公司代码:600057　　公司简称:厦门象屿

# 厦门象屿股份有限公司

## 2024 年度报告摘要

第一节 重要提示

一、本年度报告摘要来自年度报告全文,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网站仔细阅读年度报告全文。

二、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证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。

三、公司全体董事出席董事会会议。

四、容诚会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

五、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

公司2024年度利润分配预案:公司拟向全体股东每10股派发现金股利25元(含税),截至2025年3月31日,公司总股本2,806,995,283股,以此为基数进行计算,合计拟派发现金股利701,748,820.75元(含税),占公司2024年度归属于上市公司股东的净利润(扣除永续债利息)的69%。2024年度不进行资本公积金转增股本和送红股。

如在预案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间,因股权激励授予股份回购注销等致使公司总股本发生变动的,或因公司进行股份回购形成库存股,公司维持每股分配金额不变,库存股不派发现金红利,相应调整分配总额,剩余未分配利润结转至下一年度。

本次利润分配预案尚需提交股东大会审议。

第二节 公司基本情况

一、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 | 吴银萍 |
| 联系地址 | 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 |
| 电话 | 0592-6516003 | 0592-6516003 |
| 传真 | 0592-5051631 | 0592-5051631 |
| 电子信箱 | stock@xiangyu.cn | stock@xiangyu.cn |

二、公司主要会计数据和财务指标

(一)近3年的主要会计数据和财务指标

单位:万元　币种:人民币

| 主要财务指标 | 2024年 | 2023年 | 本年比上年增减(%) | 2022年 |
|---|---|---|---|---|
| 总资产 | 12,387,266.45 | 12,970,518.67 | -4.50 | 11,511,920.67 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 2,382,181.13 | 2,084,130.97 | 14.30 | 1,709,156.57 |
| 营业收入 | 36,667,061.15 | 45,903,545.38 | -20.12 | 53,814,806.41 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 141,882.19 | 157,393.91 | -9.86 | 263,690.20 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 40,650.24 | 50,729.73 | -19.87 | 265,599.34 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 560,444.37 | 558,654.96 | 0.32 | 622,299.28 |
| 加权平均净资产收益率(%) | 7.15 | 9.29 | 减少2.14个百分点 | 18.06 |
| 基本每股收益(元/股) | 0.48 | 0.63 | -23.81 | 1.10 |
| 稀释每股收益(元/股) | 0.48 | 0.63 | -23.81 | 1.10 |

报告期末公司前三年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3.90亿元,扣除后本报告期归属于上市公司股东的净利润为10.20亿元,计算基本每股收益、稀释每股收益、扣除非经常性损益后的基本每股收益、加权平均净资产收益率、扣除非经常性损益后的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18号》中“关于不属于单项履约义务的保证类质量保证的会计处理”的规定,追溯调整2023年度报表相关项目,详见年报全文附注第十节、五之40。

(二)报告期分季度的主要会计数据

单位:万元　币种:人民币

| | 第一季度(1-3月份) | 第二季度(4-6月份) | 第三季度(7-9月份) | 第四季度(10-12月份) |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 10,456,801.14 | 9,891,274.61 | 9,421,789.15 | 6,897,196.25 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 40,765.33 | 37,141.01 | 11,069.35 | 52,906.50 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | -1,026.26 | 26,530.32 | 3,041.03 | 12,105.15 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -1,135,779.32 | 86,191.29 | 1,101,122.35 | 508,910.05 |

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

三、股东情况

(一)报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位:股

| | |
|---|---|
| 截至报告期末普通股股东总数(户) | 48,339 |
| 年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户) | 46,225 |
| 截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户) | 0 |
| 年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户) | 0 |

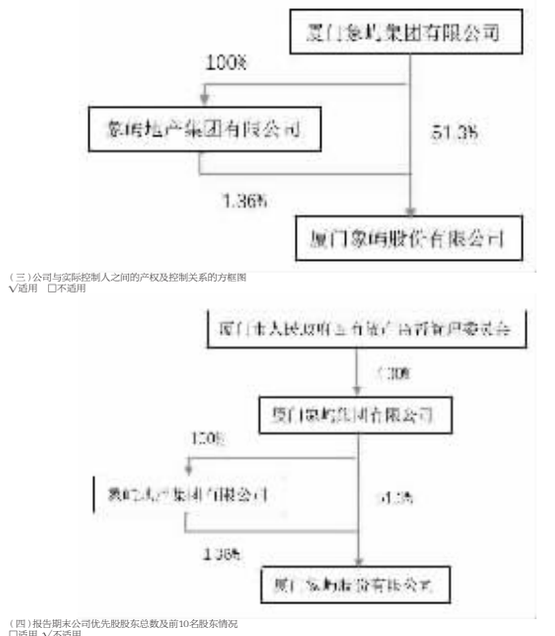
前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

| 股东名称(全称) | 报告期内增减 | 期末持股数量 | 比例(%) | 持有有限售条件的股份数量 | 质押、标记或冻结情况 | | 股东性质 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 股份状态 | 数量 | |
| 厦门象屿集团有限公司 | 950,200 | 1,145,504,792 | 51.3 | 0 | 无 | 0 | 国有法人 |
| 招商银行股份有限公司-上证红利交易型开放式指数证券投资基金 | 13,414,084 | 60,292,626 | 2.7 | 0 | 无 | 0 | 其他 |
| 全国社保基金一一四组合 | 5,233,000 | 56,763,160 | 2.54 | 0 | 无 | 0 | 其他 |
| 厦门海翼集团有限公司 | 0 | 50,226,994 | 2.25 | 0 | 无 | 0 | 国有法人 |
| 中国农垦产业发展基金(有限合伙) | 0 | 43,149,000 | 1.93 | 0 | 无 | 0 | 其他 |
| 香港中央结算有限公司 | 15,983,335 | 41,027,302 | 1.84 | 0 | 无 | 0 | 境外法人 |
| 象屿地产集团有限公司 | 0 | 30,388,100 | 1.36 | 0 | 无 | 0 | 国有法人 |
| 中国平安人寿保险股份有限公司-分红-个险分红 | 17,303,000 | 22,658,800 | 1.01 | 0 | 无 | 0 | 其他 |
| 上海浦东发展银行股份有限公司-易方达裕祥回报债券型证券投资基金 | 0 | 17,434,851 | 0.78 | 0 | 无 | 0 | 其他 |
| 中国人民人寿保险股份有限公司-传统-普通保险产品 | 13,784,737 | 13,784,737 | 0.62 | 0 | 无 | 0 | 其他 |

| | |
|---|---|
| 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 | 不适用 |

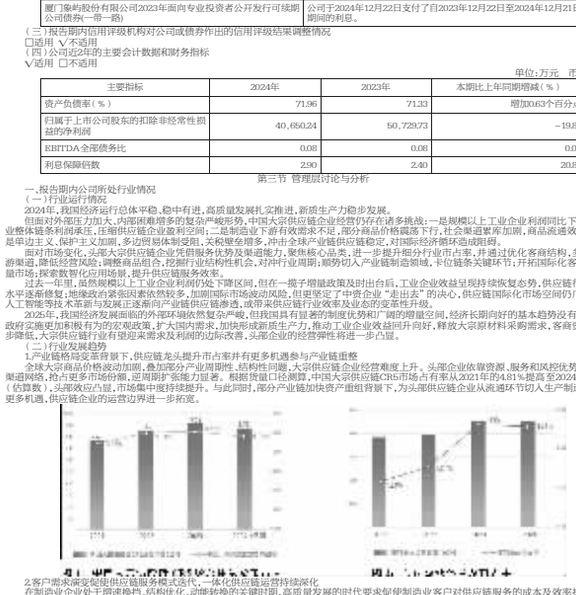
(二)公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用




(三)公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用




(四)报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

□适用 √不适用

四、公司债券情况

√适用 □不适用

(一)公司所有在年度报告批准报出日存续的债券情况

单位:亿元　币种:人民币

| 债券名称 | 简称 | 代码 | 到期日 | 债券余额 | 利率(%) |
|---|---|---|---|---|---|
| 厦门象屿股份有限公司2023年面向专业投资者公开发行可续期公司债券(第一期) | 23象屿Y1 | 115689 | 本期债券基础期限为3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 | 15 | 4.30 |
| 厦门象屿股份有限公司2023年面向专业投资者公开发行可续期公司债券(一带一路) | 23象屿Y2 | 240429 | 本期债券基础期限为3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 | 4.45 |
| 厦门象屿股份有限公司2024年面向专业投资者公开发行可续期公司债券(一带一路) | 24象屿Y1 | 240722 | 本期债券基础期限为3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 | 7 | 3.05 |
| 厦门象屿股份有限公司2025年面向专业投资者公开发行一带一路可续期公司债券(第一期) | 25象屿Y1 | 242565 | 本期债券基础期限为3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 | 5 | 2.45 |
| 厦门象屿股份有限公司2023年度第二期中期票据 | 23象屿股份MTN002 | 102382589.1B | 见表下说明 | 10 | 4.35 |
| 厦门象屿股份有限公司2024年度第一期中期票据 | 24象屿股份MTN001 | 102480570.1B | 见表下说明 | 15 | 3.03 |
| 厦门象屿股份有限公司2024年度第二期中期票据 | 24象屿股份MTN002 | 102481472.1B | 见表下说明 | 15 | 2.90 |
| 厦门象屿股份有限公司2025年度第二期超短期融资券 | 25象屿股份SCP002 | 012580265.1B | 2025-05-15 | 15 | 2.12 |
| 厦门象屿股份有限公司2025年度第一期中期票据 | 25象屿股份MTN001 | 102581130.1B | 见表下说明 | 15 | 3.03 |

说明:1.表中23象屿股份MTN002、24象屿股份MTN001、24象屿股份MTN002、25象屿股份MTN001的到期日:本期债券于发行人依照发行条款的约定赎回之前长期存续,并在发行人依据发行条款的约定赎回时到期。

(二)报告期内债券的付息兑付情况

| 债券名称 | 付息兑付情况的说明 |
|---|---|
| 厦门象屿股份有限公司2023年面向专业投资者公开发行可续期公司债券(第一期) | 公司于2024年6月29日支付了自2023年6月29日至2024年6月28日期间的利息。 |
| 厦门象屿股份有限公司2023年面向专业投资者公开发行可续期公司债券(一带一路) | 公司于2024年12月22日支付了自2023年12月22日至2024年12月21日期间的利息。 |

(三)报告期内信用评级机构对公司或债券作出的信用评级结果调整情况

□适用 √不适用

(四)公司近2年的主要会计数据和财务指标

√适用 □不适用

单位:万元　币种:人民币

| 主要指标 | 2024年 | 2023年 | 本期比上年同期增减(%) |
|---|---|---|---|
| 资产负债率(%) | 71.96 | 71.33 | 增加0.63个百分点 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 40,650.24 | 50,729.73 | -19.87 |
| EBITDA全部债务比 | 0.08 | 0.08 | 0.00 |
| 利息保障倍数 | 2.90 | 2.40 | 20.83 |

第三节 管理层讨论与分析

一、报告期内公司所处行业情况

(一)行业运行情况

2024年,我国经济运行总体平稳、稳中有进,高质量发展扎实推进,新质生产力稳步发展。

但面对外部压力加大、内部困难增多的复杂严峻形势,中国大宗供应链企业经营仍存在诸多挑战:一是规模以上工业企业利润同比下滑,部分产业整体盈务利润承压,压缩供应链企业盈利空间;二是新造船订单有效需求不足,部分商品价格震荡下行,社会渠道紧库存周期,商品流通效率降低;三是单边主义、保护主义加剧,全球贸易格局重构,产业链供应链稳定性、安全性面临挑战。

面对市场变化,头部大宗供应链企业凭借服务优势及渠道能力,聚焦核心品类,进一步提升细分行业市占率,并通过优化客商结构,多元化上下游渠道,降低经营风险;调整商品组合,挖掘行业结构性机会,对冲行业周期;顺势切入产业链制造领域,卡位链条关键环节;开拓国际化客户,挖掘增量市场;探索数智化应用场景,提升供应链服务效率。

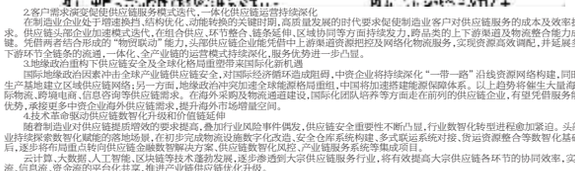
过去一年里,虽然规模以上工业企业利润仍处下降区间,但在一揽子增量政策及时出台后,工业企业效益呈现持续恢复态势,供应链行业收益率水平逐渐修复;地缘政治紧张因素依然较多,加剧国际市场波动风险,但更坚定了中资企业“走出去”的决心,供应链国际化市场空间仍广阔;同时,人工智能等技术不断与发展正逐渐向产业链供应链渗透,或带来供应链行业效率及业态的变革性升级。

2025年,我国经济发展面临的外部环境依然复杂严峻,但我国具有显著的制度优势和广阔的增量空间,经济长期向好的基本趋势没有改变;随着政府实施更加积极有为的宏观政策,扩大国内需求,稳定预期,提振信心,以高质量发展为主题,推动高质量发展的政策陆续出台,经济长期向好的基本趋势将进一步巩固。

(二)行业发展趋势

1.产业链格局变革背景下,供应链龙头提升市占率并有更多机遇参与产业链重构。

全球大宗商品价格波动加剧,叠加地缘政治冲突频发,供应链企业经营难度上升。头部企业依靠资源、服务和风控优势,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。根据贸易口径测算,中国大宗供应链CR5市场占有率从2021年的4.81%提高至2024年的6.26%(估算数),头部政应占量,市场集中度持续提升。与此同时,部分产业链加快资产重组背景下,为头部供应链企业从流通环节切入生产制造环节带来更多机遇,供应链企业的运营边界进一步拓宽。



2.客户需求演变倒逼供应链服务模式迭代,一体化供应链运营持续深化

在制造业企业处于转速换挡、结构优化、动能转换的关键时期,高质量发展的时代要求促使制造业客户对供应链服务的成本及效率提出更高需求。供应链头部企业加速模式迭代,在组合供应、环节整合、链条延伸、区域协同等方面持续发力,聘品类的上下游渠道及物流整合能力成为竞争关键。凭借两者结合形成的“物资联动”能力,头部供应链企业能凭借中上游渠道资源把控及网络化物流服务,实现资源高效调配,并延展多品类和中下游环节全链条的流通,一体化、全产业链的运营模式持续深化,服务优势进一步凸显。

3.地缘政治推动下供应链全球化格局重塑带来国际化新机遇

国际地缘政治因素冲击全球产业链供应链安全,对国际经济循环造成阻碍,中资企业将持续深化“一带一路”沿线资源网络构建,同时依托海外生产基地建立区域供应链网络;另一方面,地缘政治冲突加速全球能源格局重组,中国将加速将能源保障体系。以上趋势将催生大量海外采购、国际物流、跨境电商、信息咨询等供应链需求。在海外采购及物流通道建设,国际化团队培养等方面走在前列的供应链企业,有望凭借服务能力和地缘优势,承接更多中资企业海外供应链需求,提升海外市场增量空间。

4.技术革命驱动供应链数智化升级和价值链延伸

随着制造业对供应链提质增效的要求提高,叠加行业风险事件偶发,供应链安全重要性不断凸显,行业数智化转型进程愈加紧迫。头部供应链企业持续探索数智化赋能的路地场景,在初步完成物流设施数字化改造、安全仓库系统构建、多式联运系统对接、货运资源整合等数智化基础设施构建后,逐步将布局重点转向供应链金融数智解决方案、供应链数智化风控、产业链服务系统等集成项目。

云计算、大数据、人工智能、区块链等技术蓬勃发展,逐步渗透到大宗供应链服务行业,将有效提高大宗供应链各环节的协同效率,实现物流、商流、信息流、资金流的平台化共享,推进产业链供应链优化升级。

二、报告期内公司从事的业务情况

公司从事大宗供应链服务,以制造业企业为核心客户,为其提供大宗原辅材料采购供应、产成品分销、物流配送、供应链金融、信息咨询等的一体化供应链服务,致力成为世界一流的供应链服务企业。

(一)业务结构

商品结构方面,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、油品、谷物原粮”七大核心品类。

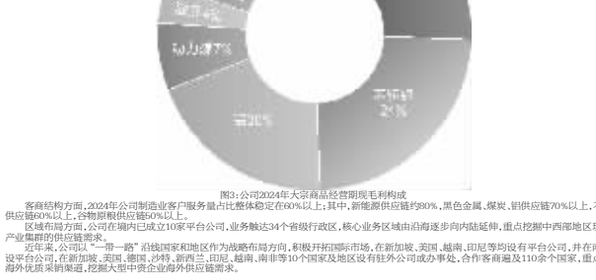



图3:公司2024年大宗商品经营期现毛利构成

客商结构方面,2024年公司制造业客户服务量占比整体稳定在60%以上;其中,新能源供应链经营比重达到80%,黑色金属、煤炭、铝供应链70%以上,不锈钢供应链60%以上,谷物原粮供应链50%以上。

区域布局方面,公司在境内已成立10家平台公司,业务触达34个省级行政区,核心业务区域由沿海逐步向内陆延伸,重点挖掘中西部地区现代化产业集群的供应链需求。

近年来,公司以“一带一路”沿线国家和地区作为战略布局方向,积极开拓国际市场,在新加坡、美国、越南、印尼等均设有平台公司,并在南非新设平台公司,在新加坡、美国、德国、沙特、新西兰、印尼、越南、南非等10个国家及地区设有驻外公司或办事处,合作客商遍及110余个国家,重点链接海外优质采购渠道,挖掘大型中资企业海外供应链需求。

公司代码:600057　　公司简称:厦门象屿

# 厦门象屿股份有限公司

## 2024 年度报告摘要

图4:公司国际化业务区域布局

(二)业务模式

公司始终坚持以客户为中心,沿产业链上扩资源、下拓渠道,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、供应链金融等具有厦门象屿特色的“全产业链服务模式”;在全产业链形成服务优势后,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,提高综合收益水平,缓冲产业周期性波动的影响。

在数智化时代,公司基于业务场景累积的大量服务案例和经验数据,或效响应客户需求,为其进行商品遴选和服务匹配,叠加“物资联动”优势,开展区域仓和物流整合,结合大宗商品价格管理工具进一步为制造业客户提供增值服务,定制输出一体化的供应链解决方案。

图5:公司业务模式

(三)盈利模式

公司以服务收益和规模集拼收益为核心,辅以价差收益,收益构成及释义详见下表:

表1:公司盈利模式及释义

| 盈利类型 | | 释义 |
|---|---|---|
| 服务收益 | | 依托平台化优势,规模化运作,为客户提供采购、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。 |
| 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,赚取交易收益。 |
| | 价差收益 | 依托产研能力,通过分析商品价格变动趋势(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。 |

(四)战略布局

为支撑大宗供应链服务主业,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,并在行业周期中顺势切入制造领域,延伸布局环节,扩张运营边界,现已形成造船、选矿和油脂加工三大制造业板块,并与控股股东在不断销、铝、玉米产业链制造板块形成深度协同,放大公司供应链服务优势,进一步打开增量空间。

公司将坚持“立足供应链、服务产业链、创造价值链”的战略思维,持续布局海外核心物流节点,扩张全球供应链服务网络;通过上游矿权少数股权投资强化商权,把控核心产业链关键资源;延伸下游环节渠道,打通全链条流通及服务市场。

(五)国际化发展格局

在全球经济格局深刻变革的背景下,公司凭借多年深耕主业的行业积累和渠道资源优势,构建起“供应链引领、物流支撑、投资驱动”的全球化发展格局。

一是构建具有国际竞争力的区域生态体系。在东南亚打造“资源进口-精深加工-全球销售”全产业链模式,配套本土物流网络,辐射东盟市场;在非洲构建矿产资源供应链体系,稳定输送西非优质铝土矿、钛矿资源,尼日利亚选矿厂服务覆盖率超80%,创新设立集采实验室,刚果(金)铜钴资源服务头部新能源企业,提升资源获取能力和品牌影响力;在美洲深化矿产品、农产品及能源贸易合作,提升区域市场行业地位;在中东及大洋洲后有高附加值产品贸易,助力“中国制造”走向世界;在澳大利亚等传统资源强国,建立稳定多元供应渠道,保障国家能源资源安全。

二是系统推进全球物流能力建设。在国际物流通道建设上,构建中国-东南亚、中国-非洲、中国-欧洲/中亚国际班列等核心运输通道,全面构建并成熟运营非洲东、西、南陆若干优势路线,不断提升国内国际多式联运能力。截至目前,公司已构建覆盖全球多个区域的物流服务体系,与超200家境外优质供应商合作,布局超150个海外仓储节点,在越南、美国、荷兰等关键枢纽开展自营海外仓业务。针对铝和新能源产业链打造专业物流服务,聚焦东南亚、非洲等新兴市场强化消关、仓储、配送一体化服务,为中国制造企业出海提供全方位物流支持。

三是以全球化视野物准布局海外投资。在金属矿产领域,围绕国家资源安全战略,在南部非洲、西非等资源富集区布局,通过股权投资、长协采购等多种方式,围绕几内亚铝运合资、津巴布韦矿产品公司合资等构建稳定海外资源供应渠道;在新能源领域,响应“双碳”战略,在东南亚、欧洲等地完善产业链布局,拓展光伏转口业务,推动中国新能源技术和标准“出海”;在汽车及农林领域,深耕“一带一路”沿线市场,通过中东、新西兰属地化运营实现产业链延伸和价值提升。

三、报告期内核心竞争力分析

(一)网络化物流服务能力

公司作为国资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,借助与中远海运、招商局、山东港口等物流核心资源运营商建立的长期战略合作关系,在境内率先构建以“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,且链接海外市场的国际租船、国际班列等物流通道及境外属地化物流服务运营。

公司充分发挥“多式联运”优势,为客户提供商品质、全流程、定制化的大宗商品物流解决方案。国内构建长江黄金水道航运能力,形成“江海联运+干支联动”水运体系,并打造“铝产品跨省流通”北极通道;“中国-南亚”等多条精品线路,实现大陆运输高效衔接。国际构建“中欧、中亚”国际班列,“中国-印尼”“中国-越南”“中国-泰国”“中国-非洲”“中国-澳洲”等国际物流通道,形成覆盖全球主要经济区域的立体化运输网络。

物流专业能力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。

报告期内,公司实现2024年度中国物流企业50强第二位,2023年度全国通用仓储百强企业第二位和2023年度中国数字化仓储标准体系建设先进单位,并入选2024年度中物联首批降低全社会物流成本典型案例。

(二)数智化供应链服务

1.大宗商品经营

公司以大宗商品供应为载体,与客户签署一揽子协议,开展采购分销、物流、供应链金融、信息咨询、加工等在内的供应链综合业务,收入、盈利均体现在核心商品经营成果中,具体如下:

单位:亿元　币种:人民币

| 类别 | 经营货量 | | 主营业务收入 | | 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 | 22.448 | -0.30% | 3,453 | -21.39% | 63.18 | 2.85% | 1.83% | 增加0.43个百分点 |
| 其中:金属矿产 | 13.984 | 6.53% | 2,149 | -20.84% | 45.38 | -12.34% | 2.11% | 增加0.20个百分点 |
| 农产品 | 1.390 | -31.71% | 402 | -33.73% | 3.82 | 转正 | 0.95% | 转正 |
| 能源化工 | 7.020 | -4.05% | 801 | -7.78% | 8.39 | -20.07% | 1.06% | 减少0.16个百分点 |
| 新能源 | 54 | 47.03% | 93 | -51.92% | 4.99 | 45.85% | 5.39% | 增加3.62个百分点 |

注:?为配售供应链综合业务货供经营,公司运用期货工具对冲大宗商品价格波动风险,根应产生的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

金属矿产供应链方面,保持蒙煤进口优势,拓展非洲、东南亚等地区铝土矿、铬铁资源和中东、非洲、南美等地钢材市场,铬铁进口同比增长超30%,钢材出口同比增长超150%,铝供应链期现毛利率同比大幅增长11.62%;受黑色金属、不锈钢产业链需求偏弱、价格震荡下行的影响,营业收入和期现毛利同比下降。

农产品供应链方面,加强流量经营、联合操作,拓展服务型业务和进口业务,丰富“粮链通”产品体系,提升资产周转效率,在谷物原粮震荡下行的行业环境中,实现期现毛利扭亏为盈,保持业务经营回调向好趋势。

能源化工供应链方面,提升煤炭矿山直采比例,新增原油供应渠道,油品产业链海外业务量稳步增长;受动力煤和油品产业链需求偏弱、价格中枢下行等因素影响,营业收入和期现毛利同比下降。

新能源供应链方面,上游分宝国内外资源整供获取,中游申联头部锂盐加工厂,下游新增国内外终端客户,业务量和盈利水平同比大幅增长;受商品价格下行的影响,营业收入同比下降。

2.大宗商品物流

公司物流体系在梳应内部供应链业务需求的同时,还依托内部业务形成市场化服务能力,进一步反哺供应链业务,实现商品经营与物流服务的双向赋能。公司形成覆盖供产应链综合物流解决方案的产业物流能力,以及综合物流解决方案实施落地的专业物流能力,加速搭建产业链资源和物流服务能力相互成就的物流体系。公司市场化物流服务经营成果独立核算,具体如下:

单位:亿元　币种:人民币

| 类别 | 主营业务收入 | | 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 | 94.22 | 32.99% | 8.37 | 19.03% | 8.88% | 减少1.04个百分点 |
| 其中:综合物流 | 61.71 | 11.38% | 6.61 | 20.11% | 10.71% | 增加0.78个百分点 |
| 铁路物流 | 28.45 | 126.90% | 1.32 | 158.45% | 4.64% | 增加0.57个百分点 |
| 农产品物流 | 2.49 | -14.14% | 0.32 | -68.70% | 12.82% | 减少22.34个百分点 |
| 铝产业物流 | 1.57 | 不适用 | 0.12 | 不适用 | 7.96% | 不适用 |

注:铁路物流、农产品物流、铝产业物流分别指公司子公司象道物流、象屿农产、铝联物流对外提供的市场化物流服务,综合物流指公司子公司象屿速传及其他物流子公司对外提供的市场化物流服务;其中,农产品物流主要包括粮食国储、省储服务等,铝产业物流和综合物流主要包括国际航线、国际班列、内河木运、公路运输、海内外仓储等

综合物流方面,深化产业型客户合作,丰富仓储资源布局,新增获批3个期货交割资质牌照,形成涵盖公司四大商品经营板块共15类商品的期货交割库体系;推动国内海北物流通道和东南亚、非洲国际运通业务量大幅增长,巩固中国-印尼航线市占率优势,打造亚欧国际班列精品路线,营业收入和毛利水平同比增长。

铁路物流方面,深耕煤炭和铝产业链,疏煤外运业务量大幅增长,同步拓展进口铝矿土铁路到达业务和锂矿石、碳酸锂等新能源产业链物流业务,加速布局铁路转资产站点,提升自备箱周转效率,营业收入和毛利水平同比增长。

农产品物流方面,因国储业务量下降,叠加玉米价格下行、南北方价格“倒挂”、下游采购邏辑等因素导致的发运量下降,营业收入和毛利水平同比下降,但通过抢抓福建省储、广东省储以及直属库调节储备业务机会,拓展代外部客户收储量,创新落地“存粮宝+安心存”产品组合,实现省储、临储、代储、存粮宝四类重点突破业务量同比增长37%。

铝产业物流方面,公司于2023年10月成立铝联物流专业子公司,结合公司现有物流基础和铝供应链客商资源,在国内相对完善的“公、铁、水、仓”网络化物流体系基础上,重点围绕海外优势矿山,建立从源头到国内销区的全链条国际化物流优势通道,加快构建铝产业链专业化物流能力。报告期内,聚焦开拓核心铝行业上厂型客户,着力打造国内外精品线路,实现物流服务量338万吨。

3.生产制造

公司在全产业链形成服务优势后,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,提高综合收益水平,缓冲产业周期性波动的影响。本期生产制造经营成果如下:

单位:亿元　币种:人民币

| 类别 | 主营业务收入 | | 毛利 | | 毛利率 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 金额 | 同比变动 | 金额 | 同比变动 | 数值 | 同比变动 |
| 生产制造 | 111 | 2.54% | 12.02 | -1.86% | 11.60% | 减少0.52个百分点 |
| 其中:造船 | 59 | 24.76% | 10.72 | 0.27% | 18.13% | 减少4.43个百分点 |

注:1.生产制造板块包括造船、选矿和油脂加工,其中造船业务经营主体为公司子公司象屿海装,报告期内公司对象屿海装的持股比例由36%提升至51%;2.造船板块受英元外汇波动影响,账面毛利率下降,公司采用金融工具对冲外汇风险,实际套保毛利率同比提升

造船板块抢抓市场机遇,坚持品牌制胜,交船数量与新接订单量、接单毛利均再创新高,Ultramax系列优势散货船在手订单量全球领先,1万吨以下化学品船在手订单量全球居首,报告期末在手订单合计达89艘,在手订单排产至2029年;同时,造船板块推动精益生产和技术改造,节约生产成本,缩短造船周期,报告期内产能整体提升超25%。2024年8月,公司通过司法拍卖方式竞得江苏宏强船舶重工有限公司核心资产,预计2025年中完成复工复产,投产后预计进一步提升造船板块整体产能40-50%。

(三)物贸联动探索国际化全产业链服务实践范本

基于全球供应链重构背景,公司多年来积极探索国际市场的差异化发展路径;选择具有复杂链条结构,供应链服务需求多的行业;聚焦供需错配,生产链条物理距离分散,物流成本占比高的品种;深耕基础设施尚不完善的资源富集区域,实施“物流先行”的出海策略,通过物流能力前置形成先发优势把握当前全球供应链区域化背景下的结构性机遇。

非洲地区国矿产资源储备量大但物流基础相对薄弱,且部分品类矿源分布分散;公司将非洲地区作为重点突破市场,设立非洲子公司,提供综合物流解决方案,打造产业化国际跳板,在铝、新能源供应链率先实现突破。

1.铝供应链国际化全产业链服务

中国铝土矿供应近3年进口依存度均超60%,而资源富集的非洲地区虽占据全球近25%的储量,但开发率长期较低,且物流基础薄弱,拥有强劲的国际化物流服务需求和巨大的市场空间。

公司于2022年成立铝供应链国际化业务团队,通过在局关键物流节点和产业链资源,已构建形成国际化全产业链服务体系。公司在铝产业链不同环节实施与行业痛点相匹配的差异化经营策略,上游以物贸联动为突破口构建起以几内亚为核心的铝土矿进口渠道,中游通过与控股股东电解铝厂深度合作切入产业链运营,下游提供一体化出口服务并布局再生铝循环体系,延伸全链条流通能力,逐步实现了上游资源整合、物贸联动和产业链运营三大核心竞争壁垒的立体化构建。2024年,公司铝土矿经营量突破1,000万吨,其中非洲矿进口量超740万吨;氧化铝经营量近700万吨,市占率稳居国内前三。

图8:公司铝供应链国际化全产业链服务模式

公司控股股东于2024年底取得以破产重整方式收购的相关资产生产经营管理权,成立象屿铝业。象屿铝业拥有电解铝年产75万吨、铝挤压年产100万吨和阳极压延年产190万吨的产能基础,并已前瞻性布局精深加工板块。借助与象屿铝业的业务协同,公司将打造形成“生产制造+供应链服务”的产业链运营优势,进一步提升上下游原材料稳定性和市场占有率。

2.新能源供应链国际化全产业链服务

受益于新能源产业链的高速发展,国内锂矿进口量近五年复合增长率约25%,市场需求庞大。非洲地区锂、钴、铜等新能源矿产储备量大,但分布分散,开发起步较晚,且物流基础相对薄弱,具有较大的市场发展潜力和供应链物流整合空间。

公司自2018年起布局新能源供应链,专注锂电、光伏、储能三大赛道,聚焦锂、钴、镍、硅片、电池片、组件、储能等核心商品,通过申联源头矿山-上游冶炼厂-中游加工厂-下游终端厂商,打通全产业链国内外采销渠道,并配套提供“端到端”全程物流解决方案,已构建形成国际化全产业链一体化服务能力。目前,公司已实现非洲、澳洲、中国江西等国内外主产区基础、矿山、电池回收厂商,以及国内外主流电池厂、正极材料厂等头部终端企业的合作全覆盖,碳酸锂经营量位居全国前五。2024年,公司新能源供应链期现毛利同比增长超45%,锂矿、碳酸锂经营量分别同比增长超160%、400%。

图9:公司新能源供应链国际化全产业链服务模式

图10:公司新能源供应链国际化全产业链服务区域布局

在深耕锂电、光伏、储能三大赛道的基础上,公司于2024年切入清洁能源赛道,抢抓能源绿色转型市场机遇。通过将新能源供应链能力和公司在各产业链积累的制造业客户资源相结合,与发电集团、地方能源集团等合作推进风光储电站项目开发建设,为工厂提供低碳综合能源解决方案。

(四)2025年度主要经营计划

2025年,我国经济发展面临的外部环境依然复杂严峻,但我国具有显著的制度优势和广阔的增量空间,经济长期向好的基本趋势没有改变也不会改变;随着政府实施更加积极有为的宏观政策,扩大国内需求,稳定预期,提振信心,以高质量发展为主题,推动高质量发展的政策陆续出台,经济长期向好的基本趋势将进一步巩固。

公司将在深化经营高质量发展基本盘,实现稳健经营合规向好、风控稳健向上、业务结构优化的基础上,进一步为公司发展赋能,在国优化经营策略、风险管控和业务结构,尽快走出业绩低谷。同时,公司以下一个五年发展战略规划的编制为契机,全面复盘过往经营管理存在的短板和不足,深入分析新时期的阶段特征,顺应经济发展规律,明确战略定位和产业链运营核心竞争力,加大转型力度和改革创新,攻坚新的可持续发展路径。

面对近期美国加征“对等关税”的重大冲击变动,公司第一时间梳理制定应对方案,虽然公司对美业务占比不高,当前业务没有受到重大冲击,但后续仍需通过持续探索多元化市场和全球化资源渠道,降低国际贸易摩擦带来的不确定性风险。

2025年,在完成锁价定增再融资的基础上,公司将积极推动落地与招商局、山东港口两家实力战略投资者的战略协同,将着力做好以下重点工作:

一是平台化方面,基于公司在业内率先构建的以“公、铁、水、仓”为核心、链接海内外市场的网络化多式联运物流服务体系,提升核心产业链专业化运营服务能力