



2006年是本集團發展歷程上一個重要的里程碑。年內，中華煤氣與本公司正式簽約，本公司向中華煤氣購入中國內地十家管道燃氣公司的股權和股東貸款。本集團成功引進中華煤氣為百江的單一最大股東。同時，本集團的業務也取得理想的發展。

### 營運業績

截至2006年12月31日年度止，本集團錄得營業額約2,642,900,000港元，較去年同期增長約13.7%。毛利約為404,700,000港元，較去年同期下降41.3%。本集團錄得

除利息、稅項、拆舊及攤銷前盈利約為181,700,000港元及母公司股份持有人應佔虧損約256,300,000港元，較去年同期之溢利155,800,000港元顯著減退。

毛利下降主要由於年內新增管道燃氣用戶較去年為少，加上集團在中國東北區的项目的每戶平均接駁費收入較四川區為低所致。

集團錄得母公司股份持有人應佔虧損，主要由於兩項利率調期的公平值虧損約124,200,000港元、利息開支增加約61,300,000港元、分銷成本和行政費用增加約172,500,000港元、以及年內新增管道燃氣用戶較去年為少所致。然而，由於收購附屬公司及在一家附屬公司增加權益涉及折讓約28,600,000港元，故輕微抵銷了有關虧損。

## 兩項利率調期的公平值虧損

年內兩項利率調期的公平值虧損約124,200,000港元（約15,900,000美元）。該兩項利率調期已於2006年9月21日及2006年9月22日終止，合共價值為55,950,000美元（約433,600,000港元）。

## 利息開支

2005年度，該等利率調期帶來約44,000,000港元的減省淨額，但在2006年度則帶來約12,900,000港元的流出淨額，故令年內的利息開支增加約61,300,000港元。

## 分銷成本和行政費用

分銷成本和行政費用大幅增至約394,800,000港元，較去年增加約77.6%，其中職工成本和折舊較去年分別增加約72,100,000港元及41,300,000港元，主要由於年內新收購及設立營運附屬公司以及呆帳撥備增加所致。雖然該等新營運附屬公司提供營業額和毛利貢獻，但由於它們現正由國企改組為百江公司，預期集團不會即時享有有關措施的具體成效。

年內完成設立的8家新附屬公司，令分銷成本和行政費用增加約80,800,000港元。

年內在損益帳內作出約40,000,000港元的呆帳撥備。該項撥備增加，代表本集團對未收回應收款如供應商訂金等，採取較為審慎的態度。



### 管道燃氣經銷

管道燃氣經銷業務主要是直接向終端用戶供應管道天然氣、管道液化石油氣和管道煤氣等。年內，該項業務的營業額約為374,300,000港元，較去年同期增加144.5%，佔本集團燃氣經銷營業總額的14.2%。管道燃氣經銷的快速增長，顯示百江正在向一個以燃氣銷售為主要收入來源的公用事業模式轉變。

截至2006年12月31日止，管道燃氣經銷業務終端用戶約達1,333,600戶，與去年同期比較，全年新增用戶約581,000戶。

### 管道燃氣網絡建設

管道燃氣網絡建設業務主要是通過修建管道氣站和管道網絡，把燃氣管道最終接入用戶，從而取得接駁費收入。截至2006年12月31日止年內，本集團管道燃氣接駁費收入約達331,200,000港元，較去年減少約53.5%，佔集團年內總營業額約12.5%。

截至2006年12月31日之家居用戶總數約為1,333,600戶，較2005年底增加約581,000戶，當中約466,100戶為新收購附屬公司的現有用戶。集團年內新家居用戶約114,900戶，與去年新家居用戶198,000戶數目相比，減少約42.0%。



管道燃氣接駁費收入減少，是由於多項因素導致，包括：集團在中國東北區的项目的每戶平均接駁費收入較四川區為低、部分早期收購的项目在人口稠密的市中心區已有頗高滲透率、近期的宏調措施令房地產發展活動減慢、以及在2005年底收購的國企改組项目仍在進行改組等原因。這些改組包括採用新的市場推廣策略，由被動的等候生意上門變為主動積極地開發新的接駁業務。

### 液化石油氣經銷業務

液化石油氣經銷業務主要包括批發及向居民和工商用戶零售。2006年液化石油氣價格成本繼續高企，但集團液化石油氣業務仍然繼續穩定發展。年內液化石油氣批發業務營業額約1,110,800,000港元，較去年上升約30.0%，佔集團年內總營業額約42.0%。液化石油氣零售業務營業額為790,000,000港元，較去年上升約37.5%，佔集團年內總營業額約29.9%。

截至2006年12月31日止，本集團液化石油氣瓶裝家居客戶約達2,570,000戶，覆蓋人口約10,000,000人，與去年同期相比，全年新增用戶約270,000戶。

### 收購新項目

集團通過東北戰略優勢的延伸，收購了遼寧省阜新市管道燃氣項目，進一步鞏固了集團在東北地區的戰略佈局。年內，集團還購入杭州液化石油氣項目，加強集團在國內液化石油氣市場的控制及領導地位。

2006年12月4日，中華煤氣與本公司公布，本公司向香港中華煤氣（中國）有限公司（「中華煤氣（中國）」）購入內地10家管道燃氣公司（「目標公司」）的股權和股東貸款。百江燃氣收購目標公司各自的全部已發行股本，和目標公司欠中華煤氣（中國）或其聯繫人的未償還貸款約568,100,000港元，連同所有應計利息（如有）股東貸款。

百江燃氣向中華煤氣（中國）發行約7.73億股新股，相當於百江燃氣已擴大發行股本的43.97%。有關決議案已於百江燃氣之股東特別大會上獲得通過，該項交易於今年3月1日正式完成，中華煤氣（中國）因此成為了百江燃氣的最大股東。目標公司是中華煤氣（中國）在英屬維京群島註冊成立的8家全資附屬公司，分別為香港中華煤氣（煙台）有限公司、香港中華煤氣（青島）有限公司、香港中華



煤氣（安慶）有限公司、香港中華煤氣（泰安）有限公司、香港中華煤氣（馬鞍山）有限公司、香港中華煤氣（威海）有限公司、香港中華煤氣（濰坊）有限公司、香港中華煤氣（淄博）有限公司。它們在中國境內獨資或合資設立了下列10家外商投資企業：

公司名稱	地點	經營範圍	外方股東	外方 股權比例	註冊資本
龍口港華燃氣有限公司	山東省龍口市 黃城九鼎 大廈八樓	在龍口轄區內建設和經營城市燃氣、燃氣管網及相關設施，生產加工及輸送、銷售各種管道燃氣（非煤氣）（未取得生產、經營、運輸許可證之前，不得從事危險化學品的生產、經營活動）；從事生產製造、銷售燃氣爐具、相關配套設備及相關服務。	香港中華煤氣（煙台）有限公司	100%	人民幣 42,000,000元
青島中即港華燃氣有限公司	青島即墨市城 西四路北端	在即墨市投資建設和經營城市燃氣等；建設和經營燃氣管網及相關設施，生產加工及輸送、供應和銷售各種管道燃氣（包括代天然氣、液化石油氣和將來引入的天然氣等）；生產製造並銷售燃氣爐具及相關配套設備和提供各種售後服務；及從事與前述業務有關的其他業務。	香港中華煤氣（青島）有限公司	90%	人民幣 18,500,000元

## 業務回顧

公司名稱	地點	經營範圍	外方股東	外方股權比例	註冊資本
安慶港華燃氣有限公司	安慶市人民路294號	投資、建設、經營安慶城區範圍內的管道燃氣項目。安慶市區範圍內生產、加工、儲存、輸配和銷售各類氣源的管道燃氣（含瓶組方式）。液化氣、壓縮天然氣、液化天然氣批發、零售與燃氣汽車加氣業務，製造和銷售燃氣爐具、儀錶及其他設備；提供燃氣設施設計、安裝、維護、維修等服務；從事其他相關業務。	香港中華煤氣（安慶）有限公司	50%	人民幣 73,000,000元
青島東億港華燃氣有限公司	青島高新技術開發區香港東路197號	在高新區投資建設及經營管道燃氣、管道燃氣管理網和相關配套設施；生產燃氣爐具。	香港中華煤氣（青島）有限公司	60%	人民幣 30,000,000元
泰安泰山港華燃氣有限公司	泰安市龍潭路50號	燃氣管道的建設；儲存、加工、供應城市管道燃氣和瓶裝燃氣；燃氣用具及配套設備的安裝、維修以上三個項目的籌建。	香港中華煤氣（泰安）有限公司	50%	人民幣 80,000,000元
馬鞍山港華燃氣有限公司	馬鞍山市湖東中路30號	管道燃氣的生產、輸配、銷售及相關經營服務（含客戶服務）；城市燃氣工程項目（含管網）及相關設施的建設與運營；城市燃氣工程（含管網）設計與施工等	香港中華煤氣（馬鞍山）有限公司	50%	13,000,000美元

## 業務回顧

公司名稱	地點	經營範圍	外方股東	外方 股權比例	註冊資本
威海港華燃氣有限公司	山東省威海市 青島北路3號	建設和經營管道天然氣的輸配管網及相關設施；生產、加工、儲存以及管道的形式輸配、供應和銷售天然氣；設計、生產、銷售燃氣設備、燃氣器具、燃氣儀錶及相關配套設備，並提供售後服務；從事有關管道燃氣的加工、儲存、運輸和輸配供應設施的設計、建設和經營管理等業務。	香港中華煤氣 (威海) 有限公司	50%	人民幣 99,200,000元
濰坊港華燃氣有限公司	濰坊市奎文區 濰州路889號	從事城市燃氣管道設計、安裝、供應、維修及相關服務；燃氣加工、運輸、儲藏、供應、銷售；燃氣用具的生產、安裝、維修及銷售項目的籌建，籌建期間不得開展經營活動。	香港中華煤氣 (濰坊) 有限公司	50%	人民幣 140,000,000元
淄博港華燃氣有限公司	淄博高新技術 產業開發區 玉皇山西坡	天然氣輸送管道及氣庫的建設、經營；天然氣的銷售；燃氣設備、燃氣爐具及相關配套設備的設計、製造、銷售、安裝、維修及提供各種售後服務	香港中華燃氣 (淄博) 有限公司	50%	人民幣 56,000,000元
淄博綠博燃氣有限公司	淄博高新區 柳泉路北首	天然氣輸送管道及氣庫的建設，天然氣的銷售、供應；生產燃氣設備、燃氣爐具，銷售本公司生產的產品	香港中華煤氣 (淄博) 有限公司	27%	人民幣 50,000,000元

## 業務回顧

山東是中國文化的發祥地之一，有「孔孟之鄉」之稱。山東也是中國東部沿海經濟大省，位於黃河經濟帶與環渤海經濟區之交匯點，是華北地區和華東地區的結合點。預計山東省2006年本地生產總值有14.5%增長，成為繼廣東之後第二個產值超過人民幣2萬億元的省份。在2004年和2005年，山東經濟增幅均超過15%。

### 阜新項目

2006年6月，集團透過全資附屬公司百江投資有限公司（「百江投資」）與阜新市公用事業與房產局簽署資產轉讓協議，收購阜新煤氣之90%股權，百江投資的投資為人民幣74,330,000元，並在阜新市擁有為期30年的燃氣獨家經營權。

阜新市位於遼寧省西北部，距瀋陽170公里，總面積10,355平方公里，總人口1,930,000。阜新地域遼闊，資源豐富。阜新素稱「煤電之城」，是中國重要能源基地之一。目前擁有年產10,000,000噸以上的煤礦和裝機容量700,000千瓦的大型火力發電廠。阜新除煤炭資源外，金屬和非金屬礦產已發現400餘種。阜新擁有大型現代化黃金礦山，也是中國主要的瑪瑙產地和加工地，瑪瑙資源儲量佔全國儲量的50%以上。阜新的煤層氣（於煤礦內伴生的天然氣）儲量豐富，為未來城市燃氣的發展提供了充足的資源條件。

阜新煤氣業務範圍包括開發、建設、經營市區管道燃氣項目、燃氣爐具、廚具及電子產品等。本集團於2006年內已就此項目取得所需批准。

### 杭州項目

2006年6月，百江投資與杭州市燃氣（集團）有限公司訂立了資產轉讓協議，收購杭州城市液化氣50%股權，涉及資金人民幣25,000,000元。於收購完成後，杭州城市液化氣重組為中外合資企業及易名為杭州百江液化氣有限公司。

杭州是浙江省省會、副省級城市，地處長三角，是全國重點風景旅遊城市和歷史文化名城。杭州市的液化氣工業、商業及居民市場均有較大發展潛力。2006年杭州本地生產總值為人民幣3,441億元，比上年增長14.3%，連續16年保持兩位數增長。2006年杭州市規模以上工業企業銷售產值達到6,650億元，同比增長24.5%，總量僅次於深圳、廣州，居全國副省級城市第三位。快速的經濟增長，加上發達的加工



業，為杭州的液化氣工業市場提供了巨大的發展潛力。作為旅遊休閒城市，杭州市2006年接待國內遊客3,682萬人次，大量的賓館茶樓和流動人口帶動了商用液化石油氣的消費。於2006年年底，全市戶籍總人口達6,663,100人。其中市區人口4,141,700人。杭州市城、郊居民生活水準較高，消費能力較強。同時杭州市城鄉建設也基本一體化。這樣，液化石油氣輻射範圍較大，具備向周邊拓展市場的有利條件。收購杭州項目另一個較明顯的優勢就是可以進一步擴大集團經營的協同效應。杭州公司主氣源採購方式為省內槽車運輸，杭州與南京市距離僅有500多公里。因此，杭州項目可以與揚子百江、南京百江進行聯合採購液化石油氣，可適當降低氣源採購綜合成本。因此，從市場和採購兩個角度考慮杭州項目都有較高價值。

杭州城市液化氣主要從事液化石油氣批發及銷售、燃氣用具銷售、用具維修、其他增值服務等。該公司2005年的液化石油氣銷售量約佔當地市場份額的30%至40%。本集團於2006年內已就此項目取得所需批准。

### 待售投資

待售投資主要包括本集團在成都燃氣有限公司的投資。

### 企業文化

百江企業文化傳播的重要載體為《百江燃氣》雜誌和百江學院。2006年《百江燃氣》雜誌正式由雙月刊改為月刊。5月《百江燃氣》在由南方報業傳媒集團主辦的企業內刊評選中獲得「最佳企業文化傳播獎」，《百江燃氣》創辦6年多來首次參加內刊評選即摘得此榮譽。11月，在「2006年北方優秀企業內部媒體獎」評選中，《百江燃氣》「案例+資料的文化傳播模式」獲得「優秀企業內部媒體創意獎」。

## 業務回顧

5月，首屆百江EMBA班在北京理工大學開班，來自集團內的30名企業管理骨幹成為首批學員。百江宣導開放的心態和文化，而學習是實現開放的重要手段。首屆百江EMBA班是百江投資與北京理工大學合作的良好開端，不但為相互交流創造了更大的平臺，同時也加強了集團內各企業的溝通合作。

年底，百江學院分院在瀋陽成立。該分院以長春燃氣的技術力量為依託，以研習、交流為主要學習方式，宣導多方面的學習，創建平等溝通、暢所欲言的分享機制，提供方便渠道讓東北區域管理者提升技術和管理技巧。

除了統一規劃的專業培訓外，集團還通過舉辦各種集團和職能部門的論壇促進企業間的交流，提升公司文化建設。9月，主題為「職業素養，職業團隊」的第三屆百江人論壇在北京舉行，論壇首次引進辯論賽和情景劇。論壇成為了百江職業經理人分享經驗，提升能力，探討經營管理和啟發思維的重要舞臺之一。此外，集團年內成功舉辦了「百江首屆人力資源系統工作會議」、「百江首屆財務論壇」、「百江投資品牌專題會議」等。這些論壇有效的培養了百江職業經理人的開放和創新意識，並提高了專業管理水準。

### 客戶服務和安全管理

2006年百江在客戶服務上的發展有所突破。3月份，南京百江與中國聯通南京分公司攜手，共同發處百江聯通充值卡，受到了廣大用戶的歡迎。2007年2月，百江投資的關聯公司深圳華信聯投資有限公司經國家資訊產業部批准，獲得全國性5位特服號碼「95007」短號碼使用權，百江燃氣首批8個省份的相關公司將與深圳華信聯投資有限公司簽訂合作協議，使用該號碼，實現燃氣客服熱線的跨地域統一。目前將開通的省份為江蘇省、安徽省、山東省、湖南省、廣東省、貴州省、雲南省、四川省，涉及集團40餘家關聯公司。今後由於百江燃氣全國統一客服熱線的使用和推廣，將使得百江燃氣客戶服務更加規範，促進客戶服務系統軟體建設，整體提升客戶服務水準，並有利於塑造並彰顯百江燃氣跨地域經營的全國性品牌形象。

在工程管理方面，集團大力推動《工程管理手冊》的貫徹。部分管道燃氣企業已經做到部門崗位人員人手一份。對不符合要求的環節立即進行整改。比如，部分企業對長輸管線保護樁和城區管線走向標誌磚字跡不清與人為破壞的情況，重新進行了設計製作及更新。

在安全管理方面，各合資公司通過與當地消防支隊進行消防演練，提高安全和消防意識。有些合資公司還深入到學校、社區、餐飲、娛樂等場所宣傳燃氣安全使用知識和安全檢查，確保客戶的用氣安全。

### 或然負債

本集團於結算日並無重大的或然負債。

### 財務狀況

本集團於2006年12月31日的現金及現金等價物約為614,500,000港元。本集團的現金及現金等價物大部分均以人民幣、港幣及美元為單位。

本集團的短期銀行貸款及其他借款總額約為2,062,700,000港元，其中約1,906,900,000港元為本集團於2004年9月所發行的有擔保優先票據及於2003年4月所發行的5年期可換股票據。本集團於本年度終結時的流動比率約為1.7倍，而負債比率（負債淨額佔母公司股東應佔權益）約為94.2%。

於2006年12月31日，為取得銀行貸款而已作為抵押的資產，總共的帳面淨值約為30,000,000港元。

## 僱員及薪酬政策

截至2006年12月31日，本集團僱員人數為7,988人，較去年同期增加4,170人，其中99%在中國工作。本集團按各員工的工作職責、工作表現、專業能力來確定員工的薪酬。此外，集團亦為員工提供在職培訓及各項優厚福利，包括醫療及退休計劃、花紅獎勵等。集團亦鼓勵員工有均衡的生活，同時提供一個令員工全程投入、盡展所長的工作環境。

## 展望

展望2007年，本集團在與中華煤氣的企業融合和優勢組合主要體現在以下方面：

- 加強集團在中國管道燃氣市場的領導地位。集團將擁有強勁的項目組合，包括全國32個城市的35個管道燃氣項目，用戶人數超過1,700,000戶；
- 擴大東北和華東地區的業務版圖。結合百江公司本身在四川省強大的業務運營，百江燃氣將可橫越黑龍江省、吉林省、遼寧省、山東省、安徽省和江蘇省等鄰近省份建立業務；
- 集團將獲益於中華煤氣作為股東所帶來的價值。比如中華煤氣可以提供財務支援，降低集團資金成本，加快項目收購速度。中華煤氣的管理經驗、經營和技術專長都可幫助集團提高運營效率。同時還可以實現業務運營上的協同效益，包括集中資本開支管理，以及協調賣方、供應商和服務供應商；
- 中華煤氣雄厚的資金實力，豐富的財務經驗，極大的降低了集團的融資成本；
- 市場拓展能力的大幅度增強，市場覆蓋和資產基礎的擴大，在未來的發展中互相配合，互相支持，選擇各自最合適的發展平臺，最大限度的發揮協同效應和品牌效應；

- 中華煤氣在安全技術等專業領域有著悠久的歷史背景和豐富的經驗，有助於百江集中改善和提高整體業務水準，將百江推向更規範化，制度化，科學化的層次；
- 吸收中華煤氣先進的經營理念和經營模式，提供各個層面的管理支援，並結合百江自身優勢發展使其業務水準更上一個新的臺階，更具有競爭力，進一步加強百江在行業中的領導地位；
- 集團將會把內部資源整合調配，降低整體採購成本及提高運營效益。

### 末期股息

為掌握中國城市氣網行業的眾多投資機會，董事局建議不派發截至2006年12月31日止年度的末期股息（2005年：無）。