

業 務

概 覽

本集團以中國廣東省為基地，主要從事批發油品及其他石化產品。我們買賣的油品可大致分為(i)成品油；(ii)燃料油；及(iii)其他石化產品。我們的油品及石化產品主要用作船舶、運輸車輛及機器設備的燃料、於加油站作零售之用以及作為煉油廠的原材料。為滿足客戶的不同需求及應用要求，我們亦根據客戶規格銷售調和燃料油。

下表載列於往績記錄期間按貿易產品種類劃分的收益貢獻明細：

產品類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一九年		二零二零年		二零二一年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
1. 貨品銷售						
(i) 成品油	1,790,014	83.6	728,805	66.2	1,334,091	65.3
— 汽油	1,443,175	67.4	558,082	50.7	1,120,408	54.8
— 柴油	280,025	13.1	162,115	14.7	210,490	10.3
— 煤油	66,814	3.1	8,608	0.8	3,193	0.2
(ii) 燃料油	258,651	12.0	164,441	15.0	91,535	4.5
— 調和	257,786	12.0	121,692	11.1	90,293	4.4
— 非調和	865	0.0	42,749	3.9	1,242	0.1
(iii) 其他石化產品	86,770	4.1	179,266	16.3	613,385	30.0
— 甲基叔丁基醚	58,537	2.7	14,054	1.3	15,173	0.7
— 異辛烷	11,813	0.6	52,008	4.7	170,612	8.4
— 混合芳烴	—	—	51,090	4.6	355,231	17.4
— 其他	16,420	0.8	62,114	5.7	72,369	3.5
小計—貨品銷售	2,135,435	99.7	1,072,512	97.5	2,039,011	99.8
2. 服務收入	6,098	0.3	27,750	2.5	4,366	0.2
(i) 成品油	6,098	0.3	25,664	2.3	3,945	0.2
— 汽油	4,048	0.2	14,812	1.3	—	—
— 柴油	—	—	1,254	0.1	1,696	0.1
— 煤油	2,050	0.1	9,598	0.9	2,249	0.1
(ii) 燃料油	—	—	1,259	0.1	421	0.0
— 調和	—	—	—	—	—	—
— 非調和	—	—	1,259	0.1	421	0.0
(iii) 其他石化產品	—	—	827	0.1	—	—
— 甲基叔丁基醚	—	—	—	—	—	—
— 異辛烷	—	—	340	0.0	—	—
— 其他	—	—	487	0.1	—	—
總計	2,141,533	100.0	1,100,262	100.0	2,043,377	100.0

截至二零二零年十二月三十一日止年度，我們的總收益約為人民幣1,100.3百萬元，較二零一九年同期減少約48.6%。該減少主要由於受COVID-19疫情爆發及國際原油價格自二零二零年三月以來大幅下跌的影響，銷售訂單數目減少及成品油價格下降。有關進一步詳情請參閱本節「COVID-19疫情爆發及原油價格大幅下跌對我們業務的影響」一段。

業 務

與截至二零二零年十二月三十一日止年度相比，我們的收益增加約人民幣943.1百萬元或85.7%至截至二零二一年十二月三十一日止年度人民幣2,043.4百萬元。該增加主要歸因於(i)成品油銷售增加人民幣605.3百萬元；及(ii)其他石化產品銷售增加人民幣434.1百萬元。總體而言，隨著中國經濟活動開始恢復，以及COVID-19疫情及二零二零年初油價大幅下跌的不利影響於二零二一年開始減退，我們截至二零二一年十二月三十一日止年度的業務表現逐步改善，以及我們能夠按更高的平均售價銷售我們的石油。

本集團的業務策略之一是減少依賴燃料油市場並把握汽油的額外需求。於往績記錄期間，我們已逐漸減少依賴燃料油銷售。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，燃料油銷售分別佔本集團收益約12.0%、15.0%及4.5%。由於我們持續致力於擴展成品油市場業務及將產品組合進一步轉移至成品油產品，我們為銷售成品油獲得的客戶數量從截至二零一九年十二月三十一日止年度的70家增至截至二零二零年十二月三十一日止年度的79家，並進一步增至截至二零二一年十二月三十一日止年度的83家。由於汽油產品較燃料油及柴油產品擁有更廣泛的終端用戶基礎，故本公司認為，進一步拓展中國廣東省的汽油市場可提高本集團的盈利能力。

於往績記錄期間，買賣的其他石化產品主要為甲基叔丁基醚、異辛烷及混合芳烴，該等石化產品為汽油的補充品(即用於汽油生產的添加劑)，而該等產品主要售予客戶作為提煉的原材料。

我們的批發業務主要透過分別位於增城及高欄港經濟區的兩個油庫進行，該兩個油庫均位於中國廣東省珠江三角洲內。我們的油庫儲存及買賣不同種類的油品產品。增城油庫主要用於儲存及買賣成品油及燃料油，而高欄港油庫主要用於儲存及買賣汽油及石化產品。有關我們油庫用途的進一步詳情，請參閱本節「我們的設施」一段。

我們通常在油品市場向煉油廠或油品交易商採購油品產品，再將有關油品產品轉售予船運公司、船舶燃料服務供應商、加油站及其他石油貿易商等不同行業的客戶。根據弗若斯特沙利文報告，採購並轉售油品產品為中國石油貿易行業的常見做法。我們的銷售模式可分為兩種模式，即配對交易銷售模式(包括港口交易及外地交易)及存貨銷售模式。

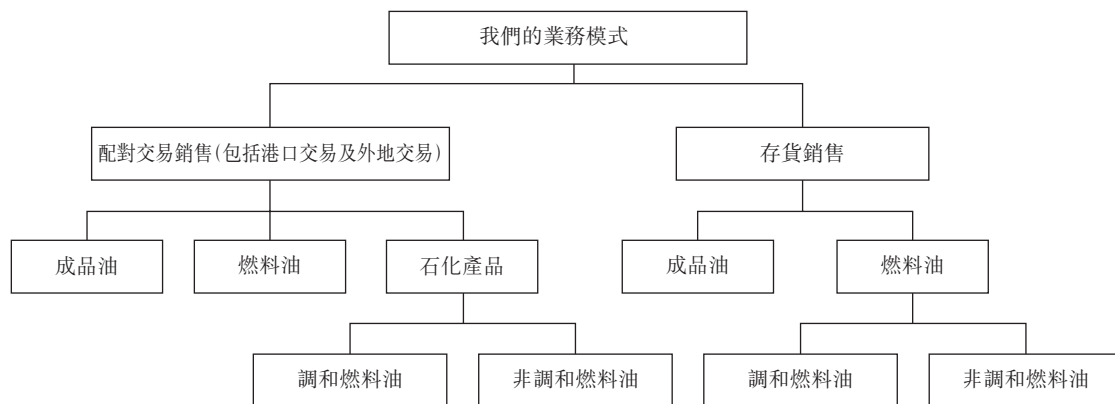
配對交易銷售模式：我們一般會首先自客戶(中國國有企業除外)收到附有特定產品要求(例如油品產品的數量及類型)的銷售訂單，然後透過我們的業務網絡尋找供應來源。就中國國有企業而言，我們一般於選擇供應商及自其採購相關產品前接獲有指定產品要求的投標邀請。倘有關配對帶來潛在交易機遇或我們以建議投標價成功中標，我們將安排客戶確認價格，繼而分別與供應商及客戶訂立協議。鑒於油品及石油產品

業 務

的價格波幅，我們採納相對保守的交易機制，據此，我們分別與客戶及供應商於短期內訂立個別銷售協議及購買協議(交易量或會在相關合約所訂明的許可範圍內完全匹配或略有增減)，以減低我們面對的價格波動風險。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，總收益中分別約89.6%、95.8%及98.1%由配對交易銷售模式產生。

存貨銷售模式：視乎我們的存貨水平及客戶需求，我們亦會向客戶出售倉庫中現存的存貨(通常數量較少)。收到客戶要求的油品產品規格後，我們將就所需的油品產品確認存貨水平，倘我們具充足的庫存(不論是存貨或能夠就交付所確認的配對交易銷售補充相同貨量)以滿足有關採購，我們將安排與此等客戶交易。因交易量較小，客戶通常安排於我們的油庫自行提取油品產品。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，總收益中分別約10.4%、4.2%及1.9%由存貨銷售模式產生。

下圖概述我們的簡化業務模式(交易流程)：



本集團所有產品均於中國出售，主要集中於廣東省。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，總收益中分別約83.7%、58.7%及63.6%源自廣東省的客戶。

我們已於華南取得良好的聲譽並與若干信譽良好的客戶及供應商(包括中國國有企業)維持密切的關係。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們向中國國有企業作出的銷售額分別佔我們總收益約58.2%、45.3%及57.0%，而我們自中國國有企業作出的採購額分別佔總採購額約69.5%、28.2%及6.2%。該等中國國有企業主要經營石化行業，主要包括三大國有巨頭及其附屬公司。

我們的中國國有企業客戶將進行評估，以評核供應商的質素，如貿易聲譽及資本資源，其後方接納供應商為其許可供應商。根據董事的理解及貿易經驗，當我們成為特定中國國有企業的許可供應商時，我們將能夠供應產品予相同集團的附屬公司及分公司。

業 務

COVID-19疫情爆發及原油價格大幅下跌對我們業務的影響

COVID-19疫情於二零二零年一月爆發，對中國的經濟活動及交通造成不利影響。為控制疾病爆發，中國政府自二零二零年一月起對中國多個城市實施封鎖措施，並下令於農曆新年假期後直至二零二零年二月初全國推遲營業。由於本集團的主要經營實體位於中國及收益僅來自中國市場，COVID-19疫情對本集團的收益及財務表現有直接影響。由於中國經濟活動於二零二零年一月至二零二零年三月幾乎停頓，我們訂立的銷售合約數目於該期間大幅下降。由於上述原因，加上下文進一步闡述的原油價格大幅下跌的影響，我們截至二零二零年十二月三十一日止年度的收益較二零一九年同期減少約48.6%。

然而，董事認為，根據直至最後可行日期的資料，COVID-19疫情的影響僅為暫時性，並不會對我們的業務營運造成重大或長期中斷，乃由於(i)我們的收益主要來自廣東省的客戶，而廣東省的經濟活動基本已恢復；(ii)根據弗若斯特沙利報告，隨著水運能力的提高以及中國實施建設粵港澳大灣區的國家戰略，預計未來中國及廣東省對調和燃料油(通常作為大型船舶及工業熔爐的燃料消耗)的需求估計將受到進一步刺激。雖然二零二零年調和燃料油的需求可能因全球COVID-19疫情而受到阻礙，惟預計將於二零二零年後未來數年逐步恢復並維持穩定水平；(iii)於最後可行日期，我們並無因COVID-19疫情爆發而在向供應商採購油品產品方面遇到任何困難，及根據弗若斯特沙利報告，在中國政府對恢復國內生產的大力政策支持下，COVID-19疫情並無對中國國內原油產量造成重大影響；及(iv)於最後可行日期，我們的產品或服務的銷售合約並無因COVID-19疫情而終止，而在COVID-19疫情爆發前與我們訂立合約的客戶概無於疫情爆發後終止與我們訂立的合約。

此外，隨着經濟活動恢復正常，疫情的不利影響逐漸消失。截至二零二一年十二月三十一日止年度，我們的業務表現逐漸改善，表現為(i)收益大幅增長人民幣943.1百萬元或85.7%；及(b)與二零二零年相比，毛利大幅增加人民幣21.3百萬元或30.6%。該增長主要由於自二零二零年初油價大幅下跌以來，石油市場一直在逐步復甦，我們於二零二一年內一般能夠以更高的售價出售我們的石油。例如，與截至二零二零年十二月三十一日止年度的每噸人民幣4,728元相比，我們截至二零二一年十二月三十一日止年度售出的成品油平均售價為每噸人民幣6,306元。根據弗若斯特沙利文報告，成品油的平均市價由截至二零二零年十二月三十一日止年度的每噸人民幣5,026元增至截至二零二一年十二月三十一日止年度的每噸人民幣6,606元，尤其是，同期汽油的平均市價由每噸人民幣5,803元增加34.3%至每噸人民幣7,792元。

業 務

鑒於COVID-19疫情爆發，我們已制定應急方案以實施多項預防措施，以維持本集團的衛生工作環境，包括：

- 成立防控領導小組以監督預防措施的實施，安排任何COVID-19病例的調查、評估及報告；
- 成立預控制工作小組，以確保可即時報告病例並妥善跟進；
- 成立現場應急小組，負責在疫情爆發的情況下協調救援及疏散、跟進感染COVID-19僱員(如有)的治療；
- 檢查健康狀況及檢測進入我們設施的人員的體溫；及
- 定期對辦公室及倉庫進行消毒及在該等地區保持良好衛生。

此外，自二零二零年三月以來國際原油價格大幅下跌亦對本集團造成不利影響。石油輸出國組織未能於二零二零年三月與其盟國達成減產協議，加上沙特阿拉伯削減石油價格及提高產量的反應加劇了局勢，國際市場石油價格此後一直大幅下跌。根據弗若斯特沙利文報告，COVID-19疫情的全球爆發進一步抑制原油需求，原油的價格自二零二零年一月以來一直下跌，並於二零二零年三月進一步大幅下跌。由於中國石油產品價格隨全球原油價格波動，中國成品油產品(包括柴油、汽油及煤油)的平均國內零售價格自二零二零年一月以來亦一直下跌。

為減低該不利經濟環境的影響，於截至二零二零年十二月三十一日止年度，本集團轉而從事更多外地交易，我們無須為此維持存貨。來自外地交易的服務收入約為人民幣27.8百萬元，佔截至二零二零年十二月三十一日止年度的總收益約2.5%。截至二零一九年十二月三十一日止年度及截至二零二一年十二月三十一日止年度，服務收入分別佔我們總收益的0.3%及0.2%。

我們的競爭力

我們相信我們憑藉以下競爭力獲得成功及未來發展的潛力：

(i) 我們採用全面及嚴格的品質監控系統

本集團致力於向客戶提供優質的油品產品。我們採納涵蓋整個營運週期(採購、儲存、燃料油調和及銷售)的品質監控系統，確保各流程嚴格遵守相關品質監控要求。本集團擁有一個獨立實驗室團隊，負責對原材料及產品進行檢測及抽樣檢查，

業 務

確保其符合國家及／或行業標準以及客戶要求。檢測及分析通常於各油庫的實驗室進行，使用若干品質監控儀器以測試樣品原材料及產品的不同特性。我們或會尋求持牌獨立第三方機構於客戶接納油品產品前進行實驗室檢測及分析，惟須視乎合約條款而定。有關本集團品質監控措施詳情請參閱本節「品質監控」一段。

董事認為，我們透過對油品產品進行嚴格的品質監控措施，於往績記錄期間及直至最後可行日期成功按客戶要求的規格及品質維持油品產品的穩定供應。此外，本集團的銷售代表會定期拜訪現有客戶，以獲得其對產品的反饋，而該等反饋將用於制定改進措施。董事確認，於往績記錄期間，概無因不合格的質量或其他缺陷導致的拒收產品事件。董事相信，貫穿於我們營運流程的嚴格品質監控措施以及根據中國國家及行業標準的高標準品質管理可提高客戶對我們產品的信心，並進一步吸引新客戶，特別是對油品產品有嚴格品質要求的中國國有企業。

(ii) 我們因緊貼客戶而獲益

憑藉分別位於增城及高欄港經濟區的兩個油庫(均在油品產品需求旺盛的廣東省珠江三角洲地區內)，本集團於華南擁有一定規模的業務營運。根據弗若斯特沙利文報告，於二零二一年廣東省是中國所有省份中汽油消耗量最大、柴油消耗量第二大的省份。

截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們的總收益分別約為83.7%、58.7%及63.6%來自向廣東省客戶的銷售。就交付時間及物流成本而言，相比位於廣東省其他地區或福建及廣西等鄰近沿海省份的競爭對手，我們的業務營運緊貼客戶使我們在交付產品時具有競爭優勢。

(iii) 我們能夠維持供應商及客戶的穩定業務網絡

自徐子明先生及黃女士於二零零四年十二月接管中國金泰豐以來，我們已建立穩定的供應商網絡。有關選擇供應商基準的進一步詳情，請參閱本節下文「採購及供應商」一段。我們的董事認為，擁有穩定的供應商網絡令我們能夠有效維持油品產品的供應及品質，對我們獲得新業務機遇及於行業內維持良好聲譽而言至關重要。

我們的主要客戶主要包括中國國有企業及中國私人公司，我們多年來與主要客戶建立穩固的良好關係。於往績記錄期間，本集團與其五大客戶的業務關係介

業 務

乎一年至十三年。董事認為，客戶滿意度乃維持本集團與其客戶良好及長期穩固關係的基礎，令本集團能夠於日後自該等現有客戶獲得新的銷售協議。

(iv) 我們擁有經驗豐富的管理團隊及熟練員工

本集團的增長及成功歸功於我們的管理團隊，該團隊於油品產品銷售及生產方面擁有深厚的知識、豐富的經驗以及技術及管理方面的專長。本集團創辦人之一、執行董事兼董事會主席徐子明先生於業務發展方面擁有約20年的經驗及知識，並與中國供應商及客戶保持廣泛的聯繫。本集團另一創辦人兼執行董事黃女士於油品貿易執行方面亦擁有約20年的經驗及強大的執行能力。我們亦已於高級管理層團隊中為本集團的業務發展留聘具不同專業能力的合適人才。特別是，我們的財務經理劉發龍先生於本集團任職期間在財務及會計事務方面累積逾14年經驗；而我們的財務總監兼公司秘書吳家齊先生於審計領域擁有逾10年經驗。此外，我們的採購經理鄧范芝先生於二零一五年七月加入本集團，彼於柴油及汽油方面擁有逾15年經驗。有關高級管理層成員的簡介詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

此外，我們的管理團隊獲得本集團各級技術熟練的僱員團隊的支持。我們表彰僱員為我們的業務成功作出貢獻所擔當的重要角色，且我們非常重視僱員的招聘及培訓。董事相信，我們經驗豐富的管理團隊連同我們訓練有素的僱員為我們於中國石油行業提供重大競爭優勢，並為我們掌握市場機遇以及制定及執行健全的業務策略並及時對市況的潛在變動作出反應提供堅實的基礎。

我們的業務策略

自於GEM上市以來，本集團的主要業務策略維持不變。

我們打算通過以下策略進一步鞏固我們的市場地位並增加我們的市場份額：

業務目標

我們的主要目標為繼續擴大營運規模，以實現業務增長並增加於行業的市場份額。我們買賣燃料油及柴油產品已超過14年。於往績記錄期間，我們的成品油銷售佔我們總收益的很大部分。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們的成品油銷售分別佔本集團收益約83.6%、66.2%及65.3%，而汽油銷售分別佔本集團收益約67.4%、50.7%及54.8%。

業 務

燃料油及柴油產品銷售的主要對象為工業用戶(如船運公司及製造商)，而汽油產品就一般大眾而言，擁有更廣泛的終端客戶群。因此，董事認為，進一步發展廣東省的汽油市場可加強我們的盈利能力。

市場概況

董事認為，交付時間及運輸成本通常為作出採購決定的重要因素。根據弗若斯特沙利文報告，廣東省大部分油庫均位於沿海地區。目前，我們主要透過於珠海高欄港油庫的租賃儲油設施，向主要中國國有企業銷售汽油產品。

增城位於廣州東部，且我們的增城油庫位於東江的戰略要地，透過陸路連接廣州、東莞及惠州等多個鄰近城市，以上城市的車程均在1至1.5小時內。廣州、東莞及惠州為廣東省的主要汽油消耗城市。因此，董事計劃將增城油庫用作及發展成物流及倉儲點，為該等鄰近城市提供服務，以減少購買油品產品的運輸時間及成本。

董事相信，高速公路網絡發展令私家車數量同步快速增長，令成品油消費量有所增加，廣州、東莞及惠州的成品油(尤其是汽油)市場亦將繼續增長，從下文中可見一斑：

- 廣東省為中國乘用車人口最大的省份之一。於二零二一年，廣東省的乘用車人口由二零一六年的14.9百萬增加至23.7百萬。自二零一六年至二零二一年，廣東省的乘用車擁有量按複合年增長率約9.8%增長，且預計廣東省乘用車市場的該增長趨勢將持續。
- 廣東省的成品油消耗相對集中，珠江三角洲的市場份額相當高。根據廣東省第十三個五年計劃，珠江三角洲以外城市的工業區發展亦將得到中國政府的大力支持。工業的潛在發展很可能會加強包括成品油在內的能源需求。
- 廣州一直是中國的樞紐城市之一。隨著全國推行「一帶一路」策略，廣東很可能成為中國日益重要的交通樞紐。汽車流量提高預期將帶動廣東汽油及柴油市場。此外，地方政府已於二零一五年六月頒佈《廣東省參與建設「一帶一路」的實施方案》。地方政府已投資超過550億美元，以改善基建、能源、製造業等六大行業的建設。

業 務

董事認為，憑藉我們於成品油市場的經驗及包括三大國有巨頭在內的現有客戶網絡，增城油庫的策略性有利位置將足以令我們吸引加油站營運商自增城油庫採購成品油。

實施業務戰略及[編纂]

自於GEM上市以來業務策略的實施情況

自於GEM上市以來，本集團已採取積極措施以鞏固我們在業內的市場地位並擴大我們在中國的市場份額。為實現我們的發展計劃，於往績記錄期間我們已繼續在增城油庫進行以下升級、翻新及改善工程：

(i) 提升增城油庫的碼頭停泊量

增城油庫位於東江的戰略要地，連接增城與廣東省東部其中一個主要工業中心惠州市。如GEM招股章程所述，我們計劃撥資人民幣17.5百萬元(其中約人民幣11.0百萬元或62.8%計劃由GEM股份發售[編纂]撥付，而餘下的人民幣6.5百萬元或37.2%計劃由內部資源撥付)，以將增城油庫碼頭的油輪裝載量由300噸擴大至1,000噸。

目前，根據廣州港務局授予增城油庫的港口作業許可證，增城油庫的碼頭設施停泊量僅為300噸。根據董事的理解及貿易經驗，就運輸效率而言，難以找到營運300噸或以下油罐船的物流公司，從而令本集團透過海運於增城油庫接收油品產品的能力遭到限制，而增城油庫於往績記錄期間僅依賴油罐車裝卸油品產品。因此，截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，增城油庫使用率分別僅達70.5%、66.3%及50.0%。

董事認為，擴大碼頭停泊量至1,000噸將容許較大型船隻於我們的碼頭停泊及裝卸油品產品，從而使增城油庫的地理優勢最大化。此外，由於增城油庫在地理位置上位於東莞並鄰近惠州，故我們認為，於擴大碼頭停泊量後，我們將能夠更高效地使用增城油庫，從而發展東莞及惠州的汽油業務。

基於番禺油庫(與增城油庫一樣位於珠江三角洲的主要河道)於往績記錄期間每次付運的平均交易量介乎約500.1噸至855.8噸之間，增城油庫於升級後所增加的1,000噸停泊量足以令本集團透過海運接收油品產品。

根據相關中國法律及法規，本集團須遵守升級碼頭停泊量計劃的技術及其他方面規定以進行登記及批准，而有關中國法律及法規並無明確指出资本開支規定。我們的中國法律顧問認為，就碼頭停泊量升級計劃而言，我們於開始有關碼頭停

業 務

泊量升級的具體項目設計及建設工程前(已經及將由GEM股份發售[編纂]及我們的內部資源撥付)，已向負責處理申請的主要主管機構取得所有必要的原則上批准或支持確認。

升級工程原本估計需時合共約1.5年。該項目需要規劃及設計、尋求相關政府當局批准及向相關政府當局登記及開展建設工程。由於增城油庫的操作涉及危險品，我們需要額外時間來物色合適的總承包商，因此於確定在提升碼頭停泊工程量具有類似經驗的合適主承包商時採用相對嚴格的標準。因此，本集團已花費額外時間物色合適的總承建商，並已於二零一九年三月委聘一名總承建商進行碼頭設施的設計及建造工程。勘測及設計工程正在進行中，大部分於最後可行日期已完成，而建築工程預期將於取得機關相關批准後動工。我們從相關政府部門獲得的批准僅基於原則。本集團於二零一九年十二月進一步向廣州港務局提交關於碼頭升級工程的申請，預期最初將獲得廣州港務局及所有其他相關當局的官方批准，並預期建築工程將於二零二零年上半年動工及於二零二零年下半年竣工。然而，相關政府部門審批程序延遲(董事認為此乃由於COVID-19疫情爆發)及根據升級工程總承包商的建議，預期所有建築工程將於二零二二年底完工。於最後可行日期，本集團將結算的有關升級工程的剩餘成本總額約為人民幣8.5百萬元，其中人民幣3.5百萬元將由我們的GEM股份發售[編纂]支付，而餘下部分將由我們的內部資源支付。

於最後可行日期，本集團仍在等待有關提升碼頭停泊量的若干政府批准。倘我們遵從相關中國法律及法規所規定的審批程序及相關政府部門的具體要求，董事認為我們進行碼頭升級計劃不會有任何重大中國政策、法律或法規妨礙。

(ii) 翻新及改善油罐設施

如GEM招股章程所披露，我們計劃升級我們的油罐設施，包括翻新及升級增城油庫的五個油罐，以及安裝新管道，以增加石油流量比率，加快大型油罐船的裝載過程。油罐及油管已使用超過20年。於擴大碼頭停泊量後，我們預期較大型油罐船將於我們的港口停泊，以運送油品產品，因此我們的油罐及油管須予升級。於翻新油罐後，我們可將其中三個油罐用於儲存汽油，而餘下兩個油罐將用於儲存柴油。

業 務

升級工程原本估計需時合共約1.5年。該項目需要規劃及設計、尋求若干政府部門批准及開展建設工程等。碼頭及油庫設施的建設工程計劃同時進行。於最後可行日期，儲存罐、管道、油庫設施及設備的翻新工程已完成。

本集團認為，透過擴大碼頭停泊量及升級油罐設施，我們能夠將增城油庫發展成向東莞及惠州內陸地區的下游客戶批發油品產品的轉口港。

根據於最後可行日期的所得最準確資料，董事估計上述提升、翻新及改善工程的資本開支的回報期約為四年。

[編纂]

(i) GEM股份發售[編纂]

GEM股份發售[編纂](扣除[編纂]及相關開支)約為人民幣20.8百萬元。GEM股份發售[編纂]直至最後可行日期的使用分析載列如下：

	按GEM招股 章程所列 分配比例將 [編纂] (人民幣千元)	直至 二零二一年 十二月三十一日 累計實際 [編纂] (人民幣千元)	直至最後 可行日期 累計實際 [編纂] (人民幣千元)	直至最後 可行日期 [編纂]的 未動用金額 (人民幣千元)
提升增城油庫的 碼頭停泊量	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
翻新增城油庫的油罐、 管道及其他油庫設施	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

GEM招股章程所載的業務目標、未來計劃及[編纂]的計劃用途乃基於本集團於GEM招股章程最後可行日期對未來市況作出的最佳估計。[編纂]乃根據市場的實際發展而應用。

業 務

於最後可行日期，本集團已根據GEM招股章程「未來計劃及[編纂]」一節所披露的計劃應用GEM股份發售[編纂]，但與計劃時間表相比，有一定延遲。如上所述，截至最後可行日期，增城油庫的建設工程尚未完成。尚未動用的[編纂]人民幣[編纂]百萬元將用於在所有升級工程完成後結清總建築成本的餘額合共人民幣[編纂]百萬元，根據總承包商所提供的最新時間表，該工程預計將在二零二二年底完成。本集團將繼續根據GEM招股章程所載的[編纂]分配應用GEM股份發售所得款項。

董事將不時評估本集團的業務目標及[編纂]，以確保其能夠執行其業務策略及應對瞬息萬變的市況。

(ii) [編纂]

於二零一九年六月十一日，本公司按每股供股股份0.31港元完成[編纂]股股份，籌集所得款項淨額約人民幣[編纂]元(於扣除有關開支後)。

於最後可行日期，本公司已根據供股章程所述[編纂]項的擬定用途動用[編纂]之[編纂]，以支持及撥付持續營運資金所需，從而發展及提高本集團於中國銷售燃料油及成品油之貿易能力。

(iii) 認購股份[編纂]

於二零二零年一月十日，本公司根據日期為二零一九年十一月二十六日之認購協議以每股0.211港元向興明發行及配發[編纂]股普通股及向康時發行及配發[編纂]股普通股。經扣除有關開支後，該等認購之[編纂]約為人民幣[編纂]元。於最後可行日期，本公司已根據本公司日期為二零一九年十二月十二日有關認購的通函所述[編纂]的擬定用途將該等[編纂]的90%用於支持及撥付本集團的持續營運資金，以發展及提高本集團於中國銷售成品油業務之貿易能力，而餘下的10%用作本集團一般營運資金。

我們的業務模式

本集團主要從事油品及其他石化產品批發業務。我們買賣的油品產品可大致分為(i)成品油；(ii)燃料油；及(iii)其他石化產品。我們的油品及石化產品主要用作船舶、運輸車輛及機器設備的燃料、於加油站作零售之用以及作為煉油廠的原材料。我們亦根據客戶的規格銷售調和燃料油以滿足其不同需要及應用需求。

隨著蓬勃的油品市場環境不時湧現批發及貿易機會，類似於本集團的貿易公司憑藉豐富的市場經驗及能力發展貿易業務，應對我們現有及潛在供應商及客戶不斷變化的需求。我們通常在油品市場向煉油廠或油品交易商採購油品產品，再將有關油品產

業 務

品轉售予船運公司、船舶燃料服務供應商、加油站及其他石油貿易商等不同行業的客戶。根據弗若斯特沙利文報告，採購並轉售油品產品屬中國石油貿易行業的常見做法。我們的銷售模式可分為兩種，即配對交易銷售模式(包括港口交易及外地交易)及存貨銷售模式。

由於本集團並無從事任何對沖活動，故我們採用相對保守的交易機制，據此，我們於短期內與客戶及供應商分別訂立獨立銷售協議及購買協議(貿易數量將與相關合約訂明的允許範圍完全匹配或略有差額或盈餘)，以降低價格波動風險。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，總收益中約89.6%、95.8%及98.1%由配對交易銷售模式產生，而配對交易銷售模式容許我們在與客戶訂立具有法律約束力的協議後採購油品產品，因此，我們可維持盈利能力以及降低財務承擔及風險。

我們經公平磋商後按單位固定價格基準分別與供應商及客戶釐定油品產品的購買及銷售價格。由於油品產品價格不穩定，故我們一般不與供應商或客戶訂立長期協議。然而，我們可能就預期購買量與客戶訂立不具約束力的框架協議，以與其維持穩定的業務關係。框架協議載有買賣產品的一般條款及條件，惟須受各項銷售協議的條款及條件所規限。

我們主要從事配對交易銷售模式，據此，與客戶簽立銷售協議或確認銷售訂單後，我們立即會透過業務網絡物色供貨來源，以減少所承受的價格波動風險。我們的配對交易銷售模式進一步細分為兩個類別：港口交易及外地交易。當選擇外地交易時，我們作為配對供應商及客戶的代理，並透過油庫而毋須透過實物交付結算交易。我們就安排外地交易賺取服務收入。視乎我們的存貨水平及客戶需求，我們亦可進行存貨銷售模式以向客戶出售倉庫中現存的存貨(通常數量較少)。

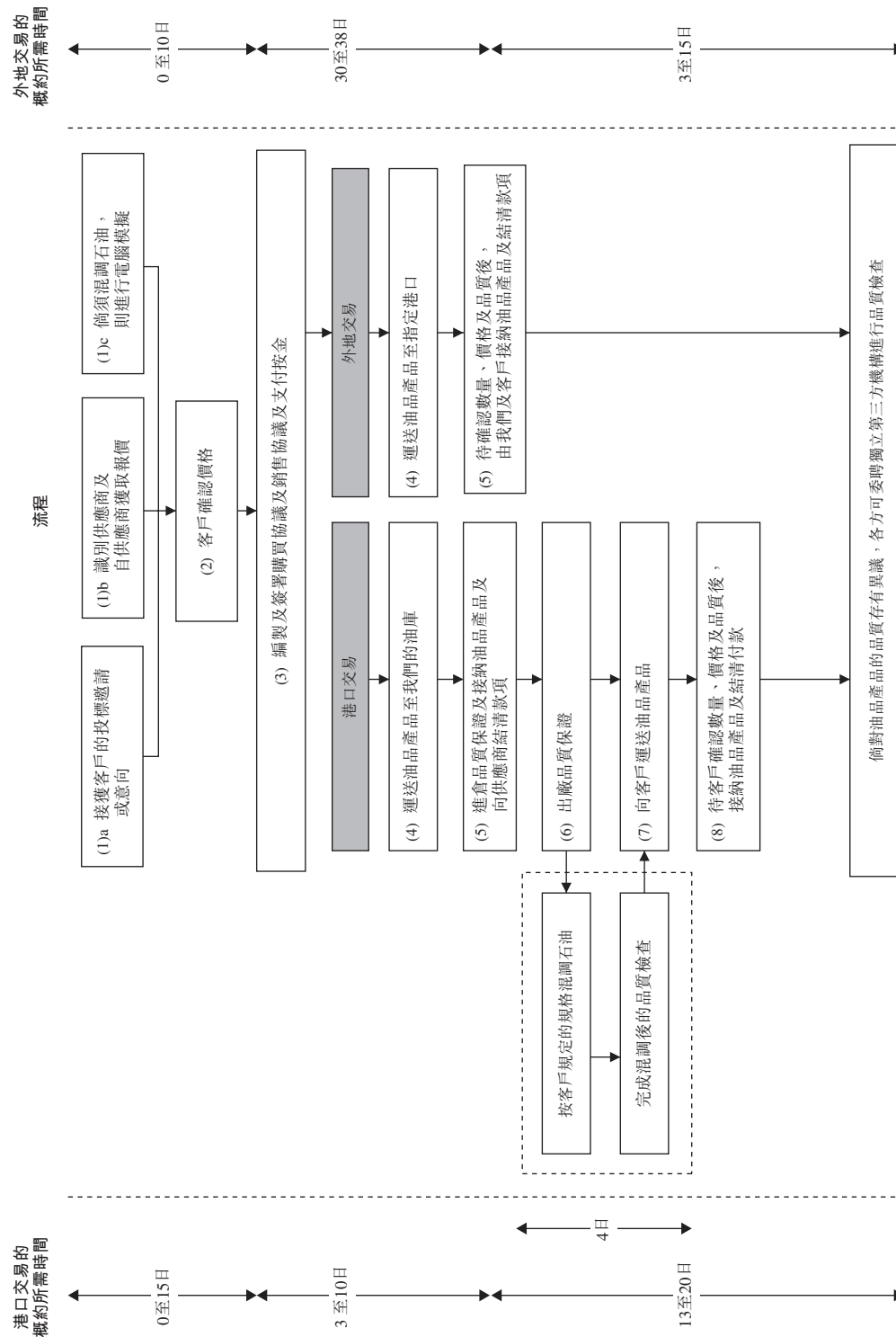
由於我們的業務大部分透過配對交易銷售模式進行(即於客戶有需要時自供應商採購油品產品)，我們毋須購買及於油庫儲存任何過多存貨以供業務營運。然而，由於供應商向我們提供的油品產品實際數量可能有少許剩餘額(如相關協議所允許較協定數量一般存在最多10%的偏差)，少量剩餘油品產品會儲存於我們的油庫，並於客戶需要少量及未經計劃的採購時，透過存貨銷售模式售予客戶。於最後可行日期，增城油庫及高欄港油庫的合併儲存能力約為47,000立方米。上述油庫總泊位容量分別達300噸及180,000噸。有關儲存設施的詳情，請參閱本節「我們的設施」一段。

業務

營運

(i) 配對交易銷售

下文載列流程圖說明配對交易銷售模式的程序：



業 務

接獲投標邀請或表示意向

我們的銷售團隊為我們與現有及潛在客戶的首要接觸點。我們不時獲悉潛在客戶有關各類油品產品的意向或自中國國有企業接獲相關投標邀請。

識別供應來源、自供應商獲取報價及取得客戶的價格確認

根據客戶提供的規格及要求，我們的營運部門會與銷售團隊及採購團隊互相協調，以檢查相關產品存貨水平(如有)、識別供應來源、作出查詢及獲取供應商報價並編製成本分析，以評估交易的盈利能力及釐定售價。我們亦於客戶要求時提供油品調和服務。有關詳情，請參閱本節下文「調和燃料油」一段。我們繼而將安排客戶確認油品產品的價格及規格，然後，我們將編製銷售協議。董事認為，當客戶口頭上要求我們提供書面要約以供客戶考慮時，我們方會與客戶訂立備忘錄。

投標安排

我們偶爾接獲客戶(即中國國有企業)有關投標的書面邀請，倘我們決定提交投標，則採購團隊將向各供應商提供相關油品產品的規格以供報價。於多個部門審閱及批准報價後，銷售團隊將準備投標並提交予客戶。倘本集團中標，客戶將知會本集團其決定。

下表載列於往績記錄期間中國國有企業的(i)投標邀請；(ii)提交投標及(iii)獲授合約數目及投標成功率：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一九年	二零二零年	二零二一年
已收投標邀請數目	45	34	8
提交投標數目	45	31	7
獲授合約數目	6	10	2
成功率 ^(附註)	13.3%	32.3%	28.6%

附註：成功率乃基於有關期間內獲授合約數目除以提交投標數目計算。

業 務

編製及簽署銷售協議以及支付按金

營運部門將編製一份包括合約性質、訂約方、產品、數量、價格、交付方式及其他相關信息等資料的銷售協議申請批覆，並提交至本集團多個部門以供批准。取得批准後，銷售協議將予編製並送交客戶簽署。並非中國國有企業的客戶一般須支付採購價的10%至20%作為初步按金，而餘下款項將於後期接納油品產品時支付。身為中國國有企業的客戶一般概無按金規定，惟須視乎銷售協議的條款而定。有關進一步詳情，請參閱本節「與客戶所訂立典型銷售協議的主要條款」一段。

編製及簽署採購協議以及支付按金

與客戶簽立銷售協議或確認銷售訂單後，倘相關產品的庫存不足，銷售團隊將聯絡採購團隊檢查我們的庫存及申請採購。我們將告知潛在供應商有關客戶所要求產品的類型、數量及價格等規格，倘規格獲供應商同意，則編製載有協議性質、訂約方、產品、數量、價格、交付方式及其他相關信息等資料的採購協議申請批覆，以供批准。於取得批准後，我們將與供應商訂立購買協議。就並非中國國有企業的供應商而言，我們一般獲准向其支付採購價的10%或20%作為初步按金，而餘額將於接納油品產品時支付。我們一般須於確認接納油品產品時或之前向身為中國國有企業的供應商悉數支付採購價，惟須視乎採購協議的條款而定。我們根據供應商的聲譽、供應穩定性、品質、價格、過往交易經驗及運輸成本選擇供應商。

我們的配對交易銷售模式進一步細分為兩個類別：港口交易及外地交易。

(a) 港口交易

進倉品質保證

於油品產品透過我們的供應商交付或由本集團委聘的獨立第三方物流公司取貨而抵達我們的油庫時，我們的倉庫管理部門將收集油品樣品並進行試驗分析，以檢查其是否符合客戶的要求及規格。有關詳情，請參閱本節下文「品質監控」一段。油品產品樣品及／或品質報告一旦獲倉庫管理部門或持牌獨立第三方機構批准，我們將接納油品產品，而我們的會計及財務部門將安排結清供應商發票。

業 務

儲存

我們一旦確認油品產品通過進倉品質保證，則油品產品將被卸載並儲存於我們油庫的儲罐中。

調和燃料油

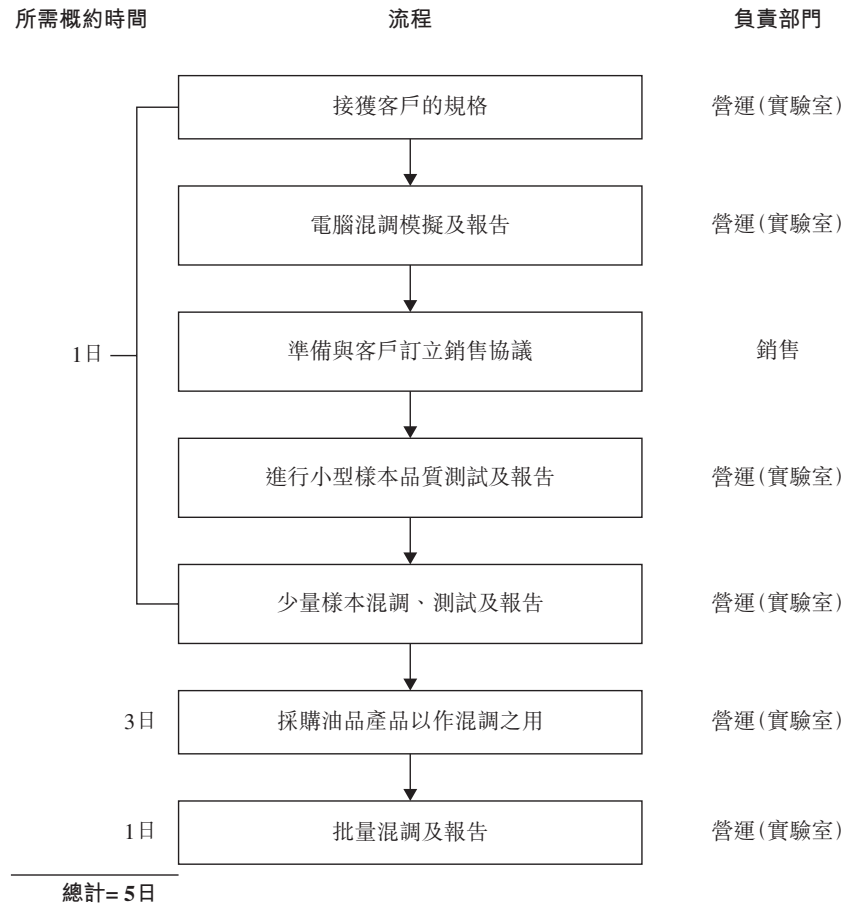
我們根據客戶規定的規格提供燃料油調和服務及銷售調和燃料油。一般而言，煉油廠生產的非調和重油品的品質參差不齊，且可能不適合直接應用於下游產品。燃料油調和涉及一系列程序，包括電腦模擬測試、品質測試、樣本調和及批量調和，以符合客戶要求的規格。

燃料油調和方法各不相同，而本集團一般採用罐內批量調和法，當中涉及依序將各成份的已計量容積加入調和罐內。其後，各成份將混合及攪拌以及作品質分析，並於調和中作出調整直至達致均勻調和。

燃料油調和較混合物的簡單混合更為複雜；標準燃料油具有約17種物理化學特性，其中每種特性均對有關調和產品及總體成本具有影響。黏度、熱量及含硫量為部分性能指標及釐定級別的主要依據。黏度較低的燃料油更能有效燃燒，效率高、污染物含量較少。硫含量較低的油品產品通常較硫含量較高的油品產品昂貴。因此，為燃料油調和甄選混合物最佳混合方式對以可接受成本達致客戶規格及要求而言攸關重要。

業 務

下文載列流程圖闡述我們生產調和燃料油的程序：



收到客戶規格、調和模擬及報告

我們收到客戶的規格時，我們營運部門轄下的實驗室員工將在實驗室以經選定的燃料油產品進行電腦調和模擬，而倘調和產品可符合客戶的要求及規格，則製作報告以供分析。

準備訂立銷售協議

倘電腦調和模擬報告結果令人滿意，我們的銷售團隊將編製銷售協議以便與客戶簽署。就中國國有企業客戶而言，我們將準備投標，而倘我們中標，我們將與客戶訂立銷售協議。我們可於燃料油調和過程中的任何階段與客戶訂立銷售協議，惟須視乎每名客戶各自就批准及簽署協議的內部程序所需時間而定。

業 務

少量樣本測試及報告

我們將自存貨取得少量樣本，或倘我們並無有關庫存，則安排供應商提供少量樣品，以供我們進行樣本測試以確定樣本品質優良。

少量樣本調和、測試及報告

我們的實驗室員工將進行少量樣本調和及測試，據此，少量樣本將首先予以調和，混合物及組合物將透過反覆測試及調整進行精煉。

採購油品產品以供調和

倘少量樣本調和報告令人滿意，我們的實驗室員工將安排向供應商採購所需的油品產品。於油品產品抵達我們的油庫時，實驗室員工將進行品質檢查，然後將油品產品儲存於油庫的油罐中。

批量調和及報告

我們的實驗室開展批量調和程序，以調和及攪拌方式將所有相關成份注入混合罐，直至其均勻混合為止。隨後，一份調和報告將予編製。

出倉品質保證及客戶接納油品產品

不論運送油品產品的方式如何，倉庫管理部門均會於油品產品裝載或付運前收集油品產品樣本並對該等樣本進行實驗室分析。於品質監控程序完成後，油品產品將運輸至客戶的指定地點。

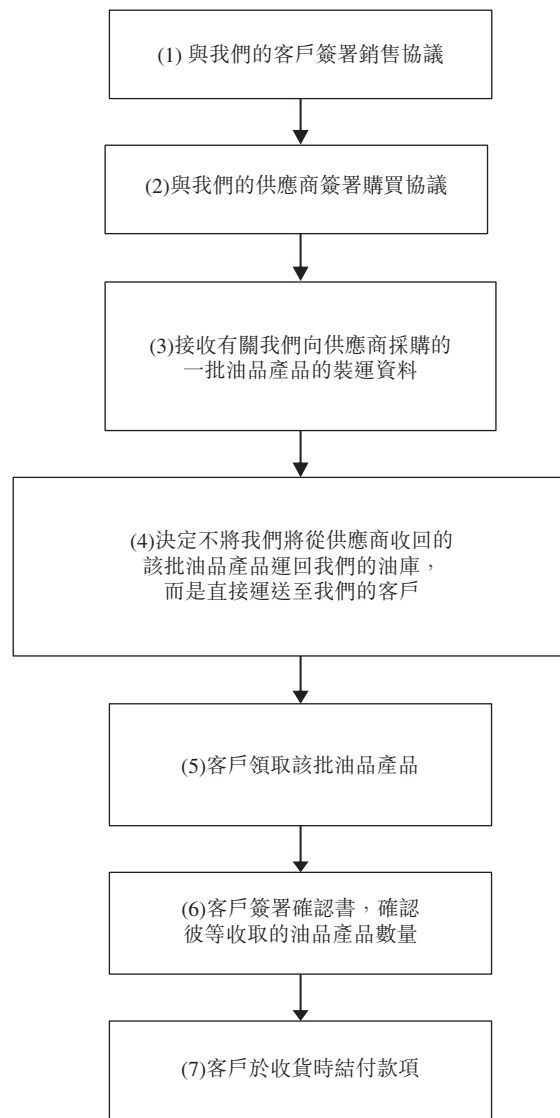
一般而言，品質檢查將由訂約雙方的代表進行。誠如若干銷售協議所規定，倘油品產品的品質及／或數量有任何爭議，我們或會尋求持牌獨立第三方機構進行實驗室檢測及分析。客戶倘滿意產品的品質，則會接納產品，並將負責有關品質檢查的費用。

(b) 外地交易

我們作為配對供應商及客戶的代理並透過油庫而毋須透過實物交付結算交易，以節省運輸成本。就外地交易而言，我們將與客戶及供應商訂立個別協議，從而使油品產品運往及於訂約各方所協定的指定港口提取。我們於客戶接納油品產品的指定港口與供應商確認接納油品產品(上述兩者通常於同一天進行，因此本集團並無存貨風險)。我們就安排有關交易賺取服務收入。根據弗若斯特沙利文報告，外地交易普遍存在於中國油品交易市場，而本集團的競爭對手亦從事外地交易。

業 務

我們的配對交易銷售模式下的外地交易與港口交易的主要差異為本集團的內部物流安排。就外地交易而言，我們將於自供應商收取油品產品後安排直接交付油品產品（或倘我們並非負責銷售合約項下的交付，則安排直接由客戶收取油品產品），而無需首先運輸至我們自有油庫以作儲存；而就港口交易而言，我們將首先將油品儲存至我們的油庫，以待作出交付或收取安排。該等安排大部分屬內部安排且於客戶的銷售合約中並無訂明。一般而言，我們銷售合約的交付條款僅規定油品產品是否由我們交付至客戶所指定的地方或客戶於我們所指定的油庫收取。根據銷售合約，於交付或客戶收取前，我們須首先將油品儲存於本集團擁有或經營的油庫或儲罐並非先決條件或重要條款。因此，董事認為，由於我們向客戶提供價值，因此外地交易與港口交易之間的差異對客戶無關緊要，進一步詳情如下。以下簡化流程圖說明我們在外地交易中所採取的步驟：



業 務

在上述步驟四中，我們將根據我們及相關客戶的實際需要，決定是否於將我們從供應商收取的油品產品儲交付予客戶前先存於油罐。我們可能考慮的因素包括但不限於：

- (a) 卸貨港(即我們的供應商自彼等油輪卸載油品的港口)是否位於客戶營業地點附近或客戶方便的地點；
- (b) 我們將向供應商收取的那一批貨物中的油品產品數量是否可以安排與我們需要交付予相關客戶的油品產品數量相匹配，以便將該批產品直接交付予客戶更具成本效益；
- (c) 我們是否擁有合適的儲存設施儲存油品產品。目前，只有我們的增城油庫擁有合適及適合儲存煤油的設施。因此，本集團儲存煤油的能力有限，而我們通過外地交易向客戶出售的大部分煤油須直接交付予客戶或由客戶直接收取；及
- (d) 根據本集團的存貨及風險管理政策，鑒於近期及預測的油價趨勢，本集團目前的存貨是否處於安全水平。一般而言，當油價波動可能發生或持續時，我們將保持相對較低的存貨水平。

本集團作為在石油行業價值鏈中擔當合適角色及具備職能的中游石油經銷商，向我們的供應商及客戶提供價值(不論其為外地交易或港口交易)。我們擁有龐大的供應商及客戶網絡，作為供應商與客戶之間的橋樑。例如，一方面，我們的中國國有企業客戶在挑選供應商方面有嚴格的標準，並經常就其採購(例如見貨付款)施加嚴格的貿易條款(即不接受預先付款)；另一方面，我們當地大部分煉油廠供應商可能不符合資格成為該等中國國有企業的供應商，且往往需要客戶預先支付按金。因此，本集團作為中游經銷商，能夠在該等不匹配的情況下促成交易。有關我們於石油行業價值鏈中的角色的進一步詳情，請參閱本文件「業務 — 供應商、客戶及本集團之間的關係」一節。

業 務

根據弗若斯特沙利文，中游經銷商於石油貿易行業的外地及港口貿易中充當供應商及客戶之間的橋樑乃常規市場慣例，原因如下：

- (i) 與上游供應商相比，中游經銷商通常可向客戶提供更長的信貸期及更靈活的付款條款。大部分本地煉油廠上游供應商往往要求客戶預付按金以進行採購(即總採購價的10%至20%)(而中游經銷商未必要求預付按金)並於交付時悉數付款。然而，中國國有企業客戶在挑選供應商方面擁有嚴格的標準，並經常對彼等的採購施加嚴格的貿易條款，例如見貨付款(即不接受預先付款)。付款條款的錯配現象窒礙上游供應商與下游客戶之間的直接交易，但為中游經銷商於行業佈局上創造合適的角色。
- (ii) 部分上游供應商(包括三大國有巨頭等中國國有企業)可能不會因對成本效益及信貸風險管理的擔憂而偏向於向中小型終端客戶進行直接銷售。此外，許多該等中國國有企業的主要業務重點是勘探石油資源和煉油、研發石油產品。因此，有關供應商傾向於向中游經銷商銷售石油產品，以服務於下游客戶，因為經銷商擁有物流、儲存、加工及網絡能力，可以促進成品油及燃料油產品從大量生產商迅速交付給眾多分散的下游分銷商，從而減輕上游生產商向下遊參與者安排產品交付及收款的負擔，並使彼等能夠將資源集中在煉油、研發及採購油品產品原材料。

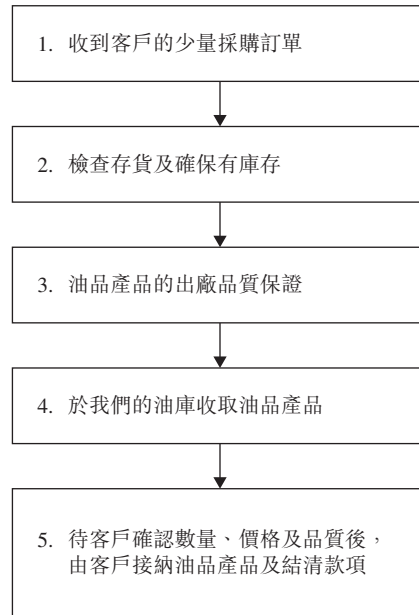
接納油品產品及結清客戶付款

以金額為採購價所出具含增值稅的發票將於客戶確認接納油品產品後送交客戶。我們的客戶一般將須於簽立銷售協議後支付採購價10%至20%的按金，而餘額一般將於確認接納油品產品時或之前支付，惟須視乎銷售協議的條款而定，惟中國國有企業則另作別論，其一般將於確認接納油品產品後支付採購價款項。然而，按個案基準，我們或會酌情基於客戶的信貸記錄及聲譽授予彼等更靈活條款。客戶通常透過銀行轉賬方式以人民幣結算款項。

業 務

(ii) 存貨銷售模式

下文載列說明存貨銷售模式程序的流程圖：



我們的倉庫管理部門會定期於我們的倉庫進行盤點。倘我們接到客戶的少量採購訂單，我們會進行存貨銷售模式。我們的銷售團隊將與倉庫營運部門聯絡，確認存貨水平是否充足，或我們能否於短時間內補充存貨以履行配對交易責任。我們於確認存貨中有足夠庫存以履行該等少量採購訂單或可在短時間內補充相同貨量以履行配對銷售責任後，將與客戶進行交易。因交易量較少，客戶通常安排直接於我們的油庫收取油品產品，並於收取油品產品時立即支付其採購款項。

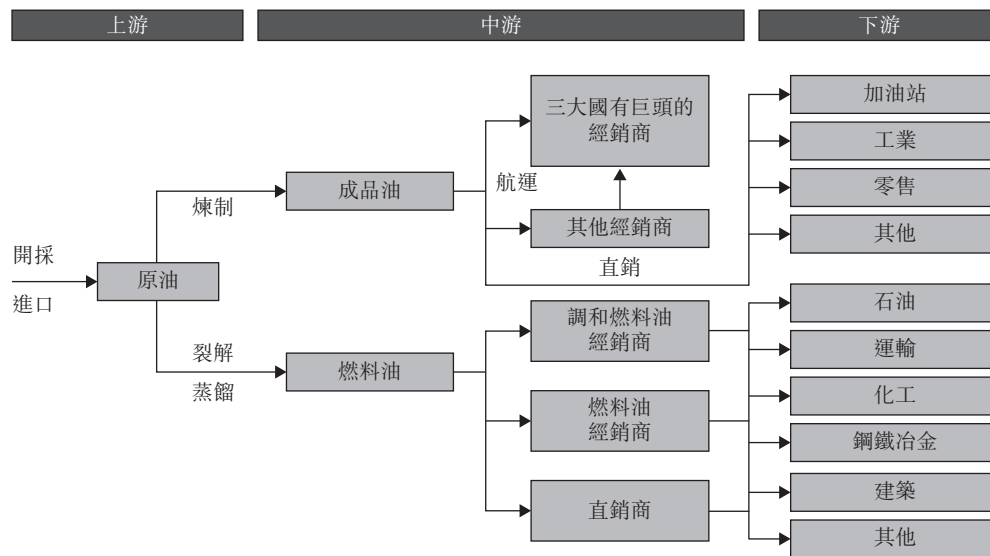
業 務

供應商、客戶及本集團之間的關係

董事認為，本集團擔當以下合適角色及具備以下職能，成為石油行業價值鏈的中游經銷商：

- 本集團作為供應商與客戶之間的橋樑

本集團作為石油供應鏈的中游經銷商經營業務，透過向供應商採購油品產品，繼而向下游客戶批發產品。下圖說明中國成品油及燃料油市場的典型供應鏈：



根據弗若斯特沙利文報告，中游經銷商(如本集團)於成品油及燃料油行業的價值鏈擔當重要角色。於二零二一年，向三大國有巨頭的成品油直接銷售佔我們成品油總銷售約32.6%，而當中大部分(約67.4%)為透過經銷商(包括三大國有巨頭的經銷商及包括本集團在內的私營經銷商，後者佔經銷商市場約四分之一)進行的銷售。透過經銷商進行銷售的百分比一直上升，預期該增幅將於未來持續。

就本集團的三大國有巨頭客戶而言，儘管該等客戶擁有上游煉油業務，其仍然定期向外部供應商採購額外成品油，以免上游生產出現任何短缺而未能滿足下游業務(如加油站)的需求。

根據董事的理解及貿易經驗，本集團的中國國有企業客戶制定嚴格的甄選供應商準則。其進行評估，以評核供應商的質素，如貿易聲譽及資本資源，其後方接納供應商為許可供應商。此外，該等中國國有企業客戶通常就採購訂立嚴謹的貿易條款，如見貨付款(即不接受預先付款)。相反，供應商(如本地煉油廠及其銷售代理)通常要求客戶支付前期按金(即總採購價的10%至20%)後方予其採購，並於

業 務

交付時悉數付款。鑒於油品產品為貴價商品且價格浮動，此舉可保障供應商免受違約風險。董事認為，付款條款的錯配現象窒礙上游客戶與下游供應商之間的直接交易，但為中游經銷商於行業佈局上創造合適的角色。

作為中游經銷商，本集團可憑藉上述錯配之機促進貿易。為進一步區分與典型貿易公司之差別，中游石油經銷商於進行油品產品貿易時須持有合適的商業牌照，以符合危險化學品安全管理條例。

此外，因法例規定嚴厲，本集團的中國國有企業客戶尤其對成品油等產品制定嚴格的品質規定，故我們須具備龐大的供應網絡以及必要的行業知識及專長，令我們能盡快物色優質供應來源以及時配合貿易所需，從而獲取潛在利潤。我們龐大的供應網絡亦偶爾能為客戶覓得罕見的油品產品供應，如於煉油廠供再用的重油品（屬非調和燃料油類別）。

最後，為應客戶要求方便付運，本集團亦須與物流供應商建立及維持良好的業務網絡，並主要於租賃設施維持儲存量以作貿易支援。

基於上文所述，本集團於資本、供應網絡、物流及儲存量上充當供應商與客戶之間的橋樑，使本集團於石油行業供應鏈佔有合適的地位。

• 本集團作為客戶的批發商

本集團的客戶群零碎分散。除中國國有企業客戶外，我們的客戶亦包括零售、石油貿易、運輸、製造及煉油業等行業的私營及公營公司。該等客戶的消費模式（即消費量）各不相同。

由於本集團的供應商（即煉油廠及其銷售代理）通常從事整裝運輸業務（即以單一貨櫃作為運輸單位）及通常不會受理行業終端用戶（即工廠）的小宗交易，本集團的供應商或不會與客戶直接進行小規模銷售交易。

於此情況下，本集團將收集各名客戶有關特定產品的訂單並向供應商大量採購，以滿足客戶需要。此外，誠如本節「營運 — 存貨銷售模式」一段所述，我們透過存貨銷售模式能應付客戶突發的採購，而該採購通常亦為小規模採購。

業 務

- **銷售定制調和燃料油產品**

調和油品產品為定制產品。一般而言，由本集團供應商(即煉油廠)所生產或由我們的供應商(即石油貿易公司)所買賣的非調和重油的品質截然不同，或不適合直接作客戶規定的下游用途。

為達致規模經濟，個別煉油廠通常生產的油品及石油產品種類有限。因此，個別煉油廠或未能或不願意受理客戶提出進行個別定制調和的要求，原因為產品成分必須多元化且涉及的數量相對較少。

就出售符合我們客戶所要求規格的調和燃料油而言，我們有能力從事石油調和業務，原因為我們(i)擁有的供應商網絡可購買不同品質的燃料油作調和之用；(ii)擁有燃料油調和設備及儲存能力；(iii)取得的技術知識可從燃料油調和中獲利；及(iv)成立專門銷售團隊以管理終端客戶的需求及交付要求、於整個銷售週期監督品質保證及維繫與下游客戶的相關銷售網絡。

產 品

我們的主要產品為(i)成品油；(ii)燃料油及(iii)其他石化產品。我們的產品既不具備產品生命週期亦不受季節性限制。

(i) 成品油

本集團主要經營兩類成品油，即汽油及柴油。我們的成品油通常符合中國國家標準GB-17930-2013《車用汽油》、GB -19147-2013《車用柴油》及GB -252-2015《普通柴油》。

汽油

汽油為中國主要消耗的運輸燃料。汽油用於汽車及小型飛機上常見的內燃機。汽油主要包括原油分餾產生的有機化合物，並加入多種添加劑改進而成，透過火花點燃。辛烷值為燃料性能的標準度量。數值越高，汽油自燃前壓縮得越厲害。

業 務

下表載列本集團買賣的主要類型汽油就硫含量、密度、鉛含量及蒸汽壓的一般規格：

產品名稱	研究 法辛烷值	硫含量 % (質量／質量)	密度 (公斤／ 立方米)	鉛含量 克／升	傾點 (°C)
92 汽油	≥ 92	≤ 10	720–775	≤ 0.005	十一月一日至 四月三十日： 45–85
95 汽油	≥ 95	≤ 10	720–775	≤ 0.005	五月一日至 十月三十一日： 40–65

於往績記錄期間，銷售汽油應佔的收益為人民幣1,443.2百萬元、人民幣558.1百萬元及人民幣1,120.4百萬元，分別佔總收益約67.4%、50.7%及54.8%。

柴油

柴油是達致廣泛的性能、效率及安全功能的重要燃料。柴油為可燃液體，用作大多數貨運卡車、火車、公共汽車及船隻中柴油發動機的燃料。柴油亦用於柴油發電機以供應電力。柴油通常由原油分餾而成，而原油分餾較汽油中所用分餾更不易揮發，並且透過壓縮熱空氣點燃。在中國，柴油按其凝固點分類，可進一步分類為輕柴油或重柴油。

下表載列本集團買賣的柴油類型就硫含量、密度、閃點及凝固點的一般規格：

產品名稱	硫含量 % (質量／ 質量)	密度 (公斤／ 立方米)	閃點 (攝氏度)	凝固點 (攝氏度)
0 號柴油	≤ 350	810–850	≥ 55	≤ 0

於往績記錄期間，銷售柴油應佔收益為人民幣280.0百萬元、人民幣162.1百萬元及人民幣210.5百萬元，分別佔總收益約13.1%、14.7%及10.3%。

煤油

與汽油及柴油一樣，煤油亦為從精煉石油中以液體形式提取的烴類化合物。煤油是業內使用最為廣泛的烴類燃料之一。一般而言，煤油在中國分為航空煤油或噴氣燃料及燈用煤油或照明煤油。航空煤油用於為飛機及火箭的噴氣發動機提供動力，而其他類型的煤油則廣泛應用於燈具及照明燃料、加熱及烹飪燃料、化學特性或溶劑。於中國，煤油的下游行業主要包括航空業及石化行業。

業 務

(ii) 燃料油

本集團經營兩種燃料油，即非調和燃料油及調和燃料油。

燃料油是從原油精煉過程中分餾或裂化階段獲得。燃料油通常具有高黏度，富含膠體和瀝青質，一般於熔爐或鍋爐中燃燒以供發熱，或用於發動機以供發電。燃料油用於航運、製造、石油加工、建築材料等諸多行業。

非調和燃料油

我們買賣的非調和燃料油品產品一般分別符合SH/T0356-1996、ISO8217-2012及GB-17411-2015等中國行業標準及國際燃料油標準。根據中國行業標準及國際標準，燃料油可按其物理化學特性成分分類至不同等級編號。下表載列本集團根據相關中國工業標準及國際標準買賣非調和燃料油的主要類型就密度、黏度、硫含量、閃點及傾點的一般規格：

產品名稱	密度 (公斤／ 立方米)	黏度 (平方 毫米／秒)	硫含量 % (質量／ 質量)	閃點 (攝氏度)	傾點 (攝氏度)
1號燃料油	≤ 846	40攝氏度時為 1.3-2.1	≤ 0.50	38	≤ -18
4號燃料油	≤ 872	40攝氏度時為 1.9-2.4	不適用	55	≤ -6
180厘拖燃料油	975-991	50攝氏度時 ≤ 180	≤ 3.5	≥ 60	≤ 30
380厘拖燃料油	991-1010	50攝氏度時 ≤ 380	≤ 3.5	≥ 60	≤ 30

附註：標有「不適用」的項目表示硫含量未於相對標準中訂明或受當地法定要求所規限。

調和燃料油

為滿足我們客戶的規格及要求，本集團生產調和燃料油時混合具有不同物理化學特性的燃料油。與標準燃料油不同，生產調和燃料油乃為符合客戶所要求的規格，故中國行業標準及國際標準可能不適用。調和燃料油通常用於大型船舶及船舶發動機及工業熔爐。

業 務

(iii) 其他石化產品

於往績記錄期間，銷售其他石化產品應佔的收益為人民幣86.8百萬元、人民幣179.3百萬元及人民幣613.4百萬元，分別佔總收益約4.1%、16.3%及30.0%。下文簡述本集團買賣的石化產品的主要類型：

甲基叔丁基醚

甲基叔丁基醚為一種易燃易揮發的無色液體燃料添加劑，由甲醇與異丁烯的化學反應製造而成。甲基叔丁基醚屬於一類被稱為含氧化合物的化學物質。其有助於提高汽油含氧量，促進汽油在燃燒過程中更充分燃燒，因此減少一氧化碳及煙塵的排放。

異辛烷

異辛烷為一種有機化合物，是其中一種經蒸餾石油生產的辛烷的同分異構體。異辛烷是構成汽油的重要成份，由於內燃機內高壓縮比率或會導致引擎爆震此不必要的程序，故異辛烷經常用於提升汽油的辛烷水平及抗爆震性能。

混合芳烴

混合芳烴乃自煤及石油等化石資源獲得的重整產品，主要用於膠粘劑、橡膠行業及製鞋行業。其亦為對二甲苯的主要原料，倘辛烷值較低，可用於汽油調和。

業 務

我們的設施

我們的批發業務營運主要透過位於增城及高欄港經濟區的兩個油庫(均在中國廣東省珠江三角洲地區內)進行。下圖顯示我們兩個油庫的大致地理位置：



我們所有的油庫均策略性地坐落於珠江三角洲地區，完善的海上交通及高速公路網絡使本集團能夠以具有成本效益的方式及時為中國廣東省及其他沿海省份的周邊地區服務。

我們的增城油庫於緊隨二零零四年十二月收購中國金泰豐後自二零零五年一月起一直營運。其佔地總面積約為15,870.4平方米，配備油品產品的儲罐(最大儲存量10,000立方米)、油罐車裝卸設施、油管道系統、一幢三層高辦公樓宇以及碼頭，以供停泊油輪接收我們所採購油品產品的交貨及將油品產品交付予客戶。除本集團所擁有的碼頭、油品產品的儲罐及罐車裝卸設施外，餘下設施(包括增城油庫的土地及樓宇)均租自徐子明先生及黃女士。有關租賃安排的詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。儲油罐主要用於儲存及買賣成品油及燃料油產品。

業 務

我們的董事在選擇租賃合適的油庫時，會考慮儲存量、緊貼客戶、地理位置及基本設施等主要因素。目前，我們已向獨立第三方租用高欄港油庫，有關詳情如下：

油庫	最大儲存量 (立方米)	儲罐數目	油庫	
			總停泊量 (噸)	現有租賃期限
高欄港油庫 (附註1)	37,000	7	180,000	二零二一年七月一日至 二零二二年六月三十日

附註：

- (1) 高欄港油庫毗鄰連接國際航運路線的珠海深水港，用作本集團大中型油罐船的航運樞紐。我們的出租人經營的該油庫配備多個碼頭及六個泊位，總停泊量約180,000噸，供59個儲油罐共用，最高儲油量約655,850立方米。根據現有租賃，本集團有權使用七個儲油罐，最高儲油量約37,000立方米。我們自二零一九年七月起開始租用高欄港油庫。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，本集團於高欄港油庫每次付運的平均交易量分別約為2,206.9噸、1,765.9噸及1,340.5噸。

高欄港油庫的儲罐則主要用於儲存及買賣汽油及石化產品。

下表載列於往績記錄期間我們油庫的詳情：

截至二零一九年十二月三十一日止年度

油庫	儲存及買賣的 油品類型	最大 儲存量	儲罐數目	總停泊量 (噸)	年內租期	使用率 ^(附註1) (%)	收益貢獻	
		(立方米)					(人民幣 千元)	(%)
增城油庫	成品油及燃料油 (調和及非調和)	10,000	5	300	二零一七年四月一日至 二零三七年三月三十一日	70.5	24,973	1.2
番禺油庫	燃料油(調和)及 柴油	25,000	4	6,000	二零一八年十月八日至 二零一九年十二月三十一日	99.9	514,044	24.0
高欄港油庫	成品油及 石油產品	37,000	7	180,000	二零一九年七月一日至 二零二零年六月三十日	93.1	976,218	45.6
舊高欄港油庫 (附註2)	汽油及石油產品	45,000	11	180,000	二零一八年十二月二十七日至 二零一九年六月二十四日	80.4	553,727	25.9
舊東莞油庫 (附註3)	煤油	11,000	1	30,000	二零一九年七月十四日至 二零一九年十月十三日	72.2	66,473	3.1

業 務

截至二零二零年十二月三十一日止年度

油庫	儲存及買賣的 油品類型	最大 儲存量 (立方米)	儲罐數目	總停泊量 (噸)	年內租期	使用率 ^(附註1) (%)	收益貢獻 (人民幣 千元)	(%)
增城油庫	成品油	10,000	5	300	二零一七年四月一日至 二零三七年三月三十一日	66.3	32,146	2.9
番禺油庫	燃料油(調和)及 柴油	20,000	3	6,000	二零二零年一月一日至 二零二零年十二月三十一日	95.2	303,018	27.5
高欄港油庫	汽油	37,000	7	180,000	二零一九年七月一日至 二零二一年六月三十日	72.3	737,349	67.0

截至二零二一年十二月三十一日止年度

油庫	儲存及買賣的 油品類型	最大 儲存量 (立方米)	儲罐數目	總停泊量 (噸)	年內租期	使用率 ^(附註1) (%)	收益貢獻 (人民幣 千元)	(%)
增城油庫	成品油及燃料油	10,000	5	300	二零一七年四月一日至 二零三七年三月三十一日	50.0	34,460	1.7
番禺油庫 ^(附註4)	燃料油(調和) 及柴油	20,000	3	6,000	二零二一年一月一日至 二零二一年十二月三十一日 ^(附註5)	94.5	270,757	13.3
高欄港油庫	汽油及石油產品	37,000	8	180,000	二零二一年七月一日至 二零二二年六月三十日	91.2	1,733,794	84.8

附註：

- (1) 概約儲存使用率乃基於以下計算及假設釐定：
 - (i) 油庫中各儲罐的使用率首先按使用天數除以年內租賃天數計算；
 - (ii) 倘該儲罐於該日內存有貨物或有貨物進出，則假設某一既定儲罐獲每日使用；及
 - (iii) 某一既定油庫的使用率是上文第(i)項所計算同一油庫中各儲罐於各年的加權平均使用率。
- (2) 舊高欄港油庫的經營者並無本身的碼頭設施。因此，我們必須與第三方進行協調，以於碼頭裝卸我們的油品產品。為方便管理及提高效率，同時考慮到舊高欄港油庫及高欄港油庫均位於同一港口，我們決定於到期後不再續租舊高欄港油庫，而搬至高欄港油庫。
- (3) 我們決定到期後不續簽舊東莞油庫，原因為經3個月的試營運，我們意識到與於同年我們自獨立第三方租用的其他油庫相比，該油庫的利用率相對較低。
- (4) 於二零二一年三月，我們發出通知提前終止番禺油庫的租賃，並自二零二一年七月一日起停用所有儲罐。於往績記錄期間，番禺油庫主要用於儲存及買賣燃料油及柴油。為配合我們減少倚賴燃料油的業務策略，同時考慮增城油庫(現時利用率相對較低且將會擴建及升級)亦可用於儲存及買賣燃料油及柴油，我們決定提前終止番禺油庫的租賃。

業 務

由於油庫於我們的日常業務運營中至關重要，故我們根據業務策略及擴張計劃密切監察及檢討油庫的合適性，並會決定是否於租賃協議屆滿後與業主協商續租或尋求更適合的油庫代替。董事已確認，於往績記錄期間終止對舊高欄港油庫、舊東莞油庫及番禺油庫的租賃對我們的經營及財務業績並無造成重大不利影響。

本集團的業務主要於承租獨立第三方業主的油庫內進行。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，本集團收益中分別約98.5%、94.6%及98.1%來自承租獨立第三方業主油庫的業務。我們目前於高欄港經濟區的油庫位處珠江三角洲的沿海區，而董事認為該處屬廣東省海上貿易的主要交通樞紐。高欄港油庫鄰近深海港，以便大型油輪裝卸油品及石油產品，該處亦連接管道及陸路交通網絡，方便連繫本集團主要目標客戶。

儘管本集團於日常營運中依賴租賃物業，惟董事預期，於現有租約屆滿時尋求續租或以合理價格或按對本集團業務屬可行且商業上可接受的條款及條件物色新油庫用作遷移，不會遇到任何重大困難。根據於二零一七年一月頒佈的廣東省成品油配送體系「十三五」發展規劃，於二零一六年至二零二零年期間將在廣東省建設總儲存量490萬立方米的油庫，以確保該省的成品油供應。根據廣東省經濟和信息化委員會的資料，廣東省現時約有200個油庫，總儲存量超過1,000萬立方米。總油庫中約80%位於珠江三角洲的八個城市，包括廣州、珠海、佛山、肇慶、江門、惠州、東莞及中山。根據我們的過往經驗，遷往新油庫一般需時約兩個月，而於適當的物流安排下，我們於遷移過程中並無遇到任何重大業務阻礙。

董事相信，鑒於本集團已妥為遵守租賃條款(包括按時支付租金)，且珠江三角洲地區有充足的石油儲存設施供應，故業主突然終止高欄港油庫租賃協議的機會甚微。因此，董事認為，本集團的業務依賴租賃油庫將不會對我們的業務及經營業績造成重大或不利影響。

客戶、銷售及營銷

客戶

本集團於中國擁有多元化的客戶群，其中包括零售、油品貿易、物流、製造及煉油等行業的私營、公營及中國國有企業。於截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們產生的收益分別來自合共93名、86名及101名客戶，其中51名、51名及54名為經常

業 務

性客戶，佔我們相關期間的客戶總數約54.8%、59.3%及53.5%。我們已與五大客戶建立介乎不滿一年至十一年的業務關係，該等客戶均為中國國內客戶。

歷經多年營運，我們已與客戶(包括中國國有企業)建立緊密業務關係。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們總收益分別約58.2%、45.3%及57.0%由中國國有企業貢獻。

下表載列本集團於往績記錄期間按客戶類型劃分的收益明細：

	二零一九年		截至十二月三十一日止年度 二零二零年		二零二一年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
產品類型						
1. 貨品銷售						
(i) 成品油						
一 油品零售商	1,303,370	60.9	344,886	31.3	417,948	20.5
一 工業用戶	23,804	1.1	8,657	0.8	8,764	0.4
一 油品貿易商	454,819	21.2	369,235	33.6	895,562	43.8
一 物流公司	2,599	0.1	3,320	0.3	6,145	0.3
一 其他	5,422	0.3	2,707	0.2	5,672	0.3
小計一 成品油	1,790,014	83.6	728,805	66.2	1,334,091	65.3
(ii) 燃料油						
一 油品零售商	15,381	0.7	7,805	0.7	17,196	0.9
一 油品貿易商	206,380	9.6	154,542	14.0	74,339	3.6
一 物流公司	36,768	1.7	2,094	0.2	—	—
一 工業用戶	123	0.01	—	—	—	—
小計一 燃料油	258,651	12.0	164,441	15.0	91,535	4.5
(iii) 其他石化產品						
一 油品貿易商	86,770	4.1	179,266	16.3	597,379	29.2
一 油品零售商	—	—	—	—	16,006	0.8
小計一 其他石化產品	86,770	4.1	179,266	16.3	613,385	30.0
小計一 貨品銷售	2,135,435	99.7	1,072,512	97.5	2,039,011	99.8
2. 服務收入	6,098	0.3	27,750	2.5	4,366	0.2
總計	<u>2,141,533</u>	<u>100.0</u>	<u>1,100,262</u>	<u>100.0</u>	<u>2,043,377</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期間，本集團成品油產品的主要客戶為石油貿易客戶及石油零售商(如加油站營運商)。我們亦向工業用戶(包括我們油庫周邊地區的製造商)銷售柴油產品以供熔爐燃燒。本集團其他石化產品主要銷售予貿易公司。

業 務

本集團主要向油品貿易及零售客戶銷售燃料油產品。油品貿易客戶主要包括主要向我們購買調和燃料油以向其目標客戶進一步銷售的中國國有企業。油品零售客戶主要包括海上加油營運商，彼等向我們購買燃料油產品並將其作為運輸船舶燃料供應予最終消費者。

下表載列於往績記錄期間按新客戶及經常性客戶劃分本集團收益、銷量、平均售價、毛利及毛利率明細：

收益

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一九年		二零二零年		二零二一年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
新客戶	352,885	16.5	389,469	35.4	372,407	18.2
經常性客戶	<u>1,788,648</u>	<u>83.5</u>	<u>710,793</u>	<u>64.6</u>	<u>1,670,970</u>	<u>81.8</u>
總計	<u><u>2,141,533</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>1,100,262</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>2,043,377</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

銷量及平均售價

	截至十二月三十一日止年度								
	二零一九年			二零二零年			二零二一年		
	總銷量		平均售價	總銷量		平均售價	總銷量		平均售價
	噸	%	人民幣元 (附註)	噸	%	人民幣元 (附註)	噸	%	人民幣元 (附註)
新客戶	86,325	20.0	4,088	143,852	33.4	2,707	81,891	20.2	4,548
經常性客戶	<u>344,260</u>	<u>80.0</u>	<u>5,196</u>	<u>286,254</u>	<u>66.6</u>	<u>2,483</u>	<u>323,862</u>	<u>79.8</u>	<u>5,160</u>
總計	<u><u>430,585</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>4,974</u></u>	<u><u>430,106</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>2,558</u></u>	<u><u>405,753</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>5,036</u></u>

附註： 平均售價指年內收益除以年內總銷量。

毛利及毛利率

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一九年		二零二零年		二零二一年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
新客戶	11,550	3.3	19,318	5.0	25,706	6.9
經常性客戶	<u>84,257</u>	<u>4.7</u>	<u>50,133</u>	<u>7.1</u>	<u>65,027</u>	<u>3.9</u>
總計	<u><u>95,807</u></u>	<u><u>4.5</u></u>	<u><u>69,451</u></u>	<u><u>6.3</u></u>	<u><u>90,733</u></u>	<u><u>4.4</u></u>

業 務

我們來自新客戶的收益貢獻比例由截至二零一九年十二月三十一日止年度的16.5%增至截至二零二零年十二月三十一日止年度的35.4%，原因是我們能夠獲得一個新的大客戶(即大連普華石油化工有限公司，其於該年度貢獻總收益的15.1%)。有關我們與大連普華石油化工有限公司的關係詳情，請參閱本節下文的討論。

於往績記錄期間，向新客戶及經常性客戶銷售的石油銷量波動與其各自收入貢獻波動基本一致。與截至二零一九年十二月三十一日止年度相比，出售予新客戶及經常性客戶的油品平均售價於截至二零二零年十二月三十一日止年度大幅下降。這與二零二零年初油價大幅下跌導致我們的油品產品平均售價普遍下降的情況一致。

截至二零一九年十二月三十一日止年度，新客戶的毛利率相對較低，原因為我們於年內出售予我們最大的新客戶(即客戶B)的油品主要為煤油，而年內出售的煤油的毛利率普遍較低。截至二零二零年十二月三十一日止年度經常性客戶的毛利率較高於截至二零一九年十二月三十一日止年度及截至二零二一年十二月三十一日止年度，由於我們能夠透過向廣東金盛石油化工有限公司(該公司為我們最大的外地交易客戶，亦為年內的經常性客戶)銷售汽油實現較高的服務利潤率。有關更多詳情，請參閱「財務資料—毛利及毛利率—有關綜合全面收益表主要項目的討論—毛利及毛利率—服務收入(外地交易)」一節。與截至二零二零年十二月三十一日止兩個年度各年相比，截至二零二一年十二月三十一日止年度的新客戶毛利率相對較高，乃因向該等新客戶出售的大部分油含有混合芳烴，且我們能夠獲取較年內銷售其他石油產品高的利潤率。

業 務

本集團的主要市場位於中國廣東省。由於我們的所有油庫均戰略性地設於珠江三角洲地區，因此我們能夠服務廣東省及中國其他沿海省份的客戶。下表列示本集團於往績記錄期間按客戶所在中國省市劃分的收益貢獻：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一九年	二零二零年	二零二一年
	%	%	%
中國省／市			
廣東	83.7	58.7	63.6
北京	0.2	—	0.0
福建	0.0	9.6	6.0
山東	2.4	2.1	11.5
浙江	0.6	1.0	1.6
海南	5.5	7.9	4.9
遼寧	4.3	20.5	12.3
上海	1.9	—	—
其他	1.4	0.2	0.1
	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
總計	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，本集團的五大客戶分別佔總收益約72.0%、56.0%及56.8%，而最大客戶分別佔往績記錄期間各年度／期間本集團總收益約29.5%、15.1%及22.2%。

業 務

下表載列於往績記錄期間五大客戶的基本資料：

截至二零二一年十二月三十一日止年度

排名	客戶	主要業務活動	建立業務 關係的 開始年份	收益貢獻 人民幣千元	佔總收益 概約%
1	客戶集團A(附註5)	中國國有企業，主要從事成品油批發及石化產品貿易	二零一六年	452,784	22.2
2	中海油集團(附註1)	中國國有企業，主要從事燃料油及其他石油產品的零售	二零一三年	312,154	15.3
3	中石油集團(附註2)	中國國有企業，主要從事燃料油及其他石油產品的零售	二零零九年	151,196	7.4
4	大連普華石油化工有限公司	於中國成立的一間私人公司，主要從事買賣成品油、燃料油及其他石化產品	二零二零年	142,656	7.0
5	海南安揚能源有限公司	於中國成立的一間私人公司，主要從事原油、汽油、柴油及其他石化產品的批發及零售	二零一七年	100,310	4.9
		五大客戶總計		1,159,100	56.8
		所有其他客戶		884,277	43.2
		總收益		2,043,377	100.0

業 務

截至二零二零年十二月三十一日止年度

排名	客戶	主要業務活動	建立業務 關係的 開始年份	收益貢獻 人民幣千元	佔總收益 概約 %
1	大連普華石油化工 有限公司 (「大連普華」)	於中國成立的一間私人公司， 主要從事買賣成品油、燃料 油及其他石化產品	二零二零年	165,855	15.1
2	中海油集團(附註1)	中國國有企業，主要從事燃料 油及其他石油產品的零售	二零一三年	157,269	14.3
3	中石油集團(附註2)	中國國有企業，主要從事燃料 油及其他石油產品的零售	二零零九年	109,261	9.9
4	中石化集團(附註3)	中國國有企業，主要從事燃料 油及其他石油產品的零售	二零一一年	108,090	9.8
5	海南安揚能源 有限公司	於中國成立的一間私人公司， 主要從事原油、汽油、柴油 及其他石化產品的批發及 零售	二零一七年	76,010	6.9
		五大客戶總計		616,485	56.0
		所有其他客戶		483,777	44.0
		總收益		1,100,262	100.0

業 務

截至二零一九年十二月三十一日止年度

排名	客戶	主要業務活動	建立業務 關係的 開始年份	收益貢獻 人民幣千元	佔總收益 概約%
1	中海油集團(附註1)	中國國有企業，主要從事 燃料油及其他石油產品的 零售	二零一三年	630,895	29.5
2	廣東廣業石油天然氣 有限公司	中國國有企業，主要從事 石油及化工產品批發	二零一六年	265,266	12.4
3	廣州發展碧辟油品 有限公司(附註4)	中國國有企業，主要從事 燃料油貿易	二零一四年	257,853	12.0
4	中石化集團(附註3)	中國國有企業，主要從事 燃料油及其他石油產品的 零售	二零一一年	249,255	11.6
5	鶴山市鵬鴻能源 貿易有限公司	於中國成立的一間私人 公司，主要從事化學原料 及產品的批發及零售， 以及航空煤油、燃料油、 噴氣燃料等的批發	二零一三年	138,109	6.5
		五大客戶總計		1,541,378	72.0
		所有其他客戶		600,155	28.0
		總收益		2,141,533	100.0

附註：

- 中海油集團指由中國海洋石油集團有限公司全資或部分擁有的七間實體，中國海洋石油集團有限公司為中國國有企業，亦為中國海洋石油有限公司(於聯交所(股份代號：0883)、紐約證券交易所(股份代號：CEO)及多倫多證券交易所(股份代號：CNU)上市的公司)的控股公司。於往績記錄期間，該七間實體中，五間為我們的客戶，四間為我們的供應商。
- 中石油集團指由中國石油天然氣股份有限公司(一間於聯交所(股份代號：0857)、紐約證券交易所(股份代號：PTR)及上海證券交易所(股份代號：601857)上市的公司)全資或部分擁有的七間實體。中國石油天然氣股份有限公司的控股股東為中國國有企業。
- 中石化集團指由中國石油化工股份有限公司(一間於聯交所(股份代號：0386)、紐約證券交易所(股份代號：SNP)、倫敦證券交易所(股份代號：SNP)及上海證券交易所(股份代號：600028)上市的公司)部分擁有的六間實體。中國石油化工股份有限公司的控股股東為中國國有企業。
- 廣州發展碧辟油品有限公司為廣州發展集團股份有限公司(一間於上海證券交易所上市的公司(股份代號：600098)，其控股公司為中國國有企業)的附屬公司。
- 客戶集團A指兩家擁有共同股東的實體，並均有中國國有企業全資擁有。

業 務

董事已確認，所有上述本集團五大客戶均為獨立第三方，且概無董事或彼等各自緊密聯繫人亦或任何股東(據董事所深知，彼等於往績記錄期間及直至最後可行日期擁有已發行股份超過5%)於任何該五大客戶中擁有任何權益。

於往績記錄期間，本集團分別自合共三名、十二名及四名客戶產生服務收入。我們外地交易的所有客戶幾乎亦為我們港口貿易或存貨銷售模式下的客戶。下表列示截至二零二零年十二月三十一日止年度我們外地交易的五大客戶：

排名	客戶	主要業務活動	業務關係 開始年份	服務收入 貢獻 人民幣千元	佔總服務 收入的概約 百分比
1	廣東金盛石油化工 有限公司(「金盛」) (附註1)	於中國成立的一間私人 公司，主要從事 汽油、煤油、柴油及 噴氣燃料等的批發	二零一七年	12,310	44.4
2	客戶B(附註1)	於中國成立的一間私人 公司，主要從事成 品油、燃料油及其他 石化產品的貿易	二零一九年	6,676	24.1
3	珠海九洲集團 (附註2)	中國國有企業，主要 從事船舶供油	二零一七年	2,922	10.5
4	中海油集團(附註1)	中國國有企業，主要 從事燃料油及其他 石油產品的零售	二零一三年	2,503	9.0
5	大連普華(附註1)	於中國成立的一間私人 公司，主要從事買賣 成品油、燃料油及 其他石化產品	二零二零年	1,599	5.8
五大客戶合計				26,010	93.8
所有其他客戶				1,740	6.2
總計				27,750	100.0

業 務

附註：

1. 金盛、客戶B、中海油集團及大連普華為於往績記錄期間透過港口貿易向我們購買油品產品的老客戶。中海油集團及大連普華均亦為我們於往績記錄期間的五大客戶之一。
2. 珠海九洲控股集團有限公司指由中國國有企業珠海九洲控股集團有限公司全資或部分擁有的三個實體。於截至二零二零年十二月三十一日止年度，該三個實體之一（即珠海九洲能源有限公司（「九洲能源」））為我們出口貿易的客戶。珠海九洲集團為我們於往績記錄期間的五大供應商之一。於往績記錄期間，本集團於二零二零年向九洲能源出售的油品產品均為煤油，有別於我們向珠海九洲集團採購的油品產品，主要為燃料油、柴油及汽油。基於以下事實：(i) 九洲能源的主要業務包括（其中包括）煤油零售及成品油貿易；及(ii) 九洲能源經營若干加油站，九洲能源收購煤油並無異常，而其於日常業務過程中向我們採購煤油。

下表載列於往績記錄期間向外地交易出售予上述五大客戶的石油產品的銷量：

	截至十二月三十一日止年度								
	二零一九年			二零二零年			二零二一年		
	外地交易 項下的銷量	港口交易 項下的銷量	總銷量	外地交易 項下的銷量	港口交易 項下的銷量	總銷量	外地交易 項下的銷量	港口交易 項下的銷量	總銷量
金盛	—	2,492	2,492	12,000 ^(附註1)	6,098	18,098	—	3,010	3,010
客戶B	15,857 ^(附註2)	15,262	31,120	61,860 ^(附註2)	11,627	73,487	21,150 ^(附註2)	764	21,914
珠海九洲集團	—	—	—	24,416 ^(附註2)	—	24,416	—	—	—
中海油集團	—	109,130	109,130	41,529 ^(附註1)	35,034	76,563	10,881 ^(附註4)	45,172	56,053
大連普華	—	—	—	14,211 ^(附註3)	44,293	58,504	—	24,763	24,763

附註：

1. 全為汽油。
2. 全為煤油。
3. 其中11,254噸為燃料油，其餘2,957噸為異辛烷。
4. 全為柴油。

我們向上述於截至二零二零年十二月三十一日止年度的五名客戶出售的石油產品主要為汽油、煤油及燃料油。董事認為，該等五大客戶各自對產品銷售的最終需求屬公平合理，理由如下：

- (i) 根據弗若斯特沙利文報告，中國的石油零售市場不如批發市場般受國際石油價格急劇下跌影響，原因是批發市場通常直接受國際油價的影響，而零售市場的主要驅動力為消費需求，這在很大程度上取決於中國國內的交通及人口

業 務

增長等社會人口變化或住宅供暖需求等季節性變化。九洲能源及中海油集團直接經營加油站，而金盛的關聯公司則為石油零售商並於中國經營多個加油站。彼等與石油零售店的直接聯繫可為其石油產品提供穩定的需求；

- (ii) 珠海九洲集團及中海油集團均為中國著名國有企業，在中國石油市場擁有穩固的業務及廣泛的銷售網絡；
- (iii) 董事獲悉，客戶B購買的大多數油品產品隨後被其售予中國國有企業，該等企業對油品產品的需求通常較民營公司更為穩定，原因是其通常與石油零售店有直接及廣泛的聯繫；及
- (iv) 董事獲悉，大連普華主要將其油品產品直接售予加油站等下游石油零售公司，或用於建築工地的機器及設備。

於二零一九年向金盛銷售石油產品的總銷量大幅低於二零二零年的銷量，此乃由於(i)於二零一九年，我們與金盛的所有銷售合約均於年底時訂立，且該等合約項下的大部分銷售直至二零二零年年初才得以確認；及(ii)我們於二零二零年年中與金盛就出售相對較大汽油取得銷售合約。截至二零二零年十二月三十一日止年度，儘管金盛在上述五名客戶中銷量最低，但為本集團貢獻最高的服務收入，原因是我們能夠就向金盛銷售汽油實現與截至二零二零年十二月三十一日止年度我們外地交易下的整體服務收入利潤率相比相對較高的服務收入利潤率。有關較高服務收入利潤率背後的原因以及我們向金盛銷售的更多詳情，請參閱本文件「財務資料—有關綜合全面收益表主要項目的討論—毛利及毛利率—服務收入(外地交易)」。

出售予客戶B的石油產品的總銷量由二零一九年的31,120噸增加約136.1%至二零二零年的73,487噸。其主要因為客戶B於二零一九年下半年成為我們的客戶並開始向我們採購油品產品。早在客戶B於二零一九年成立前，本集團於二零一八年的一次行業會議上結識其管理層。我們並不認為客戶B於往績記錄期間向我們購買的油品產品(主要為煤油)數量異常龐大，因為儘管客戶B於二零一九年方始成立，但董事獲悉(i)客戶B已與中國國有企業建立聯繫並主要向其出售油品產品；及(ii)其僱員擁有在其他屬中國國有企業的石油貿易公司工作的經驗，因而在石油貿易行業擁有豐富經驗及人脈。

珠海九洲集團及大連普華於二零二零年均為我們的新客戶。儘管我們自二零一七年起一直與珠海九洲集團建立關係，原因是彼等一直為我們的供應商，但是彼等於二零二零年首次成為我們的客戶並向我們採購油品產品。董事獲悉，於二零二零年，大連普華向我們購買油品產品，以滿足其客戶需求，其客戶主要包括下游石油零售公司(如加油站)及終端用戶。我們認為，大連普華選擇我們作為其供應商乃由於下文詳述的競爭優勢。

業 務

於二零一九年向中海油集團銷售的石油產品總銷量一般較高，乃由於我們於二零一九年與中海油集團(彼等為我們年內最大客戶)訂立更多銷售合約。於整個往績記錄期間，中海油集團一直為我們的五大客戶之一，而我們認為於往績記錄期間向其銷售的石油產品的總銷量處於正常及穩定的範圍內。

我們認為向不同客戶銷售的油品產品的銷量出現波動乃屬正常，原因是(i)個別客戶對不同油品產品的需求視乎其內部業務策略、最終用戶的需求、彼等自身內部需求等而不時變動；及(ii)我們與客戶的磋商能否取得成果，取決於我們能否就(其中包括)售價、物流安排、油品質量、交付期及信貸期達成共識，而該等均是會影響我們根據特定銷售合約的油品產品的售價及銷量。由於我們一直積極拓展銷售網絡及促使新客戶分散客戶集中度風險，故個別客戶的該等正常銷量波動不會對我們的業務表現造成重大不利影響。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們分別獲得42名、35名及47名新客戶。

我們認為金盛、大連普華及客戶B均為私營公司，故此向我們採購石油產品而非直接向供應商採購石油產品，理由如下：

- (i) 我們通常向客戶提供較供應商提供的更長的信貸期及更靈活的付款條款。上游供應商(如本地煉油廠及其銷售代理)通常要求客戶支付前期按金(即總採購價的10%至20%)後方予其採購，並於交付時悉數付款，以保障其違約風險，因為石油產品是價格波動的貴重商品。相反，我們一般向客戶提供最多30天的信貸期，此使我們較該等上游供應商享有競爭優勢，因為較長的信貸期為我們的客戶提供更大的靈活性及對其現金流的控制；及
- (ii) 由於擔憂成本效益及信貸風險管理，中國國有企業(如三個國有巨頭)可能不會選擇直接銷售予中小型終端客戶。此外，許多該等中國國有企業的主要業務重心為勘探石油資源及提煉、研發其石油產品。因此，該等供應商傾向於向我們一般中游經銷商銷售石油產品以服務下游客戶。由於我們擁有資本、物流、儲存、加工及網絡能力，以促進從大量生產商迅速向多個分散的下游分銷商交付石油產品，我們可滿足該等中國國有企業未能提供的市場需求。

運輸成本是否應由客戶或我們承擔取決於我們與客戶的磋商並逐案釐定。在評估我們是否對運輸負責並因此承擔運輸成本時，我們可以考慮的一些因素主要包括(a)客戶願意接受更高的銷售價格，因為倘我們承擔運輸成本，我們將提高銷售價格以保持盈利能力；(b)預期的運輸風險；及(c)客戶的具體要求。倘我們要承擔運輸費用，於釐定售價的加幅時，我們會考慮運輸風險，例如運輸過程中的蒸發損失(例如汽油本身的蒸發風險較高)、路程、天氣情況等。不論該等五名客戶是否須承擔運輸成本，董事認為，鑒於(i)向供應商採購石油產品產生的運輸成本通常僅佔銷售成本的一小部分，例如，於截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，該等運輸成本分別佔銷售成本的1.5%、

業 務

1.0%及0.8%；(ii)如果我們的客戶承擔此類運輸成本，則通常會相應地將售予彼等的油品產品的售價略微下調，例如，根據我們於二零二零年上半年同日分別與中海油集團的兩家公司訂立的兩份單獨銷售合同(均涉及銷售相同數量及類型的汽油且付款條件大致相同)，將運輸成本分攤予我們客戶的合同的合約金額比將運輸成本分攤予本集團的其他合同的合約金額低約0.5%；及(iii)根據弗若斯特沙利文報告，中國石油零售市場並非如批發市場一般受國際石油價格大幅下降的影響，該等五名客戶向我們採購並隨後出售予終端客戶的石油產品將有利可圖。截至二零二零年十二月三十一日止年度，與構成往績記錄期間的其他年度／期間相比，我們向供應商採購石油產品產生的運輸成本佔我們銷售成本的百分比比較小，即1.0%，原因為年內我們訂立的採購訂單數量相對較小，根據該等訂單，本集團負責運輸(即我們必須安排向供應商採購的石油產品的提貨)。有關採購訂單佔我們截至二零二零年十二月三十一日止年度採購訂單總數的39.0%，而截至二零一九年十二月三十一日止年度的46.1%及截至二零二一年十二月三十一日止年度的47.3%。

與客戶所訂立典型銷售協議的主要條款

我們並未與客戶訂立任何長期協議，董事認為，這與石油行業的一般市場慣例相符。然而，我們或會與客戶訂立框架協議，其載列一段時間(通常為一年或以下)的預期銷量以及買賣產品的一般條款及條件，惟須受客戶向我們下達的採購協議的條款及條件所規限，或客戶可在毋須與我們簽立任何事先框架協議的情況下直接與我們訂立銷售協議。我們的油品產品銷售協議的主要條款載列如下：

- | | | |
|-------|---|---|
| 類型及數量 | : | 產品的計量單位為公噸或公升。協議所載的採購量實際數額允許存在最多5%或10%的偏差 |
| 品質 | : | 產品中若干物理化學特性成分的規格一般符合中國有關國家標準及／或中國行業標準。 |

業 務

品質檢查可能由持牌獨立第三方機構於各方協定的目的地進行。倘品質標準未符合協議的指定要求，客戶有權拒絕交付，而我們將須免費更換有問題的油品產品，並承擔客戶因有關延遲而可能產生的任何責任。客戶倘滿意產品的品質，則會接納交付，並將負責有關品質檢查的費用。

- 交付條款 : 訂約各方使用以下其中一項運輸安排所協定的交付地點、交付日期、交付方式及業權轉移：
1. 客戶自我們收取油品產品；
 2. 委聘獨立第三方物流公司向客戶交付油品產品；或
 3. 油罐轉移。
- 責任轉移 : 當油品產品自我們的石油管道運往客戶的接收石油管道，則責任亦自我們轉移至目的地港口的客戶。
- 定價 : 我們的全部銷售額均根據單位固定價格以人民幣計值，而油品產品的總價按實際交付量(受限於協議規定的可接受範圍內的偏差)計算。有關詳情，請參閱本節下文「定價政策」一段。
- 付款 : 根據客戶的信用評估，我們通常向客戶提供下列支付條款之一：
1. 就中國國有企業而言，於收到發票及交付後作出全額付款；及
 2. 就其他公司而言，可能須繳付總價10%或20%的按金，並於確認接納油品產品後於0至30日內支付餘款。
- 違約 : 於發生任何違反協議事項時，協議須終止，而違約方須根據協議向非違約方支付應付總額約3%的賠償金。

業 務

定價政策

由於業務以客戶為導向，因此我們的油品產品的定價取決於每名客戶的油品產品規格及要求。我們依賴銷售團隊與客戶的磋商，同時計及市場環境、數量、品質、交付時間及距離以及付款方法，以釐定我們產品的定價。

董事認為，具有競爭力的定價至關重要，而本集團於往績記錄期間一直採用成本加成定價政策。於往績記錄期間，整體毛利率的範圍維持於約4.4%至6.3%之間。我們認為，計入銷售成本及目標利潤率的成本加成定價政策為保持合理利潤率及防止本集團產生虧損的關鍵成功因素。本集團於成本施加的百分比增幅乃取決於多個因素，包括買賣產品的種類及規格、售價及採購成本。各項交易的售價及採購成本因各項因素的綜合影響而有所不同，該等因素包括但不限於本集團與有關供應商及買家的議價能力、市場的供應與需求及市價趨勢。因此，所買賣同一產品於同一時期的售價及採購成本或會有所不同。本集團已設立內部監控程序，以確保符合本集團的定價政策，據此，我們的營運部門將與銷售團隊及採購團隊互相協調，以檢查相關產品存貨水平(如有)、識別供應來源、作出查詢及獲取供應商報價並編製成本分析，以按個案基準評估各項交易的盈利能力，而管理層將最後審批向客戶報出的售價。董事確認，本集團概不向客戶提供回扣、銷售獎勵、促銷或折扣。董事認為，該定價政策可確保我們達致目標利潤率。

為盡量減少價格風險，並在相對較短的時間內滿足客戶需求，本集團保持較低且充裕的存貨水平(主要用作存貨交易銷售)(即平均存貨周轉率於往績記錄期間約為13.5日、29.5日及11.5日)，以降低有關期間石油價格波動的風險。截至二零二零年十二月三十一日止年度，我們的存貨周轉天數處於相對較高水平，主要是由於因為COVID-19疫情爆發及二零二零年初油價大幅下跌，我們訂立的油品產品採購合約較少，因此該期間的銷售成本亦相對較低。有關本集團存貨管理政策的進一步詳情，請參閱本節「庫存管理」一段。

油價波動的風險有限

董事相信，在並無突然波動的情況下，本集團面臨油價波動的風險有限，理由如下：

- (a) 本集團主要以配對交易銷售模式進行業務。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們總收益的89.6%、95.8%及98.1%乃通過配對交易銷售模式所產生。根據配對交易銷售模式及成本加成價政策，由於我們通常會於短時間內分別與供應商及客戶訂立單獨的買賣協議，因此我們通常能夠將成本的變

業 務

動轉移至客戶，隨後參考當時的市場價格及目標利潤率確定油品的售價，以便在與客戶確認售價後向供應商購買相關油品。這使本集團可參考每筆交易的目標利潤率鎖定最大的利潤。

- (b) 本集團亦維持相對較低的存貨水平，僅適用於業務經營的已確認配對交易及向客戶進行的少量計劃外採購。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，本集團總收益的僅10.4%、4.2%及1.9%來自存貨模式的銷售。於二零一九年、二零二零年及二零二一年十二月三十一日，本集團的存貨分別約為人民幣85.7百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣42.1百萬元，分別佔該日期總資產的約25.7%、20.0%及7.1%。
- (c) 根據二零一六年一月十三日所發佈的《國家發展改革委關於進一步完善成品油價格形成機制有關問題的通知》（「**國家發改委通知**」），以完善成品油價格機制，並進一步推動成品油價格的市場化改革，成品油零售及批發價格上限乃隨著國際原油價格波動進行適時調整。亦設置調整機制，以限制當國際原油價格跌至每桶40美元以下時國內零售及批發成品油價格下降，而零售及批發成品油價格固定在最新公佈的指導價格，以保障國內市場參與者於石油加油業務中免受全球市場石油價格不利變動的影響。根據國家發改委通知及《石油價格管理辦法》，當國際市場原油價格低於每桶40美元時，按原油價格每桶40美元、正常加工利潤率計算成品油價格。

全球COVID-19疫情的爆發抑制對原油的需求，此進一步加劇現有石油供需失衡的趨勢，導致原油價格由二零二零年二月的每桶55.5美元跌至二零二零年三月的每桶33.9美元，跌幅為38.9%，並進一步減少47.9%至二零二零年四月的每桶17.7美元。由於原油價格已跌至低於每桶40美元，而國內成品油已設定上下限價格，故於二零二零年三月三十一日及二零二零年四月十五日（即價格調整機制下的調價窗口期）不再下調。儘管二零二零年三月及四月國際原油價格大幅下跌，但國內成品油的市場平均價格僅由二零二零年二月的每噸人民幣6,316元減少11.3%至二零二零年三月的每噸人民幣5,601元，並進一步減少12.0%至二零二零年四月每噸人民幣4,928元。

同樣，雖然成品油的平均採購價及平均售價於二零二零年初不可避免地下降，但與國際原油價格暴跌相比，有關跌幅相對輕微。於國際原油價格跌至低於每桶40美元期間，於二零二零年三月及四月的成品油平均採購價的按月變動

業 務

百分比分別約為6.8%及-34.6%，而我們的成品油平均售價按月變動百分比則分別約為0.3%及-10.6%。相比之下，二零二零年三月及二零二零年四月國際原油價格按月變動百分比分別約為-38.9%及-47.9%。

我們相信，於往績記錄期間，我們相對穩定的毛利率反映我們減輕油價波動風險的能力。

然而，由於石油價格易受許多地緣政治因素的影響，且與其他商品相比波動較大，因此無法完全消除石油價格波動的風險。由於COVID-19疫情的爆發以及二零二零年上半年史無前例的油價急劇下跌，截至二零二零年十二月三十一日止年度，我們的收益較二零一九年同期下降48.6%。儘管截至二零二零年十二月三十一日止年度，本集團的業務表現受到此類前所未有事件的影響（原因為動盪的市場條件導致我們提高產品銷售價格（相對於購買價格）的能力受到限制），但本集團仍能大幅緩解上述因素所導致油價突然極據下跌的影響，此舉反映本集團的毛利率增加，即由截至二零一九年十二月三十一日止年度的4.5%增加至截至二零二零年十二月三十一日止年度的6.3%。

銷售及營銷

銷售團隊負責釐定售價及協助營運部門編製銷售協議並處理退貨（如有）。我們的銷售代表不時拜訪現有客戶，以獲取彼等對本集團產品的反饋及市場趨勢，包括客戶需求、規格及業務狀況的變動。

本集團通常採用以下方法招攬新客戶：

- (1) 客戶直接接洽：本集團作為廣東省調和燃料油的主要參與者，在華南已建立良好的聲譽。周邊地區的客戶經常直接與我們接洽以採購油品產品。因此，銷售訂單主要來自廣東省客戶。
- (2) 實地拜訪客戶：我們的銷售團隊透過業務轉介拜訪潛在客戶，以開拓新商機。銷售代表將向該等潛在客戶介紹及提供本集團的產品樣品，以取得新訂單。
- (3) 會議及會面：我們的管理團隊經常參加由中國石油流通協會船用油專業委員會舉辦的會議及行業會面。本集團透過該等活動與潛在客戶建立聯繫。
- (4) 業務轉介：本集團接到現有客戶來電及透過管理團隊的社交及業務網絡的業務轉介。

業 務

採購及供應商

我們與客戶簽立銷售協議或確認銷售訂單後向供應商進行採購。我們通常從多名供應商(屬於獨立第三方)採購油品產品(即汽油、柴油、燃料油及其他石化產品)，以滿足客戶的需求。尤其是就燃料油調和而言，本集團有必要向不同供應商採購品質特性各異的油品產品，以符合客戶的規格及要求。因此，我們不時尋找並聘請新的供應商，以擴大我們的供應商網絡，從而降低集中風險。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們分別向合共18名、18名及22名供應商採購，其中8名、12名及13名為新供應商。我們已與五大供應商建立介乎一年至七年的業務關係，該等供應商均為中國國內供應商。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們五大供應商中分別有兩名、三名及一名為新供應商。我們於截至二零二零年十二月三十一日止年度與新供應商訂立的採購合約的商業條款與我們於同期與現有供應商訂立的採購合約的商業條款相若。

下表顯示於往績記錄期間本集團按供應商所在中國省市劃分的採購百分比：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一九年	二零二零年	二零二一年
	%	%	%
中國省／市			
福建	1.4	—	—
廣東	70.2	76.9	62.1
廣西	0.8	1.9	7.6
海南	2.1	—	—
遼寧	23.8	19.5	18.7
山東	1.7	1.7	6.5
其他	—	—	5.1
總計	100.0	100.0	100.0

於往績記錄期間，我們的所有產品均來自中國供應商，主要為廣東及遼寧省供應商。我們一般經考慮產品可供給量、運輸成本、產品品質及供應商信譽後，選擇供應商。

截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們向遼寧省供應商作出的採購量分別為23.8%、19.5%及18.7%，同時我們向廣東省供應商作出的採購量分別為70.2%、76.9%及62.1%。於二零二一年，遼寧省及廣東省分別為中國第二大及第三大汽油及柴油生產基地。

業 務

截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，本集團五大供應商分別佔我們總採購額約94.5%、90.2%及76.8%，而我們的最大供應商分別佔本集團往績記錄期間各年度總採購額約63.1%、38.0%及34.4%。

下表載列於往績記錄期間五大供應商的背景資料：

截至二零二一年十二月三十一日止年度

排名	供應商	主要業務活動	建立業務 關係的 開始年份	採購額 人民幣千元	佔總採購額 概約%
1	廣東鑫垚石油化工有限公司	於中國成立的一間私人公司，主要從事買賣天然氣、汽油、柴油、煤炭等	二零二零年	652,000	34.4
2	茂名市昊大石化有限公司	於中國成立的私人公司，主要從事石化及石油產品的銷售	二零二零年	346,356	18.3
3	大連犇騰石油化工有限公司(附註5)	於中國成立的私人公司，主要從事成品油批發及零售	二零二一年	171,769	9.1
4	遼寧寶來集團(附註2)	於中國成立的私人公司，主要從事銷售道路瀝青、潤滑油基礎油、石油焦、變壓器油、瀝青改良劑、渣油、煤炭等	二零一七年	169,504	8.9
5	欽州天恒石化有限公司	於中國成立的私人公司，主要從事成油品批發及零售並製造及銷售石油產品	二零一九年	114,839	6.1
五大供應商總計				1,454,468	76.8
所有其他供應商				442,073	23.2
總採購額				1,896,541	100.0

業 務

截至二零二零年十二月三十一日止年度

排名	供應商	主要業務活動	建立業務 關係的 開始年份	採購額 人民幣千元	佔總採購額 概約%
1	廣東鑫垚石油化工有限公司	於中國成立的一間私人公司，主要從事買賣天然氣、汽油、柴油、煤炭等	二零二零年	385,714	38.0
2	珠海九洲集團(附註1)	中國國有企業，主要從事船舶供油	二零一七年	255,005	25.1
3	遼寧寶來集團(附註2)	於中國成立的私人公司，主要從事銷售道路瀝青、潤滑油基礎油、石油焦、變壓器油、瀝青改良劑、渣油、煤炭等。	二零一七年	190,292	18.8
4	茂名市昊大石化有限公司	於中國成立的私人公司，主要從事石化及石油產品的銷售	二零二零年	49,619	4.9
5	廣州市番粵材料有限公司	於中國成立的一間私人公司，主要從事石化產品的零售及批發以及燃料油的銷售	二零二零年	34,744	3.4
五大供應商總計				915,374	90.2
所有其他供應商				99,067	9.8
總採購額				1,014,441	100.0

業 務

截至二零一九年十二月三十一日止年度

排名	供應商	主要業務活動	建立業務 關係的 開始年份	採購額 人民幣千元	佔總採購額 概約%
1	珠海九洲集團 (附註1)	中國國有企業，主要從事 船舶供油	二零一七年	1,282,621	63.1
2	遼寧寶來集團 (附註2)	於中國成立的一間私人公司， 主要從事銷售道路瀝青、 潤滑油基礎油、石油焦、 變壓器油、瀝青改良劑、 渣油、煤炭等	二零一七年	449,074	22.1
3	廣東尚冠石化 有限公司	於中國成立的一間私人公司， 主要從事液化石油氣、 天然氣、汽油、柴油、 煤油等的貿易	二零一九年	77,929	3.8
4	中海油集團(附註3)	中國國有企業，主要從事 石油煉制、批發石油產品、 成品油、液化石油氣、 化工原料等	二零一三年	76,868	3.8
5	供應商A(附註4)	一間中國上市公司的全資 附屬公司，主要從事原油 加工及石油產品製造、 化學產品生產、煤化工 產品生產等	二零一九年	34,375	1.7
五大供應商總計				1,920,867	94.5
所有其他供應商				112,746	5.5
總採購額				2,033,613	100.0

附註：

1. 珠海九洲集團指由中國國有企業珠海九洲控股集團有限公司全資或部分擁有的四間實體。
2. 遼寧寶來集團指三家有關聯公司(即盤錦瑞東石化貿易有限公司、遼寧遼河石油股份有限公司及盤錦北方瀝青燃料有限公司)的實體。
3. 中海油集團指由中國海洋石油集團有限公司全資或部分擁有的七間實體，中國海洋石油集團有限公司為中國國有企業，亦為中國海洋石油有限公司(於聯交所(股份代號：0883)、紐約證券交易所(股份代號：CEO)及多倫多證券交易所(股份代號：CNU)上市的公司)的控股公司。於往績記錄期間，該七間實體中，五間為我們的客戶，四間為我們的供應商。
4. 供應商A為一間於上海證券交易所上市的中國公司的全資附屬公司。
5. 大連犇騰石油化工有限公司(「大連犇騰」)為一間於二零二零年十月成立的成品油批發商及零售商。本集團於二零二一年通過業界同行介紹結識大連犇騰的管理層。董事已確認，大連犇騰與(i)本集團、我們的附屬公司、股東、董事、高級管理層或僱員，或任何彼等各自聯繫人；或(ii)本集團的任何客戶或其他供應商概無其他過往或現時關係、交易或安排(親屬、僱傭、股權、受託、融資、共享人員、物業或其他資源，或其他方面的關係、交易或安排)。

業 務

就董事所深知，於往績記錄期間，本集團五大供應商均為獨立第三方，且概無董事、彼等各自的緊密聯繫人或據董事所知於往績記錄期間及直至最後可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東於任何該五大供應商中擁有任何權益。

於往績記錄期間，本集團就外地交易分別合共與三名、六名及四名供應商合作。下表列示於截至二零二零年十二月三十一日止年度我們外地交易的五大供應商：

排名	供應商	主要業務活動	業務關係 開始年份	採購額 人民幣千元	佔外地交易 採購量的 概約百分比
1	珠海九洲集團 (附註1)	中國國有企業，主要從事 船舶供油	二零一七年	228,637	37.8
2	中海油集團(附註1)	中國國有企業，主要從事 石化產品的生產及加工	二零一三年	210,520	34.8
3	供應商B(附註1)	中國國有企業的非全資 附屬公司，主要從事 成品油批發及石化產品 買賣	二零一九年	85,338	14.1
4	供應商C(附註2)	於中國成立的一間私人公司， 主要從事石油及其他 石化產品的批發	二零二零年	35,752	5.9
5	遼寧寶來集團 (附註1)	於中國成立的一間私人公司， 主要從事石化產品買賣及 成品油零售	二零一七年	35,398	5.9
五大供應商總計				595,645	98.5
所有其他供應商				9,030	1.5
總計				604,675	100

附註：

1. 珠海九洲集團、中海油集團、供應商B及遼寧寶來集團為於往績記錄期間透過港口貿易向我們購買油品產品的老客戶。珠海九洲集團及遼寧寶來集團均亦為我們於績記錄期間五大供應商之一。
2. 本集團於二零二零年與供應商C相識，屆時供應商C於其日常業務過程中就向我們銷售油品產品而與我們接觸。本集團、董事、高級管理層或僱員概無與供應商C、其董事、高級管理層或僱員有任何關係。

業 務

與供應商所訂立採購協議的主要條款

我們通常不與供應商訂立任何長期協議，董事認為這符合石油行業的一般市場慣例。我們通常按合約與各供應商磋商及確認採購條款。與供應商就油品產品訂立採購協議的主要條款載列如下：

類型及數量：產品的計量單位為公噸或公升。

協議所載採購數量的實際數額允許存在最多5%或10%的偏差。

品質：產品的若干物理化學特性成分規格一般符合中國有關國家標準及／或中國行業標準。

以下品質檢查及退貨政策可能視乎訂約各方所訂立的協議予以採納：

1. 我們可倚賴供應商所編製品質分析報告中作出的聲明及保證或與供應商另行作出書面安排。就前者而言，倘於指定期間內並無向供應商提出異議，則我們被視為接納所獲供應的油品產品的品質符合我們的要求；或
2. 訂約方可於完成時抽取石油樣本以作記錄保存，而倘產品品質存疑，訂約方可共同安排持牌獨立第三方機構進行品質檢查。倘品質標準低於相關協議的指定要求，供應商將須承擔進行品質檢查的費用，並有責任更換不合標準的油品產品。否則，本集團將須承擔進行品質檢查的費用。

若干協議或並無載列有關品質檢查及退貨政策的條款。

交付條款：訂約各方使用以下其中一項運輸安排所協定的交付地點、交付日期、交付方式及業權轉移：

1. 供應商向我們交付油品產品；

業 務

2. 委聘獨立第三方物流公司向我們交付油品產品；或
3. 油罐轉移。

視乎訂約各方之間的協議，(a)我們可外包並安排物流及運送服務供應商於協議訂明的地點提取油品產品；或(b)供應商可安排交通將油品產品直接運往我們的油庫。

責任轉移：當出現以下情況時，責任自供應商轉移至我們：

1. 我們已完成油品產品的品質檢查；或
2. 當油品產品自供應商的石油管道轉移至我們的石油管道。

定價：我們的所有採購均按每單位固定價格以人民幣計值。油品產品的總價按實際已交付總量(受限於協議所訂明可接受範圍內的偏差)計算。

付款：供應商通常向我們提供下列支付條款之一：

1. 於交付前按總價預付全數款項；
2. 按金為總價的10%或20%，並於確認接納油品產品後支付餘款；或
3. 交付及收到供應商的發票後三日內全額付清。

我們通常透過銀行轉賬方式以人民幣結算。

違約：於發生任何違反協議事項時，則協議終止且違約方須向非違約方支付協議項下應付總款額1%的賠償金。

本集團於甄選供應商時實施內部程序以確保所採購油品產品的品質及交付週期。於每次採購前，本集團通常自多名供應商獲得報價並將根據該等供應商的聲譽、供應穩定性、品質、價格及交付時間作出決定。

業 務

於往績記錄期間，本集團自供應商採購任何必要產品時並無遇到任何困難且本集團與供應商之間概無重大糾紛。我們的董事預期本集團於日後採購營運必要產品時將不會遇到任何重大困難。

物流及運輸安排

我們專注於彈性物流及運輸安排，以迎合客戶及供應商的不同要求。

就供應商的運輸安排而言，油品產品一般首先按採購協議協定的以下其中一個方法運往我們其中一個油庫(外地交易除外)：

1. 供應商向本集團交付油品產品；
2. 委聘獨立第三方物流公司向我們交付油品產品；或
3. 油罐轉移。

就客戶運輸安排而言(外地交易除外)，油品產品按銷售協議協定的以下其中一個方法運往客戶指定地點：

1. 客戶自我們收取油品產品；
2. 委聘獨立第三方物流公司向客戶交付油品產品；或
3. 油罐轉移。

倘為與我們的客戶進行的外地交易，我們會安排將油品產品運往我們的供應商與客戶分別於買賣協議協定的港口及於該等港口收取油品產品。

於往績記錄期間及於最後可行日期，我們並無因交付產品遭遇任何重大虧損或延遲，而我們與獨立第三方物流公司之間亦無發生任何重大爭議或索償。

風險管理政策

我們擁有嚴格的財務及風險管理政策以將我們於交易過程中的財務及營運風險降到最低。鑒於各項交易所牽涉的龐大金額及油品產品市價波動，我們採納相對保守的配對交易銷售模式，據此，我們僅於客戶需求出現時與供應商配對及向其採購所需數目的油品產品。另一方面，供應商所提供實際數量的油品產品若有少量剩餘額，我們可透過存貨銷售模式作出銷售，應付客戶少量及突發的採購，從而將存貨水平進一步

業 務

減至最低。為減低風險，我們與新客戶及供應商訂立任何交易前，會先審閱彼等的背景及信用度。因此，我們能夠維持低但充足的油庫存貨水平(主要用作配對交易銷售)，且避免因所持存貨而面臨石油價格波動所產生的價格風險。

於往績記錄期間，我們並無遭遇任何客戶嚴重拖欠付款。截至最後可行日期，我們並無接獲來自我們油品交易對手方表明彼等有意取消任何已確認買賣協議的通知。我們盡力嚴格執行風險管理政策，並定期檢討及更新我們的政策以適應石油行業日新月異的市場環境。

信貸政策及信貸管理

本集團採用審慎的信貸政策，以防止過度積累貿易應收賬款(其可能導致延遲付款及潛在壞賬)。於接納新客戶前，本集團將評估潛在客戶的信貸質素以釐定信貸條款。我們一般要求非國有公司客戶於訂立銷售協議後支付初期按金，而所有客戶須於緊隨接納油品產品後結清款項。然而，按個案基準，我們或會酌情基於客戶的信貸記錄及聲譽授予彼等更靈活的條款。為減少我們的交易對手方風險，我們可能不會向新客戶或信貸質素相對較低的客戶授予信貸，並要求彼等於交付前作出全數或部分付款。根據上文所述政策，我們通常給予客戶0至30天的平均信貸期。

我們可能不時批准若干客戶延長信貸期，而給予延長信貸期取決於客戶的過往結算記錄、訂單量及其與本集團的業務關係。

根據我們的信貸政策，倘存在未償還貿易應收賬款，則我們將向客戶寄發書面催繳通知以追索賬款。倘未償還貿易應收賬款於發出書面催繳通知及進一步聯繫後仍未償付，則本集團或會視乎情況適時指示我們的法律顧問向有關客戶發出法律追討函件。於有需要時，我們的董事可能考慮採取法律行動以收回未償還貿易應收賬款。於往績記錄期間，本集團並無任何重大壞賬。

身兼我們客戶及供應商的實體

就董事深知及確信，於往績記錄期間，我們五名客戶及／或相同集團內的相關公司亦為我們的供應商，其中一間為三大國有巨頭的附屬公司。

截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，我們向該等實體作出的銷售分別佔我們的總收益約36.2%、23.4%及49.4%，同時，我們向該等實體作出的採購額分別佔總採購額約8.2%、28.4%及5.4%。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，向該等實體銷售油品產品的毛利(不包括服務收入)分別約為人民幣36.5百萬元、人民幣16.6百萬元及人民幣38.5百萬元，而毛利率(不包括服務收入)則分別為4.7%、6.6%及3.7%。截至

業 務

二零二一年十二月三十一日止三個年度，向該等實體銷售所得毛利率與我們的毛利率（分別約4.5%、6.3%及4.4%）存在細微差異，乃主要由於(i)所買賣產品的性質；(ii)所需油品產品的規格及定制；及(iii)交付費用及地點。

儘管本集團若干客戶及／或其於同一集團的關聯公司亦為本集團的供應商，惟就產品類別及特色而言，本集團向供應商採購的商品通常有別於本集團向其客戶出售者。就成品油等其他產品及其他石化產品而言，客戶向本集團而非向其同一集團的關聯公司進行採購更具成本效益及效率，原因為(i)有關客戶與本集團距離較近，故運輸風險減低；及(ii)本集團提供更靈活的付款條款。

基於我們的若干客戶及供應商同屬國家級企業（即三大國有巨頭），我們認為，將該等個人客戶及供應商歸入同一類就披露本集團持份者而言可令分類更具意義。故此，此分類亦顯示我們與企業進行貿易（即買賣）的宏觀情況。根據弗若斯特沙利文報告，三大國有巨頭的營運規模相對龐大，而其大部分附屬公司各自獨立經營，而就一般而言，該等公司的交易按其交易對手方提供的最佳貿易條款進行。

就董事於作出合理查詢後所深知、全悉及確信，該等實體及其最終擁有人均為獨立第三方。董事確認，向該等實體及／或其相關集團公司（亦為我們的供應商）作出的銷售及採購經公平磋商進行。董事認為，由於大部分該等實體及／或其相關集團公司為各自擁有若干營運附屬公司的國家規模企業及／或擁有自身業務營運的聯營公司，而向該等實體及／或其相關集團公司作出的銷售及採購的條款按各個別訂單進行磋商，因此向該等實體作出的銷售及採購均為獨立，且彼此無相互關連或互為條件，並按個別訂單基準作出。特別是，我們與該等實體交易的產品在產品種類、特徵及規格上有別於我們自其採購的產品。董事相信，而弗若斯特沙利文亦認同，與該等實體及／或其相關集團公司（亦為我們的供應商）交易的條款符合市場慣例、與中國石油行業的行業規範一致及與本集團其他客戶及供應商進行的交易相似。

庫存管理

油品產品的市場價格或會有所波動。油品產品的價格波動受到各項因素的影響，而我們未必能夠控制或預測該等因素。就存貨水平而言，由於我們的業務大部分透過配對交易銷售模式進行（即我們於客戶有需要時配對供應商採購油品產品），我們通常毋須購買及於油庫儲存任何存貨（惟已確認配對交易除外）以供業務營運。然而，由於供應商交付予我們的油品產品實際數量可能有些微剩餘額（即如我們的合約條款所允許較協定數量存在最多10%的偏差），該等少量的剩餘油品產品會儲存於我們的油庫，並於客戶需要少量及未經計劃的採購時，透過存貨銷售模式售予客戶。透過以上方法，

業 務

我們能夠於油庫維持偏低但充足的存貨水平(主要用作存貨交易銷售)，足夠及時滿足客戶訂單，同時減低我們所承受的油品產品價格風險。我們緊密監控庫存水平以滿足我們的需求、盡量減少浪費及避免積壓過時庫存。

於二零一九年、二零二零年及二零二一年十二月三十一日，本集團的庫存分別約為人民幣85.7百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣42.1百萬元，分別佔我們於該等日期總資產約25.7%、20.0%及7.1%。

由於油品產品具有獨特及危險特徵，故其必須儲存於儲罐內，且我們採取審慎措施以確保易燃庫存得到妥善存儲。此外，儲罐的數量、壓力及溫度水平由我們的倉儲管理員定期進行監控，以確保我們的油品產品狀態良好。

本集團採用各種程序監控庫存變動，其中包括妥善記錄庫存進倉及出倉，編製及審閱庫存單及倉儲管理員每月實際盤點，以評估任何損耗及確認與賬面值的任何出入。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，並無庫存撇減。於往績記錄期間，本集團的平均庫存周轉率(即於年初及年末的平均庫存結餘除以同年內銷售成本，再乘以該年度天數)分別約為13.5天、29.5天及11.5天。

競爭

中國石油產量由二零一六年的199.7百萬噸下跌至二零二一年的199.0百萬噸。根據弗若斯特沙利文報告，中國石油產量預期將由二零二一年的199.0百萬噸增加至二零二六年的205.0百萬噸，而中國的石油消耗量預期將由二零二一年的707.8百萬噸增加至二零二六年的844.9百萬噸。因此，國內石油供應量無法滿足中國龐大的消費需求。每年進口大量石油以支持需求。根據弗若斯特沙利文報告，於二零一六年至二零二一年，石油消費量由577.8百萬噸上升至707.8百萬噸，複合年增長率為4.1%，而石油消費預期將於二零二六年達至844.9百萬噸。

廣東為中國最大的成品油消費市場之一。汽油消費一直在增長，原因為廣東擁有龐大的客車人口。廣東的成品油消費由二零一六年的34.7百萬噸增至二零二一年的35.5百萬噸，主要由於汽油消費增加所致。於過去數年，廣東的汽油及柴油消費量超過生產量。廣東的煤油生產量由二零一六年的6.8百萬噸略微減少至二零二一年的6.3百萬噸，相當於複合年增長率-1.5%。廣東的汽油生產量按複合年增長率9.4%由9.0百萬噸增至14.2百萬噸，而柴油生產量則於同期按複合年增長率3.7%增長。

根據弗若斯特沙利文的資料，於二零二一年，中國約有60、80及30間合資格從事成品油批發業務的公司分別分佈於廣東、山東及福建。

業 務

品質監控

我們認為我們的成功是建立在致力及時提供優質油品產品。我們已採用內部品質監控政策以確保產品品質遵循客戶的規格。於往績記錄期間，我們並無接獲任何有關產品品質的重大索償或投訴。

我們對油品產品的品質監控主要由倉庫管理及安全控制團隊及營運部門旗下的實驗室員工進行。於最後可行日期，我們共有3名品質監控員工。彼等負責確保所有油品產品均通過我們的品質監控程序並符合客戶規格。甄選及測試油品產品的品質監控程序乃透過我們的貿易業務進行。本集團的主要品質監控程序如下：

(i) 進倉品質保證

與供應商訂立採購協議時或之前，我們要求供應商提供一份將予付運的油品產品的品質報告。於儲存進倉油品產品前，我們的實驗室員工及倉庫管理團隊進行品質分析並對其進行樣本檢測，以確保其符合相關採購協議當中訂明的規格及規定。於通過進倉品質保證後，油品產品將於我們的儲罐儲存。倘油品產品不符合我們的規格規定，則其將退回供應商。於往績記錄期間，本集團與供應商概無就已交付油品產品的品質發生任何重大糾紛。

(ii) 調和工序品質保證

我們的實驗室員工及倉庫管理團隊於調和工序及測試的每個階段均對油品產品樣本進行品質監測，以確保調和燃料油的品質符合客戶的規格及規定。彼等會(i)利用電腦於實驗室進行模擬調和；(ii)進行少量樣本測試；(iii)於少量樣本調和後進行測試，以確保調和燃料油符合客戶的規格；及(iv)進行油品產品批量調和及編製調和報告。

(iii) 儲存品質保證

我們的倉儲管理團隊負責維護我們的儲存設施，其中包括定期檢測設施，如儲罐、碼頭、管道及調和設施，確保該等設備處於良好狀況，進而防止任何工業事故。就租用油罐而言，擁有人負責其保養。我們亦對儲存的油品產品進行或安排進行隨機品質檢查，以確保無污染。

業 務

(iv) 出倉品質保證

我們的實驗室員工於交付油品產品予客戶前對所有油品產品進行檢測。彼等將自油品產品中抽取隨機樣本供實驗室分析，確保油品產品符合銷售協議所訂明的品質、規格及規定。進行檢測後，我們將生成品質報告並將相關結果告知客戶。視乎銷售協議的條款，我們的客戶可能委任其自身代表或聘用持牌獨立第三方機構以於彼等確認交付前檢查油品產品的品質。待通過由我們本身或客戶進行的出倉品質保證程序後，我們的油品產品將根據相關合約條款轉移及儲存於油罐船或油罐車，以交付予客戶。

退貨

倘出現任何對產品質素的投訴，我們的倉庫管理團隊及銷售團隊會調查並與客戶聯絡及採取必要措施以滿足客戶的要求。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們未曾因產品品質問題而向我們的供應商退回任何產品，亦無遇到因產品品質所致的客戶退貨重大事件。為與客戶維持良好業務關係及加強彼等對我們的信心，我們已實施嚴格的品質監控措施。

產品責任

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無自客戶接獲任何有關產品責任的投訴或索償。我們並未就業務經營購買產品責任保險。有關詳情請參閱本節下文「保險範圍」一段。

職業健康及安全

本集團須遵守有關職業健康及安全的若干中國法律，包括但不限於安全生產法，其概要載於本文件「監管概覽」一節。本集團致力於向僱員提供安全健康的工作環境。我們已於油庫放置載有操作安全措施的安全指引及操作手冊。我們亦向僱員提供有關工作安全的每月培訓課程，以確保全體僱員均知悉安全程序與政策。

此外，本集團已設立安全團隊，負責(i)制定及持續檢討我們的安全政策；(ii)實施安全程序及制度；(iii)向僱員提供上崗安全培訓課程及在職安全培訓；及(iv)確定並通知僱員中國最新相關職業安全法律及法規，以確保本集團遵守該等法律及法規。

業 務

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們已在各重大方面遵守有關工作場所安全的相關中國監管規定且我們的油庫內概無發生重大工傷或死亡事故。於最後可行日期，我們並無遭遇有關人身或財產損失的任何重大索償。

環境、社會及管治(「環境、社會及管治」)

環境、社會及管治責任的管治

我們深知我們的環境保護責任以及企業社會責任可能對我們的業務產生影響。我們已根據GEM上市規則附錄二十及主板上市規則附錄二十七的規定制定及實施環境、社會及管治政策(「**環境、社會及管治政策**」)。環境、社會及管治政策概述(其中包括)(i)對環境、社會及管治事項進行適當風險管治，包括環境、社會及管治相關風險及機遇；(ii)確定主要利益相關者及與其接觸的溝通渠道；(iii)環境、社會及管治議題的重要性評估；(iv)環境、社會及管治風險管理及監察；(v)確定關鍵績效指標(「**關鍵績效指標**」)及相關衡量及緩解措施。

董事會全面負責監督及釐定本集團的環境、社會及管治相關風險及機遇，制定及採用本集團的環境、社會及管治政策及目標，並根據環境、社會及管治相關目標檢討本集團的年度業績，且若發現與目標存在重大差異，則(如適用)修訂環境、社會及管治策略。

識別、評估及管理環境、社會及管治相關風險

我們的董事會定期檢討風險評估框架及風險管理職能，以確保涵蓋我們面臨的當前及潛在風險，包括但不限於環境、社會及管治方面引起的風險以及顛覆性力量的策略風險。董事會將評估或聘請獨立外部顧問評估風險及檢討本集團現有的戰略、目標及內部控制，並將實施降低風險的必要改進措施。董事會及審核委員會將持續監督本集團的風險管理方法，包括與環境、社會及管治相關的風險。

為管理環境、社會及管治相關風險，董事會已採取措施，以應對在風險管理職能中識別的風險，並確保將我們業務營運中固有的任何潛在風險或可能影響我們營運的問題降到最低。作為我們標準運營流程的一部分，風險監控確保在定期管理檢討中採取適當緩解措施。

業 務

環境、社會及管治相關風險對我們的業務、策略及財務表現的實際及潛在影響

我們在生產設施的業務運營須遵守若干項環境規定，包括有關空氣、水及廢物污染規定，以及中國法律規定的工作安全及勞動保護規定。本集團遵守的主要相關法律法規摘錄如下：

環境、社會及管治相關風險	對本集團的影響及結果
(i) 環境保護	根據環境保護行政主管部門或任何其他有關政府部門的決定，未能遵守《中華人民共和國環境保護法》可能會受到警告、罰款、停業及關閉業務等處罰。
(ii) 空氣污染及排放	未能遵守《中華人民共和國大氣污染防治法》可能面臨罰款，或視情節而定，面臨停業及關閉。 根據《排污許可管理辦法(試行)》，未能遵守第34條規定而未有對工業廢氣、有害大氣或水污染進行監測，可能面臨責令改正並處以人民幣20,000元至人民幣200,000元的罰款，或拒不改正，則面臨停業。未取得排污許可證排放污染物或違反排污許可證者，可能處以人民幣100,000元至人民幣1,000,000元的罰款，並處停業或關閉業務。
(iii) 生產及職業安全	未能遵守《中華人民共和國安全生產法》可能面臨停業，或視情節而定，處以最高人民幣1,000,000元的罰款。 根據《中華人民共和國職業病防治法》，僱主未按必要的員工體檢作出安排，可能面臨有關機關責令限期改正、給予警告或處以不少於人民幣50,000元以上人民幣100,000元以下的罰款。

業 務

環境、社會及管治相關風險 對本集團的影響及結果

(iv) 勞動

未按照《中華人民共和國社會保險法》繳納社會保險供款可能會被有關機關要求在規定期限內繳納所有未繳的社會保險供款，且我們亦可能會就未償還金額被處以按每日利率0.05%計的滯納金。若我們未能在規定期限內作出付款，有關機關可按未償還金額進一步處以1倍至3倍的罰款。

未按照《住房公積金管理條例》繳納住房公積金供款，可能導致有關機關責令其在規定期限內繳納全部未繳納的住房公積金供款。若我們未能在規定期限內作出付款，強制執行令可向中國人民法院提出申請。

倘若本集團違反任何環境、社會及管治相關法律法規，或面臨任何在環境及勞工保護、產品質量方面疏忽大意的指控，除潛在罰款及處罰外，相關事件亦可能對我們的聲譽及信譽造成不利影響。我們的商業機會可能會受到負面影響，如在與現有及潛在客戶接洽時，由於我們的聲譽受損及信譽喪失，彼等可能減少其向我們購買的意欲。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，除本節「違規」一段所披露者外，我們並無知悉任何其他對我們的業務及財務業績造成負面影響的重大實際環境、社會及管治相關風險。據董事所知及所信，目前不存在或持續存在可能對我們的業務營運及財務狀況造成不利影響的重大不合規或違反環境保護、生產安全及勞工保護法律及法規的行為。

用於評估及管理環境、社會及管治相關風險的指標及目標

本集團致力推動可持續低碳的工作環境。因此，本集團在業務運營過程中釐定多項關鍵績效指標，以評估及管理與我們的環境、社會及管治相關風險，包括：

- (i) 廢氣排放；
- (ii) 溫室氣體（「溫室氣體」）排放；
- (iii) 能源消耗；
- (iv) 用水量；及

業 務

(v) 職業健康及安全

於適當情況下，董事會負責根據GEM上市規則附錄二十及主板上市規則附錄二十七的規定，為對本集團屬重大的關鍵績效指標設定目標。有關重大關鍵績效指標的相關目標每年均會接受檢討及監察，以確保其符合我們營運需要的適當性。

廢氣排放

本集團產生的廢氣排放主要來自於本集團作業務用途的自有車輛使用以及為僱員及客戶提供膳食的廚房。在我們的運營及調油過程中，並無排放大量空氣污染物。

以下載列於往績記錄期間的排放類型及相關排放數據：

廢氣污染	單位	二零一九年 (附註1)	二零二零年	二零二一年
氮氧化物(「氮氧化物」)	千克	不適用	0.8	1.31
硫氧化物(「硫氧化物」)	千克	不適用	0.01	0.02
顆粒物(「顆粒物」)	千克	不適用	0.04	0.08
廢氣排放總量	千克	不適用	0.85	1.41

附註：

(1) 廢氣排放數據乃自二零二零年開始收集及計算，因此未能提供二零一九年的數據。

溫室氣體排放

本集團追求高效使用能源，並作為監察溫室氣體排放的主要方式。為持續提升我們的能源表現及降低碳足跡，監察我們能源使用情況至關重要。我們一直在尋找可能的節能機會，尤其是在選擇本集團的環保設備及設施方面。

除在業務營運中採取節能措施外，我們亦拓寬此理念，將辦公室轉變為綠色工作環境，並向員工灌輸綠色思維。在辦公設備採購上，我們一直尋求選擇能效更高的型號及碳足跡相對較低的供應商，亦定期提醒僱員在工作場所採取節能措施。

於往績記錄期間，範圍一的直接溫室氣體排放來自車輛使用，而範圍二的間接溫室氣體排放來自營運用電。為維持未來溫室氣體減排目標，本集團將繼續不時記錄及監察溫室氣體排放的關鍵績效指標。

業 務

以下載列於往績記錄期間的溫室氣體排放總量：

溫室氣體排放	單位	二零一九年	二零二零年	二零二一年
範圍一—直接溫室氣體 排放	二氧化碳當量	不適用 (附註1)	2.17	2.93
範圍二—間接溫室氣體 排放	二氧化碳當量	160.95	192.58	140.67
溫室氣體排放總量	二氧化碳當量	160.95	194.75	143.60
溫室氣體密度	二氧化碳當量／ 僱員人數	6.07	4.87	3.88

附註：

(1) 範圍一的溫室氣體排放數據乃自二零二零年開始收集及計算，因此未能提供二零一九年的數據。

能源消耗

電力是本集團的主要間接能源消耗，並在我們辦公室的日常業務運營中因使用室內照明、空調、辦公設備及與維修及保養相關設備等進行消耗。此外，有限的不可再生燃料因使用車輛及本集團擁有的廚房作業務及營運用途而消耗。為加強環境保護及節約能耗，本集團制定以下節能措施：

- 員工下班時應關閉照明；及
- 鼓勵員工在非辦公時間關閉所有非必需用電物品(即電腦及複印機)。

以下載列於往績記錄期間的總能源消耗：

能源消耗	單位	二零一九年	二零二零年	二零二一年
已消耗的不可再生燃料	千瓦時	不適用 (附註1)	15,598.53	18,215.37
用電	千瓦時	185,974.00	229,436.00	229,559.00
能源消耗總量	千瓦時	185,974.00	245,034.53	247,774.37
能源消耗密度	千瓦時／僱員 人數	7.23	6.13	6.70

附註：

(1) 不可再生燃料的消耗數據乃自二零二零年開始收集及計算，因此未能提供二零一九年的數據。

本集團將繼續評估及監察其能源消耗關鍵績效指標，並在未來尋求降低能源消耗的目標。

業 務

用水

我們竭力透過高效用水實施有效的水資源管理。我們的主要目標是透過測量我們的用水量、持續檢查水管以防止任何漏水以及向所有員工推廣節水行為等方式減少用水量。

本集團的大部分污水為雨水及生活污水。我們在清潔過程中使用支流化糞池，在廢水排放至環境前改善其質量。對公眾健康有害的細菌、病毒及寄生蟲亦在此階段清除。此外，在排放管末端設置隔油池及隔板。

以下載列於往績記錄期間的用水總量：

用水	單位	二零一九年	二零二零年	二零二一年
用水總量	立方米	2,920.00	1,840.00	2,490.00
用水密度	立方米／僱員人數	71.22	46.00	67.30

本集團將持續密切監察與用水相關的關鍵績效指標，並與過往年度數據進行比較，以實現節水目標。

職業健康及安全

本集團堅信僱員為其可持續發展的最寶貴資產。在石油及石油行業中運營，本集團將職業健康及安全放在首位。本集團致力阻止各類安全隱患、事故及傷害的發生。

為減輕及控制此類風險，本集團鼓勵各級僱員監察及報告任何危害或潛在威脅，並制定一套綜合政策及程序，以確保我們的安全績效符合最高行業標準，包括但不限於(i)臨時供電安全管理政策，(ii)消防安全管理政策，(iii)倉庫及油罐區安全管理政策；及(iv)危險化學品安全管理政策。

僱員必須遵守我們的安全標準和要求。我們致力在技術和財務上可行情況下降低風險，並將任何事件的潛在影響降至最低。本集團已制定操作安全政策及程序，並一直遵守有關健康及安全的相關法律，提供健康安全工作環境以及保護僱員免受職業危害。

於往績記錄期間，本集團並無任何與工作有關的死亡事件，我們承諾持續提供安全工作環境並保持工作有關死亡案件的良好記錄。

業 務

環境合規事項

我們的業務受中國政府頒佈的現行環保法律法規(例如《中華人民共和國環境保護法》)所規限。適用於本集團的環保法律法規概述載於本文件「監管概覽」一節。鑒於我們於中國的油品產品貿易業務的業務性質，除本節「法律及監管合規—牌照及許可證」一段所披露的排污許可證外，我們毋須就我們的貿易業務自相關環境機關取得任何其他批准。於我們的業務及油料調和過程中，並無重大排污現象，且本集團並無就遵守適用環保法律法規產生任何重大成本。

儘管我們的業務並無對環境造成任何重大不利影響，但本集團致力於盡量減少因業務活動而對環境造成的任何負面影響。本集團向所有僱員提供強制性培訓，以提高其環保意識。本集團亦與相關檢查中心或負責環境檢查的公司聯繫，以定期檢查及評估本集團的工作環境，找出改進空間及確保符合適用法律及法規。

董事認為，我們已採取有效措施預防及控制環境污染。董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團已於各重大方面完全遵守所有中國相關環境法律法規，且並無就未能遵守適用中國環境法律法規遭受任何處罰，或收到任何通知或警告。

保險範圍

我們為業務(包括於中國利用水陸交通運送油品產品)、財產的所有風險及公眾責任投購保險單。董事認為，根據相關中國法律法規，我們的保險範圍於所有重大方面屬充分及符合中國行業慣例。然而，由於不斷拓展業務，因此我們將密切檢討有關業務的風險，並調整保險範圍。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無作出或面臨任何重大保險索償。

業 務

僱 員

於最後可行日期，本集團於中國直接僱用37名全職僱員及於香港僱用一名全職僱員。於最後可行日期分別按職務及地區劃分的僱員明細載列如下：

僱 員	於最後 可 行 日 期
<i>(按職務劃分)</i>	
董事(不包括獨立非執行董事)	3
銷售及營銷	11
營運	16
— 一般管理	1
— 行政	6
— 執行	3
— 安全	5
— 實驗室	1
會計及財務	5
總計	35
<i>(按地區劃分)</i>	
增城油庫	29
高欄港油庫	5
香港	1
總計	35

一般而言，我們根據各僱員的資格、職位及資歷釐定其薪酬。我們每年對僱員的表現進行審查，並根據其表現釐定其加薪、花紅及晉升。我們認為僱員為本集團的寶貴資產，且對本集團的成功至關重要。我們主要根據業務策略、營運要求、預期員工流失率以及企業架構及管理招募僱員。於往績記錄期間，我們的員工成本總額分別約為人民幣8.3百萬元、人民幣6.5百萬元及人民幣6.0百萬元。

於往績記錄期間，本集團並無於僱員招聘方面遭遇任何重大困難，或遭遇任何重大員工或勞資糾紛。董事認為本集團與僱員保持整體良好的關係，且其認為本集團的管理政策、工作環境、職業前景及給予僱員的福利有助於建立此良好關係及挽留僱員。本集團每月向僱員提供工作安全培訓及彼等出席外部座談會，使其具備必需的技術操作技能以及行業質量標準及工作場所安全的知識。

業 務

中國

社會保險及住房公積金

根據相關中國法律法規，本集團的主要營運附屬公司中國金泰豐須就中國僱員向若干社會福利計劃供款。該等計劃包括社會保險供款(包括失業保險、醫療保險、工傷保險、養老保險及生育保險)及住房公積金供款。

社會保險基金

自GEM上市起及直至最後可行日期，本集團已根據中國相關法律及法規為中國僱員向社會保險基金作出供款。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，本集團社會保險供款(不包括任何減免或補貼(如有))分別約為人民幣0.6百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣0.7百萬元。

住房公積金

自GEM上市起及直至最後可行日期，本集團已根據中國相關法律及法規為中國僱員向住房公積金作出供款。截至二零二一年十二月三十一日止三個年度，本集團的住房公積金供款(不包括任何減免或補貼(如有))分別約為人民幣0.1百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.2百萬元。

香港

根據香港僱傭法例的規定，我們為所有合資格香港僱員參加根據香港法例第485章強制性公積金計劃條例登記的公積金計劃。根據該條例的規定，我們按僱員每月的有關收入的5%作出供款，惟就每位僱員而言，最高供款為1,500港元。我們作出的供款乃即時全數歸屬於各僱員，惟在有限例外情況的規限下，來自強制性供款的所有福利必須予以保存，直至該僱員達到65歲退休年齡或終止就業及該僱員聲明於可見將來不再受僱或自僱。我們亦為香港僱員提供僱員補償保險。

業 務

物業

租賃物業

下表概述我們於最後可行日期的租賃物業：

地址	物業用途	概約面積 (平方米)	租期	業主
廣州市增城區 石灘鎮沙莊土 江村沿江路35號	辦公室、 倉儲及營運	15,870.4	自二零一七年 四月一日起至 二零三七年 三月三十一日止	徐子明先生及黃女士， 彼等屬本公司關連 人士(有關進一步 詳情，請參閱本上市 文件「關連交易」一節。)

租賃油庫

下表載列於最後可行日期我們所租賃油庫的概況：

地址	物業用途	儲罐數目	租賃期	業主
珠海市高欄港經濟區 風鷹北路3號	高欄港油庫	7	二零二一年七月一日 至二零二二年 六月三十日	獨立第三方

有關我們所租賃油庫的詳情，請參閱本節「我們的設施」一段。

自有物業

於最後可行日期，我們並無擁有任何物業。

業 務

知識產權

我們的知識產權主要包括我們用於運營的商標及域名。於最後可行日期，我們已在中國註冊兩項商標，並已於香港註冊三項商標。有關我們的商標及域名的詳情載於本文件附錄四「B.有關本集團業務的進一步資料—2.本集團知識產權」一段。

我們深知保護及執行知識產權的重要性。於最後可行日期，我們並不知悉任何嚴重侵犯我們知識產權的行為或因對第三方所擁有的任何知識產權作出侵權行為而引致針對我們的任何未了結或面臨威脅的索償。

法律及監管合規

牌照及許可證

我們的中國法律顧問已確認，本集團已取得業務經營所需所有必要批准、證書、牌照及許可證，且該等批准、證書、牌照及許可證於最後可行日期均為有效。此外，董事已確認自成立以來，本集團未曾就下列批准、證書、牌照及許可證無法申請續期：

	牌照／許可證	有效期	簽發機構	範疇
1.	危險化學品 經營許可證	二零一九年九月十六日至 二零二二年九月十五日	廣州市應 急管理局	汽油及煤油
2.	港口經營許可證	二零二零年二月二十一日至 二零二二年九月三日	廣州港務局	提供碼頭設施 以及於港口內 裝卸貨物
3.	港口危險貨物 作業附證	二零一九年九月十日至 二零二二年九月三日	廣州港務局	裝卸柴油及 燃料油日
4.	廣東省排放 污染物許可證	二零二零年六月二十九日至 二零二三年六月二十八日	廣州市生態環境局	油氣儲存

業 務

訴訟及潛在索償

根據廣東省廣州市南方公證處於二零二一年八月的檢索，當中國金泰豐仍由其前股東(「前股東」)擁有時，中國金泰豐(作為債務人)與中國工商銀行增城分行(「工行增城分行」)(作為貸方)於二零零三年五月簽訂一份借款總額為人民幣10百萬元(「貸款」)的貸款協議(乃於我們的創始人(即徐先生及黃女士)於二零零四年十二月收購中國金泰豐全部股權(「收購事項」)之前所訂立)。是項收購後，我們的創始人與前股東分別於二零零四年十二月及二零零五年一月簽訂兩份補充協議(「補充協議」)，均規定中國金泰豐於二零零四年十二月三十日(即中國金泰豐新營業執照獲簽發以及黃女士註冊為新法定代表人之日)之前所應計及所產生的全部權利、義務及稅費須由前股東承擔。

於收購事項以及相關的必要登記及備案後，前股東聲稱促使中國金泰豐與其中一名前股東(以中國金泰豐的法定代表人)簽訂還款協議(「還款協議」)以確認未償還的貸款餘額人民幣4,208,500元。還款協議隨後於二零零五年二月一日經廣東省公證處公證(「公證」)並出具強制執行證書，授予貸款債權人強制執行貸款有關的權力。我們的董事已確認，彼等於簽訂還款協議及簽發公證時並不知情。

二零零五年至二零二零年期間，貸款的債權發生多次轉讓，詳情如下：

轉讓時間	轉讓人	受讓人
二零零五年七月	中國工商銀行廣東省分行 營業部	中國東方資產管理公司 廣州辦事處
二零一一年四月	中國東方資產管理公司 廣州辦事處	中國華融資產管理公司 深圳辦事處
二零一二年四月	中國華融資產管理公司 深圳辦事處	中國信達資產管理公司 廣東省分公司
二零二零年十二月	中國信達資產管理公司 廣東省分公司	廣州銳森置業有限公司 (「目前債權人」)

業 務

董事已確認(i)彼等並不知悉上述債權轉讓的原因，亦不知悉導致上述債權轉讓的情況；及(ii)本集團、董事、高級管理層或僱員與上述轉讓人及受讓人概無任何關係。

於多次將債權轉讓予貸款之後，於二零二一年八月，貸款的目前債權人申請執行強制執行證書。於二零二一年九月，廣州市增城區人民法院(「法院」)作出裁決，稱公證書出具錯誤，因為其出具嚴重違反法律規定的公證書程序。尤其是，黃女士當時是中國金泰豐的法定代表人，其本人並無進行公證，亦無授權其他任何人士進行公證。裁定公證書及強制執行證書均不予執行。中國金泰豐其後收到廣州市增城區人民法院的通知，通知我們該案件已因不執行而結案。經審查本案涉及的法院判決及有關文件，中國法律顧問認為，公證書及強制執行證書已被裁定為不可執行，及倘當事人對執行裁決提出異議或申請對非執行裁決進行復議，人民法院將不予考慮。

於二零二一年十月，目前債權人向法院申請(其中包括)(i)中國金泰豐全額償還貸款及其相關的全部利息及逾期還款罰金(「還款請求」)；及(ii)於判決前對中國金泰豐的財產進行臨時保全(「臨時保全」)。其後，法院下達臨時保全令，據此凍結中國金泰豐的幾個銀行賬戶(「銀行賬戶」)。於二零二一年十一月，中國金泰豐向法院申請以徐先生、黃女士、彼等的女兒以及中國金泰豐的監事Xu Jiexing擁有的若干不動產(「若干不動產」)取代臨時保全下的標的物，以便解凍銀行賬戶。考慮到該申請，法院於二零二一年十二月對臨時保全作出進一步裁決(「法院裁決」)，據此，銀行賬戶將被解凍，中國金泰豐的部分銀行結餘將由法院託管存放及若干不動產將暫時由法院接管。董事已確認銀行賬戶於二零二二年一月解凍，本集團的業務並無因還款要求或臨時儲備而對本集團的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。直至最後可行日期，中國金泰豐的銀行結餘約人民幣7.1百萬元仍由法院託管。董事確認，於最後可行日期，中國金泰豐並無收到有關還款請求的進一步法院裁決、判決、決議或傳訊。

業 務

我們已獲我們委聘的中國訴訟律師(「**訴訟律師**」)告知處理貸款引起的爭議，考慮到法院對公證的裁決，償還協議無效。因此，維持目前債權人關於中國法院就中國金泰豐貸款結算的指控的可能性微乎其微。此外，經審閱補充協議後，我們的中國法律顧問認為補充協議屬合法有效，因此對我們的創始人及前股東構成具有約束力的責任。即便當前債權人將在相關訴訟中獲得主管法院的支持，中國金泰豐亦可於其清償貸款後，根據補充協議進一步向前股東索賠。

我們的控股股東已同意根據彌償保證契據就有關清償貸款的任何糾紛而產生的任何申索、責任、損失或其他開支向我們作出彌償。

基於對適用中國法律法規、補充協議、法院裁決、訴訟律師提供的法律意見及彌償保證契據的審查，我們的中國法律顧問認為有關清償貸款的糾紛不會對本集團的業務營運及財務表現產生重大不利影響。

我們的董事已確認，並無就清償貸款而針對中國金泰豐提起的進一步訴訟、仲裁或申索，因此，直至最後可行日期，貸款尚未清償。

除上文所披露者外，於最後可行日期，任何政府部門或第三方概無向我們或任何董事作出任何尚未了結或面臨威脅的重大訴訟或仲裁程序或行政訴訟，從而對我們的財務狀況、經營業績或聲譽造成重大不利影響。

業 務

違規

自GEM上市起及直至最後可行日期(包括該日)，本集團有下列已糾正違規事項：

不合規的性質及原因	法律後果及最高可能罰款	已採取／將採取的 補救行動／最新狀況	防止日後 發生任何違規行為及 確保持續合規的措施
根據供應商不定期開具的增值稅發票自輸出進項增值稅中扣除進項增值稅			
於二零一六年五月，中國金泰豐收到一名供應商(「該供應商」)就本集團採購的石油發出的五張增值稅發票(「增值稅發票」)，總發票金額為人民幣45,172,480.59元(包括採購石油價格人民幣38,608,957.76元及增值稅人民幣6,563,522.83元)(「交易」)。該等油品產品乃根據本集團的配對交易銷售模式所採購，隨後出售並交付予四名相應的客戶，包括一名中石化集團的客戶、一名中石油集團的客戶以及兩名位於浙江及廣東的私營實體的客戶，該實體的註冊資本分別為人民幣50百萬元及人民幣25.05百萬元。	根據增值稅暫行條例、增值稅暫行條例實施細則及國家稅務總局關於納稅人虛開增值稅專用發票征補稅款問題的公告，納稅人取得不正規開具的增值稅專用發票，且不得將其用作合法的增值稅抵扣券以抵扣其進項稅。	我們已於二零一八年八月三十一日根據決定妥為全數繳納增值稅款項及滯納金。	我們已制定有關採購及應付賬款管理的內部監控政策，包括審批供應商發出的發票。有關進一步詳情，請參閱本節「加強內部監控措施」一段。
該供應商為一家於新疆省註冊的有限責任公司，註冊資本為人民幣5百萬元。其業務範圍包括成品油及燃料油的財務結算以及化學產品及原材料的交易等。	就中國金泰豐扣除的增值稅額而方，根據中華人民共和國稅收徵收管理法及其實施細則，稅務機關應責令中國金泰豐於規定的期限內全額支付增值稅金額，並按每日增值稅金額的0.05%收取滯納金。倘中國金泰豐於規定的期限內未能支付增值稅金額及滯納金，根據相關法律及法規，有關部門亦應加行行政處罰。	於二零一八年八月三十日，本公司作出自願公告，披露決定及相關情況。	
二零一六年九月，該供應商被當地稅務機關懷疑開具虛假的增值稅發票，原因為該供應商所開具的增值稅發票上的部分產品名稱與該供應商本身的購買記錄及增值稅扣減記錄不一致，因此，供應商須接受稅務調查。儘管增值稅發票上顯示的產品名稱與我們就該交易所收到的實際油品產品一致，但產品名稱與供應商內部記錄所顯示的名稱不一致。因此，增值稅發票被中國有關政府機關視為不正規開具的發票。	我們的中國法律顧問認為，基於以下理由，中國金泰豐受有關部門施加行政處罰或進一步行政處理的風險較低：	經與我們的稅務事件顧問討論後，董事認為，由於增值稅發票已被相關中國稅務機關確認為不正規開具的發票，故該決定被否決的可能性較低，因此，我們不反對該決定。	
根據中華人民共和國增值稅暫行條例(「增值稅暫行條例」)，就出售貨品或提供應課稅服務的納稅人而言，應課稅金額為扣除進項稅額後的當期銷項稅額結餘。中國金泰豐已於二零一六年六月就增值稅發票申請進項增值稅扣減及進項增值稅抵扣人民幣6,563,522.83元(「稅項扣除」)。	(1) 我們已根據決定妥為繳納增值稅款項及滯納金合共約人民幣9.1百萬元；	我們的稅務事件顧問已於二零一九年七月九日向供應商發出要求還款通知書，要求其賠償我們的所有損失。然而，我們尚未收到任何回復，亦無法取得與供應商任何進一步聯繫。經考慮我們上訴中可能花費的時間、人力資源及訴訟費用，董事決定不通過訴訟向供應商尋求補償，但將繼續尋求供應商還款。	
於二零一八年六月二十八日，中國金泰豐收到廣州市國家稅務局東區稽查局的稅務處理決定(「決定」)，告知我們，根據前述地方稅務機關的調查結果，增值稅發票其後被發現由該供應商違規發出，因此中國金泰豐不再獲准進行稅項扣除，並須於收到決定後十五日內補足應繳增值稅人民幣6,563,522.83元(「增值稅款項」)，及繳納於增值稅款項到期日起至實際繳納日期止增值稅每日0.05%的滯納金。	(2) 我們已取得國家稅務總局廣州市增城區稅務局的確認，確認中國金泰豐已按要求繳納增值稅款項及滯納金及該事件並不構成重大稅收違法案件；	本集團僅於二零一六年向供應商採購石油，且於往績記錄期間並無向該供應商進行任何採購，且於此稅務事件發生後，我們亦未繼續與該供應商建立任何業務關係。	
於二零一九年二月二十八日，中國法律顧問(「稅務案件顧問」)就稅務案件告知我們：(1)本集團向供應商購買的石油屬真實；(2)本集團已收到油品並已付清產品價格；(3)增值稅發票所提供的資料與相關銷售文件一致；及(4)增值稅發票已由主管稅務機關核實，並於二零一六年七月定期扣減相關增值稅。稅務案件顧問進一步告知我們，中國金泰豐於付款及收取增值稅發票時已履行應盡的義務，且作為增值稅發票的真實收款人，中國金泰豐於二零一六年依法申請減稅，除根據該決定償還未付的稅款及滯納金外，無須支付任何行政罰款或受到嚴厲的行政處罰。	(3) 根據彼等對相關稅務部門官方網站已刊發資料的審閱，並無有關中國金泰豐遭受行政處罰的記錄；及	董事已確認，中國金泰豐未參與任何其他類似的稅務事件，亦未收到類似的「不正規開具的增值稅發票」。	
董事已確認(1)增值稅發票項下的所有交易均於本集團的日常業務過程中進行；(2)中國金泰豐已採購增值稅發票所涉油品產品，並向該供應商妥為支付其總價；(3)董事及負責稅項扣除的本集團員工於進行稅項扣除時並不知悉發出相關增值稅發票的任何違規情況；(4)中國金泰豐自該供應商獲得違規增值稅發票並作出稅項扣除僅出於無心，而無意逃稅；及(5)我們毋須支付任何行政罰金(該稅收事件項下的逾期付款則除外)。董事認為，該不合規事件為一次性事件，並不涉及我們有意或故意逃稅，亦不涉及董事或管理層的任何欺詐、不誠實或貪污。	(4) 本公司已確認自繳納增值稅款項及滯納金以來，我們並無自有部門接獲且並不知悉任何形式的進一步調查、處理或行政處罰的通知／決定。		
	(5) 稅務事件顧問已告知我們，本公司已履行該稅務事件應盡的義務，因此無需支付行政罰款。		

業 務

不合規的性質及原因	法律後果及最高可能罰款	已採取／將採取的補救行動／最新狀況	防止日後發生任何違規行為及確保持續合規的措施
<i>並無為有職業病危害的僱員安排健康檢查</i>			
根據中華人民共和國職業病防治法，中國金泰豐須為有職業病危害的僱員安排健康檢查，但於二零一八年其未遵守該規定為相關僱員安排健康檢查合共五名僱員。	於二零一八年六月八日，廣州市增城區安全生產監督管理局向中國金泰豐發出行政處罰決定（「決定」），當中載有警告及對中國金泰豐的處以人民幣60,000元的行政罰款。隨後於二零一八年七月，廣州市增城區安全生產監督管理局進一步發佈罰款通知，敦促中國金泰豐繳納罰款。	中國金泰豐已於二零一八年七月二十七日向廣州市增城區安全生產監督管理局繳納人民幣60,000元的罰款。 中國金泰豐已分別於二零二零年六月十一日、二零二一年一月二十七日及二零二一年十月十五日收取廣州市增城區應急管理局發出的確認函，確認(1)中國金泰豐已按決定要求全額繳納罰款；(2)中國金泰豐的整改符合檢查標準；及(3)自二零一七年一月一日至二零二一年八月三十一日，中國金泰豐尚未因生產安全事故受到任何行政處罰。	本集團的安全部門現負責定期安排現場工人進行職業健康檢查。中國金泰豐亦採用健康管理制度的政策，據此本集團生產現場的職業危害定期進行檢測，通常每年一次，並將相關結果存儲於中國金泰豐的職業健康檔案中。
發生此類不合規事件乃由於相關行政人員對職業病防治法的法律要求缺乏全面了解。	我們的中國法律顧問告知，根據中國相關法律及法規，未按規定對僱員進行健康檢查的僱主或會被有關當局責令於指定期限內改正，給予警告或面臨處以不少於人民幣50,000元但少於人民幣100,000元的罰款。	根據中華人民共和國行政處罰法的有關規定，對於一方當事人的同一違法行為，該一方不得被處以一次以上的行政罰款。董事已確認中國金泰豐(1)已完成適當的整改措施；及(2)尚未收到廣州市增城區應急管理局的口頭或書面通知，要求其繳納額外罰款。 基於以上所述，並根據我們中國法律顧問的建議，本集團面臨進一步處罰／罰款的風險較低。	

除上文所披露者外，自GEM上市起及直至最後可行日期，本集團已在各重大方面就我們的業務營運遵守適用法律及法規。

主要股東提供的彌償保證

我們的控股股東已訂立彌償契據，據此，我們的控股股東已同意根據彌償契據的條款及條件就可能由於[編纂]成為無條件當日或之前任何已發生及可能的違規事項、本集團申索而產生的任何責任及懲罰向本集團作出彌償保證。彌償契據的進一步詳情載於本文件附錄四「E.其他資料 — 1.稅項及其他彌償」一節。

業 務

加強內部監控措施

為確保於[編纂]後繼續符合適用法律及法規及防止違規事件於日後再出現，本集團已實施及採取以下經改良的內部監控措施：

(1) 就合規事宜實施內部監控措施

為盡量減低在不知情情況下自供應商收到違規增值稅發票並因此無心地根據該等發票申請稅項扣除的風險，我們已制定有關採購及應付賬款管理的內部監控政策，包括審批供應商發出的發票。根據該等政策，我們的財務部門負責為各項交易記賬及編製原始會計文件(包括採購訂單、倉單、供應商發出的發票等)。尤其是，我們的會計主管負責審閱原始會計文件(包括供應商發出的發票及我們的質量控制部門發出的產品驗收證書)的真實性、合法性、完整性、合規性及準確性，以確保不會出現涉及增值稅發票的違規。

此外，我們一直利用由中國國家稅務總局於二零二零年一月新建立的增值稅發票綜合服務平台，從而可以檢查並驗證我們供應商所開具增值稅發票的資料，並收到開具給我們的增值稅發票與供應商內部記錄不一致的潛在風險的通知。特別是，必須於該平台上開具所有石油增值稅發票，該平台記錄相應的石油採購訂單，並監視此類增值稅發票的產品名稱及稅額，從而使採購在很大程度上避免增值稅發票不合規開具。該平台亦有助於對我們增值稅發票及相應稅收減免進行高效的電子管理，原因為有關數據乃自動存儲，並可批量下載以供審核。

截至最後可行日期，上述內部監控程序一直有效，且並無發生任何相同性質的不合規事件。

(2) 內部控制顧問審查內部控制

於截至二零一九年十二月三十一日兩個年度，我們已委任一名獨立內部控制顧問，以就本集團的內部控制系統(包括(其中包括)收支循環、開支及付款週期、存貨管理、財務報告、風險管理、企業管治及合規管理的控制及程序)進行全面審查。於二零二零年四月，我們進一步委任獨立內部控制顧問就[編纂]對內部監控措施進行額外審查。內部控制顧問已作出建議以防止進一步違反並確保持續合規管理。內部控制顧問已於二零二零年六月對本集團新採納的政策及已改善的內部控制實施情況進行第二階段審查。由該等措施的實施生效日期起計至於二零二零年六月完成的最近一次審查中，內部控制顧問並無發現本集團內部控制系統的任

業 務

何重大缺漏。經考慮補救行動及內部控制顧問的審查結果後，董事認為(獨家保薦人表示認同)，該等經加強內部控制措施充分並有效確保繼續遵守相關中國法律法規。

(3) 成立合規委員會

本集團已於二零一七年第三季度成立合規委員會，當中包括(i)本集團公司秘書兼財務總監吳家齊先生(「吳先生」)；(ii)執行董事黃女士；(iii)執行董事徐小平先生；及(iv)獨立非執行董事兼合規委員會主席靳紹聰先生(「靳先生」)。該委員會須向董事會及審核委員會匯報任何違規事件，而審核委員會其後將決定所採取的補救措施。我們的合規委員會將於[編纂]後繼續經營。

吳先生擁有為多間上市公司擔任外聘核數師的經驗，其責任包括上市公司的內部監控檢討及評估內部監控系統的成效。黃女士於石油批發及貿易行業擁有約20年經驗，並負責監督本集團的整體經營及業務發展。徐小平先生於清華大學畢業，取得民事及商業法碩士學位，並於中國的石油批發及貿易行業擁有超過11年經驗。靳先生曾於多間中國公司擔任營運總監，負責監督財務、行政及技術事宜。靳先生亦擁有於三大國有巨頭之一的附屬公司任職的經驗。有關彼等的經驗及資歷的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

鑒於該委員會成員的經驗及知識，董事認為，合規委員會就履行其職能以監察本集團是否符合相關中國法律及法規方面擁有必要的專業技能。

企業管治措施

我們深明達致高水平企業管治標準的價值及重要性，藉以加強企業表現、透明度及問責性，從而贏取股東及公眾的信心。儘管本集團並無維持內部審核職能，但董事會全面負責風險管理及內部監控系統，並檢討其有效性。董事會每年檢討本集團的風險管理及內部監控系統。於往績記錄期間，董事會已委聘外部顧問進行內部監控檢討及評估。外部顧問進行的內部監控評估程序包括審閱及向董事會及管理層呈報資料及結果的綜合系統，以及評估該等重大監控是否充足及對本集團是否足夠。

業 務

為遵守GEM上市規則及主板上市規則的規定，特別是主板上市規則附錄14載列的企業管治守則(「**企業管治守則**」)所載的守則條文，我們已於[編纂]前採納以下措施：

- (i) 我們已成立審核委員會、薪酬委員會及提名委員會，並根據守則所載的守則條文訂立各自的書面職權範圍。進一步資料請參閱本文件「董事及高級管理層—董事會委員會」一節；
- (ii) 我們已委任三名獨立非執行董事，而其中至少一名具備會計專業知識；
- (iii) 董事已根據細則行事，其中規定擁有權益的董事，於批准其本人或其任何緊密聯繫人擁有重大權益的任何合約或安排或其他建議的任何董事會決議案時，不得投票(亦不得計入法定人數內)，惟細則所許可者則除外；
- (iv) 根據企業管治守則，董事(包括獨立非執行董事)可於適當情況下向外尋求獨立專業意見，費用由本公司支付；
- (v) 我們已採納將參考企業管治守則全面的公司政策，涵蓋法律及監管合規事宜；
- (vi) 我們已委聘我們的外聘顧問就企業管治進行定期檢討以確保在GEM上市後持續合規；及
- (vii) 公司秘書須審閱及確保各董事遵守我們的董事會政策及程序以及所有適用規則及法規。

業 務

董事及獨家保薦人的意見

上文披露的過往違規事件主要是由於中國金泰豐的董事及／或相關工作人員監管疏忽或過去對相關法律法規缺少全面瞭解。

經考慮(i)於最後可行日期，概無對本集團或中國金泰豐任何董事提出任何檢控；(ii)本集團已實施上文所披露充分有效的內部控制措施；(iii)董事亦已就本集團的業務及營運尋求必要的中國法律意見；及(iv)違規事件並非有意且不涉及任何董事的欺詐行為及並無引起對董事操守的任何質疑，故獨家保薦人認為，由於違規事件是因為(a)如上文所述供應商不合規開具增值發票及要求相關扣稅時，我們的執行董事及負責人員不可能發現增值稅發票的潛在違規行為，原因為要求供應商提供內部記錄以進行交叉核實乃不切實際；及(b)我們的負責人員對職業病預防法所規定的法律要求缺乏全面的了解，而該等事件已作糾正，故彼等應不會對董事於主板上市規則第3.08及3.09條規定的品格及誠信產生任何負面影響。