

# ANNUAL RESULTS 2022

## BEIJING ENTERPRISES HOLDINGS LIMITED

Stock Code : 392



# 目录

## Content

- **Part 1. 业绩摘要**
- Part 2. 经营亮点
- Part 3. 业务进展
- Part 4. 战略展望
- Part 5. 投资亮点
- Part 6. 问答环节





# 业绩摘要 - 各项财务指标行稳致远

单位: (百万港元)	2021年	2022年	2021年-2022年变化
收入 (经重列)	80,522	92,297	+14.6%
毛利 (经重列)	12,331	12,289	-0.3%
年内溢利	10,519	8,264	-21.4%
本公司股东应占溢利	9,919	7,573	-23.7%
撇除一次性事项后本公司股东应占溢利	8,622	8,236	-4.5%
每股基本及摊薄盈利 (港元)	7.86	6.0	-23.7%
每股股息 (港元)	1.25	1.60	+28%
派息率	15.9%	26.7%	+10.8ppts
撇除利息及税项前盈利	13,280	11,429	-13.9%
EBITDA	18,689	16,130	-13.0%
总资产	222,822	221,071	-0.8%

# 目 录

## Content

- Part 1. 业绩摘要
- Part 2. 经营亮点
- Part 3. 业务进展
- Part 4. 战略展望
- Part 5. 投资亮点
- Part 6. 问答环节



# 经营亮点 - 产业经营加快动能转换，提质增效突出



- 持续巩固主业优势，外埠市场有力增长
- 主营业务稳健增长，购销差率维持低位
- 不受国际天然气价格波动影响，上游气量充足、气价稳定、顺价及时、毛差稳定
- 重点项目天津南港液化天然气应急储备项目一期工程机械完工



- 多渠道持续提升毛差水平，非居民用户完成100%顺价
- 签署LNG长协 **370万吨**，提前锁定了LNG资源以作为冬季的气源补充
- 以轻资产方式拓展LPG终端项目
- 试点并落地壹品慧新零售的运营模式



- 主要经济指标全面增长，销量增长远超行业均值
- 坚定聚焦**U8战略**，赋能全国市场，优化渠道建设
- 卓越管理体系建设促进产品质量稳定一致和生产效率稳步提升
- 品牌形象焕新升级，向年轻化、高端化转型
- 成立**ESG发展委员会**，发布ESG五年战略规划



- 核心传统水务运营业务发展稳健，分部利润保持增长
- 公司现金流状况同比大幅好转
- 坚持“**客户为源**”质量保障，智慧运营模式迭代升级
- 首次发布BEAOA和北控速粒两项技术产品，以科技创新助力减碳降耗
- 获纳入道琼斯可持续发展指数，行业**唯一一家获得MSCI ESG评级A级的亚洲企业**

## 环境板块

- **境内业务**：持续开展污泥掺烧协同处置，拓展业务领域和营收渠道；开拓投资新方向，中标首个轻资产运营项目；首单碳排放配额成功交易
- **境外EEW**：在俄乌冲突的背景下，EEW作为非燃气类的能源基础设施项目，是欧洲能源市场的稀缺资产，具备一定抗风险能力，年内经营业绩保持稳定



# 经营亮点 - 持续提升ESG发展水平



Dow Jones  
Sustainability Indexes

## 评级52分

(行业平均得分33分)

DJSI公布评级结果，北京控股DJSI得分52分



## 评级为B 2022

北京控股气候变化问卷获评B，与能源公用事业行业评级持平



## 评级为BB

努力提升ESG管理水平

### 加强公司治理



- 引入女性董事，董事会多元化得到提升
- 透过增进董事会独立性以及强化董事会职能等举措，持续提升公司治理及可持续发展目标

### 完善制度建设



在反贪腐、信访举报、应对气候变化、健康安全等方面加强了制度建设

# 目 录

## Content

- Part 1. 业绩摘要
- Part 2. 经营亮点
- **Part 3. 业务进展**
- Part 4. 战略展望
- Part 5. 投资亮点
- Part 6. 问答环节





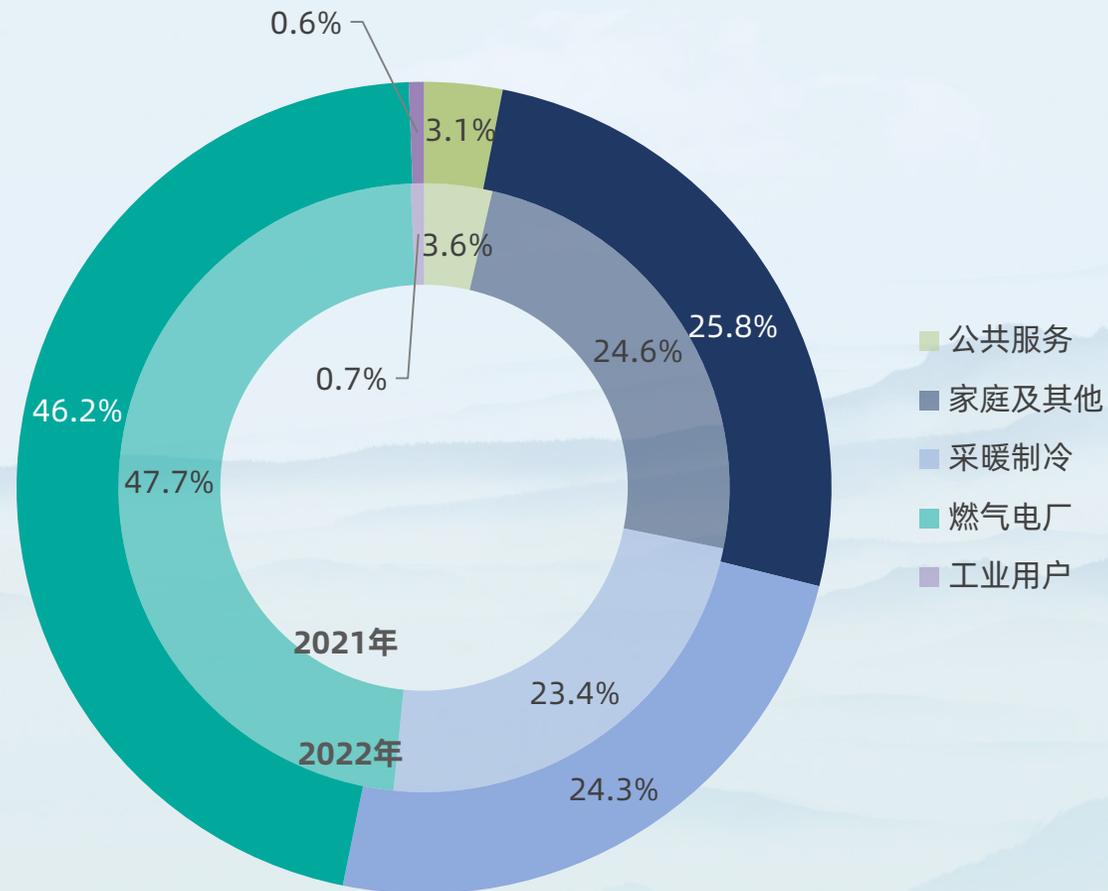


# 业务进展 - 北京燃气

数据统计日期	项目	主要运营数据
于2022年内	新发展家庭用户 (千)	155.9
	新增商服用户 (个)	4,062
	新增采暖锅炉 (蒸吨)	2,036
截至2022年12月31日	累计总用户数 (百万)	7.29
	累计管线总长 (千公里)	31.6



## 北京市域内销气量客户分析



注: 合并口径气量已剔除在不同分类中重复统计的部分



## 安全监督管理

- 北京燃气全力推进安全隐患排查政治工作，有效防范化解重大安全风险

## 增值业务

- 增值业务进一步优化经营模式，业绩表现稳健

## 大型活动服务保障

- 完成北京冬奥会、冬残奥会服务保障工作

## 重点项目

- 天津南港LNG应急储备项目第一阶段工程机械完工，有望进一步提升首都天然气保障能力

## LNG业务

- LNG业务获强劲增长，年内实现国际现货贸易13船，气量销售84万吨

## 综合能源与新能源项目

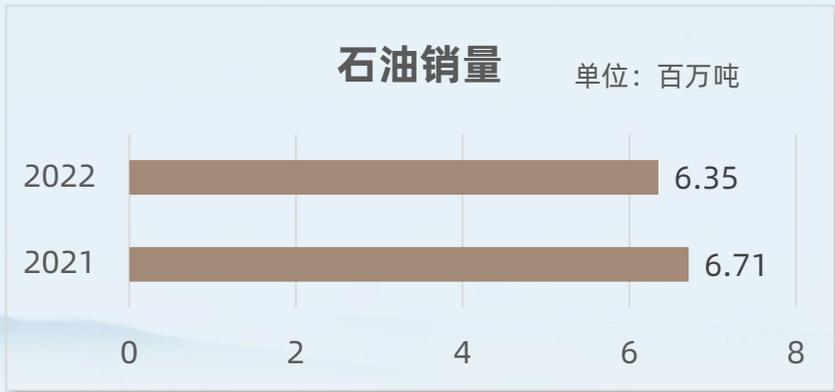
- 综合能源新增供热面积164万平方米，新能源合计装机规模达149兆瓦



# 业务进展 - 燃气供应链投资



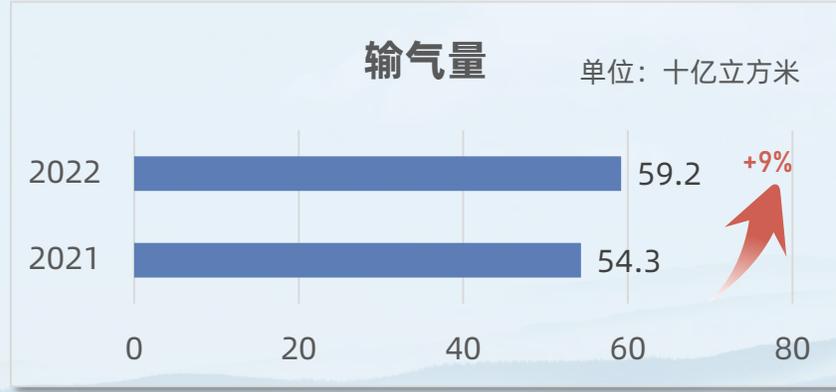

**俄罗斯石油上乔油气田**  
VCNG of Rosneft



**下降原因：**  
油田产能自然衰减，符合项目收购模型产量逐年递减的曲线规律。




**国家管网北京管道公司**  
PipeChina Beijing Pipeline Co.



随着全国天然气市场的回暖，北京管道公司作为联通上游资源和下游市场重要的通道，输气量和净利润增速高于全国天然气市场平均增速





# 业务进展 - 中国燃气



天然气业务	截至2022年9月30日累计数
居民用户	44,673,026
工业用户	21,440
商业用户	313,810
CNG/LNG 加气站	533

液化石油气业务	截至2022年9月30日累计数
接收码头	7个
分销项目	106个
批发业务销量	145.4万吨
终端零售业务销量	35万吨



## LNG贸易

中国燃气作为中国最大的LNG分销企业之一，持续拓宽国内外资源渠道，深化LNG进口合作、扩大终端用户市场



## 增值服务

得益于新零售系统落地，中国燃气增值业务品牌「壹品慧生活」启动高速增长，释放独立价值

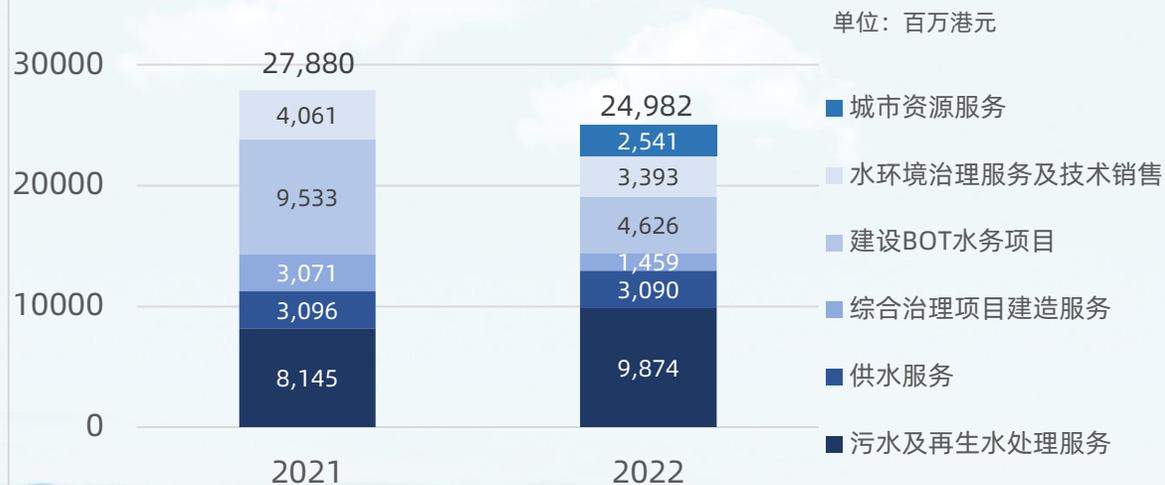


## 可持续发展

中国燃气积极因应国家双碳倡议，公布具有行业领先地位的「碳中和」行动路线图，并致力双碳新能源领域创造核心竞争力。



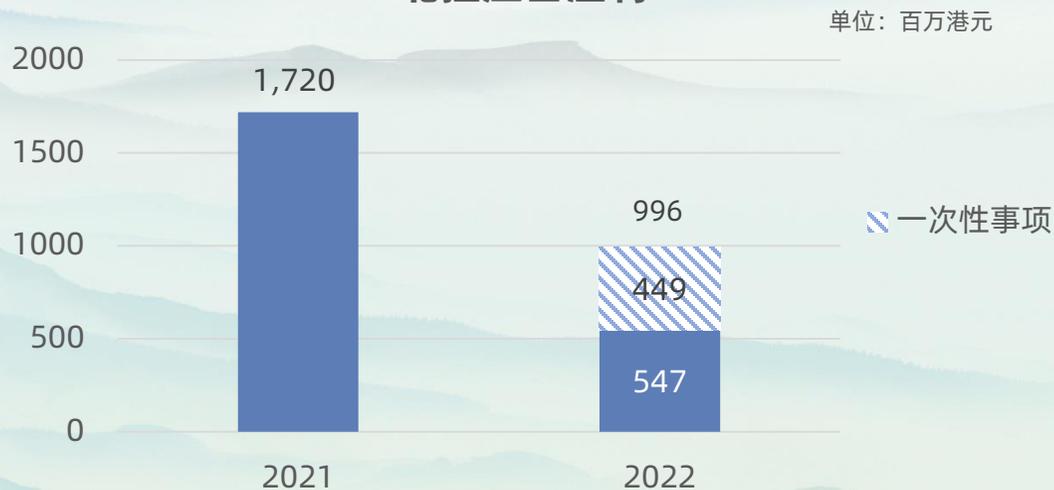
## 营业收入板块分析



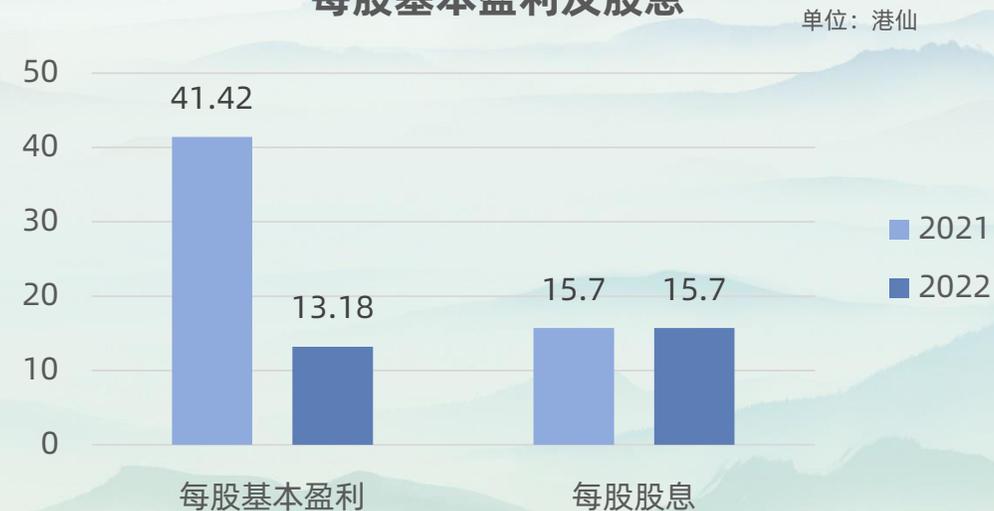
## 股东应占溢利板块分析



## 北控应占溢利



## 每股基本盈利及股息



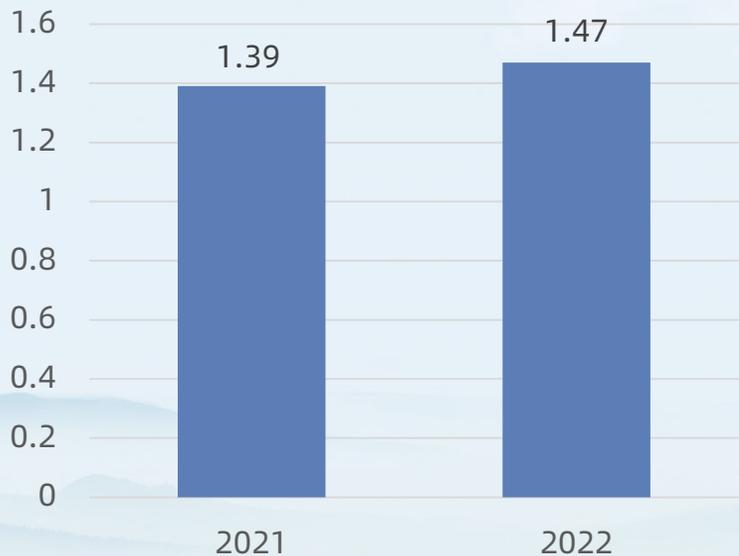


# 业务进展 - 北控水务



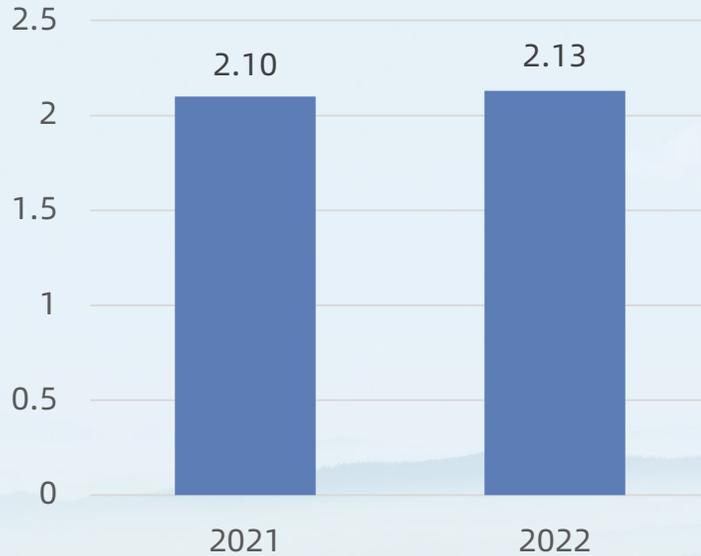
### 中国大陆污水及再生水项目加权平均水价

单位：人民币/吨



### 中国大陆供水项目加权平均水价

单位：人民币/吨



- 2022年有**27家**水厂进行水价调整，共**156.7万吨/日**
- 协议调价**12家**，水价加权平均上涨**10.9%**
- 因技改/扩建/提标改造调价的水厂**15家**，水价加权平均上涨**58.56%**



1,196

污水处理厂



180

自来水厂



1

海水淡化厂



70

再生水处理厂



总设计能力

4428.7 万吨/日

设计能力净增加

284 万吨/日



持续获取大体量资产，深化区域改革，完成设立多家区域公司及类区域组织

构建资产管理能力及智慧运营管理能力



坚持创新驱动，发挥专家引领作用，全面提升创新能力

围绕水务专业领域，于产业链上下游积极布局，期内完成对多家企业的投资

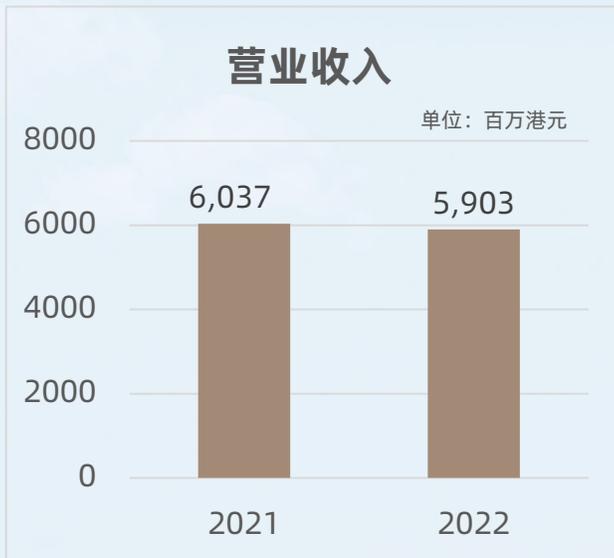




# 业务进展 - 环境业务

## EEW 废物能源利用公司

德国EEW GmbH主要业绩指标表现稳健

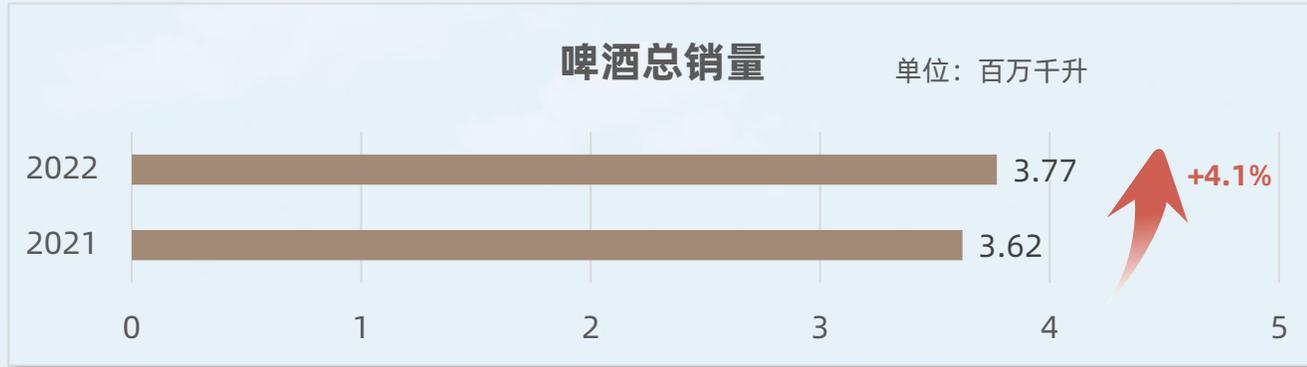


## 境内固废平台

(北控环境及北控环保等)

- 协同创新，多渠道拓展业务营收，构建市场开发渠道体系，全力提升主营业务发展
- 通过加强战略管理、提升规范化管理水平等手段，持续夯实基础管理水平





## 2022年主要经济指标全面增长

在经济下行、需求萎缩的大环境下，燕京啤酒全年销量增幅远高于行业平均，处于头部企业前列，发展持续向好



## 业绩实现V型反转

- 思想变革、组织变革、机制变革、生产变革、运营变革、营销变革、研发变革、文化变革、上市公司价值创造
- 盈利低基数反弹，未来增长空间较大
- 市场形态发生了积极改观，亏损企业数量和亏损额大幅减少，上市公司市值、品牌价值显著提升，燕京啤酒2022年品牌价值达到**1637亿元人民币**



## 燕京U8大单品战略纵深推进，产品矩阵不断丰富



- 燕京U8表现亮眼，一年一个台阶，有力支撑业绩抬升
- 陆续推出U8plus、V10、S12、鲜啤2022等大单品，以及狮王系列精酿、果味特色产品，主导产品线更加明晰，中高端产品矩阵更加丰富

# 目 录

## Content

- Part 1. 业绩摘要
- Part 2. 经营亮点
- Part 3. 业务进展
- **Part 4. 战略展望**
- Part 5. 投资亮点
- Part 6. 问答环节



# ● 战略展望 - 行业宏观形势好转

## 燃气

2023年中国天然气表观消费量较2022年有强劲增长修复，LNG进口量将有较大反弹。核心城燃售气业务重回增长区间。国内城燃行业整合潮进一步加速，抑或出现较好并购重组机会；

LNG价格下降，能源价格企稳有利于燃气消费需求的恢复

## 水务

国家一系列提振经济及水务行业的政策，连续下调贷款利率，精准落实企税“留抵退”等。在“双碳”目标驱动下，密集出台减污降碳、污水资源化利用、污泥无害化处理政策。同时伴随地方盘活存量和国企混改，环保行业迎来新一轮并购整合潮；政府治水需求和管理思路逐渐转向高质量发展，这对供给侧的产品服务和技术解决方案提出更高要求，也给北控水务带来全新市场机遇

## 环境

我国正处于环保行业发展政策环境利好时期：十八大报告明确了生态文明建设重要的意义，环保产业发展方向与格局日渐明晰，综合服务能力将成为企业参与环境市场竞争的核心要素。同时经济企稳复苏，垃圾进厂量增长，垃圾焚烧业务收入有较大增长空间，国补省补欠费情况有所改善

## 啤酒

整体消费环境回暖：政府持续释放恢复和扩大消费的积极信号，随着市场信心提振、经济活动恢复，政策、市场、消费、科技等多种因素将助力消费品企业加速恢复至正常水平，进入新的发展机遇期。同时，消费观念升级，高端产品需求增加，行业结构升级过程有望加速



## 优势及机遇

北京燃气在年度天然气用量、天然气订户数量、管道网络规模和销量方面，是中国最大的单体城市管道天然气供应商和服务提供商：

### 1. 北京燃气的特殊地位：

- 北京燃气在北京城六区和部分郊区开展天然气分销业务，在北京地区具有独特优势
- 北京燃气拥有上游稳定的气源，购气成本较低，具有完善且有效的顺价机制能够保证稳定的毛差水平

### 2. 存量优势：

- 较为完整的首都天然气市场和用户
- 完善的基础设施和销售服务网络
- 优质的品牌和良好的信誉
- 资源、政策、资本和管理方面具备明显优势
- 外埠项目经营情况未来有望获得明显改善

### 3. 增量条件：

- 天津南港项目今年即将建成投产，供应保障能力提升，带动LNG贸易、新能源项目发展，促进市场布局将进一步优化
- 南港项目投产后若纳入有效资产，将产生稳定的准许收益，将会为北京燃气贡献稳定的利润

## 2023年工作重点

### 1. 更好统筹发展和安全，推动安全生产管理迈向更高水平

- **健全完善安全管理体系：**构建安全生产责任考核机制，提升安全管理水平
- **深入开展隐患排查治理：**持续老旧燃气管网改造、户内锈蚀管线改造及安全配件加装方面加大投入
- **提升用户端安全用气水平：**加装安全型配件，更换物联网表具

### 2. 加大新兴业务拓展力度，加快推进向“专注能源”转型升级

- **推进LNG业务发展，**落实好LNG长期购销协议
- **拓展综合能源业务，**在巩固提升传统燃气业务的基础上，进一步加大光伏等新能源及综合能源业务拓展力度，加快培育转型发展新动能
- **深挖增值业务潜力，**推动增值业务规模扩张

### 3. 巩固强化主营业务优势，全力推动服务品质再上新台阶

- **持续巩固拓展京内市场，**力争发展家庭用户11万户、商服用户2500个、采暖1000蒸吨
- **加大外埠市场拓展力度，**推动外埠天然气销售持续增长
- **加强产业链上下游投资，**寻求大型央企合作，持续关注上游业务
- **深入推进服务能力建设，**优化营商环境

### 4. 稳妥推进重点项目建设

做好天津南港项目一期投产准备和投运后的生产经营工作，积极布局南港LNG外输管道沿线大用户开发



## 优势及机遇

**1. 体量优势：**中国燃气是中国最大的城燃企业及LNG分销企业之一，累计共于30个省、市、自治区取得661个拥有专营权的管道燃气项目，同时，中国燃气拥有全国最广泛的LPG进口及分销网络



**2. 政策利好：**国家发改委出台《关于组织签订2023年天然气中长期合同的通知》，农村“煤改气”民生属性得到明确，要求上游供气单位要按居民用气价格足额保供。国家发改委积极推动天然气上下游价格联动机制改革，加快理顺城燃顺价机制。



**3. 采暖市场需求扩大：**南方非传统采暖区域对安全、高效、高质的冬季采暖需求日益迫切，城市居民具强烈取暖需求的市场估计达40亿平方米，有利于中国燃气暖居工程进一步扩张市场规模



## 2023年工作重点

### 1. 高质量发展方面

- 以**运营管理提升、毛差管理和应收账款回收**为重点工作，同时围绕价值创造，打造更面向客户和市场需求的管理机制
- 进一步**加强上游气源资源获取**，优化主营业务增长模式，探索轻重资产结合的新型区域业务模式。
- 以安全管理、政府监管、智慧燃气为产品核心，建立生态伙伴关系，相互引流合作共建
- 进一步顺应市场和用户需求，**积极培育双碳、新零售等新业务**，进一步发掘新的高质量业务发展模式和市場潜力

### 2. 安全生产运营方面

- 全力推进数字化安全系统建设与应用，加速老旧管网改造
- 全面完成项目公司HSE管理体系再造，优化迭代“长鸣钟”计划功能
- 以保安全、惠民生为己任，以安全质量提升为主线，持续安全投入，不断提高安全供气 and 应急抢险能力，确保燃气供应的安全稳定

### 3. 可持续发展方面

- 坚持绿色发展理念，响应国家清洁能源发展战略与“双碳目标”，打造绿色低碳价值链。
- 持续关注包括气候变化，生物多样性保护，员工安全与健康，绿色供应链及绿色金融等议题，更好地履行经济、环境、社会三大责任



## 优势及机遇



### 1. 北控水务独一无二的经营规模和市场地位

- 在香港上市的水务企业中，拥有最大的水处理能力
- 大量优质项目遍及各地，形成全国性的规模优势
- 项目覆盖地域最广泛，北控水务成为水务领域的知名品牌
- 项目覆盖地域人口众多，保障了资产的高利用率和增长潜力

### 2. 政策利好带来发展机遇：

国家发改委近期发布《污泥无害化处理和资源化利用实施方案》及《推动城乡医疗卫生和环境保护工作补短板强弱项的通知》，强调扩大污泥无害化处置规模及加快城市管网建设。或将为北控水务带来新的发展机遇



## 2023年工作重点

### 01

#### 提升增长质量

- 通过投资获取大体量资产，保障新签约合同总体规模
- 有针对性地加强业务组合，积极拓展水司并购业务，持续获取大体量资产
- 借助金融手段轻资产化，实现其更有质量的增长

### 02

#### 改善现金流状况

将防控现金流风险作为发展的重中之重，进一步将资源向一线倾斜

### 03

#### 打造新的业务增长点

依托科技创新和模式创新，打造新的业务增长点

### 04

#### 释放组织活力

增强组织活力与能力，提升作业效率



# 战略展望 - 环境业务

## 优势及机遇

1.\*未来中国固废领域的后续发展空间巨大：中国固废治理行业的发展迟于废气和污水治理，但随着固废对环境影响的逐步显现，固废治理行业也随着废水、废气治理行业步入高速发展期；

参考发达国家污染治理与环保投资结构的变化过程，存在环保投资重点由大气向污水再到固废领域转移的规律，在发达国家固废治理是环保领域投资和产值占比均超过50%的最大子行业，而中国目前上述比率均不到30%，未来中国固废领域的后续发展空间巨大

2. 欧洲迎来环保行业发展新机遇：欧盟推出一系列政策推动磷回收、碳捕捉技术发展。近日，欧盟乃至全球范围内首个跨境碳捕捉与封存项目已经投运。若项目进展顺利，德国也将加入该项目，推动德国本土工业脱碳。未来该领域或将有更大的市场空间

3.德国正多渠道化解对俄罗斯能源进口的依赖：德国政府正在试图通过迅速转移化石能源和扩大可再生能源、加快建设LNG接收站，补足天然气供应基础设施短板、阶段性取消对化石能源、煤电、核电的限制政策等措施减少缓解能源问题

\*参考资料：《普华有策：固体废物治理行业发展趋势及面临的机遇》

## 2023年工作重点

### 境内固废平台

- 对标行业标杆，全面提升存量项目经济效益；
- 增量拓展优选赛道方向，做好投资回报平衡；
- 加快不良资产处置进度，及早明确危废业务经营策略。积极推进环境平台资产整合工作，提升总部管理效益输出

### 环境业务

- 加快在建项目投运，及早实现效益贡献；
- 同时做好应对各种外部的经济不确定性的挑战，确保固废资源和产能稳定，同时加强综合成本控制

### 境外EEW



## 优势及机遇

1.极高的品牌价值。燕京啤酒作为中国啤酒行业头部企业之一，2022年其品牌价值达到1637亿元人民币



## 2 \*年轻群体口味多元化或推升行业利润水平：

研究显示，年轻群体是酒水市场重要增长动力，消费人数和人均消费水平皆呈现增长趋势。且年轻人重视口感层次，对于低酒精、风味多元的中高端啤酒需求提升，或将拉升行业利润率水平



## 2023年工作重点

### 深耕U8大单品战略

在前两年快速发展基础上，坚定聚焦U8战略，倾斜营销资源投入，积极探索与更多业态合作创新方式，采取线上与线下联动发力，形成全方位、广覆盖、立体化品牌宣传，全链路释放品牌营销能量，赋能全国市场

### 升级市场形态

加快市场开拓建设步伐，以北京为根基，巩固华北市场，加强泛大华北市场开拓，进而带动南方区域发展

### 加强亏损企业治理

加强对于亏损企业的治理工作，及时淘汰落后产能，提高现有产能利用率

### 提升人均效能

优化人员结构，通过信息化、智能化建设及应用节约人力成本，提升人均效能

\*参考资料：《第一财经商业数据中心：2020年轻人群酒水消费洞察报告》

# 目录

## Content

- Part 1. 业绩摘要
- Part 2. 经营亮点
- Part 3. 业务进展
- Part 4. 战略展望
- **Part 5. 投资亮点**
- Part 6. 问答环节



# 投资亮点 - 专注公用事业发展战略具备协同效应

## 燃气业务 - 控股企业



## 战略性联营公司



## 市场地位核心亮点

2022年营业收入  
10亿港元



✓ 北京燃气和中国燃气是中国领先的城市燃气经销商

## 水务业务

## 战略性联营公司



## 市场地位核心亮点

- ✓ 恒生香港中资企业指数成份股
- ✓ 恒生综合中型股指数成份股
- ✓ 恒生可持续发展基准指数成份股
- ✓ 标准普尔道琼斯指数新兴市场成份股

👍 连续13年蝉联“中国水务行业十大影响力企业”榜首

## 环境业务 - 控股企业



## 市场地位核心亮点



以产能为标准，2021年EEW在德国非上市转废物为能 (EfW)的企业中排名第一



以废物处理规模为标准，北控环境旗下的海淀和高安屯项目占有北京市固废处理项目最大的市场份额 (20.6%)

## 啤酒业务 - 控股企业



## 市场地位核心亮点



燕京啤酒是中国大型的啤酒企业集团和亚洲大型啤酒生产厂之一



北京控股着力发展以燃气、水务、环境三大业务为主的大公用事业，具有高度的产业协同、市场协同效应，整体提升公司新项目拓展的竞争力



北京燃气的南港项目协同中国燃气的庞大下游需求，北燃可做大LNG贸易与进口业务，也能为中燃提供更多气源保障

# 投资亮点 - 公司各板块未来业绩前景良好



- 业绩稳定，现金流充裕
- 南港项目投产后将通过准许收益机制确保基础收益，通过市场化运作，进一步提升盈利水平
- 将在北京审慎开展新能源业务
- 确保未来几年业绩将稳中有升



随着发改委强力落实农村用气纳入居民用气保障范畴和相关政府欠款的回收，中燃农村煤改气业务有望迎来实质性经营拐点，公司现金流状况也将大幅好转



- 未来有望持续改善经营效率与收益率水平
- 继续以U8、狮王精酿等产品开拓年轻人和高端市场，努力回到啤酒行业第一梯队。



- 坚定向高质量发展转型，核心的传统水务运营业务将维持每年20%以上的稳健增长
- 利用大体量优势发展智慧水务、推动工程装备化、技术产品化，在技术与运营方面建立核心竞争力
- 凭借体量及技术优势，有望在存量市场整合阶段获取更多潜在机遇



- EEW所在市场成熟，发展稳健，现金流状况良好
- 未来将陆续有新线投产，增加产能，增厚 EBITDA
- 深化战略研究，编撰《战略2032+》中长期发展规划；成立数据化中心，实施数字化转型目标
- 随着欧洲坚定向可持续发展方向转型，EEW设定2030年运营实现“气候中和”、2040年实现“气候积极”的减碳目标，且未来有望在德国碳汇市场和磷回收领域创造更多价值



- 国内固废业务将加强运营管理，存量项目提质增效
- 开拓污泥与废液掺烧、为工业客户供热、飞灰高端资源化等新利润增长点

## 投资亮点 - 得益于政府政策支持的优势地位

《关于开展创新企业境内发行股票或存托凭证试点的若干意见》

《试点创新企业境内发行股票或存托凭证并上市监管工作实施办法》

上述政策允许符合试点企业条件的红筹企业按程序和规则在境内资本市场发行存托凭证上市或发行股票上市。上述文件的颁布，首次建立起了红筹企业A股上市的框架，对于红筹企业A股上市具有里程碑式的意义

《中国人民银行 国家外汇管理局关于境外机构境内发行债券资金管理有关事宜的通知》

中国持续扩大金融市场双向开放，上述政策的发行，进一步完善了境外机构境内发行债券（下称“熊猫债”）的资金管理要求，境外机构在境内债券市场融资更加便利



### 潜在资本运作空间巨大

北京控股作为北京市在香港唯一的红筹上市公司和北控集团的旗舰上市公司，将继续发挥好北京市境外投融资平台的功能作用，根据内地监管政策和企业发展需要开展资本运作，充分释放资产价值



### 低成本的便利融资渠道

得益于政府政策支持，北京控股成功发行3年期40亿元人民币规模的熊猫债，信用评级为中诚信AAA级，为地方国企**历史最大单期发行规模**及地方国企同期限**历史最低发行利率**



# 投资亮点 - 非周期性、多元化业务降低集中风险

北京控股多元化的业务组合有助于分散其于单一业务领域的集中风险，同时确保稳定的经营现金流



非周期性和多元化业务组合 低集中风险

- 公用事业不受周期性影响，因主要业务为关于生活基本需求，因此行业总体风险较低
- 为了缓解北京天然气需求和消费的季节性波动，北京燃气进一步将其客户群扩大到热电联产和气体冷却的用户
- 北京控股的业务拥有不同的最终用户群，展示低集中风险



来自中国广泛区域和全球业务的稳定现金流

- **天然气分销业务**:北京控股持有中国燃气23.39%的股权，中国燃气累计共于30个省、市、自治区取得661个拥有专营权的管道燃气项目
- **石油和天然气供应业务**:北京控股在俄罗斯对VCNG的投资是北京控股集团扩大天然气价值链的证明，并同时增强其业务的地理多样性
- **水务业务**:北京控股能够利用其在中国20个省，5个自治区和3个直辖市的业绩记录和多样化的市场地位；北控水务通过开拓马来西亚、新加坡、新西兰、葡萄牙、澳大利亚及博茨瓦纳的国际市场，进一步实现业务多元化
- **环境业务**:北京控股通过并购和扩大现有项目来发展其业务并增强其在国内和国际影响力，收购德国EEW是其证明



来自附属及联营公司的稳定股息收入

- 建立北京燃气等附属公司向北京控股总部稳定的分红机制
- 来自附属及联营公司的股息为公司持续带来经营现金流，并大幅增加其流动资金
- 北京控股拥有极强的优势以把握未来的投资机会并继续扩大业务



# 投资亮点 - 有韧性的盈利能力、健康的资本结构

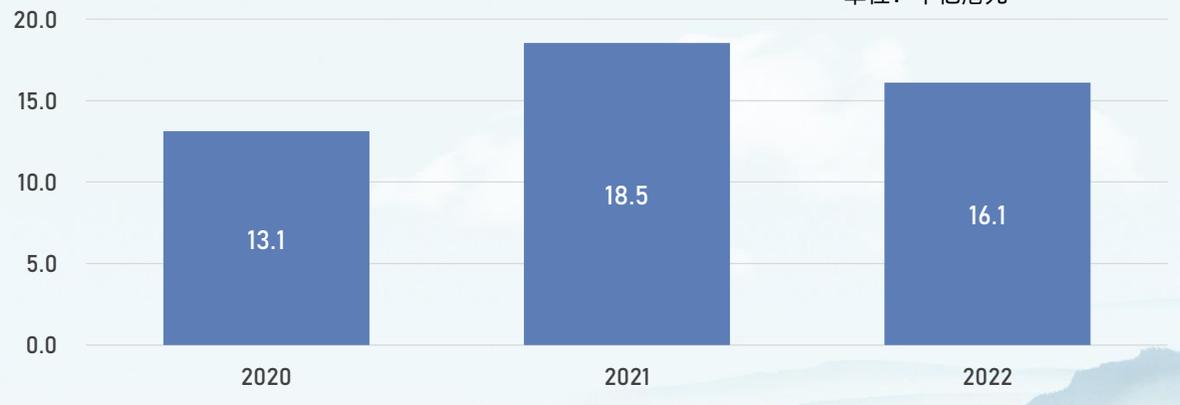
## 营业收入

单位：十亿港元

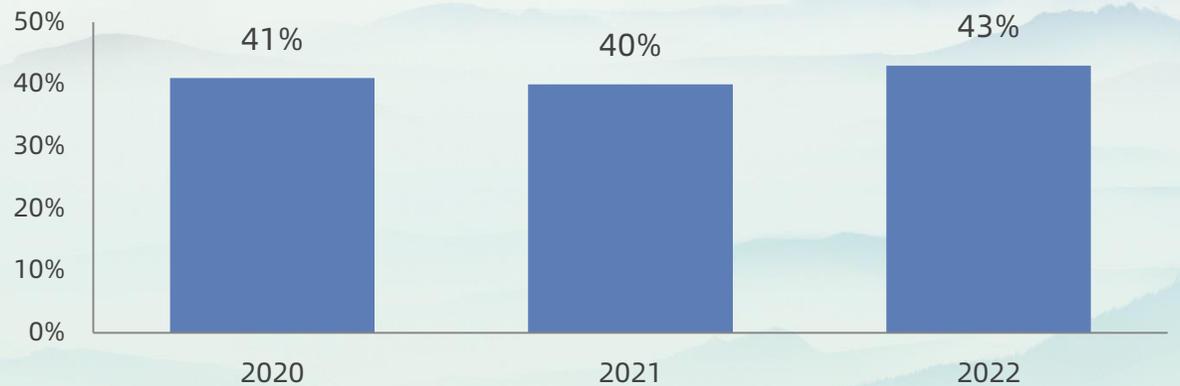


## EBITDA

单位：十亿港元



## 资产负债率



\*注：资产负债率=全部计息借贷及担保债券及票据 / (权益+全部计息借贷及担保债券及票据) 30

# 目录

## Content

- Part 1. 业绩摘要
- Part 2. 经营亮点
- Part 3. 业务进展
- Part 4. 战略展望
- Part 5. 投资亮点
- Part 6. 问答环节



# 问答环节