

证券代码：002010

证券简称：传化智联

公告编号：2021-065

传化智联股份有限公司 2021 年半年度报告摘要

一、重要提示

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，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

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
-----------	-----------	-----------	--------

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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、主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	15,948,165,481.45	8,711,021,584.73	83.08%
归属于上市公司股东的净利润（元）	546,347,683.94	484,505,170.57	12.76%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	519,996,520.15	442,929,773.04	17.40%
经营活动产生的现金流量净额（元）	289,307,870.32	932,181,035.56	-68.96%
基本每股收益（元/股）	0.17	0.15	13.33%
稀释每股收益（元/股）	0.17	0.15	13.33%

加权平均净资产收益率	3.59%	3.30%	0.29%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	36,714,116,532.55	34,661,757,943.85	5.92%
归属于上市公司股东的净资产（元）	15,167,925,651.64	15,019,328,123.95	0.99%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	40,726			报告期末表决权恢复的 优先股股东总数（如有）	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、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
传化集团有限公司	境内非国有法人	57.94%	1,779,625,979	0		
长城嘉信资产—宁波银行— 王宝军	其他	2.27%	69,686,411	0		
徐冠巨	境内自然人	2.07%	63,565,126	47,673,844		
香港中央结算有限公司	境外法人	1.96%	60,302,285	0		
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	1.96%	60,102,989	0		
徐观宝	境内自然人	1.19%	36,630,754	27,473,065		
上海陆家嘴金融发展有限公 司	境内非国有法人	0.72%	22,186,460	0		
#上海通怡投资管理有限公 司—通怡春晓 5 号私募证券 投资基金	其他	0.66%	20,400,000	0		
杭州金投资本管理有限公司	国有法人	0.66%	20,304,568	0		
厦门建发股份有限公司	国有法人	0.66%	20,304,568	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。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）	#上海通怡投资管理有限公司—通怡春晓 5 号私募证券投资基金通过国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持股 20,400,000 股。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□ 适用 √ 不适用

三、重要事项

1、公司整体财务表现

报告期内，公司实现营业收入 159.48 亿元，同比增长 83.08%；归属于上市公司股东的净利润 5.46 亿元，比上年同期增长 12.76%；实现基本每股收益 0.17 元/股，同比增长 13.33%。

2、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聚焦业务主线，以平台模式打造数字货运网络，推动产业数字化转型，数字货运业务持续规模化发展，“网络货运服务”、“智能公路港服务”、“物流服务”、“金融服务”四大服务体系加快发展融合，经营质量稳步提升，形成了战略清晰、经营稳健的良好局面。

在一系列经营措施的推动下，上半年全平台实现 GTV445 亿，同比 39.06%；营业收入 135.99 亿元，同比增长 110.89%；经营性利润¹1.54 亿元，比上年同期增加 2.02 亿元。

（1）网络货运服务

报告期内，公司网络货运业务继续保持规模化发展态势。陆运通产品在前端聚焦市场营销，力拼大客户，拓展新客户市场；在后端基于功能需求，采取小步快跑的产品开发策略，及时响应客户需求，不断优化产品体验。

网络货运业务继续在生产制造、普货运输、快递快运、大宗物流等领域深耕。网络货运业务上半年交易规模 87 亿元，同比增长 342%，其中港外拓展规模超 60%，运单 175 万单，智能审单率 79.2%，平台累计运营客户 7000 多家，承运车辆 48 万辆。

在陆运通实现的业务基础上，网络货运业务不断向供应链上游延伸，于 4 月份推出承运产品——融易运，整合上游货源，下游物流商，连接陆运通，为制造业企业、物流企业提供货源信息和运力在线招标采购和服务，实现货物从源头（货主）到末端实际承运人之间的全流程运输管理和增值服务，目前已实现业务模式跑通并与陆运通产品实现系统拉通和功能模块迭代升级。

（2）智能公路港服务

报告期内，公路港城市物流中心按照资产经营和资源经营双驱动运营战略，统筹全网资源，进一步打造园区一体化产品体系，智能公路港业务经营取得较好成果，收入和利润均超同期。

在资产经营方面，公司发挥全网优势，引货入港，以货流、车流带动人流、商流，物业资产经营稳步提升。随着老港客户调优和新港隆市力度加强，物业产品租赁价格、出租率较同期均实现增长。

截至报告期末，园区业务收入 6.1 亿元，同比增长 26.12%；港内平台营业额实现 328 亿元，同比增长 19.27%；纳税 13.17 亿元，同比增长 25.43%。全国公路港城市物流中心已开展业务公路港 65 个，其中在建项目 8 个，已获取土地权证面积 1195.3 万平方米，经营面积 457.5 万平方米，环比增加 58.6 万平方米。全国公路港物业整体出租率 90%，环比增加 2 个百分点；公路港入驻企业 9969 家，车流量达到 2242 万辆，同比增长 46.8%；

在资源经营方面，围绕车后、光伏、保险等“园区+”产品进行全国统筹推进。其中，光伏发电电项目已覆盖杭州、金华、苏州、长沙等 20 个公路港城市物流中心，建设总面积约 80 万平方米，分布式光伏装机量 80MW；设立充电桩 200 根，服务电动货车 6000 台。

¹经营性利润=营业总收入-营业总成本

此外，园区零担专线资源可视化、线上化取得显著进展，完成公路港内两千多条专线线路的摸底上线工作，并已完成市场调研、模式设计和产品研发，为下阶段推出零担交易交付平台奠定坚实基础。

（3）物流服务

报告期内，公司在“聚焦一个行业，做透一个企业，延伸一个产业”的运营战略引领下，物流服务业务持续深耕“快消、化工、车后、科技”四大行业，聚焦仓运配一体业务。

在前端市场开拓方面，以项目管理为牵引，实现了大客户级项目的标准化运作，从商机到合同、交付的全流程实现可视化管理。通过落实销售标准化管理，提升销售转化水平，落地交付包括华为、吉利、雀巢、海尔、大华、水星家纺等大客户级项目 28 个，实现行业客户复制 15 家，并在高端酒水与高科技产品业务拓展实现突破，客户质量进一步提升。在中后台管理方面，推进整车运输、仓储的线上化、集中化的运作管理，提升网络化管理水平。

截至报告期末，公司仓运配业务服务客户 613 家，累计新增 73 家；全国运营仓数量 78 个，运营仓面积 47.8 万平方米，同比增长 59.3%。

（4）金融服务

报告期内，公司金融业务持续稳健发展，生态协同效应不断增强。产业支付业务新拓多家行业知名企业，累计为 285 家大客户提供安全、稳定、优质的支付服务。积极探索金融与物流业务场景协同，开发仓配供应链、“信用付”、“合同付”、“网点贷”等场景金融产品，为客户定制“支付+金融”解决方案。持续推动信贷类业务产品结构优化，提高强担保业务结构占比，资产投放达到阶段性高点，风险控制较低水平。深化保险经纪业务与物流业务协同，加快产品创新与平台化模式打造，样板试点取得初步成效。

截至报告期末，传化支付交易规模实现 906 亿元；商业保理与融资租赁业务合计资产总额 13.95 亿元，放款总额 12.54 亿元；保险经纪业务保费规模 1.47 亿元，成交笔数 3.84 万笔。

报告期内，公司核心业务稳步发展的同时，围绕智能物流服务平台建设，产业布局稳步推进。与吉利旗下企业成立合资公司，全面切入汽车供应链领域，并打造新能源干线运力平台；公路港城市物流中心继续推进全国化局部，先后落地宁波、武汉北、濮阳、梅河口公路港项目。

公司立足前中后台的体系化建设，产业数字化全面发力，围绕数字化业务平台（SaaS）打造、技术中台构建、传化物流云三条主线，加快数字业务平台产品研发和技术迭代，其中网络承运平台完成版本迭代 51 次、数字供应链平台完成版本迭代 63 次、零担交付交易平台完成研发和版本迭代 20 次，全面提升产业数字化服务能力和用户体验；园区业务数字化完成物业产品设计和系统开发，并在西安、苏州、长沙等 19 个公路港完成试点，实现业务数字化运营基础。

同时，公司积极履行社会责任，第一时间响应河南救灾需求，发布驰援公告，全面开放郑州传化公路港、郑州传化中原物流小镇仓储资源，为河南受灾地区免费提供抗灾物资仓储服务，联合传化慈善基金会通过免费运力对接助力物资畅通，累计对接政府部门、公益机构和企业 60 余家，协调、参与物资运输食品、药品、冲锋艇等救灾物资总量 1846.9 吨，共计 112 批次。

传化智联-化学业务：

报告期内，面对 2020 以来的疫情冲击，对比去年传化化学业绩板块有明显增长。这其中有疫情客户行业反弹的因素，但更重要的是我们围绕客户服务、技术创新、供应链完善、安环等方面能力的打造和提升，持续推动经营业绩突破上量，具体经营情况如下：

（1）以客户为中心，持续深化战略客户与新业务突破

公司化学业务持续优化营销模式，不断完善组织架构和作战阵型，通过重点聚焦大客户的团队作战模式，持续识别客户需求，构建立体客户关系。2021 年上半年，化学业务完成面向战略客户的 LTC/MCR 新流程上线运行，按计划推进基于战略客户的系统解决方案建设；纺织印染助剂国内业务战略客户销量实现高速增长，纤维化学品口袋份额持续增长，聚酯业务

战略客户销量快速增长。

同时公司化学业务持续拓展产品应用领域，寻求新的增长空间。2021 年上半年，化学业务板块中的功能聚合物、产业用纺织品业务实现高速增长。

(2) 健全三层次研发体系，搭建和完善技术创新战略

技术创新能力打造上，公司化学业务不断健全三层次研发体系，坚定不宜执行技术创新战略，实质性夯实转型升级步伐；按计划推进重点课题研发，并有序推进与浙江大学、浙江理工大学、斯坦福等国内外研究院校的合作。

(3) 加强供应链网络建设，持续推进新产能空间布局

传化化学深耕细作中国市场，强化资源配置，以贴近客户、贴近市场、贴近资源的合规的化工园区为空间布局的考量原则，布局新一轮战略周期国内生产基地。已完成在华南、华东地区新的发展基地布局，正有序推进实质性建设。

传化化学着眼国际，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供应链布局。传化化学有序推进在东南亚的生产基地建设。

供应链数字化方面，传化化学以纺织印染助剂业务为试点，推进供应链数字化转型升级，按计划推进数字化驾驶舱优化、国际订单全流程可视化等工作实施；在传化化学各生产基地，不断提升供应链综合管理能力，推进供应链标准体系搭建。

(4) 构筑本质优势，持续深化安环核心能力

传化化学深化安全环保体系建设，与杜邦化学等国际知名企业进行充分交流，推进《安全风险分级管控与隐患排查治理双重预防机制建设》；创新安全环保管理模式，系统梳理现状和问题，引进外部第三方力量，启动安环管家项目；按计划推进年度重点安全环保整治提升，进一步消除安全环保重大风险和重大事故隐患。

传化智联股份有限公司

法定代表人：徐冠巨

2021年8月31日