十四五”总体发展目标介绍

最后一页内容，主要是2021年站在“十四五”的起点，对公司中长期规划方面的一些想法，稍后管理层会在这方面会与大家做进一步分享。

## 二、管理层问答环节

我第一部分的报告完毕，现在我们进入整个会议的第二部分问答环节。考虑到会议的形式和投资者的诉求，先回答在网上投资者的留言。

### （一）网上投资者问题集中解答

**1. 王董事长，国有资本投资改革的过程当中，您作为集团和上市公司的董事长，对中国交建业务发展的方向如何看待的，集团会对中国交建提供哪些支持。**

王彤宙：尊敬的各位投资者，各位研究员，各位资本市场的朋友们，大家上午好！

大家知道2020年是中国乃至世界不平凡的一年，特别是中国交建作为亚洲和中国作为国际最大的承包商，国际业务占有相当的比重。去年的疫情从国内到国际，给公司造成深远影响。但是我们全集团上下励精图治、奋力拼搏，随着疫情的稳定和控制，我们也逐渐走出了疫情影响，全年取得了较为满意的业绩。

国有资本投资公司改革的过程中，作为集团和上市公司的董事长，我对中国交建的业务定位和发展方向的观点主要为：国家正在推进新的发展格局，以国内大循环为主，国内国际双循环相互促进。这里面有很大的机遇，特别是“十四五”期间，国家将统筹推进基础设施建设，构建系统完备、高效实用、智能绿色、安全可靠的现代化基础设施体系。这作为以基础设施建设领先的中交集团来说，是千载难逢的好机遇。所以集团认真总结了中交集团上市以来的历史发展情况，也认真地研判了国际国内的经济、社会各方面的形势。我们在新的一年，提出了在市场策略和经营策略上坚持“三重、两大、两优”的策略。

“三重”：进一步聚焦重点项目，重要区域，重大市场。一个企业不管多大都不能包揽天下，必须在它所属的行业和它的业务所重要的领域、市场、项目上施展自己的才能。

“两大”：大交通，大城市。中国交建在交通领域的优势是大家共知的。这么多年，我们不仅传承了交通建设历史上规划、设计、建设公路桥梁、港口码头、疏浚吹填的传统优势，而且通过过去十年的

良性运作，公司在基础设施投资和运营方面打下了基础，取得了较好的经验，也使中国交建在大交通方面，从规划、设计、投资、建设、运营上具有了较强的全产业链竞争能力。

同时，我们在过去的几年里面，还努力拓展大交通：我们进入了轨道领域。据不完全统计，目前我们已经有了140多个项目在铁路和城市轨道地铁项目中，同样积累了丰厚的经验。在轨道交通中，打造了中交铁路设计院，这也是为数不多的具有铁路设计能力的企业。我们打造了专门从事轨道交通和铁路建设的机电局，不久前我们推进管办分离，重新组建了集团轨道分公司，也是为了能够更进一步提升在轨道领域的竞争力。我们整合了在蒙列铁路、在马东铁和国内轨道铁路建设的技术管理人才，新的竞争态势已经形成。同时在过去的几年里，我们在民航总局的支持下，大胆创新致力改革，与民航总局共同组建了中国民航机场建设集团，使中国交建在机场建设中有了更大的空间和更好的竞争手段。大交通是有基础的，也是有支撑的。特别是国家在倡导交通强国的战略，大力推进综合基础设施，不仅是全产业的优势，还是全业务功能的优势，在中国交建这个优势将越来越会大。

在大城市方面，大家知道公司在历史上就是基础建设的排头兵。我们培养了大量的城市建设的人才，为我们从土地的一级开发，到土地的综合开发包括城市的综合开发和综合体的建设，奠定了很好的基础。在基础设施领域，国家推进城市更新和新型城镇化建设，在这方面也是寄予很多。集团公司在进城战略中正在发力，也正在打造新的竞争优势，我们大力推进土地开发基础设施建设，为我们进城做好更好的储备。大家刚才看到业绩，去年我们的进城业务占到21%。

“两优”：一个是国际优先。传统的中国交建在国际上有优势，业务布局、市场布局、人才管理技术方面都有很好的积累，这是我们的优势。现在国家推进国内、国际双向相互促进的发展模式。那么我们收购的澳大利亚的约翰霍兰德公司，巴西的设计公司，和不久前参股的葡萄牙的Mota公司，都是在利用这些境外公司的区域优势、专业优势和市场优势，与中国交建在国际和国内业务上形成有力的互补相互促进。

中交集团将利用自己国际化的优势，坚定总书记战略，坚定国际业务的发展。我们目前正在进行市场布局和业务结构的调整。目前正是百年未有之大变局，整个世界国际发展不平衡，有些国家可能处在上升阶段，有的国家可能暂时处于困难，我们要根据不同国家经济发展的不同阶段、不同特点和不同形式，来调整自己的业务结构和市场布局。

另一个是江河湖海优先。历史上，中国交建从诞生开始便具有水的基因，不管是海工还是水工，所以中国交建在江河湖海的治理上，

在港口码头的建设、疏浚吹填、湖泊流域的治理上，特别与国家的生态文明建设，与国家目前推进的环境治理相吻合，这是中交的优势，也是下一步中交未来发展的大机遇。

因此，我们确定了“三重两大两优”的策略，作为2021年和“十四五”期间重要的经营策略，我相信在这个策略的指导下，我们业务定位应该会爆发出很好的前景，也会推动中国交建的业绩年年增长。

在此基础上，我们提出来“四做”：做强投资、做大工程、做实资产、做优资本。一个就是投资要强，这样为了给股东更高的回报。工程要大，就是利用自己的优势去扩大自己的地盘，使自己有更好的融资和发展条件，也能充分发挥集团传统的工程优势。在做实资产上，我们将进一步按照国家推动深化改革的策略，重点减亏治亏、调整资产，使资产质量进一步提升，资产结构进一步合理。在做优资本上，我们也正在筹划，如何加强投资者关系和企业市值的管理。随着国家资本市场政策的变化，我们将结合企业的实际情况推进战略。

此外，我们提出“六化”建设：即使国际化、市场化、专业化、区域化、标准化、信息化，六化建设是符合当今整个全球特别是国家推动现代企业制度的要求。第一，企业的发展首先要市场化，这是建设中国特色社会主义市场经济的必然需求，这是国有企业特别是中央企业走向市场，提升国有资本的放大功能，提升国有资本竞争力和提升国有资产保值增值的必然选择。第二，国际化是中国交建的传统优势，未来的竞争包括中国都是国际市场。一个集团的国际化能力的高低决定这个集团未来在社会的生存和可持续发展。第三和第四，专业化、区域化是国际性企业长期不变的要追寻不断完善的一个很重要的课题，在这方面我们将根据企业的实际和市场的情况，不断地追求专业化的发展，不断追求区域化的布局更加合理。第五，标准化是工程建设企业的一个最重要的课题，年复一年都在和水泥沙钢筋打交道，如何通过标准化建设提高劳动生产力、提高效率。最后，信息化不用说了，大家都知道，目前我们进入一个数字化时代，如何使管理信息化、使产业数字化、使工艺智能化，这是中国交建未来必然的追求，也是符合未来社会的必然选择。

在国资改革过程中，我作为中交集团的董事长，也作为中国交建董事长，中交集团始终把中国交建的发展作为自己的主责，把支持中国交建业务的发展作为己任，同时把所有股东的利益作为企业的共同利益。所以我们在这方面，一方面通过深化改革，进一步创造有利于中国交建发展的环境，包括用集团的信用，以及用集团的市场能力支撑中国交建的发展。另一方面，我们作为大股东也会积极争取国家相关的改革政策，比如说在混改、双改、企业分拆上市等等方面，利用国家政策进一步推进中国交建的发展，促进企业在体制机制等方面，

更加符合市场发展的需要。谢谢大家。

**2. 公司2020年克服疫情保持了经营稳定,但利润同比是显著下滑的,基数也是在过去几年中最低的一年,今年在疫情整体可控的情况下,请问利润增速是否同比会达到更高的增长,比如说30%以上。**

朱宏标:首先感谢各位线上和现场参加会议的朋友,感谢你们一直以来对中交的关心和关注。

大家的期待是压力也是动力。今年预计收入还是保持一定的增长,这是我们的一个目标,同时将加强对成本费用的控制。董事长到任中交以来,马上提出“过紧日子”的思想,集团上下围绕整体要求,分解了对于成本的管控和费用的管控,并对公司各个业务板块的各个二级公司的重点问题和突出矛盾,都进行一些分解,提出解决方案。

2021年可能面临一些困难,但是我们还是有信心能够通过一些具体措施,比如全面预算的管理,比如刚才董事长提到的信息化、科技转型等,结合去年面对困难的经验基础之上,达到公司整体业绩改善的要求。总的来说,对于成本费用我们要加强管控,提升自身的管理水平,来保持公司的一个稳健高增长的发展,2021年努力实现更高的发展,为投资者带来更好的回报。

## (二) 电话和现场问答环节汇总

**1. 今年如何加强国外项目的落地以及执行,国内哪些项目的板块加速执行。**

王彤宙:谢谢代表提出的问题,您提的问题很好,这也是我们关注和一直研究推进的。大家知道去年上半年疫情对中国交建影响很大,高峰期我们海外有114个项目在停工和半停工状态。但是经过我们后半年的努力,到目前除了极个别项目以外基本上都在开工的状态。下一步将采取以下几方面的措施。

首先,从整体上来说,是加强管理。我们提出来强总部、精区域、细项目的策略。实际上就像银行的前台后台一样,强总部就是加强后台在技术组织施工方案上的支撑,这样使前线有一些问题能够通过现代化的手段后台给予前台更大的支持。精区域,就是使区域更聚焦于市场的开发和项目的管理。细项目就是要推进项目管理升级。现在我们正在推进项目的标准化管理的升级版,使项目进一步能够达到目标,尽快实现工期、质量、安全、进度的全面提升,包括成本的控制,既能实现项目的按期完工,同时实现好的效益。

其次,我们同时也修订了“一企一策”的考核,在集团考核管理体系里,集团不仅考核二级企业,而且集团要考核二级企业对下级企

业考核的成果，要检查二级企业对项目企业考核的成果。这样使绩效机制进一步得到发挥。

最后，在管理体系上，我们正在推进市场布局和市场营销体系的建设与完善。业务结构上，要进一步巩固传统优势。比如说路桥、疏浚吹填、港口码头，我们关注并正在推进打造中交建设、中交市政中交环境等新的业务板块。不同的国家有不同的发展时期，不能在一棵树上吊死，我们市场布局要根据不同发展阶段来调整市场的力量。市场营销体系的建设，去年集团组建市场部，现在我们正在打造以集团市场部为龙头的整个一个综合的、立体的市场营销体系。特别是对于传统的应该巩固的业务做到没有死角，市场能够全覆盖，这个体系也正在建设的过程中。我相信通过这些措施的完善，2021年我们国际化业务会有一个更好的发展。同时现有在建的项目也会能够保证按期完工，而且能够创造很好的效益，谢谢。

## **2. 中国交建在民航的建设领域以及铁路建设领域未来会在新签合同额和收入方面对公司多大贡献。**

王彤宙：民航建设这一块，因为我们是作为试点刚刚在推动，还在集团层面，还没有进入中国交建。但是我想他会发展越来越健康，对中国交建来说是一个市场机会，甚至下一步也可能有一定的重组机会，但是目前有不不确定性。

在轨道交通方面，目前我们在国内铁路轨道建设市场占有5%的市场份额，但是在国际上中国走出去的轨道建设中，据不完全统计，目前有56%的市场份额。应该说中国交建在这一块的优势还是很明显的，特别是我刚才提到，我们有铁路设计院，铁道设计院还有机电局，专业的基础是很好的，应该有一个很好的发展前景。

## **3. 上市公司和集团在后续的资产重组方面的可能性。**

王彤宙：中交集团作为中国交建的大股东，会严格执行证券法和上市公司的相关规则，不侵占上市公司的利益，而且全力支持上市公司做强做优做大。关于重组，现在集团有很多新的业务在孵化，比如说刚才提到的机场建设，也比如中国城乡，中交地产等等，但这些一个是取决于它的孵化期今后发展的质量，同时还取决于国家相关证券市场和上市公司的政策。我们当然希望中国交建发展的越来越好，越来越强，越来越大。相信我们集团班子也好，中国交建团队也好不会错失重组的好机会。

## **4. 与“十三五”相比，2021年或者“十四五”期间，国资委对集团的考核和绩效方面有哪些变化。**

王彤宙：国资委对央企的统一考核，今年提出“两利四率”，注

重高质量发展。中交集团对中国交建的考核也要体现高质量发展，这是符合中交集团符合大股东的利益，同时也符合投资者的利益。

**5. 运营类项目 2020 年因为疫情影响，亏损面扩大，2021 年预计情况如何。**

王彤宙：运营项目亏损的问题，是社会投资和发展基础设施领域一个共性的问题。大家知道，一般长线投资的基础设施项目，在投资的前几年运营效益都不太好。但是我们将通过做强投资来优化投资的选择，尽量减少这一块损失。实际上大家可以看到，尽管投资面很大，但是总的亏损额和亏损幅度都在下降，这也是我们从高质量管理和从内控上采取的一些措施，谢谢大家！

**6. 研发开支上半年 56 亿，但是下半年大幅增加，全年超过 200 亿元，占收入的比例达到 3.2%。但是并未看到享受高新企业降税率，反而公司的有效税率在上升，原因是什么。未来如何考虑，是否仍计划维持在这个比例。**

朱宏标：关于研发费，刚才董事长讲了，我们中交要争创世界一流企业的第一项就是科技型。所以说科技创新、科技研发对中交未来业务发展的支撑作用是非常强的，我们也一直坚定信心，不断在科技领先、科技创新上加大投入。公司第一季度整个收入同比是下降的，第二个季度第三季度我们在缓慢的增长。第四季度我们的收入到了一个峰值，所以研发开支的增长是与项目进展相匹配的。此外，在整个核算过程的确认可能稍微有一点滞后，下半年反应较为明显。

关于有效税率，主要由于应税利润增加了，然而亏损这一块非应税减少了。历史上，中交的有效税率基本上和同类企业是持平或略低一点，2020年有效税率确实是有一些变化的。

**7. 澳洲约翰霍兰德公司 2020 年由于与业主有一些合同条款变更的原因导致大额计提，2021 年无可能冲回？公司在澳洲业务的开展是否收到中澳关系的影响？**

陈重：关于约翰霍兰德公司，我们通过收并购跨越了这种属地化的隐性门槛，收购后公司的发展总体也不错。澳洲地区对项目总体规模和管控模式在2017年产生的调整，一些超大项目使得当地的企业无法由单独一家集团独立操作，必须在澳洲地区几家公司进行联合。所提到的这个项目本身也是一个巨型项目，我们是三家公司联合，约翰霍兰德在里面占三成左右。目前这个项目跟政府之间有分歧，还在通过我们的市场化手段与政府进一步磋商。目前总体的进展还可以，也按照我们的预想在推进。

首先，我们在与政府，包括跟业主方进行充分的协商，希望能够

弥补我们前期的损失。其次，通过进一步的发展，提质效加大整个集团对超大单体项目的支撑力度。下一步的发展机会，因为中交从整体上是市场化的企业，我们以市场化的手段实现属地的存在。尽管我们与政府间还处于相互协商的过程，但是新的项目也在不断邀请我们参与。

**8. 请介绍一下公司在斯里兰卡的科伦坡的业务情况，以及公司海外业务的战略是否有调整，是否仍然为 2035 年跨国指数达到 50% 以上。**

陈重：科伦坡港口城可能大家都比较关注，因为在核心区域形成 2.7 个平方公里的土地，对于整个科伦坡在国际航运市场的地位，乃至金融市场地位都会产生重大的影响，国际关注度很高。在推进一期建设过程当中，有若干家投资商进行接洽。现在一期的土地整理，造地这一部分完成了，下一步变生地，已有若干家企业表达了与我们进行合作的意愿。而且这个项目也是中国 and 斯里兰卡间相对比较重要的项目，相应的政策和广泛的社会关注肯定能够共同托起这个项目。

关于海外的战略，2016 年集团的二次党代会提出 16317，当时所确定的目标海外的利润要达到 40%。刚才董事长就“十四五”的发展规划，也提到了三重两大两优四做六化，确定打造具有全球竞争力的世界一流企业，打造具有全球竞争力的科技型、质量型、管理型的企业。去年的疫情对海外利润的影响还是蛮大的，我们在海外有三万三千多中国人，还有八万多属地化的员工。最高峰的时候，在三月份全球疫情蔓延的初期，我们有 60% 的项目是停工的。董事长布局海外聚焦高质量发展，提升管理效率，强化管理，提升市场规模，相信利润能够逐渐恢复到正常的水平。

**9. 关于 Reits 申报的进展情况，以及公司未来有什么方式能加快资产的周转速度以及控制整体的债务规模的增长。**

朱宏标：针对 Reits，国家从宏观上有一些政策出台，但对一些具体要求，包括会计的处理，税务的要求等等，如何与我们资产进行匹配，我们会进行一些梳理。另外，公司会整体考虑自身资产的质量和资产运营的节奏。公司会积极参与 Reits，我们也与监管机构进行了交流和请教，后续会按照监管部门的要求和节奏推进和配合。

简要说一下运营资产，中交运营资产多，资产周转速度也在变慢，公司也一直在考虑如何把资产盘活。董事长到任中交以后提出“能投会卖”，要把它循环起来。我们现在的投资规模在央企里是非常大的，但是如何做实，如何把资产的质量提高，如何加快周转，我们也一直在探索市场上合适的产品或者机会。

俞京京：谢谢各位的问题与建议，也感谢管理层的细心解答。各位如有未回答或新的问题与建议，请与公司投资者关系团队联系。今天的说明会到此结束，再次感谢各位的参与，谢谢！