

# 中国交建（601800SH、1800HK）2024年 年度业绩说明会

时间：2025年3月31日 15:00-16:30

地点：中交大厦2层

## 第二部分 问答环节

### 一、网络提问

1. 公司新签合同额实现18,812亿元，年度增幅高于行业平均水平。2025年订单计划同比增长7.1%，请问公司是否有信心完成全年目标？业务增量主要来自哪些业务或项目领域？

王海怀答：2024年是建筑行业稳增长、稳中求进非常不容易的一年，受房地产市场下行以及地方化债等因素影响，公司还是取得了不错的业绩。特别是新签合同实现了同比增长7.3%，增长主要是来自于海外工程新签合同占比的提升以及国内城市建设、水利项目、能源工程等一些新动能的释放。这个增长是在公司压缩投资板块规模、调整投资结构的基础上实现的，所以还是非常的不容易。

2025年，公司新签合同额目标计划为同比增速不低于7.1%，对于这样的目标我们还是非常有信心。从境内看，特别是去年9月份以后，中央政治局会议等一系列化债政策、稳增长宏观政策以及周期调节政策出台，国家加大了对“两重”“两新”领域的政策支持力度，基建仍然是我们国家稳

增长的主要抓手。今年“两会”开过后，2025年GDP的增长预期目标还是在5%左右，所以国内固定资产投资预计会比去年有所改善。从今年一、二月份的情况来看，全国各地地方都在发力。**从境外看**，公司去年实现了比较好的增长，今年我们会继续推动“公司国际化2.0”深改方案落实落地，同时积极推进“十四五”的收官和“十五五”谋划相关工作，海外仍然是公司新签合同的重要增长极。

综合考虑境内外的宏观环境，我们认为业务增长还是有坚实的基础。具体来说有几个方向：

**一是与国家战略同频共振**，包括聚焦刚刚讲到的“两重”、“两新”领域，国债及专项债支持的民生领域，紧盯国家战略方向发力。**二是国内外两个市场双轮驱动**，统筹国内、海外两个主战场，特别是要把我们的传统主业公路、港航、疏浚这些基础业务巩固好。**三是现代基础设施升级**，比如港铁联运、地下空间管网管廊、国家水网建设、高标准农田建设等领域，最近国家发布2035年要把现有有条件基础的农田全部变成高标准农田，释放出巨大的市场潜力。**四是新型城镇化和城市更新**，深化“三大工程”，包括保障性住房、城中村改造、平急两用设施，韧性城市建设市场容量巨大。**五是新基建方面**，涉及到智慧交通、智慧城市等领域，加快绿色发展和数字赋能。**六是新质生产力形成新动能**，加强科技创新赋能，推动智能化、绿色化技术应用，提升产业链现代化水平。

围绕这六个方面，公司坚持稳中求进的主策略，“稳”

就是稳住我们的主业和传统市场，“进”就是在新质生产力领域、新兴业务领域，加大科技创新和绿色赋能力度，实现全年新签合同的增长目标。

**2. 国内建筑行业下行压力不断增加，行业加速谋求转型、布局。公司怎样实现传统优势产业与新兴产业之间的双向赋能、彼此支撑？在新质生产力发展方面有哪些考虑，未来目标计划是什么，何时能够形成公司第二增长曲线？**

王海怀答：公司今年定为“高质量发展突破年”，我们坚持稳中求进的基本基调，加快发展新质生产力。面对建筑行业传统市场深度调整，以及市场挑战，我们积极加强应对。

**一是加强战略的穿透落地。**聚焦主责主业，在传统大交通、大城市优势领域进一步做强做精，优先发展海外，优先发展江河湖海业务。

**二是提质增效，加快由规模驱动到价值驱动转变。**调整优化我们的市场结构、投资类业务结构和盈利结构，依托数字化管理为传统主业赋能增效。公司去年投资类业务实现软着陆，整体投资规模得到很好的控制，投资类项目新签合同额在 1300 亿左右，同比下降约 40%，公司整体新签合同增量 90%以上来自于现汇项目。今年我们要继续坚定做强做大现汇工程策略，真正把投资做精，破除投资驱动、负债驱动的发展模式，通过科技创新，加快“卡脖子”技术攻关，赋能传统产业发展。

**三是发展新质生产力。**加快培育一批“战新”“三新”重点方向专业化平台公司，公司战新产业主要涉及新一代信

息技术、节能环保、新能源、新材料、高端装备制造等相关服务业 8 个重点领域。目前在海上风电、北斗技术的产业化应用、海上铺缆、海洋工程等细分赛道持续发力。“三新”业务主要是围绕战新产业领域以及相应的新业态、新模式，重点领域主要是供应链、三链的数字化管理，包括市政设施的管理、融资租赁服务，进一步做产业的延伸。

从成果来看，2024 年公司在以上新业务领域实现了新签合同达到了 7,053 亿元，同比实现了高速度的增长，增幅达 46%。按照项目的类型划分，前三位分别是：节能环保占 40%、新能源占了 24%、新材料占了 15%，三新业务应该说已初步形成了公司第二增长曲线的新动能。

下一步，公司将“三新”、“战新”领域作为业务转型升级的主战场、主赛道，我们将进一步提升“战新”业务的含金量和盈利能力，加强国内外一体化布局，积极谋划“公司国际化 3.0”，我们已经梳理了在重点国别公司的产业链布局，其中就包含了“战新”“三新”业务。总之，我们将加强统筹国内外发展，在科技自主创新、原创技术策源地这些方向全方位发力，超前布局新建深海、深地原创技术策源地，真正提高公司的科技含量，为公司高质量发展注入强大动能。

## 二、电话及现场提问

1. 从去年化债政策推进以来，公司 2024 年现金流情况较 2023 年有一定的企稳，请问公司当前在建项目的整体回款情况如何？

刘正昶答：公司 2024 年度经营性现金流为净流入 125 亿元，在上年的基础上又得到了持续的优化。去年国家启动了一揽子化债政策，公司及时学习政策、解读政策并且很好的运用政策，积极推动欠款清收，第一时间在公司层面统计欠款规模，分区域组织各子企业加强与地方政府和业主单位积极对接沟通，回款效果得到了很大改善。化债政策对改善公司经营性现金流起到了关键性作用。今年公司将进一步加强项目清欠工作，持续改善公司经营性现金流状况。

**2. 针对投资计划，公司在通报的时候提到会进一步压缩 BOT 项目规模，请问公司 2025 年的投资业务有哪些计划指引？**

刘正昶答：公司自 2021 年开始陆续加强对投资项目的管理，一是提升项目质量，严控项目准入标准；二是提升管理效率，优化资源配置；三是注重投资回报，提高收益水平。2025 年，我们将进一步推进“做强投资”，按照“以收定支”的基本原则，重点关注投资项目的经济指标是否满足公司内部评审要求，外部市场环境是否适合，强化投资项目基本条件硬约束，保证公司投资的有效性，实现价值最大化。

**3. 公司作为以基础设施建设为主的央企，在工业领域、能源领域具备什么样的优势？是否有并购的计划准备？**

王海怀答：当前公司已经在现代综合交通、城市领域构筑了全产业链的优势。在工业制造领域，中国交建有研发制

造盾构机的专业制造企业中交天和；有从事高速路面施工的专业制造企业中交西筑。同时公司的大股东中交集团控股的振华重工在自动化码头、岸桥装备制造领域占据了世界 70% 以上的市场份额；以膜技术为主的高科技企业碧水源，在海水淡化膜、医用高端膜进口替代方向正在全方位发力。去年，公司成立了装备事业部，统筹装备制造板块的高质量发展，公司在工业领域围绕新产业相关赛道，培育了一批领军企业，构筑了我们的核心竞争优势。下一步公司将出台支持装备制造板块高端化、绿色化、智能化发展的建设方案，推动传统制造业全方位升级。

在能源领域方面，公司主要深耕海上风电领域，以中交三航局为代表的企业在海上风电基础设施安装、运维板块已占据了全国 50% 以上的市场份额。同时在中交集团层面，经专业化重组整合，中水电对外已划转到了中交集团，主要业务是国外水利发电站投资建设运营。下一步我们将积极推进把中水电对外打造成为国内外清洁能源一体化服务商。

针对于并购，当前公司并不聚焦企业规模，而是重点围绕提升产业链强链补链能力，和增强核心技术竞争力的方向，根据实际情况进行一些合适的并购。

**4. 当前，“公司国际化 2.0”已经全面落地，请问公司在海外业务方面有哪些亮点？**

唐桥梁答：今年是“公司国际化 2.0”深化改革的第二年，主要总结来讲，体现在两个方面：一是改革成效会进一

步突显，海外项目营收转化率将持续提升，海外营收结构将进一步优化。二是“公司国际化 2.0”深化改革将与共建“一带一路”八项行动、中非合作机制深度融合，公司将在非洲交通骨干网、东南亚互联互通以及中东新能源发展等领域进一步加强市场开拓，同时巩固收入的增长。

**5. 公司对今年城市和市政业务的需求如何展望？从项目落地的情况来看有何趋势？**

杨志超答：公司的业务结构经过调整，城市业务已经有了多个细分领域，2024 年除了城市综合开发相关板块，其他业务板块都有较高的增速。今年我们继续保持谨慎乐观的态度，当前，城市业务需求已经从刚需过渡到改善的阶段，未来的发展空间还是可观的。公司也在围绕着市政建设等城市业务领域，积极开展布局，特别是我们在前期介入城市体检和城市生命线工程的过程中，发掘了大量的业务需求，可以提供更加精准的增值服务，新签合同今年预期会有较好的表现。

**6. 公司 2025 年的经营计划目标，新签合同额的目标增速在 7%以上，营业收入的目标增速在 5%以上，有什么考量？**

王海怀答：从财务报表可以反映出来，这几年公司国内市场的新签合同转化率其实是下滑的，主要原因是一些项目收款不及预期，导致合同的转化率不高。但是公司同时也通过一系列综合性举措改善经营性现金流，实现了 120 多亿的

净流入。今后，公司要将生产进度、合同收入转化与风险控制 and 收款紧密挂钩，能保证收款的项目，在生产进度安排上就紧凑一些。收款不及预期的项目，我们就要控制进度、控制风险。伴随着国家化债的政策落地，预计今年的合同转化率会比去年要好一些，收入规模的增长展望预计在5%左右。

**7. 公司对于海外业务的毛利率如何展望？对于欧洲市场的业务开拓情况如何？**

唐桥梁答：2024年公司海外业务毛利率在10%左右，后续公司将按照“公司国际化2.0”深化改革要求以及3.0谋划过程中，进一步提升海外毛利率水平。

在海外的市场拓展方面，欧洲市场一直是公司关注的重点，今年一季度在北欧地区实现较大突破，后续我们会持续加大对欧洲市场的拓展力度，谢谢。

**8. 我们看到去年的化债成效还是比较显著的，想请教一下从今年一季度情况来看，公司的项目回款和工程进度的推进情况有没有改善？**

刘正昶答：在去年的基础之上，今年我们对于化债的认识和理解更加充分。一方面，今年两会提出“拟发行超长期特别国债1.3万亿元”，其中的3000亿元直接投向消费领域，剩下的1万亿和我们的化债工作有直接关系，这是其中一个利好的政策。另一方面，财政部出资5000亿增资四大银行，从国家层面、金融机构层面加大了对企业需求的支持。

在这个基础上，我们今年对于化债更有信心。

在项目收款方面，我相信随着后期政策的落地加速，以及公司和政府方化债工作的对接紧密，今后的一个时期项目回款效果会越来越好的，谢谢。

**9. 关于国内城市更新业务，去年公司的项目增速取得了亮眼的成绩，今年城市更新业务在区域和项目的审核上，有无更具体的指引？**

杨志超答：公司 2025 年城市更新业务增速有较好的预期。关于城市更新领域的三大工程选择，首先针对不同的地域，公司推行“一城一策”“因城施策”，对全国 330 个地级以上城市进行精准画像，对于不同城市采取不同的策略。其次，针对不同的项目类型，在偏商业型项目方面重点聚焦经济发达地区，如长三角、珠三角、成渝圈。近期大家可能会关注到我们在上海、广州、成都都有一些体量规模较大的城市更新项目上马。在偏政策型项目方面，公司主要发挥中交全产业链的优势，协助地方政府整合资源，创新商业模式，特别是我们推行了一批和地方政府平台合作的“代建+EPC”模式的项目，这类项目今年将有较大增长。

**10. 公司海外业务有无探索一些新的领域和方向？**

唐桥梁答：在“公司国际化 2.0”深化改革和 3.0 谋划过程中，有一个非常重要的方向就是公司在已经开展业务的 139 个国家和地区中，高度聚焦产业链的布局，例如新能源、

市政工程、建筑科技等既有利于发挥中交既有产业链优势和科技引领水平，也有利于进一步提升盈利能力的产业。今年在新能源领域很快会有一些成果的突破，比如燃气电站领域，利用液化天然气发电领域，和光能领域等。同时，公司会更进一步聚焦科技应用，这也是公司打造科技型世界一流企业的应有之义，谢谢。

**11. 公司 2024 年的利润水平实现了股权激励二期的解锁目标，对于 2025 年的解锁目标是否觉得有压力？有无相关方案？**

刘正昶答：今年是股权激励最关键的一年，我们去年在经营压力总体较大的情况下，中国交建指标方面还是实现了股权激励的解锁目标。2025 年是“十四五”的收官之年，在国务院国资委总体要求和公司年度经营目标指引下，我们今年将采取更加有力、有效的措施，确保年度股权激励目标实现。压力肯定是有的，也是多方面的，一是来自于市场增量，建筑市场预期的挑战性较大，市场结构发生了重大变化，比如存量项目再优化，包括老旧小区改造、已有基础设施智能化升级，没有以往新开工、新建的项目体量大。我们也会加快转型升级，充分利用科技创新等手段，做大市场空间，实现高质量发展。

12. 公司的疏浚业务一直在国内占据龙头地位，想请问近些年公司疏浚业务毛利率有所下滑，主要原因是什么？

王海怀答：当前公司的疏浚业务结构发生了改变，已经不仅仅是传统吹填造地、航道疏浚的传统业务了，而是一个“大疏浚”的概念，将江河湖库、生态环保、传统疏浚都结合在一起，不同业务结构的毛利率肯定是不同的，接下来，我们再做一些具体的财务分析，谢谢。

13. 中交设计的海外业务增长非常显著，包括收购了中国智宝来打造海外品牌，请问中交设计未来海外收入预期将达到什么水平？

崔玉萍答：中交设计 2024 年海外新签合同额约为 2.2 亿美元，同比增长 81.6%，但是海外的营收占比仅为 5%左右，并不是很高。中交设计在 2024 年收购了中国智宝，集中力量加快推进设计咨询业务走出去。下一步，我们会积极践行“公司国际化”战略，坚持内生式高端咨询能力培育和外延式收并购相结合，大力拓展海外业务，预期在“十五五”末海外营收占比将达到 15%—20%， “十六五”乃至更长时间将达到 30%及以上，谢谢。

14. 公司 2024 年非经常性损益增加较多，有多少是因为化债冲回导致的？

刘正昶答：在国家化债政策的支持下，公司去年四季度实现大量欠款回收，这部分在公司非经常性损益占比并没有

那么大，因为公司总体应收账款的 95%以上来自政府或央企，这部分的可回收性是比较高的。前些年一些地产暴雷对于公司营收账款的影响是比较小的，这也决定欠款冲回对于非经常性损益的影响较小。

**15. 中交设计在经营性现金流、应收账款方面相对于中国交建相对承压，主要是什么原因？未来中交设计对于回款、现金流有什么样的展望？**

崔玉萍答：2024 年，中交设计的经营性现金流入同比下降 23.12%，经营性现金流为负的原因有三个方面：

一是行业的周期下行与结构性的调整重合叠加造成中交设计有些项目进展滞后。二是受 12 个重点省份化债影响，投资项目减少以及投资项目推进缓慢导致回款延长，因为设计费用的实际支付时间是在投资项目落地之后进行，前期更多的是成本费用发生，支付周期延长使得设计业务的支付比例变低。三是我们有些设计的刚性兑付，按照中央和国资委要求，对于中小型企业刚性兑付加大，导致公司经营现金流承压。

对于现金流的改善我们将计划采取一系列的措施：

一是在业务前端加强管控，开发优质的项目，重点围绕国家建设的资金流向以及专项债支持领域，精准对接重要区域、重大市场和重点项目。二是加大应收账款的管理力度，成立专班，紧盯重点项目，加大催收力度。三是关注政策动向，积极利用化债政策加强与地方政府的沟通，加大清收力

度，多措并举加快政府回款。近期在采取这些措施后，公司“两金”正在下降，现金流也在逐步好转。

**16. 关于中水电对外，目前的经营情况以及体量怎么样？**

王海怀答：目前中水电对外不在中国交建旗下，是中交集团全产业链的重要组成部分，在保证上市公司独立经营的情况下，也发挥着很好的产业协同效应。中水电对外划转到中交集团后，集团对其进行了重新定位，对领导班子的强化、历史遗留问题的处理基本调整完毕。从今年开始，中水电对外将加大国内外在清洁能源领域包括光伏和储能方面的一体化发展。

**17. 关于中交集团的设计业务，还有中资集团、中交养护、水规院、民航院等设计院，目前的发展情况怎么样？**

崔玉萍答：在设计业务方面，中资集团、民航设计院、水规院等设计院发展比较稳健，中资集团、民航设计院和水规院都完成了预期的目标。

**18. 中交设计 2024 年毛利率和净利率有所提升，但信用减值计提 4.7 亿元，同比增加了 2.2 亿元，主要是什么原因以及未来的减值趋势怎样？**

崔玉萍答：2024 年中交设计利润保持稳定，毛利率持续提升，主营业务的毛利率 29.3%，勘察设计的毛利率 32.4%，

整体盈利能力提升。关于计提减值，公司是严格按照企业会计准则的要求进行处理，计提增加主要因账龄加长回款不及预期所致，下一步我们会积极采取措施改善这个情况。

**19. 公司 2024 年投资业务规模有所下滑，请问公司对于后续的投资类业务发展有何展望？**

王海怀答：这几年公司一直坚持“做强投资”的基本原则，与现汇项目联动，现汇业务是基本盘，投资业务要能够产生有利润的营收、有现金流的利润，要能产生现金流，产生投资的回报与价值。在这样的基本原则下，我们不断控制投资总量，从高峰的 2700 亿、2800 亿元的项目投资规模，压缩到去年的约 1300 亿元，今年的计划我们争取将投资业务规模控制在 1000 亿元左右，实现现金流的基本平衡，这是我们未来的目标。

在区域布局方面，投资业务还是以发达地区、国家战略性大通道为主。在周期方面，进一步加快结构调整，短平快的投资项目要占绝大部分比重。在专业能力方面，投资业务向投资平台集中，向海外平台集中，工程局以做大工程为主，进一步加强对于投资授权的优化和调整。通过这一系列的组合拳，加快投资业务的软着陆，由以往的规模驱动转变为高质量发展。