

远大产业控股股份有限公司 2018 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，外部环境复杂多变，受国内宏观调控去杠杆紧货币和中美贸易战升级等不利因素影响，远大产业控股股份有限公司（以下简称：公司）公司主营大宗商品的的市场需求相对低迷，价格总体较上一年度呈现小幅下降通道中的大幅波动，一定程度上导致公司销售收入同比减少。2018 年度，公司实现营业收入 660.27 亿元，较上年同期减少 34.97%；实现归属于母公司股东的净利润 4,766.95 万元，较上年同期扭亏为盈。截至 2018 年底，公司资产总额为 69.56 亿元，较上年末减少 22.75%，归属于母公司股东的所有者权益为 25.85 亿元，较上年末增加 1.26%。

报告期内，面对不利的外部环境，公司核心经营主体远大物产集团有限公司（以下简称：远大物产）充分利用多年积累所形成的企业优势，积极拓展上下游渠道，并不断优化经营模式，注重控制经营风险，对各业务单元进行整合和系统的梳理，明确各业务单元的定位以及核心竞争力的打造，精简效率不高或者发展方向不明确的业务及品种，在保持高效率的同时，将资金资源和人力资源向有优势的业务方向倾斜，把握住了 2018 年下半年的市场机会。同时，通过加强集团化管理，出台多项内部协同措施，严格控制成本费用，在 2018 年下半年成功扭转上半年的经营颓势，全年经营业绩实现扭亏为盈。

报告期内，公司严格执行既定的外汇衍生品业务的相关管理规定，根据业务规模、业务模式及预期业务时间，对 2018 年度的外汇资产、负债的净敞口实行统一管理，通过外汇衍生品的使用，实现外汇风险对冲。通过业务及财务的高效联动，在 2018 年度人民币兑美元汇率大幅贬值的情况下，通过风险对冲，实现外汇保值增值。

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以参股、控股或资产管理等形式的产业链延伸投资机会。公司的全资子公司远大物产的控股子公司上海生水国际贸易有限公司与天康生物股份有限公司共同出资在上海自贸区成立上海天远实业有限公司从事农产品贸易，上海生水国际贸易有限公司出资 1050 万元，占出资额的 35%。

报告期内，公司根据不同业务板块，进一步完善优化相关的绩效考核体系和薪酬激励体系，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。

报告期内，公司信息技术中心根据业务与管理部提出的信息化需求，对已启用多年的 ERP 管理系统进行深度调研并制定出具体的解决方案，初步完成了公司未来三年的信息系统改造升级设计蓝图，计划在 2019 年开始正式实施。

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 12 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 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。

报告期内，公司董事会召集并组织了 5 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《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

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 93 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，完成了 2018 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

2018 年，全球经济温和增长，但动能有所放缓，PMI 明显回落，主要经济体增长态势、通胀水平和货币政策分化明显，仅美国经济一枝独秀。美国经济在其复苏期受益于减税措施带来的超预期刺激，促进了其在设备、建筑和知识产权产品的投资，同时极大的促进了居民非耐用消费品和服务消费，GDP 同比增速持续走高。国际经贸规则出现深刻调整趋势，美国采取保护主义、单边主义和构建新型经贸规则的政策组合，推动国际经贸规则同时出现保守化、碎片化和高标准化等三大趋势，对以 WTO 为核心的多边贸易体制造成巨大冲击。

国内方面，在国家的宏观政策指引下，经济平稳收官，2018 年全年 GDP 增速 6.6%，“房住不炒”已经深入人心，房地产投资明显被遏制；受国际贸易冲突升温的影响，除必需品行业以外，2018 年大部分行业 PMI 指数都出现明显下降，其中，通讯设备、计算机设备和汽车及零部件行业领跌。公司主要经营的大宗商品品种的价格受国内外因素的影响不尽相同，价格表现也有较大的差异，价格走势见下图：



说明：

①年内白糖供给较多消费走弱，且库存过剩，导致去年白糖一路下跌，全年跌幅 21%；

②螺纹钢受供给侧改革和需求不振等诸多因素影响，全年宽幅震荡，总体全年微跌。而铁矿石没有与螺纹钢同步出现价格波动，钢铁行业利润面对较大的波动；

③聚乙烯 PE 北美新增产能挤压全球市场走向过剩、聚丙烯 PP 供应紧平衡，甲醇进口减量，mto 停车等导致行情萎靡；

④橡胶价格由于供大于求和历史高位的库存积累，全年累计下跌约 19%。

2018 年，大宗商品行业延续着 2016、2017 年以来的全产业链重组整合，同时由于大宗商品行业的上端资源更加趋于集中，产业链中间贸易环节总量减少，下游消费端优胜劣汰和整个行业对于库存管理认知的变化，使得多数大宗商品社会

库存的存在方式出现了很大的变化，最终导致贸易商与上下游之间的关系出现了明显变化。我们预期这种变化在未来的两至三年将变化的更加彻底，这对于公司的商业模式和业务模式都提出了新的挑战，也意味着公司的战略选择要做出适时的微调。

（二）公司的发展战略

公司秉承以往的战略规划，更加侧重全面推进贸易服务化，经营全球化，同时择机择时与产业链上下游企业开展诸如股权投资等更深层次的合作，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产业客户，为客户创造价值的同时分享价值。

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、以资本为纽带，分享产业价值

公司在管理集约化、子公司运营专业化的基础上，全面探讨和考察与战略合作伙伴之间的诸如股权投资等更紧密的合作关系，在原有为客户提供渠道价值、价格风险管理服务、库存管理服务等的基础上，进一步提供产能管理服务，这样能够使得产业链中的每一家企业更好的专注于专业和擅长的领域，例如上游工厂更专注于生产技术及生产，下游企业更专注于产品设计及生产工艺等，在每家企业获得专业提高的同时，共同分享产业价值。

（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

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；在此基础上，与战略合作伙伴深入探讨股权投资的可能，从而提供产能管理的服务。

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，结合产业结构变化，政策法规变化和风险管理理念的升级，对应的风险控制参数也会随之变化。

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

二〇一九年三月十九日