

# 接駁一「生活」





本集團於2006年  
的總燃氣銷售量  
上升

**1.8** 倍



我們的合共  
可接駁城區  
人口達

**39,073,000**



新，寓意求索；  
持續創造，鑄造永恒。  
奧，體現精深；  
練就素質，贏得未來。

王玉鎖  
主席



# 接駁一「新奧」

## 全年業績

本集團繼承去年業績增長的趨勢，繼續保持良好的增長，本年度營業額及股東應佔溢利分別達人民幣3,396,536,000元及人民幣379,617,000元，比去年分別增加65.1%及40.3%，每股基本盈利增加32.8%至人民幣40.5分。

本集團在本年度共獲取5個新燃氣項目，分別是福建省的南安市、惠安市、石獅市和晉江市及安徽省的來安市。截至2006年底共有64個城市管道燃氣項目，可接駁城區人口增加20.6%至約39,073,000人。而本集團亦藉著自身資源優勢，於2002年開始拓展壓縮天然氣汽車加氣站（「加氣站」）業務，本年本集團除了收購上海大型加氣站業務

外，同時亦在8個城市增加15個加氣站，使總體加氣站增加至57個，使本集團長遠的售氣量及收入更有保障。

年內，本集團共為451,072個住宅用戶及1,493個工商業用戶（即為已裝置日設計供氣量1,481,611立方米之燃氣器具設施）接駁管道天然氣。截至2006年底，累計天然氣用戶有2,069,783個住宅用戶及5,778個工商業用戶（即為已裝置日設計供氣量4,372,540立方米之燃氣器具設施），其他管道燃氣用戶累計有388,952個住宅用戶及512個工商業用戶（即為已裝置日設計供氣量651,112立方米之燃氣器具設施）。燃氣銷售量本年亦比去年大幅增加1.82倍，使管道燃氣收入佔總收入大幅

提升至47.8%，充分顯示本集團的規模化效益以及業務的蓬勃發展，並已建立非常好的長遠收入基礎。

## 財務狀況

於2006年12月31日，本集團的手頭現金相等於人民幣1,567,552,000元（2005年：人民幣1,784,055,000元），而借貸總額相等於人民幣4,022,936,000元（2005年：人民幣3,654,669,000元），淨負債比率（即淨負債與（不包括少數股東）股本比率）為80.3%（2005年：83.8%）。隨著集團由大量獲取新項目轉變為大力提升現有項目的氣化率，再加上日趨成熟的燃氣項目帶來穩定的現金流，本集團有充裕的財務資源以支持長遠發展。

## 公司管理

為借鑒世界同行業企業的最佳管理實踐經驗，進一步提升本集團管理水平至世界先進同行企業的水平，本集團2006年聯合國



際商業機器全球服務(中國)有限公司(「IBM」)開展了業務流程優化與信息科技規劃管理諮詢項目,於2006年6月份正式啟動了全面信息化項目,並選擇四家附屬公司作為試點單位。本集團為此等項目第一家企業同時實施企業管理軟件SAP公用事業解決方案、石油天然氣行業解決方案和企業資源計劃的企業。全面信息化項目已如期於2007年1月8日切換上線運行。

截至2006年底,本集團取得的燃氣項目分佈在中國國內14個省、市及自治區。本集團現以8個區域性管理中心(在2005年9個的基礎上進行了合併,以降低營運成本)對燃氣項目進行管理。為確保本集團目標得以貫徹執行,有效傳導本集團的戰略,全面提升戰略執行力,真正把集團的戰略發展目標逐層級分節落實到各公司和員工身上,並轉化為具體行動,本集團年內有效開展了戰略績效管理項目。在該項目開展過程中,檢討完善了本集團戰略,明晰了戰略分解傳導的思路和方法,明確了各層級的戰略執行分工,加強了職能部門間的戰略協同,為真正實現戰略落地找到了根本的解決方案。

### 國際獎項

本公司年內再次被《亞洲週刊》評為年度「國際華商500強」,這也是本公司連續六年獲得《亞洲週刊》頒發的獎項。本公司之2005年年報亦被香港管理專業協會評為「2006年最佳年報優異獎」,充份顯示本公司的年報數據披露清晰準確,能有效與股東溝通。這些獎項亦反映投資者及專業機構對公司管理質素及高透明度的認同。本集團管理層未來會繼續更加努力,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。

### 人力資源

於2006年底,本集團員工人數為13,355名(2005年:10,331名),使集團有足夠的人力資源以配合發展需要。

本集團堅持「以人為本」的人本理念,認為只有讓員工健康成長,才能為客戶創造滿意服務,所以本集團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。

本集團亦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,挖掘內部員工的潛力,通過為年輕業務骨幹員工提供競爭上崗、輪換工作崗位、在職培訓、開

設晉升通道的方式,促進年輕員工的進步和成長,為本集團未來的持續良性發展做好人才儲備基礎。

為讓員工清楚瞭解本集團發展戰略和遠景目標,更加關注員工成長,充分激勵員工為實現自身價值和企業價值而奮鬥,2007年,本集團將全面實施員工滿意度工程,在使員工獲得更高的滿意度的同時,為本集團創造更大效益。

### 展望

能源是關係國家經濟命脈和國防安全的重要戰略物資,在現代化建設中具有舉足輕重的地位。隨著中國經濟的持續發展和能源結構的調整,選擇清潔能源、大力發展天然氣工業是必然的發展趨勢。中國政府已把天然氣利用作為優化能源結構,改善大氣環境的主要措施。2004年中國政府制訂了新的能源戰略,要求增加天然氣在能源構成中的比例。隨著中國經濟的持續快速發展,中國對能源的需求將日益增長,各類能源供應將繼續呈現緊張的局面。自2005年以來,中國天然氣消費結構正發生著變化,化工和城市燃氣二者佔消費總量的60%以上。隨著中國天然氣需求迅速增長,消費結構今後還將進一步優化。未來,天然氣將逐步成為中國城市燃氣市場中的主要燃料,城市化水平將從目前的43%提高到2020年的55%—60%,中國的天然氣行業已進入全面高速的發展期。



本集團通過過往幾年的快速發展，已確立在國內燃氣行業的領先地位及市場地位。為使本集團能得以長遠發展，本集團及時、慎重地將發展戰略做出了科學、理性的調整，從大量獲取新項目轉移到大力提高現有項目氣化率，並探索向現有項目周邊城鎮供應瓶裝液化石油氣及其他可替代清潔能源的渠道，從高增長公司逐步發展為公用事業公司。本集團整體的平均氣化率只有18.9%，距離最高峰的70%—80%仍有一段距離。以現時本集團覆蓋的39,073,000城區人口規模和發達的工商業用戶區域，即使本集團大量減少獲取新項目，相信仍能維持高增長水平。所以本集團有很良好的基礎以支持策略的改變，以令本集團能長遠持續擴展業務。

隨著本集團近幾年強力推動接駁服務，大力發展用氣量比住宅用戶高很多的工商業用戶和汽車加氣站業務，本集團的收入結構已得到很大優化，一次性收取的接駁費收入在本集團整個收入結構中的比例越來越低，從2001年的76.8%到2006年的39.9%，而氣費收入則從2001年的21.0%大幅增加至2006年的47.8%。從長遠看，氣費收入和利潤貢獻最終會超過接駁費成為

本集團的主要收入和利潤來源，同時亦會為本集團帶來更穩定的收益。

為實現本集團的發展戰略，穩定可靠的氣源保證成為首要條件，本集團除充分利用中國國內的長輸管道氣源外，亦積極探索自主生產氣源及尋求國際氣源採購。本集團於年內在內蒙古鄂爾多斯參與投資建設煤化工項目，利用內蒙古鄂爾多斯豐富的煤炭資源加工生產二甲醚。作為可燃氣體，除了天然氣以外，二甲醚亦為清潔能源，可直接取代天然氣和液化石油氣，該項目先後得到了中國政府的大力鼓勵與支持。目前，該項目前期建設進展順利，項目一期預計在2009年投產，屆時年產量將達400,000噸二甲醚。二甲醚作為天然氣的補充氣源，使本集團未來部份的氣源需求得以保證。同時，本集團在廣西北海涠洲島投資建設的液化天然氣加工廠於2006年正式投產運營，成為中國第四家液化天然氣加工廠，已為本集團在廣東省和廣西的項目城市供氣，使這些項目有多一個可靠的氣源保證，並降低了其採購成本。

此外，本集團在年內成立了新奧能源銷售有限公司，並取得天然氣、液化石油氣、甲醇、二甲醚和多種燃氣物資進出口權，成為

國內繼三大油公司（中國石油天然氣股份有限公司、中國石油化工股份有限公司和中國海洋石油有限公司）之後第四家獲得天然氣進出口權的企業，為本集團未來能源國際貿易成功邁出了第一步，並大大加強燃氣項目的氣源保障。

2007年，本集團將通過分戰略制定、全面信息化和平衡計分卡的推廣使用來實現管理水平的提升和經營成本的降低；另外，本集團將會繼續以客戶為導向，推動客戶滿意度提升。隨著本集團事業的迅猛發展，當前形勢預示著新奧燃氣行業地位的真正確立，行業整合已經開始，這給本集團帶來了機會，面對眾多市場機遇的同時，本集團將以最謹慎投資的態度，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。展望未來，本集團將大力推進實施清潔能源分銷戰略，全面提升各項經營業績，除了可為中國環保事業出一分力外，同時實現股東、客戶、員工、社會、企業利益的最大化。

主席  
王玉鎖

2007年4月19日