



新奥天然气股份有限公司
ENN Natural Gas Co., Ltd.

2023 年度业绩

客户牵引 产智融合 共创生态

2024年3月







1.1 天然气产业智能生态运营商战略实现良好的经营成果

单位：亿元

项目	FY2023	FY2022	变动
营业总收入	1,438.42	1,541.69	-6.7%
毛利*	221.52	233.96	-5.3%
EBITDA*	208.90	205.90	1.5%
利润总额	157.66	146.77	7.4%
归母净利润	70.91	58.44	21.3%
核心利润*	63.78	60.67	5.1%
每股核心收益 (元)	2.07	1.97	5.1%

* 毛利包括计入投资收益的衍生品已实现的收益

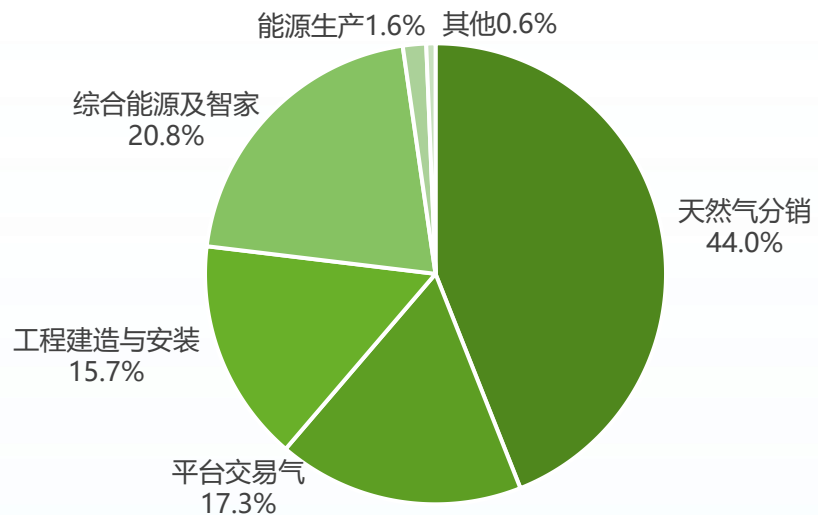
* EBITDA, 剔除汇兑损益、公允价值变动、矿业出售收益及稳定轻烃等资产减值损失

* 核心利润为归母净利润扣除汇兑损益、公允价值变动、矿业出售收益、减值损失、股票激励成本摊销及非流动资产处置净收益后的金额

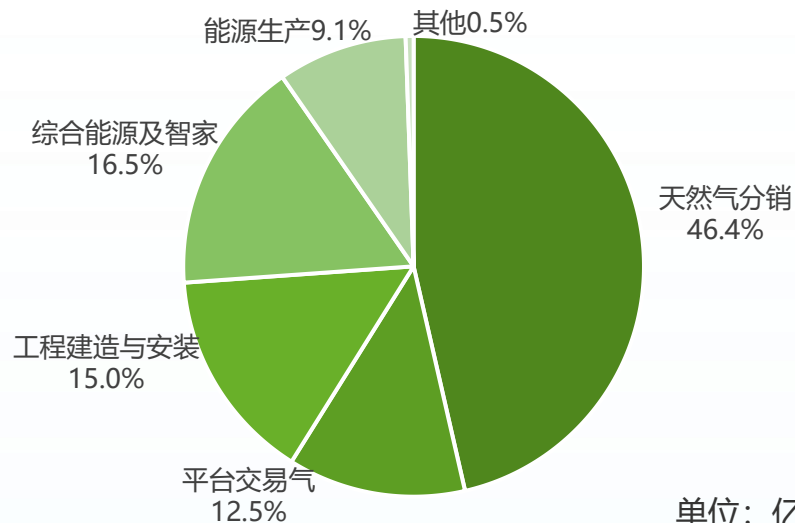


1.2 良好的盈利结构

FY2023毛利结构



FY2022毛利结构



单位：亿元

业务	FY2023	FY2022	变动
天然气分销*	97.47	108.59	-10.2%
平台交易气*	38.25	29.18	31.1%
综合能源及智家	46.10	38.55	19.6%
工程建设与安装	34.66	35.05	-1.1%
能源生产	3.61	21.28	-83.0%

* 天然气分销及平台交易气毛利包括计入投资收益的衍生品已实现的收益



1.3 持续增长的核心利润

单位：亿元

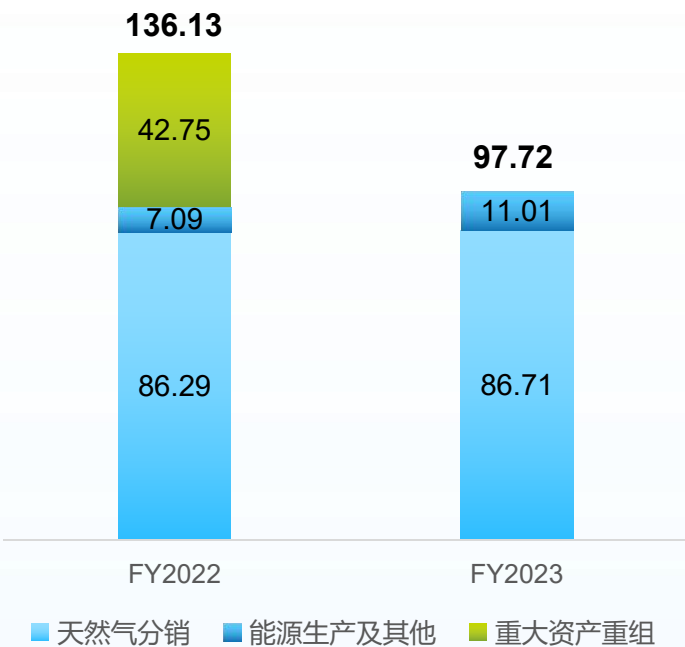
计算核心利润之主要调整项目		FY2023	FY2022
归母净利润		70.91	58.44
非现金 类项目	坏账、资产计提减值或冲回(-,+)	-17.09	-0.85
	衍生品公允价值增减(-,+)	-11.74	8.63
	汇兑损益(-,+)	-2.26	-9.00
	股票激励成本摊销	-0.20	-0.72
一次性 项目	股权投资处置收益	38.54	0.05
	其他	-0.12	-0.33
归母核心利润		63.78	60.67



1.4 充足的财务弹性

单位：亿元

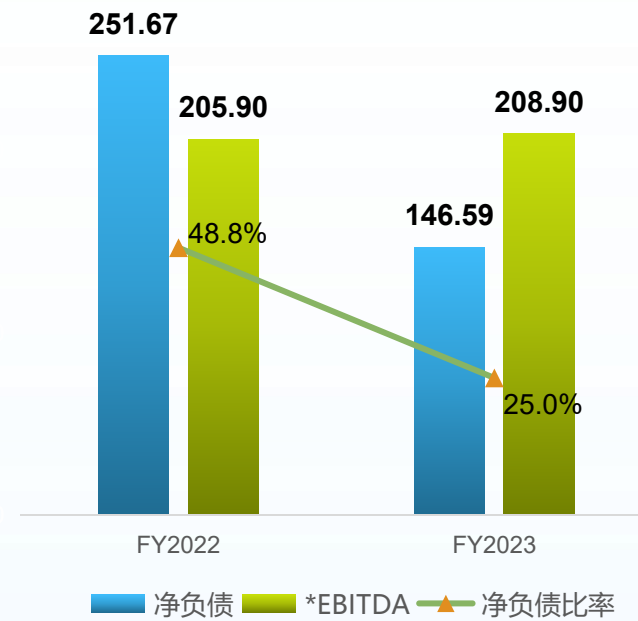
资本开支



总负债及手头现金



净负债、EBITDA*及净负债比率

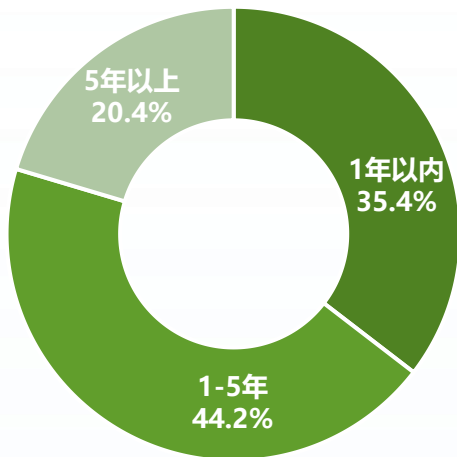


*EBITDA剔除汇兑损益、公允价值变动、矿业出售收益及稳定轻烃等资产减值损失

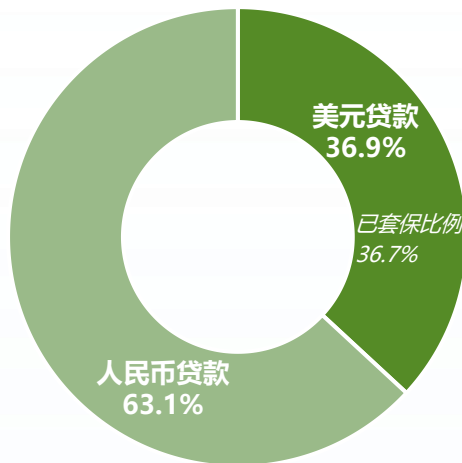


1.5 稳健的债务结构和充裕的财务资源

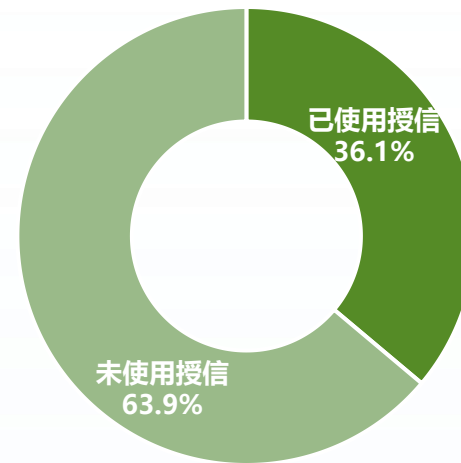
债务结构（按期限分布）



债务结构（按币种分布）



授信额度总计670亿元



信用评级

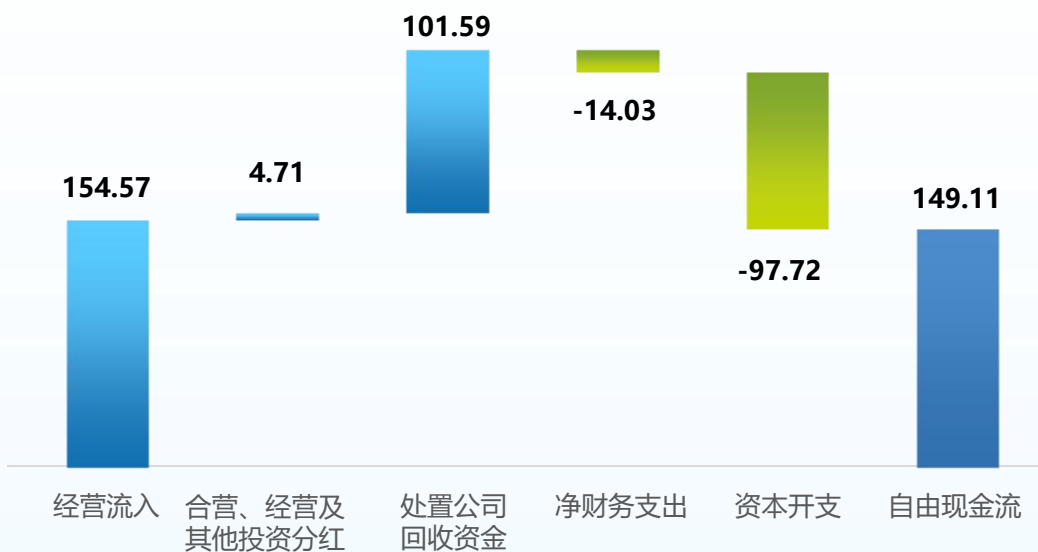
机构	FY2023	FY2022
标普	BBB-(正面展望)	BBB-
惠誉	BBB-(正面展望)	BBB-
穆迪	Ba1 (正面展望)	Ba1(正面展望)
中诚信	AAA	AAA
中证鹏元	AAA	AAA



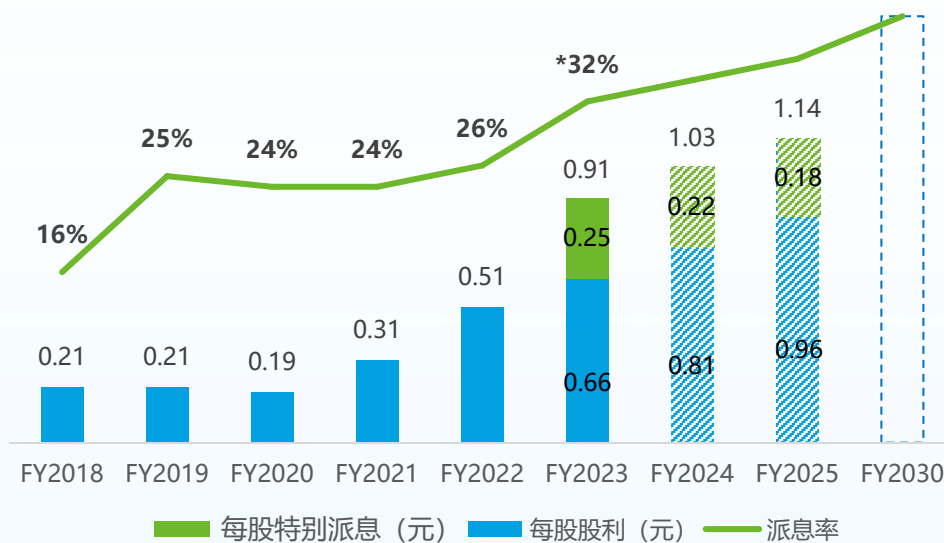
1.6 充沛的自由现金流和稳步提升的派息

- 主营业务持续增长，加上审慎的财务管理，连续多年产出正自由现金流，支撑公司稳步提升派息
- 2023年-2025年分配现金红利每年每股增加额（含税）不低于**0.15元**，且现金分红比例不低于归属于上市公司股东核心利润的30%
- 将新能矿业出售交易取得的部分净收益进行特别派息，2023年-2025年每股现金分红（含税）分别为：**0.25元、0.22元、0.18元**

充沛的自由现金流(亿元)



股东回报大幅提升(元/股)



*2023年派息率未包含特别派息



2023 全年业绩亮点

平台交易气业务快速开拓

2023年销量达到**50.50亿方**，同比增长**44.0%**

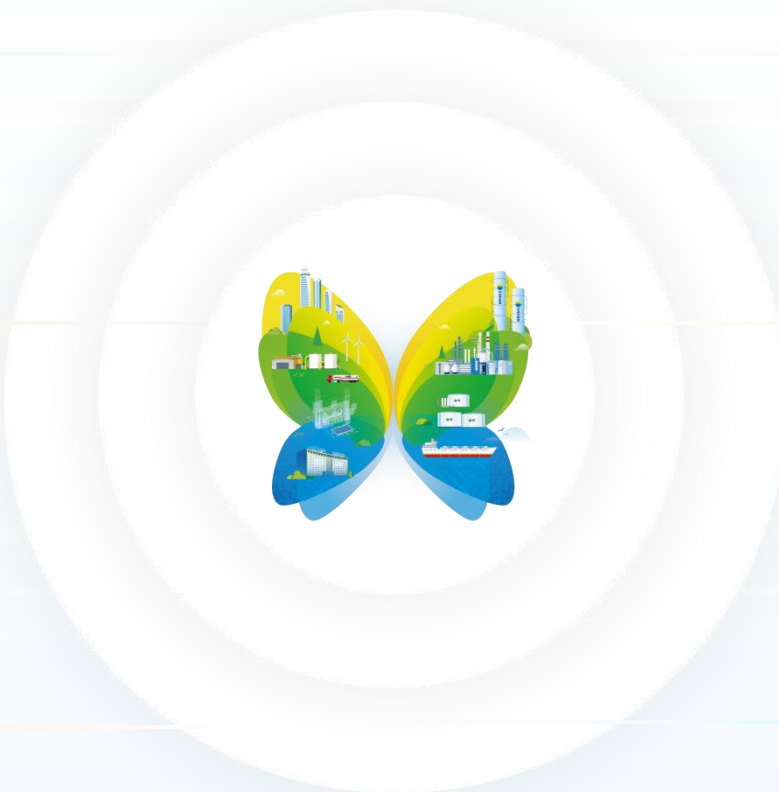
持续获取优势资源

新签海外长协**280万吨**，累计签署超**1000万吨**
与中石油签署长期购销合同及舟山设施利用合作协议

完成煤炭资产剥离

获得现金约**105亿**

聚焦天然气主业，提升公司可持续发展能力



核心利润稳步增长

核心利润**63.78**亿元，同比增长**5.1%**

现金分红持续提升

2023-2025每年每股现金红利增加额不低于**0.15元**
同期每股额外增发特别派息
0.25元/0.22元/0.18元

ESG表现实现质的飞跃

MSCI ESG评级提升至**A级**



2.1 宏观环境：国际价格逐步回归正常，但“波动”成为市场常态

- 2023年全球LNG新增产能约380万吨，增量有限；但温和气温、低于预期的经济增长，以及可再生、核电发电量的提升，都使LNG现货需求相对疲软，价格回落
- 欧洲气源结构变化，2021年-2023年LNG现货占比由10%提升至25%，市场脆弱平衡，极易波动



数据来源：Energyscan & Rystad



2.1 宏观环境：国内天然气消费走出低谷，重回增长

2023年，天然气行业重大政策频出

顺价政策

- 国家发改委：督导建立健全**天然气上下游价格联动机制**，内蒙、湖南、山东、河北、广东、福建等省陆续出台联动政策

油气及电力政策

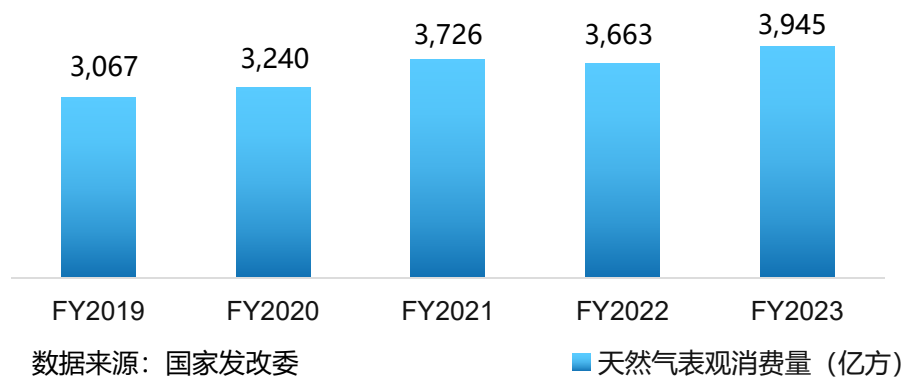
- 中央全面深化改革委员会：《关于推进能耗双控逐步转向**碳排放双控**的意见》《关于进一步深化石油天然气**市场体系改革**提升国家油气安全保障能力的实施意见》《关于深化电力体制改革加快构建新型电力系统的指导意见》
- 国家能源局：《加快油气**勘探开发**与新能源**融合发展**行动方案（2023—2025年）》《天然气利用政策（征求意见稿）》
- 国家发改委：《关于核定跨省天然气管道**运输价格**的通知》
- 国务院安全生产委员会：《全国城镇燃气**安全专项整治**工作方案》

数智政策

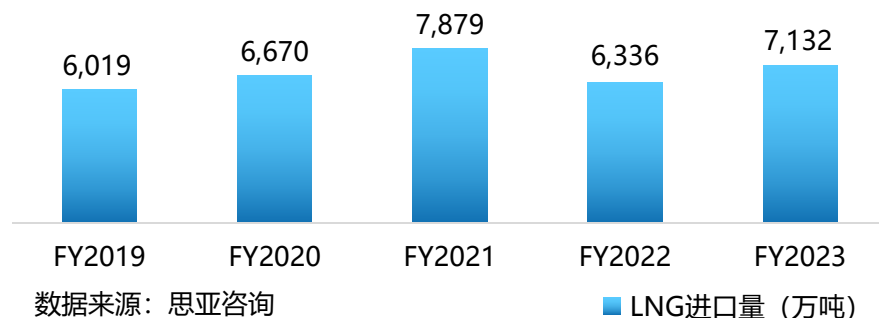
- 中共中央国务院：《数字中国建设整体布局规划》，大力发展**数字经济**
- 国家网信办联合发改委、科技部等七部门：《生成式人工智能服务管理暂行办法》，**鼓励生成式人工智能创新发展**

市场重回增长轨道

2023年，全国天然气表观消费量3,945亿方，同比增长7.6%



全球再平衡，欧亚竞购减弱，推动国内LNG进口增加；2023年LNG进口达7,132万吨，同比增长12.6%

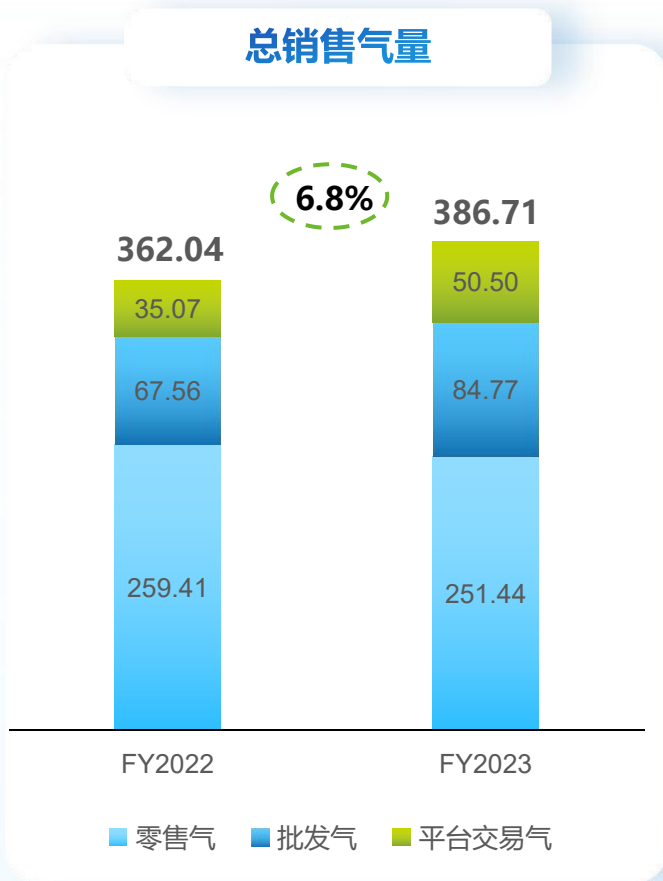




2.2 践行国家双碳政策，积极推动天然气业务持续做大规模

单位：亿方

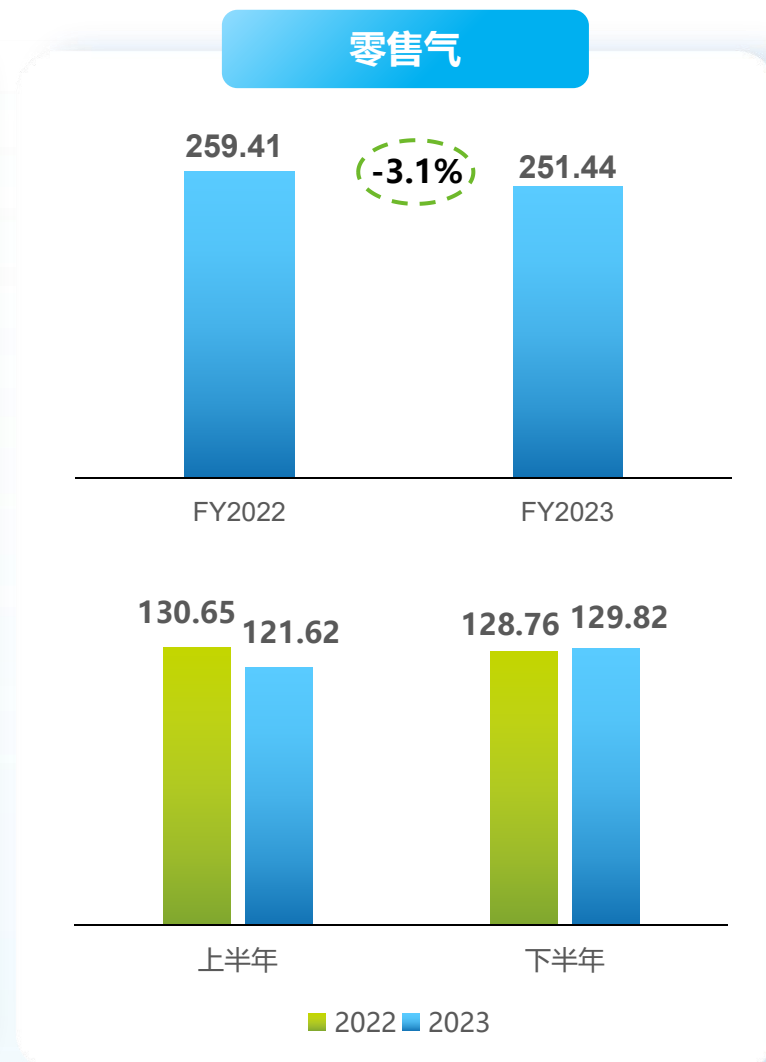
总销售气量



平台交易气



零售气





2.3 零售气业务逐步恢复

- 民生气量稳健增长，工业气量受电厂影响下滑，天然气采购成本持续下降的同时为客户降本

气量销售业务

民生气量

53.48亿方

2022年：51.51亿方

工商户气量

194.86亿方

2022年：203.75亿方

加气站气量

3.11亿方

2022年：4.15亿方

平均采销价格

(元/方)	2023	2022
平均售价	3.56	3.59
平均采购价	3.01	3.06

安装业务

民用户

185.38万户

累计居民客户：2,977万户

工商户

开口气量：1,756万方/日
客户数：1.87万户

累计工商客户：24.3万户

气化率

65.2%

2022年：62.9%

覆盖人口

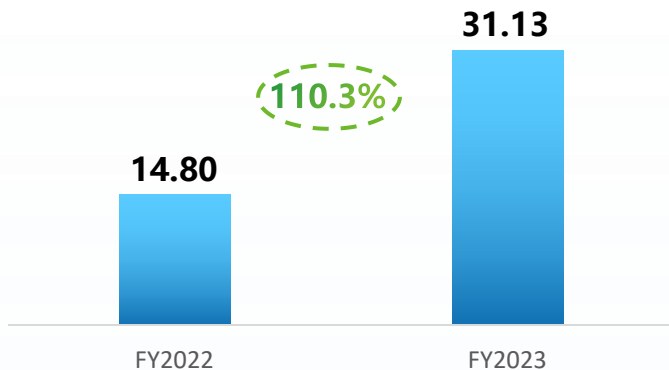
1.37亿

2022年：1.33亿

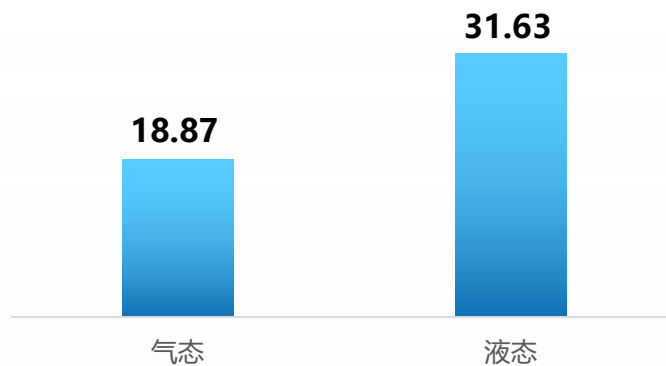


2.4 平台交易气业务稳步拓展

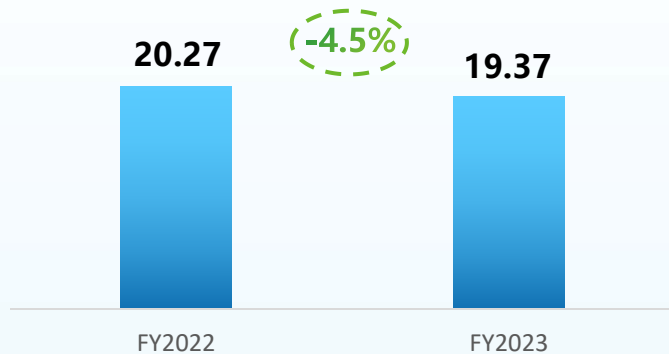
国内销售气量 (亿方)



气液态销售分布 (亿方)



国际销售气量 (亿方)



核心利润 (亿元)

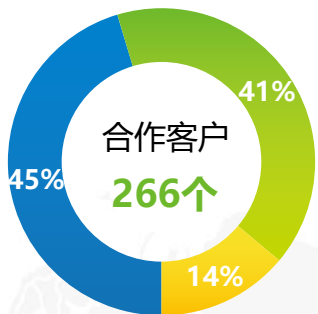




2.4 分布广泛的客户

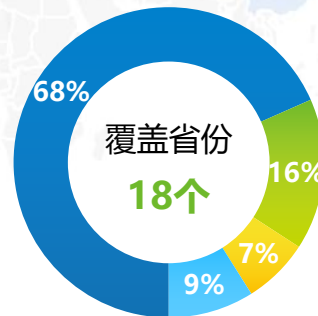
国内客户

客户类型结构



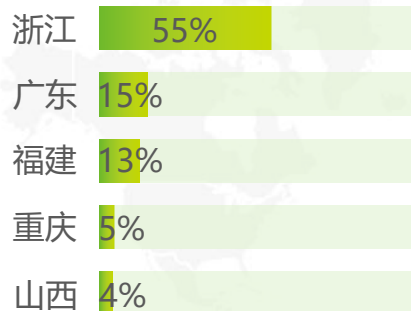
■ 城市燃气 ■ 能源集团及大工业 ■ 分销商

客户分布结构



■ 华东 ■ 华南 ■ 西南 ■ 其他

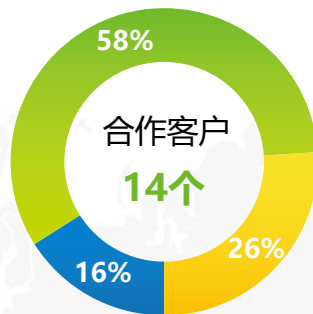
重点省份分布



* 客户类型结构和分布结构，均按照气量比例统计

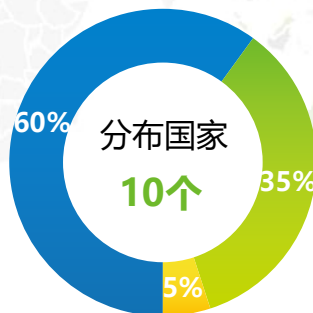
国际客户

客户类型结构



■ 公用事业公司 ■ 油气公司 ■ 能源贸易商

客户分布结构



■ 欧洲 ■ 亚洲 ■ 北美洲

欧洲主要客户



亚洲主要客户



北美洲主要客户

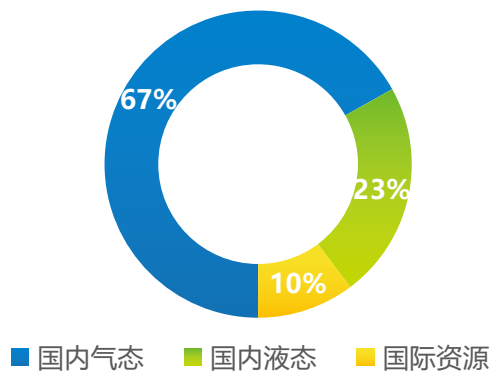




2.4 多元有竞争力的资源结构

- 国内国际资源互动，形成富有弹性的灵活资源池，通过资源组合发挥资源价值最大化

多元化的资源结构



国内气态资源包括:

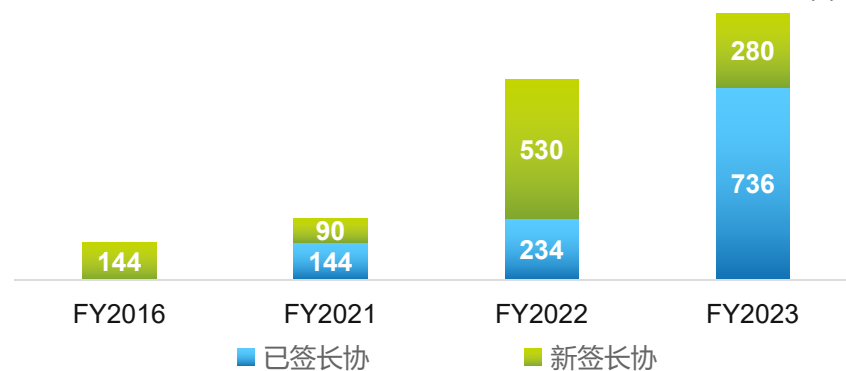
- 三大油资源
- 中石油长协
- 非常规资源
- 其他三方管道气

夯实国内资源

- 夯实资源基础，超额获取三大油资源；深化长期性、系统性战略合作，签订中石油**10年长协**，树立行业标杆
- 聚合非常规、LNG、其他三方管道气等多元化资源，强化自主资源池构建

稳定获取具有竞争力的国际长协资源

单位：万吨/年



强化国际资源

- 与切尼尔签署**180万吨/年**长协、与ADNOC签署**100万吨/年**长约资源框架协议，累计签署国际长协超**1000万吨/年**
- 基于市场智判，动态匹配资源流向，择机补充现货资源



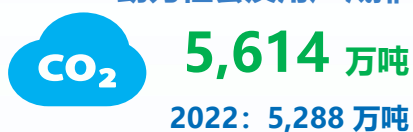
2.5 ESG表现实现质的飞跃，助力公司可持续发展

环境

公司自身运营碳排放(同比)



助力社会及用户减排



社会

员工百万工时工伤事件率



慈善公益捐赠



管治

贪腐案件、环保违规处罚



获得合规管理体系认证
ISO37301
获得反贿赂管理体系认证
ISO37001

发布气候相关财务信息披露报告 增强企业的气候应对韧性

- 国内天然气企业首家披露TCFD专项报告的企业
- 深入探索气候风险与机遇对公司财务的量化影响
- 将气候变化风险和机遇纳入公司战略考量
- 搭建行之有效的气候管治架构，不断完善风险管理体系

深化国际交流 提升资本市场评价

- 加入联合国全球契约组织(UNGC)与赋权予妇女原则(WEPs)
- 入选恒生A股可持续发展企业指数(A股TOP30)
- 入选恒生内地及香港可持续发展企业指数
- 入选MSCI中国A股指数
- 获得10余项海内外大奖，ESG表现得到社会各方认可

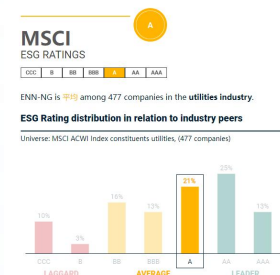


我们支持
联合国全球契约



ESG评级表现

MSCI ESG评级提升至A级，连续两年评级提升，ESG水平实现质的飞跃



ESG Rating history

MSCI ESG Rating history data over the last five years or since records began.



A股燃气行业处于领先水平

↑ **A**

MSCI 评级
2022: BBB

↑ **B**

CDP 评级
2022: C-

↑ **58**

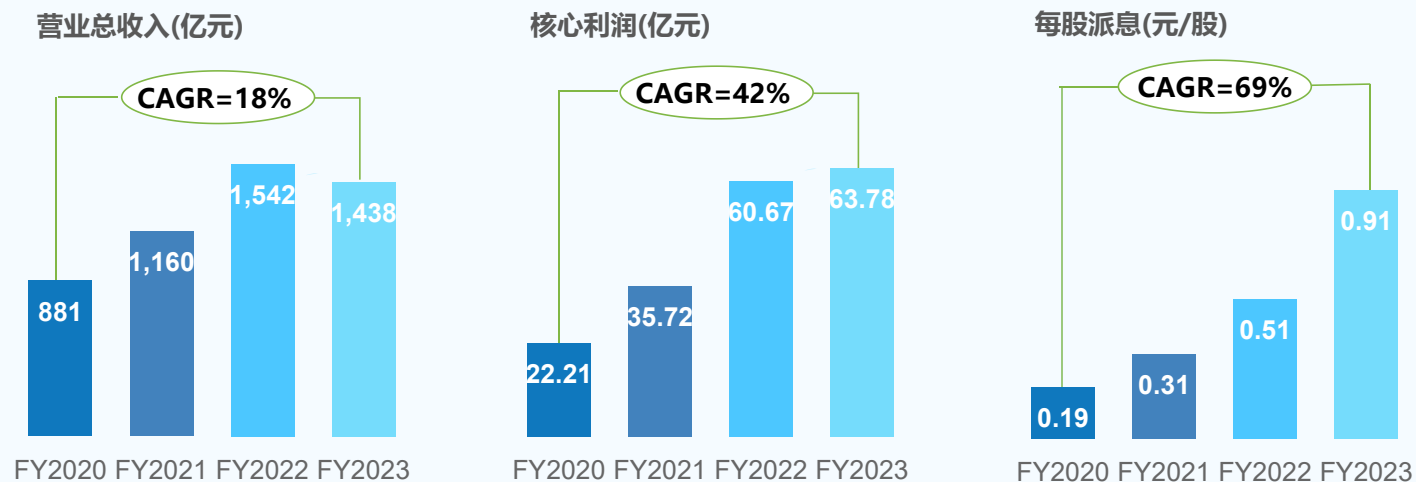
DJSI可持续发展问卷分数
2022: 50

A

商道融绿
2022: /



天然气产业智能生态运营商战略执行，经营质量稳步提升



*2021和2020年的营业总收入、核心利润未经追溯调整

可持续发展理念融入公司战略，ESG荣誉硕果累累

MSCI ESG评级：A级



入选恒生A股可持续发展企业指数



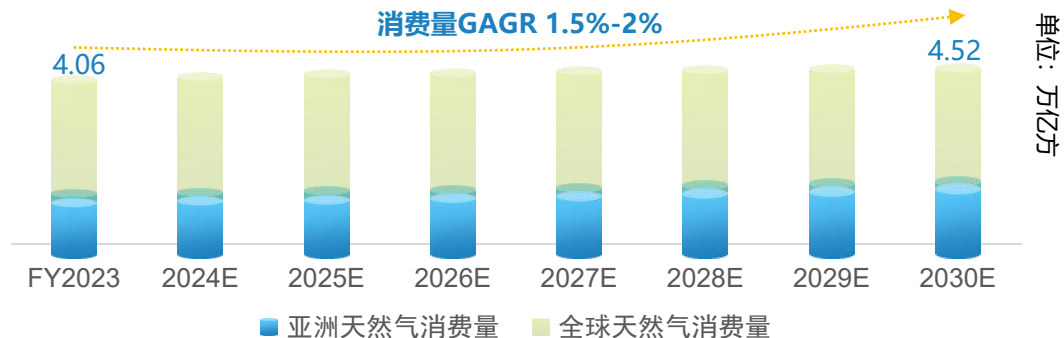




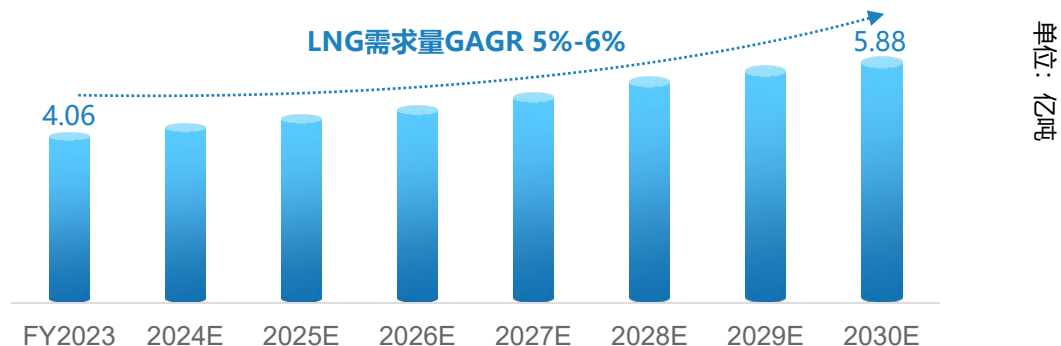
3.1 市场与客户 - 天然气市场保持增长态势

全球低碳转型稳步推进，天然气市场保持恢复性增长

- 预计全球2024年天然气消费量约4.16万亿方，2030年约4.52万亿方
- 亚洲拉动作用明显，预计2030年增量占全球增量的50%-55%

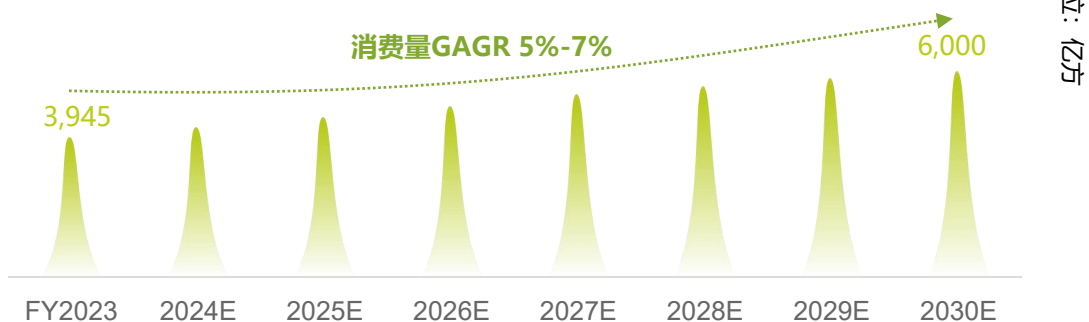


- 预计2024年LNG需求约4.27亿吨，2030年约5.88亿吨

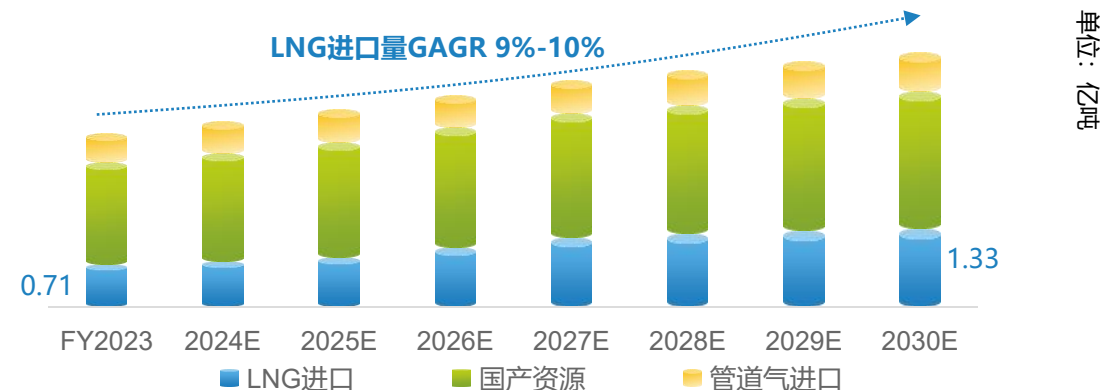


中国推进全面绿色转型，天然气市场快速增长

- 预计2024年天然气消费增速6%~7%，增加240-280亿方
- 预计2030年消费量达5,800-6,000亿方



- 预计2024年LNG进口约7,500万吨，2030年LNG进口约1.33亿吨



数据来源：Rystad、思亚、国家发改委



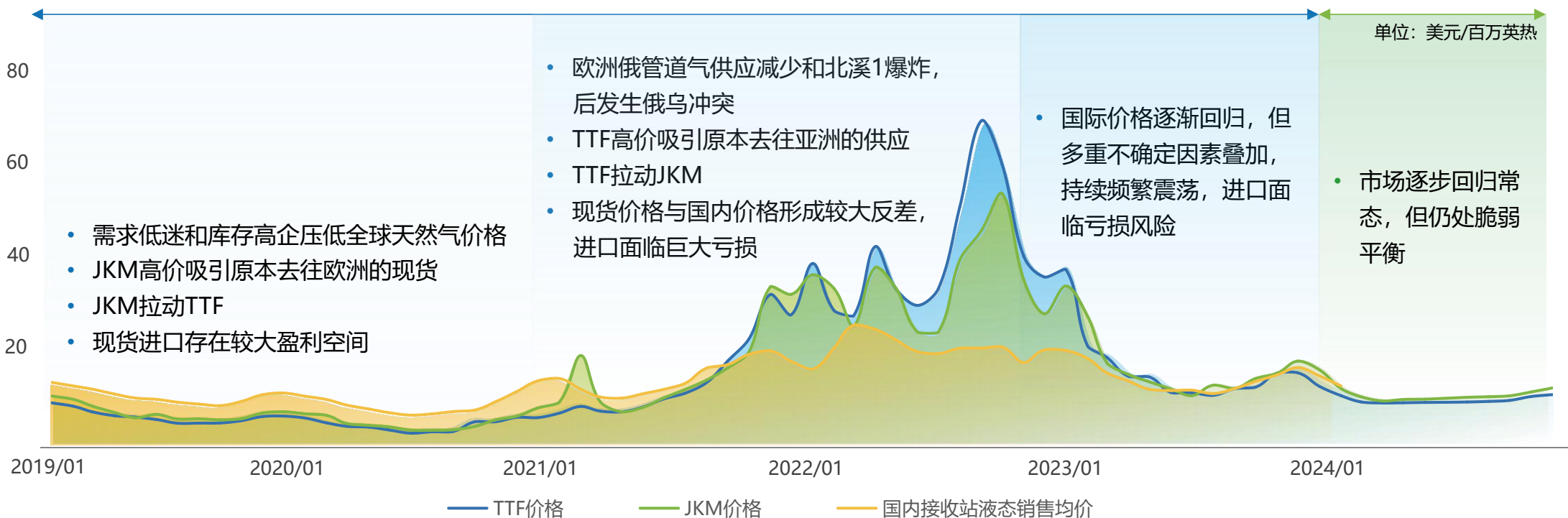
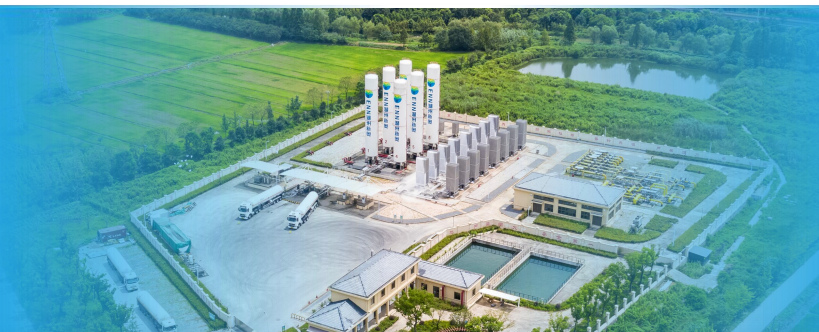
价格波动

国际价格回归常态区间，但仍面临诸多不确定性，价格波动频繁



属性变化

天然气除商品属性外，交易和金融属性在增加





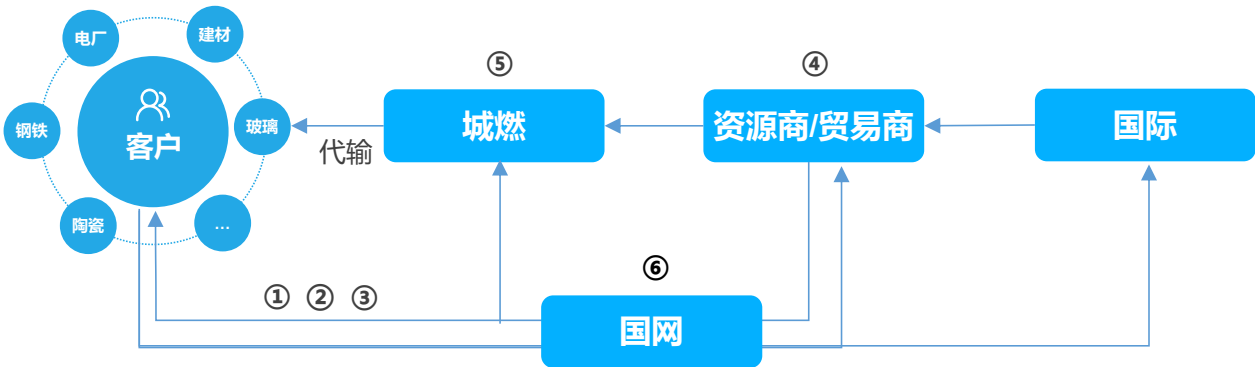
3.1 市场与客户 - 客户主权回归

市场化改革正在沿着客户主权回归的方向深层次演进

线性交易，资源与管道为王

客户选择权大幅提升

以客户为中心的交易网络



① 大客户直采加速推进

② 大型终端客户直接借助国网托运资源

③ 能源集团客户直接海外寻源

④ 更多非三大油资源商采购国际资源，供应主体更加多元

⑤ 城燃从特许经营向公共事业属性回归

⑥ 国网从一企一价、一线一价向分区定价改革，有利加快互联互通



供应主体更加多元
交付方式更加灵活

客户主权回归

话语权提升
选择权更多

利用智能重构天然气产业，助力客户成功

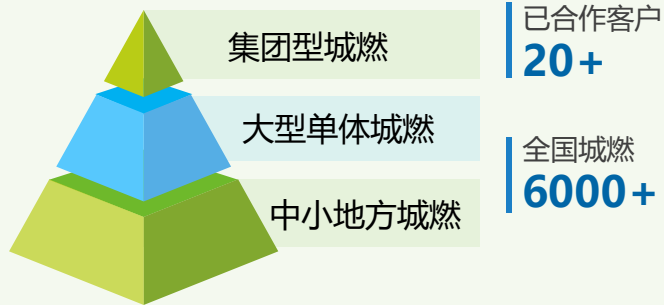


3.1 市场与客户 - 客户增长潜力

从客户需求出发，沉淀优势经验，智聚生态，扩大交易规模

国内潜在客户超6400家

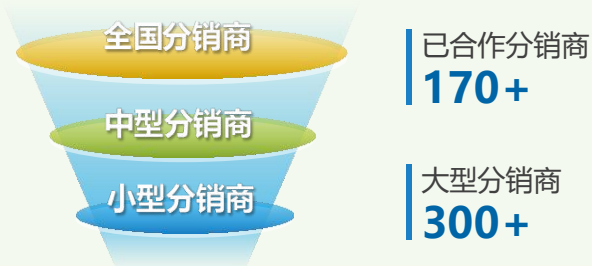
城燃公司



能源集团及大工业



分销商



扩大国际交易网络，客户遍布全球，实现更广域的生态链接

国际贸易行业参与者近200家

大型公用事业公司



已开展合作**20+**

大型油气公司



已进白名单**60+**

能源贸易商



计划合作**100+**



3.2 支点与能力 - 贯通天然气全场景的四大支点

庞大的客户需求



- 气量需求近 **400亿m³/年**
- 居民客户近 **3000万**
- 工商业客户 **24万+**

多元化的海内外资源



- 国际长协 **1000万吨+/年**
- 国内长协 **392亿m³ (十年)**
- 自有液厂 **145万m³/天**
- 非常规气 **300万m³/天**

强大的履约交付网络



- 舟山接收站处理能力 **1000万吨/年 (含三期)**
- 国际运力 **10艘**
- 国网窗口执行量 **30+万吨/年**
- 托运上载点 **16个**
- 储气能力 **5.6亿m³**
- LNG槽车 **1200+辆**

先进的国际风控体系



多元天然气交易产品：

- 产能预售
- 拼单集采
- LNG订单通
- 期现通

支点撬动 广链需供 服务生态



3.2 支点与能力 - 全场景核心能力

做强天然气产业智能生态



客户服务能力



- 客户认知能力
- 市场智判能力
- 智能套餐能力
- 客户运营能力

需供匹配能力



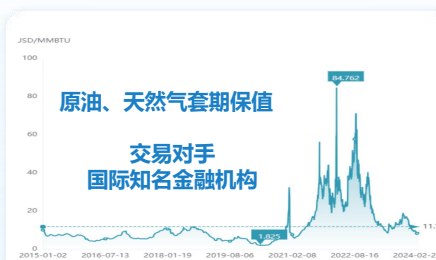
- 需供聚合能力
- 资源组合能力
- 资源串换能力
- 价值最优匹配能力

履约交付能力



- 设施聚合能力
- 气态交付能力
- 液态交付能力
- 路径寻优能力

国际交易能力



- 国际信用能力
- 银行授信能力
- 国际商务能力
- 国际运力能力

智能风控能力

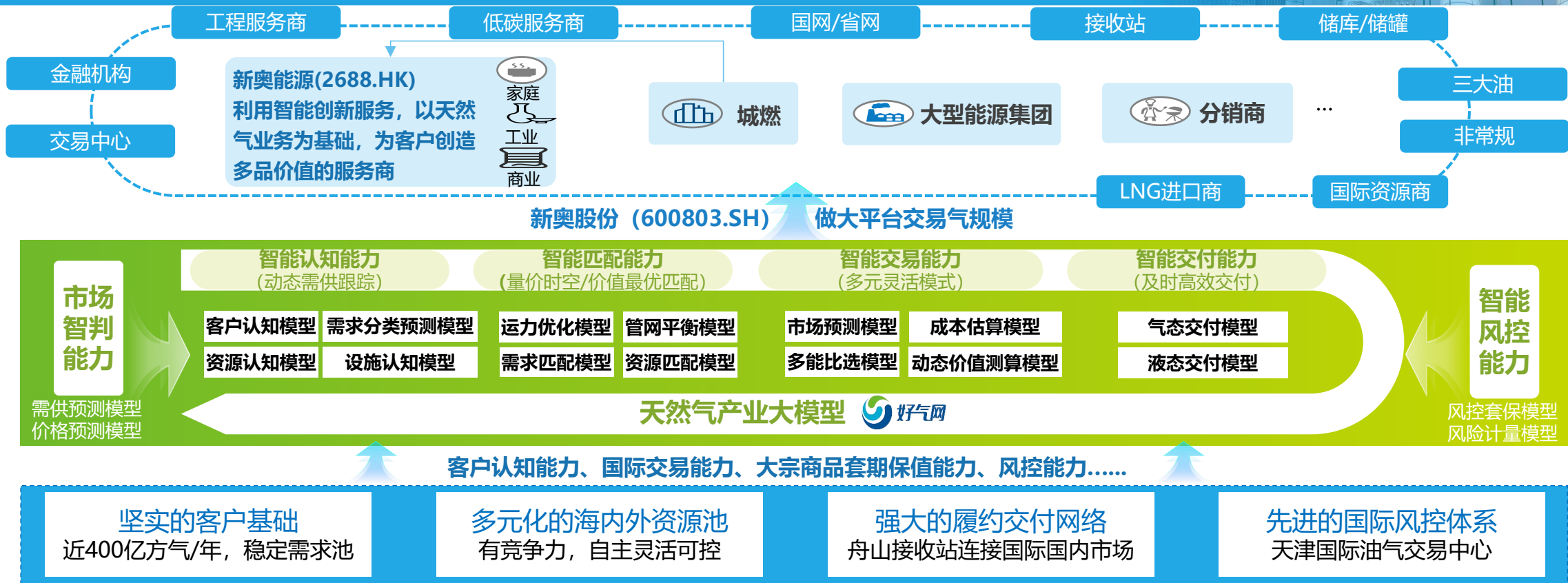


- 交易风控能力
- 大宗商品套期保值能力
- 安全合规能力
- 数智安全能力

基于业务支点，沉淀天然气全场景最佳实践，打造核心能力

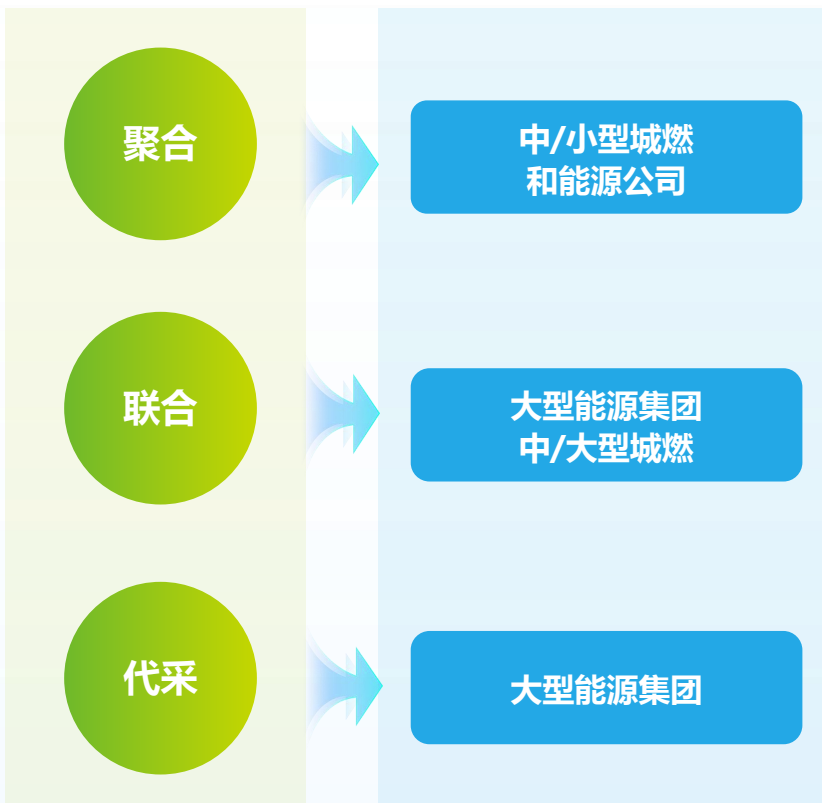
3.3 智能能力重构天然气产业商业模式，助力客户成功

- 新奥股份：基于天然气全场景支点能力和物联数据，利用智能技术打造产业大模型，成为天然气产业智能平台运营商
- 依托平台聚合天然气生态各方，利用智能实现需供动态、最优匹配，助力客户及生态伙伴增量增利，实现业务价值最大化





3.4 策略 - 国内国际联动



稳定、灵活、低成本的资源交付

- 资源采购能力弱，议价能力差，采购二手资源，成本高
- 需求-资源孤岛，自己难以平衡需供
- 资源易出现波动与瓶颈、盈利空间有限

平稳供气，价格可中长期锁定

- 国内外资源统筹能力弱，降本难
- 部分客户缺乏设施及通路能力
- 船货单体量大，单家快速消纳困难

现货低价时，可自主进口，降低自筹资源成本 提升设施利用率

- 用气量大，有意愿采购国际船货，但国际采购经验缺乏，套保能力不足
- 缺乏设施和通道获取渠道

事前算赢，动态组合平衡 做大平台交易气规模

国内 ↔ 国际

三大油资源+非常规+船货+其他资源

长约 + 现货

自主进口现货/长协/购买生态船货/联合进口

实货 + 纸货

国际/国内资源 (JCC/JKM/Brent)+套保+风控

客户聚合能力 设施聚合能力 国际交易能力 船货代采 风控能力 套保能力 市场智判能力 动态组合匹配能力 ...



- 灵活利用国内国际两个市场，对冲风险，保持整体业务组合平衡稳健
- 以国内市场为立足点，依托国际客户网络，开辟第三方国际交易业务增长点

长约资源国际市场模式

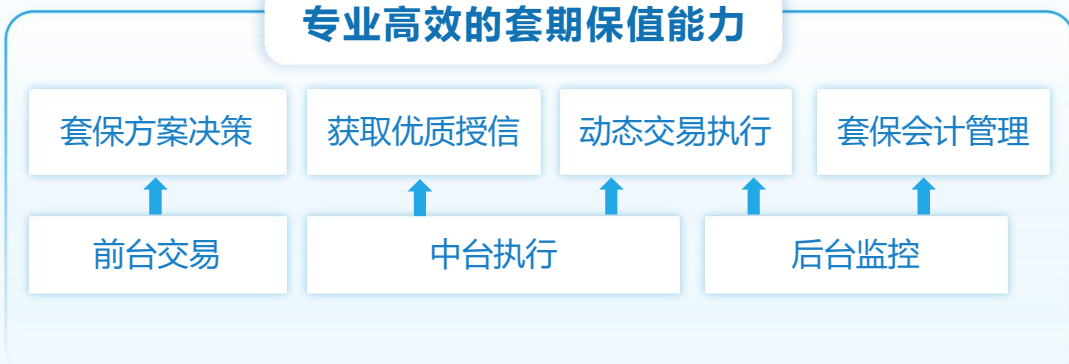
- ① 国际现货价格保持相对高位运行时，将美湾FOB资源直接销往全球市场
- ② 国际现货价格保持相对低位运行时，将美湾FOB资源销往国内市场



第三方国际交易模式

- ③ 充分运用已有国际运力，积极从国际市场采购有竞争力的资源，主要销往中日韩、东南亚或南亚市场

专业高效的套期保值能力



完善的数智化全面风险管理体系





3.4 策略 - 零售气拓展

家庭客户

- 借力老旧小区改造政策，快速开发**老户约30万户**
- 聚焦新棚改、政府保障房等，甄选拓展**新户约110万户**
- 紧抓2024年的**调价窗口期**，全力推动居民价格调整

产品

家庭客户认知 一键报装

燃气工程报装价格智能推荐

工程报装+灶具/安防等多品套餐...

- 《国务院办公厅关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》
- 《关于在超大特大城市积极稳步推进城中村改造的指导意见》——涉及东莞、青岛

商业客户

- 紧抓安全治理机遇，规模化开发瓶改管市场，**新增客户2万家**
- **灵活工程安装套餐**，缩短客户置换周期，加速客户转化

产品

工程价格智能测算

工程智能服务

气+智能安全等多品套餐...

- **湖南**：新燃气条例明确可划定禁止和限制瓶装气的区域
- **河南**：2024年计划推进“瓶改管”改造12万户
- **瓶改管政策**：宁波、金华、泰兴

工业客户

- 紧抓沿海省份战略**新兴产业布局**、中部省份**产业转移承接机会**，及时获取工业商机，快速开发客户
- 针对纺织、钢铁等典型行业节能、降本需求，为客户提供**燃气技术解决方案**，其中纺织染缸市场超5亿方（客户>600家）
- 把握国家能源降耗、工业高质发展机遇，借助**工业老旧设备更新**，深挖工业客户用气潜力

产品

长协供气服务 气+液组合 基础量+增量 售气+调峰...

染缸直燃改造 钢铁烧结天然气喷吹 天然气切割/焊接....

价格智能测算与推荐（阶梯价格、能源挂钩价格、季节价格.....）

- 某玻璃企业：5年长协用气服务（8万方/日）
- 某纺织企业：染缸燃气直燃改造后节能25%（250万方/年）



3.4 策略 - 释放天津国际油气交易中心支点价值

- 探索形成高效的平台销售模式，通过市场化机制促进公平交易，提升平台交易气量
- 链接国内国际，引进国际先进经验，建立行业风控体系，有效管理市场价格波动风险

基于产业客户需求，持续上线创新交易模式



中长期资源交易市场

区域性线上交易市场

现货采购市场



助力客户成功

买卖双方均可通过市场化的交易组合，对需要销售或采购的短、中、长期资源，自主进行高效、便捷、灵活的配置，满足企业发展需要



全力以赴 聚智同行

谱写天然气产业智能生态新篇章

- 新奥股份（600803.SH）于1994年上市，致力于利用天然气全场景支点能力，做强天然气产业智能生态运营商。公司聚合天然气产业需求、资源、设施生态，匹配需供，沉淀最佳实践，打造智能产品，形成天然气产业大模型，提升产业整体能力和效率。
- 公司主要业务包括：平台交易气、天然气分销、天然气产业智能平台建设与运营、基础设施运营、综合能源、工程建设及安装业务。
- 公司在中国运营259个城市燃气项目，工商业客户累计超24万个，住宅用户近3,000万户。

平台交易气	天然气分销	天然气产业智能平台建设与运营	基础设施运营	综合能源	工程建设及安装
 <ul style="list-style-type: none"> ● 以采购国际天然气资源为主，配合国内自有和托管LNG液厂等资源，向城燃、能源集团及大工业、分销商和国际油气公司、公用事业公司、能源贸易商等客户销售天然气 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 零售气：主要从三大油购买天然气，依托特许经营权在指定区域内建设管网，并将天然气加工、输送给工商业、居民、交通运输等终端用户 ● 批发气：作为零售气的气源调峰方式之一，从国内上游天然气供应商采购气源后，通过自有及第三方气源运输网络，批量向自有经营区内管网未覆盖的客户或贸易商等进行天然气销售 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 好气网是公司自主建设的天然气产业智能平台，用数智技术链接天然气需求侧和供给侧，提供场景数据，支持公司及行业的天然气全场景最佳创新实践打造智能产品，赋能并聚合天然气产业生态各方，提升产业整体能力和效率 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 舟山接收站、气态及液态输配管线、储气库等基础设施运营，向使用者提供天然气接卸、运输、储存等服务 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 从客户需求出发，以能量全价值链开发为核心，依托能碳产业智能生态平台，智能匹配满足客户需求的产品和服务，提供因地制宜、清洁能源优先、多能互补、用供一体的能碳一体化整体解决方案 	 <ul style="list-style-type: none"> ● 工程建设：为天然气基础设施、市政工程、新能源及数智化等提供技术、咨询、规划设计、装备制造与撬装集成、项目建造与数字化交付在内的项目全生命周期整体解决方案 ● 工程安装：为住宅和工商用户提供庭院管网敷设及设备安装、室内管道及设施安装、售后维保等服务
600803.SH	2688.HK	600803.SH	600803.SH	2688.HK	工程建设：600803.SH 工程安装：2688.HK

附录二：LNG长协合同明细



序号	签约主体	供应商	签约时间	合同年限	合同量 (万吨/年)	交付方式	气源	开始供应时间	挂钩指数
1	新奥能源	Chevron	2016.08	10年	66	DES	全球资源	2018	JCC
2	新奥能源	Total	2016.07	10年	50	DES	全球资源	2018	JCC/HH
3	新奥新加坡	Cheniere	2021.11	13年	90	FOB	美国 Corpus Christi液化厂 Sabine Pass液化厂	2022	HH
4	新奥新加坡	Novatek	2022.01	11年	60	DES	全球资源	2025	Brent
5	新奥能源	EnergyTransfer	2022.03	20年	90	FOB	美国 查尔斯湖LNG项目	2026	HH
6	新奥新加坡	EnergyTransfer	2022.03	20年	180	FOB	美国 查尔斯湖LNG项目	2026	HH
7	新奥新加坡	NextDecade	2022.12	20年	200	FOB	美国 Rio Grande LNG项目	2026	HH
8	新奥新加坡	Cheniere	2023.06	20年	180	FOB	美国 Sabine Pass液化厂	2026	HH
9*	新奥新加坡	ADNOC	2023.12	15年	100	-	阿联酋 Ruwais LNG项目	2028	Brent

* 与ADNOC已签署HOA协议，尚未签署正式采购合同

交易作价

- **合计：105.05亿元**
其中股权交易作价：66.70亿元
债权净额：38.35亿元

交易节点和流程

2023年9月12日

- 获得董事会批准
- 签署协议

2023年10月19日

完成股权交割

获得股东大会批准

2023年9月28日

附录四：扣非净利润

单位：亿元

计算扣非净利润之主要剔除项目		FY2023	FY2022
归母净利润		70.91	58.44
剔除项目	非流动性资产处置损益	44.06	-0.73
	计入当期损益的政府补助*	4.14	3.86
	除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产/负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产/负债和可供出售金融资产取得的投资收益	12.93	17.48
	单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	0.47	0.32
	同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	0.00	1.73
	其他符合非经常性损益定义的损益项目	-5.20	
	其他	2.75	-0.34
	所得税影响额	-6.30	-3.84
	少数股东权益影响额（税后）	-6.53	-6.74
扣非净利润		24.59	46.71

✓ 老旧管网、小区改造、管线改造等政府补助归母**1.59亿元**，按信息披露要求为扣非净利润剔除项目，实际补助事项与经营密切相关，属于核心利润

✓ 实纸结合的衍生品已实现收益归母**19.45亿**，按信息披露要求为扣非净利润剔除项目，实际为经营产生收益，属于核心利润

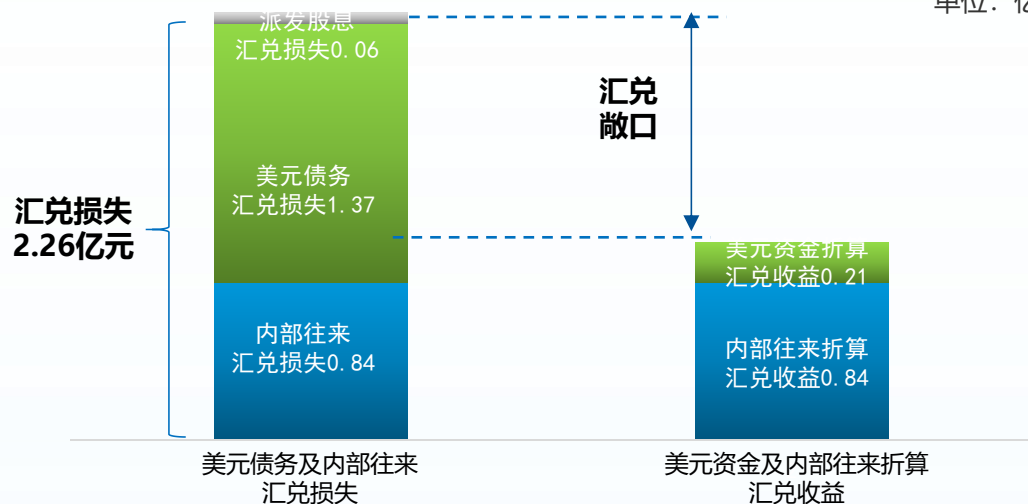
✓ 受汇率波动影响产生的汇兑损失归母**2.26亿**，按信息披露要求属于经营利润，实际并不会发生现金收支且与经营无密切相关，不属于核心利润

附录五：核心利润主要扣除项目 - 汇兑损益

- ✓ 美元债务到期会进行置换，其受汇率波动产生的汇兑损益，不会发生实际的现金收支
- ✓ 个别境外公司采取美元作为记账本位币，美元资金及内部往来按会计准则计入到所有者权益，未直接对冲汇兑损益

汇兑损益

单位：亿元



*采取美元记账本位币境外公司持有美元资金及内部往来，折算人民币后可产生1.05亿汇兑收益

单位：亿美元

项目	期初金额	期末金额
美元债务	23.87	17.43
美元资金	1.81	5.41

汇率变动对损益的影响

单位：亿元

	美元兑人民币 汇率较年初变动	现金影响	非现金影响	非现金影响 (归母)
敏感性分析	±1%	± 0.02	± 0.78	± 0.49

外汇风险管理

- ✓ 持续关注市场变化，通过境外美元收入偿还美元债务等方式，管理好美元债务规模
- ✓ 持续关注汇率市场波动情况，对现有美元债券套期保值进行动态管理，已套保比例达**36.7%**

附录六：核心利润主要扣除项目 – 公允价值变动收益

- ✓ 根据会计核算准则对商品纸货的盯市盈亏估值在公允价值变动收益中体现，不会体现实纸结合的影响
- ✓ 商品纸货根据实货采购销售定价模式，分别与JKM、TTF、Brent等价格指数挂钩，公允价值变动收益受价格指数变化而浮动，不代表当期/未来可实现收益

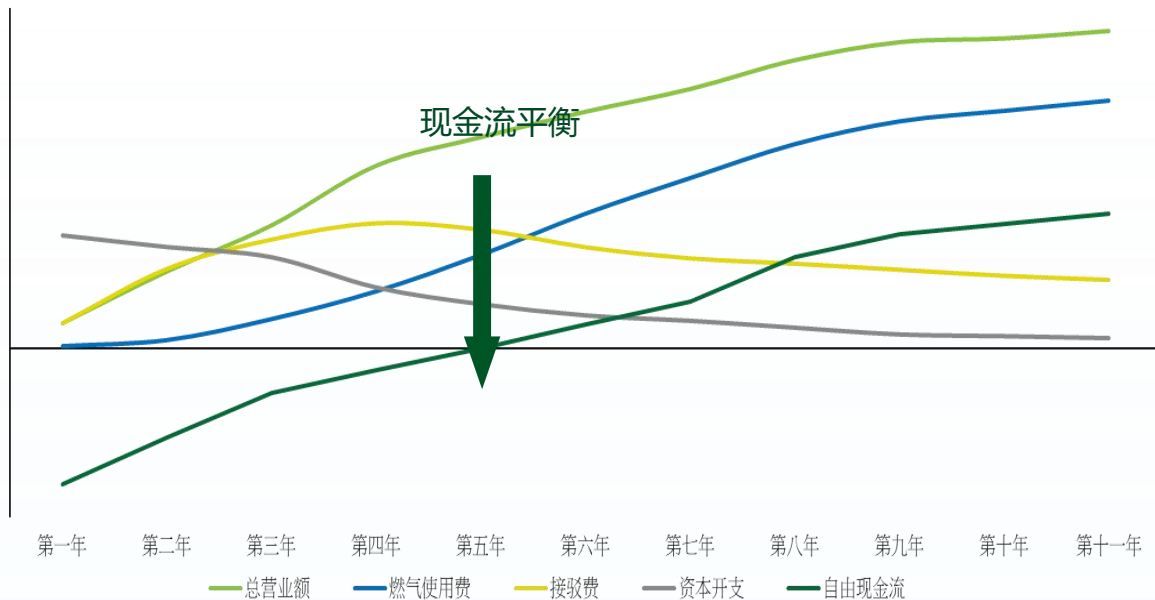
公允价值变动收益及衍生品本期已实现

单位：亿元

项目	2022 一季度	2022 二季度	2022 三季度	2022 四季度	2023 一季度	2023 二季度	2023 三季度	2023年 四季度
公允价值变动收益	-1.07	0.15	4.79	7.72	0.30	-9.35	-7.23	1.35
衍生品本期已实现	2.65	2.33	5.99	-5.74	8.17	9.75	9.52	-0.05

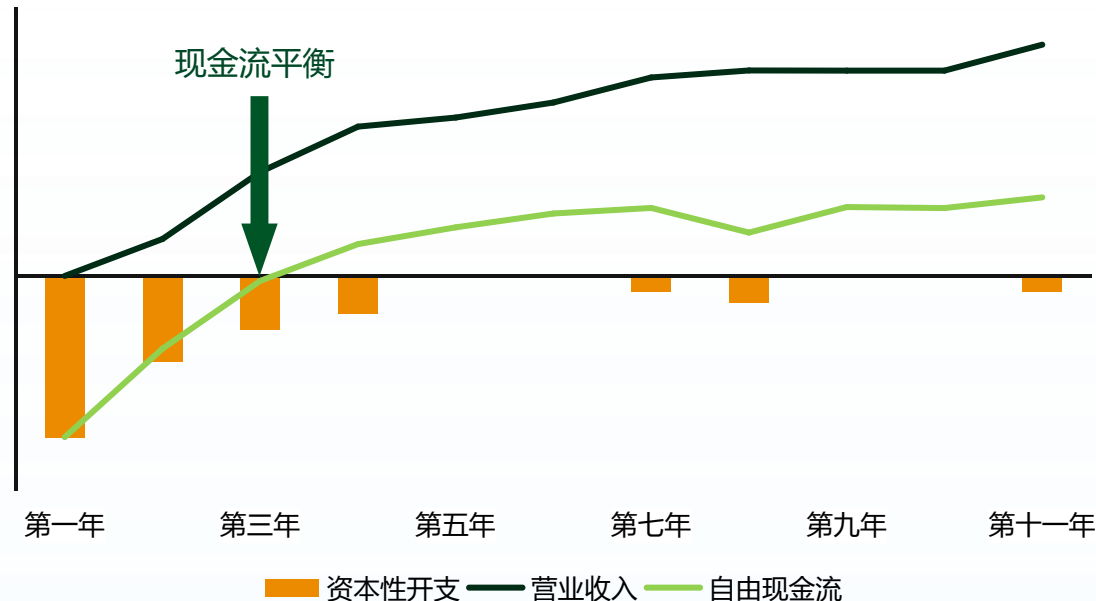
根据会计核算要求，报表中公允价值变动收益是衍生品已实现转入投资收益，冲销实际在手商品纸货盯市盈亏后的金额，单独项目不代表在手商品纸货未来预期收益

城市燃气项目



- 在项目公司签约新用户的初期阶段，接驳费为项目的主要收入
- 随着项目逐渐成熟，气费也相应增加，并成为核心收入的主要来源
- 城市燃气管网建设完工前，部份区域如已投运并开始供应燃气也能产生收入，接驳合同的完工时间约为6-12个月
- 通常城市燃气项目正式投运5年后可录得正自由现金流

综合能源项目



- 1. 持续稳定的收入**
 - 综合能源解决方案为客户降低整体能源账单平均 $\downarrow 10\%$
 - 直接销售客户所需能源，提高客户黏性
- 2. 快速的现金流产出**
 - 资本性开支会根据客户数量和用能规模分期投资
 - 公司的综合能源项目为现有园区，设备建成后可马上销售能源给客户
 - 投资回收期一般为7-8年
- 3. 低风险**
 - 园区的客户结构多元化，减少单一产业的周期性风险
 - 与客户签订最低用量，设立价格联动机制
 - 市场化商业模式，政策风险低

免责声明

本演示材料中的内容仅供参考，并不构成买入、购买或认购新奥股份（“本公司”）任何证券的邀请或要约，更不构成任何合约或承诺的基础、依据或援引。

保密性

本演示材料中的内容均为保密资料，请勿传阅或向任何人披露本演示材料中的内容。此外，任何人均不得翻印本材料。

投资者关系联系：

梁宏玉、危丽萍、王璐、刘默冉

电话：+86 0316 2597675/0316 2599928

电邮：IR.ENNNG@enn.cn 网址：<https://www.enn-ng.com/>