
業 務

概覽

我們的願景

成為國際領先的全球化大宗商品產業服務商及交易商。

我們是誰

我們是國內領先的全球化大宗商品產業服務商及交易商。我們採購及銷售超過285種實物商品，包括黑色金屬及原材料、化工品類、有色金屬及其他品類。根據弗若斯特沙利文的資料，我們：

- 是中國第五大大宗商品產業服務商及交易商（按2024年貿易量計）；
- 是中國第四大鋼材類產業服務商及交易商，同時是中國第二大鋼材類出口產業服務商及交易商（按2024年貿易量計）；
- 是中國第三大鐵礦砂類產業服務商及交易商（按2024年貿易量計）；以及
- 是中國第三大橡膠類產業服務商及交易商（按2024年貿易量計）。

行業研究始終處於我們業務體系的核心位置。根據弗若斯特沙利文的資料，我們是行業內首批成立產業研究院的企業。我們的研究團隊圍繞宏觀經濟週期變化與供需格局演變開展系統研究，將其轉化為可執行的市場洞見，並通過研究與交易團隊的緊密協同，持續融入日常交易決策與執行。與此同時，來自日常交易的一線市場信息實時回流，不斷校準與深化研究分析，提升我們在不同市場週期中的研判能力與決策質量。依託這一閉環機制，我們得以在大部分現貨大宗商品交易中系統性運用衍生工具，形成獨特的基差交易能力，並持續強化支撐我們長期發展的綜合實力。

我們亦以覆蓋貿易全流程的服務能力進一步彰顯差異化優勢，在更好滿足客戶需求的同時提升自身盈利水平。我們根據客戶對交付時間、質量標準與規格要求提供大宗商品，並結合客戶經營需要設計靈活的定價安排。我們的交易通常與端到端供應鏈服務協同提供，並可應客戶要求配套定制化諮詢服務，助力其提升運營效率與管理水平。除服務客戶之外，我們還通過戰略投資與合作持續拓展價值鏈佈局，深化上游供應觸達、強化下游覆蓋，在不同產業週期中把握交易機會、釋放增長潛力。

業 務

市場高度認可我們的交易及服務能力。截至最後實際可行日期，我們擁有20個由中國期貨交易所認證的貿易商交割廠庫。該等廠庫使我們能夠生成交易所認定的倉單用於期貨交割。根據弗若斯特沙利文的資料，我們在行業中擁有數量最多的交易所認證的貿易商交割廠庫。我們認為，這充分印證了我們良好的信用狀況及高效的業務履約能力，同時也提升了我們對於貿易流的把控能力。

我們矢志不渝地為行業創造長期價值，助力行業標準建設並持續提升市場實踐。作為被中國所有期貨交易所認可的產融結合示範基地，我們憑藉在期貨和風險管理方面的專業能力，為企業提供培訓和實操指導，助力完善期貨交易所交易規則以及交易行為規範。我們將長期推動行業進步，致力於鑄造一家基業長青、可持續發展的百年企業，通過不斷強化渠道建設和核心能力，在全球市場範圍內砥礪深耕。

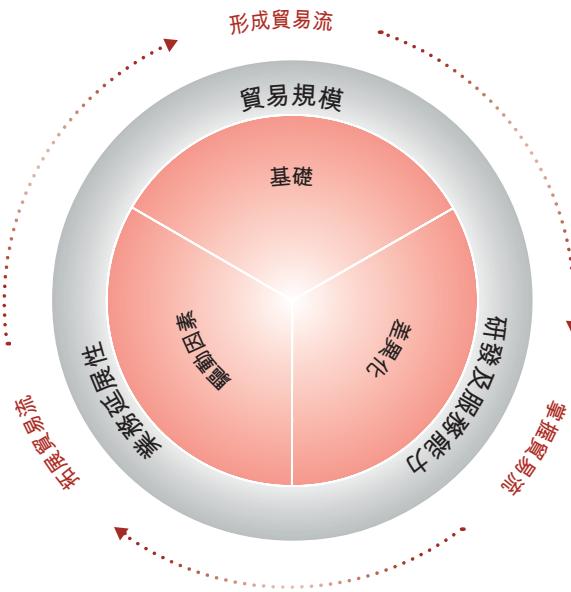
我們的飛輪效應

我們已建立起行業領先的貿易規模，並始終堅持以高質量貿易為核心導向，從而實現穩健且可持續的貿易流，以規模經濟支撐公司的長期增長。依托此規模基礎，我們積累了市場知識和洞察，擴大了我們的供應商和客戶群基礎，並實施了有效的風險管理框架。同時，我們增加對產業研究的投資，透過多種交易方式更好地服務客戶，提升對貿易流的整體把握能力。

我們的交易規模和差異化能力不斷推動我們沿價值鏈的擴張，使我們能夠深耕在新商品和市場的業務，同時捕捉更多貿易機會。這種擴張通過擴大我們的交易量以及供應商和客戶基礎來反哺我們的營運，加速市場知識及洞察的積累，從而不斷提升我們的研究及服務能力，支持業務的拓展，形成不斷自我鞏固的良性循環，推動我們的長期增長。

下圖概述了我們業務的飛輪效應。

業 務



貿易規模為我們的基礎

我們持續擴大貿易規模，並始終聚焦高質量的貿易。從最初專注鋼鐵品類起步，我們已逐步發展為覆蓋多元大宗商品品類的綜合貿易組合，業務版圖亦由中國延伸至海外市場。當前，我們依托穩定、大規模及可持續的貿易流量，成為支持我們長期可持續增長的核心引擎。

以下為我們貿易規模的主要特點：

- 貿易量。我們的貿易總量由2023年的96.3百萬噸增加至2024年的111.7百萬噸，增長率達15.9%；並進一步由截至2024年10月31日止十個月的88.4百萬噸增長31.1%至截至2025年10月31日止十個月的115.9百萬噸。
- 大宗商品品種。截至2025年10月31日，我們交易超過285個大宗商品品種，涵蓋黑色金屬及原材料、化工品類、有色金屬等多個類別。
- 地理覆蓋。截至最後實際可行日期，我們於14個國家和地區設有附屬公司及辦事處，於往績記錄期間，貿易業務覆蓋至全球80多個國家和地區。

業 務

- 高質量。我們優先聚焦與行業內具備領先市場地位的企業開展高質量貿易，推動具備規模化和重複性的貿易，以提升成本效益、增加回報並創造增值商業機會從而建立了穩定、互利的合作關係。

研發及服務能力為我們的差異化能力

依托大規模貿易基礎，我們積累了大量市場知識及見解。在此基礎上，我們持續投入研發，以服務全鏈條的客戶，通過提升我們為客戶創造的價值實現差異化競爭優勢。作為不可或缺的貿易夥伴，我們強化商權，並完善對貿易流的整體管理。

以下為我們研發及服務能力的主要特點：

- 研發能力。我們設立了專門的研究機構，研究人員與一線交易團隊在日常交易中協作。通過對日常交易數據的持續分析，為交易決策及風險管理提供支持並形成了對衍生工具的強大運用能力，以支持基差交易。
- 客戶服務。我們致力於滿足客戶在整個交易過程中的各種需求，從靈活採購所需數量的商品，到管理商品交易的各個關鍵環節，包括物流、倉儲和加工。此外，我們構建了覆蓋庫存、產能、訂單、採購、銷售的綜合服務體系。

我們業務的延展性為增長驅動力

憑藉我們的貿易規模及差異化的研究及服務能力，我們不斷拓展業務範圍，涵蓋整個產業價值鏈。透過擴大業務範圍、創造更多合作、投資和貿易機會，最終擴大貿易流量，從而推動業務成長。

以下為我們業務延展性的主要特點：

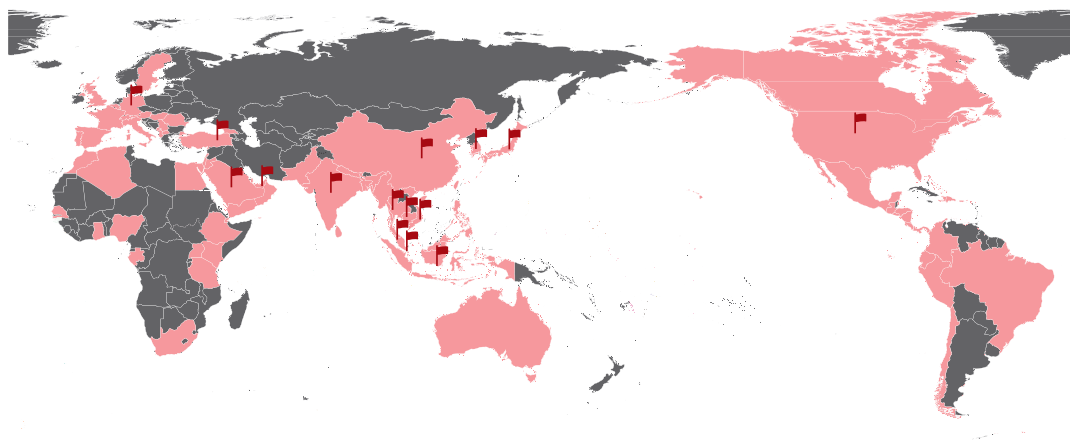
- 大宗商品品類。我們擴張大宗商品品類，以將成功複製至多類大宗商品品類。
- 市場覆蓋。在國內貿易基礎之上，我們將業務拓展至海外市場，並持續提升在市場覆蓋及滲透能力。
- 合作與投資。通過合作與戰略投資持續向產業鏈上下游相關環節進行延伸，從而拓寬交易活動範圍並創造額外價值。
- 交易機會。我們識別區域差異、品種差異及期限差異，針對其中的價格差異捕捉交易機會。

業 務

我們的全球化業務佈局

全球商品生產和需求分佈不均，各地區市場供需關係、價格走勢與政策環境呈現顯著差異。在此背景下，我們已建立全球化業務佈局，旨在掌握跨地域、跨商品品類和跨經濟週期的機遇，增強供應安全，降低對單一市場或採購渠道的依賴，並在市場波動中實現穩定增長和長期價值創造。

以下地圖展示了我們的全球化業務佈局。



- 截至最後實際可行日期設有附屬公司及／或辦事處的國家／地區
- 往績記錄期間有貿易活動的國家／地區

我們的全球化戰略分為「國際化－屬地化－全球化」三個遞進階段，形成可持續的拓展路徑。具體而言：

- 在國際化階段。我們聚焦於開展跨境貿易，通過參與進出口業務，將中國市場與全球需求對接；
- 在屬地化階段。我們則通過海外投資、設立附屬公司及海外辦事處，實現對關鍵市場的深度嵌入與本地化運營，增強對區域供需格局及政策環境的響應能力；
- 在全球化階段。通過優化跨國資源配置、跨區域協同及全球戰略投資佈局，我們旨在構建統一的全球運營網絡。

我們已與上下游合作夥伴建立起穩定、長期的合作關係，構建了可靠且可持續的供應鏈體系。依托與全球核心資源供應商的深度合作，我們能夠高效對接並滿足不同

業 務

地區市場的多元化需求。我們的下游合作夥伴覆蓋中國及海外各大鋼鐵企業、業內頭部冶煉廠、貿易商及終端用戶。通過整合國內外優質客戶資源，我們實現了從「單一區域貿易」向「全球資源配置」的跨越式升級。

我們的財務表現

於往績記錄期間，我們保持持續的增長勢頭和出色的盈利能力。

- **收入**。我們的收入由2023年的人民幣252,132.4百萬元增加7.3%至2024年的人民幣270,629.9百萬元，並由截至2024年10月31日止十個月的人民幣214,575.0百萬元進一步增加7.3%至2025年同期的人民幣230,273.1百萬元。
- **盈利能力**。我們始終聚焦高質量增長，持續提升盈利能力。我們的淨利潤由2023年的人民幣1,032.3百萬元增加38.6%至2024年的人民幣1,431.0百萬元，並由截至2024年10月31日止十個月的人民幣826.7百萬元進一步增加41.7%至2025年同期的人民幣1,171.7百萬元。
- **淨資產收益率**。我們始終致力於為股東創造價值，保持良好水平的淨資產收益率。2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月的淨資產收益率(ROE)分別為13.4%、15.9%及12.8%。

競爭優勢

廣泛的供應商與客戶網絡支持全球化運營

我們已經依託廣泛的供應商及客戶網絡建立全球化網絡佈局，這使我們能夠拓展業務、深化市場滲透及追求長期發展。截至最後實際可行日期，我們在14個國家和地區設有附屬公司及辦事機構。於往績記錄期間，我們於中國幾乎所有省份及超過80個國家及地區開展貿易。於往績記錄期間各期間，我們依託全球化網絡，為約20,000家客戶提供服務。

此外，我們已建立廣泛的全球優質供應商與客戶網絡，使我們能夠在全球市場中平衡供需關係，並促進跨境貿易流動。我們的上下游合作對象具有多元性，涵蓋國內外大中型鋼廠、化工企業、終端製造廠商、大型施工建築企業及信譽良好的貿易商，

業 務

其中不乏各領域的行業領導者與國有企業。此類企業通常具備雄厚的資本實力、規範的管理體系與強勁的抗風險能力，為我們的業務提供了穩定的基本盤。

我們致力於為整個產業價值鏈的參與者創造價值。我們是多家全球領先鋼鐵集團的重要業務合作夥伴，並密切參與其全球銷售和分銷活動。我們已與多家行業領先的鋼鐵生產商和鋼管製造商成立合資企業，以支持其營運並深化合作。

卓越的行業研究能力

大宗商品具有交易體量龐大、交易對手多元、價格波動劇烈等特徵，交易結果受供需動態、宏觀經濟狀況和地緣政治發展的影響。在此背景下，我們已建立起強大的研究能力和一體化的研究框架，該框架以深入的行業分析為基礎，並融入我們的日常運營中，將市場知識和洞察轉化為嚴謹的交易決策和執行。

專業研究團隊。根據弗若斯特沙利文的資料，我們於2015年在行業內率先掛牌成立專業研究院。我們的研究團隊分析全球經濟趨勢，追蹤產業發展和供需動態，並跨地域、商品類型和時間段進行多維度分析，以深入了解現貨和期貨市場。

全面完善的市場狀況洞察。我們大規模、活躍的交易活動使我們能夠持續洞察市場狀況。我們的研究團隊與交易團隊緊密合作，深入參與日常交易營運。這種緊密協作使我們的研究團隊能夠及時、深入地了解上下游訂單流、庫存狀況、銷售趨勢和生產計劃等在日常業務中不斷變化的情況。基於這些持續的市場觀察，我們不斷監測全球主要市場的市場趨勢。透過此過程獲得的一手信息使我們的研究團隊能夠提供及時、可靠的分析，從而直接支持我們的交易決策和執行。

研究驅動型交易。在研究能力的支撐下，我們已建立起豐富交易策略庫，旨在服務客戶並掌握交易機會。此外，透過涵蓋主要商品類型的市場簡報、策略和定位審查會議以及每日和每週報告，我們將研究成果融入日常交易執行中。這種協作有助於確保研究成果轉化為實際交易執行，而執行反饋則不斷完善我們的研究，形成一個閉環，為一線決策提供支持，並增強我們解讀和預測行業趨勢的能力。

業 務

整合服務能力

我們憑藉著對產業固有營運挑戰的精準把握，通過多種交易方式滿足客戶在商品交易價值鏈上的需求。因此，我們超越了傳統的以交易為導向的互動模式，與客戶建立了長期合作關係，專注於持續創造價值，從而進一步增強了我們管理貿易流和保障商權的能力。

商品價格波動往往給市場參與者帶來巨大的經營挑戰，包括庫存貶值、產能閒置、訂單波動、採購成本失控及銷售渠道不暢等。為應對相關挑戰，我們開發了多種交易方式，以滿足整個價值鏈的客戶需求。在廣泛及全球化的供應商及客戶網絡的支持下，我們能夠以具有競爭力的價格及可靠的交貨時間表在全球採購所需商品。同時，我們為中國生產商提供穩定的海外需求渠道，促進產品的高效銷售，從而支持其可持續的海外擴張。我們經常提供商品連同橫跨整個供應鏈（包括物流、倉儲、加工及交付）的全面增值服務。

我們通過運用衍生工具進行基差交易，為客戶提供靈活的定價安排，以滿足其營運和資本需求，從而進一步凸顯自身優勢。相關安排旨在增強營運靈活性，緩解流動性壓力和融資負擔，降低價格波動的影響，並優化資源配置。因此，我們與價值鏈上的各個參與者建立了長期穩定的合作關係。例如，在中國主要鋼鐵產區之一唐山，我們的合作夥伴包括多家軋鋼廠，相關軋鋼廠的總產能佔當地窄帶軋製產能的50%以上。

此外，我們提供涵蓋庫存管理、產能利用率、訂單協調、採購優化及銷售渠道發展的全面諮詢服務框架。例如，我們為中國最大的扁鋼生產商之一提供定制的採購及銷售解決方案，使該生產商能夠靈活滿足客戶多樣化的交貨計劃及定價要求。另外，我們支持動態生產及庫存管理，以改善產能規劃及利用率。

全面、有效的風險管理

我們建立了全面且有效的風險管理框架，貫穿於運營的各個環節及日常決策過程。該框架支持我們跨市場週期穩定經營，支持長期價值創造，這已成為我們區別於競爭對手、贏得客戶信任的關鍵優勢。

業 務

治理與監督。我們設立了風險管理委員會，作為風險控制的最高決策機構，負責監督我們在經營活動中的風險管控，審議重大風險政策和應對方案。在執行層面，我們構建了貫穿「業務准入、交易決策、合同簽訂、物流管理、資金結算」等覆蓋交易全生命週期的風控框架，構建了全面完善的風險管理框架。

風險預算管理。我們秉承審慎財務與風險控制原則，將關鍵風險控制參數嵌入我們的年度預算和授權框架中，實現了在風險可控範圍內交易團隊行使自主決策的能力，從而兼顧了交易效率與風險防範。通過設立虧損限額、頭寸限額管理，確保整體風險敞口保持在可接受和可控的範圍內。

全流程的風險管理。在風險識別環節，我們依托數據驅動的分析工具，對信用風險、物流風險和價格風險等關鍵風險進行監控。在風險預防階段，我們實施標準化業務操作流程、設定多層次風險預警閾值，並運用衍生工具，主動管理風險敞口。此外，由獨立於交易團隊的風控團隊對重大交易決策進行合規性與風險敞口審核，確保在風險信號觸發時能夠快速啟動預案，將潛在損失控制在最低限度。這一全流程框架使我們在動盪的市場環境中始終保持穩健運營。

富有遠見且經驗豐富的管理團隊

秉承「創新驅動、精準風控、穩健發展、創造價值」的經營理念，我們擁有一支由行業資深專家組成的核心管理團隊，他們不僅具備卓越的戰略前瞻性，更擁有穿越多個產業週期的寶貴經驗，是我們實現持續增長與穩健經營的基石。

高瞻遠矚、歷經週期的卓越領導力。我們的總裁呂先生深耕大宗商品產業服務及交易行業二十餘年，在他的指導與決策下，我們在全產業鏈關鍵環節進行前瞻性佈局，引領我們在業內形成獨特、差異化的競爭優勢，帶領我們穩步且快速的發展。

業 務

深厚行業積淀與多元複合型專業背景。我們的高級管理層成員平均擁有超過二十年的行業從業經驗，其中核心成員均具備十年以上大宗商品交易及風險管理經驗，具備在大型國有企業、全球貿易商、金融、頂尖產業集團豐富的任職背景，因此，對產業鏈的各個環節均擁有深刻的理解與廣泛的資源網絡。團隊背景多元而專業，涵蓋國際貿易、金融、財務管理、供應鏈管理等關鍵領域，對大宗商品貿易行業有獨到的認知與深刻的理解。他們中大多數親身參與並見證了中國大宗商品市場從計劃經濟向市場經濟轉型、從區域市場走向全球市場、從傳統貿易向「貿易+金融+科技」融合發展的多次重大變革與行業整合，這份獨特的經歷讓團隊具備了對市場發展趨勢的精準預判能力和對行業機會的敏銳捕捉能力。

股權共擔、價值共享的長效激勵機制。通過建立混合所有制體制，引入核心骨幹作為我們股權多元化的參與者，並通過適當授權加強管理基礎並提升員工的業務積極性。這種價值共享、風險共擔的機制，有效激發了核心員工長期價值創造能力，為我們高質量發展提供了強有力的支撐。

審慎的決策體系與卓越執行能力。我們建立了「頂層研判+專業論證+集體決策」的系統戰略決策機制，管理層定期組織行業專家研討會、市場數據分析會，結合宏觀經濟形勢、產業政策導向及市場供需變化，對我們中長期戰略規劃與重大經營決策進行科學論證，確保決策的精準性與前瞻性。同時，秉承我們堅持「誠信、務實、拼搏、創新、共生」的價值觀，我們的管理層憑藉豐富的實戰經驗和對團隊的高效統籌，打造了一支「令行禁止、快速響應」的執行團隊，能夠將既定計劃不折不扣地落地執行。面對市場環境的突發變化，團隊具備極強的應變能力，能夠快速調整業務策略、優化資源配置，在不確定性中尋找確定性機會，保障我們戰略目標的穩步實現。

業 務

戰略

提升核心競爭力與盈利能力

擴大大宗商品覆蓋範圍和市場

完善品類佈局。我們計劃繼續聚焦核心商品類別，完善商品佈局。具體規劃如下，

- 黑色金屬。一方面我們將繼續擴大主要黑色金屬業務的貿易規模，通過提升交易量與市場份額來增強整體市場影響力，另一方面我們也將提高冷軋鋼、鍍鋅鋼、圓鋼等若干大宗商品類型的盈利能力，並探索孵化特殊鋼材產品的機會，以進一步拓寬我們的商品組合。
- 鋼材原材料。對於鐵礦石等核心鋼材原材料，我們將聚焦核心客戶，通過戰略合作、直接採購、開展長期合作等多種形式搶佔一手資源渠道，獲得穩定的供應來源，以支撐更多樣化的貿易場景。對於煉焦煤、焦炭等核心鋼材原材料，我們將加強進口資源開發和物流基礎設施的建設，擇機佈局洗煤、加工中心、物流、碼頭等，以提高採購、倉儲和銷售的效率。
- 其他品類。我們計劃發揮客戶資源和物流網絡共享的優勢，深入研判化工品、有色金屬和其他品類的貿易機會，實現大宗商品多品種協同發展，為我們全品類發展築牢根基。

市場擴張和滲透。我們計劃提升現有市場的滲透率，並加速拓展發展潛力突出但滲透不足的市場。具體規劃如下，

- 我們計劃進一步鞏固在長三角地區的市場滲透。我們將整合區域內資源，提升客戶服務水平，並提升在這些成熟市場的份額。
- 我們計劃重點加大對華南、西南等發展潛力突出、業務滲透不足區域的投入，擴大當地服務網絡覆蓋和完善倉儲、物流和配送等配套服務能力，提高交付效率和服務可靠性。

業 務

強化客戶管理與客戶關係

我們按核心大宗商品品類設立專門業務團隊，明確權責劃分與績效考核標準。各業務團隊制定並定期更新其業務規劃，確保強勁的執行力和運營效率。具體而言，

- 我們將優化客戶分級分類管理體系，將資源與服務向具備持續性需求及增長潛力的高價值客戶傾斜，使客戶結構既保障基礎業務穩定盈利，又為潛力業務預留彈性空間。
- 我們計劃改善客戶管理，深化與重點客戶的合作，以提升客戶忠誠度。例如，我們擬通過合營企業、聯合開發及長期協議建立穩固的戰略合作關係，以鎖定產業價值鏈核心商權，從而實現市場份額的穩步提升。

強化投研驅動的決策

我們將通過加強數字化基礎設施建設、整合內外部數據資源，加速推動研究框架的數字化轉型。加大在數據庫建設和系統升級方面的投入，將有助於及時更新數據，增強我們對市場分析、價格預測及策略制定的能力，為交易決策提供支持。

依託我們在大宗商品領域積累的深厚研究經驗，我們正積極推進數字化工具的部署。我們目前正在開發一個由AI驅動的研發平台。該平台推出後，預計將顯著提升各業務單位的研究效率及分析能力，增強我們識別市場機會的能力，並加速研究成果變現。

構建「貿易與投資」飛輪式協同發展格局

我們計劃推進投資的培育與發展，形成「貿易發現投資機會，投資反哺貿易業務」的良性循環。

我們將不斷延伸產業鏈觸角、同時不斷拓展客戶網絡、商業合作夥伴和物流資源，依托專業的行業研究能力以及對大宗商品產業服務及交易行業市場趨勢的判斷，精準識別產業鏈上的優質投資標的與變現機會，我們的投資活動將始終緊密圍繞並服務於貿易主業，重點聚焦於能夠強化差異化能力、提升運營效率，並最終推動貿易業務可持續增長的機遇。

業 務

此外，我們計劃通過對產業鏈關鍵環節的戰略投資，增強對貿易流的掌控力，降低貿易風險，提升供應鏈穩定性，並創造新的貿易機會。例如，我們將加強與礦廠、鋼廠等資源型企業的合作，有選擇地開展股權投資以獲取穩定貨源供應，提升上游資源掌控能力。

同時，我們計劃佈局中游物流資產。隨著業務持續擴張，我們將投資建設或參股一批具有區位戰略意義、能夠明顯提升供應鏈效率的倉儲、物流等中游物流資產。通過加強和優化供應鏈基礎設施佈局，我們預期將進一步提升服務效率和交付能力，更好地支持客戶的運營需求，並強化我們貿易業務的韌性與延展性。

加速全球化佈局，實現屬地化突破

我們計劃鞏固和提升現有國際貿易業務的運營效率與盈利能力，同時積極開拓新興資源產地與消費市場。聚焦核心國別市場，推動屬地化經營，實現深度紮根與市場突破。我們計劃持續加強關鍵大宗商品的主流國際貿易線路的市場拓展和供應商資源網絡的覆蓋，以提升國際貿易市場份額和對主流供應商的份額。

此外，我們計劃利用我們在東南亞近洋、南美等市場和網點優勢，開發遠洋市場，進軍更廣闊的國際市場。我們將深化和海外供應商的合作關係，適時獲得重點海外市場的獨家經銷權，並繼續維護並拓展長期合作的海外物流、倉儲供應商的資源，以保障全球運輸需求，構建全球供應鏈體系。

我們將採取「資源集聚、重點突破」策略，精準選擇核心國別市場，重點佈局中東、非洲等新興市場，把握其工業化、城鎮化加速發展帶來的基礎材料需求機遇。

業 務

為提高本地化運營能力及區域覆蓋範圍，我們計劃進一步發展我們於選定新興市場的實地業務，包括設立貿易子公司和／或通過與當地合作夥伴成立合資企業以設立區域樞紐，實現對當地及周邊國家的業務拓展。我們將招募及培養本地貿易及運營人才，組建一支全球協調且具有深厚本地市場專業能力的團隊。此外，我們將以當地客人需求為導向，拓展本地化能力，包括在適當情況下發展本地貿易服務、加工服務、倉儲及物流服務以及基差交易。我們亦將加強與屬地國家貿易公司、中資企業的合作，積累屬地渠道資源及業務經驗。

我們的業務

概覽

於往績記錄期間，我們絕大部分收入來自大宗商品交易。我們專注於向廣泛的供應商群採購超過285種實物商品，並根據客戶所需的時間、質量標準及規格交付予客戶。我們以端到端的供應鏈服務（包括物流、倉儲及加工）支持我們的貿易。我們通常將衍生工具（主要為期貨合約）應用於我們大部分的現貨商品交易中，以形成我們獨特的基差交易方式，其有助於我們管理價格波動及進一步增強我們的服務能力。

我們的業務遍及全球80多個國家及地區，並有龐大的供應商及客戶網絡支持。於往績記錄期間，我們的大部分收入來自中國境內的國內貿易，同時繼續通過進出口業務拓展國際版圖，將中國市場與全球供需連接起來。此外，我們還開展三國貿易業務，協助交易直接從一個海外市場流向另一海外市場，並在海外市場開展本地貿易，於同一海外市場內採購與銷售大宗商品，進一步支持全球大規模、持續性且高效的貿易流動。

業 務

下表列出了所示期間內，我們按商品類型劃分的大宗商品交易收入明細，包括絕對金額及其佔我們大宗商品交易總收入的百分比。

	截至12月31日止年度				截至10月31日止十個月			
	2023年		2024年		2024年		2025年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
	(未經審計)							
黑色金屬及								
原材料.....	132,181,198	52.8	123,730,702	45.9	96,836,334	45.3	128,495,857	55.9
化工品類.....	73,532,218	29.4	110,641,623	41.0	89,170,346	41.7	84,606,222	36.8
有色金屬.....	37,238,412	14.9	30,724,508	11.4	24,250,585	11.3	12,806,818	5.6
其他品類 ⁽¹⁾	7,530,156	2.9	4,691,956	1.7	3,557,493	1.7	3,845,930	1.7
來自大宗商品								
交易的								
收入	<u>250,481,984</u>	<u>100.0</u>	<u>269,788,789</u>	<u>100.0</u>	<u>213,814,758</u>	<u>100.0</u>	<u>229,754,827</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 其他品類主要包括糖及棉花等農產品。

商品組合

黑色金屬及原材料

我們採購和銷售幾乎所有類型的黑色金屬及原材料，涵蓋上游鋼材原材料到下游鋼材成品的整個價值鏈，包括鐵礦石、煤炭、熱軋卷板、鋼筋、特種鋼和不銹鋼製品等。

經過數十年的運營，我們已建立了廣泛的客戶及供應商網絡。於往績記錄期間，我們主要於中國進行黑色金屬及原材料貿易，我們從大型國有鋼鐵企業、領先民營鋼鐵製造商及主要國有貿易公司採購黑色金屬及原材料，面向工業製造商、建築企業及貿易公司等多元化客戶群體進行銷售。此外，我們通過進口活動在全球採購商品以滿足國內需求，同時我們亦通過出口活動促進在中國採購的商品流向海外市場。其次，我們於海外市場開展三國貿易及本地貿易，進一步鞏固我們在全球供應鏈中的地位。

業 務

化工品類

我們採購和銷售30多個化工品類，包括烯烴、聚酯、橡膠、紙漿和液化石油氣。具體而言，鑒於全球能源轉型所帶來的機遇，我們已將商品組合擴展到碳酸鋰和工業硅等新能源材料商品。

於往績記錄期間，我們主要於中國進行化工品類貿易，向大型化工製造商及主要貿易公司採購該等商品，並將其銷售給大型化工製造商及主要貿易公司等多元化客戶群體。

有色金屬

我們採購和銷售各類的有色金屬，主要包括銅、鋁、鋅及鎳。我們主要於中國進行有色金屬貿易，向全球採礦及冶煉公司以及貿易公司採購有色金屬，並銷售予製造企業、加工廠及貿易公司等多元化客戶群體。其次，我們進口若干有色金屬以滿足國內需求。

定價

我們向客戶提供兩種定價模式，即固定價格安排及浮動價格安排。

固定價安排

於往績記錄期間，我們主要與客戶簽訂固定價安排。根據固定價安排，我們會根據相關合同約定，與客戶就特定數量和種類的大宗商品確定一個固定價格。價格一經商定，便保持不變。

在確定固定價時，我們主要參考相關大宗商品的現行現貨及期貨市場價格，通常通過觀察相關交易日的日內市價實現。我們亦會考慮其他相關因素，包括當前市場需求及我們履行合同涉及的運營成本（如物流費用）。

浮動價安排

為滿足客戶的流動性需求，我們亦會與客戶訂立浮動價安排，允許在後續階段確定價格，從而簡化價格協商流程。

業 務

根據浮動價安排，我們與客戶就定價機制達成一致，最終價格由以下兩部分組成：(i)浮動基準價格，及(ii)約定溢價，該類合同會約定特定的商品數量和商品類型。合同明確規定，浮動基準價格將在約定的定價窗口期內稍後確定，該定價窗口期設定了價格必須確定的截止時間。

浮動基準價格參照以下各項在定價窗口期確定：(i)相關期貨市場的可觀測現行市價，(ii)獨立第三方數據提供商發佈的適用現貨價格指數，或(iii)我們對應上游長期供應或定價安排條款(如適用)。

在確定溢價部分時，我們主要綜合考慮多種因素，包括當前市場需求以及我們履行合同所產生的物流費用等運營成本。

交易方式

我們開發了一系列交易方式，通過滿足客戶的多樣化需求，同時提升自身盈利能力，為客戶提供服務。

服務客戶

作為產業服務商，我們利用以下交易方式以滿足不同客戶的需求。

基差交易

於往績記錄期間，我們將大部分現貨商品交易與衍生工具(主要是期貨合約)配對，從而形成我們的基差交易。

依托基差交易，我們在滿足客戶對定價靈活性需求的同時，確保能夠按其所要求的交付節奏、質量標準及規格提供穩定可靠的商品供應。在此背景下，我們圍繞客戶需求開展基差交易，使其具備以客戶需求為導向的特徵，即服務驅動型基差交易。

在典型的服務驅動型基差交易中，我們同時在現貨市場及期貨市場開展交易。我們簽訂現貨合同，按約定的商品品類及數量進行採購或銷售，並設置與客戶需求相匹配的定價機制。該等定價機制可包括提前鎖定未來交付窗口的價格、在較長期間內按約定方式定價、在交付後再最終確定價格，或其他雙方協商一致的安排。上述定價安排可能使我們在合同期間面臨現貨價格波動風險。為管理該等波動風險，我們就同一或相關商品建立相應的期貨頭寸。當我們通過簽訂相反方向的現貨合同對原有現貨頭寸進行平倉時，我們同步平倉對應的期貨頭寸。

請參閱下文「一 案例研究I」了解我們如何使用基差交易服務客戶，使客戶能夠提前鎖定價格的詳情。

業 務

非基差交易

在非基差交易中，我們在不使用衍生工具的情況下進行現貨商品交易，以滿足客戶對價格和數量確定性的需求。在大多數情況下，我們響應下游客戶的採購要求，就指定數量及類型的商品在約定的時間內交付訂立銷售合同。憑藉我們廣泛的上游供應商網絡及採購能力，我們通常能夠迅速安排相應採購並與供貨商訂立單獨的採購合同以履行該等客戶訂單。

在少數情況下，當我們了解下游需求時，我們可能先訂立採購合同以獲取特定商品，其後與客戶訂立單獨的銷售合同以進行銷售。

在這種交易方式下，我們根據需要協調倉儲、物流和交付，我們主要承擔信用風險和物流風險，就此按照「一 風險管理」的詳情進行管理。

供應鏈服務

為了滿足商品交易所衍生的端到端需求。我們安排物流，透過鐵路、卡車及海運運輸商品，並進行倉儲與加工，依據客戶要求的時間、品質標準及規格進行交付。我們會根據所提供服務的範圍和性質收取浮動的服務費用。

諮詢服務

我們還為客戶提供諮詢服務，協助其運營管理，包括：

- **採購**。我們為客戶提供採購建議，包括採購數量、採購時機、補貨頻率，以及如何根據運營需求和市場狀況制定採購價格和時間安排。
- **庫存**。我們根據預期需求和市場狀況，為客戶提供庫存水平規劃建議，並協助管理庫存價值波動風險。
- **生產**。我們還通過管理採購與銷售定價，為客戶提供生產規劃建議，以協助鎖定訂單利潤並提升產能利用率。
- **訂單**。我們根據客戶的下游銷售訂單提供採購建議，協調上游採購計劃、時間表和定價以及下游交貨及定價承諾，從而協助管控採購成本及執行風險。
- **銷售**。我們協助客戶規劃其下游銷售合約與訂單中的定價條款及價格調整機制，使其在市場劇烈波動期間能保持談判靈活性，並降低爭議或違約風險。

業 務

案例研究I

以下假設案例研究闡述了基差交易在實際中的應用方式。此案例僅作說明用途，並不代表真實交易。

案例研究I

背景：..... 我們與客戶簽訂了一項鋼材產品的遠期供應協議。客戶要求採用固定價安排，以鎖定三個月後交付的定量鋼材供應。這使客戶能夠確保鋼材供應穩定，且無需承擔鋼價可能上漲的風險。為滿足此需求，我們同意以每噸人民幣3,500元的預先約定固定價，供應總計1,000噸鋼材，並於三個月後交付。

交易詳情：..... **建立基差頭寸**

在簽訂該固定價遠期供應協議的同時，為對沖可能因現貨價格上漲而推高採購成本的風險，我們購買了相應的一份1,000噸鋼材期貨的合約。

- 現貨價格(P_0)：每噸人民幣3,500元(固定價遠期供應協議中指定)
- 期貨價格(F_0)：上海期貨交易所鋼筋期貨合約(2510)交易價格為每噸人民幣3,300元
- 基差(B_0) (即 $P_0 - F_0$)：人民幣3,500元 - 人民幣3,300元=每噸人民幣200元

平倉基差頭寸

三個月後，為履行交貨義務，我們在現貨市場以每噸人民幣3,650元的均價購入所需的1,000噸鋼材，並將其交付給客戶。

與此同時，我們平倉了所持有的1,000噸期貨合約，從而實現了期貨端的損益並予以鎖定。

業 務

案例研究I

下文概述了與平倉基差頭寸相關的交易細節：

- 現貨價格(P_1)：每噸人民幣3,650元
- 期貨價格(F_1)：上海期貨交易所鋼筋期貨合約(2510)交易價格為每噸人民幣3,600元
- 基差(B_1) (即 $P_1 - F_1$)：人民幣3,650元－人民幣3,600元=每噸人民幣50元

分析：..... **淨結果**

- $B_0 - B_1$ = 每噸淨盈利人民幣150元

說明：..... 如果沒有基差交易，我們的財務結果將完全取決於現貨價格的波動。特別是在固定價安排下，若現貨價格持續上漲，我們的風險敞口將愈加不利，因為我們無法將此類價格上漲傳導給客戶。其結果便是，我們可能不願或無法繼續向客戶提供此類固定價供應安排。

相比之下，通過基差交易，我們得以將風險敞口從絕對現貨價格波動，轉換為更可預測的基差波動敞口。這使得我們能夠滿足客戶多樣化的需求。

提高盈利能力

作為產業交易商，我們通過以下交易方式積極把握可提高我們盈利能力的交易機會。

基差交易

依托我們的基差交易能力，我們亦可能開展利潤驅動型基差交易。在典型的利潤驅動型基差交易中，我們同時在現貨市場及期貨市場開展交易。

基於行業研究，我們持續監測基差變動，包括(i)不同地區及市場之間，(ii)現貨與期貨價格之間，以及(iii)相關商品之間。當我們識別到基差存在可獲利空間時，我們可能開展利潤驅動型基差交易。在此情況下，我們就特定品類及數量的商品簽訂現貨採購或銷售合同，並同步就同一或相關商品建立相應的對沖期貨頭寸。隨著基差回到我們認為處於合理區間的水平，我們同步平倉現貨頭寸及對應的期貨頭寸，從而鎖定基差價差並實現預期利潤空間。

業 務

請參閱下文「一 案例研究II」了解我們如何使用基差交易提高盈利能力的詳情。

單邊現貨交易

通過單邊現貨交易，我們主要於當我們的行業研究發現有利的價格趨勢時在現貨市場上購買或出售實物商品，我們隨後在持有該等商品適當時間後將其出售或購入。我們通過各種價格風險管理措施管理相關的現貨價格風險，詳情請參閱「一 風險管理－價格風險管理」。

投資與合作

通過上下游投資和合作對我們的貿易活動進行補充，我們創造了額外的交易場景，加強整個價值鏈網絡，並深化對資源和客戶的接觸，從而支持我們的盈利能力。具體而言：

- 投資。我們進行投資，在選定的資源相關公司或項目（如鋼鐵生產商）中持有少數股權，以確保供應渠道，產生股權回報，提高供應穩定性，加強我們對上游資源的獲取。
- 合作。通過與選定的工業製造企業的合作，我們為其規劃並執行採購與銷售活動，使其能專注於生產與運營。此種職責分工結合我們的貿易能力與客戶的行業知識，從而最大化價值創造。

案例研究II

以下假設案例研究闡述了基差交易在實際中的應用方式。此案例僅作說明用途，並不代表真實交易。

案例研究II

背景：..... 我們監測到國內不同區域間鋼筋存在暫時的價差：華南地區現貨價格為每噸人民幣3,200元，而華北地區現貨價格為每噸人民幣3,000元。為把握這一貿易機會，我們在華北現貨市場購入100噸鋼筋，計劃以每噸人民幣100元的運輸成本將其運至華南，並在華南市場進行銷售。

由於鋼筋運抵目標市場需要時間，在出售這些在途鋼筋之前，我們將面臨現貨價格波動的風險。為對沖此風險敞口並穩定預期利潤，我們採用了基差交易。

業 務

案例研究II

交易詳情：..... **建立基差頭寸**

2025年12月1日，我們在華北現貨市場購入100噸鋼筋，同時賣出等量的鋼筋期貨合約以期從基差收窄中獲利。通過此操作，我們鎖定了初始的基差頭寸。

下文概述了與建立基差頭寸相關的交易詳情：

- 華北地區現貨價格(P_0)：每噸人民幣3,000元
- 期貨價格(F_0)：上海期貨交易所鋼筋期貨合約(2605)價格為每噸人民幣3,150元
- 基差(B_0) (即 $P_0 - F_0$)：人民幣3,000元 - 人民幣3,150元 = 每噸人民幣-150元

平倉基差頭寸

2025年12月25日，我們在華南現貨市場售出100噸鋼筋，同時買入等量的鋼筋期貨合約。通過這一操作，我們平倉了基差頭寸，並解除了相關的期貨風險敞口。

下文概述了與平倉基差頭寸相關的交易細節：

- 華南地區現貨價格(P_1)：每噸人民幣3,100元
- 期貨價格(F_1)：上海期貨交易所鋼筋期貨合約(2605)價格為每噸人民幣3,100元
- 基差(B_1) (即 $P_1 - F_1$)：人民幣3,100元 - 人民幣3,100元 = 每噸人民幣0元

分析：..... **淨結果**

- $B_1 - B_0 -$ 運輸成本 = 每噸淨盈利人民幣50元

業 務

案例研究II

說明：..... 如果沒有基差交易，我們的交易結果將完全取決於運輸期間華南地區的現貨價格變動。具體而言，若在運輸完成前，華南現貨價格下跌至或低於我們在華北的採購價格，則我們的預期利潤將被削減甚至完全侵蝕，並可能導致交易虧損。此外，由於運輸期間華南現貨價格走勢的不確定性，我們通常會對交易量採取更為保守的策略以控制風險敞口，這也會限制我們擴大交易規模的能力。

通過基差交易，華南地區的現貨價格變動敞口已轉化為基差變動敞口。憑藉自身的行業研究與市場研判，我們能夠更有效地分析此類變動。我們認為，基差波動通常比現貨價格變動更為穩定和可觀測，且預期會保持在能夠支撐目標交易利潤的區間內。因此，基差交易使我們能夠更好地鎖定利潤率、降低運輸期間的不確定性，同時還能在不使不利價格波動的風險敞口成比例增加的情況下，擴大交易規模。

銷售及分銷網絡

於往績記錄期間，我們的大部分收入來自中國境內的商品銷售業務。同時，我們亦擴展了全球銷售與分銷網絡，業務範圍涵蓋中東、歐洲以及北美和南美地區。

我們的客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括工業製造商、建築公司和貿易公司。我們主要透過內部銷售團隊向客戶銷售，這些團隊按商品類別劃分，並與客戶保持密切且持續的溝通。

我們的銷售人員主要負責開發新客戶及與現有客戶保持溝通以了解其需求和反饋。我們主要採用有針對性及以客戶為中心的客戶開發及關係管理方法，以一對一的方式與客戶溝通。此外，我們積極參加行業會議、論壇及專業活動，這些平台主要用

業 務

於維護客戶關係、加強行業參與度，並增進與現有及潛在客戶的相互了解。該等互動，連同客戶推薦及介紹，支持我們不斷擴大客戶基礎。

我們的銷售團隊在整個交易過程中與客戶緊密合作，包括了解採購需求、協調交付安排，以及根據客戶營運需求提供量身定制的支持。

向貿易公司的銷售

按照行業慣例，我們向中國及海外的貿易公司銷售商品。於2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，來自貿易公司的收入分別為人民幣190,871.7百萬元、人民幣204,344.6百萬元及人民幣157,963.7百萬元，分別佔我們商品交易收入的76.2%、75.7%及68.8%。我們與貿易公司客戶維持買賣關係。

下表載列於所示期間我們貿易公司客戶數量的變動。

	截至12月31日止年度		截至10月31日
	2023年	2024年	止十個月
截至期初.....	7,225	13,334	14,964
新增貿易公司客戶.....	9,564	8,357	5,392
減少貿易公司客戶.....	3,455	6,727	6,824
截至期末.....	13,334	14,964	13,532

儘管貿易公司並非我們的終端客戶，但我們不認為我們與其進行的貿易屬於分銷範疇。該等貿易公司並非為擴展我們銷售渠道而受聘的分銷商；相反，彼等的採購乃由實際需求驅動。具體而言，彼等通常獲終端客戶選定，以代表彼等採購產品，或在彼等識別需求或預期其客戶有此需求時進行採購。由於我們與該等貿易公司的貿易乃基於終端客戶的真實需求，我們不認為我們與彼等的關係會引起有關渠道塞貨、蠶食或應收賬款可收回性的疑慮。因此，我們在與彼等進行貿易前並無應用任何甄選準則，亦無將彼等作為分銷商管理。

業 務

此外，我們一般不會與該等貿易公司訂立分銷或長期協議。相反，我們於彼等每次下單時均與其訂立銷售及採購協議，其條款與適用於其他客戶的條款大致相同。該等協議訂明每批商品的重量、規格、定價條款、付款及交付方式。我們不對貿易公司向終端客戶轉售時施加最低銷售目標或設定強制性售價。此外，該等貿易公司毋須向我們提供任何有關彼等銷售、存貨水平、是否將我們的產品轉售予其客戶，以及其客戶對我們產品需求的資料。

根據弗若斯特沙利文的資料，我們就與貿易公司客戶的貿易所採納的業務模式，在大宗商品貿易行業中不會被視為分銷關係，且符合對該等客戶的業務營運並無控制權的行業慣例。

就我們所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們所有貿易公司客戶均為獨立第三方。

與客戶的主要合約條款

我們通常與客戶訂立標準買賣協議。我們與客戶的協議的主要合約條款包括以下各項：

- **付款及信用條款：**除對部分信用狀況良好的客戶可提供信用期外，我們通常要求客戶在交貨前預付貨款。我們也接受銀行承兌匯票、信用證及電匯等付款方式。
- **銷售限制：**我們不施加地域限制或其他銷售限制。
- **銷售目標和最低採購規定：**我們不設定銷售目標或最低採購規定。
- **定價：**我們按照約定價格向客戶銷售產品。
- **產品退貨政策：**我們一般不允許客戶向我們退還產品，惟於產品缺陷等有限情況下除外。
- **風險轉移：**交付一般於向客戶發出交貨單時視為完成，屆時貨品的所有權及風險轉移至客戶。倘我們負責將貨物交付至指定地點，貨物風險在貨物移交給客戶或客戶指定的第一個承運人時轉移給客戶。
- **終止：**合約可經雙方書面協議終止。

業 務

主要客戶

於2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，我們五大客戶所產生的收入分別為人民幣20,854.0百萬元、人民幣23,348.5百萬元及人民幣21,281.3百萬元，分別佔我們同期總收入的8.3%、8.6%及9.2%。於往績記錄期間各期間，來自我們最大客戶的收入分別佔我們總收入的2.1%、2.4%及2.6%。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的董事、其聯繫人或我們的任何股東（擁有或據我們董事所知曾擁有我們已發行股本5%以上）概無在我們的任何五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間各年，我們的所有五大客戶均為獨立第三方。

行業研究

我們的研究團隊

我們於2015年成立研究所，旨在將研究工作與日常營運相結合，並在所有交易活動中貫徹以研究為導向的決策機制。

我們的研究能力貫穿於整個組織架構之中。雖然研究院設有專職團隊負責構建研究體系，但大部分研究人員分佈於各個業務部門，深度參與日常業務運營。該架構確保研究活動與常規業務運營緊密融合。截至2025年10月31日，我們共有175名專注於行業研究的員工，其中約有72%擁有碩士及以上學位。

我們的研究機制

我們的行業數據庫

我們開發了一個專有產業資料庫，每日更新以提供市場趨勢與產業發展的即時洞察。該資料庫整合了我們在產業價值鏈上游、中游及下游環節日常交易活動所產生與累積的專有數據，涵蓋訂單接單、生產排程、銷售及庫存數據，並結合來自公開渠道及權威第三方供應商的數據，包括我的鋼鐵網、上海有色網、富寶資訊和萬得資訊等。

業 務

研究方法

我們的研究方法論乃基於三大分析框架，包括：(i)宏觀經濟建模，用以分析全球經濟趨勢及其對大宗商品市場的影響；(ii)行業行為跟蹤，監測市場動態變化與關鍵產業參與者的行為模式；及(iii)全球和區域供需模擬，通過聚焦供需平衡，預測跨市場價格走勢與商品供應狀況。

研究重點

我們的研究著重於識別與分析以下三類定價差異：(i)跨區域與市場的價格差異；(ii)產業價值鏈不同階段的價格差異，以反映特定商品的上游與下游動態；(iii)期貨與現貨在不同時間段的價格差異。

在評估基差機會時，我們還強調安全邊際和潛在市場驅動因素。尤其是：

- **安全邊際**：在評估代表基差波動下行邊界的安全邊際時，我們的評估主要集中在(i)與每種商品相關的估值指標，包括上游生產邊際、國內供應與進口替代產品的成本比較、產品間價格差異和下游加工邊際，以及(ii)期貨合約結構及展期產生的潛在收益或成本。
- **市場驅動因素**：我們分析基差變動的市場驅動因素，區分(i)長期結構性驅動因素，如行業週期和產能動態，以及(ii)短期驅動因素，包括生產利用率和需求狀況。

我們的研究驅動型交易

我們的研究所與各業務部門緊密協作，確保研究洞察融入日常交易決策。我們建立了多項機制，以促進研究與業務運營之間的有效協作：

- **數據與報告服務**：研究人員與業務部門共享每日、每週報告以及實時數據更新，使業務部門能夠從中獲取見解並在需要時尋求進一步指導。
- **融入日常運營**：研究人員與業務部門合作，在執行前評估策略，在整個交易過程中監控表現，並進行交易後複盤以實現持續改進。

業 務

- **每週協調會議**：研究人員提供國內外市場趨勢的最新動態，並提供可操作的見解，直接指導我們的運營策略。
- **交易策略評估**：我們的研究人員基於最新的市場研究及分析，每週對我們的交易策略及在已批准敞口限額內的價格風險敞口進行評估。

我們的供應商

供應商管理

我們與具備強大實力與良好聲譽的供應商合作，且支持長期合作。我們建立了嚴格的供應商准入機制，新供應商必須符合我們的准入標準方可進行合作。對於需要預付款的供應商，我們實施全面的預付款限額管控框架，通過資格審查、信用評估及現場評估來評估供應商實力，以審慎決定是否授予此類限額。針對現有供應商，我們結合持續監控與定期評估。表現不佳或聲譽存疑的供應商將列入黑名單或灰名單，並透過分級管理系統進行管控。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到對我們的營運產生重大影響的採購質量問題或短缺。

與供應商的關鍵安排

根據動態採購策略，我們的產品採購以採購訂單形式進行。我們在發送給供應商的每個採購訂單中，會明確商品類型、單價、數量、交付時間表及其他事項。我們與供應商按合同安排結算款項。供應商必須按照供應協議提供符合質量要求的產品。此外，供應商還需承諾遵守我們的反賄賂要求。

主要供應商

我們的供應商主要包括大型鋼鐵廠、採礦公司、焦化廠、化工製造商及主要大宗商品貿易公司。於2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月，我們向五大供應商的採購額分別為人民幣32,703.8百萬元、人民幣36,723.3百萬元及人民幣31,091.3百萬元，分別佔我們採購總額的10.8%、10.1%及10.4%。此外，我們向最大供應商做出的採購額分別佔我們於2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月採購總額的3.1%、2.2%及2.3%。

業 務

於往績記錄期間，概無董事、彼等各自的聯繫人或本公司任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者）在我們的任何五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期間各年，所有五大供應商均為獨立第三方。

重疊客戶與供應商

於往績記錄期間，我們的前五大客戶中有部分同時也是我們的供應商，而前五大供應商中也有部分同時是我們的客戶。這種重疊主要反映了大宗商品貿易行業的特性，貿易公司可能在不同時間點、針對不同商品類別，根據市場渠道、庫存狀況以及其他市場條件等相對採購優勢，同時扮演買方和賣方的角色。具體而言，當其他貿易公司在特定商品上具有相對採購優勢時，我們可能向其採購；而在我們能夠提供相對採購優勢的不同時段，也可能向其銷售其他商品。根據弗若斯特沙利文的資料，在我們的行業中，市場參與者在該等情形下同時扮演買方和賣方的情況十分普遍。與該等客戶和供應商之間的所有銷售和採購均通過獨立的流程進行磋商，均在日常業務過程中進行，並按公平交易原則磋商的商業條款執行。

於往績記錄期間，各年度／期間的前五大客戶共涉及八家實體。我們前五大客戶中有七家同時也是我們的供應商。於2023年、2024年以及截至2025年10月31日止十個月，這前七家客戶／供應商分別佔我們總收入的6.9%、7.2%和9.2%，分別佔我們總採購額的3.8%、3.9%和5.8%。

於往績記錄期間，各年度／期間的前五大供應商共涉及九家實體。我們前五大供應商中有八家同時也是我們的客戶。於2023年、2024年以及截至2025年10月31日止十個月，這八家供應商／客戶分別佔我們採購總額的9.5%、10.1%和10.4%，分別佔我們總收入的1.1%、4.0%和5.1%。

物流及倉儲

物流

我們已構建起覆蓋公路、內河航運及海運的全方位物流網絡，為我們開展全國及跨境大宗商品交易業務提供支持。我們的物流網絡由自營車隊及合資格第三方物流服務供應商組成，使我們能夠在不同區域及交付需求下，維持靈活性與執行效率。通過

業 務

與優質第三方物流服務商合作，我們可在佛山、杭州、無錫、唐山等國內關鍵物流樞紐調度5,000餘輛第三方運輸車輛。截至2025年10月31日，我們與中國超過170家物流服務提供商合作。

除國內物流網絡外，截至2025年10月31日，我們已與50餘家海外物流服務提供商開展合作，為我們在美國、歐洲大陸、地中海地區、中東、非洲及東南亞等主要海外市场的大宗商品貿易業務提供支持，從而保障海外供應鏈運作的有序與高效。

為確保服務質量和運營可靠性，我們定期評估該等第三方物流提供商，以確保其符合我們的質量標準及高效交付表現。

倉儲

我們已建立綜合性倉儲網絡，為我們的大宗商品交易及物流運營提供支持。截至2025年10月31日，我們在中國擁有超過100個自營倉庫，並與1,000多個第三方倉庫合作。這些倉庫戰略性地分佈在包括唐山、天津和上海在內的主要物流樞紐，覆蓋了主要的商品流通路線。

除國內倉儲網絡外，我們還在老撾、印度尼西亞和泰國等海外市场設有自營倉庫，並在美國、土耳其、越南、吉布提和阿拉伯聯合酋長國等地與第三方倉儲服務商合作。

倉庫根據安全性、管理能力、周轉效率和合規記錄等標準分為A至D四個級別。我們要求所有產品均貼上標籤、進行識別並放置在指定區域。在材料入庫前，我們會檢查包裝是否存在破損，並要求材料擺放整齊以防止交叉污染。我們通過專業的現場人員進行定期的現場檢查和風險評估，以確保產品質量和運營可靠性。

物流與倉儲控制

對於存放於自營倉庫的貨品，我們實施了數字化管理體系，以規範倉庫運營、防止未經授權的貨品放行，並提供物流及庫存狀況的實時可視化服務。請參閱「— 信息科技系統」。

業 務

此外，我們的物流與倉儲品質管控措施涵蓋進貨查驗、商品出庫管理及風險預防。所有進入倉庫的貨物均須核對運單及合約文件，確保僅接受經授權的貨物入庫。貨物僅能依據系統生成的正式出庫指令方可發出，嚴禁任何未經授權的出庫行為。為降低損失或損壞風險，我們已為倉庫內所有貨物投保，並定期進行審計以確保符合保險要求，同時確認保險覆蓋範圍的有效性。

針對存放於第三方倉庫的商品，我們的物流與倉儲品質管控措施包含監督儲存條件及進倉檢驗，以確保設施與環境符合相關商品需求。商品到貨時將進行專業檢驗，品質驗收主要依據適用的第三方檢驗報告。我們亦透過定期巡查實施持續倉儲管理，必要時進行現場抽樣與複檢以監控商品狀態。此外，我們依據約定程序監督發貨與出庫流程，包含文件審查與協調作業，確保商品妥善交付及所有權轉移。

風險管理

我們已建立貫穿全部交易活動的全面風險管理框架，旨在識別、評估和管理關鍵風險。

風險管理框架

我們已搭建架構清晰的風險管理體系，配套明確的治理與執行機制。在治理層面，設立風險管理委員會，作為風險管理工作的最高決策機構。風險管理委員會負責監督我們的整體風險管理框架，審議重大風險管理政策及風險應對策略，並統籌管理經營活動和直接投資業務中產生的關鍵風險。

在執行層面，我們的風險管理部門負責落實並執行端到端風險管理框架，該框架深度融入交易生命週期的各個環節，涵蓋業務准入、交易決策、合同執行、物流交付及資金結算等環節。該一體化的風險管理鏈條確保我們能夠及時識別、評估並管控風險，為大宗商品交易業務的規範、有序開展提供支撐。

業 務

信用風險管理

我們通過以下措施進行信用風險管理：

- **客戶篩選與黑／灰名單管理：**我們維持一套結構化的客戶風險管理系統，透過黑名單與灰名單機制管理客戶。列入黑名單的客戶禁止與我們進行交易，而灰名單客戶僅能以非信貸方式與我們交易。我們持續審查並更新這些名單，以反映客戶風險狀況與市場環境的變化。
- **信用評級與額度管理：**我們採用RAG信用評級框架，根據客戶資質、商業模式、管理體系及負面資訊篩查等因素評估其信用風險。在該框架下，我們依據客戶信用風險狀況將其劃分為紅色、黃色及綠色三級評級。針對紅色等級與黃色等級客戶，我們實施強化信用管控措施，包括更嚴格的授信額度、信用增強方案及更密切的交易監控。綠色等級客戶通常符合標準授信條件，惟須接受持續監控與定期審查。
- **信用敞口的持續監控與上報：**我們在整個交易過程中對客戶信用敞口進行監控，重點關注結算進度、應收賬款狀態、保證金及預付款安排，以及潛在的資金佔用情況。重大或持續存在的信用風險事項上報至集團管理層，並在適當時上報至風險管理委員會審議並處置。

物流風險管理

我們通過以下措施管理物流相關的風險：

- **物流服務商准入與監督：**我們基於資質審查、運營能力和風險狀況，針對物流服務商建立系統化的准入及分級管理制度，並實施持續監控與動態調整。
- **庫存及在途貨物管理：**我們對庫存及在途大宗商品實施管控，包括設定物流服務商的敞口限額及開展定期庫存核查，以保障貨物的完整與安全。
- **交付執行與应急管理：**我們針對各筆交易定制交付方案，整合自營及核定第三方資源，實施多元化物流安排，避免對單一服務商的依賴。突發物流事件通過預設的上報和應急程序進行處理，以減輕潛在的損失和干擾。

業 務

價格風險管理

我們的基差交易及單邊現貨交易通常面臨現貨價格風險。我們通過以下措施管理大宗商品現貨商品價格風險：

- **風險預算及敞口監控。**我們根據基差交易及單邊現貨交易各自的風險特徵，分別為其設定風險門檻。這些風險限額分配予各交易團隊，包括：(i) 參照各交易團隊的營運業績目標及其過往表現而設定的虧損限額；及(ii) 參照交易團隊的虧損限額、所採用的商品類型及交易方法，以及相關商品的波動特徵而設定的持倉限額。

事前，我們的風險管理委員會進行年度風險預算以確定每個交易團隊的風險門檻。**事中**，各交易團隊須每日監控其所面對的價格風險，以評估其敞口是否維持在批准風險門檻內。我們的風險管理部門獨立監控整體敞口水平及對批准限額的遵守情況。倘達到或超過風險門檻，則會及時實施相應的風險控制措施，包括限制敞口擴大、調整交易方式或暫停進一步的交易活動。

- **對沖。**在我們風險管理框架下批准的風險門檻內，我們的交易團隊會根據現貨商品交易的具體商業目標及風險狀況，就每項交易活動確定適當的對沖程度。於往績記錄期間，我們大部分現貨商品交易活動透過基差交易的期貨合約進行對沖。有關我們基差交易的詳情，請參閱「我們的業務－交易方式－服務客戶－基差交易」及「我們的業務－交易方式－提高盈利能力－基差交易」。期貨合約的期限一般為六個月以內。我們於2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月的現貨及期貨毛利率分別為1.3%、1.4%及1.5%，其為對沖活動的有效性指標。請參閱「財務資料－影響本集團經營業績的重大因素－基差交易」。

此外，我們亦面臨外幣匯率波動所帶來的風險。為降低此類風險，我們運用外匯遠期合約進行管理。根據預測的結算／銷售時點與金額，我們透過對沖工具預先鎖定結算匯率區間，以規避未來匯率波動的影響。

業 務

我們已針對對沖活動實施內部控制與風險管理程序，並遵循相關法規（包括商品期貨法規）。我們嚴格遵守對沖基本原則，建立對沖相關內部控制系統，並持續評估對沖措施之有效性。

- **市場情報與研究報告。** 我們的研究團隊監控市場行情和供需動態，每日發佈研究分析報告和交易建議，為我們研判價格走勢、根據市場變化調整業務執行及套期保值策略提供支撐。

知識產權

我們認為專利、著作權、商標、域名、專門知識、專有技術、商業秘密及其他知識產權對業務運營至關重要。截至最後實際可行日期，我們於中國有8項註冊專利、1項著作權、53個註冊商標及12個域名。有關重大知識產權的更多詳情，請參閱「附錄六—2.有關我們業務的進一步資料—我們的知識產權」。

我們會於遭遇侵權時開展相關調查、獲取適當證據、採取適當行動（如發出警告及提起法律程序），以維護我們的合法權益。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無涉及任何有關侵犯任何知識產權且將會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生任何重大不利影響的法律程序。請參閱「風險因素—與我們業務及行業相關的風險—我們可能無法保護知識產權免受侵權」。

信息科技系統

客戶管理數字化

我們主要通過自主研發的聯智雲ERP系統管理客戶，該系統實現了客戶准入、客戶信用評估、客戶價值評估及客戶相關風險與輿情監測的數字化。這使得客戶關係能夠得到有效管理，並降低潛在風險。

行業研究數字化

我們主要通過第三方系統進行行業研究管理，該系統整合我們的行業數據庫，並應用機器學習和價格預測模型以識別潛在風險和機會。該系統還通過整合我們研究團隊的關鍵見解和研究成果，作為結構化知識積累平台，從而支持我們分析能力的持續提升。

業 務

供應鏈數字化

我們利用聯智雲ERP系統以及精選的第三方系統來管理和優化關鍵供應鏈職能。這些系統實現了業務單元間的高效協同，強化了我們的風險控制能力，並提高了我們商品交易活動的執行效率。具體如下：

- **採購與銷售**。通過聯智雲ERP管理採購與銷售，覆蓋訂單管理、合約管理、開票管理及結算。風險控制模塊貫穿整個流程，確保精準、集中的風險監控。
- **物流**。通過TMS系統管理物流，該系統與聯智雲ERP系統集成，具備物流訂單管理、運力匹配、路線優化、在途監控及物流結算對賬等功能。
- **庫存管理**。通過聯智雲ERP系統下的倉儲管理模塊管理庫存，實現出入庫管理、存儲規劃及庫存跟蹤的數字化，保障庫存水平的可視化及準確性。

競爭

我們所處的市場競爭激烈且瞬息萬變。我們能否維持和擴大市場份額，取決於我們能否有效應對這些行業參與者的競爭。

競爭格局受多種因素影響，包括定價政策、物流和倉儲能力、行業研究能力、客戶基礎、銷售及分銷網絡以及整體經濟狀況。如果我們未能緊跟行業發展步伐，或未能實現差異化，則可能導致市場份額受到不利影響。

我們相信，憑藉我們的規模、研究驅動型策略、差異化交易與服務能力以及廣泛的全球供應商與客戶網絡，我們具備顯著的競爭優勢，能夠服務於廣泛的客戶群，在競爭對手中脫穎而出，並實現長期增長。有關更多詳情，請參閱「行業概覽」。

業 務

僱員

下表載列截至2025年10月31日按職能劃分的僱員明細。

職能	人數	佔總人數 的百分比 (%)
商品交易及行業服務	1,047	64.9
行業研究	175	10.9
風險控制	76	4.7
供應鏈管理	42	2.6
行政管理	272	16.9
總計	1,612	100.0

我們主要透過獵頭、在線招聘網站、校園招聘會和內部轉介招聘僱員。我們與僱員訂立個人僱傭合約，當中涵蓋薪金、花紅、僱員福利、保密責任、不競爭條款、工作成果及知識產權轉讓條款及合約終止理由等事宜。僱員的薪酬待遇包括薪金及花紅，通常根據其資歷、績效評估及工作年限而定。

與僱員共享成功並賦能其成長是我們企業文化的核心元素之一。我們一直致力為僱員提供全面的社會福利、安全的工作環境及多元化職業發展機會。同時，我們亦嚴格遵守相關國家及地區有關工作場所安全的法律、法規及標準。我們致力為僱員創造安全健康的工作環境，並通過實施高效的管理體系保障其安全及身心健康。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的勞資糾紛或罷工。

社會保險及住房公積金

背景及理由

於往績記錄期間，我們並無根據相關中國法律法規為部分僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款，主要因為(i)與行業慣例保持一致，我們的僱員流動性高，使我們難以及時為相關剛入職不久便離職的僱員作出全額供款；及(ii)若干僱員因其需作出額外供款而選擇毋須我們足額繳納社會保險及住房公積金供款。

業 務

在往績記錄期間，我們委託第三方人力資源機構為少數員工繳納社會保險和住房公積金，主要原因是部分員工分佈於全國各地不同城市工作，為方便在當地享受相關福利，他們希望在居住地繳納社會保險和住房公積金，而我們未在這些居住地設立辦事處。

潛在法律後果

根據相關中國法律法規，我們的中國法律顧問已告知我們以下潛在法律後果：

- 就社會保險的差額而言，我們可能須(i)於規定期限內補足差額，且可能會被徵收滯納金；及(ii)倘未在規定期限內支付差額，則須支付逾期金額一至三倍的罰款。
- 就住房公積金供款的差額而言，我們可能須(i)於規定期限內補足差額；及(ii)倘未於該期限內支付差額，則會受到法院強制執行。
- 就委聘第三方人力資源機構而言，(i)倘該等機構未能足額及／或及時為相關僱員繳納社會保險或住房公積金供款，或倘有關安排的有效性受相關政府機關質疑，我們可能須繳付額外供款、滯納金及／或遭相關機關施加罰款；及(ii)我們可能因與相關僱員的有關安排而面臨潛在勞資糾紛。

最新狀況及補救措施

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，(i)我們已就本公司及部分附屬公司取得合規證明或信用報告，並與地方主管社會保險及住房公積金政府機關開展面談，相關機關確認本公司及相關附屬公司均未因違反社會保險及住房公積金供款的相關法律法規而受到任何行政處罰；(ii)相關政府機關並無就我們的社會保險及住房公積金供款採取行政行動或施加行政處罰；(iii)我們並無收到相關中國機關要求我們支付社會保險及住房公積金供款的重大差額或罰款的任何通知；(iv)我們並不知悉任何重大僱員投訴，亦無牽涉與僱員有關社會保險及住房公積金供款的任何重大勞資糾紛；及(v)我們

業 務

承諾，若收到相關主管部門要求補繳歷史欠繳的社會保險費和住房公積金，或要求支付相關滯納金或罰款時，我們將及時足額繳納。

基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，只要現行監管政策沒有實質變化，也沒有員工投訴，我們因支付歷史欠款和相應行政罰款而受到有關當局強制執行的可能性很小。

因此，我們尚未就於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的社會保險及住房公積金供款差額計提任何撥備。

我們已就社會保險及住房公積金供款採取以下內控增強措施：

- 我們已指定我們的人力資源部監督社會保險及住房公積金供款的申報及供款；
- 我們將定期向中國法律顧問諮詢有關相關中國法律法規的意見，以了解相關監管的最新發展情況；及
- 我們將積極與相關社會保險及住房公積金地方機關溝通，以確保我們獲悉有關社會保險及住房公積金相關法律法規的最新資料。

請參閱「風險因素－與我們業務及行業相關的風險－我們可能需補繳社會保險及住房公積金，並可能被相關政府部門處以滯納金及罰款」。

保險

我們根據相關法律法規，並基於對運營需求和行業慣例的評估投購保單。具體而言，我們為在中國工作的僱員繳納社會保險，包括養老保險、失業保險、工傷保險、生育保險、醫療保險，以及員工互助醫療保險。此外，根據我們的業務運營及風險狀況，我們投保若干商業保險，包括貿易應收款項保險、物流保險、財產保險及倉儲保險，以覆蓋日常業務過程中可能產生的風險。

業 務

根據一般市場慣例，我們並無投購中國法律並無強制規定的任何業務中斷保險、關鍵人員人壽保險或涵蓋網絡基礎設施或信息技術系統損壞的保單。請參閱「風險因素－與我們業務及行業相關的風險－我們的保險保障可能不足以覆蓋所有潛在負債或損失」。

物業

我們的總部位於浙江省杭州市，在中國擁有並租賃與業務運營相關的若干物業。

截至2025年10月31日，我們並無賬面值為我們資產總值15%或以上的單個物業，而按此基準，我們毋須根據上市規則第5.01A條於本文件載列任何估值報告。根據香港法例第32L章公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表3第34(2)段就我們於土地或建築物方面的一切權益作出估值報告的規定。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們於中國擁有兩塊土地的使用權，總佔地面積超過134,134平方米，主要指定用於工業用途。截至最後實際可行日期，我們擁有該等土地的使用權合法有效，且不存在有關該等土地所有權的爭議或潛在爭議。

截至最後實際可行日期，我們於中國擁有27項物業，總建築面積超過10,171平方米，主要用作辦公空間員工宿舍。截至最後實際可行日期，我們已取得所有物業的房屋所有權證。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們共租賃了位於中國的150處物業，總建築面積超過1,446,244平方米，主要用作我們的辦公空間及倉儲。

截至最後實際可行日期，所租賃的6處物業的實際用途與其房屋所有權證所訂明的指定用途不一致。據中國法律顧問所述，就該等物業而言，業主可能會受到相關政府機關的罰款處罰，而我們或無法繼續使用該等物業。

業 務

截至最後實際可行日期，中國有24處租賃物業的業主未向我們提供有效的產權證書或相關授權文件，證明彼等有權向我們出租有關物業。中國法律顧問認為，相關出租人有責任遵守適用規定，故我們不會因此等物業遭受任何行政處罰，惟若該等租賃物業的出租人並無出租相關物業的必要權利，我們的租賃安排或會受到影響。但倘有關租賃產生爭議，或我們因有關租賃蒙受損失，根據租賃協議，我們有權要求減租或拒付租金，或要求出租人賠償該等損失。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們該等存在產權瑕疵的租賃物業相關租賃安排，未遭第三方或相關機關提出異議，亦未因此產生爭議、訴訟或申索而導致我們作為被告牽涉其中，相關爭議、訴訟或申索均與我們佔用該等物業的出租及使用權利相關。

截至最後實際可行日期，我們尚未就中國的150項租賃物業完成租賃登記或租賃登記變更，主要由於難以促使相關業主配合登記租賃。截至最後實際可行日期，就尚未完成租賃登記或租賃登記變更的租賃物業而言，我們並未被相關地方住房行政管理機關要求完成登記，亦無受相關機關施加處罰或罰款。據中國法律顧問告知，未完成租賃登記或租賃登記變更不會影響該等租賃安排的有效性。惟相關政府機關或會責令我們限期補辦登記或備案手續，且若我們未在規定期限內完成該等登記或備案，或會按每份未登記合同處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。

有關我們物業的風險，請參閱「風險因素－與我們業務及行業相關的風險－就若干物業而言，倘未能遵守中國物業相關法律法規，可能對我們的業務造成不利影響」。

環境、社會及管治

我們致力於履行社會責任，並認識到環境、社會及管治（「ESG」）因素在我們實現可持續發展的過程中的重要性。

業 務

ESG管治架構

健全的ESG治理架構是推動落實ESG原則與行動的關鍵保障。為此，我們擬在[編纂]後構建「董事會－ESG專門委員會－ESG工作小組」三級治理框架，系統推進ESG相關事務。為增強風險防控能力，我們將持續提升ESG風險管理水平，強化董事會在重大風險議題中的監督作用，並不斷完善治理機制與運行流程，確保ESG管理的長效化與有效性。

- 董事會負責審議ESG重大風險及重要性議題，批准可持續發展戰略，監督ESG政策的實施與績效表現，審查ESG目標達成情況，並審批ESG相關信息的公開披露。
- ESG專門委員會負責評估年度ESG報告內容、向董事會提交審議、識別與評估ESG關鍵風險與議題、制定ESG目標與行動計劃、審查ESG政策框架，並執行董事會授權的其他相關職責。
- ESG工作小組由各關鍵職能部門代表組成，負責統籌協調ESG具體實施工作、管理日常運營中的ESG風險、收集與整理披露數據、推進ESG目標、政策及行動計劃的落地，並定期向ESG專門委員會報告進展。

環境管理

能源管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國節約能源法》等相關法律法規，重視能源使用效率，在日常運營中積極踐行節能降耗理念。我們的能源消耗主要集中於辦公場所的電力使用，包括辦公設備、照明、空調系統。為優化能源消耗，我們已實施下列措施：

- 我們系統推行綠色辦公舉措，倡導節約用電，合理設置空調溫度，全面採用節能設備；
- 我們積極推廣遠程會議與無紙化辦公，減少非必要差旅與紙張消耗；

業 務

- 我們同時持續開展節能宣傳教育，不斷提升員工節能意識，推動形成綠色低碳的辦公文化意識。

我們已獲得ISO 14001環境管理體系認證證書，持續優化環境管理水平。

下表載列我們於往績記錄期間的能源消耗情況。

	截至12月31日止年度				截至10月31日止十個月	
	2023年		2024年		2025年	
	消耗量	消耗強度	消耗量	消耗強度	消耗量	消耗強度
	千瓦時／ 千瓦時 人民幣萬元		千瓦時／ 千瓦時 人民幣萬元		千瓦時／ 千瓦時 人民幣萬元	
直接能源.....	1,184,153	0.05	991,614	0.04	750,051	0.03
間接能源.....	1,286,123	0.05	1,347,552	0.05	1,197,402	0.05

水資源管理

我們嚴格遵守《中華人民共和國水法》等相關法律法規，持續探索水資源高效利用路徑。我們通過開展節水宣傳教育，提升員工節水意識、在辦公場所全面推廣節水型器具，優化用水效率、同時倡導集中清洗等節水實踐，推動形成節約用水的常態化機制。

下表載列我們於往績記錄期間的水資源消耗情況。

	截至12月31日止年度				截至10月31日止十個月	
	2023年		2024年		2025年	
	消耗量	消耗強度	消耗量	消耗強度	消耗量	消耗強度
	立方米／ 立方米 人民幣萬元		立方米／ 立方米 人民幣萬元		立方米／ 立方米 人民幣萬元	
水資源	4,881	0.0002	6,006	0.0002	5,513	0.0002

業 務

廢棄物管理

我們嚴格遵循《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國固體廢物污染環境防治法》等法律法規，重視廢棄物規範管理。我們的運營不涉及高污染生產環節，無大規模廢棄物、廢氣或工業廢水排放，對周邊環境影響總體較小。在辦公及日常運營中，我們主要通過倡導綠色辦公、推行無紙化辦公及紙張雙面打印、減少一次性用品使用等措施，有效降低廢棄物產生。對辦公場所產生的廢棄物，我們實施分類收集與合規處置，確保有害廢棄物與無害廢棄物依法處理，杜絕非法傾倒或違規處置行為，切實履行環境保護責任。

應對氣候變化

氣候風險與機遇評估及應對

我們面臨的氣候相關風險主要可歸納為以下類別：

- **實體風險**。氣候變化引致的極端天氣事件及長期氣候模式轉變，可能對我們的日常運營構成直接或間接的影響。其中，颱風、暴雨、洪水等急性風險可能造成運營臨時中斷或資產損失，而氣溫持續升高、海平面上升等慢性風險則可能逐漸影響運營環境與資源獲取。我們持續關注氣象預警信息，並定期檢視與優化業務連續性計劃及應急預案，以提升整體運營韌性，保障員工安全與客戶服務連續性。
- **轉型風險**。在全球低碳轉型趨勢下，我們面臨政策法規趨嚴、市場偏好變化及聲譽等方面的風險。隨著國家「雙碳」目標的推進以及國際碳約束政策的演進，客戶與供應商對低碳供應鏈和可持續貿易的期望日益提升，可能影響現有業務模式與市場競爭力。為應對此類風險，我們持續關注國內外相關政策與行業動向，並將低碳理念逐步融入運營與業務決策中，例如推動運營環節的節能減碳、倡導綠色辦公，並探索與上下游夥伴協作，共同提升供應鏈的可持續表現。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間的溫室氣體排放情況。

	截至12月31日止年度		截至10月31日
	2023年	2024年	止十個月
	噸二氧化碳當量	噸二氧化碳當量	2025年
			噸二氧化碳當量
範圍一溫室氣體排放 ⁽¹⁾	300.9	252.0	190.6
範圍二溫室氣體排放 ⁽²⁾	682.4	715.0	635.3
範圍三溫室氣體排放 ⁽³⁾	454.8	436.9	414.7

附註：

- (1) 範圍一溫室氣體排放依據政府間氣候變化專門委員會(IPCC)刊發的《IPCC 2006年國家溫室氣體清單指南2019修訂版》進行核算。
- (2) 範圍二溫室氣體排放依據生態環境部、國家統計局發佈的《2023年電力二氧化碳排放因子》進行核算。
- (3) 範圍三溫室氣體排放依據溫室氣體核算體系(GHG Protocol)進行核算，現階段包含員工差旅產生的碳排放。

社會福利

我們積極履行社會責任，持續推動教育等社會公益事業發展。通過校企合作，我們設立「經濟學院熱聯學生職業發展教育基金」，並於2022年10月向浙江工業大學教育基金會捐贈人民幣6.5萬元，專項支持經濟學院學生的專業學習、職業規劃與綜合能力提升，助力高校人才培養與人才供需對接。

我們始終秉持社會公益責任擔當，主動參與公共服務與民生保障項目。2023年8月，我們聯合長慶街道紅十字會組織開展獻血活動。2024年4月，我們組織員工赴浙江省血液中心參與無償獻血。我們堅信，每一次善意的付出都是對社會和諧與進步的積極回應。未來，我們將繼續堅持公益初心，拓展公益參與形式，鼓勵更多員工投身志願服務，推動形成關愛社會、回饋社會的良好氛圍。

業 務

牌照、批准及許可

截至最後實際可行日期，據中國法律顧問告知，我們已自政府主管部門及監管機構取得對於我們運營所在司法權區的業務運營屬重大的必要牌照、批准及許可。

法律程序與合規

法律程序

我們可能不時於日常業務過程中牽涉各類法律程序。請參閱「風險因素 — 與我們業務及行業相關的風險 — 我們在日常業務過程中可能會遭受投訴、糾紛及訴訟」。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾且並無牽涉任何針對我們或我們的董事且可能個別或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績造成不利影響的法律、仲裁或行政程序，亦不知悉任何針對我們或我們的董事且可能個別或共同對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的未決或構成威脅的法律、仲裁或行政程序。

合規

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據中國法律顧問告知，我們已於所有重大方面遵守適用於我們運營的所有相關法律法規。有關適用於我們的法律法規的更多資料，請參閱「監管概覽」。

內部控制

我們已就業務運營、財務報告及一般合規制定並實施風險管理政策及內部控制措施。為監察風險管理政策及企業管治措施於[編纂]後的持續實施情況，我們已採納並將採納(其中包括)以下風險管理措施：

- 我們設計識別、分析、管理及監控各種風險的全套政策並定期評估及更新風險管理政策。
- 董事會負責監督整體風險管理及內部控制。

業 務

- 審計委員會獲授權審閱及評估我們的財務控制、風險管理及內部控制系統。有關審計委員會的組成以及彼等的資格及經驗，請參閱「董事及高級管理層－董事會委員會－審計委員會」；
- 我們將採取多項政策以確保遵守上市規則，包括但不限於與風險管理、關連交易及信息披露有關的方面；及
- 我們將繼續為董事及高級管理層組織有關上市規則相關規定及於香港上市公司的董事職責的培訓課程。

數據隱私政策

在我們的運營過程中，我們主要收集(i)用於研究和分析的行業和市場數據，(ii)在我們的貿易、物流和倉儲活動中產生的業務和運營數據，以及(iii)客戶、供應商和物流服務提供商為業務執行和合規目的提供的有限聯繫和身份信息。為確保符合適用法律和行業最佳實踐，我們已實施嚴格的數據保護政策和措施，以規範個人信息的收集、處理、存儲和使用。這些政策包括：

- **數據收集**。我們按照適用的法律法規收集數據。如涉及個人信息，我們會根據適用法律的要求獲得相關數據主體的同意。
- **數據處理**。我們嚴格處理數據，保障數據主體合法權利。我們出於特定且合理的目的處理數據，並將我們的數據處理活動限制於實現該目的的最低範圍內。
- **數據存儲**。我們要求於中國收到的資料及數據須於中國境內存儲及保存。我們會於收集資料後採取適當措施（如數據加密），以防止數據洩露。
- **數據使用**。我們已制定明確而嚴格的授權及認證程序及政策。我們的僱員僅可出於有限目的訪問與其職責直接相關且必要的數據，且彼等須於每次嘗試訪問時核實授權。

業 務

第三方付款安排

背景

於往績記錄期間，部分客戶（單獨或統稱為「**相關客戶**」）通過非合同交易對手方的其他方（單獨或統稱為「**相關付款方**」）的賬戶與我們進行款項結算，這些款項結算依據的是我們與相關客戶之間簽訂的相應買賣協議（「**第三方付款安排**」）。往績記錄期間的相關客戶主要包括我們的終端客戶，其次是我們的貿易公司客戶。

於2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月內，相關客戶數量分別為8、11及5。於2023年、2024年及截至2025年10月31日止十個月內，涉及第三方支付安排產生的總收入分別為人民幣47.2百萬元、人民幣293.5百萬元及人民幣202.7百萬元，分別約佔我們各期間總收入的0.02%、0.11%及0.09%。於往績記錄期間，並無任何單一相關客戶對我們的收入作出重大貢獻。

據我們所知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，(i)相關付款方主要包括(a)與相關客戶受共同控制的實體（「**共同控制付款方**」），及(b)經相關客戶授權向我們付款的獨立第三方（「**獨立授權付款方**」）；及(ii)第三方支付安排下的所有相關付款方均為獨立第三方。

第三方付款安排的理由

據我們所知，第三方支付安排主要是出於相關客戶的業務需求。具體而言，相關客戶使用此類安排的主要原因如下：

- **通過共同控制付款方付款：**
 - (i) 部分相關客戶實施集團層級的集中現金管理，並依據其內部政策，使用共同控制實體的銀行賬戶進行付款，以集中資金分配並提升營運效率。
 - (ii) 部分相關客戶不時面臨暫時性流動性限制或現金流錯配，此時流動性狀況較佳的其他共同控制集團實體會代其支付款項。

業 務

(iii) 跨境商品貿易通常涉及外幣結算。部分受共同控制的付款方比相關客戶本身更容易獲得外幣資源，因為某些集團實體在一些外匯管制較少或外匯流動性更強的司法權區設有外幣賬戶，或者被集團指定專門負責處理跨境結算。

- **通過獨立授權付款方付款：**獨立授權付款方主要包括相關客戶（即建築承包商）的項目業主。據弗若斯特沙利文報告，在大宗商品貿易行業，由客戶（尤其是建築承包商）安排項目業主進行付款是一種常見的商業慣例。採用這種做法通常是為了簡化結算流程、使付款義務與項目基礎現金流相匹配，並提高供應商的付款安全性。

第三方付款安排的影響

於往績記錄期間，我們就第三方付款安排採取了以下管理措施：

- **簽署付款授權書。**我們要求相關客戶和相關付款方在根據相關付款安排進行付款之前，向我們提供書面的付款授權書（「付款授權書」）。在往績記錄期間，幾乎全部相關客戶在根據相關付款安排付款前均已向我們提供付款授權書。付款授權書通常會明確以下內容：(i) 相關付款方經相關客戶授權，通過其預先約定的賬戶，代表相關客戶向我們付款；(ii) 相關客戶承諾，與相關付款安排有關的任何法律責任，均由相關客戶自行承擔，而非本集團承擔；及(iii) 相關客戶及相關付款方確認並聲明，擬向我們支付款項所使用的資金均來源於合法渠道。
- **了解客戶（「KYC」）程序。**為了防止欺詐或洗錢活動，我們已實施多項了解客戶程序，以驗證相關客戶和相關付款人的身份，並確保相關付款符合合同約定。我們還通過線上和線下渠道與客戶保持積極溝通。基於上述情況，我們沒有理由相信相關客戶參與了欺詐或洗錢活動，也沒有理由懷疑第三方付款安排涉及此類活動的收益或獲利。

業 務

- **付款核查程序。**為核實相關付款安排的真實性，並確保第三方付款安排有真實交易作為支撐，我們要求相關客戶在通過指定的第三方付款方付款前，與我們確認訂單詳情及付款方信息。只有當付款金額、交易時間等關鍵要素與對應訂單一致時，我們才會記錄資金流向。這一雙重核查流程有助於確保每筆第三方付款交易的真實性和可追溯性。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據我們所知：(i)我們並未主動發起任何第三方付款安排，亦未曾以其他形式參與任何此類安排；(ii)我們並未向任何相關客戶提供任何折扣、佣金、回扣或其他優惠，以促成或激勵第三方付款安排；(iii)我們與相關客戶簽訂的協議的定價和支付條款，與在類似情況下未採用第三方付款安排的客戶所使用的條款基本一致；(iv)相關款項乃根據真實的底層交易和有效的合同關係支付，且與我方所有的結算均有真實交易作為支持；(v)我們並未獲悉任何與第三方付款安排相關的商業賄賂、洗錢、逃稅行為，或任何現有或潛在的爭議；(vi)任何相關客戶均未就通過第三方付款安排向我方支付或從我方收取的任何交易款項主張任何權益；(vii)我們未曾因第三方付款安排受到任何相關的行政通知、調查或處罰；及(viii)第三方付款安排(如適用)已在所有重大方面完整、準確地記錄在我們的會計賬簿和記錄中。

根據本公司中國法律顧問的建議，並考慮到上述情況：(i)本公司於往績記錄期間的第三方付款安排並未違反中國適用法律法規的強制性規定；(ii)對於已提供上述正式簽署的付款授權書的相關客戶，根據第三方付款安排，本公司被要求向相關客戶或其指定的第三方支付人返還資金的風險極低；及(iii)本公司未被發現參與任何洗錢活動、可能與洗錢相關的活動或捲入任何相關調查，因此第三方付款安排被認定為構成《中華人民共和國刑法》第191條規定的洗錢罪以掩蓋或隱瞞所得或收益來源和性質的風險較低。

業 務

增強內部控制及補救措施

截至最後實際可行日期，我們已採取內部控制措施，旨在降低與第三方付款安排相關的風險並加強對其的控制，具體包括：

- 我們已向員工通報了強化的內部控制措施，其中明確規定，原則上我們僅接受客戶直接支付的款項；
- 只有在以下特定情形下方可接受付款方付款：(i)在簽訂銷售合約的同時指定第三方付款方，或在付款前正式簽署付款授權書；及(ii)完成適當的內部審批程序後；
- 在簽約時，我們的員工須收集客戶的銀行賬戶信息，包括賬戶名稱，並確保所有支付交易均使用簽約方的賬戶進行；及
- 要求我們的員工須核實支付詳情是否與簽約方的信息一致。如有差異，將通知客戶使用正確賬戶重新付款。

我們定期檢查與第三方付款安排相關的內部控制措施的有效性，並及時處理任何異常情況。根據對上述措施執行情況的審查，我們的董事認為，這些措施在識別相關客戶資金來源、確保會計賬簿和記錄的準確性與完整性，以及防範與第三方付款安排相關的風險（包括洗錢風險、逃稅風險或違反適用法律法規的其他風險）方面是有效且充分的。有關第三方付款安排的風險，請參閱「風險因素－與我們業務及行業相關的風險－我們面臨與第三方付款安排相關的多種風險」。