



提升生產效益

天然氣可使用於煉鋼、玻璃、陶瓷及漂染等行業的工業過程。天然氣作為生產能源及動力可提升工業效益及產品質量。



2004 年集團銷售

1.43 億立方米

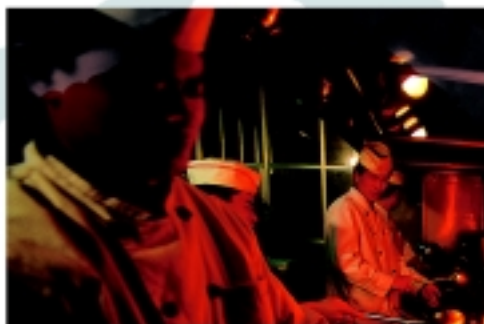
天然氣予工商業用戶



衣 - 使用天然氣來烘乾衣物，較傳統的乾衣方法更經濟快捷。



食 - 除明火煮食外，
天然氣更可用作食品
加工的工業燃料。



2004年集團累計的工商業用戶
之已裝置日設計供氣量達到

121 萬立方米



帶來更多享受

集團已接駁超過 2,023 個工商業用戶，其中餐館以天然氣烹調美食，為大家帶來更多的生活享受。



王玉鎖

主席

品牌知名度

本集團進一步提升在國內管道燃氣
分銷市場的佔有率和品牌知名度

全年業績

集團繼承去年業績增長的趨勢，繼續保持業績良好的增長，本年營業額及溢利分別達人民幣 1,439,945,000 元及人民幣 252,257,000 元，比去年分別增加 64.0% 及 37.8%，每股盈利增加 19.8% 至人民幣 29.7 分。

集團在本年度獲取 11 個新項目，其中包括百萬級人口城市煙台，超出年初集團定下獲得 6 至 8 個新項目的目標。本年新增的項目有兩個在廣東省、兩個在廣西、兩個在浙江省，另外河北省、河南省、內蒙古、山東省、陝西省各一個，覆蓋可接駁人口增加 55.7% 至約 29,128,000 人，中大型項目的獲取顯示集團利用股東資金獲得最大之經濟規模效益及回報的同時，再次充分反映集團之投資、營運及管理能力和在同行業中的競爭優勢。

各項目的良好經營業績、安全運營記錄和優質服務，亦更加鞏固了新奧燃氣在各區域的品牌地位和影響力，集團的知名度和行業影響力進一步顯著增強，並成為規模最大、最具有競爭力的燃氣專業營運商之一。

截至 2004 年底，集團已累計共為 634,678 個住宅用戶及 1,515 個工商業用戶（即為已裝置日設計供氣量 1,058,114 立方米之燃氣器具設施）接駁天然氣，較 2003 年度增加 253,395 個住宅用戶及 733 個工商業用戶（即增加日設計供氣量 525,321 立方米之燃氣器具設施），若包括已收購或已置換之用戶，則集團累計有 461,899 個住宅用戶及 2,023 個工商業用戶（即為已裝置日設計供氣量 1,214,314 立方米之燃氣器具設施）。天然氣銷售量本年亦比去年大幅增加 70.1%，充分顯

示集團的規模化效益以及集團業務的蓬勃發展。

財務狀況

截至 2004 年底，集團手頭現金為人民幣 911,537,000 元，而銀行及其它借貸為人民幣 1,917,160,000 元。

集團在上半年成功引入世界銀行下屬私人投資企業國際金融公司作為長期股東，國際金融公司同時同意借出 25,000,000 美元（相等於人民幣 206,700,000 元）5 年期貸款予集團項目公司，貸款在下半年提取，作為部份營運資金。國際金融公司成為集團的股東及貸款人，充分顯示集團的非凡地位、實力及業務前景，亦反映出國際金融公司肯定集團在環保事業之重要性及貢獻。



本公司本年2月及11月亦分別先後配售股票及發行可換股債券，為集團淨集資超過990,000,000港元（相等於人民幣1,049,400,000元），公司在市場集資反應理想，反映集團業務及前景得到專業投資者及股東所認同，不僅為集團提供發展所需資金，亦同時擴大股東及資本基礎以加強集團實力。

國際獎項

由於管理層之卓越管理，公司年內再次獲得多個著名國際性財經雜誌頒發獎項：首次被《亞洲貨幣》評為年度「中國整體最佳管理中型公司」，並獲得「最佳投資者關係」、「最清晰公司發展策略」、「最佳財務管理」、「最佳年報」和「最佳進步公司網站」5個單項獎第一名；被《亞洲週刊》連續4年評為年度「國際華商500強」及連續2年評為年度「20家資產總額增長率最高的華商企業」。

以上獎項均經過國際性專業機構投資者及分析員投票，顯示投資者認同新奧燃氣擁有優秀而有遠見的管理層、穩健的財政狀況和高效的業務模式，在行業中處於領先地位。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，為股東及公司創造更大的價值。

公司管理

新奧燃氣自上市至今，取得的燃氣項目分佈在中國13個省市及自治區。因為業務擴張迅速，集團管理範圍迅速擴大，集團因此設立了12個區域性管理中心，由總部指派熟悉集團營運及文化的高級管理人員作為區域管理中心總經理，另外還向各區域管理中心派駐了營銷、財務、技術、人事、工程造價等專業的總監，以加強地區性管理。首席執行官與各區域總經理經常保持緊密溝通，加強整個集團的管理，並確保集團目標得以貫徹執行。

客戶服務

集團一直認為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，亦是集團業務持久良性發展的基石。因此，集團始終堅持「361°服務，努力多一點，滿意多一點」的服務理念，竭力為客戶提供優質、高效及安全的服務。集團各下屬企業于所在城市普遍因優質的客戶服務繼續得到客戶和政府機構的認可和讚譽，集團多家下屬成員企業年內再次被當地「消費者協會」評選為年度「消費者滿意單位」，另外廊坊新奧燃氣有限公司（「廊坊新奧」）有五名女員工因服務品質特別優異而獲得「全國巾幗文明崗」榮譽。優質的客戶服務和安全高效的營運管

理奠定了集團的良好品牌形象，集團在拓展新項目時，已運營項目的良好示範作用往往成為集團取得成功的關鍵優勢。

2004年，東莞新奧燃氣有限公司（「東莞新奧」）、開封新奧燃氣有限公司（「開封新奧」）、連雲港新奧燃氣有限公司及北京新奧燃氣有限公司相繼開通了全國統一客戶服務號碼「95158」，使已開通的項目公司達到11家。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。當客戶需要緊急維修服務時，我們更堅守「在20分鐘內趕到現場進行維修」的承諾。

2004年，聊城新奧燃氣有限公司、北京新奧京昌燃氣有限公司完成了信息化系統建設，聊城新奧燃氣有限公司、蚌埠新奧燃氣有限公司兩家公司完成了地理信息系統建設，廊坊新奧、長沙新奧燃氣有限公司、開封新奧、常州新奧燃氣有限公司、東莞新奧、株洲新奧燃氣有限公司、淮安新奧燃氣有限公司7家公司建立了銀行聯網代收費系統。這些工作不僅為集團提高運營服務效率奠定了技術基礎，也提高了集團的安全運營保障能力，並進一步降低了集團的運營成本。

人力資源

於 2004 年底，集團員工人數為 7,820 名，較去年底增加 26.3%，主要原因是項目城市由 41 個增至 52 個。而 2004 年集團的可接駁人口同時亦增加 55.7%，實際人力資源效率比去年顯著提高。預計員工人數在下一年會隨著取得的新項目而有相應之增加。

集團長期以來視員工為企業的最大財富，深信人才是集團競爭力的源泉，是集團能夠取得長足發展並取得更大成功的主要因素。集團始終堅持「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，並把為員工提供學習深造的機會作為對員工的福利和獎勵，鼓勵員工終身學習，為集團員工競爭力和人才儲備做好基礎。

展望

天然氣作為現今最清潔、安全、高效和經濟的能源之一，不僅在環境效益和社會效益上具有明顯優勢，而且價格和液化石油氣、電力等清潔能源相比也具有很強的競爭力，中央及地方政府對推廣天然氣使用普遍非常重視，正在全國範圍內大力推廣使用天然氣這種清潔能源。

根據國家發展改革委員會能源局統計，中國 2004 年天然氣產量較 2003 年

增長 18.5%，達到 408 億立方米。按國家發展改革委員會能源研究所預測，未來 20 年中國天然氣需求增長速度將明顯超過煤炭和石油。到 2010 年，天然氣在中國能源需求總量中所佔比重將增加到 6%—7%，達到 938 億立方米；到 2020 年所佔比重將進一步增至 10%，達到 2037 億立方米。

根據中國建設部 2002 年底發出的《關於加快市政公用行業市場化進程的意見》，准許各地開放市政公用行業投資建設及營運，並允許外商採取獨資、合資或合作等多種形式參予市場，其中包括城市供氣。根據國務院 2005 年 2 月發佈的《鼓勵非公有制經濟發展的若干意見》，亦再次明確鼓勵民營資本和外資進入城鎮公用事業等領域。中國政府出台的這些政策，將會促進中國的城市管道天然氣市場更快速和更健康的發展，而且進一步降低行業的投資風險。

在政府政策的支持下，隨著西氣東輸各支線工程的相繼動工、忠武線工程的貫通，及海上天然氣上岸工程、沿海地區進口液化天然氣項目的順利推進，及中國城市化進程的加快和城市環保標準的日益提高，加上消費者對天然氣接受程度的日益提高，均有利於中國天然氣下游市場持續的高速發展。

目前中國城鎮居民天然氣用戶僅佔燃氣用戶的 10%，這一比例將在 2010 年提高至 30%，2020 年將增加至 40%，這充分預示著天然氣產業在中國的廣闊市場前景。集團認為，中國的城市管道燃氣市場經過快速的發展後，將會進入市場整合重組階段，這預計為類似本集團的規模大、品牌實力雄厚的運營商提供進一步發展和業務擴張的機遇。

我們相信在諸多有利條件下，集團未來將會有更廣闊的發展前景，今後業務擴張時項目選擇的機會將增多，氣源保障能力亦將進一步提高。集團預計在 2005 年仍會跟過往一樣繼續獲得高質量之中大型項目城市。在面對眾多市場機遇的同時，我們將以謹慎投資的態度，對每個項目進行最嚴謹、最縝密的可行性研究論證後再做出投資決定，以實現把投資風險降至最低，使股東的利益最大化。

主席

王玉鎖

2005 年 4 月 20 日