公司代码:600083　　公司简称:博信股份

江苏博信投资控股股份有限公司

【2019】半年度报告摘要

一 重要提示

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,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。

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。

3 公司全体董事出席董事会会议。

4 本半年度报告未经审计。

5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

不适用。

二 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	博信股份	600083	-

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	鲁智旸	鲁智旸
电话	0512-68856070	0512-68856070
办公地址	江苏省苏州市姑苏区朱家湾街8号姑苏软件园B3栋16层	江苏省苏州市姑苏区朱家湾街8号姑苏软件园B3栋16层
电子信箱	600083@boxinholding.com	600083@boxinholding.com

2.2 公司主要财务数据

单位: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	459,527,159.25	526,049,345.46	-12.65
归属于上市公司股东的净资产	29,970,488.43	11,875,110.66	152.38
	本报告期(1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-12,328,755.34	-188,723,253.20	
营业收入	155,194,834.49	1,107,540,827.17	-85.99
归属于上市公司股东的净利润	23,978,501.61	13,458,074.33	78.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-10,843,156.56	13,457,934.00	不适用
加权平均净资产收益率(%)	100.48	18.96	增加81.52个百分点
基本每股收益(元/股)	0.1043	0.0585	78.29
稀释每股收益(元/股)	0.1043	0.0585	78.29

2.3 前十名股东持股情况表

单位:股

截止报告期末股东总数(户)	13,118
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	质押或冻结的股份数量	
苏州晟隽投资有限公司	境内非国有法人	28.39	65,300,094	0	质押	65,300,094
西藏康盛投资管理有限公司	境内非国有法人	14.36	33,038,144	0	无	
国盛证券有限责任公司	境内非国有法人	3.96	9,116,384	0	无	
毕方(杭州)资产管理有限公司-毕方元鑫2号私募证券投资基金	其他	1.78	4,099,462	0	无	
华宝信托有限责任公司-聚鑫15号资金信托	其他	1.33	3,061,770	0	无	
毕方(杭州)资产管理有限公司-毕方元鑫1号私募证券投资基金	其他	1.25	2,875,401	0	无	
发行人未明确持有人	未知	0.86	1,983,574	0	无	
刘志敏	境内自然人	0.79	1,809,800	0	无	
董廷春	境内自然人	0.75	1,714,700	0	无	
梁永谦	境内自然人	0.74	1,705,800	0	质押	600,300
上述股东关联关系或一致行动的说明	根据公司已知资料,毕方(杭州)资产管理有限公司-毕方元鑫2号私募证券投资基金及毕方(杭州)资产管理有限公司-毕方元鑫1号私募证券投资基金同属于毕方(杭州)资产管理有限公司管理的基金,属于一致行动关系。除上述两名股东外,未发现公司前十名其他股东之间存在关联关系,或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动关系情况。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用					

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十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 未到期及逾期未兑付公司债情况

□适用√不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

2019年上半年,公司仍处于业务转型阶段,面临着来自方方面面更为严峻的挑战,在经营过程中不断调整、自我完善,继续拓展销售渠道,着力于自有品牌系列产品,拓展与知名品牌的代理销售合作。公司继续围绕"提供TOP级智慧产品及服务"的经营愿景,坚持国内线上线下并重+提升跨境电商业务的销售策略,大力拓展智能硬件生活3C等品类发展,重点发力智能穿戴设备、影音娱乐配件、智能家居、儿童安全及美护健康产品,形成立体化的产品矩阵,并加强多形式多渠道的品牌及产品宣传力度。公司2019年上半年共推出了4款自有品牌新品,目前有12款在售自有品牌产品。

报告期内,公司实现营业收入15,519.48万元;归属于上市公司股东的净利润2,397.85万元,较上年同期增加1,052.04万元。由于公司所处行业处于成长初期,产品形态多样,市场竞争较为无序,公司经营仍面临较大压力,公司分销业务在逐步缩减。

报告期内,公司主要工作如下:

(一)推进新品上市,丰富产品矩阵

报告期内,公司围绕智能穿戴设备、影音娱乐配件、智能家居、儿童安全等重点领域研发新品,并增加扩充在年轻女性中受欢迎程度较高的美护健康类产品,关注消费趋势动向,由此丰富产品矩阵,持续扩充研发团队,不断推出自有品牌产品,提升自有产品质感。

报告期内,公司共推出4款自有品牌产品,分别为声波电动牙刷B1、智能美容仪PF1、智能眼部美容仪PE1、扫地机器人BFR-V1。与此同时,公司以用户体验为核心,积极构建智能安全类后端数据管理及服务平台体系。

报告期内,公司与以深圳为主的技术方案设计公司及有实力的ODM代工企业(如科大讯飞、浩瀚深度等业界领先的技术伙伴)在语音识别、智能网址分析等领域积极开展合作研发,聚合资源,积极策划,力争赋能后续的新品。公司凭借对智能设备应用的行业理解,尝试拓展行业应用或行业解决方案等ICT项目。

(二)深耕渠道布局,提升渠道渗透

1、自有品牌产品销售

公司自有品牌产品的销售,坚持线上线下协同发展的策略,并加强电商渠道、运营商渠道的渠道拓展力度,加快自有品牌产品的销售。

报告期内,公司继续深入拓展线下渠道,已与迪信通、京东之家、乐语、苏宁小店、运营商各省级分公司和区域性的区域零售商开展合作,加快对T1-T3城市的主要数码3C零售渠道的覆盖,通过与零售客户紧密合作,持续打通前端销售咨询、消费者场景化体验、售后服务等一系列环节,夯实了零售渠道销售基础。

报告期内,公司成立了电商业务部,并继续完善线上渠道布局,目前已覆盖京东、苏宁、淘宝、天猫、中移在线、拼多多等电商平台,并开拓银行系分期电商平台和社交类垂直电商平台。公司积极配合新年季、5.1和6.18等重点活动节庆日,借助拼团、秒杀、抢券、买赠等多种网络促销活动形式,促进新品上市宣传和拉动电商销量,为消费者提供更加丰富的购买渠道和更加多样化的支付途径。

报告期内,公司继续发展各运营商省级分公司及省级供货平台商客户的业务合作关系。一是在用心收集运营商需求的基础上,针对性定制开发产品,合理计划上市时间及销售策略,争取公司自有产品及时入围运营商营销库,形成有效销售;二是在自有品牌产品无法直接满足运营商需求时,甄选其他品牌产品洽谈代理,以此维持与运营商的合作关系;三是主动补充运营商的备货短缺,实现双方合作共赢。

报告期内,公司自有品牌产品业务实现收入1,513.62万元,实现毛利432.29万元,自有品牌销售平稳推进。

2、代理机售

报告期内,公司不断丰富代理销售的产品品类,并积极与运营商加深合作。公司目前代理销售Apple、魅族、联想、华米、科大讯飞等智能手机和智能硬件设备,公司亦是讯飞淘云旗下阿尔法蛋金龟子智能机器人中国大陆地区的特约经销商。公司的代理销售业务,已与广东、北京、天津、江苏、福建、湖南、河北、河南等重点省市客户开展合作,并与环球易购、亚马逊合作开展相关的跨境电商业务代理销售。

报告期内,公司积极做好代理销售业务的流程风控及库存管理,逐步缩减代理销售业务,公司代理销售业务实现收入14,005.86万元,实现毛利660.56万元。

(三)结合内外力量,加强产研能力

公司分别在苏州和深圳配置了研发和产品开发人员,加强与江苏及深圳的产品研发方案公司和产业链产研单位的合作,除推动研发新品合作及跟进供应链生产进程外,也充分沟通发掘其他品牌的代理销售机会。

(四)围绕重点内容,加大宣传力度

报告期内,公司在扩充产品品类的同时,对目标市场用户群及人群画像进行充分研究,以"畅享智能品质生活"为品牌宣传原点,充分发掘产品卖点及特性,梳理了有效精准的宣传管道和宣传内容方向,发力电商及垂直网络宣传通道,积攒品牌势能,并竭力促进线上线下的销售转化率。

围绕公司新品上市及大型电商促销活动,公司对自有的天猫、京东电商网店及产品素材的宣传内容及形象的全新升级,积极引流,吸引线上线下的种子用户,培育消费者对公司品牌及产品的美誉度,促进销量提升。一方面,公司以消费者需求洞察出发,创作新颖内容和形式,如长图文组合、趣味短视频、互动H5等,力求达到最优的快速传播效果;另一方面,差异化地选择年轻消费者喜闻乐见的新媒体,如抖音、微博、微信公众号等,营造多维度立体化的网络宣传创意传播攻势。公司邀请资深数码达人、发烧友用户深度参与产品研发过程,参与公司新品从研发到内测的全过程,为改善产品提供宝贵意见,并充分发挥自媒体的体验宣传效果。

(五)优化组织架构,强化研销队伍

为促进产研销一体化结合,提升产品开发与销售的统筹规划能力及效率,公司对组织架构进行了扁平化的合理调整,构建了渠道销售、产品技术、电商及售后服务三大体系,成立了东区、北区、南区三大区域销售中心,新成立了GTM部门、运营商、电商业务部,并将产品部和研发部进行了职责划分,整合公司内部资源,统筹从产品研发到上市推进到渠道销售等闭环工作。

3.2 与上一会计期间相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

√适用 □不适用

详见公司2019年半年度报告全文中"第十节 财务报告"之"五、重要会计政策及会计估计"之"44.重要会计政策和会计估计的变更"章节内容。

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

□适用 √不适用

董事长:汤永庐

江苏博信投资控股股份有限公司

董事会批准报送日期:2019年8月28日

证券代码:600083　　证券简称:博信股份　　公告编号:2019-075

江苏博信投资控股股份有限公司第九届董事会第七次会议决议公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江苏博信投资控股股份有限公司(以下简称"博信股份"或"公司")第九届董事会第七次会议于2019年8月18日发出书面通知,于2019年8月28日在公司大会议室以现场结合通讯的方式召开,会议应参与表决董事7人,实际参与表决董事7人。本次董事会会议的召开符合《公司法》、《公司章程》等法律法规及其他规范性文件的有关规定。会议形成如下决议:

一、审议通过《关于公司会计政策变更的议案》。

公司董事会同意公司本次会计政策变更,公司按照财政部《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》(财会[2019]6号)变更会计政策,符合国家相关政策规定及公司实际情况,变更后的会计政策能够客观、公允反映公司的财务状况和经营成果。

公司独立董事对本议案发表了独立意见。

表决结果:同意7票、反对0票、弃权0票。

二、审议通过《关于公司2019年半年度报告及半年度报告摘要的议案》。

具体内容详见公司同日披露在《上海证券报》、《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)的《博信股份2019年半年度报告摘要》及披露在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)的《博信股份2019年半年度报告》。

表决结果:同意7票、反对0票、弃权0票。

三、审议通过《关于补选公司第九届董事会专门委员会委员的议案》。

鉴于公司原董事罗静女士、委绍阳先生、陈宛女士已辞去第九届董事会专门委员会相关职务。经公司职工大会、2019年第五次临时股东大会、2019年第六次临时股东大会选举,已补选黄家辉先生为公司第九届董事会职工代表董事,补选汤永庐先生、郭水清先生为公司第九届董事会非独立董事。

综合考虑公司实际情况,董事的专业特长,充分发挥董事会专门委员会的专业职能,公司董事会同意补选上述董事为公司第九届董事会专门委员会委员,具体如下:

1、补选汤永庐先生为公司董事会战略委员会主任委员;

2、补选郭水清先生为公司董事会审计委员会委员;

3、补选黄家辉先生为公司董事会薪酬与考核委员会委员;

(新任专门委员会委员简历详见附件)

除上述变更外,公司董事会各专门委员会委员任职情况不变,补选后各专门委员会成员情况如下:

1、董事会战略委员会:汤永庐先生、刘微芳女士、陈海锋先生,其中汤永庐先生担任主任委员;

2、董事会审计委员会:刘微芳女士、黄旦雄先生、郭水清先生,其中刘微芳女士担任召集人;

3、董事会提名委员会:黄旦雄先生、刘微芳女士、刘晖女士,其中黄旦雄先生担任召集人;

4、董事会薪酬与考核委员会:陈海锋先生、刘微芳女士、黄家辉先生,其中陈海锋先生担任召集人。

上述董事会各专门委员会委员任期自董事会审议通过之日起至第九届董事会任期届满之日止。

表决结果:同意7票、反对0票、弃权0票。

特此公告。

江苏博信投资控股股份有限公司董事会

2019年8月30日

附件:

新任专门委员会委员简历

1、汤永庐先生:

汤永庐,男,1979年生,硕士研究生学历。曾任福建保监局局长秘书、华夏银行福州分行行长秘书、信贷经理、福建省银行业协会法律部副主任、恒丰银行福州分行企业金融事业部总经理。现任职江苏博信投资控股股份有限公司董事长。

2、郭水清先生:

郭水清,男,1976年生,本科学历,注册会计师。曾任恒丰银行福州分行授信管理部副总经理、法律合规部总经理、信贷管理部总经理;广发银行泉州分行行长助理;华夏银行福州分行授信审批部副总经理级专职审批人。现任职江苏博信投资控股股份有限公司董事、财务总监。

3、黄家辉先生:

黄家辉,男,1966年生,大专学历。曾任厦门国际信托有限公司业务经理,厦门协力五矿进出口有限公司业务经理。现任职江苏博信投资控股股份有限公司职工代表董事、总经理助理。

证券代码:600083　　证券简称:博信股份　　公告编号:2019-076

江苏博信投资控股股份有限公司第九届监事会第四次会议决议公告

本公司监事会会及全体监事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

江苏博信投资控股股份有限公司(以下简称"博信股份"、"公司")第九届监事会第四次会议于2019年8月18日以邮件方式发出,于2019年8月28日在公司大会议室以现场结合通讯的方式召开。公司应参与表决监事3人,实际参与表决监事3人,本次会议的召开符合《公司法》和《公司章程》等有关规定。会议形成如下决议:

一、审议通过《关于公司会计政策变更的议案书》,并发表意见如下:

监事会认为:本次会计政策变更是基于财政部发布的会计准则,对公司原会计政策及相关会计科目进行变更和调整,符合财政部、中国证监会、上海证券交易所的相关规定,决策程序符合相关法律、行政法规和《公司章程》的规定,不存在损害公司及全体股东利益的情形,同意本次会计政策的变更。

具体内容详见公司同日披露在《上海证券报》、《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)的《博信股份关于会计政策变更的公告》(2019-077)。

表决结果:同意3票,反对0票,弃权0票。

二、审议通过《关于公司2019年半年度报告及半年度报告摘要的议案》,并发表意见如下:

经审核,监事会认为:公司董事会编制和审核《江苏博信投资控股股份有限公司2019年半年度报告》及其摘要的程序符合法律、行政法规、中国证监会和上海证券交易所的有关规定,报告内容真实、准确、完整地反映了公司的实际情况,不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

具体内容详见公司同日披露在《上海证券报》、《中国证券报》、《证券时报》、《证券日报》及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)的《博信股份2019年半年度报告摘要》及披露在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)的《博信股份2019年半年度报告》。

表决结果:同意3票,反对0票,弃权0票。

特此公告。

江苏博信投资控股股份有限公司监事会

2019年8月30日

证券代码:600083　　证券简称:博信股份　　公告编号:2019-077

江苏博信投资控股股份有限公司关于会计政策变更的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:

●公司执行财政部2019年新修订的相关规定并相应变更会计政策,不涉及会计估计变更或会计差错更正。

●本次公司会计政策变更,仅对财务报表项目列示产生影响,对公司财务状况、经营成果和现金流量不产生实质性影响。

●公司2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表均执行修订后的会计准则。

●本次会计政策变更无需提交股东大会审议。

一、本次会计政策变更概述

财政部于2019年4月30日发布了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》(财会[2019]6号)(以下简称"通知"),对一般企业财务报表格式进行了修订,适用于执行企业会计准则的非金融企业2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表。

根据通知的要求,江苏博信投资控股股份有限公司(以下简称"公司")于2019年8月28日召开第九届董事会第七次会议和第九届监事会第四次会议,会议审议通过《关于公司会计政策变更的议案》。公司决定对会计政策相关内容进行相应调整。上述关于财务报表格式调整依据财政部相关文件规定的起始日开始执行上述企业会计准则,公司2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表均执行修订后的会计准则。本次会计政策变更无需提交公司股东大会审议。

二、本次会计政策变更的主要内容

1、资产负债表项目

(1)资产负债表中"应收票据及应收账款"项目分拆为"应收票据"及"应收账款"两个项目;"应付票据及应付账款"项目分拆为"应付票据"及"应付账款"两个项目;

(2)资产负债表新增"其他权益工具投资"项目,反映资产负债表日企业指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的非交易性权益工具投资的期末账面价值。

2、利润表项目

(1)利润表新增"信用减值损失"项目,反映企业按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》(财会(2017)7号)要求计提的各项金融工具信用减值准备所确认的信用损失。

(2)将利润表"减:资产减值损失"调整为"加:资产减值损失(损失以"-"列示)"。

3、现金流量表项目

现金流量表明确了政府补助的填列口径,企业实际收到的政府补助,无论是与资产相关还是与收益相关,均在"收到的其他与经营活动有关的现金"项目填列。

4、所有者权益变动表项目

所有者权益变动表,明确了"其他权益工具持有者投入资本"项目的填列口径,"其他权益工具持有者投入资本"项目,反映企业发行的除普通股以外分类为权益工具的金融工具的持有者投入资本的金额。该项目根据金融工具类科目的相关明细科目的发生额分析填列。

三、会计政策变更对公司的影响

本次会计政策变更,是对资产负债表及利润表列报项目及其内容作出的分析、增补调整,仅对财务报表列示产生影响,对公司财务状况、经营成果和现金流量不产生实质性影响。

上述会计政策变更对可比期间的财务报表列报项目及金额的影响如下:

2018年12月31日公司合并资产负债表"应收票据及应收账款"项目金额87,189,658.19元,分拆为"应收账款"87,189,658.19元,"应收票据"0元,"应付票据"分拆为"应付账款"9,443,415.16元,"应付票据"0元。

2018年1-6月合并利润表"资产减值损失"-292,735.10元调整为"信用减值损失"292,735.10元。

四、公司独立董事、监事会的结论性意见

公司独立董事认为:公司根据财政部发布的会计准则规定对公司会计政策进行相应变更,使公司的会计政策符合财政部、中国证监会和上海证券交易所的相关规定,能够客观、公允地反映公司的财务状况和经营成果,符合公司和所有股东的利益。公司本次会计政策变更的决策程序符合有关法律、法规和《公司章程》的规定,不存在损害公司及全体股东特别是中小股东利益的情形,同意公司本次会计政策的变更。

公司监事会认为:本次会计政策变更是基于财政部发布的会计准则,对公司原会计政策及相关会计科目进行变更和调整,符合财政部、中国证监会、上海证券交易所的相关规定,决策程序符合相关法律、行政法规和《公司章程》的规定,不存在损害公司及全体股东利益的情形,同意本次会计政策的变更。

五、备查文件

1、公司第九届董事会第七次会议决议;

2、公司第九届监事会第四次会议决议;

3、公司独立董事意见。

特此公告。

江苏博信投资控股股份有限公司董事会

2019年8月30日

证券代码:002120　　证券简称:韵达股份　　公告编号:2019-067

韵达控股股份有限公司

【2019】半年度报告摘要

一、重要提示

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,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因

声明

除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

□ 适用 √ 不适用

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	韵达股份	股票代码	002120
股票上市交易所	深圳证券交易所		

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	荀勤	杨红波
办公地址	上海市青浦区盈港东路6679号	上海市青浦区盈港东路6679号
电话	021-39296789	021-39296789
电子信箱	ir@yundaex.com	ir@yundaex.com

2、主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□ 是 √ 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	15,564,463,654.83	5,902,723,896.88	163.51%
归属于上市公司股东的净利润(元)	1,296,439,821.62	1,000,313,282.93	29.60%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	1,187,063,323.86	931,358,395.44	27.46%
经营活动产生的现金流量净额(元)	1,649,306,740.58	879,079,229.08	87.62%
基本每股收益(元/股)	0.58	0.48	20.83%
稀释每股收益(元/股)	0.58	0.48	20.83%
加权平均净资产收益率	10.71%	14.31%	下降3.6个百分点
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产(元)	18,613,651,059.75	18,080,928,087.75	2.95%
归属于上市公司股东的净资产(元)	12,081,644,680.65	11,460,426,396.95	5.42%

3、公司股东数量及持股情况

单位:股

报告期末普通股股东总数	9,687	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)	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	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
上海罗顿思投资管理有限公司	境内非国有法人	52.19%	1,161,963,683	1,161,963,683	质押	249,370,824
上海丰科投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	5.86%	130,493,592	130,493,592	质押	5,070,000
黄新华	境内自然人	5.09%	113,349,676	0	质押	39,814,562
宁波招银成长投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.81%	84,810,330	84,810,330		
上海太富祥川股权投资基金合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.81%	84,810,330	84,810,330		
聂腾云	境内自然人	3.40%	75,657,921	75,657,921		
上海复星创富股权投资基金合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	3.31%	73,744,260	0		
中国人寿保险股份有限公司-分红-个人分红-005L-FH002深	其他	1.39%	30,880,375	0		
平安资产-工商银行-鑫享3号资产管理产品	其他	1.19%	26,533,241	0		
深圳富海臻界物流二号投资企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.07%	23,933,161	23,933,161		
上述股东关联关系或一致行动的说明	聂腾云为聂柳清之子,上海罗顿思系聂腾云、陈立英夫妇所控制的企业,上海丰科由聂柳清担任执行事务合伙人,因此他述十大股东中上海罗顿思、聂腾云、上海丰科系一致行动人,存在关联关系,其他上述股东未知是否存在关联关系或一致行动关系。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	不适用					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□ 适用 √ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市,且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

是

快递服务业

2019年以来,面对复杂的国内外形势,我国经济运行延续了总体平稳、稳中有进的发展态势,供给侧改革深入推进,全国居民收入稳定增长,消费新动能不断壮大,主要电商平台快递向下沉市场推进,有力促进了快递包裹的持续释放。报告期内,公司坚持以"向客户提供极致的服务体验和无与伦比的快递时效"为伟大愿景,紧紧依靠"科技为星"、"团队的努力"和"文化的激励"三大法宝,逐行"守正开放、多元协同、一超多强"的新发展战略,做大做强"韵达"品牌,追求基于服务和品牌效应下"有质量的增长"。

(一)消费新动能支撑快递业快速健康发展

■消费市场方面:根据国家统计局相关数据,2019年上半年,我国社会消费品零售总额同比增长8.4%,增速与2018年下半年基本持平,其中:实物商品网上零售额增长21.6%,增速较同期零售总额高13.2个百分点,占社会消费品零售总额的比重为19.6%,同比提高2.2个百分点;乡村消费品零售额同比增长9.1%,增速比城镇高0.8个百分点,占社会消费品零售总额的比重为14.5%,同比提高0.1个百分点;报告期内消费支出对经济增长的贡献率超过60%,已经成为拉动我国经济增长的第一驱动力,是保障我国经济平稳运行的"稳定器"。

■电商发展方面:报告期内,受益于互联网及移动终端技术的迅猛发展,我国电商经济继续保持着蓬勃的发展态势。在大型综合电商平台稳健发展、积极引流、培育增量GMV的同时,线上线下新零售也加速融合,创新的电商模式不断涌现,消费场景不断丰富,如:基于社交裂变的拼团电商持续向低线下沉、基于消费体验的"种草"传播、基于网红短视频的直播"带货"、基于线上线下融合的O2O、基于买手精选的跨境海淘/全球购等,各形态电商百花齐放、百商争芳,以创新的营销方式和商业模式实现流量变现,不断推高电商渗透率。

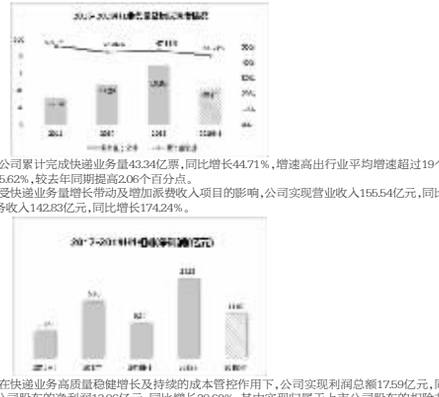
■快递包裹方面:报告期内,在消费分级引领、电商渠道下沉、城乡共同发展作用下,增量的快递服务需求正加快形成,全天候、全覆盖的"包裹泛在化"正在到来。根据国家邮政局相关数据,2019年上半年,全国快递服务企业业务量累计完成277.6亿件,同比增长25.7%;实现快递服务收入339.7亿元,同比增长23.7%,其中:同城业务量计完成50.8亿件,同比下降0.2%;异地业务累计完成220.4亿件,同比增长33.9%;东、中、西部地区快递业务量比重分别为80.1%(同比下降0.2个百分点)、12.6%(同比上升0.6个百分点)和7.3%(同比下降0.4个百分点)。

报告期内,城乡消费的齐头发展及快递业务区域的比重变动,充分体现了我国电子商务经济的刚需消费效应、消费分级效应、低线下沉效应和持续渗透效应,网购新动能的加速形成,有力支撑着我国快递业的快速、健康发展。

(二)2019年上半年公司经营发展情况分析

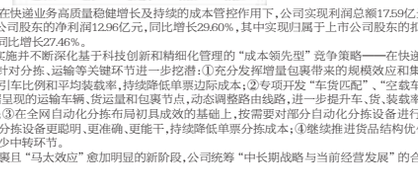
1、凝心聚力、全员耕耘,快递主业更加突出

■主要财务指标:报告期末,公司主要财务指标稳健靓丽,与业务发展良性匹配,其中:公司总资产186.14亿元,较期初增长2.95%;归属于上市公司股东的净资产120.82亿元,较期初增长5.42%;加权平均净资产收益率(ROE)10.71%,同比下降3.6个百分点;经营活动产生的现金流量净额16.49亿元,同比增长87.62%;公司现金及现金等价物及短期理财余额总计为77.16亿元,同比增长1.78%,其中短期理财余额为59.90亿元。



■快递经营方面:报告期内,公司累计完成快递业务量43.34亿票,同比增长44.71%,增速高出行业平均增速超过19个百分点;公司快递市场份额已达15.62%,较去年同期提高2.06个百分点。

■营业收入方面:报告期内,受快递业务量增长带动及增加派费收入项目的影响,公司实现营业收入155.54亿元,同比增长163.51%,其中:快递服务业务收入142.83亿元,同比增长174.24%。



■实现利润方面:报告期内,在快递业务高质量稳健增长及持续的成本管控作用下,公司实现利润总额17.59亿元,同比增长30.53%;实现归属于上市公司股东的净利润12.96亿元,同比增长29.60%,其中实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润11.87亿元,同比增长27.46%。

■成本管控方面:公司坚持实施并不断深化基于科技创新和精细化管理的"成本领先型"竞争策略——在快递全周期开展成本管控的基础上,公司针对分拣、运输等关键环节进一步挖潜:①充分发挥增量包裹带来的规模效应和集约效应,在核心区域、核心路线提升牵引车比例和平均装载率,持续降低单票边际成本;②专项开发"车货匹配"、"空载车辆管理"等在途配载系统,根据大数据呈现的运输车辆、货运量和包裹节点,动态调整路由线路,进一步提升车、货、装载率的匹配程度,持续降低单票运输成本;③在全网自动化分拣布局初具成效的基础上,按需要对部分自动化分拣设备进行更智能、更高效的升级改造,让自动化分拣设备更聪明、更准确、更能干,持续降低单票分拣成本;④继续推进货品结构优化,探索开展"多层次直跑",进一步减少中转环节。

在快递行业发展进入海量包裹日"马太效应"愈加明显的新阶段,公司统筹"中长期战略与当前经营发展"的合理关系,深刻领会"服务、价格与份额"的正确关系,持续实施"科技创新"、"服务引流"、"产品分层"、"成本领先"多层次竞争策略,追求基于服务和品牌效应下"有质量的增长",公司快递主业发展及关键财务指标持续处于相对稳健的"增速走廊"中,实现"服务品质——市场份额——业绩——经营活动现金流良性循环"的健康发展生态,坚定走在正确的道路上。

2、固本强基、深耕细作,扩大核心竞争优势

(1)网络——快递服务网络覆盖度更广、更匀、更密

2019年上半年,基于公司愿景、发展战略及对服务品质的极致追求,公司持续推进快递服务网络建设和颗粒度细化工作。报告期末,公司在全国拥有3575个加盟商和30070个网点/门店/服务部(含加盟商),加盟比例为100%,网点数量较年初增加15%;快递服务网络已覆盖全国31个省、自治区和直辖市,地级以上城市除三沙市、玉树藏族自治州、果洛藏族自治州外已实现100%全覆盖;"向西向下向外"工程又有新突破——"向西"增加开通了塔什库尔干塔吉克自治县等中西部县级城市,县级以上城市覆盖率已达95.45%,较年初"向下"新开通304个乡镇,累计已达23,769个,"向外"已开通了30个国家和地区的国际物流服务网络。

公司对服务网络进行持续的"井""田"式拓展、下沉、外延,特别在县域、乡镇等低线区域的服务范围、服务能力得到进一步提升,为电商进村、服务农民、获得未来更大尺度的包裹增量夯实根基、提供支撑。

(2)科技——技术创新加速迭代,构筑竞争优势壁垒

报告期内,基于对快递产业发展前景的深刻认识和中长期发展战略,在科技创新、新设备研发方面始终保持着坚定的投资定力和蓬勃的创造力,为公司未来发展提供充足的产能储备。

■对自动化设备升级迭代:为缩短操作时效、降低分拣成本、最大化提高生产力,公司利用信息化技术优势不断对自动化设备进行赋能、升级和改造。报告期内,公司研发投入了多层交叉带,效率较以往提升2倍,处理能力达80000件/小时,分拣准确率超过99.8%,单位产能大幅提升,促进分拣成本进一步下降。同时,公司持续推进"科技下乡"和"以智赋能",用信息化、自动化赋能加盟商,帮助网点设计、定制自动化分拣设备,极大提升了网点产能,促进加盟商与总部协同发展。

■智慧管理系统持续开花:报告期内,在既有的累积信息化能力基础上,公司又新开发数十套信息化支持系统,其中包括:基于客户服务体验管理系统,如"服务地图"、"合作日志报表"等;基于大数据分析及智能路由动态规划的时效管理系统,如"数据魔方系统"、"智能排班系统";基于末端服务提升的监控系统,如"末端服务预测系统"、"服务响应报表"等等。

公司深刻理解信息化、智能化对于现代物流产业发展的极端重要性,保持在科技创新、信息化建设、自动化设备等核心资源的匀速投资定力并加速迭代,在全网、全链路深入打造信息化、数据化、智慧化的应用场景,持续构筑核心竞争优势的壁垒。

(3)加盟商——综合赋能加盟商,协同发展、大道共赢

报告期内,公司深入实施对加盟商的科技赋能、管理赋能、人才赋能、品牌赋能、金融赋能等,加强对加盟商产能等核心资源的建设与支持;在全国范围内定期举办"网点经营提升班",打造"总部——加盟商/网点"双向交流的窗口,同网点分享优秀管理经验,提升网点经营质量、效率和盈利能力,上半年已在全国开展8期"网点经营提升班",覆盖2316人;客服中心在全国开展了26场"客服系统全国培训",帮助各加盟商提升客户服务水平和服务意识,增强服务竞争力。

同时,公司积极采取多种措施加强对加盟商及网点的管理管控:①以服务能力、客户需求和市场竞争为依据,稳步做好快递服务网络的颗粒度完善、细化工作;②尊重市场规律、因地制宜、两端之间的利益分配,包括市场化调整价格政策、多劳多得等,合理分配利益,保障全网同心同力;③借助信息化和科技能力,把生产运营监控体系、质控体系逐步覆盖到末端;④以问题为导向,建立"早排查、早解决、勤总结"工作机制,规避因个别网点经营不善、管理不当等导致网络风险。

公司持续践行"搭建平台,协同资源,服务社会"的发展理念,并通