

專長

僱員

價值觀 與才能

貸款者

客戶



本篇章剖析中電為寄予我們厚望的服務使用者、股東、與我們有業務往來及其他相關人士按什麼價值觀來發揮主要的專長，包括：

- 在香港及亞太區建設和營運電力基建的專長
- 卓越的客戶服務
- 能幹與盡責的人才
- 可支援持續投資及擴展業務的融資實力

以上任何一項若有缺失，公司的創優能力即會受損；反之，若能一一落實，則能壯大業務，成就長遠發展。

價值觀

中電要繼續締造佳績，全體員工必須對公司訂立的業務發展方向堅信不移，並了解公司的業務如何為員工以至各業務有關人士帶來裨益。另外，我們亦必須確立並重視一套涵蓋範圍廣闊、與業務有關人士和集團各主要營運範疇息息相關的價值觀，這樣才可以確保我們的言行與公司訂立的方向一致。

中電的《價值觀架構》於2003年出版，其後因應外界相關人士對公司業務的評價及意見，於2009年更新。這份文件一直反映中電在各方面的取向和目標，以至公司上下均須重視的價值觀、政策及承諾。



目標

我們想成為怎樣的公司？

亞太區電力行業中具領導地位的投資者和營運商。



使命

我們為業務有關人士帶來甚麼裨益？

- 為股東創優增值。
- 為客戶提供世界級及物有所值的產品和服務。
- 為員工提供安全、健康及理想的工作環境。
- 為業務所在地區的經濟及社會發展作出貢獻。
- 以負責任的態度管理集團所有運作和項目對環境造成的影響。



價值觀

我們抱著甚麼信念來達成使命？

我們堅守平衡現今及未來世代所需、可持續發展的原則。



承諾

我們如何信守價值觀？

為切實循價值觀行事，我們向業務有關人士在作業行為與方式上作出具體承諾。



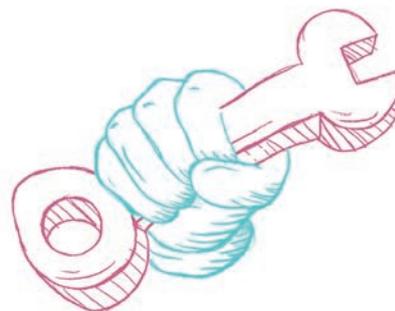
政策及守則

我們如何實踐承諾？

這些包括《紀律守則》的政策及守則，均旨在傳達我們的價值觀和承諾，並將其融入日常運作和作業方式之中。

本年報所描述的各项決定、行動及表現均源於《價值觀架構》，並受其規範。我們對從事的每一項業務均採用相同的價值觀。《價值觀架構》全文載於公司網站，讓各界人士就我們闡述的業務運作是否能體現《價值觀架構》的遠大抱負作出判斷。

建設及營運 電力基建的專長



中電業務的核心，是在亞太區建設、營運和維護電力基建。

電力行業性質複雜且充滿挑戰，在瞬息萬變及地方差異重大的亞洲不同市場尤其如此。這些市場提供了我們為股東創優增值的巨大機遇，但要善加把握，我們必須具備工程、商務和融資各方面的技能。多年來，中電在亞太各地朝這方向逐漸發展，並充分運用有關技能。

生產和傳輸電力的概念對中電來說很簡單，並且是從事多年的本業。然而，電力行業今天所需面對的挑戰前所未見，一方面要推動經濟增長，另一方面又要避免對環境有所影響。因此要在電力行業投資成功，必須有能力理解及管理一系列主要事宜：在適當的時候選擇適當的技術、揀選妥善的合約架構、取得所需資金以支援龐大的資本性投資、以合理價格採購充裕燃料、以及高效營運和維護電力資產。如能適當組合這些因素，將能為股東和業務有關人士帶來比他們其他投資更高的價值。

選擇適當技術

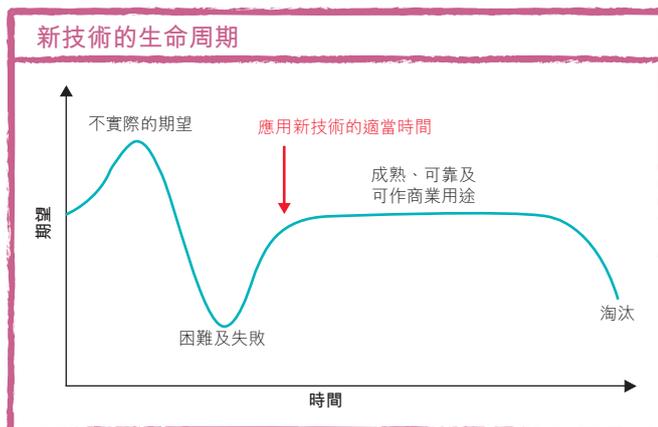
我們在選擇採用何種技術時，考慮的因素必須包括可用廠地的天然特點、燃料供應、當地市場可負擔的電價，以及廣泛的規管政策事宜。舉例說，如果透過可再生能源以減低溫室氣體排放可帶來充分價值的話，我們會致力予以推廣。與此同時，我們明白有些國家仍需以化石燃料來推動社會和經濟增長。我們也會發展這類型的項目，但前提是必須用最先進的技術進行，並以最有效率的排放控制措施管理環境。這表示中電需要駕馭多種技術，而我們深信在這方面中電向來表現良好。30年來，我們興建了逾20座大型發電廠和更多較小型的可再生能源發電項目，當中大部分是採用新科技或需要克服其他前所未見的挑戰來完成的。

中電一些開創性的項目

青山	燃煤	香港	為香港引入燃煤以取代燃油
大亞灣	核電	中國內地	中國第一個商用核電項目
龍鼓灘	燃氣	香港	為香港引入天然氣
和平	燃煤	台灣	為台灣首度發展私營電力項目
防城港	燃煤	中國內地	中電開始使用超臨界技術
Tallawarra	燃氣	澳洲	澳洲效能最高的燃氣發電廠之一
長島	風電	中國內地	中電開展風電項目
乾安、蓬萊	風電	中國內地	中電在中國的首批全資風電項目
Samana、Khandke	風電	印度	中電是印度最大的風電發展商
漾洱	水電	中國內地	中電在中國的第一個全資水電項目
Lopburi	太陽能	泰國	亞洲最大的太陽能光伏發電項目
哈格爾	燃煤	印度	在印度最先採用煙氣脫硫技術

我們必須慎擇採用新技術作商業用途的適當時機。新技術在發展初期很不穩定，對於像中電這樣的商業電力公司來說風險極大。我們會掌握運用成熟技術的先機，但不會草率採用原型設計。不時有人提出新技術，但

很多永遠無法發展為成功的商品。即使是成功個案，有關技術亦往往需要經歷過度亢奮和令人失望的不同階段，才能發展成熟。經過這些階段而未被淘汰的優秀技術，便會進入黃金期，直至被一些更新、更先進的新興技術替代。中電亦必須選擇技術更替的適當時機。



妥善的合約架構

電力是中電生產的唯一產品。我們採用的每項發電設備都是其他公司製造的，因此，我們在進行發電項目時需要向這些公司下訂單，並採購備件和替換零件，使發電設備可靠地運行。採購方法眾多，我們選用的策略，追求我們（資產擁有人）與承辦商適當分攤風險和回報。舉一個極端例子，我們可以只委託一家公司擔任新項目的總承辦商，但由於責任大、風險高，總承辦商可能向中電開出天價。另一個做法是我們自行籌劃項目，然後分別採購各項設備，這樣中電會承擔較高風險，但整體成本則會較低。

由於項目情況各有不同，中電不能每次均採用相同的合約安排。位於中國防城港的1,260兆瓦超臨界燃煤發電廠，便是透過訂立數百份獨立合約興建而成的。結果該電廠的建築以歷來最低價的方案進行（約為國際價格的一半），而施工期也是歷來最短（26個月）的。至於印度的哈格爾項目，由於當地的條件所限，加上這是中電在印度的首個全新燃煤發電項目，所以我們選擇委聘單一總承辦商，至今成績良好。

經驗

中電集團的業務不斷擴展，讓我們可把某一項目的技術和合約結構經驗應用於其他市場的项目之上。繼防城港項目採用中國製的630兆瓦超臨界燃煤機組後，哈格爾項目亦採用類似設備，並正從中國運送至印度。我們也在研究以相同方法發展越南的項目。

在可再生能源方面，我們發現如何估量個別風電場可生產的電力是一項困難卻關鍵的評估要素。然而，我們憑著早期於澳洲及中國內地發展風電項目的經驗，令我們於尋找新商機時更具知識和信心。同樣地，我們可以應用透過風電項目認識的風力發電機製造商和設備種類所取得的經驗，為其他新項目選擇最適當的發電機。

燃料供應

較早時提及，燃料供應是決定項目可行性和選擇發電技術的重要考慮因素之一。燃料是燃煤或燃氣電廠的最大單一成本，目前燃料市場甚為波動、價格高企。在香港，中電於1980年代初開始採用燃煤發電。由於香港沒有燃料來源，長久以來都在國際市場採購燃煤。2010年，中電集團為營運採購的燃煤合共逾10億美元。我們分散燃煤供應來源，包括向澳洲、印尼和南非等地購煤，更雙管齊下，簽訂長期供煤合約和在現貨市場採購。

在國際市場上，供求處於恰恰平衡的狀態，因此如何克服技術限制、把握有關機會，日益重要。我們必須時刻符合嚴謹的環境管理標準及遵守地方法規，但於某些項目，我們卻須變通採用需求較少、價格較低的亞煙煤。如何確保我們仍然符合環境管理標準，有賴成功駕馭有關的技術和營運要求。在這方面，並非所有電力公司都有如斯能耐。

我們以往曾考慮在亞洲區直接投資燃煤資源的可能性，但我們缺乏擁有和營運礦場的經驗，所以至今沒有落實有關投資，而選擇在市場透過合約購買。然而近期煤價高企，促使我們重新檢視投資煤場與依靠供應合約來滿足用煤需要兩者風險的比較。

1996年，中電率先使用天然氣發電。自此，天然氣使用量增長無間，現佔中電發電組合約20%，包括龍鼓灘發電廠、Tallawarra發電廠和GPEC發電廠。與燃煤的情況一樣，我們在天然氣採購和合約安排方面不斷累積專業知識，有利實現香港政府在增加使用天然氣為香港發電的目標。

輸供電業務

在香港，中電擁有和營運總長度超過13,700公里的輸電及高壓供電線路，而供電穩定性和可靠度均達世界級水平。中電有此佳績，來之不易，因為香港有很多特殊情況——颱風頻仍、每年數以萬次的閃電雷擊，以及輸電線路需要穿過人煙稠密地區，所以許多電纜在地底鋪設，因此在保養、尋找故障及修理上特別困難。我們理解市民對停電的敏感反應，務求運用經驗和專長來設計、建造和維護一個牢固可靠的電網，以應付重大干擾事故，避免對客戶構成不應有的成本負擔。集團在香港的電力業務僱用員工共3,709人，當中2,003名服務於輸電及供電業務部。由此可見，輸供電網絡的熟練運作對業務至關重要。

展望未來

中電於2010年12月發表的「低碳能源技術路線圖」帶出一個願景——以更可持續的方式發電及用電。我們相信，只有在適當時候採用適當的技術，才能大幅降低碳強度。如下表所述，電力行業正處於重大的技術轉型階段。

發電技術現況 — 新技術正取代傳統發電方式					
種類	概念或原型階段	發展或示範階段	具成熟商業運作規模	逐步被淘汰	
燃煤	先進 (效能達50%)	氣化	超臨界 (效能達43%)	✓	次臨界 (效能 < 40%) ✓
碳收集	生物收集	燃燒後碳收集、 富氧燃燒	?		
碳封存	水底玄武岩	大面積鹽碱含水層	?	優化油井開採	
燃氣			聯合循環 (效能達60%)	✓	聯合循環 (效能達50%) ✓
核電	先進反應堆、 核聚變反應堆	第三代反應堆	?	第二代、第二代 改進的反應堆	✓
風電	發電機 > 10兆瓦	陸上及離岸 發電機 > 5兆瓦	?	陸上發電機 < 5兆瓦	陸上發電機 < 1兆瓦 ✓
太陽能	太陽能光伏 效能達50%	太陽能光伏 效能 > 18%、 太陽能聚焦光伏	?	太陽能光伏 效能 < 18%、 太陽熱能	✓
水電海洋	海浪轉換器	小型潮汐發電計劃		高水頭水電、 抽水蓄能	✓ ✓
電網	微型電網、汽車電網 融合(V2G)、虛擬發電廠	先進電量測計 基礎設施	?	能源管理、 在線狀況監察	✓ ✓ 普通電錶 ✓
✓ 中電已經採用		? 有機會在未來十年出現			

現今建造的發電廠，可能在本世紀中葉之後仍然繼續運行。我們的電廠不但需要符合當前的技術和環境管理標準，更要迎合未來世代的期望。我們明白，若今天建立的業務無法配合未來所需，我們便難以為股東和業務相關人士創優增值。中電有能力以今天最優秀的技術進行建設，並可有效、適時地採用新興的明日科技，繼續為股東締造價值。

能幹與盡責的人才



中電員工的質素、承擔和專長，是集團為股東及倚賴和受惠於公司資產與服務相關人士創優增值的基礎。

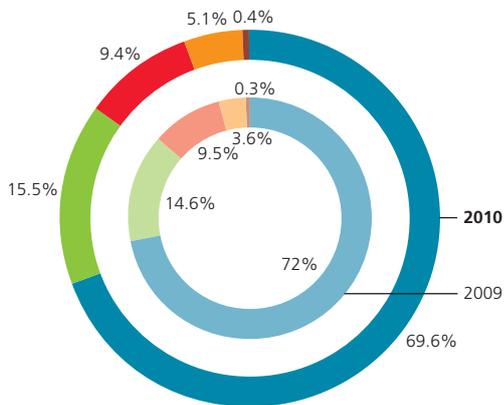
集團於香港及亞太區聘用逾6,000名僱員，具備建設和營運發電、輸電、供電及電力零售業務所需的各種複雜技能，涉及不同的技術、市場，以及不斷轉變的規管制度。員工是否多走一步、他們有否優於尋常的技能，決定我們是一間平庸抑或卓越的公司。

中電員工

我們為股東和其他業務有關人士帶來：

員工團隊人數達6,075名，遍布亞太區不同地方，配合不斷擴展的業務

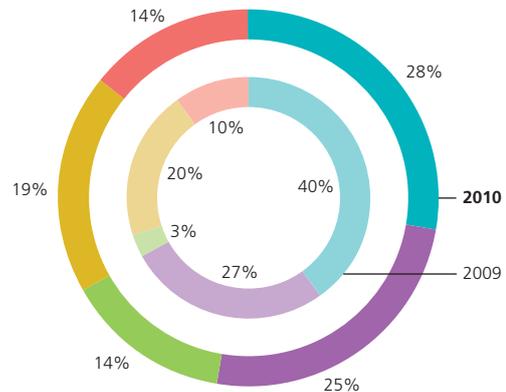
員工分布 — 按地區分析
於2009年12月31日及2010年12月31日



- 香港
- 澳洲
- 中國內地
- 印度
- 其他

由具多元特色的管理團隊領導員工

高級行政人員 — 按國籍分析
於2009年12月31日及2010年12月31日



- 中國
- 歐洲
- 美國/加拿大
- 澳洲/紐西蘭
- 印度及其他

配合行業轉變而建立的員工團隊

所需技能演變的例子

	2010	2000
燃氣發電廠的員工	284	43
可再生能源範疇的員工	591	3
有遙距資訊科技配備的員工	3,000	150

擁有豐富經驗及高等學歷的員工團隊

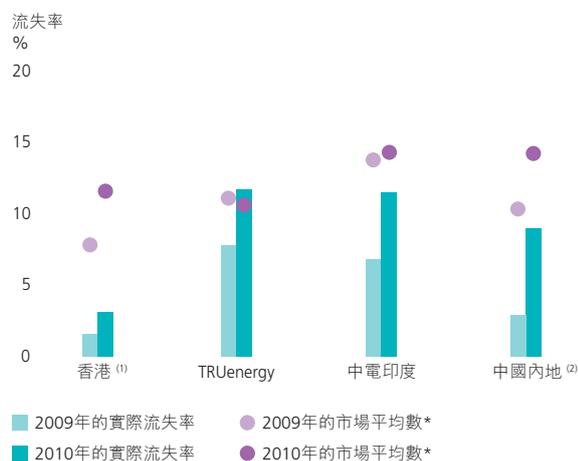
主要特質

	2010	2009
平均年齡	42.8	42.9
平均服務年資	16.2	16.3
擁有大學或以上學歷的百分率*	39.8%	36.7%

* 並未計入TRUenergy的僱員資料，因為有關員工加入公司時並無收集相關資料。

忠心耿耿的員工團隊

僱員自動流失率



附註：

(1) 包括中電控股、中華電力及其他香港僱員。

(2) 包括中電所有中國附屬公司。

(3) 於下文進一步解釋流失率上升原因。

* 資料來源：Hewitt 2010至2011年及2009至2010年薪酬上升調查

提升人才價值—集團概覽

集團的人力資源管理方針務求切合各項業務不同的需要，但亦須建基於共同特性。這些特性反映集團的價值觀以及對僱員的承諾，其中包括提供與本地市場需求一致而具競爭力的薪酬福利、持續投資於員工培訓發展、培養互相尊重和坦誠溝通的文化，以及著重僱員身心健康和工作生活平衡的環境。

我們相信，集團貫徹如一的員工管理方針，部分解釋了為何集團在人力資源競爭非常激烈的市場上，仍能保有穩定和忠心耿耿的員工團隊，員工流失率更往往低於當地市場的平均水平。

多年來，我們也幸運地擁有穩定的高級行政人員團隊。然而，這些員工於未來十年會到達退休年齡，因此我們必須落實繼任安排，並以一年一度的「管理發展及培育繼任人員計劃」作為配合。2010年，我們已為100%（2009年亦為100%）於未來五年內退休的高層管理人員認定內部繼任人選。在2010年的高級管理職位空缺之中，全部（2009年為96%）均按既定安排由內部繼任人選填補。

為配合集團的繼任規劃，我們於2010年繼續投放大量資源，培育認定的繼任人選和其他高潛質員工。例如：

- 集團對人才培訓的承諾，反映於2008年及2009年的「集團行政人員發展計劃」，其中55%的參加者在過去三年內獲調職不同崗位；
- 18位高潛質僱員參加了Richard Ivey Business School於香港與商業機構合辦的行政管理課程（中電為創辦成員之一），加強他們的管理技巧，並與其他大型機構的同儕廣結人脈網絡；
- 中電派出兩支隊伍參加Hong Kong Challenge體驗式學習活動，共有24支來自亞太區的隊伍參與角逐，在策略規劃、團隊精神及體能方面較高下；及

能幹與盡責的人才

- 集團舉辦了一系列工作坊，加強高潛質僱員的「行政體驗」和與人溝通時的效果及影響力。

中電亦透過公司內外的培訓課程，為持續培育一般員工作出投資。這些課程的內容涵蓋技術培訓、語言訓練及管理技巧。2010年，僱員投入培訓的時間，平均每入5.5個工作天(2009年為4.9個工作天)。

善用集團員工的技術和經驗

集團個別業務處於不同的發展階段。例如，香港業務相對成熟，印度業務則開展不久，但增長迅速。集團的一項重要優勢，是能夠運用員工的技術和經驗支援新項目及提升發展中業務的技術水平。2010年，公司續有大量僱員被派往亞太區各地工作，包括支援泰國的太陽能電廠工程、中國的水電站項目，以及越南的燃煤電廠項目。2010年內，共有34名僱員被派到區內六個不同國家工作。

我們亦為集團組織知識分享活動。舉例說，我們於2010年分別為安全部、集團營運部、集團財務部、資訊科技部及人力資源部舉辦地區論壇。今年我們亦舉辦了風電技術論壇，以反映風電在集團發電組合中與日俱增的重要性。這些活動有助員工分享最佳作業方式、市場情報及知識，以及加強亞太區內的溝通網絡。

僱員參與及溝通

我們致力維繫公司上下坦誠溝通的文化。各項業務均設有各種正式與非正式的溝通渠道，讓每位員工掌握業務表現和重要發展的新知，並徵詢他們的看法和意見。有關集團的重要發展，我們極力確保同事直接從管理層獲得資訊，而非間接透過傳媒獲悉。

集團建立的溝通渠道包括小組匯報、內聯網訊息廣播，以及部門或工作間會議。集團為區內新聘的高級員工安排入職活動，前往香港總部參觀相關的集團職能部門，與高級管理人員會面並了解集團的價值觀及實務。

集團業務遍布廣泛地域，我們高度依賴科技，將集團的重要訊息向亞太區內的同事迅速傳達。集團執行委員會的行政要員更利用經常出差的機會，與各地員工進行雙向溝通，讓他們知悉集團的發展動向及回答他們的問題。

我們貫徹坦誠溝通的政策，鼓勵各業務部門進行僱員問卷調查，掌握員工對各種課題的意見。雖然問卷調查的設計和管理是各業務部門的責任，但我們根據集團的標準，要求所有問卷調查均由信譽良好的外聘顧問公司獨立執行，保證僱員的答案保密處理。收集所得的意見會與當地同類問卷調查的答案進行基準比較，從中識別員工在回答問卷問題時不同國家和文化的常態，並確認需要採取進一步行動的重大問題。

提升人才價值—按個別業務描述 香港

香港業務已發展成熟，擁有經驗豐富及忠心耿耿的工作團隊，面對的挑戰包括處理員工老化和退休的影響、建立所需的機構及個人能力來加強與華南業務的整合；中期來說，並為不斷演變的規管及營商環境作好準備。

集團僱員於未來5年退休的百分率

	2010	2009
香港	12.5%	11.4%
TRUenergy	9.5%	10.1%
中電印度	1.3%	1.5%
中國內地	11.3%	5.7%

為處理員工老化的影響，我們自2005年起便積極採取下列措施，未雨綢繆：

- 滾動五年期人力資源規劃架構；
- 繼續從供應入手，如聘用學徒、見習技術員及大學畢業生。集團在香港的技工學徒和見習工程師計劃已運作30多年，我們現在有不少高級管理人員都曾是這些計劃的畢業生；及
- 投資於知識管理和培訓工作，並着眼在確定有可能流失的關鍵技術範疇。

集團預測員工退休情況，具有正面作用，可為下一代的管理及專業人才提供晉升及事業發展機會。集團內部晉升率與自動流失率有着強大連繫，這表示我們已為現有員工作好準備，讓他們把握隨時出現的發展機會。

與員工流失率市場水平(11.6%)比較，香港業務的員工流失率維持在3.1%(2009年為1.5%)的低水平。然而，與其他主要僱主一樣，中電在吸引及挽留年青專才方面競爭日益激烈，專業職能範疇的人才尤其難求。

澳洲

集團的澳洲業務面對可能是亞太區內最複雜和最具挑戰性的人力資源問題。這是由於多個互動因素所致，包括競爭非常激烈的營商環境、強勁的經濟發展，以及員工流動性等。此外，部分員工加入工會，加上各種各樣的勞工法例，意味人力資源部經常需要處理勞資磋商。舉例說，勞資雙方於2010年順利完成洽談雅洛恩礦場的企業協商協議，而澳洲服務業工會企業協商協議(熱線服務中心員工)亦已簽訂，並於2010年6月獲澳洲公平工作委員會(Fair Work Australia)批准。

澳洲經濟處於先進水平且發展成熟，當地業務在人力資源方面亦面對一些與香港業務相同的挑戰，包括營運員工老化及市場上的合資格工程師供應短缺。由於西澳洲省天然資源行業蓬勃發展，並能夠吸引技術工人，令澳洲的工程師短缺問題更加嚴重。

面對這極具挑戰的環境，我們的優先目標包括：確保薪酬福利具競爭力，以吸引及挽留合適的人才；建立高績效文化，確保員工言行反映集團品牌及可締造強勁業績，並且確保充分提升現有的技術基礎。



員工在懷集一間水電廠工作，充分展現團隊精神

TRUenergy還推行當地管理人員發展措施，於2010年完成全體員工參與的「Focused Energy」三層式管理及領袖才能培訓計劃。公司亦於當地成立人力資本委員會，以監察僱員培訓、發展及繼任事宜。

在僱員福祉方面，TRUenergy推出一系列促進僱員身心健康發展的計劃，包括壓力管理、人體功效評估及戒煙計劃，鼓勵員工健康生活，同時在公司內推廣職業健康及安全文化。

中國內地

就人力資源而言，公司在內地的業務營運亦面對不少挑戰。

我們有部分項目位於偏遠地區，吸引及挽留人才的挑戰巨大，而且可能缺乏合格的當地勞工，又有住房及教育設施不足等問題。

主要由於項目的位置偏遠，加上僱員分布在不同資產的數目大不相同，集團在內地的資產出現不同程度的僱員自動流失。

由於中國內地幅員廣闊且發展多元化，人力資源的狀況與香港或澳洲均不盡相同，全國並無劃一的工資標準。各地市場的情況亦異，城市與鄉郊地區的工資差別十分懸殊。雖然這是市場的客觀現實，但作為一家企業，我們覺得這種內部的工資差距與我們的價值觀並不相符，而且亦窒礙不同資產之間的員工流動性。2010年，我們詳細檢討每項資產一些共同基準職位的薪酬，並將於2011年參考這項檢討的結果，制訂薪酬政策，在當地人力資源市場不同的條件與集團整體講求公平性兩者之間取得適當平衡。

印度

在印度，我們面對多項挑戰，包括與其他電力公司在招聘員工方面的激烈競爭、亞太區之冠的薪酬增幅，以及技術和資歷符合跨國機構標準的人才供不應求，令招聘和挽留員工一直出現困難。根據《經濟學人》近期一項調查指出，這些是「金磚四國」投資者都遇

到的挑戰，情況更因公司為配合業務增長，必須提高員工數目和質素而倍加嚴重。

公司維持相對市場水平十分具競爭力的薪酬，雖能發揮作用，但亦無法保證可以百分百挽留員工。非薪酬因素，包括中電獨特的文化和價值觀，以至我們備受認同的專業管理方針，亦是吸引和挽留人才的重要條件。

我們貫徹長遠的人才招聘策略，於2010年在印度招聘了42名見習工程師。他們正在接受全面的培訓及在職實習，讓他們掌握所需技術及經驗，以肩負更重要的責任，與公司業務一起成長。我們亦為所有高級管理人員設立不同發展中心，確保針對我們的重點需要採取管理發展措施，其中包括為不同職級的僱員舉辦集體決策(Collaborative Decision Making)及鼓勵員工深思熟慮為成功(Thinking Better for Success)等發展計劃，作好準備以迎接日後的業務挑戰。

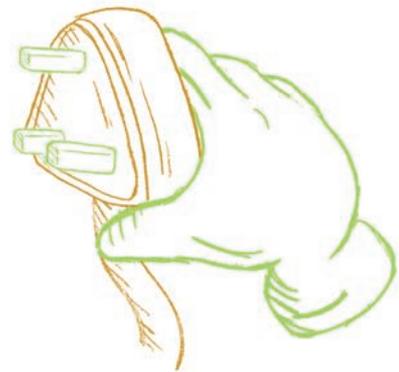
我們致力推動與僱員的有效溝通，在哈格爾和Bharuch舉行一系列「開放日」活動，讓常務董事與員工見面並分享業務方針和未來大計。員工的反應令人鼓舞，證明這是促進管理層與員工雙向溝通的有效方法。

安全

中電能為員工做最重要的一件事情，就是提供一個安全的工作環境。我們對員工的責任，最重要的莫過於竭力確保員工每天可平安下班歸家。這種責任並不限於對中電本身的員工，更廣及承辦商人員及任何因合理原因進入我們設施的人士。電火無情，中電的業務要求對安全給予最高度的重視。如果罔顧員工安全，我們的業務將難以存續。中電在安全方面的表現，於《可持續發展報告》有更詳盡討論。 

這正是我們在去年年報中的說法，並將在來年年報內重申。對全體同事來說，安全絕對是我們的首要目標，年年如此，日日如是。

卓越的客戶服務



2010年，中電總收入中約85%來自香港及澳洲的公營機構、工商業及住宅電力客戶，以及我們於澳洲的520,000個燃氣客戶。

我們為這兩個市場超過3百萬個客戶提供電力，每天照顧數以百萬計市民的用電需要。透過卓越的客戶服務，我們為業務所在的社群帶來福祉、鞏固公司的收入基礎，並保障我們在香港及澳洲提供這項基本民生服務的機會和權利。這兩個市場差異頗大，但正如下文闡釋，我們須秉持同樣堅定不移的方針，為兩地客戶提供優質服務。

香港

香港市民要求電力公司提供最高水平的供電服務，我們有責任滿足他們的期望。

中電的客戶大部分住在高樓大廈，無論上班、上學或出外購物均從乘搭升降機開始。由於天氣潮濕悶熱，要保持舒適的居住和工作環境，空調不可缺少。此

外，本港人口稠密，意味著即使只是一幢建築物個別的供電設備出現故障，亦可能影響數以千計的市民。儘管香港是亞洲最富裕的城市之一，但我們有超過半數的住宅客戶是居於政府資助的公共房屋的，電費水平備受他們關注。中電需要以合理電價為客戶提供可靠、質優的電力，並輔以卓越的客戶服務。

供電可靠度

香港電力服務的可靠度，在全球名列前茅。對比2000年，中電每年的「意外停電時間」（衡量供電可靠度的指標）改善了84%。在去年9月的雷暴期間，市民見證了中電更高的供電可靠度。即使在雷暴最猛烈的時候，「意外停電時間」仍明顯優於2005年類似的雷暴期間。

在2008至2010年間，中電客戶每年經歷的「意外停電時間」平均只是2.6分鐘。相比之下，紐約、悉尼及倫敦的電力用戶所經歷的停電時間為14至42分鐘（在2007至2009年間，為最近期的數據）。



張羨崇先生

中華電力在香港如何提高電能消費在終端能源消費所佔比例？在開拓電力市場方面有那些成功經驗？

吉林省電力有限公司總經理

電力使用極具能源效益，近年來我們一直開發新的應用方案來滿足不少客戶的需要，幫助他們節省金錢和提升環保績效。

商業用電方面，集團的客戶經理與客戶緊密合作，幫助香港多間大型酒店安裝熱泵。這項產品為客戶節省不少金錢，減少在香港一些人煙最稠密的地方燃燒污染性燃料，有利環保。我們亦推廣節能設備的銷售，如適用於商業餐飲界的電熱隧道式烤爐。住宅客戶方面，我們積極進行電磁爐推廣活動後，於2010年錄得電磁爐佔市場份額達10%。另外，我們支持使用新的家用電熱水器，提倡用戶由燃氣轉用電力。



藍凌志

集團總監——常務董事(香港)

電價

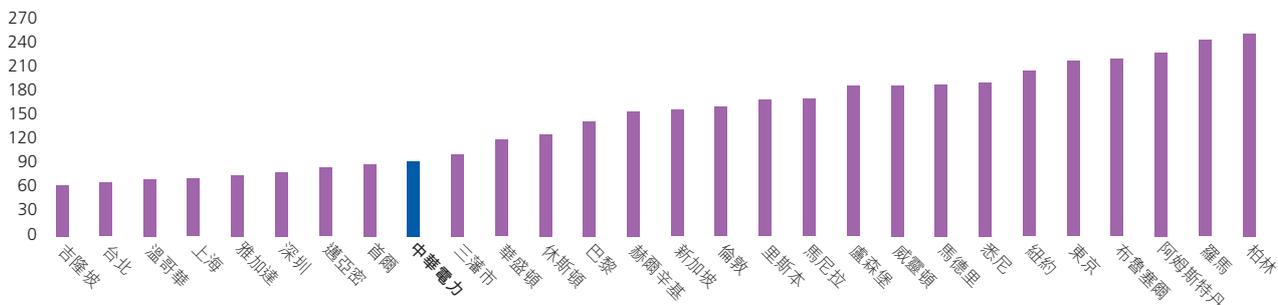
2010年12月14日，中華電力宣布由2011年1月1日起將平均淨電價上調2.8%，當中基本電價維持不變，但受國際燃料價格急升影響，每度電的燃料價格條款收費上調2.6仙。因此，現時預計2011年內每度電的平均淨電價為94.2仙，較2010年的實際水平上升2.8%。

燃料價格條款收費反映發電燃料的成本，直接轉嫁客戶。中電並無從燃料賺取溢利。燃煤及燃氣佔中電燃料組合近70%。於2010年，國際燃煤及燃氣價格分別上升超過30%及20%，而且升勢預計持續。中電在2011年調整燃料價格條款收費，是紓緩燃料成本上升壓力的必要舉措，藉此可更有效管理客戶受到的影響。

至2010年12月，甲類消費物價指數按年上升3.5%。營運成本持續受到通脹壓力，但中電仍能凍結2011年的基本電價，原因是公司一直努力提高營運效率及小心控制成本，將調整電價的需要減至最低。

2011年住宅客戶電價比較

住宅客戶電價 港仙/度
(於2011年1月)



附註：比較按每年用電量為3,300度計算。
資料反映2011年1月份的電價及貨幣兌換率。

資料來源：網上搜尋



劉天生先生，BBS

我知道中電現時的電價比世界各大主要城市的電價均較便宜，尤其是對比歐洲、美國、澳洲、日本等地先進城市的電價。但我亦留意到中電電價比中國內地城市為高，請問中電如何解釋箇中原因？

沙頭角區鄉事委員會主席

即使經過2011年的調整，中電的基本電價仍低於90年代中期的水平，並較紐約、倫敦、東京及新加坡等其他國際城市的電價更具競爭力。中電的電價並沒有受到政府資助，並且，我們的政策是盡量避免某一客戶群補貼另一客戶群的電費。內地實施的不同政策是要把住宅電價定於較低水平。如果你比較本港所有客戶類別的平均電價及華南一帶其他城市的電價，就會發現大家的水平是大致相同的。

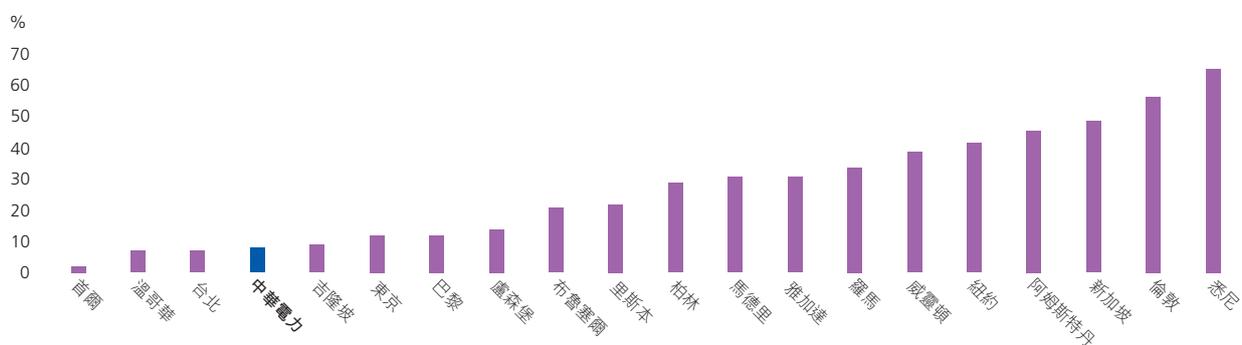


藍凌志

集團總監——常務董事(香港)

中電近年對遏止電價上升不遺餘力。我們會繼續努力，確保客戶於未來仍可享有具競爭力的電價水平。

各主要城市的電價增幅 (2005年 – 2011年1月)



附註：比較按每年住宅客戶用電量為3,300度計算。

資料來源：網上搜尋

供電質素

近數十年，電子產品(尤其是電腦設備)發展迅速，為社會帶來許多好處。然而，這類設備的敏感度愈來愈高，需要最高的供電質素配合。以前，供電質素的細微偏差並不會對這類設備構成問題，但現在卻可能產生不良影響。

要解決供電質素問題，中電必須提升電力系統的穩定性，而客戶則須了解其高敏感度設備的弱點，並作針對性處理。

中電一直透過提供技術服務、檢測高敏感度設備，以及評估和推廣新的電力質素科技，協助客戶解決電力質素問題。單以2010年來說，我們向客戶提供了50份技術建議書，協助他們提升設備的電力質素表現。我們還與設備生產商及項目顧問會晤，合作制訂切實可行而具成本效益的方案，並可能把這些方案納入為新設備必須符合的電力質素要求。

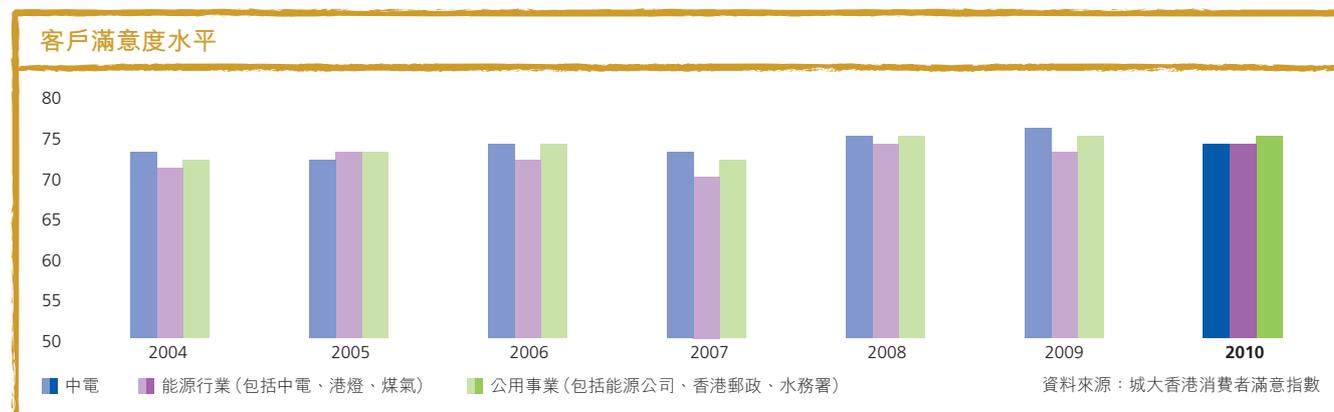
客戶服務

中電對客戶服務的堅持，清晰體現於12項服務承諾。這些承諾訂下的服務指標，涵蓋對客戶特別重要的12個範疇，如供電可靠度、緊急服務熱線的迅速回應等。有關這些服務承諾及我們在實踐方面的表現，請瀏覽我們的網站www.clponline.com.hk。於2010年，中電所有服務承諾均達標完成。🎯

為實踐客戶服務承諾，我們不斷創新求進，務要提升服務質素。例如：我們推出快速連結主要客戶服務的多媒體推廣平台，更方便客戶使用中電服務；我們明白客戶關注環保，因此推出「綠適資訊站」，通過方便易用的網站功能，讓客戶認識中電的能源效益及節能措施，更有效、更明智地使用能源。

為配合我們提升客戶服務的努力，我們與客戶保持溝通，交流資訊、經驗和意見。我們透過客戶諮詢小組及14個分區客戶諮詢委員會的寶貴網絡，一般就較爭議性的議題向社區領袖及客戶代表搜集建議、聆聽意見及回應。2010年，我們與分區客戶諮詢委員會成員討論有關核電安全和氣候變化的問題，並包括參觀大亞灣核電站。在定期會面中，我們也討論了中電在電動車、智能電錶及節能方面的各項舉措。

要判斷客戶服務的優劣，我們自己的意見並非決定因素，最重要的是客戶對我們服務質素的評價。每年，我們均會以中電客戶的滿意度水平，與香港其他比照慣用的公用事業進行比量。



圖表顯示，中電的服務水平對比本港其他能源公司有過之而無不及。然而，改善空間永遠存在，我們在2011年會繼續努力，精益求精。

澳洲

在香港，中電以自己的輸供電系統，向客戶提供自行生產的電力或購自大亞灣核電站及其他來源的電力。在澳洲，市場結構頗為不同。與當地其他發電商一樣，我們須向獨立澳洲能源市場經營商(Australian Energy Market Operator, AEMO)的集中供應系統出售所發電量，其後我們需要從集中供應系統購買電力，再通過由獨立第三方擁有和營運的受規管輸供電系統，服務725,000個電力客戶。另外，我們還透過也是由第三方擁有的供氣網絡，為520,000個燃氣客戶提供服務。

2010年，TRUenergy處理了2,007,181宗客戶查詢。當中1,189,084宗電話查詢由客戶服務顧問處理，餘下的818,097名來電者則透過互動語音答錄系統處理。客戶可通過該自助式系統，獲得大部分的基本客戶服務。在2010年，平均處理來電時間(以秒計)微升，原因是公司推出全新的家居太陽能項目及先進電量測計基礎設施計劃，使客戶活動增加。



在澳洲，情況與香港一樣，客戶服務水平須接受客觀和有系統的衡量，當地的客戶服務水平受到國家能源監管機構的監察。在2010年初，客戶服務水平備受挑戰，原因是我們在多個營運層面，例如客戶信貸管理方面推行改革計劃。2010年間，TRUenergy的客戶服務水平則漸漸回升。

雖然絕大部分的客戶接觸均反映TRUenergy能滿足客戶的需要，但我們仍繼續致力改善客戶未感滿意的地方。年內，TRUenergy每10,000名客戶出現44宗向申訴專員提出的投訴。為更佳地處理客戶投訴，TRUenergy推出了新的投訴處理及升級程序，現在正與維多利亞省能源及水務申訴專員磋商快速解決投訴的方案。

客戶投訴可以有很多成因，TRUenergy在2010年花了相當多時間處理帳務的問題。公司增撥資源，處理帳務系統故障對部分客戶造成的延誤。截至年底為止，只有0.3%的客戶未能準時收到帳單。

客戶對太陽能相關產品趨之若鶩，加上所有維多利亞省客戶均安裝了分時段電錶，是TRUenergy必須改革帳務系統以確保可因應市場變化發出準確帳單的兩大原因。TRUenergy正繼續致力解決多個系統問題，務使所有客戶的帳單準確無誤。

在澳洲，省政府和聯邦政府以至TRUenergy，均專注拓展潔淨能源及提升能源效益。我們設立了能源管理計劃（Energy Management Initiative，EMI計劃），為客戶提供節能產品及服務，協助他們減少碳排放和能源成本。作為維多利亞省政府節約能源獎勵計劃(Energy Saver Incentive)的一部分，EMI計劃今年為當地逾40,000戶家庭免費安裝恆電照明設備和低流量式花灑頭。TRUenergy亦根據聯邦政府的綠色貸款計劃(Green Loans)，免費為住戶提供家居能源評估，協助他們找出提升能源效益的方法。

2010年3月，TRUenergy Solar Solutions宣告成立，為住宅客戶提供一系列太陽能熱水產品。Solar Solutions設有一個專責的銷售及服務中心，為住宅客戶提供有關太陽能方案的專業資訊。TRUenergy現正向維多利亞省的客戶銷售及安裝這些太陽能熱水系統。2010年7月，Solar Solutions擴大服務範圍，包括銷售及安裝太陽能光伏系統，讓住戶可自行發電。

收購EnergyAustralia能源零售業務的交易預期於2011年3月完成，為TRUenergy擴展澳洲最大電力市場——新南威爾斯省的客戶基礎帶來挑戰和機遇。EnergyAustralia是備受推崇的電力及燃氣零售業務，配合TRUenergy現有的優質客戶服務，將能整合出一個卓越平台，有利未來數年打造澳洲領先電力及燃氣的零售品牌。



Bob Anderson先生

TRUenergy會向高用电量客戶提供甚麼工具或計劃，協助他們及員工更好地掌握能源業的資訊？能源供應協議的制訂和管理涉及甚麼？

澳洲YMCA採購部經理

TRUenergy希望協助大型客戶了解各種能源供應方案。

我們為大型客戶提供專門帳戶管理計劃，包括具競爭力的零售定價及各種付款方式，如「電子付款轉帳」、綜合帳單及直接扣帳。所有客戶均由個別的客戶經理負責，專門為客戶提供全面的帳戶服務，並可取得有關用電報告，協助客戶掌握用電情況。

客戶可透過Datanet計劃在網上追蹤自己的用電情況，並查閱用電報告，配合匯報碳排放表現的需要。透過這項專門計劃，客戶可聯絡訓練有素的TRUenergy員工，掌握用電方面及電力行業最新情況的相關資訊。我們的員工可不斷為客戶提供電網電價分析，並按要求協助他們確定最佳的用電方案。

透過與第三方的聯繫，我們亦可提供供電質素報告、功率因數修正服務、能源審核及熱能影像服務，協助客戶更好地管理能源供應。



麥禮志

集團總監——常務董事(澳洲)



中電向外融資的能力，對於我們在高度資本密集的電力行業為股東創優增值至關重要。簡言之，若我們無法以理想條款籌集足夠的長期資金，業務便不能增長。不過，融資優勢及實力與股東價值的重要連繫也許並非一目了然。集團價值觀的四個基石，每個都與公司內外的相關人士息息相關。以中電控股的融資實力而言，我們與貸款者的關係正是集團進行每項投資的成敗關鍵，並決定我們能否繼續擴展業務，進一步創造及提升價值。

我們的策略

我們的策略是尋求各類合資格、資產狀況穩健的貸款機構，按市場上最具競爭力的條款，取得財務資源和支援。我們以嚴謹自律的態度運用這些策略，無論環境順逆，均可成功維繫與貸款機構的重要關係。2010年12月，集團與香港、澳洲、中國內地、印度及東南亞的57家（2009年為54家）金融機構有業務關係。與中電往來的貸款機構種類廣泛，使我們可獲得充裕和具成本效益的融資，配合長遠發展的需要。回想差不多十年前的2001年，當時與我們建立關係的金融機構中，至今約有80%仍然和我們保持夥伴關係，足見我們管理這些重要關係的成就。能維繫與貸款機構的長久關係並非出於偶然。我們透過雙方互惠互利的關係，得以獲取充裕和具成本效益的融資，帶動良好和穩定的長遠回報，提升股東價值，滿足股東要求。2010年，我們在集團內有效推行融資策略，完成以下主要的融資活動。

融資活動的主要成果

中電控股	為60億港元的銀行貸款額度完成再融資	<ul style="list-style-type: none"> • 獲18間國際和地區銀行組成的銀團提供融資 • 利率吸引 • 銀行踴躍承諾提供資金
中華電力	發行了500百萬美元債券	<ul style="list-style-type: none"> • 利率具吸引力，相對其他藍籌公司，中華電力獲得的利率較貼近香港半官方債券發行商所訂的利率 • 獲環球投資者認購之總額為發行額9倍
	發行了760百萬港元定息債券	<ul style="list-style-type: none"> • 年期極長，且獲得理想的固定利率
	安排了10億港元的新銀行貸款額度	<ul style="list-style-type: none"> • 中期貸款，且獲得理想的利率及條款
Jhajar Power	為288百萬美元的銀團貸款完成再融資	<ul style="list-style-type: none"> • 中國內地貸款機構首次參與印度電力項目融資 • 首批由海外貸款機構提供項目融資的印度燃煤電廠項目之一 • 獲《Project Finance International》雜誌選為印度的年度最佳交易 (Indian Deal of the Year)
TRUenergy	修訂了350百萬美元銀行信貸的條款	<ul style="list-style-type: none"> • 利率較低，信貸條款較佳
	安排了270百萬美元債券	<ul style="list-style-type: none"> • 年期長，固定利率低

中電集團

集團的政策是運用某一比例的保留溢利作為業務擴展所需的部分資金，並安排充足的債務融資以應付其餘的營運及業務發展。

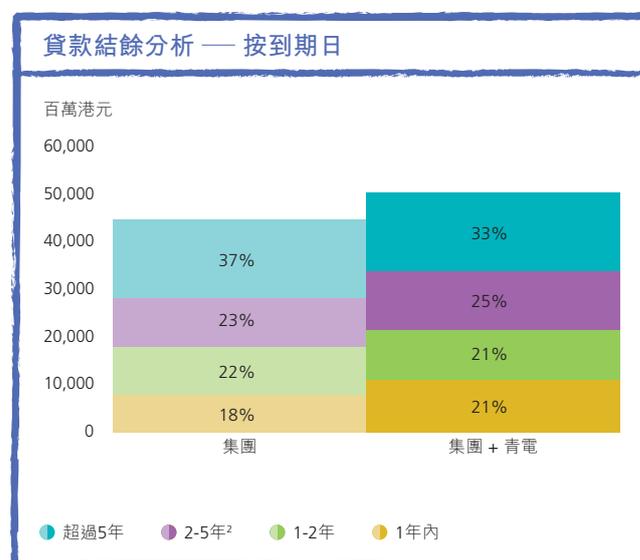
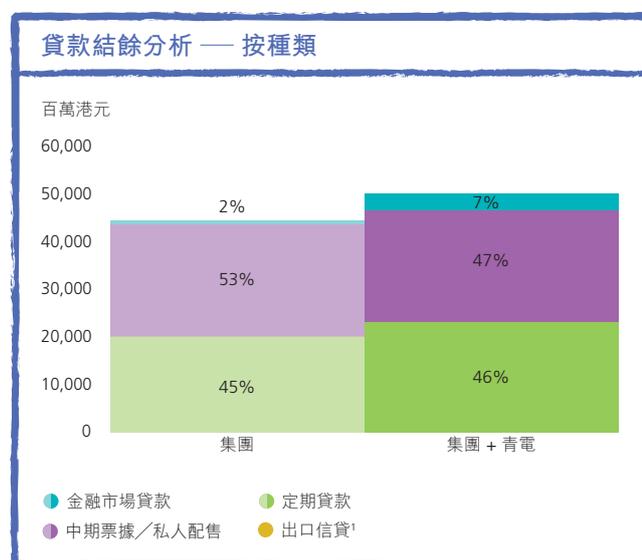
中電控股成功為一筆五年期、為數60億港元的銀行循環貸款額度完成再融資，參與的銀團包括18間國際和地區銀行(2005年為15間銀行)。集團獲多間貸款機構鼎力支持，並取得自美國次按危機以來市場未見、具吸引力的利率。中電在香港的成員公司更進一步擴大相關的貸款者名單，獲得更多信譽良好的國際及本地金融機構以具競爭力的條款提供更多不同的短期和長期銀行貸款及債券組合，又可分散還款期限來減低再融資風險。

於2010年12月31日，集團的總負債對總資金比率為35.9% (2009年為35.7%)，扣除於2010年12月31日的銀行結存、現金及其他流動資金後則為33.3% (2009年為30.7%)。

於2010年12月31日的債務概況	中電控股 百萬港元	中華電力 百萬港元	其他 附屬公司 ¹ 百萬港元	集團 百萬港元	集團+青電 百萬港元
可用貸款額 ²	8,200	29,353	40,572	78,125	85,348
貸款結餘	–	25,603	19,020	44,623	50,285
未提取貸款額	8,200	3,750	21,552	33,502	35,063

附註：

- 1 主要與TRUenergy及印度的附屬公司有關。
- 2 就中期票據發行計劃而言，可用貸款總額僅計入於2010年12月31日已發行債券的金額。TRUenergy的可用貸款額不包括保留作擔保用途的額度。



附註：

- 1 出口信貸只佔集團與青電合計的總貸款結餘的0.1% (集團並無出口信貸)，故以上圖表並無列出出口信貸數據。
- 2 包括在還款期超過一年的循環貸款額度中已提取的貸款，其現時年期少於一年。

2010年，利息盈利比率(相等於扣除所得稅及利息前溢利除以利息支出和資本化利息的總和)為7倍(2009年為8倍)。

集團、青電和港蓄發，以及集團所佔共同控制實體和聯營公司於2010年12月31日的財務責任，均載於第81頁。

香港

2010年，我們以香港為基地的業務繼續從不同的市場籌措資金，包括透過銀行貸款及債券的形式在香港和美國等地進行。中華電力透過發行年期最長達20年的定息債券，在利率處於歷史低位時鎖定較長期、有利的固定利率，並進一步延長還款期限。這些債券包括：

- (a) 於2010年3月12日根據中期票據發行計劃(「MTN計劃」)發行500百萬美元(39億港元)、票面息率為4.75%的十年期債券。有關債券根據美國國庫債券息率加1.15%定價。相對其他藍籌公司，中華電力獲得的利率較貼近香港半官方債券發行商所訂的利率。是次發行獲得投資者踴躍支持，認購額達45億美元(為發行額9倍)。這項債券按照美國《證券法規章S》發行，並於香港聯合交易所上市。所收取的美元款項均已按優惠的息率全數掉期為定息港元，紓緩外匯及息率風險。
- (b) 發行760百萬港元的15年期及20年期、票面息率分別為3.41%及3.60%的定息債券，向長線投資者進行私人配售。2010年第四季前的極低息環境，十分有利我們以具吸引力的條款進一步延長還款期組合。

中華電力的MTN計劃十分成功，可於短時間內發行累積總額最高達25億美元的長期債券，把握市場上的融資機會。於2010年12月31日，中華電力按該計劃已發行面值約16,940百萬港元的債券。

香港以外地區

憑著中電控股的優良信譽、風險均衡的項目結構和良好的項目營運條件，集團的海外附屬公司和聯屬公司繼續取得擴展業務的優勢。這些公司繼續從出口信貸及半官方機構、銀行及債券投資者取得均衡的資金來源，而這些貸款者都具備良好的信貸評級、熟悉當地市場、有能力按可接受的商業條款及以無追索權的方式提供資金，支援中電的地區業務發展。儘管金融市場的挑戰性已經減少，但集團的香港與海外團隊仍然保持合作，憑藉中電控股的財務專長及與金融機構的關係，務求適時安排成本可以接受的融資或再融資。舉例說，中電印度於12月與五間國際和中國國內銀行，為哈格爾項目現有印度盧比項目貸款的一部分完成288百萬美元的再融資，以更佳地配合建築工程所需的付款貨幣，並優化融資成本。TRUenergy於2010年8月修訂了三年期的350百萬澳元信貸的一些條款，從而降低了融資成本。另外，TRUenergy於2010年12月完成安排私人配售發行總值270百萬美元的10年期及15年期債券，亦完成籌備於2011年3月發行總值225百萬美元的8年期、12年期及15年期債券。



馬凱博先生，OBE

有關可再生能源項目的獎勵計劃(包括為新項目提供較低廉的資金來源)備受宣揚。中電能否吸引這些資金？與傳統的項目融資比較，這些融資安排有甚麼好處？

香港上海滙豐銀行有限公司香港區總裁

隨著公眾的環保意識日漸提高，各地政府或半官方機構已推出更多獎勵計劃，為可再生能源發展項目吸引融資。有關措施通常是為融資方案提供優惠息率、更有利的條款或減少條件限制，從而提升投資回報。除了傳統的企業和項目融資外，中電同時採用積極、務實的方式，從多元化而具成本效益的「綠色」資源來募集資金。亞洲開發銀行於2010年提供優惠利率和有利條款的貸款，支持我們與EGCO及三菱商事株式會社在泰國共同投資的一個55兆瓦的太陽能發電項目，即為一例。這舉措並不受中電近日出售其EGCO股權影響。

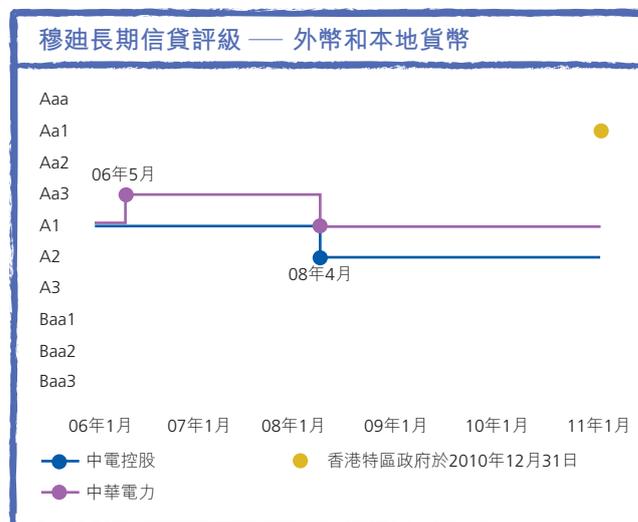
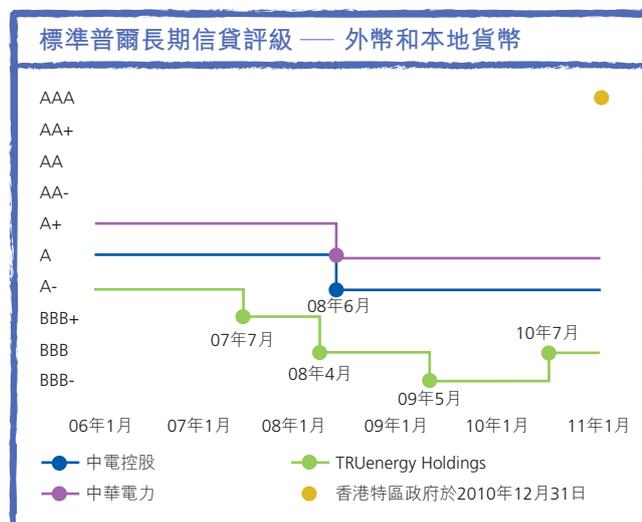


高橋

集團總監及財務總裁

信貸評級

近年來，中電在擴展業務的過程中，貫徹審慎的理財方針，讓集團得以保持良好投資級別的信貸評級，有助集團全面履行對貸款者的承諾，並取得足夠融資配合現在及未來發展的資金所需。



本年報早前提及，TRUenergy於2010年12月公布收購澳洲新南威爾斯省若干能源資產競投中標。上述消息公布後，標準普爾和穆迪均把中電控股和中華電力的信貸評級列入監察名單，有可能在進行信貸評級檢討時調低評級。在每次進行大規模收購後，這反應都是意料中事。我們持續與標準普爾和穆迪密切溝通，解釋這項收購的影響，以及TRUenergy現有業務與這些資產整合後的財務狀況。標準普爾其後完成有關檢討並重新確定中電控股的A-信貸評級和中華電力的A信貸評級，前景均為穩定。穆迪的檢討工作仍在進行中，無論檢討結果如何，我們對中電的融資條件、市場參與能力和透過出售項目的企業靈活性均保有信心，公司可提供充足資金支援規劃中的投資及未來選定的機會。

中電控股

穆迪的評級

2010年7月，穆迪重新確定中電控股的A2信貸評級，前景為穩定。2010年12月15日，穆迪把A2信貸評級列入檢討名單，有可能調低評級。

利好因素	利淡因素
<p>於2010年7月</p> <ul style="list-style-type: none"> 中華電力產生強勁和可預測的現金流量 中電控股憑著在本地及國際銀行和資本市場募集資金的良好往績，達致穩健的流動資金狀況 管理完善的債務還款期組合 以審慎和漸進的方針來拓展海外業務 	<ul style="list-style-type: none"> 管制計劃准許溢利下調，削弱了財政狀況 於區內繼續拓展較高風險的非規管商業能源及零售業務
<p>於2010年12月列入信貸檢討名單 (公布新南威爾斯省收購項目後)</p> <ul style="list-style-type: none"> 發揮規模經濟效益，即時帶來業務多元化的好處 新南威爾斯省收購交易將策略性地提高TRUenergy的整體規模及市場地位 	<ul style="list-style-type: none"> 新南威爾斯省資產有機會出現整合問題 新南威爾斯省收購項目的資金大部分以借貸應付，加上集團有意共同投資陽江核電站，均可能削弱其綜合財政狀況

標準普爾的評級

2010年6月，標準普爾重新確定中電控股的A-信貸評級，前景為穩定。2010年12月15日，標準普爾把A-信貸評級列入信貸監察名單，含負面影響。其後，標準普爾把中電控股從負面信貸監察名單中刪除並重新確定其A-信貸評級，前景為穩定。

利好因素	利淡因素
<ul style="list-style-type: none">• 中電控股的重要資產中華電力，實力強健，於穩定和有利的規管環境中運作，致使中電控股的商業風險狀況健全• 於服務地區佔有強大市場位置• 流動資金保持充足• 預期集團於2012年的財政靈活性會提高	<ul style="list-style-type: none">• 在亞太地區擴展較高風險的發電資產投資項目• 於澳洲的收購行動提高了集團的債務水平，削弱了2011年的財務狀況

惠譽的評級

2010年7月，惠譽重新確定其主動授予中電控股的A+長期發行人違約評級，前景維持負面。

利好因素	利淡因素
<ul style="list-style-type: none">• 流動資金狀況良好• 穩定和經常性的管制計劃現金流量• 輕易取得銀行融資和市場資本	<ul style="list-style-type: none">• 較高的負債比率• 於香港及海外有龐大的資本性開支

中華電力

穆迪的評級

2010年6月，穆迪重新確定中華電力的A1信貸評級，前景為穩定。該信貸評級於2010年12月被列入監察名單，因為穆迪認為中華電力與中電控股的信貸評級息息相關，而中華電力的信貸評級將取決於就新南威爾斯省收購項目對中電控股進行的評級檢討結果。

利好因素	利淡因素
<ul style="list-style-type: none">• 大致不變的規管架構繼續為中華電力提供強勁而高度可預測的現金流量• 在本地與國際銀行及資本市場募集資金的良好往績• 管理得宜的還款期組合	<ul style="list-style-type: none">• 新管制計劃准許溢利下調，將削弱中華電力強勁的財政狀況• 因向中電控股派發股息而使流動資金狀況受到一定壓力• 長期資本性開支計劃

標準普爾的評級

2010年6月，標準普爾重新確定中華電力的A信貸評級，前景為穩定。標準普爾於2010年12月將中華電力的信貸評級列入監察名單，但其後已經從監察名單刪除並重新確定中華電力的A信貸評級，前景為穩定。

利好因素	利淡因素
<ul style="list-style-type: none">• 在穩定的規管環境下營運• 在其服務地區佔有強大市場地位• 營運往績優異• 高度財政靈活	<ul style="list-style-type: none">• 母公司計劃繼續拓展海外市場帶來不確定性

惠譽的評級

2010年7月，惠譽重新確定其主動授予中華電力的A+長期發行人違約評級，前景維持負面。

TRUenergy Holdings

標準普爾的評級

2010年7月，標準普爾將TRUenergy Holdings的評級由BBB-調高至BBB，前景為穩定。標準普爾在TRUenergy於2010年12月宣布收購新南威爾斯省能源資產後並無採取任何評級行動。

利好因素	利淡因素
<ul style="list-style-type: none">• 營運表現強勁和財政狀況得以改善• TRUenergy的債務融資風險減退• 澳洲政府延遲推行仍在建議階段的碳污染減排計劃• 貸款者願意支持TRUenergy的業務策略• 中電控股繼續支持TRUenergy	<ul style="list-style-type: none">• 面對批發電力市場波動的風險• TRUenergy主要電廠相對老化的情況



哈格爾項目 —— 首個由中國內地貸款機構提供融資的印度電力項目