

中外承包商道 GLOBAL CONTRACT WAY CONSTRUCTION TIMES

本版编辑 李芳芳
电话 021-63214266
E-mail: top60@sina.com

2019年4月11日

第153期

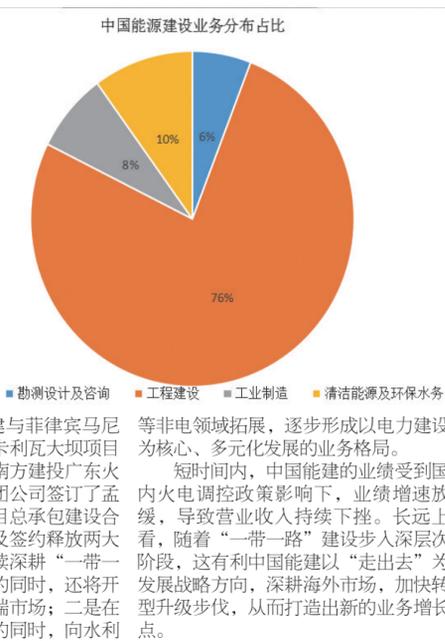
部分建企年报解读：找准增量关键点，助力营收再突破

编者按：本期展示7家上市建企，分析其营业收入的变化和业务结构等特点，从中发现市场的规律。固守传统业务的企业出现总营业收入下降的趋势，而在市场拓展方面寻找到关键增长点或者顺势进入新兴市场领域的企业，营收则实现了两位数的增长。

中国能建：传统业务收入下降 “走出去”步伐加快

本报记者 胡婧琛
中国能源建设集团有限公司（以下简称中国能建）于3月29日公告2018年全年业绩。截至2018年12月31日，中国能建营业收入为2240.34亿元（人民币，下同），较去年减少4.41%。其中，国际业务实现营业收入389.85亿元，同比下降2.07%；国内业务实现营业收入1850.49亿元，同比下降4.89%。公司权益持有人应占净利润为45.71亿元，较上年减少13.12%。
中国能建的主营业务主要由勘测设计及咨询、工程建设、工业制造、清洁能源及环保水务、投资及其他业务等五个业务分部组成。据年报分析，此次营业收入下降主要由于勘测设计咨询板块业务、工程建设板块业务、清洁能源及环保水务板块环保业务下降所致。长久以来，电力业务尤其是火电业务一直是中国能建的核心业务之一。由于受到国内煤电调控政策影响，火电业务量下降。这也导致了该公司勘测设计及咨询业务分部间抵销前收入由2017年的132.83亿元减少8.03%至2018年的122.16亿元。工程建设业务分部间抵销前收入由2017年的1687.52亿元下降5.66%至2018年的1591.92亿元。
2017年和2018年，中国能建的毛利

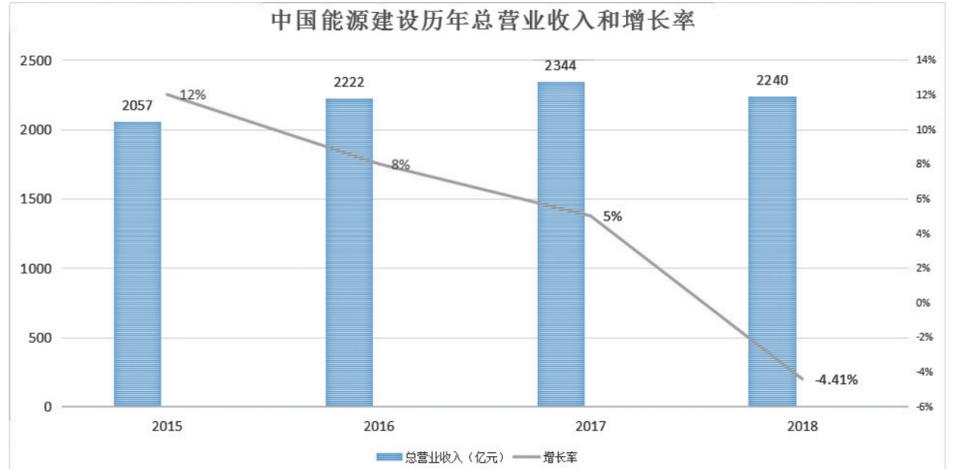
分别为276.29亿元及297.63亿元，同期该公司的毛利率分别为11.79%及13.29%，毛利增加主要系国内非电工程、水泥销售、房地产销售、发电及高速公路运营业务毛利增加所致。海外市场方面，中国能建正加快“走出去”发展战略步伐。去年12月20日，中国能建葛洲坝集团分别与秘鲁利马市政府、秘鲁公路局签约秘鲁利马市英雄路至帕查古特克公路修复项目、秘鲁奥永至安博道路升级项目；去年11月21日，中国能建与菲律宾宾尼拉水务局签署了菲律宾宾尼拉大坝项目总承包合同；中国能建南方建投广东火电与孟加拉德斯班度集团签订了孟加拉德斯班度水泥厂项目总承包建设合同……这一系列的数据及签约释放两大信号：一是中国能建继续深耕“一带一路”沿线传统市场的同时，还将开拓中东欧等新兴和中高端市场；二是在巩固电力市场传统优势的同时，向水利



中国交建：业务转型与“走出去”并举

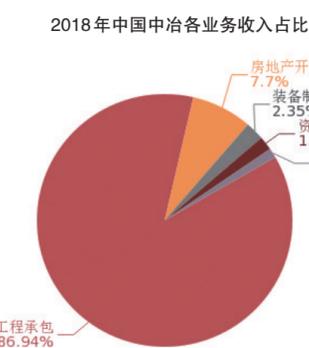
见习记者 张翼翔
中国交通建设集团股份有限公司（以下简称“中国交建”）近日发布最新年报，其在2018年获得总营业收入为4908.7亿元，同比增长1.67%。其中，主营业务收入为4873.71亿元，同比增长1.69%。中国交建主营业务由基建建设、疏浚业务、基建设计和其他业务四个板块构成，同比增长率分别为5.34%、-3.85%、17.03%和66.14%。主营收入中，基建建设占比88.33%、疏浚业务占比6.72%、基建设计占比6.47%、其他业务占比2.55%。企业总体呈现稳定增长势头。
过去的一年里，中国交建继续深耕海外市场，积极参与“一带一路”建设。该公司在海外地区的新签合同额为1590.13亿元，占新签合同额总量的18%。值得一提的是，中国交建继续巩固现汇项目市场份额，落实了巴拿马运河第四大桥项目，成为迄今为止中资企业在美洲取得的单体最大政府现汇项目。同时，中国交建探索开拓新兴领域，中标智利佩托尔卡水资源综合利用投资项目，成为其在智利中标的首个特许经营项目。全年新进入克罗地亚、东帝汶等国别市场，截至年底，在全球范围内的国别市场达139个。
中国交建2018年海外地区新签合同额较去年同期减少25.98%，其年报分析，主要原因在于马来西亚东海岸铁路项目导致上年同期基数较高，若刨去此因素，则同比增长12.04%，说明该公司海外业务增长依然强劲。同时，第二届“一带一路”高峰论坛将于近期举行，各级部门和地方政府密集出访扩大对外开放、支持“一带一路”的政策，中国交建作为“一带一路”龙头企业，海外业绩有望得到进一步提高。
回观内地市场，上年度中国交建在

内地的新签合同额为7318.6亿元，同比增长8.51%，势头稳健。但分行业来看，其业务增长在过去的一年里受到了挑战。港口、铁路建设新签合同额均有较大幅度下降，又受制于环保政策升级、市场萎缩等因素影响，基建设计、疏浚业务也亟待突破。
逆风的势头下，中国交建持续转型升级，其港口设计业务向水环境治理、海绵城市等新型领域转型，疏浚业务结构由传统疏浚吹填向疏浚吹填与流域治理转化，市政工程业务在城市综合开发、城市公共事业运营、生态环保与文旅休闲康养等领域布点。上年度中国交建基建设计业务新签合同额为490.87亿元、同比增长30.80%，疏浚业务新签合同额为569.83亿元、同比增长17.50%。加之其继续做大存量、夯实传统业务主体地位的市场策略，中国交建内地市场得以在转型中保持着增长势头。



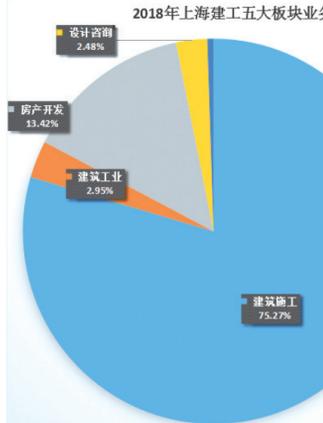
中国中冶：四大主业版块全部实现盈利

见习记者 杨星宇
据中国中冶最新年报显示，2018年中国中冶营业收入为2895.35亿元，较2017年的2440亿元同比增长18.66%。营业利润为98.32亿元，较2017年的87.79亿元，同比增长11.99%。净利润为75.71亿元，较2017年的67.12亿元，同比增长12.79%。归属上市公司股东净利润为63.72亿元，较2017年的60.61亿元，同比增长5.12%。2018年该公司累计新签合同额达到6657.44亿元，同比增长10.06%。
近两年以来，国内固定资产投资增速逐渐放缓。随着经济增长方式转变，业内人士普遍认为，固定资产投资增速持续放缓是大势所趋，建筑业进入存量竞争时代，这将是建筑业未来相当长一段时间内发展的总趋势。在新常态下，中国中冶进一步提出“做冶金建设国家队、基本建设主力军、新兴产业领跑者，长期坚持走高质量发展之路”的战略新定位，2018年，中国中冶四大主业版块首次全部实现盈利，工程承包、房地产开发、装备制造和资源开发分别实现利润总额50.38亿元、41.51亿元、0.96亿元和3.37亿元。同时，新签合同额“量增质更优”，新签合同额5亿元以上的项目累计达到3684.85亿元，同比增长15.81%。
从新签合同的业务分布来看，2018年中国中冶新签工程合同额6286.89亿元，同比增长13.11%，再创历史新高。其中，新签冶金工程合同额1110.66亿元，占新签工程合同额的比例为17.67%，较2017年大幅增长40.84%。新签非钢工程合同额5176.23亿元，占新签工程合同额的比例为82.33%，较2017年增长8.52%。新签海外合同额为443.05亿元。



上海建工：营收、订单和利润全面增长

本报记者 李芳芳 见习记者 盛媛
上海建工集团近日发布年报，2018年该公司完成营业收入1705.46亿元，同比增长20.03%；实现归属上市公司股东的净利润27.80亿元，同比增长7.56%。截止2018年底，该公司总资产达2159.18亿元，归属母公司的股东权益为310.77亿元，每股净资产2.74元。2018年全年，公司累计新签合同额为3037.12亿元，较上年同期增长17.68%，为2018年年度目标的128.15%。
经过多年实施“全国化”发展战略，上海建工提出“1+5+X”的重点区域市场布局。“1”是指长三角城市群，包括江苏、浙江、安徽。“5”是指华南区域，包括广东、广西、福建、海南；中原区域，包括江西、湖北、湖南、河南；京津冀区域，包括北京、天津、河北；西南区域，包括四川、重庆、云南；东北区域，包括辽宁、吉林、黑龙江。“X”则是聚焦经济发达地区的省会城市、沿海城市群重点城市和“一带一路”战略中的新兴城市。
上海市场是上海建工品牌创立地，作为上海城市建设主力军，多年来该公司参与了71%以上上海市重大工程。近



年来，上海建工新签合同额逐年提升，主要原因在于“全国化”发展战略实施以后，上海以外的国内市场成为该公司业务增长的关键点。
上海建工在立足上海市场的同时，持续拓展国内市场，巩固深化海外市场，该公司的发展目标是成为广受赞誉的建筑全生命周期服务商。目前，上海建工集团五大主营业务板块为建筑施工、房产开发、建筑工业、设计咨询和城市建设投资。2018年度，上海建工实现营业收入、新签合同额、利润规模全面增长，行业地位进一步提升。
从业务板块分析，上海建工在建筑施工业务全年新签合同额累计2468.09亿元，较上年增长23.33%，其中上海以外省市市场新签合同额约占该类新签合同总额的41.62%；海外新签合同额约占该类新签合同总额的2.46%。该公司全年新签设计咨

(下转第7版)