

证券代码：000758

证券简称：中色股份

## 中国有色金属建设股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-005

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_____
参与单位及人员姓名	公司参加了中国有色矿业集团有限公司所属上市公司 2022 年度暨 2023 年第一季度集体业绩说明会，业绩说明会采用视频和网络相结合的方式，面向全体投资者。
时间	2023 年 5 月 10 日 15:30—17:30
地点	上海证券报的“中国证券网路演中心” ( <a href="https://roadshow.cnstock.com/">https://roadshow.cnstock.com/</a> )
上市公司接待人员	董事、总经理：秦军满；董事：朱国胜；副总经理：刘建辉； 总法律顾问：朱国祥
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、总经理秦军满先生介绍公司</b> 中色股份成立于 1983 年，前身是隶属于中国有色金属工业总公司的中国有色金属工业对外工程公司，公司于 1997 年经国家体改委批准在深交所上市。经过四十年的国际市场的持续探索，中色股份已由单一的工程承包企业成长为以一家以国际工程承包和有色金属资源开发为主业，覆盖“勘察、设计、施工、采选、冶炼、加工、装备制造、贸易服务”全产业链的国际有色金属综合型企业。四十年来，中色股份在国际市场专注打造“NFC”品牌，连续多年入选 ENR “全球最大 250 家国际承包商”榜单。

2022 年公司业绩呈现较为明显的企稳回升态势。2022 年度，公司实现营业收入 73.72 亿元，较上年度增长 12.86%；净利润 3.81 亿元，较上年同期增长 72.48%；实现归属于母公司所有者的净利润 1.47 亿元，较上年同期增长 254.04%。

未来，中色股份将在市场投资者以及社会各界的大力支持下，以习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的二十大会议精神为指引，充分发挥央企平台优势，聚焦主业，持续构建投建营一体化、集约化、高效能、强风控的绿色可持续业务发展模式。

## 二、问答环节

1、秦总介绍了公司 2022 年经营业绩情况，请介绍一下主营业务构成怎样？主营业务是否有重大变化？

答：2022 年，公司营业收入构成中，按行业分类，有色金属资源开发业务占比 74.07%，同比增加 15.19%；国际工程承包业务占比 18.59%，同比增加 10.07%；装备制造业务占比 2.90%，同比减少 8.40%；贸易业务占比 2.35%，同比增加 35.91%；其他业务占比 2.09%，同比减少 17.03%。

公司以有色金属资源开发和国际工程承包为主业。2022 年，从各板块业务发展格局上来看，工程承包业务充分发挥国内外资源互补优势，高度重视市场开发与品牌建设，扎实推进工程项目全过程闭环管理，业务规模与盈利能力同比上升；有色金属资源开发业务深入研判市场规律，多措并举实现生产稳定与控本增效，经营结果持续向好；装备制造业务以市场为导向，细化产品分类，立足打造核心技术；贸易业务持续转型，完善并延伸主业产业链。

2、中色股份限制性股票激励计划的目的，确保公司未来发展战略和经营目标的实现，倡导公司与管理层持续发展的理念，帮助管理层平衡短期目标与长期目标，兼顾公司长期利益和近期利益，促进公司稳定发展；充分调动公司核心管理团队以及业务骨干的主动性和创造性，提升公司凝聚力，并为稳定优秀人才提供一个良好的激励平台，增强公司竞争力，稳固公司的行业地位；为股东带来更为持久、丰厚的回报。2023 年第一季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润只有 2 千万，同比-72.73%。限制性股票激励计划还存在意义？

答：中色股份 2022 年激励计划授予的是限制性股票，在 2023-2025 年的 3 个会计年度中，分年度进行业绩考核，每个会计年度考核一次，以达到公司业绩考核目标作为激励对象的解除限售条件。若某个解除限售期的公司业绩考核目标未达成，则所有激励对象当期限制性股票不可解除限售，由公司回购注销，回购价格为授予价格与回购时公司股票市场价格的孰低值。公司股权激励计划的目的是倡导持续发展的理念，公司与激励对象风险共担、收益共享，平衡短期目标与长期目标，兼顾公司长期利益和近期利益，股权激励可以充分调动核心管理团队和业务骨干的积极性，实现股东、公司和激励对象各方利益的一致，促进公司稳定发展。

3、公司董事长总经理副总经理你们任期从2018年开始至今，年产能力为150台大型隔膜泵的中国有色（沈阳）泵业有限公司，2014年销售量与生产量68.00台（套）。2022年销售量与生产量30.00台（套），已经是2018至今最高最多的一年，请问销售量能否提升？

答：中色泵业隔膜泵业务根据市场订单确定销售量，在手订单受氧化铝等传统市场规模限制暂无显著提升，目前中色泵业正在尝试开拓新兴市场，积极拓展新的产品应用领域。

4、请介绍一下公司工程承包业务情况如何？

答：2022年，公司平稳度过原有承包合同和新签合同交替阶段，市场开拓成绩显著。

在建项目方面，公司克服项目所在国经济下行、地缘政治冲突、汇率波动、原材料涨价、人员流动和物流受限等一系列困难，推进在建项目的执行进度，加快新签项目的开工建设，严格考核评价收尾项目，强化项目资金回款力度。巴依姆施工营地项目克服极寒气候、按计划完成一期项目建设工作；印尼阿曼铜冶炼项目完成项目基本设计与现场生活营地建设，启动土建施工；蒙古锌矿深边部项目完成进风井上段掘砌，斜坡道施工至中段贯通点。

市场开发方面，公司在坚持“大市场、大业主、大项目”的经营策略下，结合国际市场需求积极调整开发策略，加大“一带一路”国际合作深度，通过与国际知名企业的合作，共同开发全球范围内的大型工程项目。2022年，公司持续发力传统市场，不断拓展新兴市场，组织专业工程技术人员及商务团队推动实施市场开发，国际工程承包业务单一新签合同额及全年累计新签合同额均取得历史性突破。

5、2023年推动中国有色金属建设股份有限公司建设成为中国有色金属工业海外工程建设国家队和国际知名矿业公司，推动公司《“十四五”发展战略与规划》执行落实。请问管理层有何计划令中国有色金属建设股份有限公司成为国际知名矿业公司？

答：公司将坚持“做强工程，做大资源，做精冶炼，做实贸易”的发展战略。工程板块，全力推进在建项目的执行，继续围绕大业主、重点合作伙伴，积极探索、创新项目融资与商业模式，在深耕细作传统市场的同时，以印尼、哈萨克斯坦、越南、沙特等市场为重点，加大开发投入力度。同时，组织专业工程技术人员及商务团队拓展了一系列重大工程承包项目，2022年公司新签合同额实现历史性突破；资源板块，公司境内外共有两座在产锌矿山，一座在建锌矿山，一座在产锌冶炼厂。采选产能年产金属量7万吨，冶炼产能20万吨，保有铅锌金属矿产资源总量约530万吨。正在建设的达瑞铅锌矿项目资源品位较高，建成投产后公司的铅锌精矿产量将显著提升。公司将进一步加大资源开发力度，国内重点开发青海、赤峰地区，国外重点开发周边国家、股份公司和集团已形成业务优

势的国家和地区，另外可在其它资源丰富、政局稳定、与中国友好的国家进行适度开发。未来随着全球经济复苏以及中国和相关国家“一带一路”倡议的落实，公司工程承包和资源开发两大主业都会有更多发展机遇。

**6、青海中色已在 2023 年 2 月完成合资公司注册。2023 年年报里，青海中色筹备组尽快完成合资公司注册工作，早日转入实质性运营，稳步推进联合勘查项目筛选、协议签订和设计立项工作。请问实质性运营预计几时开始？**

答：青海中色成立后得到股东双方的大力支持，注册资本已全部实缴到位，公司管理层及业务人员已基本就位，正在开展各项制度建设；工作层面，青海中色坚持围绕主责主业，以打造青海资源基地为目标，稳步开展各项工作，对青海地区 6 个不同阶段资源项目进行了跟踪评价，并筛选出重点项目开展重点研究，下一步将按照工作计划开展投资分析报告编制、勘探设计编制及开发论证工作。

**7、公司董事长总经理副总经理你们任期从 2018 年开始至今，2022 年年度报告营业收入只有 73 亿，2021 年年度报告营业收入只有 65 亿，2020 年年度报告营业收入只有 67 亿，2019 年年度报告营业收入 110 亿。2018 年年度报告营业收入 148 亿，2017 年年度报告营业收入 154 亿，2016 年年度报告营业收入 191 亿。请问如何令中国有色金属建设股份有限公司成为中国有色金属工业海外工程建设国家队和国际知名矿业公司？**

答：公司拥有四大业务板块，分别是国际工程承包、有色金属资源开发、装备制造和贸易。公司营业收入下降原因主要是公司贸易业务贯彻“做实贸易”要求，以两大主业为依托，从主业中寻找贸易机会，以贸易服务完善延伸主业产业链，贸易规模大幅下降。国际工程承包合同处于新老合同交替阶段，同时受人员出入、设备进出受阻等影响，海外工程承包开发和执行受到较大影响。公司确定了“做强工程，做大资源，做精冶炼，做实贸易”的发展战略，2022 年，公司平稳度过原有承包合同和新签合同交替阶段，新签合同额实现历史性突破，公司正逐步迈向高质量发展阶段。

**8、中色股份：关于重大诉讼的昊悦控股有限公司涉案的金额：总金额人民币 773,866,874.67 元，重大诉讼的宁波众仁宏电子有限公司涉案的金额：总金额人民币 142,319,833.35 元，中国有色集团十多年前已经坚持“走出去”，践行“资源报国”；坚持科学发展，加快做强做优做大；坚持风险防范，确保国有资产的保值增值；坚持规范管理。多年来就提出坚持风险防范，确保国有资产的保值增值。请问要否问责？请问追回涉诉账款胜算如何？？**

答：自法院受理两案后，公司积极配合法院从司法层面厘清案件事实和法律关系，竭力争取对公司最有利的结果。公司已对涉诉账款的账面金额扣除抵押物外全额计提坏账准备，如不能追回涉诉

账款不会对公司利润产生影响。目前两案均在等待法院一审判决，如有进展，公司将及时公告。

**9、达瑞铅锌矿项目建设进度缓慢，公司下一步有哪些安排？**

答：达瑞铅锌矿项目是公司重点项目，公司聚焦项目推进难点，综合施策，聚焦关键证照办理，多措并举，积极推进工程建设。下一步，公司将继续强力推进资质手续合规、股东关系融合、社区关系改善、征地补偿拆迁、外部输电线建设、技术方案优化等工作。同时优化施工方案，统筹协调工期、成本、资金等关系，根据工程进度统筹项目融资，节约资金成本，做好投资控制。

**10、中色国企改革进展到什么阶段？**

答：国企改革已取得阶段性成果，目前正在按照国务院国资委要求，进一步推进国企各项改革重点任务向纵深推进，全面提升精益化管理水平，推动高质量发展。

**11、公司工程承包业务发展思路和机遇是什么？**

答：中色股份海外工程承包业务有着几十年的历史积淀，在有色金属行业积累了大量的人才、经验和品牌优势，具有较强的技术实力、商业信誉和行业竞争力。公司持续推进“工程换资源，资源促工程”战略，构建了稳定的盈利模式。未来，公司将继续坚持“大市场、大业主、大项目”经营策略，以“立足有色、跳出有色”为思路，坚持以高质量发展、创新发展、绿色发展及双循环发展为原则，围绕“转型、升级”，稳固传统业务模式，推进“工程换资源”和“投建营一体化”相结合的开发模式，并探索产业间联合，稳步扩大业务范围，探索产业间联合，稳步扩大业务范围。从工程业务发展机遇来看，各国对基础设施建设和更新升级仍存在普遍需求，“一带一路”倡议涉及的基础设施、能源、矿山、冶炼、信息等领域仍有广阔的市场空间；各国更加重视产业链发展，纷纷加大了工业类项目建设和各类产业园区建设力度；老厂改造等迎合绿色发展的工业项目需求也将成为新的增长点。

**12、请问中色股份在数字化转型和科技创新方面有哪些举措，以提升核心竞争能力。**

答：在数字化转型方面，工程承包业务正在逐步建立全流程数字化管理系统，从商务合同、设计模型、施工用料、进度统筹等多个关键环节推行信息化管控；有色金属业务重点推进数字化矿山、智能化采选与标准化工厂转型升级。在科技创新方面，一是围绕工程项目实施过程中的关键技术问题开展研究，为工程项目的开发与项目实施提供设计优化、成本优化等技术支持；二是围绕生产工艺优化装备升级开展研究，以实现绿色生产、降低成本，提升技术指标等降本增效的目标；三是围绕安全生产、节能环保开展研究，通过技术手段实现本质安全、本质环保。

附件清单（如有）	无
日期	2023年5月11日