

2005年，公司進軍內地極具潛力之水務市場，充分發揮水務與城市燃氣業務在地理位置、管理及技術三方面之協同效應，使公司業務更趨多元化。





煤氣公司發展多元化業務之原則，是新業務必須與公司之核心業務相輔相成，並在市場上具有競爭優勢。長遠而言，我們期望透過中港兩地之知識轉移，令彼此得益，大大增強多元化業務之營運價值和潛能。要達至此目標，突破現狀、接受挑戰之決心必不可少，同時也須具備時刻洞察和適應營商環境變化之能力。

易高環保能源有限公司

2005年，易高環保能源有限公司（易高）全港五個專用石油氣加氣站之營業額持續增長，市場佔有率則維持在約三分之一。雖然收益較去年增加26%，但同期石油價格趨升，對整體利潤帶來一定影響。不過，新定價機制將更能適時反映石油氣價格之波動，故此營運情況應可在2006年初有所改善。再者，香港特區政府

已再度表明會繼續致力減少車輛排放之廢氣，相信未來會有更多小巴棄用柴油而改用石油氣，有利加氣站業務之發展。

易高正在新界東北大型堆填區興建沼氣處理廠，有關工程在2005年進行得如火如荼。與此同時，連接大埔煤氣廠、全長19公里、直徑400毫米之管道鋪設工程亦在進行中。兩項工程預計會於2006年內完成。此項環保計劃可在未來至少25年供應經處理之堆填區

卓裕工程憑著先進之水管安裝技術優勢，成為一家專門提供非開挖技術之公用事業工程承辦商。



沼氣，作生產煤氣之用，從而大幅減少新界東北堆填區需要燃燒之沼氣，也令煤氣廠可減少使用石腦油。易高之沼氣應用項目足以證明，無論在環保能源之使用或供應方面，煤氣公司均是香港之先驅。

易高亦正在內地發掘商機。中央政府銳意提高能源效益及保護環境，有利易高發展壓縮天然氣加氣站業務，以及推廣可同時供應電能、熱力和空調之三聯供系統。

卓裕工程有限公司

卓裕工程有限公司（卓裕）是煤氣公司之附屬公司，專營燃氣管及水管之鋪設和修復業務。2005年，卓裕在工程技術上作出了重大突破，成功利用鍛模套管技術，將直徑757毫米、厚43毫米之水管套入老化之鹹水管內。此技術既能減少對交通之影響，亦可省下開挖技術之昂貴開支，有助卓裕日後獲取更多水務基建工程合約，亦鞏固了卓裕應用創新技術之聲譽。此外，卓裕亦採用創新之現場固化內襯管技術，為政府供水項目和地下鐵路工程重新敷設和翻修地下管，使其使用年期得以大為延長。其他工程，如物業發展項目屋宇設備工程、新界

東北堆填區管道建造工程，以及在香港島之一項水塘重建工程，均於2005年進展順利。卓裕之年內收益增幅高達70%。

名氣佳網上業務有限公司

恒基數碼科技有限公司在2005年12月完成了私有化，今後可更靈活地重新制訂名氣佳網上業務有限公司之發展策略。年內之工作重點在於拓展名氣佳之零售、電子商貿、國際直通電話以及互聯網業務。公司明白此等業務正面對激烈之市場競爭，因此對長遠投資會採取審慎態度，並將於未來數月密切留意市況。

名氣通電訊有限公司

隨著名氣通電訊有限公司（名氣通）之光纖網絡迅速擴展，名氣通品牌在業內聲譽日隆，業務表現理想。在煤氣管道網絡系統支援下，名氣通之光纖網絡現已遍布全港19區。

據一項調查顯示，客戶對名氣通之服務非常滿意，因此我們於2005年進一步發展批發業務。我們增加了「度身訂造」基建及高頻寬網絡服務，對象包括本地固網商、對外固網商、流動電話服務商、互聯網服務供應商等。名氣



名氣通運用煤氣公司之管道發展其光纖網絡，為客戶提供「度身訂造」之基建及高頻寬服務。

通亦於年內繼續為住宅物業鋪設樓宇佈線系統，並為幾個地產發展項目提供智能家居網絡設施。此外，名氣通正加緊與煤氣公司在內地之合資公司合作，在內地電訊市場發掘商機。

華衍供水及排水業務

隨著內地水務市場逐步開放，內地各大城市正積極改善長年投資不足和供水嚴重短缺之情況，因而為公司帶來業務發展之新機遇。中央政府亦已推行全國性之外商投資方案，包括可能放寬供水價格管制、提供稅務優惠，以及提高規管政策透明度等。

公司在內地城市燃氣市場之投資，為拓展內地水務市場帶來極大競爭優勢。我們與內地地方政府聯繫緊密，並擁有超卓商譽及理想業績，加上目前不少國有企業進行重組，而內地主要城市人口激增，對可靠、潔淨水資源之需求日趨殷切，此等因素均為我們之水務項目提供良好發展基礎。

憑著優良管理、專業技術，以及在內地重點地區之天然氣業務，公司具備優勢在內地開展供水、配水以及排水業務。水務項目不但現金收益穩定，而且發展潛力極大，因為內地各大城市正努力解決水資源浪費與污染問題，部分更已推出私有化方案，以及較



煤氣公司最新成立之供水及排水業務，將有助提升內地之水資源質素。

為寬鬆之價格政策。現時內地水務市場競爭未見激烈，公司預期可進一步擴大市場滲透率。

2005年6月，公司與鄰近上海之工業與製造業重地江蘇省吳江市簽訂首份供水合資合同；同年8月，又與安徽省蕪湖市簽訂同類協議。其後，公司與蘇州工業園區成立第三個水務合資項目，負責管理工業園之水務，包括排水和供水業務。蘇州工業園區鄰近上海，並有鼓勵內向投資之政策，吸引了大批「財富500」之大企業進駐其中，對公用服務需求極大。

繼上述三個投資項目後，公司計劃在未來數年致力物色中型至大型之水務投資項目。重點地區將包括珠江三角洲與長江三角洲此兩個經濟核心地帶，以及公司之城市管道燃氣合資公司所在之省轄市與自治市，如吳江和蘇州工業園區。我們之業務策略十分全面，包括推動創新而適切之合作與投資模式、落實長遠之合作協議，以及聘用資深項目經理、營運技術及工程顧問，以符合先進國際標準和保證最佳質量。

此等策略使公司贏得內地政府官員及地方業務主管機關之信任，令他們深信公司有足夠能力和專業知識，發展高質素之水務項目，以滿足內地與日俱增之水資源需求。

近年才開始推行私有化之水務市場，是繼燃氣市場後另一個極具投資潛力之公用事業。事實上，中央政府已選定了逾100個可能會開放予私營公司參與之大城市。要將內地水質提升至國際水平，必須有現代化基建設施、尖端技術、先進之管理，以及可持續發展政策和優質客戶服務。水務與燃氣兩種公用事業對技術、營運及管理方面之要求十分相近，能產生極大之協同效應，因此公司在管道燃氣業務上之豐富經驗，可為我們進軍內地水務市場帶來極大優勢。