

证券代码：002010

证券简称：传化智联

公告编号：2020-023

传化智联股份有限公司 2019 年年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

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

本报告中涉及的未来发展计划等前瞻性陈述属于计划性事项，不构成公司对投资者的实质承诺。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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
周春生	独立董事	因所在地疫情管控原因	李易

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

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 2019 年 12 月 31 日的公司总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税），送红股 0 股（含税），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	传化智联	股票代码	002010
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	朱江英	章八一
办公地址	杭州市萧山钱江世纪城民和路 945 号传化大厦	杭州市萧山钱江世纪城民和路 945 号传化大厦
电话	0571-82872991	0571-82872991
电子信箱	zqb@etransfar.com	zqb@etransfar.com

2、报告期主要业务或产品简介

1、公司从事的主要业务内容

传化智联以发展传化智能物流服务平台为首要目标，并协同发展化学业务。2019 年度，公司围绕高质量发展，智能物流服务平台全力以赴打造一体化物流服务能力，“智能公路港服务+物流服务+智能信息服务+金融服务”的平台协同效应进一步加强，有效丰富了智能物流服务平台业态。化学业务致力于“成为功能化学品领域的全球顶尖专家”为战略目标，凭借强大的技术积累、产品创新及业务国际化等核心竞争优势，全年实现了经营业绩的高速增长，市场占有率进一步提升，行业地位再上新台阶。报告期内，传化智能物流服务平台和化学业务发展情况如下：

传化智联-智能物流服务平台：



传化智联-智能物流服务平台：

智能物流服务平台以全国化城市物流中心、智能化系统、支付金融平台为三大基础，重点打造服务产业端的一体化物流服务能力。主要业务与服务如下：

(1) 智能公路港服务

公路港城市物流中心是区域物流发展的重要载体，为制造企业、商贸企业、物流企业、卡车司机等提供一站式综合性智能园区服务；同时，基于公路港集聚的物流资源，发展网络货运平台、油品与油卡销售、车后业务等增值服务。

(2) 物流服务

依托全国公路港基础设施网络，基于上下游供需关系，公司整合仓储资源、干线、城配运力资源，为生产制造与商贸流通企业提供涵盖仓储管理、运力服务、大数据分析、金融服务等全链路一体化物流服务解决方案。同时，聚焦快消、车后、

化工、3C 家电行业形成标准化的仓运配、干线运输、城市配送、多式联运等产品服务。

（3）金融服务

依托“智能物流服务平台”形成的端到端的供应链体系，基于平台内沉淀的订单交易、货物流转以及资金流向等各类大数据，利用人工智能、区块链等新技术解决企业信用与全流程风控管理难点，以平台化方式为制造企业、商贸企业、物流企业提供各类金融服务。针对制造企业，公司提供生产设备融资租赁、仓单质押、应收账款保理、财险等产品；针对商贸企业，依托物流钱包产品，公司提供智能代收付、信用付等产品；针对物流企业，提供卡车分期、运费保理、货物险、车险等产品。

（4）智能信息服务

基于智能物流服务平台的业务场景，打造智慧园区、智慧物流等系统产品，实现平台内外部资源、业务产品的信息交互、系统链接与协同能力建设。同时，通过产业互联网等新技术的研发以及与合作伙伴的合作，发力在车辆管理、货物追溯、智能数字化园区、安全驾驶、智能仓储、供应链协同等场景的应用，最终通过技术应用与数据收集，实现业务数据化、数据业务化，为产业供应链赋能。

传化智联-化学业务：

化学业务主要是围绕基底界面技术的功能化学品，旗下主要有纺织印染助剂、化纤油剂、聚酯树脂、涂料、合成橡胶等系列产品，主要用途如下：

纺织印染助剂属于精细化学工业，主要用于纺织印染企业，可改善纺织印染品质，提高纺织品附加值，有纺织工业的味精之称。目前，公司纺织印染助剂产品达上千种，覆盖印染加工全工艺流程。

化纤油剂用于化纤生产加工中，用于调节纤维的摩擦特性，防止或消除静电积累，赋予纤维平滑、柔软等特性，提高纤维抱合力，保护纤维强度，减少断头率，使化纤顺利通过纺丝、拉伸、纺纱、织造等工序。公司目前生产的化纤油剂为 DTY 后纺油剂、FDY 前纺油剂及短纤油剂。

涂料产品用于涂装物体，使物体表面形成涂膜，从而起到保护、装饰、标志及其他特殊作用（如电绝缘、防污、减阻、隔热、耐辐射等）。公司拥有建筑外墙漆、内墙乳胶漆、木器漆、工业防腐漆等系列产品。

聚酯树脂作为粉末涂料的主要关键原材料，随着涂装技术的进步，粉末涂料在家电、建材、户外设施、管道工业方面的应用日益成熟，同时，汽车、热敏材料、金属家具、仪器仪表等行业的发展，也增加了粉末聚酯树脂的需求。

合成橡胶业务主要产品是顺丁橡胶，产品主要用于轮胎行业，用以制造胎面、胎侧和其它耐磨制品，如力车胎、浇灌、胶板、运输带、鞋类。

公司化学业务采取以销定产，产品直销的经营模式，通过与客户的零距离接触能够更好的了解掌握市场动态，减少中间交易环节，增强客户粘合力，提高客户满意度，从而进一步增强公司化学产品的竞争力。

2、公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

传化智联-智能物流服务平台：

（1）行业的发展阶段与周期性特点

物流行业是实体经济的有机组成部分，是支撑国民经济发展的基础性、战略性、先导性产业。既是推动经济高质量发展不可或缺的重要力量，也是经济高质量发展的重要组成部分。

2019 年，全球经济增长持续放缓，经济下行压力加大。面对纷繁复杂的国际国内形势，物流运行保持总体平稳、稳中有进的运行态势，物流需求规模不断扩大，经济结构调整优化，物流运行效率有所改善。

一方面社会物流需求进入到中高速发展阶段。根据中国物流与采购联合会数据，2019 年全国社会物流总额 298.0 万亿元，按可比价格计算，同比增长 5.9%，增速比上年回落 0.5 个百分点；从年内走势看，一季度、上半年增速仍维持 6% 以上，前三季度回落至 6% 以内，年底两个月小幅回升。另一方面，物流需求结构优化调整，消费物流新动能不断壮大。从 2019 年变化趋势看，工业物流需求贡献率进一步趋缓，内需对物流需求增长的拉动继续增强，进口、消费相关等新动能内物流需求贡献率继续提升，转型升级态势持续发展。以新产业、新业态、新模式为主要内容的新动能正在快速集聚，持续发展壮大，成

为支撑物流需求结构调整的重要力量。

单位与居民物流总额保持较快增长，新业态新模式仍是重要引擎。2019 年消费相关物流需求仍保持平稳较快增长，单位与居民物品物流总额同比增长 16.1%，增速比社会物流总额高出 10.2 个百分点。其中新业态新模式仍是拉动增长的重要引擎。2019 年，直播电商、社交电商、生鲜电商等新业态快速壮大，相关物流需求继续保持快速增长。全国实物商品网上零售额比上年增长 19.5%，增速比社会消费品零售总额快 11.5 个百分点，实物商品网上零售额的贡献率超过 45%。快递业务量完成 630 亿件，同比增长 24%。

工业品物流总额增速放缓，但仍是物流需求的主要力量。全年工业物流需求基本平稳，但增速比上年同期均有所回落；从年内走势看，二、三季度下行压力较大，四季度明显回升，全年工业品物流总额比上年增长 5.7%。从需求结构看，战略性新兴产业、高技术制造业继续保持较快增长，支撑作用进一步增强，结构调整优化态势进一步显现。全年战略性新兴产业物流需求增长 8.4%，增速高于工业品物流总额 2.7 个百分点。高端制造业物流需求比上年增长 8.8%，增速高于工业品物流总额 3.1 个百分点。高端制造业占比达到 14.4%，较上年提高 0.5 个百分点。

从长远发展角度，物流行业当前正处于转型升级、高质量发展的关键阶段。当前政府正在加快制造强国建设，促进先进制造业和现代服务业深度融合，正成为当前实体经济发展的主旋律，并先后出台了加快物流枢纽布局建设规划的一系列政策文件，为物流行业提供发展的新动能；同时，物流行业依托大数据、人工智能等新兴技术，新业态、新模式层出不穷，集约化、智能化、平台化正成为物流行业当前发展阶段的新特征。

(2) 公司所处的行业地位

公司是公路港城市物流中心模式的开拓者，拥有全国规模最大的公路港城市物流中心基础设施网络，获得国家部委和各级政府的广泛认可，在国家推进物流枢纽布局与建设规划中承担重要角色。公司是推进新兴技术与物流产业深度融合的领先实践者，多年来坚持以“整合社会物流资源，帮助企业供应链降本增效”为使命，聚焦产业端，依托于全国化的基础设施网络资源优势与信息技术优势，建设智能物流服务平台，为生产制造商、贸易流通商提供端到端的物流服务。

传化智联-化学业务：

公司生产的主要功能化学品处于石油大化工生产链的末端，相关产品所在行业属于成熟行业。相对于总量千万吨级的大宗化学品生产规模，功能化学品精细生产规模普遍较小，且有各自的应用领域，这使得行业受经济周期波动影响相对较小。除此之外，功能化学品的研发和应用服务难度使企业有更大的差异化竞争机会，对客户来说：对产品影响大、服务要求高、转换成本高、采购金额占比低，因而价格和毛利率相对稳定。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年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

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	20,143,339,039.59	20,148,069,886.63	-0.02%	19,215,357,660.35
归属于上市公司股东的净利润	1,602,187,171.52	818,985,323.52	95.63%	469,408,053.26
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,018,435,501.16	646,248,118.18	57.59%	256,723,104.75

经营活动产生的现金流量净额	1,414,713,927.28	465,601,470.01	203.85%	-691,354,571.14
基本每股收益（元/股）	0.49	0.25	96.00%	0.14
稀释每股收益（元/股）	0.49	0.25	96.00%	0.14
加权平均净资产收益率	11.71%	6.93%	4.78%	4.16%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	30,483,534,576.65	29,929,632,261.71	1.85%	24,078,933,787.22
归属于上市公司股东的净资产	14,626,764,265.38	12,161,580,758.82	20.27%	11,435,986,020.55

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	4,738,159,842.59	4,702,414,398.88	5,701,632,873.74	5,001,131,924.38
归属于上市公司股东的净利润	160,332,658.01	460,365,014.22	206,593,626.30	774,895,872.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	142,148,585.60	236,983,332.00	28,815,254.26	610,488,329.30
经营活动产生的现金流量净额	164,674,814.81	294,880,891.37	-267,638,347.37	1,222,796,568.47

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	30,865	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	33,204	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	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	
传化集团有限公司	境内非国有法人	61.84%	2,014,618,934	0			
长安财富—广发银行—长安	其他	2.65%	86,174,627	0			

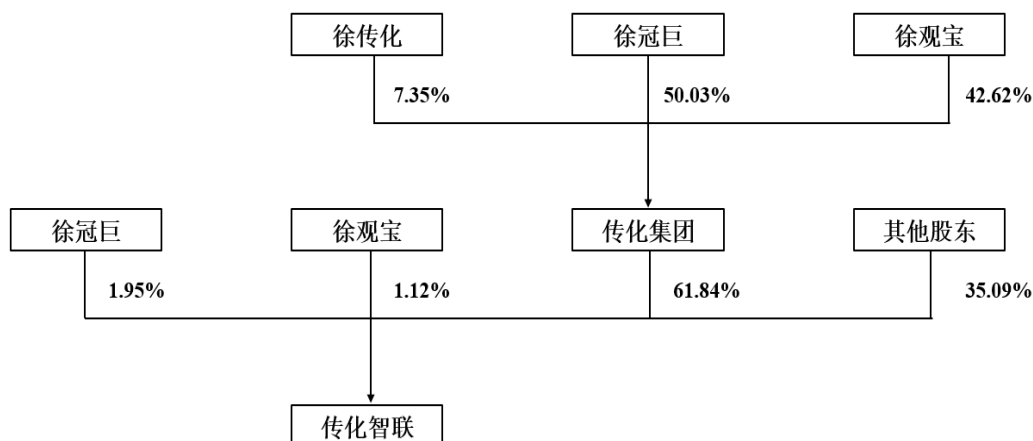
资产 传化物流股权投资专项资产管理计划						
华安未来资产—工商银行—传化集团专项资产管理计划	其他	2.14%	69,703,554	0		
长城嘉信资产—宁波银行—王宝军	其他	2.14%	69,686,411	0		
徐冠巨	境内自然人	1.95%	63,565,126	47,673,844		
上海国泰君安君彤投资管理有限公司—上海君彤璟联投资合伙企业(有限合伙)	其他	1.85%	60,153,989	0		
上海陆家嘴股权投资基金合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.13%	36,915,907	0		
徐观宝	境内自然人	1.12%	36,630,754	27,473,065		
北京新华汇嘉投资管理有限公司—新华汇嘉互联网产业2号基金	其他	0.93%	30,456,752	0		
魏国华	境内自然人	0.93%	30,383,200	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	前 10 名股东中徐冠巨、徐观宝为传化集团有限公司的出资人，华安未来资产—工商银行—传化集团专项资产管理计划为公司员工资管计划，存在关联关系；其他股东之间未知是否存在关联关系。除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	报告期内，公司不存在前十大股东参与融资融券业务的情况。					

(2) 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、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
是

(1) 公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	到期日	债券余额（万元）	利率
传化智联股份有限公司 2017 年面向合格投资者公开发行公司债券（第一期）	17 传化 01	112626	2022 年 12 月 04 日	100,000	6.53%
传化智联股份有限公司 2018 年面向合格投资者公开发行公司债券（第一期）	18 传化 01	112661	2021 年 03 月 21 日	100,000	7.15%
报告期内公司债券的付息兑付情况	公司于 2019 年 3 月 21 日支付“18 传化 01”2018 年 3 月 21 日至 2019 年 3 月 20 日期间的利息。公司于 2019 年 12 月 4 日支付“17 传化 01”2018 年 12 月 4 日至 2019 年 12 月 3 日期间的利息。				

(2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

报告期内，大公国际信用评估有限公司对本公司“17传化01”、“18传化01”等债券的信用状况进行了跟踪评级，确定“17传化01”、“18传化01”的信用等级维持为AA，发行主体长期信用等级维持为AA，评级展望维持稳定。

(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	同期变动率
资产负债率	46.24%	54.98%	下降 8.74 个百分点
EBITDA 全部债务比	20.05%	12.50%	上升 7.55 个百分点
利息保障倍数	5.03	3.74	34.49%

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司整体财务表现

公司 2019 年度实现营业收入 201.43 亿元；归属于上市公司股东的净利润 16.02 亿元，比上年同期增长 95.63%；实现基本每股收益 0.49 元/股，比上年同期增长 96%。

公司整体业务表现

传化智联-智能物流服务平台：

报告期内，传化智能物流服务平台以“全国化城市物流中心”、“智能化系统”、“支付平台”三大基础设施为基石，深入开展智能公路港服务、物流服务，智能信息服务，金融服务，不断扩大业务融合，提升市场占有率与核心竞争力，全年经营业绩、综合实力迈上新台阶。

(1) 智能公路港服务

截至报告期末，全国公路港城市物流中心已开展业务公路港 65 个，已获取土地权证面积 1118 万平方米，经营面积 368 万平方米。2019 年智能公路港服务加大市场拓展力度，打造区域产业集群，形成“浙江、华东、山东、华北、西北、西南、华中、华南”八大区，从运营模式和组织架构上进行系统化变革，实现物流资源和服务能力的进一步集聚。结合行业发展趋势和公路港经营剖析，在推动部分公路港剩余物业功能转型方面取得实质性突破，港内物业出租率进一步提升。同时，根据市场需求变化，发挥品牌优势加快新投入公路港产品落地和隆客招商，赣州、柳州、无锡二期公路港实现开业首年即大幅盈利。通过持续的深挖客户需求和公路港的精细化、智能化运作，2019 年公路港整体服务能力不断提升，经营底座更加扎实。

在不断深化公路港传统业务的同时，公司加快公路港增值业务拓展。网络货运平台业务于 2019 年 5 月启动，依托全国公路港城市物流中心集聚的货物资源与运力资源，为智能物流服务平台构建货源池与运力池。截至报告期末，网络货运平台业务实现客户 790 家，累计业务量 5.1 亿元，月均增速 241%；车后业务全年实现收入 53.86 亿元，同比增长 61.79%；同时，公司加速线下加油站业务拓展，截至报告期末，已有 17 个公路港取得加油站土地指标，较 2018 年增加 4 个；运营加油站 8 个，较 2018 年增加 4 个。

同时，公司聚焦重点城市，在青岛、重庆、西安、成都、郑州等地推进城市深耕发展计划，结合各区域/城市产业环境特征，探索“物流+产业+N”的产业服务新业态。报告期内，公司在青岛，推进“中国传化（上合）国际物流港”产城融合区域性标杆建设；在西南，与重庆交运、成都铁路局、中远海运集团共同推进国际性综合物流公共服务平台建设；在成都，推进“一园一核两中心”智慧物流科创园、物流供应链共享产业园等项目；在宁波，创新公路港投资模式，按照“政府投资+企业运营”的方式，推进“一核两中心”宁波供应链中心项目；在郑州，推进传化华商汇超级分拨中心项目。

截至报告期末，全国公路港物业整体出租率 86.5%，同比增长 5.5 个百分点；公路港入驻企业 12048 家，同比增长 23%；年车流量达到 3072 万辆，同比增长 31%；港内平台营业额实现 491 亿元，同比增长 17%，其中，13 个港的平台营业额规模突破 10 亿元；纳税 16.53 亿元，同比增长 8.20%。

（2）物流服务

公司按照“聚焦一个行业，做透一个企业，延伸一个产业”的运营战略，2019 年重点发力“化工、车后、快消、3C 家电”四个行业的仓运配一体化服务能力，全年服务客户数量、业务覆盖城市、自营仓库数量和面积均大幅度增长，整体覆盖能力、获客能力、服务能力得到显著提升。

在化工行业，公司聚焦细分领域的龙头企业，为客户提供“供应链咨询+供应链系统协同+仓运配一体化”服务，解决了客户在跨区域发展业务时，需要多方对接物流、仓储服务商，库存管理滞后、运输时效、质量不可控、全程不可视等痛点，有效提升收发货及时率，供应链整体协同效率提升 30%。在车后行业，公司聚焦轮胎细分领域，重点在西南地区打造车后产业共享仓，为客户提供“统仓共配+供应链系统协同”服务，通过对客户资源的集约整合，开展统一的标准化仓库管理，实现物流的一单到底、全程可视、可溯可控，帮助客户降低物流成本约 30%。在快消和 3C 家电行业，公司适应电商行业发展趋势，以经销商区域仓为核心抓手，整合配套运力资源，形成标准化的物流服务产品，为酒水饮料、母婴、食品、日化、家电等商贸企业提供“仓运配+供应链金融”服务，满足客户对物流服务时效性和多元化服务的要求，整体供应链效率提升 20%，综合物流成本下降 10%。

公司基于实体平台的区位优势，积极探索多式联运。在浙江，充分发挥公司的仓储和运力资源优势，与浙江省海港集团、浙江省交通集团、浙江省机场集团等在内的 10 家囊括海、陆、空、信领域的领军企业强强联合、共同推动“四港”联动项目落地；在重庆，为客户提供公铁联运解决方案，运行“白俄罗斯-中国（重庆）”中欧班列，全程运输时效从 60 天下降到 25 天。在西安，依托传化“长安号”公铁联运解决方案，帮助客户实现日韩线物流运输时间相对缩短 1-2 天、欧美线物流运输时间相对缩短 3-4 天。

截至报告期末，公司物流业务服务大客户 958 家，同比增长 12%；全国自营仓数量 40 个，同比增长 150%；自营仓面积 15 万平方米，同比增长 298%；自营仓年发货件数 3.88 亿件，同比增长 55%。

（3）金融服务

报告期内，公司金融业务规模稳步增长，与智能物流服务业务的协同效应不断深化，互联网供应链金融服务平台建设取得突破性进展，经营效益持续提升。

金融产品深度融合，综合金融服务能力进一步提升。依托集团产业优势，深耕物流、化工、科技城细分场景，整合支付、商业保理、融资租赁、保险经纪业务资源，为客户提供“仓配运+支付+金融”综合金融服务方案。截至报告期末，传化支付交易规模实现 2245.50 亿元；商业保理与融资租赁业务合计资产总额 14.81 亿元，放款总额 26.11 亿元；保险经纪业务保费规模 2.12 亿元，成交笔数 5.84 万笔。

金融科技赋能业务发展，助力经营管理提升。业务拓展方面，利用金融科技搭建互联网供应链金融服务平台，推动线上线下深度融合，通过大数据风控体系的高效运转，提高中小微企业的融资便利性和可得性，服务实体经济、践行普惠金融。

物流钱包、新零售等战略型新兴产品，实现客户快速覆盖。截至报告期末，物流钱包累计覆盖 31 个省份，累计服务用户 34165 家；新零售产品单日交易峰值突破 300 万笔，累计服务客户 78423 家。

外部金融机构合作持续深化。“信用付”、“卡车分期”、“保理平台化模式”等项目与 30 余家外部金融机构深度合作，为产业金融布局奠定良好基础。

传化智联-化学业务：

报告期内，化学业务单元在战略、经营、技术、全球化、技术创新、供应链等方面持续突破，实现了经营业绩的高速增长，市场占有率进一步提升，行业地位再上新台阶。

战略规划迭代与落地。在“功能化学品领域全球顶尖专家”战略愿景的引领下，传化化学进一步明晰战略路径，迭代产业发展战略，深化落地战略举措，形成了产业、企业、产品整体战略架构体系，初步形成核心、培育、创新多层次有机业务组合，并充分发挥技术与创新、供应链、品质与品牌三大优势，打造技术研发、客户服务、供应链三大核心能力，通过营销转型、组织转型、平台创新等行动，有效落地各项战略举措，为公司经营指明方向。

经营质量持续提升，在科学的研判和决策下，各核心业务单元均取得了良好的业绩。公司深耕细作中国市场，持续强化“以客户为中心”的经营理念，在核心区域、大客户、明星产品上不断突破。强化资源配置，创新机制，突破行业、区域大客户，提供系统解决方案。着眼国际，大力拓展国际业务，坚持“本土、本色、本业”的发展原则，聚焦突破核心区域，并加快在国际市场的生产、技术等供应链布局。传化化学从“制造”到“制造+服务”，从服务升级到服务延伸为“技术+安全+精益 TPM”，持续深化平台链接，发布智传绿链、化纤服务等平台，以绿链物流、绿链金融等为客户提供绿色化全供应链服务，赢得了客户越来越多的认可和信任。

技术创新不断取得突破。持续深化二层次技术创新体系应用，实质性夯实转型升级步伐，并持续加大基础研究力度，由被动的市场需求到主动地推动行业发展，技术成果频频涌现。基础研究团队通过聚焦行业难题，深入研究底层的基础原理与产品的性能关系，在多项关键技术上取得重大进展。持续完善技术创新战略，推进“短、中、长”期项目协同发展。大力推进应用技术，以客户需求为主体，开发系统解决方案以获得重点大客户的认可。工艺课题研究成果显著，关键工艺的自动化控制取得突破。大江东智能制造上，顺利完成精化工厂向大江东工厂的整体搬迁，并完成大江东工厂智能制造一期工程。

全球化战略进一步深化。传化化学整体市场覆盖全球 70 多个国家和地区，国际市场份额持续提升，巴基斯坦、孟加拉、越南、土耳其等区域业务大幅增长，打造多家柱石客户、菁英客户，明星产品不断显现，全球化布局进程加快，在东南亚、欧洲等地区实现生产和研发的空间布局，初步形成研发、制造、供应链的全球网络，业务模式向本地化、终端化、品牌化顺利转型，品牌的国际影响力大幅提升。

信息化和供应链管理不断提升。软件上通过 SAP 等系统的上线和不断优化，公司的信息化管理能力不断强化。供应链交付不断改善，产供销协同流程更为清晰、明确，销售预测准确率不断提升，供应链项目导入成果正在逐渐显现。硬件上，以贴近客户、贴近市场、贴近资源和合规的化工园区为地域考量原则，布局新一轮战略周期国内生产基地。

组织机制不断转型升级，全面推动聚焦核心战略业务发展的组织创新转型。凸显以客户导向和价值创造为根本的机制体制建设，创新机制设计，兼顾发展。安全环保基础进一步夯实。传化化学在绿色、安全环保等方面认真履行社会责任，持续加大安环投入力度，并引进外部力量打造安环系统化工程，始终以行业引领和国际标准要求推动绿色发展。全面推进安全风险分级管控和隐患排查治理双重预防机制建设工作，增加危化品系统排查、职业病危害因素识别等相关内容；完成企业专题风险评审，梳理重要危险源清单，制定风险控制改进措施。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
印染助剂	3,529,653,125.84	1,207,225,848.03	34.20%	6.28%	4.71%	下降 0.52 个百分点
物流供应链业务	6,808,684,114.01	139,960,531.32	2.06%	-26.62%	-50.70%	下降 1.00 个百分点
车后业务	5,385,629,390.04	117,094,124.43	2.17%	61.79%	120.73%	上升 0.58 个百分点
园区业务	802,576,725.82	342,406,860.91	42.66%	2.37%	5.32%	上升 1.19 个百分点
支付、保险及其他业务	589,964,590.43	388,325,948.80	65.82%	28.68%	24.97%	下降 1.95 个百分点

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

□ 是 √ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

□ 适用 √ 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

□ 适用 √ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项**(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

会计政策发生变化情况详见公司2019年年度报告第十二节“财务报告”之“五、重要会计政策及会计估计 29、重要会计政策和会计估计变更”。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

合并报表范围发生变化情况详见公司2019年年度报告第十二节“财务报告”之“八 合并范围的变更”。

传化智联股份有限公司

法定代表人：徐冠巨

二〇二〇年四月二十八日