

远大产业控股股份有限公司

2016 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，美国经济持续复苏，美联储收紧流动性，美元开始加息，美元兑人民币持续升值，这对全球经济以及大宗商品原材料的影响比过去几年变得更加复杂，因为经济复苏提振了大宗商品原材料的需求，而美元升值对以美元定价的大宗商品原材料给予了压力，二者的角力一直贯穿始终，这对于商品的价格判断带来了很大的难度。2016 年，大宗商品市场总体需求向好，但价格运行过程复杂，波动幅度大，很多时间都表现为现货市场的价格波动方向和波动幅度与期货市场的波动方向和波动幅度都有较大的差异。

2016 年，公司实现营业收入 757.52 亿元，较上年同期增长 36.82%；实现归属于母公司的净利润 3.91 亿元，较上年同期增长 26.89%。截至 2016 年底，公司资产总额为 123.33 亿元，较上年同期增长 43.11%，归属于母公司的所有者权益为 28.34 亿元，较上年同期增长 194.74%。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为-0.31 亿元，较上年同期增长 95.52%。

报告期内，公司完成了重大资产重组，以发行股份及支付现金的方式收购了公司核心经营主体远大物产的 48%股权，全资控股远大物产。

公司核心经营主体远大物产在报告期内继续推进全面转型升级，探索新的业务模式和可持续的盈利模式。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，控制经营风险。在经营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，利用自身资源积极拓展新的客户，同时维护与上游客户良好的关系，总体保持持续稳定的发展。

2016 年，远大物产进行了业务及管理体系梳理，在原有的业务板块基础上，搭建五大大宗商品专业子公司平台，形成各大专业公司协同高效联动的组织架构，

缓解了过去资源使用效率低、各职能部门统筹协调不足的情况。协同共享的组织架构在今后的运营中可以优化内部资源配置，降低运营成本，实现规模经济效益。

2016 年，远大物产成立研究院。研究是公司一项核心竞争力，但过去研究力量散落在各个子公司内，未得到很好的统筹。研究院的成立，为公司整体战略规划、大宗商品行业与商品研究梳理创造可能性，作为服务于公司决策的重要智库的同时，也加强了各企业单元的核心竞争力。

在互联网快速发展的当下，网络为社会提供了更加高效、便捷、人性化的生活方式，产业生态圈的建立和协同共享使得生态圈内各个环节中的企业发挥自身优势，资源得到有效整合配置，真正实现共创共赢。远大物产除了在日常业务中已与上下游、物流等企业建立成熟的生态圈之外，2016 年开始尝试了将触角深入产业链，与一些大型生产企业进行深入合作。如新景的合作出口模式，利用自身优势，全程参与具体业务执行，提高利润率；如上海远盛仓储与新疆中泰化学及其他几家大型企业合作成立的上海中泰仓储，不仅促进了公司与 PVC 上游龙头企业新疆中泰化学的紧密合作，数家产业链公司建立起了紧密联系，同时在业务层面，增加远盛仓储的业务量，与公司主流业务亦相辅相成，这样与产业链上下游企业进行的协同共享的合作业务应受到鼓励。

自 2015 年“一带一路”国家战略被提出以来，主动把握全球化发展机遇，积极探索“走出去”成为每一家大型企业需要思考和探索实践的。远大物产过去多是把海外平台作为服务于业务的离岸平台，2016 年在原有香港佰利资源、香港远大的基础上，设立了亚太运营中心远大物产集团（新加坡）有限公司，在新加坡选址组建经营团队，将海外业务进行系统性整合，真正搭建国际业务拓展平台。国际化业务的真正展开，可以在现货业务上拓宽渠道，在期现结合业务上，可以汲取国外在研究方面的科学数据及金融衍生品运用方面的成熟经验。

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

报告期内，公司董事会共召开 16 次会议，对公司的重大事项进行了审议，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，规范性文件和《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。

报告期内，公司董事会审计委员会共召开 2 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 3 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。

报告期内，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，对公司报告期内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、重要缺陷，董事会认为，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

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、重要缺陷。

自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出日之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

报告期内，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

报告期内，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 104 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 2016 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，最显著的变化是美国经济的持续复苏，美国股市屡创新高，同时美元的加息靴子落地，美元供应实质紧缩，美元兑人民币持续升值，这对全球经济以及大宗商品原材料的影响比过去几年变得更加复杂，因为经济复苏提振了大宗商品原材料的需求，而美元升值对以美元定价的大宗商品原材料给予了压力，二者的角力一直贯穿始终，这对于商品的价格判断带来了很大的难度。

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；同时由于“一带一路”的战略推进，亚洲基础设施投资银行的成立也带来了新的动力，加之国家供给侧改革，特别是在钢铁行业的试点示范效应，都会在 2017 年带来更大的惊喜。

大宗商品行业，由于过去几年的市场洗礼，很多产业都出现了重组的风潮，有的是上游传统的强势机构轰然倒塌，给出新的市场空间；有的是上游的集中程度进一步加强，包括下游也有类似的变化，这使得市场竞争格局都发生了很大的变化，大宗商品的定价机制也发生了很大的变化，这对于商业模式和业务模式都提出了新的挑战。

（二）发展战略

公司的全资子公司远大物产秉承以往的战略规划，继续全面推进贸易服务化、金融服务化，经营全球化，集团化管理、专业化运营的战略举措，使之更加深入和细致，为打造核心竞争力和保持市场领先的优势保驾护航。

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。

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、丰富业务模式，为客户提供更好的服务

在营销推广的基础上，坚守以客户为中心，进一步强化服务与合作，从价格管理、时间周期管理、库存管理、结算方式管理、定价方式管理、原材料品级管理等多个视角陆续开发出适合客户需要的业务模型，同时客户的理念引导和培养也是工作的重点，最终目标是可以从满足客户需要的层级提升到培养和引导客户需要的层级。

2、完善风险管理体系，优化风险控制参数

完善风险管理体系的前提是提升风险管理理念，在内部研究和外部学习的基础上，公司的风险管理理念已经从原来的控制型向管理型转变，风险管理的标的也从本金风险和违约风险为重点向总资产波动风险为重点转移；在风险控制指标和参数上，2016年市场变化的经历，结合风险管理理念的升级，对应的风险控制

参数也会随之变化，一方面是适应市场变化和业务发展的需要，另一方面也是满足新的风险管理理念的需要。

3、优化人力资源战略

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，统一企业文化。

远大产业控股股份有限公司董事会

二〇一七年四月十三日