公司代码:600057　　公司简称:厦门象屿

厦门象屿股份有限公司

2022 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 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
独立董事	沈艺峰	公事外出	沈维涛

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	12,195,107.68	9,583,422.06	27.25
归属于上市公司股东的净资产	1,630,544.06	1,721,425.75	-5.28
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	25,415,065.63	21,757,454.96	16.81
归属于上市公司股东的净利润	136,641.43	113,719.90	20.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	150,538.43	117,056.15	28.60
经营活动产生的现金流量净额	-1,685,183.80	-1,287,576.51	不适用
加权平均净资产收益率(%)	9.59	9.22	增加0.37个百分点
基本每股收益(元/股)	0.599	0.488	22.75
稀释每股收益(元/股)	0.587	0.487	20.53

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)	41,386
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	52.04	1,122,603,723	0	无	0
全国社保基金五零三组合	其他	2.74	58,999,904	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
中国农垦产业发展基金(有限合伙)	其他	2.00	43,149,000	0	无	0
香港中央结算有限公司	境外法人	1.88	40,486,663	0	无	0
全国社保基金一一四组合	其他	1.76	37,899,943	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
全国社保基金四零一组合	其他	0.75	16,148,301	0	无	0
银华基金管理股份有限公司-社保基金1105组合	其他	0.69	14,980,438	0	无	0
全国社保基金一零一组合	其他	0.60	12,972,955	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2020年公司债券(第一期)	20象屿01	163113	2020年1月13-15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4-5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	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22-23日	2024年3月23日	10	4.00
厦门象屿股份有限公司公开发行2021年可续期公司债券(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期末,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2019年度第一期中期票据	19象屿股份MTN001	101901705.IB	2019/12/11		5	5.07
厦门象屿股份有限公司2022年度第七期超短期融资券	22象屿股份SCP007	012280703.IB	2022/2/23	2022/8/24	4	2.55
厦门象屿股份有限公司2022年度第九期超短期融资券	22象屿股份SCP009	012281508.IB	2022/4/18	2022/9/16	5	2.47
厦门象屿股份有限公司2022年度第十期超短期融资券	22象屿股份SCP010	012281594.IB	2022/4/21	2022/9/21	5	2.49
厦门象屿股份有限公司2022年度第十一期超短期融资券	22象屿股份SCP011	012281812.IB	2022/5/12	2022/11/11	5	2.30
厦门象屿股份有限公司2022年度第十二期超短期融资券	22象屿股份SCP012	012281871.IB	2022/5/20	2022/11/18	5	2.23
厦门象屿股份有限公司2022年度第十三期超短期融资券	22象屿股份SCP013	012282386.IB	2022/7/5	2022/12/29	6	2.20
厦门象屿股份有限公司2022年度第十四期超短期融资券	22象屿股份SCP014	012282431.IB	2022/7/8	2022/9/29	5	2.15
深圳象屿商业保理有限责任公司2022年度象屿股份供应链1号第二期定向资产支持商业票据优先级	22象屿1号ABN002优先	082280645.IB	2022/6/28	2022/9/26	9.3	3.20
深圳象屿商业保理有限责任公司2022年度象屿股份供应链1号第一期定向资产支持商业票据次级	22象屿1号ABN001次	082280285.IB	2022/3/30	2022/9/26	0.01	

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	74.50%	67.31%
	本报告期	上年同期
EBITDA利息保障倍数	4.58	4.39

第三节 管理层讨论与分析

一、报告期内公司所属行业及主营业务情况说明

(一)市场趋势及客户需求演变

1、市场趋势及竞争格局

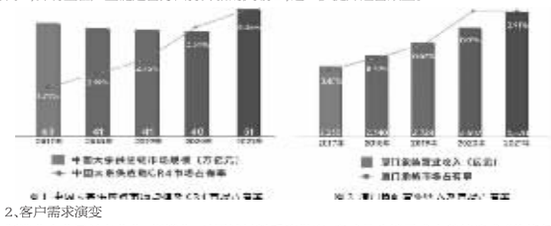
我国制造业产值占全球的比重连续多年稳居世界第一,制造业特别是大宗商品原辅材料供需两端制造业的飞速发展催生了对大宗供应链服务的庞大需求;同时,随着“一带一路”发展格局的不断深化,中国制造业加速出海,中国大宗商品供应链国际化迎来全新机遇。据专业研究机构测算,近五年,大宗商品供应链市场规模稳定在40-50万亿元左右[1]。【1.大宗商品供应链服务市场规模=大宗工业企业营业收入+大宗商品进口额。】

通过与海外头部大宗供应链企业对标,我们发现:

市场占有率方面,中国大宗供应链CR4[2]【2.具体指:物产中大、厦门象屿、建发股份、厦门国贸。】市场体量由2017年的8,000亿元左右增长至2021年的超2万亿元[3]【3.此处是指供应链板块营业收入,不包含房地产、类金融、制造业等。】,对应市场占有率由1.77%快速提升至4.06%,但距美日大宗供应链CR4市场占有率还有较大差距。海外头部大宗供应链企业托克集团营业规模已达1.73万亿元、嘉能可经营规模已达1.30万亿元,中国大宗供应链CR4在区域、客户、品类拓展上仍具有广阔的外延发展空间,有望凭借业务规模、综合服务、风险控制、资金成本等优势进一步抬占市场,特别是在大宗商品价格宽幅震荡或产业周期下行阶段,传统贸易商渠道松动或淡出市场,这一趋势预计会进一步加速。

销售净利率方面,中国大宗供应链CR4销售净利率平均0.6%左右[4]【4.此处是指供应链板块销售净利率,不包含房地产、类金融、制造业等。】,距离嘉能可、三井物产、三菱商事等海外头部大宗供应链企业2%以上的销售净利率水平还有很大提升空间。

业务模式方面,以托克为代表的全产业链服务模式、以美国ADM为代表的产业链运营模式方兴未艾,中国大宗供应链CR4在实现由“传统贸易商”向“供应链服务商”的转型后,已逐步走向“全产业链服务商”,并有望在产业链运营方面打开新的突破口,进一步提升经营效益。



2、客户需求演变

制造业企业日益专业化、规模化,对原辅材料采购供应、产成品分销需求由单纯追求“价格低廉”转为更加注重整体供应链“安全、高效”,进而对原辅材料组合供应、产成品快速分销、物流配送高效、环节成本优化、资金融通便捷、库存安全和周转效率提出更高要求。

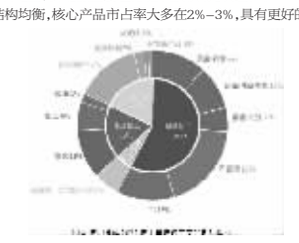
(二)厦门象屿商业模式

公司聚焦目标客群核心诉求,持续提供全方位、多层次、宽领域的服务和商品组合,并确保增长的可持续性和风险的可控性,从而实现公司长远发展,以“百年心态”做好“百年企业”。

1、商品战略

从客户需求和自身经营理念出发,厦门象屿选择商品的标准是: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。公司根据发展战略动态调整商品组合及其结构,目前经营的主要商品有金属矿产、农产品、能源化工、新能源等大宗商品,其中金属矿产主要包括黑色金属(钢材、焦煤焦炭、铁锰等)、铝、不锈钢;农产品主要包括原粮、饲料原料、油脂油料、林浆纸;能源化工主要包括煤炭、石油、化工;新能源主要包括钴、锂、镍、光伏组件。

公司产品组合多元、结构均衡,核心产品市占率大多在2%-3%,具有更好的周期对冲能力和增长潜力。



2、客户战略

公司的客户包括制造业企业和贸易商,在当前的业务模式下,制造业企业客户具有资信更优、需求更多元且稳定性更高的特点,而贸易商在渠道补充方面发挥了不可替代的作用,两者对比如下:

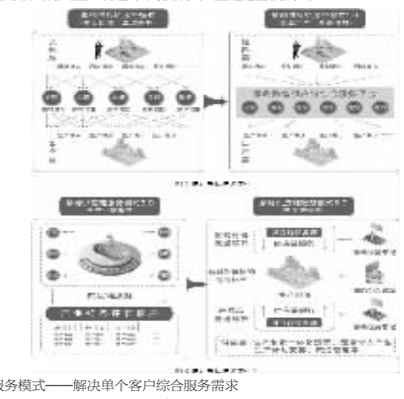
表1 制造业企业客户和贸易商客户对比

对比项目	制造业企业客户	贸易商客户
客户资信	有实体工厂和大量工人,违约成本高,违约风险相对较低,资信相对较好。	没有实体工厂,灵活程度高,违约成本低,违约风险相对较高,资信相对较差。
需求特点	需求多元:以采购分销、物流、供应链金融、信息咨询等一揽子服务为主; 需求稳定性高:为维持常态化生产,需要稳定的供应链服务。	需求单点:以采购分销需求为主; 需求稳定性低:以赚取买卖价差为主,有价格机会时进入,没有价格机会时退出,需求稳定性差。

结合自身战略定位和业务模式特点,公司将广大的制造业企业作为主要目标客群,持续优化客户结构,与金属矿产、农产品、能源化工、新能源产业的头部企业均建立了良好的合作关系。公司制造业企业服务量占比达到50%以上,其中黑色金属供应链占比达60%以上、不锈钢供应链占比达70%以上、新能源供应链占比达90%以上。

3、业务模式

公司从客户需求出发,整合各流通要素,完成了从“单点服务”向“综合服务”的模式升级。在此基础上,公司沿着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”,并在部分有赋能价值的领域切入生产制造环节,实践“产业链运营模式”。



(1)综合服务模式——解决单个客户综合服务需求

公司依托“四流合一”的供应链综合服务平台,整合各流通要素,为客户打造了一个能够满足其多元采购需求的“大宗商品采购超市”和多元服务需求的“大宗商品服务超市”,一站式解决客户全方位供应链需求,并且能够根据客户需求变化调整商品供应和服务匹配。

该模式下的典型案例是全程供应链管理服务(虚拟工厂)项目:

表2 全程供应链管理服务(虚拟工厂)项目

准入条件	生产制造技术较优、产品市场认可度较高、产业介入较为深入的中小制造业企业。
提供服务	在充分参与工厂计划、采购、库存、金融、分销、物流等各环节的基础上,提供原辅材料采购供应、产品成分销,以及配套的物流、金融、咨询服务,为公司贡献服务收益(含物流收益)、金融收益,其中咨询服务可助力公司进一步强化与客户的粘性。
风险管控	入场监管(账户共管、货物监管、资产抵质押等),货物流、资金流形成闭环管理。
创造价值	优化采销节奏、改进生产制造工艺、锁定加工环节利润。
战略意义	迅速介入制造业企业核心供应链环节,赚取综合服务收益,助力提升公司在渠道以及行业的影响力,并有望在制造业企业生产经营改善后,分享其税后留存利润。

截至目前,公司全程供应链管理服务(虚拟工厂)项目已由黑色金属产业拓展至铝、煤炭等产业,项目数量增加至14个,2022年上半年营收贡献超600亿元、毛利贡献超13亿元,所有项目均未出现过风险事件。

(2)全产业链服务模式——解决产业链各环节客户综合服务需求

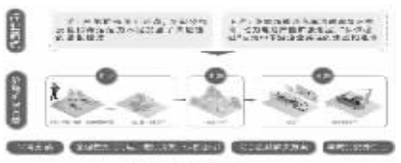
在产业链某一环节为客户输出“综合服务”,形成客户粘性、渠道优势、核心竞争力后,沿着产业链向上下游延伸“综合服务”,建立起具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”。

表3 厦门象屿全产业链服务模式

前提条件	在产业链某一环节输出“综合服务”,形成客户粘性、渠道优势、核心竞争力。
提供服务	沿着产业链向上下游延伸,在产业链多个环节提供一揽子供应链服务。
风控优势	有利于提高制造业企业占比,获取更多优质客户,降低资信风险;经营品类更加多元,有利于对冲周期波动。
战略意义	介入环节更多,使得公司迅速打开了新的增量市场空间,强化了对产业链上下游信息、渠道的掌控度,也提高了盈利的稳定性。

该模式下的典型案例是新能源产业链服务项目:①锂电方面,公司秉持“上整资源、下拓渠道、中联物流”的经营理念,着重打通“海内外矿山资源获取、国内半成品委外加工、下游客户长协供应锁定”的全产业链运营通路。目前,公司已与华友钴业、中伟股份、格林美、盛屯矿业、龙蟒科技、融通高科等企业形成了紧密合作关系,碳酸锂年经营量超3万吨。②光伏方面,与头部光伏企业在渠道建设、供应链管理、国际物流、海外市场等方面建立良好的合作关系。

最近三年,新能源供应链业务快速发展,净利润复合增速超100%。



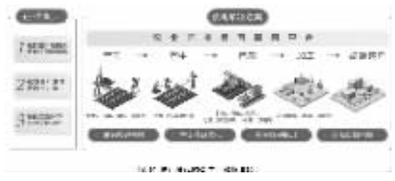
(3)产业链运营模式——提升产业链运营效率

在全产业链形成完善的服务和渠道能力后,公司在大宗商品产业链条上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,有利于优化公司利润结构,提高对上下游的议价能力,熨平周期波动,改善经营现金流,提高综合收益水平。

该模式下的典型案例是粮食产业链服务项目:公司贯通产前、产中、产后、加工,形成集种肥服务、农业种植、粮食收储、物流运输、原粮供应、粮食加工等于一体的服务布局。

在流通端,公司依托7大粮食收购、仓储、物流平台和北粮南运物流服务体系,通过在各个环节发挥专业化运营优势(集合生产要素开展订单种植、粮食银行便利资金融通、铁军团队地推服务、七大粮食基地高效烘筛、多式联运直达客户)和规模效应(粮食年经营量超1,000万吨),大幅降低边际运营成本,提高运营效率和收益水平。公司为温氏股份、双胞胎、海大集团、益海嘉里等大型养殖、饲料和深加工企业年供应原粮超千万吨级,是A股最大的玉米全产业链服务商。

在生产端,公司布局大豆压榨厂,依托完善的全产业链一体化服务体系,为工厂提供大豆采购供应、豆油豆粕销售、物流运输等供应链服务。通过“供应链服务”与“生产制造”一体化整合,进一步提升上下游议价能力,优化资金周转率,有效改善了公司现金流,该工厂也实现了当年投产、当年盈利。



4、盈利模式

公司以“服务收益、金融收益、规模集拼收益、链条运营收益”为核心(其中服务收益和金融收益占比约70%),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。

在大宗商品价格下跌周期,公司可通过做大经营规模,提高市场占有率,保持整体盈利的提升。

表4 厦门象屿盈利结构及释义

盈利点	释义	和大宗商品价格的关系	和经营规模的关系	占比
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、粗加工等增值服务,赚取服务费。通过公司的服务,客户经营效益得到增厚,公司还可进一步分享增值收益。	关联度弱	关联度强	约40%
金融收益	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。	关联度弱	关联度强	约30%
交易收益	规模集拼收益:依托庞大的业务体量,通过集中采购获得成本优势,贡献交易收益,这部分收益和大宗商品价格波动的关联度相对较弱。	关联度弱	关联度强	约30%
	链条运营收益:以粮食产业链为例,公司深度介入“种、收、储、运”各个环节,在各个环节发挥专业化运营优势和规模效应,大幅降低边际运营成本,获取交易收益(体现为上游与终端价差),这部分收益和大宗商品价格波动的关联度相对较弱。	关联度弱	关联度强	
	价差收益:依托专业的分析判断,通过研究商品在时间、区域等维度的价格变动趋势进行交易从而获取收益,这部分收益和大宗商品价格波动存在一定关联,也与区域商品物流调拨能力存在关联。	关联度强	无明显关联	

5、风险控制

在完成由“传统贸易商”向“供应链服务商”的转型后,公司的风险暴露大大减少,风险更为可控。

表5 供应链服务商和传统贸易商风险对比

商业逻辑	传统贸易商	通过低买高卖赚取价差收益,经营业绩和产业周期波动、商品价格走势以及对其的判断能力高度相关,受产业周期和价格波动的影响大。
	供应链服务商	通过多元服务赚取服务收益,经营业绩和客户粘性、服务深度、服务效率、管控成本高度相关,受产业周期和价格波动的影响小。

项目		业务模式风险	客商资信风险	价格波动风险	货权管控风险
风险程度	传统贸易商	高 低买高卖模式,风险高	高 贸易商客户为主,资信差	高 价差收益占比高,价格影响大	高 第三方物流,货权掌控弱
	供应链服务商	低 综合服务模式,风险低	低 制造业客户为主,资信优	低 价差收益占比低,价格影响小	低 自有+合作物流,货权掌控牢
管控手段	传统贸易商	单一	单一 寻找优质、可靠的供应商或客户,管控能力弱	单一 加强对价格走势的判断	单一 寻找优质、可靠的物流服务商,管控能力弱
	供应链服务商	丰富 严格规避上下家关联、循环贸易、无货物流动、整进整出等高风险业务	丰富 持续开发制造业企业客户,严格执行准入和动态跟踪机制	丰富 根据客户需求动态调整现货头寸,同时运用动态保证金、灵活结算方式、金融工具对冲	丰富 完善自有+合作物流体系,匹配相应的制约、查验和提货机制

在此基础上,公司通过提高制造业企业占比(客户角度)、优化商品组合(商品角度)、升级业务模式(模式角度)、完善风控体系(管控角度),形成组合拳,有效管控风险,确保经营稳定。

近年来,公司信用减值损失占营业利润的比例逐年降低(2019-2021年分别为4.64%、4.48%、1.96%,优于行业平均水平),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。

(三)厦门象屿业务支撑平台

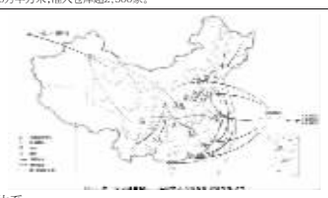
公司致力于构建物流服务、智慧科技、金融服务、风险管控四大支撑平台,并培养了一批市场化、专业化的“地推团队”,一方面通过平台在战略引领、考核约束、服务支持、产业研究等方面赋能业务团队,另一方面通过“地推团队”发掘、对接、服务终端客户个性化、多样化需求,开拓战略客户、深化综合服务,形成了成熟有效的“服务平台+地推团队”运营模式。

1、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”为核心的网络化物流服务体系,培育了三大物流运营主体(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。

表6 厦门象屿物流资源及能力

项目	资源能力
铁路运输	15个铁路货运场站(自有12个、租赁3个),覆盖中西部大宗商品集散枢纽,配套47条铁路专用线(其中在建线路8条),逾250万平方米集装箱堆场和仓库,超2.6万个自备集装箱,年发运能力超1,600万吨,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	线下自有运输车辆超800辆,整合车辆超10万辆;线上开发网络货运平台,整合车辆4.7万辆。
水路运输	与招商港口系、山东港口系、中远海系、青岛港、连云港、日照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2,000万吨,印尼-中国航线年运量约500万吨。新增购置1艘自有集散两用船舶,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1,500万吨,其中自建粮食仓容约1,000万吨,配备8条铁路专用线;40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、塑化、农副产品、民生消费品等;5个堆场,面积逾40万平方米;准入仓库超2,500家。



2、智能化信息科技体系

公司聚焦“拓展增量市场、提高服务效率、升维业务模式”三大核心要义,依托海量的业务数据、庞大的客户资源、丰富的应用场景,推进数字化技术与业务的有效融合。

业务运营方面,公司已完成采购分销服务平台、智慧物流服务平台、“屿链通”服务平台的开发建设。以象屿农产资源和团队为支撑,与阿里团队共创“象屿农业产业级互联网平台”,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”。

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,对业务运营形成全方位支撑。

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,梳理、分析、挖掘海量业务数据、庞大客户资源,服务经营决策。

3、多元化金融服务体系

公司与头部银行、保险、券商、保理等金融机构保持紧密合作,主体信用评级和债项评级均维持AAA级,年度综合授信达千亿级。通过整合各类金融资源,以智慧物流平台为基础,运用区块链、物联网、大数据、人工智能等技术,为客户提供灵活、便捷且又安全的供应链金融产品。

公司基于产业链整合能力、供应链经营能力、物流资源布局及货权管控能力、智慧物流平台以及可视化数字仓库,并利用区块链、AI、物联网、电子签章等技术,搭建“屿链通”服务平台,已形成“屿采融、屿仓融、屿途融”等产品矩阵。

“屿链通”服务平台可有效实现对货物入库、出库、多式联运全流程的数字化管理,能够保障质押货物“看得见”“控得住”,并与多家金融机构实现了系统对接,搭建起客户与资金方之间的可信数据桥梁。通过该平台,公司为资金方解决了货物监管、盯市及货物变现等痛点,满足了客户信用赋能和资金灵活使用的需求,可向客户收取一定的平台服务费。截至目前,公司通过“屿链通”服务平台,已为客户取得授信超70亿元。

公司为客户提供的是信用赋能服务,收取的是服务费,该模式与传统供应链金融服务模式的对比如下:

表7 厦门象屿“屿链通”服务模式VS传统供应链金融服务模式

项目	“屿链通”服务模式	传统供应链金融服务模式
基本模式	公司基于“屿链通”平台,为客户开具数字资产凭证(电子仓单等),客户凭数字资产凭证向金融机构申请授信,公司向客户收取融资金额一定比例的服务费。	向客户预付货款采购商品或延迟收款销售商品,向客户收取预付货款或应收账款金额一定比例的资金占用利息。
授信占用	不占用自身授信和资金。	占用自身授信和资金。
风险控制	如客户无法还款,公司不承担担保责任,无需替客户偿还本息,但需协助银行处置客户用于抵质押的货物。	如客户无法还款,损失本金和利息,只能通过法律手段追回。
收益对比	向客户收取融资总额的一定比例,作为公司的平台服务费,不占用公司授信和资金。	向客户收取资金占用总额的约10%,扣掉自身资金成本后,息差约5%-7%。
模式复制	不依赖自身授信和资金,需要一定体量的仓库(自营或可控)、数智化技术,以及行业先发优势,并获得金融机构的持续认可,可复制性强。	需要大量的授信和资金做支撑,可复制性差。

4、全面风险管控体系

详见上文“厦门象屿商业模式”之“风险控制”。

二、报告期内核心竞争力分析

√适用 □不适用

(一)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、新能源等产业链均积累了一批优质的头部合作企业,构建了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、物流服务商等形成了紧密的合作关系,积累了丰富的产业资源、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。

(二)网络化物流服务能力

公司凭借铁路货运场站和专用线优势,整合港航、公路资源,形成了覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系。公司拥有一批专业化、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,打造了“铝产品跨省流通”“北粮南运”“西煤东运”“北煤南运”等多个多式联运物流线路。

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。

(三)体系化风险管控能力

公司牢牢把握住风控体系基础:将广大的制造业企业作为目标客户,将“流通性强且易变现”的大宗商品作为主营产品,对产品进行多维度组合降低系统性风险。公司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)。在具体风险识别与应对方面,公司通过设立客户准入门槛和评估机制,获取客户信息,评估客户履约能力,识别客商资信风险;通过动态保证金管理,灵活结算方式,运用金融工具,应对商品价格风险;通过建立物流准入制度,“经营权、财权、货权”三权分立,“不定时、不定人、不定岗”查仓,“合同方、付款方、发票方、提货方”四方一致,管控货权风险。

(四)数智化供应链服务能力

公司从战略高度重视数智化建设,依托海量的业务数据、庞大的客户资源、丰富的应用场景,积极向数智化转型。公司构建了涵盖企业经营分析、客户关系、风险管理、财务管控、人力资源管理在内的数智化体系,打造了农业产业级互联网平台、“屿链通”服务平台、智慧物流服务平台、网络货运平台等一系列重点项目,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,助力公司进一步拓展增量市场、提高服务效率、升维业务模式。

(五)多维度产业研究能力

公司建立了“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,并与知名投研机构凯丰投资建立战略合作、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、新能源等品类。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。

(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,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,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,激励总量合计达总股本的8%,激励份额向核心管理人员和一线业务团队倾斜,激发员工再创业热情,夯实人才基础、提供人才保证,吸引更多团队到象屿平台创业和展业。

三、经营情况的讨论与分析

(一)公司2022年上半年主要经营成果

1、公司整体经营成果

2022年上半年,公司继续保持平稳增长势头,经营效益持续提升,规模效应逐步体现,风险控制持续有效,财务指标保持稳健。报告期内,公司实现营业收入2,542亿元,同比增长16.81%;归母净利润13.66亿元,同比增长20.16%;每股收益0.60元/股,同比增长22.75%;加权平均净资产收益率9.59%,同比增加0.37个百分点;毛利率2.49%,同比增加0.14个百分点;销售净利率0.79%,同比增加0.13个百分点;四项费用率[5]【5.四项费用率=(销售费用+管理费用+研发费用+财务费用)/营业收入。】0.92%,同比减少0.17个百分点。报告期信用减值损失占比[6]【6.信用减值损失占比=信用减值损失/营业利润。】3.5%(主要为账龄计提),报告期末资产负债率74.50%,同比保持平稳。

公司品牌效应持续显现,连续11年进入《财富》中国500强榜单,2022年稳步攀升至第28位,助力象屿集团连续5年进入《财富》世界500强榜单,荣获2022产业互联网数智化先锋奖,入选2021中国年度最具发展潜力雇主TOP30,主体信用评级维持AAA级。

2、主要板块经营成果

公司大宗商品供应链业务包括大宗商品经营、大宗商品物流两大板块,已形成互联互动、相互促进的发展格局,在物流板块支撑下,公司商品经营板块效益稳步提升。公司核心产品毛利占比均未超过20%,整体结构保持均衡。

(1)大宗商品经营板块

单位:亿元　币种:人民币

项目	经营货量		营业收入		毛利		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
金属矿产	5,624	-16.68%	1,717	3.63%	28.86	5.56%	1.68%	增加0.03个百分点
其中:黑色金属-焦煤焦炭	1,429	-36.01%	239	13.39%	5.20	-19.66%	2.18%	减少0.90个百分点
黑色金属-铁锰	1,536	-18.29%	85	-41.23%	3.80	205.63%	4.46%	增加3.60个百分点
黑色金属-钢材	749	-26.81%	239	-47.05%	4.41	1.79%	1.84%	增加0.88个百分点
不锈钢	710	19.52%	483	15.94%	9.69	6.05%	2.00%	减少0.19个百分点
铝	1,091	8.17%	610	57.16%	6.38	-4.76%	1.05%	减少0.68个百分点
农产品	694	4.12%	241	14.77%	9.22	-25.71%	3.82%	减少2.08个百分点
其中:谷物原粮	551	11.21%	166	38.76%	7.14	-6.61%	4.30%	减少2.09个百分点
能源化工	2,649	113.22%	396	91.84%	9.48	147.84%	2.39%	增加0.54个百分点
其中:煤炭	2,247	153.15%	177	384.19%	5.37	296.89%	3.03%	减少0.67个百分点
新能源	7	-34.24%	87	126.38%	2.92	329.88%	3.37%	增加1.59个百分点
其他	0.07	18.50%	16	116.26%	0.36	61.92%	2.30%	减少0.77个百分点
合计	8,974	3.51%	2,457	15.94%	50.84	14.32%	2.07%	减少0.03个百分点

注:考虑到焦煤、焦炭为炼钢辅料,将其由煤炭供应链调整至黑色金属供应链,归属于金属矿产板块,上年同期数按该口径同步调整。

金属矿产方面,公司主动优化商品组合,黑色金属经营货量、营业收入均同比下降,通过长协合作、矿源直采等方式降低铁矿采购成本,铁锰毛利和毛利率均有所提升;依托虚拟工厂项目,进一步拓宽国内外采销渠道,拓展铝锭、石油焦等高价值产品,优化产品结构,铝产品营业收入实现较大幅度增长且高于货量增速,毛利略有下降但还原期货套保后的毛利同比增长。

农产品方面,市场化收购谷物原粮业务占比提升,毛利率较高的竞拍粮业务占比下降,农产品毛利率相应下降。受疫情影响,谷物原粮销售周期有所延后,农产品毛利同比下降。截至2022年6月末,玉米库存约400万吨。

能源化工方面,加快内贸煤、蒙煤业务开发,煤炭经营货量、营业收入和毛利均同比大幅增长,其中蒙煤经营货量增长33%至161万吨。

新能源方面,强化海外资源获取和全产业链服务能力,推进与下游锂电主流正极材料厂商长期合作,营业收入和毛利同比大幅增长。

(2)大宗商品物流板块

单位:亿元　币种:人民币

项目	经营货量		营业收入		毛利		毛利率	