

# 东江环保立足资源化 深耕危废处理大市场

证券时报记者 陈霞  
见习记者 杨苏

从事危废行业的东江环保 002672)，一直裹着一层神秘的色彩。近日，在深交所联合深圳证监局举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中，50 余名投资者冒着大雨滂沱，实地探访了东江环保。活动中，投资者与数位高管在东江环保深圳总部详细交流公司业务的发展情况后，驱车 1 小时前往深圳市宝安区沙井镇的铜废液处理厂实地参观。

## 立足深圳辐射全国

废物是放错地方的资源，东江环保一直以来都是围绕着一个理念来开展业务。”东江环保董事长张维仰对独特的开场白，透露了公司进入并坚守危废处理行业的核心理念。

2012 年年报显示，东江环保是一家综合性危险废物处理环保服务商。集团拥有危险废物经营、污染治理、环境工程、环境监测、废弃电器电子产品处理等资质证书 60 多项，2012 年新增资质证书 19 项。东江环保自 1999 年设立后，公司业务主要围绕着工业危险废物的资源化和无害化。张维仰介绍，现在工业废物这一块业务占到营业收入的 70%~80%，而此前我们在香港上市时的比例差不多是 100%。近几年由于其他配套业务快速发展，工业废物处理业务的比例已经有所下降。”

不得不提的是，作为需要政府政策和资金扶持的环保行业，东江环保通过充分利用资本市场融资，走出了独特的发展轨迹。2003 年，东江环保首先在香港联交所创业板上市，成为第一家在境外上市的民营环保企业，随后于 2010 年转至联交所主板上市。在 2012 年东江环保公开发行 A 股并于深交所中小企业板挂牌上市。

10 多年来，基于对危废处理行业发展前景的看好，东江环保的主营业务一直没有偏离危废处理行业。在深圳早期，东江环保面临很多诱惑和机会，但是公司一直没有偏离这个领域。如今，随着现代工业快速发展，随之危废产量将会越来越多，该行业发展空间会越来越大，规模也将越来越大。

在珠三角和长三角工业比较发达的区域，除了继续完善工业危废领域的产业链之外，东江环保还在不断加大力度拓展市政固废处理业务份额。市政固废处理业务包括城市生活垃圾清运及填埋、填埋气发电、市政污泥处理、建筑废物和餐厨垃圾处理及资源化利用等。“一句话，公司所有的业务都是围绕废物的资源化、无害化来开展我们的业务。”张维仰总结。

目前，东江环保每年废物综合利用与处理处置量超过 100 万吨，下设 30 余家分子公司，12 个产业化基地，形成立足广东、覆盖长三角和华中、辐射全国的核心市场布局，覆盖 20 多个行业。

在工业产业内迁趋势的大环境下，子公司覆盖面的扩大对东江环保的业绩有着积极地推动作用，弱化了部分客户流失带来的减利因素。董事长张维仰表示，长三角和珠三角产业基地的客户转移到内地地区，比如有些客户从深圳或珠三角其他地方转移到江西、湖南或者四川，有的个别客户会谋求自身利益效益最大化，不再跟东江环保合作。而有的客户通过在当地宣传东江环保的经营理念和业务，亦给公司带来了一些新客户，也帮助公司在各地的影响面、知名度都有所提高。

## 立足危废无害化资源化

对于自身定位，东江环保一口气用了三个“最”来形容，分别是产业链最完善、经营资质最齐全、服务内容最全面的综合环保服务商。东江环保介绍，工业废物处理业务为集团的核心业务。主要是通过化学、物理和生物等手段，对工业企业

产生的废液、污泥及废渣等废物进行减量化处理和无害化处置，并将废物中具有再利用价值的物质转化为资源化产品。

东江环保的净利润构成，也印证了上述定位。与许多环保公司不同的是，东江环保净利润主要来源于自身的营业利润，而非各种政府补助和补贴。2012 年，东江环保营业收入约为 15.2 亿元，净利润为 2.67 亿元，扣除非经常性损益后的净利润达到了 2.5 亿元，其中工业废物处理业务营业收入约为 11.4 亿，约占总营业收入的 75%。

当然，东江环保工业废物处理涉及有色金属废物和废弃电器电子拆解业务，这些均是环保政策重点扶持对象。

对于公司的核心竞争力，董事长张维仰强调，“废物的资源化、无害化相结合，这是公司最核心理念，很多企业在这个领域里面要不就一味将废物无害化，要不就专门的资源化，而东江环保做到了废物资源化和无害化相结合。”东江环保独特的经营理念及业务模式吸引了国际具有影响力的环保服务商并促成了国际战略合作，如公司已与法国威立雅、美国华瑞集团等建立了良好的合作关系。

张维仰认为，如何将已经无害化的废物最大限度回收变成可利用的资源，实际上这也是一种循环的无



③

化的过程，也减少了废物再次对环境的污染，而目前很多企业没有我们这种理念。”

强调“废物资源化”的企业理念使东江环保吸引了众多市场机构。公开资料显示，机构股东持有东江环保的流通股比例，长期占据 1/3 左右。

另一方面，东江环保还投入 510 万元，成立了三支专业环境应急救援队伍，其中深圳东江环境应急队列为深圳市环境应急专业处置队。2012 年全年应急处理环境突发事件达 66 次。

值得注意的是，市政废物处理同样是东江环保的重点方向。以工业废物作为前站，进而进入市政废物这一块。”东江环保总裁陈曙生介绍，因为内迁中很多企业会主动要求公司配套进入当地继续做他们的生意，口碑一宣传，除了增加了原有的工业废物处理客户外，又能借此机会拓展市政废物处理业务。”

## 技术驱动发展

对于未来发展，东江环保的技术研发情况，决定着公司能否继续领跑危废处理行业。

张维仰称，东江环保拥有 45 大类危险废物经营资质，并与清华大学等院校、数家国际环保巨头成立了多个研发与合作平台。东江环保研发中心自设立以来，已实施研究项目 100 余项，取得专利约 40 项。我们不像其他的行业，比如说 IT 行业做好某个专利技术之后就成了一个产品的形状，这个产品定形之后就可以占领很多的市场。”张维仰表示，公司所处的行业特色，对技术需求与其他行业不一样，需要专业的



①



②

①东江环保董事长张维仰

②惠州东江威立雅环境服务有限公司

③50多位投资者参观沙井基地

④东江环保位于清远市年拆解及综合利用废电器8万吨项目

陈霞/供图 本版制图:张常春



④

团队天天应对废物的变化，寻找最佳解决方案。

张维仰称，工业领域生产制造过程中产品的更新换代、原材料的更替或者生产工艺的改变都会产生变化，废物的特性也都会产生变化。举例而言，同样是含铜的废物，但是各种辅助的原材料变了以后，含铜里面的化合物、混合进去的杂质就可能已不是原来的东西。

张维仰自信地表示，在技术领域，公司长期以来在这些方面非常注重，很多同类企业没法做到这一点，我们必须要跟踪技术方面的发展。”

据介绍，在相应的技术要求上，东江环保并非仅仅追求高精尖的方向，并要采取物理、化学、生物等各种技术的最佳组合。首先是处理成本最低，其次是提炼出来的产品纯度越高，也就是附加值越高，这就是东江环保的核心竞争力。

一些投资者关心，与其他市场竞争对手相比，东江环保的独特竞争力体现在哪些方面。很难在同行业上市公司里，找出一个跟我们具有可比性的企业。”张维仰说，“我们的技术在行业内肯定比人家领先，这个领先不是单就某一个环

节，而是我们综合废物的资源化和无害化相结合的技术。要解决这些问题，我们有解决方案、有自己的技术路线和技术指标。”

此外，投资者也担忧环保行业的区域垄断性比较强，将对东江环保的业务发展形成一定的阻碍。董事长张维仰坦承，除了区域壁垒，还有另一种情况，环保法规规定跨区域的管理都需要两地环保主管部门的认可，才可以进行这方面的业务开展，所以广东的危废处理资质要到广西从事经营活动，公司必须取得当地环保部门的批准，这也是一种壁垒，但张维仰认为，上述壁垒可以克服和解决。除了大量在建项目陆续投产，未来东江环保将继续通过收购当地有资质的环保企业实现异地扩张。”

## 东江环保董事长张维仰：在建项目保证未来业绩增长

证券时报记者 陈霞  
见习记者 杨苏

近日，在深交所、深圳证监局相关人士和东江环保 002672) 董事长张维仰等高管带领下，50 多位投资者从公司总部奔赴深圳市宝安区沙井处理基地参观。

据介绍，东江环保沙井基地是目前国内最大的含铜废液处理基地之一，占地 4 万多平方米。沙井基地拥有两条含重金属废物处理线、废有机溶剂处理车间、废油处理车间以及废水处理系统，年处理废物能力达 10 万吨。

在参观沙井基地期间，针对公司的经营状况、业务扩张、未来发展重点等热点问题，投资者进行积极提问，其中，未来公司新的利润增长点、发展战略、核心竞争力等几个问题成为大家关注的焦点。东江环保董事长张维仰、总裁陈曙生、董秘王恬及沙井处理基地总经理张玉鹏针对投资者的疑问一一详细解答，力求让投资者对公司有一个全面客观的认识和了解。

投资者：环保行业区域垄断性较强，而公司发展肯定要走扩张之路，面对此困难有何措施保障推进步伐？

张维仰：环保产业的区域性壁垒问题，主要是因为环保法关于资质管理要求的规定，环保企业资质在哪个区域（一般是以省为一个区域）取得，就只能在当地从事业务，如果要跨区域就必须再取得所进入地区环保部门的批准才能从事相关业务。

尽管有壁垒，但需要认识到的是，环保产业是靠政府主导和推动的产业。随着经济发展所带来的环境恶化问题日趋严峻，各级政府也对环保不断重视。就单纯从治污这个角度来说，各地政府更倾向于在全国范围内选择一些技术能力强、信用好的企业到当地发展，把当地的治污问题解决好，而东江环保在工业废物处理领域有“减量化、无害化、资源化”的完善产业链优势，无论技术还是经验都在国内同行业中居前列，同时，东江环保也是行业内少数具备全面资质的公司之一。

对于危废行业而言，拥有全面危废资质是行业准入的重要壁垒，这就使得公司具有很强的综合竞争实力。近两年公司亦加强与多地政府的交流，积极推动异地项目合作及建设，稳步推进区域扩张。目前，公司在广东省占据了较高的市场份额，并着眼于长三角、华中和华北等地区广阔的市场，初步形成立足广东、覆盖长三角和华中、辐射全国的核心市场布局。因此，即使有壁垒，也不足以影响公司发展。

投资者：公司目前利润主要来源于工业废物处理，占比达到了 70%~80%。而目前工业基地正从中西部向西部转移，处于从集中到分散，从沿海向内地推进的过程，这一变化对公司业务会造成怎样的影响？公司以后是否会走业务多样化道路？

张维仰：产业转移中我们有些客户从长三角、珠三角搬到内地，不能说完全没有影响，但在转移的过程中也给我们带来新的机遇。

很多公司之前合作的客户到内地后，发现当地的环保企业并不能满足他们的废物处理资源化要求，反过来又邀请公司跟随他们转移到当地做固废处理。结果在老客户的带动下，东江环保在各地的影响面、知名度都有所提高，也给公司带来了新的业务机会。

总体来看，产废企业转移对公司的影响较小。在市场拓展方面，公司布局快速，在广东省内工业废物收集网络已覆盖 17 个城市。对于省外市场，公司以“点带面”积极拓展，业务区域布局已延伸至香港、江苏昆山、山东青岛、河北廊坊、云南昆明、湖南邵阳、湖北武汉和北京等地区，初步形成了立足广

东、覆盖长三角和华中、辐射全国的核心市场布局。

东江环保不会走业务多样性的路，东江环保自 1999 年成立到现在，一直围绕废物的资源化、无害化来发展，这么多年来一直没有偏离这个领域，未来还会坚定不移地在这个领域走下去。

我个人认为未来中国最有前途的一门生意就是处理垃圾，因为中国有全世界 1/4 的人口，我们每天产生的垃圾量是全世界之最，将国内垃圾废物处理好，就能产生超乎想象的收益。环保领域细分市场很多，但人的精力是有限的，贪多不精，未来东江环保能把废物资源化做到最好最精，就已经非常了不起。在通过公司业务布局异地开拓和产业链完善的新业务补充带来的第一轮腾飞之后，公司未来十年将逐步加大对资源化产品深加工的技术研究，升级其产品结构，提升公司盈利能力。

投资者：今年金属价格波动拖累公司业绩，公司针对利润下降采取了哪些补救措施？

陈曙生：一季度金属价格同比大幅下降的确拖累公司收入，使得公司在业务量扩张的同时销售收入却出现了下降，但是金属价格的下降对毛利率影响不大，利润下降的主要原因在于公司新业务增加，而这些业务的毛利率略微偏低，拉低了公司整体的毛利率。

为防止效益进一步下滑，公司主要采取措施包括：第一，调整业务结构，在工业废物的无害化和资源化利用领域，进一步加大无害化处理比例，从一季度的报表可以看出，无害化处理的业务继续保持高位增长的份额。第二，公司争取了更多市政固废处理业务。第三，公司进一步推进资源化产品结构的优化升级以提升毛利率。例如，近期公司推出了高附加值的氢氧化铜等产品面向市场。以上措施都取得了较好效果。同时，未来随着龙岗、清远、韶关等新增项目及东莞等新开辟市场贡献继续显现，市场开拓力度不断加大，预计上半年业绩降幅有望显著收窄。

投资者：公司在建项目情况怎样？未来利润增长点在哪里？

张维仰：在建的一些项目进展顺利，去年建成并且投入运营的控股公司龙岗处置中心，今年将为公司带来较好效益。公司在清远的废旧家电拆解项目，拿到国家第二批基金补贴资质以后，4 月份已经开始拆解业务，未来这个项目会带来新的利润贡献。

另外公司正在加快推进粤北危废中心项目的基础设施建设和有色金属冶炼的氧化锌项目调试工作，而年设计处理能力约为 20 万吨的江门项目正在推进建设。浙江嘉兴德达项目在东江环保收购以后就立马推进扩改项目，该项目的环评、安评、土地都已经办妥，项目的设计也已经完成，预计明年 6 月份投产，项目建成后处理能力将由原来的 9000 吨/年扩大至 6 万吨/年，将会成为浙江危废处理市场的一个龙头企业。

展望全年，韶关绿然、龙岗处置中心、清远东江（电子废弃物）等项目投产将推动利润增长，江门项目也将于年内完成主体工程建设，而市政的建筑垃圾、邵阳填埋等也将贡献业绩。

未来东江环保的利润增长，首先，来自于业务总体规模的增长，现有的在建项目陆续达产后，将使得公司现有每年处理能力 30 多万吨扩展至 130 多万吨。其次，处理领域拓宽也能带来利润增长，除了工业废物这一块，会加大市政废物的市场份额，如市政污泥填埋业务、废旧家电拆解及沼气这些业务不断拓宽。第三，技术驱动、产业结构升级和产品结构优化带来新的利润增长。例如，加深对废物的认识和研发，把以前没认识到价值的废物通过技术开发把它变成有价值的东西，也能产生利润。