

## 上海港湾基础建设(集团)股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年9月13日(周五)下午 14:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长徐士龙 2、董事、副总经理刘剑 3、独立董事李仁青 4、总经理徐望 5、副总经理、财务总监 Vivienne Zhang 6、董事会秘书王懿倩 7、证券事务代表朱彦青
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司能否介绍一下2024年上半年整体经营和业绩情况</b></p> <p>2024年上半年，公司充分利用15年出海的先发优势，持续深挖市场潜力，积极推动优质资源向重点区域加速集聚，在印尼、新加坡、泰国、中东等国家持续扩大市场影响力，形成了多点开花、齐头并进的良好局面，不断稳固高质量发展水平。报告期内，公司实现营业收入6.31亿元，同比增长11.34%，其中，东南亚区域同比增长77.92%，中东区域同比增长15.75%。公司新签订单11.87亿元，创出历史同期最好成绩，其中境内累计新签2.52亿元，境外累计新签9.35亿元。境外方面，东南亚与中东地区贡献显著，东南亚地区新签7.82亿元，占境外新签比重83.67%，中东地区新签1.44亿元，占境外新签比重15.40%。</p> <p><b>2、公司上半年海外市场实现新签合同创历史新高，这种趋势下半年还能保持么？</b></p> <p>进入2024年，受益于重点市场的不稳定因素消除及相关国家愿景计划的推进，海外市场的基础设施建设需求旺盛，区域</p>

基建投资人气高涨。就东南亚国家而言，随着经济实力迅速壮大以及产业结构调整的需求，基建投资作为工业化、城镇化道路的重要基础支撑，基础设施缺口巨大。以印尼为例，受益于全球产业链的重塑，在经济和人口规模将继续增长的背景下，印尼城镇化率将进一步提升，基建需求中长期发展趋势良好，根据 Mordor Intelligence 的报告，预计到 2024 年印尼建筑市场规模将达到 2841.7 亿美元，预计 2029 年将增长到 4078.7 亿美元，年复合增长率为 7.5%。同时，中东各国为发展多元化经济，纷纷抛出一揽子基建计划，并持续开放本国市场，增强外资吸引力度，加速带动了区域内的基建投资热情，该区域未来基础设施建设领域发展前景广阔，这为建筑和工程公司带来一系列新的机遇。

### 3、请问公司有参与柬埔寨的德崇扶南运河建设吗？

公司积极关注全球基建发展趋势，紧抓各类发展机遇。近期，柬埔寨王国国务秘书 DUONG DARA、柬埔寨勋爵 SOM SOKRADY 等随柬埔寨王国驻上海总领事 NGUON VISOTH 访问公司，向公司详细介绍了柬埔寨德崇扶南运河及周边需围海造地新建配套港口等项目并诚邀公司于今年 10 月份前往柬埔寨进行实地考察。后续若该项目有重大进展，公司将按照规定及时履行信息披露义务。

### 4、“出海”已经成为企业当下最关心的话题之一，公司作为岩土工程领域“出海”的先行者，未来还会布局哪些市场？

公司始终秉持国际化发展战略，瞄准重视岩土工程解决方案的盈利市场，利用标准出海、技术先行，推动中国技术、中国标准国际化，致力于成为一家全球岩土处理新典范的跨国公司。未来，公司将充分利用十五年海外拓展的先发优势，专注于可持续市场和有吸引力的项目，持续扩大境外市场布局，不断提升公司的全球服务力、竞争力和品牌影响力。一方面，公司将持续深耕并巩固优势的东南亚市场，深挖“一带一路”沿线重点国家和中东国家的市场潜力。另一方面，公司将审慎研究并适时拓展非洲、拉美等新市场，让公司在风险较低的市场中运作，努力提高公司在全球的市场份额。

### 5、在“一带一路”沿线国家主要参与了哪些项目？这些项目的主要施工难点和技术挑战是什么？

公司积极践行共建高质量“一带一路”的合作倡议，经过二十多年的发展，先后承接了 700 多项境内外大中型岩土工程标杆项目，包括新加坡樟宜机场、柬埔寨金边机场、泰国洛坤府机场、印尼雅加达国际机场、印尼 pik 人工岛、印尼雅万高铁、印尼龙湾电厂、越南台塑钢铁厂、迪拜棕榈岛等，业绩遍布境内、东南亚、中东、南亚、拉美等地区，涉及机场、港口、公路、铁路、电厂、市政、地产、石油化工、国防工程、围海造地等领域。由于岩土工程行业的特性，不同区域的地质情况存在较大差异。就东南亚国家来说，城市多分布于河流沿

岸及河口三角洲以及沿海平原，软土占比明显高于全球平均的软土占比，但由于还身处地震带等原因，对相关方案的设计指标要求较高，例如印尼龙湾电厂就是在八级地震带区域。公司通过在复杂地基处理上较强的方案设计和项目实施经验，可针对不同的地质条件和设计要求提供综合一体化的服务，形成了快速反应的系统设计能力，为客户提供差异化和持续的有价值服务。

#### **6、不同国家和地区的政治稳定性、政策变动如何影响上海港湾的海外项目执行和收益？**

在多年的海外经营中，公司坚持：1、不断优化并动态调整海外市场布局，瞄准重视岩土工程解决方案的盈利市场，坚持以市场为牵引，紧盯不同国家/区域基础设施建设行业的发展需求，提前做好相关市场风险预判。2、充分发挥公司在技术、项目管理、供应链等领域的突出优势，着力为各类客户提供高附加值的岩土工程综合一体化服务，增强产品服务核心，筑牢国际经营风险屏障。3、坚持从项目前期阶段就参与，利用过硬的技术储备、持续创新的施工工艺、一体化交钥匙的综合能力以及对当地的专注，为利益相关者创造可持续的价值，持续积攒了优质的海外客户资源。4、充分利用数字化技术，推动高科技、大数据与工程施工的深度融合，提高市场核心竞争力，确保公司海外项目的执行与收益。5、加强宏观经济信息收集，强化宏观经济风险识别评估和动态监测，及时调整风险管理策略和应对措施，防范化解宏观经济风险。

#### **7、国际市场竞争激烈，上海港湾如何保持竞争优势并应对合作中的风险？**

1、公司将坚持“以市场为导向、以技术为驱动、以人才为核心”的经营理念，充分发挥15年出海的先发优势，继续大力推进海外业务发展和“三步走”全球发展战略，瞄准重视岩土工程解决方案的盈利市场，不断优化并动态调整海外市场布局，提前做好风险预判，努力扩大公司在全球的市场份额。2、公司充分利用一体化综合服务能力和700余个各类型地质的项目实施经验，将境外优势区域做深做实，通过努力增强产品服务能力，强化资源配置，以专业知识推动高价值的解决方案，强化项目的全过程精益管理，提高项目实施效率，为客户降低成本，增强与业主和当地的粘性，并同时提高公司的盈利能力，筑牢国际经营风险屏障。

#### **8、在推进“一带一路”倡议过程中，上海港湾面临了哪些挑战，又是如何应对这些挑战的？**

答：公司在15余年的海外经营发展过程中，曾经面临了海外国家对中国相关标准的不认可、不同国家/区域法律法规、风土人情及气候水平差异较大、人员及设备与欧美国家存在差距等挑战。挑战应对措施如下：1、技术先行。公司通过抓住关键项目的机遇，例如印尼龙湾电厂和沙特吉赞机场，均是在前期

	<p>欧美公司的试验未通过业主方的独立检测背景下，公司充分发挥领先的技术方案设计及施工实施一体化能力，让相关项目大获成功，并帮助公司成功切入当地市场。2、“标准”出海。公司通过与当地行业协会、知名高校、各类行业论坛的充分交流与合作，加大对中国标准的宣传，通过长期的努力和大量成功的案例，让海外国家逐渐从采用“欧美标准”到认可“中国标准”，公司成功帮助印尼等国家编写《地基处理》国家规范。3、坚持属地化经营模式和全球化人才队伍。面对不同的区域，公司坚持采用属地化模式，培养了一批懂技术、会施工、善交流、懂经营的全球化高学历专业队伍，公司海外员工占比超过70%。凭借他们敏锐的市场洞察力、超强的行动力、严谨的工作态度以及果敢的决策力，确保了各类型项目在不同区域内按时推进并高质量完成，为公司业务在全球的快速拓展奠定了坚实的基础。同时通过属地化经营模式，公司持续为属地国利益相关者创造可持续的价值。4、全球化采购管理和“数字智造”。公司充分发挥全球化采购的供应链优势，在和Keller、Menard等全球化公司竞争中，根据属地国和项目的不同需求，及时升级相关施工设备；同时，通过实施管理信息化、施工数字化管控技术，使项目上人、机、料、法、环都采用信息化平台管理，利用数据分析及结果监测对比，不断发掘数据要素的潜力，推动建筑工程行业的“数字智造”，用数据驱动创新，进一步优化运营效率，助推公司核心竞争力的提升，带动市场跃级。</p> <p><b>9、上海港湾如何通过“一带一路”沿线国家的合作，实现互利共赢？</b></p> <p>公司充分利用十五余年海外拓展的先发优势，积极配合和服务“一带一路”国家战略。公司通过从咨询切入，从项目前期就参与属地国岩土工程项目，与当地建立了良好的合作关系，持续扩大境外市场布局，不断提升公司的全球服务力、竞争力和品牌影响力。公司通过坚持专业化、属地化经营，以客户为中心，通过项目和经营的精细化管理，不断优化基础设施领域的资源配置能力，努力输出“中国标准”，推动与“一带一路”沿线重点国家的基础设施互联互通，为当地创造了大量的就业机会，带动相关产业的发展，提高当地居民的生活水平，为当地利益相关者创造可持续的价值。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024-09-13