

集團董事總經理報告



長江基建的成長故事繫於集團在環球基建領域的獨特競爭優勢，且讓我們從環球基建宏觀環境，看長江基建的業務發展歷程。

邁步成功路

基建角色

回顧歷史，基建發展是人類文明的基石，亦是促進社會進步之動力。基建拉近人與人之間的距離，亦帶來生活上的便利，讓人們更能掌握生活。現時，全球的市郊地區人口愈趨稠密，對有效可靠之基建配套的需求愈來愈

大。基建不但有助推動經濟發展，亦是所有社會進步的關鍵。

基建行業

基建業在世界各地迅速發展，成為備受追捧的行業。於二零零六年，估計單在能源基建類別的併購活動已涉資逾港幣四萬七千億元。

隨著愈來愈多國家政府把項目發展及經營權外判，加上公私營機構的伙伴合作模式日益普及，基建市場湧現不少新投資機遇。此外，基建項目的現金回報較為穩定，並具備抗衡通漲的特點，因此得到不少企業及基金青睞，令基建投資者數目不斷增加。

參與基建行業的門檻甚高。從事基建業務講求資本密集型投資，涉及複雜的風險管理及評估。除了要具備大量資金，基建公司亦需要考慮投資市場的種種因素，包括政治、財務政策、法制、利率、貨幣與匯率、稅制、國民生產總值、消費者購買力、資金供應及人口增長等。

開創基建成就

一家成功的基建公司必須具備雄厚財務實力作投資之用。要管理大型、複雜及資本密集的基建項目，良好的項目管治能力亦是不可或缺的一環。此外，基建投資公司必須擁有一套清晰的政策，訂明如何評估及減低風險。

長江基建 – 十年成就

在短短十多年，長江基建已發展成為環球基建業內翹楚。集團於一九九六年七月在香港聯合交易所上市，並於一年間晉身恒生指數成分股行列，蔚為當時的一項紀

錄。上市不久，集團便獲標準普爾信貸「A-」評級，該評級並一直維持至今。

過去十年，集團的多個主要指標連年錄得增長。長江基建之溢利由上市首年的港幣八億五千四百萬元增加至二零零六年十二月三十一日的港幣三十六億七千萬港元，十年間升幅超過三倍；資產總值亦同時增長約三倍至港幣四百七十六億元。截至二零零六年十二月三十一日，集團之市值已上升一倍至逾港幣五百四十億元。

長江基建由一家主要從事香港及中國內地業務的公司，茁壯成長為今天的國際基建企業，投資遍及澳洲、英國、加拿大及菲律賓。現時，集團的業務範疇涵蓋發電與配電、氣體分銷、收費道路、水處理與供水、基建材料及環保項目。

長江基建早期於香港及內地經營基建材料、能源及收費道路業務。歷年來，集團投資逾港幣一百億元於內地的多元化基建組合。在能源項目方面，集團旗下電廠總裝機容量約三千兆瓦；而跨越全國不同省份的收費道路總長度則約四百五十公里。長江基建在香港基建材料市場據有領導地位，透過青洲英坭有限公司及友盟建築材料有限公司從事水泥、瀝青、混凝土及石料業務。

集團董事總經理報告

於一九九七年，集團取得香港電燈集團有限公司的控制性股權。香港電燈成立於一八八九年，為港島區及南丫島的唯一發電及配電商。該公司為全球最可靠的電力供應商之一，其供電可靠程度超越百分之九十九點九九九之超水準水平。香港電燈的可靠電力供應對香港經濟發展極為重要，亦令全球多個飽受停電威脅的主要城市羨慕不已。

集團於香港及內地奠下穩固的業務根基後，便放眼開拓新市場與新行業，展開多元化及全球化發展。

於一九九九年，長江基建首度進軍澳洲市場，為業務擴充大計揭開序幕。集團購入澳洲最大上市天然氣供應商 Envestra Limited 百分之十九點九七權益。該公司的網絡橫跨約一萬九千一百公里，用戶數目逾九十七萬名。繼後，集團並一鼓作氣，在澳洲建立龐大的電力基建投資組合，包括：用戶逾七十七萬名的南澳洲省主要配電商 ETSU Utilities；維多利亞省最大之配電商 Powercor Australia Limited，其用戶數目超過六十六萬名；以及於墨爾本商業中心區及市郊一帶經營配電業務的 CitiPower I Pty Ltd.，該公司為約二十九萬五千名用戶提供服務。

這些成功投資不僅令集團成為澳洲之最大配電商，集團更於二零零五年出售部分配電業務權益予斯柏赫基建集團，促成該基金於該年年底在澳洲證券交易所上市。現時，斯柏赫基建的市值約港幣一百二十億元。除了能源項目，長江基建亦持有悉尼市 Lane Cove Tunnel 部分

權益，與及為維多利亞省內四個城鎮獨家供應飲用水的 AquaTower 百分之四十九權益。

隨著在澳洲的投資已達致一定規模，集團進一步拓展其環球業務版圖，於二零零四年進軍英國氣體市場，投得服務覆蓋約六百七十萬人口的 Northern Gas Networks Limited。此外，集團並購入 Cambridge Water PLC 全部權益，該水廠為劍橋郡約三十萬人口供應自來水。

總括而言，長江基建於香港的投資總資產淨值約港幣二百億元，內地約港幣五十億元，澳洲約港幣九十億元，至於英國則約港幣四十億元。

成功因素

長江基建一直在營運範疇穩佔領導地位，五大成功因素如下：

1) 多元化組合

集團的優質資產組合涉及全球不同的基建行業，有助分散投資風險。

2) 環球網絡

長江基建一貫策略是在各營運據點投放資源及時間以建立專業地位。不論在香港、內地、澳洲與英國市場，集團均採取匯集投資項目的策略，以加強業務間的協同效應，並強化在當地的市場領導地位。此外，長江基建隸屬於業務遍及全球五十六個國家的長江集團旗下，於很多範疇上可與

系內成員產生協同效應。作為最大海外投資者之一，長江集團在長江基建的主要營運據點擁有相當業務規模及市場地位，對加速長江基建的發展步伐大有裨益。

3) 穩健投資

集團在進行投資時，會優先考慮能帶來穩定現金流的項目。現時，集團約百分之九十的收益來自已發展市場的「受管制業務」。這些項目能提供穩定收益，並讓集團掌握可預計風險所在。集團傾向投資於可即時提供現金流的營運中項目；相對而言，新建工程的建造及延誤風險較大。長江基建的審慎投資方針在基建業及投資界備受推崇。

4) 專業人才

集團以「全球思維、本土管治」的模式管理遍佈世界各地的業務。集團在各營運據點的成功，有賴起用當地專才。長江基建的團隊精英雲集、忠誠可靠，更具備國際視野及可轉移性專業技能。集團在各地營運公司已培育了不少本土專才，並為他們提供晉升機會。

5) 財務實力雄厚

集團在進行穩健投資及搜羅市場資訊方面累積了十年經驗，並與財務、法律、建造及營運各專業界別建立重要的人脈聯繫。過去數年，長江基建經常收到競投項目的邀請，對市場上各主要基建投資機會幾乎都有作出研究。集團的財務實力雄

厚，截至二零零六年十二月三十一日，現金結存逾港幣七十七億元，淨負債對股東權益比率為百分之四。憑藉這些優勢，集團正處於有利位置，在未來尋求更多投資機遇及參與更多新項目。

過往十年多，長江基建致力爭取長遠及可靠之現金流，業務持續錄得增長。集團以謹慎進行盡職審查及具創意的交易結構見稱，並具備有利條件保持業內領導地位。對於市場新推出的大型基建項目，集團或許是世上少數兼具資本實力及投資意欲的基建企業之一。長江基建在促進收購、內部增長、業務整固及出售資產等各方面均屢創佳績。

未來發展

展望未來，環球基建商機無限。集團在維持現有業務內部增長之同時，亦將繼續按審慎的投資要求物色新投資機遇。此外，長江基建亦不時研究企業財務新方向及出售資產的可能性，以進一步提升業務價值。

憑藉穩固的市場地位及雄厚的財務實力，長江基建穩佔優勢於未來持續錄取增長及回報。集團充滿信心，於未來十年及往後延續一貫的增長動力。

集團董事總經理

甘慶林

香港，二零零七年三月十五日