

公司代码：600057

公司简称：厦门象屿

厦门象屿股份有限公司
2021 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、准确、完整，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
无

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	厦门市现代物流园区象屿路99号厦门国际航运中心E栋9层	厦门市现代物流园区象屿路99号厦门国际航运中心E栋9层
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(%)
总资产	9,999,847.25	8,736,465.96	14.46
归属于上市公司股东的净资产	1,540,064.76	1,496,468.80	2.91
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	21,757,454.95	16,318,781.45	33.33
归属于上市公司股东的净利润	113,719.90	66,667.91	70.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	117,056.15	45,430.44	157.66
经营活动产生的现金流量净额	-1,287,576.51	-1,133,577.34	不适用
加权平均净资产收益率(%)	9.22	5.56	增加3.66个百分点
基本每股收益(元/股)	0.49	0.28	75.00
稀释每股收益(元/股)	0.49	0.28	75.00

2.3 前 10 名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数（户）				47,501		
截止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	52.03	1,122,603,723	0	无	0
全国社保基金五零三组合	其他	3.15	67,999,867	0	无	0
厦门海翼集团有限公司	国有法人	2.33	50,226,994	0	无	0
香港中央结算有限公司	境外法人	2.11	45,549,621	0	无	0
中国农垦产业发展基金（有限合伙）	其他	2.00	43,149,000	0	无	0
象屿地产集团有限公司	国有法人	1.41	30,388,100	0	无	0
全国社保基金一一四组合	其他	1.30	28,073,729	0	无	0
厦门象屿股份有限公司第一期员工持股计划	其他	1.02	21,976,634	0	无	0
张祖约	境内自然人	0.56	12,000,100	0	无	0
银华基金管理股份有限公司一社保基金 1105 组合	其他	0.50	10,687,345	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《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》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 截止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 2020 年公司债券（第一期）	20 象屿 01	163113	2020 年 1 月 13 日至 2020 年 1 月 15 日	2025 年 1 月 15 日	8	3.95

厦门象屿股份有限公司公开发行 2020 年公司债券（第二期）	20 象屿 02	163176	2020 年 2 月 27 日至 2020 年 3 月 2 日	2025 年 3 月 2 日	12	3.65
厦门象屿股份有限公司公开发行 2020 年可续期公司债券（第一期）	20 象屿 Y5	175369	2020 年 11 月 4 日至 2020 年 11 月 5 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期末，公司有权行使续期选择权，每次续期的期限为 2 年，在公司不行使续期选择权全额兑付时到期	10	4.98
厦门象屿股份有限公司公开发行 2021 年公司债券（第一期）	21 象屿 02	175885	2021 年 3 月 19 日至 2021 年 3 月 23 日	2024 年 3 月 23 日	10	4

单位:亿元 币种:人民币

债券名称	简称	起息日	到期日	债券余额	利率 (%)
厦门象屿股份有限公司 2017 年度第一期中期票据	17 象屿股份 MTN001	2017/4/12	---	10	5.8
厦门象屿股份有限公司 2018 年度第一期中期票据	18 象屿股份 MTN001	2018/8/23	---	5	6.8
厦门象屿股份有限公司 2019 年度第一期中期票据	19 象屿股份 MTN001	2019/12/13	---	5	5.07
2020 年度第十四期超短期融资券	20 象屿股份 SCP014	2020/11/2	2021/4/30	0	3.35
2021 年度第一期超短期融资券	21 象屿股份 SCP001	2021/1/12	2021/6/18	0	3.30
2021 年度第二期超短期融资券	21 象屿股份 SCP002	2021/1/27	2021/7/23	0	3.25
2021 年度第三期超短期融资券	21 象屿股份 SCP003	2021/1/28	2021/7/9	0	3.18
2021 年度第四期超短期融资券	21 象屿股份 SCP004	2021/2/1	2021/7/16	0	3.39
2021 年度第五期超短期融资券	21 象屿股份 SCP005	2021/7/14	2021/11/25	6	3.15
2021 年度第六期超短期融资券	21 象屿股份 SCP006	2021/7/19	2021/10/28	5	2.98

注：以上债券余额数取至本公告日。公司拟将 18 象屿股份 MTN001 赎回，已于 7 月 22 日在银行间市场发布《发行人赎回选择权行使通知》，行权日为 2021 年 8 月 23 日（若遇法定节假日顺延至其后的第一个工作日）。

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	72.92%	69.66%
	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	4.39	3.23

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

(一) 主要业务经营模式

1、市场趋势及业务模式概述

改革开放以来，我国制造业占全球的比重由 1990 年时的 2.7%（世界第九位）跃升至 2010 年时的 19.8%（世界第一位），自此连续多年稳居世界第一，制造业的飞速发展催生了对大宗供应链服务的庞大需求。大宗供应链服务需求体现为“量”和“质”两个维度，在“量”方面，制造业企业生产物资采购和产成品分销需求稳步增长，据多家研究机构综合测算，大宗供应链市场规模预计在 30 万亿以上，目前中国 CR4¹市场占有率仅 5%，距美日 CR4 市场占有率（50%以上）还有很大上升空间；在“质”方面，随着制造业企业日益专业化，其对原辅材料组合供应需求、产成品快速分销需求、物流配送效率需求、成本优化需求、金融信用需求、库存安全需求提出更高要求，市场呼唤具有综合服务优势的大宗供应链服务企业。



图 1：客户需求变化及服务主体演变

厦门象屿紧紧把握住时代的脉搏，聚焦大宗商品产业领域，整合各流通要素，为中国广大的生产制造企业提供具有针对性的供应链解决方案和全程一站式服务，包括采购分销、门到门全程物流、库存管理、供应链金融、剪切加工、信息咨询等在内的全价值链流通服务，满足其“稳定货源、组合供应、快速分销、降低成本、控制风险、综合服务”等核心诉求。经过多年的努力，

¹物产中大、厦门象屿、建发股份、厦门国贸

公司构建了“网络化物流服务体系、智能化信息科技体系、全面风险管控体系”，培养了一批专业化、市场化的供应链服务团队，对商品进行了多维度的组合，客户结构实现全面优化（实体制造业企业服务量占比超 50%），为风险管控和业务拓展提供了强有力的支撑，为公司战略愿景的实现筑牢根基。

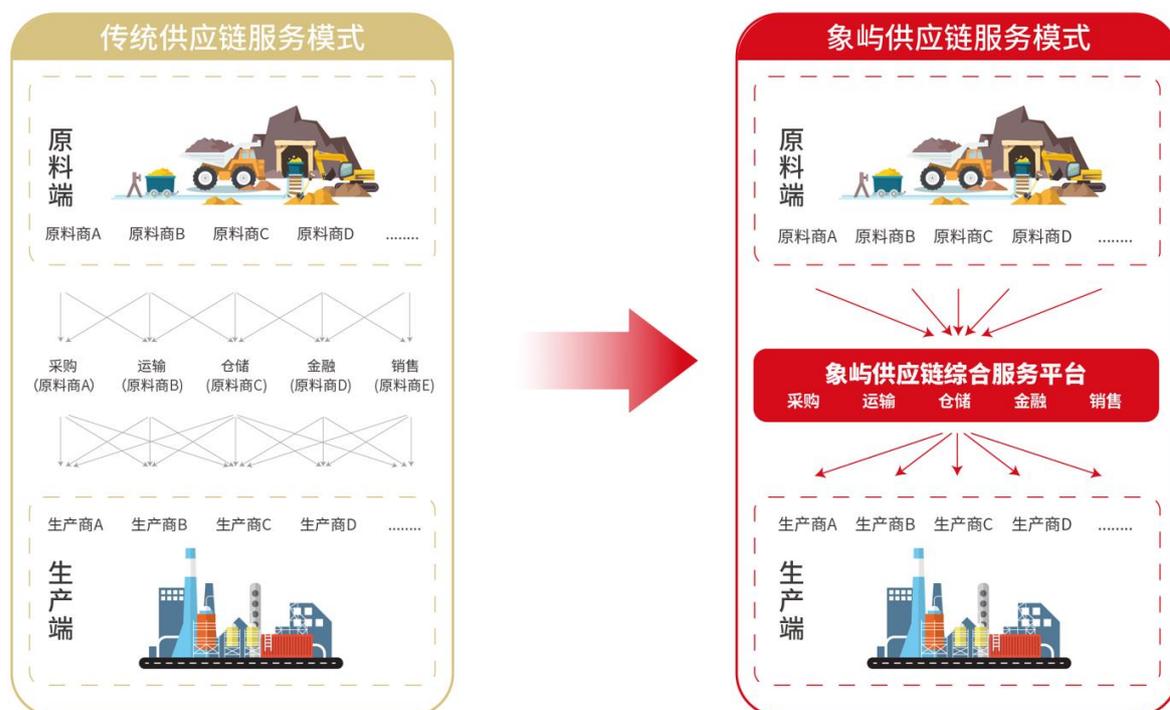


图 2：厦门象屿供应链服务模式 VS 传统供应链服务模式

公司的战略愿景是“成为大宗供应链行业龙头企业，世界一流的供应链服务企业”。规模角度，2020 年，公司营业收入达到 3,602 亿元，位居大宗供应链行业第二位，与行业第一的营业收入差距缩小至 6% 以内，增速在中国大宗供应链 CR4 中居领先地位，2021 年上半年，公司实现营业收入 2,176 亿元，同比增长 33%，继续保持高速增长势头；效益角度，2021 年上半年，公司销售净利率达到 0.66%，同比增加 0.11 个百分点，已步入修复提升期，未来将通过“发挥规模效应、提高服务效率、释放物流效益、优选客户和商品”等手段持续提升销售净利率。

2、代表性业务模式

公司通过“四流合一”的供应链综合服务平台，沿着产业链向上下游延伸服务，形成具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”。该模式已成功运用到金属矿产、农产品、能源化工等产业服务中，在实现降本增效的同时促进了全产业链价值的提升，公司也得以参与分享增值收益。

以服务粮食产业链为例，公司已形成集种肥服务、农业种植、粮食收储、物流运输、原粮供应、粮食加工及农业金融等于一体的服务布局，实现粮食全产业链一体化服务体系。在产前，公

司为农业生产提供种子、化肥、农机、农资等生产要素；在产中，整合各生产要素，开展种植业务，并进一步探索和推广以“4（政府+龙头企业+合作社+农民）+X（银行、金融机构、保险公司、期货公司等）”为核心的“产业联盟订单”模式；在产后，依托7大粮食收购、仓储、物流平台和北粮南运物流服务体系，提供粮食收购、筛选、烘干、仓储、运输等服务，为温氏股份、双胞胎、海大集团、益海嘉里等大型养殖、饲料和深加工企业提供一体化原粮供应服务。公司多措并举锁定上游优质粮源，形成“产地收购（含订单种植）+临港收购+进口”相结合的原粮收购模式，年收购量已达1000万吨量级。



图3：厦门象屿粮食全产业链服务模式

在服务粮食产业链取得成功后，公司将“全产业链服务模式”向金属、能化等产业链复制，均取得显著成效，形成了具有细分产业特色的供应链服务产品：

(1) 服务金属产业链方面，为客户提供原辅材料采购供应、产成品销售、运输配送、仓储等一条龙服务，嘉能可、力拓、托克、武钢集团、青山控股、山东宏旺、中国铝业、锦江集团、天山铝业等均是公司合作客户。依托大客户合作构建起渠道优势，培育起服务能力，公司针对中小制造业企业，通过规模赋能、管理赋能、金融赋能，叠加入场监管（管控生产制造、库存管理等环节），打造出全程供应链管理服务模式，成功在钢铁、铝产业链实现模式应用，项目数量增加至7个。

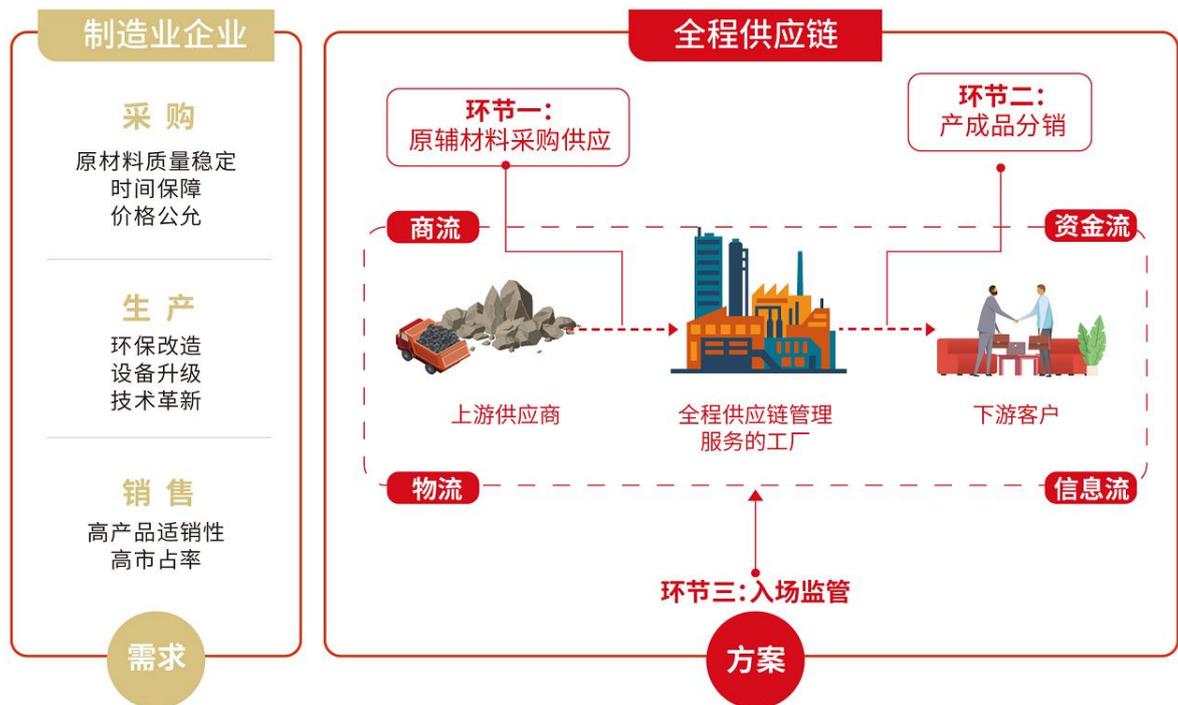


图 4：厦门象屿全程供应链管理服务模式

(2) 服务能化产业链方面，通过与上下游客户达成战略合作，锁定优质采销渠道，依托大跨度、多环节的物流服务能力开展供应链服务，煤炭进口量稳居全国前列；为客户提供集采销、资金、物流、衍生品与信息为一体的综合服务，聚酯、塑料等产品业务量位居全国前列。沙特阿美、埃克森美孚、摩科瑞、中煤能源、中国华能、国家能源集团、国家电投、华润电力、中国石化、中国石油、中化集团、恒力石化等均是公司合作客户。

(二) 主要业务盈利模式

随着供应链综合服务的不断深化，公司盈利来源逐步转型为“以服务收益为主(占比超 40%)，兼具金融收益和交易收益”，盈利空间更为广阔，盈利稳定性大大增强。

盈利点	释义
服务收益	依托平台化优势，规模化运作，为客户提供物流配送、代理采销、信息咨询、流通加工等增值服务，赚取服务费收益。通过公司的集采集供、服务介入，制造业企业采销节奏更为科学、成本得到降低、效率得到提升，效益得到增厚，公司还可以进一步参与分享增值收益。
金融收益	在为客户提供服务的基础上，依托主体信用评级优势和国企平台优势、智能化信息科技体系和庞大的数据沉淀，为产业链上下游客户提供供应链金融服务，获取金融收益。
交易收益	在为客户提供服务的基础上，依托庞大的业务体量、专业的研究团队、丰富的物流和客户触角，形成对价格更科学、更高效的分析判断，获取交易收益（主要集中在农产品、煤炭等供应链）。

(三) 主要业务支撑平台

公司致力于构建“四流合一”的供应链综合服务平台，不断强化“物流、科技、风控”的支撑作用。物流方面，已经形成了覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系；科技方面，积极向数智化转型，着力构建智能化信息科技体系；风控方面，始终秉持风控意识、底线思维，全面风

险管控体系不断完善。

1、覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系

公司是全国仓储企业百强（居第3位）、国家5A级物流企业，在业内率先构建以“公、铁、水、仓”为支撑的网络化物流服务体系，培养了一批专业化、市场化的物流服务团队，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。公司培育了速传供应链、象道物流、象屿农产三大物流运营主体，服务区域已覆盖东北、华东、华南、长江流域，以及河南、陕西、山西等中西部省份。随着国际化业务的持续推进，公司物流服务区域进一步延伸至印尼、越南、泰国、俄罗斯等一带一路沿线国家。

项目	资源能力
铁路运输网络	17个铁路货运场站（自有及租赁），覆盖中西部大宗商品集散枢纽，配套35条铁路专用线、逾240万平方米集装箱堆场和仓库、超3.3万个自备集装箱，年发运能力超1600万吨，居行业前列，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。
公路运输网络	线下自有运输车辆超500辆，整合车辆超10万辆；线上开发网络货运平台，整合车辆1.5万辆。
水路运输网络	与中远海系、日照港、连云港、青岛港等优质港航企业达成战略合作，整合运力，实现国内沿海及长江流域年运量约2000万吨，印尼—中国航线年运量约1000万吨。购置自有集散两用船舶，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，仓容能力约1500万吨，其中自建粮食仓容约1000万吨，配备8条铁路专用线；37个自有及包租管理的仓库，仓容能力约300万吨，存储产品包括钢材、农产品、塑化、民生消费品等；5个堆场，面积逾40万平方米；准入仓库约2000家。

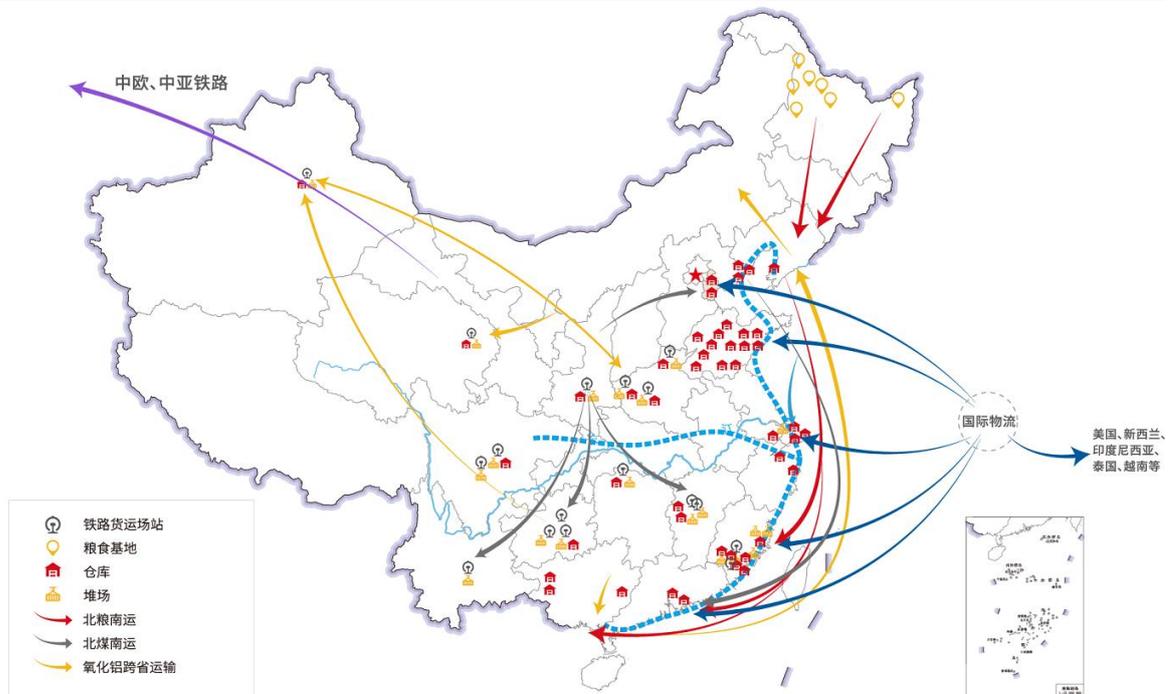


图5：厦门象屿覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系

2、正在构建、初步成型的智能化信息科技体系

依托海量的业务数据、庞大的客户资源、丰富的应用场景，公司积极向智能化转型，已逐步构建了涵盖决策分析、职能保障、业务运营在内的智能化信息科技体系，通过业务环节可视化、内部运营管控精细化、数据挖掘分析深度化，实现业务模式的优化升级。

业务运营方面，已完成采购分销服务平台、智慧物流服务平台、电子仓单金融服务平台的开发建设，以象屿农产资源和团队为支撑，邀请阿里团队共创“象屿农业产业级数字化平台项目”，致力于打造一个串联粮食产业前段、中段、后段，以“粮食种植产业联盟、粮食仓储体系、粮食流通产业联盟”为核心的“农业产业级数字化平台”。

职能保障方面，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，不断提升管控水平，对业务运营形成全方位支撑。

产业研究方面，建立了“总部研究院、专业研究子公司、一线经营主体研究部门”三级研究体系，并与知名投研机构建立战略合作、成立合资公司，拥有超 50 名专职研究人员，研究产品覆盖金属矿产、农产品、能源化工三大品类，已完成金属矿产、农产品、能源化工等产业链数据库的搭建，形成数据价值的累积。

决策分析方面，通过企业经营分析系统、客户分析与大数据运营系统，对海量业务数据和庞大客户资源进行有效梳理、分析和深度挖掘，服务公司经营决策，助力战略落地。

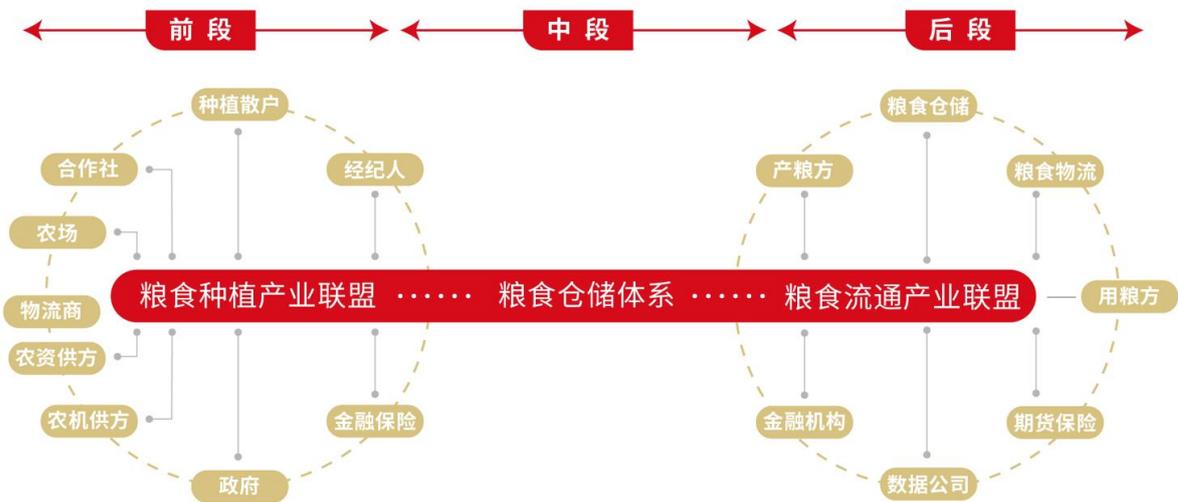


图 6：厦门象屿农业产业级数字化平台

3、准确识别、日趋完善的全面风险管控体系

公司通过多年经营，已建立起完善的风险管控体系，形成具有厦门象屿特色的风险识别及应对手段。

公司牢牢把握住风险管控体系的基础：①将中国广大的制造业企业作为目标客户，构建起稳定的上下游渠道，确保经营需求和客户信用可控；②将“流通性强且易变现”的大宗商品作为主

营产品，确保经营产品可通过自有渠道快速变现，保证流动性和高周转；③通过对主要业务板块、主要经营产品进行多维度组合，避免单一业务、单一产品占比过高带来的系统性风险。

此外，针对多变的国际环境，公司重视国际形势研究、国家政策分析，注重财务风险和汇率风险防范。

在具体业务经营中，公司始终秉持风控意识、底线思维，将风险管理作为核心生产力，目前已形成三道风险管理防线：一线业务部门（第一道）、总部风控部门（第二道）、总部稽核部门（第三道）。在各道防线中，公司充分借助智能化信息科技体系、网络化物流服务体系、完善的风险管控制度、专业的风险管控人员，对企业经营风险、客商资信风险、商品价格风险、货权管控风险等进行准确识别和管控，争取确保每笔交易全程风险可控。以仓库管理为例，公司秉持“业务经营权、财务财权、物流货权”三权分立的原则，对仓库执行严格的准入制度和动态跟踪，并通过“不定时、不定人、不定岗”查仓，及时发现和整改异常事项。



图 7：厦门象屿业务过程中的主要风险及应对手段

由于大宗商品的交易特点，以及采用期货套保对冲价格波动风险的客观需求，大宗供应链行业企业在财务指标上体现出“高营收、低毛利、高周转、非经常性损益大”的特点。公司通过针对性地提高制造业企业占比（客户角度）、打造商品组合（商品角度）、完善风控体系（管控角度），形成组合拳，有效管控风险，降低周期波动。近年来，公司坏账损失占营业利润的比例逐年降低，非经常性损益占比控制得当，归母净利润逐年增长，ROE 水平不断提升，盈利稳定性大大增强，风险管控成效不断彰显。

（四）行业情况说明

1、大宗供应链行业发展空间大，头部供应链企业更具成长动力

我国制造业占全球的比重自 2010 年达到 19.8%，跃居世界第一位以来，连续多年稳居世界第一，制造业的飞速发展催生了对大宗供应链服务的巨大需求。大宗供应链服务需求体现为“量”和“质”两个维度，在“量”方面，制造业企业生产物资采购和产成品分销需求稳步增长，据多家研究机构综合测算，大宗供应链市场规模预计在 30 万亿以上，目前中国 CR4 市场占有率仅 5%，距美日 CR4 市占率（50%以上）还有很大上升空间；在“质”方面，随着制造业企业日益专业化，其对原辅材料组合供应需求、产成品快速分销需求、物流配送效率需求、成本优化需求、金融信用需求、库存安全需求提出更高要求，市场呼唤具有综合服务优势的大宗供应链服务企业。

头部供应链企业通过整合各流通要素，能够提供包括采购分销、门到门全程物流、库存管理、供应链金融、剪切加工、信息咨询等在内的全价值链流通服务，有效满足制造业企业“稳定货源、组合供应、快速分销、降低成本、控制风险、综合服务”等核心诉求，更具成长动力，业务将逐渐向头部供应链企业集中。

2、大宗商品价格或将高位震荡，头部供应链企业有望逆势扩张市场份额

2021 年上半年，受全球经济复苏、货币宽松以及“双碳”目标影响，大宗商品价格整体上行，尤其钢铁、有色和能源化工板块表现强劲，大宗商品供应链服务企业亦享受了部分价格弹性。

大宗商品价格上涨在上半年 4 次被国务院重要会议提及，政策面已经对大宗商品价格稳定提出要求，“要跟踪分析国内外形势和市场变化，做好市场调节，应对大宗商品价格过快上涨及其连带影响，加强货币政策与其他政策配合，保持经济平稳运行”。同时，在海外经济复苏势头良好的情况下，美国就业情况转好，宽松货币政策存在退出预期，商品价格的估值或将逐渐回归基本面。整体下半年大宗商品价格或将承压，出现高位震荡的可能性较大。

头部供应链企业拥有相对稳定的上下游渠道、丰富的风险对冲工具和商品组合、强大的综合服务能力，在商品价格波动阶段，竞争优势反而更加凸显，有望逆势扩张市场份额。

3、供应链金融市场广阔，或成为大宗供应链服务新的利润增长点

2020 年 9 月，央行等部门在《关于规范发展供应链金融 支持供应链产业链稳定循环和优化升级的意见》中提出供应链金融要提高效率、支持供应链产业链稳定升级和国家布局，坚持市场主体和产业良性循环，精准服务产业链。

随着我国工业企业应收账款和存货等资产的不增长，我国供应链金融已经从初期的摸索阶段转入快速发展阶段，市场规模持续增长。根据艾瑞咨询数据，目前我国供应链金融市场渗透率

仅约 20%左右，若仅考虑市场渗透率提升，每提升 10%，预计供应链金融市场新增融资规模 1 万亿元，对应 400 亿元息差收入。根据某知名研究机构分析，因对供应链进行信息跟踪、风险控制属于供应链服务企业的主营业务范围内，预计提供供应链金融服务对供应链服务企业运营成本的影响有限，息差收入的大部分可以直接转化为税前利润。

大宗供应链服务企业直接面向客户，掌握一手商流、物流、信息流、资金流，能够对产业链上下游客户进行精准画像、对信用风险进行紧密跟踪，是开展供应链金融服务的最佳载体，有望最先享受到供应链金融快速发展的红利。

4、后疫情时代我国经济韧性彰显，政策红利不断释放，行业重要性提升

在 2020 年明确提出保粮食能源安全、保产业链供应链的基础上，党的十九届五中全会提出，“十四五”期间将加速构筑现代产业体系，坚定不移建设制造强国、提升产业链供应链现代化水平，形成具有更强创新力、更高附加值、更安全可靠的供应链。同时，为推动共建“一带一路”国家贸易投资合作优化升级，需深化国际合作，构筑互利共赢的供应链合作体系。

供应链服务作为一个逐渐被认识、理解和认可的领域，已经成为新时期国家经济和社会发展的重要组成部分。通过推动建立多渠道、多层次的国际供应链体系，促进国内产业链和国际产业链的对接，我国重点产业的供应链竞争力将进入世界前列，中国将成为全球供应链创新与应用的重要中心，大宗供应链企业迎来新的发展契机。

5、供应链数字化和智能化发展势不可挡，供应链行业迎来转型升级新机遇

国务院发展研究中心指出，未来的全球供应链将呈现很多新的发展趋势，中国应利用好新技术革命带来的机会，提升在全球供应链中的地位。目前，很多供应链已经具备了信息化、数字化、网络化、集成化、可视化、自动化等先进技术特征，平台生态、数字创新、全链融合的发展趋势越来越明显，并将根本改变现代供应链企业的运作方式，推动整个企业发生重构与迭代。

厦门象屿作为领先的大宗商品供应链综合服务商，构建了“四流合一”的供应链综合服务平台，积极探索大数据、物联网技术在供应链领域的应用，努力在产业升级转型的趋势中迎来更大的舞台。

3.2 报告期内核心竞争力分析

适用 不适用

公司的核心竞争力主要体现在以下几个方面：

1、全球化渠道和资源整合能力

公司构建了“四流合一”的供应链综合服务平台，与国内外上下游客户、资金提供方、技术支持方、物流服务商等主体形成了紧密的合作关系，积累了丰富的客户资源、产业资源、流量资源，构建了成熟稳定的全球化业务渠道，在金属矿产、农产品、能源化工等产业链均积累了一批优质的头部合作企业。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。

2、网络化物流服务能力

公司是全国仓储企业百强（居第3位）、国家5A级物流企业，在业内率先构建以“公、铁、水、仓”为支撑的网络化物流服务体系，培养了一批专业化、市场化的物流服务团队，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。公司培育了速传供应链、象道物流、象屿农产三大物流运营主体，服务区域已覆盖东北、华东、华南、长江流域，以及河南、陕西、山西等中西部省份。随着国际化业务的持续推进，公司物流服务区域进一步延伸至印尼、越南、泰国、俄罗斯等一带一路沿线国家。

完善的网络化物流服务体系，是客户选择厦门象屿服务的重要考虑因素，对公司货权风险管控具有重要的支撑作用，对公司整体业务经营具有边际贡献和综合效益，有效促进了公司金属矿产、农产品、能源化工等核心供应链业务的发展壮大。

3、体系化风险管控能力

公司高度重视风险管控，风控文化深入经营，已建立起完善的风险管控体系，形成具有厦门象屿特色的风险识别及应对手段。

在客户结构方面，公司将中国广大的制造业企业作为目标客户，构建起稳定的上下游渠道，确保经营需求和客户信用可控，目前公司客户中多数是实体制造业企业，且多是行业头部企业；在产品结构方面，将“流通性强且易变现”的大宗商品作为主营产品，确保经营产品可通过自有渠道快速变现，保证流动性和高周转，同时，通过对主要业务板块、主要经营产品进行多维度有机组合，避免单一业务、单一产品占比过高带来的系统性风险；在资金结构方面，公司对资金实行严格的分块管理，结构合理、长短配合；在风险识别和手段应对方面，公司建立了三道风险管理防线（一线业务部门、总部风控部门、总部稽核部门），在各道防线中，公司充分借助智能化信息科技体系、网络化物流服务体系、完善的风险管控制度、专业的风险管控人员，对企业经营风险、客商资信风险、商品价格风险、货权管控风险等进行准确识别和管控，争取确保每笔交易全程风险可控。

4、智慧化供应链服务能力

公司始终将信息化、数智化建设作为战略工作重点，依托海量的业务数据、庞大的客户资源、丰富的应用场景，积极运用物联网、大数据和区块链等现代化科技手段赋能业务运营和公司管控。公司已构建了涵盖决策分析、业务运营、职能保障在内的智能化信息科技体系，通过业务环节可视化、内部运营管控精细化、数据挖掘分析深度化，保证公司业务运作过程中的信息数据安全，实现内外信息资源集成共享和有效利用，为客户提供更高效、更及时的服务体验，实现科技驱动经营提质。

5、专业化供应链服务团队

公司深耕大宗商品供应链服务领域，培养了一批市场化、专业化的供应链服务团队，他们运作经验丰富、市场开拓能力强、专业化程度高，对大宗商品市场具有深刻的理解，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，于2020年初推出了福建省国企首例“股票期权+限制性股票”相结合的股权激励计划，激励份额向核心管理人员和一线业务团队倾斜，旨在激发其再创业热情，吸引更多团队到象屿平台创业和展业。

3.3 经营情况的讨论与分析

（一）公司主要经营结果

2021年上半年，公司实现营业收入2,176亿元，同比增长33%；归母净利润11.37亿元，同比增长71%；净资产收益率9.22%，同比增加3.66个百分点；每股收益0.49元，同比增长75%；毛利率2.35%，同比增加0.69个百分点；销售净利率0.66%，同比增加0.11个百分点。**2021年上半年，公司净利润增速超过营业收入增速，净资产收益率、每股收益、毛利率、销售净利率全面提升，提质增效成果显著，实现六五（2021-2025年）规划靓丽开局。**

2021年上半年，公司市场影响力持续提升，连续10年进入《财富》中国500强榜单，跃居第32位，助力象屿集团连续四年进入《财富》世界500强榜单，入选全国首批供应链创新与应用示范企业，主体信用评级维持AAA级。

1、主要板块经营结果

（1）大宗商品采购分销服务板块

2021年上半年，大宗商品采购分销板块经营货量8665万吨，实现营业收入2119亿元，毛利率2.10%，具体经营结果如下：

项目	经营货量 (万吨)	营业收入 (亿元)	营业成本 (亿元)	毛利率	较上年同期增减		
					营业收入	营业成本	毛利率
金属矿产	4,448.94	1,470.04	1,449.06	1.43%	31.90%	31.48%	增加 0.31 个百分点
农产品	651.97	195.41	183.28	6.21%	46.09%	41.58%	增加 2.99 个百分点
能源化工	3,564.25	446.55	435.39	2.50%	35.18%	33.34%	增加 1.35 个百分点
其他	-	7.36	7.14	2.91%	12.81%	12.04%	增加 0.67 个百分点
合计	8,665.16	2,119.35	2,074.87	2.10%	33.70%	32.63%	增加 0.79 个百分点

金属矿产主要包括钢材、铝、不锈钢、镍、钴等产品，其中钢材、铝、不锈钢经营货量分别为 1044 万吨、925 万吨、314 万吨；农产品主要包括粮食、木材、浆纸等产品，其中粮食经营货量为 553 万吨；能源化工主要包括煤炭、石油、有机等产品，其中煤炭经营货量为 3180 万吨。本期农产品、能源化工毛利率同比大幅提升，主要是因粮食、煤炭价格上涨，公司在向客户提供服务过程中享受到一部分价格弹性。

(2) 大宗商品物流服务板块

2021 年上半年，大宗商品物流服务板块实现营业收入 35.51 亿元，毛利率 12.53%，具体经营结果如下：

项目	营业收入 (亿元)	营业成本 (亿元)	毛利率	较上年同期增减		
				营业收入	营业成本	毛利率
综合物流	27.98	25.55	8.70%	46.43%	50.05%	减少 2.21 个百分点
农产品物流	2.18	1.01	53.51%	-35.24%	-26.15%	减少 5.72 个百分点
铁路物流	5.34	4.50	15.83%	24.78%	28.28%	减少 2.30 个百分点
合计	35.51	31.06	12.53%	32.68%	41.79%	减少 5.62 个百分点

综合物流方面，完成“中国—印尼、越南、泰国”国际物流线路运输量 200 万吨，长江及沿海 T 型水域运输量 749 万吨，进口清关量 142 万吨，仓储业务量 427 万吨。本期综合物流实现毛利 2.43 亿元，同比增长 16.82%；毛利率 8.70%，同比减少 2.21 个百分点，毛利率同比减少的主要原因是海运费持续走高、海外疫情反复，导致毛利率较高的出口物流、进口物流及租船业务开展受阻，拉低了整体毛利率水平。

农产品物流方面，完成粮食国储收购、烘干、仓储、出库各环节业务量合计 650 万吨，其中中国储平均仓储量 507 万吨，同比下降 47%，是本期农产品物流毛利及毛利率下降的主要原因。目前国储玉米已全部出库，期末国储水稻约 450 万吨，未来盈利贡献将保持稳定。

铁路物流方面，完成铁路发送量 246 万吨，同比增长 23%；到达量 352 万吨，同比增长 116%；仓储量 199 万吨，同比增长 189%。

公司持续推动“物流、贸易联动”，以物流服务提高服务效率，强化客户粘性，树立行业口碑，吸引客户使用象屿采购分销服务，采购分销服务转而为物流带来更多流量，从而使物流的规模化、服务效率进一步提升，形成相互促进的良性发展格局。2021 年上半年，在物流服务体系支撑下，

公司金属矿产、农产品、能源化工供应链经营效益均实现了大幅增长。

2、象屿农产和象道物流经营结果

(1) 象屿农产

象屿农产主营农产品采购分销和农产品物流服务，报告期内实现营业收入 130 亿元，同比增长 49%；净利润 3.19 亿元，同比增长 246%。营业收入和净利润增长的主要原因是象屿农产基于完善的粮食全产业链布局、北粮南运物流体系，粮食采购分销业务持续放量，同时玉米价格上涨，公司在向客户提供服务过程中享受到一部分价格弹性。截至 2021 年 6 月末，象屿农产持有原粮现货库存约 350 万吨，同时保管国储粮（水稻）约 450 万吨。

(2) 象道物流

象道物流主营铁路物流服务，报告期内实现营业收入 8.80 亿元，同比增长 52%，净利润 81 万元，环比 2020 年下半年有所改善。象道物流盈利不及预期主要原因是，部分场站的在建工程竣工后业务仍处在拓展磨合期，增量业务尚未形成规模效应；此外，经营团队对现有业务结构、客户结构做优化调整，部分业务尚处于培育期，收益水平还有较大提升空间。

虽然象道物流本身尚未释放盈利弹性，但铁路物流是公司物流服务体系的重要一环，公司以“铁水做干线、公路做两端”，结合仓库、堆场，打造多式联运运输线路，提高商品交付效率和交付安全。铁路物流对公司整体业务具有边际贡献和综合效益，对货权风险管控具有重要支撑作用，有效促进了公司煤炭、铝等供应链的发展壮大。

(二) 公司开展的重点工作及成效

2021 年上半年，公司锚定“六五战略规划”目标，以“提质量、促创新、控风险”为工作总基调，以“平台化、国际化、数智化”为主要抓手，以“组织优化、能力提升”为主要支撑，科学统筹谋划，深入提质增效，重点开展了以下工作：

1、依托平台化，核心业务模式复制推广显成效

(1) 大宗商品采购分销服务板块

一是粮食供应链方面，复制推广粮食全产业链服务模式，丰富品种，扩大区域，拓展渠道，借助象屿集团与中国储备粮管理集团有限公司达成战略合作，当好国家粮食安全“压舱石”。①大力推广“订单种植”“粮食银行”业务，提前锁定粮源，2020-2021 产季已签订订单种植面积超 170 万亩、粮食银行合同超 250 万吨；②拓展内蒙古、山东、海外采购渠道和长江流域、西南区域销售市场，丰富黄豆、大麦、小麦等经营品种，2020-2021 产季原粮收购量超 900 万吨。

二是金属供应链方面，①“全程供应链管理服务模式”项目总营业收入达到 578 亿元，并在

铝产业链复制推广，落地 3 个项目；升级“全程供应链管理服务模式”，参与分享“增值收益”，项目总资产收益率、销售净利率大幅提升；②深化“大型基建项目工程物资一体化供应模式”，在执行项目总量同比增长 85%；③创新物贸联动模式，打造出集“采销、物流、加工”于一体的全国专用车钢材供应基地，实现采购分销、物流、仓储加工业务量合计超 20 万吨；④依托氧化铝、电解铝等传统优势产品，提升核心制造业客户的服务粘性，进一步向石油焦等产品拓展能力，并积极“走出去”，打开国际采销渠道。

三是能化供应链方面，①依托铁路物流和口岸物流资源优势，深化与终端电厂合作，内贸煤和进口煤业务齐头并进，经营量突破 3000 万吨，动力煤进口量、蒙煤进口量继续保持市场领先地位；②不断提升石化产业链服务能力，进口原油金额同比增长超 100%。

四是新能源供应链方面，坚持“上整资源、物贸联动、全产业链整合”战略，构筑差异化竞争优势，实现从海外原料端到冶炼厂再到电池端的全产业链服务布局，产品覆盖镍、钴、锂、铜箔等动力电池核心原料或部件，实现营业收入超 35 亿元，同比增长 179%。

（2）大宗商品物流服务板块

一是汽运方面，网络货运平台正式上线运营，整合社会车辆 1.5 万部，业务量快速增长，实现营业收入 1.86 亿元。

二是铁运方面，围绕“推进精细化管理促降本增效”和“抓营销促生产”两条主线，深入挖掘各场站业务渠道，提升“门到门”全程物流服务能力，深化与煤炭、铝产品等供应链“物贸联动”以及各场站间的“物物联动”，全力提升铁路物流经营管理能力。

三是水运方面，围绕“市场运力整合+自有运力经营”模式，持续推动与大型港口、航运企业的战略合作，首艘自有长江集散两用船首航，实现自有水运运力零的突破。

四是仓储方面，聚焦核心品种、核心区域，加速仓储节点布局和优化配置，新增 5 个自营仓库，自营仓库数量达 37 个。

2021 年上半年，以“公、铁、水、仓”为核心的网络化物流服务体系不断完善，“物贸联动”持续深化，多式联运服务能力不断提升，北粮南运实现运量约 140 万吨，铝产品跨省运输实现运量约 100 万吨，北煤南运实现运量约 530 万吨。

2、拓展国际化，一带一路沿线业务布局再突破

一是聚焦美洲、东南亚等地市场和煤炭、铁矿石等核心产品，进出口总额达 59 亿美元，同比增长 56%，其中进口总额 49 亿美元，同比增长 59%。

二是在印尼、越南等地设立供应链运营子公司，“中国-印尼”“中国-越南”航线实现规模

化运营，“中国-泰国”航线初步开通。

三是随着“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”逐步投产并盈利，公司配套供应链业务开始放量，利润贡献同比大幅增长。

四是开发“华南、浙江—俄罗斯”出口去程班列线路，构建自有集装箱运营平台，解决客户箱源紧缺痛点，累计发运出口班列 927 柜。

3、发力数智化，智慧供应链服务迈向新阶段

一是与阿里&埃森哲团队合作，启动数字化转型规划项目，通过数字化的全面建设，优化公司组织方式、业务模式、经营手段，目前已完成现状诊断和初步对标，并着手启动规划与蓝图设计工作。

二是与阿里团队共创象屿农业产业级数字化平台项目，致力于打造一个串联粮食产业前段、中段、后段，以“粮食种植产业联盟、粮食仓储体系、粮食流通产业联盟”为核心的农业产业级数字化平台，目前已完成项目整体方案设计，预计 2021-2022 年收粮季可上线产业互联网平台 1.0，助力公司扩大粮食收购规模，提升粮食收购质量。

三是开发电子仓单金融服务平台，已与部分金融机构完成试单合作和系统对接，助力实体企业拓展融资渠道，高效盘活存货，解决资金痛点。

四是持续完善智慧物流服务平台，集成物联网、大数据、AI 和区块链等智能科技，提升产业链上下游协同效应。扩大电子签章应用场景，实现电子仓单广泛应用，上半年已签发超 4 万单。推进仓库智能化改造，试点仓库实现“数字化、无纸化、可视化”管理，为客户提供安全高效的仓储管理服务。

五是深入推进办公系统信息化，上线商旅平台系统，推广报账系统等，提升内部工作效率。

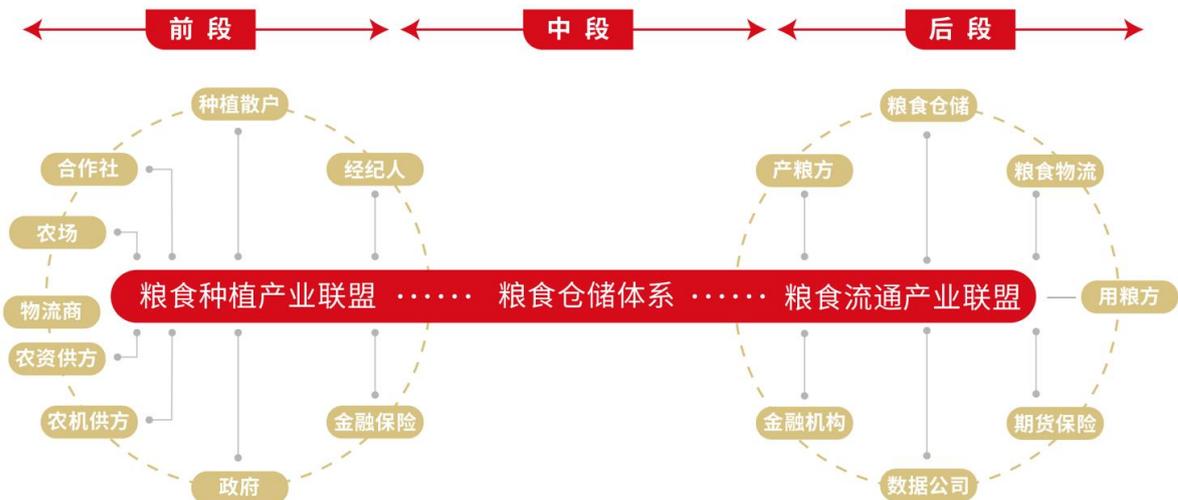


图 8：厦门象屿农业产业级数字化平台

4、强化两支撑，战略、组织和文化引领铸根基

一是强化“组织优化、能力提升”两大支撑，打造总部“战略规划与落地、资源整合与产业协同、职能管控与创新”三大核心职能，新设北京、海南、成都三大平台公司，加强人才梯队建设，为业务拓展保驾护航。

二是建立“战略执行委员会-战略管理办公室-各板块及子公司”三级战略管理架构，将“六五战略规划”层层分解至各经营主体和职能部门，形成战略地图、平衡计分卡指标、年度战略任务等，并组织开展战略宣贯，提升战略意识和战略紧迫感，将战略设计图转化为施工图。

三是扎实推进党史学习教育，并以此深化企业文化建设，提升团队凝聚力和企业认同感。

（三）公司 2021 年下半年主要经营计划

2021 年下半年，公司将以“六五战略规划”为指引，强化战略管理，沿制定好的战略分解路径有效推进“六五”战略落地，并建立起战略分析评价体系，构建有别于传统贸易、物流企业的现代供应链综合整合能力。公司将持续推进“平台化、国际化、数智化”，深化“组织优化、能力提升”，为圆满完成年度经营目标，下半年着力做好以下重点工作：

1、聚焦终端客户，以物流服务网络为支撑，深化整合营销、综合服务。复制推广成熟业务模式，做好已开展项目提质增效和新增项目实施落地，不断提升销售净利率和总资产收益率水平。

2、聚焦产业链龙头客户，力争碳酸锂年操作量达 1 万吨以上，将新能源供应链打造成公司新的利润增长极。

3、巩固象屿农产在农业全产业链方面的经营能力，建设北京总部，不断提升在产销区的话语权和竞争力，强化国际化业务开拓能力，完成“农业产业级数字化平台”首期上线和后期功能开发，并做好运营体系配套和团队建设。

4、加强象道物流组织保障和体系建设，推进精细化管理促降本增效，抓营销促生产，做实一线网点组织架构，构建多层次人才梯队，提升职能保障和业务拓展能力。

5、加强国际化团队建设、业务管控体系和组织架构设计，依托新加坡、印尼、越南等地公司，辐射东南亚和一带一路沿线国家，为“象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化项目”全面投产做好供应链服务准备。

6、深化数智化创新，做好转型规划与蓝图设计，电子仓单质押融资业务模式复制推广，全面提升多式联运物流链条信息化、智能化水平。

3.4 报告期内主要经营情况

(一) 对外股权投资总体分析

适用 不适用

单位：万元，人民币

报告期内投资额	100,841.28
投资额增减变动数	9,321.20
上年同期投资额	91,520.08
投资额增减幅度	10.18%

公司	主要经营活动	报告期内投资额(万元)	公司占被投资公司的权益比例(%)	单位
厦门象屿金象融资租赁有限公司	金融业	8,000	25	人民币
PT. Xiangyu Trading Indonesia (象屿印尼贸易有限公司)	批发和零售业	125	100	美元
PT. XINGDA TRADING INDONESIA (兴大印尼贸易有限公司)	批发和零售业	96,800	40	印度尼西亚盾
厦门泓屿供应链有限责任公司	批发和零售业	3,000	30	人民币
文山富神矿业有限公司	批发和零售业	150	15	人民币
新疆象道物流有限公司	交通运输、仓储和邮政业	38,839.01	100	人民币
北京象屿数字科技产业有限公司	信息传输、软件和信息技术服务业	700	100	人民币
香港拓威贸易有限公司	批发和零售业	10,854.00	100	港币

注：1、按 2021 年 6 月 30 日的汇率进行计算，1 美元=6.4601 元，1 盾=0.0004 元，1 港元=0.83208 元

2、以前年份注册成立的部分公司于 2021 年到资 4.03 亿元（其中涉及汇率换算的按 2021 年 6 月 30 日的汇率进行计算）。

3、2021 年上半年上海域疆供应链管理有限公司和厦门象屿盛洲粮油有限责任公司注销；湖北象屿中盛粮油有限责任公司等 6 家公司尚在清算中。

(二) 主要控股参股公司分析

适用 不适用

1、主要子公司情况

单位：万元 币种：人民币

公司名称	业务性质	注册资本	期末总资产	期末净资产	本期营业收入	本期营业利润	本期净利润	上年同期净利润
象屿物流(法人)	大宗商品采购供应及综合物流	504,553	3,639,387	1,353,118	2,648,466	61,881	59,662	80,496
象屿农产(合并)	农产品供应链	212,500	2,059,342	420,318	1,302,041	43,233	31,937	9,219
福建兴大进出口贸易有限公司	大宗商品采购与供应	50,000	829,589	97,623	3,640,459	42,523	31,655	18,125

2、主要子公司经营业绩与去年同期报告期内相比变动较大的情况说明：

公司名称	变动原因说明（变动 30%以上）
象屿农产（合并）	主要是基于完善的粮食全产业链布局、北粮南运物流体系，粮食采购分销业务持续放量。
福建兴大进出口贸易有限公司	主要是本期供应链业务规模增长，盈利能力提升。

3、其他子公司情况：

单位：万元 币种：人民币

公司名称	业务性质	注册资本	期末总资产	期末净资产	本期营业收入	本期净利润	上年同期净利润
象道物流(合并)	铁路运输及综合物流	180,000	551,307	187,659	88,038	81	1,044
香港拓威贸易有限公司（法人）	大宗商品采购与供应	45,496.60 万港币	947,490	108,764	1,354,695	14,389	6,298

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