

智通财经APP获悉，3月24日，中国光大绿色环保(01257)举行2022年年度业绩会。2022年度，公司实现收益80.48亿港元，较去年下降5%;股东应占盈利3.4亿港元，较去年减少69%;每股盈利16.47港仙，不派息。

截至2022年12月31日，集团已落实环保项目139个，总投资额达约人民币328.28亿元，累计承接环境修复项目50个，涉及总合同金额约人民币14.09亿元。

市场拓展方面，于回顾年度内，集团共取得12个新项目及签署1份生物质供热补充协议，并对1个项目追加投资，涉及新增总投资额约人民币3.5亿元及环境修复项目合同总金额约人民币2.44亿元。

展望未来，公司执行董事兼行政总裁钱晓东表示，推进生物质综合利用业务向智慧能源转型，打造国内领先的生物质绿电交易平台和零碳园区运营商;推动危固废处置业务向资源化转型，通过补短板、强协同，提高项目效益;推进环境修复业务创新，重点聚焦填埋场修复业务，打造国内领先的存量垃圾填埋场修复企业。

以下为智通财经APP整理的中国光大绿色环保业绩会问答实录：

问：公司在业绩汇报中有提到，未来会持续推进生物质综合利用的供热市场的开发工作，那么目前行业也有移动储能供热项目投运，光大绿色环保未来是否会考虑开发这方面的业务?第二个问题是刚才在汇报中有提到，生物质板块和危废处置板块涉及到秸秆成本上涨以及危废处置费用下降的问题，那么未来公司应该如何应对?以确保这两大主营业务板块的盈利情况。

答：

光大绿色环保推进生物质综合利用项目的配电利用应该说我们还是布局得比较早，热电联产包括向工业企业供热，向居民供暖，包括向一些工商业企业供热，我们都是在持续不断推进，应该说这几年一直保持了双位数增长。今年我们有一些新的项目投产，比如我们在一些产业园区的项目投产。我们对今年的供热总规模应该说更加乐观，我们觉得今年应该会有一个比较大的量的增长。

现在供热确实有很多种模式，包括长距离的供热，就近的供热，包括移动存储的供热，都是我们目前在积极探讨的。而且我们在其中一个项目上已经实现了移动供热模式，相对来说距离比较远的两家工业企业实现了移动式的供热。我们非常看好这种模式，我们会积极探讨，也会积极地推进，也是实现我们供热规模再增长的一个重要手段，我们可以持续推进。

第二个问题关于生物质燃料，从新冠疫情开始生物质燃料一直处于上升通道，上升的通道形成有几个方面的原因，其中一个当然是供给原因，再一个是需求方面的原

因，还有人力成本，包括其他成本也在刚性上涨的原因，也有极端天气带来的一些原因。

针对这些原因我们做了一系列的工作，从去年的下半年到今年应该说取得了不错的成绩。关于危废处置方面，我们认为危废市场的下降应该是一个周期性的影响，我们总体对危废处置价格的回升还是持乐观的态度。

问：公司光伏发电及风电方面占比较少，请问公司未来具体的发展规划是怎样的？

答：

这两年在新项目的拓展上，我们采取的态度是非常认真以及切合整个行业目前的实际发展。我们去年拿的项目不算多，因为我们在转型过程中确实是在探讨不同的商业模式，以及与光大绿色环保下一发展战略相协调。

目前还是想能够发挥出我们自身的优势，以分布式光伏为主，同时积极推进对条件相对比较好的集中式的光伏和供电建设。

我们觉得只要是目前所采取的策略，是符合公司投资收益要求，能够对公司的转型产生积极的影响，那么我们并没有做这种数字上的限制，但是我们自己心目中也有一个比较高的目标。对于目标我们觉得只要是符合公司层面，我们都会积极努力。

问：刚刚听到管理层有提到工业分布式光伏，那么公司怎么看待分布式光伏的业主方？因为我们知道他的合同可能一般要走二十年这一长期时间，所以在选择合作方面有没有什么特别的偏好？在并购这方面，公司有没有一个回报率的大概预期，比如说要在百分之多少以上这样的一个要求？在海外方面，公司有没有考虑疫情结束之后的投资机会？

答：

您刚才第一个问题问的是业主的选择，我觉得您问了一个非常好的问题，这也是我们在选择做分布式项目时非常看重的一点。如果我们要铺开做的话，我觉得能做很大，但是我们觉得有些项目可能相对来说还是有点风险，尤其是业主的风险。

目前我们做的第一个是地方政府的一些公共机构，第二个是所在地大型企业或者是国有企业或者是央企这类，第三个就是我们做分布式光伏的时候，我们会优先选择那些相对比较可靠的业主，其中包括我们和一些上市公司合作。您刚才提的问题特别重要，我们一直在考虑这个事情，其实有很多市场机会，同时我们现在也在甄别风险，我们确实是非常重视和关注这方面。

关于并购回报率方面，公司应该说在并购方面非常谨慎，整体并购业务占我们整个

业务的比重应该说非常非常小，但是我们也一直把并购作为一家公司快速发展或者壮大的一种方式，我们会去探讨所谓的回报率问题，我们以前一直说不低于10%，但是我们知道这个市场也发生了非常大的变化，我们也会根据整个市场的变化以及公司的一些管制要求，合理地去确定标准，但是我们觉得任何一个项目如果没有效益，不能给股东带来回报，我们觉得这种并购可能是不太成功的。

我们实际上现在看的更多的是一些较技术型的这类公司，在我们所从事的领域，如果有这种高新技术核心技术的公司，我们可能更愿意去探讨并购。或者是我们进入一个新的行业，我们更愿意利用这种方式去快速地切入。

国际业务方面我们也在积极探索，实际上我们去年也看了很多海外的项目，包括光伏、生物质等。海外项目应该说是公司的重点，也是重点推进的方向，因为国内的环保市场，我们觉得目前来看进入了新的时期。在我们看来，“一带一路”的市场大有可为，我们会积极探讨，现在也有一些同事在做这方面的调研以及研究，有合适的机会，我们还是愿意去推进和落实。