

深圳燃气 燃点美好生活

——深圳市燃气集团股份有限公司首次公开发行股票网上路演精彩回放

出席嘉宾

深圳市燃气集团股份有限公司董事长	包德元
深圳市燃气集团股份有限公司董事、总裁	欧大江
深圳市燃气集团股份有限公司副总裁	李青平
深圳市燃气集团股份有限公司董事会秘书	郭加京
深圳市燃气集团股份有限公司计划财务部总经理	陈炫
国信证券股份有限公司投资银行业务部总经理	张俊杰
国信证券股份有限公司投资银行业务部副总经理	徐浪

深圳市燃气集团股份有限公司 董事长 包德元 先生致辞

尊敬的各位投资者、各位网友：

大家好！
首先，我谨代表深圳燃气全体同仁，热烈欢迎各位参加本公司首次公开发行A股的网上路演，并对长期以来关心和支持深圳燃气发展的社会各界朋友表示衷心的感谢！

深圳燃气创立于1982年，经过二十八年的改革发展和探索创新，已在深圳市及江西、安徽、广西三省区取得了12个城市的30年管道燃气独家特许经营权，经营业务涵盖了气源供应及终端销售的各个环节，形成了完整稳定的产业链，天然气核心业务突出，公司业绩持续稳步增长。

公司上市后将以投资建设深圳市天然气利用工程为契机，全力发展深圳市管道天然气业务，积极开发广东省特别是珠江三角洲地区的液化石油气批发及零售业务，做强做大异地天然气项目，努力将公司打造成为国内一流的清洁能源运营商！

我们坚信，广大投资者的关心与支持既是深圳燃气此次A股成功发行的保证，也是深圳燃气未来发展的基石。我们将紧紧把握行业面临的良好发展机遇，借助本次IPO将深圳燃气带入一个主营业务更加突出、经营业绩更趋稳健的全新发展阶段。

今天，我们真诚地希望借此机会能够与各位投资者进行坦诚沟通，认真充分听取各位投资者的建设性意见，以进一步推动公司的持续快速发展。同时也真诚地希望各位投资者能一如既往地关心、支持深圳燃气的发展。公司成功登陆资本市场后，我们将力争百尺竿头更进一步，以更加优异的业绩回报投资者的支持和厚爱。谢谢大家！



国信证券股份有限公司 投资银行业务部 总经理 张俊杰 先生致辞

各位投资者、各位网友：

大家下午好！
首先我代表国信证券股份有限公司的全体同仁，对所有参与深圳燃气首次公开发行A股网上路演的投资者表示热烈的欢迎！对长期以来，一直关心、支持深圳燃气的各界朋友表示最诚挚的感谢！

深圳燃气的经营范围涵盖管道燃气、石油气的批发与零售、燃气管道的投资与建设，是全国规模最大、效益最优的燃气产业集团之一。公司是国内最早进行异地城市管道燃气项目投资经营的燃气企业之一，目前已在江西、安徽、广西的11个城市开展管道燃气业务经营，随着当地经济的发展和居民生活水平的提高以及业务经营规模的不断扩大，公司经营效益将稳步提升。

在合作过程中，我们深刻的体会到深圳燃气管理层的远见卓识和独特的战略视角，感受到公司上下求真务实、锐意进取的工作作风，了解到公司改革、改制历程以及日新月异的发展。我们非常高兴地能为深圳燃气这样的优秀企业担任保荐机构。

作为保荐机构，我们对深圳燃气进行了全面深入的尽职调查和发行准备。我们真诚地希望通过本次网上路演推介，广大投资者能够更加深入、客观地了解深圳燃气，也能够更准确地把握深圳燃气的投资价值和投资机会！我们相信，深圳燃气上市后，将一如既往的不断提升公司实力，并给广大投资者带来丰厚的回报。

预祝深圳燃气本次发行取得圆满成功！谢谢大家！



深圳市燃气集团股份有限公司 董事、总裁 欧大江 先生致 答谢辞

尊敬的各位投资者、各位网友：

大家好！
深圳燃气首发A股的网上路演就要结束了，非常感谢大家的积极参与，很荣幸有机会与各位投资者朋友共同探讨公司的战略规划、经营管理和未来发展，你们的支持和关心让我们倍感欣慰，同时也更感觉责任重大。短短两个小时的交流和沟通，加深了我们与各界朋友的感情，增进了相互间的了解，也为我们后续建立长久的信任奠定了良好基础。对于大家提出的宝贵意见和建议，我们将在今后的经营管理中认真吸取和借鉴，把朋友们的真知灼见融入到经营管理工作之中。

时间有限，沟通无限。虽然短暂的交流即将告一段落，但我们将与各位投资者之间持续沟通的大门永远敞开。成功登陆资本市场以后，我们将恪尽职守、锐意进取，进一步提升公司的管理水平，提高公司经营运作的透明度，以更加优秀的经营业绩回报广大投资者！

在网上路演即将结束之际，我谨代表公司全体同仁再次对社会各界朋友表示衷心的感谢！对中国证券网为我们提供这样一个难得的交流机会和良好的服务表示诚挚的谢意！谢谢大家！



路演嘉宾合影

行业篇

问：请问燃气行业的发展有哪些机遇和挑战？

包德元：机遇：（1）随着城市化进程的加快，市场需求规模与潜力都很大；（2）燃气行业自进入天然气时代以来，凭借天然气的环保、安全等优势，具有广阔应用前景，天然气被普遍认为是目前技术最成熟、最经济可行的汽车替代燃料。（3）国家的产业政策支持燃气行业发展，如天然气利用政策中明确规定天然气优先满足城市燃气行业的需求。

挑战：燃气行业属公用事业，政府物价主管部门会综合考虑企业的经营成本、居民的承受能力等因素对产品价格进行一定程度的管制。因此，燃气行业具有利润水平稳定、波动不大的基本特征，但由于各个城市的具体情况不同、气化率水平所处阶段不同，不同城市运营商的利润水平可能会存在一定的差异。谢谢！

问：请问燃气行业发展的有利因素有哪些？

欧大江：1.城市管道燃气行业

（1）、国家产业政策确保天然气优先用于城市燃气
2007年9月，国家发改委在《国家发展改革委关于印发天然气利用政策的通知》中明确要求：“我国天然气利用政策由国家统筹规划，考虑天然气产地的合理需求，坚持区别对待，确保天然气优先用于城市燃气，促进天然气科学利用、有序发展；坚持节约优先，提高资源利用效率”。该政策将天然气利用领域归纳为城市燃气、工业燃料、天然气发电和天然气化工四大类，将天然气利用分为优先类、允许类、限制类和禁止类。其中城市燃气唯一在优先利用领域中，并鼓励天然气汽车、分布式热电联产、热电冷联产等用气项目。该政策将有力推动我国城市燃气的发展。

（2）、城市化进程的加快，带动管道天然气需求量激增

我国城市化正处在快速发展时期，据预测到2020年全国人口城市化水平将从目前的40%增加到60%，城市人口的增长，以及人们越来越注重环保和生活品质，城市管道燃气尤其是管道天然气需求越来越大。根据国家的发展规划，专家预测2010年我国天然气的需求量将达到1,000亿立方米，2020年达到2,000亿立方米，未来15年内国内天然气需求平均增长速度达11%~13%。

（3）、城市管道天然气气源供应形势乐观
作为城市管道天然气气源天然气供应形势乐观。截至2008年底，我国已探明可开采天然气储量3.24万亿立方米，若按每年消费1,000亿立方米计算可供消费超过30年（2008年国内消费天然气800亿立方米）。2007年我国四川盆地探明新的大气田，渤海湾探明新的油田，其中蕴藏丰富的天然气。

除国产天然气外，进口天然气也是重要的天然气来源。来自土库曼斯坦的西气东输二线工程将于2011年正式投入运营，稳产期每年向我国供应天然气300亿立方米，俄罗斯计划销往我国的天然气将来自西西伯利亚、东西伯利亚和哈萨林，这三地供给中国的天然气分别有望达到近1000亿立方米；来自澳大利亚、马来西亚和卡塔尔等地的进口液化天然气有望达到700亿立方米。上述合计约为2000亿立方米。

2.液化石油气行业（包括进口液化石油气批发和瓶装石油气零售）

（1）、市场需求潜力较大
与煤、电、煤制气等相比，液化石油气是一种更环保、经济、方便的燃料，在我国众多天然气管网覆盖不到的中小城市、乡镇，环保高效的瓶装液化石油气仍将长久占有重要地位，将长期保持与天然气并存的状态。

（2）、投资相对较小、风险较低
不同于天然气产业、煤电产业投资规模大、投资周期长，液化石油气产业链上游为石油炼厂，液化石油气是炼厂的副产品，液化石油气产业链参与方无需对储运设施等进行投资，因而投资相对较小，风险较低，便于市场网络及消费群体的扩大。谢谢！

问：能否谈一下国家产业政策对行业的影响是什么？

欧大江：国家鼓励“以气代油”和“以气代煤”；在有条件的城市和地区，鼓励天然气汽车工业的发展及配套设施的建设；鼓励城市民用炉灶、工业锅炉等使用天然气清洁能源；鼓励用天然气发电，实现“煤改气”、“油改气”以及“热电冷联供”，提高能源效率。

根据国家的发展规划，专家预测2010年我国天然气的需求量将达到1000亿立方米，2020年达到2000亿立方米，未来15年内国内天然气需求平均增长速度达11%~13%，天然气有望成为未来我国能源消费的主角，发展空间巨大。谢谢！

问：近3年来公司安全生产情况如何？

欧大江：本公司在日常的生产经营活动中，坚持贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”的安全工作方针。为确保安全生产，成立了由董事长、总裁、工会主席和主管安全的副总裁为主要领导，公司职能部门和二级公司主要负责人、负责安全管理的人员组成的安全管理委员会，负责重大安全问题的决策，组织开展安全状况分析，定期分析公司面临的安全问题以及用户在使用燃气中可能面临的安全问题，提出公司年度安全管理目标。



公司嘉宾合影

2006-2008年度及2009年1-6月，公司各年用于安全生产方面的支出分别是813万元、698万元、757万元及389万元。未来随着公司管网规模的不断扩大，以及新材料、新技术的应用，公司综合安全管理费用支出将相对固定。

公司自设立以来，严格、有效地执行了市消防局和市建设局的安全消防验收标准，没有出现因公司管理原因导致的重大燃气安全事故，未因安全生产原因受到处罚。谢谢！

发行篇

问：本次募集资金对于公司未来的发展起到哪些作用？

包德元：（1）对公司业务的影响。2010年项目全部建成达产后，深圳市管道天然气输配能力由现在的45万吨/年提高到80万吨/年，预计2010年天然气居民用户将达到110万户，工商用户数达到3,300户，管道天然气供气量达到45万吨，以供应热值计，较项目投产前的2005年提高了193%。

（2）对净资产、每股净资产及资产负债率的影响。本次募集资金到位后，公司净资产大幅增加，同时，公司资产负债率也将有较大幅度下降，公司财务结构得到优化，公司的抗风险能力和后续融资能力将进一步增强。

（3）新增固定资产折旧计提的影响。公司本次发行募集资金全部用于深圳市天然气利用工程项目的投资。按照公司现行的固定资产折旧政策，2010年深圳市天然气利用工程全部投资完成后，预计每年新增固定资产折旧费用约6,329万元。

（4）对盈利能力的影响。本次募集资金投资的深圳市天然气利用工程具有边投资、边投产、边见效的特点。随着募集资金的投入，深圳市管道燃气用户将快速增长。由于公司从广东大鹏公司采购的天然气价格以25年照付不议合同基本锁定在不超过1.7元/立方米，因此，公司采购的管道天然气具有明显的成本优势，盈利能力明显高于原供应的管道石油气，并且远超出固定资产折旧费用增加对公司经营业绩的影响，公司效益将显著提高。谢谢！

问：请介绍公司发行的情况，发行时间、发行数量？

郭加京：本次发行采用网下发行与网上发行相结合的方式，网上申购时间是12月11日9:30--15:00网下申购时间是12月10日--11日，发行数量不超过1亿3000万股。其中，网下发行2600万股，占本次发行数量的20%；网上发行1亿400万股，占本次发行数量的80%。

问：发行路演期间机构投资者对深圳燃气的价值怎么看？

张俊杰：您好，在本次发行路演期间，发行人和保荐人同投资者进行了广泛深入的交流。机构投资者对深圳燃气的投资价值给予高度认同，他们普遍认为发行人享有深圳天然气的管输资源，财务稳健，业务增长空间大，管理层具有丰富的行业经验。同时机构投资者也对公司未来的战略规划表示关注。通过同投资者的广泛交流，更让我们对本次发行充满了信心。谢谢！

经营篇

问：深圳燃气的核心竞争力是什么？

包德元：公司的核心竞争力表现在以下几个方面：

（1）独家经营
公司在深圳市以及江西、安徽、广西三省区等12个城市，获得了当地政府授予的管道燃气30年独家特许经营权，并与当地政府签订了特许经营协议，使公司享有当地城市天然气消费高速增长所带来的巨大收益。

（2）气源稳定
公司与参股的广东大鹏公司签订了25年稳产期年供27.1万吨照付不议的天然气采购合同。

公司与中石油签订了西气东输二线25年稳产期年供320万吨照付不议的天然气采购框架协议。

此外，根据供气需要，公司向广东大鹏、深圳大鹏、新疆广汇、海南海然等供气企业购买现货天然气。

（3）运营卓越
品牌影响：公司是“中国企业500强”之一，被评为“中国企业信息化500强”，“广东省企业100强”，“全国用户满意企业”。同时，“深圳燃气”被评为“中国影响力品牌”；
公司管理：公司管理层及技术人员具有二十多年的城

市燃气从业经历，积累了丰富的生产运营管理经验。公司大力推动企业的管理创新、经营创新、科技创新和服务创新。全面推行了信息化管理，实现办公、人事、财务、物流、安全和服务管理自动化；

技术标杆：公司参与制定了多项国家级城镇燃气管理规范。公司自主开发和使用的“城市燃气企业信息化管理系统”等四项系统均为国家部级重点科研项目，并通过了建设部主持的“国家十五科技攻关计划项目”验收。

（4）区位优势
公司地处改革开放前沿城市深圳市，自1979年建市以来，经济总量持续快速增长，2008年国内生产总值达到7,807亿元，居全国大中城市第四位；

深圳市能源需求大，工业发达，居民生活水平较高，为公司业务提供了巨大的增长空间。同时，市政府大力提倡环保，城市管道燃气尤其是管道天然气需求越来越大。

深圳市拥有优越的投资环境，吸引了众多的国内外著名企业落户，仅世界500强企业超过多达100家以上。其中华为、比亚迪等多家著名企业由我公司独家提供天然气供应服务。这为公司的工商供气业务的持续增长，提供了广阔的发展空间。

问：请李总介绍天然气利用工程的技术亮点？

李青平：在国内第一个实现分输站、城市门站及电厂专用调压站三站合一规划及建设。城市门站与电厂专用调压站成功实现天然气安全互备、互为调峰，填补国内空白；梅林LNG安全应急气站首次采用加压空温气化技术，有效地解决了多源运行的动平衡问题和安全回流问题，工艺技术达到国际先进水平；首次采用城市门站分析小屋计量模式，既保证了天然气贸易计量的准确性，又能够对天然气供应质量进行监管。在天然气转换工作中，采用了维持中压入户、直接对户内调压器进行转换改造的模式，极大地加快了转换速度，仅用了22个月“深圳速度”就顺利完成了全市80万户的天然气转换工作。

问：公司获得过哪些荣誉或奖项？

欧大江：本公司获得如下主要荣誉：

（1）公司是国家统计局服务业调查中心和中国行业企业信息发布中心共同评选的“中国企业500强”之一，全国城市燃气行业排名前三位；

（2）2005和2006年被国家信息化测评中心评为“中国企业信息化500强”；

（3）连续四年被中华全国总工会、国家安全生产监督管理局授予“全国安康杯竞赛优胜企业”；

（4）连续三年被广东省企业联合会、广东省企业家协会评为“广东省企业100强”；

（5）“深圳燃气”被中国企业联合会评为“中国影响力品牌”；

（6）2006年被中国质量协会、全国用户委员会评为“全国用户满意企业”；

（7）被中央组织部和国务院国资委评为“全国国有企业创建‘四好’领导班子先进集体”

（8）2007年被广东省企业联合会、广东省企业家协会评为“2007年度广东省最佳诚信企业”；

（9）2009年4月被中华全国总工会授予“全国五一劳动奖状”。谢谢！

问：请问董秘，投资者关系管理在国内是一个新课题，它正越来越受到上市公司的关注，公司在这方面有什么举措？

郭加京：中国证监会和交易所大力提倡上市公司进行投资者关系管理活动并且出台了相关的规章。“投资者关系管理”属于上市公司战略管理的范畴，它涉及金融、大众传播、市场营销等专业，旨在通过信息披露与交流，促进上市公司与投资者之间的良性关系，倡导理性投资，投资者关系管理理念的推广将有助于国内资本市场及上市公司的健康发展。谢谢！

问：您能保证如实对外披露财务信息吗？如果受到公司其他高层管理人员的压力，你会坚守财务人的原则底线吗？

陈炫：我们会按照中国证监会、上海证券交易所等有关监管机构的要求披露财务会计信息，我们在财务管理会计核算方面规范透明，公司高管要求按规定进行财务管理和会计核算，不存在有压力。作为会计人员应该坚持会计人员的道德准则，一定会按会计准则进行会计核算和信息披露，保护投资者利益，请投资者放心，决不会作假帐。

发展篇

问：包总，您是否能够预计一下未来中国天然气的价格走势，天然气的价格走向，是不是跟国内成品油目前的联动机制有所不同呢？我想这个是大家很关心的。这也关系到公司未来的成长业绩！

包德元：目前全球液化天然气卖方市场已经形成，随着国际油价的上涨，液化天然气价格将持续走高。此前深圳市与澳大利亚签订的25年“照付不议”天然气供应合同优势尽显，让深圳在国际能源价格步步攀升之际能够以稳定的价格获得天然气资源，从而可以从容应对能源涨价，因此对公司的未来盈利不会有大的影响。

但总的趋势来看，天然气的价格是呈现上升的趋势，目前国家发改委正在积极研究国内天然气管输价格的定价机制。谢谢！

问：请问公司的发展战略是什么？

欧大江：公司的发展战略是：以城市管道天然气为主导发展产业，兼顾液化石油气的批发、零售业务；积极向上下游产业链拓展延伸，增强公司的抗风险能力；积极进行跨地区扩张，保证公司长期、持续、快速发展，使公司成为全国规模最大、效益最优的燃气产业集团之一。谢谢！

问：公司未来增长点来自哪里？

包德元：公司未来增长点主要来源于以下三方面：
一是深圳市工商用气尤其是电厂用气大幅增长，据预测未来5年深圳市工商用气量将保持高速增长，2015年用气量有望达到目前的10倍以上。

二是公司异地城市管道燃气项目进入回收期，由于公司投资的异地城市管道燃气处于投资初期，目前贡献利润较少，但异地管道燃气用气量不断扩大，贡献利润将越来越多。

三是公司对外投资的广东大鹏、深圳大鹏及山东泰安等气源供应项目及中海深燃、中石油深燃等天然气加气项目将为公司未来带来丰厚回报。谢谢！