



重庆水务集团股份有限公司 董事长武秀峰先生致欢迎辞



各位投资者朋友、各位网友： 大家好！ 欢迎大家参加重庆水务集团股份有限公司首次公开发行股票网上路演活动。首先，我谨代表重庆水务对广大投资者朋友的关心与支持表示由衷的感谢！

90%以上的自来水处理业务和全市96%的污水处理业务，市场领先地位突出。 重庆水务拥有16家控股子公司和4家合营、联营公司，产业链完善，公司现有主营业务在重庆40个区县中已覆盖33个区县，截至目前，无论从资产规模还是营业收入等方面来看，公司上市后都是国内最大的专业水务上市公司，具有供排一体、厂网一体及区域市场垄断三大独特优势。

中国银河证券股份有限公司 副总裁李梅女士致辞



尊敬的各位投资者、各位支持和关心重庆水务的网友： 大家下午好！ 作为重庆水务集团股份有限公司首次公开发行A股股票的保荐人和主承销商，我们非常高兴能够参加今天的网上路演活动。在此，我谨代表银河证券股份有限公司，向所有参加今天网上路演的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

务、效益水务、和谐水务”的理念，依托务实的管理团队，用汗水浇灌着净水工程，保证重庆人民的用水安全和三峡库区的环境。 作为重庆市最大的供排水企业，重庆水务勇于创新、积极创造，努力打造完善的水务产业链，开创了西部供排水一体化改革的先河，使得供排水网络基本覆盖重庆主城，拥有重庆主城区90%的自来水处理能力和全市96%的污水处理能力。

重庆水务集团股份有限公司 董事兼总裁刘孟兰先生致答谢辞



各位嘉宾、各位投资者和各位网友： 重庆水务首次公开发行A股网上路演已经接近尾声了。对于我们这个管理团队而言，这是一次全新的体验和感受，让我们在网络这个新平台上更加广泛和深入地与大家进行了交流。

行了坦诚深入的交流，并为公司经营提出了许多宝贵的建议，这些意见具有全新的视角和资本市场的特点，是我们在以往的生产经营中不曾涉及或未曾关注的，对我们有很多的启发和借鉴。同时，通过与大家的沟通，我们也深深体会到未来作为一家上市公司的使命、责任和压力。

本次发行

问：请介绍一下公司本次发行和中购的概况。 答：本次发行规模为5亿股。 回拨机制启动前，网下发行25000万股，占本次发行数量的50%；其余部分向网上发行，为25000万股，占本次发行数量的50%。

经营管理

问：重庆水务手握的资源情况，相比首创这种大公司，除了地区龙头垄断外，有其他的优势吗？ 答：我们是重庆市最大的供排水公司，拥有重庆市政府授予的供排水特许经营权，特许经营期30年，在特许经营区域范围内，独家从事供排水服务。



照片左起依次为：邱贤成、郑炜、刘孟兰、武秀峰、李梅、罗明亮、夏中轩

嘉宾名单

Table listing guests from Chongqing Water Group and China Galaxy Securities, including names and titles like Chairman, CEO, and Vice President.

好三峡环境。我们是在以市场化的方式进行三峡库区水环境治理与保护的，公司的投资和经营首先要产生经济效益，在取得经济效益的同时水环境得到了治理，这个成果也正是社会效益的体现。

问：政府采购公司污水处理服务价格如何核定？ 答：政府采购公司污水处理服务的结算价格每3年核定一次。首期（即自股份公司成立之日起3年）污水处理结算价格为3.43元/立方米。公司应在下一次价格核定定期起始日前60天内提交价格核定申请书。

问：请介绍一下公司未来污水处理成本下降的可能及降价空间。 答：重庆的污水处理定价机制里面有几个核心的地方，其中在今后各期的10%的净资产收益率，这一点是不变的。二期的价格预期里面为什么我们预期可能会下降10%，是因为我们二期预计的水量与一期核定的水量不一样，二期水量预计有增加。

(1)公司在成本控制方面措施是有效的。成本下降空间一是设备成本，公司近年来由于进口设备的国产化，节能降耗专项攻关，以及污水处理厂的尾水发电，整个能耗的水平有所下降。

我们很早有一个进口设备国产化的计划，现在实行的效果比较明显。一些重要的泵、刮泥机和鼓风机都实现国产化，实现国产化以后设备维护成本大大下降，我们一台大型刮泥机大修更新一次可能上千万，但是我们有一个机械中心作为供排水的设备维修维护的基地，他们进行维护成本会大大的节约，只有不到四分之一的成本。

问：贵公司的污水处理费为什么相对国内其他城市较高？ 答：首先，本公司污水处理服务的定价方法为“成本加成法”，即核定期综合结算价格=(核定期年平均合理成本+年平均税金+年平均合理利润)÷核定期内年平均结算水量。

其次，本公司结算价格所涵盖的合理利润水平为净资产收益率10%。该利润率水平符合国家计委、建设部、国家环保总局等三部委颁布的相关指导性意见或规定。结算价格所涵盖的税金属于法定税费。

依据以上原则，本公司目前执行的3.43元/立方米的污水处理结算价格，简单看高于国内有关城市污水处理结算价格主要是因为以下不同口径的因素： (1)公司是厂网一体化，污水管网及相关设施属于公司资产； (2)重庆的地理环境使得公司污水处理工程建设投资和运营成本较高；

水工程建设成本较高，显著增加了本公司污水处理业务资产总额和净资产额，从而增加了营业成本中的折旧与摊销、维修、清淤等费用，同时也增加了污水处理业务所要求净利润的规模。因此，当预计结算水量一定时，以核定净资产收益率10%为前提的“成本加成”定价方法，使本公司污水处理结算价格结果高于国内其他一些城市。

问：公司的发展战略是什么？ 答：我们的战略愿景是：抓住中央设立重庆统筹城乡发展试验区、西部大开发、三峡库区水环境治理等战略机遇，充分发挥政府特许经营权、城乡区域统筹与相对垄断的市场优势、供排水一体化经营等多种优势，不断提升公司水务产业投资、建设、运营、服务及环保等综合竞争能力；按照“立足重庆，面向全国”的原则，积极稳健实施新建、并购等扩张战略，进一步做大做强供、排水主营业务；并立足自身和战略投资者的资源优势，稳健地拓展供排水相关产业，培育新的利润增长点；实现集团快速、持续、健康发展，使重庆水务成为国内实力领先，在国际上有一定知名度的现代化综合性水务服务商。

问：公司未来有进一步并购重组，实现地域性扩张的计划吗？ 答：公司正进入第二个高速增长期，根据国家三峡库区及其上游水污染防治规划，将有350亿的投资用于三峡库区的水污染防治治理，包括污水和垃圾，之后的修订规划，又增加投资290亿，其中有很大一部分投资用于水污染防治项目，公司承担了其中比较大的项目；按照这个规划和修订规划，公司在“十二五”计划投资约80亿元用于供排水设施的建设，执行以后污水处理能力将增加一倍，供水能力可提高60%。对于重庆以外的区域扩张，确实目前有些城市邀请我们去参与当地水务市场，我们的策略是优先满足重庆市及三峡库区的供排水需求，对区域外的扩张采取审慎态度，条件成熟参与，条件不成熟先调研观察。

文字整理、图片摄影：郭峰