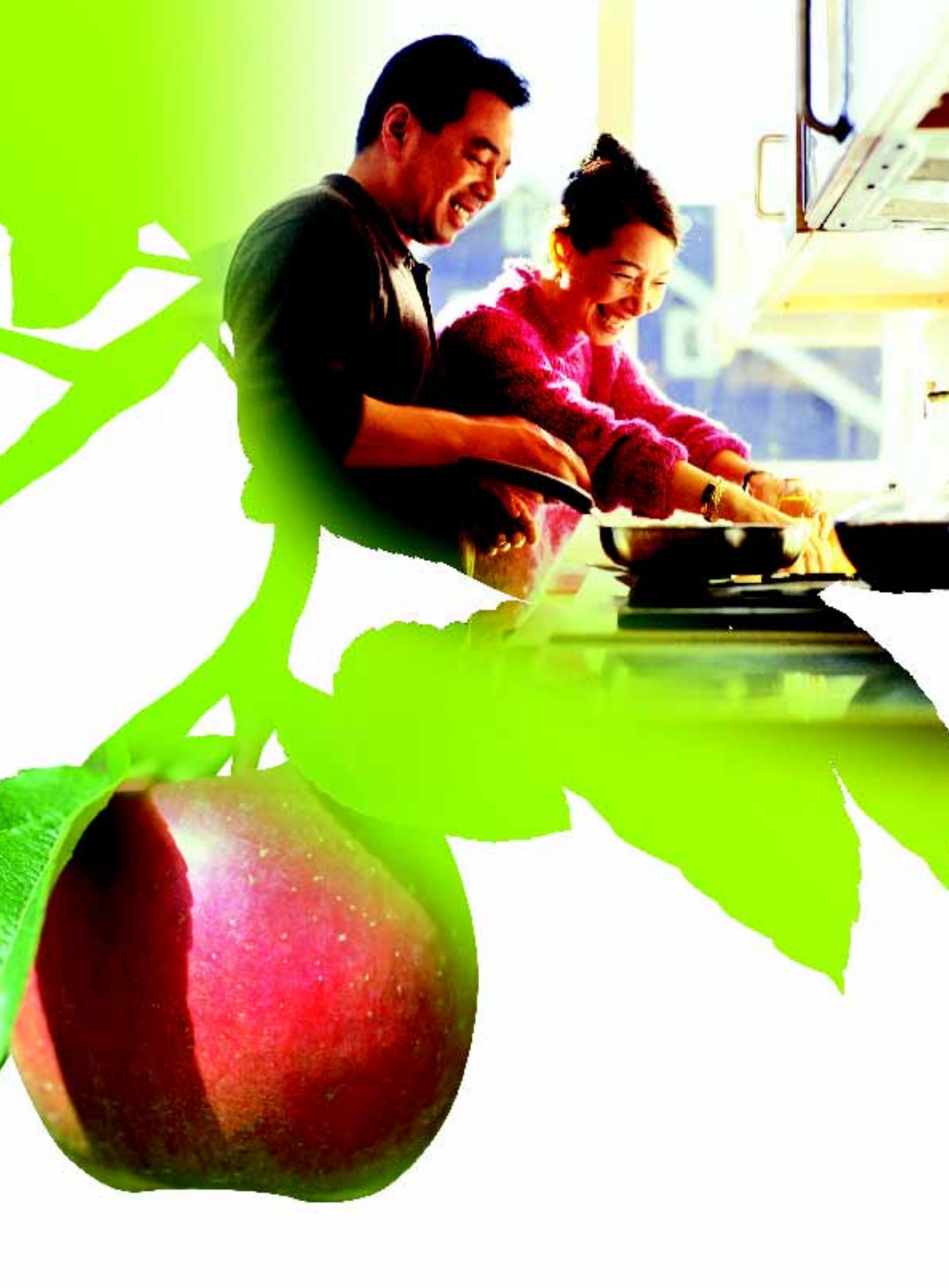




完善的

管網建設

本集團擁有合共 7,268 公里的管網，為 179 萬住宅用戶及 4,041 個工商業用戶（已裝置日設計供氣量為 2,495,479 立方米）提供服務。



主席報告

全年業績

2005年，本集團繼續保持業績良好的增長，本年營業額及本公司股東應佔溢利分別達人民幣2,056,826,000元及人民幣303,118,000元，比去年分別增加42.8%及20.9%，每股盈利增加15.2%至人民幣34.1分。

本集團在本年度獲取七個新的管道燃氣項目，其中有三個在浙江省，另外在安徽省、福建省、廣東省及河南省分別各有一個，覆蓋可接駁人口增加11.2%至約32,387,000人，超過本集團年初定下獲取四至六個新項目的目標。其中泉州市為本集團在福建省的第一個項目，將興建液化天然氣接收

碼頭，對本集團發展福建省項目有莫大幫助，獲取有液化天然氣碼頭的項目亦反映本集團在行業中的競爭優勢。

本集團本年新增接駁334,637個住宅用戶及1,140個工商業用戶（即為已裝置日設計供氣量1,045,466立方米的燃氣器具設施），新增住宅用戶及工商業用戶日設計供氣量比去年同期分別增加32.1%及99.0%。燃氣銷售量本年亦比去年大幅增加90.4%。大量新增的接駁及燃氣銷售進一步穩固本集團未來長遠的可持續性收入。

財務狀況

截至2005年底，本集團的手頭現金為人民幣1,784,055,000元，而借貸為人民幣3,547,202,000元。

在2005年8月，本公司發行2億美元（約為人民幣1,614,040,000元）七年期7.375%高息債券，使本集團有充足的資金發展項目，並進一步擴大投資者基礎。本集團作為外商投資於中國的燃氣市場，人民幣的持續升值可能為本集團帶來利益。本集團一般籌集外幣資金投資於中國燃氣項目，而未來借貸的還款（包括2億美元債券）則以人民幣利潤折換成外幣償還，為本集團間接減低資金成本。

國際獎項

由於管理層卓越的管理，本公司年內再次獲得著名國際性財經雜誌頒發獎項：被《亞洲貨幣》評為「亞洲最佳管理公司（中國中

持續的 增長發展

型公司)」，這也是本公司連續五年獲得《亞洲貨幣》頒發的獎項；被《亞洲週刊》連續五年評為「國際華商500強」；及被《亞洲財經》評為「最佳小型公司」。

此外，本公司於2005年8月發行的2億美元七年期高息債券獲得資本市場的熱烈好評，創下中國企業發行高息債券以來最低利息，得到市場及投資者對公司業務前景和信譽的肯定和認同，並獲得國際著名財經雜誌《EuroWeek》授予的「2005年度最佳亞洲高息債券發行」獎項。

本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14個省市及自治區，本集團因此

設立了九個區域性管理中心（在2004年12個的基礎上進行了合併，以降低營運成本），由總部指派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

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

王玉鎖
主席



專業的總監，以加強地區性管理，並確保本集團目標得以貫徹執行。

為進一步提升管理水平，本集團已聘請國際商業機器全球服務(中國)有限公司(「IBM」)作為顧問，開展流程優化與資訊科技規劃管理諮詢項目，通過向國際優秀企業學習，吸收借鑒全球最佳實踐做法和經驗，大力推進全面信息化建設，以提升對客戶的回應速度與服務水準，協助管理層能更快更準確地掌握對業務決策及改善有幫助的資料，並加強本集團的管理能力。

客戶服務

自創立以來，本集團始終堅持「讓員工健康成長，為客戶創造滿意」的「以人為本」理念，竭力為客戶提供優質、高效及安全的服務。目前本集團的「361°服務，努力多一點，滿意多一點」的服務理念已經深入客戶內心。年內，本集團下屬成員企業有11家獲得當地「消費者協會」評選的獎項，包括「消費者滿意單位」、「消費者信得過單位」及「誠信單位」等，被作為當地公用行業的學習典範。

2005年，本集團再有七個項目開通了全國統一客戶服務號碼「95158」，客戶撥打95158，即可接通當地24小時客戶服務中

心。本集團的搶修車更被納入110聯動系統，以便發生意外時能夠在第一時間得到有效的處置，繼續堅守「在20分鐘內趕到現場進行維修」的承諾。

年內，本集團優化客戶服務標準和流程，使客戶的投訴能更快更有效地得到處理，提升本集團的客戶服務水平。此外，本集團會於接駁完成後給予新客戶《燃氣安全使用宣傳手冊》，亦會安排員工每年兩次拜訪客戶，對客戶的燃氣設施進行安全檢查，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，增強客戶放心使用的信心，並促進潛在客戶的接駁。

目前，本集團依靠優質的客戶服務和高效安全的營運管理奠定了本集團在業內的良好品牌形象，本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本集團取得成功的關鍵優勢。

2006年，本集團將繼續堅持以客戶為中心，學習借鑒IBM顧問公司幫助其他公司向「服務型企業」轉型的成功經驗和做法，整合優化現有的客戶服務資源，以進一步提升本集團的經營業績和市場競爭能力。

人力資源

於2005年底，本集團員工人數為10,331名，較去年底增加2,511人，主要原因是項目城

市由52個增至59個。本集團預計員工人數在下一年會隨著取得的新項目和業務擴展而繼續增加。

本集團堅持「以人為本」的人本理念，深信人才是本集團競爭力的源泉，故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之一，鼓勵員工終身學習，為員工制定切實可行的職業發展規劃，打通員工的職業發展通道，亦為本集團未來的持續良性發展做好人才儲備基礎。

年內，本集團共舉辦40期培訓班及進修班，內容包括全面信息化、企業可持續發展、建構優質領導力、財務制度、流程優化、銷售技巧、工程管理、氣站操作管理、安全檢查知識等培訓，以加強員工及管理層質素，以達到員工持續進修的效果。

展望

中國政府正在全國範圍內大力推廣使用天然氣這種清潔能源。未來，天然氣在中國能源消費中所佔的比例將逐年穩步提高。根據中國政府「十一五」規劃，中國政府將加強基礎產業和基礎設施建設，實行油氣並舉，加強國內石油天然氣勘探開發，擴大境外合作開發，增強石油戰略儲備能力，穩步發展石油替代產品。這充分表明，中國已將

發展天然氣產業列為中國的基本國策。目前，中國的三大油氣巨頭（中石油、中石化、中海油）都在積極開發新的油氣田，在四川東北部及東海的氣田發現及開採均有很在突破，並積極參與海外油氣田的開發和併購，亦與俄羅斯達成進口天然氣的協議，使天然氣氣源得到進一步的保障。

至於本集團本身亦為未來長遠發展作好準備。從2005年起，本集團的發展策略作出調整，從過往獲取大量的新管道燃氣項目，轉為大力提高現有項目的氣化率，以及發展能幫助長遠天然氣銷售的壓縮天然氣汽車加氣站。因為本集團相信擁有管道天然氣氣源而且經濟發達的城市，大部份已被現有營運商所分佔，而本集團對於投資回報率有很嚴格的要求，所以對低於回報要求的項目不會作出投資。但未來隨著有更多的管道天然氣氣源供應，如未來幾年液化天然氣接收站將陸續落成，本集團仍會維持獲取一些高質量的項目。

於2005年底，本集團所覆蓋的可接駁人口約32,387,000人，相等於約超過10,796,000戶，而氣化率僅得16.6%，按本集團過往的經驗，氣化率最高可達到70% - 80%。即使本集團未來減慢獲取新項目的速度和減少獲取的數量，在中國經濟高增長的帶動下，

本集團在未來三至四年相信能高速提高住宅用戶的氣化率和工商業用戶的用氣量，使本集團仍然維持高速的增長，加上本集團所覆蓋的可接駁人口已達到規模效益，未來長遠的收入隨著接駁率的提高及壓縮天然氣汽車加氣站的建設而得到保障，所以本集團未來會更有彈性地在只選取一些高質量、高回報或有發展策略需要的項目。

天然氣氣源是本集團以至於整個天然氣行業未來發展的重要因素，所以除了三大油氣巨頭不斷開發新的油氣田及建造更多長輸管道和液化天然氣接收站外，本集團亦開始發展上游業務。除了從2004年開始發展的廣西涠洲島液化天然氣項目外，於2006年，本集團將參與成立合資公司從事煤化工業務，用煤轉化成二甲醚，以加強後備氣源供應能力及為本集團發展提供支持。二甲醚同樣是清潔能源，在不需要改變現有管道燃氣設施的情況下能直接取代天然氣和液化石油氣。預計煤化工項目在2006年開始建設，到2009年開始投產。煤化工項目除了可以保障未來氣源供應、穩定成本及帶來額外的長遠收入，更符合中國政府發展環保和替代油氣能源的政策，得到中國政府的大力支持。

本集團相信，中國的城市管道燃氣市場經過過去幾年快速發展後，未來幾年內將會有可能進入市場整合重組階段，這將為類似本集團的規模大、品牌實力雄厚的營運商提供進一步發展和業務擴張的另一機遇。

本集團依靠優質的客戶服務和安全高效的營運管理奠定了本集團在業內的良好品牌形象，現已開始研究並拓展基於客戶資源與品牌優勢的增值業務，在接駁率較高的項目城市嘗試進行其他增值業務，在不增加額資源投放的情況下，獲得更多樣化的服務收入，以增加新的盈利點。

本集團相信在諸多有利條件下，未來的業務發展前景將更為可觀，氣源保障能力亦將進一步提高，今後業務擴張時項目選擇的彈性將增多。相信隨著本集團的戰略調整，全面信息化管理和業務流程優化，將會更有效地利用資源，發揮本集團在行業中的領導優勢，在未來幾年逐步從高增長公司轉型到公用事業型公司，除了把投資風險降至最低外，亦使全體股東的利益最大化。

主席

王玉鎖

香港，2006年4月20日



核心價值

是成功的基本因素

我們以誠信可靠的企業作風、穩健積極的投資策略，
把握中國天然氣市場的龐大商機。

