(上接A10版)

(二)非经常性损益

依据经注册会计师核验的《关于新疆洁源天然气股份有限公司最近三年一期非经常性损益的鉴证报告》(天健审[2012]3-127号)，近三年一期公司非经常性损益的具体内容、金额及扣除非经常性损益后的净利润金额如下表所示：

单位：元

项目	2012年1-6月	2011年度	2010年度	2009年度
计入当期损益的政府补助(但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外)	201,256.08	3,895,160.15	402,512.17	150,000.00
同受控制下的企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	279,241.02	---	---	---
交易价格显失公允的交易产生的超过公允价值部分的损益	---	45,232.20	300,928.80	65,053.79
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	---	---	102,615.20	3,905,767.92
除上述各项之外的其他营业外收入和支出 | -79,455.83 | -202,011.26 | 35,570.11 | 19,582.15 |
非经常性损益小计 | 401,041.27 | 3,738,381.09 | 841,626.28 | 4,140,403.86 |
减：所得税影响金额 | 60,156.19 | 560,757.16 | 110,851.66 | --- |
非经常性损益净额 | 340,885.08 | 3,177,623.93 | 730,774.62 | 4,140,403.86 |
净利润 | 28,808,058.65 | 48,580,025.19 | 30,389,548.73 | 18,087,880.13 |
非经常性损益占净利润比例 | 1.18% | 6.54% | 2.40% | 22.89% |
扣除非经常性损益后的净利润 | 28,467,173.57 | 45,402,401.26 | 29,658,774.11 | 13,947,476.27 |

(三)主要财务指标

财务指标	2012.06.30/2012年1-6月	2011.12.31/2011年度	2010.12.31/2010年度	2009.12.31/2009年度
流动比率	0.76	0.73	0.35	0.10
速动比率	0.62	0.63	0.28	0.09
资产负债率(母公司)(%)	51.04%	57.81%	65.87%	81.76%
资产负债率(合并)(%)	51.04%	57.81%	65.87%	79.86%
应收账款周转率(次/年)	8.86	19.87	20.39	225.90
存货周转率(次/年)	3.87	10.09	10.92	12.93
息税折旧摊销前利润(万元)	4,845.18	8,253.22	5,413.28	2,483.99
利息保障倍数	11.29	9.78	8.65	---
每股经营活动产生的现金流量(元/股)	0.48	1.64	1.15	0.74
每股净现金流量(元/股)	-0.25	0.69	0.17	0.05
每股净资产(元/股)	3.24	2.69	1.78	4.85
无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的占比(%)	0.04%	0.09%	0.12%	0.01%
加权平均净资产收益率(%)	扣除非经常性损益后归属普通股股东净利润	17.75%	39.78%	40.94%	46.97%
	归属公司普通股股东的净利润	17.54%	37.18%	39.96%	36.22%
每股收益(元/股)	扣除非经常性损益后归属于普通股股东净利润	基本每股收益	0.524	0.88	0.55	---
		稀释每股收益	0.524	0.88	0.55	---
	归属公司普通股股东的净利润	基本每股收益	0.518	0.83	0.54	---
		稀释每股收益	0.518	0.83	0.54	---

(四)发行人盈利预测情况

本公司未编制盈利预测报告。

(五)管理层分析与讨论

1.财务状况分析

截至本招股说明书签署日，发行人已取得了阿克苏地区的阿克苏市、阿瓦提县、乌什县、拜城县重化工工业园区、阿克苏经济技术开发区及阿克苏纺织工业城(开发区)，喀什地区巴楚县、克州地区阿合奇县等地区天然气特许经营权，全面负责上述区域内天然气综合利用工程的投资、输配、应用、管理、工程规划、设计、安装及天然气技术开发等任务。目前公司的主营业务构成主要包括年用天然气销售、民用天然气销售及管道天燃气安装业务。从总的资产结构上来看，公司的非流动资产在总资产中所占的比例较大，2009、2010、2011年末及2012年6月末，非流动资产占总资产的比例分别为91.89%、86.69%、76.11%和79.36%，主要系固定资产、在建工程及无形资产等。

鉴于公司所处燃气行业的运营特点，公司主要资产系天然气长输管道及相关设备等非流动资产所构成，流动资产所占比重较小且总量保持相对稳定。从理论上来讲，如存在重大项目工程建设，则建设期间非流动资产总额会快速增长，同时负债总额也会相应地增加；而如果不存在新增重大建设项目，则资产总额会保持相对稳定。公司2009年末的非流动资产占比较大，尤其是非流动资产的总额及占比均较大，主要系2008年12月份新疆维吾尔自治区发改委以新发改项目［2008］2406号文件批复了《阿克苏市城市基础设施建设及城市生态环境改善工程—天然气长输管道工程初步设计》，输气能力为80万立方米/日，根据该文件的批复建设内容，发行人建成了一条长达148公里的天然气高压输气管道，包括英买力首站、清管站、阿克苏末站在内的总投资额为912.03万元，输气能力为35,000万立方米/年，该项工程于2009年底完工验收并投入使用，因此公司截至2009年底的非流动资产规模比较大。

报告期内公司的负债以流动负债为主，2009、2010、2011年末及2012年6月末，流动负债占总负债的比例分别为98.10%、58.28%、56.90%及53.07%。2009年度流动负债所占比例较高主要系当年公司为天然气长输管道工程建设而向盛威实业借入13,000万元其款计入其他应付款所致。而2010年度非流动负债所占比例又有较大的升高主要系当年公司向中国建设银行股份有限公司阿克苏地区分行借入长期借款7,550万元所致。

公司管理层认为，公司整体资产质量良好，资产结构符合公司所处行业的实际情况，且本公司制定了稳健的会计政策和会计估计，主要资产的减值准备计提充分、合理，不存在因资产减值准备未足额计提影响公司持续经营能力的情况，未来也不会因为资产不良而出现重大财务风险。

2.盈利能力分析

报告期内，公司的经营成果主要来源于民用、年用天然气的销售及管道入户安装业务，2009、2010至2011年度及2012年1-6月，公司的营业收入分别为6,304,23万元、11,901.03万元、18,251.62万元及10,198.30万元，报告期前三年的年均复合增长率达到了70.15%。公司扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润由2009年度的1,394.75万元增加到2011年度的4,540.24万元，年均复合增长率为80.42%；2012年1-6月，扣除非经常性损益后归属母公司所有者的净利润也达到了2,846.72万元。

报告期内，公司的主要业务收入呈现出快速增长的态势，车用燃气及民用燃气的销售额均呈现出逐年倍增的发展态势，而入户安装业务也保持了高速增长的趋势，主要原因表：

(1)市场前景广阔、需求增加

随着新疆维吾尔自治区社会经济发展水平的不断提高，相应可替代资源对价拉大以及天然气市场应用时间的延长，新疆市场对天然气的认识普遍提高，对天然气的需求也更加强烈，然而受资源供应量的限制，这给需求的增长受到了资源供给及产能的影响，这给需求的增长受到了资源供给及产能的影响，相对于目前的市场现状而言，未来的需求量处于较大的增长，包括民用天然气的应用、种类及城市车用天然气及长距离客货运输车辆的需求增加等，市场潜力巨大。伴随着阿克苏政府部门环境低碳排放举措的实施，天然气作为一种清洁能源在阿克苏地区也将面临着未越大的市场需求，而天然气公司也将拥有一个更为广阔的发展空间。

从公司报告期内的实际天然气销售数量来看，2010年度车用及民用燃气的销售数量分别达到了95.63%及115.90%，2011年度车用及民用燃气的销售数量又分别增长了55.94%及101.58%。阿克苏地区包括一市八县(阿克苏市、温宿县、库车县、沙雅县、新和县、拜城县、乌什县、阿瓦提县、柯坪县)，截至报告期末，公司已取得市所辖区市区、阿瓦提县、乌什县、阿克苏县(属克孜勒苏柯尔克孜自治州)及巴楚县(属喀什地区)的城市燃气特许经营权协议，以及拜城县工业园区天然气输配投资建设及经营的权利，并正在向阿克苏周边地区积极拓展天然气输送与销售业务，随着该地区的进一步开拓，公司的天然气销售还将有一个较为迅速的增长期。

公司与天然气输送及销售务密切相关的管道入户安装业务在报告期内的业务规模也比较快：2009年度单位售价较高的公福用户的数量增加，而随着公福用户的数量的增加，其用户部分供暖规模开始增加，使得该年度的管道入户安装业务规模较大幅度增长，2012年1-6月，受到工程施工的季节性影响，公司入户安装业务在营业收入中所占的比例下降，但多层非壁挂炉用户、多层壁挂炉用户及高层非壁挂炉用户合分别完工通气了201户、54户及3,592户，预计全年度的业务收入仍然保持良好态势。

(2)新建天然气长输管道工程及加气站

新疆维吾尔自治区发改委以新发改项目［2008］2406号文件批复了《阿克苏市城市基础设施建设及城市生态环境改善工程—天然气长输管道工程初步设计》，输气能力为80万立方米/日，根据该文件批复，发行人建成了一条长达148公里的天然气高压输气管道，包括英买力首站、清管站、阿克苏末站在内的总投资额为912.03万元，该项工程于2009年底完工验收并投入使用，年输气35,000万立方米。天然气长输管道工程投入使用大大降低了公司运营成本，同时大幅度提高了公司供气能力，公司相信随着公司业务规模的不断扩大，公司在天然气长输管道工程的投资建设方面将会有一个较为迅速的增长期。

同时，公司积极发展天然气业务的基础设施项目建设，随着长输管线的投入建成，公司可以在阿克苏地区的阿克苏市加气站、阿瓦提县天然气工程(包括中压管网等)及阿克苏县天然气工程(包括中压管网等)并于2010年内全部完工。目前公司在阿克苏地区市区内新疆路加气站旁扩建一座管道加气站，在英阿瓦提东路新建管道加气站一座，新增加气机6台；在乌格路南侧(原天宏酒店口)新建管道加气站一座，新增加气机12台，并拟在图木舒克兵团团部、喀拉塔勒镇等地新建加气站，而这些加气站的建成将进一步拓宽公司未来销售收入的增长点。

(3)根板拓展阿克苏周边地区燃气销售业务

阿克苏地区包括一市八县(阿克苏市、温宿县、库车县、沙雅县、新和县、拜城县、乌什县、阿瓦提县、柯坪县)，公司早于2006年度即取得了阿克苏市的城市管道燃气特许经营权，在该期间及2007年上半年期间，公司在市区内大力开展了民用燃气及乌什县的城市管道燃气特许经营权(特许期分别为从2008年10月份及11月份开始为期30年)，2009年公司再获得了合肥县(属克孜勒苏柯尔克孜自治州)的城市管道燃气特许经营权(特许期限为2009年4月开始为期30年)，同时，与公司业务密切相关的长输管线及城市中压管网配套设施于2009年内建成完毕并投入运营，阿瓦提县、乌什县及阿合奇县的天然气入户工程也于2010年度完工验收，在公司的积极努力下，于2010年底获得了巴楚县(属喀什地区)的城市管道燃气特许经营权，并成功取得巴楚县的天然气长输管道工程的特许经营权，公司在2010年度分别获得了阿克苏经济技术开发区及阿克苏纺织工业城(开发区)的特许经营权(特许期限分别为从2011年3月1日至2041年2月28日止及从2011年8月18日至2041年8月17日止)，且于2012年获得了拜城县重化工工业园区的特许经营权(特许期限均为从2012年1月30日至2042年1月30日止)，围绕阿克苏市对周边地区业务的积极拓展为发行人未来市场份额及销售收入的增长打下了良好的基础。

3.利润来源、影响因素及趋势

报告期内，公司的主营业务包括年用天然气销售业务、民用天然气销售业务及管道入户安装业务，报告期内年用天然气销售业务对公司的毛利贡献百分比达到了56.04%，是公司营业利润的最主要来源；民用天然气销售业务及入户安装业务对公司的毛利贡献百分比分别为18.37%及25.54%，是公司营业利润的另外两个主要来源；其他销售业务的毛利贡献百分比则仅为0.05%，对公司的整体业务影响不大。

因此公司利润的主要影响因素包括天然气长输管道工程的最终投资、天然气销售价格、管道入户安装业务的市场发展情况、管道输气成本、槽车运输成本、管道入户安装成本、输气量及入户安装工程量等。一方面公司面向最终用户的民用天然气销售价格及管道入户安装收费标准均由相关的政府主管部门制定，公司无权进行任意调整，且年用天然气的销售价格也须符合国家的价格指导原则；另一方面，公司已与中石油签署了分公司签订了为期20年的天然气购销框架协议，在保证天然气在未来较长的一段时期内均能得到有效供应的同时，也为确定了公司采购天然气的单位成本范围，由于公司未身处天然气采购价格的接受者，故年中石油根据本公司根据国家相关政策对天然气的出厂价格做出变动，否则公司充足权对该价格进行调整。综上所述，在一定时期内公司利润来源的主要影响因素即为管道入户安装原材料的采购价格、管道输气成本、槽车运输成本、管道入户安装成本、输气量及入户安装工程量等，区分公司的发展阶段及业务类别讨论如下：

(1)无长输管道条件下公司天然气销售的资端模式及特点

在2009年底之前，公司的天然气高压长输管道工程尚未竣工投入运营，其主营业务主要是通过CNG槽车将天然气从中石油塔里木分公司采买力作业区(CNG供气站输配厂)出成各加气子站经园区后输送给直接用户或供到散车辆充气。受英买力四压缩机处理规模、运输距离及CNG槽车输送能力的影响，公司的供气规模受到了较大的限制，且槽车运输业的供气成本也比较高，随着天然气市场需求的不断扩大，公司面临着如何满足市场需求和公司本身高速发展的问题。

(2)新建重要长输管道对公司天然气销售业务影响深远

从理论上来讲，天然气长输管道的建设具有投资规模大、建设及回收周期长的特点，在管道建设期间，大量的资金投入并不产生实际的业务利润，而随着管道的投入使用，公司的资产总额会大幅度增加，而由于公司本身处于市场竞争的初期，由于市场培育不足，公司的天然气销售收入规模较少，同时资产折旧却较高，因此管道在一段时间内利润没有明显增长甚至出现亏损的情况。而从中长期来看，新建输气管道则会为公司形成新的业务增长点，并带动利润的稳步增长。随着新疆管道工程和市场的逐步成熟及规模效应的增长，项目效益会快速提高，公司将获得长期、稳定、良好的投资回报。

(3)未来新增重要管道条件下公司业务将保持稳定增长

公司于2009年底建成的目英买力首站至阿克苏末站的高压天然气长输管线年输气能力大约为3.5亿立方米/年，而公司2010年全年度的天然气销售数量为3,928.87万立方米，因此，该输气能力完全可以保证公司在未来若干年的业务需求与持续增长。在没有新增重要管道建成投入使用的情况下，在现有的管道设计输气能力范围内，随着天然气市场需求量的不断增长，公司毛利会呈现出较快的增长态势。而随着公司天然气管道输气能力的不断增加，公司天然气销售业务的发展空间会不断扩大，公司天然气销售业务的资金成本及管理成本会随着天然气销售业务的规模扩大而逐步下降，公司天然气销售业务的资金成本及管理成本的摊销比例会逐步下降，公司天然气销售业务的盈利能力会逐步增强。

(4)管道入户安装工程利润的影响因素及增长特点

除天然气销售业务外，公司的另一个重要利润来源即管道入户安装业务，且报告期内该业务分配对于公司整体毛利的贡献度不断升高，在入户安装工程基准价格不变的情况下，影响其利润增长的主要因素即为管道入户安装原材料的采购价格、管道入户安装成本及入户安装工程量等。

从成本角度来看，公司于2009年度对入户安装原材料(如管材及燃气表等)的采购方式进行了改革，开始采用招投标等方式进行材料采购从而降低了资金成本，加之自2010年度开始针对于新建住宅的入户安装业务增加较大幅度的投入力度并进行了挖沟铺管及埋地费用，是报告期内入户安装业务毛利及毛利率增长的主要因素。

从入户安装业务量来看，公司该业务类型报告期内的增长也比较快，2009年度入户安装总户数为14,326户，除多层非壁挂炉及壁挂炉用户均有所增长外，单位售价较高的公福用户市场得以进一步开发并得到了较大幅度的增长；2010年度多层及高层民用户及公福用户数量均有较大幅度的增长，且增加了部分供暖锅炉用户，使得该年度的管道入户安装业务规模较大幅度增长；2011年度的新增多层及高层民用户及公福用户数量继续增长，全年入户安装总数量达到了21,610户，且供暖锅炉用户的数量继续增长，公福用户数量继续增长，2012年1-6月，受到工程施工的季节性影响，公司入户安装业务在营业收入中所占的比例下降，但多层非壁挂炉用户、多层壁挂炉用户及高层非壁挂炉用户合分别完工通气了201户、54户及3,592户，预计全年度的业务收入仍然保持良好态势。

(5)新建天然气长输管道工程及加气站

公司于2006年度即取得了阿克苏市的城市燃气特许经营权，且于2008年10月份及11月份开始为期30年的特许经营权，在该期间及2009年上半年期间，公司在市区内大力开展了民用燃气及乌什县的城市管道燃气特许经营权(特许期限为2009年4月开始为期30年)，同时，与公司业务密切相关的长输管线及城市中压管网配套设施于2009年内建成完毕并投入运营，阿瓦提县、乌什县及阿合奇县的天然气入户工程也于2010年度完工验收，在公司的积极努力下，于2010年底获得了巴楚县(属喀什地区)的城市管道燃气特许经营权，并成功取得巴楚县的天然气长输管道工程的特许经营权，公司在2010年度分别获得了阿克苏经济技术开发区及阿克苏纺织工业城(开发区)的特许经营权(特许期限分别为从2011年3月1日至2041年2月28日止及从2011年8月18日至2041年8月17日止)，且于2012年获得了拜城县重化工工业园区的特许经营权(特许期限均为从2012年1月30日至2042年1月30日止)，围绕阿克苏市对周边地区业务的积极拓展为发行人未来市场份额及销售收入的增长打下了良好的基础。

3.利润来源、影响因素及趋势

报告期内，公司的主营业务包括年用天然气销售业务、民用天然气销售业务及管道入户安装业务，报告期内年用天然气销售业务对公司的毛利贡献百分比达到了56.04%，是公司营业利润的最主要来源；民用天然气销售业务及入户安装业务对公司的毛利贡献百分比分别为18.37%及25.54%，是公司营业利润的另外两个主要来源；其他销售业务的毛利贡献百分比则仅为0.05%，对公司的整体业务影响不大。

因此公司利润的主要影响因素包括天然气长输管道工程的最终投资、天然气销售价格、管道入户安装原材料的采购价格、管道输气成本、槽车运输成本、管道入户安装成本、输气量及入户安装工程量等。一方面公司面向最终用户的民用天然气销售价格及管道入户安装收费标准均由相关的政府主管部门制定，公司无权进行任意调整，且年用天然气的销售价格也须符合国家的价格指导原则；另一方面，公司已与中石油签署了分公司签订了为期20年的天然气购销框架协议，在保证天然气在未来较长的一段时期内均能得到有效供应的同时，也为确定了公司采购天然气的单位成本范围，由于公司未身处天然气采购价格的接受者，故年中石油根据本公司根据国家相关政策对天然气的出厂价格做出变动，否则公司充足权对该价格进行调整。综上所述，在一定时期内公司利润来源的主要影响因素即为管道入户安装原材料的采购价格、管道输气成本、槽车运输成本、管道入户安装成本、输气量及入户安装工程量等，区分公司的发展阶段及业务类别讨论如下：

(1)无长输管道条件下公司天气销售的资端模式及特点

在2009年底之前，公司的天气高压长输管道工程尚未竣工投入运营，其主营业务主要是通过CNG槽车将天气从中石油塔里木分公司采买力作业区(CNG供气站输配厂)出成各加气子站经园区后输送给直接用户或供到散车辆充气。受英买力四压缩机处理规模、运输距离及CNG槽车输送能力的影响，公司的供气规模受到了较大的限制，且槽车运输业的供气成本也比较高，随着天气市场需求的不断扩大，公司面临着如何满足市场需求和公司本身高速发展的问题。

(2)新建重要长输管道对公司天气销售业务影响深远

从理论上来讲，天气长输管道的建设具有投资规模大、建设及回收周期长的特点，在管道建设期间，大量的资金投入并不产生实际的业务利润，而随着管道的投入使用，公司的资产总额会大幅度增加，而由于公司本身处于市场竞争的初期，由于市场培育不足，公司的天气销售收入规模较少，同时资产折旧却较高，因此管道在一段时间内利润没有明显增长甚至出现亏损的情况。而从中长期来看，新建输气管道则会为公司形成新的业务增长点，并带动利润的稳步增长。随着新疆管道工程和市场的逐步成熟及规模效应的增长，项目效益会快速提高，公司将获得长期、稳定、良好的投资回报。

(3)未来新增重要管道条件下公司业务将保持稳定增长

公司于2009年底建成的目英买力首站至阿克苏末站的高压天气长输管线年输气能力大约为3.5亿立方米/年，而公司2010年全年度的天气销售数量为3,928.87万立方米，因此，该输气能力完全可以保证公司在未来若干年的业务需求与持续增长。在没有新增重要管道建成投入使用的情况下，在现有的管道设计输气能力范围内，随着天气市场需求量的不断增长，公司毛利会呈现出较快的增长态势。而随着公司天气管道输气能力的不断增加，公司天气销售业务的发展空间会不断扩大，公司天气销售业务的资金成本及管理成本会随着天气销售业务的规模扩大而逐步下降，公司天气销售业务的资金成本及管理成本的摊销比例会逐步下降，公司天气销售业务的盈利能力会逐步增强。

(4)管道入户安装工程利润的影响因素及增长特点

除天气销售业务外，公司的另一个重要利润来源即管道入户安装业务，且报告期内该业务分配对于公司整体毛利的贡献度不断升高，在入户安装工程基准价格不变的情况下，影响其利润增长的主要因素即为管道入户安装原材料的采购价格、管道入户安装成本及入户安装工程量等。

从成本角度来看，公司于2009年度对入户安装原材料(如管材及燃气表等)的采购方式进行了改革，开始采用招投标等方式进行材料采购从而降低了资金成本，加之自2010年度开始针对于新建住宅的入户安装业务增加较大幅度的投入力度并进行了挖沟铺管及埋地费用，是报告期内入户安装业务毛利及毛利率增长的主要因素。

从入户安装业务量来看，公司该业务类型报告期内的增长也比较快，2009年度入户安装总户数为14,326户，除多层非壁挂炉及壁挂炉用户均有所增长外，单位售价较高的公福用户市场得以进一步开发并得到了较大幅度的增长；2010年度多层及高层民用户及公福用户数量均有较大幅度的增长，且增加了部分供暖锅炉用户，使得该年度的管道入户安装业务规模较大幅度增长；2011年度的新增多层及高层民用户及公福用户数量继续增长，全年入户安装总数量达到了21,610户，且供暖锅炉用户的数量继续增加，使得该年度的管道入户安装业务规模较大幅度增长。另外，2012年1-6月完工通气的多层非壁挂炉用户、多层壁挂炉用户及高层非壁挂炉用户合分别完工通气了201户、54户及3,592户。

4.现金流量分析

报告期内，公司保持较为充裕的经营性现金流量，2009、2010、2011年度及2012年1-6月，公司每股经营活动现金流量分别为0.74元、1.15元、1.64元及0.48元，年度间呈现出逐年递增的态势，主要原因系公司的车用天然气、民用天然气及提供管道入户安装业务面向的客户主要是阿克苏地区的居民及行政车辆，销售方面也多采用的是预收账款，到期结算或现款销售的方式，基本不存在大额的应收账款，因此经营性现金流量充沛。

2009、2010、2011年度及2012年1-6月，公司的每股净现金流量分别为0.05元、0.17元、0.69元及-0.25元，远低于公司的每股经营活动现金流量，主要原因系公司的资本性开支较大，投资活动产生的净现金流出一直处于比较高的水平，所涉及项目均为购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金。另外，公司所投入的天然气长输管道工程等非流动资产的建设需要对外进行间接融资，相应的每年也有较大金额的偿付债务及利息的筹资性现金流出。

(六)公司股利分配情况

1.股利分配的一般政策

根据公司的章程规定：

(1)公司交纳所得税后的利润，按下列顺序分配：弥补上一年度的亏损；提取法定公积金10%；提取任意公积金；支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。提取法定公积金后是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不得在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。

(2)股东大会决议将公积金转为股本时，按股东原有股份比例派送新股。但法定公积金转为股本时，所留存的该项公积金不得少于转增前公司注册资本的25%。

(3)公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后2个月内完成股利(或股份)的派发事项。

(4)公司可以采取现金或者股票方式或者法律许可的其他方式分配股利。

2.最近三年及一期的股利实际分配情况

报告期内，公司未进行过股利分配。

3.发行前滚存利润分配政策

经公司2011年第一次临时股东大会审议通过，本次发行上市前的滚存未分配利润由本次发行上市后的新老股东共同享有。

(七)公司控股子公司情况

截止本招股说明书签署之日，公司不存在其他对外权益类投资的情况。

第四节 募集资金运用

一、本次募集资金使用概况

(一)预计募集资金数额

根据公司第一届董事会第五次会议决议及2011年第一次临时股东大会批准，公司本次拟向社会公众公开发行人民币普通股(A股)不超过1,833.80万股，计划募集资金总额为23,526.22万元。

(二)募集资金投资项目情况

按照项目的轻重缓急，本次募集资金扣除发行费用后将用于以下项目：

序号	项目	投资总额(万元)	募集资金使用额(万元)	批准或备案	批准部门
1	阿克苏市天然气综合利用二期工程项目(市区工程项目)	12,633.27	12,633.27	备案证编号:20110049	新疆维吾尔自治区阿克苏地区发展和改革委员会
2	阿克苏纺织工业城天然气利用工程项目	5,314.84	5,314.84	备案证编号:20110004	新疆维吾尔自治区阿克苏地区阿克苏纺织工业城(开发区)经济发展招商局
3	喀什地区巴楚县天然气利用工程项目	5,578.11	5,578.11	备案证编号:喀发改工业备案[2011]07Z0027	新疆维吾尔自治区喀什地区巴楚县发展和改革委员会
				巴计立项[2011]92号	巴楚县财政局计划局
合计		23,526.22	23,526.22	---	---

如本次发行实际募集资金净额不能满足项目投资的需要，本公司将通过向银行申请贷款等方式自筹资金解决；如募集资金有剩余，将用于补充公司流动资金。

2011年6月10日，2011年第一次股东大会会议审议通过了《募集资金管理制度》，对募集资金的使用和管理做出了具体规定。但如果因项目进展等问题募集资金出现闲置时，本公司将把这部分资金存放于指定银行，在有效控制风险的前提下，合理安排资金使用，以保证募集资金的安全性、流动性和收益性。

二、本次募集资金投资项目发展前景分析

(一)项目前景及天然气的优势

天然气作为城市燃气气源，在安全、效率、环保、投资、价格和可靠性等方面，都优于其它城镇燃气，如煤制气、重油制气、LPG管道气和瓶装气等。我国是世界上最早利用天然气燃料的国家，在西川江有2000多年的历史。近年来，经过发展，我国在天然气利用政策、天然气开发和利用等方面有了很大的发展，天然气作为我国城市燃气的理想气源已被广泛认同。

(二)市场竞争分析

天然气供应业务的发展规模和市场前景与一个城市的经济发展水平、发展速度、人口规模、城市化水平、工业化水平以及替代能源的供给情况密切相关。本项目供气区域阿克苏市2009年在西部百强县市的排名位列第43位。

阿克苏市区天然气量平衡表

项目	2015年		2020年	
	用气量(万Nm3/年)	比例(%)	用气量(万Nm3/年)	比例(%)
居民	1,620.97	15.15	2,002.38	14.21
商业	243.15	2.27	360.43	2.56
工业用气	486.29	4.55	600.71	4.26
燃气汽车	4,325.25	40.43	5,245.84	37.22
燃气采暖	3,486.50	32.59	5,179.88	36.75
未预见量	534.85	5.00	704.70	5.00
合计	10,697.01	100.00	14,093.93	100.00

纺织工业城天然气量平衡表

项目	2015年		2020年	
	用气量(万Nm3/年)	比例(%)	用气量(万Nm3/年)	比例(%)
居民	456.89	15.85	975.08	15.54
商业	68.53	2.38	175.51	2.80
燃气汽车	1,942.17	67.38	3,634.20	57.91
燃气采暖	270.83	9.40	1,176.93	18.75
未预见量	144.13	5.00	313.78	5.00
合计	2,882.56	100.00	6,275.50	100.00

巴楚县天然气量平衡表

项目	2015年		2020年	
	用气量(万Nm3/年)	比例(%)	用气量(万Nm3/年)	比例(%)
居民	408.65	11.36	817.30	8.21
商业	140.76	3.91	451.69	4.54
燃气汽车	2,292.11	63.72	6,535.22	65.67
燃气采暖	576.00	16.01	1,650.00	16.58
未预见量	179.87	5.00	497.59	5.00
合计	3,597.39	100.00	9,951.80	100.00

工业园的地大部分用气量属大工业用户，这类用户鉴订可签订长期供气合同，取管输费即可，此类用户比较用气量大且符合条件。

而本次募集资金投资项目用气量结构中的大部分为车用、民用，因此影响天然气市场的各项因素分析无方要要：

1.激励因素

(1)自然资源的大气污染使政府积极采取对策

自改革开放以来，天然气工业发展迅速，汽车保有量大幅增长。在城市中，由于车辆比较集中，交通污染问题尤为突出，天然气作为一种比较清洁的燃料，在城市大气环境的主要污染源，中国主要城市的空气质量迅速下降，中国各级政府积极采取一系列措施，治理且治严重的大气污染。1999年4月国务院颁布的《关于加快天然气开发利用的若干意见》，在城市大气污染防治方面，实施了一系列建技术改关项目，标志着中国政府治理空气污染的决心和决心。

(2)新疆的优势资源为CNG汽车发展打造了平台

充分利用区域内的资源综合优势，将资源优势就地转化为技术优势是实现新疆经济结构调整与优化升级的重大举措，同时这一举措也符合国家发展战略，是实现新疆经济可持续发展的重大举措。

新疆有着极好的资源赋存，包括能源矿产、水土光热等优势资源和地缘优势，最大限度地发挥资源优势，转换出最大的经济效益和社会效益，一是利于资源开发；二是利于企业的拓展；三是提高了当地自身发展的实力和水平，还给育了当地自我发展的实力和水平，这给育了当地自我发展的实力和水平，这给育了当地自我发展的实力和水平，这