

	<p>展，沿线国家将形成不少基础设施开发的机遇。</p> <p>3 海外市场的营商环境及海外项目的付款进度 东南亚、中东地区对中国企业的认可度逐步提升，劳资关系也相对融洽，项目落地没有太大障碍。 公司对项目的毛利率、回款等因素较为重视，管控力度大，会选择承接盈利水平高、回款条件好的项目。目前公司主要的海外客户基本都能按合同履行支付，及时回款。</p> <p>4 公司海外业务定位以及在海外市场的竞争力 公司在各个海外重点地区都设立子公司，扎根当地开拓业务。国内基建已发展多年，竞争较为激烈，公司后续将重点开拓海外市场，寻求新的增长空间。 竞争力：1) 公司技术实力较强，在各地区设立子公司下沉拓展，不依附于其他大型企开拓当地市场。2) 公司服务内容以技术为支撑，并非单纯的施工企业。对比海外部分龙头（如梅纳、凯勒、宝峨等）公司在技术方案上具备优势。</p> <p>5 公司核心技术壁垒 公司的主要技术壁垒在于专利技术及方案设计，公司能够提供定制化的项目方案，该业务需要长期的技术储备以及数据沉淀。</p> <p>6 公司与可比岩土工程企业的差异 岩土工程不同细分领域的差异较大，公司所在的细分领域内主要为软土地基处理。公司的项目多以大基建、制造业项目为主，如机场、码头、高速公路、工业园区、电厂、化工等。</p> <p>7 海外团队人员构成，如何控制人员流失风险 公司海外子公司的当地员工和中国员工的比例大约为 1：1。公司从境内派出的员工组成当地团队核心，由核心团队带领海外员工完成项目。 公司激励方案较为充裕，能够凝聚团队和公司利益，核心团队的稳定性较高。并且公司团队的专业实力较强，公司在选聘团队成员时更注重个人能力而不是资历，团队整体较为年轻。</p> <p>8 公司人员及产能能否跟上快速扩张的海外市场？ 公司重点培育并不断推进人才梯队建设，已落地了人才培育体系。此外公司还在积极推进信息化建设，细化项目管理、加强成本控制。</p> <p>9 公司如何控制项目成本？ 集团统一安排调度全球项目人员、机械设备、物资供应等资源，能够有效控制项目成本。原材料供应商来自全球，通过市场配置降低原材料成本。</p> <p>10 桩基处理业务占比较低的原因 桩基业务毛利率较低，资金占用较多；公司的地基处理业务偏向轻资产，桩基业务需要进行设备储备，属于重资产型业务。</p>
日期	2022.9.8

