

公司代码：600057

公司简称：厦门象屿

厦门象屿股份有限公司
2023 年半年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读半年度报告全文。
- 1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 1.3 公司全体董事出席董事会会议。
- 1.4 本半年度报告未经审计。
- 1.5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
否

第二节 公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	厦门象屿	600057	象屿股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	廖杰	史经洋
电话	0592-6516003	0592-6516003
办公地址	厦门市湖里区自由贸易试验区厦门片区象屿路85号象屿集团大厦B栋10楼	厦门市湖里区自由贸易试验区厦门片区象屿路85号象屿集团大厦B栋10楼
电子信箱	stock@xiangyu.cn	stock@xiangyu.cn

2.2 主要财务数据

单位：万元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年 度末增减(%)
		调整后	调整前	
总资产	12,946,767.51	11,511,920.67	11,505,640.89	12.46
归属于上市公司股东的净资产	1,926,060.63	1,709,156.57	1,709,156.57	12.69
	本报告期	上年同期		本报告期比上年同 期增减(%)
		调整后	调整前	

营业收入	23,354,936.81	25,415,065.63	25,415,065.63	-8.11
归属于上市公司股东的净利润	89,142.38	138,785.81	136,641.43	-35.77
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	13,463.36	152,682.81	150,538.43	-91.18
经营活动产生的现金流量净额	-1,601,201.40	-1,685,183.80	-1,685,183.80	不适用
加权平均净资产收益率(%)	5.50	9.59	9.59	减少4.09个百分点
基本每股收益(元/股)	0.37	0.60	0.60	-38.33
稀释每股收益(元/股)	0.36	0.59	0.59	-38.98

公司主要会计数据和财务指标的说明：

1.上表中本报告期归属于上市公司股东的净利润包含报告期归属于永续债持有人的利息 0.60 亿元，扣除后本报告期归属于上市公司股东的净利润为 8.31 亿元，计算基本每股收益、稀释每股收益、加权平均净资产收益率等上述主要财务指标时均扣除了永续债及利息。

2.公司执行《企业会计准则解释第 16 号》中“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”和“关于发行方分类为权益工具的金融工具相关利息的所得税影响的会计处理”的规定，追溯调整上年度末/上年同期财务报表相关项目。

2.3 前 10 名股东持股情况表

单位：股

截至报告期末股东总数(户)				41,704		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)				0		
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结的股份数量	
厦门象屿集团有限公司	国有法人	49.49	1,122,603,723	0	无	0
香港中央结算有限公司	境外法人	2.98	67,537,662	0	无	0
全国社保基金五零三组合	其他	2.57	58,336,600	0	无	0
厦门海翼集团有限公司	国有法人	2.21	50,226,994	0	无	0
全国社保基金一一四组合	其他	1.93	43,863,223	0	无	0
中国农垦产业发展基金(有限合伙)	其他	1.90	43,149,000	0	无	0
象屿地产集团有限公司	国有法人	1.34	30,388,100	0	无	0
招商银行股份有限公司一上证红利交易型开放式指数证	其他	1.18	26,690,548	0	无	0

券投资基金						
国信证券股份有限公司	国有法人	0.85	19,216,838	0	无	0
全国社保基金四零一组合	其他	0.71	16,148,301	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	象屿地产集团有限公司是厦门象屿集团有限公司的全资子公司。公司未知上述其他各股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无					

2.4 截至报告期末的优先股股东总数、前10名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 在半年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

单位:亿元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率(%)
厦门象屿股份有限公司公开发行2021年永续期公司债券(第一期)	21象屿Y1	188750	2021年12月7-8日	本期债券基础期限为2年,在约定的基础期限末及每个续期的周末,公司有权行使续期选择权,每次续期的期限不超过基础期限,在公司不行使续期选择权全额兑付时到期。	8	4.80
厦门象屿股份有限公司2023年面向专业投资者公开发行永续期公司债券(第一期)	23象屿Y1	115589	2023年6月28-29日	本期债券的基础期限为2年,在约定的基础期限末及每个续期周末,公司有续期选择权,每次续期的周期不超过基础期限,在公司不行使续期选择权全额兑付时到期。	15	4.30
厦门象屿股份有限公司2023年度第一期中期票据	23象屿股份MTN001	102380427.IB	2023-03-07	---	7	4.70

厦门象屿股份有限公司 2023 年度第十期超短期融资券	23 象屿股份 SCP010	012382779. IB	2023 年 7 月 24-25 日	2023-10-26	10	2.38
-----------------------------	----------------	---------------	--------------------	------------	----	------

反映发行人偿债能力的指标：

适用 不适用

主要指标	报告期末	上年末
资产负债率（%）	70.20	68.39
	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	2.59	4.58

第三节管理层讨论与分析

3.1 报告期内公司所属行业及主营业务情况说明

本小节将从“报告期内公司所处行业运行情况及行业未来趋势分析”和“公司商业模式”两部分讨论分析公司所从事的业务情况。

（一）报告期内公司所处行业运行情况及行业未来趋势分析

1. 报告期内公司所处行业运行情况

2023 年上半年，国际形势继续保持复杂多变特征。国际方面，全球主要经济体增长疲弱，宏观环境不确定性高企，国际贸易修复不及预期，国际环境变化对我国不利影响逐渐加大；国内方面，中国出口增长和企业投资信心受到一定程度的拖累，叠加国内周期性、结构性矛盾等诸多困难挑战，内需疲弱制约经济循环畅通，经济修复进程低位徘徊。

供给端，规模以上工业企业利润同比增速呈现负增长，月度环比修复水平有限，工业生产领域的结构性通缩压力仍在延续，产能过剩现象尚未改善；需求端，一方面，外需疲弱显现、内需恢复迟缓，“观望”、“等待”等偏谨慎心理及行为增多，另一方面，中国本土资源密集型、人力密集型企业将生产基地不断向外转移，国内需求一部分转移至海外；供应链服务端，制造业客户货物消费，需求回落态势明显，预计三季度仍将继续回调的可能性较大，但拐点或将临近，此外在供应链服务的过程中，我们明显洞察到，大型制造业企业客户生产经营前景正逐渐趋稳趋好，中小制造业企业客户预期依旧偏弱，应收账款增加、回款周期拉长、负债率升高等问题仍然突出。

展望下半年，部分行业仍将面临周期继续下行的压力，但后续稳增长政策或已在途中，需求有望复苏，中国经济有望步入稳定回升的轨道。随着生产端库存的逐渐出清、供给端产能的渐趋恢复，有利于大宗商品供应链服务企业的服务生态恢复，从而发挥规模优势，恢复和提升大宗商

品供应链行业的收益水平。

2. 行业发展趋势

近年来，在全球地缘政治、宏观环境等因素扰动下，国内政策及商业环境的变化速度不断加快，以及国内市场渐趋饱和、劳动力成本逐年上升、供应链链主带动外迁等原因，许多领先的制造企业将目光开始投向海外市场。在此新形势、新背景下，对大宗供应链服务企业而言，供应链服务的安全和稳定依旧值得高度重视，同时如何更好地利用模式优势、数智化优势和资源优势，构建国际化的供应链服务体系，更好地满足制造业企业在国际化以及安全、高效等方面需求将变得愈加重要。

具体来看，我们发现：

（1）中国大宗供应链行业集中度提升态势不变，头部企业经营规模逆势不断增长

过去五年，中国大宗商品供应链市场规模稳定在 40-50 万亿元左右¹。2023 年上半年，国内阶段性需求不足，工业生产收缩、出口增速下滑，但头部大宗供应链服务企业依靠资源优势和服务优势，积极拓展渠道网络，抢占更多市场份额，逆周期扩张能力显著，中国大宗供应链 CR4²市场占有率预计将逆势保持增长态势，头部效应凸显。

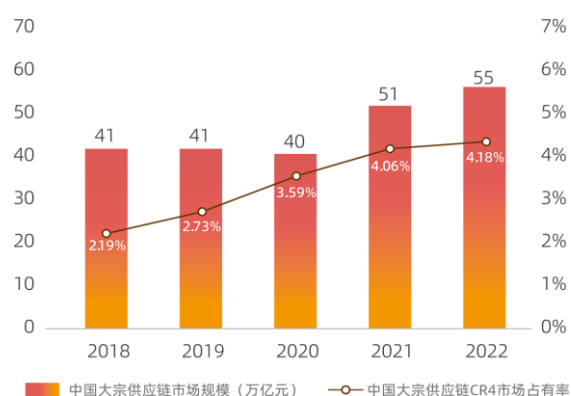


图 1：中国大宗供应链市场规模及 CR4 市场占有率

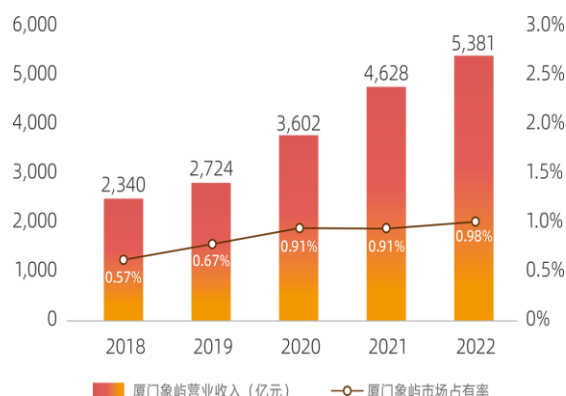


图 2：公司营业收入及市场占有率

（2）中国大宗供应链服务行业或进入大航海时代，国际化或打开行业“第二成长曲线”

随着国内人口红利减少、市场渐趋饱和，相关制造业转移趋势愈加明显，转移方向主要集中在东南亚、非洲等为代表的一带一路沿线新兴市场国家或地区。这些国家或地区拥有丰富的自然资源和人口红利，率先进入可具备先入为主的的优势。

随着“一带一路”倡议不断深化，中国制造业出海布局节奏将加快，全球供应链重构趋势将进一步加深，国内大宗供应链服务企业在深耕国内市场的基础上，正加速国际化布局和进出口业

1 大宗商品供应链服务市场规模=大宗工业企业营业收入+大宗商品进口额

2 具体指：物产中大、厦门象屿、建发股份、厦门国贸

务拓展，助力制造业企业客户出海远航，头部企业或引领行业打开“第二成长曲线”。

(3) 制造业企业客户需求升级将引领供应链行业模式迭代

客户需求升级将引领供应链企业服务模式迭代，从单品类、单环节服务，向品类组合、环节整合、链条延伸、区域协同等多元服务迭代。因此，商品组合多元、服务种类多样以及物流基础设施扎实成为关键因素，多元商品经营和一体化综合服务能力相互结合的“物贸联动”能力成为核心竞争力。

在此背景下，基于“物贸联动”，具备供应链方案设计和一体化综合服务能力的供应链企业有机会介入到产业链更多服务环节中，并能通过高效资源调配及网络化物流服务能力加深客户粘性，提升市占率水平和利润率水平。

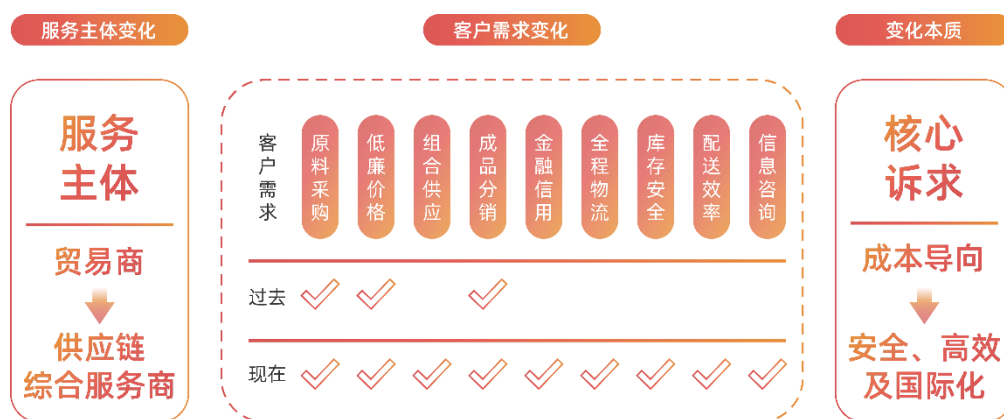


图 3：客户需求变化及服务主体演变

(二) 商业模式

公司聚焦制造业企业客户核心诉求，持续提供“全方位、多层次、宽领域”的服务，通过优化商品组合、升级业务模式、改善盈利结构，力争在模式引领方面走在行业前列。

1. 商品组合

从客户需求和自身经营理念出发，公司选择商品的标准是：①流通性强，易变现；②标准化程度高，易存储；③需求量大，产业链条长，能够提供多环节综合服务。公司目前主要经营金属矿产、农产品、能源化工、新能源等大宗商品，涵盖“黑色金属、铝、不锈钢、新能源、煤炭、谷物原粮”六大核心品类。

公司不断丰富商品组合，在重要细分品类上精耕细作，形成规模优势及市场话语权，锻造大宗商品一揽子组合供应能力，并结合行业周期变化动态调整商品构成，使不同周期下公司的商品结构都始终均衡，具有更好的增长潜力和周期对冲能力。

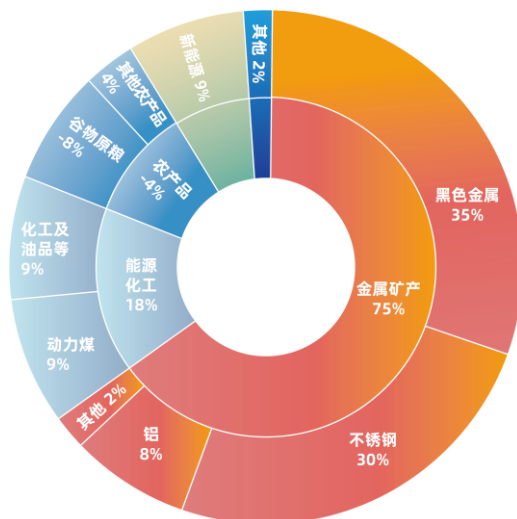


图 4: 公司 2023 年上半年经营商品期现毛利构成

2. 客户结构

公司凭借品牌优势、服务优势，通过专业的地推团队逆势扩张大客户群，提升市场份额。2023 年上半年，公司活跃客户数量达 9,886 家，较去年同期增加 453 家。

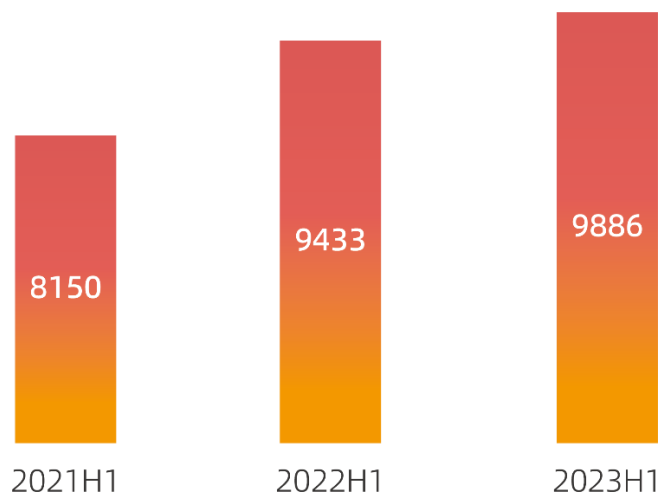


图 5: 公司活跃客户数量

近年来，公司持续优化客户结构，提升制造业企业数量和服务量占比。截至 2023 年上半年末，公司制造业企业客户数量及服务量占比分别保持 50%和 60%以上，其中，新能源供应链制造业客户服务量占比 90%以上，黑色金属、铝、煤炭、谷物原粮供应链制造业客户服务量占比 60%以上。

3. 业务模式

1.0 阶段，公司将“单点服务”升级为“综合服务”，提供的服务内容从单一环节服务，升级为原材料采购、产成品分销、库存管理、仓储物流、供应链金融等一揽子综合服务。通过制订采购计划、跨区域运输以及提供其他综合服务，有效解决大宗商品物资在时间和空间上错配的问题。

该模式的典型案例是虚拟工厂项目，公司通过充分介入制造业企业核心供应链环节，为客户

提供原辅材料采购供应、产品成分销，以及配套的物流、金融、咨询等服务，赚取综合服务收益。

2.0 阶段，在产业链某一环节为客户输出“综合服务”，形成客户粘性、渠道优势后，公司沿产业链向上下游延伸“综合服务”，建立起具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”，商品品类更加丰富，服务体量也得以迅速增加。

3.0 阶段，在全产业链形成服务和产研优势后，公司顺势切入有赋能价值的生产制造环节，形成“供应链服务+生产制造”的产业链运营模式，进一步提高综合收益水平，熨平周期性波动。

4.0 阶段，随着前三阶段的深入发展，公司依次形成综合服务模式、全产业链服务模式、产业链运营模式，针对不同行业、不同区域、不同规模、不同性质的客户分别或叠加提供以上服务。

为满足客户需求，公司构建起网络化物流服务能力、数智化供应链服务能力、体系化风险管控能力、全球渠道和资源整合能力、多维度产业研究能力、专业化地推服务能力（详见后文公司核心竞争力分析），通过融合、联动并平台化，逐步演化形成“**象屿数智供应链综合服务平台**”。基于业务场景沉淀的大量服务案例和经验数据，平台能够更深入理解制造业企业客户的需求，并快速反映加以分析整合，为其进行商品遴选和服务匹配，定制输出个性化的供应链解决方案。

“象屿数智供应链综合服务平台”核心优势在于多元商品组合供应与高效物流服务结合，即象屿特色“物贸联动”优势。在深度对接制造业企业客户采销系统的基础上，通过多式联运物流能力、多渠道商品采销能力、大数据挖掘分析能力，公司能够预测客户需求、库存等情况，匹配商品供应渠道，通过区域仓实现跨区配货、跨期补货的无缝衔接，精准高效解决各类“时空错配”。

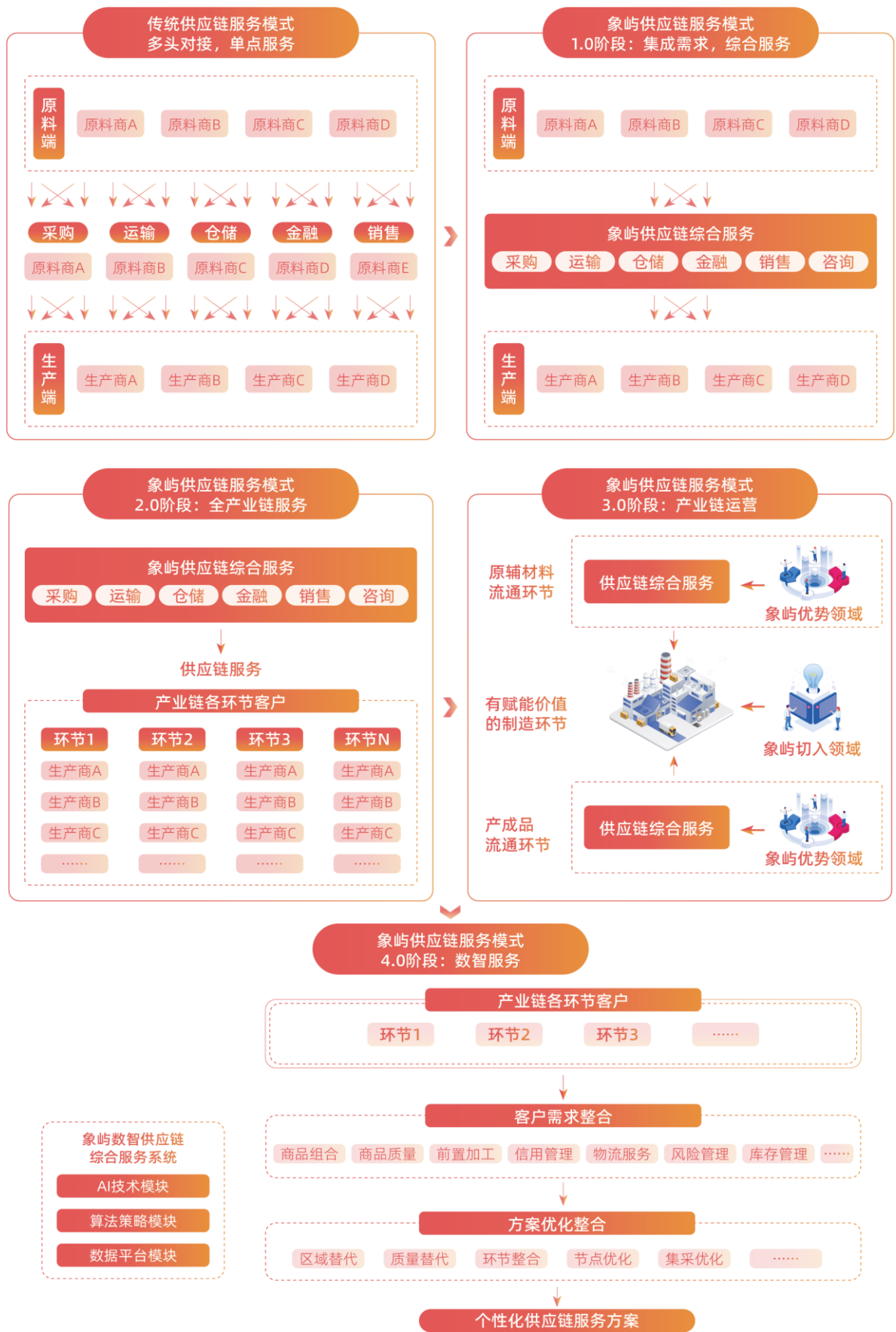


图 6：公司业务模式演进

4. 盈利模式

公司以服务收益和规模集拼收益为核心，构筑起稳定盈利的底盘，通过区域、客户、品类拓展，以及服务叠加，实现经营业绩的持续稳定增长，同时辅以价差收益，在大宗商品价格波动时释放盈利弹性。

公司通过向上游直采，并整合全链条服务，提高环节间流通效率，压缩环节间流通成本，提升服务收益水平；通过保持规模的稳健增长及“物贸联动”“贸贸联动”，提升规模集拼收益水平；通过庞大客户资源和丰富的物流网络资源，提高产业研究能力和商品供需研究能力，科学管理头寸，提升价差收益水平。

表 1：公司盈利结构及释义

盈利点	释义	和大宗商品价格的关系	
服务收益	依托平台化优势，规模化运作，为客户提供采销、加工、物流配送、供应链金融、信息咨询等全产业链综合服务，赚取服务费（含金融服务收益）。其中，公司通过“屿链通”数字供应链服务平台，升维供应链金融服务模式，在不承担担保责任的前提下，向客户收取稳定的服务费。	关联度弱	
交易收益	规模集拼收益	依托庞大的业务体量，通过集中采购及专业化运营获得成本优势，降低各环节运营成本，贡献交易收益。随着规模优势和专业化优势的进一步提升，交易收益对大宗商品价格波动的敏感度也在降低。	关联度弱
	价差收益	依托专业的分析判断，通过研究商品价格变动趋势（时间维度）和区域价格差异（空间维度）进行交易从而获取收益。	关联度强

3.2 报告期内核心竞争力分析

适用 不适用

（一）网络化物流服务能力

公司作为国家 5A 级物流企业，培育出三大物流运营主体（象屿速传、象道物流、象屿农产），拥有一批专业化、市场化、国际化的物流服务团队（人员超千人）。

公司在业内率先构建以“公、铁、水、仓”为核心、链接海内外市场的网络化物流服务体系，包括贯通东西、串联南北的铁路运输网络，辐射全国的公路运输网络，立足国内主要口岸、延伸至“一带一路”沿线的水路运输网络，覆盖东部沿海、中西部大宗商品集散区域的仓储集群，以及链接海外市场的国际租船、国际班列等物流通道服务能力，能够为客户提供高品质、全流程、定制化的大宗商品物流服务和多式联运综合解决方案。

公司通过打造“铝产品跨省流通”“北粮南运”“西煤东运”“北煤南运”等多条多式联运线路，

提升物流服务体系运营效率以及市场竞争力。网络化物流服务体系是公司服务制造业企业客户的核心能力之一，同时也是公司实现货权管控以及业务数智化转型的重要基石。

表 2：公司物流资源及能力

类别	资源能力
铁路运输	11 个铁路货运场站（自有 10 个、托管 1 个），覆盖中西部大宗商品集散枢纽，配套 47 条铁路专用线、约 250 万平方米集装箱堆场和仓库、约 3 万个自备集装箱，年发运能力超 3,500 万吨，位居行业前列，并形成“山东、河南—新疆”“陕西—云贵川”等优质煤炭、铝产品运输线路。
公路运输	自有运输车辆约 1,000 辆，网络货运平台整合社会车辆超 8 万辆，报告期内实现承运量超 1,100 万吨。
水路运输	与招商港口系、山东港口系、中远海系、天津港等优质港航企业达成战略合作，报告期内实现国内沿海及长江流域运量约 1,500 万吨。自有集散两用船舶 1 艘，网络水运平台整合社会船舶 850 余艘，报告期内委托量超 700 万吨，形成“自有+合作”相结合的水运运力配置。
仓储集群	7 大粮食收购平台，自有仓容超过 1,300 万吨，配备 9 条铁路专用线；46 个自有及包租管理的仓库，面积约 160 万平方米；堆场 8 个，面积逾 50 万平方米。
国际物流	依托全球大宗干散货国际租船能力及国际班列物流通道服务能力，构建中国-印尼物流通道（报告期内实现中国-印尼航线运量超 700 万吨）、中国-越南&泰国物流通道、中欧班列双向运输通道等通道，锻造国际多式联运能力，强化海外属地化物流服务。



图 7：公司覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系

（二）数智化供应链服务能力

公司聚焦“拓展增量市场、提高服务效率、升维业务模式”三大核心目标，依托海量的业务数据、庞大的客户资源、丰富的应用场景，构建智能化信息科技体系。公司的数智化建设主要可以分为三个层面：

一是物流基础设施的数智化建设。公司积极开展仓库数智化改造，构建智慧物流服务平台，提高物流管理效率，增强货权管控能力，完善多式联运体系的多环节串联整合。

二是数智化驱动业务模式创新。以智慧物流平台为基础，公司开发建设“屿链通”数字供应链服务平台，实现资金方与客户需求的有效对接。此外，与阿里团队合作，串联粮食产业前段、中段、后段，打造以“粮食种植产业联盟、粮食仓点联盟、粮食流通产业联盟”为核心的“农业产业级互联网平台”。

三是数智化助力经营效率提升。通过涵盖财务管控、人力资源管理、客户关系、风险管理、设备与资产管理等模块的一体化保障体系，对业务运营形成全方位支撑。通过企业经营分析系统、客户分析与大数据运营系统，梳理、提取、挖掘海量业务数据，服务经营决策。

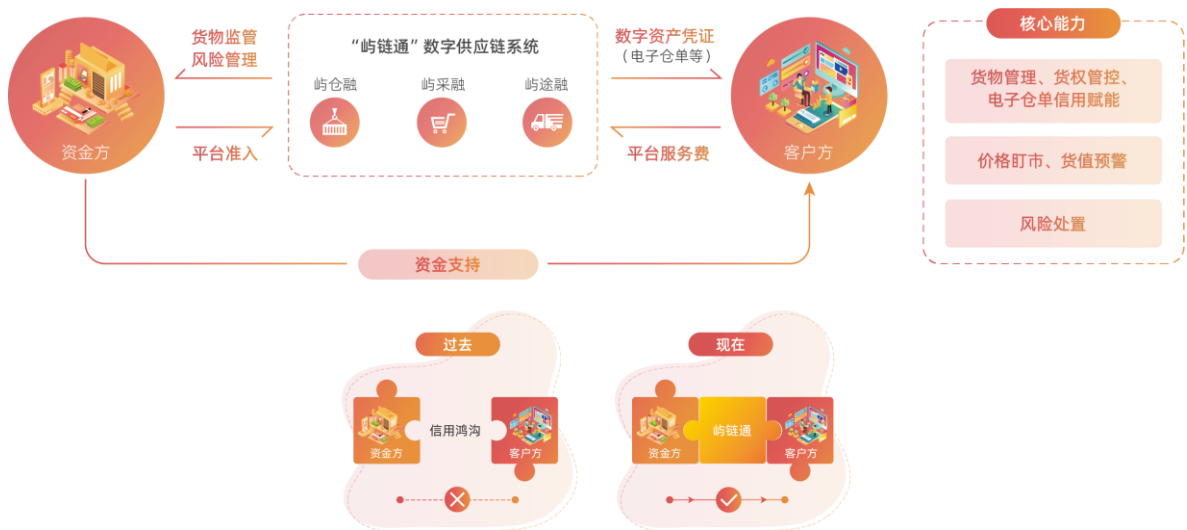


图 8：“屿链通”数字供应链服务平台

（三）体系化风险管控能力

公司牢牢把握风险管控的基础：将广大的制造业企业作为目标客户，将“流通性强、易变现、标准化程度高且易存储”的大宗商品作为主营产品，结合行业周期变化动态调整商品构成，使不同周期下公司的商品结构始终均衡，具有更好的增长潜力和周期对冲能力。

公司当前已形成三道风险管理防线（一线业务部门、总部风控部门、总部稽核部门），围绕事前管控体系建设、事中过程管理、事后总结及体系优化等方面开展风险管理工作。针对公司识别出来的重大风险形成风险管理地图，进行分类、分层、分级管理，同时借助数字化手段加强关键

风险管理（如客商资信风险、价格风险等）自动预警，确保经营稳定。

（四）全球化渠道和资源整合能力

公司在金属矿产、农产品、能源化工、新能源等产业链积累了一批优质的头部企业客户资源，构建起成熟稳定的全球化业务渠道。公司与国内外上下游客户、资金提供方、技术支持方、物流服务方等形成紧密的合作关系，沉淀起丰富的产业资源、信息资源、物流资源、金融资源。公司资源壁垒日益强化、业务模式日趋成熟，上游议价能力、下游分销能力、供应链综合服务能力均不断强化。

（五）多维度产业研究能力

公司搭建起“总部研究院、专业研究子公司、一线经营主体研究部门”的三级研究体系，拥有一批专职研究人员，从宏观、行业、产品三个维度进行研究跟踪，并与知名投研机构凯丰投资战略合作，成立合资公司。公司已完成经营、财务、物流、风控、人力等供应链数据库的搭建，沉淀海量数据，建立数据加工模型，不断提高数据挖掘能力。公司产研能力的建设对于公司防范行业风险事件、应对市场价格波动风险、保障公司经营的稳定高效具有关键作用。

（六）专业化供应链服务团队

公司注重人才培养与团队建设，组建起一批市场化、专业化、国际化的供应链服务团队，具备针对客户需求设计专业供应链解决方案的能力。公司团队管理和激励高度市场化和制度化，分别于2020年、2022年推出股权激励计划，完善公司长效激励机制，激励总量合计达授予时总股本的近8%，激励份额向核心管理人员和一线业务团队进一步倾斜，长期锁定优秀人才，充分调动公司核心人才的主人翁意识。

3.3 经营情况的讨论与分析

（一）2023年上半年主要经营成果及业务数据

1.主要经营成果

2023年上半年，国内外需求不足，大宗商品价格整体承压，工业生产面临一定压力。在此背景下，公司制造业客户原辅材料需求动能不足、库存头寸消减、提货周期拉长，盈利能力承压。在产业周期低谷，公司与制造业客户共同分担市场下行压力，本期财务指标上表现为毛利率下降、资产周转放缓等情形，经营业绩出现同比下滑。公司实现营业收入2,335亿元，同比下降8.11%；归母净利润8.91亿元，同比下降35.77%；净资产收益率5.50%，同比减少4.09个百分点；销售净利率0.42%，同比减少0.38个百分点；报告期末资产负债率70.20%，同比下降4.30个百分点。

面对复杂多变的宏观环境，公司始终秉承“六五”战略指引，锚定制造业企业需求，坚定与

各类客户同舟共济、风雨相持，坚持创新转型，提升服务能力，在业务及客户拓展方面持续取得成效。大宗商品经营货量实现 10,205 万吨，同比增长 13.72%，其中，黑色金属供应链经营货量达 4,072 万吨，同比增长 9.50%；谷物原粮供应链经营货量达 606 万吨，同比增长 9.97%；煤炭（动力煤）供应链经营货量达 2,657 万吨，同比增长 18.26%；油品供应链经营货量达 266 万吨，同比增长 229.23%；新能源供应链经营货量达 15 万吨，同比增长 115.26%。

公司连续 12 年进入《财富》中国上市公司 500 强榜单，跃居第 25 位；荣获 2023 年全国通用仓储企业第一位、2022 中国物流与供应链金融服务优秀案例、国际粮油博览会金奖；入选 2023 中国上市公司品牌价值榜 Top100 总榜单，主体信用评级维持 AAA 级。

2.主要业务数据

公司与客户签署一揽子协议，为其提供采购分销、物流、供应链金融、信息咨询、加工等在内的供应链综合服务，基于行业交易惯例，以上服务均以大宗商品供应为载体，服务收入、盈利均体现在核心商品的经营成果中，具体如下：

单位：亿元 币种：人民币

类别	经营货量		营业收入		期现毛利		期现毛利率	
	数量 (万吨)	同比 变动	金额	同比 变动	金额	同比 变动	数值	同比变动
大宗商品经营	10,205	13.72%	2,249	-8.48%	32.94	-33.83%	1.47%	减少 0.56 个百分点
其中：金属矿产	6,077	8.04%	1,482	-13.71%	24.80	-22.43%	1.67%	减少 0.19 个百分点
农产品	812	16.92%	265	9.74%	-1.26	-118.94%	-0.48%	减少 3.23 个百分点
能源化工	3,302	24.66%	404	1.92%	6.07	-28.91%	1.50%	减少 0.65 个百分点
新能源	15	115.26%	94	8.96%	2.87	-1.80%	3.04%	减少 0.33 个百分点

注：公司为配套供应链综合服务现货经营，运用期货工具对冲大宗商品价格波动风险，相应产生公允价值变动损益及处置损益，期现毛利和期现毛利率为结合期货套保损益后的数据。

报告期内公司主要经营商品价格整体呈下行趋势，下游客户需求及盈利能力承压，公司大宗商品经营营业收入及毛利有所下滑。其中，谷物原粮供应链由于采购季节集中，销售分批进行，存在采销节奏不匹配的行业特性，毛利及毛利率对价格波动敏感度较高。玉米市场下行价格回落，导致农产品板块整体毛利率为负。

公司物流体系除响应内部供应链业务团队需求外，还对外提供市场化服务，该部分经营成果独立核算，具体如下：

单位：亿元 币种：人民币

类别	营业收入		毛利		毛利率	
	金额	同比变动	金额	同比变动	数值	同比变动
大宗商品物流	34.22	-11.50%	3.88	-14.99%	11.33%	减少 0.47 个百分点
其中：综合物流	27.70	-12.59%	2.69	-2.49%	9.72%	增加 1.01 个百分点

类别	营业收入		毛利		毛利率	
	金额	同比变动	金额	同比变动	数值	同比变动
农产品物流	1.49	-29.18%	0.90	-10.44%	60.12%	增加 12.58 个百分点
铁路物流	5.03	3.21%	0.29	-63.71%	5.79%	减少 10.67 个百分点

注：综合物流、农产品物流、铁路物流分别指象屿速传、象屿农产、象道物流 3 家子公司对外提供的市场化物流服务，其中综合物流主要包括国际航线、国际班列、内河水运、公路运输、海内外仓储等，农产品物流主要包括粮食国储和省储服务。

农产品物流因粮食国储业务量下降，营业收入有所下滑，由于省储粮业务、期货交割库仓储业务占比提升，毛利率同比增加。铁路物流受煤炭市场需求较弱、铁路敞顶箱回空收费政策变化的双重影响，叠加部分场站转固，折旧摊销同比有所增加，毛利及毛利率有所下滑。

（二）2023 年上半年开展的重点工作及成效

2023 年上半年，公司坚定业务创新转型，锚定核心客户需求，以“平台化、国际化、数智化”为抓手，持续提高供应链综合服务能力。

1. 客户结构优化

公司坚持以制造业企业作为主要目标客群，报告期内，制造业企业客户下游需求及盈利能力承压，公司通过提供一揽子的综合服务，持续为客户降本增效，进一步提高客户粘性。制造业企业客户数量及服务量占比保持 50%和 60%以上，其中，铝供应链制造业企业服务量占比提升至 75%以上，煤炭供应链提升至 65%，谷物原粮供应链提升至 60%以上。此外，公司持续聚焦资源型和产业型战略客户，新增与佛燃能源、济宁能源、中国外运等签订战略/长协协议。

2. 平台能力提升

公司注重一体化平台能力构建，通过渠道、物流等多方面能力建设，为客户提供更优质的一站式供应链服务体验。

（1）渠道资源能力

金属矿产供应链方面，聚焦核心能力建设，着力上下游链条延伸。不锈钢供应链方面，持续整合上游矿源和下游钢厂的渠道，保障“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”的供应链服务。铝供应链方面，拓展海外矿山直采渠道，强化全链条上下游渠道整合，创新转口业务模式。黑色金属供应链方面，提升焦煤、焦炭、铁矿石、硅锰合金等原料供应链集成服务能力，并为终端客户提供价格管理等增值服务，提升服务收益。

农产品供应链方面，2022-2023 产季秋粮收购总量超 1,100 万吨；新增国家大豆调节储备业务；推进国际化业务布局，在中亚地区成立办事处，并启动首笔大麦采销业务；深化产业链运营模式，持续拓展大豆压榨布局。

能源化工供应链方面，紧抓上游资源，开拓多样化终端客户。煤炭方面，强化坑口直采能力，优化客户结构，持续开拓非电终端客户。油品方面，上游新开发国际供应商，下游与国内多家炼化一体化集团建立良好合作关系。塑料化工方面，不断深化核心客商合作粘性，提升海外销售能力。

新能源供应链方面，链通关键客户与节点，国际化竞争能力日渐凸显。锂电及镍钴方面，依托全产业链服务模式，深化与龙头客户合作粘性，锂电产品经营保持稳健，镍产品经营量同比增幅超 100%。光伏方面，持续加深与国内龙头企业合作，运用自身海外仓优势，服务土耳其、印度、欧洲等国家或地区工厂型客户，加大光伏主辅材出口量。储能方面，坚定光储、锂储协同发展战略，利用电芯供应优势，切入储能系统集成商供应链体系，着力打造新的增长极。

（2）物流服务能力

公司在业内率先构建以“公、铁、水、仓”为核心的网络化物流服务体系，并加快全球化物流布局，为加速构建全球供应链服务体系提供有力支撑。

汽运方面，网络货运平台承运量超 1,100 万吨，同比增长超 100%；新增车辆超 2 万辆，平台累计整合车辆超 8 万辆。

铁运方面，中欧中亚班列发运量同比增长 45%，成功发运哈萨克斯坦—武汉首趟回程中亚班列、首趟江西南昌国际陆港“铁路快通”中欧班列。

水运方面，持续提升国际船舶运营能力，中印尼航线业务量同比增长约 400%，国际远洋航线业务量同比增长超 900%。网络水运平台整合社会船舶 850 余艘。

仓储方面，国内新增自有库点 5 个，自有及包租管理的仓库 46 个。新增富锦玉米期货交割库，期货/商品交割库总数量达 17 个，合计库容超 100 万吨，商品涵盖大豆、玉米、纸浆、PE、PP、PVC、短纤、焦煤、铁矿石、工业硅 10 类品种。

3. 国际业务拓展

公司在“六五”战略规划中提出“国际化”作为主要发展方向之一。公司加速构建国际化保障体系，发力国际化业务拓展。

一是为契合全球供应链重构趋势，稳步做实属地化平台建设，在越南、印尼、美国等新兴平台区域，逐步落地塑化、铝锭、镍矿、石油焦等多产品属地业务。

二是加强国际航线和国际班列运营能力建设，保障海外业务推进；拓展海外仓资源，辐射欧洲、南非、巴西、东南亚等国家和地区，有效提高对产业型客户的综合服务能力。

三是大力拓展国际化业务，国际化业务总额约 155 亿美元，同比增长 41%，其中进口总额近

100 亿美元，同比增长 50%。蒙煤通关量同比增加超 240%，位居行业前列；铝土矿直采进口量同比增长 7 倍；原油进口业务进展稳健；光伏产品出口营业收入为去年同期 21 倍。

4. 数智创新突破

公司从战略高度践行数智化创新发展，有序推动系列数字化项目建设，构建数字化转型支撑体系，赋能企业发展。

一是象屿铁军深耕绥化、依安、富锦三大产区，农业产业级互联网平台新增种植户约 5,000 人，累计种植户超 4.3 万人，2023-2024 产季土地录入约 130 万亩，稳步推进订单回粮、惠农商城、“粮链通”等多元化业务开展和模式优化。WaaS 系统上线后累计支撑粮食出入库量约 1,400 万吨，粮食检验约 9 万次，有效支持业务开展；推动外部（客户、港口等）系统对接，实现数据有效管理。

二是成立厦门屿链通供应链科技有限公司，负责“屿链通”数字供应链服务平台的研发及运营，加速业务拓展，客户用信约 14 亿元，同比增长超 150%。

三是完善智慧物流服务平台，息烽、高安智慧园区建设完成上线，青海、湖南、三门峡、巩义智慧园区完成方案设计，安阳象道智能化改造持续升级，不断提升货权管控水平及客户体验。

四是持续优化网络货运平台功能，提升客户体验，增加水运线上改港、过驳服务，丰富服务场景，并通过车辆轨迹校验、在途运单超时卸货预警等功能提升风控能力。

5. 产业运营深化

公司介入造船、选矿、油脂加工等制造业环节，探索提升产业链运营能力。随着市场回暖叠加品牌船型效应，公司造船板块新增订单 15 艘，在手订单逾 50 艘，订单生产覆盖至 2025 年；通过精益管理、工艺工法创新、聚焦品牌船型，平均财务毛利率提升显著，持续盈利能力得到改善。公司在制造业领域的布局，有利于熨平行业周期、抵御市场风险、以及提升公司整体盈利性。

（三）2023 年下半年主要经营计划

2023 年下半年，面临复杂严峻的外部环境，中国经济发展仍具有韧性和潜力，基本面长期向好的趋势不变。但短期来看，大宗供应链行业市场波动或将持续。公司将坚持服务核心客户需求，持续提升公司数智一体化平台服务能力，进一步拓展国际化布局，在加强风险管控的基础上，把握机会提升规模和市场份额，努力实现盈利的边际改善。

公司将着力做好以下重点工作：

国际拓展方面，持续拓展海外上游资源，开发国际终端客户。围绕“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”，提供供应链服务；进一步耕耘对东南亚出口、转口业务；推进东南亚、

中亚、非洲等区域国际物流节点布局与能力构建。

物流能力方面，整合国内外物流资源，推动农产物流、铝物流、国际租船平台落地，打造细分产业链专业的物流服务能力。

农产板块方面，受全球极端天气影响，下半年玉米供应预期偏紧，公司将加强产业研判能力，优化业务节奏；同时提前锁定下游产业客户需求，加强对各产地的信息跟踪，优化采销策略，更加科学应对采销时点不匹配的行业特性。在此基础上，国际化方面，持续丰富经营品类，拓增进口渠道；数智化方面，强化订单回粮、农资产品、“粮链通”等产品线规划，进一步推广“兴兴象农”APP和WaaS系统。

制造业板块方面，有序推进大豆压榨项目布局，持续深化产业链运营模式；着力完成全年逾20艘造船项目的交付目标，加强成本管理，实现效益提升，贡献利润增量。

资本运作方面，推动非公开发行A股股票项目落地，增厚公司资本金。

第四节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项

适用 不适用

董事长：邓启东

董事会批准报送日期：2023年8月28日