证券代码：603727　　证券简称：博迈科　　公告编号：临 2026-047

# 博迈科海洋工程股份有限公司
# 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为深入贯彻上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”2.0 专项行动的倡议》要求，博迈科海洋工程股份有限公司（以下简称“公司”）坚持以“投资者为本”的理念，结合行业特征与自身发展规划，制定了《博迈科海洋工程股份有限公司 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案》。公司锚定“经营提质、回报增强、治理规范、绿色转型”主线，有序落地各项行动举措，持续提升经营质效、强化投资者回报，稳步推动高质量发展。

## 一、公司经营情况概述

公司作为面向全球市场的国际化专业模块 EPC 服务商，专注于天然气液化、海洋油气开发、矿业开采等领域高端客户，主营各类专用模块的集成设计与建造，近 100%业务来自国际客户。公司以“一流的产品、一流的服务、一流的管理、一流的场地”为战略牵引，依托天津临港 77 万平方米生产基地、配套超 1 公里岸线码头及 FPSO、FLNG、FSRU 项目总装能力，凭借三十余年模块化建造经验与长期稳定的国际高端客户合作关系，夯实高质量交付基础；2026 年，公司主动把握市场契机，深耕主业、拓展市场，多项大额订单相继落地，新签合同额创近年新高。截至目前，累计新签合同总额已超 60 亿元，预计年末订单规模有望再攀新高；在深耕 LNG、海洋油气等核心主业的基础上，前瞻布局海上新能源配套设施，探索海上风电、氢能等新能源模块化装备赛道，持续推进装备制造高端化、智能化、绿色化转型。

### （一）分板块经营情况分析

1. **海洋油气开发板块：**作为公司核心主业稳步增长，是支撑公司经营发展的中坚力量。2025 年公司多个优质 FPSO 模块项目实现集中交付，板块收入与盈利水平显著提升，充分验证了公司高端海工模块业务的核心竞争实力。同时，

公司积极拓展 FPSO 总装集成等高附加值业务，持续改善经营质量。海洋油气开发板块盈利水平稳步修复；营收受项目交付节奏影响有所波动；在手订单充裕，长期成长确定性较强。

2. **天然气液化板块：**具备成熟技术储备与世界级项目履约业绩。公司拥有多个 LNG 项目的模块交付记录，具备大型液化模块详细设计、采办、建造与集成的完整实施能力。2023 年天然气液化板块实现可观毛利贡献，充分验证了公司 LNG 工程建造的技术实力。公司将持续跟踪全球 LNG 项目招标情况，积极参与 LNG 项目投标，力争实现新订单突破，进一步丰富业务结构。

3. **矿业开采板块：**曾是公司高毛利业务板块，公司拥有成熟的集成设计与建造技术能力，能够提供优质的矿业开采模块集成设计与建造服务。近几年，受全球矿业资本开支周期影响，国际矿业企业投资趋于谨慎，市场新招标项目供给不足。公司持续跟踪海外矿业市场动态，待行业环境回暖，可快速响应项目机会，作为公司业务的有益补充。

**（二）近三年主要财务指标情况（2023-2025 年）**

单位：万元　币种：人民币

| 经营指标 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | 变化情况 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 179,898.94 | 264,023.38 | 190,037.34 | 公司属于订单驱动型海工模块建造企业，受建造周期影响，订单向业绩转化存在滞后性，经营基本面持续修复，盈利基础持续夯实，经营态势稳步向好。大额订单落地，为后续增长储备项目，在手订单将为后续业绩增长提供支撑。<br>**营业收入：**公司属于订单驱动型海工模块建造企业，收入确认与项目交付节点高度相关。受项目排产、交付节奏影响呈阶段性波动，2024 年重点项目集中交付推高营收，2025 年随当期交付项目体量变化有所回落。<br>**归母净利润：**实现扭亏为盈，盈利水平随当期交付项目的体量、盈利结构动态变动，业绩释放与项目交付进度紧密绑定。<br>**毛利率：**连续三年稳步提升，项目盈利质量持续改善，盈利空间不断拓宽。 |
| 归母净利润 | -7,547.70 | 10,054.55 | 6,144.78 | |
| 毛利率 | 8.47% | 16.23% | 19.48% | |
| 总资产 | 480,017.57 | 543,153.97 | 452,900.88 | 公司整体资产结构与业务模式适配，财务状况稳健。<br>**总资产：**变动与营业收入、项目交付节奏相匹配，伴随海工模块项目建造、交付、结算全流程推进，存货、合同资产、应收账款等经营性资产随之发生增减变动。<br>**归母净资产：**整体保持平稳，受历年盈利积累、利润分配等因素叠加影响小幅波动，股东权益底盘稳固。 |
| 归母净资产 | 321,093.56 | 322,294.39 | 321,462.66 | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 销售费用规模 | 2,026.78 | 1,973.53 | 2,884.28 | 期间费用整体管控有效，费用投放与业务拓展、技术研发、项目经营节奏相适配。<br>**销售费用、管理费用**：总体保持相对稳定，随业务规模、人员配置及管理投入变动小幅波动，费用管控平稳有序。<br>**研发投入**：研发投入规模有所波动，研发投入占营业收入比重维持在4%以上，聚焦海工建造技术、工艺优化方向持续开展研发工作。<br>**财务费用**：财务费用受融资规模、汇率波动、利息收支等因素影响起伏明显，利息收益随外币资金及汇率变化提升，费用水平同步变动。 |
| 管理费用规模 | 6,881.00 | 6,727.31 | 7,398.36 | |
| 研发投入规模 | 10,509.25 | 11,890.28 | 8,132.77 | |
| 财务费用规模 | 3,420.37 | -191.08 | -5,676.14 | |

## 二、管理层对公司提质增效重回报现状的讨论与分析

公司2023—2025年经营持续修复，盈利质量持续改善；营收随项目交付节奏呈现波动特征，归母净资产保持稳健，财务费用持续优化。进入2026年，公司抢抓海外深水油气市场机遇，先后签署多个大额订单，新签合同额预计创近年新高，截止到披露日合同总额已超60亿元，为未来业绩增长提供坚实支撑；同步加快综合预装车间、2#码头扩建等产能建设，构建“双FPSO总装+超大模块批量出运”产能优势。公司整体经营呈现“订单充足、产能扩容、治理提质”的良好态势，中长期发展基础持续夯实。

### （一）经营类指标分析

#### 1、毛利率指标分析

| 经营指标 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 近三年平均值 | 2026年目标 |
|---|---|---|---|---|---|
| 毛利率 | 8.47% | 16.23% | 19.48% | 15.00% | 不低于近三年平均水平并稳中有升 |

毛利率反映公司海工模块产品本身的盈利空间，是衡量项目盈利质量与主营业务竞争力的核心指标，近三年平均值为15.00%。公司主营FPSO、LNG模块化建造业务，项目呈现大额、长周期、分阶段交付结算特征，毛利率受投标报价、原材料价格、分包成本、项目执行管控、汇率变动等多重因素影响，不同项目之间盈利水平差异明显，进而造成合并报表毛利率阶段性波动。

海外海工项目投标周期较长，投标阶段对钢材、主材、人工及分包价格的预判直接奠定项目基础毛利空间，大宗商品价格波动将对项目执行阶段成本形成扰动；大型模块化项目建造、吊装、出海运输链条复杂，建造进度、设计变更、现场管理及海外配套管理水平易产生成本偏差，侵蚀项目毛利。同时，不同类型模块盈利水平存在分化，高毛利模块集中交付将推升整体毛利率，若低毛利项目营收占比提高，则会拉低综合毛利率，业务结构变化进一步带来综合毛利率的阶段性波动。

从历史趋势看，2024—2025 年公司毛利率处于相对高位，主要系高毛利 FPSO 模块项目集中交付及结算结构优化所致，属于阶段性、非可比性的经营成果。同时，公司业务约 100%来自国际客户，项目收入以外币（主要为美元）结算，人民币汇率升值对以人民币计量的收入及毛利率形成一定折算影响，公司目前新签大额订单已采用人民币签署和结算，后续将积极与业主方协商签署人民币合同并以人民币结算，熨平汇率波动损益。综合考量业务结构、项目交付节奏与汇率环境，公司以近三年平均毛利率为基准设定 2026 年目标。若后续汇率出现极端波动等重大外部变化，公司将结合实际情况动态评估并适时调整相关目标。

考虑到公司目前部分业务以外币（主要为美元）结算为主、人民币汇率波动较大，毛利率受汇率等不可控外部因素影响，本次方案不设置刚性的毛利率量化目标承诺，重点以剔除汇率影响口径下的稳健经营与结构优化作为评价方向，避免向投资者传递不合理的业绩预期。公司力争实现 2026 年综合毛利率（剔除汇率影响口径）保持稳健、稳中有升的发展目标，重点从以下几个方面全面推进：

1) 强化投标阶段成本测算与报价评审。完善投标评审机制，建立多情景成本测算模型，审慎评估项目风险，合理确定投标报价，从源头锁定项目毛利空间，严控高风险、低毛利项目承接。

2) 深化项目全生命周期成本管控。在设计、采购、生产建造、交付各环节落实成本跟踪机制；推进集中采购，优化钢材、设备等大宗物料采购策略，压降材料成本；精细化管理分包商，规范分包结算，减少项目执行过程中的成本超支风险。

3) 持续优化业务结构，拓展高附加值业务。抢抓全球深水 FPSO 市场机遇，优先承接技术壁垒更高、盈利水平更优的 FPSO 总装集成等高端业务；稳步推进 LNG 模块化业务订单落地，优化不同业务板块营收结构，抬升综合毛利中枢。

4) 推行数字化、智能化建造。通过生产工艺升级、数字化车间管理，提升预制生产效率，减少材料损耗与工时浪费，提升建造端生产效率，持续改善单位制造成本。

**2、期间费用率指标分析**

| 经营指标 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | 近三年平均值 | 2026 年目标 |
|---|---|---|---|---|---|
| 期间费用率 | 12.69% | 7.73% | 6.70% | 8.83% | 控制在近三年平均水平以内，并力争稳步下降 |

期间费用率为研发费用、销售费用、管理费用、财务费用合计占营业收入的比重，综合体现公司技术研发、市场开发、运营管理与资金统筹能力，近三年平均值为 8.83%。公司营业收入呈现项目交付驱动、年度波动较大的特点，对期间费用率形成明显影响。

公司力争实现 2026 年期间费用率控制在近三年平均水平以内，并力争稳步下降，具体落地举措如下：

1) 实施费用预算全周期管控，发挥营收规模摊薄效应。建立预算管理机制，将费用预算分解至各业务部门、项目组；严格非生产性支出审批，压减低效、非必要开支。依托 FPSO 等项目集中交付带来的营收增长，借助规模效应摊薄固定类的期间费用，推动期间费用率稳步优化。

2) 分类施策优化各项费用管理。管理费用方面，深化组织效能管理，持续推进数字化办公，精简冗余管理支出，严控中介服务、会务差旅等行政开支；研发费用坚持战略导向，聚焦 FPSO、LNG 模块化等核心赛道，优化研发项目立项与成果评估，提升研发投入产出效率。销售费用方面，统筹海外市场投标布局，整合客户资源，优化商务出行方案，集中投标资源，降低重复商务投入。

3) 建立费用考核与复盘机制。将期间费用管控指标纳入部门绩效考核，定期开展费用执行分析，对比预算、历史同期及行业水平，识别费用异常项并落实整改。强化业财融合，业务前端在项目投标、商务洽谈阶段同步开展费用预判，从源头控制费用增量。

4) 依托数字化转型降本增效。深化建造生产一体化管理平台建设，减少线下流程成本，提升管理效率；打通业务与财务数据，实现费用实时监控、动态预警，提升费用管控精细化水平。

**3、成长质量与战略转型指标分析**

在巩固盈利水平与费用管控的基础上，公司进一步以成长质量、战略转型和创新能力相关指标作为提质增效的重要抓手，推动公司从“模块制造交付”向“高附加值、国际化、绿色化”升级。相关指标不受单一财务口径及汇率折算的短期扰动影响，更能客观反映公司中长期竞争力与成长潜力。主要经营类指标及 2026 年目标如下：

| 经营指标 | 现状 | 2026 年目标 |
| --- | --- | --- |
| 高附加值业务收入占比 | 2020 年承揽首个 FPSO 总装项目 | 力争承揽第二个 FPSO 总装项目 |
| 绿电使用比例 | 2024 年厂区分布式光伏建成投用，公司依托厂区屋顶自发用电，同步市场化采购绿证，形成“光伏自用+外购绿证”的清洁用电模式，近两年绿电占比持续超过 50%。 | 未来三年保持 60%以上 |
| 新能源新赛道布局 | 处于前瞻布局初期，依托海工装备研发沉淀，将技术研发拓展至海上风电、氢能领域的应用研究，如：海上风电升压站模块的相关研究、氢能材料工艺及无损检测相关研究等。 | 将前述赛道纳入研发课题场景，计划开展不低于 10 项课题攻关，力争沉淀系列专利技术，持续拓展绿色海洋装备技术能力，为未来新业务方向做好技术储备。 |

1) 订单成长质量持续夯实。2026 年以来，公司抢抓海外深水油气市场机遇，先后签署多个大额订单，新签合同额预计创近年新高，已新签合同总额超 60 亿元，在手订单充裕、结构优化，高附加值 FPSO 总装集成等业务占比稳步提升，为后续业绩提供坚实支撑，充分验证公司高端海工模块业务的核心竞争实力。

2) 高附加值业务加速拓展。公司积极从模块建造向 FPSO 总装集成等产业链高价值环节延伸，推进综合预装车间、2#码头扩建等产能建设，构建“双 FPSO 总装+超大模块批量出运”的全球稀缺产能优势，力争 2026 年承揽到第二个 FPSO 总装项目。

3) 绿色低碳转型纵深推进。公司坚持落实“双碳”战略，持续优化场区能源结构，2024 年厂区光伏发电设施建成使用，公司充分利用厂区屋顶布置分布式光伏供给清洁电力，同时通过市场化渠道采购绿证，构建“光伏用电+外购绿证”双轮驱动的清洁用电体系，近两年绿电使用比例持续超过 50%，2026 年目标不低于 60%，未来三年保持绿电使用比例在 60%以上。公司积极响应“双碳”目标，将绿色理念深度融入生产全流程，通过优化厂区能源结构，大力推行光伏发电，有效降低碳排放强度。码头作业优先采用岸电替代燃油，稳步开展碳排放核算与物料数字化管控，持续优化模块化建造工艺，提升数字化与低碳技术适配能力，协同海外客户挖掘项目全周期减碳空间，助力海工产业绿色转型。

4) 新能源新赛道前瞻布局。公司在深耕 LNG、海洋油气核心主业的基础上，前瞻布局海上风电、氢能等新能源模块化装备赛道，加大研发投入，跟踪行业招标动态，力争 2026 年完成相关技术储备，尽快培育第二增长曲线。

**（二）回报类指标分析**

| 指标分类 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年目标 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 分红次数 | 全年 1 次<br>年度分红 | 全年 1 次<br>年度分红 | 全年 2 次<br>特别分红+<br>年度分红 | 不少于 2 次，后续将持续优化利润分配机制，探索多元化分红安排，力争提升分红频次与分红比例。 |
| 股利支付率 | 公司自 2016 年上市以来，连续十年分红比例高于法定要求，平均股利支付率超过 55%。 | | | 不低于往年平均值 55%，力争稳步增长（监管倡导不低于 30%、公司章程规定不低于 30%）。 |
| 业绩说明会及集体接待日 | 3 次 | 4 次 | 5 次 | 不少于 5 次，董事长、实际控制人及独立董事常态化出席公司业绩说明会，会前依托“一图读懂”可视化财报形式展示公司经营成果。<br>**法定场次：**年报、半年报业绩说明会，按监管要求在上证路演中心开展线上文字交流，完成规定信息披露动作。<br>**定向交流场次：**一季报、三季报投资者沟通专场、券商策略会配套交流会，采用线下闭门交流形式，面向机构开展深度沟通。此外，于定期报告披露后举办投资者专题开放日，邀请投资者实地参观生产现场、现场答疑，直观展现公司生产经营实况。 |
| 走进<br>上市公司 | 0 次 | 0 次 | 2 次 | 不少于 4 场，按照小范围精准邀约模式的原则，优先覆盖核心机构，同时兼顾中小投资者代表，简化接待流程，进行差异化安排，避免形式化。<br>**联合投教场：**配合监管机构、地方协会及投教基地承办“走进上市公司”主题活动，联动上交所、投服中心等主体开展投教宣传（如微信视频号、抖音号视频宣传等），便于未能到场的股东及投资者知悉活动详情。<br>**产业调研场：**定向邀请公募、保险、卖方分析师等核心机构，赴公司建造基地实地走访，直观展示产能配套、项目履约现场情况。<br>**闭门研讨场：**联合券商研究所举办投研闭门会，围绕行业周期、在手订单、项目执行等市场重点关切问题深度研讨。 |

**1、保持积极分红策略，稳定回报市场价值**

公司始终坚持稳定的现金分红政策，推动年度分红常态化、长效化，并适时安排特别分红，以稳健务实的分红举措回馈全体股东。2026 年公司已完成 2025 年度利润分配及特别现金分红；自 2016 年上市以来，公司已连续十年实施现金分红，累计分红超 4.7 亿元，占净利润合计比重超过 55%。2026 年公司计划实施不少于 2 次现金分红，股利支付率不低于 55%；同时在满足分红条件的前提下，力争实现以后每年不少于 2 次现金分红，持续提升股东回报水平。

2025 年，基于对公司长期发展前景的信心以及对内在价值的认可，公司实施了第二次股份回购，使用自有资金 4,719.27 万元，累计回购股份 434.80 万股，占公司总股本的 1.5434%，拟用于员工持股计划或股权激励，公司积极筹备，并

在满足相关条件后实施，推动核心团队与全体股东长期利益深度绑定。

**2、扎实履行社会责任，稳步推进绿色发展**

公司积极履行社会责任，深耕教育公益，连续 13 年开展富顺捐资助学项目，其中 2026 年度捐赠 15 万元，精准帮扶 30 名困境学子，累计捐赠 246 万元、惠及 480 名学生；持续参与“美丽校园共同缔造”项目，2026 年捐赠 300 万元专项资金，定向支持校舍升级改建工程，累计投入 930 万元，持续改善区域办学硬件条件。

2026 年适逢公司成立三十周年，公司锚定长远战略布局，将人才梯队建设置于企业发展核心位置，系统性推进人才引进工作。2026 年度校园招聘入职 251 人，人才引入结构优质，实现多圈层优质院校生源全覆盖：985 院校人才占比突破 3%、211 院校人才占比 10%、行业对口院校人才占比 30%；员工学历层次同步显著提升，本科及以上学历占比超 70%，硕士研究生学历人才占比超 30%，为公司核心技术研发、重点项目岗位夯实人才储备。

同时，公司积极落实“双碳”战略，把低碳管控要求嵌入研发设计、模块建造、基地运营全链条。持续优化场区能源结构，近两年绿电使用比例超 50%，2026 年目标不低于 60%，未来三年保持绿电使用比例在 60%以上。公司积极响应“双碳”目标，将绿色理念深度融入生产全流程，通过优化厂区能源结构，大力推行光伏发电，有效降低碳排放强度。码头作业优先采用岸电替代燃油；稳步开展碳排放核算、物料数字化管控，协同海外客户挖掘项目全周期减碳空间，助力海工产业绿色转型。后续公司将结合业务进展择机披露 ESG 报告，全面、系统展现公司在社会责任、绿色低碳等领域的可持续发展实践成效。

**3、畅通投资者沟通，持续提升信息透明**

公司依托上证 e 互动、投资者热线、专用邮箱、新媒体矩阵构建多元投资者沟通渠道，持续完善投关常态化沟通与投教机制，有序开展业绩说明会、机构调研、线下交流等活动，畅通双向沟通路径。2025 年，公司举办业绩说明会及集体接待日 5 场，答复投资者问题 130 余项，组织“走进上市公司”等交流活动 42 场，新媒体发布原创内容 56 条以上，接听投资者热线 97 次以上，沟通渠道运行平稳。2026 年，公司计划举办不少于 5 场业绩说明会及集体接待日，由董事长、实际控制人及独立董事常态化参会，会前推出“一图读懂”可视化财报；年报、半

年报说明会按监管要求在上证路演中心开展线上交流，一季报、三季报专场及券商策略配套交流会采用线下闭门形式对接机构，并在定期报告披露后举办投资者开放日，开放现场参观答疑。同时计划组织不少于 4 场“走进上市公司”活动，采取小范围精准邀约、差异化接待模式，分联合投教、产业调研、闭门研讨三类场次，联动上交所、投服中心开展线上投教宣传，邀请机构实地走访基地，围绕行业周期、订单执行等热点深入交流，持续提高信息透明度，维护公司资本市场形象。

**（三）规范类指标分析**

| 指标分类 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年目标 |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 制度建设 | 修订章程及制度 12 项；完成独立董事改革配套制度（章程、独董制度、各专门委员会议事规则）修订，治理体系同步完善。 | 新建制度 1 项（事务所选聘制度），修订内控文件 2 项（内控管理手册、内控权限手册），合计 3 项；完成内控体系年度自评。 | 完成监事会改革，由审计委员会承接监事会职权；废止、修订章程及相关制度 31 项（含废止监事会议事规则、新制定董事与高管离职制度、舆情管理制度）。 | 已完成董秘工作细则、董事与高管离职制度修订 2 项；全年计划修订、新增制度不少于 10 项，重点领域内控制度覆盖率 100%，年内内控自评不少于 1 次，动态跟进董事与高管履职、薪酬管理新规。 |
| 合规培训 | 围绕注册制改革、年报编制、内控风控、独董制度改革等主题组织关键少数培训，参训 53 人次；独董改革培训实现全覆盖，董秘按监管要求完成年度参训，培训频次满足监管标准。 | 落实监管及交易所培训要求，关键少数共 93 人次参训；培训覆盖董事与高管初任、注册制改革、年报、内控、分红新规、新《证券法》等内容；董秘坚持一年一训。 | 落实监管培训要求，关键少数 43 人次参训；覆盖市值管理、再融资、公司治理、投关舆情、财务造假防范、信息披露等主题；独立董事、董秘均完成一年一训。 | 严格落实监管培训要求，完成独董、董秘一年一训，实现关键少数培训全覆盖；常态化开展内幕信息管控、信息披露、年报风控等专项培训，持续提升董事与高管及相关人员合规履职能力，年度关键少数培训参训人次不低于 40 人次；年底完成一次关键少数培训，主题《上市公司重点风险防控暨提质增效行动下的履职合规专题培训》。 |

公司全面贯彻落实上市公司监管要求，定期开展日常公司治理与规范运作全维度自查评估，当前公司治理体系权责清晰、运行顺畅，近三年公司在各方监管机构合规记录良好，未出现违规违纪行为或受到监管处罚。

为持续巩固治理成效、筑牢合规风控底线，结合监管导向与海工行业项目管理特点，公司制定规范类指标提升计划：

1、开展董事会履职效能专项提升行动，强化董事、高级管理人员履职质量。组织董事会及各专门委员会履职评估工作，从专业结构、行业经验、参会履职、议案决策、落地跟踪等维度开展综合评价，充分发挥各专门委员会专业把关、独立研判的职能。

2、2026 年，公司累计已召开独立董事专门会议 9 次。各位独立董事勤勉尽责、独立审慎履职，全程列席相关会议，认真审阅公司经营数据、重大事项专项汇报等资料，对定期报告、对外担保、资金管理等重点事项开展审慎研判、独立核查，切实维护公司及全体股东，特别是中小股东的合法权益；同时通过实地走访调研、同业交流、出席业绩说明会、参与公司专项活动等多种渠道，持续掌握公司经营管理、业务拓展与行业竞争态势，多维度发挥监督制衡与专业咨询作用，助力公司规范治理、实现高质量发展。

3、完善信息披露全流程管控体系，推进披露管理精细化、痕迹化管理。将信息披露事项的素材收集、文稿编制、合规审核、逐级审批至对外发布全流程进行全面管理，实现全程留痕、责任可追溯；压实各业务部门信息报送主体责任，保障信息披露真实、准确、完整、及时，降低信息披露差错风险。

4、公司持续完善内部管理制度，常态化开展风险排查，牢牢守住合规经营底线。2023—2025 年，公司紧跟监管新规持续迭代治理制度：2023 年落实独立董事改革，完成公司章程、独立董事制度、董事会各专门委员会议事规则等 12 项治理制度系统性修订；2024 年结合法规更新新设会计师事务所选聘制度，并围绕风控核心优化内控体系，修订《内部控制管理手册》《内部控制权限手册》，夯实内控运行制度基础；2025 年推进监事会改革，取消监事会设置，由董事会审计委员会承接监督职权，全年合计废止、修订章程及配套制度 31 项，同步出台董事与高管离职管理、舆情管理两项新制度，持续健全制衡治理架构。

2026 年，公司已完成《董事会秘书工作细则》《董事、高级管理人员离职管理制度》修订；后续将紧盯董事与高管履职、薪酬管理最新监管要求，持续查漏补缺，完善治理制度与内控配套文件，全年新增、修订制度不少于 10 项，实现重点领域内控制度全覆盖，按期完成年度内控自评。

5、公司统筹内外部培训资源，建立关键少数常态化合规培训机制。2023—2025 年，严格落实证监局、天津上市公司协会及交易所培训任务，三年关键少数参训人次分别为 53 人次、93 人次、43 人次。培训内容覆盖注册制改革、定期报告编制、内控风控、独董制度改革、新《证券法》违规案例警示、市值管理、再融资、投关舆情管控等内容；严格执行董秘年度参训、独立董事一年一训要求。

2026 年，公司在完成监管要求全部必修培训、做到应培尽培的基础上，自

主增设专题内训：聚焦董事与高管履职红线、信息披露规范、内幕信息全流程管理，于年底组织关键少数开展 1 次集中专项培训，实现董事长、实际控制人及全体董事参训全覆盖，持续提升关键少数合规履职能力，筑牢公司治理合规防线。

**三、提质增效重回报行动方案目标汇总**

综上，通过分析公司经营类指标、回报类指标及规范类指标情况，现集中展示公司 2026 年主要目标与行动计划。

**（一）经营类指标及行动计划**

| | **现状（近三年平均值）** | **目标（2026 年）** | **行动计划** | **风险** |
|---|---|---|---|---|
| 毛利率 | 15.00% | 不低于近三年平均水平并稳中有升 | 强化投标管理；<br>深化成本管控；<br>优化业务结构；<br>积极推动人民币合同结算，对冲汇率波动影响；<br>推行数字化、智能化建造。 | 汇率极端波动、项目内外部环境剧烈变化，导致收益不及预期。 |
| 期间费用率 | 8.83% | 控制在近三年平均水平以内，并力争稳步下降 | 预算全周期管控；<br>优化费用管理；<br>建立考核与复盘机制；<br>依托数字化转型降本增效。 | 利率大幅波动、债务规模增长超预期导致利息负担加重风险。 |
| 高附加值业务收入占比 | 2020 年承揽第一个 FPSO 总装项目 | 力争 2026 年承揽第二个 FPSO 总装项目 | 优先承接技术壁垒更高、盈利水平更优的 FPSO 总装集成等高端业务。 | 高端业务有限、竞争激烈，订单获取存在不确定性。 |
| 绿电使用比例 | 近两年超 50% | 未来三年保持 60%以上 | 优化场区能源结构，码头岸电替代燃油。 | 政策及能源成本变化。 |
| 新能源新赛道布局 | 前瞻布局阶段 | 将前述赛道纳入研发课题场景，计划开展不低于 10 项课题攻关。 | 加大研发投入，跟踪行业招标，协同海外客户。 | 新业务市场培育周期较长。 |

**（二）2026 年回报类、规范类指标及行动计划**

| | **现状** | | | **行动计划** |
|---|---|---|---|---|
| | **2023 年** | **2024 年** | **2025 年** | **2026 年** |
| 分红次数 | 全年 1 次<br>年度分红 | 全年 1 次<br>年度分红 | 全年 2 次<br>特别分红+年度分红 | 1.不少于 2 次；<br>2.后续将持续优化利润分配机制，力争提升分红频次与比例。 |
| 股利支付率 | 公司自 2016 年上市以来，连续十年分红比例高于法定要求，平均股利支付率超过 55%。 | | | 1．不低于往年平均值 55%；<br>2.力争稳步增长（监管倡导不低于 30%、公司章程规定不低于 30%）。 |
| 业绩说明会及集体接待日 | 3 次 | 4 次 | 5 次 | 不少于 5 次；（董事长、实际控制人及独立董事常态化出席公司业绩说明会，会前依托“一图读懂”可视化财报形式展示公司经营成果董事长、实控人及独立董事参加）。 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 走进上市公司 | 0 次 | 0 次 | 2 次 | 不少于 4 场，按照小范围精准邀约模式的原则，优先覆盖核心机构，同时兼顾中小投资者代表，简化接待流程，进行差异化安排，避免形式化。 |
| 制度建设 | 修订章程及制度 12 项；完成独立董事改革配套制度修订，治理体系同步完善。 | 新建制度 1 项，修订内控文件 2 项，合计 3 项；完成内控体系年度自评。 | 完成监事会改革，由审计委员会承接监事会职权；废止、修订章程及相关制度 31 项。 | 已完成董秘工作细则、董事与高管离职制度修订 2 项；全年计划修订、新增制度不少于 10 项，重点领域内控制度覆盖率 100%，年内内控自评不少于 1 次，动态跟进董事与高管履职、薪酬管理新规。 |
| 合规培训 | 围绕注册制改革、年报编制、内控风控、独董制度改革等主题组织关键少数培训，参训 53 人次；独董改革培训实现全覆盖，董秘按监管要求完成年度参训。 | 落实监管及交易所培训要求，关键少数共 93 人参训；培训覆盖董事与高管初任、注册制改革、年报、内控、分红新规、新《证券法》等内容；董秘坚持一年一训。 | 落实监管培训要求，关键少数 43 人次参训；覆盖市值管理、再融资、公司治理、投关舆情、财务造假防范、信息披露等主题；独立董事、董秘均完成一年一训。 | 严格落实监管培训要求，完成独董、董秘一年一训，实现关键少数培训全覆盖；常态化开展内幕信息管控、信息披露、年报风控等专项培训，持续提升董事与高管及相关人员合规履职能力，年度关键少数培训参训人次不低于 40 人次；年底完成一次关键少数培训，主题《上市公司重点风险防控暨提质增效行动下的履职合规专题培训》。 |

## 四、未来三年工作展望（2027—2029 年）

依托 2026 年新签合同额创近年新高所奠定的订单基础，公司预计未来三年（2027—2029 年）营业收入规模有望创历史新高。本部分为公司中长期业务发展展望，不构成对投资者的业绩承诺，公司将根据海外油气资本开支、国际招标节奏、汇率及大宗商品行情等情况动态调整。公司将继续坚持以“投资者为本”理念，在巩固 2026 年各项行动成果的基础上，围绕以下方向持续推进提质增效重回报工作：

一是深耕主业，稳固成长基本盘。持续抢抓全球深水油气与 LNG 市场机遇，提升 FPSO 总装集成等高附加值业务占比，深化“双 FPSO 总装+超大模块批量出运”产能优势，保障在手订单高质量交付。

二是创新驱动，加快转型升级。加大研发投入，推进数字化、智能化建造，前瞻布局海上风电、氢能等新能源模块化装备赛道，培育新的增长极。

三是绿色引领，践行“双碳”战略。持续优化场区能源结构，提升绿电使用比例，推广码头岸电替代燃油，协同海外客户挖掘项目全周期减碳空间，适时披露 ESG 报告。

四是回报股东，共享发展成果。坚持稳定的现金分红政策，适时安排特别分红，力争推动回购股份用于员工持股计划或股权激励落地，持续提升股东回报水

平。

公司将持续完善提质增效长效机制，动态评估各项指标落实情况，及时回应投资者关切，努力为股东创造长期稳定回报。

**五、投资者交流渠道**

公司建立了多渠道、多层次的投资者日常交流与沟通机制，投资者可通过以下渠道与公司进行沟通与反馈：

投资者热线电话：022-66219991

投资者电子邮箱：securities@bomesc.com

互动平台：上海证券交易所“上证 e 互动”平台

公司将通过日常电话、邮件沟通、上证 e 互动答复，以及定期召开业绩说明会、集体接待日等多种形式，广泛听取投资者对公司经营发展及“提质增效重回报”2.0 行动方案的意见和建议，持续提升上市公司质量与投资者满意度。

**六、风险提示和其他说明**

上述行动方案系公司结合当前经营实际及外部环境制定，后续实施效果可能受国内外市场环境、行业政策等因素变动影响，存在一定的不确定性，不构成对公司未来经营业绩的承诺。敬请广大投资者理性判断，注意投资风险。

特此公告。

博迈科海洋工程股份有限公司董事会

2026 年 11 月 11 日