

证券代码：600008

证券简称：首创环保

北京首创生态环保集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-09

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（反路演）
参与单位名称	国信证券；华福证券；浙商证券；中国国际金融股份有限公司；国泰君安证券；国投证券；长江证券；德邦证券；国盛证券；中信证券；中国银河证券；华泰证券；上海申银万国证券研究所；招商证券；首创证券；天风证券；国海证券；华创证券；太平洋证券；广发基金；创金合信基金；华宝基金；易方达基金；摩根基金(中国)；安信基金；东方基金；银华基金；华泰柏瑞基金；鸿运私募基金(海南)；北京市真鑫资产；嘉德全球私募基金(珠海)；上海泾溪投资合伙企业(有限合伙)；浙江象舆行投资；上海方物基金；上海远海基金；淡水泉(北京)投资；广东正圆基金；广州市格栅汇投资；陕西方德投资；上海朴信投资；湖南汉天资产；北京风炎投资；广东东晟私募证券投资基金；深圳前海精至资产；四川富邦金马资产；太平国发(苏州)资本；雷信私募投资基金(南京)；广州睿融私募基金；深圳市前海唐融资本投资；上海国理投资；上海九祥资产；上海天猊投资；北京东方引擎投资；晋江市晨翰基金；易知(北京)投资；珠海横琴长乐汇资本；上海非马投资；国泰财产保险；幸福人寿保险；标准普

	尔全球评级公司；瑞士百达资产(香港)；三井住友信托(香港)；中融国际信托；上海展向资产；深圳长城开发科技；粤佛私募基金（武汉）。
时间	2024年9月
地点	北京
上市公司接待人员	首创环保集团董事、总经理李伏京，党委书记、董事张萌，副总经理王征戎，副总经理邢俊义，总会计师郝春梅，副总经理刘静，副总经理游美华，董事会秘书官念，董事会办公室投资者关系工作人员。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：2023 年公司资本开支约为 45 亿元，公司的自由现金流预计何时可以转正？</p> <p>答：“十四五”以来，环保产业发生较大变化，过去通过投资驱动来实现收入、利润的增长已经不符合当前环保行业的发展大势。因此，公司通过做高战略，从投资驱动向技术和能力服务型驱动的转变，加大科技创新投入，因此资本开支规模在近年来持续下降，自由现金流转正趋势逐渐清晰。</p> <p>我们梳理了近几年公司自由现金流的情况，从数据来看，2019年-2023年的数据依次是-83亿元、-79亿元、-57亿元、-28亿元、-10亿元，2024年的半年度是-14亿元。</p> <p>未来，我们将沿着技术和服务能力驱动的战略前进，最终迎来来自自由现金流的转正，为投资者创造更多价值。</p> <p>问题 2：根据公司中报披露，公司上半年供水和污水处理业务一共上调了 11 个项目，具体分别是哪几个区域的项目上调？调价的幅度分别有多少？未来是否还有其他项目，有这个调价的准备？</p> <p>答：自“115”号文件发布后，水价议题成为了业内乃至更广泛领域的焦点。就我们公司而言，政府在全面履行协议方面符合我们的预期。在今年上半年，我们成功调整了 11 家公</p>

司的水价，涉及 3 个供水企业和 8 个污水处理企业，这些企业遍布于河南、河北、山东、安徽、新疆等多个省份和地区。价格上调主要是基于成本上升或新业务启动所导致的投资调整，意味着调价是根据各项目公司前期成本变动及合同约定来确定的，并非基于统一或可预见的涨幅标准。总体上，公司今年在水价调整方面取得了良好的开端，为后续工作奠定了坚实的基础。未来，我们将继续紧密跟进并积极推动水价调整进程，以进一步巩固水务板块业绩增长的基石。

问题 3：目前资本开支的方向是哪些？在公司资本开支减少、自由现金流转正趋势清晰的背景下，是否会加大分红力度？

答：目前，我们尚有在建订单未完成，导致今年的资本支出规模维持在大约 50-60 亿元之间，与去年水平相近。接下来的年度，我们将继续推动现有项目建设，但由于新增建设项目有限，预期自 2026 年起，资本支出将会逐渐减少。

近年来，公司不断提高股息分配比例，重视并响应了投资者的需求。当前，公司正根据应收账款的实际回收状况，细致分析市场趋势及政策导向。展望未来，在公司现金流有望转为正向的前提下，我们相信分红政策将展现出更强的灵活性。因此，我们诚邀各位投资者持续关注公司的未来发展动态。

问题 4：去年 7 月份国家发改委、财政部、能源局等政府部门联合发布了绿证全覆盖的相关政策，今年 6 月底国家能源局上线了绿证核发交易系统。生物质发电业务是公司重要的业务组成部分，请问公司是否参与绿证申请，对公司有何影响？

答：公司生物质发电是公司固废环境平台的核心业务，今年

上半年公司累计上网电量 12.87 亿千瓦时,同比增长 7.18%。同时,公司积极关注绿证相关政策,目前鲁山项目、杞县项目已开展绿证申报工作,鲁山项目已核发绿证 6,188 张,杞县项目正在申报绿证数量 29,572 张,单张绿证交易价格预计在 20-30 元左右。按照去年全年公司上网电量 22.80 亿千瓦时测算,可相应开发绿证 228 万张左右。申请绿证并交易,一方面将有效改善公司现金流,将绿色电力的环境价值转化为实际收益,另一方面也是公司践行绿色高质量发展,助力社会绿色低碳转型的生动实践。

问题 5: 公司应收账款规模在上半年保持增长, 请问有何应对措施?

答: 上半年,公司应收账款余额 139 亿元,较年初增长 19 亿元,增长 15.83%。2024 年上半年应收账款余额较年初余额增幅高于 2023 年半年度增幅,但仍然低于 2022 年半年度增幅,且账龄在 2 年以内的应收账款余额占比 83.53%,仍然具有经营韧性。

为对应收账款问题,我们在环保集团及各项目公司层面实施了多项策略。我们成立了专门的应收账款工作小组,小组由高层领导引领,致力于与各地主管单位、财政部门及其他政府机构开展深入沟通。我们采取主动立场,设身处地为政府着想,不仅提出改进建议,还共同探讨通过制度修订、支付方式变革及增收提案等方式来化解应收账款难题。得益于此,多数项目公司与政府建立了稳固的沟通桥梁,政府对清偿应收账款的反馈大体积积极。同时,我们实行按月调度机制,加大对重点事业群的监督力度,定制化每个公司的收款策略,确保精准施策。在核心业务区域,我们积极探索将政府化解债务的资金用于应收账款的转化与再投资机会,考虑延长特许经营期限等合作模式,旨在将单纯的收款行为转变

为双方互利的增长点。展望未来，公司将持续推行多元策略，加大力度减少应收账款，以进一步减轻经营风险，稳固企业财务健康。

问题 6：公司近年来涉足工业污水处理领域，总体的发展思路和竞争优势是什么？工业企业具有比较强的周期性，公司选择了重点拓展煤化工、钢铁钢业，有何考虑？公司在拓展业务的过程中是否面临应收账款的风险？

答：工业污水处理业务是公司重要的战略方向，总体的发展思路是通过现有业务构建应用场景，聚焦目标行业的核心客户，培育解决方案、建造管理和运营优化能力，逐步发展成为以专业服务为核心的规模化发展态势；公司在工业水处理领域的竞争优势主要有几个方面：一是具有国企品牌背书，客户对我们稳定、优质执行并交付项目的信任度非常高，未来将形成一个稳定的客户群体；二是专业的团队，具备高难度工业污水处理、回用和零排放的设计和管理经验；三是我们具备资源整合能力，能够整合行业上下游合作伙伴，建立完备的业务生态圈实现合作共赢。

结合国家宏观政策和行业发展进程，我们对工业企业细分领域市场进行了充分的研判，实现赛道、行业、客户、技术的进一步聚焦。从行业盈利能力、水处理规模等因素综合评价，目前化工行业是我们最关注的目标行业。化工产业是工业水业务规模最大的目标客户集群，也是国民经济支柱产业，其产业链从资源开采、初级产品和中间体制造，到各类精细化工产品，覆盖了生产、生活的几乎全部场景，从全产业链看，虽有波动但幅度不大。只要在客户和项目筛选中，做好调研，业务的稳定性总体可控。同时，化工产业聚集了大量的大型央企、地方支柱国企和大型跨国企业，便于我们选择优质客户。最后，任何业务都不是固定的、一成不变的，我们在推进工业环保业务增长的过程中，也会不断依据政

策、法规、市场和客户需求的变化，不断优化、调整市场策略，保证业务持续健康的发展。

根据目前国家整体经济发展情况，不可否认，开展工业企业业务会面临着应收账款的风险，这一问题也是公司在战略管控层面的一项重点任务。目前，公司对于开展的每个工业水项目都进行严格把控筛选，项目开拓前期会通过客户所处行业发展规律、客户经营情况、客户资金能力的评估，对客户进行筛选。同时，针对不同商业模式（重资产和轻资产模式）也会制定不同的风险评估办法，尽可能识别潜在风险；项目中标后严控协议或合同的商务条款边界，确保公司利益；项目执行过程中对于每个回款节点进行严格监督，一旦应收账款金额超出预期，迅速成立工作调度小组，多方发力、多措并举，确保公司现金流稳定持续。不可否认，为工业客户提供服务不同于为政府客户提供服务，其收入没有政府财政作为保障，但是工业客户更加看重服务的效果，而且对环保服务支付的对价在企业全成本中所占比重不大，只要我们的服务真正做到为客户提供了价值，客户的支付意愿也会更加稳定。

问题 7： 请问公司 2024 年第四季度有何发展规划？ 如何继续保持良好的发展趋势？

答： 公司将继续坚持稳健发展的总体思路，坚持年初制定的“深度攻坚、全面提质、创新增量、系统升维”四大经营策略，稳增长、调结构、防风险，加大攻坚项目推进力度，继续完善创新业务突破并成势，完善管理升维，推动一批重大事项落地执行，全面推动公司高质量发展。

问题 8： 请问 PPP 新规对于公司的影响？

答：“115 号文”的发布对于环保行业来说是里程碑事件，

对于行业的整体发展建立了一个非常好的法制基础，鼓励社会资本加入的同时也明确了使用者付费等要求；新机制所提出的新模式、新方案，将推动我国基础设施投资市场迎来更多新的机遇。未来公司将调整投资拓展模式，积极适应新机制相关要求，推动公司业绩持续稳步发展。

问题 9：请问公司的应收账款各个业务板块的占比是多少？回收率在什么水平？

答：公司当前的应收账款余额中的 80%均为地方政府欠款。应收账款余额按照业务划分，城镇水务板块占 60%左右，水环境业务板块占 12%左右，固废业务板块占 18%左右，大气业务板块占 7%左右。公司应收账款的整体回收率在 80%以上。

问题 10：公司如何看待行业进入存量时代之后的收并购机会，以及目前我们公司在这方面的计划？

答：自从创立以来，并购是首创环保扩大规模的重要手段。当下，并购依然是公司实现规模扩展和增强竞争力的关键策略。我们在新西兰和新加坡的项目中，展现了我们有能力通过项目并购与适时退出来实现资产价值的最大化，这已经成为了我们的核心竞争力之一。

展望未来，随着环保行业逐步迈入高集中度发展阶段，我们将秉持积极而谨慎的态度，紧随市场动态，依据公司既定的拓展方针，综合考量现有业务地域分布及领域布局，精心筛选新的并购机遇，以进一步推动企业发展。

问题 11：公司在推动融资成本降低方面有何措施和成效？

答：今年的金融环境维持宽松态势，整体情况依然利好。我们积极响应，大力推进融资成本降低工作，成果显著。截至

	<p>今年上半年财报，公司综合融资成本相比年初降低了 15 个基点(BP)，降至 3.37%。项目端融资成本下降 20 个基点(BP)。</p> <p>下半年，我们将持续利用金融市场机遇，一是通过谈判或置换，力求现有项目贷款成本的进一步降低；二是把握市场窗口，以更低成本对即将到期的债券及银行贷款进行再融资，并有效开展新增融资项目。此外，强化资金支付与融资规划，减少资金闲置，加强资金集中管理和控制，以提升资金运作效率，充分发挥资金统筹优势。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 30 日