



中國燃氣市場

良好的經濟形勢和國家政策，對中華人民共和國（「中國」）燃氣行業在2006年的發展，起了推動作用。2006年，中國國內生產總值比上年

增長10.7%。經濟快速增長對環境帶來的壓力日益加大。為達到建設資源節約型、環境保護型社會的要求，總理溫家寶向人大代表會議提交的2006年政府工作報告中，明確提出中國決心在2006年開始的「十一五」期間，使主要污染物排放總量減少10%。為推動石油天然氣行業的健康發展，中國於2006年底開始起草《石油天然氣法》，希望通過立法來強化行業內部治理結構，開放價格管制，維護行業的長期發展。良好的經濟環境和不斷改進的法律制度，都有力的促進了燃氣市場的發展。

中國2006年天然氣年產量達到595億立方米，比2005年增長96億立方米，天然氣年產量已經位居世界第十一位。國內市場天然氣需求將高速增長。目前中國能源消費天然氣僅佔2.5%，比例遠低於世界其他地方的平均水準(25%)。世界其他地方的每年人均消費天然氣現為403立方米，而中國僅為25立方米。天然

氣將逐步成為中國城市燃氣市場中的主要燃料，滲透率將從現時的43%增至2020年的55%-60%。為滿足國內對天然氣的需求，中國需要大量進口液化天然氣。預計，2010年中國將進口超過1,200萬噸液化天然氣，2020年則將會成倍增長。天然氣消費量的高速增長，無疑給管道氣企業提供了良好的發展時機。

在管道燃氣快速發展的同時，中國的液化石油氣市場保持穩定增長。預計到2007年，中國對液化石油氣的需求量為2,500萬噸，到2015年的需求量為3,890萬噸。隨著中國的瓶裝液化石油氣市場逐步向鄉村發展，以及相關行業法規的完善，具有規模的高效率下游企業，其優勢會越來越明顯。鑒於液化石油氣行業的固定投資較少，現金回收較快，我們認為中國液化石油氣市場仍然具有一定的投資價值。

本集團的發展和戰略佈局

年內，百江燃氣控股有限公司（「本公司」）及其附屬公司（統稱「本集團」）秉持策略，重點發展管道氣業務，適當分配資源予液化石油氣業務，並對現有項目進行適當的整合。在管道氣業務方面，集團年中以人民幣7,433萬元收購了位於遼寧省的阜新市煤氣公司（「阜新煤氣」）90%股權。此外，集團同意通過配股的形式，收購香港中華煤氣有限公司（「中華煤氣」）在中國內地十家管道燃氣公司的股權和股東貸款。百江燃氣向中華煤氣發行約7.73億股新股作為收購代價，相當於百江燃氣已擴大發行股本約43.97%。這些交易鞏固了集團在中國東北和華東地區的市場份額，同時集團在華北部和西南地區的多個新項目開發上亦取得一定的進展。在液化石油氣業務方面，

2006年6月，集團以人民幣2,500萬元收購了杭州城市液化氣有限公司（「杭州城市液化氣」）50%股權，鞏固了集團在華東的市場份額，同時集團也正積極開發一些具有發展潛力的大中型城市。

與中華煤氣的合作，對百江燃氣的發展有重大的戰略意義。雙方將密切合作，中華煤氣支持百江燃氣發展成為國內管道燃氣業務的重要投資平臺，進一步鞏固百江燃氣在中國管道燃氣行業的地位。中



主席報告

2006年報

百江燃氣控股有限公司

華煤氣帶來的增值效益不僅體現在項目開發上，在業務經營上也能帶來整合優勢。中華煤氣雄厚的財務實力以及在項目管理、工程設計、市場推廣、客戶服務和安全等方面的豐富經驗，將為百江燃氣的持續增長帶來巨大的價值。

展望

本集團將與中華煤氣密切合作，充分發揮協同效應。一方面，項目開發將成為2007年的工作核心之一。集團將大力加強項目開發力度，重點開發東北、四川等管道氣市場，同時有選擇地開發大型城市的液化石油氣業務。另一方面，集團將充分發揮與中華煤氣合作的整合優勢，通過加強內部控制、工程管理和安全管理等方式提高運營效率。

主席
陳永堅

香港，2007年4月19日