

连云港如意集团股份有限公司

2015 年度董事会工作报告

一、报告期公司经营情况回顾

报告期内中国宏观经济进入新常态，世界经济增长放缓打压了包括原油、钢铁、有色、煤炭等在内的各主要大宗商品价格。2015年，追踪22种原材料期货价格的彭博大宗商品指数大幅下跌，创下2008年全球金融危机以来最大年度跌幅。

在全球大宗商品持续不景气的背景下，公司致力于推进全面转型升级，探索新的业务模式和可持续的盈利模式。公司在“贸易服务化、金融化，经营全球化，管理集团化、制度化、精细化”的总体方向下，拓展金融化经营模式，控制行情风险。在业务中努力为客户提供快捷优质的信息、仓储、物流、类金融等服务，利用公司的资源积极拓展新的客户，同时维护与上游客户良好的关系，保持了公司持续稳定的发展。2015年，公司全年实现主营业务收入554亿，较去年同期增加97亿元，增长21.31%；实现归属于母公司净利润3.1亿元，较去年同期增长32.46%。

二、报告期内董事会日常工作情况

（一）董事会、股东大会会议召开情况

2015 年度，公司董事会共召开 12 次会议，对公司 2015 年度进行衍生品投资、利用自有资金购买银行理财产品、投资设立专业子公司等重大事项进行审议，会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规和《公司章程》的规定。公司董事会全体董事勤勉尽责，认真履行《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》赋予的职责，严格执行股东大会各项决议，持续提高公司治理水平，促进了公司各项业务的发展，为公司科学决策和董事会规范运作做了大量的工作。

2015 年度，公司董事会审计委员会共召开 1 次会议，董事会薪酬与考核委员会共召开 1 次会议，董事会提名委员会共召开 2 次会议。董事会各专门委员会的专业优势和职能作用得到进一步充分发挥。

2015 年度，公司董事会召集并组织了 7 次股东大会会议，均采用了现场与网络投票相结合的方式，为广大投资者参加股东大会表决提供便利，相关议案还对中小投资者的表决单独计票，切实保障中小投资者的参与权和监督权。

（二）公司法人治理情况

报告期内，公司严格按照《公司法》、《证券法》和《深圳证券交易所股票上市规则》等证监会、深交所关于公司治理的规范性文件要求，从实现公司发展战略目标、维护全体股东利益出发，开展全面内控规范管理工作，加强制度建设，强化内部管理，规范信息披露，完善法人治理结构。公司治理与《公司法》和中国证监会相关规定的要求不存在差异。

公司按照中国证监会发布的上市公司治理的规范性文件，形成了合法合规且符合公司实际运行所需的制度体系。截至报告期末，公司治理的实际运作情况与证监会、深圳证券交易所上市公司治理规范性文件基本相符，不存在尚未解决的治理问题。

（三）公司内部控制的自我评价

公司已根据内部控制基本规范、评价指引及其他相关法律法规的要求，对公司截至 2015 年 12 月 31 日的内部控制设计与运行的有效性进行了自我评价。根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准日，不存在财务报告内部控制重大缺陷。

根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出之日间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

（四）投资者关系管理

2015 年度，公司通过深圳证券交易所互动易平台、公司董事会电话在内的多种形式，加强与投资者特别是社会公众投资者的沟通和交流，解答社会公众投资者关心的问题，切实保障投资者的知情权。

（五）信息披露和内幕信息管理

2015 年度，公司董事会严格执行《重大信息内部报告制度》、《内部信息保密制度》、《信息披露管理制度》、《内幕信息知情人登记和报备制度》等规章制度及相关法律法规的规定，披露了各类定期报告和临时公告共计 119 项；依法登记和报备内幕信息知情人，全体董事、监事和高级管理人员及其他相关知情人员能够在定期报告未对外披露的窗口期、敏感期，严格执行保密义务，公司未发生内幕信息泄露或内幕信息知情人违规买卖或建议他人买卖公司股票的情形，圆满完成了 2015 年度的信息披露和内幕信息管理工作。

三、公司未来发展的展望

（一）行业竞争格局和发展趋势

国际方面，全球经济复苏力度持续疲软。美国经济和欧洲经济保持了温和复苏的态势，但一些大型的新兴市场经济体陷入深度衰退。新兴市场的金融动荡，增长速度未如预期回稳，部分抵消了发达经济体的增长，全球经济始终未走出危机以来的困局，大宗商品价格持续低迷。

国内方面，中长期来看，中国经济正处在动力切换、结构转变、阶段更替和风险释缓的关键时期，新动力正在培育和形成但尚未成气候，传统动力正在调整和衰减，中国经济还将在景气周期的阶段性底部延续一段时间。

（二）发展战略

1、贸易服务化、金融化：结合多年深耕大宗商品市场所积累的资源 and 经验，推动核心业务在渠道分销基础上，努力以最低成本向顾客提供快捷优质的信息、仓储、物流、类金融等各类增值服务，培育稳定的终端客户群。同时更多地运用保险、期货等多种金融工具，与现货贸易有效结合，提高风险防范等级，交易倾向上采取平衡策略，注重风险对冲，优化原有的商业模式，稳定盈利能力，逐步打造成具有最优服务、最低风险的大宗商品交易平台。

2、经营全球化：为适应大宗商品市场全球化的需要，在初步完成国内布局的基础上，在国外设立业务机构，努力利用两种资源、两个市场创建一流的国际国内贸易平台。公司还将陆续在国外重点市场布局，通过“全球资源、全球配置”，有效降低企业经营风险，实现企业经营规模和盈利能力的持续提升。在时机成熟还将进入上游资源领域，把企业的资本、资源、人才进行全球统筹，最终打造成国际化企业集团。

3、公司管理集约化、子公司经营专业化：公司将面对业务转型对原有公司运作架构、风控体系、考核体系、薪酬体系所提出的挑战，加强集约化管理，尽量减少管理层次，优化经营决策程序，建立和完善一套符合贸易行业特点、符合新形势下转型升级要求的管理体系及协同机制，让专业子公司深耕自己的主营业务，扩大市场占有率，发挥出资源整合效益。

（三）经营计划

1、营销推广计划

价格方面，向上游供应商争取较好的价格，采用长期合同、二次定价等方式

减低价格风险，获取分销利润。通过提前研判市场走势，引导市场价格变化，并寻找有效的经营风险对冲手段。

渠道方面，巩固现有购销渠道，加大开发新的供销体系，丰富产品结构。采用内外贸联动的方式同上游各大重点资源客户形成长期稳定订货关系，建立良好的合作关系，成为他们稳定、可靠的战略分销商并谋求进一步合作的发展空间。同时，通过上下游的结盟，提供综合的供应链服务，为上下游提供增值服务。

维护好客户关系，增加客户粘性。对于现有的最终用户和采购商进行分类，根据他们的需求和他们所在市场的特性继续细分做到有针对性的市场推广，并力争提升服务，形成优势。同时，加强重要客户服务，对重点客户提供个性化服务。

通过公司品牌、文化建设系列活动、海外市场品牌宣传活动推广公司品牌；通过各种公益活动体现企业的社会责任；通过举办和参与行业内有影响力的研讨会议和合作论坛，提高品牌美誉度。

2、成本管理计划

（1）坚持面向国际、国内两个市场，整合两种资源服务实体经济的宗旨，巩固发展优质且稳定的货源，强化在货权上有保障、价格上有优势、操作上能规范的核心供应商体系。

（2）整合社会资源，降低物流成本。以订单为源头，对从供应商确认订单、发货、到货、入库等采购订单流转的各个环节进行准确的跟踪与对比优化，实现全过程物流管理，减低交易成本。

（3）利用贸易的多样性，选择贸易融资手段，降低运营资金成本；跟踪汇率变化，有针对性地采取外汇避险手段，减少汇兑损失。

3、人力资源计划

进一步完善绩效薪酬体系，根据不同业务板块，优化相关的绩效考核体系和薪酬激励体系，为公司发展提供坚实的保障。在做好新的人才引进和员工招聘的同时，加强对员工的培训，加强人才队伍梯队建设。

连云港如意集团股份有限公司董事会

二〇一六年二月二十八日