

证券简称：百川畅银

证券代码：300614

河南百川畅银环保能源股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者电话会议）	
参与单位名称及人员姓名	姓名	单位名称
	袁理	东吴证券
	赵梦妮	
	任逸轩	
	韩硕	中核财务
	彭文	相聚资本
	顾少华	世纪证券
	欧阳沁春	申九资产（山楂树）
	孙芳	上投摩根
	赵宏鹏	筌筌资产
	蔡宇滨	诺安基金
	李亚杰	健顺投资
	张安桐	华宸未来
	王宗凯	国海资管
	崔磊	富善投资
	韩守晖	复需投资
	聂林博	淳元投资
	郭润超	中信期货有限公司
	郭歌	长江养老
	崔谷昕	新华基金
	何恒	汐泰
	刘刚	天富基金
	李燕玲	生命资产
	苏尔琦	融通基金
	王洲	乾惕投资
	王立	农银汇理基金
	张鹏	金鹰基金
	楚天	华夏未来资本
	刘春胜	华夏财富创新投资管理有限公司
	程鹏	华泰证券股份有限公司
王辉	华融资产管理有限公司	
焦云	禾永投资	

	顾一河	禾永投资
	李晶	好奇投资
	贺东伟	国信证券
	王达	国寿安保基金
	王生瑞	固禾资产
	陈晨	东信资本
	孙海波	鼎鑫资产管理有限公司
	林盛蓝	淡水泉投资
	冯伟	北京景星资产
	张伟	保民投资
时 间	2021 年 7 月 1 日	
地 点	电话会议	
公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务总监：韩旭	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为进一步加强与投资者的互动交流工作，公司接受了此次投资者电话会议活动。现将活动主要内容及交流互动内容整理如下：</p> <p>1. 发电量取决于什么因素？ 发电量取决于以下因素：（1）甲烷浓度；（2）发电机组工作效率。</p> <p>2. 公司已并网项目和新建项目发电量还有没有提升空间？ 一方面，老项目可能会因为所在区域人口和人均垃圾产生量的增长而带来垃圾总量的提升，项目就可以做增容。另一方面，部分地区因垃圾减少或垃圾分流而去焚烧，造成项目减容。</p> <p>3. 电价补贴有多少？补贴付款周期是多久？ 生物质发电电价标准是基于 2005 年当地的脱硫标杆定价+0.25 元而制定的。因沼气行业太小，制定政策过程中始终没有受到关注，所以在实际结算过程中沼气发电一直是按照 2005 年的标准在执行。付款周期根据地方不同情况不同，正常是需要进入补贴目录后支付，进入补贴目录后正常情况下是三个月结算一次。</p> <p>4. 项目进入电价补贴目录节奏如何？ 只要是符合条件，按系统流程申报，节奏较快。去年 1 月发布新的制度，至今都很顺畅，从政策发布到现在约有 40 个项目进入补贴目录，最近我们又有 8 个项目已经流转到国家信息中心待审核。</p> <p>5. 未来五年有个什么样的增长空间？项目增加都在什么区域？ 我们目标是每年增加 20%-30%。主要从以下两方面着手：第一、推进国内外项目的开发，国内 2000 多个县城有很多开发空间，海外的国际业务也在开发；第二、做行业整合，动物粪便、成规模的养殖场、餐厨垃圾以及渗滤液等有沼气的地方我们都会考虑。</p> <p>6. 未来国内填埋和非填埋市场有多大？ 去年焚烧率 50%多，填埋 40%多。国内 500t+垃圾量的大项目可以做焚烧的都已经做了，剩下的项目焚烧经济效益低，我个人认为未来焚烧 60%对填埋 40%的比例应该会维持很长时间。</p> <p>7. 渗滤液和养殖有多大市场？ 这两部分市场会逐渐增加，当前重心还是放在填埋场项目。</p> <p>8. 电厂每兆瓦建设成本多少？1MW 的投资中设备投资占多少？设</p>	

备主要采购哪一家？付款周期大概什么情况？平均建设规模多少？

单个 1MW 项目建设成本约 400-500 万元（进口机组型号 1MW 价格约 400 万元/台，国产机组 1MW 价格约 200 万元/台），单厂装机规模 3MW 以上的项目，每兆瓦造价约 300-400 万元，装机容量越大，单位成本越低。项目设备成本占总造价比约 70%，国产设备使用寿命约 20 年，进口设备使用寿命约 30 年。设备均是撬装式的，如果老厂关闭可以搬迁到新厂再使用。基本全世界的沼气发电机组我们都在使用。我们买设备的信用账期是很好的，有些是两年期才还完的。公司平均项目规模 2MW。

9. 将来进口设备会不会更多？

优质气源配备优质设备，根据项目情况区分使用。气量稳定的项目用进口设备，如农林养殖、厨余、焚烧渗滤液项目。

10. 公司项目在大城市的垃圾质量会不会更少？

填埋和焚烧错位竞争，焚烧做大项目，我司做小项目。公司在三四线城市布局更多，虽然大城市垃圾产量高、气量更好，但大城市焚烧率高。

11. 国内和国际竞争对手情况？

世界第一大-英菲能源也只局限于欧洲，国际型的公司并不多，这个行业一般都是区域性发展，国内竞争对手不多。

12. 公司市占率情况？

2019 年末中国沼气装机 79 万 KW，全球装机 1500 万 KW，中国仅占全球 0.5%，中国的沼气市场空间还是很大，大部分都没有被开发。

13. 餐厨和焚烧渗滤液沼气市场空间情况？

公司有在积极拓展餐厨和焚烧渗滤液沼气市场，这类项目生命周期长，可以延长项目的寿命（填埋场 10-15 年），气量稳定。

14. 填埋处置的商业模式并非政府付费，目前行业渗透率低的原因？

与其他环保行业的差异在于，其他行业都是政府付费。对于填埋气资源化，政府不关注能给它多少钱，更关注对沼气的处理效果，就是更关注社会环境效应，我们凭品牌优势能拿到很多项目。从股本结构来看，红杉是我们第二大股东，公司一直依靠自有资金和股权融资发展，债务融资不多，资金也是影响公司发展的瓶颈。对于新进入者，大公司并不一定有技术，且行业单个项目比较小不具备吸引力，小公司资金能力不足，最终导致市场进入者少。

15. 未来市场竞争会趋于激烈吗？

市场竞争会更少，公司要在行业里做整合。

16. 填埋场多少规模以上的处置填埋气更有经济性？大的项目是没有被处置还是已经在运营？

日进厂量 150t 以上的项目就可以实现盈利，大的填埋场沼气项目（500t+）基本已经被开发完，省会优质项目不少都掌握在外资公司手里，未来主要市场集中在中小型项目。

17. 公司运营成本优势具体体现在哪？

第一、公司已经投产的项目带来的规模效应较大，建设成本较低；第二、公司在手项目较多，技术比较成熟，运营成本相对较低；第三、公司的品牌效应；第四、上市后公司更有资金优势。

	<p>18. 碳交易收入怎么看？ 因为《京都议定书》第二个履约期没有达成协议，国际碳价下降，公司就主要靠发电创收，不断扩张后产生规模效应。碳交易现阶段如果重启可以帮助公司扩大市场，尤其是过去不经济的小项目。</p> <p>19. 按照现有标准，有多少碳交易量？ 以前已经开发成 CDM 项目的电厂是不能做 CCER 交易的，我们正在研究 CDM 项目转为 VCS 项目，国内 CCER 项目目前还未启动，我们会新开发一些 VCS 项目，我们更看好 CCER。</p> <p>20. 全国碳市场启动对我们的影响？ 公司一直有专门碳交易部门，有专业的人员，有了 CCER 会有利于公司拓展市场。</p> <p>21. 我们的 CCER 主要是卖给谁？ CCER 在交易所交易，买方以中介为主（第三方碳资产管理公司）。未来，控排企业参与市场交易后中介角色可能会被削弱。</p> <p>22. 目前碳交易这部分收入能看到多少？ 目前暂时看不到，要等政策启动。</p> <p>23. 碳资产项目，回溯当年碳减排是否存在什么壁垒？ 国际 CDM 和国内 CCER 项目只要注册后，都从发电当年开始核算；固定资产投资中包括有一个碳减排监控系统（发电量、耗费沼气量都有计量数据）。2MW 以下项目不需要沼气流量的监测，2MW+项目必须装沼气流流量计，每年年检。公司这一块经验较为丰富，我们有专门的碳减排部门。</p> <p>24. CCER 时间上展望？ 碳交易上线公司对此并不是特别关注，公司更关注 CCER 的重启，对于碳交易市场配额方面我们不是很关注，希望 CCER 能尽快重启。</p> <p>25. 股权激励计划有没有考虑做？ 2015 年做过一次，未来择机可以再做。</p> <p>26. 项目拓展资金来源如何解决？ 1、自有资金；2、银行贷款，当前资产负债率很低；3、从供应商拿到更好的授信。</p> <p>27. 没有土地证会给银行贷款造成一定难度么？ 我们的项目土地来源于填埋场，没有土地证，所以没法做项目贷款，以融资租赁为主，现在上市之后得到银行几个亿的授信，用起来很方便。</p> <p>28. 融资成本现在大概是多少？ 银行贷款成本 5%左右。</p> <p>29. 未来 3 年资本开支规模会有多大？ 每年 2-3 亿元。资金来源：自有资金+银行贷款（信用贷款）。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 7 月 1 日