



集团简介



GF OFFSHORE SDN BHD
(原名为 GF OFFSHORRE SDN BHD)

阔步迈进 共创辉煌

养精蓄锐 共拓增长





我们为亚太地区的船舶，矿业，电力和工业客户提供值得信赖的能源解决方案。通过我们的专业和合作伙伴团队，我们的目标是为客户和利害关系者创造**长期可持续的价值**。

作为红土坎港口的**第一家油气解决方案供应商**，我们购买，供应和进行船用燃料和润滑油交易，供给蓝筹股和各行企业公司。

在我们具有**战略兼综合商业模式**和客户群的支持下，我们有能力吸引和探索新业务。我们具有前瞻性，专注于应对变化多端的行业需求和挑战。

成立于2013年

为亚太地区的客户提供
燃料产品和服务

我们的核心业务
油气解决方案

**全球网路遍布9个国家**

马来西亚, 新加坡, 泰国,
越南, 缅甸, 柬埔寨, 东帝汶,
印度和孟加拉国

辉煌纪录

成功交易了
超过78万吨
的石油和天然气产品



目标是向超过2,500艘船舶进行
超过每年390万吨燃料
的交易 (价值超过16亿美元)

5大主要供应商

BP Sinopec, Petronas, Petron,
Shell and PetroSummit

**持有3张PDA许可证**

在红土坎和关丹港口提供油气
和石油运输服务

敏捷和精明

易于适应各种变化并利用
我们在供应链中占有的独特地位



我们的竞争优势

综合商业模式

- 综合油气解决方案与五大精明协作伙伴
- 轻型资产模式：低负债率和积极回报值

先发优势

- 红土坎港口**第一**和**唯一**—家的油气运营商
- 旨在红土坎建立**第一个**浮动存储和卸载（FSO）业务

战略基础

- **港口战略优势**位置，掌握马六甲海峡的船只交通
- 新加坡港口的**成本效益**和**节省时间**的替代方案
- 进入新加坡港口市场的潜力
 - 售出5000万吨船用燃料（2018年）
 - 港口收入30亿美元（2018年）

蓝筹股客户

为Vale S.A 和 Tenaga Nasional Berhad 提供服务

广泛的行业联系

形成战略合作伙伴关系，开启新兴的石油和天然气价值链
并采用创新和综合商业模式

目录

关于集团

08

背景介绍
WECT施力策略
董事会成员
高级管理团队

业务范围

14

油气服务
存储服务
海上石油贸易
陆上石油贸易

精明协作伙伴

20

港口伙伴
燃料供应商
存储伙伴
物流伙伴
抵押管理伙伴



商业模式和增长型战略 26

主要客户

Vale S.A.

Tenaga Nasional Berhad

Straits Inter Logistics Berhad

其他客户

红土坎港口其他客户

穿越马六甲海峡船舶

扩展计划

孟加拉国市场

财务

竞争优势 34

综合商业模式

先发优势

战略基础

蓝筹股客户

广泛的行业联系

前景 36

关于集团



背景介绍

GF Offshore 成立于2013年，秉承一个愿景 — 既成为领先的离岸服务供应商，专门为亚太地区的石油和天然气行业提供油气解决方案。

GF透过与石油和天然气价值链上的公司建立精明协作伙伴关系，为蓝筹股公司和各种行业参与者的客户提供油气，存储服务以及海上和陆上石油贸易。

GF是红土坎港口第一也是唯一一家油气运营商。其目标是成为一家敏捷，透明度和资源丰富的公司，提供优质产品和服务来满足客户要求。

WECT 施力策略

于2019年3月18日，GF与美国上市电子商务公司 WeConnect Tech International Inc (WECT) 订立了股份交换协议。WECT 透过签署合同收购了 GF 的60%普通股。

这标志着 GF 的一个重要里程碑，因为专业知识和资源的结合将使公司加速增长并在亚太地区签署更大的合约交易。

凭借 WECT，GF 正在进军资本市场，旨在筹集资金并巩固我们的财务状况。凭借我们综合商业模式与信誉良好的公司建立精明协作伙伴关系，我们将在亚太地区拓展业务，实现变革性增长。

GF 普通股结构如下：

名称	数额（令吉）	普通股数量	持股巴仙率
Margarete Anak George Mitol	2,440,000	2,440,000	40%
WeConnect Tech International Inc	3,660,000	3,660,000	60%
总数	6,100,000	6,100,000	100%

根据股票交换协议，WECT 根据双方共同商定的条款和条件，授予在24个月内购买剩余40%股份的选择权。

董事会成员

董事会成员资料如下：

名称	年龄	国籍	职务
Dato' Brian Wee Shiong Han	42	Malaysian	董事会主席
Dato' Sri Mahendran A/L Chelladorai	43	Malaysian	首席执行官
Margarete Anak George Mitol	62	Malaysian	总监



主席简介

拿督黄義翔

董事会主席

拿督黄義翔是MIG集团的创始人兼集团首席执行官。MIG集团是一家持有独特商业生态系统和多元化公司。截至2018年，拿督黄義翔是38家公司，横跨9个行业的联合创始人。

作为初创企业的榜样，拿督黄義翔是中小企业市场上一位成功且备受瞩目的演讲者，并定期举办企业课程班。他在23年中指导了超过50,000名学生。2018年11月，在世界华人经济与投资论坛上，拿督黄義翔荣获世界优秀终身成就奖。

拿督黄義翔毕业于英国博尔顿大学，在2002年获得工商管理学士学位。

DATO' SRI MAHENDRAN A/L CHELLADORAI

首席执行官

Dato' Sri Mahendran 是 GF Offshore Sdn Bhd 的创始人。Dato' Mahendran 年仅18岁就开始从事这项企业业务。他在GF集团的成长道路上扮演着重要角色，塑造为多元化的石油和天然气公司。

多年来，Dato' Sri Mahendran 还领导了其他成功的石油和天然气业务，包括将 Alliance Petroleum Sdn Bhd 扩展为一家拥有多元化石油和天然气业务利益的盈利公司。Alliance Petroleum 是 Petron, Petronas, Shell 和 BHPetrol 的特许经销商，向全球市场供应润滑油，柴油和燃料油。

凭借其强大的商业敏锐性和领导力，Dato' Mahendran 正在为GF塑造一家以石油和天然气行业为名，家喻户晓，大名鼎鼎的公司。

MARGARETE ANAK GEORGE MITOL

总监

在过去的20年里，Madam Margarete一直是 Dato' Sri Mahendran 公司里的一个重要人物。她参与公司的业务管理，营销和业务开发，与政府机构联络，谈判合同和项目管理。她的职责包括监督整个组织的活动，确保达到具有挑战性的业务目标，以及指导和监督组织的工作流程。

高级管理团队



DATO' SRI MAHENDRAN A/L CHELLADORAI

首席执行官

Dato' Sri Mahendran 是 GF Offshore Sdn Bhd 的创始人。Dato' Mahendran 年仅18岁就开始从事这项企业业务。他在GF集团的成长道路上扮演着重要角色，塑造为多元化的石油和天然气公司。

多年来，Dato' Sri Mahendran 还领导了其他成功的石油和天然气业务，包括将Alliance Petroleum Sdn Bhd 扩展为一家拥有多元化石油和天然气业务利益的盈利公司。Alliance Petroleum 是 Petron, Petronas, Shell 和 BHPetrol 的特许经销商，向全球市场供应润滑油，柴油和燃料油。

凭借其强大的商业敏锐性和领导力，Dato' Mahendran 正在为GF塑造一家以石油和天然气行业为名，家喻户晓，大名鼎鼎的公司。

LOKE CHOW WING

首席财务官员

Loke Chow Wing 在金融和企业融资领域拥有27年的经验。他目前担任WECT的首席财务员。过去十年，他曾担任马来西亚汽车安全约束系统制造商的总经理，该制造商是全球最大的汽车安全供应商的附属公司。Loke 还曾在马来西亚的多家公司担任首席财务官或财务总监，包括跨国公司和马来西亚上市公司。他是特许公认会计师事务的会员，并于1992年获得了他的专业资格。

SERENA LIM

首席传播与公关官员

Serena Lim 在公关，品牌和传播领域拥有超过20的经验。她是WECT的首席通讯员 – 自2018年6月1日起被委任施行协调和推动集团的公关，品牌和传播战略。在加入集团之前，Serena Lim 是马来西亚城市开发商 SkyWorld Development Group 的企业传播主管。在此之前，Serena Lim 担任丽阳机构（Tropicana Corporation Berhad）公司传播部主管已11年，将该品牌引入了一个家喻户晓的品牌。她还曾在马来西亚的各种广告和印刷行业担任客户服务经理。Serena Lim 目前正在研读马来亚大学 – 威尔士大学的传播硕士学位。

DEVI PRASAD

业务发展总监

Devi Prasad 在海上和石油和天然气行业拥有超过20年的经验。他于1993年在迪拜 McDermott 公司担任海军建筑师，结构和重型提升工程师。后来，他继续加入各种知名公司与海底管道，夹克和自升式钻井平台相关的管理项目。2006年，他创立了 Greenpalm Marine Consultancy，为海洋和钻井行业提供工程分析咨询服务和设计解决方案。毕业于印度科钦大学，获得海军建筑和船舶建造技术（荣誉）学士学位，Prasad 先生在海事业务方面的专业知识将有助于 GF 的业务拓展。

ABHISHEK SASEENDRANATH

业务发展总监

Abhishek Saseendranath 在石油和天然气行业的海洋工程公司的业务开发，管理和项目管理方面拥有12年的经验。他于2006年毕业，获得机械工程技术学士学位，并完成了油田工程和质量控制研究生文凭管理。2010年，他在印度班加罗尔完成了工商管理硕士学位。Abhishek 的职业生涯于 Lamprell Energy 的调试工程师，不久之后，他转到卡塔尔担任 Consolidated Contractors Company 的质量控制工程师。2010年11月，他加入 Oil Field Services and Supplies（OSS）私人有限公司，担任新加坡市场经理。2012年，他移居马来西亚，成立了 Green Palm Offshore（GPO）Sdn Bhd，专注于离岸运输和安装工程咨询，自升式钻井平台转换，海底饲料设计，固定和浮动平台工程。

GF透过与知名石油和天然气公司
建立的精明协作伙伴关系创建一个
综合商业模式来改造油气行业。



业务范围





GF 综合商业 解决方案

大约20年前，我们的创始人是一群企业家，他们察觉到马来西亚需要有家独立的燃料贸易公司。

直至如今，在了解了亚太地区石油和天然气的交易和内部交易后，GF透过与知名石油和天然气公司建立的精明协作伙关系来创建一个综合商业模式；来改造油气行业。

凭借红土坎港口作为我们的主力，GF作为第一和唯一一家油气解决方案供应商，为其客户和红土坎港口的客户，以及停靠在红土坎港口或通过马六甲海峡的船只提供服务。



油气服务是指向船舶提供船用燃料，其中船用燃料被泵入在陆上或海上的船舶。海上添油涉及船舶燃料在海里船只之间的转移。

油气服务

油气曾经是以煤炭为基础的。至今是石油。明天将有新的先进燃料到货。在这个不断变化的世界中，GF承诺为各种规模的船舶提供服务，包括大型VALEMAX，一个非常大的矿石运输船（VLOC），世界上最大的矿砂船。凭借我们的油气服务以及我们在红土坎港口的战略位置，我们可以利用新的商机，针对前往新加坡的船只添油，为他们提供节省时间和成本的解决方案。

VALEMAX

海上巨无霸 Valemax：世界上最大的矿砂船

30米高
相当于一幢
10层高的建筑

7个货舱
每个相当于
一个网球场的大小

22人
包括船员，
类似于国外
的小型商船

螺旋桨直径
10.3M

航速平均速度
为15节，相当于
28公里
每小时





浮动存储器是一种浮动容器，将其油存储在储存箱中以卸载到另一个容器或陆上。

浮动存储和卸载操作

我们旨在红土坎港口建立首个浮动存储和卸载（FSO）业务，以满足该地区预期的大量需求。



存储服务

GF 通过与 KL Bunkering (M) Sdn Bhd 的精明协作伙伴关系提供储存服务。KL Bunkering (M) Sdn Bhd 是一家仓储和油轮业主，在巴生港的 Pulau Indah Free Commercial Zone 运营其设施。有关更多信息，请参阅第24页的存储伙伴。

存储服务提供存储箱来存储石油产品

海上石油贸易

凭借我们现有的石油开发法案 (PDA) 许可，GF 可以为整个马来西水域的 Petronas Service Providers 提供服务，例如 Uzma, Vale, BMS JV, Talisman, Sapura Group, Barakah Offshore, EA Technique, Landin 等。

海上石油贸易涉及向海船舶供应和交易船用燃料油，船用汽油，船用柴油，沥青和润滑剂。

陆上石油贸易

GF 拥有许可证并通过我们战略性和结构良好的管道在马来西亚半岛分石油和能源产品。多年来、我们很自豪能够为主要的国际客户服务，如 Petronas Carigali, Talisman Energy, Bumi Armada, GOM Resources, KPOC, Sapura Kencana, Barakah Offshore 和 Jasa Merin。

陆上石油贸易涉及通过陆路运输来提供和交易石油产品。







**精明协作
伙伴**

精明协作伙伴关系是将企业和机构的资产，专业知识和资源联系起来，以实现强大的长期影响。他们以现有的计划和安排为基础包括资产思维，协作领导和网络战略。

许多石油勘探和生产公司认为他们需要在整个价值链中建造能力。在一个动态市场中，业主运营商模式是一个障碍；在这种结构下产生的成本超过了生产的价值。

GF选择与信誉良好的公司建立精明协作伙伴关系，从而通过我们的网络，专业知识和核心价值观创建一个轻资产业务模式。

这种运营转移将有助于我们用变动成本取代固定成本，并构建平衡风险，报酬和角色的商业条款。从长远来看，我们将继续发展，更敏捷及更有可能在波动的市场中快速地适应。



港口伙伴



我们与红土坎港口的合作使 GF 成为红土坎 (Lumut) 的主要参与者，并让我们有机会在世界第二繁忙的水道马六甲海峡提供我们的服务。

- GF 是红土坎港口第一也是唯一一家的油气运营商
- GF 将在红土坎港口附近运营船对船舶添油服务
- GF 旨在红土坎港口建立首个浮动存储和卸载 (FSO) 业务



船对船转移或称 (STS 转移) 是两艘海船之间的货物转运作业，无论是静止还是正航行中。

燃料供应商

GF 与主要的石油和天然气公司合作，提供符合客户要求的优质石油产品：



存储伙伴



GF与马来西亚燃料存储公司 KL Bunkering (M) Sdn Bhd 合作。
该公司拥有马来西亚中部最大的燃料油存储设施。

- 位于巴生港口的 Pulau Indah 自由商业区
- 拥有马来西亚中部最大的燃料油存储设施 – 占地1000英亩
- 该设施有五个存储箱，每个存储箱可储存多达40,000吨的燃料
- Five Tank Truck Loading Racks (TTLR)，可容纳马来西亚最大的油箱车
- 每月最多可容纳1,000辆油箱车，全天候运营
- 马来西亚最大的分销网络



物流伙伴



GF 与 Straits Inter Logistics Berhad (SILB) 合作, 从仓库管理到船舶的燃运输物流。

- 拥有9艘总容量为1200万升的船只, 以实施其添油服务, 以消除对特许船舶的依赖
- 在马来西亚的九个港口运营, 年产量为1200万升 (占马来西亚合法市场份额的33%)

抵押管理伙伴



GF 与著名的物流服务提供商 Access World 合作, 提供抵押品管理的专业知识。

- 抵押品管理是 Access World 代表客户和金融家管理承诺材料的业务, 为金融界提供安全和舒适以及为客户提供所需的融资
- 在150多个仓库设施中管理约500万吨的各种商品
- 活跃于超过25个国家, 在全球拥有1,000多名员工



商业模式和 增长型战略



为保持敏捷和精明的战略，我们采用了精益动力的团队，并由我们的精明合作伙伴进行填补。为了能够在这个流动的市场中竞争，我们的团队将能够更快地适应变化并满足客户的需求。

主要客户

VALE S.A.



GF 将获得每月7万吨的合同，为巴西矿业巨头 Vale S.A. 在的进出口船舶供应船用燃料油。Valemax 船舶将铁矿石从巴西运往红土坎港口。从红土坎港口到中国，Panamax 和 Capemax 将成为指定船只。

VALE 简介

- 世界上最大的铁矿石（矿砂），颗粒和镍生产商
- 巴西最大的物流运营商之一（铁路和海运码头）
- 在纽约证券交易所上市，市值为690亿美元（截至2019年4月24日）
- 在30多个国家拥有 110,000 名员工

VALEMAX 简介

- Valemax 船舶是 Vale 拥有或租用的大型矿石运输船队（VLOC），用于将铁矿石从巴西运往欧洲和亚洲港口
- 最大容量40万吨
- 最大和最长的矿砂船
- 预计每月在红土坎港口到达5至6艘 Valemax 船只

TENAGA NASIONAL BERHAD



GF将获得每月3万吨的合同，为Tenaga Nasional Berhad（TNB）提供船用燃料油。

TNB 简介

- 马来西亚最大的电力公用事业公司，也是亚洲最大的电力公司之一
- 核心业务是为国家的企业，家庭和工业提供电力，其活动代表整个电力生产和供应价值链
- TNB在霹雳州曼绒（Manjung）区拥有两个超临界1000兆瓦（MW）燃煤发电厂，通过红土坎港口从印度尼西亚进口煤炭

STRAITS INTER LOGISTICS BERHAD



GF将获得每月高达3万吨的合同，为Straits Inter Logistics Berhad（SILB）提供船用燃料油

SLB 简介

- 拥有9艘总容量为1200万升的船只，以实施其添油服务，以消除对特许船舶的依赖
- 在马来西亚的九个港口运营，年产量为1200万升（占马来西亚合法市场份额的33%）





其他客户

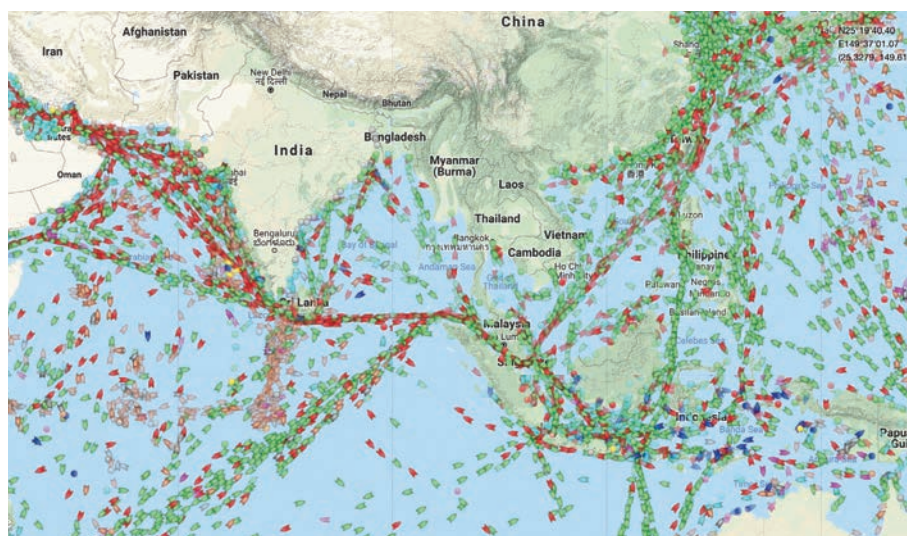
在红土坎港口的其他客户

我们期待每月至少在红土坎港口为其他本地和国际公司提供至少30艘船只服务。

穿越马六甲海峡的船舶

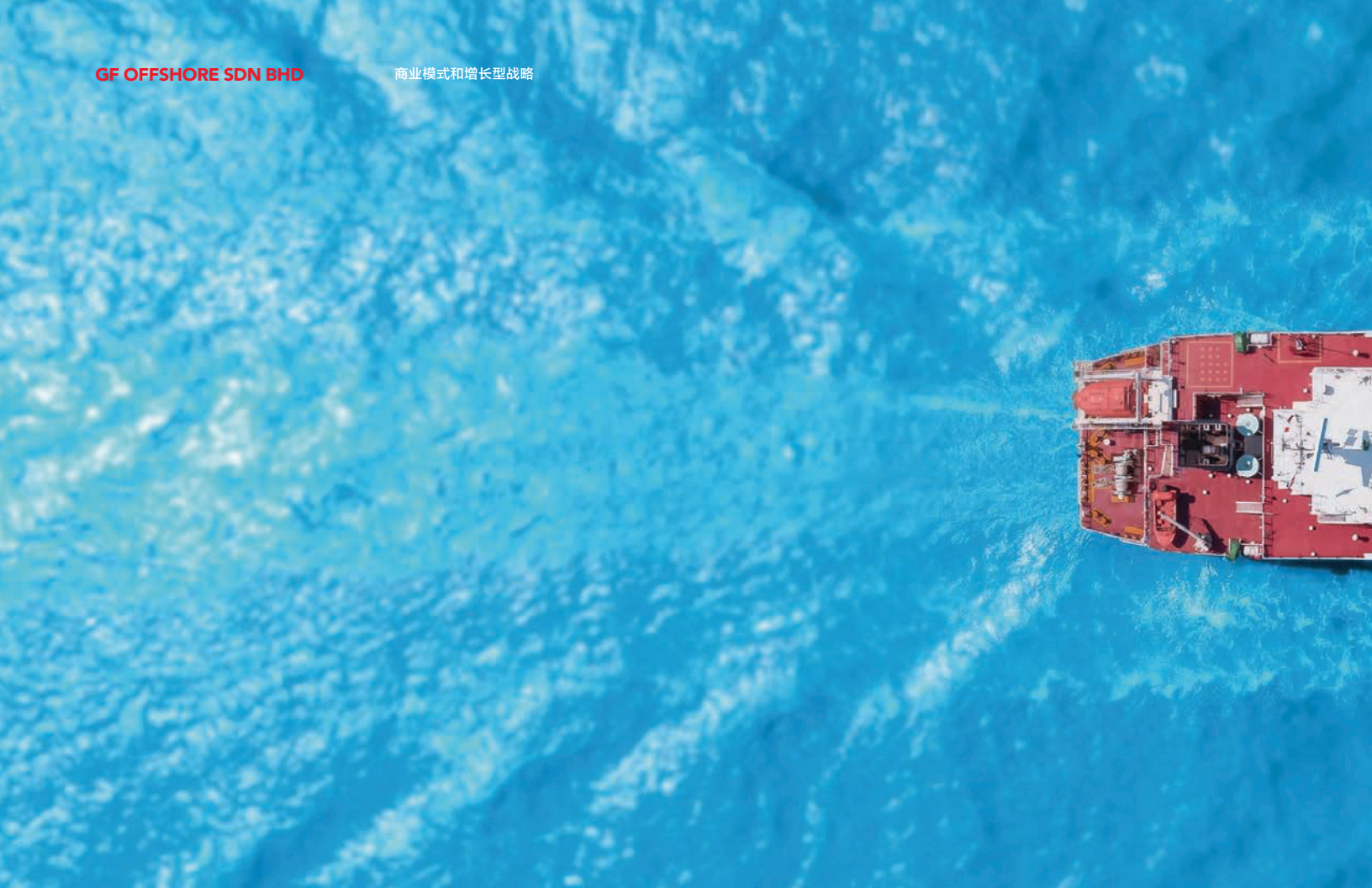
马六甲海峡是世界上第二繁忙水道的重要据点，每年有超过84,000艘船只在该航线上行驶。

我们的目标是通过推广红土坎港口作为新加坡的一种更便宜，更省时的替代方案来获取穿越这条航线的船只的市场份额。新加坡在2018年记录了5000万吨船用燃料销售。



亚太地区的海上交通

来源: www.marinetraffic.com



扩展计划

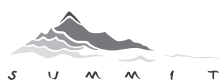
孟加拉国市场

GF 将每月向孟加拉国的两个主要的独立电力生产商（IPP）提供10万吨炉油 – Summit Power International（SPI）和 United Power Generation and Distribution Ltd（UPGD）。

SPI 和 UPGD 每月消耗的铁炉油总量超过30万吨 – GF可能会增加市场供应的潜能。



SPI 简介



- SPI于新加坡成立，1997年成立孟加拉国第一座独立发电厂
- 该国最大的独立电力生产商（IPP），占2017年孟加拉国私人装机总量的21%和孟加拉国总装机容量9%
- 20座发电厂，总装机容量超过1,941兆瓦

UPGD 简介



- 一家多实用服务提供商，在孟加拉国建立了第一个商业IPP
- 2座发电厂，总发电量为160兆瓦

财务

红土坎港口油气摘要表

客户	VALE – 进口	TNB	VALE – 出口	其他	总共
每月船舶数量	5 - 6	15 - 18	15 - 18	30 - 35	65 - 75
船型	VALEMAX	PANAMAX	PANAMAX & CAPEMAX	HANDYMAX & SUPRAMAX	
船舶燃油 – 公吨	~6,000	~2,000	~2,500	< 1,000	
保障巴仙率	100%	100%	75%	50%	
MFO每月消耗量 – 公吨	30,000	30,000	40,000	20,000	120,000
MGO每月消耗量 – 公吨	2,000	1,000	1,000	1,000	5,000
总油气毛利率 – 美金/公吨	4	6	4	10	
每月总油气毛利率 – 美金	\$128,000	\$186,000	\$164,000	\$210,000	\$688,000
每年总油气毛利率 – 美金	\$1,536,000	\$2,232,000	\$1,968,000	\$2,520,000	\$8,256,000

红土坎港口船对船油气转移

每年通过马六甲海峡船只的数量	84,000
马六甲海峡世界排名上最繁忙的水道	2nd

假设 - 每船舶的平均油气燃料需求 - 公吨	1,000
每年潜在的油气燃料加注 - 公吨	84,000,000

市场份额 - 公吨 (每年) / 2 巴仙	1,680,000
市场份额 - 公吨 (每月)	140,000

GF 每月船对船油气的第一个目标 - 公吨 (接下来的12个月内)	100,000
GF 每年船对船油气的第一个目标 - 公吨	1,200,000
总油气毛利率 - 美金/公吨	\$10
每年总油气毛利率 - 美金	\$12,000,000

GF 每月船对船油气的第二个目标 - 公吨 (接下来的24个月内)	200,000
GF 每年船对船油气的第二个目标 - 公吨	2,400,000
总油气毛利率 - 美金/公吨	\$10
每年总油气毛利率 - 美金	\$24,000,000

孟加拉国吉大港港口 - 炉油到IPPs

目前每月炉膛油耗 - 公吨	300,000
---------------	---------

每月GF目标供应量 - 公吨	100,000
每年船对船油气的目标 - 公吨	1,200,000

毛利率 - 美金/公吨	\$10
年度总毛利率 - 美金	\$12,000,000

竞争优势



综合商业模式

GF 以轻资产业务模式运营，提供具有5管齐下精明协作伙伴关系的综合油气解决方案。这意味着低负债比率可以转化为投资者的正回报价值。

先发优势

- GF 建立成红土坎港口第一家也是唯一一家油气运营商
- 旨在红土坎港口建立首个浮动存储和卸载（FSO）业务，该地区预计会有大量需求

战略基础

- 位于马六甲海峡中心的战略位置 – 每年有超过84,000艘船只沿着这条路线行驶
- 船只可以在红土坎港口添油而无需一直前往新加坡，从而节省了成本和时间
- 由于红土坎港口只有三个码头，这对GF来说是一个优势，因为我们能够为海上船舶提供添油服务

蓝筹股客户

我们将在长期内为两家蓝筹客户 Vale S.A 和 Tenaga Nasional Berhad 提供服务
详情请参阅第 27 页 – 主要客户。

广泛的行业联系

凭借遍布石油和天然气价值链的广泛供应商，服务和提供商网络，我们能够在马来西亚及周边地区建立战略合作伙伴关系并提供综合油气解决方案。



前景

巴西

我们将继续专注于为客户和利益相关者提供长期可持续价值的转型计划。凭借我们的综合商业模式以及稳固的客户群，我们正在成为一家专注于为亚太地区石油和天然气行业提供油气解决方案的离岸公司。

作为红土坎港口的第一家也是唯一的油气运营商，我们有能力继续与现有客户合作以及吸引新的商业企业。

为了实现我们的转型路线图，加速我们的扩张并巩固我们的财务状况，我们已经与两家蓝筹公司建立了GF的增长轨迹 – Vale和Tenaga Nasional Berhad。



GF意向和未来预测

随着中国对铁矿石的持续强劲需求，淡水河谷的出口活动预计将是长期的。根据目前的铁矿石市场趋势，GF将能够为红土坎港口提供至少70,000吨（进口30,000吨，出口40,000吨）非常稳定和可观的月度服务。如果能够在红土坎港口能够这样做，Valemax VLOC 也不必在新加坡拥有地堡。

铁矿石市场展望和GF的长期业务潜力

1. 最大的铁矿石矿位于巴西，澳大利亚，刚果共和国，几内亚和南非。澳大利亚和巴西率先成为世界顶级的铁矿石开采中心。
2. 中国是世界上最大的钢铁生产国，自然也是世界上最大的铁矿石消费国。中国在2018年进口了10.64亿吨铁矿石。
3. 全球铁矿石产业的未来取决于世界钢铁工业的形势，并受到中国的极大影响。
4. 由于用进口替代中国国内铁矿石产量，特别是来自澳大利亚和巴西的铁矿石，全球铁矿石产量预计将以每年2-2.3%的速度增长。



GF 意向和未来预测

GF 将从印度尼西亚运输煤炭至霹雳，为 TNB 船舶提供油气解决方案，估计每月运输 3 万吨船用燃料。该煤炭用于为霹雳州红土坎港口的曼绒 5 供电。根据长期煤炭需求为该工厂供电，GF 预计每月可获得 3 万吨的稳定燃料订单。



霹雳曼绒 5 (Manjung 5) 煤炭发电厂

电力行业展望和 GF 的长期业务潜力

1. TNB 是马来西亚最大的电力公用事业公司，也是亚洲最大的电力公司之一。
2. 最近，马来西亚政府重新启动了马来西亚能源供应行业 (MESI) 2.0 计划，旨在实现三个议程 – 提高行业效率；面向未来的行业结构，法规和关键流程；以及赋予消费者权力，使电力供应行业民主化和分散化。
3. 作为电力行业经验丰富的参与者，TNB 将在 MESI 2.0 中发挥重要作用 – 提供创意和分享经验，以提高电力效率，旨在继续将自己定位为该行业的关键参与者。
4. TNB 在霹雳州红土坎港口的发电厂引入混合煤，作为持续努力确保可持续煤炭发电的一部分。
5. 该电厂占马来西亚半岛能源发电量的 20%，依靠未来发电厂的煤炭供应。



阔步迈进 共创辉煌



“作为红土坎港口的第一也是唯一
一家的油气运营商，我们有能力继续与现有
客户合作以及吸引新的商业企业。”

-

DATO' SRI MAHENDRAN CHELLADORAI

首席执行官, GF OFFSHORE SDN BHD

