

其他相關新聞

11/11/2011 10:14

【專訪】新奧能源：中小型項目具成本優勢，冀盈利維持過往增幅

《經濟通通訊社記者李可美 11 日報道》自 1998 年開始，內地政府鼓勵發展清潔能源，當中包括天然氣，並推出政策鼓勵民企參與經營。作為民企之一的新奧能源（02688），便開始加大力度發展天然氣業務。

財務總監鄭則鏢接受《經濟通通訊社》專訪時表示，以低成本發展中小型項目的優勢，並轉向大力拓展燃氣銷售，冀望未來五年盈利表現可維持過往十年的增長率。該公司去年多賺 26% 至約 10 億元（人民幣，下同）

他指出，於 1998 年至 2005 年期間，不斷爭取新項目，以每年新增 10 個項目的速度進行，每個項目具有 30 年的獨家經營權。在 2001 年於港上市時，集團只得 4 個項目，所覆蓋人口僅 100 萬人，但截至今年 6 月底止，在中國共有 100 個管道燃氣項目，所覆蓋人口已大幅增加 50 倍，達到約 5000 萬人。

* 項目回報率至少達 15%，氣化率冀翻一番 *

要發展一個城市的燃氣業務，就需要從管道接駁開始入手，鄭則鏢表示，過往，該公司主要增長來源來自燃氣接駁費，其後便是燃氣銷售。但自 2005 年後，天然氣行業競爭加大，要爭取新的大型項目，需要通過投競方式，成本自然大幅增加。

因此，新奧能源改變增長模式，透過與政府談判，以較低成本集中爭取中小型項目。而該公司對感興趣的項目主要條件是，低氣化率城市，氣化率普遍低至約 10%，以及項目回報率需要達到至少 15%。

他指出，於 2005 年，新奧能源整體氣化率僅達 10%，但直至今年上半年已升至 37%，中期盈利更增加近 20% 至 6.3 億元。集團預計未來五年仍然為高速發展期，氣化率可提升至 60% 至 70%，冀望逐步提升氣化率的同時，集團盈利表現可維持與過往十年的增長率。

* 工商業接駁費續下調，以吸引更多用戶增燃氣收入 *

截至今年 6 月底止，上半年集團總收入上升 43% 至約 72 億元，當中，燃氣銷售收入佔比增至 54%，按年增加 46% 至 38.6 億元。燃氣收入 66% 為工商業用戶，每日用氣量為 20 萬立方米，遠遠超過居民每日用氣量僅 0.4 個立方米。

而燃氣接駁費收入佔比已下降至 22%，按年增加逾 39% 至 15.8 億元。當中，住宅用戶佔 73%，以固定收費形式，每戶 2800 元，利潤率高達近 60%。但工商業用戶收費方式不同，是以一次性接駁收費，每立方米 150 元。由於工商業用戶才是主要的燃氣收入對象，故為了吸引更多工商業用戶，預計未來接駁費可能進一步降低至最低 100 元左右。