

公司代码：600755

公司简称：厦门国贸

厦门国贸集团股份有限公司
2022 年半年度报告摘要

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不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

1.3 公司全体董事出席董事会会议。

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
A股	上海证券交易所	厦门国贸	600755

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	范丹	周兰秀
电话	0592-5897363	0592-5897363
办公地址	厦门市湖里区仙岳路4688号国贸中心28层	厦门市湖里区仙岳路4688号国贸中心26层
电子信箱	zqswb@itg.com.cn	zqswb@itg.com.cn

2.2 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	146,278,727,836.71	97,745,760,336.31	49.65
归属于上市公司股东的净资产	31,749,067,991.68	29,090,965,833.60	9.14
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	266,106,180,611.12	247,264,341,808.74	7.62
归属于上市公司股东的净利润	1,793,133,103.39	2,360,424,556.50	-24.03
归属于上市公司股东的净利润(剔除转让地产公司股权收益,见说明3)	1,793,133,103.39	1,338,596,979.74	33.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,231,805,904.07	2,186,309,437.17	-43.66
经营活动产生的现金流量净额	-22,691,088,710.45	-3,020,349,927.79	不适用
加权平均净资产收益率(%)	7.84	12.65	减少4.81个百分点
基本每股收益(元/股)	0.70	1.09	-35.78
稀释每股收益(元/股)	0.70	1.01	-30.69

公司主要会计数据和财务指标的说明

- 1、公司于2016年1月发行了28亿元可转换公司债券、于2020年-2022年发行限制性股票，本报告期及上年同期存在稀释每股收益。公司计算基本每股收益和稀释每股收益时，考虑了限制性股票的影响。
- 2、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249,702,010.20元，扣除永续债利息后，本报告期归属于上市公司股东的净利润为1,543,431,093.19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的影响。
- 3、本报告期归属于上市公司股东的净利润同比减少5.67亿元，下降24.03%，主要系上年同期公司转让了国贸地产100%股权和国贸发展51%股权增加了归属于上市公司股东的净利润约10.22亿元，剔除该影响因素后，本报告期归属于上市公司股东的净利润同比增长33.96%。
- 4、本报告期归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降43.66%，主要系报告期归属于上市公司股东的净利润同比减少5.67亿元以及非经常性损益同比增加了3.87亿元。报告期公司非经常性损益同比增加，主要系公司为配套供应链管理业务的现货经营，所持有期货合约、外汇合约的公允价值变动损益及处置损益。公司合理运用期货合约等金融衍生工具对冲大宗商品价格波动风险，实现了业务利润和营业规模的稳健发展。

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)	101,602
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	
厦门国贸控股集团有限公司	国有法人	34.66	762,881,586	75,371,434	无	0
香港中央结算有限公司	未知	1.60	35,124,446	0	无	0
兴证证券资管—厦门国贸控股集团有限公司—兴证资管阿尔法科睿 1 号单一资产管理计划	其他	0.53	11,636,565	0	无	0
汇添富基金管理股份有限公司—社保基金 1103 组合	未知	0.47	10,246,816	0	无	0
中国工商银行股份有限公司—汇添富价值精选混合型证券投资基金	未知	0.42	9,136,900	0	无	0
厦门国贸建设开发有限公司	国有法人	0.40	8,779,530	0	无	0
林军	未知	0.39	8,657,010	0	无	0
贺青平	未知	0.34	7,580,000	0	无	0
包彬庆	未知	0.31	6,815,300	0	无	0
中国太平洋人寿保险股份有限公司—分红—个人分红	未知	0.31	6,772,257	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	厦门国贸建设开发有限公司系公司控股股东国贸控股的全资子公司，兴证证券资管—厦门国贸控股集团有限公司—兴证资管阿尔法科睿 1 号单一资产管理计划系公司控股股东国贸控股出资设立的资产管理计划。除此以外，公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》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					

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 (%)

厦门国贸集团股份有限公司公开发行 2020 年 永续期公司 债券(第一 期)	20 厦贸 Y5	163384	2020 年 4 月 16 日	本期债券以每 3 个计息年 度为一个重定价周期, 在 每个重定价周期末, 发行 人有权选择将债券期限延 长 1 个重定价周期(即延 续 3 年) 或在该周期末到 期全额兑付该期债券	5	3.60
厦门国贸集 团股份有限 公司公开发 行 2020 年 公司 债券 (第一期)	20 厦贸 G1	163491	2020 年 4 月 23 日	2023 年 4 月 27 日	5	2.58
厦门国贸集 团股份有限 公司公开发 行 2020 年 永续期公司 债券(第二 期)	20 厦贸 Y6	163755	2020 年 7 月 23 日	本期债券以每 3 个计息年 度为一个重定价周期, 在 每个重定价周期末, 发行 人有权选择将债券期限延 长 1 个重定价周期(即延 续 3 年) 或在该周期末到 期全额兑付该期债券	5	4.60
厦门国贸集 团股份有限 公司公开发 行 2020 年 公司 债券 (第二期)	20 厦贸 G2	163685	2020 年 10 月 22 日	2023 年 10 月 26 日	5	3.85
厦门国贸集 团股份有限 公司公开发 行 2021 年 永续期公司 债券(第一 期)(品种 一)	21 厦贸 Y1	175967	2021 年 8 月 20 日	本期债券以每 2 个计息年 度为一个重定价周期, 在 每个重定价周期末, 发行 人有权选择将债券期限延 长 1 个重定价周期(即延 续 2 年) 或在该周期末到 期全额兑付该期债券	6	4.28
厦门国贸集 团股份有限 公司 2019 年度第二期 中期票据	19 厦国贸 MTN002	101901265	2019 年 9 月 17 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。	5	4.63
厦门国贸集 团股份有限 公司 2019 年度第一期 定向债务融	19 厦国贸 PPN001	031900781	2019 年 10 月 22 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。	5	5.20

资工具						
厦门国贸集团股份有限公司 2019 年度第三期中期票据	19 厦国贸 MTN003	101901737	2019 年 12 月 19 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。	5	4.60
厦门国贸集团股份有限公司 2022 年度第二期超短期融资券	22 厦国贸 SCP002	012280143	2022 年 1 月 11 日	2022 年 9 月 29 日	10	2.91
厦门国贸集团股份有限公司 2022 年度第一期中期票据	22 厦国贸 MTN001	102281145	2022 年 5 月 25 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。	15	4.27
厦门国贸集团股份有限公司 2022 年度第二期中期票据	22 厦国贸 MTN002	102281799	2022 年 8 月 11 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。	12	4.00

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	72.88	63.64
	本报告期	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	6.43	5.98

第三节 管理层讨论与分析

3.1 报告期内公司所属行业及主营业务情况说明

（一）主营业务情况说明

公司是一家综合性企业，业务布局三大赛道，聚焦供应链管理核心主业，深化金融服务的协同作用，积极拓展健康科技新赛道。通过推动数字化与产业链的深度融合，打造核心竞争力，巩固并提升供应链行业第一梯队的优势地位，持续创造新价值，致力于成为值得信赖的全球化综合服务商。

1. 供应链管理业务

公司是国内领先的供应链管理企业，2021 年入选全国首批供应链创新与应用示范企业，位列《财富》中国（上市公司）500 强贸易子榜单第 2 位。

公司依托全球性资源获取和渠道布局能力、专业有效的风控能力、5A 级物流配送能力、全方

位的金融服务能力等核心竞争力，聚焦于供应链商流、物流、资金流、信息流和大宗商品产业链上下游资源的整合，纵向拓展产业链上下游，打造垂直产业链，横向丰富供应链服务内容，扩大业务品类，解决生产制造企业稳货源、降成本、控风险等核心诉求，打造集资源整合、渠道开拓、价格管理、金融服务、物流配送、风险管控、品牌维护、产业投资等于一体的高附加值综合平台，将线式的供应链条升级为网络化的供应链综合服务体系。

公司从全产业链运营的视角提供定制化、一体化供应链服务方案。在原料端，公司整合境内外物资采购需求，为下游锁定原料采购成本、确保货物稳定供给；在生产端，公司提供多式联运综合物流服务，通过期货等金融工具，定制化、差异化地解决工厂的原料配比需求；在销售端，公司以全球营销网络为支点，实现产品与渠道的有效对接，赋能全产业链提质增效。公司通过供应链一体化综合服务，为生产制造企业降低成本、提高效率、优化服务，与产业链上下游 8 万余家合作伙伴共同分享价值增长收益，打造“跨界融合、平台共享的供应链商业生态圈”。

厦门国贸“铁矿-钢铁”业务模式示意图



公司加快推进供应链管理业务的“数智化”转型，拆解出 22 项覆盖全品类、全业务流程的数字化转型场景，将 5G+物联网、云技术、区块链、AI、大数据等新兴信息技术与公司经营深度融合，涵盖包括数据治理及应用、数字化风控、供应链金融、一体化项目、供应链协同平台等各类数字化赋能举措，打造“数智化”供应链平台。其中，入选“2021 年度福建省数字经济应用场景”典型案例的“国贸云链”，已打通公司产业链的上下游，涵盖了供应商系统、客户系统和仓库系统，支持为上下游产业伙伴依据不同供应链运营模式提供定制化、一体化服务，致力于提供柔性供应链管理，有效解决了传统行业中流程不简化、运营不敏捷、供需不匹配、信息不同步等问题。通过产业链上合作伙伴的数据共享，在确保数据安全的前提下，以数据服务的方式为产业伙伴提供全方位赋能，实现全流程的降本增效，打造新的产业生态。

厦门国贸“国贸云链”智慧供应链综合服务平台



2. 金融服务业务

公司通过参控结合拓展金融布局，全资拥有期货、融资租赁、商业保理等子公司，参股证券、信托、银行等金融机构，业务范围涵盖普惠金融、产业金融、期货经纪、资产管理、风险管理等。公司深度挖掘产业客户的业务需求，强化金融服务业务与供应链管理、健康科技业务的协同发展，为实体产业提供优质的一体化综合金融服务。

公司期货及衍生品金融服务覆盖期货、期权的经纪及咨询业务、风险管理业务、资产管理业务和投资咨询业务。目前期货公司以境内一线城市为轴心，在北京、上海、广州、天津、深圳、成都等地拥有多家分支机构，设立了从事资产管理业务、风险管理业务的子公司。通过整合和运用市场资源，提供综合金融衍生品服务，满足境内外投资者多样化的投资需求。

产业金融服务主要有融资租赁、商业保理、融资性担保、小额贷款、典当等，与供应链服务和健康科技板块强化协同，专注于为产业客户及消费者提供一站式、综合性金融服务。十多年来，公司在中小微企业金融服务领域已积累了丰富的风险管理经验，秉持金融服务实体经济的方针，践行普惠金融理念，积极探索创新金融业务模式。充分发挥公司产业优势，根据不同企业的生命周期，为产业客户提供多维度、特色化的金融服务，满足其多样化的融资及发展需求。

3. 健康科技业务

公司在整合原有医疗设备、器械、试剂、耗材等医疗供应链业务的基础上，以创新投资为驱动，以创新发展模式整合资源，以科技赋能业务，布局医疗器械、养老服务、健康医疗大数据、健康服务等产业，围绕医疗器械与养老服务两大支柱产业，协同医疗健康大数据和健康服务两大支撑产业，打造大健康产业生态系统。

医疗器械业务主营医疗器械的流通与服务，以厦门为基点，重点布局长三角区域和粤港澳大湾区，并积极向医疗器械的研发、生产、消费等上下游业务延伸。养老服务业务主要开展医、养、康、护等一体化服务。公司作为厦门市政府授权的健康医疗大数据运营单位，将构建面向政府、

医院、居民和企业的医疗大数据技术平台和应用生态。健康服务业务着力运营康复医院、互联网医院等。公司积极拓展医药流通等业务，通过设立健康产业基金布局大健康产业链。

（二）所属行业情况说明

1. 供应链管理业务

供应链管理业务是现代流通体系的重要组成部分，是扩大内需和促进消费的重要载体，是连接国内国际市场的重要纽带。供应链管理业务受国内外政治经济环境变化、供需关系调整、商品价格及利率汇率波动、国家间关税及非关税壁垒等多重因素影响，具有市场化程度高、专业性要求强等特点。我国是全球最大的大宗商品进口国和消费国，近年来国家高度重视供应链体系建设，2021年中央经济工作会议中提出要保障产业链供应链稳定；商务部、财政部、发改委要求开展现代供应链体系建设，整合供应链、发展产业链、提升价值链。2022年4月中共中央、国务院出台《加快建设全国统一大市场的意见》，明确提出推动第三方物流产业科技和商业模式创新，培育一批有全球影响力的数字化平台企业和供应链企业，促进全社会物流降本增效。

2022年以来，供应链行业外部环境更趋复杂，一方面地缘政治问题突出，供需矛盾变化迅速且深远，市场价格波动幅度大、频率高；另一方面区域经济发展和国内经济结构转型提速增效，中国产业发展格局和重心有所转移。新形势下，国内供应链行业发展正呈现出三个提速：第一，国际化步伐提速。海外头部企业如托克、伊藤忠、ADM等拥有完善的全球化布局，通过分布于全球主要国家近百个分支机构或办事处，串联起了整个资源和信息网络，国内头部企业也必将继续加大国际化步伐，“出海”速度将进一步加快，提升国际竞争力。第二，综合服务能力打造提速。复杂形势对企业市场研判和价格风险管理能力提出更高要求，同时大数据和数智化赋能、物流仓储管理、金融服务配套等综合能力发展提速，助力企业经营质量和效率提升。第三，经营范围拓展和产业链融合深化提速。在国家经济结构转型、能源结构转型、产业发展转型的嵌套叠加背景下涌现出一系列新机遇，大宗供应链行业在新能源、新材料、信息技术、生命科技等高附加值产业链上的布局逐渐增多，同时在传统领域的供应链一体化合作融合更加深入，有望持续提升净利率水平。

2. 金融服务业务

金融是实体经济的血脉，中央政治局强调财政货币政策要有效弥补社会需求不足，货币政策要保持流动性合理充裕，保持金融市场总体稳定。央行坚持稳字当头、稳中求进，加大稳健的货币政策实施力度。2022年上半年，央行降低准备金率0.25个百分点，增加流动性供给，加大对实体经济的信贷支持力度；推出多项结构性货币政策工具，加大普惠小微贷款的支持力度，支持中小微企业稳定就业，不断强化对国民经济重点领域和薄弱环节的支持力度；持续优化政策利率体系，企业综合融资成本稳中有降。

3. 健康科技业务

健康科技产业是具有巨大市场潜力的新兴产业，党的十九大提出的“实施健康中国战略”，旨在全面提高人民健康水平、促进人民健康发展，为新时代建设健康中国明确了具体落实方案。2021年5月31日，中央政治局会议指出要贯彻落实积极应对人口老龄化国家战略，要加快建设居家社区机构相协调、医养康养相结合的养老服务体系和健康支撑体系，发展老龄产业，推动各领域各行业适老化转型升级。大健康行业市场规模处于快速上升，产品模式不断推陈出新，市场接受度不断提升的发展阶段。

3.2 报告期内核心竞争力分析

1. 一体化渠道资源整合能力

公司持续推进全球化布局，在北京、上海、广州、深圳、成都、武汉、香港、台北等 30 多个城市设立区域公司和办事处，在新加坡、印尼、缅甸、新西兰、乌兹别克斯坦、美国等多个国家设立驻外分支机构，与全球 170 多个国家和地区、8 万余家产业链上下游客户建立稳定的合作关系，搭建了境内外重要购销市场的经营网络，可有效针对市场需求作出快速反应。

公司凭借多年深耕供应链行业积淀的经验，整合商流、物流、资金流和信息流，推广和升级供应链一体化，现已形成“铁矿—钢铁”“纺织原料—服装”“橡胶—轮胎”“林—浆—纸”“农产品”“有色矿产—有色金属”等垂直产业链。通过与上下游企业建立紧密的战略合作伙伴关系，可提供全产业链增值增效服务。

2. 网络化物流服务能力

物流服务是供应链管理业务的重要环节，公司为国家 5A 级物流企业，已构建完善的物流网络化经营体系，拥有船舶、仓库、堆场、车队、货代报关行以及强大的外协物流系统，通过不断优化物流仓储、陆运、空运、海运布局，依托供应链一体化战略体系，可为客户提供全球范围内的一站式优质物流配送总包方案。

公司不断加强物流资源的投资布局，采取轻/重资产相结合，与属地企业合资合作的模式，在全国范围内拥有合作管理仓库超 3000 个，自管仓库面积近 280 万平方米；利用公司在各期货上市品种的运营能力和信用，成为铁矿石、甲醇、短纤、PTA、苯乙烯、乙二醇等商品的指定交割厂库，期货交割仓库数量共 8 个；已构建数家区域性分拨中心，配送平台覆盖国内沿海及内陆主要区域，具有全面的综合运输和配送服务保障能力；自有大型远洋船舶 6 艘、超万载重吨江船 2 艘，管理船舶 22 艘，业务范围涵盖远洋、近洋及海-江联运、长江干支流运输业务等。

3. 专业化风险管控能力

经过多年的市场经营和不断完善，公司建立了高效的复合型风险管理体系，在业务全链条各关键节点进行风控体系搭建。公司具有动态授信、监控预警、风险排查、整改跟踪以及考核总结等多维度风控管理模式，并具备库存管理、头寸管理、授信管理、价格管理、套期保值、保险覆盖等复合风险管理手段，加强对市场的研发分析，加大数字化科技的运用，实现事前预警防控、事中动态控制、事后规范总结的全方位风控覆盖，并输出风险管理服务，为自身及产业伙伴的稳定高质量发展奠定坚实基础。

4. 数字化运用能力

公司将信息化、数字化建设作为战略工作重点，以数字技术为引擎、以客户需求为导向、以业务场景为触点，运用大数据、5G、云计算、区块链等先进技术手段，打造融流程线上化、应用智能化、数据价值化于一体的信息协同平台，为各类业务提供决策支持，全面赋能公司业务。

5. 多元化筹融资优势

公司拥有多元化的融资渠道和融资品种，有效降低资金成本、优化融资结构。公司是福建省首家获得中国银行间市场交易商协会多品种债务融资工具（DFI）资质的企业、上海证券交易所适用公司债券优化融资监管企业，享受国内十多家主要商业银行的总行级重点客户政策。公司主体信用等级为“AAA”，每年获各类银行授信额度约 1500 亿元。通畅的融资渠道可为公司业务拓展提供充足支持。

6. 品牌优势

公司自成立以来，始终保持良好的品牌形象。公司入选国务院国资委“国有企业公司治理示范企业”、首批“全国供应链创新与应用示范企业”，是《福布斯》全球上市公司 2000 强、《财富》中国上市公司 50 强、中国 500 最具价值品牌，多年荣膺年度中国最佳雇主、全国守合同重信用企业等，入选中国上市公司品牌价值榜活力榜 Top100。公司股票是沪港通标的股和融资融券标的股，入选国内上市公司治理指数、社会责任指数、上证 380 指数，以及富时罗素全球指数、标普道琼斯新兴市场全球基准指数。

3.3 经营情况的讨论与分析

（一）总体经营情况概述

2022 年上半年，国际形势复杂严峻，世界经济增长放缓态势明显，全球经济滞胀风险上升，国内疫情多发散发，对经济稳定运行造成了一定的冲击。公司坚持党建引领，以“高质量发展”为核心目标，贯彻“深化改革创新、坚持稳中求进”的工作主基调，以资源配置为抓手，继续落实战略规划要求，实现提质增效。报告期内，公司实现营业收入 2,661.06 亿元，同比增长 7.62%；归属于上市公司股东的净利润 17.93 亿元，同比下降 24.03%；剔除上年同期转让房地产公司股权所产生净利润 10.22 亿元的影响，归属于上市公司股东的净利润同比增长 33.96%。

报告期内，公司入选国务院国资委“国有企业公司治理示范企业”名单。公司连续 13 年上榜《财富》杂志中国 500 强榜单并排名贸易子榜单第 2 位，连续 6 年上榜《福布斯》全球企业 2000 强，连续 6 年荣获“黑金杯”全球铁矿供应商二十强。报告期内，公司荣登“中国钢贸百强榜”综合、板材、建材榜三项第一；蝉联“中国镍铬不锈钢优秀供应链企业”；获评《董事会》杂志“金圆桌奖之公司治理特别贡献奖”、《证券时报》“中国上市公司投资者关系最佳董事会奖”；再度入围中国上市公司品牌价值活力榜 TOP100 等。

（二）主要业务经营情况

1. 供应链管理业务

公司进一步加大对在供应链管理板块的投入，加强全产业链渗透。报告期内，供应链管理业务实现营业收入 2,619.61 亿元，同比增长 8.69%，占公司营业收入总额的 98.44%；毛利额 43.85 亿元，占公司全部毛利额的 88.75%；归母净利润同比增长超 30%；完成进出口总额 84.60 亿美元，同比增长 12.40%。公司合理运用期货及外汇合约等金融衍生工具对冲大宗商品价格波动风险和汇率波动风险，报告期内供应链管理业务结合期货套期保值损益后的综合毛利率提升至 1.85%，同比增加 0.59 个百分点。

报告期内，受部分大宗商品价格下跌的影响，公司供应链管理业务营业收入的增速放缓，但供应链管理业务归母净利润的增幅高于营业收入的增幅，结合期货套期保值损益后的综合毛利率提升明显，提质增效效果显著，主要原因为：一是公司的供应链运营能力、产业服务能力和核心竞争力持续提升，市场份额持续扩大；二是公司主动调整业务结构，通过制度和考核引导，提高资源利润率的业务和实体产业客户的占比，其中基于实体产业客户的营业收入已占主要部分；三是公司继续加大与实体产业客户的合资合作，一体化项目拓展成效显著。

优势品类市场份额继续扩大，新兴品类拓展成效显著。报告期内，公司加快布局新区域，不断提高上下游产业客户的占比，优势品类的经营货量保持稳健增长态势，市场份额继续扩大，其

中 PTA、化工、粮食谷物等品种货量增速同比超过 100%。新兴品类如镍、铬、原油等品种增速明显，新拓展的业务品种如 LPG、清洁能源等已初步形成规模。公司同时积极拓展钴、锂等新能源材料业务，加快在新能源材料领域的探索和布局。主要品类的经营数据如下：

品类	营业收入		经营货量	
	金额（亿元）	同比增幅	货量（万吨）	同比增幅
金属及金属矿产	1,340.82	-17.07%	6,391.74	6.42%
能源化工	695.32	67.54%	2,975.53	22.06%
农林牧渔	489.32	51.45%	1,289.51	59.88%

加大与核心产业客户合资合作，深化产业链布局。公司继续加强与核心产业客户的紧密合作，持续提升产业链渗透，推动产业链布局。报告期内，公司携手山西晋城钢铁控股集团有限公司、河南金马能源股份有限公司、黑龙江省粮食产业集团有限公司、黑龙江倍丰农业生产资料集团有限公司等产业或地区龙头企业设立合资公司，进一步深化在黑色金属、农业、农资、石化等行业的战略布局。报告期内，公司落地合资项目 13 个，与产业伙伴累计投资金额超 10 亿元。

加快拓展一体化项目，提升产业客户服务广度和深度。公司加快一体化项目的复制和优化升级，不断探索新业务模式，新增进入粮油加工、铬铁、煤焦、铁合金等生产领域，协助产业客户实现降本增效，与产业客户共享盈利。报告期内，公司新增青海鲁丰（铝制品）、江苏瑞昕（角钢、镀锌管）等一体化项目 19 个，在手一体化项目累计实现营业收入 249 亿元，同比增长超过 200%。

筑牢风控堤坝，多措并举防范风险。报告期内，受国内外错综复杂的政治、经济形势的影响，大宗商品价格出现剧烈波动，一些风险事件对行业造成直接或间接负面影响，公司拥有高效的复合型风险管理体系，未涉及相关风险事件，但仍多措并举提升风控能力：一是进一步完善公司研发体系，有效调动各级研发力量为业务发展护航；二是加快数字化对风控体系的赋能，充分利用动态监测、智能盘库等数字化手段，提高风控效率；三是为核心产业客户输出风险管理服务，协助客户、产业链降低经营风险。

拓展数字化应用场景，加速推进数字化转型。公司围绕“3 大护城河+2 大新曲线+3 大支撑力”的数字化转型目标蓝图，积极开展数字化场景建设，推动业务模式升级。报告期内，自主开发的“国贸云链”客户自助下单金额累计超 50 亿元；“国贸云链·天眼”进一步扩大推广应用范围，已在全国 55 个仓库部署 70 套智能虚拟围栏及货物智能盘点设备，提高仓储管理安全保障，大幅降低驻库人员成本，部分仓库已实现降本 80%；“国贸云链·智签”持续推广绿色无纸化运营模式，报告期内实现超 20 万份单据电子化，大幅提高业务效率。同时，公司携手京东科技在供应链金融数字化领域深度合作，共同寻求供应链业务服务模式突破和创新。

2. 金融服务业务

公司金融服务板块紧抓风控不松懈，深度挖掘公司其他主业的协同需求，深化业务转型，报告期内实现营业收入 25.05 亿元，同比增长 7.12%。

国贸期货秉承“深耕产业，服务实体”的理念，持续深耕产业链，一是深度挖掘与公司供应链板块和健康科技板块的协同需求，加快产业客户的拓展速度；二是助力提升产业客户的风险管理能力，通过线上会议、线上培训等方式，为产业客户提供研发支持，带动产业客户风险管理能

力的提升，增强国贸期货服务实体经济的能力。报告期内，国贸期货取得广州期货交易所会员资格，国贸期货的客户数量、保证金规模等指标再创新高。

实体产业金融服务方面，一是保持战略定力、深化协同能力，与供应链板块和健康科技板块的业务协同规模不断提升，在有效增强客户黏性的同时，助力中小企业的发展，切实服务地方经济，实现多方共赢；二是推动数字金融，赋能业务发展。加快推进如车融租、小贷星等业务系统优化，逐步实现相关业务自动化审批，提高业务审批效率。同时推进风控、财务的数字化进程，实现数字化风险识别和管控。

3. 健康科技业务

健康科技板块积极推进战略规划，坚持运营与投资并重，发挥公司供应链业务优势，加速产业布局。报告期内，健康科技板块中标多家医院的医疗耗材、医疗器械采购业务，连续中标国际红十字会新冠抗原快检产品订单；加强康养服务和养老服务运营，制定业务可持续发展规划；厦门国贸泰和康复医院通过三级康复专科医院医疗机构校验，营业收入逐月攀升。

（三）强化体系支撑

报告期内，公司推进供应链板块的组织架构变革，构建扁平化组织结构，将优势品类业务细分为多个专业化子公司，通过优化子公司治理机制、强化总部赋能、敏捷决策，进一步做深优势品种；通过建立紧凑的横向组织，提高管理效能，深化“赛马机制”，激发内外竞争合力，厚植“创先文化”；加快优秀年轻干部培养和人才梯队建设，推动公司战略目标举措有效落地。

公司系统梳理品牌战略，公司品牌影响力和价值持续提升；进一步优化完善研发体系，形成总部研发部、国贸期货研究院和各产业研发力量互联互通多层次、专业化、强协同的研发机制，有效为公司战略发展、投拓经营、风险管控提供支持保障，助力公司高质量发展。

公司进一步健全长效激励机制，推出第二期股权激励计划。本次激励计划授予股票达公司总股本 5%，激励对象近千人，在加大激励力度和扩大激励对象范围的同时，业绩考核指标进行较大幅度提升，激发公司管理层和员工跳起摸高的工作热情，有效引导公司管理层及核心骨干员工建立高质量发展的理念，实现员工、公司与股东间利益与风险的长期绑定。

公司创新培训机制，积极推动员工轮岗，培养复合型人才，启动构建“一盘棋+差异化”的薪酬、职涯、绩效体系，建立与公司战略发展相匹配的激励机制。

（四）下半年经营计划

下半年，公司将落实战略规划要求，不断创新业务模式、优化业务结构，坚持风控与发展两手抓、两手硬，强化“创先文化”和“赛马机制”，加强研发和数字化对业务赋能，继续将“高质量发展”作为核心发展目标。

1. 供应链管理业务要多措并举推动业务转型升级，继续夯实与产业头部企业的合作，加快一体化项目的布局，深入拓展上下游渠道，持续提高产业客户占比，实现业务的高质量发展；要加快走出去步伐，推动在中西部地区和 RCEP 成员国、“一带一路”沿线国家、金砖国家扩大业务布点；要深入新能源、消费品等新领域，打造新的增长极。

2. 金融服务业务要深度挖掘协同需求，加强与供应链板块和健康科技板块的资源互通，加大协同业务的广度和深度；在紧抓风控不松懈、稳定资产质量的前提下，开辟新区域、新市场。

3. 健康科技业务要持续强化行业研究，加强业务模式创新、人才引进和与行业龙头企业的合资合作，同时辅以收并购为手段，多渠道积极拓展符合战略规划的项目，加快健康科技板块的发

展。

第四节 重要事项

公司应当根据重要性原则，说明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

董事长：高少镛

董事会批准报送日期：2022年8月24日