





港華紫荊
BAUHINIA



內地經濟增長
迅速，能源需求
大增，並促使國家在
2015年之前，致力將天然
氣佔整體能源使用量之比率，
由目前之2.6%提升至10%。客戶中心
是我們之城市燃氣業務與客戶保持連繫之
平台，有助推廣港華燃氣之品牌和專業服務形象。

截至2005年年底，我們之合資公司已順利為超過150萬用戶，由人工煤氣或其他管道氣體燃料，置換至天然氣。內地間歇性停電、燃料價格飆升、政府限制大規模用煤，再加上國企現代化及中央政府積極引進海外資金及技術等因素，均有利公司在內地投放更多資金，發展天然氣基建。

由單一業務之公用事業機構轉型為大型多元化企業

內地之市場結構明顯與香港不同。隨著天然氣在各省市之供應日漸普及，工商業及住宅客戶對天然氣之需求於年內大幅增加。我們有見及此，於2005年進一步擴張版圖，除了拓展華南、華東和華中之市場外，更開始進軍華北及東北地區。我們亦將公司之發展策略作出調

整，集中開拓潛力較大之市場，專攻天然氣使用量可於合資項目成立後三年內達至一億立方米以上之城市。

公司於年內開展了新業務，進軍尚處於萌芽階段之水務市場（詳見「多元化業務」）。此項策略充分表明我們有信心利用城市燃氣和城市水務兩者所產生之協同效應，進一步拓展業務。因此，公司現正由一家只有單一業務之公用事業機構，迅速發展成為業務多元化之企業。



公司在杭州組成三強聯盟，參與興建高壓天然氣管道系統，建成後，可為當地之住宅和工商業客戶供應天然氣。



公司於9月推出專為內地市場而設之爐具品牌「港華紫荊」。港華紫荊不但秉承公司重視爐具質素之優良傳統，更於安全性和可靠程度方面完全符合公司之嚴格要求。

城市燃氣業務

公司目前於內地擁有共31個城市燃氣項目，遍布八個省份以及北京部分地區。合資項目之溢利貢獻於年內躍升了82%。我們現正與約20個城市商談合作之可行性。

我們於2005年1月成立了首個位於國家首都北京之合資項目，與北京市燃氣集團有限責任公司合作，為北京經濟技術開發區提供天然氣。該開發區是一個地理位置甚佳之企業集中地，有助我們進一步拓展華北市場。同年3月，我們首個東北城市燃氣項目於吉林省吉林市正式成立。2006年1月，我們與西安市天然氣總公司合作，成立了公司至今最大之燃氣項目。該項目預計可於2006年年中投入運作。陝西省省會西安被譽為通往絲綢之路之必經要塞、西北地區之門檻，也是一個以高科技產品和服務為主之工業重鎮。由於西安是一個大城市，而且經濟增長表現強勁，預料此項目將可大幅增加集團之收入。

為配合內地城市燃氣業務之發展，我們設立了四個策略性中游項目，包括一項於2005年8月與殼牌集團和杭州市燃氣（集團）所簽訂之協議，在浙江省杭州市發展高壓天然氣管道系統。隨著西氣東輸管道工程於2005年落成，加上廣東液化

天然氣接收站將於2006年正式啟用，我們擁有燃氣項目之全部城市均會陸續接通天然氣，令市場發展潛力大大增加，帶動公司之盈利上升。根據過往經驗，大部分合資公司在進行了置換工程後，有關地區之燃氣需求均會大幅上升，原因是天然氣之供應一旦獲得長期保證，市民就更樂意轉用天然氣，而且工商界亦開始體會使用天然氣所帶來之經濟效益。

與燃氣相關之業務

年內，隨著天然氣供應增加，合資公司積極探討如何以合縱連橫之方式發展相關業務。內地越來越支持利用壓縮天然氣，作為一種潔淨而經濟之車用燃料，而天然氣製冷以及區域性能源輸送系統，也漸見發展潛力。

公司於2005年9月推出專為內地市場而設之爐具品牌——港華紫荊，至今銷售情況十分理想。港華紫荊之煮食爐、嵌入式平面爐和熱水爐以「專業服務、家添安心」為宣傳主題，於多家合資公司之客戶中心發售。我們於年內新增了19家客戶中心，令中心之總數達到49家。客戶中心提供完善之一站式服務，室內設計寬敞舒適，令客戶安心參觀和試用各類產品。憑藉以禮待人及與

時並進之形象、出類拔萃之產品質素，以及對安全之嚴格要求，我們不但得到市民大眾和市政府官員之讚賞，更令合資公司之市場定位更加清晰，予人專業、可靠、親切及現代化之優質公用事業機構形象。

投資策略之成功要訣

港華投資有限公司（港華投資）負責我們於內地各個項目之資產管理工作，包括有效地執行和安排一切與人力資源、技術轉移、成本控制、公司管治以及商業操守有關之事宜。港華投資之管理工作得以成功推行，全賴僱員注重效率、領導層深思熟慮，以及長遠之發展策略。公司擁有穩健之財務狀況、良好國際關係之「外資」身分，在市務、環境保護及

風險管理方面具有豐富經驗和專業知識，而其高度安全及技術水平，更為公司建立超卓之信譽，此等優勢均是拓展內地業務之成功要素。

準確解讀市場形勢，也是投資成功之重要策略。公司自九十年代初便進軍中國內地市場，對內地環境相當熟識，並與市政府、傳媒以至商界建立了緊密聯繫。透過港華投資，公司有信心未來之投資項目，可於各種不同之地理、文化和經濟環境中茁壯成長。

專業精神

港華投資於2005年舉辦了中港經驗交流活動，以及本地見習行政人員訓練計劃，致力培訓第二梯隊之管理人員。同時，我們也鼓勵僱員要有更靈活之思維，以便能在堅守大方向之前提下，制定合適策略和調配資源。公司亦致力讓合資公司僱員了解到夥伴關係之重要性，以確保公司能及時掌握每一個發展良機。

繼香港及廣州之培訓中心成立後，山東港華培訓學院於2005年6月成立。此學院不但有助加快本地人才培訓之工作，更提供技術課

程和推廣公司之企業文化，藉此收窄各合資公司之間因所屬地域不同而存在之文化差異，以及彼此迥異之內部工作方式。我們又繼續推行成效顯著之優質服務計劃。優質服務小組於2005年完成了超過200個項目，部分項目更於10月在南京舉行之優質服務日，向超過600名與會者作出匯報。

我們對專業服務、安全標準，以及技術水平之重視，獲得國家和不同省市之稱許。廣州培訓中心於2005年4月榮獲中國城市燃氣協會認為「中燃協授權培訓基地」，而山東港華培訓學院亦於6月獲得相同之認可。集團於11月獲廣東省政府頒授許可證，為燃氣行業進行多項技術測試和評估，並提供相關之培訓課程。此許可證充分肯定了廣州培訓中心之優秀表現，因為該中心由一個非市級單位躍升為職業訓練考試中心，實屬非常罕見，進一步提升公司在內地燃氣行業之地位。

位於廣州之港華燃氣技術培訓中心為公司培訓工程師和技術人員，全面滿足公司內地業務對人才之需求。



煤氣公司於內地 之合資業務

(城市管道燃氣及水務業務)



	成立年份	項目投資 人民幣百萬元	註冊資本 人民幣百萬元	股權
燃氣項目				
廣東省				
1 番禺	1994	260	105	80%
2 中山	1995	240	96	70%
3 東永	1998	132	53	80%
4 建科	2002	45	23	70%
5 深圳	2004	1,257	472	30%
6 順德	2004	200	100	60%
華中				
7 武漢	2003	1,200	400	50%
華東				
8 蘇州工業園	2001	245	100	55%
9 宜興	2001	246	124	80%
10 泰州	2002	200	83	65%
11 常州	2003	248	166	50%
12 南京	2003	1,200	600	50%
13 張家港	2003	150	60	51%
14 吳江	2003	150	60	80%
15 徐州	2004	245	125	80%
16 丹陽	2004	150	60	80%
17 桐鄉	2003	83	58	76%
18 湖州	2004	200	87	95%
19 馬鞍山	2003	248	108	50%
20 安慶	2004	182	73	50%
山東省				
21 即墨	2001	37	19	90%
22 嶗山	2002	60	30	60%
23 淄博	2002	240	106	50%
24 龍口	2002	84	42	100%
25 濰坊	2003	241	140	50%
26 濟南	2003	410	390	50%
27 威海	2003	245	99	50%
28 泰安	2004	200	80	50%
華北				
29 吉林	2005	247	100	63%
30 北京經濟技術開發區	2005	111	44	50%
西北				
31 西安	-*	2,034	-*	49%
水務項目				
8 蘇州工業園	2005	3,000	2,123	50%
14 吳江	2005	970	300	80%
32 蕪湖	2005	700	300	75%

* 成立中之合資公司