

2019 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，受全球经济增速放缓和中美贸易战等不利因素影响，大宗商品的
市场需求相对低迷，全年价格走势跌宕起伏。面对复杂多变的外部环境，公司核
心经营主体远大物产充分利用多年积累所形成的企业优势，加强对主要经营商品
的研究，在有效控制经营风险的前提下，积极拓展上下游渠道，优化经营模式，
将资金资源和人力资源向有优势的业务方向倾斜，适时、适当地采取了相对稳健
的经营策略，取得了相对较好的经营成果。

2019 年度，公司实现营业收入 677.54 亿元，较上年同期增加 2.62%；实现
归属于母公司股东的净利润 16,915.50 万元，较上年同期增加 254.85%。截至 2019
年底，公司资产总额为 68.53 亿元，较上年末减少 1.49%，归属于母公司股东的
所有者权益为 27.85 亿元，较上年末增加 7.72%。

报告期内，公司为了进一步分享大宗商品产业链价值，不断探寻对产业链上
下游企业的延伸投资机会。公司参与了东莞飞亚达寰球华吉润油脂有限公司股权
出售项目的竞标，并最终与 FGV Holdings Berhad 签署股权转让协议，收购东莞
飞亚达寰球华吉润油脂有限公司 100% 股权。东莞飞亚达寰球华吉润油脂有限公
司是集棕榈油的仓储、加工及贸易于一体的企业，公司通过本次收购，可以在现
有自营棕榈油贸易基础上拓展精炼、分提、加工业务、包装油与终端分销业务，
为丰富从毛棕油进口到终端民用消费的全产业链模式奠定基础；同时借助东莞飞
亚达寰球华吉润油脂有限公司的仓储资源拓展油脂进口的中转和仓储业务。

报告期内，人民币兑美元汇率小幅贬值。公司严格执行既定的外汇衍生品业
务的相关管理规定，根据外汇业务的金额、结算方式及收付汇的时间等，对 2019
年度的外汇资产、负债的净敞口实行统一管理，通过财务与业务的高效联动和外
汇衍生品工具的合理使用，实现外汇风险对冲。

报告期内，公司进一步完善优化相关的绩效考核体系和薪酬激励机制，在各
业务板块实施了动态 KPI 考核，使考核和引导更具有针对性，提高了各业务板块
的风险管理意识和精细化管理能力，引导公司经营持续健康发展。公司在做好人
才引进的同时，加强对员工的培训和人才梯队建设，统一企业文化，增强企业凝

聚力。

报告期内，公司信息技术中心对已启用多年的 ERP 管理系统进行优化升级，提升公司的经营效率和风控水平；利用 Hap 中台在部分业务板块搭建客服平台，通过信息化输出内部管理能力，提升客户体验。

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 13 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 3 次会议，董事会薪酬与考核委员会共召开 2 次会议，董事会提名委员会共召开 1 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 3 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《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所股票上市规则》等中国证监会、深圳证券交易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中国证监会、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

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 60 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 2019 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）公司所处的行业竞争格局和发展趋势

2019 年，全球主要经济体后续增长乏力，地缘政治不确定性加大，美国单边贸易保护主义对全球产业链的有效布局造成严重干扰，同时各国尤其是发达经济体货币与财政政策的效果减弱，全球总需求不足也严重抑制了世界经济的增长。面对复杂严峻的外部环境和国内经济下行压力，中国在持续推进供给侧结构性改革的同时，出台了减税降费、定向降准等一系列政策措施，经济保持了总体平稳、

稳中有进的局面。在去杠杆和去产能的周期内，在国际化和全球化的发展过程中，上游资源的集中度不断加强，各行业利润增长点都在向上游资源延伸，贸易行业也面临巨大挑战。

贸易行业属于商品流通领域，受商品经济规律影响及制约，与国内外宏观经济形势密切相关，在社会活动中占据重要地位。传统贸易主要由贸易商作为中间商，依托信息不对称、时间及空间差异、客户供应商资源和销售渠道，赚取购销差价。近年来，中国宏观经济及固定资产投资增速放缓，主要下游行业景气度弱化，大宗商品价格低迷且波动剧烈；国际市场中，全球经济复苏乏力，随着人民币定价机制市场化改革的深入，人民币汇率波动显著增强，同时中国综合成本不断上升，传统外贸竞争优势逐步减弱。贸易行业由高速增长阶段转向高质量发展阶段，原来仅仅依靠资金推动、粗放经营的发展模式难以为继，对企业的精细化管理能力和综合服务能力提出更高的要求，客户资源和渠道资源向精细化管理能力强、综合服务水平高的行业龙头企业进一步汇集。

随着全球贸易合作不断深化及信息化程度不断提高，传统贸易行业竞争日趋激烈，市场信息及资源渠道愈发透明，盈利空间逐步收缩，同时期货、期权等配套金融工具日益丰富，贸易行业已逐步从物资流通向价格管理、供应链整合等衍生方向发展，经营模式也从单纯的赚取购销差价向资源整合、仓储物流、资金融通、价格管理等综合服务商转变，并积极向多元化发展模式布局。

（二）公司的发展战略

公司将秉承以往的战略规划，继续全面推进贸易服务化、经营全球化，将多年打造和积累的渠道优势、运营理念优势更好的服务于上下游客户，为客户创造价值的同时分享价值，成为一家高质量发展的大宗商品综合服务商。同时，公司还将积极探寻产业投资机会，逐步增加产业板块在公司整体业务中的比重。

1、贸易服务化

公司结合多年深耕大宗商品市场所积累的资源 and 经验，在渠道分销业务的基础上，努力以最低成本向客户提供快捷优质的信息、仓储、物流等各类增值服务，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，为产业链上下游提供价值服务，与产业链中的伙伴形成更好的角色分工，做自己最专业的的事情。

2、经营全球化

公司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，有效降低因资源错配导致的额外运营成本，从而在为产业提供更好的资源、更低成本的服务的同时，实现企业经营规模和盈利能力的持续提升。

3、产业投资

公司在努力成为一家高质量发展的大宗商品综合服务商的同时，还将在以下主要领域积极探寻产业投资机会。(1)大宗商品行业中通过垂直一体化投资与贸易形成互动，依靠价格管理和品牌驱动的行业；(2)大宗商品产业链中对原材料价格依赖程度低，依靠技术驱动的细分领域；(3)符合国家和民生发展趋势，技术含量高，目前尚未成熟的新兴行业。

(三) 公司的经营计划

1、丰富业务模式，为客户提供更好的服务

公司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、产能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、完善内部控制体系，提升风险管控水平

公司在做好内部控制自我评价工作的基础上，通过内部研究和外部学习，结合公司风险管理理念的升级，业务结构和政策法规的变化，进一步完善管理制度，优化控制流程，健全风险管理体系和机制，全面提升风险管控水平，为公司持续创新的商业模式、业务模式及管理模式提供支持与保障。

3、优化人力资源战略

公司将根据不同业务板块，进一步优化相关的绩效考核体系和薪酬激励体系；

建立行业人才库，为业务发展引进外部优秀人才做好储备；在做好新的人才引进和员工招聘的同时，持续推进后备人才培养与发展体系，加强人才队伍梯队建设，统一企业文化，为公司长远发展提供人才支持与保障。

4、产业投资

公司将继续在大宗商品产业链上下游企业和符合国家和民生发展趋势、技术含量高、目前尚未成熟的新兴行业中积极探寻产业投资机会。

（四）公司可能面对的风险

1、宏观经济波动风险

公司是一家以大宗商品贸易为主营的企业，主要产品包括石油化工产品、橡胶、有色金属、黑色金属、粮食油脂等产品，另外一个主要业务板块是出口业务，与宏观经济变化的关联度都很高。宏观经济向好，必然导致市场的总体需求上升，也自然增加市场的流动性，至少会导致市场增量的出现，反之亦然，所以宏观经济的变化对于包括公司在内的所有企业都会带来直接的影响。

2、期现结合商业模式风险

2.1、市场风险

市场风险是指套期工具价格与被套期项目反向变化，或同向变化但变化幅度不一致，导致市场价值产生波动带来的风险。套期保值之所以能够降低企业的某种波动性，其基础是建立在套期工具与被套期项目的价格呈相同的变化趋势，而以相反的操作相互对冲。然而当市场出现剧烈变化时，例如期现货市场价格发生重大变化、时间跨度较长、突发变化趋势或者任何一方的波动过于剧烈，导致二者的亏损无法完全对冲，从而可能产生亏损。由此可见，在现货市场与期货市场价差出现严重扭曲，同时持续时间很长的极端市场表现下，公司的经营业绩就会受到冲击。我们把这类风险统称为时间风险。

2.2、流动性风险

2.2.1、市场流动性风险

当市场出现急速变化使投资者面临不利局面或临近到期交割日，市场活动不充分或者市场中断，无法按照现行市价价格或者以与之相近的价格对冲头寸所产生的风险。此外，期货市场的不同合约之间，活跃程度不同，其流动性也不同，

如果相对应的期货合约流动性差，企业只能选择比较接近的合约进行替代，到期时进行移仓。如果不同月份之间基差比较小，则对期现结合的效果影响不大，如果基差出现异常，则会严重影响期现结合及套期保值效果。

2.2.2、现金流动性风险

由于期货交易实行保证金交易和逐日结算制度，公司可能被要求将保证金补足到规定的水平，如果现金储备不足、资金周转不畅，可能无法及时补足保证金而被强行平仓，期现结合或者套期保值策略由此落空，亏损可能更严重。

2.3、操作风险

由于交易系统、信息系统、报告系统、内部风险控制系统失灵而导致的风险，如风险报告和监控系统出现疏漏，超过了风险限额而未经察觉，技术人员的违规操作等引发的风险。

针对以上风险，公司分别在现货方向和与现货相匹配的期货方向单独设立风控小组，对期现业务进行全程风险监控，最终形成期现两个市场的风险控制体系对公司的整体经营风险进行控制，以确保公司期现结合模式能够按照公司的规划有效执行和落地。

在以上操作风险管理的基础上，公司更加重视合规操作风险，全面学习和总结国家、证监会、交易所制定的与公司业务相关的法律法规，将理解不到位、应用不准确的合规风险管理放在风险管理的首要位置，特别是远大物产擅长于开拓创新，更应该把此类风险管理放在首位。

3、合同履行风险

公司大宗商品业务通常采取锁定上游供应方及下游需求方、匹配其各自供需的闭口交易模式。在合同履行期间，公司与客户和供应商之间有更多的信用往来，其中包括给供应商的预付账款、对客户应收账款等。如果合同不能严格履行，公司的业务运行可能会受到不利影响甚至产生坏账风险，此为合同履行过程中的本金风险。公司为降低遭受违约的风险，在签署协议前严格考察供应商和客户的资信状况；在拟定协议条款时切实保护自身的合法利益；成立专门的部门负责对供应商和客户的信用进行审批，密切跟踪客户和供应商关于合同履行方面的动态；在合同履行出现问题时，积极运用法律的武器通过诉讼维护自己的权益，减少可能的损失。受国内宏观调控去杠杆效应的影响，信用市场的违约风险逐步上升，

信用交易双方的互信度在下降，公司被违约率随之有所上升，尽管在客户选择和客户交易额度管理方面做了大量的工作，但是依然出现了被违约率上升的趋势，虽然因违约引起的实际经营业绩没有大的变化，但是由于投入了大量的人力和物力，客观上也影响了经营业绩，同时，对公司经营性现金流也形成负面影响。

4、汇率风险

近年来，受国家外汇政策的宏观预期管理、贸易战等因素影响，汇率持续出现大幅双向波动，尽管公司国际业务构成比例相对整体稳定，但对商品的进口成本、出口收入和进出口商品的贸易结构仍产生一定影响，进而在一定程度上影响公司的盈利水平。公司针对受汇率影响的不同业务类型，制订相应的业务策略和汇率风险管理规定，希望通过运用适当的汇率风险对冲工具，尽量减少汇率波动对公司经营业绩造成实质性影响。

远大产业控股股份有限公司董事会

二〇二〇年四月二十二日