
業 務

願景

讓中國的高品質、數字化航運物流產品走向世界。

概覽

我們是一家中國領先且成長最快的集裝箱航運企業。根據Alphaliner的資料，截至最後實際可行日期，以運力計算，我們在總部位於中國大陸且同時提供近洋和遠洋航運服務的集裝箱航運公司中排名第二。我們在全球航運公司排名中從2020年10月2日的第95名提升至最後實際可行日期的第22名。我們成立於2005年，逐步建立了綜合航運網絡，提供數字化賦能的航運產品，並持續提升物流服務能力，為全球客戶提供優質航運服務。

中國穩定的經濟增長促使其在國際供應鏈中的領先地位持續加強。作為一家中國的集裝箱航運公司，我們植根中國，立足中國供應鏈，擁有臨近全球最大的海運集裝箱貿易地的優勢。根據德路里的資料，2020年全球約30.1%的集裝箱吞吐量由中國大陸的港口處理，全球十大港口中的六個位於中國大陸，我們可以與主要航運聯盟領先者進行幾乎相同的進出塢作業。此外，中國是全球最大集裝箱生產國，2020年全球生產的集裝箱中超過約90%在中國製造。儘管疫情期間全球供應鏈中斷導致集裝箱嚴重短缺，我們依然可以便捷地在中國獲得集裝箱。於截至2021年9月30日止九個月，我們使用的集裝箱數量增長超過三倍。我們的自有集裝箱佔我們運營的集裝箱總數的百分比從2020年12月31日的約8.1%增加至2021年9月30日的約32.2%。

我們專注於在具有強勁增長機會和盈利能力的市場中發展。我們深刻理解航運市場的發展規律，擁有靈活的決策機制。根據德路里的資料，亞洲區內航線市場是世界上規模最大且增長最快的市場之一。而該市場一直是我們的戰略重點，並將繼續作為我們重要的增長引擎。在2021年，由於預見了後疫情時代美國、歐洲的補貨週期所帶來的強勁需求以及全球電子商務與日俱增的發展，我們成功地將業務和產品擴展到了亞洲－歐洲和跨太平洋等遠洋航線。

業 務

我們靈活的船隊和綜合航運網絡使我們能迅速應對市場情況，並整合資源做出敏捷的判斷，快速執行有力策略，有效滿足客戶對定制化、精品化航運服務的需求，形成獨特優勢。截至最後實際可行日期，我們經營著一支由33艘船舶組成的、運力為83,103 TEU的船隊，其中31艘為租用船舶，使我們能夠及時面對市場的調整，節約運力成本。我們相信我們在租期超過一年期以上的船舶租金上具有較強議價能力，租期低於一年期的船舶租金在2022年內也具有很大的優化空間。

目前，我們的大部份船舶為5,300 TEU以下的中小型船舶。我們的中小型船隊可覆蓋近洋和遠洋作業，並快速、便捷地停靠位於部份鄰近城區的港口，與物流設施相結合以節省最後一英里運送的時間。同時，我們致力於擴展自有運力，並訂購了六艘1,900至2,400 TEU的船舶，這些船舶將在2022年6月至2023年12月期間陸續交付。

截至最後實際可行日期，我們擁有一個由52條航線組成的綜合的航運網絡。我們提供亞洲區內、亞洲－歐洲、跨太平洋、亞洲－印度次大陸和中東的集裝箱航運服務。於2021年1月1日至最後實際可行日期，我們的集裝箱航運服務覆蓋了全球21個國家和地區的57個港口。

我們同時也積累了與全球主要港口的關係，包括上海、寧波、南沙、漢堡、鹿特丹、蒂爾伯里、長灘、洛杉磯及奧克蘭港口。這些港口大部份位於距離主要市中心40千米範圍內。我們均得到了接近於主流航運公司的泊位待遇，在2021年9月至10月長灘和洛杉磯港口因疫情導致大塞港的時候，我們的平均等泊時間遠低於跨太平洋市場其他新進航商的平均等泊時間，這是我們在跨太平洋航線強勁且可持續的競爭力的體現。

我們整合了行業內領先的數據處理能力，推出了數據賦能的航運服務，有效提升服務質量及客戶體驗。例如，我們於2019年採用Allegro集裝箱承運人運營解決方案，協助客戶進行實時貨物跟蹤、數字提單管理及線上實時船舶查詢。我們於2020年投資了專注於集裝箱卡車管理的陸上運輸平台PUTBOX。我們於2021年引進了數字化物聯網賦能的管理及追蹤冷藏貨物的冷櫃解決方案SMART REEFER。

業 務

我們已與全球集裝箱航運行業的其他主要利益相關者達成了戰略合作，以改善我們服務類別及運營效率。例如，我們與安通和Peter Dohle等集裝箱航運公司的合作使我們能夠鎖定租船運力。我們亦正在開發提供增值物流解決方案的能力，以滿足客戶「港到端」的物流和派送需求，並增加多元化收益和交叉銷售機會。

基於上述原因，我們於往績記錄期間彰顯出喜人的業務增長及顯著的運營擴張。我們的運力由截至2019年12月31日的3,971 TEU增加至截至2021年9月30日的64,582 TEU。截至2019年及2020年12月31日止年度及截至2021年9月30日止九個月，我們的總貨運量分別為140,635 TEU、182,495 TEU及 299,473 TEU。於往績記錄期間，我們的財務業績亦得到強勁增長。截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們的收入分別約為人民幣401.1百萬元、人民幣612.2百萬元及人民幣3,431.5百萬元。於往績記錄期各期間，我們的淨利潤分別約為人民幣20.4百萬元、人民幣87.2百萬元及人民幣1,179.0百萬元，淨利率分別約為5.1%、14.2%及34.4%。

現階段，由全球前十大集裝箱航運公司中的九家組成的三大聯盟佔據了全球運力的約83.0%。疫情之後，無論國內外的各級監管部門，還是客戶都需要更多的選擇，新市場比以往任何時候都需要具有一定的規模和競爭力的新興航運企業出現。我們在疫情期間充分表現出來的敏捷的組織能力、差異化的競爭優勢、精品定制的產品等，以及充分發揮我們近二十年來立足中國本土市場，與世界各地的主要港口和客戶建立良好關係，為我們快速融入世界一流航運公司行列、融通整體相關資源及擴大運營規模打下良好基礎。這種能力不僅不會隨著疫情常態化而消失，而是會成為我們可持續發展的重要要素。

業 務

競爭優勢

能夠把握巨大市場機會的領先中國航運公司

我們是一家扎根於中國並擁有綜合網絡的領先航運公司，受益於中國經濟及亞洲區域經濟的發展，為全球客戶提供高品質、定制化、差異化的航運服務。

根據Alphaliner的資料，截至最後實際可行日期，按運力計算，我們在總部位於中國大陸且同時提供近洋和遠洋服務的集裝箱航運公司中排名第二。公司創立至今約16年，已經獲得了領先的市場地位。我們的全球集裝箱航運運力排名從2020年10月2日的第95名提升至最後實際可行日期的第22名。

我們長期經營盈利可觀的精選航線，在特色市場進行錯位競爭。我們於2013年開始提供中國大陸－台灣地區的集裝箱航運服務，並在短期內取得市場領先地位。根據德路里的資料，截至最後實際可行日期，按服務數量（包括自營航線、合營航線及我們有艙位的航線）計算，我們為中國大陸至台灣地區專營航線（即兩岸航線）上的第二大集裝箱航運企業。公司在兩岸航線提供覆蓋華南、華東、華北到台灣地區的綜合航運服務，並可承接多種特種箱、冷箱等全類型貨物，積累了良好的市場口碑，已成為兩岸直航專家。公司在2007年將業務擴展至新興的東南亞國家，陸續開拓中國－泰國、中國－越南等多條主要航線以便從即將到來的市場機會中受益。我們也是中國較早開通中國－印度次大陸航線的集裝箱航運公司之一。

中國是全球供應鏈的重要組成部份，驅動中國對亞洲區內、歐洲和美洲的貿易出口量急劇上升。為把握巨大的市場機會，自疫情以來，我們已成功將業務擴展至歐洲和北美市場。自2021年2月起，公司陸續投入五艘船舶，經營歐洲雙週班定期航線。公司在不到兩個月的時間內開通了兩條通往北美的航線。截至最後實際可行日期，跨太平洋航線總運力達37,842 TEU，約佔公司總運力的45.5%。

為了迎接顯著的電子商務貨量增長，公司也推出電商航線，每週提供四班從南沙、蛇口到台灣地區的班輪。該航線是連接華南和台灣地區最快的航線之一，專為時效性貨物定制。

業 務

根據德路里於2021年第四季度發佈的《Container Forecaster》，預計從2021年至2025年全球集裝箱航運量將以約4.3%的複合年增長率持續強勁增長。公司將持續從亞洲區內、亞洲－歐洲和跨太平洋航運市場的蓬勃發展中獲益。

靈活的業務模式造就高效的運營和可靠的網絡

與通常在大多數主要市場均部署大量船舶運力的大型聯盟航運商不同，我們專注於覆蓋精心挑選的、可營利性強的全球精品航線作為主要航線，同時利用支線和主線進行互補，造就可靠的全球網絡。我們精選的全球航線網絡和支線互補，使我們能夠有效地分配我們的船隻，合理分配近洋和遠洋線路運力，充分利用閒置運力，以減少在往返期間的閒置時間和往返路線的航運量不平衡，實現強大的網絡效應。

公司專注5,300 TEU以下的中小型船舶。這些船舶能夠以較少的停靠時間為世界上大多數的港口提供服務。此外，中小型船舶可以進入離主要城市市區更近的港口，實現更便捷的最後一英里交付。公司的小型船舶主要為短途亞洲區內航線提供服務，而中型船舶則主要服務於亞洲－歐洲及跨太平洋航線。公司可以便捷地調配船舶，主線和支線互補，靈活調用未使用運力，以更高的成本效益和更少的閒置時間為第一英里的長途航線提供服務，最大限度地提高運力使用率和經營槓桿。這種靈活性還可以帶來較高可靠性，因為我們可以選擇停泊目的地周邊的多個港口，而不會因主要港口的中斷和擁堵而產生班次延誤。

我們的租用船舶使公司擁有快速調整船隊規模以應對市場變動的能力，而自有船舶可使公司能夠保持穩定的運力。船隊的靈活性和敏捷性創造了競爭優勢，使我們得以更好地為現有客戶服務，開發新客戶，拓展新戰略市場，並擴展全球網絡。網絡的可擴展性使我們能夠以更低的成本和資金要求及更短的運輸時間為全球的客戶提供服務。2021年航運航線覆蓋率的擴大也有助於我們比我們的競爭對手更快地應對行業和市場動態的變化。

我們也將發展自有船舶，並搭配租賃船舶。自有及租賃相搭配的模式使我們可以最大限度地減少市場低迷時期的損失，並能夠在像今天這樣的良好市場中抓住增長機遇。

業 務

植根中國供應鏈，擁有多元化客戶群體

我們相信，公司植根中國供應鏈是我們區別於大多數大型聯盟航運企業的核心優勢。公司於16年前在中國創立，目前已與全球領先的高增長BCO和貨運代理商建立了深層次的長期合作關係。我們認為憑借可靠且具有競爭力的服務、廣泛且優質的運輸解決方案、一流的技術、訓練有素且經驗豐富的銷售團隊和客戶服務人員，公司將不斷吸引新客戶，成為行業中享有優良口碑的承運人。截至最後實際可行日期，我們的知名客戶包括(i)美的及理文造紙等BCO，(ii)港中旅華貿、華運物流、環世物流集團、德威、沛華等頂級貨運代理以及(iii)集裝箱航運企業。根據德路里數據，預計供應鏈中斷不會在2023年前結束，整體運價在近期將保持較高的水平，預計航運公司將繼續保持盈利狀態。

根據德路里數據，目前中國是全球最大集裝箱生產國，其產量佔2020年全球產量的約90%。公司作為一家中國航運公司，在疫情集裝箱嚴重短缺期間，我們仍可以穩定地獲得中國生產的集裝箱。在集裝箱最緊張的2020年12月至2021年10月期間，中聯航運於2021年利用本土優勢，在國內集裝箱製造廠造箱。自2020年10月31日至2021年10月31日，我們新造的集裝箱總運力增加67,100 TEU。自有集裝箱佔總集裝箱百分比從截至2020年12月31日的約8.1%增加至截至2021年9月30日的約32.2%。截至2021年9月30日止九個月，我們使用的集裝箱數量增加三倍以上。同時，根據Clarksons數據，中國是全球最大的船舶生產基地，2020年全球超過約60.0%的船舶在中國建造。公司與中國造船公司建立了深厚的合作關係，例如中船黃埔文沖、新揚子造船等，使公司的自建運力得到最大保障。

中國在全球供應鏈中的關鍵位置使我們擁有了穩定的貨量，而貨量的增長促使我們優化服務，為客戶提供更多定製化的優質產品，從而進一步為公司帶來更多優質客戶，形成良性循環及飛輪效應。

業 務

創新和數字化賦能的航運產品，優化服務質量及客戶體驗

我們認為，我們在客戶體驗上的關注和技術賦能的產品為客戶帶來了高質量的服務。公司的技術全面覆蓋業務的各個方面。通過採用持續優化的技術系統，公司得以簡化並實現自動化運營，從而提升客戶服務質量。

我們於2019年推出的Allegro集裝箱承運人運營系統，重塑了公司的業務邏輯和運行流程，協助客戶進行實時貨物跟蹤、數字提單管理及線上實時船舶查詢。

我們於2020年投資了PUTBOX，一個專注於集裝箱卡車管理的陸上運輸平台。該平台整合貨主、車隊、司機、港口、航運公司和其他各方，以提高工作效率。我們也投資了帆軟(FineReport)，它提供了數據中心報告系統，使得所有的業務數據數字化。該系統的統計反饋為管理層及運營提供及時有效的決策支持。

同時，公司在2021年引進數字化SMART REEFER技術，提供物聯冷櫃解決方案。冷鏈客戶可及時了解集裝箱位置、冷機的運行參數等，實現全程運輸可視。船東通過智能預測，以預控的視角介入全程冷鏈管理，從而大大提高冷鏈運輸的信息透明度和運行效率，降低運輸風險及管理成本，提升運輸品質和服務質量。

我們於2021年也開發推出了流程自動化(「RPA」)技術，為內部業務流程提供變革性的智能自動化解決方案，提升組織生產力和辦公效率，釋放員工潛力，助力公司實現智能時代的人機協同。

公司亦於2021年加入全球航運商業網絡(「GSBN」)，該聯盟旨在吸納全球各類規模的航運和物流貿易參與者，通過開發區塊鏈技術賦能的操作系統重新定義國際貿易，通過與新市場參與者如金融科技公司和其他財團建立橋樑來擴展全球貿易生態系統，促進整個行業向數字化邁進。

隨著中國貿易出口量急劇攀升，航運需求也大幅增長。我們有效填補了市場對於定制化、差異化航運產品的空白，適應了變化的市場需求。例如，針對歐洲的電商客戶，我們的船舶可以直接掛靠臨近倫敦和鹿特丹市區的港口，使客戶的貨物得到更方

業 務

便快捷的交付。同時，公司與港口建立了長期穩定的合作關係，在港口擁有固定泊位並享有一流的待遇，滿足客戶對於降低成本和高效運輸的需求。我們的始發港口均為中國大陸的重要港口，是中國供應鏈的核心一環。我們的目的地港口包括世界主要港口和轉運樞紐，它們均擁有完善的基礎設施來支持高品質的航運服務。此外，我們於2021年在北美投資成立了物流服務子公司，致力於將物流解決方案擴展至海外市場，以更好地為客戶提供端到端的服務。

自成立以來，我們秉持客戶至上的理念，不斷提升客戶服務。公司同時投入大量資源提高客戶服務標準並維持較高客戶忠誠度，以恰當的方式處理客戶投訴並定期進行客戶滿意度調查。我們卓越的服務質量和長期的客戶可靠性使我們成為新冠疫情爆發期間廣受好評的航運服務提供商。

我們已成功將中聯航運品牌發展成為中國領先的優質航運物流品牌，並擁有很高的知名度。我們認為公司的品牌是高質量、可靠的服務和高客戶滿意度的代名詞。

經驗豐富、富有遠見卓識的管理團隊，以及聲譽卓著的戰略合作夥伴

本公司董事長陳洪輝先生在航運和物流行業擁有逾30年的經驗。陳洪輝先生自2005年起加入本集團，帶領本集團經歷了航運業的週期和業務的多次成功轉型迭代。

本公司聯席首席執行官Lars Christiansen，擁有逾40年的行業經驗，在航運公司的運營和管理上擁有豐富的經驗，曾在國際知名的領先航運公司擔任高級主管。公司執行副總裁丁先生和副總裁兼首席運營官黃先生都是經驗豐富的行業專家，分別擁有逾17年和逾30年的行業經驗。

我們的核心管理團隊在金融危機後成功重新定位業務以實現增長，並進一步貫徹、實施企業戰略，管理公司，以捕捉快速增長的商機。卓越的本土化資源整合能力以及高度的國際化，外加迅速的反應決策機制，形成了中聯航運的核心競爭力。我們的管理層在本地成功整合包括船舶運力、集裝箱和碼頭等航運公司核心要素，得以在快速的市場變化中，把握住機會。

本公司的管理團隊由來自全球多個國家專業人士組成，在團隊文化上達到高度融合，在運營和管理上形成了互補。核心團隊也整體進行了提升，更多的行業頂尖人才

業 務

加入本集團，提升了整體素質，更加國際化。外聘的國際知名的顧問和管理團隊提供足夠的國際視野和風險預判能力。同時，我們團隊穩定性極高，於截至2019年及2020年12月31日止年度，公司在全球的核心職位均無人員流失。

我們的主要戰略合作夥伴及股東廣州港是中國最大的國有航運和物流集團之一，經營全球領先航運港，為我們在港口貨物裝卸及倉儲、多元化物流等方面提供支持。我們認為與廣州港的戰略合作將進一步提升公司在航運價值鏈上多元化的航運物流服務能力。

戰略

我們的長遠目標是成為行業領先的以數字化賦能、具有綜合物流服務能力的集裝箱航運企業。為達成目標，我們計劃實施以下主要戰略：

我們會繼續植根亞洲供應鏈，專注於在具有強勁增長機會和盈利能力的市場中發展。

亞洲在國際供應鏈中的地位持續加強。亞洲區內市場是規模最大的海運市場之一。隨著RCEP的簽署、東盟自由貿易協定的不斷升級、產業鏈向東南亞轉移，亞洲區域內特別是東南亞航運市場蓬勃發展。同時後疫情時代歐洲及北美的強勁需求以及以中國賣家為中心的全球跨境電子商務與日俱增的發展也為我們帶來了新的增長引擎。我們將繼續植根亞洲供應鏈，專注在具有強勁增長機會和盈利能力的市場，運用我們的競爭優勢與綜合服務能力獲得收益。為把握該等市場戰略機遇並鞏固現有基礎設施，我們擬繼續擴大亞洲區內服務網絡，並開闢及／或完善通往印度尼西亞、泰國、越南和印度等新興市場的航線。我們亦計劃通過在該區域的不同地點設立當地分公司、委任銷售代表及聘請當地專業人士，繼續增強和擴大重點遠洋航線的服務網絡。我們將繼續優化遠洋、近洋和提升干支線的互補性，例如東南亞貨主可通過東南亞支線將貨物先運送至南沙地區，再通過跨太平洋航線從南沙發往美洲，提升運營效率。

業 務

我們擴大服務品類以實現全國際供應鏈覆蓋，提供「端到端」服務。

我們計劃將服務擴展到國際供應鏈的方方面面，滿足我們客戶多樣化、深層次、「端到端」的服務需求。我們將投資物流設施，在大陸、東南亞、歐洲和北美等業務量佔比較大的港口投資堆場、倉庫、拖車、平板車等物流設施，提升「端到端」的服務能力。我們亦會拓展物流網絡，配合航運主業的發展，在中國大陸、歐洲、北美等地拓展物流網絡，通過在內陸設立分公司或辦事處，把物流網絡和業務逐漸延伸到內陸區域。我們將投資及／或收購具有專業運營能力、擁有數字化賦能或具有成長性並與公司業務有協同性的物流企業，逐步擴大並完善我們的物流鏈的覆蓋範圍。我們也將與物流供應商、客戶及電商零售商等多方合作來達成以上目標。

我們會靈活、有序地擴大船隊規模，優化船隊結構。

我們認為，集裝箱航運業需要有較大的船隊規模以增強市場競爭力，我們預期疫情期間及疫情後的集裝箱航運需求將持續走強，為此，我們計劃通過購置船舶以及承租更多船舶擴大我們的船隊。我們計劃適當擴展自有運力，我們已訂購了六艘1,900 TEU至2,400 TEU運力的船舶，這些船舶將在2022年6月至2023年12月期間陸續交付。同時，我們也計劃持續性地優化船隊結構以及船舶的組合，有效地在近洋和遠洋航線分配船隻，靈活地適應市變化，加強我們的競爭力。我們計劃與船舶租賃公司簽訂具有不同租賃期的協議，在不斷變化的市場條件下可以降低運營風險。我們預期我們新購入或租入的船舶將符合有關的環保要求。我們未來也將根據技術進步、監管要求、市場情況等嘗試運營新能源動力船舶等綠色船舶。

我們會進一步加深和擴大我們的戰略合作和夥伴關係。

未來我們計劃進一步加強與其他航運企業的戰略合作，在船舶租賃、共營航線、互換艙位等方面實現共贏。在遠洋航線上，我們計劃通過差異化競爭在三大聯盟外擴大我們的市場空間，與知名的大型遠洋航運企業開展空箱艙位互換等合作，實現高效的供應資源分配。我們將進一步積累並深化與全球主流港口的合作關係，以穩定地為客戶提供高品質服務。同時，我們計劃充分利用自身船隊的靈活優勢，與更多地理位置上更貼近終端用戶的港口建立合作關係，進一步增強差異化服務。

業 務

我們計劃通過積極與高增長BCO客戶訂立長期合約，進一步與他們開展深層次合作，從而獲得長期收益。我們計劃與更多優質的科技物流企業展開深入合作。

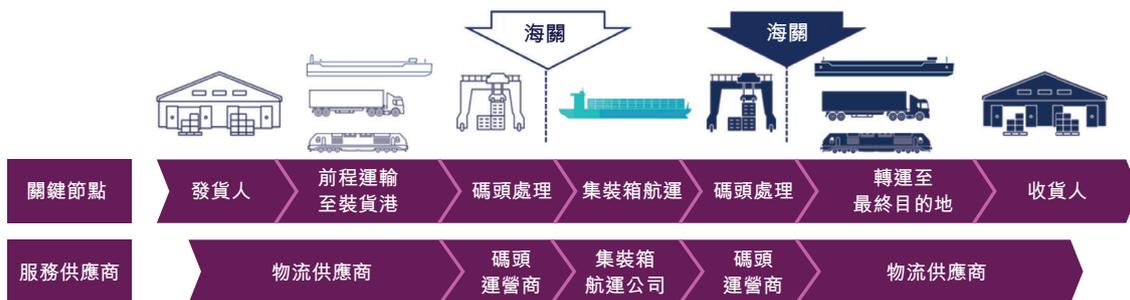
我們會強化信息系統建設，持續提高數字化運營能力，提升客戶服務質量。

我們計劃強化信息系統，為客戶提供更可靠、高質量、數字化服務。我們將根據對客戶要求的了解及業務實踐繼續投入在「端到端」一體化業務系統的研發，以提升在線服務能力。我們將加強信息技術基礎建設以支持我們業務的快速增長及數字化的發展需求，加強雲服務、服務器、軟件、網絡、安全設備、災備、存儲、數據庫、機房等信息技術基礎設施。我們將持續收購或提升信息分析系統以加強人工智能和大數據處理能力。我們會建立一個數字化的報價及一鍵訂艙平台系統，提升客戶操作便捷性。我們也將繼續開發業務管理智能解決方案，提升組織生產力和辦公效率，釋放員工潛力，助力公司實現智能時代的人機協同。我們計劃通過與數字供應商合作改良和完善我們的各類信息系統，不斷迭代造就競爭壁壘。為了實施這一戰略，我們計劃招募專業人才，包括人工智能、大數據分析、數字安全、數字化營銷、區塊鏈的專家。

我們的業務模式

集裝箱貨物的運輸始於發貨人對貨物運輸的需求。集裝箱通過鐵路、卡車或駁船從內陸始發地運往港口。在港口，集裝箱被裝載至集裝箱船，利用不同的航運網絡將這些集裝箱運往目的港。之後集裝箱在目的地港口卸貨，然後通過鐵路、卡車或駁船運往最終內陸目的地。因此，根據德路里的資料，集裝箱航運是全球貿易不可或缺的組成部份，海運是運輸大量商品的最具成本效益且通常是唯一的方法。

以下流程圖概述集裝箱貨運的整個流程：



業 務

集裝箱航運是海運最重要的環節，整個全球價值鏈由多個主要參與者組成，如集裝箱航運公司（我們的角色）、物流供應商及港口運營商等，該等參與者協同合作將集裝箱貨物進行端到端運輸。按照有關運作流程，我們業務模式的主要方面包括(i)綜合航線網絡；(ii)船隊及集裝箱；(iii)港口運營商；(iv)供應商及戰略合作夥伴；(v)客戶、定價及付款；(vi)銷售及營銷；及(vii)科技基礎設施。

截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們的總航運量分別為140,635 TEU、182,495 TEU及299,473 TEU。

我們的綜合航運網絡

於往績記錄期間，我們主要經營兩類航線：(i)近洋航線（包括亞洲區內航線）；及(ii)遠洋航線（包括亞洲－歐洲、跨太平洋及亞洲－印度次大陸和中東航線）。下表概述於往績記錄期間我們綜合航運網絡的航線數量和航運量（不包括輔助航線）：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止九個月		
	2019年			2020年			2021年		
	航線數量	航運量	佔總航運量的百分比	航線數量	航運量	佔總航運量的百分比	航線數量	航運量	佔總航運量的百分比
單位	TEU	%	單位	TEU	%	單位	TEU	%	
近洋航線									
<i>亞洲區內</i>									
中國大陸至台灣地區	10	96,702	68.8	11	100,291	55.0	10	70,260	23.5
中國大陸至東南亞	17	30,025	21.3	17	54,586	29.9	20	126,217	42.1
其他	7	1,055	0.8	4	3,015	1.7	5	7,869	2.6
小計(亞洲區內)	34	127,782	90.9	32	157,892	86.5	35	204,346	68.2
遠洋航線									
<i>亞洲－歐洲</i>	-	-	-	-	-	-	2	51,503	17.2
<i>跨太平洋</i>	-	-	-	-	-	-	2	20,926	7.0
<i>亞洲－印度次大陸和中東</i>	10	12,853	9.1	9	24,603	13.5	7	22,357	7.5
其他	-	-	-	-	-	-	1	341	0.1
總計	44	140,635	100	41	182,495	100	47	299,473	100

業 務

我們的近洋航線

亞洲區內航線

於2013年，我們通過廣州與台灣地區之間的航線開始亞洲區內航線的運營。根據德路里的資料，截至最後實際可行日期，按截至最後實際可行日期的航線數量（包括自營航線、合營航線及我們有艙位的航線）計算，我們為中國大陸至台灣地區專營航線上的第二大集裝箱航運企業。我們在亞洲區內航線的業務運營多年來不斷增長，停靠台灣地區、香港、日本、韓國、越南、柬埔寨、馬來西亞、新加坡、菲律賓及泰國等港口。截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們分別經營34條、32條及35條亞洲區內航線，總航運量分別127,782 TEU、157,892 TEU及204,346 TEU。截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們於該等航線產生的收入分別約為人民幣311.9百萬元、人民幣459.2百萬元及人民幣881.7百萬元，分別約佔我們同期總收入的77.8%、75.0%及25.7%。於截至2021年9月30日止九個月，我們在36個港口運營，每週共有112次靠港。

根據德路里的資料，區域舉措（如區域全面經濟夥伴關係協定的簽署及中國－東盟自由貿易協定的不斷升級）惠及亞洲區內航線沿線市場。其他增長推動因素包括該地區不斷壯大的中產階級及向東南亞的產業鏈轉移，因而推動對集裝箱航運服務的需求。

我們的遠洋航線

1. 亞洲－歐洲航線

我們於2021年推動增加市場份額，啟動亞洲－歐洲航線，連接歐洲的主要城市的港口。於截至2021年9月30日止九個月，我們經營兩條亞洲－歐洲航線，總航運量為51,503 TEU，停靠英國、荷蘭、比利時及德國等港口。截至2021年9月30日止九個月，我們從這條航線產生的收入約為人民幣1,448.9百萬元，佔我們同期總收入的約42.2%。於截至2021年9月30日止九個月，我們在六個港口運營，按每兩週靠港一次提供服務。

根據德路里在其2021年第四季度刊發的《Container Forecaster》中的數據，受補貨活動以及消費者對亞洲貨物需求的推動，亞洲至歐洲的航運量預計將於2022年以約5.0%的強勁增長率增長。

業 務

2. 跨太平洋航線

我們亦於2021年開始運營跨太平洋航線，將業務擴展至北美市場。於截至2021年9月30日止九個月，我們經營兩條跨太平洋航線，停靠長灘、洛杉磯、奧克蘭等港口，總航運量為20,926 TEU。截至2021年9月30日止九個月，我們從該等航線產生的收入約為人民幣883.7百萬元，佔我們同期總收入的約25.8%。截至2021年9月30日止九個月，我們在兩個港口運營，每週一次靠港。

根據德路里的資料，隨著消費者購物習慣於COVID-19期間轉向網上購物，2020年美國零售中電商的使用增長達約32%。電商的一個特點是滿足消費者需求的較短交貨時間，從而需要增加庫存。電商增加庫存的需求可能會支撐跨太平洋航線的中期航運量增長。

3. 亞洲－印度次大陸和中東航線

我們是中國最早啟動中國至印度航線的集裝箱航運公司之一。截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們運營十條、九條及七條亞洲－印度次大陸和中東航線，總航運量分別約為12,853 TEU、24,603 TEU及22,357 TEU。截至最後實際可行日期，該等航線的目的地為印度、巴基斯坦、沙特阿拉伯及阿聯酋。截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們從該等航線產生的收入分別約為人民幣89.0百萬元、人民幣145.7百萬元及人民幣194.9百萬元，分別約佔我們總收入的22.0%、23.4%及5.8%。於截至2021年9月30日止九個月，我們在五個港口運營該等航線，每週共有八次靠港。

根據德路里的資料，向南亞的產業轉移將一直支撐該區域市場，使該地區的出口需求更加旺盛。

我們的船隊

截至2019年及2020年12月31日以及2021年9月30日，我們船隊的總體運力分別為3,971 TEU、9,486 TEU及64,582 TEU。我們的大多數船舶由運力低於5,300 TEU的中小型船舶組成。

業 務

下表載列截至所示日期我們自有及租賃船舶的數量及運力：

	截至12月31日						截至9月30日		
	2019年			2020年			2021年		
	船舶數量	運力 TEU	佔總運力 的百分比 %	船舶數量	運力 TEU	佔總運力 的百分比 %	船舶數量	運力 TEU	佔總運力 的百分比 %
自有船舶	1	599	15.1	1	599	6.3	1	599	0.9
租賃船舶	4	3,372	84.9	7	8,887	93.7	25	63,983	99.1
總計	5	3,971	100.0	8	9,486	100.0	26	64,582	100

截至最後實際可行日期，我們經營的船隊共有33艘船舶，總運力為83,103 TEU，31艘為租用船舶。31艘租賃船舶中，12艘的租期在3個月內，9艘租期在3至12個月，10艘租期在12個月以上。這種靈活的船隊結構使我們能夠快速應對市場並節約運營成本。通過有效管理自有船舶與租賃船舶的比例，我們相信能夠進一步改善成本結構及增強盈利能力。

就租賃船舶而言，我們一般與船舶租賃公司訂立協議，以擴大業務。此外，截至最後實際可行日期，我們大部份租賃船舶的租期為一年或以下，使我們能夠快速應對不斷變化的市場狀況。我們一般會在租賃協議屆滿前幾個月開始與相關船舶租賃公司進行租賃協議的續約談判，並可能不時從市場上其他船舶租賃公司尋求租賃替代船舶。於往績記錄期間，我們的船舶成本（主要包括與船舶短期租賃有關的費用及保險費用）分別約為人民幣101.1百萬元、人民幣119.1百萬元及人民幣456.8百萬元。

截至2019年及2020年12月31日以及2021年9月30日，我們自有船舶的平均船齡分別約為18.6年、13.5年及14.2年。為擴大整體運力及優化船隊結構，截至最後實際可行日期，我們訂購了六艘運力介乎1,900 TEU至2,400 TEU的船舶，將於2022年6月至2023年12月期間交付。根據我們的內部船舶購置指引，我們將通常購置速度至少為14.5海里／小時、平均船齡不超過15年、保養及維修良好且能源效率中等偏高的船舶。我們亦計劃使用[編纂][編纂]購買或建造更多船舶。詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

業 務

我們的集裝箱

截至2019年、2020年12月31日及2021年9月30日，我們的集裝箱總運量分別為11,619 TEU、22,361 TEU及96,561 TEU。截至2021年9月30日，該等集裝箱約32.2%為自有集裝箱，約67.8%租賃自供應商。我們主要從總部位於中國的集裝箱製造商採購自有集裝箱。我們還與多家集裝箱供應商訂立租賃協議。一般而言，新集裝箱較舊集裝箱更可靠，因此我們計劃一般租用新製造的集裝箱。於往績記錄期間，我們的設備及貨物運輸成本（主要包括航運集裝箱裝卸、回空及租賃的開支）分別約為人民幣121.3百萬元、人民幣170.0百萬元及人民幣1,146.9百萬元。大部份該等集裝箱為標準集裝箱。此外，我們還在運營中使用特種集裝箱，例如溫控集裝箱。

集裝箱管理

我們認為，在理想情況下，出於成本效益的原因，集裝箱應始終滿載運輸。然而，由於目的地港口及國家的貿易不平衡，或與所下達及所接獲的訂單有關的多項原因，航運集裝箱空載返回的情況時有發生。我們有專門的管理人員團隊，負責以具成本效益的方式管理空箱，以在滿足需求的同時盡量減少整體空箱運輸。我們相信，通過該等措施，我們能夠最大限度地降低與貿易失衡有關的成本，提高船舶利用率，並在客戶需要集裝箱時隨時隨地向客戶可靠地供應集裝箱。通過上述集裝箱管理工作，我們的集裝箱周轉率於往績記錄期間有所改善。

我們的集裝箱管理系統亦涉及多項策略和技術，可減少運輸空載集裝箱所需要的成本、精力和其他資源。例如，可使用Allegro可以收集的實時數據令我們可通過分析客戶及貨物模式了解全球集裝箱周轉量。有關詳情，請參閱本節「科技基礎設施」分節。我們還利用銷售及營銷工作，更好地分析市場需求和趨勢，以確保集裝箱周轉能夠得到更有效的管理。

港口運營商

於2021年1月1日至最後實際可行日期，我們在全球21個國家和地區的57個港口停靠，提供集裝箱航運服務。我們同時也與主要港口運營商保持關係，包括上海、寧波、南沙、漢堡、鹿特丹、蒂爾伯里、長灘、洛杉磯及奧克蘭港口。這些港口大部份位於距離市中心40公里的範圍內，可以縮短從港口到終端的交付時間。我們的港口使用權包括門戶及轉運樞紐，有完善的基礎設施及先進的設備，以支持高質量的航運服務。

業 務

下表概述截至2021年9月30日止九個月我們集裝箱航運服務組合、共享船舶安排及互換艙位安排的港口數量：

	港口數量	每週靠港次數
亞洲		
中國大陸	13	55
台灣地區	4	24
越南	3	4
泰國	2	9
其他	14	21
歐洲		
	6	1
美洲		
	3	1
印度次大陸和中東		
	5	8
總計	50	123

我們的供應商及戰略合作夥伴

我們的供應商

於往績記錄期間，我們的主要供應商包括船舶租賃公司、船舶製造商、集裝箱供應商及船用燃油供應商。截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，向五大供應商作出的採購額分別佔同期我們總採購額的約33.3%、28.3%及56.9%，及向最大供應商作出的採購額分別佔同期我們總採購額的約10.5%、7.2%及24.0%。直至最後實際可行日期，我們已與五大供應商建立1至12年的業務關係。下表載列於往績記錄期間本集團五大供應商的基本資料：

截至2019年12月31日止年度

供應商	交易金額 (人民幣 千元)	佔本集團		背景及 主要業務活動	業務 地點	主要採購/ 提供的產品/ 服務		
		採購總額 百分比	開始業務 關係的年份			信用期/ 期限	付款方法	
國際燃料	35,945	10.5	2017年	一家於1990年成立的私營公司，主要從事船用燃油貿易。	台灣地區/ 香港	船用燃油	30天	電匯

業 務

供應商	交易金額 (人民幣 千元)	佔本集團		背景及 主要業務活動	業務 地點	主要採購/ 提供的產品/ 信用期/ 付款方法		
		採購總額 百分比	開始業務 關係的年份			服務	期限	
供應商A	27,784	8.1	2010年	一家於1968年註冊成立的台灣地區上市公司，主要業務包括航運、船務代理及集裝箱港口經營。	華東/ 台灣地區	船舶租賃	要求預付	電匯
中聯船務代理 股份有限公司	18,446	5.4	2015年	本集團總代理，於2015年在台灣地區成立。主要業務為船務代理，目前為一名關連人士。	台灣地區	當地船務 代理服務	30天	電匯
供應商B	17,939	5.2	2017年	一家於2008年成立的有限公司，總部位於新加坡，主要從事貨運服務。	中國/ 東南亞/ 印度	艙位互換/ 船舶共享	30天	電匯
供應商C	13,782	4.0	2016年	一家於1998年9月在香港成立的物流公司。主營業務包括危險品運輸、船舶運輸及船舶管理。	華南/ 台灣地區	船舶租賃	要求預付	電匯
總計	<u>113,897</u>	<u>33.3</u>						

業 務

截至2020年12月31日止年度

供應商	佔本集團 採購總額		開始業務 關係的年份	背景及主要業務活動	業務地點	主要採購/ 提供的產品		信用期/ 期限	付款方法
	交易金額 (人民幣 千元)	百分比 (%)				服務	服務		
亞洲凌雲	34,698	7.2	2020年	一家於2010年在香港成立的有限公司。主營業務為集裝箱製造。	中國漳州/ 中國東莞/ 中國上海	集裝箱製造	視乎製造 進度而定	30天	電匯
國際燃料	29,696	6.1	2017年	一家於1990年成立的私營公司，主要從事船用燃油貿易。	台灣地區 /香港	船用燃油		30天	電匯
中聯船務代理股份有限公司	26,528	5.5	2015年	本集團的總代理，於2015年在台灣地區成立，主營業務為船務代理，目前為關連人士。	台灣地區	當地船務 代理服務		30天	電匯
供應商C	25,361	5.2	2016年	一家於1998年9月在香港成立的物流公司。主營業務包括危險品運輸、船舶運輸及船舶管理。	華南/ 台灣地區	船舶租賃		要求預付	電匯
中外運(香港)	20,954	4.3	2019年	一家於2012年成立的私人公司，總部位於香港，主要從事貨物海運。	華東/ 越南胡志明	船舶租賃		要求預付	電匯
總計	<u>137,236</u>	<u>28.3</u>							

業 務

截至2021年9月30日止九個月

供應商	佔本集團		開始業務 關係的年份	背景及主要業務活動	業務地點	主要採購／ 提供的產品／ 信用期／ 服務 期限 付款方式		
	採購總額 交易金額 (人民幣 千元)	百分比 (%)				服務	期限	付款方式
安通	756,178	24.0	2021年	一家上海證券交易所上市公司，於1998年在中國成立。主要業務為集裝箱航運及物流業務。	中國／歐洲／ 跨太平洋／ 東南亞	船舶及 集裝箱租賃	船舶租賃要 求預付， 集裝箱租 賃每30天 結算一次	電匯
亞洲凌雲	729,219	23.2	2020年	一家於2010年在香港成立的有限公司，主要業務包括集裝箱製造。	中國漳州／ 中國東莞／ 中國上海	集裝箱製造	視乎製造 進度而定	電匯
廈門太平貨櫃	111,711	3.6	2021年	一家於1988年成立的香港聯交所上市公司(亦是集裝箱製造商、集裝箱堆場運營商及物流服務提供商)的全資附屬公司。	中國廈門	集裝箱製造	視乎製造 進度而定	電匯
國際燃料	103,239	3.3	2017年	一家於1990年成立的私營公司，總部位於新加坡，主要從事提供船用燃油貿易。	台灣地區／ 香港	船用燃油	30天	電匯
中國船舶工業貿易	88,720	2.8	2021年	一家於1982年在中國成立的有限公司。主營業務包括綜合貿易及海防裝備出口。	中國廣州	船舶製造	視乎製造 進度而定	電匯
總計	<u>1,789,067</u>	<u>56.9</u>						

業 務

董事確認，本集團於往績記錄期間的五大供應商（中聯船務代理股份有限公司除外）均為獨立第三方，且概無董事、其各自的緊密聯繫人或任何股東（據董事所知，於最後實際可行日期擁有我們股本的5%以上）於往績記錄期間直接或間接擁有我們五大供應商的任何權益。

我們根據多種因素選擇供應商，包括但不限於產品或服務質量、定價和交貨時間，以確保供應商提供的材料及物資符合我們用途所需的質量標準。我們通常通過市場調查來尋找潛在供應商，之後我們會與彼等聯繫，詢問相關材料及物資的價格，並獲得（其中包括）其營業執照副本、稅務登記證以及提供服務所需的任何其他執照和許可證。

詢價結果以及潛在供應商及承包商的相關文件將提交總經理審批，對將要選擇的供應商作出最終決定。獲選供應商將被錄入我們的批准名單，該名單由我們的採購團隊定期維護和更新。此外，我們還定期檢討及評估供應商及其產品質量，以確保持續滿足我們的生產及未來發展需要，符合我們的質量標準。

我們認為與供應商保持良好的業務關係非常重要，並在可能的情況下擴大供應商基礎，以避免船舶、集裝箱及船用燃油供應出現任何中斷。董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期：(i)我們在及時獲得業務所需的物資方面並無遭受任何重大困難；及(ii)我們與主要供應商並無任何重大糾紛。

船舶租賃公司

我們一般與眾多供應商訂立租賃協議，以獲得船舶的使用權，迅速擴大我們的業務。截至最後實際可行日期，我們經營的船隊共有33艘船舶，其中31艘為租用船舶。於往績記錄期間，我們的船舶租賃開支分別約為人民幣88.0百萬元、人民幣111.6百萬元及人民幣448.4百萬元。我們一般會在租賃協議屆滿前幾個月開始與相關船東進行續約談判，並可能不時從市場上其他船舶租賃公司尋求租賃替代船舶。

業 務

船舶製造商

於往績記錄期間，我們從中國船舶製造商採購船舶產生開支約人民幣133.2百萬元。截至最後實際可行日期，我們有兩艘自有船舶，並訂購了六艘運力介乎1,900 TEU至2,400 TEU的船舶，將於2022年6月至2023年12月期間交付。作為一項總體方針，我們將考慮購置新船舶及狀況良好的二手船舶。

集裝箱供應商

截至2019年及2020年12月31日以及2021年9月30日，我們的合計集裝箱保有量分別為11,619 TEU、22,361 TEU及96,561 TEU。截至2021年9月30日，該等集裝箱約32.2%為自有集裝箱，約67.8%租賃自供應商。於往績記錄期間，我們已投資約人民幣991.0百萬元採購航運集裝箱，大部份採購自中國航運集裝箱製造商。我們一般與主要位於中國大陸的集裝箱供應商訂立租賃協議。於往績記錄期間，設備及貨物運輸成本（主要包括航運集裝箱裝卸、回空及租賃的開支）分別約為人民幣121.3百萬元、人民幣170.0百萬元及人民幣1,146.9百萬元。

船用燃油供應商

截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們分別消耗約14,662噸、28,086噸及92,714噸船用燃油，成本分別約為每噸人民幣3,223元、每噸人民幣2,386元及每噸人民幣3,085元。每噸成本的波動主要是由於該等期間原油價格波動所致。我們已經與若干船用燃油供應商訂立協議。雖然該等供應商已同意應我們的要求供應船用燃油，但船用燃油價格在該等協議中並非固定，將根據市場價格而定。

共享船舶安排、互換艙位安排和主要戰略合作夥伴

為增加我們的航線覆蓋範圍和服務頻率，我們已與多個戰略合作夥伴訂立合作安排。

共享船舶安排

根據共享船舶安排，於某段時期內（通常為12個月）將指定數量的船舶共同為合作夥伴提供特定航線的航運服務。共享船舶安排下的各合作夥伴承擔其自身船舶的運營成本和費用，並有權按照其貢獻的航運能力比例獲得每艘指定船舶的集裝箱艙位。截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們分別為1條、2條及4條航線提供此類共享船舶安排，主要位於東南亞、中東及印度次大陸，總航運量分別為174 TEU、20,362 TEU及57,150 TEU。

業 務

互換艙位安排

互換艙位是兩家或以上航運公司於特定時期內（通常為12個月）交換其航線上的若干集裝箱艙位的安排。截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們分別為8條、9條及12條航線進行此類互換艙位安排，總航運量分別為17,921 TEU、33,855 TEU及41,568 TEU。

與港口運營商的合作

此外，我們還與全球主要航運港口運營商建立戰略合作夥伴關係。我們的主要戰略合作夥伴及股東廣州港是中國最大的國有航運和物流企業集團之一，經營世界上領先的航運港口，支持我們在港口貨物裝卸及倉儲、多元化物流等方面的發展。我們相信，與廣州港的戰略合作將進一步提高我們在航運價值鏈上提供多元化航運物流服務的能力。我們目前還與主要港口運營商有合作安排，包括位於上海、寧波、南沙、漢堡、鹿特丹、蒂爾伯里、長灘、洛杉磯及奧克蘭的港口。這些港口大部份位於距市中心40公里範圍內。

所有與共享船舶安排、互換艙位安排和戰略合作有關的合作夥伴（廣州港除外）均為獨立第三方。

我們與安通的關係

概覽

安通為一家股份在中國A股市場上市的集裝箱航運公司。其主要業務集中於中國內貿航線。於往績記錄期間，直至本文件日期，我們持續與安通建立關係。首先，我們於2020年與安通舉行高層會談，然後我們於2021年以安通作為戰略合作夥伴，共同進軍歐洲及北美航運服務市場。於2022年及之後，隨著我們於集裝箱航運業的業務擴展，我們預期將成為更緊密的合作夥伴。

第一階段：前期討論與準備

由於受到疫情衝擊以及全球供應鏈受到影響，我們與安通分別於2020年9月及11月舉行了兩次高層會議，探討雙方資源的合理配置和優化。我們董事認為，通過兩次會議與安通的接觸和溝通，為日後雙方在第二階段的合作建立了基礎，旨在達成互惠互利的合作關係，整合運力及資源，以期在集裝箱航運業蓬勃發展。

業 務

第二階段：戰略合作夥伴

我們於2021年成為戰略夥伴，深化了合作關係。注意到市場機遇以及2021年全球航運需求的激增，我們決定快速擴充我們的亞洲－歐洲及跨太平洋航線的規模，根據德路里的資料，這些航線的利潤相對好於中國內貿航線。與訂購額外船舶所需的交付週期相比，通過船舶租賃安排，我們可快速擴充遠洋航線服務。由於該等原因，我們作出加強與安通間關係的戰略決策。於2021年3月，我們和安通接觸，雙方訂立戰略合作框架協議（「**框架協議**」，該協議其後於2021年8月、9月及12月獲補充）。根據框架協議，雙方共同投入船箱等資源經營指定航線。該等航線的經營效益按約定比例分成。此外，我們按固定費率向安通租賃船舶，並主要以按可變費用向安通支付其所投入集裝箱租金的方式體現安通應在合作中獲得的收益。船舶租金將由雙方參考船舶成本（包括並不限於船舶折舊等）以及過去兩年市場平均租金等因素協商確定。在建立合作夥伴關係後不久，我們於2021年3月根據框架協議啟動亞洲－歐洲航運服務。截至最後實際可行日期，我們根據此框架協議向安通租賃12艘船舶。框架協議的主要條款如下：

- 合約期限：** 直至2022年3月31日，並可商議於到期時續期。
- 船舶：** 根據2021年3月訂立的框架協議，我們同意向安通租用4艘船舶，透過2021年8月的補充協議增加至不超過14艘。截至最後實際可行日期，框架協議下我們向安通租賃的船舶為12艘。該等船舶只被調派到指定航線上。
- 集裝箱：** 對於每條指定的航線，雙方各自投入一半的集裝箱。
- 營運及管理：** 指定的航線應由我們營運及管理。
- 指定的航線：** 我們將致力於將船舶調至可覆蓋以下精選航線：
- 亞洲－歐洲
 - 跨太平洋
 - 中國大陸－東南亞
 - 中國大陸－南亞

業 務

定價及付款： 租賃船舶租金為固定租金，每三個月經考慮成本、對安通及我們業務的影響及市場租金後可作出調整。

我們就安通集裝箱支付浮動租金費用，以從我們自每條指定航線產生的收入中扣除運營成本，然後乘以約定的百分比計算。

雙方應自行承擔就指定航線產生的利潤而產生的應課稅款項。

爭議解決： 雙方應試圖通過調解、友好協商等方式解決爭議，若無法解決方提交廈門海事法院管轄。

終止： 各方均可於屆滿日期前一個月協商退出。

根據德路里的資料，上述安排是可以理解的、公平的，且具有商業意義，尤其是從分攤風險和增長方面考量，能夠為雙方帶來利益。

截至最後實際可行日期，我們在框架協議下向安通租賃12艘船舶。該等船舶在框架協議生效前主要由安通於其中國內貿航線上使用，之後被調配到我們的四條航線上。截至2021年9月30日止九個月，安通亦為我們的最大供應商，主要有關船舶租賃及集裝箱租賃的採購額約為人民幣756.2百萬元，約佔該期間我們總採購額的24.0%。在採購成本約人民幣756.2百萬元中，以固定價格向安通租用船舶的採購成本約為人民幣106.1百萬元，以浮動價格向安通租用集裝箱的採購成本約為人民幣611.0百萬元，以固定價格向安通租賃集裝箱的採購成本約為人民幣24.5百萬元。餘下採購金額約人民幣14.6百萬元為一般採購費用（如貨物費用及船用燃油費）。自訂立框架協議日期起直至最後實際可行日期，於有關期間的船舶租賃費率在經每三個月檢討後維持穩定。

董事認為，該合作使我們能夠優化我們的船隊，以滿足區域及國際航線的需求。借助此舉，我們可最大限度地利用我們的資源並與安通形成雙贏的合作關係。此外，雙方可以分擔與在遠洋航運市場經營有關的風險。根據德路里的資料，該安排亦可減少與運力短缺相關的行業挑戰。

業 務

2021年7月，為進一步加強與安通的合作，我們在中國設立海南迅聯（一家在中國成立的公司，本公司、安通和陳洪輝先生分別持有其46%、49%和5%的股權）。海南迅聯還在香港擁有一家附屬公司。該等公司計劃會用於我們下一階段的合作。

第三階段：與安通的未來合作

展望未來，我們希望通過探索各種途徑，進一步整合我們的運力及資源，加強與安通的關係，以期在集裝箱航運行業蓬勃發展。目前雙方的計劃是可能會利用海南迅聯作為合作平台以接管框架協議規定的業務營運。於2021年8月，我們與安通及海南迅聯訂立具有約束力合作備忘錄，其一般條款如下：

營運及管理： 海南迅聯所擁有的香港附屬公司將主要負責營運及管理若干指定航線。

為了經營和管理指定的航線，香港附屬公司必須獲得所有必要的資質。在此之前，各方將繼續根據最新合作安排（即框架協議項下的合作安排）於指定航線營運。

船舶： 香港附屬公司將以長租和短租相結合向安通租賃12艘船舶。其亦將運營我們在亞洲－歐洲及跨太平洋航線上運營的船舶，一旦獲得所有必要的資質，將移交予香港附屬公司。

各方可進一步磋商調整未來的租賃期限。

集裝箱： 作為框架協議項下安排的延續，雙方各投入一半集裝箱給香港附屬公司使用。

指定的航線： 香港附屬公司將於可覆蓋亞洲－歐洲及跨太平洋航線的特定航線營運租用船舶。

業 務

儘管截至最後實際可行日期，訂約方尚未全面履行該合作備忘錄的一般條款，但雙方正積極協商以協定及最終確定合作備忘錄所載的詳細安排，我們並不知悉與安通持續保持業務關係存在任何重大障礙。安通已表示有意加強與本公司的合作。基於上述原因，我們認為本公司與安通之間的關係目前屬穩定且將來亦會維持穩定。董事預計雙方之後將於2022年進行下一步合作。

我們將繼續作出最大努力以進行第三階段合作。根據合作備忘錄的安排，雙方認可海南迅聯將由我們併表，截止目前，該併表安排及實現方式仍正在雙方商討的過程中，而我們的業務經營與其有關。因此，本集團與安通合作衍生的業務對財務報表的影響可能於未來會發生變更。詳情請參閱「豁免嚴格遵守上市規則－往績記錄期後收購事項」一節。

與安通建立良好且互惠互利的關係

我們與安通一直保持著穩定的業務關係。董事認為本集團與安通的利益一致，原因如下：

對我們：

- 框架協議使我們於2021年在亞洲－歐洲及跨太平洋航線快速擴展業務運營，並迅速抓住市場機遇，而無需重大資本承擔；
- 倘未來市場低迷，我們向安通支付的集裝箱租賃可變費率也將下降，因此框架協議讓雙方亦可分攤相關風險；
- 加強我們與安通的合作，成立正式的合營企業，將鞏固雙方的業務關係及承諾，為共同目標而努力；及
- 根據Alphaliner的資料，安通是一家上市公司，截至最後實際可行日期，以運力計，為總部設在中國大陸的第四大集裝箱航運公司。我們相信，與安通的戰略合作及內外貿航運資源合作，符合國家「內外雙循環」戰略，將為我們提供更大的戰略優勢及穩定性。

業 務

對安通：

- 由於安通先前並無在沿指定航線的航運服務市場運營，我們認為該框架協議使安通能夠從該等市場獲得的收入中受益，從而創造價值。根據德路里的資料，該戰略合作對安通而言是一項切實有效的選擇，令其可在強勁的國際市場中第一時間獲利。

對雙方：

- 在與安通合作期間，我們已遵守框架協議的所有條款及條件，並無任何違反，安通亦然。我們將確保日後遵守該等條款及條件。我們主要通過與安通的高級管理層的戰略對話與安通建立透明暢通的溝通渠道。我們認為，與安通的積極合作及溝通有效解決了我們合作產生的問題，增進了雙方的相互了解；
- 自2020年以來，我們與安通保持著穩定的關係，我們合作產生的收入穩定增長，對雙方均有利；及
- 一般而言，安通與我們所經營的航線並不相同或類似。安通一直專注於提供中國內貿航線的航運服務。此外，與安通不同，我們並不向航運公司提供船舶租賃服務。出於該等原因，董事認為，我們並非與安通直接進行競爭，因此，框架協議或我們合作的第三階段的任何新安排將不會因任何利益衝突而受損。

基於上述原因，我們認為，對於我們和安通來說戰略合作是首選且雙贏的方案，且我們與安通的關係發生重大不利變動或終止的可能性極低，且我們認為，於可預見的未來我們與安通的業務關係將保持穩定。

業 務

萬一我們與安通的關係發生重大不利變動或終止，經考慮以下因素後，董事認為，我們的業務現在及未來將維持可持續發展，且我們將能夠繼續以市場慣用方式在市場上租賃船舶：

- 於往績記錄期間，在我們的供應商名單中，安通並非唯一的船舶租賃供應商，截至2021年9月30日止九個月我們自九家供應商租賃船舶；
- 我們並非僅依靠安通來運營我們所有的亞洲－歐洲航線及跨太平洋航線。截至最後實際可行日期，我們從其他供應商租用的四艘船舶作為補充而用於所述市場；
- 雖然該安排令我們可迅速擴大船隊規模，但我們亦正在訂購自有船舶。截至最後實際可行日期，我們訂購了六艘運力介乎1,900 TEU至2,400 TEU的船舶，將於2022年6月至2023年12月期間交付，我們亦計劃使用[編纂][編纂]淨額購買或建造更多船舶；及
- 目前安通提供的租賃船舶可在現有船舶租賃市場覓得替代品，根據德路里的資料，船舶租賃市場相對分散，適合我們租賃的船舶超過1,000艘，由超過150個擁有人擁有。

我們的客戶、銷售及定價

銷售及營銷

我們相信，我們吸引新客戶的能力依賴於我們全面的集裝箱航運服務、我們綜合的航線網絡、我們的技術基礎設施以及我們訓練有素的銷售隊伍和客服代表。截至2021年9月30日，我們有一支由32名銷售及營銷人員組成的團隊，負責直接客戶覆蓋、進行市場調研及探索可能的航線及定價。

業 務

我們一直通過三個主要的廣告活動渠道來推廣服務，即(i)定期航運廣告；(ii)特定廣告；及(iii)通過我們的內部平台推廣。我們廣告的內容設計旨在提高品牌知名度、推廣有關我們服務及航線的信息以及企業文化。對於定期廣告，我們會在網點及官方網站的海報上推廣我們的航線和船期時間表。對於特定廣告，我們會在指定地區通過若干媒體（如在各種線上及線下平台發佈的海報、雜誌封面、廣告）宣傳我們的新航線啟動活動或重大里程碑（如週年紀念日或辦公室搬遷），以達到最佳效果。

我們的銷售團隊將協助財務部門向已開票客戶收取款項，並收回任何額外費用，如艙位租金、集裝箱維護費及維修費。銷售團隊負責每日(i)為每條航線分配集裝箱及艙位，最大限度地提高利用率；(ii)為未來定價和航線分析彙編銷售和運營數據；及(iii)處理客戶的詢問以及與總部就具體的客戶詢問或反饋進行溝通。銷售人員的主要業績指標包括是否能夠增加客戶數量，保持並增加年度航運量目標。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的知名客戶包括(i)BCO客戶，如美的及理文造紙等中國大型消費品、基本材料及機械產品製造商；(ii)頂級貨運代理公司，如港中旅華貿、華運物流、環世物流集團、德威及沛華；及(iii)集裝箱航運公司。我們的目標客戶一般包括在全球航運市場具卓越聲譽及良好信用記錄的客戶。

我們擁有多樣化的客戶群。例如，截至2020年12月31日止年度無單一客戶佔我們收入的10%以上。儘管我們擁有多元化的客戶群，但我們繼續致力於通過銷售及營銷工作與主要客戶建立長期關係。

業 務

下表載列於往績記錄期間本集團五大客戶的基本資料：

截至2019年12月31日止年度

客戶	交易金額 (人民幣 千元)	佔本集團 總收入 百分比 (%)	開始業務 關係的年份	背景及主要業務活動	業務地點	提供的 主要服務	信用期/ 期限	付款方法
客戶A	38,926	9.7	2010年	一家台灣證券交易所上市公司，於1968年9月在台灣地區註冊成立。主要業務包括航運、船務代理及集裝箱港口經營。	華東/ 台灣地區	集裝箱航運	30天	電匯
客戶B	25,208	6.3	2009年	一家台灣證券交易所上市公司，於1965年2月在台灣地區註冊成立。主要業務包括船務代理、船舶及集裝箱貿易、集裝箱港口業務、船舶及集裝箱租賃業務。	華南/ 台灣地區	集裝箱航運	30天	電匯
客戶C	7,842	2.0	2015年	一家於1960年在台灣地區成立的性能材料公司。主要業務包括生產塑料、合成橡膠、電子材料、特用化學品及染色解決方案。	台灣地區	集裝箱航運	30天	電匯
客戶D	7,414	1.8	2013年	一家於2011年5月在中國成立的物流公司。主要業務包括貨運代理、倉儲業務、國際貿易服務。	華北/ 台灣地區/ 印度	集裝箱航運	30天	電匯
客戶E	7,141	1.8	2015年	一家於1977年在台灣地區成立的物流集團。主要業務包括海運代理及空運代理。	台灣地區	集裝箱航運	發出提單前 支付	電匯
總計	<u>86,531</u>	<u>21.6</u>						

業 務

截至2020年12月31日止年度

客戶	交易金額 (人民幣 千元)	佔本集團		背景及主要業務活動	業務地點	提供的 主要服務	信用期/ 期限	付款方法
		總收入 百分比	開始業務 關係的年份					
客戶A	35,908	5.9	2010年	一家台灣證券交易所上市公司，於1968年9月在台灣地區註冊成立。主要業務包括航運、船務代理及集裝箱港口經營。	華東/ 台灣地區	集裝箱航運	30天	電匯
客戶B	26,542	4.3	2009年	一家台灣證券交易所上市公司，於1965年2月在台灣地區註冊成立。主要業務包括船務代理、船舶及集裝箱貿易、集裝箱港口業務、船舶及集裝箱租賃業務。	華南/ 台灣地區	集裝箱航運	30天	電匯
客戶D	15,845	2.6	2013年	一家於2011年5月在中國成立的物流公司。主要業務包括貨運代理、倉儲業務、國際貿易服務。	華北/ 台灣地區/ 印度	集裝箱航運	30天	電匯
上海尊湃	14,823	2.4	2019年	一家於2011年5月在中國成立的物流公司。主要業務包括貨運代理、倉儲業務、國際貿易服務。	東南亞/ 歐洲/ 跨太平洋	集裝箱航運	船舶離港後 25天	電匯
客戶C	9,254	1.5	2015年	一家於1960年在台灣地區成立的高性能材料公司。主要業務包括生產塑料、合成橡膠、電子材料、特用化學品及染色解決方案。	台灣地區	集裝箱航運	30天	電匯
總計	<u>102,372</u>	<u>16.7</u>						

業 務

截至2021年9月30日止九個月

客戶	交易金額 (人民幣 千元)	佔本集團		背景及主要業務活動	業務地點	提供的 主要服務	信用期/ 期限	電匯 付款方法
		總收入 百分比 (%)	開始業務 關係的年份					
聯合物流	323,517	9.4	2019年	一家於2000年7月在中國成立的物流發展公司。主要業務包括貨運代理、綜合物流、進出口貿易及其他海事協助，目前為一名關連人士。	中國/ 歐洲/ 跨太平洋	集裝箱航運	船舶離港後 7天	電匯
海連	108,913	3.2	2021年	一家於2005年1月在中國成立的貨運代理及物流服務供應商。主要業務包括海運、空運、倉儲、配送及轉運。	中國/ 跨太平洋	集裝箱航運	船舶離港後 7天	電匯
德威	96,930	2.8	2021年	一家於2007年6月在中國成立的貨運代理公司。主要業務包括國際貨運代理、貨物和技术進出口、供應鏈管理。	中國/ 跨太平洋	集裝箱航運	要求預付	電匯
浙江明駿	93,737	2.7	2021年	一家於2020年9月在中國成立的供應鏈管理公司。主要業務包括供應鏈管理服务、無船承運人、國內外貨運代理、雜貨倉儲服務。	中國/ 東南亞/ 歐洲/ 跨太平洋	集裝箱航運	30天	電匯
振華寧波	74,258	2.2	2019年	一家於2005年3月在中國成立的物流運營商。主要業務包括進出口貨物的國際貨運代理、無船承運人。	中國/ 歐洲/ 東南亞	集裝箱航運	30天	電匯
總計	<u>697,355</u>	<u>20.3</u>						

業 務

截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們對五大客戶的銷售額分別佔本集團總收入的約21.6%、16.7%及20.3%，及對最大客戶的銷售額分別佔本集團總收入的約9.7%、5.9%及9.4%。直至最後實際可行日期，我們已與五大客戶建立1至13年的業務關係。

董事確認，本集團於往績記錄期間的五大客戶（聯合物流除外）均為獨立第三方，且概無董事、其各自的緊密聯繫人或任何股東（據董事所知，於最後實際可行日期擁有我們股本的5%以上）於往績記錄期間直接或間接擁有本集團五大客戶的任何權益。

於往績記錄期間，據董事所知，本集團並無與客戶發生任何重大糾紛，或對運輸過程中的任何重大貨物損壞或運輸服務的任何延誤或中斷進行賠償。我們認為，客戶體驗及我們的聲譽對於提供服務而言極為重要。儘管我們沒有與任何主要客戶訂立任何長期協議，但我們相信，我們與該等主要客戶的業務關係十分牢固，及我們對可靠及優質服務的承諾將使我們能夠進一步吸引新客戶，使客戶群多樣化。我們旨在採取靈活的待客策略，繼續擴大客戶群及產品種類以及加強與主要客戶的關係。

定價政策

我們訂有相對開放的定價政策，當中說明我們服務的標準費率（通常根據諸如TEU、貨物類型（如易腐爛或不易腐爛的貨物）、目的地及航線等因素計算）。由於客戶可能有若干交付及儲存規定（例如冷藏、或危險及有害貨物存儲），我們會因不同類型的終端客戶進行調整。就共享船舶安排及互換艙位安排而言，由於我們的主要客戶為其他航運公司，我們的定價將就該等安排將產生的經營開支按成本加成基準釐定。

根據船舶和集裝箱的供應情況以及季節性因素，我們不時作出費率調整。該定價將由營銷部門釐定。我們還根據銷售及營銷團隊的市場需求分析，向若干客戶提供折扣，特別是對於航運量相對較低的航線。我們的營銷部門亦將負責在進行充分的市場調查後，為新開闢的航線制定價格。

業 務

付款條款

我們一般為集裝箱運輸服務提供兩種付款條款：預付運費和運費到付。根據預付運費條款，發貨人通常在貨物到達目的港前預付運費、裝貨港口操作費及其他相關開支。目的港的費用及開支（包括文件費及港口操作費）由收貨人在目的港支付。根據運費到付條款，託運人通常只預付裝貨港口操作費，而運費及其他開支則由收貨人在目的港提貨時支付。我們與客戶的貿易條款一般是賒賬，但新客戶除外，我們通常要求該等客戶預付款項。我們一般授予客戶最多一個月的信用期。我們根據業務關係的長度及深度、客戶的信用狀況以及業務量釐定授予客戶和託運人的信用期。

保證及運輸途中的貨損

儘管我們已就相關損壞投購保單，且我們的客戶也會購買相關保險保護貨物，但我們仍制定了與運輸途中的貨損有關的報告或投訴處理指引。收貨人在收到集裝箱後將檢查其中的貨物並報告任何損壞情況。我們將進行進一步調查確定損壞原因，之後結合調查結果及相關保費考慮採取進一步行動。在最終訴諸法律行動前，我們還將與相關各方進行談判以期達成友好解決方案。於往績記錄期間，並無貨物在運輸途中受損而對我們的業務營運及財務狀況造成重大不利影響的情況。

科技基礎設施

董事認為，我們的科技基礎設施是優質客戶服務的核心。我們特別關注客戶的體驗和我們的服務帶來的價值。利用我們不斷發展的技術系統，我們能夠(i)將業務經營簡化及自動化以提高我們的經營效率及生產力；及(ii)優化我們對客戶的服務，亦令其提高其自身的經營效率。

通過數字化及自動化提高我們的經營效率

我們認為真正高效的業務模式需要依賴於數字化及自動化的全面信息技術基礎設施。數字化涉及從線下紙質記錄及溝通方式轉為線上數據，以更便捷地訪問及分析，而自動化需要使用物聯網、雲技術、人工智能及預測性計算以處理有關數據，隨之設立恰當系統分析有關數據及執行必要的行動，與此同時於我們的整個數字化基礎設施內與其他系統合作。於2020年，我們投資了PUTBOX，一個專注於集裝箱卡車管理

業 務

並整合貨主、車隊、司機、港口、航運公司和其他各方以提高工作效率的陸上運輸平台。我們也引入帆軟(FineReport)，它提供了數據中心報告系統，使得所有的業務數據數字化。帆軟的統計反饋大力增強了我們的日常管理和運營，並支持更有效的決策過程。於2021年，我們亦推出RPA系統，借此我們可進一步挖掘僱員潛力，提高企業生產力及效率，提升人與機器的合作。我們認為流程自動化將通過大數據及預測性計算進一步加快決策流程，於短時間內制定理想解決方案。通過對有關記錄及流程進行數字化，我們的業務運營員工、供應商、客戶、合作夥伴可提升其經營效率及加快處理來自多方的大量貨物的速度。我們的管理層可便捷地訪問數據，就航運網絡規劃、定價及客戶管理的未來策略制定業務決策。

實時貨物運輸及定制化智能客戶服務

憑藉我們的信息技術基礎設施，我們可監察我們船舶上的貨物從始發點通過多個港口及陸上運輸至最終目的地的動態。於2019年使用的Allegro令此成為可能。Allegro亦協助客戶進行實時貨物跟蹤、數字提單管理及線上實時船舶查詢。有關服務的數字化可令我們更高效地應對客戶查詢以提高與客戶的溝通效率。於2021年，我們推出SMART REEFER技術，提供物聯網冷凍庫解決方案，讓冷鏈客戶可進行實時貨物追蹤及冷凍庫狀態監測，同時為船東提供智能預測能力，預先控制整個冷鏈週期。其旨在提高信息透明度，簡化冷鏈操作，降低運輸風險並提高服務質量。

全球航運商業網絡

我們將繼續提升及加強我們的技術基礎設施以確保高效運營及優質的客戶服務。為此，我們通過加入全球行業網絡與其他行業參與者共享最優方法。於2021年，我們成為GSBN的一員，該聯盟旨在納入航運和物流行業各種規模的全球貿易參與者，通過開發由區塊鏈技術賦能的操作系統，重新定義國際貿易，並通過與金融科技公司等新市場參與者以及其他聯盟合作，擴大全球貿易生態系統，促進整個集裝箱航運業的數字化進程。

業 務

知識產權

我們擁有在中國註冊的「CULines」商標。此外，我們擁有兩個註冊域名，包括www.culines.com及www.chinaconcord.com。我們還擁有現有業務運營IT系統的軟件版權。請參閱本文件「附錄六一法定及一般資料」中「知識產權」一段。

市場競爭

集裝箱航運業具有進入門檻高的特點，如(i)實現規模經濟以獲得長期競爭力及發展強大網絡的能力；(ii)獲得船舶和集裝箱的能力；及(iii)經營及進行價格競爭、同時保持強大的品牌形象的能力。為了實現高利用率，許多航運公司和聯盟在共享船舶安排中共同合作。此外，近年來，隨著船舶大小的升級以及由於不同聯盟內航運公司間的合併，有關聯盟發生變化。從2017年4月起，行業內一直存在以三大聯盟主導的結構，幾乎所有尺寸大於10,000 TEU的船舶均由三大聯盟中的一家成員運營。

根據德路里的資料，截至最後實際可行日期，我們在總部位於中國大陸的且同時提供近洋和遠洋航運服務的集裝箱航運公司中排名第二。以2020年10月2日至最後實際可行日期的全球運力排名提升計，我們亦成為全球百強中排名增長最快的集裝箱航運公司之一。於2020年及2021年全球供應鏈中斷導致的集裝箱嚴重短缺期間，我們亦設法獲得了大量的中國製造集裝箱。

季節性

根據德路里的資料，全球集裝箱航運業務的需求具有很強的季節性，每年第三季度為亞洲－歐洲及跨太平洋航線的航運高峰，因為海外銷售商為聖誕節及新年假期做準備。亞洲區內航線的傳統旺季為第四季度及春節前。

業 務

物業

自有物業

於最後實際可行日期，我們擁有一幢總建築面積約為1,659平方米的樓宇，用作辦公使用。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已就我們擁有的所有物業取得一切權屬證書。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們租賃12幢總建築面積約為1,748.0平方米的樓宇，主要用作辦公樓。截至最後實際可行日期，我們有12項租賃協議尚未根據中國法律法規的規定向當地住房管理當局提交備案，主要是由於出租方不配合。作為補救措施，未來我們會積極推動出租方備案工作，包括通過公司經辦人員及時不斷與出租方溝通及督促等方式，盡力要求出租方去完成備案。另外，後續再選擇新場地時，會將出租方是否配合備案作為標準之一。有關詳情，請參閱「風險因素－有關我們業務及行業的風險－我們部份物業租賃協議未向相關政府部門備案，因此我們可能被處以行政罰款」。

根據公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁免遵循公司(清盤及雜項條文)條例附表3第342(1)(b)條須就本集團於土地或樓宇的全部權益編製估值報告的規定，原因是截至2021年9月30日我們並無賬面值達到總資產15%或以上的單一物業。

僱員

截至2021年9月30日，我們的員工由186人組成。下表列示我們截至2021年9月30日按職能劃分的全職僱員的人數及百分比：

職能／部門	佔僱員總數	
	僱員人數	百分比
董事會及高級管理層	3	1.6
財務	30	16.1
行政及人力資源	10	5.4
業務	111	59.7
銷售及營銷	32	17.2
總計	186	100.0

業 務

下表列示我們截至2021年9月30日按國籍劃分的全職僱員的人數及百分比：

國籍	佔僱員總數	
	僱員人數	百分比
中國	164	88.2
越南	21	11.3
新加坡	1	0.5
總計	186	100.0

我們認為，我們的僱員是助力本集團取得成功的寶貴資產。我們基於多項因素招聘僱員，例如其在全球集裝箱航運行業的行業經驗、其教育背景及我們的空缺職位需求。我們一般會根據僱員各自的職位及職責，向其支付固定薪資及其他津貼。

我們還會與僱員訂立個人勞動合同，列明工資、僱員福利、受僱範圍及終止僱傭理由等事宜。截至最後實際可行日期，我們的僱員概無透過任何工會或集體談判協議協商其僱傭條款。

我們會為僱員提供培訓，以提高其技術技能，增進其對行業質量標準、職業健康及安全標準以及對適用法律及法規的了解。

我們認為，我們與僱員維持著良好工作關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概未遇到任何重大勞資糾紛、停工或罷工事件，亦未遇到導致本集團營運中斷的任何生產安全相關事故。

我們已根據適用中國法律及法規的規定為我們的中國僱員繳納強制社保費用，以提供退休、醫療、工傷、生育及失業福利，並繳納住房公積金費用。

保險

我們已就我們的船舶購買第三方責任險。於往績記錄期間，本集團已就我們的各項保單（社會保險及住房公積金供款除外）分別支付保險費約人民幣1.8百萬元、人民幣0.9百萬元及人民幣3.3百萬元。我們的董事及高級管理層將定期審核我們業務所涉及的風險，並據此不時調整我們的保險承保範圍。請參閱本文件「風險因素－有關我們業務及行業的風險－我們的保險可能不足以彌補與我們業務營運有關的所有損失」一節。

業 務

船體及機械保險

我們為自有船舶投購海運船體及機械保險。船體及機械保險主要保障船體及機械的部份或全部損失、共同海損、撞船、因撞船而引起的責任及救助。我們每艘自有船舶的投保額不超過其購置時的價值。

保障及賠償(「保賠」)保險

我們為自有船舶投購不同類型的保賠保險。我們的保賠保險一般涵蓋因(但不限於)(i)人員受傷、疾病或死亡；(ii)船員遣返及重置成本；(iii)賠償協議或合約責任產生的成本；(iv)碰撞及沉船事故處理責任；(v)污染風險；(vi)檢疫成本；及(vii)貨物責任等情況而產生的索賠。就租賃船舶而言，我們僅就貨物裝卸過程中產生的損壞或因港口不安全而產生的損壞等投保。

集裝箱及集裝箱底盤車保險

我們已購買集裝箱全損保單，其覆蓋不同地區，保障財產損失及損害以及第三方責任。

業務中斷險

根據我們中國法律顧問的意見，中國相關法律法規並不強制要求投購任何業務中斷險，而董事確認，我們並未投購任何業務中斷險。董事亦確認，於往績記錄期間，我們並未遭遇對我們的業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響的任何業務中斷或設施損失或損壞。考慮到中國集裝箱運輸行業的普遍狀況，董事認為，我們當前保險的承保範圍對於我們的現有業務而言屬充分，且符合行業標準。

環境保護、社會、工作場所安全及管治

環境保護

我們的業務營運須遵守多項環境法律及法規，其規管與我們業務有關的污水、油、氣體及其他類型的污染。特別是，我們須遵守中國環境法律及法規。請參閱本文件「監管概覽」一節。於往績記錄期間，我們從未因違反環境法規而被處以任何重大罰款或遭受任何重大法律訴訟。

業 務

空氣污染及溫室氣體排放

根據德路里的資料，船舶會因燃料燃燒排放硫及溫室氣體。這些氣體對人類或地球有害。國際海事組織已制定限制排放的法規，硫排放法規於2020年1月1日實施。根據我們的計算，截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們分別排放約918噸、1,797噸及5,981噸二氧化硫，以及約46,660噸、92,684噸及305,956噸二氧化碳。我們設有業務營運定期監測機制，以確保我們的排放量保持在一定水平。我們已獲得國際防止空氣污染證書，說明我們的船舶已根據《防止船舶污染國際公約》接受調查，並符合其要求。

水油污染

截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們分別消耗約14,662噸、28,086噸及92,714噸船用燃油。我們設有業務營運定期監測機制，以盡量減少水油污染。我們已獲得國際防止油污證書及國際防止生活污水污染證書，說明我們的船舶已根據《防止船舶污染國際公約》接受調查，並符合其要求。

社會保險及住房公積金

根據中國相關法律及法規，我們須為僱員對多項僱員社會福利計劃供款。該等計劃包括社會保險供款及住房公積金供款。根據中國社會保險制度，我們須為僱員作出五類保險供款，包括基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險。我們亦須為僱員作出住房公積金供款。

工作場所安全

安全管理

我們已遵守規管運輸安全及環保的國際公約。國際公約中，《國際船舶安全營運和防止污染管理規則》(或ISM規則)對安全管理及經營船舶並防止污染的國際標準作出規定。ISM規則要求國際航運管理公司持有合規文件，亦要求每艘從事國際貿易的船舶持有安全管理證書，以證實集裝箱航運公司及其船舶安全管理根據許可安全管理系統進行營運。

業 務

在此體系下，本公司的整體安全通過安全保障小組進行管治，該小組在海外監督及協調所有部門的活動，以實現一定的安全目標。該團隊包括執行副總裁、指定負責人、海事經理、技術經理兼船員經理、運營經理及ISM規則經理。安全保障小組還負責執行安全政策，為船舶提供足夠的安全支持，確保員工及船員熟悉相關的安全規範、國際規則、公約、法規及指引，並為工作人員提供培訓，提高安全管理技能。公司亦設有岸上應急小組，其將對船上或岸上發生的任何緊急事件作出反應。

此外，每個歷月的25日是我們的每月「安全活動日」，我們的船上管理委員會（由船長、大副及輪機長組成）將於該日檢討每個月的安全事故，分析事故的潛在原因，並制定預防措施。於該日，船上管理委員會還將組織應急知識和技能培訓，檢查船員的安全設備存放情況，並檢查安全活動記錄本。

檢查、修理及保養

為維持我們船舶的安全營運，經認可的驗船師會根據授予相關船級的要求進行定期和臨時檢查。主要有以下四種檢查方式：(i)港口國控制檢查與船旗國年度安全檢查；(ii)公司員工登船檢查；(iii)船上自查；及(iv)開航前自查。

- **港口國控制檢查與船旗國年度安全檢查** — 港口國控制檢查與船旗國年度安全檢查由相關政府官員登船進行安全檢查。檢查人員應於登船時收到船長關於不合規事項、事故或危險事件的報告。港口國控制檢查在船舶到達港口時進行，而船旗國年度安全檢查則每年在船舶註冊國進行。
- **公司員工登船檢查** — 對於登船檢查，我們的海事及技術部門會根據ISM規則的要求至少每六個月登船一次。
- **船上自查** — 船員亦須進行例行檢查，以確保其作業船舶的安全。有關檢查於每個季度末進行。於有關自查中發現的任何細微缺陷均應立即進行修理，然後於自查日誌中記錄。

業 務

- **開航前自查** – 根據《中華人民共和國船舶安全監督規則》第五章第四十二條規定，對於懸掛中國國旗的船舶，船員應當按照規定的《船舶開航前安全自查清單》進行自查。與該規定清單有關的檢查記錄應至少保存兩年。根據相關規則及法規，如船舶在固定航線上航行，且航程不超過兩小時，則不必在每次航行前進行有關自查。

一般而言，臨時檢查程序的嚴格性和徹底性取決於檢查時船舶的狀況和進行此項檢查的原因。一旦發現違規或缺陷，應根據我們技術部門提供的專業意見進行整改。此外，根據若干地區和國際港口國管制諒解備忘錄，我們的船舶須接受港口國的檢查，並在必要時立即進行修理，以符合相關國際法規。於各往績記錄期各期間，我們的修理及保養費用分別約為人民幣6.5百萬元、人民幣4.4百萬元及人民幣4.9百萬元。

COVID-19疫情的影響

董事確認，儘管對全球供應鏈造成了破壞，COVID-19疫情令我們的市場機遇增多，令業務於COVID-19疫情期間進一步增長。德路里2021年第四季度在《Container Forecaster》中公佈的供需指數預計於2023年前將繼續居高不下。這意味著市況對集裝箱航運公司利好。董事認為，行業正在適應新的變化及挑戰。

牌照及許可證

根據我們中國法律顧問的意見，董事確認，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已在各重大方面自相關機關取得業務營運所需的所有重要證書、牌照、批文及許可證。我們須不時重續有關證書、牌照、批文及許可證，且我們預期只要我們遵守相關法律法規所載的適用要求及條件，則重續不會遇到重大困難。下表載列我們就業務營運所持有的重要許可證詳情：

業 務

經營資質

牌照／許可證名稱	編號	授予機構	牌照／許可證內容	有效期／備案 (發證)日期
國際班輪運輸經營資格登記證	MOC-ML00198	交通運輸部	進出中國港口國際集裝箱班輪運輸	2007年2月26日
中華人民共和國國際船舶運輸經營許可證	MOC-MT00292	交通運輸部	國際集裝箱航運	2018年7月25日
台灣海峽兩岸間水路運輸許可證	ML0033	交通運輸部	台灣海峽兩岸間海上集裝箱班輪貨物運輸	2020年1月16日至 2023年1月15日
國際貨運代理企業備案表	10041063	商務部	運輸方式：海運、空運、陸運貨物類型：一般貨物、過境運輸服務專案：攬貨。託運、定艙、倉儲中轉、集裝箱拼裝拆箱、結算運雜費、報關、報驗、保險、相關短途運輸、運輸諮詢	2021年11月3日
國際船舶代理經營資格登記證	MOC-VA02330	交通運輸部水運局	上海口岸從事國際船舶代理業務	2017年7月4日
國際船舶代理企業備案	中船代協備案函 [2015]第0108號	中國船舶代理及無船承運人協會	國際船舶代理	2015年5月1日
國際船舶代理企業備案	國際船代備案函 [2020]第0571號	中國船舶代理及無船承運人協會	國際船舶代理	2021年1月4日
國際船舶代理企業備案	中船代協備案函 [2020]第0487號	中國船舶代理及無船承運人協會	國際船舶代理	2020年10月1日
國際船舶代理企業備案	中船代協備案函 [2019]第0287號	中國船舶代理及無船承運人協會	國際船舶代理	2019年8月1日
國際船舶代理企業備案	中船代協備案函 [2018]第0247號	中國船舶代理及無船承運人協會	國際船舶代理	2018年7月1日
國際船舶代理企業備案	中船代協備案函 [2017]第0199號	中國船舶代理及無船承運人協會	國際船舶代理	2017年5月1日
國際船舶代理企業備案	中船代協備案函 [2015]第0229號	中國船舶代理及無船承運人協會	國際船舶代理	2015年10月1日
國際船舶代理企業備案	中船代協備案函 [2015]第0206號	中國船舶代理及無船承運人協會	國際船舶代理	2015年9月1日

業 務

牌照／許可證名稱	編號	授予機構	牌照／許可證內容	有效期／備案 (發證)日期
國際船舶代理企業備案	中船代協備案函 [2015]第0200號	中國船舶代理及 無船承運人協會	國際船舶代理	2015年8月1日
國際班輪運輸經營資格登記證	MOC-ML00292	交通運輸部	進出中華人民共和國港口的國際集裝箱班輪運輸	2020年12月15日
船舶資質				
牌照／許可證名稱	編號	授予機構	牌照／許可證內容	有效期
台灣海峽兩岸間 船舶營運證 (適用於海上直航)	JZ00089	交通運輸部	台灣海峽兩岸間海上集裝箱班輪貨物運輸，掛港 為：廣州－虎門－深圳－惠州－珠海－香 港－汕頭－基隆－台中－高雄－廣州	2021年12月7日至 2022年12月6日
台灣海峽兩岸間 船舶營運證 (適用於海上直航)	JZ00732	交通運輸部	台灣海峽兩岸間海上集裝箱班輪貨物運輸，掛港 為：廣州－虎門－深圳－惠州－珠海－香 港－汕頭－基隆－台中－高雄－廣州	2021年12月13日至 2022年12月12日
台灣海峽兩岸間 船舶營運證 (適用於海上直航)	JZ00088	交通運輸部	台灣海峽兩岸間海上集裝箱班輪貨物運輸，掛港 為：廣州－虎門－深圳－惠州－珠海－香 港－汕頭－基隆－台中－高雄－廣州	2021年12月7日至 2022年12月6日
台灣海峽兩岸間 船舶營運證 (適用於海上直航)	JZ00424	交通運輸部	台灣海峽兩岸間海上集裝箱班輪貨物運輸，掛港 為：寧波－上海－高雄－台中－臺北－基隆	2021年7月30日至 2022年7月29日

業 務

法律訴訟及不合規事項

法律訴訟

集裝箱航運業具有海洋及其他意外的固有風險，可能導致財產損失及人身傷害或生命損失。因此，我們在經營業務過程中不時牽涉與運輸貨物相關（如貨物損壞或丟失或延遲交付及撞船及其他）的索賠的訴訟及仲裁。有關更多詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

據中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，本集團成員公司概無涉及任何重大未決訴訟、仲裁或行政程序，及董事並不知悉任何針對本集團提起而對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響的未決或面臨威脅的訴訟、仲裁或行政程序。

不合規事項

除以下過往不合規事項外，董事並不知悉本集團於往績記錄期間及截至最後實際可行日期有違反適用法律法規的任何重大不合規情況：

還未完全交付的稅款、滯納金

根據本公司說明，本公司報告期內存在向境外集裝箱租賃公司租賃集裝箱並支付租金的情形。

根據「《中華人民共和國企業所得稅法》」、「《中華人民共和國增值稅暫行條例》」、「《國家稅務總局關於稅收協定執行若干問題的公告》」（國家稅務總局公告[2018]11號）以及「《中華人民共和國稅收徵收管理法》」的相關規定，集裝箱出租方作為非居民企業，就其來源於中國境內的租金收入，應由我們履行企業所得稅及增值稅的扣繳義務，否則稅務機關有權追徵稅款、滯納金。

於往績記錄期間，我們未就上述向境外公司支付的租金向稅務主管部門進行稅務的申報備案以及履行代扣代繳義務。

業 務

我們的中國法律顧問就上述情況對我們住所地稅務主管部門進行了訪談，稅務主管部門確認，我們在稅務自查中發現集裝箱租賃涉及稅收問題，並就該問題向稅務主管部門進行了諮詢，稅務主管部門答覆，我們應就上述租金履行代扣代繳的申報備案及代扣代繳義務，稅務主管部門將根據我們後續提供的資料計算其應補繳的稅款及滯納金（如有）；稅務主管部門認為，因該問題系我們主動自查發現，且滯納金亦不影響納稅信用等級評定，稅務主管部門不會就該情況對我們進行調查或處罰，該等情形亦不屬於重大違法違規行為。

到目前為止，我們已補繳金額約人民幣1.6百萬元的一部分稅項。此外，我們一直在梳理相關資料，與稅務主管部門溝通應補繳的稅款及滯納金（如有），我們初步測算應補繳的稅款及滯納金（如有）不會對我們的生產經營及財務狀況產生重大不利影響。

雖存在上述稅務不合規情況，但我們主動向稅務主管部門匯報該等不合規情況，且正在就該等情況積極整改，同時取得了稅務部門不會處罰以及認定該不合規情況不屬於重大違法違規的確認。我們的中國法律顧問認為，上述不合規情況不會對我們經營及財務狀況造成重大不利影響。

通過第三方人力資源服務供應商繳納社會保險費及住房公積金

目前中國大部份城市的購房、購車資格以及子女受教育資格都以於當地繳納一定年限的社會保險及住房公積金為前提。考慮到上述需求以及公司操作之便利，本公司有需要為員工於其居住地繳納社會保險及住房公積金。因此，本公司委託具備相關資格及豐富行業經驗的第三方人力資源服務供應商為員工在其居住地繳納社會保險及住房公積金。儘管有關安排在中國屬於慣例，但此安排並未嚴格遵守適用的中國法律法規。根據我們的相關中國附屬公司與有關第三方人力資源服務供應商訂立的協議，有關人力資源服務供應商須按時為我們的相關員工足額支付社會保險費及住房公積金。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們或我們的中國附屬公司概無因該等代理安排而受到任何行政罰款或處罰或收到任何僱員發起並由勞動仲裁機構發出的勞動仲裁通知。儘管如此，我們將第三方代繳安排覆蓋的員工總人數嚴格控制於現有規模

業 務

基礎上。同時，我們計劃根據監管機構的相關要求及實際情況，逐步由本公司及中國附屬公司在員工居住地為其開立社會保險及住房公積金賬戶並完成繳納，減少第三方代繳安排。

上述通過第三方人力資源服務供應商繳納社會保險費及住房公積金的安排，根據中國法律法規，我們可能會因未能履行作為僱主繳納社保及住房公積金的義務而被中國有關當局責令限期繳納或補足、滯納金及／或罰款或被責令改正。請參閱本文件「風險因素－有關我們業務及行業的風險－未能按照中國的勞動法律及法規為及代表僱員繳付社會保險費及住房公積金，可能會對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們或我們的中國附屬公司概無因該等代理安排收到任何僱員的勞動仲裁通知。此外，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的中國附屬公司並不知悉任何僱員對其提出投訴，亦無與僱員發生有關社會保險費及住房公積金的任何勞資糾紛。

截至2019年及2020年12月31日止年度以及截至2021年9月30日止九個月，我們向該第三方人力資源服務供應商繳納的社會保險費及住房公積金供款金額分別約為人民幣2.4百萬元、人民幣1.5百萬元及人民幣2.6百萬元。董事確認，於同期並無任何供款不足，據中國法律顧問告知，我們需要就相關不合規行為而補交付款及行政罰款的風險相對較小或補交付款及行政處罰的金額較低，故將不會就該等金額或與潛在處罰或罰款有關的任何金額作出撥備。直至最後實際可行日期，本公司附屬公司上海立聯東莞分公司已經就其相關社會保險費及住房公積金不合規情況完成整改。

董事確認，該等第三方人力資源服務供應商與本公司或我們的附屬公司、股東、董事、高級管理層或我們各自的任何聯繫人並無任何過往或現有關係（包括但不限於業務、僱傭、家族、融資、信託或其他方面）。

業 務

內部控制及風險管理

我們在運營中面臨各種風險。有關我們所面臨的各種運營風險及不確定性的討論，請參閱本文件「風險因素」一節。董事會有責任確保本集團維持健全而有效的內部控制，以始終保障股東的投資及本集團的資產。我們已採用一系列內部控制政策及程序，旨在實現有效和高效的運營、可靠的財務報告以及遵守適用法律法規。我們內部控制制度的主要內容包括以下各項：

不合規事項的內部控制及糾正措施

我們已採取下列內部控制措施以糾正及防止該等不合規情況再發生。

- 我們承諾應政府主管部門的要求，盡快採取切實措施，減少委託第三方機構繳納社會保險費及住房公積金供款的做法；
- 我們已指派我們的人力資源部門每月審查及監察僱員社會保險費及住房公積金的申報及供款情況；及
- 我們將定期諮詢中國法律顧問有關相關中國法律法規的意見，以提高意識及緊貼相關監管發展的最新情況，並於其後根據相關法律及法規糾正及撤回相關安排。

未來，我們將積極鼓勵及為僱員作出社會保險費及住房公積金供款，且我們將按照相關監管機關的要求及時為僱員提供有關供款。

財務報告風險管理

我們已制定一套與財務報告風險管理有關的政策，例如財務系統管理和內部審計管理。我們亦制定實施有關政策的程序，以及我們的財務部門遵照有關程序擬備及審查我們的管理賬目。我們要求財務部門的員工具備必要的資格與經驗。此外，我們為財務部門員工提供培訓，以確保彼等了解我們的相關政策及程序。

業 務

監管合規風險管理

[編纂]後，我們可能面臨上市規則的不合規風險。我們將繼續設有我們運營所需的證書、許可證及備案清單，並將根據我們向地方當局的諮詢及外部顧問的建議不時更新此清單。我們已採納多項政策以確保遵守上市規則，包括但不限於與企業管治、關連交易、須予公佈交易、內幕消息及董事進行證券交易有關的方面。我們已成立審核委員會，並制定符合上市規則附錄十四所載企業管治守則及企業管治報告守則C.3的書面職權範圍。審核委員會及我們的一名執行董事將監督我們的內部控制措施的實施，以從遵守適用規則及法規的角度更好地監控我們的日常運營。我們將會委任合規顧問就與上市規則有關的合規事宜向我們提供意見。所有董事及僱員將需要至少每年參加一次培訓，以令彼等了解有關最新監管要求及我們的最新政策。我們亦會聘請法律顧問就遵守香港及中國大陸的適用法律及法規向我們提供意見。

運營風險管理

我們的高級管理層負責監督我們的運營及評估我們業務的運營風險。彼等負責執行我們的內部政策及程序，並向我們的執行董事匯報發現的任何違規行為。

市場風險管理

本公司面臨與中國宏觀經濟環境變化、政府政策及市場變量和利率變動以及其他市場變化相關的一般市場風險。我們的執行董事及高級管理層負責識別及評估潛在市場風險，並不時制定政策以減輕該等市場風險。本公司的整體風險控制政策及程序已涵蓋此類風險。

我們已委聘內部控制顧問，審查我們主要業務流程相關的內部控制的成效、識別漏洞及改善機會、提供補救行動推薦建議及檢查該等補救措施的實施情況。於內部控制顧問進行審查過程中，識別若干內部控制事宜，且我們已採取相應內部控制措施以改善該等事宜。我們已採納內部控制顧問的推薦建議，且內部控制顧問已就我們採取的該等行動完成內部控制制度跟進程序，並無識別任何重大內部控制制度漏洞。

業 務

此外，作為風險管理措施一部份，我們已實施具體措施，打擊貪污及賄賂。我們要求僱員（尤其是涉及採購、分銷及銷售的人員）及其他較容易出現貪污及賄賂的業務職能人員遵守我們的合規要求，並向本公司作出必要聲明及保證。我們已經並將定期為董事、高級管理人員及銷售員工提供反腐敗及反賄賂合規培訓，以加強彼等對適用法律法規的了解及合規性。我們亦向我們的客戶及供應商傳達我們的反賄賂及反腐敗原則。我們已設立監督制度，接受就僱員及外部客戶及供應商的不合規行為向管理層投訴及舉報。