

## 路透社, 新奧燃氣目標未來兩三年營業額年增 50%, 覬覦併購機會, 07 年 2 月 27 日

〔路透專訪〕新奧燃氣目標未來兩三年營業額年增 50%, 覬覦併購機會

記者 黃鷺鳴/華青

路透香港 2 月 27 日電---中國民營管道燃氣分銷商--新奧燃氣控股有限公司 <2688.HK> 財務董事于建潮周二稱, 目標於二至三年內, 每年營業額有 50% 的增長。同時, 他透露, 正積極關注合併或收購其他燃氣商的機會。

于建潮接受路透專訪時表示, "公司於 2004 年開始作策略調整, 工作重點放在用戶的開發上, 這為將來的增長奠定了基礎。"

他透露, 新奧燃氣於截至 2006 年底, 可供接駁的城區人口約 3,362 萬人, 但實際的接駁率僅為 20%, 公司希望用五年時間, 繼續開發入戶數目, 擬把接駁率提高到 50%, 希望最終能達到 80 至 90%。

管道燃氣商經過早幾年在中國市場逐鹿後, 市場上可供投資的燃氣管道項目已較過去大幅減少, 並開始把精力集中於提升內部管理上。雖然如此, 于建潮說, 新奧燃氣仍希望能繼續拓展其他城市的管道燃氣項目, 或透過行業的兼併, 使公司於未來五年, 可供接駁城區人口增加至 5,000 萬人。

**\*\*積極關注市場收購合併機會\*\***

新奧燃氣的競爭對手--百江燃氣 <1083.HK> 透過收購中華煤氣 <0003.HK> 在內地 10 家管道燃氣公司的股權, 從而引入中華煤氣為該公司的大股東。

于建潮說: "百江與中華煤氣是很好的案例, 我們亦會積極關注這類型的收購和合併的機遇。" 但他強調, 目前仍未與一些已上市的燃氣管道公司就股權合作進行談判。

他透露, 今年預計新增一至兩個項目, 2007 年全年的資本性投資約為 10 億元人民幣, 與去年接近, 主要用於燃氣管道的發展和加氣站的建設。

他並稱, 新奧燃氣今後將發展成爲一家能源分銷的綜合企業, 隨著公司的現金流逐漸增加, 且業務愈趨穩定, 因此有意於未來數年, 將派息比率由現時的 15%, 逐步提高至 30-35%。

另外, 對於廣東省停止收取管道燃氣工程安裝費(即接駁費), 改爲徵收容量氣價,

他指長遠來說對公司並沒有負面影響,並預計該項政策不會在全國全面性地推行.

于建潮稱,按容量計算收費,長遠的收入要比接駁費高,公司的現金流亦會增加.而且目前來自供氣的收入已超過 50%,相信仍會不斷提升,而接駁費佔收入比重將於二至三年後降至低於 30%.

他亦預計,廣東省物價管理局會於六個月內落實容量徵收細節.該公司位於廣東省共有四個燃氣的項目.

新奧燃氣周二收升 2.54%,報 7.66 港元.截至周一收市為止,該股於過去三個月下跌 21%.(完)