

西安經濟持續增長，加上當地政府積極鼓勵使用潔淨能源，對天然氣之需求愈益殷切，有利我們開拓城市管道燃氣業務。



內地業務 日益蓬勃



內地燃氣業務

內地城市及工業用戶對潔淨能源之需求日趨殷切，加上政府致力減少燃煤所帶來之污染，預計到2010年，天然氣之需求將佔全國一次能源消耗量之7%。2006年，我們與一家具領導地位之城市管道燃氣公司簽訂策略伙伴協議，使集團內地業務之版圖大幅擴充。

強勁增長之推動力

集團於年內繼續實行一貫之業務拓展策略，致力成立更多城市管道燃氣、供水及排水¹合資項目，並開拓天然氣液化項目，推動新興能源供應之發展。

內地業務對集團之溢利貢獻於2006年躍升了46%，營業額則上升65%，當中包括水務項目。

我們於2006年12月與實力雄厚之內地城市管道燃氣企業——百江燃氣控股有限公司（百江燃氣）簽訂協議，以十個位於山東省及安徽省之城市管道燃氣項目，換取百江燃氣約45%股權，充分體現集團之持續增值能力。集團已委任四名執行董事（包括主席）加入百江燃氣之董事會。

景緻迷人之吉林，
是擴展東北燃氣業務之平台。



位於張家港之製鋼廠，
乃內地最高燃氣用量客戶之一。



此項交易為集團之內地合資業務增添 25 個管道燃氣項目，令我們下游管道燃氣輸配業務之規模顯著擴大；而百江燃氣則可憑藉煤氣公司之管理經驗、財務實力和專業技術，改善其營運表現及併購優勢。集團亦可於百江燃氣之主要服務地區（例如西南及東北地區），加快業務發展步伐，制訂更進取之城市管道燃氣拓展策略。

兩家公司會整合及協調資本開支授權、管理與審核工作，並就承辦商、供應商及服務供應商等事宜，採取統一政策，減低兩家公司重疊項目之成本。此外，在大部分國有燃氣企業陸續改制之情況下，煤氣公司和百江燃氣均

被視為值得信賴之伙伴，以安全可靠之燃氣供應及優質客戶服務見稱。以上因素有助集團於業務拓展和管理上，取得更大協同效益，令集團可加快內地業務之發展步伐。

城市管道燃氣業務

就下游城市管道燃氣市場而言，我們預期住宅及工業設施之天然氣使用量，會於未來幾年顯著增長。有關業務之營業額於 2006 年上升 45%，銷售額則增加 51%，與先前之預測相脛合。隨著集團不斷拓展網絡，並成立更多合資公司，有關業務之增長將會更為迅速。

集團於年內增設四家內地合資公司。集團預料華東地區之燃氣需求，尤其是工業客戶之需求，會迅速增長，因此於余杭區、銅陵市及金壇市成立合資公司，擴展我們於華東地區之專營業務範圍。營口經濟技術開發區之主要工業均對能源有極大需求，集團於該區成立合資公司（首個遼寧省投資項目），預料將促進集團於東北地區之發展。

¹ 有關集團內地水務項目之詳情，請參閱本報告之「多元化業務」部分。

內地燃氣業務

我們歷來最大型之城市管道燃氣項目位於陝西省之西安市。該項目於2006年11月正式投入服務，目前約有60萬名客戶，成為拓展西部地區燃氣市場之重要據點，符合我們對該項目之期望。

集團於2007年3月，與百江燃氣完成建立策略伙伴關係之交易，為集團增加了25個管道燃氣項目，總數達至60個，

分布於全國11個省及北京部分地區。我們又正與多個其他城市磋商，開拓合作機會。

新能源業務

內地急速都市化，用電高峰期出現間歇性缺電，加上社會各界愈來愈關注空氣污染問題，令公眾對潔淨燃料，尤其是天然氣之需求與日俱增。

我們於2006年與多家擅長開發和生產區域燃氣之公司攜手合作，開拓兩個小型上游天然氣項目，全面配合中央政府提升能源使用效率和改善環境之政策。位於山西省之合資公司將利用煤層氣製造液化天然氣；而陝西省之延安合資公司，則將天然氣液化。上述項目於2008年中投入運作後，將有助減少環境污染和保護包括化石燃料等天然資源，為環保作出貢獻。另外，管道燃氣供應暫未能全面滿足現時之能源需求，這些項目正好在能源需求之高峰時段，提供新能源予以補足。

開採煤層氣可提供更潔淨之能源，減少排放燃燒時造成溫室效應之氣體。



同時，該等項目亦有助開發價格相宜之燃料，供應重型車輛，包括運送煤和石油之貨車，以及貨櫃車等使用。

在省政府和省領導全力支持下，我們於2006年10月，與山西晉城無煙煤礦業集團有限責任公司簽署一項為期30年之煤層氣液化合資項目協議，我們佔70%股權。該項目每天可處理多達25萬立方米之煤層氣。山西省是全國煤層氣蘊藏量最豐富之省份，其中以項目所在之沁水盆地，資源最為充盈。

按照煤礦行業慣例，自地底煤層抽出來之甲烷氣，一般都會即場燃燒，以避免積聚於礦坑而引發危險；但此舉既浪費能源，又會產生溫室氣體，令空氣污染惡化。相反，將煤層氣液化、儲存、銷售和分銷，則符合環保原則，而且在採煤前將煤層氣抽取，亦有助減少煤礦意外。我們會將這種由煤層氣製成之液化天然氣，售予能源需求殷切而又較富庶之

華東沿海地區。我們會按項目規模，探討鋪設煤層氣輸送管網之可能性，代替以公路運輸，開拓龐大商機。

陝西省北部之天然氣資源豐富。我們已跟陝西紫晶能源有限公司簽訂長期合約，合作投資建設天然氣液化設施，我們佔該合資項目70%股權。項目之首期工程預計於2008年中完成，年生產量約為6萬公噸。陝西合資公司將補充集團於下游城市管道燃氣業務之燃氣供應，並提供足夠氣源予區內約2,000輛以柴油推動之運煤車，改用成本效益更高、污染更少之液化天然氣，而該區運煤車對液化天然氣之潛在需求量約為每年8.8萬公噸。

其他燃氣相關業務

年內，我們於多個內地城市新增了13家客戶中心，令旗下之一站式客戶中心增至59家。客戶中心是客戶接觸港華紫荊爐具品牌之主要渠道，亦是同業中優質服務之典範。

國內合資公司
燃氣銷售量
(百萬立方米)



內地燃氣業務



港華紫荊爐具產品 —
安全可靠、物有所
值、質量保證。

公司於9月在北京舉行之亞洲西太平洋地區國際天然氣技術交流會暨中國國際燃氣技術與設備展覽會上，展出多款嶄新之港華紫荊爐具。此等爐具不但款式新穎，而且方便易用。由於集團之客戶群非常龐大而且不斷增長，爐具銷售業務料將繼續保持強勁增長，長遠為集團帶來豐厚盈利。

港華投資有限公司 (港華投資)

港華投資專責管理集團內地業務之資產，協助集團掌握內地多元化之地理、文化及經濟形勢，讓集團能洞悉內地市場之龐大商機。2002年成立之港華投資，憑藉優越之管理及協作模式，與集團旗下之合資公司合作無間，並於燃氣業界享負盛名。

港華投資將與百江燃氣之管理層緊密合作（百江燃氣之內地總部與港華投資同樣設於深圳），讓集團可以藉著更強大之管理團隊，為雙方合併之城市管道燃氣業務締造協同效益。

提升專業水平

2006年，港華投資主要透過不同類型之訓練計劃，加強培訓第二梯隊管理人員，為集團訓練一隊能幹而專業之優秀僱員，幫助集團掌握未來之發展機會及應付各種挑戰。港華投資致力安排國內年輕行政人員，體驗不同工作環境和工作文化，包括到香港總部參與為期六個月之交流計劃，以提升他們之領導才能。

我們又透過實施多年之優質服務計劃，鼓勵內地僱員提出創新意念，建立互動之團隊精神，令集團持續改善營運表現。2006年，26家合資公司合共完成了超過300個優質服務計劃項目。此外，集團之技術培訓課程繼續成為國內燃氣業界之典範，令集團在業界之聲譽和地位更為鞏固。港華投資現時擁有兩家技術培訓中心，分別位於廣東省和山東省，提供之課程均有助提升燃氣工程及相關服務之專業水平。

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		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					燃氣項目				
廣東省					山東省				
1 番禺	1994	260	105	80%	24 即墨	2001	37	19	90%
2 中山	1995	240	96	70%	25 嶗山	2002	60	30	60%
3 東永	1998	132	53	80%	26 淄博	2002	240	106	50%
4 建科	2002	45	23	100%	27 龍口	2002	84	42	100%
5 深圳	2004	2,316	772	30%	28 濰坊	2003	241	140	50%
6 順德	2004	200	100	60%	29 濟南	2003	410	390	50%
華中					華北				
7 武漢	2003	1,200	420	50%	30 威海	2003	245	99	50%
華東					西北				
8 蘇州工業園	2001	245	100	55%	32 吉林	2005	247	100	63%
9 宜興	2001	246	124	80%	33 北京經濟技術 開發區	2005	111	44	50%
10 泰州	2002	200	83	65%	34 營口	2006	80	40	100%
11 常州	2003	248	166	50%	水務項目				
12 南京	2003	1,200	600	50%	8 蘇州工業園	2005	3,500	2,123	50%
13 張家港	2003	150	60	51%	14 吳江	2005	1,500	300	80%
14 吳江	2003	150	60	80%	36 蕪湖	2005	700	300	75%
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%					
21 金壇	2006	150	60	60%					
22 銅陵	2006	240	100	70%					
23 余杭	2006	240	160	50%					