

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](http://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、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
董事	吴捷	公事	林俊杰

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2023年年度利润分配预案为：公司拟向全体股东每10股派发现金股利3元（含税）。截至2024年3月31日，公司总股本为2,276,213,492股，以此为基数进行计算，合计拟派发现金股利682,864,047.60元（含税），占公司2023年度归属于上市公司股东的净利润（扣除永续债利息）的50%。2023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，公司维持每股分配金额不变，相应调整分配总额，剩余未分配利润结转至下一年度。

该利润分配预案尚需提交公司2023年年度股东大会审议。

## 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	史经洋
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
电话	0592-6516003	0592-6516003
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

	2023年	2022年		本年比上年增减(%)	2021年	
		调整后	调整前		调整后	调整前
总资产	12,970,518.67	11,511,920.67	11,505,640.89	12.67	9,587,885.50	9,583,422.06
归属于上市公司股东的净资产	2,084,130.97	1,709,156.57	1,709,156.57	21.94	1,721,425.75	1,721,425.75
营业收入	45,903,545.38	53,814,806.41	53,814,806.41	-14.70	46,251,623.01	46,251,623.01
归属于上市公司股东的净利润	157,393.91	263,690.20	263,690.20	-40.31	219,418.69	216,026.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	50,729.73	265,599.34	265,599.34	-80.90	218,020.51	214,628.64
经营活动产生的现金流量净额	558,654.86	622,299.28	622,299.28	-10.23	542,000.06	542,000.06
加权平均净资产收益率(%)	9.29	18.06	18.06	减少8.77个百分点	17.14	17.14
基本每股收益(元/股)	0.63	1.10	1.10	-42.73	0.93	0.93
稀释每股收益(元/股)	0.63	1.10	1.10	-42.73	0.91	0.91

#### (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	12,915,020.41	10,439,916.40	13,508,530.33	9,040,078.24
归属于上市公司股东的净利润	54,635.88	34,506.50	28,977.68	39,273.85
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	4,491.55	8,971.81	6,553.73	30,712.64
经营活动产生的现金流量净额	-2,580,750.37	979,548.97	1,761,152.39	398,703.87

注：第四季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润环比增长，主要是公司为了对冲商品价格及汇率波动风险而持有的套期保值合约，因公允价值变动导致第四季度的非经常性损益金额较小。

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

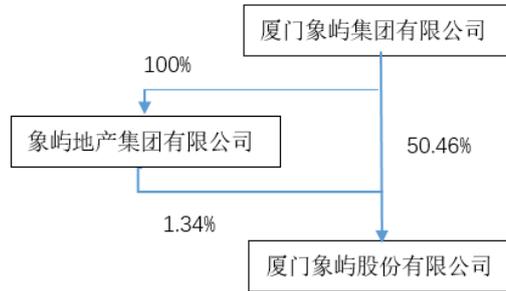
(一) 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位: 股

截至报告期末普通股股东总数 (户)					48,720		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数 (户)					47,275		
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 10 名股东持股情况							
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	21,950,869	1,144,554,592	50.46	0	无	0	国有法人
全国社保基金一一四组合	12,966,937	51,530,160	2.27	0	无	0	其他
厦门海翼集团有限公司	0	50,226,994	2.21	0	无	0	国有法人
全国社保基金五零三组合	-690,000	48,000,000	2.12	0	无	0	其他
招商银行股份有限公司一 上证红利交易型开放式指 数证券投资基金	21,368,704	46,878,542	2.07	0	无	0	其他
中国农垦产业发展基金 (有限合伙)	0	43,149,000	1.90	0	无	0	其他
象屿地产集团有限公司	0	30,388,100	1.34	0	无	0	国有法人
香港中央结算有限公司	-40,972,891	25,043,967	1.10	0	无	0	境外法人
国信证券股份有限公司	10,414,121	19,175,921	0.85	0	无	0	国有法人
中国人寿保险股份有限公司一 传统一普通保险产品 一005L一CT001 沪	15,718,721	18,015,618	0.79	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		无					

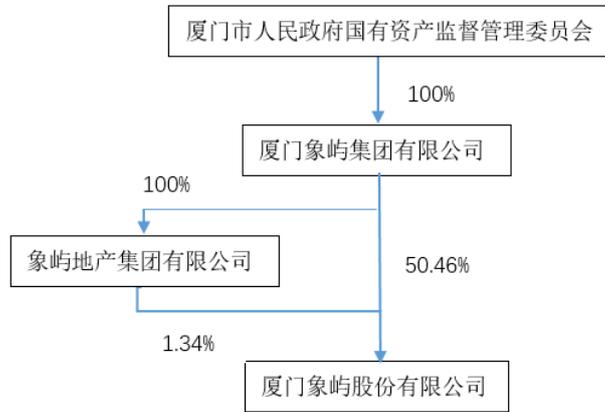
(二) 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√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永续期公司债券(第一期)	23 象屿 Y1	115589	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	15	4.30

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永续期公司债券(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永续期公司债券(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2023年度第一期中期票据	23 象屿 股份 MTN001	102380 427.IB	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。	7	4.7
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	102382 589.IB	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。	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	102480 570.IB	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。	15	3.03
厦门象屿股份有限公司2024年度第二期超短期融资券	24 象屿 股份 SCP002	012400 330.IB	2024-06-04	10	2.25
厦门象屿股份有限公司2024年度第三期超短期融资券	24 象屿 股份 SCP003	012481 060.IB	2024-06-26	10	2.26
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	102481 472.IB	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。	15	2.90

## (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公开发行2020年公司债券(第一期)	公司于2023年1月15日支付了自2022年1月15日至2023年1月15日期间的利息,并兑付了本金。
厦门象屿股份有限公司公开发行2020年公司债券(第二期)	公司于2023年3月2日支付了自2022年3月2日至2023年3月1日期间的利息,并兑付了本金。
厦门象屿股份有限公司公开发行2021年公司债券(第一期)	公司于2023年3月23日支付了自2022年3月23日至2023年3月22日期间的利息,并兑付了本金。
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)	公司于2023年12月8日支付了自2022年12月8日至2023年12月7日期间的利息,并兑付了本金。

注:1.公司已按时支付报告期初至报告批准报出日各银行间债券市场债券的到期本金/利息;

2.公司在报告批准报出日存续的银行间债券市场债券均未到付息兑付日期。

(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	2023 年	2022 年	本期比上年同期增减(%)
期末资产负债率(%)	71.33	68.39	增加 2.94 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	50,729.73	265,599.34	-80.90
EBITDA 全部债务比	0.08	0.17	-52.94
利息保障倍数	2.40	4.12	-41.75

### 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

2023年，大宗供应链行业面临复杂多变的外部环境，可持续发展和抗风险能力受到挑战，但机遇与挑战并存，市场集中度提升、国际化趋势显著，行业格局重塑迎来加速。

挑战方面，一是世界经济复苏乏力，地缘政治风险上升，外部环境更趋复杂严峻；二是市场有效需求不足，抑制大宗原材料采购需求，商品流通效率有所下滑；三是受预期与实际需求错位等因素影响，玉米、煤炭等大宗商品价格宽幅震荡，交易收益大幅波动，行业违约事件偶发，供应链企业抗风险能力承压。

机遇方面，一是大宗商品价格宽幅震荡，客商资信风险和商品价格风险管控难度加大，中小供应链企业渠道松动或退出市场，大宗供应链头部企业凭借综合服务能力和抗风险优势迅速抢占市场，市场集中度加速提升；二是中国企业出海步伐加快，促使供应链国际化进一步加速，大宗供应链头部企业国际化业务增速快速提升，逐步打开新的增长曲线。

面对机遇与挑战，头部大宗供应链企业持续迭代服务模式、提升服务能力、完善风险管控，加速抢占市场，新的行业格局正在重塑。

##### （二）行业发展趋势

###### 1. 产业周期震荡加速龙头企业规模扩张，市场集中度持续提升

全球大宗商品价格波动加剧，叠加部分产业周期性、结构性问题，大宗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。根据货量口径测算，中国大宗供应链CR5<sup>1</sup>市场占有率<sup>2</sup>从2021年的4.81%快速提高至2023年上半年的5.46%，头部效应凸显，市场集中度持续提升。

---

1 具体指：物产中大、建发股份、厦门国贸、厦门象屿、浙商中拓。

2 CR5市场占有率=CR5业务规模/中国大宗供应链市场规模；其中，CR5业务规模为其供应链板块经营（或销售）货量之和，中国大宗供应链市场规模为主要大宗商品产量与进口量之和。

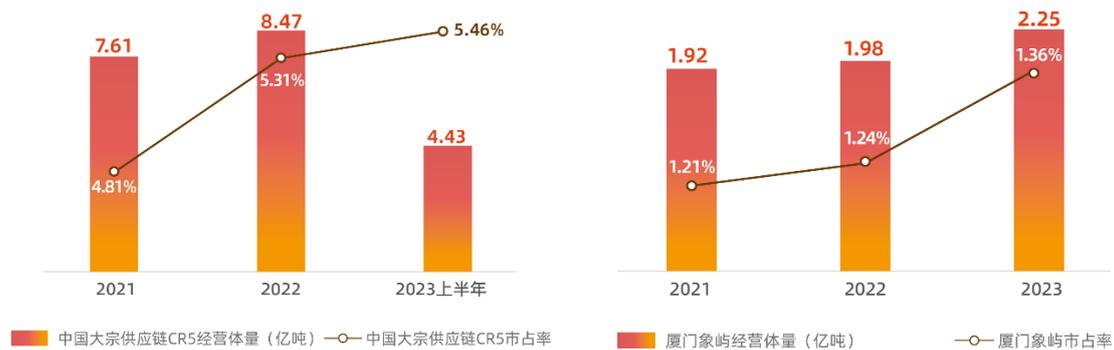


图 1：中国大宗供应链 CR5 经营体量及市占率

图 2：公司经营体量及市占率

## 2. 客户需求演变促使供应链服务模式迭代，“物贸联动”仍是竞争关键

随着国内经济发展由高速增长向高质量发展进阶，制造业客户对专业化、一体化供应链服务的需求日益上升，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，跨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“物贸联动”能力，头部供应链企业能通过高效资源调配及网络化物流服务介入到产业链更多服务环节中，加强客户粘性，进一步巩固产业链上下游市场地位。



图 3：客户需求变化及服务主体演变

## 3. “一带一路”深化促使中国企业出海，催生供应链国际化“新蓝海”

随着“一带一路”倡议深化，中国企业出海步伐加快，催生大量海外采销、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，承接中资企业海外供应链需求，打开新的“蓝海”市场。

#### 4.新阶段发展要求加快数智化转型，人工智能赋能供应链优化升级

我国经济从高速增长向高质量发展转变，制造业对供应链提质增效的要求提高，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。头部供应链企业相继加大对数智化应用的投入，如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、供应链金融数智解决方案、客户采销系统对接、产业链服务系统等数智化项目。

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）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、油品、谷物原粮”七大核心品类。

公司结合行业周期变化，通过产业链上下游延伸及模式横向复制，不断丰富和优化商品组合，在重要细分品类上精耕细作，形成规模优势，锻造大宗商品一揽子组合供应能力。

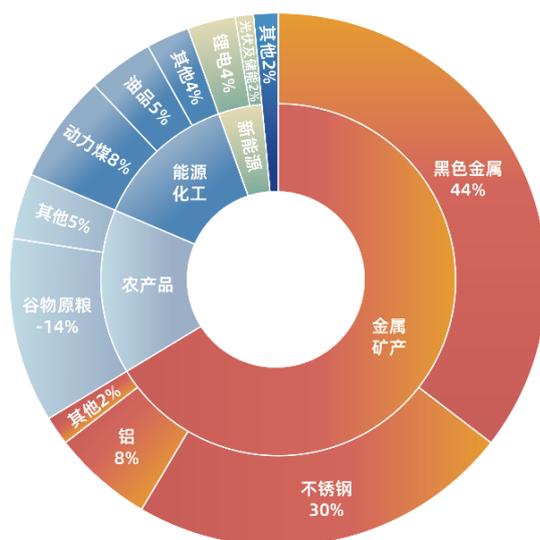


图 4：公司 2023 年经营商品期现毛利构成

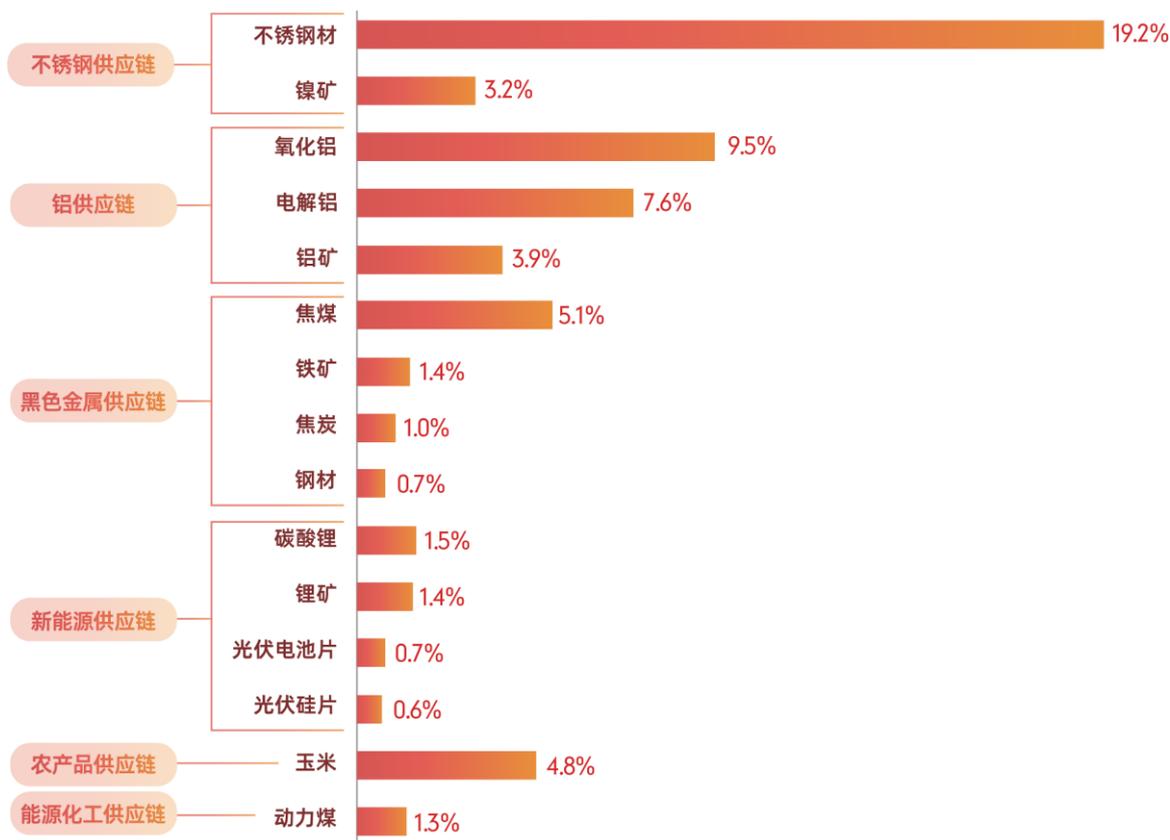


图 5：公司 2023 年核心商品市占率

注：① 市占率=公司经营货量÷（国内产量+进口量），其中公司经营货量不包括转口业务量

② 不锈钢材市场规模（估算值）=不锈钢粗钢产量+不锈钢进口量

## （二）客商结构

公司聚焦制造业客户需求，持续优化客户结构。2023 年公司制造业客户服务量占比情况：整体稳定在 60% 以上；其中，新能源供应链 80% 以上，黑色金属和铝供应链 70% 以上，煤炭、谷物原粮供应链 60% 以上，不锈钢供应链 50% 以上。

同时，公司聚焦国内外上游矿山资源开拓，丰富供应商资源，矿山长协及直采比例逐步提升。

## （三）区域布局

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，合作客商遍及 100 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。

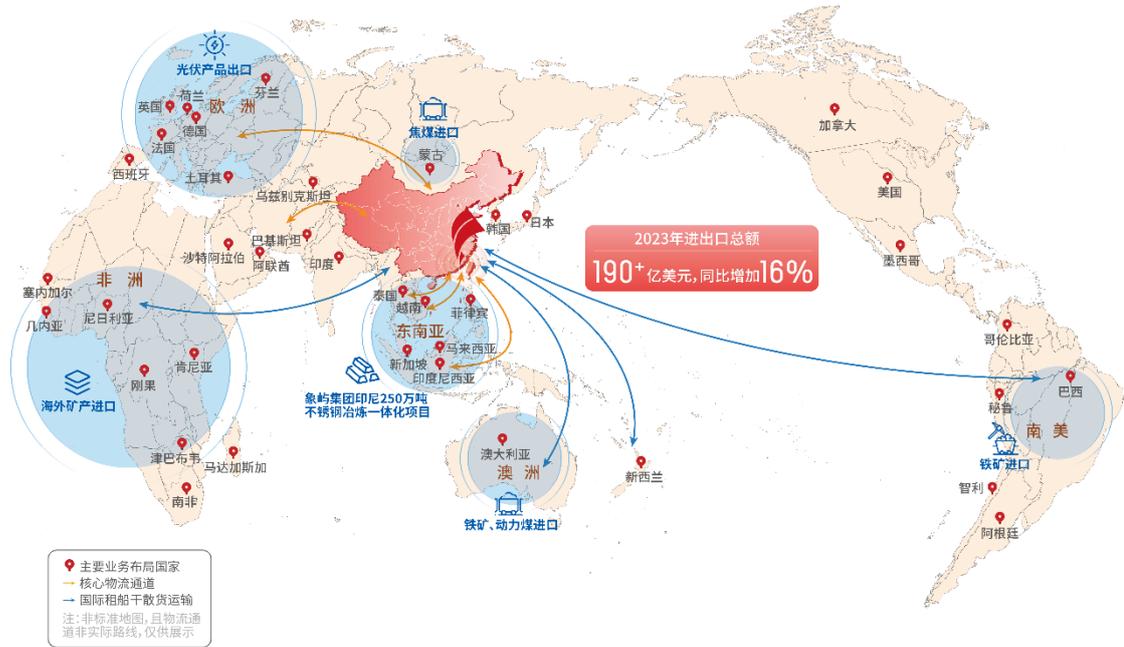


图 6：公司国际化业务区域布局

#### （四）业务模式

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服务；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”；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，高效响应客户需求，为其进行商品遴选和服务匹配，叠加“物贸联动”优势，开展区域仓和物流整合，定制输出一体化的供应链解决方案。



图 7：公司业务模式

### （五）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。

### 三、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，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。

公司发挥多式联运优势，为客户提供高品质、全流程、定制化的大宗商品物流解决方案，成功打造“铝产品跨省流通”“北粮南运”“西煤东运”“北煤南运”等多条精品线路。

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 9 个、托管 1 个、租赁 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 4,500 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，整合社会车辆约 10 万辆。
水路运输	自有集散两用船舶 3 艘，持续整合社会船舶，形成“自有+合作”相结合的水运运力配置，报告期内国内沿海及长江流域运量超 2,700 万吨。
仓储集群	7 大粮食收购平台，自有仓容约 1,300 万吨，配备 9 条铁路专用线；52 个自有及包租管理仓库，面积逾 160 万平方米；堆场 8 个，面积逾 50 万平方米；期货交割库 17 个，库容约 100 万吨。
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（报告期运量 1,700 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。

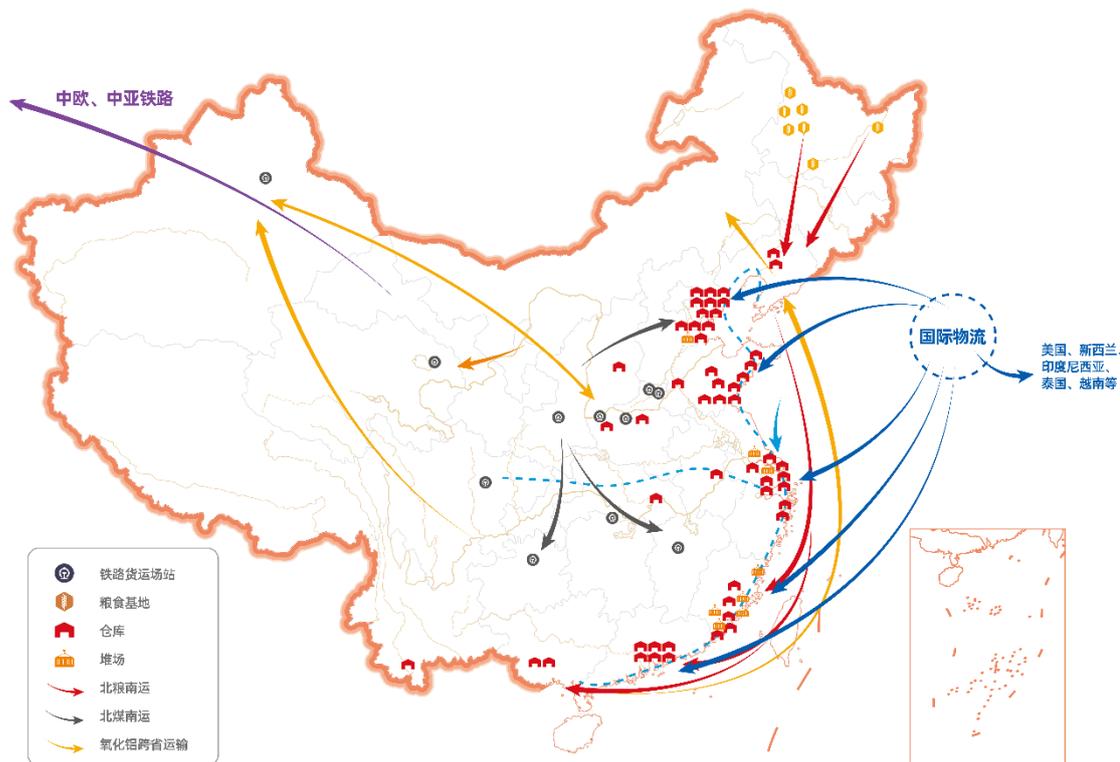


图 8：公司覆盖全国、连接海外的网络化物流服务体系

## （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。运用智慧物流系统进行仓库数智化管理，并以智慧物流为基础，开发建设“屿链通”数字供应链服务系统，实现资金方与客户需求的有效对接；建设农业产业级供应链服务系统，服务专业种植户，实现多方共赢。

同时，通过构建涵盖财务管控、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 9：“屿链通”数字供应链服务系统

### **（三）体系化风险管控能力**

公司牢牢把握风险管控基础，将广大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，强化周期对冲能力。

公司始终秉承对市场的敬畏之心，坚持“风险第一、利润第二、规模第三”的经营理念，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实施多部门联防联控、群防群治的风险协同处理机制。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，及时化解风险。

### **（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，通过整合丰富的产业资源、信息资源、物流资源、金融资源，为客户输出一体化供应链解决方案。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“集团总部研究院、股份产业研究部、一线经营主体研究部门”的三级研究体系，拥有一批专职研究团队，从宏观、行业、产品三个维度进行研究跟踪。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。公司持续完善国际化人力资源体系，坚持“外引内培”双轮驱动，构建具有国际化视野和服务能力的精英人才梯队。公司团队管理和绩效考核机制高度市场化，充分调动公司核心管理人员和一线业务团队的积极性、主动性和创造性。

## 四、经营情况讨论与分析

### （一）2023 年度主要经营结果及业务数据

#### 1.主要经营结果

2023 年，外部环境复杂严峻，世界经济增长动能不足，我国经济恢复发展面临多重困难，市场有效需求不足，部分行业产能过剩，社会预期偏弱，大宗商品价格波动下行。尽管公司多年来持续推动模式转型升级，但面对市场变化，公司的预判和应变能力尚显不足，经营策略调整的灵活性仍待提升，公司经营业绩尤其是农产品供应链盈利水平受到影响。报告期内，公司实现营业收入 4,590 亿元，同比下降 14.70%；归母净利润 15.74 亿元，同比下降 40.31%。

公司秉持长期主义，在产业周期性波动中捕捉和挖掘机遇，市场份额逆势增长，实现大宗商品经营货量 22,515 万吨，同比增长 13.74%。其中，黑色金属、动力煤、铝、谷物原粮等经营货量均增长 10% 以上，新能源经营货量增长 70% 以上，油品经营货量增长 110% 以上。

公司品牌和行业影响力不断提升，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 年度中国数字化仓储标准体系建设先进单位、2023 年度中国物流 ESG 典范企业，入选 2023 年度中国物流企业 50 强（第 2 位），主体信用评级维持 AAA 级。

过去一年，虽然经营业绩受到冲击，但公司在周期波动中稳住了业务基本盘，经营策略修正后业务模式仍具生命力，公司将沿着高质量发展之路继续稳步前行。

#### 2.主要业务数据

##### （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		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	22,515	13.74%	4,392	-15.64%	61.43	-31.84%	1.40%	减少 0.33 个百分点
其中：金属矿产	13,127	12.53%	2,715	-22.22%	51.77	-5.71%	1.91%	增加 0.33 个百分点
农产品	2,035	15.33%	607	16.71%	-5.42	-138.42%	-0.89%	减少 3.61 个百分点
能源化工	7,317	15.32%	868	-5.52%	10.50	-35.37%	1.21%	减少 0.56 个百分点
新能源	37	71.09%	192	-23.24%	3.42	-28.19%	1.78%	减少 0.12 个百分点

注：①为配套供应链综合业务现货经营，公司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。

②因谷物原粮价格下行，下游客户降低库存，叠加采购季节集中、销售分批进行的采销节奏，农产品供应链期现毛利和期现毛利率均同比下降。

③通过完善资源和渠道布局，开拓终端电池厂商客户群体，新能源供应链经营货量大幅增长；但受行业产能过剩、需求增速放缓等因素影响，其营业收入和期现毛利均有所下降。

## （2）大宗商品物流

公司物流体系除响应内部供应链业务需求外，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	70.85	-7.84%	7.03	-22.58%	9.93%	减少 1.89 个百分点
其中：综合物流	55.41	-13.39%	5.50	-13.71%	9.93%	减少 0.04 个百分点
农产品物流	2.90	-6.88%	1.02	-46.11%	35.16%	减少 25.60 个百分点
铁路物流	12.54	28.09%	0.51	-37.28%	4.07%	减少 4.24 个百分点

注：①综合物流、农产品物流、铁路物流分别指公司子公司象屿速传、象屿农产、象道物流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、省储服务等。

②因国储业务量下降，导致单吨固定成本上涨，农产品物流毛利率同比下降。

③通过持续服务疆煤出疆，拓展铝产品、钢材、高岭土等多品类物流业务，铁路物流营业收入同比增长；但受铁运市场增速放缓、自备箱回空优惠政策调整、煤炭行情大幅波动等因素影响，其毛利和毛利率均同比下降。

## （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	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
生产制造	108.69	33.14%	13.17	88.56%	12.12%	增加 3.56 个百分点
其中：造船	47.37	42.62%	10.69	257.56%	22.56%	增加 13.56 个百分点

注：①公司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。

②造船板块不断优化自主设计品牌 63500DWT（吉象）系列船型，品牌效应渐显，接单量提升，并通过改进工艺工法实现成本领先，通过优化生产工艺流程缩短建造周期，实现年交船 23 艘，经营质效同比大幅提升。

## （二）2023 年度重点工作成效

2023 年，公司坚持“立足供应链，服务产业链，创造价值链”的经营理念，充分利用平台化优势，加强资源整合，加速国际化拓展，推进数智化赋能，夯实长期发展基础。

## **1.平台化能力提升**

### **(1) 商品经营能力**

金属矿产供应链方面，深耕象屿集团印尼 250 万吨不锈钢冶炼一体化服务项目，上游合作镍矿逾 50 家，下游提升长协量占比至 60%，并设立不锈钢深加工平台；黑色金属经营货量同比增长 16%；铝土矿经营量首次突破千万吨，氧化铝全国流通量占比保持 15% 以上。

农产品供应链方面，受制于集中采购、分批销售的行业采销节奏，以及玉米价格大幅波动的不利影响，盈利水平受到冲击。面对不利形势，公司逐步优化业务模式，加快库存周转，丰富经营品类，小麦经营量突破 150 万吨。

能源化工供应链方面，积极拓展水泥、造纸、化工、冶金等非电终端客户超 40 家，动力煤经营货量同比增长超 10%；油品经营货量同比增长超 110%。

新能源供应链方面，深耕澳洲、非洲、南美等资源地，落地非洲集采中心，锂矿经营量同比增长超 100%。

### **(2) 物流服务能力**

一是完善网络化物流服务体系。汽运方面，新增整合车辆 4.9 万辆，承运量稳步增长。铁运方面，新增新疆地区站点，开发战略客户，拓展运输品类，实现煤炭运输量约 2,000 万吨。水运方面，通过线上整合社会船舶，实现年承运量超 1,000 万吨。仓储方面，新增 13 个国内自营仓库和 3 个海外仓，新获批 3 个期货交割库。

二是强化物贸联动，打造产业链专业物流线路，构建非洲三条新能源产业链物流路线。

### **(3) 制造协同能力**

造船板块，坚持品牌致胜，进一步自主优化设计 63500DWT 散货船型。年新接订单达 37 艘，新接订单总额超 82 亿元，接单量与接单毛利双创新高。截至 2023 年末，在手订单 64 艘。

选矿板块，持续开拓国外矿山及核心供应商长协，打造原矿采购基本盘，深化产采销协同，推进差异化和成本优势双战略，实现原矿采购量逆势增长 43%，精矿产销量分别增长 64%、57%。

油脂加工板块，提升管理效率，节约加工成本，工厂产能达产率 94%；签约大连植物蛋白加工项目，进一步完善油脂油料产业链布局。

## **2.国际化拓展加速**

2023 年，公司推进海外平台建设，加速国际化布局，实现进出口总额约 191 亿美元，同比增长 16%；其中进口总额约 170 亿美元，同比增长超 30%。

大宗商品经营方面，实现铝、农产品、焦煤、油品、新能源等品类国际化业务突破。其中，铝合金锭进口量同比增长超 330%，废铝转口量同比增长超 150%；蒙煤进口量同比增长超 170%，蒙煤进口量占中国蒙煤总进口量比例提高至超 17%；棕榈油进口额同比增长超 120%；光伏出口额同比增长超 100%。

大宗商品物流方面，在印尼新增一条 SMX 自有船舶，印尼内贸海运驳船业务量同比增长超 80%，中国-印尼及其延伸航线海运业务量同比增长超 200%；中国-越南、中国-泰国航线运输量同比增长 7.5%；国际干散货通道触达上千个港口，运营航次同比增长 6 倍；中欧中亚班列去回程发运箱量同比增长 60%。

### 3.数智化赋能推进

一是拓宽“屿链通”数字供应链服务系统银行资源、准入产品及业务场景，推出“屿数融”，丰富产品矩阵；累计取得专项授信 106 亿元，报告期内客户实际向银行申请用信超 27 亿元；系统获评“鼎革奖（供应链转型典范）”“中国物流与供应链金融优秀案例”。

二是提高农业产业级供应链服务系统在绥化、依安、富锦三大产区的渗透率，新增认证土地超 680 万亩；打通兴象农、WaaS 等系统，实现回粮全流程线上化。

三是完善“系统为主、人工为辅”的网络货运风控体系，优化物流信息共享、货物在途安全管理等功能。

四是升级数智化管理系统。智慧物流方面，推动智慧物流系统全库点运行，建设数字化标杆仓库，单证工作效率提升 50%；建设象道物流智慧园区 1.0，过磅速度提升 65%；推动智能行车项目试点，找货效率提升 75%，出库效率提升 50%。数智供应链方面，完善“云供应链”客户自助门户建设，提供一站式供应链操作服务，业务及单证工作效率提升近 40%。

### （三）2024 年度主要经营计划

公司始终坚信经济回升向好、长期向好的基本趋势没有改变，产业链供应链发展的战略机遇没有改变，公司战略引领和模式优势没有改变，历经过去一年的严峻考验，公司更加坚定了长期稳健发展的信心和决心，将充分汲取过往经验教训，着力做好以下重点工作：

一是国际化方面，把握“一带一路”倡议发展机遇，融入国内国际双循环新发展格局，构建全球供应链服务能力。上游强化海外资源获取，下游拓展产业客户，强化光伏出口优势；同时，加强物流协同与联动，完善国际物流通道建设，打造铝、农产品等产业链海内外专业物流路线。

二是数智化方面，有序实施数字化转型战略，推进重点项目开发和升级。进一步丰富“屿链通”产品矩阵；推广“云供应链”客户自助门户，推动与上下游客商、大型港口码头等系统直联，实现高效协同。

三是农产品方面，提升粮链通、期货交割、代收代储等服务型业务规模；调整采销节奏，加强流量经营、滚仓操作，降低库存敞口，提高稳增长能力。

四是生产制造方面，坚持品牌致胜，优化升级自主研发船型，抢抓市场机遇，提升经营质效。五是风险控制方面，落实政府部门对行业的规范要求，推进模式转型，夯实前、中、后风控闭环。

#### 第四节 重要事项

一、公司应当根据重要性原则，披露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

二、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用