

# 能量帶來的 美好生活

>18:30pm



>19:17pm



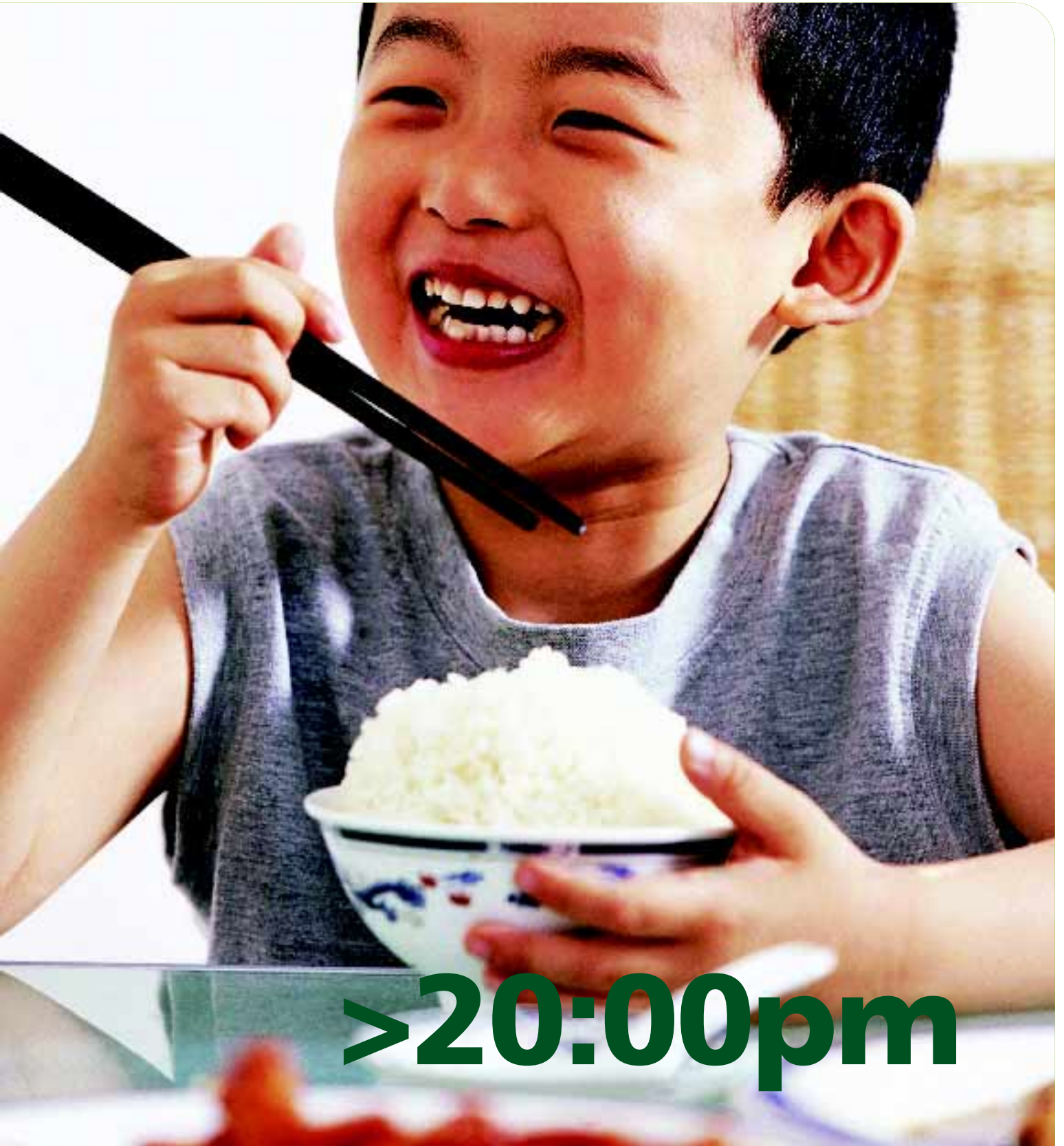
>19:32pm



>20:11pm



天然氣可作為住宅用戶煮食、燒水及暖氣的燃料，使用天然氣較電、液化石油氣及煤氣等其他能源，每月可節省大量的開支。

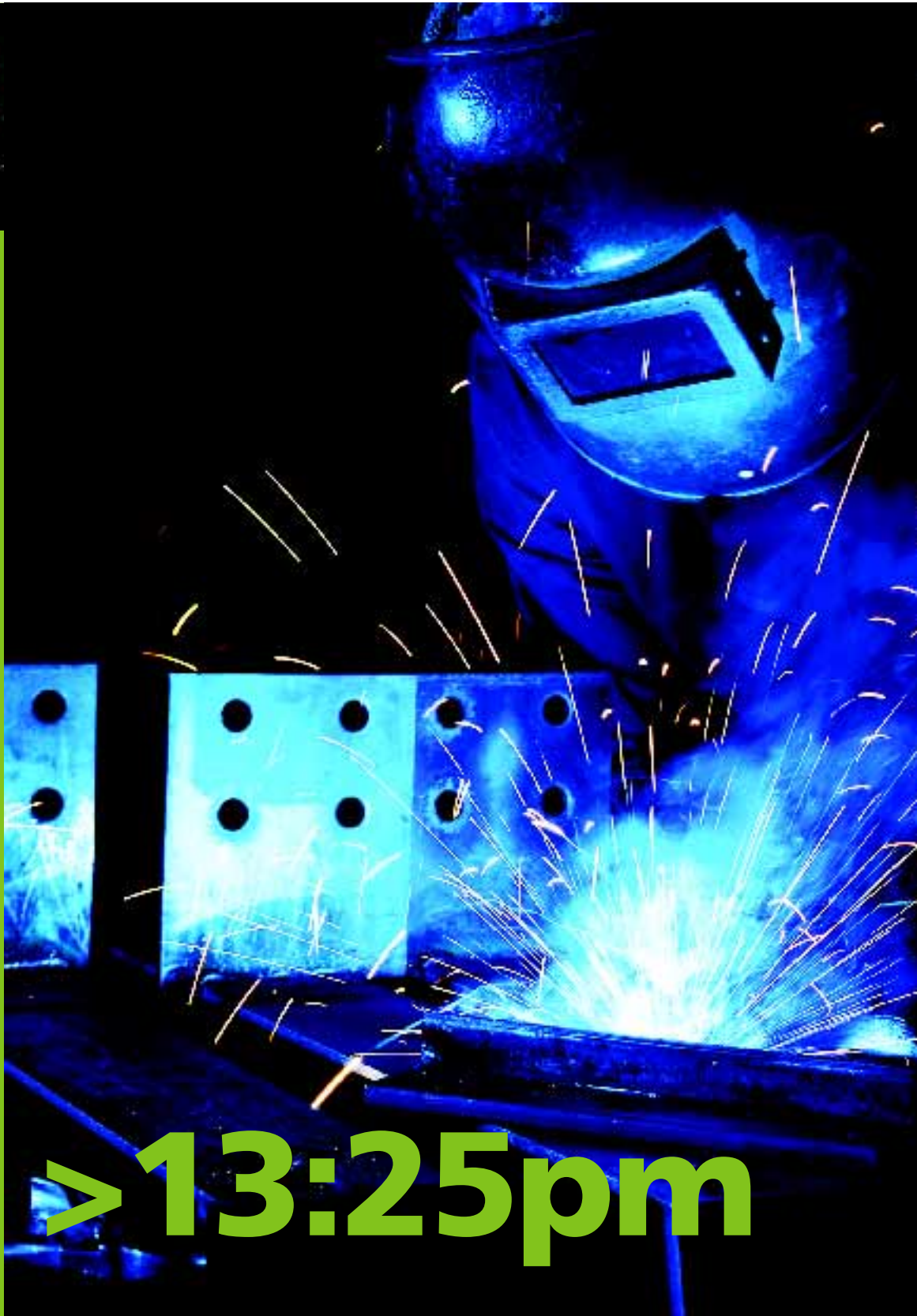


**>20:00pm**

能量驅動的

# 工業生產

>18:30pm



>13:25pm

>19:32pm

>20:11pm



隨著西氣東輸工程的竣工，將有更多的工業用戶可使用到這種清潔、安全、高效及經濟的能源，進一步提升工業生產的經濟效益。

管理層討論  
及分析

>00:30am

>09:27am

源於管理的力量



&gt;22:00pm



## 行業回顧

### 中國能源消耗結構

中國是全球第二大能源消耗國，主要能源是煤、原油及天然氣。由於煤對環境產生大量污染，天然氣作為現今最清潔、安全、高效和經濟的能源之一，中國政府正在大力推廣使用天然氣這種清潔能源。

根據對「十五」期間國內生產總值年均增長率和能源需求總量的預測，中國天然氣消耗量將由 1998 年的 221 億立方米增加到 2005 年的 500 億立方米，其在能源消耗結構中的比例為 4.5%，與「九五」期間相比，「十五」期間天然氣消耗年均增長率為 13.0%。預計 2010 年，天然氣佔中國總能源的消耗比例將增加至 7%。

### 中國天然氣政策

根據中國建設部二零零二年底發出的《關於加快市政公用行業市場化進程的意見》通知，明確要求各地方開放市政公用行業投資建設及營運，同時允許外商採取獨資、合資

或合作等多種形式參予市場，其中包括城市供氣。所以集團認為隨著城市供氣行業逐步市場化，中國的城市管道天然氣市場將會有更高速和健康的發展。

中國政府有關政策的通知，不單進一步加快了城市燃氣對外開放的步伐，而且更意味著城市燃氣行業將會逐步建立規範的法規和制度，建立能夠適應市場化改革要求的天然氣市場監管體系，以加強對各城市燃氣公司的法律保障。我們相信在國家政策的大力支持下，中國的城市管道天然氣市場將會有更高速和健康的發展，而且更可進一步降低燃氣營運商的投資風險。

「西氣東輸」工程是中國政府支持使用天然氣之既定政策，該長輸管道工程在二零零三年內已通氣，目前中國正在建設長輸管道的支線管道工程，「西氣東輸」管道穿越十個省市，大大擴大了能使用天然氣之省市數目。

## 管理層討論 及分析

>13:52pm



強大的管道燃氣分銷網絡為售氣收入奠下良好基礎。

隨著西氣東輸輸氣網絡的相繼投入運作，和海上天然氣上岸、進口液化天然氣項目的順利推展，中央及地方政府對天然氣使用的重視，加上消費者對其接受程度的提高，均有利於國內天然氣下游市場持續的高速發展，所以集團未來的業務發展前景將更為可觀。

年內，集團與英國專業培訓機構 Utilise Training & Development Solutions Limited 合作，在中國率先引進了英國的燃氣職業培訓體系，對集團員工進行燃氣職業技能培訓。該培訓項目是中國與英國政府的合作項目，實施中得到了建設部的大力支持，同時也充分證明了集團在業內的主導地位和集團與政府之間的良好合作關係。

以上均可反映新奧燃氣在中國燃氣市場中有別於其他燃氣公司的領導地位，集團的品牌知名度和行業影響力顯著增強，已成為中國最大的燃氣營運商之一。

### 業務回顧

集團業務現時主要分為燃氣管道建造，管道燃氣銷售，瓶裝液化石油氣銷售以及燃氣器具銷售。

#### 燃氣管道之建造

年內，集團為強化對客戶接駁業務的市場規劃，加快接駁業務發展，集團與顧問公司合作開展了營銷規劃項目，項目的實施對於以後集團提高客戶接駁業績將發揮重要作用。

由於已接駁天然氣用戶佔整體可供接駁用戶只有 7.4%，預計集團仍可收取大量接駁費，接駁費將繼續成為集團的主要收入來源。但隨著西氣東輸在 2004 年陸續接通，集團銷售天然氣量亦會隨之而快速增長，所以集團預計接駁費佔整體收入百分比仍會處於穩步增長階段。

&gt;20:22pm

&gt;23:41pm



穩定的天然氣氣源  
可開發更多的  
工商業用戶。

#### 住宅用戶

集團通過建造燃氣管道，連接調壓站至住宅用戶，以收取燃氣接駁費。由於集團是城市整體供氣之燃氣供應商，所以住宅用戶包括新蓋樓宇及現有樓宇。集團以氣化城市的大部份為目標，以達致天然氣環保的效果。在現有 41 個項目城市中，絕大部分地方政府規定新蓋樓宇必須安裝管道天然氣作為建設局樓宇審批標準之一，該政策充分體現中國政府支持使用天然氣，將繼續幫助集團加快城市的氣化及穩定接駁費收入，而亦便於接駁費直接從發展商收取。

由於管道天然氣與其他替代能源相比具有環保、經濟、安全、方便的優越性，越來越多的居民家庭主動安裝管道天然氣，而且購新房者在購房時更青睞配套管道天然氣的樓宇，使配有管道天然氣的樓宇成為消費時尚，所以更促進了集團的客戶接駁業務開展，同時也降低了集團發展新客戶的成本。

年內，集團共為 170,433 個住宅用戶接駁天然氣，比去年增加 65.7%。住宅用戶的平均接駁費為人民幣 2,687 元，較去年同期上升 3.7%。平均接駁費的上升主要是用戶選擇接駁煮食爐的同時，亦選擇接駁價格較煮食爐高的熱水器及採暖爐，這亦再一次顯示用戶接受天然氣能源。

截至二零零三年底，集團總共為 381,283 個住宅用戶接駁天然氣，佔集團整體可供接駁用戶的 7.4%。

#### 工商業用戶

一些從事工業生產及商業經營的單位，如工廠、酒店、商場、學校及醫院等，繼續成為集團的工商業主要用戶。由於現時天然氣的售價比其他能源，如電、煤氣及液化石油氣等便宜很多，所以越來越多的工商業用戶願意轉用天然氣。不同於液化石油氣，由於天然氣的運輸及儲存都比較困難，所以用戶必須通過集團的管道網絡才能使用天然氣，這有利接駁業務。



## 管理層討論 及分析

>05:33am

>11:47pm

同時，由於近年中國各地方政府對環境保護的重視程度日益提高，紛紛加大了對工業污染的治理力度，很多地方規定不得採用煤作為燃料，並要求新設立的工商業項目必須選用清潔能源，否則不予批准設立。再加上 2004 年西氣東輸氣源陸續到達沿線項目，用氣量再不會像過往一樣受到氣源限制，這些政策的出台以及氣源的改善也十分有利於集團今後開展工商業客戶的接駁業務。

年內，集團共為 280 個工商業用戶（即為已裝置日設計供氣量 167,680 立方米之燃氣器具設施）接駁天然氣，平均之接駁費為每標準立方米人民幣 511 元，比去年下降 11.1%。由於工商業用戶為未來主要用氣的用戶，且用氣量龐大，所以集團通過優惠價格以擴大接駁。

截至二零零三年底，集團共為 782 個工商業用戶（即為已裝置日設計供氣量 532,793 立方米之燃氣器具）接駁管道天然氣。

### 新項目

在二零零三年度，集團繼續大力拓展新項目，使集團的項目城市由去年的 29 個增加至 41 個，可供接駁人口由二零零二年底的 9,500,000 人（約 3,160,000 戶）激增至二零零三年底的 18,700,000 人（約 6,230,000 戶），增幅為 98.8%，進一步穩固了集團的長遠收入及客戶基礎，亦使集團成為在中國覆蓋城區人口最多的城市燃氣專業營運商之一。

集團年內新增的項目城市如下：

湖南省	長沙*、湘潭、株洲
江蘇省	連雲港、常州
浙江省	溫州、金華、蘭溪
廣東省	東莞
安徽省	巢湖
山東省	膠州、膠南
河南省	開封

\* 省會城市

集團年內售出的項目城市如下：

浙江省	安吉
-----	----

集團年內獲得的項目主要分佈在「西氣東輸」長輸管道或正在建設的支線工程經過的城市。年內，集團成員企業新鄉新奧燃氣有限公司（「新鄉新奧」）、滁州新奧燃氣有限公司（「滁州新奧」）及常州新奧燃氣有限公司（「常州新奧」）三家企業已率先使用「西氣東輸」管道輸送來的天然氣，不僅保障了集團今後能夠為客戶提供可靠的氣源，而且氣價成本的下降也提高了集團的利潤。

繼去年集團獲得河北石家莊項目後，長沙為集團獲得的第二個省會項目城市，這再次反映了政府對集團在管理能力、安全營運以及投資能力之認同，取得長沙省會項目使集團成為更專業及更具規模的燃氣營運商，亦為日後繼續取得大型城市定下良好的基礎。

和二零零二年度相比，集團二零零三年度項目開發的總體特點是項目規模進一步擴大、項目質量進一步提高，包括年內獲得的其他項目城市，如湘潭、株洲、連雲港、溫州、東莞、開封等在中國均屬經濟發達、工業基礎好、人

## >18:55pm

口規模大的城市，為今後集團不斷擴大接駁創造了很好的條件；其次是集團更加注重城市群的整体開發，如「長沙—株洲—湘潭」金三角的一體化運作和膠州灣城市鏈的順利開發，使項目氣源及管理更流暢，形成了資源共享和優勢互補的項目格局。

年內，隨著集團規模的不斷擴大，新項目拓展的成功，集團策略逐步轉向以中大型項目為主。安吉新奧燃氣有限公司（「安吉新奧」）的市場規模較小，城區人口只有約 12 萬人，為了集中集團各方面的資源，包括管理、人力及財務資源等，遂決定將持有之所有安吉新奧權益出售，把資源投放至其他項目。集團計劃將出售所得款項用作集團之一般營運資金。

為強化集團專業化管理，所有項目公司已陸續進行分拆。是次分拆使原來在同一間項目公司的管道建造及燃氣銷售業務分為兩間公司，各專業團隊可以就相應的公司進行更專業的管理及營運，使資源運用更有效。項目公司在分拆完畢後數目將會倍增，然而經營地點數目將維持不變。

### 管道燃氣銷售

年內，集團分別銷售 45,000,000 立方米及 71,600,000 立方米之管道燃氣予住宅用戶及工商業用戶，比去年分別上升 1.4 倍。而工商業用戶之售氣比重則與去年相約，為 61.4%，為集團的長遠收入建立良好基礎。隨著西氣東輸在 2004 年陸續開通，氣源再沒有過往的用量限制，集團預

計未來的用氣量將會進一步提升。而本年天然氣銷售有如此理想之大幅增長，除集團不斷成功開發有質素之新項目外，在已營運的項目中，市場開拓之成功亦非常重要。天然氣銷售之增長亦充分反映人們接受天然氣為優質能源之普遍程度。

而中國政府對環境保護日益重視，同時由於中國未來經濟仍將保持高比率增長，特別是房地產的高速增長及工商業用戶的迅速增加，天然氣作為清潔能源未來之需求更隨之而有大幅增長。特別是工商業用戶的用氣量遠遠大於住宅用戶，集團仍將堅持住宅用戶及工商業用戶雙線發展的目標，以穩定集團之收入結構，並提供穩定的現金流量。

### 壓縮天然氣汽車加氣站

集團在兩年前開始在河北省廊坊市經營壓縮天然氣汽車加氣站（「加氣站」），現在已為 660 輛出租車及 120 輛大型巴士改裝使用壓縮天然氣，由於天然氣的價格比汽油平均便宜 20-30%，所以廣受公共汽車公司及車主歡迎。集團憑著兩年成功的經驗，準備在二零零四年開始在現有的項目城市開展加氣站業務。二零零四年準備在廊坊、聊城、蚌埠及石家莊建立 19 個汽車加氣站，為集團進一步提高天然氣銷量帶來非常正面的影響，而這亦是集團未來長遠收入的基礎，集團在現有項目城市開展加氣站業務，可充分利用現有項目的資源，包括調壓站、管道、汽源、人力資源及品牌效應等。現時汽車是環境污染的主要原因之一，在這前提下，預計中國政府亦會推動汽車改用清潔能源的政策，進一步加快加氣站業務，預計加氣站將會成為集團售賣天然氣的主要部份之一。

### >21:57am

#### 先進之燃氣氣費收費系統

集團繼續在所有項目採用預付儲值卡系統，所有住宅用戶都會獲發一張儲值卡，並需預付氣款以充值，此系統能完全避免壞賬，省卻大量行政費用，並加強集團現金流量。

#### 液化石油氣銷售

集團在年內共售出 52,693 噸液化石油氣，與去年相比有 21.2% 的增長。集團一直以來都以售賣管道天然氣為主，由於液化石油氣的毛利率及純利率偏低，所以液化石油氣之銷售實為某些項目城市之過渡氣源。蚌埠新奧燃氣有限公司（「蚌埠新奧」）、淮安新奧燃氣有限公司（「淮安新奧」）及新鄉新奧業務均有批發及零售液化石油氣，此三個項目已佔整體液化石油氣銷售量 92.1%。此等項目在集團接手時是以售賣液化石油氣為主營業務，但此等項目在成立後均已展開興建天然氣管道之工程，液化石油氣售賣服務僅限於對尚未安裝管道天然氣的客戶或項目周邊城鎮提供，集團預計每一項目之液化石油氣銷售將會陸續被管道天然氣所取代，現時該三個項目使用液化石油氣及管道天然氣的平均比例為 80% 比 20%。

而液化石油氣之經營溢利亦由二零零二年全年虧損人民幣 1,874,000 元，轉為年內獲得盈利人民幣 369,000 元，液化石油氣之銷售轉虧為盈主要是因蚌埠新奧在合資經營時液化石油氣之售氣價已獲准在本年五月增加 20%，而蚌埠新奧之液化石油氣銷售量佔整體液化石油氣銷售量 37.5%。

#### 燃氣器具銷售

隨著集團提供管道燃氣之接駁，集團亦售賣煮食爐、熱水爐、採暖爐及磁卡表。年內，集團共售出 50,927 個煮食爐、10,145 個熱水爐、6,640 個採暖爐。而大部份磁卡表的生產為集團接駁時內部使用。

集團製造磁卡表之工廠，二零零三年生產能力達 500,000 個，主要提供集團接駁住宅用戶時安裝在每戶的讀表機，發給客戶的預付儲值卡可插在磁卡表上供氣。集團建立此生產線後，平均磁卡表的成本下降 30%，能為集團大大降低接駁成本。此外，二零零三年磁卡表的銷售中，有 8,943 個磁卡表售予其他燃氣分銷商，磁卡表生產在節省成本之餘，亦為集團帶來額外的收入。

#### 毛利率及純利率

集團的整體毛利率由二零零二年的 46.8% 下降至二零零三年的 42.7%，純利率則由去年之 23.5% 下降至本年度的 20.9%。下降的主因是年內售出大量液化石油氣，而液化石油氣將會逐步被天然氣所取代以及西氣東輸通氣將有助大量售賣天然氣，集團預計天然氣佔銷售金額的比重將陸續增加，整體毛利率及純利率將維持與現有水平相若。

&gt;09:53pm

&gt;23:49pm

#### 先進之營運管理系統

集團深知在燃氣行業中，安全及有效的營運管理佔主導地位。在過去十一年的營運歷史中，新奧燃氣一直保持非常好的安全營運紀錄，實有賴集團對管理之嚴謹態度，管理層亦勇於創新，採用先進的計算機系統來管理日常營運工作，特別是對調壓站的監控、調節以及日常維修保養。

為加強營運管理之現代化水平和服務效率，集團下屬廊坊新奧燃氣有限公司（「廊坊新奧」）年內又率先開展了信息化工程，把售氣系統、呼叫中心、地理訊息系統、遙測遙訊系統連為一體，借助先進之管理系統提高營運管理，並為信息化工作在集團於下年度全面實施積累了經驗。

與去年一樣，我們亦繼續舉辦有獎客戶建議活動，成功得到用戶對室內管線安裝、外網施工及售後服務等方面的寶貴意見。因為集團不懈的努力，集團多家下屬企業年內被評選為安全管理先進單位，集團在青島的下屬企業青島新奧燃氣有限公司被地方政府評為本年度「質量管理先進單位」。

#### 卓越管理

由於管理層之卓越管理，公司年內再次獲得多個國際性財經雜誌頒發獎項：

連續三年被著名國際財經雜誌《福布斯》評為年度「全球二百家最佳小公司」；

連續三年被著名國際財經雜誌《亞洲貨幣》評為年度「中國最佳小型公司」；

連續三年被著名國際財經雜誌《亞洲周刊》評為年度「國際華商五百強」；

連續兩年被著名國際財經雜誌《亞洲周刊》評為年度「二十家營業額增長率最高的華商企業」；

首度被著名國際財經雜誌《亞洲周刊》評為年度「二十家資產額增長率最高的華商企業」；及

繼 2001 年後再度被著名國際財經雜誌《亞洲貨幣》評為年度「中國整體最佳管理公司」。

以上獎項都通過國際性機構投資者及分析員投票，這反映投資者對公司管理質素及透明度高的認同。集團管理層未來會繼續努力，使這得來不易的成果繼續得到保持，並能夠不斷得到更大的成果和榮譽。

#### 客戶服務

優質的客戶服務是公司與客戶維持良好而持久關係的重要橋樑。集團深明此道理，所以我們提供優質、高效及安全的服務予客戶。集團各下屬企業在所在城市普遍因優質的客戶服務得到客戶的認可和讚譽，包括政府機構的好評，通常作為當地公用行業的學習典範，下屬成員企業年內有多家被當地「消費者協會」評選為年度「消費者滿意單位」即是最好的證明。目前，優質的客戶服務已與集團的投資實力和安全高效的營運管理成為新奧燃氣在爭取新項目時最重要的競爭優勢。

## 管理層討論 及分析

二零零三年，繼廊坊新奧、聊城新奧燃氣有限公司、葫蘆島新奧燃氣有限公司開通全國特服號「95158」後，蚌埠新奧、淮安新奧、新鄉新奧、石家莊新奧燃氣有限公司年內也相繼開通了全國特服號「95158」。只要客戶在當地撥打「95158」，便能直接通往當地 24 小時客戶服務中心，使客戶能暢通無阻地與我們溝通。當客戶需要維修服務時，我們更堅守「在 20 分鐘內趕到現場進行維修」的承諾。集團的搶修車經過當地政府批准都安裝著與警車警號一樣的設備，以便在發生意外時能夠第一時間趕赴現場。

此外，集團各下屬企業根據集團統一要求，除製作發放「燃氣安全使用宣傳手冊」，還堅持組織員工每年兩次拜訪客戶，對客戶的燃氣設施進行安全檢查，除能夠及時消除客戶使用中的安全隱患，充分體現預防勝於治療的概念，更可增進集團與客戶之關係。集團的安全政策亦保證客戶不會因管網故障影響天然氣的使用，增強客戶放心使用的信心。

### 人力資源

集團深信人才是集團競爭力的源泉，是集團不斷成功及將來發展的決定性因素，故堅持「以人為本」的人本理念，歷來對引進人才及內部培訓十分注重。

首先，集團每年會按業務需求在國內各著名大學招聘所需的優秀畢業生，並從其他公司或海外引進為滿足集團業務發展需要的有從業經驗的高級員工。每一員工加入集團後，都必須參加認識公司企業文化及營運模式的內部課程。在實習階段，員工亦會被分派到多個部門學習，包括到不同的下屬企業見習，以便更快和準確地瞭解公司的業務運作，加深對企業文化的理解，在以後的工作中能夠對客戶提供優質的服務，使公司營運保持暢通。

集團亦鼓勵員工終身學習，所以以往一直保送部分員工到著名學府修讀工商管理碩士及其他有關的技術課程，以增強員工實力、技巧和質素。集團年內引進的英國燃氣安全培訓認證體系，亦將有助於員工提升專業質素和職業修養，為客戶提供更優質的服務。

集團亦經常聘請大學教授或管理專家提供內部培訓課程，使理論與實踐得以緊密配合。我們亦會定期為員工進行工作檢討及考核，使問題能及時得到糾正。公司通過與員工舉行座談會、設立總經理信箱、員工代表大會等方式，提供機會予員工向管理層反映意見，以便公司能做出適當的調整及了解最前線的問題。

此外，為正確評估員工的工作績效和提高集團的經營業績，集團年內與中國最負盛名的北京和君創業企業管理顧問有限公司合作開展了人力資源項目，重點在下屬企業推廣了任職資格標準體系、以平衡計分卡為核心的績效考核體系和以薪點制為核心的職能工資體系，該項目的實施對於提高集團經營業績已開始發揮重要促進作用。

此外，公司亦會定期邀請員工家屬參加各公司活動，如座談會及聚餐，同時集團亦對員工生病結婚等予以慰問，以增強員工與公司的溝通及感情，亦使員工對集團更有歸屬感。

於二零零三年十二月三十一日，集團有 6,184 名員工，其中五名駐於香港，其餘駐於國內。員工的酬金都是按照市場水平釐定，福利包括花紅、退休福利及購股權計劃。

## 財務資源回顧

### 資產流動性及資本來源

於二零零三年十二月三十一日，集團之手頭現金為人民幣 487,129,000 元（二零零二年：631,536,000），銀行及其他借貸為人民幣 1,111,926,000 元（二零零二年：467,428,000），淨負債比率為 54.9%（二零零二年：零），即淨負債與股本比率。集團借貸增加主要是因為通過收購大型項目時將其銀行及其他借貸從中方合資夥伴收購並注入合資公司，因收購時同時將資產亦帶入合資公司，所以其資產負債水平都處於健康狀態，而且一般大型項目在收購時已經有很好的收入及盈利基礎，所以負債之增加實為收購過程中之正常現象。待項目城市之氣化率逐步提高，其合資公司的負債亦將逐步減少。

年內，由於年息率持續向下並處於低水平，為配合集團未來的發展，新奧燃氣亦在二零零三年八月份簽署一筆 45,000,000 美元無抵押三年期之銀團貸款，並在二零零四年二月份配售股票，獲得資金淨額港幣 456,000,000 元以作發展新項目之用途，再加上集團之內部資源及銀行借貸，預計足以支付未來的營運及資本性支出。

### 借貸結構

於二零零三年十二月三十一日，集團的總銀行及其他借貸相等於人民幣 1,111,926,000 元（二零零二年：467,428,000），其中包括在二零零二年九月份所簽署的 30,000,000 美元三年期之無抵押銀團貸款（相等於人民幣 248,040,000 元）及二零零三年八月份所簽署的 45,000,000 美元三年期之無抵押銀團貸款（相等於人民幣 372,060,000 元），銀團貸款以浮動息率計算，其餘則為項目公司在國內當地銀行及其他公司之人民幣貸款，以固定息率計算，息率介乎 4.5% 至 5.5% 之間，作為日常資本及

營運開支。除了人民幣 33,173,000 元的貸款需要用資產淨值約人民幣 79,972,000 元作抵押外，其餘貸款均為無抵押之貸款。而短期貸款為人民幣 541,390,000 元，其餘則為超過一年之長期貸款。

由於集團之所有業務均在中國，絕大部份收入與支出以人民幣為主，除了兩筆三年期合共 75,000,000 美元之銀團貸款外，並無面對重大外匯波動風險。集團已為 75,000,000 美元之銀團貸款簽定外匯及利率交換協議以固定有關匯率及利率。而由於現時利率仍然處於低水平，故公司管理層認為轉換浮動利率為固定利率於現時之水平對公司有利。

### 或然負債

年內，集團已解除一筆為第三方於銀行作出人民幣 39,500,000 元之貸款擔保，於二零零三年十二月三十一日，集團並未有任何或然負債（二零零二年：人民幣 39,500,000）。