

证券代码：300070

证券简称：碧水源

北京碧水源科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-011

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（年度股东大会） <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参会人员	长江证券、万家基金、泓德基金、富安达基金、Pictet HK、建信基金、博时基金、中欧基金、华泰柏瑞、招商基金、汇丰晋信、财通基金、兴证全球、于翼资产、裕晋投资、理成资产、三耕资产、汇信聚盈、银湖资产、利幄私募、国新证券、中航证券、生命资管、华泰资产
时间	2024年11月11日周一 15:30-16:30
地点	北京
上市公司接待人员	公司高级副总裁、董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p>感谢各位投资者的关注，近期财政部出台6万亿+4万亿的化债政策，公司也十分关注。另外，公司10月底披露了第三季度的业绩，今天和广大投资者就化债政策结合公司的实际情况，做一个沟通。下面，我向各位简单介绍一下公司化债工作、以及公司相关的经营情况。</p> <p>本次化债力度是近年来比较大的，和我们密切相关的化债总额能到10万亿的规模，其中包括连续5年的每年新增8000亿的地方政府专项债，专项用于化债，以及这次全国人大常委会批准的地方政府未来三年可以新增6万亿直接用于化债的债务限额等。这部分能快速消解地方政府的部分债务压力，相对应的对于解决我们的应收账款整体来说也是比较利好的。截至三季度来看，公司的应收账款122亿元，公司的应收主要还是来源于当初PPP项目的一些积累，目前这些项目的年限也逐渐滚动到了计提比例较大的阶段，所以也能看到这几年公司的计提的额度在上升。去年应收计提大概在5亿左右。对公司来说，在已经计提了一部分坏账的情况下，通过化债能够收回一部分资金，也将对公司利润产生一定积极影响。这两年我们制定了一揽子应收账款清欠工具箱，实施了一系列内外部策略以加速应收账款的回收。在内部，我们已建立了一套应收账款管理流程和坏账减少的奖惩机制，组建了专业的管理与催收团</p>

队，并设定了年度目标，将这些目标分解至各个部门，定期检查进度，确保应收账款和存货的降低工作有序进行。今年，我们还设定了新的目标和激励政策，通过优化内部管理制度、增强员工的风险意识和收款能力等措施，全面提高了应收账款的回收效率。同时，公司积极参与政府化债项目，解决了部分项目的应收账款问题。我们也在密切关注政策动向，针对不同项目的特点，加强与客户的沟通与合作，以促进应收账款的快速回收。

另外一块是公司的基本面。公司今年上半年出现了亏损，三季度也出现了比较大幅度的下滑，在此我也向各位投资者解释一下。今年公司的利润变动很大程度上是受到参股公司云南水务的业绩影响，云南水务上半年就亏损了超7个亿，三季度也在持续亏损，这部分对公司的业绩负面拖累较大。目前公司已加强了对云南水务的沟通和管理，与各方共同努力提升该公司的治理和经营水平。另外，三季度报告业绩下滑原因主要是由于去年同期公司我们有较高的投资收益，基数高了，再加上我们本身的季节性，前三季度的数据都较低，所以整体来看今年三季度业绩同比有一定差距。从公司主业来看，尤其是订单来看，可以看到公司上半年新增订单是要远远优于去年同期的，主营业务表现稳定，公司业绩情况主要是受到参股公司及控股公司较差经营状况的影响。

碧水源未来的发展战略将专注于核心业务。首先，随着未来公司运营类项目逐渐进入稳定运营期，将为公司带来稳定的现金流和利润，打下坚实的基本盘。其次，公司将继续聚焦主业，做好膜及设备业务，包括膜的更换服务，并与中交集团合作，共同推进“一带一路”倡议。在投资方面，公司倾向于尽可能地减少开支，在保证公司运营稳定的同时，将投资类订单的增速控制在合理水平。最后，碧水源正积极拓展膜技术的应用领域，涵盖盐湖提锂、微生物富集膜、蛋白分离膜、反渗透、超纯水以及工业零排放等，发展公司膜技术优势。

问：公司 EPC 和 BOT 新获订单情况如何？化债工作会对公司后续项目的开展有什么影响？

答：公司的 EPC 当中有单纯的对外 EPC 订单，和由 BOT 类型转化而来的 EPC 订单。以前我们转化的占比比较高，随着我们在逐渐控制投资规模，我们也在积极的提升单纯的 EPC 订单，尤其是单独的对外销售膜设备、膜更换，以及通过新增膜的应用领域所带来的设备销售等的占比，这样一方面我们整体水平维持不变，同时通过结构的调整，毛利的提高，也会逐渐提升公司的利润

水平。您可以看到，公司今年上半年 EPC 订单额度增加较多，而 BOT、TOT 项目增量虽然相对于去年上半年增长较多，但与往年同期相比还是增长较少。这也是我们在严控投资项目，重点主抓提质增效的效果。从市场现状来看，新项目的数量确实有所下降，而本化债有望一次性解决这些历史遗留问题，这将有助于公司改善日常应收账款和水费的回收情况，并且对新项目的推进也将产生积极影响。对于公司而言，重点仍然是向客户提供 EPC 设备。同时，也会通过一带一路，在沿线国家逐渐替换其他公司的膜产品；同时，公司也在探索扩大膜产品的应用范围，以增加销售量。

问：公司应收账款的信用减值增加，具体是哪个方向的业务带来的？咱们 PPP 项目的集中实施期是什么时候？

答：应收账款的信用减值增加是工程占据了大部分，运营的水费相关的应收相对占比较小。碧水源的 PPP 项目很多在 2018 年至 2020 年期间实施的。

问：目前公司化债进展如何？

答：公司从去年开始就在积极参与化债工作，到目前已经有部分项目通过参与地方政府化债回收了部分应收账款。目前我们在手有几个项目正在推进中，有的是现金结算，有的是现金和资产打包的形式，我们也在积极配合政府填报存量债务摸排的系统，这也将对于我们下阶段的化债工作打好基础。我们同时也在梳理全部项目和应收情况，针对各地实际情况，积极沟通，争取更多的解决我们应收问题。

问：作为央企跟政府去谈化债，有什么样的变化吗？

答：作为中央企业，中交与政府之间的联系更为紧密，在一些项目化债工作中，中交集团与中国城乡的协调工作发挥了关键作用。尽管在不同时间段，化债工作重点会有所变化，但总体而言，公司从中交集团获得的帮助是相当可观的。

问：请问中交集团与碧水源的整合战略考虑是什么？

答：中交集团与碧水源的整合，实际上是基于双方的战略考量。中交集团想通过碧水源来完善集团的环保产业链，进行补链强链。而碧水源则主要想要背靠中交集团在中国乃至“一带一路”沿线国家的影响力，以实现协同效应。

	<p>中交集团拥有水务领域的设计研究院，能够为碧水源在膜技术的前端设计、后期投资、采购及管理等方面提供重要支持。自中交集团并购碧水源以来，双方在业务领域、融资和管理方面展现出了显著的协同效应。中交集团控股碧水源后，公司的融资成本不断降低，在市场方面，碧水源现在主要以联合投标的方式参与竞争。中交集团推动碧水源补齐治理短板，增进科研实力，补强国际业务弱项，巩固人才优势，为中交集团进一步完善全产业链体系、产业转型升级，加强专业化运作，提升了央企服务国家战略的能力。</p> <p>问：目前跟中交建在出海方向上有哪些实质性的进展吗？</p> <p>答：公司目前在塞尔维亚紫金矿业膜法水处理项目实现了工业零排业务“出海”，膜产品出口至阿联酋、墨西哥、意大利、土耳其、印度等多个国家，经营网络也覆盖了俄罗斯、比利时、马来西亚、越南等国家。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年11月11日