



北京控股有限公司  
BEIJING ENTERPRISES HOLDINGS LIMITED

# BEIJING ENTERPRISES HOLDINGS LIMITED

Stock Code : 392



INTERIM  
RESULT

# 2023





北京控股有限公司  
BEIJING ENTERPRISES HOLDINGS LIMITED

# 目录

Content

- Part 1. 业绩摘要
- Part 2. 经营综述
- 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 - 2023年上半年各项经营数据保持稳健

| 单位：(百万港元)             | 1H2022  | 1H2023         | 变幅%    |
|-----------------------|---------|----------------|--------|
| 收入 (经重列)              | 46,025  | <b>48,364</b>  | +5.1%  |
| 毛利 (经重列)              | 6,782   | <b>7,166</b>   | +5.7%  |
| 撇除利息及税项前盈利            | 6,946   | <b>7,373</b>   | +6.1%  |
| EBITDA                | 9,378   | <b>9,740</b>   | +3.9%  |
| 期内溢利                  | 5,501   | <b>5,415</b>   | -1.6%  |
| (1) 本公司股东应占溢利         | 5,029   | <b>4,649</b>   | -7.6%  |
| (2) 撇除一次性事项后本公司股东应占溢利 | 5,200   | <b>3,921</b>   | -24.6% |
| 每股基本及摊薄盈利 (港元)        | 3.99    | <b>3.69</b>    | -7.6%  |
| 每股股息 (港元)             | 0.50    | <b>0.93</b>    | +86%   |
| 总资产                   | 221,071 | <b>224,629</b> | +1.6%  |

(1) 本期公司股东应占溢利减少主要由于：人民币贬值、利率上调及中国燃气利润下滑的影响所致，倘若剔除相关影响，同比基本持平；

(2) 本期内的一次性事项主要包括：冲回燕京啤酒预提费用0.72亿港元；及冲回固废业务资产减值6.56亿港元



北京控股有限公司  
BEIJING ENTERPRISES HOLDINGS LIMITED

# 目录 Content

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





# 经营综述



- 京内市场保持稳定，外埠市场有力增长
- 上游气量充足、气价稳定、顺价及时
- 天津南港液化天然气应急储备项目一期工程将于2023年12月底投产



- 受顺价机制尚未理顺和房地产下行带来的接驳业务下滑影响，投资收益减少
- LNG业务构建自有国际进口资源池，打造全产业链综合体
- 增值服务平台壹品慧业绩增长迅速，表现亮丽，分拆上市进程稳步推进



- 主要经济指标持续增长
- 稳步推进卓越管理体系建设，持续提升产品质量及生产效率
- 系统推进亏损企业治理，提高管理效能
- 多形式开展品牌活动，持续焕新品牌形象
- 发布首份ESG报告，ESG治理能力显著提升



- 全面升级应收账款管理机制，推进回款工作
- 通过多项举措进行管控，促进低效资产治理
- 获纳入道琼斯可持续发展指数及恒生可持续发展企业基准指数，并获得MSCI ESG的A级评级

## 环境板块

- **境内业务：**北海项目投运、张家港改扩建项目投运使得垃圾处理量及上网电量同比均大幅增长
- **境外EEW：**在俄乌冲突的背景下，欧洲通货膨胀导致成本费用大幅增加，经营业绩承压





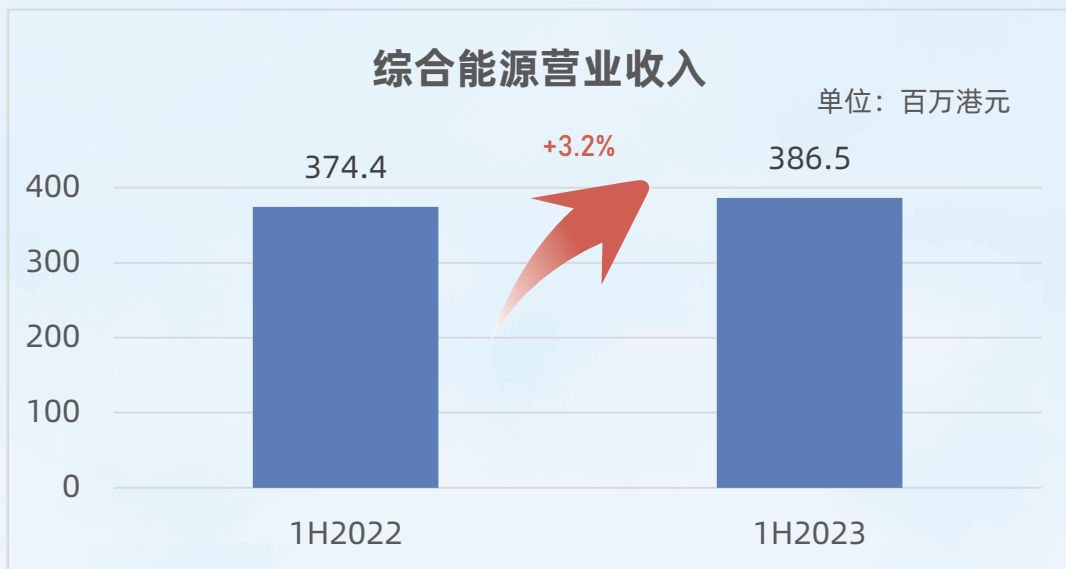
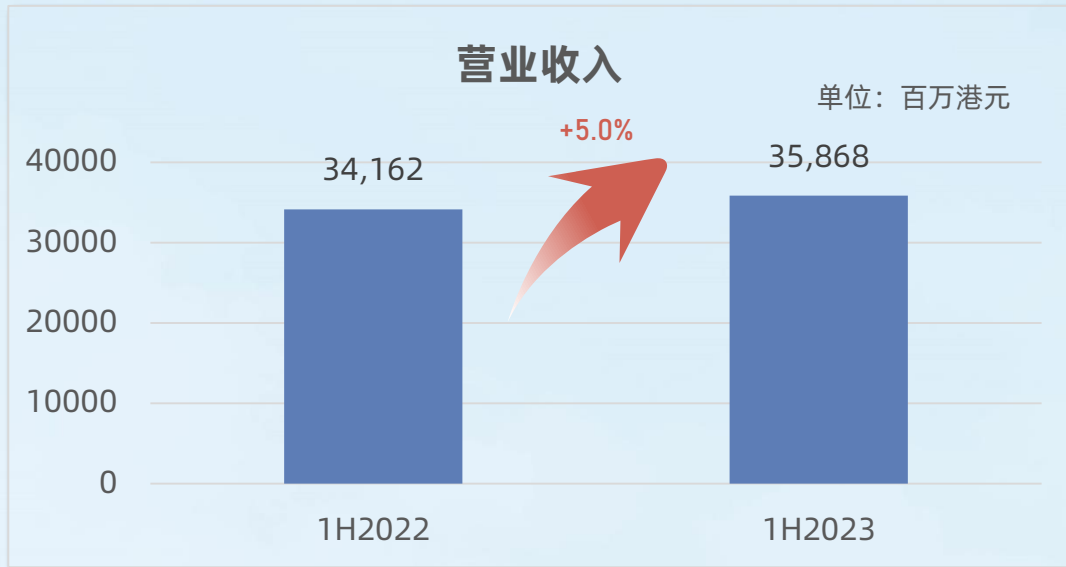
北京控股有限公司  
BEIJING ENTERPRISES HOLDINGS LIMITED

# 目录

Content

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

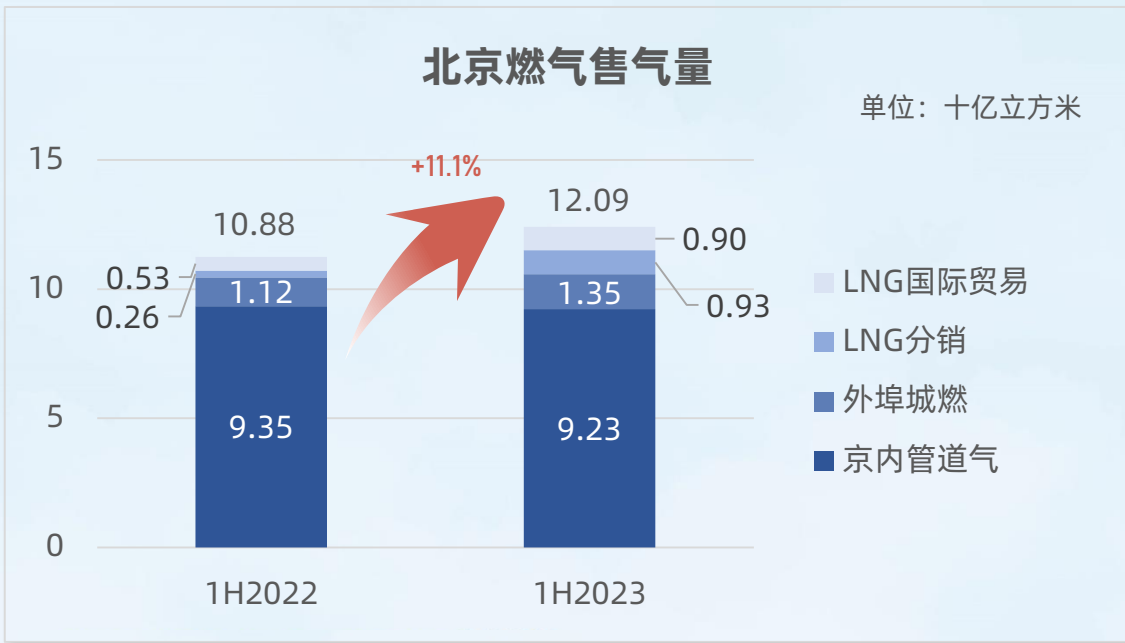




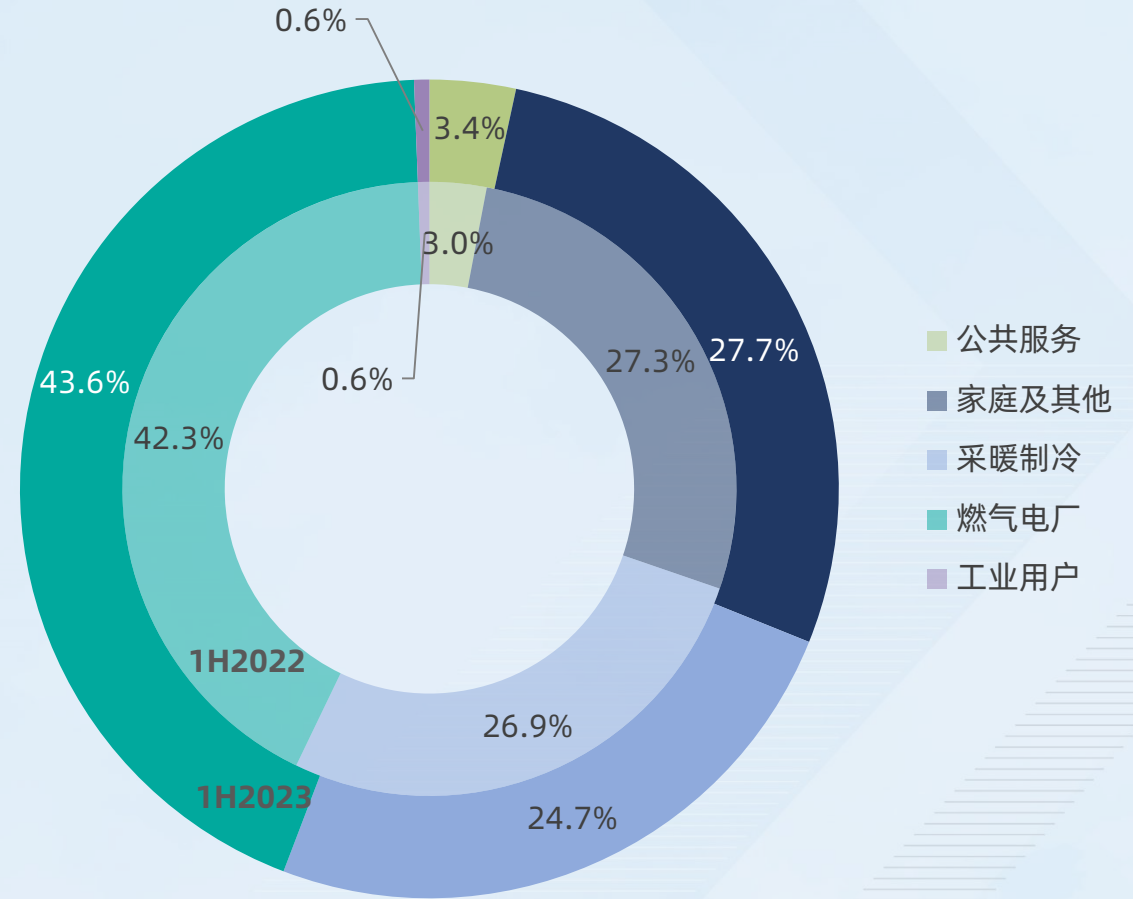


# 业务进展 - 北京燃气

| 数据统计日期       | 项目           | 主要运营数据 |
|--------------|--------------|--------|
| 于2023年上半年    | 新发展家庭用户 (千)  | 67.3   |
|              | 新增商服用户 (个)   | 2,326  |
|              | 新增采暖锅炉 (蒸吨)  | 574    |
| 截至2023年6月30日 | 累计总用户数 (百万)  | 7.37   |
|              | 累计管线总长 (千公里) | 32.2   |

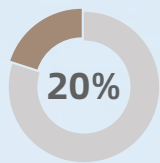


## 北京市域内销气量客户分析

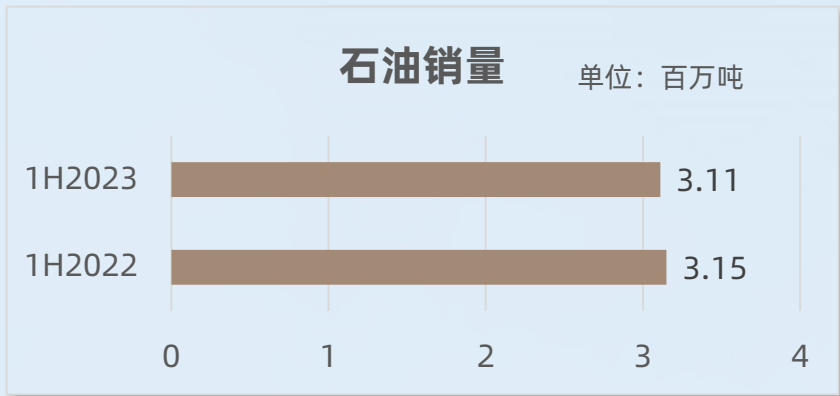




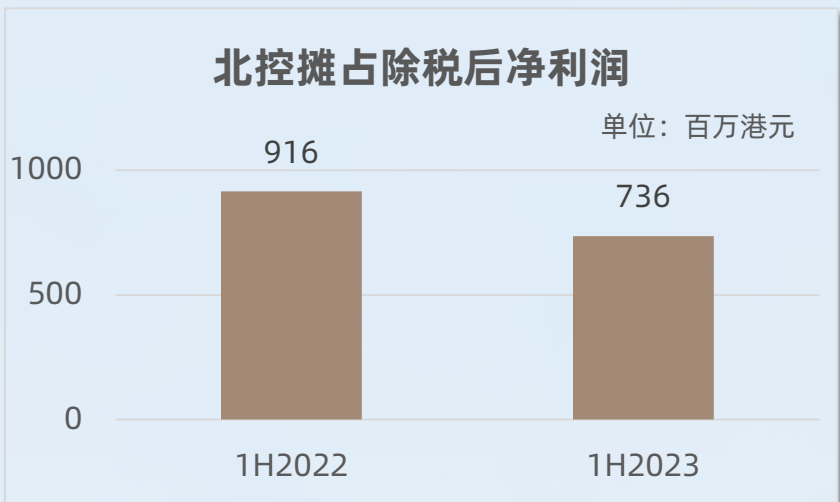
# 业务进展 - 燃气供应链投资



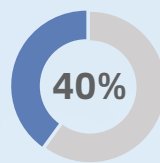
**俄罗斯石油上乔油气田**  
VCNG of Rosneft



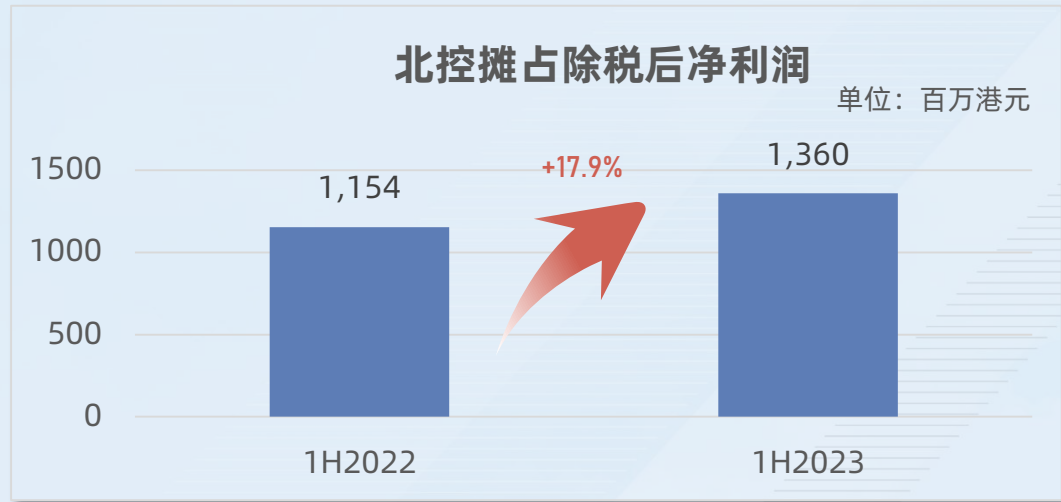
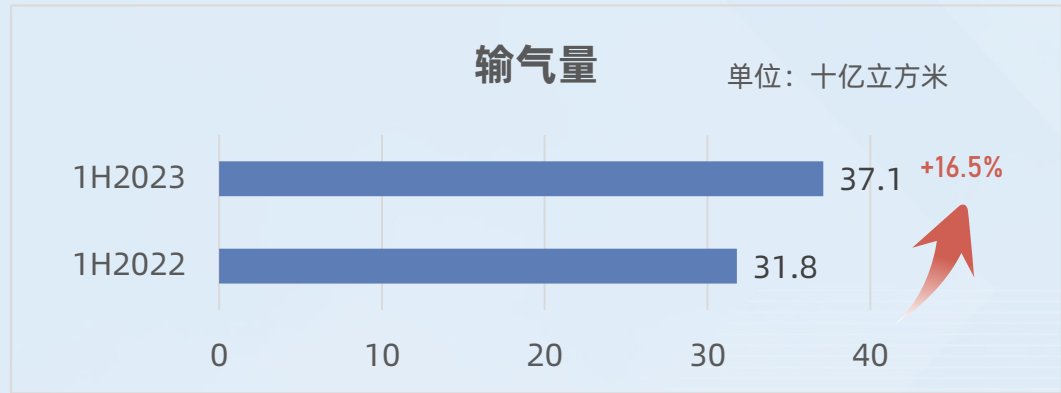
**下降原因：**  
油田产量自然衰减，符合项目收购时产量逐年递减的曲线规律



**下降原因：**  
1. 国际油价持续回落；  
2. 卢布大幅贬值



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





# 业务进展 - 中国燃气



| 天然气业务       | 截至2023年3月31日累计数 |
|-------------|-----------------|
| 居民用户        | 45,394,697      |
| 工业用户        | 22,108          |
| 商业用户        | 329,335         |
| CNG/LNG 加气站 | 533             |

| 液化石油气业务  | 截至2023年3月31日累计数 |
|----------|-----------------|
| 接收码头     | 7个              |
| 分销项目     | 106个            |
| 批发业务销量   | 339.7万吨         |
| 终端零售业务销量 | 73.5万吨          |



## 壹品慧分拆上市

- 壹品慧聚焦快速增长且充满潜力的家庭生活全场景，为用户提供从厨房延展至全家庭场景的产品及服务；
- 过去三年壹品慧业绩增长迅速，表现亮丽，分拆上市进程稳步推进

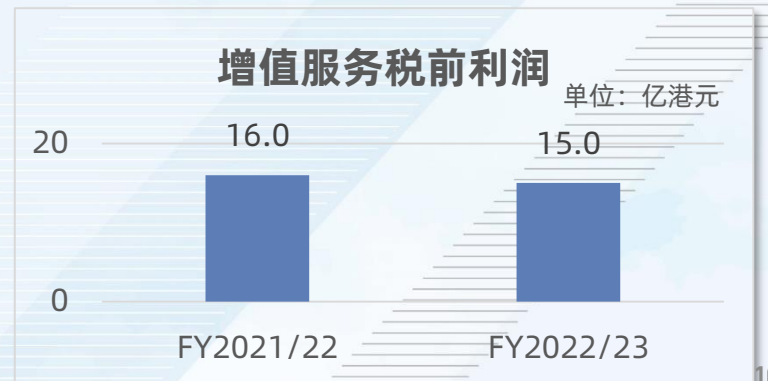
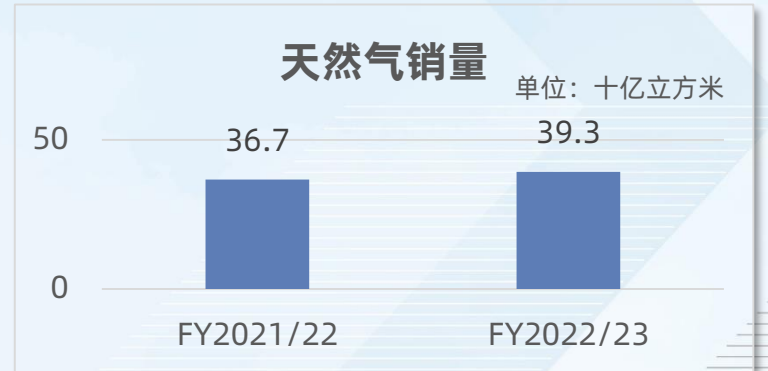


## 天然气业务稳健发展

- 天然气销气量同比增长6.9%至392.5亿立方米；
- 客户总量持续增长，新增接驳管道燃气居民用户约230万户及工商业用户约3.3万户，累计燃气居民用户超过5,000万户，燃气工商业用户超过40万户

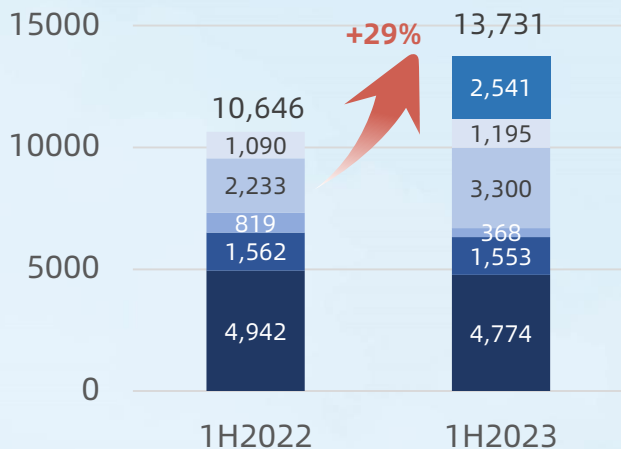


下降原因：持续萎靡的房地产市场叠加疫情因素，导致新增接驳量出现下滑；在气源供应紧张的背景下，城燃企业采购价格上涨但缺乏合理顺价机制，导致销气价差明显下降。



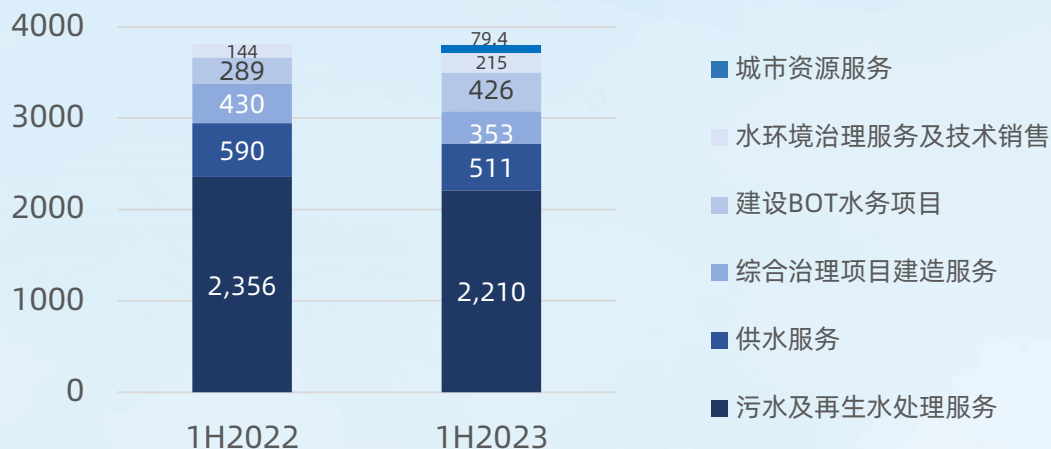


## 营业收入板块分析

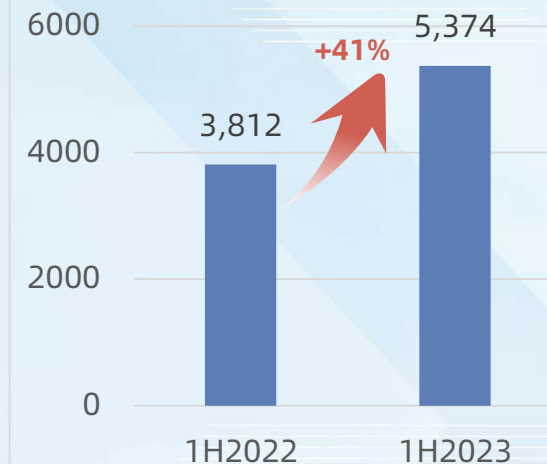


## 股东应占溢利板块分析

单位：百万港元

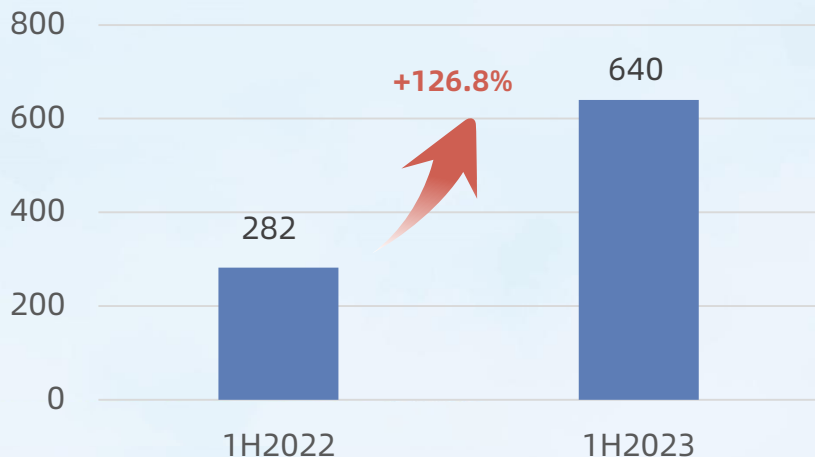


## EBITDA



## 北控应占溢利

单位：百万港元



### 上升原因:

2022年上半年一次性事项确认亏损约10.9亿港元，该亏损为一次性非现金亏损。而2023上半年则没有相关一次性事项。

## 每股基本盈利及股息

单位：港仙



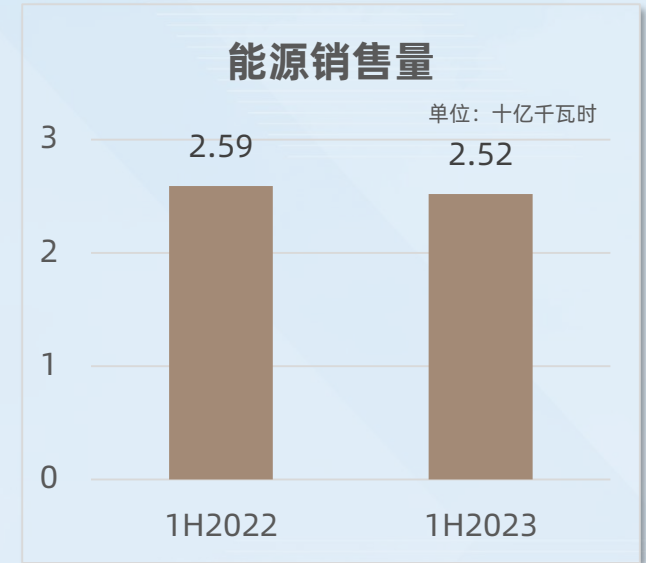
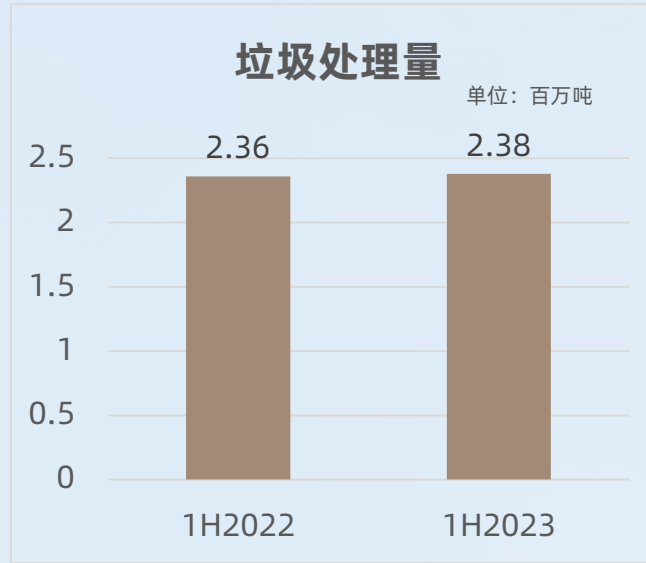
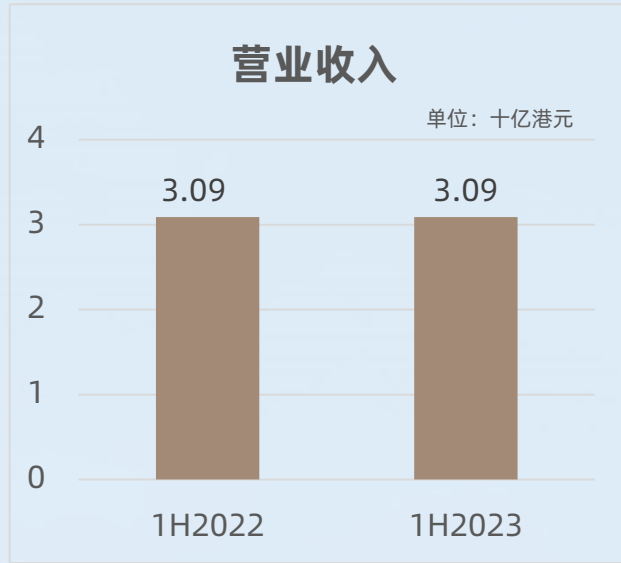




# 业务进展 - 环境业务

## EEW 废物能源利用公司

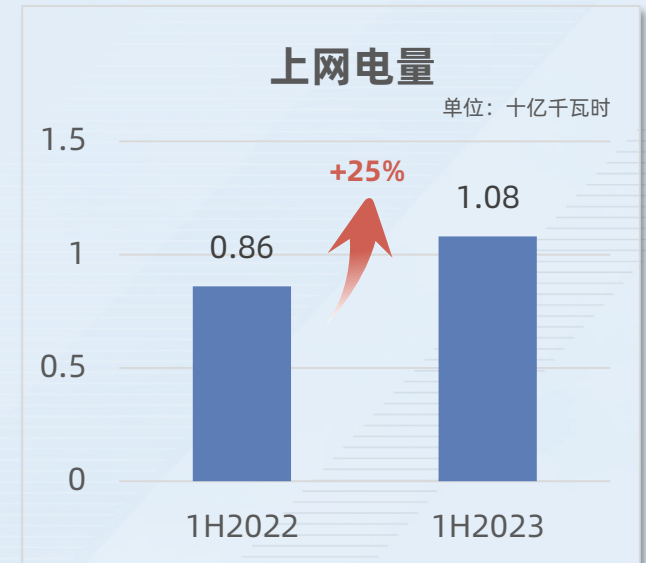
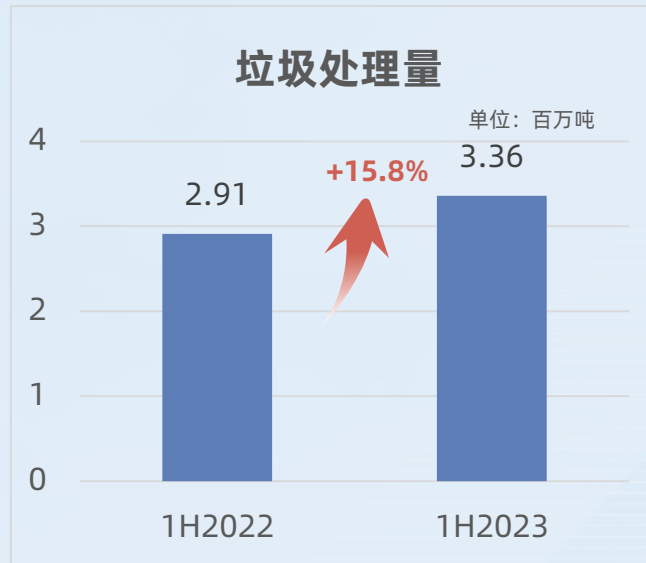
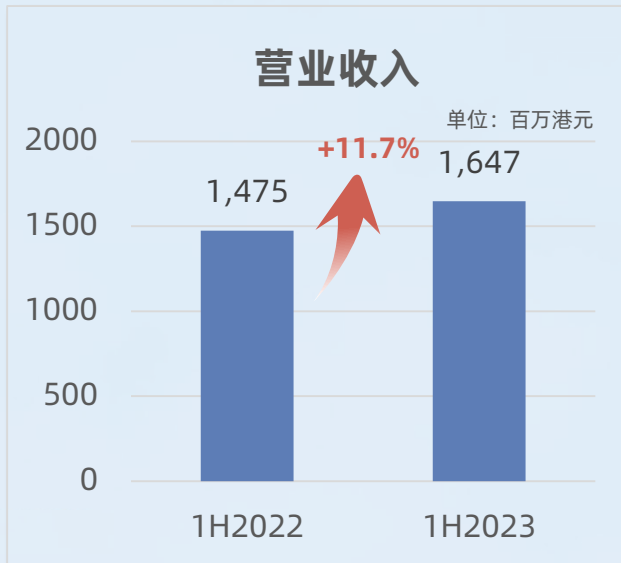
德国EEW GmbH成本费用增加，业绩同比承压，基本面保持稳健



## 境内固废平台

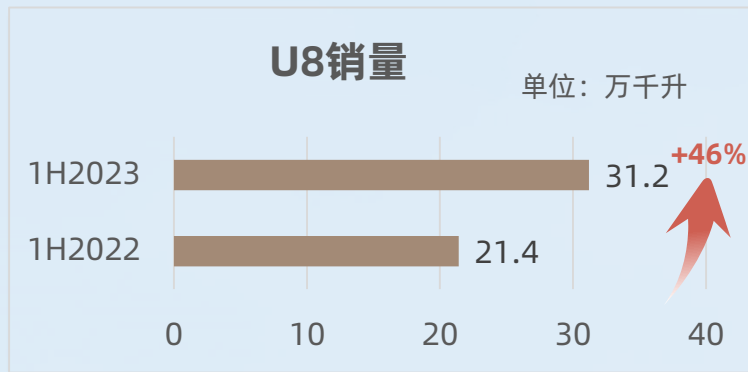
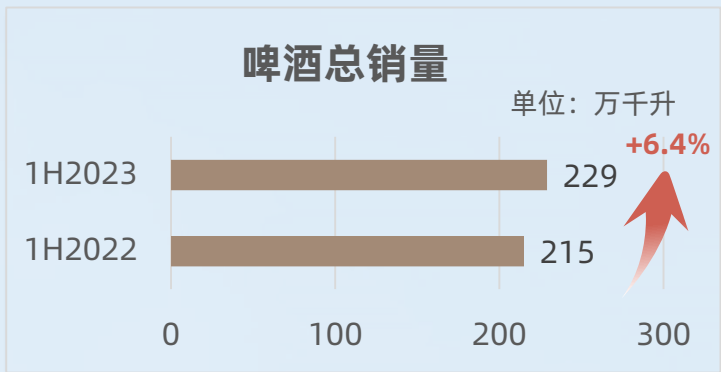
(北控环境及北控环保等)

- 张家港改扩建项目及北海项目投运，垃圾处理规模及上网电量较去年均大幅增加；
- 开展技术服务、综合运营维护服务等轻资产业务，并实现了此类轻资产业务零的突破。



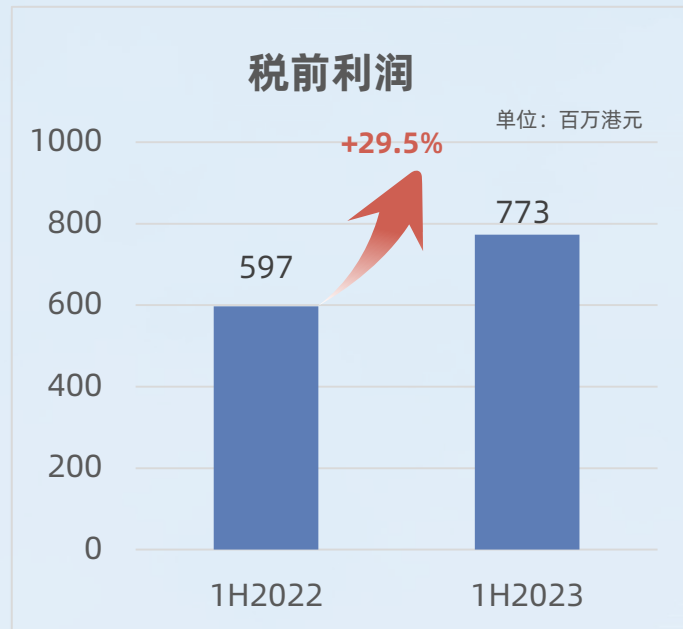


# 业务进展 - 啤酒业务



## 2023上半年啤酒销量持续增长

在经济下行、需求萎缩的大环境下，燕京啤酒销量持续增长，其中U8大单品销量大幅上涨46%



## 业绩延续增长势头

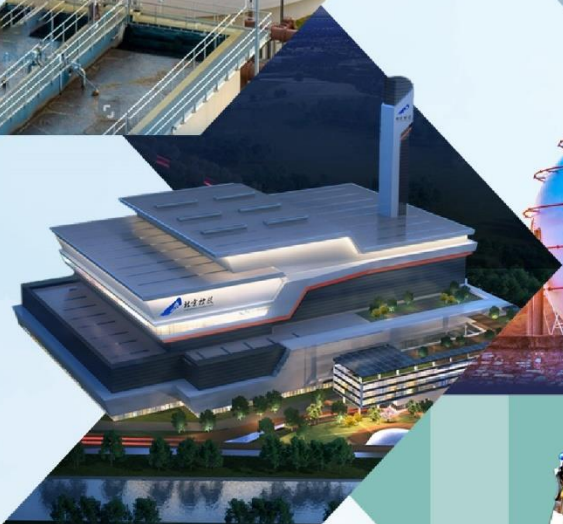
- 稳步推进卓越管理体系建设，持续提升产品质量及运营效率；
- 系统推进亏损企业治理，提高管理效能，亏损企业数量和亏损额大幅减少
- 加强公司治理，提高信息披露质量，上市公司市值、品牌价值显著提升，燕京啤酒2023年品牌价值达到**1806.75亿元人民币**



北京控股有限公司  
BEIJING ENTERPRISES HOLDINGS LIMITED

# 目录 Content

- Part 1. 业绩摘要
- Part 2. 经营综述
- 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

随着**天然气中长期合同制度**逐步建立和各地方逐步理顺**顺价机制**，国内城燃企业盈利水平有望修复；

**LNG价格下降**，能源价格企稳有利于燃气消费需求的恢复；

**房地产政策优化带来行业温和修复**，有望支撑接驳业务良性发展

## 水务

**国家一系列提振经济及水务行业的政策**，中央政府明确将通过一揽子化债方案来化解地方政府债务风险，有助于解决北控水务水环境治理PPP项目逾期应收，改善经营性现金流；

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相对稳定的毛差水平

### 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. 增量优势：

- 新能源、综合能源业务转型

## 2023年下半年工作重点

### 1. 继续做好安全运营及供应保障

- **深入开展隐患排查治理：**深化巩固隐患排查整治成果，开展各类隐患治理
- **提高资源保障和运营调度能力：**全力应对好国产气、中亚气、俄气、LNG气等各类气量资源调配，确保首都天然气安全稳定供应

### 2. 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

### 3. 持续开拓市场

- **持续巩固拓展京内市场，**抢占竞争区域增量市场项目
- **加大外埠市场拓展力度，**指导外埠公司优化区域市场布局，优化用气结构。加强与政府的沟通，落实好外埠居民用户顺价工作，提升主营业务盈利能力
- **有的放矢拓展综合能源供热业务，**高质量发展优质综合能源供热项目，积极争取政府政策支持
- **高质量推动新能源业务发展，**明确新能源业务发展方向，对新能源业务的组织架构进行顶层设计。继续加强新能源业务研究，并推动研究成果转化应用，为转型提供抓手。



## 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。



**3. 国家发改委发布《天然气上下游价格联动相关指导意见》：**全国已有内蒙古、河北省、重庆市、天津市10多个省市落实执行了民用天然气顺价机制，城燃顺价机制正在加快理顺



## 2023/2024财年指引

随着天然气上下游价格联动机制的建立和健全，中燃城市和农村“气代煤”的居民毛差有望显著提升，2023/2024财年有望迎来“进阶”式发展

| 业务板块  | 指引                                  | 带来额外毛利  |
|-------|-------------------------------------|---------|
| 天然气销售 | 毛差0.56元/m <sup>3</sup> *，销气量同比增长10% | 32.4亿港元 |
| 增值业务  | 毛利或税前利润增长25%                        | 5.8亿港元  |
| LPG业务 | 销量450万吨                             | 1.6亿港元  |
| 天然气接驳 | 接驳居民用户180万户                         | -8.4亿港元 |
| 合计    |                                     | 31.4亿港元 |

\*预计地方政府出台上下游价格联动政策需要几个月时间，因此毛差修复主要集中在下半财年，明年毛差将得到进一步提升

\*以上数据来源：《中国燃气2022/2023财年全年业绩演示材料》





## 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年下半年工作重点

### 01

#### 强基础

- 结合各地化债方案，高度重视回款工作，坚持将改善回款基本面作为第一要务
- 针对水环境项目强化专项治理。成立专项工作组，同时结合PPP政策的调整，研究相关水环境项目的积极应对方案

### 02

#### 重合规

加强内控管理体系建设

### 03

#### 稳发展

- 以实现高质量发展为目标：持续提升资产质量，利用科技创新驱动发展，释放服务平台价值
- 转型要稳，持续提升基本面，坚定战略自信，转型稳中求进。



# 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：**传统固废已进入产能过剩阶段，工业固废综合利用仍存在巨大缺口。此外，在“双碳”背景下的CCUS商业模式初步形成，未来较大发展空间

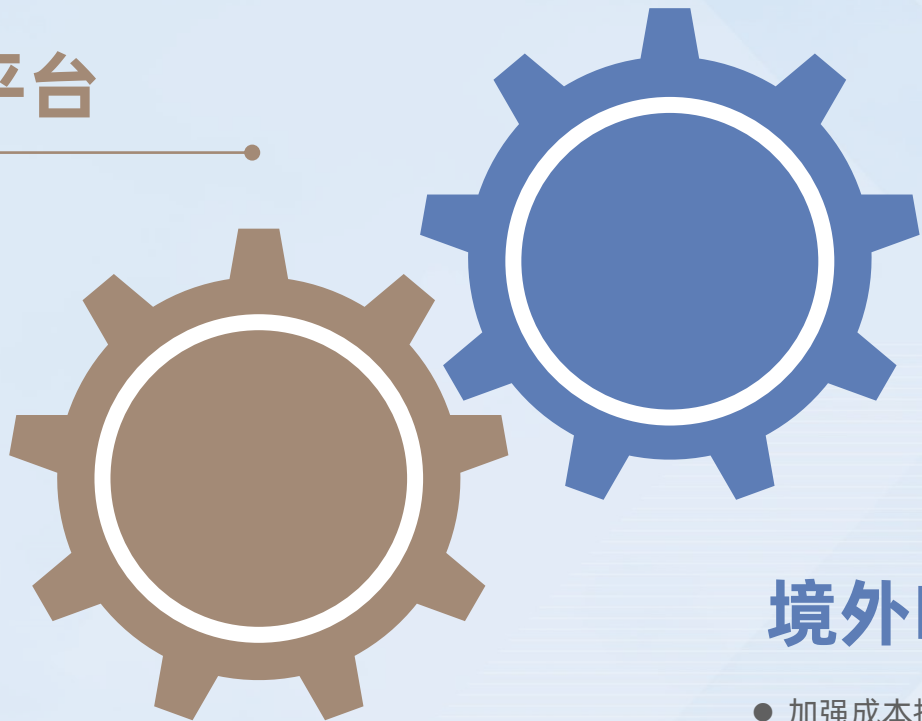
**2.欧洲迎来环保行业发展新机遇：**欧盟推出一系列政策推动磷回收、碳捕捉技术发展。近日，欧盟乃至全球范围内首个跨境碳捕捉与封存项目已经投运。若项目进展顺利，德国也将加入该项目，推动德国本土工业脱碳。未来该领域或将有更大的市场空间

**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

## 2023年下半年工作重点

### 境内固废平台

- 持续推进降本增效，提升运营效益
- 全面推进污泥协同、餐厨协同、供热供气等业务，不断挖掘项目潜力
- 加速推进固废业务重组，加大整合力度，寻找优质项目机会，积极把握并购整合机遇



### 境外EEW

- 加强成本控制
- 做好应对各种外部经济不确定性挑战的准备，确保固废资源和产能稳定



## 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一，2023年其品牌价值达到1806亿元人民币



### 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



\*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》

## 2023年下半年工作重点

### 坚持U8大单品战略

培育全国性大单品是燕京“十四五”重点工作之一，将以丰富完善的产品组合、配套的全链路立体化营销，不断促进燕京产品力与品牌力的提升。

### 坚定推行高端化战略

卡位中高端、高端价格带，持续推动产品结构提升，改善盈利水平。积极布局体验式消费场景，为高端化转型助力。

### 持续建设供应链体系

将供应链体系作为运营变革的重点，优化啤酒全生态链业务流程，同时推动集约生产，加速产销分离，促进产能布局优化。

### 全面深化市场化体制机制改革

进一步完善市场化薪酬与考核体系、选人用人机制，形成与市场接轨、与行业相符、与业绩相适的激励约束机制，激发全体燕京人的积极性、主动性和创造性。





北京控股有限公司  
BEIJING ENTERPRISES HOLDINGS LIMITED

# 目录 Content

- Part 1. 业绩摘要
- Part 2. 经营综述
- 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 - 稳定的股息来源，明确的派息政策及市值管理措施

北京控股高度重视股东回报，积极建立与投资者长期稳定、彼此信赖的互惠关系



来自附属及联营公司的稳定股息收入

- 北京燃气等附属公司向北京控股总部稳定的分红机制已经建立
- 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



明确的派息政策及市值管理措施

- **2023-2025年度股息宣派政策：**预期公司2023年度的每股股息将不低于每股经常性盈利的30%，并逐步提升，争取 2025 年度的每股股息不低于每股经常性盈利的35%
- **市值管理措施：**将视市场情况适时开展股份回购，作为市值管理的措施
- 明确的派息政策及市值管理措施有望使公司持续获得估值修复，一定程度改善公司被资本市场长期高度低估的局面

## 投资亮点 - 公司各板块未来业绩前景良好



- 业绩相对稳定，现金流充裕
- 气量稳定，顺价机制畅通



- EEW维持稳健发展，做好成本控制与疏导
- 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



- 随着各地方政府逐步理顺顺价机制，建立中长期合同气量机制，以及房地产行业温和复苏，中国燃气有望触底反弹



- 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



- 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

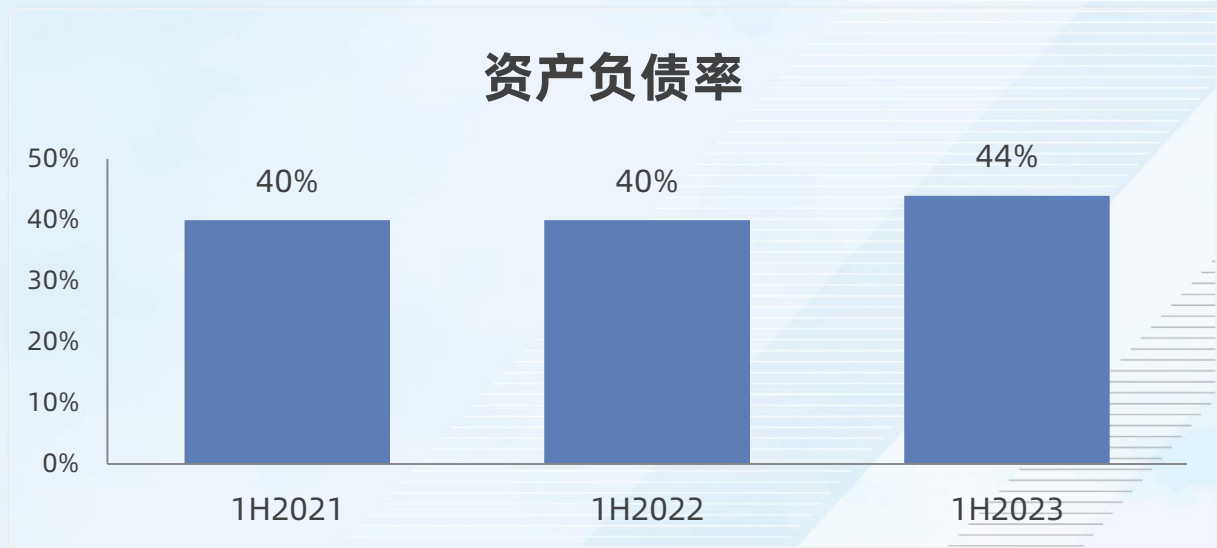
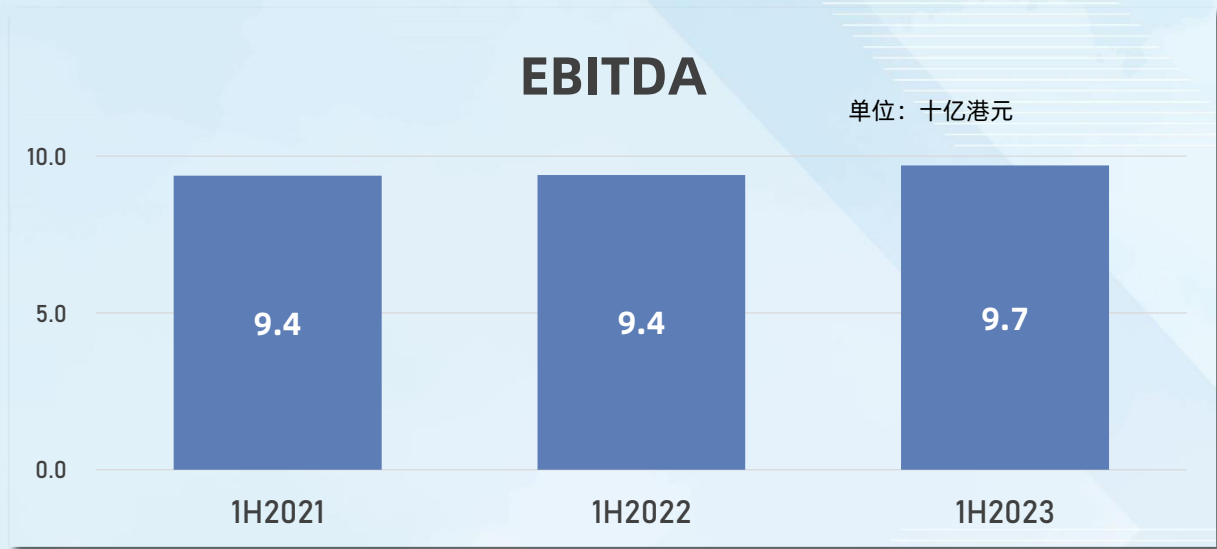
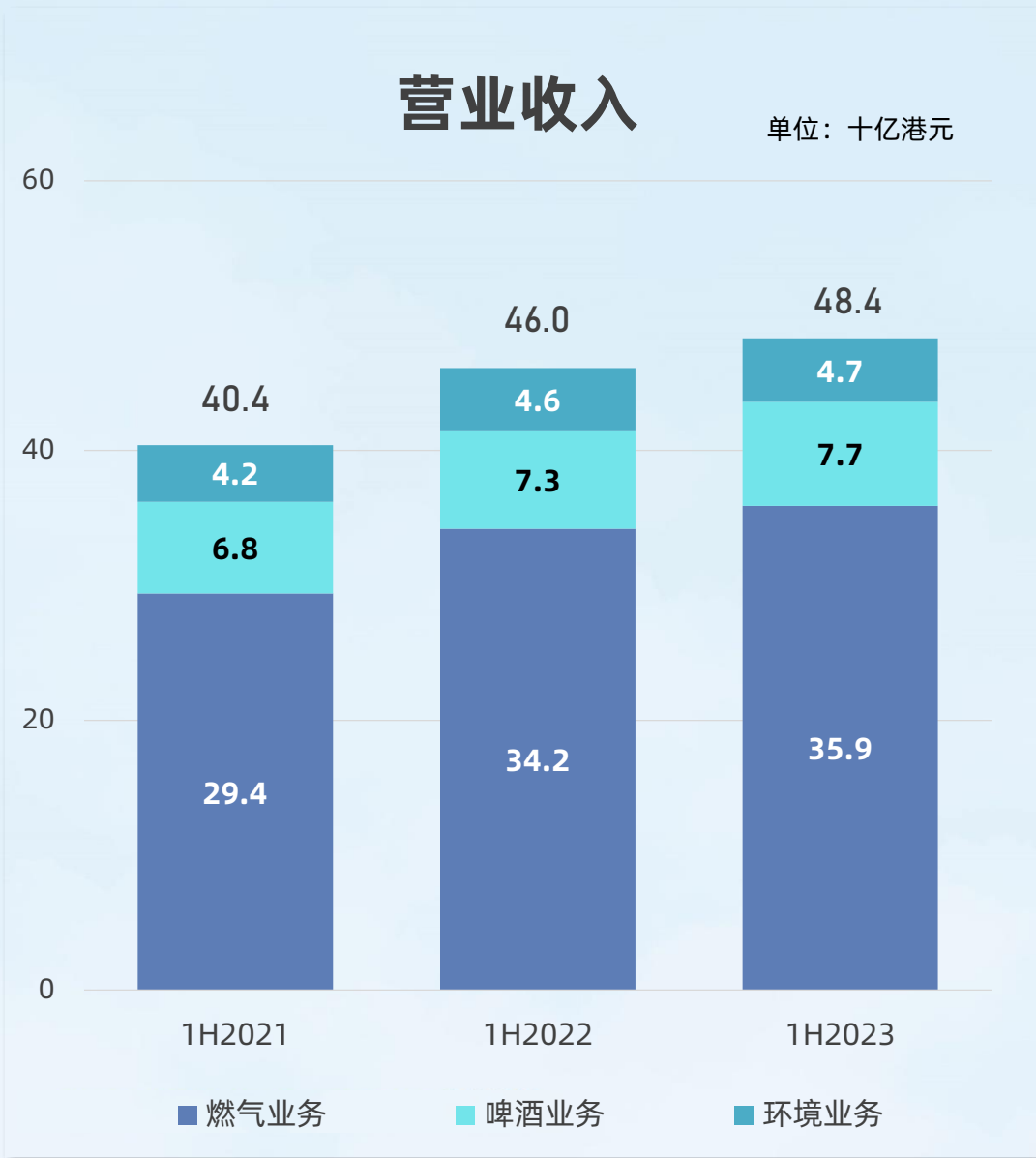


- 坚定向高质量发展转型，核心的传统水务运营业务将维持稳健增长
- 正在履行REITs申报程序，预计2024年上半年上市
- 凭借体量及技术优势，有望在存量市场整合阶段获取更多潜在机遇





# 投资亮点 - 有韧性的业务能力、健康的资本结构



\*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) 24



北京控股有限公司  
BEIJING ENTERPRISES HOLDINGS LIMITED

# 目录 Content

- Part 1. 业绩摘要
- Part 2. 经营综述
- 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