

厦门象屿股份有限公司

2013 年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要摘自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 公司简介

股票简称	象屿股份	股票代码	600057
股票上市交易所	上海证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	高晨霞	廖杰	
电话	0592-6516003	0592-5603375	
传真	0592-5051631	0592-5051631	
电子信箱	stock@xiangyu.cn	stock@xiangyu.cn	

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元 币种：人民币

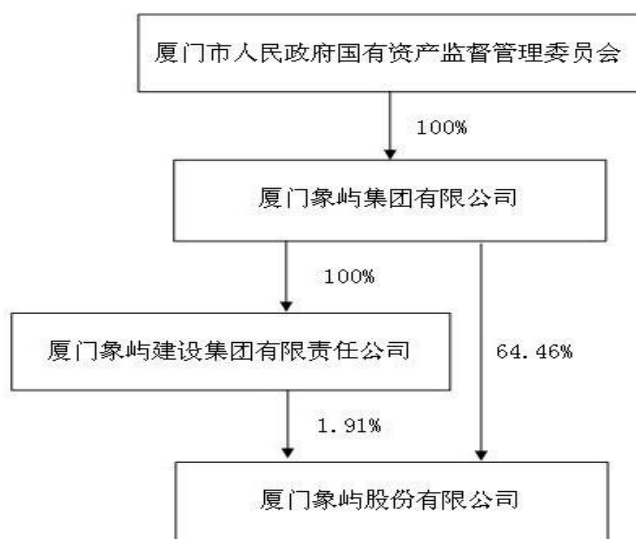
	2013 年(末)	2012 年(末)	本年(末)比上年(末)增减 (%)	2011 年(末)
总资产	13,206,405,938.57	6,750,549,990.82	95.63	6,851,861,847.16
归属于上市公司股东的净资产	1,807,779,403.66	1,539,110,258.47	17.46	1,419,087,227.80
经营活动产生的现金流量净额	-4,680,277,177.73	472,706,048.08	-1,090.10	-948,999,760.10
营业收入	35,402,328,040.64	29,355,741,014.03	20.6	33,934,350,584.12
归属于上市公司股东的净利润	241,435,352.88	114,857,871.90	110.20	177,509,846.25
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-122,604,428.13	-58,095,517.43	不适用	16,886,233.69
加权平均净资产收益率 (%)	14.38	7.77	增加 6.61 个百分点	11.59
基本每股收益 (元 / 股)	0.28	0.13	115.38	0.29
稀释每股收益 (元 / 股)	0.28	0.13	115.38	0.29

2.2 前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期股东总数	48,649	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数	45,858		
前 10 名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
厦门象屿集团有限公司	国有法人	64.46	554,243,456	413,574,000	质押 75,000,000
厦门海翼集团有限公司	国有法人	3.16	27,149,726		无
厦门象屿建设集团有限责任公司	国有法人	1.91	16,426,000	16,426,000	无
庄玉聪	境内自然人	0.59	5,100,141		无
中国国际金融有限公司	境内非国有法人	0.53	4,600,018		无
华夏银行股份有限公司—华商大盘量化精选灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.50	4,265,777		无
天马微电子股份有限公司	境内非国有法人	0.41	3,525,736		无
王久冲	境内自然人	0.29	2,508,581		无 0
厦门顺承投资有限公司	国有法人	0.26	2,240,000		无 0
中邮普泰通信服务股份有限公司	未知	0.24	2,050,000		无 0
上述股东关联关系或一致行动的说明	厦门象屿建设集团有限责任公司是厦门象屿集团有限公司的全资子公司。 公司未知上述其他各股东之间是否存在关联关系或属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》规定的一致行动人。				

2.3 以方框图描述公司与实际控制人之间的产权及控制关系



三、 管理层讨论与分析

3.1 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

(一) 报告期总体经营情况

2013 年度公司实现营业收入 354.02 亿元，同比增长 20.60%，归属于上市公司股东的净利润为 2.41 亿元，同比上升 110.20%。报告期内，公司营收实现一定幅度的增长，但因营业成本和资产减值损失的增加，公司主营业务经营亏损，扣除非经常性损益后的净利润为-1.23 亿元。

2013 年度，全球经济缓慢复苏，国内经济虽有改善但尚不稳固，面对艰难的外部经营环境和激烈的行业竞争，公司坚持推动整合转型，并保持经营规模稳步增长，尽管全局性的盈利能力尚未有显著增强，但经营增长的质量和内涵已逐步改善和提升。

报告期内，公司各业务板块经营保持稳步增长，大宗商品采购供应及综合物流服务板块营收同比增加 21.51%，物流平台（园区）开发运营营收同比增加 29.36%（剔除 2012 年土地收储影响），大宗商品总体销量同比上升 7.8%，钢铁、食品原料和纺织原料等产品销量均有 75% 以上的增幅，公司市场份额稳中有升；另一方面，公司通过业务结构调整，在销售规模增长的同时进一步降低经营风险，低风险业务占比不断提升，确保了公司的稳健经营。

公司在确保稳固市场地位的同时，将转型升级作为重点工作，力求通过资源整合、模式创新和业务转型升级，改变传统业务毛利率走低、竞争力减弱的局面。至报告期末，公司部分业务板块已通过供应链整合取得了转型的突破，特别是粮食供应链、钢铁供应链以及进口木材供应链的整合已取得相对显著的成效，并形成一定的带动和辐射效应。然而公司整体业务转型尚未全面突破，盈利能力偏低的传统业务仍占有较大比例。因此，在确保稳健经营的同时进一步深化业务转型仍将是公司未来工作的重点。

(二) 报告期主要经营工作情况

报告期内，公司按照年初制定的“抓整合、促转型、求创新、谋发展”的总体工作要求，在努力保持业务稳定的基础上，以转变发展方式、增强市场竞争力为落脚点，着力推动资源整合、模式创新和业务转型，并已取得初步成效，为进一步转型升级奠定了坚实的基础。

1、 加速业务转型、培育新增长点

粮食供应链业务取得突破。报告期内公司在现有大宗农副产品采购与分销业务的基础上，通过合资设立黑龙江象屿农业物产有限公司（以下简称象屿农产），用最短时间全面快速切入粮食供应链业务，提升了在中国最大的粮食主产区的粮食收购能力，并拥有了相配套的粮食仓储物流服务能力。在报告期内象屿农产仅仅经营了三个月就已取得了良好的经营业绩，实现收入 9.53 亿元，贡献净利润 3,867.61 万元。

钢铁供应链业务整合卓有成效。公司通过在天津、唐山、上海等地设立业务平台，在全国主要钢材集散地构筑仓储物流节点，通过与上下游开展厂库前移、二次结价、长约采购等低风险代理与分销业务，提升对价格波动的风险防御能力和客户粘性，整合形成了高效、安全的钢铁供应链服务平台。报告期内，公司在天津、江苏和浙江市场的竞争力提升，钢材销量大幅增长。

进口木材供应链业务取得领先竞争优势。公司以降低全链条流通成本为目标，通过整合上游中小林场主资源、关键物流节点资源以及下游客户集采需求，形成了具备竞争优势的木材供应链服务平台。报告期内，木材综合进口量位居行业前列。

“平台服务模式”进一步升级。公司旗下物流园区积极推进功能转型和服务增值，通过客户需求整合、商业模式设计和外部资源导入，提升客户粘性和业务附加值，促进平台增值服务能力实现较大提升。报告期内，剔除上年度土地收储因素影响，物流平台（园区）开发运营业务的营业收入同比增长接近 30%，毛利率也进一步提升。

2、深入结构调整、优化经营模式

公司在业务转型稳步推进的同时，积极推动结构调整，优化经营模式。通过在既有业务的基础上持续优化经营模式，为可持续发展奠定了基础。

报告期内，公司推动对自营、分销和代理业务的分类管理，在团队逐步到位的情况下，通过资金的切块管理与差异化考核相结合的方式，从规模和操作节奏上控制自营业务的比重，引导团队拓展低风险业务。

报告期内，公司对战略关联度低、资金占用大、应收账款周期长、盈利能力弱的业务进行了调整，集中精力拓展对公司长远发展更有战略意义的产业型客户，进一步优化了业务和客户结构，为提高业务集中度打下了基础。

报告期内，公司积极盘活存量资产，提高资源配置效率。为优化公司资产结构和业务结构，公司根据市场竞争特点和自身能力，启动了象屿期货的股权转让工作，保证了公司集中资源发展主营业务。

3、围绕业务转型，提升管理水平

报告期内，公司以业务转型为中心，积极提升管理和内控水平。一是优化考核体系，区别奖励机制，加速业务转型；二是积极引进行业人才，完善人才梯队建设，发挥团队作用，群策群力推动业务转型；三是深化职能部门改革，强化主动服务意识，打破职能业务界限，推动职能与业务工作的融合；四是持续优化 ERP 系统，强化 BI 作用，提高运营效率；五是继续推动内控体系的建设和完善，启动第二批公司的内控建设，加强内控重点模块的检查和评价，完善风险评估机制；六是加强内部稽核，提高内部风控水平，加强货权管理和业务合规性检查，强化业务执行异常情况跟踪，避免业务领域重大风险的发生。

(一) 主营业务分析

1、 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位：元 币种：人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例 (%)
营业收入	35,402,328,040.64	29,355,741,014.03	20.6
营业成本	34,619,911,508.05	28,496,634,114.87	21.49
销售费用	499,312,980.48	396,820,149.30	25.83
管理费用	148,780,844.22	115,895,049.16	28.38
财务费用	220,294,584.17	222,828,719.53	-1.14
资产减值损失	112,412,046.91	13,494,226.92	733.04
公允价值变动收益	34,038,723.48	-25,315,834.89	-234.46
投资收益	429,237,476.57	87,651,590.83	389.71
营业外支出	12,706,018.63	2,010,680.98	531.93
所得税费用	-12,063,192.59	42,043,062.39	-128.69
经营活动产生的现金流量净额	-4,680,277,177.73	472,706,048.08	-1,090.10
投资活动产生的现金流量净额	88,768,650.18	-37,689,025.97	
筹资活动产生的现金流量净额	4,674,039,703.21	-695,438,411.01	

2、 收入

(1) 驱动业务收入变化的因素分析

公司本年累计实现营业收入 354.02 亿元，比上年同期上涨 20.60%，主要是大宗商品采

购供应及综合物流服务规模增长，以及本年合资设立象屿农产，拓展了粮食供应链业务。

主营业务收入分行业情况					
收入构成项目	本期金额 (元)	本期占总收入比例(%)	上年同期金额	上年同期占总收入比例 (%)	本期金额较上年同期变动比例 (%)
大宗商品采购及物流服务成本	35,157,162,598.09	99.31	28,945,066,003.40	98.60	21.46
园区开发运营成本	209,506,421.05	0.59	161,873,916.92	0.55	29.43

(2)新产品及新服务的影响分析

本年公司新增粮食供应链业务，该业务依托在粮食主产区形成粮食收购能力和粮食仓储物流服务能力，将物流、金融、信息等增值服务嫁接到粮食流通领域，打造粮食供应链综合服务平台，使公司成为拥有综合化种植服务能力、网络化粮食仓储物流服务能力、多元化粮食采购和分销能力的粮食供应链综合服务提供商；该业务季节性资金投入较大，对公司年末预付账款、存货以及经营活动净现金流等财务指标产生较大影响，公司基于在农机、种肥、技术、仓储、加工、烘干等方面高效、安全的一体化供应链服务，确保该业务整体风险可控。

(3) 主要销售客户的情况

客户名称	营业收入总额	占公司全部营业收入的比例
第一名	1,292,158,628.77	3.65%
第二名	1,050,949,101.86	2.97%
第三名	846,846,406.20	2.39%
第四名	579,524,694.04	1.64%
第五名	536,232,112.33	1.51%
合计	4,305,710,943.20	12.16%

3、 成本

(1) 成本分析表

单位:元

主营业务成本分行业情况						
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例 (%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
大宗商品采购供应及综合物流服务	大宗商品采购及物流服务成本	34,505,142,264.00	99.67	28,349,390,233.46	99.48	21.71
物流平台(园区)开发运营	园区开发运营成本	112,165,070.79	0.32	101,826,941.92	0.36	10.15

(2) 主要供应商情况

项目	本年采购金额（单位：元）	占本年供应商采购的比例
第一名	1,218,823,529.53	3.45%
第二名	897,368,497.74	2.54%
第三名	839,712,670.59	2.38%
第四名	747,288,259.60	2.12%
第五名	647,837,559.89	1.84%
合计	4,351,030,517.35	12.33%

4、 现金流

现金流量表项目：	2013 年	2012 年	增减比例	增减变动原因
经营活动产生的现金流量净额	-4,680,277,177.73	472,706,048.08	-1090.10%	主要是本年新设子公司黑龙江象屿农业物产有限公司，季节性资金投入增加所致。
投资活动产生的现金流量净额	88,768,650.18	-37,689,025.97		主要是本期减少投资支付的现金所致。
筹资活动产生的现金流量净额	4,674,039,703.21	-695,438,411.01		主要是本期根据业务发展需要，增加资金筹措所致。

(二) 行业、产品或地区经营情况分析

1、 主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
大宗商品采购供应及综合物流服务	35,157,162,598.09	34,505,142,264.00	1.85	21.46	21.71	减少 0.21 个百分点
物流平台（园区）开发运营	209,506,421.05	112,165,070.79	46.46	29.43	10.15	增加 9.37 个百分点

(三) 资产、负债情况分析

1、 资产负债情况分析表

单位:元

项目名称	本期期末数	本期期末数 占总资产的 比例 (%)	上期期末数	上期期末数 占总资产的 比例 (%)	本期期末金 额较上期期 末变动比例 (%)
交易性金融资产	8,330,219.34	0.06	501,011.86	0.01	1,562.68
应收票据	197,461,435.70	1.50	90,239,337.24	1.34	118.82
应收账款	989,750,624.63	7.49	609,187,872.54	9.02	62.47
预付款项	5,424,639,817.25	41.08	1,364,775,534.57	20.22	297.47
应收股利	300,000.00	0.00	23,262,451.30	0.34	-98.71
其他应收款	426,548,901.60	3.23	239,586,177.17	3.55	78.04
存货	2,910,842,648.65	22.04	1,688,301,285.12	25.01	72.41
一年内到期的非流动资产	12,550.43	0.00	24,191.03	0.00	-48.12
其他流动资产	191,500,719.88	1.45	90,287,113.69	1.34	112.10
长期股权投资	642,025,789.47	4.86	338,659,184.23	5.02	89.58
固定资产	292,068,468.10	2.21	178,685,708.38	2.65	63.45
在建工程	43,879,185.59	0.33	65,796,569.73	0.97	-33.31
无形资产	350,441,215.35	2.65	593,889,422.39	8.80	-40.99
递延所得税资产	101,034,020.45	0.77	38,624,415.54	0.57	161.58
短期借款	5,976,986,214.58	45.26	1,106,483,782.51	16.39	440.18
交易性金融负债	0		26,194,060.00	0.39	-100.00
应付账款	1,346,759,096.12	10.20	861,538,533.86	12.76	56.32
预收款项	1,019,315,997.65	7.72	596,910,065.38	8.84	70.77
应付职工薪酬	106,083,496.84	0.80	52,770,270.19	0.78	101.03

应交税费	10,966,113.27	0.08	-8,189,258.83	-0.12	-233.91
应付利息	14,794,511.93	0.11	3,214,823.50	0.05	360.20
其他应付款	937,181,577.64	7.10	633,521,634.74	9.38	47.93
一年内到期的非流动负债	11,000,000.00	0.08	246,420,000.00	3.65	-95.54
递延所得税负债	1,915,677.50	0.01	10,922.50	0.00	17,438.82

交易性金融资产：主要是年末期货套保浮动盈利较年初增加所致。

应收票据：主要是本年本公司销售规模扩大所致。

应收账款：主要是本年本公司销售规模扩大所致。

预付款项：主要是本年新设子公司黑龙江象屿农业物产有限公司，年末预付大额粮食收购款项所致。资产负债表日后资金已回笼 23.83 亿元。

应收股利：主要是本年收回股利所致。

其他应收款：主要是① 本年将仓储纠纷应收款以及涉及诉讼的应收账款转入其他应收款净额 0.74 亿元；②本年将应向厦门象屿保税区管理委员会收取的行政办公楼代建成本以及土地使用权成本转入其他应收款，增加其他应收款 0.84 亿元。

存货：本公司业务规模持续增长，采购储备增加；

一年内到期的非流动资产：主要是一年内到期的长期待摊费用的变动。

其他流动资产：主要是待抵扣增值税进项税增加所致。

长期股权投资：主要是本年对厦门集装箱码头集团有限公司投资的影响。

固定资产：主要是投资性房地产转为自用使得房屋建筑物账面价值大幅增加所致。

在建工程：主要是上海物流园区钢材交易中心项目本年完工结转固定资产所致。

无形资产：主要是① 自有土地使用权对外出租转入投资性房地产；②本年将应向厦门象屿保税区管理委员会收取的行政办公楼土地使用权成本转入其他应收款。

递延所得税资产：主要是年末资产减值准备以及可弥补亏损增加所致。

短期借款：主要是①本年度本公司综合物流业务向供应链业务延伸，一方面依托综合物流优势对上下游供应链进行整合，另一方面通过供应链业务提升综合物流的规模、扩展综合物流的范围，因此导致业务规模的快速提升，流动资金需求大幅增加；②本年度新设子公司黑龙江象屿农业物产有限公司，年末需要投入大量资金用于粮食收购。

交易性金融负债：主要是本期末持有的期货套期保值合约无浮动亏损所致。

应付账款：主要是大宗商品采购与供应业务规模扩大，增加应付账款所致。

预收款项：主要是大宗商品采购与供应业务规模扩大，预收客户保证金增加所致。

应付职工薪酬：主要是应付绩效工资增加所致

应交税费：主要是应交企业所得税增加所致。

应付利息：主要是本年业务规模扩大流动资金需求增加导致年末短期融资大幅增加所致。

其他应付款：主要是年末应付实际控制人厦门象屿集团有限公司往来款增加所致。

一年内到期的非流动负债：主要是年末长期借款主要为基本建设项目借款，借款期限较长所致。

递延所得税负债：主要是期货套保期末浮动盈余增加，增加应纳税暂时性差异所致。

(四) 核心竞争力分析

公司的核心竞争优势体现在三个方面：

1、先进的供应链管理理念与技术的应用能力

供应链管理是对供应链全面协调性的合作式管理，注重供应链各个环节、各个企业之间资源的利用和合作，追求系统效益的最大化，最终分享节约的成本和创造的收益。随着行业竞争的加剧，大宗商品传统的贸易方式逐渐向供应链管理的方式转变，从简单的赚取行情差价转向更侧重于管理计划性、信息技术服务和资金、物流等综合配套服务。公司始终秉持供应链管理理念，从客户的实际需求出发，不断尝试利用自身在资金、物流和渠道方面的优势，整合资源为客户提供供应链综合配套服务，提升客户体验。

2、上下游渠道建设与整合能力

公司一直致力于大宗商品采购分销业务上下游渠道的建设，依托资金优势、规模优势和营销渠道优势，打造吸引上游优质供应商与下游优质客户集中交易的平台。通过与上下游客户建立广泛的战略合作关系，大大减少了大宗商品流通中的无效环节，降低交易成本，提高整个流通链条的竞争能力。公司通过对所从事的钢铁产品采购分销与物流服务进行有效整合，充分发挥了业务间的协同作用，建立了独特的竞争优势，并不断尝试将成功经验向其它品种进行复制。

3、物流资源平台的强大支撑

网络化物流服务平台对于供应链流通服务商的意义不言而喻。只有具备覆盖供应链主要节点的网络化物流服务平台，才能够有效整合物流资源，衔接产销两端，降低物流成本，进而提高大宗商品采购分销的服务能力。公司根据各类商品供应链的特性，针对性地进行物流节点布局，形成网络化物流服务平台，大大提高了大宗商品采购分销业务的物流服务水平，为采购分销业务规模的可持续发展奠定了坚实的基础。

报告期内，公司核心竞争力没有发生重大变化。

3.2 董事会关于公司未来发展的讨论与分析

(一) 行业竞争格局和发展趋势

2014 年，世界经济复苏在波动中逐步加强，全球经济格局深度调整。美、日等主要发达经济体增速回升，新兴经济体又面临新的困难和挑战，国际竞争更趋激烈；国际经济形势走势依然不确定，抑制世界经济复苏的因素难以根本消除，进出口贸易受外部需求疲软和贸易保护主义影响难有起色。；国内经济进入产业结构调整关键时期，随着工业化、城镇化的持续推进，政府逐步启动的各项体制机制改革有望激发经济中长期增长活力。经济温和回升，新的城镇化拉动内需政策将加大基础设施领域的公共投资力度，推动各区域经济平稳增长，国内市场空间将得到有效改善和提升。

从行业竞争格局来看，一方面，欧美经济复苏，国内经济向好，预计大宗商品市场将温和回升；各级政府出台的多项贸易便利化举措落地，也将进一步带动大宗商品贸易的繁荣，并增加对其配套的进出口清关、仓储运输、分拨配送、支付结算等综合物流服务的需求。另一方面，国内产业结构加快调整，高端制造业和现代服务业日渐崛起，跨境贸易电子商务模式创新发展，新的产业形态和业务模式将对物流业提出更高要求和挑战。

大型跨国公司的进入和国际贸易巨头的本地化竞争，在产生大量贸易和物流服务需求的同时，也侵蚀国内市场份额，导致竞争更加激烈。随着行业结构调整和产业整合升级的持续深入，大宗商品市场的形势将发生较大变化，传统依靠低价取胜、垄断资源、单打独斗的时代已经结束。制造业采购、物流服务外包趋势的进一步增强将带动大宗商品贸易的繁荣，并对综合物流产生较大的推动作用，物流服务也从单一环节的传统服务向供应链一体化、信息化和智能化转变，行业集中度将进一步提升，贸易物流一体化发展、规模化运作已成当前供

应链服务企业的主要发展方向。

从行业发展趋势分析，未来“新型工业化、信息化、城镇化和农业现代化”的稳步推进将进一步提振内需消费，在为大宗商品采购供应管理与综合物流服务市场带来更多发展机遇的同时，也将促进行业加速转型升级，供应链管理、商贸物流、农产品物流等细分领域格局逐渐明朗，市场前景较好。虽然未来随着宏观经济增速趋缓，行业竞争日益激烈，公司将面临更严峻的形势和更艰巨的任务，但是新的城镇化拉动内需政策将有效改善和提升国内市场空间，给公司发展带来机遇和动力。此外，随着厦门福建“海西自贸区”战略的推进和“美丽厦门”建设的深入，东南国际航运中心建设正在积极稳妥推进，公司作为地处海西核心区域城市的物流上市企业，也将享受区域发展带来的政策红利。

综上所述，公司作为供应链整合服务的优质企业，有信心在机遇与挑战并存的 2014 年保持稳健发展的势头。

(二) 公司发展战略

凭借中国制造业与物流业的快速发展，公司以供应链管理理念与技术为手段，以上下游渠道建设为核心，以物流平台发展为支撑，以创造现代流通价值为目标，形成了大宗商品采购供应管理-综合物流服务-物流园区开发运营协同整合的供应链服务模式，致力于打造国内一流的大宗商品采购供应及综合物流服务商，通过资源整合与专业服务，积聚规模优势，创造流通价值。

(三) 经营计划

1、2014 年工作计划

2014 年，公司秉持供应链管理服务商的理念，将继续围绕“抓整合、促转型、求创新、谋发展”的总体工作要求，总结和巩固业已取得的转型经验和工作成效，以组织变革为主要抓手，进一步突破思维定式，深化业务转型，挖掘原有业务板块的潜力，扩大新兴业务项目的效益，拉动全产业链的发展，构筑公司新的核心竞争力。

在内外环境与经济形势不发生重大变化的情况下，2014 年力争实现营业收入 386.69 亿元，成本费用控制在 383.52 亿元以内。

2、2014 年的重点工作

2014 年度，公司将着力做好以下重点工作：

(1) 拓展供应链思维，深化业务转型

结合客户需求，发掘自身优势，对现有模式进行灵活调整和重新组合，挖掘各业务板块潜力；发挥现有板块所积累的客户群众多的优势，积极抓住重点客户、重点商品和关键物流节点，整合上下游资源，寻求供应链业务的有效突破。

加大各业务板块间的联动与协同，把相对独立的大宗商品采购供应、综合物流服务以及园区平台开发运营业务逐步梳理与整合，有效实现供应链各环节的联动，巩固并推广综合物流的综合营销模式，从客户的需求出发，整合综合物流各节点的服务资源，为客户提供一体化的服务，进而推动传统业务转型，提升核心竞争力。

总之，公司要坚持以做实供应链、延伸服务环节、增加附加值和提升客户粘性为切入点，将服务贯穿整条产业链，大胆突破，积极拓展各类新业务模式，坚持不懈地深化业务转型，通过资源整合和模式创新，进一步夯实业务发展的基础。

(2) 强化供应链服务平台，升级供应链服务能力

对已取得突破和成效的粮食供应链、钢铁供应链和进口木材供应链，要继续强化与深度挖掘，争取以点带面，形成规模效应。

粮食供应链要依托在粮食主产区形成的粮食收购能力和粮食仓储物流服务能力，通过进

一步的资源整合，搭建起衔接产区和销区的粮食供应链综合服务平台，最终实现从单一区域到多个区域、从单一品种到复合品种、从自用平台到公共平台的粮食供应链业务能力，成为拥有综合化种植服务能力、网络化粮食仓储物流服务能力、多元化粮食采购和分销能力的粮食供应链综合服务提供商。

钢铁供应链要积极通过收购、合资等资本运作方式，引入新资源，进一步整合关键节点的仓储物流和流通加工资源，提升仓储、加工物流服务和与既有的钢铁分销业务的相互保障、相互促进的复合供应链服务能力。

进口木材供应链要通过合作、合资等方式，与国外木材供应商、林场主、砍伐商等开展深度合作，把控国外原木堆场等物流核心环节，整合国际海运租船等物流资源，构建从货源到资金到物流到市场的一体化木材供应链服务平台。

(3) 优化管控体系，深化组织变革

公司要梳理模式创新和业务转型方面的成效，在做好总结和提炼的基础上，创新和优化管控体系。要根据业务转型的要求，努力缩小管理半径，减少管理层级，提高经营决策的效率，提升一线应对市场变化的主动性和敏锐性；同时要推动考核和激励机制的创新，完善绩效考核体系和业绩评价体系，保持参与市场竞争的机制优势。

在凝聚转型共识的基础上，深化组织变革，建立起与转型目标相适应的组织能力，以组织变革推动供应链业务转型。一方面，根据市场和客户变化，围绕供应链整合的目标，通过组织变革和管理模式的调整，进一步打破各业务板块之间的藩篱，通过业务平台的整合，推动各业务板块形成合力，从而实现根本性的突破。另一方面，通过积极引入具有整合能力的优秀团队，为业务转型注入新血液和导入新思维，激活业务团队的创造力，助力业务的转型升级。

此外，公司还将积极推进非公开发行股票工作，落实各阶段进度计划，争取尽早实现非公开发行募资，以保障相关业务发展计划的顺利实施。

(四) 因维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求

根据公司 2014 年经营计划，在保证资金安全的前提下，公司 2014 年度资金需求约 140 亿人民币，公司将根据战略目标和实际经营情况，择优选取稳健、合适的融资组合。

(五) 可能面对的风险

1、政策风险：为调整经济结构和经济发展方式，政府将调低经济增长速度，大宗商品的下游需求以及物流需求将受到影响；另外，新一届中央政府确定了城镇化拉动内需的政策导向，但中央、地方财政的资金投入能否到位，民间资本能否有效撬动仍存在不确定性。

应对措施：首先，公司将密切关注和研判国内外经济形势和行业走势，积极灵活调整市场策略和经营管理策略，抓住各种有利条件和时机拓展业务，不断提高各项业务的市场占有率，增强公司核心竞争力；其次，公司将不断拓宽融资渠道，并从制度流程上加强资金计划的准确性，减少阶段性的资金沉淀，并加快周转，提高资金使用率。

2、行业风险：产能过剩的局面短期或难以解决，去库存化或将持续，物流需求不足。因此，在艰难的外部环境中，公司需要把握转型和增长、风险和发展之间的平衡协调，这给公司的经营能力带来新的考验。

应对措施：公司坚持深耕供应链管理：首先，继续整合内外部资源，挖掘供应链价值，加大对上下游产业型客户的开发拓展力度，利用综合性的商品、信息、资金和物流服务优势，形成上下游厂商利益一致、价值共享的战略关系，提升服务客户的综合收益；其次，加速周转提高运营效率，降低自身运营成本；第三，不断优化风控体系，鼓励低风险业务，谨慎拓展新产品、新市场；同时加大使用信用保险及其他相关风险防范措施的力度，构筑企业内外

双重风险"防火墙"。

3、市场风险：大宗商品市场进入弱势周期，价格下跌、需求低迷、出口乏力，多数贸易企业盈利大减甚至出现倒闭现象，导致市场需求不足，竞争环境严峻。另外，在宏观经营环境没有明显改善、竞争日益激烈的情况下，供应链的上下游企业，特别是一些实力较弱或风险管控能力较弱的企业存在违约等潜在信用风险以及由于管理漏洞产生的经营风险。

应对措施：公司计划打造安全供应链平台，充分结合区域物流平台建设，形成主要口岸城市的可控仓储体系，并在仓库的安全性、可视化、信息化等方面构筑竞争优势。同时，公司将立足终端市场开拓上游渠道，铺展出从原材料到产成品各品种联动的良好市场格局，既规避大宗商品市场的风险，也加深对产业链的了解，为未来的产业拓展做准备。

3.3 利润分配或资本公积金转增预案

经致同会计师事务所审计确认，2013 年度公司实现合并净利润人民币 269,040,997.67 元，合并归属母公司净利润人民币 241,435,352.88 元，2013 年年初公司合并未分配利润为 523,494,728.42 元，2013 年年末合并未分配利润为 733,792,230.23 元；2013 年年初母公司未分配利润为-919,603,671.70 元，2013 年年末母公司未分配利润为-757,067,620.73 元。

根据公司章程规定的利润分配基本原则和具体政策，并结合 2013 年度实际情况，公司拟 2013 年度不进行利润分配，也不以公积金转增股本。

四、 涉及财务报告的相关事项

4.1 与上年度财务报告相比，财务报表合并范围发生变化的，公司应当说明

本年新纳入合并范围的主体

名称	年末净资产	本年净利润	备注
天津象屿立业物流有限责任公司	4,629,086.38	-370,913.62	2013 年投资设立
黑龙江象屿农业物产有限公司	538,676,070.89	38,676,070.89	2013 年投资设立
嫩江象屿农产有限公司	9,996,013.37	-3,986.63	2013 年投资设立

董事长：王龙雏
 厦门象屿股份有限公司
 2014 年4月1日