

潔淨能源

內地公用 事業業務

2020年，港華燃氣與上海燃氣有限公司（上海燃氣）及申能（集團）有限公司（申能集團）簽訂增資協議，預期可為集團新增630萬個客戶，進一步擴大客戶基礎，有望達至約4,000萬戶。



內地公用事業業務

過去逾25年，集團一直在內地供應潔淨、可靠和經濟之燃料及其他產品，令客戶生活更舒適，並促進未來之可持續發展。時至今日，我們營運之城市燃氣項目達282個（2019年底：273個，包括集團屬下企業再投資之城市燃氣項目），覆蓋23個省、自治區和直轄市，服務約3,181萬客戶。集團業務正滿足不斷增長之能源需求，從而帶動國家經濟發展，並締造更潔淨之環境。

面對挑戰 迎難而上

2020年，中美貿易磨擦持續，對整體出口構成負面影響。年初爆發新型冠狀病毒感染肺炎，導致多個城市封城，大部分工商業活動於第一季幾乎停頓，使天然氣總用量下降，影響我們在內地市場之售氣量。隨着疫情於3月開始逐漸受控，我們之工商業客戶陸續恢復正常運作及生產，全國經濟亦逐步復蘇。

在此期間，各地區政府相繼推出措施，支援中小企業。作為負責任之公用事業機構，我們於多個

城市，為有需要之客戶提供燃氣費優惠。此外，我們竭力確保供氣穩定，不但持續進行安全檢查，亦與工商業客戶緊密合作，協助他們在城市解封後盡快復產復工。

綜觀全年，我們之城市燃氣業務總售氣量約為269億立方米，較2019年增長5%。此外，政府調低門站價格，促使用氣量

增加，而燃氣銷售利潤亦較去年為佳。

推動低碳經濟

在可見將來，天然氣仍是我們主要業務重點，因為它是最潔淨之化石燃料，碳排放量遠低於煤炭或石油。與此同時，我們不斷尋求新機遇，包括發展可再生能源和智慧能源等，使業務得以持續增長。

位於江蘇省徐州市之
汽車配件廠，將天然氣用
於烘乾、控制室內溫度
及廢氣處理等生產工序。





與上海燃氣締結 標誌性合作關係



2020年10月，港華燃氣與上海燃氣及申能集團簽訂增資協議，入股上海燃氣25%股權。上海燃氣為內地最大之城市燃氣營運商之一，擁有630萬客戶，全年燃氣銷售量超過90億立方米。

這次合作有助集團拓展業務至上海市，及其周邊之新開發區，包括臨港新區、青浦新區，以及長三角一體化發展示範區，從而進一步鞏固我們在華東地區之市場地位。

此外，上海燃氣及申能集團分別於五號溝及洋山港，營運兩個液化天然氣接收站，配合我們位於江蘇省常州市金壇區之地下鹽穴儲氣庫，可創造協同效應，保障集團之天然氣供應，亦為進入天然氣交易市場奠定堅實基礎。

作為一個富裕之直轄市，上海市人口逾2,400萬。是次合作，將有助我們向其龐大客戶群，推廣室內採暖系統、保險、爐具，以及廚房和浴室產品等業務。

此策略符合中國政府「第十四個五年規劃」，鼓勵發展智能綠色生產技術，有助減少碳排放。在2020年9月之聯合國大會，中國宣布力爭於2030年前達到碳排放峰值，並於2060年前實現碳中和，我們亦全力以赴，為達此目標作出貢獻。

為支持內地政府之環保政策，以及對碳中和目標之承諾，我們大力推動煤改氣項目。年內，煤改氣客戶之總用氣量達34億立方米，較去年增長17%。

我們為各行業提供高效天然氣應用設備，當中包括鋼鐵、陶瓷、玻璃、紡織品和食品製

造業，以及酒店、餐廳和主題公園等。年內，我們積極拓展天然氣應用項目，尋找新商機。例如我們於2019年發展之洗滌業務，至今已擴展至杭州市、成都市、韶關市及桂林市，預計於2021年，將有多個新項目於南京市和唐山市等地投入營運。

此外，我們自2017年開始發展之分布式能源業務，廣受工商業客戶讚譽。分布式能源站利用分散式發電，並透過當中產生之餘熱，提供熱水、蒸氣和冷水。此高效能系統能節省燃料成本，達致規模經濟效益，有利我們將其推廣至小區民用市場供應暖氣，以及為工業園區供應蒸氣。2020年，分布式能源項目總售氣量達2.6億立方米，較2019年增長76%。

為拓展可持續能源業務，我們發展智慧能源系統，利用人工智能、大數據和互聯網，以整合

電力、蒸氣、天然氣、可再生能源及儲能等能源組合，從而進一步提升能源效益，達致更佳減排效果。我們於年內共有40個太陽能光伏發電項目和5個儲能項目，分別有300兆瓦發電量及逾100兆瓦時總儲量。

拓展中游及上游業務

確保天然氣供應穩定，乃內地業務成功之一大關鍵。為此，我們實行多元化採購策略，一方面投資長輸管網及儲氣庫等中游設施，另一方面直接從上游供應商統一採購天然氣。

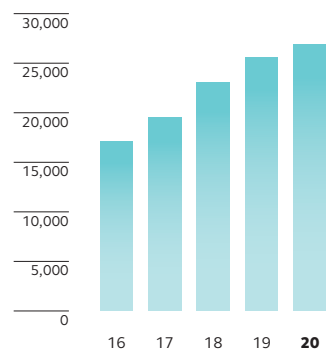
我們於江蘇省常州市金壇區營運之地下鹽穴儲氣庫，是內地首個由城市燃氣企業興建之天然氣地下儲氣庫。整個項目計劃建設25口井，總儲量達11億立方米，工作氣量達6.6億標準立方米，目前已有4口井投入運作。有關設施不但增加集團之儲氣量，亦協助我們調節天然氣供應和價格，同時為天然氣交易提供有利條件。

年內，我們於河北省唐山市投得液化天然氣接收站內兩個儲氣罐，容量合共40萬立方米，預計於2023年底前開始使用。同時，我們亦擁有站內碼頭泊位之使用權，每年可進口100萬噸液化天然氣。此項目合約為期50年，有助提高集團之儲氣能力，並減省旗下企業各自建設儲氣設施之成本。

此外，集團在四川省威遠縣成立公司，投資頁岩氣液化廠及儲氣罐，預期可供應我們於省內多間城市燃氣公司，以及為鄰近項目提供多一個可靠氣源，穩固四川省之業務據點。

2019年，內地政府整合國家油氣管道網絡，並由國家石油天然氣管網集團有限公司營運。因此，我們可直接向海外供應商購買液化天然氣，或透過上海石油天然氣交易中心進行交易，再經管網供給城市燃氣項目或儲氣設施使用，有助進一步開拓天然氣供應渠道，並為業務提供新機遇。

內地合資公司 燃氣銷售量 (百萬立方米)





位於江蘇省蘇州工業園區之廚餘項目發展理想，現計劃新增生產線，處理小區民用廚餘。

水務及環保業務

集團全資附屬公司華衍水務有限公司（華衍水務），於內地營運供水和污水處理、純淨水生產和銷售、水質和水錶測試，以及智能供水服務業務。目前，華衍水務共有7個城市水務項目。年內，儘管受疫情影響，水務之業務表現仍保持穩定，總售水量為9.17億噸，僅微跌約1%。

作為公用事業機構，供水安全乃華衍水務之首要任務。因此，我們於年內開展水質分析及智能水務管理兩個項目。其中水質分析項目，主要是提供全面及專業之水質測試服務，該實驗室已獲得檢驗檢測機構資質認定及中國合格評定國家認可委員會之認可。而智能水務管理項目，則主

力開發技術和軟件，為業內之水務公司提供智能水務系統及管理系統升級服務。

憑藉在污水處理業務累積之豐富經驗，我們成立華衍環境控股有限公司（華衍環境），統籌環境治理業務之發展。

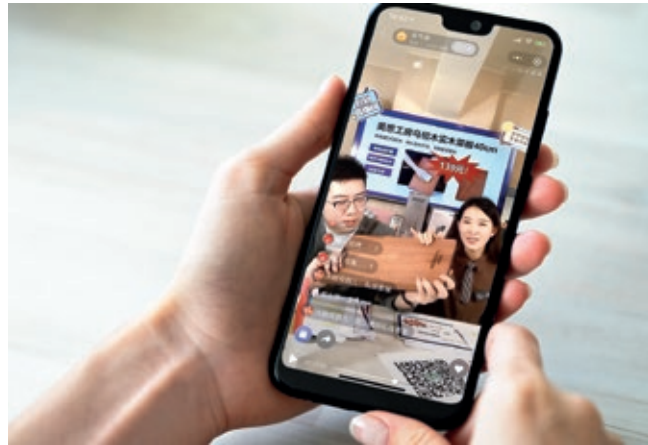
年內，我們位於江蘇省蘇州工業園區之城市有機廢物資源化利用項目，進展理想。目前累計已處理逾17萬噸有機廢物，生產近500萬立方米生物天然氣。我們亦計劃新增生產線，處理小區民用廚餘，設計規模為每日300噸，預計於2021年第二季投入運作。

我們於2020年7月，取得安徽省銅陵市餐廚廢物資源化利用

項目，現有處理能力為每日100噸廚餘，年內共處理了25,000噸。目前，我們正擴展項目，預計於2021年下半年，可提高年產量至73,000噸。此外，我們亦計劃於江蘇省常州市新北區興建廚餘廠，預期可於2024年投產，每日處理量為300噸廚餘。

此外，華衍環境於常州市拓展環境衛生業務，期望建立一體化回收利用循環系統，涵蓋生活垃圾焚化、垃圾分類處理、廚餘處理，以及垃圾處置站網絡，將城市固體廢物轉化為高價值之產品。位於常州市夾山之垃圾焚化處理設施建設工程，將於2021年底開展，預計落成後每年可生產32萬兆瓦時電力。

名氣家透過網上直播，
與客戶加強互動，刺激
產品銷售。



展望未來，我們將進一步拓展城市有機廢物和環衛業務之市場，為業務建設合適之基礎設施，目標是構建智能環衛系統，令城市環境更潔淨。

發展延伸服務

除了為客戶供應安全可靠之能源，我們亦致力拓展更多業務，照顧其家居生活所需。我們擁有逾3,000萬客戶，龐大客戶基礎有助開拓新市場，包括智能爐具、櫥櫃、保險、家居護理及其他服務，帶來更全面之優質客戶體驗。

港華紫荊品牌旗下產品，特別是爐具產品，不論品質和安全水平，均備受客戶稱許，因此於

年內繼續廣受歡迎，全年銷售量約800,000台，當中室內採暖爐之銷量增幅近五成，售出約45,000台。

2020年，我們於市場推出多款港華紫荊智能廚房產品。智能爐具系列包括煮食爐，熱水爐、抽油煙機和室內採暖系統，全部均備有物聯網功能，客戶可透過應用程式控制爐具。另一款在年內推出之智能煮食爐，具有智能溫度控制功能，當溫度超過預設水平時，爐具便會自動關閉，進一步提升安全水平。

歌仙娜為集團之高級廚房設備及櫥櫃品牌，提供「一站式廚房設計服務」，2020年銷售量逾9,400套，總金額超過人民幣

9,000萬元。年內，我們主力拓展住宅項目市場，與房地產開發商洽談合約，在屋苑安裝廚房設備組合，業務覆蓋江蘇、山東和廣東等省份。

我們致力加強網上服務，為客戶帶來更便捷之體驗。客戶可於我們之網上平台，管理燃氣賬戶、預約維修、繳交燃氣費和使用其他服務，以至進行網上購物，均一應俱全。我們亦應用創新科技，提供智慧廚房方案，包括於年內推出智能廚房管家試驗服務。客戶只需透過支援對話功能之智能音箱，便可使用我們之網上服務、監控或關閉家中爐具。



疫情期間，網上購物需求激增，因而惠及我們之電子商務平台「名氣家」。2020年平台總銷售額達人民幣1,878萬元，較去年增長近四倍。

「名氣家」提供全面之家居方案，包括烹飪及健康小貼士、優質家居配件、廚具、時令和節日食品、保險，以至全新推出之烹飪和清潔等家務服務，應有盡有。

優質服務一直為集團之競爭優勢。從客戶開始購物到貨品送達，以及線下互動，整個服務過程之每一環，我們均照顧周到。年內，我們在蘇州市設立首家「到家生活中心」，加強與客戶

互動，並以此作為業務共享平台，培訓我們之服務供應商及合作夥伴之僱員。未來，我們計劃開設更多生活中心，預計於2021年內達至50家。

確保燃氣安全

一如既往，安全是我們首要任務。2020年，新冠肺炎疫情爆發，以及其對持分者相關之風險，為我們帶來莫大挑戰。年內，我們加強健康及安全指引，亦為僱員提供足夠防護設備，同時在公司範圍內採取多項措施，包括加強清潔程序，並限制訪客進入集團旗下之辦公室及廠房，全力將感染風險減至最低。

為確保客戶安全，我們繼續主動為客戶之家居及企業進行安全檢查。雖然受疫情影響，檢查次數較去年減少，但我們亦善用網上渠道，包括微信及抖音等流行社交媒體平台，向公眾宣傳燃氣安全。

2020年，我們以「防風險，保安全」為主題，全力加強安全管理，以維持最高之安全標準。年內，總經理之安全巡查次數從每月一次增加至每月兩次。我們亦進行了45次安全審核，以識別潛在風險並加以糾正，更將有關公共衛生之內容納入檢查和審核項目當中。為履行集團對安全生產之承諾，我們積極推廣安全生產責任制，鼓勵各項目公司切實執行。

年內，我們並無嚴重燃氣事故，而每百公里之第三者損毀意外及燃氣管道洩漏事故分別下降14%和11%。



技術人員在疫情期間堅守崗位，定期檢查燃氣基礎設施，確保用氣安全。