

接駁一「關懷」





客戶可以撥打
24小時熱線

95158

接通我們

新奧燃氣會繼續
不斷創新及
追求卓越的精神，
努力成為國內一流
以及具國際水平的
清潔能源分銷商。

行業回顧

中國能源消耗結構

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，要求在2010年增加天然氣在能源構成中的比例至7%。未來，中國政府亦將大力投資天然氣基礎設施建設，包括5萬公里的天然氣管綫，在長三角、渤海地區、珠江地區建設約10個液化天然氣站，形成進口5,000萬噸規模的液化天然氣接收設施。至2020年，中國天然氣消耗將增加到2,200億立方米。中國的天然氣行業已進入全面高速的發展期。

當中國石油年產量以只有約2%的速度增長之時，天然氣年產量以20%左右的速度快速增長，預計2007年天然氣年產量約為720億立方米。另據預測，未來中國的天然氣供應將呈現有規劃、多渠道、全方位的格局：一是西氣東輸，西部優質天然氣輸送到東部沿海，現時年輸氣量已達120億立方米，預計未來將會進一步增加；二是北氣南下，來自我國北部包括引進的俄羅斯天然

氣，供應南部的環渤海、長三角、珠三角等區域；三是海氣登陸，一方面是近海地區中國自己生產的天然氣輸送到沿海地區，預計中國南海、渤海、東海的海上天然氣規模將達到每年100億立方米，另一方面是進口液化天然氣優先供應沿海地區，廣東省液化天然氣項目已建成通氣，福建省、浙江省、上海市的液化天然氣項目已經啟動，其他沿海省市也正在布點，並與海氣登陸貫通，2020年將形成沿海天然氣供應網；就近供應，各資源地周邊地區就近利用天然氣；四是氣源更多保障，透過勘探技術進步提高天然氣儲量，通過全球合作獲得更多天然氣進口。

可以預見，「十一五」期間，中國清潔能源將得到更快發展，天然氣產業必然會持續高速增長，煤基清潔能源將迎來一個充滿生機的全新發展時期。面對快速增長的能源市場，本集團將審時度勢，把握時機，為中國的環保事業出一分力之餘，同時亦為股東不斷創造價值。

中國城市管道天然氣市場政策

年內，中國政府繼續鼓勵非公有制經濟的發展，在2005年初，中國國務院發佈了《鼓勵非公有制經濟發展的若干意見》後，中

國能源分銷行業特別是城市管道天然氣市場化程度也將更趨完善和成熟。

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，加大環境治理力度，切實保護好自然生態。年內，國家發展改革委員會、國家能源局、國家稅務局等多個部門出台多個相關政策在加大治理環境污染的同時，鼓勵清潔能源的開發和使用，以及現有資源的可再生利用，包括鼓勵天然氣、城市清潔燃料汽車、煤基清潔燃料的開發利用等。中國政府現時的政策正大力幫助管道燃氣市場的發展。

業務回顧

本集團業務現時主要分為燃氣管道建造、管道燃氣銷售、天然氣汽車加氣站營運、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，跟據本集團發展戰略的調整，將持續提高接駁率作為2006年及以後幾年本集團的重點工作之一。

截至2006年12月31日，本集團之氣化率為18.9%，較2005年提高。隨著本集團各燃氣

項目已接駁的住宅用戶、工商業用戶及汽車加氣站(「加氣站」)數量快速增加,天然氣銷售量亦會有顯著的增長。雖然接駁費預計仍然會有理想的增長,由於氣費收入的增長快於接駁費的增長速度,所以氣費收入預期佔整體收入百分比將會出現提升,最終氣費收入將成為主要收入及利潤來源。

住宅用戶

年內,在本集團發展戰略的牽引下,在各項目城市大力接駁更多的住宅用戶。本集團對管道燃氣高層具有自然獨佔特性,管網覆蓋範圍內的新蓋樓宇及現有樓宇住戶繼續成為本集團的主要接駁對象。

由於購新房者在購房時更青睞於配套管道天然氣的樓宇,使配有管道天然氣的樓宇越來越成為消費時尚,加之天然氣與現有其他在城區使用的主要燃料能源相比其清潔、便宜、方便等絕對優勢越來越被消費者所認識,更促進了本集團的客戶接駁業務開展,同時也降低了本集團發展新客戶的成本。

年內,本集團共為451,072個新住宅用戶接駁天然氣,新增接駁量較去年增加34.8%。住宅用戶的平均接駁費為人民幣2,784元。用戶的顯著增長亦再次充分展現本集團執行提高項目城市接駁率的能力。

截至2006年底,本集團總共累計有2,069,783個天然氣住宅用戶,天然氣接

駁率為15.9%。若計算包括其他管道燃氣的住宅用戶,整體累計接駁用戶為2,458,735個住宅用戶,管道燃氣接駁率則達到18.9%。由於2006年的新增覆蓋人口有6,686,000人,若扣除此因素影響,本集團接駁率與去年同期項目比較實質上升至22.7%。而依據行業經驗,管道用戶接駁率最終可達80%以上,由此可見,可供本集團接駁的潛在用戶市場仍然十分廣泛。

工商業用戶

由於年內國際石油價格繼續上漲及中國國內煤、電、油等能源持續緊張原因,同時,由於中國各地政府在執行環保政策方面越來越嚴格,對工業污染治理力度越來越大,越來越多的城市更加嚴格限制煤的一次性使用,要求新設立的工商業項目必須選用清潔能源,並要求將部份燃煤鍋爐改造成天然氣鍋爐,這都加快了工商業用戶接駁天然氣。除了政府政策的幫助外,未來有更多的天然氣氣源供應,這非常有利於本集團為用氣量龐大的工商業用戶提供接駁業務。

同時,為促進工商業用戶使用清潔能源,年內本集團聯合世界銀行屬下私人投資機構國際金融公司、中國興業銀行開展了「中國公用事業能源效率融資項目」。在本項目中,國際金融公司通過向興業銀行提供風險擔保金,使其有信心向新奧的工商業客戶貸款,工商業客戶可將該貸款用於支

付接駁費、燃氣工程費及購買燃氣設備相關費用。該項目為國際金融公司在亞洲的第一個同類型試點項目,並得到了世界銀行和全球環境基金的高度重視。本集團已確定12家成員企業為第一批推廣企業。

年內,本集團共為1,493個新工商業用戶(即為已裝置日設計供氣量1,481,611立方米之燃氣器具設施)接駁天然氣,與去年新增接駁量相比有41.7%的增長,平均接駁費為每標準立方米人民幣281元。

截至2006年底,本集團累計共有5,778個天然氣工商業用戶(即為已裝置日設計供氣量4,372,540立方米之燃氣器具)。若計算包括其他管道燃氣的用戶,則本集團共供氣予6,290個工商業用戶(即為已裝置日設計供氣量5,023,652立方米的燃氣器具設施)。

新項目開拓

為確保本集團長遠發展,在2005年度,本集團對發展戰略作出了調整,從過往大量獲取新管道燃氣項目的階段調整為大力提升現有項目接駁率、發展能幫助本集團未來天然氣銷售的汽車加氣站業務及探索向現有項目周邊城鎮供應瓶裝石油氣及其他可替代清潔能源的渠道。當然,隨著天然氣氣源的增加,本集團仍然會爭取大型的優質項目及對本集團有戰略意義的項目。年內本集團共獲取了包括福建省晉江、石獅、南安及惠安,安徽省來安五個項目,使本集團的城市燃氣項目由2005年的59個增加至64個,可供接駁人口由2005年底的約



32,387,000人(約10,796,000戶)增加至2006年底的約39,073,000人(約13,024,000戶),增幅為20.6%。進一步穩固了本集團的長遠收入基礎,亦使本集團之行業領先地位得到進一步鞏固。年內獲取的四個福建省項目是繼2005年獲取首個福建省項目泉州之後的四個新項目。另安徽省來安項目亦臨近本集團現有項目城市蚌埠和滁州,是繼去年取得鳳陽項目後其他成功依託現有項目向周邊城鎮分銷清潔能源的發展模式,使氣源及資源運用上價值最大化。

管道燃氣銷售

年內,本集團共銷售1,327,745,000立方米管道燃氣,比去年上升1.8倍。其中299,806,000立方米銷售予住宅用戶,1,027,939,000立方米銷售予工商業用戶,比去年分別上升51%及2.8倍。工商業用戶的售氣比重佔77.4%,顯示本集團燃氣銷售收入有大用氣量的用戶支持,預計未來工商業用戶的比重會持續增加,形成良好的售氣規模效益和穩固結實的長遠收入基礎。

隨著本集團氣源供應的進一步充足,及各類用戶的持續增加,本集團的氣費收入已成為收入的主要來源,未來的氣費收入在整體收入中所佔的比例亦會越來越大,同

時隨著越來越多的項目進入成熟期,氣費收入對本集團盈利的貢獻也會越趨重要。這種更加優良的收入結構會給本集團帶來長遠穩定的現金流量。而一般工商業用戶的用氣量遠遠大於住宅用戶,所以本集團仍會就住宅用戶及工商業用戶進行雙線發展。

壓縮天然氣汽車加氣站

現時,汽車廢氣排放仍然是中國各大城市大氣環境污染的主要原因之一,中國各地政府正在大力推動汽車改用清潔能源的政策,這將進一步推動加氣站業務的發展。況且與目前國內車用汽油相比,天然氣價格仍然很便宜,所以本集團發展加氣站業務除可為環保事業出一分力外,亦可增加本集團未來清潔能源的分銷量,增加本集團的收益。因此汽車加氣站業務成為本年度及未來本集團的重點工作之一,並預期加氣站業務收入將會成為未來本集團利潤的長期重要來源。本集團在年內聯合上海交通大學、上海同濟大學共同研究其他車用燃氣的開發與應用,如二甲醚、氫能等清潔能源。

本集團除在現有項目城市,已為5,726輛出租車及350輛巴士改裝使用壓縮天然氣外,同時亦在現有項目城市之外大力開展加氣站業務,年內,已在河北省邢台市及邯

鄲市、江蘇省南通市及鎮江市、山西省忻州市成功取得當地政府43個加氣站的建站批准,並已在南通市和鎮江市分別註冊成立南通新奧車用燃氣發展有限公司及鎮江新奧車用燃氣發展有限公司來專門經營汽車加氣業務。

同時,本集團在年內成功收購了上海九環汽車液化氣發展股份有限公司(「九環液化氣」)及上海九環汽車天然氣發展有限公司(「九環天然氣」),該兩家公司分別共擁有32座汽車加氣站,加氣站的數量規模及銷售氣量佔上海車用燃氣市場約一半,該等項目的成功收購不僅使加氣站數目大幅增加,亦使本集團成功進入上海市場,為實現未來戰略目標奠定了基礎。

截至年底,本集團共取得累計達到212個加氣站建站批文,其中建成或經收購並投入運營的加氣站累計達到57座。

氣源供應

氣源保障乃本集團長遠發展所必須的,除了與供應商在西氣東輸、忠武線和廣東液化天然氣站簽訂照付不議供氣合同外,本集團亦繼續發展天然氣的替代能源,年內,與新奧集團股份有限公司、新能投資集團有限公司共同在內蒙古鄂爾多斯投資成立新能能源有限公司,利用鄂爾多斯豐富的煤炭資源,將以煤炭利用清潔技術生產可

替代液化石油氣及柴油的清潔燃料二甲醚。該項目一期預計2009年正式投產，年產400,000噸二甲醚。此外本集團在年內聯合上海交通大學等國內知名高校深入開展了二甲醚替代天然氣的應用技術研究，除在住宅用戶和工商業用戶推廣使用外，亦會在車用燃氣領域上大力推廣。

此外，本集團在廣西北海瀾洲島投資的液化天然氣項目一期工程已經順利建成並投產，該項目為中國國內第四家液化天然氣工廠，主要向本集團在南方的項目供應液化天然氣，滿足項目氣源需求，並可進一步降低氣源採購成本。

年內中國第一個進口液化天然氣利用項目廣東省液化天然氣項目一期工程於2006年6月28日正式營運，該項目一期與上游澳大利亞供氣商簽訂了長達25年的照付不議合同，東莞市液化天然氣項目是廣東省液化天然氣項目的重要組成部分，2006年8月初，本集團的項目東莞新奧燃氣有限公司（「東莞新奧」）成功接收了上游管道天然氣氣源，並於同年9月28日正式進入商業運營，為接駁東莞項目的發達工商業用戶提供良好條件。

為拓寬能源採購渠道，實現本集團能源分銷的戰略目標，年內，本集團積極尋找清潔能源的國際化採購，於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，成為國內繼三大油之後第四家獲得天然氣進出口權的企業，為進軍國際能源貿易取得通行證。

2006年，本集團透過新奧能源物流有限公司（「新奧能源物流」）建立了以公路運輸和鐵路運輸為主導方式的能源配送體系，形成了從能源採購、能源物流配送到能源終端分銷的商業價值鏈，有效解決了氣源供應問題，提升了公司商業價值，拓寬了利潤來源，並進一步保障氣源供應。

同時本集團也加大了資金投入和資源配置，加強氣源配送體系和應急保障體系建設，年內又新購進58輛液化天然氣運輸車，令運輸車總數達170輛，每次合共配送能力最高可達4,086,800立方米天然氣，此外，在保障正常穩定供氣方面，本集團通過信息科技技術和物流信息化系統，能準確掌握氣源庫存和供需信息，提高正常供應保障和應急供應保障能力。

先進之燃氣氣費收費系統

本集團繼續在所有項目採用預付儲值卡系統，所有新接駁的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，並加強本集團現金流。

從2004年開始，本集團所屬部份項目公司開始與銀行合作代收費業務以來，利用銀

行的龐大網絡資源，代燃氣項目公司收取燃氣使用費，顯示了良好的效果，年內本集團所屬企業越來越多地同當地銀行合作，開展代收費業務，減少了公司行政費用，銀行同時亦利用本集團的客戶資源推廣其業務，達至雙贏局面。

瓶裝液化石油氣銷售

集團在年內共售出58,136噸液化石油氣（2005年為45,179噸），與去年相比增加了28.7%。瓶裝液化石油氣銷售的經營溢利亦由2005年人民幣3,960,000元，增加至人民幣10,769,000元。

隨著本集團戰略的調整，將充分利用集團品牌及在中心城市所形成的設施能力及管理資源，向城鎮周邊地區構建能源分銷渠道，建基於更具成本優勢的清潔燃料二甲醚以擴充本集團能源分銷市場佔有規模，2006年，本集團將液化石油氣的分銷列為本集團能源銷售戰略的一部分。

年內，本集團聯合國際著名諮詢公司羅蘭•貝格諮詢有限公司開展了液化石油氣戰略諮詢項目。項目明確通過基於二甲醚替代技術發展液化石油氣，拓展收入持續提升人口龐大的城郊與農村市場，豐富終端客戶資源，實現合理業務結構，加快清潔能源分銷戰略實現。

燃氣器具銷售

隨著本集團提供管道燃氣的接駁，本集團亦售賣煮食爐、熱水爐、採暖爐及磁卡表。本集團自行生產磁卡表，大部份為本集團接駁時內部使用，使磁卡表的平均成本下降，亦有部份售賣予其他燃氣分銷商，為本集團帶來額外的收入。

毛利率及純利率

2006年，本集團的整體毛利率為35.1%，純利率為14.2%，與去年同期比較，分別下降2.4%和3.4%。毛利率與純利率下降的主要原因之一，是本集團收入結構的改變。隨著本集團大力提高氣化率，使管道燃氣收入比重由去年的37.4%大幅提升至47.8%，而接駁費收入比重則由去年的50.2%大幅下跌至39.9%。雖然兩者與去年比較都有很好的增長，但由於接駁費的利潤率比管道燃氣銷售高，所以收入結構的改變會使本集團的毛利率及純利率均處於下降趨勢，直至收入結構相對穩定。但這亦反映本集團的收入結構進一步優化，從主要依靠一次性的接駁費收入逐步轉向長遠而穩定的管道燃氣銷售。

最後使純利率下降的原因是隨著新採用的會計標準，使本集團授予管理層的購股權及在2004年發行的可換股債券需要分別

作出相等於約人民幣57,370,000元和人民幣4,392,000元的費用入賬，而該兩筆費用實質上並不是現金費用支出，而是以儲備形式記入股本儲備，直接減少本集團的利潤。

先進之安全營運管理系統

本集團一直保持良好的安全營運紀錄，把安全營運放在重要地位。年內，本集團在2005年借鑒英國燃氣行業的先進經驗，完善安全管理手冊、運營管理手冊和搶修搶險程序的基礎上，將技術質量安全部拆分為資產管理部和健康、安全、環境管理辦公室，迅速建立了強有力的安全監督控制體系；建立專職安全監督專家隊伍，採取抽檢、突擊檢查等方式加大安全巡檢力度，通過安全信息簡報方式及時通報安檢情況；開展危險源辨識活動。另外，完成了東莞新奧等3家企業的地理信息系統建設。

年內，本集團繼續依託與英國Utilise Training & Development Solutions Limited合作創建的燃氣職業培訓基地，開展職業培訓和資格認證，幫助員工提升專業質素和職業修養，以能夠為客戶提供更優質的服務。在前期引進一、二、三級培訓與資格認證體系的基礎上，年內又引進了第四級培訓與資格認證體系，以培養更優

秀的人才，使安全營運水平及營運效率得到進一步提升。該培訓基地年內共舉辦20期培訓班，使累積通過各級認證的員工達到約1,800人。2007年本集團將引進五級（最高級）培訓與資格認證體系，使員工的安全技能與素質得到全面提升，確保本集團的安全運營。

卓越管理

本集團在2005年聯合國際商業機器全球服務（中國）有限公司（「IBM」）開展了流程優化與信息科技規劃管理諮詢項目，通過向國際標杆企業學習，吸收借鑒全球最佳實踐做法和經驗，通過前期的業務流程優化，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，抽調骨幹人員組建項目團隊，全面展開該項目實施工作。本集團為此等項目第一家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，該項目如期按預定計劃於2007年1月8日實現企業資源計劃系統切換上線。預計整個信息化項目會在2009年全面落實完成。

為實現本集團戰略的有效傳導，全面提升戰略執行力，本集團年內有效開展了戰略績效管理項目。該項目著力於培養基層單

位戰略思維能力，自上而下有效傳導公司戰略，建立從戰略—績效—激勵的閉合循環，開展了本集團戰略理解和成員企業分戰略制定與評審工作，為真正實現戰略落地找到了根本的解決方案。

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，使這得不來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

本集團始終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，亦是本集團業務持續發展的基礎。繼去年本集團共11家下屬企業在所在城市因優質的客戶服務得到客戶和政府機構的認可和好評，本集團下屬成員企業年內再有12家被當地「消費者協會」評選為2006年度「消費者滿意單位」、「滿意服務標兵單位」等獎項。

年內，本集團繼續與英國Utilise Training & Development Solutions Limited合作，引進英國客戶服務二至三級服務認證體系。全年舉辦58期培訓，共計600人通過認證。通過開展服務認證，提高了員工服務技能，大力提升了本集團服務之水平。

同時，為客觀評價服務水平，加強服務監督，尋找驅動客戶滿意度因素，年內本集團與北京特恩斯市場研究諮詢有限公司合作開展了「新奧燃氣客戶滿意度研究」項目，該項目通過第三方監督，為系統消除客戶不滿因素提供科學依據。

2006年，本集團再有7家成員企業相繼開通了全國統一客戶服務號碼「95158」，使已開通「95158」號碼的項目公司達到25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。

此外，本集團各下屬企業根據本集團統一要求，繼續堅持組織員工每年至少兩次拜訪客戶，對客戶的燃氣設施進行安全檢查，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。

人力資源

本集團堅持「以人為本」的人本理念，始終認為只有讓員工健康成長，才能為客戶創

造滿意服務。歷來對引進人才及內部培訓十分注重。2006年，本集團成員企業推行了競爭上崗制，通過內部選拔、公開競聘等方式，選拔人才進入領導班子，同時選拔青年骨幹，通過這一系列措施，健全完善了幹部選拔、培養、晉升機制，提升了幹部隊伍活力。

此外，本集團一如既往有計劃性地為員工制定了學習通道，鼓勵員工終身學習，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，除每月都會聘請國內外知名管理專家或大學教授對員工進行為期兩天的培訓外，同時亦保送一些有發展潛力、敬業愛崗的優秀員工到國內外一流學府進行深造，以增強員工實力、技巧和質素。同時為新入職的員工提供專門的實習及提供生活關懷，以便使新加入的員工能夠在較短時間內就轉變為合格的員工，正式工作後能夠對客戶提供優質的服務，使公司營運保持暢通。

於2006年12月31日，本集團共有13,355名員工，其中8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、保險、專業培訓課程及購股權計劃等。

財務資源回顧

資產流動性及資本來源

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%）。

根據與世界銀行下屬私人投資企業國際金融公司簽訂的25,000,000美元貸款協議，本公司、王玉鎖先生（「王先生」）及借款人（即蚌埠新奧燃氣有限公司、石家莊新奧燃氣有限公司及湘潭新奧燃氣有限公司，皆為本公司的附屬公司）與國際金融公司於2004年5月18日簽訂股權保留協議，據此及其後修訂，王先生同意，只要借款人尚欠國際金融公司據貸款協議或與貸款協議有關的到期應付或將到期應付而尚未繳清的欠款，彼與趙寶菊女士（「趙女士」）會合共直接持有，或彼與趙女士須於任何時間共同持有Xinao Group International Investment Limited（前稱Easywin Enterprises Limited）（「新奧國際」）所有股權而透過新奧國際間接持有，不少於本公司已發行股本27%的股份。王先生及趙女士為新奧國際的實益及法定持有人，分別持有新奧國際的50%權益。新奧國際及王先生合共在2006年12月31日持有本公司35.13%股權。

五年期零票息可換股債券

本公司在2004年11月15日發行本金總額550,000,000港元為期五年的可換股債券，該債券為零票息，發行價為100%，而贖回

價則在106.43%，即實際有效年利率為1.25%。在發行日期2.5年後，債券持有人可強制本公司贖回該債券，惟債券持有人若不行使強制贖回權利，則須持有該債券至到期或在可換股期間行使換股權。債券持有人可在2004年12月15日至2009年11月15日期間行使換股權以換取本公司面值0.1港元的普通股股份，本公司有權選擇發行股份或以現金代替股份予債券持有人。債券發行時的每股普通股股份換股價為5.4375港元，然而發行後如出現有攤薄影響的事項，換股價格需因應作出調整。

截至2006年12月31日，458,700,000港元（相等於人民幣460,856,000元）的可換股債券已轉換為本公司84,358,594股普通股股份，剩餘91,300,000港元（相等於人民幣91,729,000元）的可換股債券仍未轉換。若餘下的可換股債券全數轉換為股份，則可轉換為約16,790,804股本公司普通股股份，相等於2006年12月31日本公司已發行股本的1.72%。

七年期7.375%定息債券

於2005年8月5日，本公司發行了本金總額200,000,000美元（相等於人民幣1,614,040,000元）的七年期債券，發行價及贖回價均為100%，由擔保人公司作出無條件及不可撤回的擔保。擔保人公司全部是本公司的全資附屬公司，主要為透過附屬公司經營的控股公司。債券的息率是7.375%，每半年付息一次。

由於本集團所有主要業務都在中國國內，若未來人民幣持續升值，本集團將在賺取人民幣及償還外幣借貸方面受惠，間接降低外幣借貸的財務費用。

現時本集團的營運及資本性支出的來源為營運現金流、流動資產、銀行貸款及已發行債券。本集團有足夠的資金及可動用銀行信貸應付未來的資本性支出及營運需要。

借貸結構

於2006年12月31日，本集團的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），其中包括公平價值127,000,000港元（相等於人民幣127,597,000元）零息可換股債券，222,500,000美元（相等於人民幣1,737,436,000元）的貸款及債券，以及8,974,000港元（相等於人民幣9,016,000元）的按揭貸款；除可換股債券為零票息及200,000,000美元債券為定息外，其他美元貸款及港元按揭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的人民幣貸款，以固定息率或中國人民銀行公布息率計算，作為日常流動資金及營運開支。除了相等於人民幣1,504,258,000元的貸款需要用賬面值相等於人民幣119,613,000元的資產作抵押外，其餘貸款均為無抵押的貸款。短期貸款相等於人民幣619,140,000元，其餘則為超過一年的長期貸款。而資本承擔詳情請參考財務報表附註43。

由於本集團的所有業務均在中國，絕大部份收入與支出以人民幣為主，所以並無面對重大外匯波動風險。本集團已為美元債券簽定利率交換協議。本集團會對市場的利率走勢作出緊密監控，在有需要時作出適當的調整。