



華潤燃氣控股有限公司
China Resources Gas Group Limited

二零一一年中期业绩



议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 问答
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录



议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 问答
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录

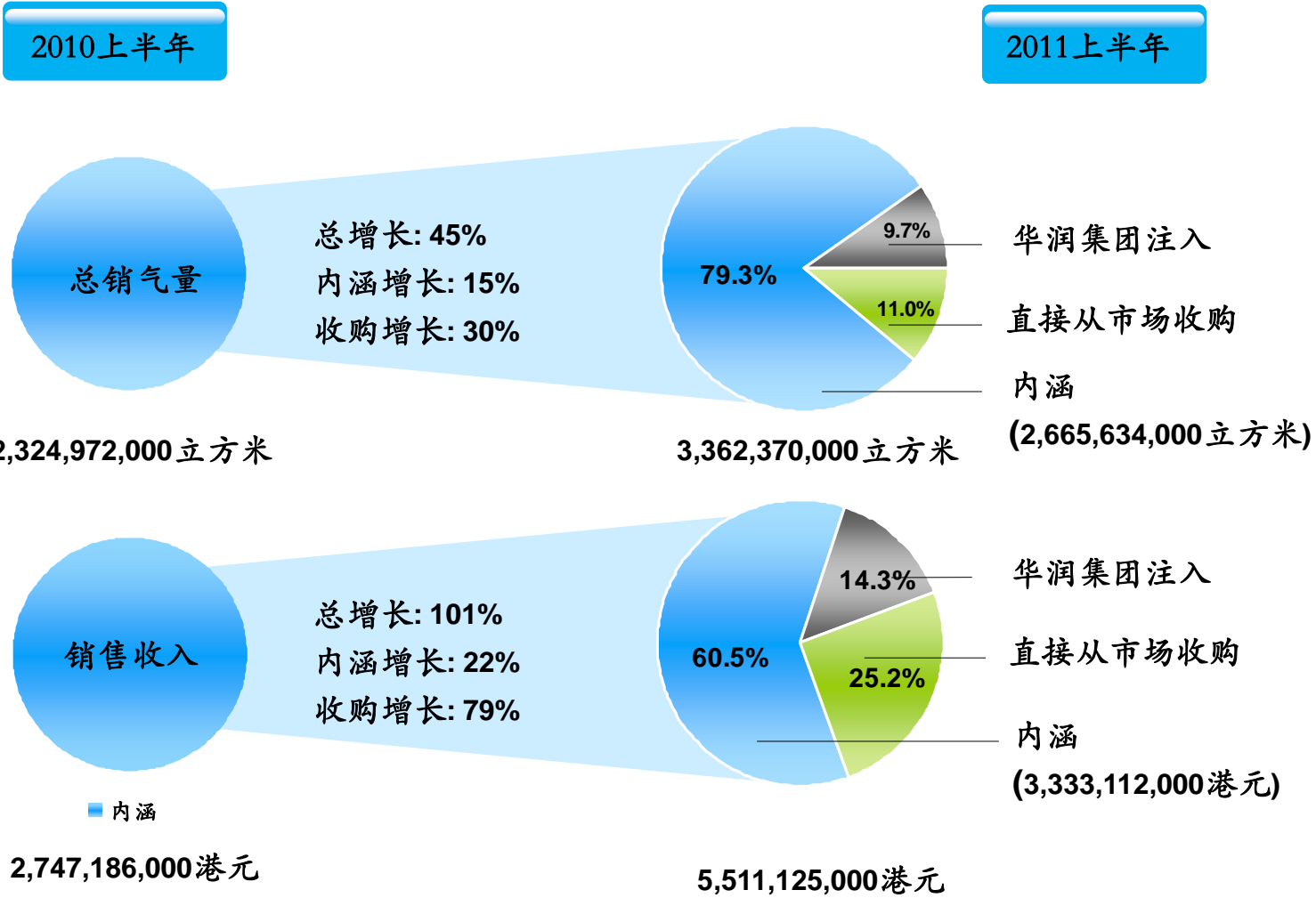


持续增长及扩张

- 总销气量达33.6亿立方，比2010年同期的23.2亿立方上升45%，接驳用户达927万户，比2010年同期的643万户增加284万户或44%。
- 销售额达55.11亿港元，较2010年上半年的27.47亿港元增加27.64亿港元或101%，主要是外延和内涵式增长的推动。
- 毛利率31.4%，较2010上半年的30.6%增加了0.8个百分点，主要受到销气毛利率改善的贡献。
- 股东应占盈利5.55亿港元，较2010年上半年的3.05亿港元增长82%，主要贡献来自较高毛利的非居民客户销气和接驳费，当中主要有以下因素：
 - ◆ 工商业用户日设计供气量由1,510万立方米增加53%至2,310万立方米。
 - ◆ 接驳住户数目由643万户增加44%至927万户。
- 加权平均每股盈利：31港仙 (2010年上半年：23港仙)
- 拟派期息：每股2港仙 (2010年上半年：2港仙)

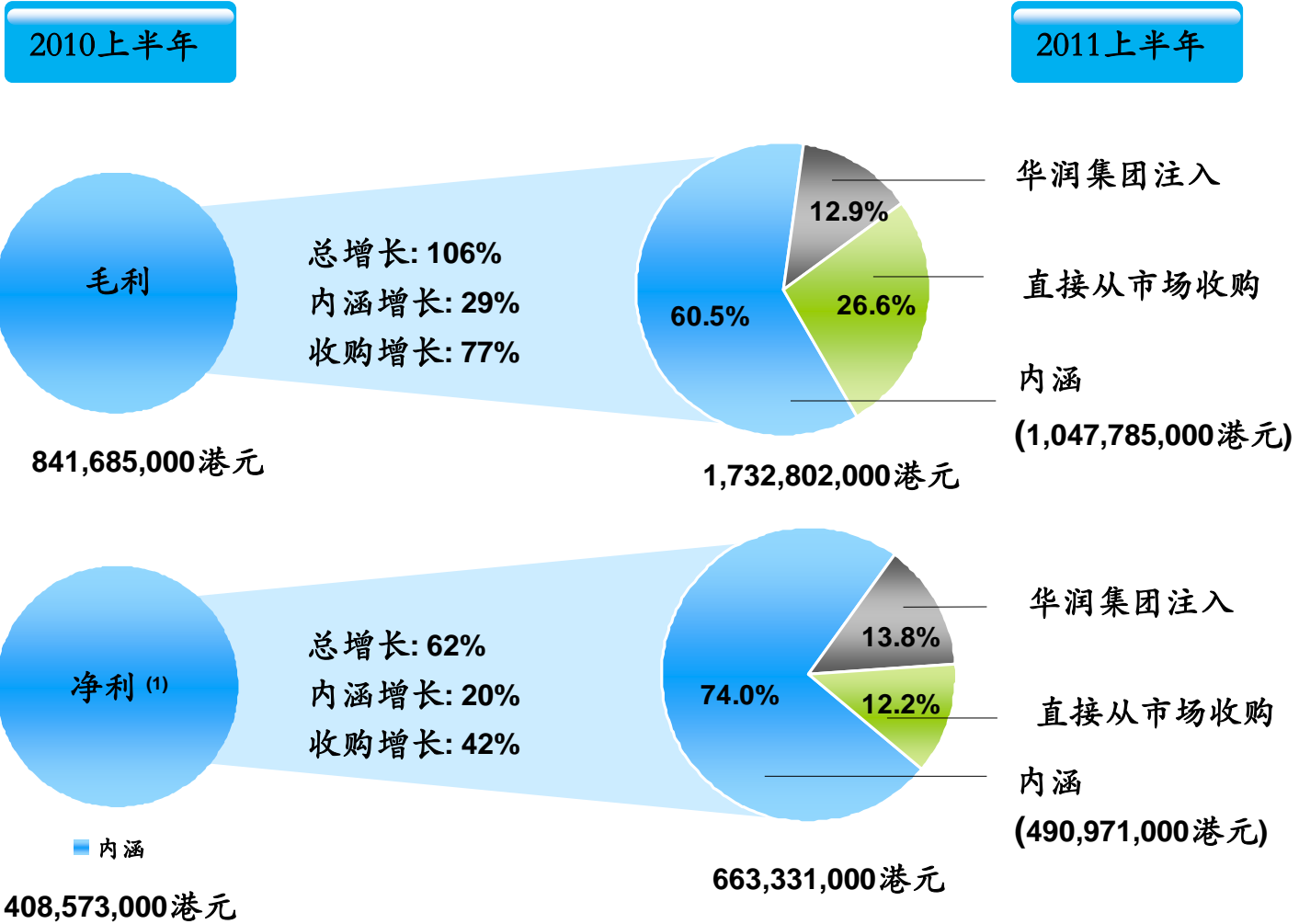
2011年上半年业绩撮要

持续增长及扩张



2011年上半年业绩撮要

持续增长及扩张

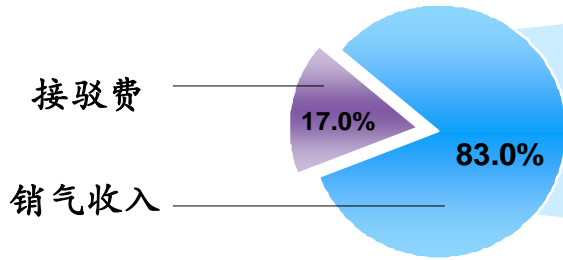


(1) 企业支出前利润

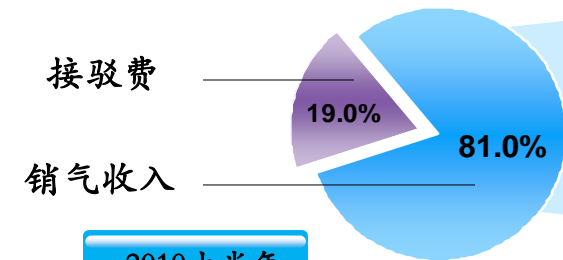
可持续的收入和优良的用户结构

收入细分

销气收入的高比重可以抵抗接驳费降低所带来的风险



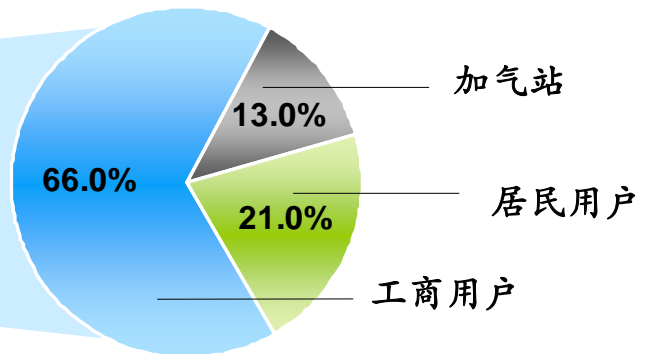
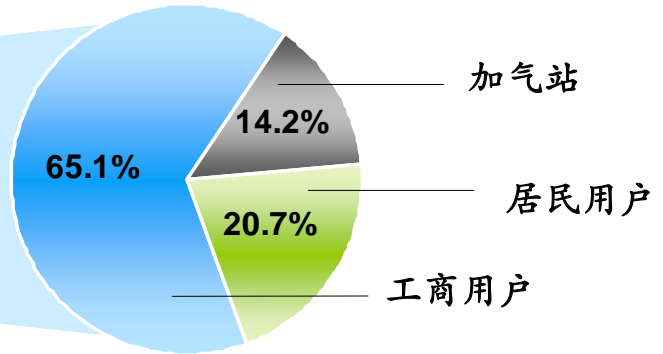
2011上半年



2010上半年

燃气销售收入按用户类别细分⁽¹⁾

高比重的工商及加气站用户带来更高的毛利



⁽¹⁾ 不计瓶装气销售

议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 问答
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录



营运表现	于2011年 6月30日	于2010年 6月30日	于2010年 12月31日
项目数目	57	32	48
总销气量(百万立方米)	3,362	2,325	5,577
居民用户	1,076	765	1,673
工商业用户	2,041	1,402	3,407
加气站	235	142	427
瓶装气	10	16	70
接驳用户及加气站数目			
居民用户	9,265,900	6,428,400	8,764,800
工商业用户	111,070	95,801	108,216
加气站	93	55	82
过往12个月内新增接驳用户及加气站数目			
居民用户	2,837,500	3,917,700	5,432,700
工商业用户	15,269	75,946	81,537
加气站	38	34	44
平均销气价(人民币每立方米)	2.45	1.95	2.24
居民用户	1.80	1.44	1.69
工商业用户	2.56	2.05	2.22
加气站	3.26	2.52	3.30
平均居民接驳收入(人民币)	2,768	2,161	2,640
工商业已装置设计供气量(立方米每日)	23,076,000	15,147,400	20,380,700

议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 问答
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录



2011年3月

收購香港富茂石油工程有限公司

- 于2011年3月16日收購香港富茂石油工程有限公司100%股權，作價3.5億人民幣，在達到相關條件後分期支付。
- 香港富茂在中國山東省和浙江省經營7個城市燃氣項目，2010年銷售額3.2億人民幣，淨利潤3,100萬人民幣，淨資產1.6億人民幣。
- 代價相當於富茂2010年約11倍PE和2.2倍PB，比華潤燃氣2010年的20倍PE和3.2倍PB都低很多。收購非常理想，立刻對所有股東增值，並將為華潤燃氣於山東及浙江省之營運產生協同優勢。

2011年7月

向華潤集團收購第4批燃氣項目

- 于2011年7月22日，宣布向華潤集團收購7個城市燃氣分銷業務項目，作價17.1億港元
- 有關交易將按每股10.6096港元發行161,174,785股支付，顯示出大股東的大力支持
- 有關交易需于2011年8月31日舉行之特別股東大會進行投票通過
- 交易完成后，華潤集團于華潤燃氣之持股比例將從68.28%上升至70.84%
- 華潤燃氣從2008年開始，每年均向華潤集團收購有關燃氣業務，華潤集團現時仍持有約16個燃氣孵化項目，并將在適當時候分批注入華潤燃氣


2011年向華潤集團收購的7個項目

	省份	建立/收購年份	持股%	銷售燃氣類別	連接住宅戶數 2011上半年	2011上半年 工商業已裝置 日設計供氣量 (立方米/日)	2011上半年 燃氣銷售總量					加氣站 數目
							合計 (千立方米)	居民 (%)	非居民 (%)	加氣站 (%)	瓶裝氣 (%)	
景德鎮	江西	2007	65.0	管道天然氣/ 其它氣種	64,000	440,000	61,332	4.4	95.6	-	-	-
安陽	河南	2008	65.0	管道天然氣/ 其它氣種	221,000	171,000	66,572	36.1	63.9	-	-	-
岳陽	湖南	2008	85.7	管道天然氣/ 其它氣種, 加 氣站	111,000	65,000	43,986	15.4	71.9	12.7	-	7
中山	廣東	2010	40.0	管道天然氣/ 其它氣種	2,400	200,000	29,871	0.5	99.5	-	-	-
大亞灣	廣東	2008	100.0	管道天然氣/ 其它氣種, 瓶 裝氣	21,000	15,000	1,852	14.2	78.4	-	7.4	-
丹東	遼寧	2009	100.0	管道天然氣/ 其它氣種	7,600	30,000	2,178	1.5	98.5	-	-	-
花園口	遼寧	2009	100.0	管道天然氣/ 其它氣種	-	100	11	-	100.0	-	-	-
7個項目小計					427,000	921,100	205,802	16.5%	80.7	2.7	0.1	7




2011年7月

增持現有項目股權

2011年

-  濰博華潤燃氣有限公司：股權正從46%增加至超過50%，濰博項目年銷氣量達2億立方，在成員公司中排名第五

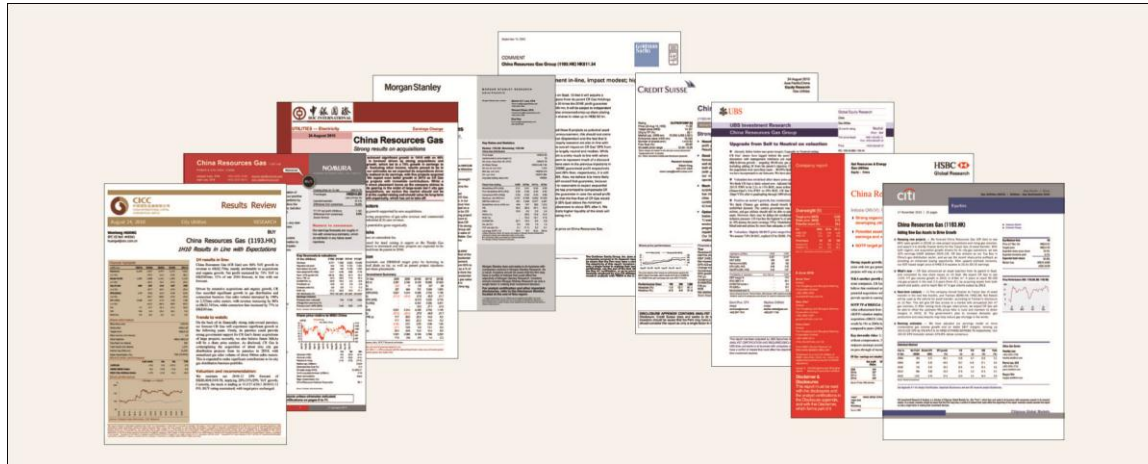
2010年

-  鎮江華潤燃氣有限公司：股權從45%增加至51%，鎮江項目年銷氣量達2億立方，在成員公司中排名第六
-  衡水華潤燃氣有限公司：股權從95%增加至100%
-  股權增持會增加整體燃氣的盈利，公司會持續努力在這方面作出相應措施



香港證券市場及融資情況

- 2011年上半年，共有12家證券公司為華潤燃氣發出共20份研究分析員報告，其中11家為買入評級，1家中性評級，4家推薦為行業首選，在同行業中最多



- 發行1.61億股份作為向華潤集團收購7個項目17.1億港元的代價（待股東大會通過）
- 共簽署2份銀行貸款協議共16億港元作擴展用途
 - ◆ 2月15日 8億港元5年定期貸款
 - ◆ 7月11日 8億港元5年定期貸款
 - ◆ 可動用銀行額度為20億港元

2011年已簽署合同氣量統計

上游氣源	合同氣量 (百萬立方)	占比
 中國石油	4,250	68%
 中國石化 SINOPEC	710	12%
 中國海洋石油總公司 CHINA NATIONAL OFFSHORE OIL CORP.	250	4%
 其他氣源	1,010	16%
合計	6,220	100%

注：其它氣源合同中，主要是當地省管網公司轉售氣如蘇州、鎮江、濰博等。

巩固持续盈利能力 (1/8)

气源保障战略

- ◆ 以管道天然气为主，落实中石化20亿立方米供气合作协议，在山东，山西及河南省的城市燃气项目协调有关气源的举措；
- ◆ 依据华润集团与中石油签署的《战略合作协议》，落实定期会晤机制，协调广西，广东省及江宁，襄樊，昆明和岳阳等气源支持和相关问题；
- ◆ 展开与中海油在上游的合作协调和磋商，如无锡LNG卫星站和大亚湾供气等
- ◆ 以LNG、CNG为辅助气源，统筹22家成员公司进行LNG集中采购试点，保障气源供应，增强议价能力。



中石油昆仑燃气与华润燃气战略合作 会谈纪要

根据中国石油与华润集团战略合作的总体目标，为进一步加强双方在城市燃气领域的合作，实现双方优势互补、互惠互利、共同发展，2010年8月31日下午，中石油昆仑燃气有限公司与华润燃气（集团）有限公司有关领导在北京华润大厦举行合作会谈，就落实战略合作协议、建立联络机制

巩固持续盈利能力 (2/8)

设立区域公司，设计及工程中心

- ◆ 10家区域公司设立于成都，郑州，上海，济南，南京，武汉，福州，深圳，大连及昆明，以提高覆盖区域的管理和运营效率



- ◆ 核心区域城市的燃气管道设计及工程中心设立在成都，郑州和南京，以提高该等中心服务于各自区域的技术及工程建设能力，从而对周边城市共800多个管网项目在设计及建设燃气管道及相关服务方面创造协同效应并提高成本效益

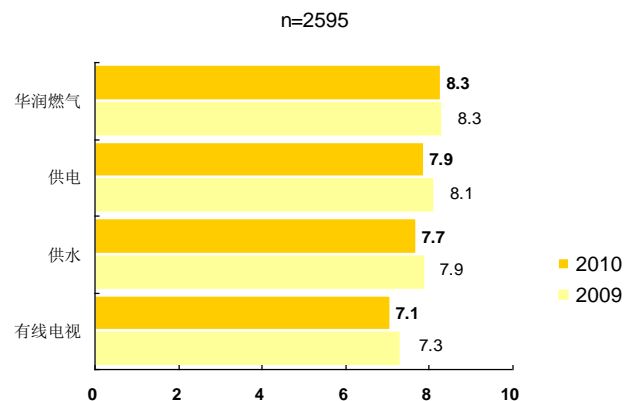
巩固持续盈利能力 (3/8)

加强客户服务力度

◆ 华润燃气坚持以客户为导向的经营理念，努力回馈社会，树立了良好的企业社会形象。2010年盖洛普 (GALLUP CONSULTING) 对华润燃气32家成员企业的客户满意度调查结果显示，客户满意度总体水平名列公用事业单位第一。



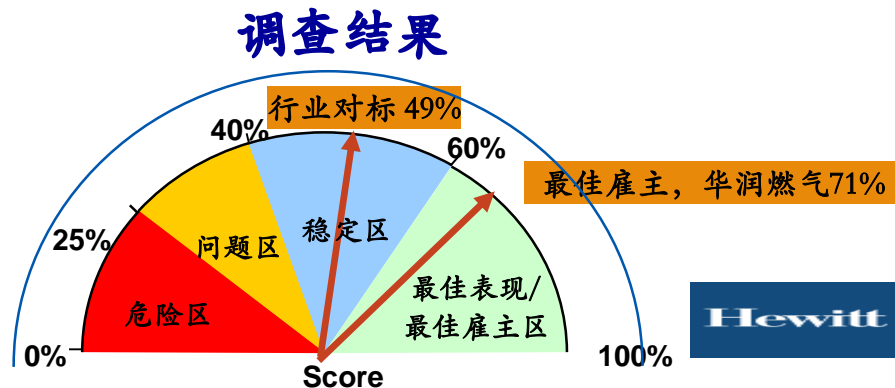
GALLUP CONSULTING®



巩固持续盈利能力 (4/8)

积极吸引优秀员工

- ◆ 根据翰威特咨询公司 (Hewitt Associates) 对华润燃气员工敬业度调查结果显示，华润燃气的总体得分已经达到并超过当年最佳雇主水平。



- ◆ 华润燃气鼓励员工与公司长期共同发展，通过不断优化内部管理，营造良好的组织氛围，极大的调动了员工的积极性，并增强了员工的归属感。
- ◆ 具体开展了领导力培训，招聘应届毕业生和新员工训练营

巩固持续盈利能力 (5/8)

管理架构及管控模式

- ◆ **优化管理架构和确定价值创造型总部的定位：**总部成立信息部、法律部，战略管理部、客户关系部、安全管理部；实现资源共享、专业化运作梳理及确定32项价值创造关键事件；
- ◆ **成员公司管理流程的梳理：**针对大、中、小不同类型的成员企业，建立相对统一、规范与标准的组织、岗位体系，形成可复制的管理模型；已完成岳阳、昆山组织岗位体系，流程体系(约200个流程)、公司级、部门级绩效指标等内容。



以战略为龙头，提升组织管控与精细化管理与运营能力，
形成华润燃气成员企业基本统一的管理模型，传递最佳
管理实践，打造中国最受尊重的燃气行业领导者！

巩固持续盈利能力 (6/8)

人力资源体系建设

- ◆ **企业文化建设**：对新成立的成员企业、新员工进行华润文化宣贯，内容包括华润的历史与文化，华润燃气的发展历程、管理制度和价值观；宣贯华润燃气企业文化。
- ◆ **领导力建设**：宣贯《华润燃气后备人才管理办法》，从260多成员企业推荐的中层管理人员中，筛选出148人纳入成员企业后备人才库；43名总经理后备人员，7人晋升为成员企业总经理。
- ◆ **新员工训练营**：持续对新入职大学生的培训。



自有品牌燃气具

- ◆ 自有品牌燃气具 “**PERCEN百尊**” 在全国成员公司上市，为提高客户服务和安全，发布新版品牌VI管理手册
- ◆ 对各城市燃气项目提供持续性技术支援

发布《EHS管理体系建设指引》，完成11家成员公司的安全审核，并指导50家公司开展安全自审

巩固持续盈利能力 (7/8)

工程管理制度建设

- ◆ 完成工程相关指引：如《成员公司工程建设项目报审、备案管理办法》
- ◆ 对各城市燃气项目提供持续性技术支持

编制有关招标管理细则

- ◆ 发布《工程建设项目自行招标暂行规定》
- ◆ 发布《评标委员会和评标方法暂行实施细则》



巩固持续盈利能力 (8/8)

■ 企业管理优化及营运能力提升

对项目公司之企业管理与人力资源结构及商业与管理运作进行定期审查及优化以提升营运效率

- ◆ 组织开展管理模式，优化管理架构，探讨价值链创造，进行流程梳理
- ◆ 供应链管理 - 完善招标系统已复盖建设工程项目及采购项目，供应商数目大量减少，大大减低采购成本
- ◆ 客户服务管理 - 独立调查公司盖洛普调查结果显示客户满意指标一直领先並不断提升
- ◆ 营运安全管理 - 对621个项目进行安全审查，确保达到可接受之安全水平
- ◆ 财务管理 - 推行资金集中管理以提高资金运作效率
- ◆ 税务管理 - 通过税务调研及筹划，避免不必要征税並加快税项抵扣及返还程序
- ◆ 内审 - 系统化业务及财务内审程序，覆盖所有项目公司，有关审计建议大大改善了项目公司之总体营运效益
- ◆ 信息化管理 - 信息系统包括资金集中管理、财务报表、采购及客户服务管理已在各个营运层面展开

议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 问答
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录



项目公司概况



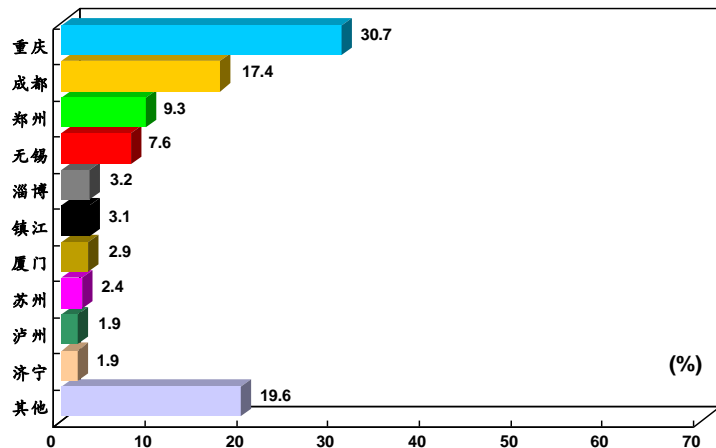
议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 问答
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录

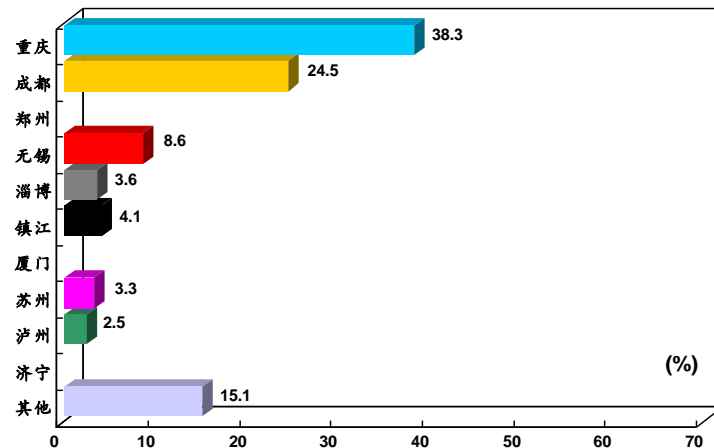


燃气总销气量

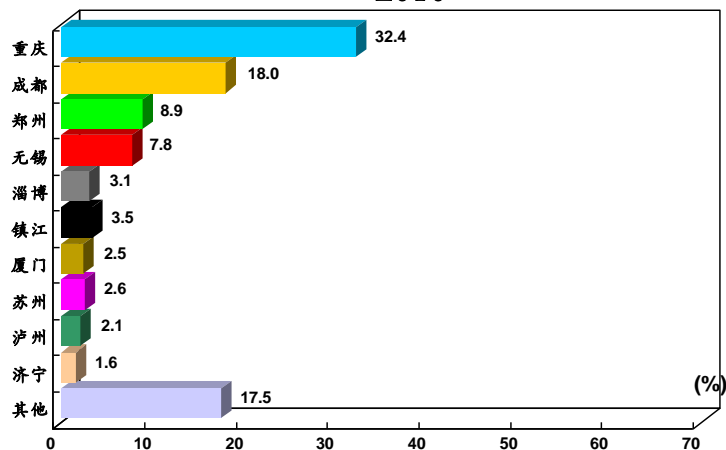
2011上半年



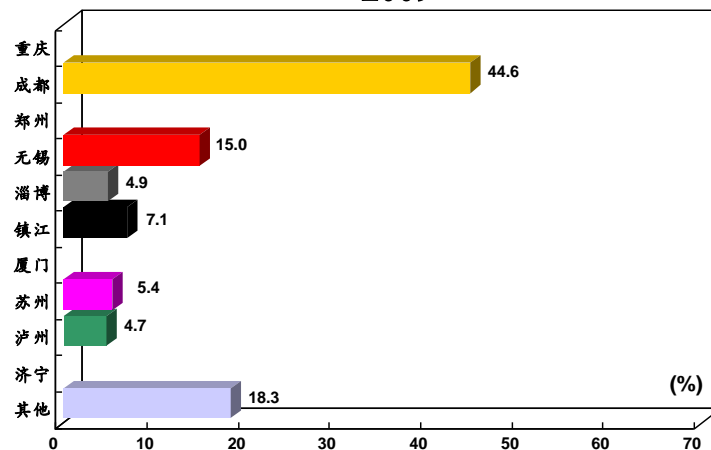
2010上半年



2010

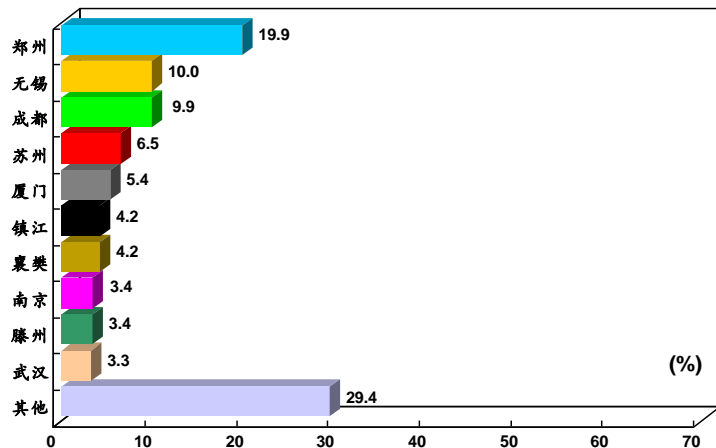


2009

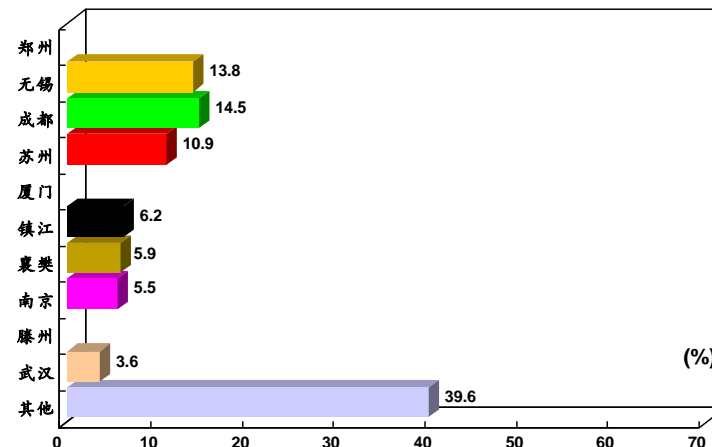


销售收入

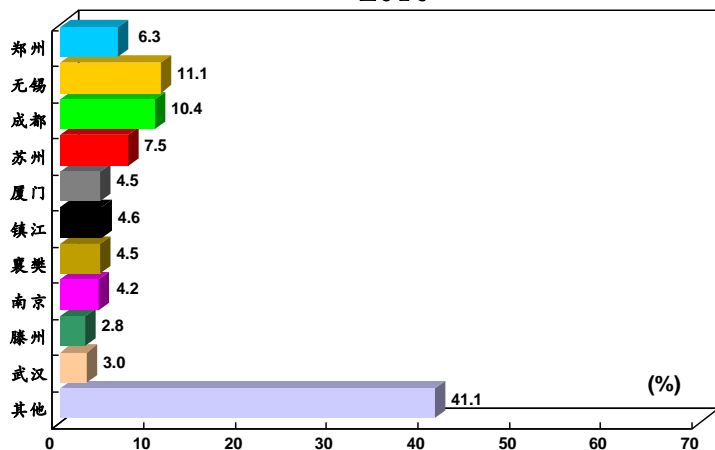
2011上半年



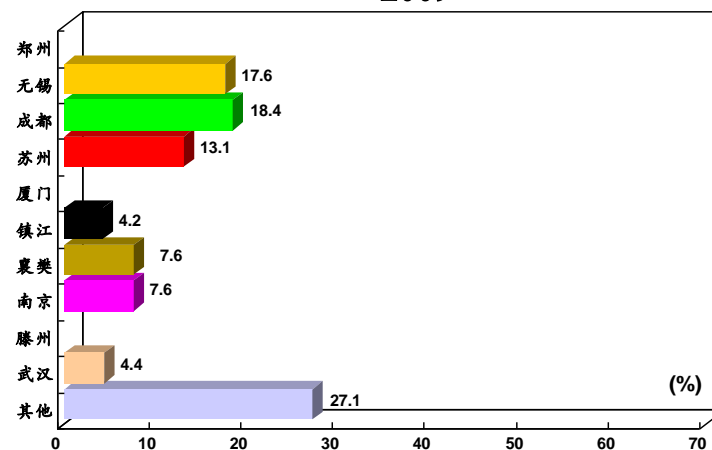
2010上半年



2010

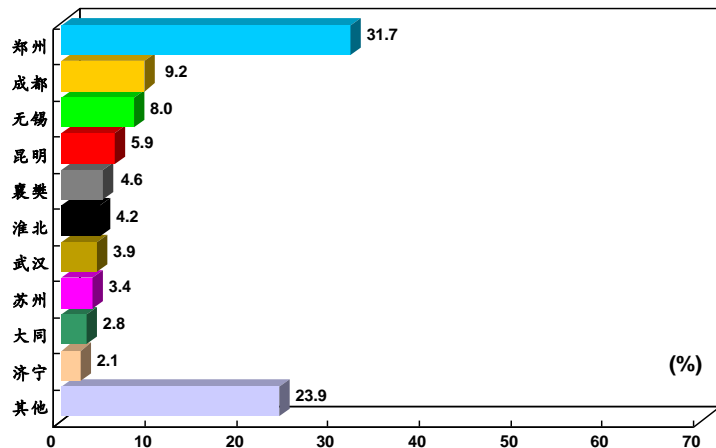


2009

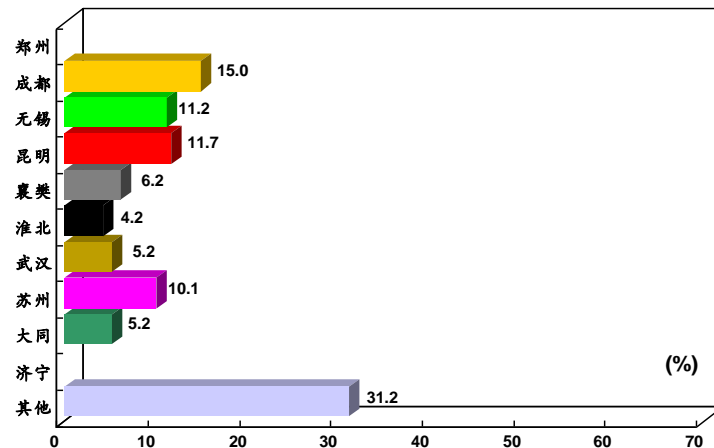


接驳费

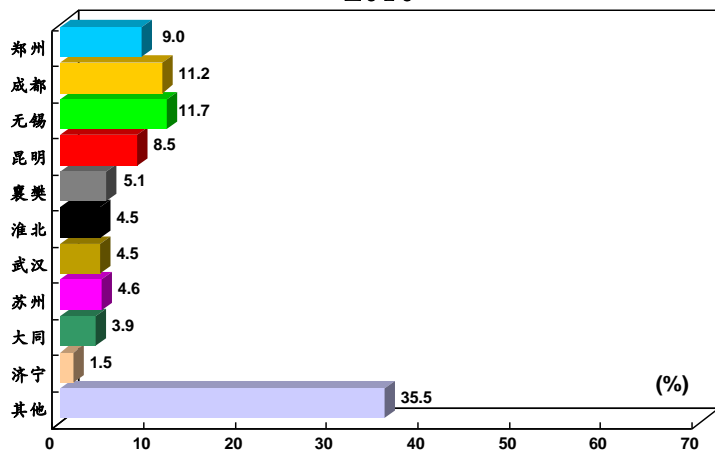
2011上半年



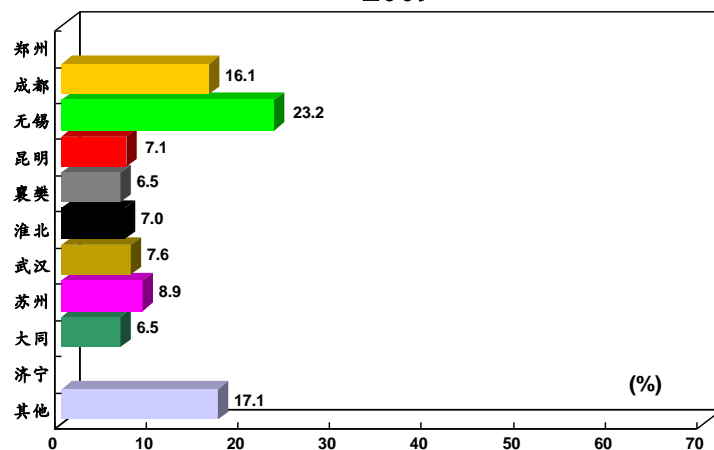
2010上半年



2010

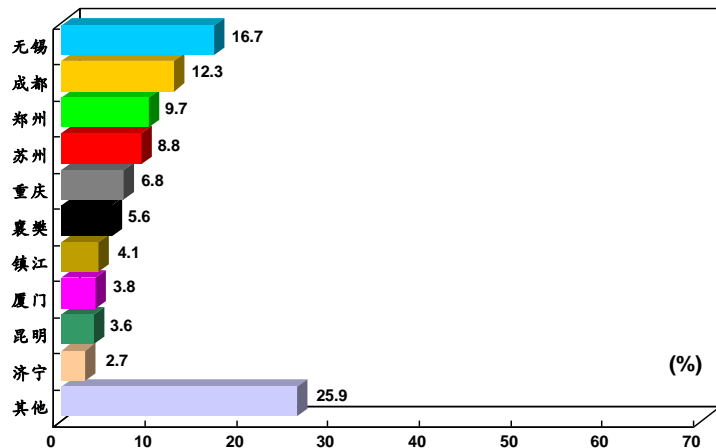


2009

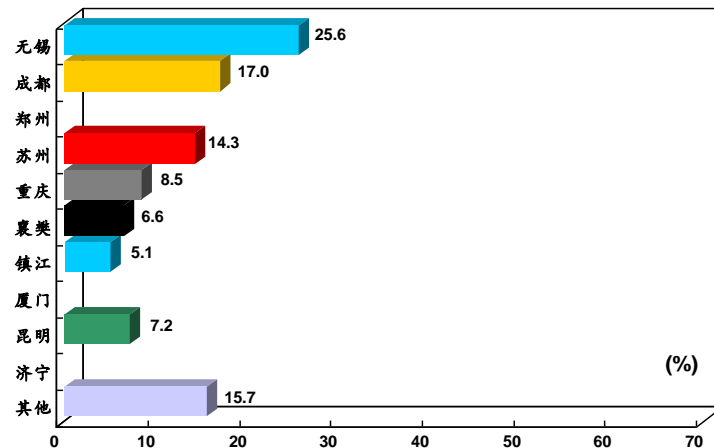


企业支出前利润

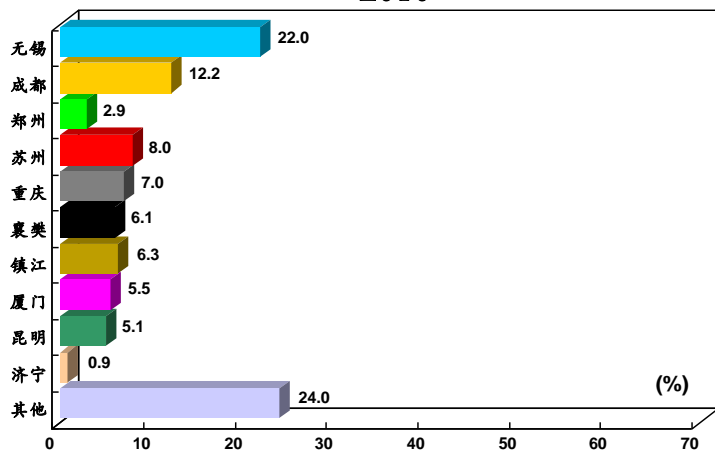
2011上半年



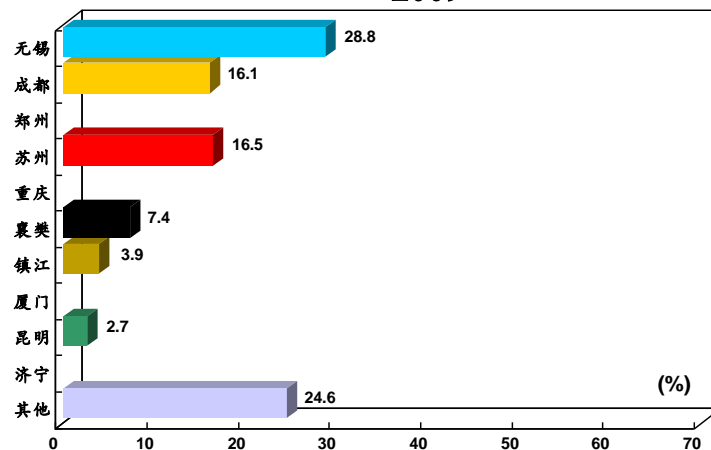
2010上半年



2010



2009



议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 问答
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录



愿景

成为中国最受尊重的燃气行业领导者

使命

提供专业、高效、亲切的服务，供应安全清洁燃气，致力改善环境质量，提升生活品质；不断追求卓越，实现客户价值、股东价值与员工价值最大化。

产品业务组合

以管道天然气销售、城市管网建设及接驳为核心业务；积极拓展燃气具销售、设计与安装业务及其他增值业务；以获取资源保障为辅助业务，向上游及中游延伸；探讨燃气具、表具与管材生产，逐步完善城市燃气价值链。

战略目标

争取在香港上市的燃气公司中综合经营实力进入第一名，2015年底：居民用户超过2000万户，总销气量达200亿立方米。

核心竞争力

凝聚力：海纳百川，充满活力的组织氛围
推动力：标准统一，高效实用的管理标式
资源获取能力：整合多方资源，构建战略联盟
增值服务能力：洞察客户需求，拓展市场空间

议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 问答
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录



截至6月30日止	2011年	2010年 (按先前呈报及 于重列前)	增加/ (减少)	2010年 (重列) ⁽¹⁾	增加/ (减少)
	千港元	千港元		千港元	
营业额	5,511,125	2,747,186	101%	3,273,507	68%
毛利	1,732,802	841,685	106%	1,006,604	72%
经营溢利	962,685	515,013	87%	584,488	65%
年内溢利	749,071	364,600	105%	419,522	79%
股本持有人应占溢利	554,917	304,592	82%	352,283	58%
经营业务所得现金流入额	962,571	621,018	55%	664,360	45%
每股基本盈利 ⁽²⁾ (港仙)	31	23	35%	26	19%
拟/已派中期息, 每股 (港仙)	2.00	2.00	0%	2.00	0%

(1) 截至2010年6月30日止的比较数字已重列以反映采纳「同一控制合并之合并会计法」之会计政策，而相关金额乃按犹如该等合并实体或业务在上一个报告期间或首次受同一控制当日（以期限较短者为准）直至出售日期（视适用情况而定）经已合并的方式重列。

(2) 每股基本盈利按已发行股份的加权平均数计算。

截至6月30日止	2011年	2010年 (按先前呈报及 于重列前)	增加/ (减少)	2010 (重列) ⁽¹⁾	增加/ (减少)
	千港元	千港元		千港元	
总资产	20,129,947	11,340,723	78%	19,249,932	5%
银行结存及现金	5,598,166	2,975,187	88%	6,521,335	(14%)
银行借贷总额	5,246,476	4,255,566	24%	5,625,838	(7%)
银行借贷/(现金)净额	(351,690)	1,250,379	(128%)	(895,497)	61%
股本持有人应占股本	6,243,274	1,338,740	366%	5,693,447	10%
少数股东权益	2,015,524	794,747	154%	1,894,764	6%
股本总值	8,258,798	2,133,487	287%	7,588,211	9%

财务指标	于2011年6月30日	于2010年6月30日 (按先前呈报及于重 列前)	于2010年12月31日 (重列)
毛利率	31.4%	30.6%	29.7%
净利率	10.1%	11.1%	8.8%
流动比率	1.3x	1.3x	1.5x
资本负债比率 ⁽¹⁾	净现金	93.4%	净现金
资产负债比率 ⁽²⁾	26.1%	37.3%	29.4%
加权平均资本回报率 ⁽³⁾	17.6%	46.2%	13.0%

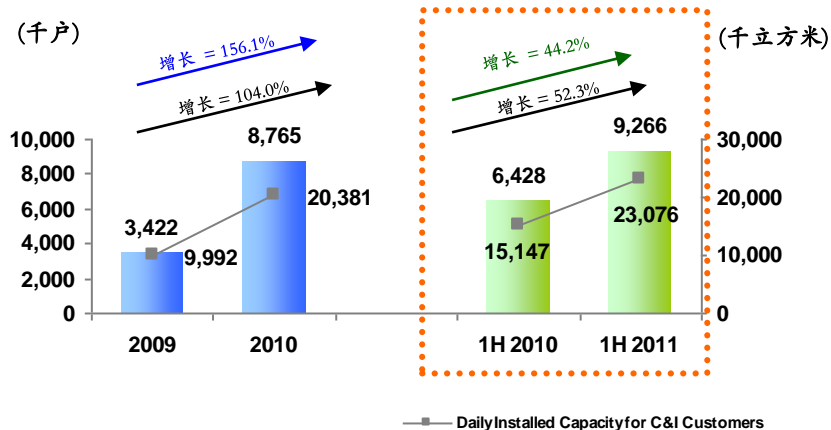
(1) 资本负债比率指银行借贷净额与股本持有人应占股本的比例

(2) 资产负债比率指银行借贷总额与资产总值的比例

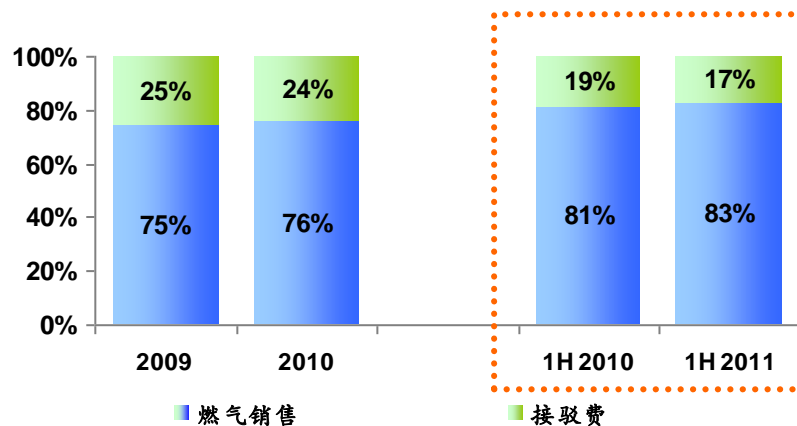
(3) 2010年上半年较高的加权平均资本回报率是由于每次从母公司注入资产产生之合并储备和股本金相减令股本持有人应占股本减少所引致。这方面之影响在2010年9月配股集资时得以减低。

销售增长的主要驱动因素

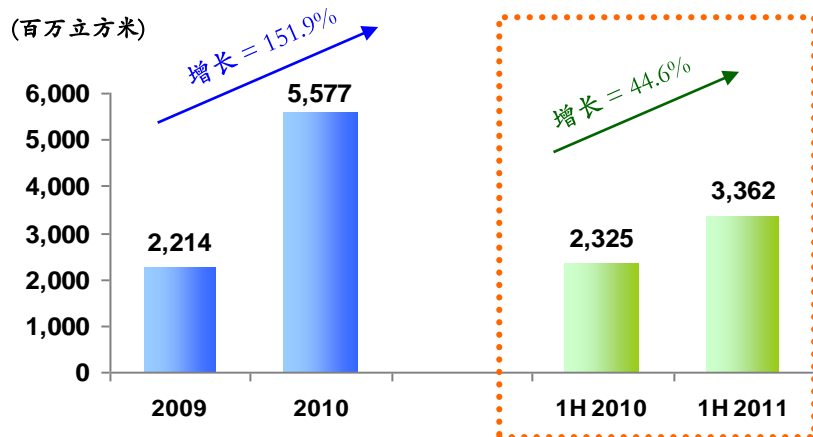
连接住户数目及工商业日设计供气量



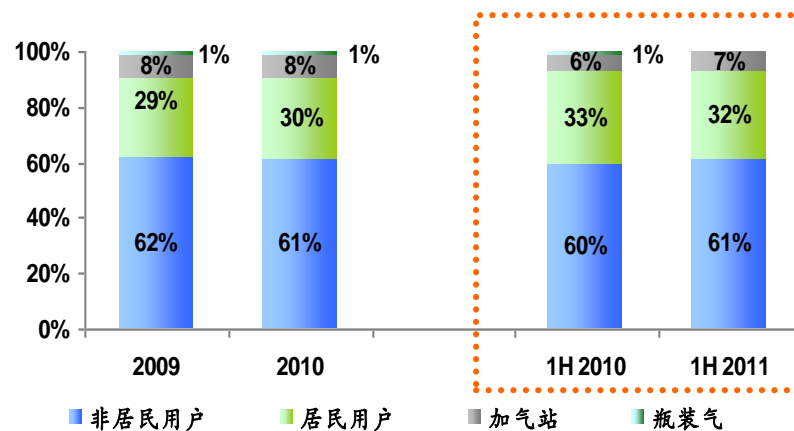
销售收入细分



总销气量

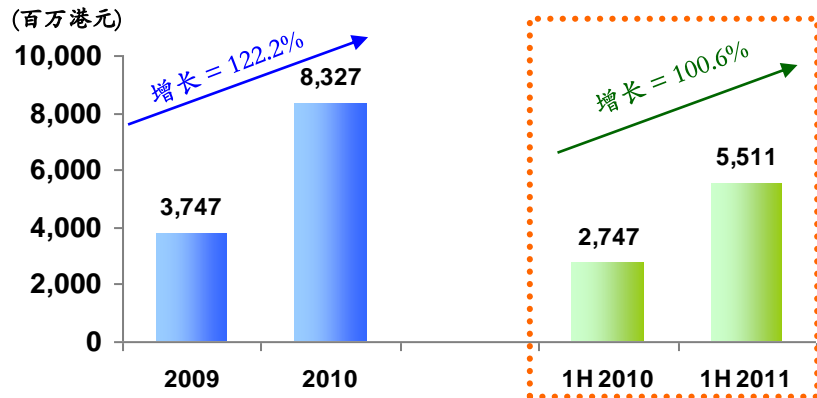


总销气量按用户类别细分

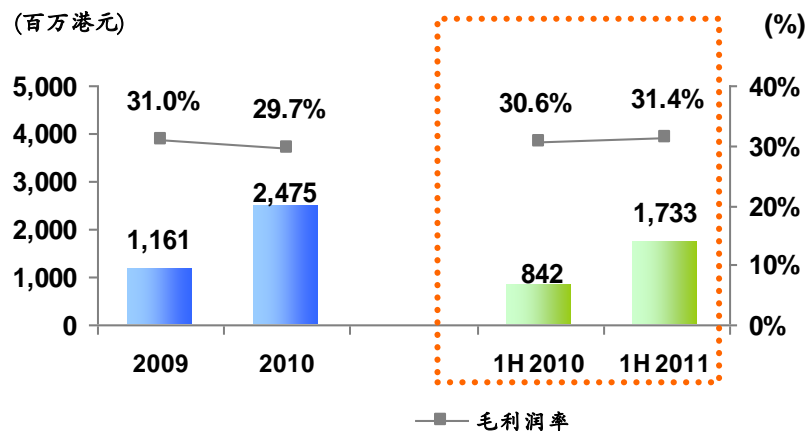


强劲的财务增长和盈利能力

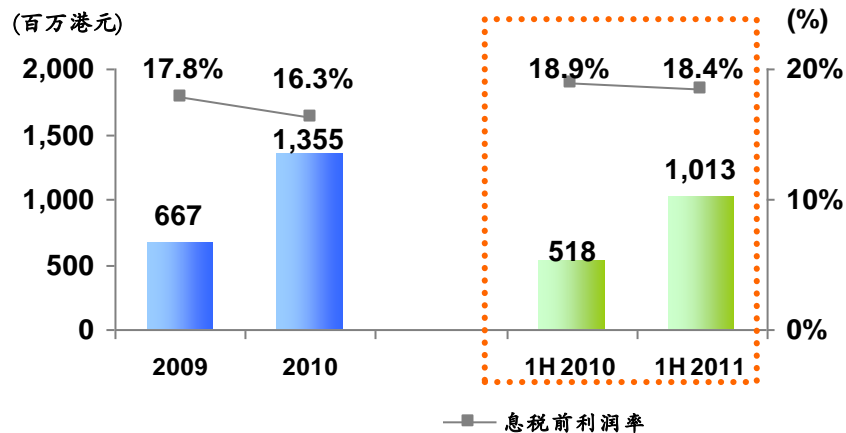
销售收入



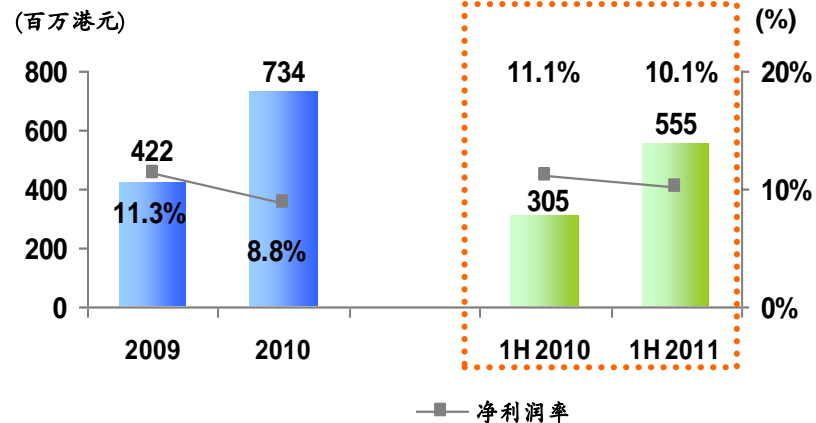
毛利润



息税前利润

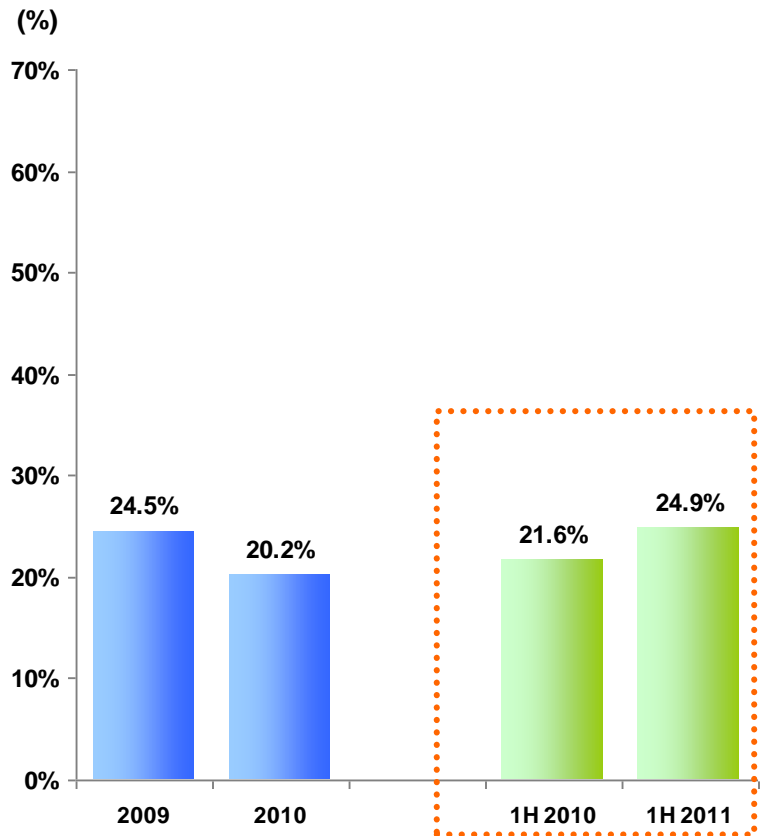


净利润

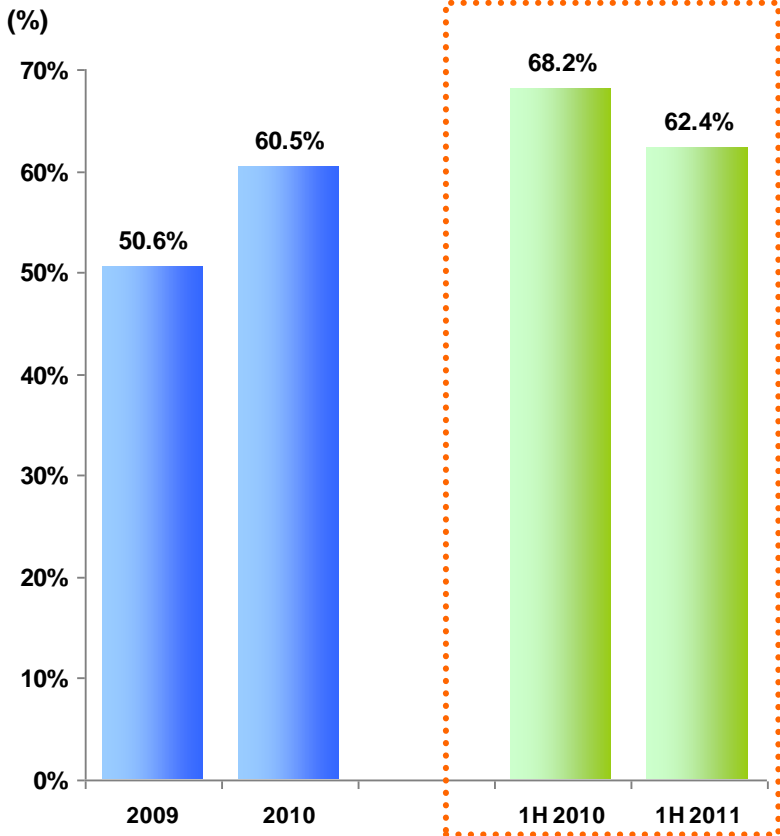


稳定的毛利率

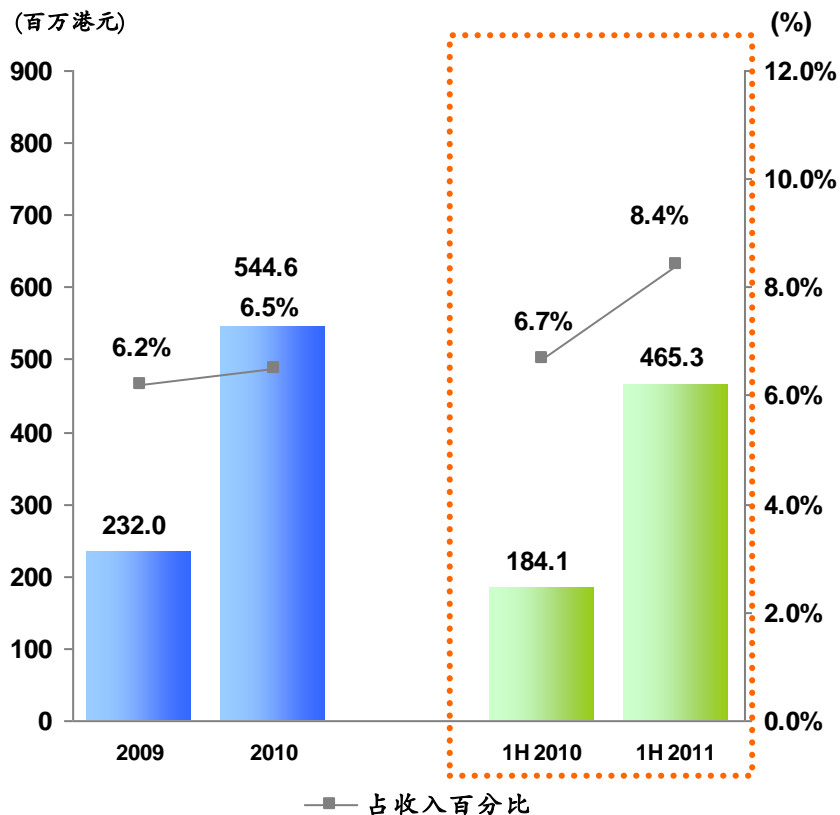
燃气销售收入毛利率



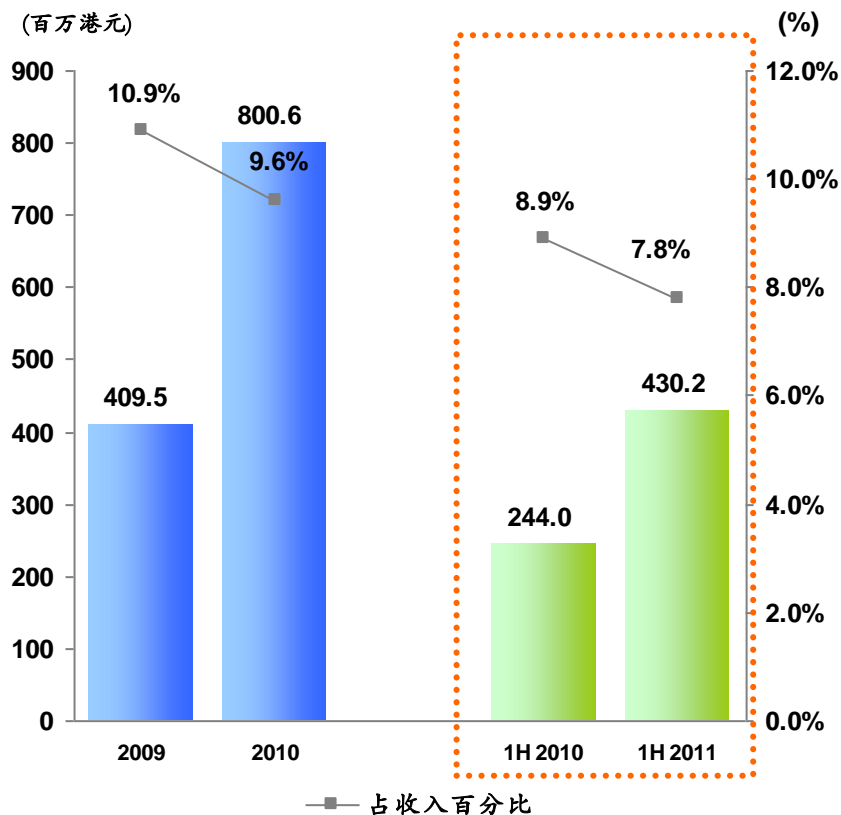
接驳费收入毛利率



销售及分销费用

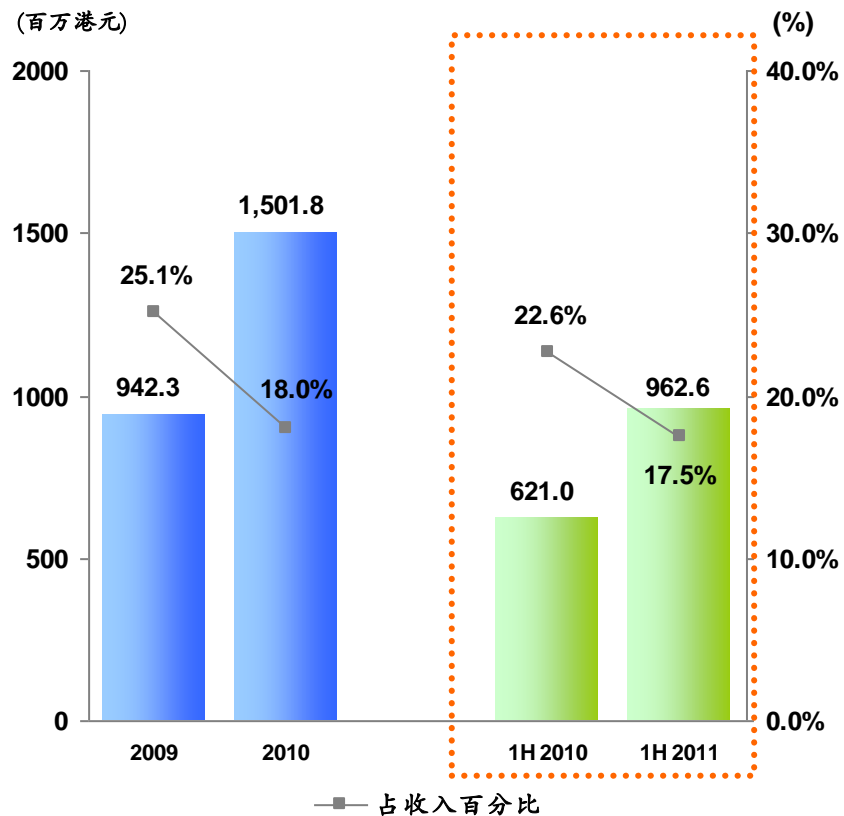


管理费用

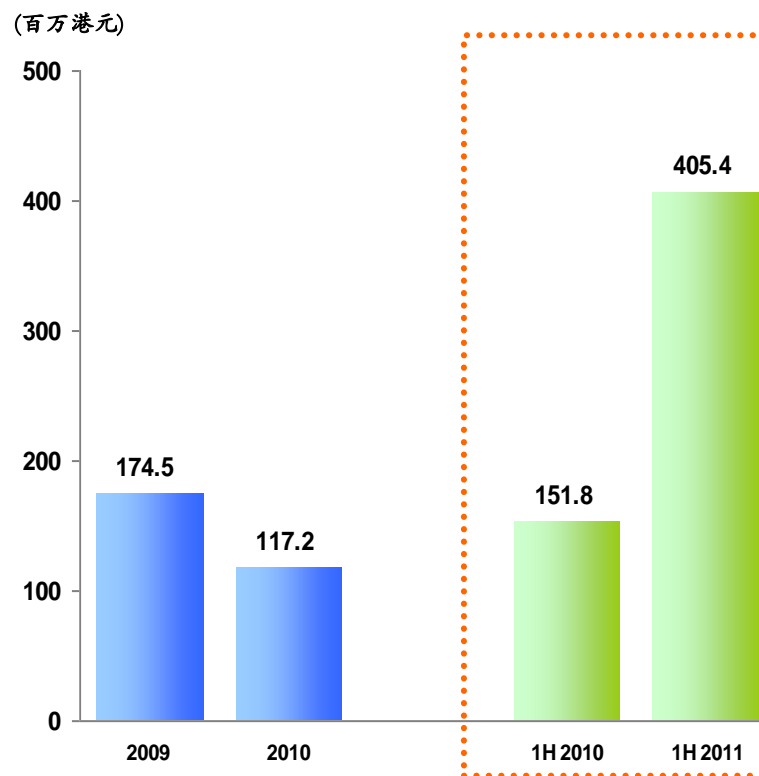


- (1) 销售及分销费用绝对数增加主要是因为包含了2010年下半年从华润集团收购项目的同类费用（1H2010没有这些费用）

营运现金流

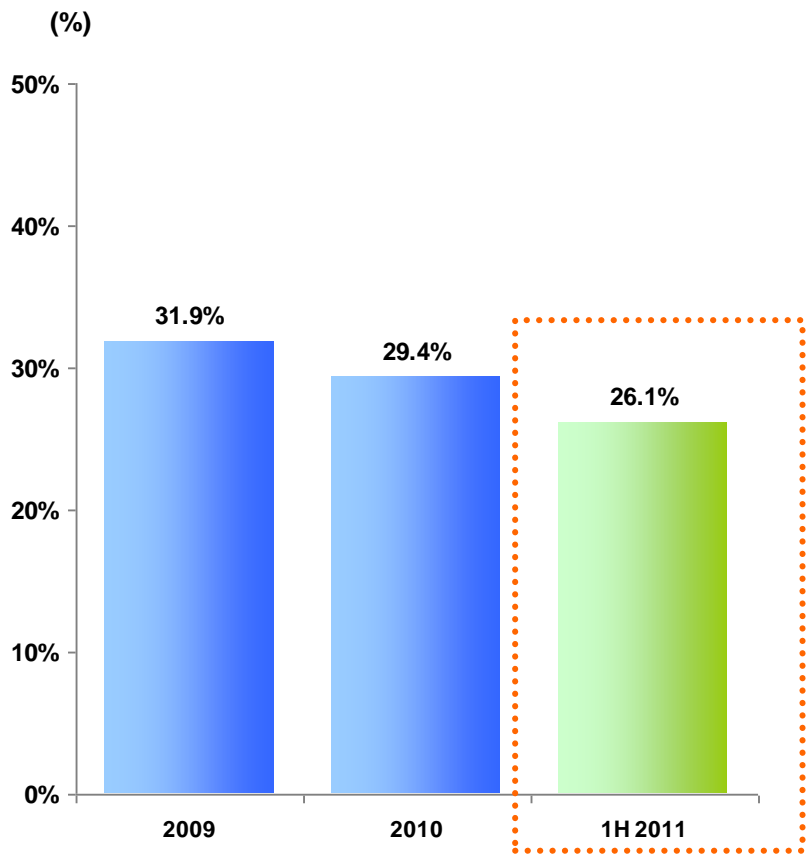


自由营运现金流⁽¹⁾



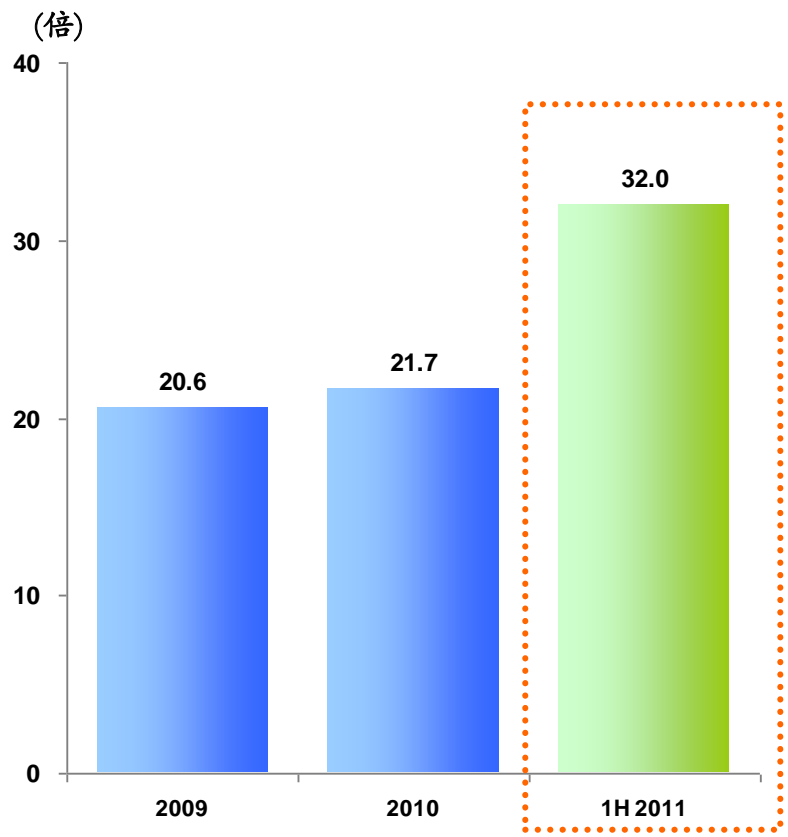
⁽¹⁾ 自由营运现金流 = 息税折旧摊销前利润 - 营运资本支出 - 营运资金增长

总资产负债率

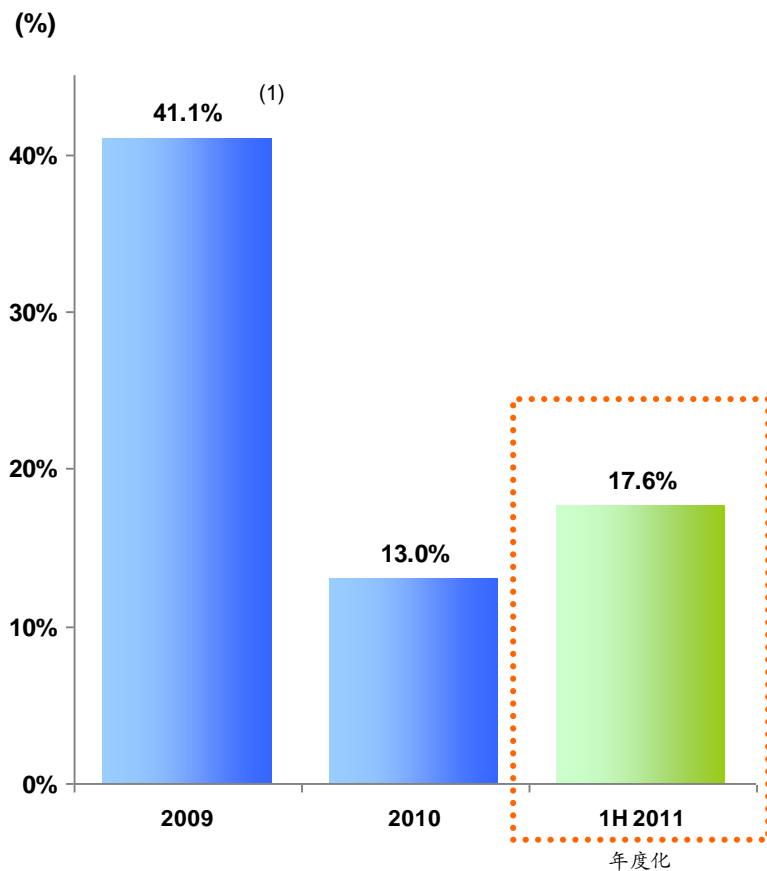


公司处于净现金状况

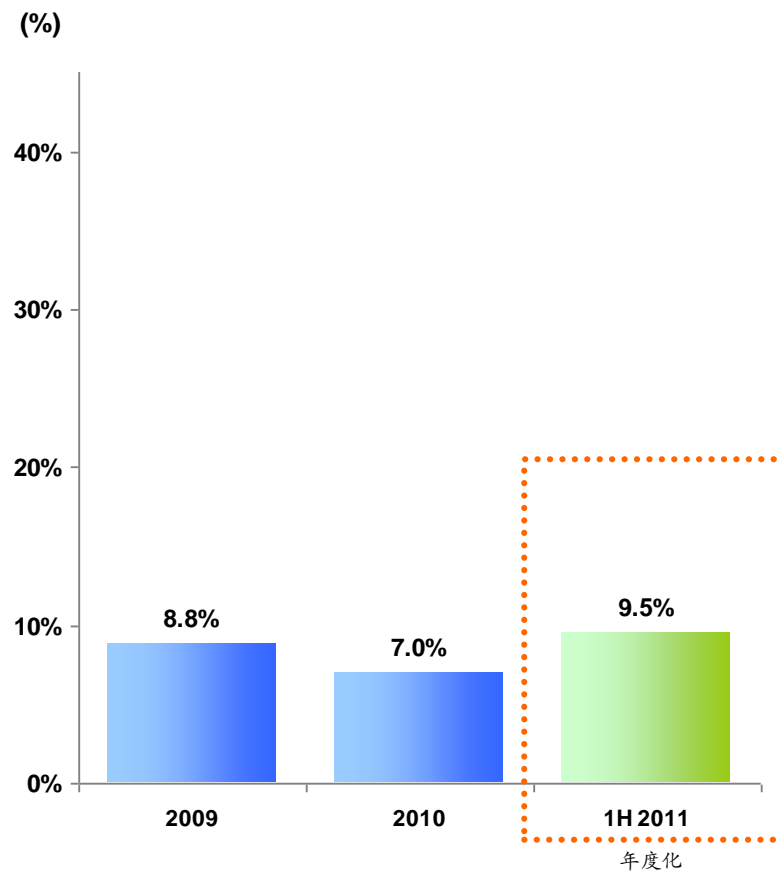
EBITDA 利息覆盖倍数



股本回报率



资产回报率



(1) 2010年较高的加权平均资本回报率是由于每次从母公司注入资产产生之合并储备和股本金相减令股本持有人应占股本减少所引致。这方面之影响在2010年9月配股集资时得以减低。

议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 答问
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录

答问



议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 问答
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录



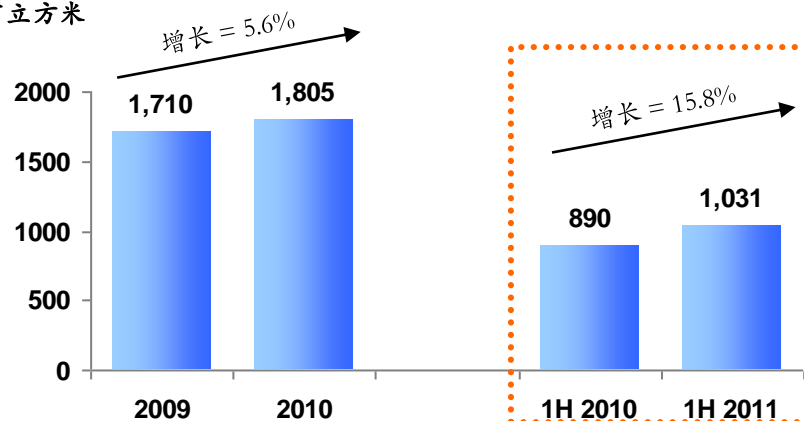
重庆直辖市

(2010年收购)

- 1995年初成立
- 华润燃气股份比例：25%
- 2011上半年销气量：10.309亿立方
 - 65.7% 为非住宅用户
 - 1.9% 为加气站用户
 - 32.4% 为住宅用户
- 住宅用户户数：264万
- 工商业户数：64,784
- 工商业日设计供气量：328.0万立方/天
- 管网长度：10,344公里
- 加气站数：5

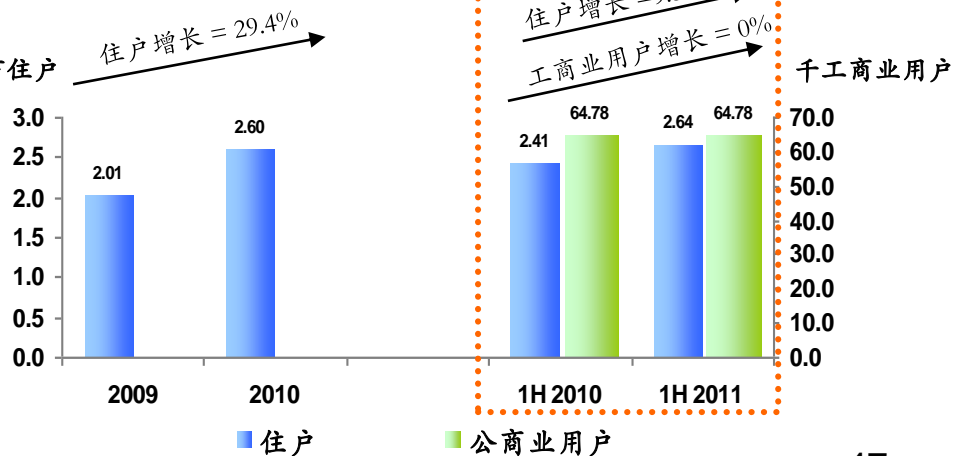
销气量

百万立方米



连接住户及工商业用户数目

百万住户

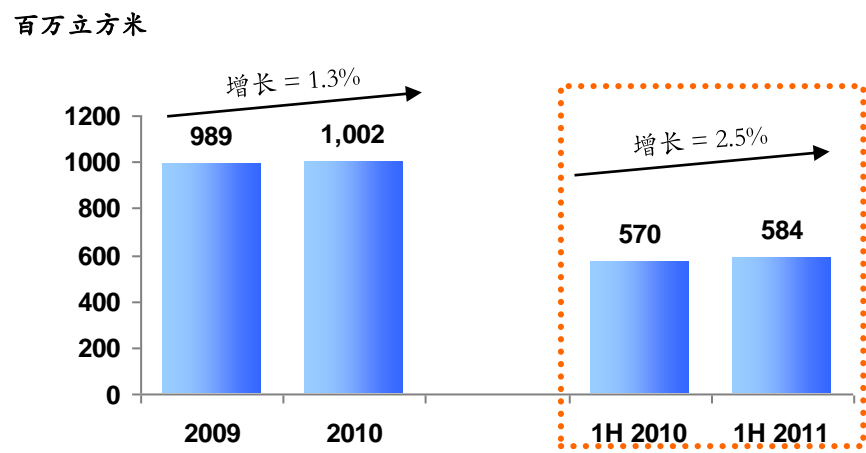


四川省省会成都市

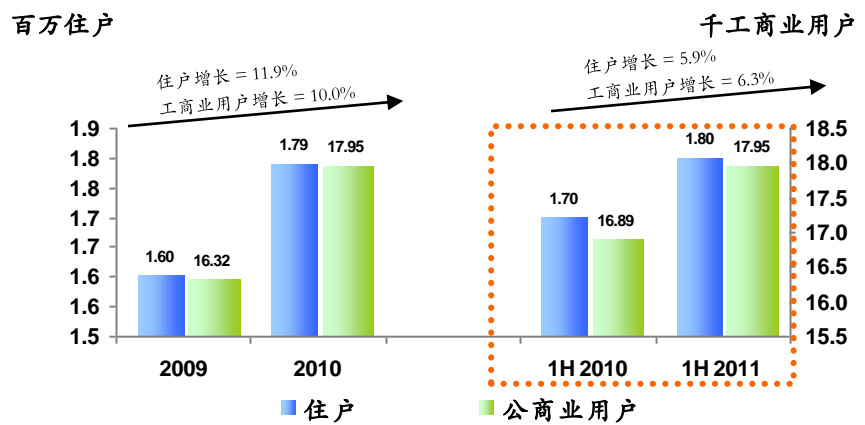
(2008年向华润集团收购)

- 2005年初成立
- 华润燃气股份比例：36%
- 分别于2004年10月20日和2006年3月30日签订两项为期30年的特许经营协议
- 2011上半年销气量：5.843亿立方
 - ◆ 39.8% 为非住宅用户
 - ◆ 1.3% 为加气站用户
 - ◆ 58.9% 为住宅用户
- 住宅用户户数：180万
- 工商业户数：17,951
- 工商业日设计供气量：160.0万立方/天
- 管网长度：5,936公里
- 加气站数：3

销气量



连接住户及工商业用户数目



河南省省会郑州市

(2010年收购)

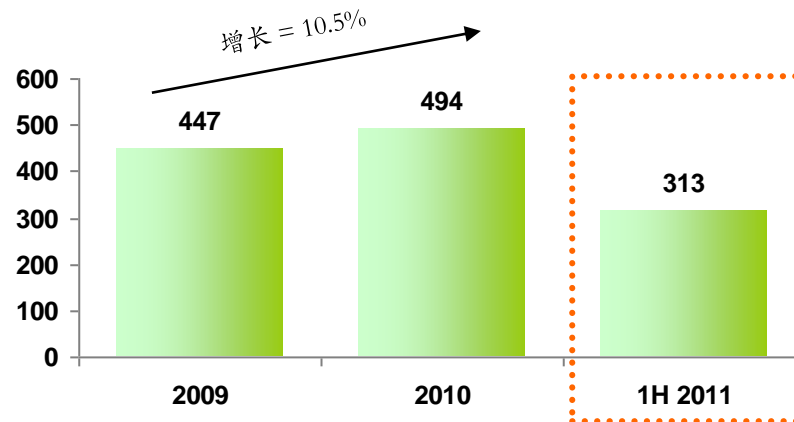


華潤燃氣控股有限公司
China Resources Gas Group Limited

- 2009年成立
- 华润燃气控股有限公司间接持股比例：56.8%
- 2011上半年销气量：3.134亿立方
 - 54.1% 为非住宅用户
 - 11.2% 为加气站用户
 - 34.7% 为住宅用户
- 住宅用户户数：105万
- 工商业户数：2,952
- 工商业日设计供气量：86.0万立方/天
- 管网长度：3,873公里
- 加气站数：11

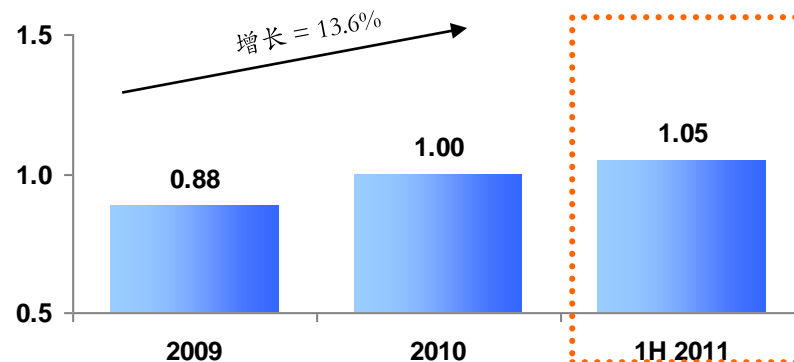
销气量

百万立方米



连接住户数目

百万



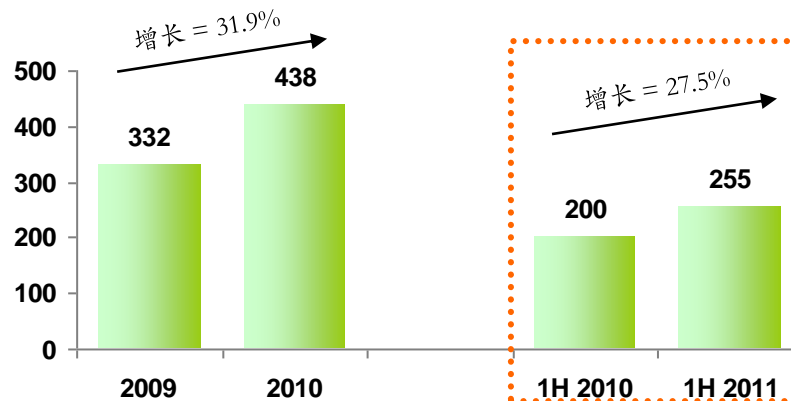
江苏省无锡市

(2008年向华润集团收购)

- 2005年成立
- 华润燃气股份比例：50%
- 于2005年4月30日签订了年期30年的特许经营协议
- 2011上半年销气量：2.548亿立方
 - ◆ 70.1% 为非住宅用户
 - ◆ 8.7% 为加气站用户
 - ◆ 19.9% 为住宅用户
 - ◆ 1.3% 为瓶装气用户
- 住宅用户户数：690,000
- 工商业户数：2,604
- 工商业日设计供气量：773.0万立方/天
- 管网长度：3,640公里
- 加气站数：8

销气量

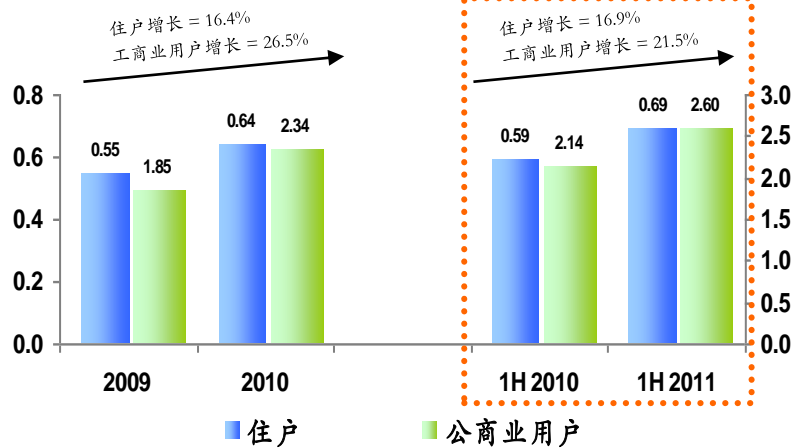
百万立方米



连接住户及工商业用户数目

百万住户

千工商业用户



山东省淄博市

(2009年向华润集团收购)

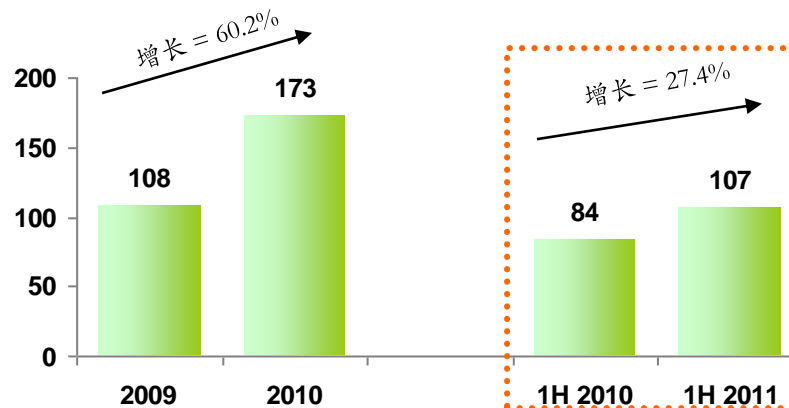


華潤燃氣控股有限公司
China Resources Gas Group Limited

- 2002年成立
- 华润燃气股份比例：46%（增持至51%中）
- 2011上半年销气量：1.073亿立方
 - ◆ 84.8% 为非住宅用户
 - ◆ 1.6% 为加气站用户
 - ◆ 13.6% 为住宅用户
- 住宅用户户数：223,000
- 工商业户数：333
- 工商业日设计供气量：50.0万立方/天
- 管网长度：1,075公里
- 加气站数：2

销气量

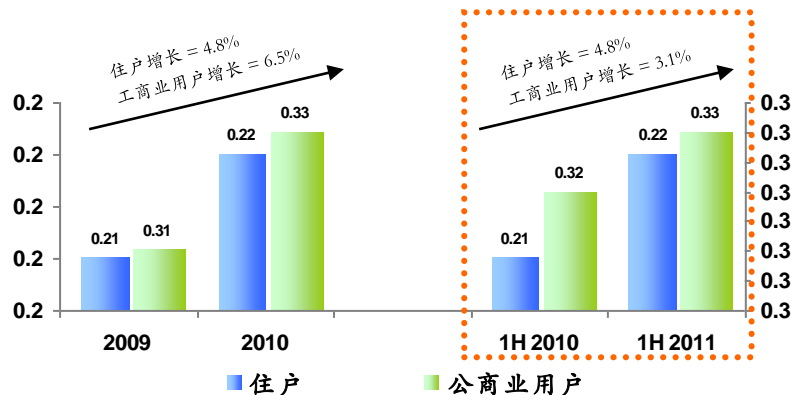
百万立方米



连接住户及工商业用户数目

百万住户

千工商业用户



议程

- 🏠 (1) 2011年上半年业绩撮要
- 🏠 (2) 营运撮要
- 🏠 (3) 2011年重大事项
- 🏠 (4) 项目公司概况
- 🏠 (5) 城市贡献分析
- 🏠 (6) 发展计划
- 🏠 (7) 财务撮要
- 🏠 (8) 问答
- 🏠 (9) 重点项目
- 🏠 (10) 附录



江苏省省会南京市加气站

(2009年向华润集团收购)



華潤燃氣控股有限公司
China Resources Gas Group Limited

- 1999年成立
- 华润燃气股份比例：80.4%
- 2011上半年销气量：3621.6万立方
 - ◆ 100.0% 为加气站用户
- 加气站数：13

南京华润燃气有限公司



- ❏ 2002年成立
- ❏ 华润燃气股份比例：51%
- ❏ 于2009年1月9日签订了股份转让协议，收购武汉通宝燃气发展有限公司51%的股权
- ❏ “西气东输”二期和“川气东送”管道都将在2011年前向武汉供气
- ❏ 2011上半年销气量：4,877.6万立方
 - ◆ 92.7% 为非住宅用户
 - ◆ 2.2% 为加气站用户
 - ◆ 5.1% 为住宅用户
- ❏ 住宅用户户数：80,000
- ❏ 工商业户数：206
- ❏ 工商业日设计供气量：80.0万立方/天
- ❏ 管网长度：369公里
- ❏ 加气站数：1

武汉华润燃气有限公司



- 2008年成立
- 华润燃气股份比例：64%
- 2009年1月22日与昆明煤气（集团）控股有限公司签订了合资企业合同，成立一家由华润燃气（64%）和昆明煤气（36%）共同持股的合资企业—昆明华润燃气有限公司
- 连接缅甸和中国的天然气管道将在不远的将来贯通，向昆明地区供气
- 2011上半年销气量：643.4万立方
 - ◆ 90.8% 为非住宅用户
 - ◆ 9.2% 为住宅用户
- 住宅用户户数：28,000
- 工商业户数：50
- 工商业日设计供气量：11.1万立方/天
- 管网长度：168公里



- 2009年成立
- 华润燃气股份比例：100%
- 位于华润燃气获得特许经营权的区域内的济南化工产业园区可提供巨大的大型工业用户客源
- 多条长输管线可向济南供气：
 - ◆ 仓淄线
 - ◆ 禹济线
 - ◆ 中济清线
 - ◆ 安济线
 - ◆ 榆濮济线
- 2011上半年销气量：1,102万立方
 - ◆ 99.9% 为非住宅用户
 - ◆ 0.1%为住宅用户
- 住宅用户户数：100
- 工商业户数：4
- 工商业日设计供气量：16.4万立方/天
- 管网长度：19公里

济南华润燃气有限公司



江苏省镇江市

(2009年向华润集团收购)

- 2006年成立
- 华润燃气股份比例：51%
- 2011上半年销气量：1.05737亿立方
 - ◆ 82.1% 为非住宅用户
 - ◆ 3.7% 为加气站用户
 - ◆ 14.2% 为住宅用户
- 住宅用户户数：176,000
- 工商业户数：1,466
- 工商业日设计供气量：63.0万立方/天
- 管网长度：1,520公里
- 加气站数：3

镇江华润燃气有限公司



- 2007年成立
- 华润燃气股份比例：49%
- 2011上半年销气量：0.98252亿立方
 - ◆ 78.9% 为非住宅用户
 - ◆ 10.3% 为加气站用户
 - ◆ 10.8% 为住宅用户
- 住宅用户户数：291,000
- 工商业户数：746
- 工商业日设计供气量：126.8万立方/天
- 管网长度：1,651公里
- 加气站数：5

厦门华润燃气有限公司



- 2003年底成立
- 华润燃气股份比例：70%
- 2011上半年销气量：0.81853亿立方
 - ◆ 86.9% 为非住宅用户
 - ◆ 11.7% 为住宅用户
 - ◆ 1.4% 为瓶装气用户
- 住宅用户户数：133,000
- 工商业户数：486
- 工商业日设计供气量：83.6万立方/天
- 管网长度：976公里
- 加气站数：1

苏州华润燃气有限公司



四川省泸州市

(2009年收购)



華潤燃氣控股有限公司
China Resources Gas Group Limited

- 2003年成立
- 华润燃气股份比例：40%
- 2011上半年销气量：0.63876亿立方
 - ◆ 32.1% 为非住宅用户
 - ◆ 14.2% 为加气站用户
 - ◆ 53.7% 为住宅用户
- 住宅用户户数：187,000
- 工商业户数：3,361
- 工商业日设计供气量：16.0万立方/天
- 管网长度：434公里
- 加气站数：3

泸州华润兴泸燃气有限公司



山东省济宁市

(2010年向华润集团收购)

- 2007年成立
- 华润燃气股份比例：51%
- 2011上半年销气量：0.628亿立方
 - ◆ 71.8% 为非住宅用户
 - ◆ 14.1% 为加气站用户
 - ◆ 14.1% 为住宅用户
- 住宅用户户数：189,000
- 工商业户数：449
- 工商业日设计供气量：18.2万立方/天
- 管网长度：407公里
- 加气站数：1



项目列表(1/4)



省份	项目	收购年份	2010 GDP (RMB 十亿)	名义GDP CAGR (‘08-’10)	人口数 (百万)
安徽	 淮北	2008 年从华润集团收购	46	15.0%	2.1
福建	 厦门	2010 年从华润集团收购	205	14.7%	3.5
广东	 新会	2010	39	9.0%	0.9
河北	 衡水	2009	78	11.0%	4.3
河南	 郑州	2010	400	15.4%	8.6
湖北	 武汉	2009	552	18.0%	9.8
	 枣阳	2009	21	32.3%	1.0
	 襄樊	2009 年从华润集团收购	154	23.9%	5.5
	 宜城	2009 年从华润集团收购	11	30.7%	0.5
	 潜江	2009 年从华润集团收购	29	17.1%	1.0
	 谷城	2010 年从华润集团收购	8 ⁽¹⁾	N/A	0.5
江苏	 无锡	2008 年从华润集团收购	576	14.1%	6.4
	 苏州高新区	2008 年从华润集团收购	900	15.9%	10.5
	 南京加气站	2008 年从华润集团收购	501	15.2%	8.0
	 通州	2009	51	14%	1.1
	 镇江	2009 年从华润集团收购	196	17.9%	3.1
	 江宁	2010	62	22.8%	1.2
	 昆山	2010 年从华润集团收购	210	18.3%	1.7
	 启东	2010 年从华润集团收购	43	15.0%	1.0

项目列表(2/4)

省份	项目	收购年份	2010 GDP (RMB 十亿)	名义GDP CAGR (‘08-’10)	人口数 (百万)
内蒙古	 赤峰	2010	108	19.8%	4
江西	 鹰潭	2009	34	15.6%	1
辽宁	 凤城	2010	25	25.4%	0.6
	 本溪	2010	86	18.7%	1.7
	 岫岩	2011	16	32.1%	0.49
山东	 济南	2009	391	13.8%	6.8
	 鱼台	2009	9	2.8%	0.4
	 兖州	2009	39	16.6%	0.5
	 淄博	2009年从华润集团收购	287	11.2%	4.5
	 济宁	2010年从华润集团收购	254	9.5%	8.1
	 滕州	2010年从华润集团收购	63	15.3%	1.6
	 坊子	2011	8	10.0%	0.3
	 青州	2011	35	14.7%	0.9
	 安丘	2011	18	10.7%	0.9
	 鲁山	2011	N/A	N/A	N/A
	 潍坊高新区	2011	20	24.9%	0.2
	 罗庄	2011	20	7.4%	0.7

项目列表(3/4)



省份	项目	收购年份	2010 GDP (RMB 十亿)	名义GDP CAGR (‘08-’10)	人口数 (百万)
山西	 洪洞	2009	12	6.6%	0.7
	 霍州	2009	6 ⁽¹⁾	N/A	0.3
	 阳曲	2009	2 ⁽¹⁾	N/A	0.1
	 大同	2009年从华润集团收购	69	10.7%	3.3
	 阳泉	2009年从华润集团收购	43	17.5%	1.4
四川	 成都	2008年从华润集团收购	555	19.3%	14.1
	 泸州	2009	71	18.6%	4.2
	 重庆	2010	789	24.5%	28.9
	 宜宾	2010	87	16.1%	4.5
	 内江	2010	69	18.9%	3.7
	 隆昌	2010	13	N/A	0.6
	 资中	2010	14	N/A	1.2
	 遂宁	2010年从华润集团收购	50	15.3%	3.3
	 什邡	2010年从华润集团收购	14	21.1%	0.4
云南	 昆明	2009	212	14.9%	6.4
	 昆明加气站	2010	212	14.9%	6.4

项目列表(4/4)



省份	项目	收购年份	2010 GDP (RMB 十亿)	名义GDP CAGR (‘08-‘10)	人口数 (百万)
浙江	 富阳	2008年从华润集团收购	42	10.1%	0.7
	 临海	2008年从华润集团收购	33	12.8%	1.0
	 杭州湾	2010年从华润集团收购	513	13.7%	7.6
	 慈溪	2011	76	12.2%	1.5
	 三门	2011	11	14.1%	0.3

(1) 2009 GDP

谢谢!

