



青海云海环保服务有限公司

构建互联网+再生资源分类回收体系

创建现代智慧生活

青海云海环保
2016年05月



青海云海环保服务有限公司

垃圾分类难点诸多

经济性与公益性

社会性、反复性、长期性



垃圾分类实际效果

差强人意

知晓率高，分类率低

与人口素质、经济社会发展实际还未匹配

系统性解决的办法不足

强制性处罚条例可执行性差

垃圾收费制度尚未建立

龙头企业还未大规模进入



青海云海环保服务有限公司



价值理念：环境就是未来

价值追求：创建现代智慧生活

发展路径：垃圾分类，全覆盖，一体化

产业链条：绿色低碳双回路产业链



城市垃圾的
多头管理

两网合一
共享红利

企业协同政府
职能的优势



前端智能回收成为企业核心竞争力



中国大陆智能回收行业前段尚处于准市场化阶段，价值链各环节均存在问题且总体缺乏协同

- 微环境
- 垃圾源头分类
- 垃圾分类工作推进困难，分类效果极差
- 废弃资源回收
- 资源回收途径及方式不规范
- 增值服务
- 社区O2O综合服务业务潜力未得到充分地挖掘



伴随城市发展成熟，垃圾产量下降而回收量提升，以垃圾处置为单一业务企业产能过剩风险将更为严重，一体两翼模式重要性凸显

柏林市垃圾连变化

柏林市城市固废垃圾循环利用和最终处置量历史变化 [万吨]



说明

- > 以柏林为例，1992-2012年城市固废总量下降44%，回收量上升140%，从而垃圾处置量下降64%
- > 因此，垃圾源获取将成为垃圾处置企业的核心竞争力，前端垃圾收运环节在价值链中的地位得到提升
- > 同时随着循环利用量不断攀升，再生资源回收利用市场将稳步增长
- > 一体两翼模式重要性凸显
 - 在一翼业务垃圾量下滑的同时，另一翼业务资源利用量提升，两翼同时发展可有效分散风险



2014年，大陆废弃资源综合利用市场规模约为727亿元，短期市场受价格下滑影响大，但长期各细分市场均可保持可观的增长速度

废弃资源综合利用市场发展概况

废弃资源综合利用市场规模 [亿元]

说明

> 废弃资源综合利用市场由电子电器废弃物、报废汽车和可再生市政垃圾组成，现阶段可再生市政垃圾规模最大，未来随政策推进，电子电器废弃物和报废汽车回收发展空间更大，增速快

- 1 电子电器废弃物市场受政策环境影响明显，随着政策的持续推动，2016年开始实施的新废弃电器电子产品目录品类的增加，未来市场将呈高速增长
- 2 报废汽车行业近两年受废钢价格影响，规模有所下滑，但随着黄标车报废提速，五大总成再制造欲在2016年放开，未来政策向好，预计未来5年市场将快速发展
- 3 可再生市政垃圾的回收发展相对成熟，但仍具各散、乱的特点，近年受各类再生资源价格下滑影响大，在政策推动整合和产品价格回升的双重推动下，未来仍将稳步发展



1) 可再生市政垃圾包括废钢铁、废有色金属、废塑料、废纸、废橡胶等产品





青海云海环保

青海云海环保服务有限公司

是“西宁市城市垃圾智能分类试点城市”项目实施单位

主要承担青海省和西藏自治区境内城市废弃电器、电子产品及其他城市废弃物进行智能无害化处理专业业务。



青海云海进学校垃圾分类与再生资源回收进学校进商圈



祁连路小学/惠客家超市



青海云海环保服务有限公司

实地分类效果分析



(统计数据不包含居民家中暂存的可回收资源)

	日均每户kg	百分比
厨余	76.80	57.77%
其他垃圾	28.80	21.66%
其他垃圾(包含塑料)	38.92	29.27%
可回收资源	27.34	20.56%
可回收资源(不含塑料)	17.22	12.95%
总量	132.94	-



“互联网+”

云海e生活



青海云海环保服务有限公司

与社区/区域住户沟通合作具有挑战性

社区/区域切入难点及解决方案

	存在低成本竞争者	物业从事灰色业务	垃圾分类失信
沟通合作难点	<ul style="list-style-type: none">> 已有住户熟悉的废弃资源回收人员在社区/区域中进行资源回收工作<ul style="list-style-type: none">- 以较低成本独立进行资源回收工作	<ul style="list-style-type: none">> 社区/区域物业自身对废弃资源回收板块每月提供稳定灰色收入感兴趣	<ul style="list-style-type: none">> 社区/区域住户不再相信垃圾分类一说<ul style="list-style-type: none">- 常目睹不专业垃圾清运公司将已分类垃圾进行混合清运
解决方案	<ul style="list-style-type: none">> 收编规范拾荒大军	<ul style="list-style-type: none">> 与杜绝灰色收入的国企背景物业合作或进驻限制拾荒者进入的高档社区/区域> 游说当地政府增加管制, 即使无法短期内生效	<ul style="list-style-type: none">> 设计垃圾分类积分制等激励机制> 在社区/区域内开展其他服务



垃圾资源分类回收及O2O服务在社区/区域住户沟通切入上协同互补，无法分开独立运营

垃圾资源分类回收与O2O服务协同分析

	垃圾资源分类回收	O2O增值服务
独立运营面临挑战	<ul style="list-style-type: none">> 正规垃圾资源分类回收业务成本远高于欲收编对象> 产品价格低，仅依赖此部分现金流不足以达到盈亏平衡	<ul style="list-style-type: none">> 众多跨界竞争者正在涌入该市场> 传统环卫缺乏APP开发经验，未形成获取该市场的竞争优势
业务间协同效应	<ul style="list-style-type: none">> 基于现有成本基础提供增值服务以获取额外现金流<ul style="list-style-type: none">- 达到盈亏平衡，以不亏损为前提进行垃圾分类及资源回收工作	<ul style="list-style-type: none">> 设立垃圾资源分类回收部门长期扎根社区/区域，可为社区/区域居民提供及时甚至即时服务<ul style="list-style-type: none">- 互联网企业等其他跨界竞争者不具备该优势



针对可再生市政垃圾，利用移动互联网探索废品收购的O2O模式，尝试直接连接居民，提高分类、回收利用比例

废品收购O2O交易平台案例



一旦稳定的废弃资源供给得以保证，可拓展废弃资源综合利用业务，
实现一体两翼业务布局

外埠市场拓展路线



外埠市场拓展路线图

- 一 先从前端或后端切入市场，在当地市政环卫服务和固废处理市场逐步提升市场份额
- 二 将业务延伸进入当地社区/区域，控制废弃资源入口及提供增值服务
- 三 逐步拓展价值链，在当地构建起废弃资源综合利用体系，与前后端及微环境协同运营



垃圾智慧分类顶层设计

1. 坚持一体两翼的发展战略，对前端业务延伸的需求
2. 一体化产业链条
3. 垃圾分类与再生资源紧密结合，统一平台尝试积分反馈、再生银行、以物换物、现金支付等模式
4. 全品类的回收模式，两网合一
5. 社区协同机制和快速反应机制
6. O2O平台运营增值战略确立新的商业模式



垃圾智慧分类回收模式应运而生

用户体验

- 及时可上门
- 自助交投，及时反馈
- 科学计费
- 增值服务
- 人性化智能设备
- 云平台和全屏显示的后台系统

可持续性

- 规模效应
- 消除中间交易层
- 规范收编社区回收
- 广告、物流、售卖等增值服务
- 政府运营和减量化补贴
- 低值品补贴
- 可能的押金制度和生产者责任制
- 产业链合作，例如精准回收
- 协同处置
- 物联网可追溯机制



垂直服务的O2O平台

提升效率

- 自主交投+共享经济上门回收
- 自建物流接口与分拣中心

固化品质

- 老年人、年轻人都乐意参与
- 社区直接兑换与售卖、缴费终端的组合方式

整合供应链

- 提供单维度回收服务
- 多维度专业化服务，管家式保洁、送水、快递服务



垃圾智慧分类 一体化解决方案



垃圾智慧分类

云平台

回收员APP

巡检员APP

微信客户端

刷卡系统

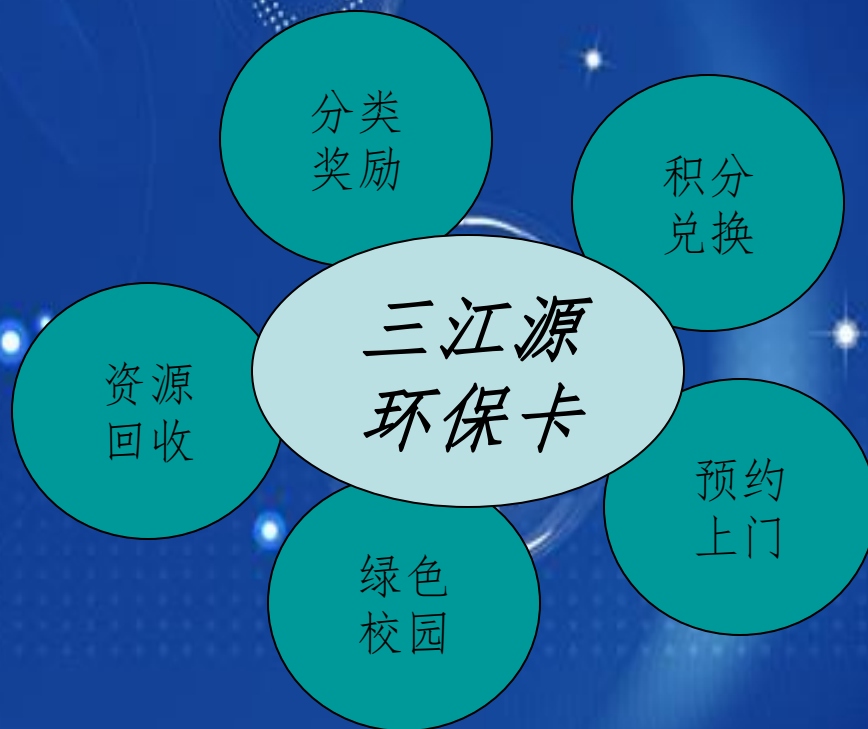
云海e生活网站

管理平台



青海云海环保服务有限公司

再生资源统一积分账户



再生资源智慧回收



再生资源分类存放



贴二维码并投入柜中



获得积分奖励



客户端预约
可上门回收



青海云海环保服务有限公司

试点启动情况



试点启动情况



运营关键

处置是保障协同是基础

物流是关键

按量是根本

主体是必要



垃圾智慧分类
建立智慧社区
共创现代智慧生活

