

武汉市汉商集团股份有限公司

2010年度股东大会会议材料

(600774)



武汉市汉商集团股份有限公司董事会

2011年4月20日

武汉市汉商集团股份有限公司 2010 年度股东大会议程

会议召集人：武汉市汉商集团股份有限公司董事会

会议时间：2011 年 4 月 20 日星期二上午 9: 00

会议地点：武汉国际会展中心四楼会议室

会议主持人：公司董事长张宪华先生

会议议程：

一、董事长张宪华先生宣布会议开始；

二、董事长张宪华先生宣布出席会议的股东（或股东代理人）人数及其代表的股份总数，介绍出席（列席）会议的公司第七届董事会董事、监事和高管人员等；

三、会议审议事项：

- | | |
|----------------------------------|---------------------|
| 1、审议公司 2010 年年度报告及摘要..... | 年报单行本 |
| 2、审议公司董事会 2010 年度工作报告..... | 1 麻建雄 |
| 3、审议公司监事会 2010 年度工作报告..... | 15 杨汉生 |
| 4、审议公司独立董事 2010 年度述职报告..... | 17 莫 洪 宪
李本焱 袁天荣 |
| 5、审议公司 2010 年度财务决算报告..... | 20 张 晴 |
| 6、审议 2010 年度公司利润分配方案及资本公积转增股本的议案 | 23 张 晴 |
| 7、审议关于调整公司独立董事薪酬的议案..... | 24 魏汉华 |
| 8、审议关于续聘会计师事务所的议案..... | 25 魏汉华 |

四、股东发言；

五、股东表决；

六、推荐大会计票、监票的股东代表和监事人选；

七、由监票人员宣布表决结果；

八、律师宣布法律意见书；

九、与会董事在大会决议和会议记录上签字；

十、主持人宣布会议结束。



董事会 2010 年度工作报告

各位股东及股东代表：

2010 年，公司紧紧围绕“三圈一心”（钟家村商圈、王家湾商圈、江汉路商圈、武汉国际会展中心）的优质资源，牢牢盯住发展目标，加强零售业、会展业、地产业、婚庆旅游业的经营互动，推进项目建设，扩大销售总量，增强自营能力，创新经营模式，提升经营形象和品质，全力构筑以复合为特色的核心竞争力，发展呈现良好态势。

（一）报告期内公司经营情况的回顾

全年实现销售 7.38 亿元，同比增长 18.39%，实现净利润 1325.90 万元，同比增长 198.19%。荣登 2010 年中国服务业企业 500 强榜第 314 位，列湖北百强企业第 55 位、武汉百强企业第 34 位。

1、形成商业带地产，地产促商业的发展格局

（1）汉商银座项目打好收官战，先后完成地下室工程施工，A、B、C、D、E、F 栋住宅主体结构封顶，A、B、C 栋单体施工验收和自有产权物业连廊补板钢构及土建部分。250 余户回迁还建楼。汉商银座 LOFT 作为武汉内环唯一的综合体，开盘当日就以独特优势吸引众多投资者，取得了开盘销售 70% 的好成绩。截至年底，项目累计完成销售面积 6 万方，销售金额 7.4 亿元，整体销售均价 12000 元/平方米。其中本年度销售面积 3.8 万方，销售金额 4.32 亿元，回款 4.16 亿元，销售均价 11279 元/平方米。同时，拟定了商业管理公司运营管理方案，编制了汉商银座招商执行方案和招商营运相关文本，完成了商业规划定位，调整了商业业态及布局，完善了配套项目的功能。近 3 万方自有物业的招商任务圆满完成，主力店敲定 3 家，次主力店达成合作意向的 300 余家，实现了合理业态布局下的优质品牌的组合。

（2）21 购物中心整体扩建项目是武汉市、汉阳区的重点建设项目。

具体实施过程中，由于受王家湾地区轨道交通规划设计，以及与法国国家乐福公司所签租赁合同的影响，在规划部门的指导下，对原审定的概念规划设计方案进行了调整和优化。在项目总的建筑规模和前期确定的各项规划控制条件基本不变的前提下，将一期 35 层超高层写字楼向东移动，原址改为 8 层商业楼。调整后的方案已通过环境、交通、消防等相关部门的初步论证，并经市、区规划部门的多次初审后，报市规划局正式审批。

2、零售业的市场占有率和赢利能力进一步增强

(1)汉阳商场为银座开业做好全面准备。根据“调整提升、品牌招商、经营促销、管理升级”四大任务，汉阳商场一手抓银座前期筹备，一手抓内部经营调整，确保了建设期间市场不丢、计划不掉，全年销售收入 1.54 亿元，经营利润 726 万元，分别比同期增长 3.79%、8.52%。

年底，针对人防施工而造成的封路打围，采取“四抢抓”，即抢抓特卖货源、抢抓圣诞市场、抢抓宣传造势、抢抓多元化经营创效的策略，沉着应对，在极其困难的情况下，保住了人气，保住了市场。

自营的“汉商名烟酒城”进一步扩大经营规模，位于钟家村交行旧址的新店筹备完毕，连同设在银座新商场以及 21 购物中心内的专柜，一个包含不同档次和品类、辐射整个汉阳地区的名烟名酒专卖连锁网点即将形成，前景看好。

(2)21 购物中心继续领跑王家湾商圈。有效应对商圈新变化和周边竞争对手的挑战，坚定不移地围绕“名店汇聚、名品争流、大众消费、满意服务”的经营定位，坚持不懈地抓硬实力和软实力的提升，以多业态、多业种、多功能、多模式聚集的经营优势，巩固了在王家湾商圈的主导地位。全年销售收入 3.33 亿元，经营利润 3731 万元，分别比同期增长 35.08%、34.16%。

女装公司展开大规模的调整，合理安排各个经营区域以及部门间的衔接，引导客流走向，变经营“死角”为“金边银角”。继续主攻

强势主导品牌，实施品牌结构优化升级。全年共引进 ONLY、VERO MODA、G2000、迪士尼等 34 个一线品牌，经营档次再度提升。名品荟萃的女装卖场不仅牢牢掌控了市场份额，还对整个购物中心经营产生了良好的引领带动作用。综合公司将手机、电脑经营区域由前区移到后区，改租赁为联营。在经营面积不变、场地后移的情况下，销售、利润仍然保持了旺盛的增长势头。加大女包品牌招商的力度，初步形成正装女包、少淑、休闲、男包四个区域，成为王家湾商圈最大的箱包卖场，竞争优势日益显现。男装公司放手培养品牌，加大扶持力度，采取“比销售、比品种、比折扣、比促销”的方式确保重点品牌销量。扩大经营品类，黄金珠宝类品牌由 3 个增加到 9 个，镶嵌类品牌由 8 个增加到 18 个。家居公司以店中店的模式引进经营面积近 700 平方米的可思宝贝连锁店，连同一品堂藤器、景德镇名瓷、品家厨具、梦洁床品、网球王子等众多知名品牌，一个涵盖家居用品、床上用品、童装童玩等的大卖场初具规模。

主流品牌扛起了销售的大梁。拥有周大福、六福、老庙等品牌的黄金珠宝区销售同比增幅高达 180%，其中周大福销售同比增长 84.87%，一个品牌的销售就占到了部门总销的 45%；哥弟、阿玛施、欧时力、巴拉巴拉等品牌的销量稳居全市同类商场前茅。全年 21 购物中心共有 86 个品牌销售过百万，女装公司成为首个经营利润破 2500 万元的经营部门。

(3)新武展购物广场经营互动出特色。在购物广场、品牌特惠店、运动馆、南馆名店街几大经营主体上做文章，形成购物、运动、休闲的良性经营互动。全年销售收入 9802 万元，同比增长 24.22%，实现经营利润 1204 万元。

紧跟市场潮流，有针对性地选择新品引进，使其产生立竿见影的效果。女装的阿依莲、圣迪奥、好丽姿等品牌一上柜即获市场认可，销量迅速跻身部门前列。男装部引进知名品牌海澜之家，将九牧王专

柜打造成市内商圈折扣店，吸引了众多消费者。品牌特惠部策乐、星期六等新进品牌带动鞋类销量异军突起，形成了新的效益增长点。经过紧张筹备，南馆名店街于年底盛大开幕。名店街采取店铺式经营业态，突出精品、时尚、高档的经营定位，经营面积达 4000 平方米，汇聚精品男装、都市休闲服饰、运动休闲服饰、户外用品等 18 个中高档品牌，市场前景为业界所看好。运动部转换经营思路，变抓个人销售为抓团体消费，主动与各大企事业单位建立联系，举办威尔逊羽毛球会、李宁羽毛球会等大型赛事 10 场，参加人数达 2000 人之多。利用双休和学生假期，开办篮球培训班。改造篮球场，以硬件优势带来高人气，仅此一项收入达 85 万元。促销巧打“组合牌”，购物广场把麦当劳、肯德基、运动馆、网吧、上岛咖啡等 10 多个项目整合，购物满额即送相应免费券，深受消费者欢迎，促进了整体销售。

3、盘活既有资源，会展业的综合创效能力得以全面提升

会展中心下大力气提升综合创效水平，努力打造一流的现代服务业中心。1—12 月，会展中心举办各类展览 96 个，大小会议 400 余场次，全年展会收入 5432 万元，同比增长 5.25%，保持了在武汉展览市场的领先优势。

展览公司继续坚持大展小展并举，展览展销并举，质量数量并举的方针。针对多个大展轮空而导致的计划缺口，一方面积极引进新的承办展项目，形成新的利润增长源；另一方面挖掘现有展会连带业务的经营潜力，提高创收能力，并加大自办、合办展力度，拓宽办展领域。全年新引进“华中旅游博览会”、“珠海市经贸展”、“国际节能环保展”等展览 18 场，自办合办展 2 场，承接展览主场特装项目近 30 个，新增综合收入 600 多万元，实现了以“新”补“缺”，以“量”增“收”。对每个展会做到提前与组委会对口衔接沟通，跟踪落实各项业务，全面承接展览、特装、会议、广告、停车、餐饮、住宿等连带业务，确保展会效益最大化。第二届中国武汉婚博会展位自主招商

份额达到 80%，展会规模和效益均较首届翻了一番，得到社会各界和媒体高度关注，被市商务局列为武汉重点品牌展会，取得了经济效益和社会效益的双赢。

会议公司把会议、酒店、宴会业务结合起来，立足展会，全方位提供配套服务。广泛开辟渠道，进一步加强客户跟踪，稳定现有老客户，大力开发新业务，增加业务的承接量和预订量，深挖每场会议活动的经营创效点。商务酒店抢抓商机，成功扭亏为盈。为提高客房出租率，在依托展会资源的同时，与携程、艺龙、同程三大网络订房中心签订合作协议，利用高铁旅游带来的机遇，与旅行社联手引进旅游团队，打开了对外营销的局面。一年来，商务酒店新签协议公司 150 家，使现有协议公司数达到了 480 家，形成了稳定的客源。盘活存量，引进 KTV 娱乐中心，完善了配套功能，增添了人气，年租金可达 300 万元。

凭借会展中心有利的地理优势，综合公司全力叫响武汉室外活动首选品牌，将广场活动做大做足。全年举办广场活动 200 场次，收入同比增长 45.2%；大规模广场活动 27 场次，同比增长近 90%，活动场次及天数创历史之最。增加临时性广告发布，结合展览及大型活动辟出临时广告位，利用黄金地段黄金价格，增加临时性广告收入近 60 万元。进一步规范停车场管理，有效解决无序停车现象，全面实施电子化管理，改按次收费为计时收费。增加地下停车场收入，引入商业广告发布机构，并将地下停车场边缘区域租赁给汽车驾校，将部分利用率较低的包租车位提供给周边的集团客户。南馆引进的西藏唐古拉传播有限公司“西藏印象”正式对外迎宾。作为国内汉藏文化交流的重要平台，该项目得到市委市政府的高度重视，兼顾社会功能的同时，每年可望创收 170 余万元。

4、充分发挥优势，婚庆、旅游、外贸业全力拓展市场

(1)武汉婚纱照材城向内挖潜提升，向外拓展延伸，进一步确立了

华中地区最大婚庆消费集散地地位。经营面积达 4000 平方米的扬子街店成功开业迎宾，标志着“一店跨三街，商场联展场”的经营格局正式形成。扬子街店的招商突出“精品”特色，确保经营品质，引进包括香港婚庆男服、广州上海高档婚纱在内的 30 余家经营国内外知名品牌的婚庆礼服和婚庆配套商家，与主楼实行错位，相辅相成。主楼按照各经营区的特点，调整部分商铺，使经营分布更为合理。同时在兼顾效益最大化和商户的承受能力的前提下，精心测算租金上涨幅度，做到了整体提租，平稳签约，场地出租率和签约率均达到 100%。

(2)咸宁温泉山庄由于周边大规模的温泉开发导致市场分流严重，利润空间狭小。咸宁温泉山庄及时调整经营策略，通过减员、降费、增效，转变营运模式，寻找利润增长点。改造温泉井和相关设备，使两眼井均达到日出水 800 吨的设计要求和水温 52 度的最佳温度，解决了因温泉过度开采而引进的水温严重下降问题，燃油费也因此下降 90%，经营成本得到有效控制。山下老式综合楼由咸宁市政府拆迁，1750 万元的拆迁补偿款如期到位，保留了地下设备用房、所有设备设施及温泉井，同时争取到了咸宁市政府给予公司七大优惠发展政策。

(3)批发团购、外贸等业务各创一方市场。客服部广拓渠道，发展重点客户，与数百家机关团体及企事业单位建立了良好的业务往来关系。制订储值卡销售激励机制，采取多点售卡和多人售卡相结合的方式，储值卡销售同比增长 28%。团购批发业务由原来的品种单一化转向多样化经营，分析市场趋势，不断寻找新的供货商，千方百计扩大销售，提前半年完成了全年的利润计划。外贸部顺利通过海关 A 类企业资格审核，同时深入探索汉商电子商务和自营品牌的运作。

5、强化各项专业管理，为经营提供动力

搞活用工机制，进一步提高用工质量，加强专业技术人员管理。按程序对管理员及专业技术人员进行考核，优秀数占考核总数的 58%。

控制用工总量，稳步实现减员。坚持“效益长一寸，收入增一分”的原则，继续实行一年两次 30% 的员工固定工资升档、优秀员工工资升级奖励，以及工龄补贴制度。全年共有 694 名员工工资固定升档，40 名优秀员工获升级奖励。年初，对所有在岗正式员工增加 3 档工资，并适当提高了管理员和专业技术人员的工资待遇。关心困难员工生活，对特困员工发放每月 100 元的困难补贴。落实退休员工计划生育奖励政策，为 715 名符合条件的退休人员每人一次性兑现了 3500 元的奖励金。员工总体收入同比增长 11.3 %。在市场竞争日益激烈的外部环境下，集团公司仍能提高员工收入水平，极大地调动了员工的积极性。

财务管理以成本费用管理和资金管理为重点，全面落实预算管理。科学调配资金，确保资金安全循环。严格合同管理，沟通经营部门和供应商之间的关系。加大财务监督和稽核力度，对基建项目实施全程监控，严格审计。证券管理严格按照国家有关规定，进一步做好上市公司的各项工作。认真组织好股东大会、董事会和监事会，完善信息披露制度，完成了董事会、监事会的换届选举和高管的选聘。

基建部面对集团公司众多基建项目，从项目评估、工程设计、材料配置、设备安装、施工组织到现场督导等各环节严格把关，打造精品工程。全年共计完成建筑面积 2.76 万平方米，总投资 6700 万元，在建面积 1.8 万平方米。

安全管理牢固树立“安全无小事”的思想，坚持“预防为主”方针和“谁主管，谁负责”原则，层层落实安全目标责任制。把防火作为安全工作的重中之重，持之以恒地搞好安全检查，及时整改安全隐患。狠抓各个发展项目的安全管理，保证项目顺利推进和施工安全。强化重大促销活动、重点要害部位的安全管理，防火、防抢、防骗、防盗、防破坏，保证了集团公司各项工作有序开展，胜利实现第二十二个安全无事故年。

6、经营中存在的不足

随着公司规模的不不断壮大，软实力有待同步提升；经营上重资产经营多，轻资产经营相对较少；现金流不够大，储值卡销售还是薄弱环节，自营能力仍需加强。

(二)对公司未来发展的展望

1、所处行业的发展趋势及公司面临的市场竞争格局

零售业不仅面临同行业的竞争，还要接受不断涌现的超市、便利店、电视销售、直销、电子商务、团购等新业态的挑战。市场也越来越细分化，以会员制为主的货仓式销售、家电连锁店以及各种品牌的专卖店等等。传统的百货店要突出重围只有走创新和特色经营之路，舍弃经营中大而全的观念，专攻服装、化妆品、首饰等主打产品。同时大型百货商场作为都市窗口，其领导潮流、改变消费观念的主导地位不会改变，具有其他业态无法比拟的优势。公司有着半个多世纪树立起的品牌信誉，能贴近市场，特色经营，为打造一个百年老店奠定了坚实的基础。

由武汉市城投集团新建的武汉国际博览中心将于 2011 年投入使用，对会展中心既是挑战，更是机遇。表明作为现代服务业之首的会展业更受重视，武汉打造会展之都的条件更加成熟，武汉也将承接更多的国际国内大展。会展中心十年来创造了多元化经营、综合创效、自创自办展会、展览展销互动等核心竞争力，拥有“中之中”的地理优势、品牌优势和多功能服务优势。

2、新年度的经营计划

实现商业营业收入 8.38 亿元；确保会展收入 6350 万元。

3、主要工作任务和措施

(1)夯实支撑力，把建成项目经营好，把在建项目建设好，把酝酿项目推上去

推进“汉商银座”项目建设，全面完成立面装修工程，市政景观

工程，周边环境、通道、绿化、水电汽等工程。着力引进优质餐饮娱乐项目和高端休闲服务业项目，推进万达影城、沃尔玛主力店同步开业和商店街全面开街，全力做好银座开业运营策划和全方位的运营管理，确保商业满场稳场旺场经营，高标准开业迎宾。

推进 21 购物中心扩建，着力扩大优势。作为市、区的重点建设项目，规划 35 层超高层写字楼和 8 层商业楼的总体扩建方案获批后，2011 年要有实质性启动，抢抓王家湾商圈上升为市级商业中心和两条轨道交通线在此相交的机遇，进一步增强集聚力和辐射力，建成武汉市功能最全、商业氛围最好、辐射力最强的新型商业业态，打造武汉市乃至全国一流的购物中心，巩固在王家湾商圈的主导地位。先期在现停车场处开建主体形象楼，开设高档品牌店，扩大经营面积 3 万平方米。工程分地下和地上两段实施，地下工程 9 月份完工，与家乐福地下停车场贯通启用，地上工程争取年内封顶。

推进 21 购物中心外立面改造，着力提升外观形象。21 购物中心在规模扩大的基础上，请专业外立面设计公司设计，按照亮丽大气的要求，注入现代时尚元素，于国庆节前完成整体建筑外立面包装和西立面、北立面及西广场地面改造，规范和美化招牌路牌，彰显王家湾商圈旗舰店形象。

推进汉阳商场改造升级，着力改变面貌。以汉商银座建成为契机，实施汉阳商场外立面改造，与银座购物中心统一建筑风格，统一外观形象，提升汉阳商场作为总部所在地和钟家村商圈旗舰店形象。于国庆节前，按规划拆退汉阳商场临汉阳大道 1-4 楼部分建筑，在原址地下开挖地下商场与现“名烟名酒城”打通并与地铁四号线接驳，在西北广场沿汉商大厦北边和汉阳商场西边 1-6 楼加建部分商场，设计建造主体形象门楼，从场外开辟新的地下商场通道，使汉商大厦、汉阳商场、银座购物中心浑然一体，彻底改变汉阳商场的外部形象和购物环境。

推进会展中心广场改造，着力提升广场价值。尽快获批改造方案，

精心设计，精心施工，年内建成与主展馆相映生辉的一流展馆，增加4000平方米展览面积，增强配套功能，丰富展览活动，为会展中心引进更多国际大展和长远发展创造条件。

推进武展商务酒店二期工程，着力提高接待能力。进一步盘活场馆资源，发挥中心区位的商务优势，利用酒店一期营运取得的良好效果，乘势推进商务酒店二期工程，扩大规模，放大效益，新增客房150间，力争年内投入运营，与“中国·歌迷”KTV项目配套互动，形成展会、餐饮、住宿、娱乐一条龙的经营特色。

推进汉商温泉会所建设，着力完善功能。将汉商咸宁温泉山庄更名为汉商温泉会所。按照温泉会所的全新定位，兴建山下休闲广场、接待大厅、塔楼，山上综合楼、餐厅、多功能会议厅等配套设施，突出精品特色，服务高端客户。

推进五个新的商业地产项目，着力储备发展后劲。一是知音饭店开发。依托汉商银座，配合地铁建设，启动知音饭店、原区妇幼二门诊开发，建成与汉商银座联袂一体、东西呼应、横跨钟家村的武汉一流摩尔城及五星级酒店，彻底改变钟家村在市内商业的地位。二是21购物中心东南片开发。与十里村合作，推动周边拆迁，从南到北与现21购物中心连通，打通周边循环。三是原汉阳区委党校地产开发。建成与锦绣长江相望，与鹦鹉洲长江大桥相配套的高档住宅区，力争年内办妥相关手续。四是杨泗仓库商业地产开发。适应汉阳滨江路修建后的新变化，开发引进商业项目，实现由仓租地产向商业地产转型。五是武汉新区总部经济开发。利用新区优良的地理环境，与有实力的地产商合作，定制开发企业总部。

(2)提升经营力，把零售经营做深做实

经营力是核心竞争力的关键。既要依托资产拓展经营业务，更要增强“五种经营”能力，即创造亮点的能力、品牌招商的能力、自营商品的能力、平方创效的能力和管理挖潜的能力，在出形象、出品牌、

出规模、出自营、出效益上下功夫。

2011 年是汉阳商场华丽转身、华美蝶变、华彩飞跃之年。银座购物中心开业，要做到高标准、严要求，精心组织、精心筹划，追赶时尚潮流，集聚新品名品，打造个性特色，全力塑造时尚百货店的崭新形象，集影院、超市、商店街、餐饮、KTV 等多元化于一体，提升银座在钟家村商圈乃至武汉三镇的影响力和辐射力。汉阳商场既是银座购物中心总体布局紧密相连的重要组成部分，又是相对错位、互为依托、营销联动的经营综合体。汉阳商场与银座购物中心要在定位上相呼应，品牌上相衔接，布局上相协调，营销上相互动，彰显个性，再造特色。实施老商场改造、外立面改造、外部形象提升，全面引入“品位、时尚、人文”的流行元素，推动汉阳商场从大众流行百货店向时尚百货店、传统百货店向现代购物中心的华丽转身。

21 购物中心要有效应对周边市场变化，在率先突破经营利润“四千万”的基础上，抢前争先，乘势而上，攀上年创经营利润 5000 万元的新高度。着眼于增强购物中心的吸引力和配套能力，进一步扩大人流聚合力，打造好五楼 6500 平方米美食城，充实餐饮项目，着力引进荷花亭、清荷韵等餐饮品牌，强化购物中心休闲、餐饮、娱乐多功能服务的优势，最大限度地满足各类消费群体的购物休闲需求。升华“金鼎店”标准，开展美化、亮化的立面包装工程，凸现潮流、时尚、气派的外观形象。

新武展购物中心坚持与周边商场差异化的经营战略，坚持“青春、时尚、实惠”的经营定位，围绕购物广场、品牌特惠店、运动馆、时尚名店街四大经营主体，强化购物、运动、休闲的经营互动，形成主题突出、多种经营要素统一、现代商业氛围浓郁的鲜明特色。完善提升商场入口的灯光效果，适当提升经营档次和经营品位，着力培植经营大户，提升市场竞争力。抓住英派斯调整契机，做好经营规划和品牌招商，调整商品结构，提升卖场吸引力和创利水平。打好银座开业

牌、展会活动牌、休闲运动牌，精心策划营销活动，做好与地铁站点的对接，扩大购物广场的人流吸纳力。以都市休闲服饰、运动休闲服饰、户外用品和大型地铺概念，把武展名店街打造成武汉市时尚名品街。要继续提升“名店街”的管理水平，为各大商家服好务，保证稳定高收益。品牌特惠店要从品牌商品的自营上突破，彰显“特惠”特色，扩大经营影响力，在经营方式、进货渠道、装修风格、陈列方式、品牌类别、商品定价、促销方式等方面体现特惠店的经营内涵，积极寻求适合特惠店经营的商品品牌，大胆购进国际国内一线品牌的折扣商品，使品牌特惠店成为重要的创效点。

紧紧围绕“武汉市第一室内休闲馆”的品牌形象，科学规划和开发运动场地，提升运动馆档次，引进新型运动休闲服务项目。开设多项培训班，开发团体业务，实施运动项目整体打包，加强赛事组织，引进俱乐部，扩大会员卡，开展有技术涵量的运动促销，在做足晚间和节假日运动消费的同时，引导和扩大白天和平时运动消费，以新的项目、新的活动方式增强吸引力。

(3)增强营运力，把会展业做优做强

2011年是会展中心“强功能、强营运、强管理、强效益”之年，也是会展中心投入运营的第十年。要发挥会展中心武汉市会展行业协会会长的作用，引导武汉会展业发展，全面提升营运能力和管理水平，坚定不移地打造国内领先、中部一流、武汉第一的集展览展销、商务会议、广场活动、购物运动休闲于一体的现代会展中心。

展览公司要以大展、名展为主攻方向，以各类专业展、生活消费展、经贸交流展为主导，以自创自办展为主要着力点，丰富展览活动，提高场馆利用率。会议公司要发挥展会、餐饮、住宿、娱乐一条龙的服务特色，打造武展会议品牌，加强会议与展览结合，会务与商务结合，会议、酒店、宴会结合，拓展会议业务。武展望鹤酒家要把国宴厅的开发作为重点，实施技术改造，满足大型宴会需求，扩大宣传力

度，切实叫响“武展国宴厅、江城第一宴”品牌。综合公司要依托广场资源和品牌效应，建立战略合作伙伴，不断拓展活动业务、广告业务、租赁业务和停车业务。

综合服务管理上水平。学习借鉴国际会展先进管理理念，实施会展全方位全过程规范管理，全面提升会展中心综合管理水平，为国内外参展参会商提供高标准、高质量的服务。

(4) 扩大竞争力，把婚庆旅游业、贸易自营业做大做强

武汉婚纱照材城发挥“一店跨三街，商场联展场”的经营优势，发挥武汉市婚庆行业协会会长单位的作用，再拓展、再优化、再提升，打造华中地区最大婚庆消费集散地。顺应市场潮流，实施由摄影照材向婚庆产品和婚庆行业的市场转型，主楼重点提升照材类经营，扬子街店重在婚庆产品招商升级，主楼以批发为主，扬子街店以零售为主，错位经营，各显特色。挖掘场地增值潜力，优化商户结构，提升市场档次。加强市场考察，依托自身品牌的实力、能力和影响力，启动域外连锁，走出市场办市场。与行业管理部门联手举办各类婚庆展览、摄影沙龙活动，深化创建文明诚信市场，提高市场的知名度。

汉商温泉会所在配套功能完善后，要主打“休闲养生”牌，由大众向高端转型，突出高档次和高品质，创品牌特色。要研究适应会所休闲的经营管理模式，提升服务水平，开展精细服务、延伸服务、多功能服务和管家服务。在提升营业额的同时合理控制费用，提升盈利水平。加强营销推广，根据市场细分，重点抓住老客户、团队客户、会议客户，拓展会所稳定客源。

外贸业务找准新的发展方向，在自营外贸业务上下功夫，加强与外贸实体合作和经营大户的合作，与集团公司品牌代理相互动。

物业公司要完善物业管理制度，提高物业管理水平，取得物业管理资质；加强物业内安全保卫、环境卫生、设施设备、业主服务管理。要注重保持楼宇外立面、门窗整齐划一，楼房整洁美观，维护公司整

体形象。

(5)加强党的建设，提升专业管理水平，增强公司软实力

企业的竞争是规模的竞争，更是软实力的竞争。要保证公司软实力与硬实力同步提升。要更加注重团队素质的提升，更加注重管理制度的完善和管理水平的提升，更加注重企业机制的创新和汉商文化的建设。要唱响“创新攀高”的主旋律，把广大干部的精神提振起来，把公司的财气集聚起来，“创新”，要落实到项目开发、自营突破、自办展会上来，以“创新”来检验干部的工作能力；“攀高”，要落实到创利水平升级、储值卡销量扩大、名牌名品提升上来，以“攀高”来检验干部的工作业绩。发挥团队作用，打造学习型、创新型、协作型、成长型团队，增强团队的创造力、凝聚力、战斗力和号召力。在干部中大力倡导“解放思想、勇于创新、诚信做人、用心做事”的良好风气。

请予审议

2011年4月20日



监事会2010年度工作报告

各位股东及股东代表：

本年度公司监事会根据《公司法》等国家有关法律法规和本公司章程赋予的职权，积极努力地开展工作，忠实履行职责，维护公司和股东的合法权益，在本报告年度内开展了以下工作：

(一)、监事会的工作情况

1、本年度召开三次监事会会议

(1)公司第六届监事会第八次会议于2010年3月25日召开，会议审议了《公司2009年度报告及年度报告摘要》、《公司监事会2009年度工作报告》和《关于换届选举监事会成员的议案》。

(2)公司第七届监事会第一次会议于2010年4月21日召开，会议审议了《公司2010年一季度报告及正文》和《关于杨汉生出任监事会主席的议案》。

(3)公司第七届监事会第二次会议于2010年8月12日召开，会议审议了《公司2010年半年度报告及摘要》。

2、监事会委派监事督促检查公司资产清理工作，了解公司资产清理情况。

3、列席董事会历次会议，对董事会履行职权，执行公司决策程序和议事规则进行了监督。董事会决策事项符合《公司法》和公司章程的有关规定。

4、参加股东大会，报告监事会工作情况。并对股东大会的召集、召开及决议表决程序进行了监督，上述事项符合法律法规和公司章程的规定。

5、监事会根据公司章程有关规定，监督检查公司依法经营，高级管理人员依法履行职责及公司财务情况。

(二)、监事会对下列事项发表独立意见

1、公司依法运作情况

报告期内公司根据国家法律法规和公司章程的规定进行运作，管理较为规范，决策程序合法，业务流程较为清晰，内部控制制度较为有效。公司董事、总经理和其他高级管理人员在执行公司职务中，没有发现违反法律、法规、公司章程及损害公司和股东利益的行为。

2、检查公司财务的情况

监事会认为：武汉众环会计师事务所有限责任公司审计公司年度财务报告后出具的无保留意见审计报告，真实地反映了公司的财务状况和经营成果。

3、检查募集资金使用情况

报告期内公司无募集资金使用情况。

4、公司收购、出售资产情况

公司收购、出售资产交易价格合理，未发现内幕交易，无损害部分股东权益或造成公司资产流失。

5、关联交易情况

报告期内，公司关联交易合法、公平、公开、公正，关联交易价格合理，没有损害公司利益的情况。

请予审议

2011年4月20日



公司独立董事 2010 年度述职报告

各位股东及股东代表:

2010年,公司全体独立董事严格按照国家相关法律法规、《公司章程》和《公司独立董事工作制度》的要求,勤勉尽职,独立履行职责和义务,积极维护公司整体利益,为公司的健康稳健发展作出了积极的贡献,现将公司独立董事履行职责情况报告如下:

1、独立董事参加董事会的出席情况

独立董事姓名	本年应参加董事会次数	亲自出席(次)	委托出席(次)	缺席(次)	缺席原因及其他说明
莫洪宪	4	4	0	0	
李本焱	3	3	0	0	
袁天荣	3	2	1	0	因公出差

2、独立董事对公司有关事项提出异议的情况

报告期内,公司独立董事未对公司本年度的董事会议案及其他非董事会议案事项提出异议。

报告期内,作为公司独立董事我们严格履行职责,实时了解公司的经营状况、财务运作、资金往来等日常工作情况,定期听取公司有关人员的汇报并对汉商银座等项目进行实地考察。对公司的下列事项发表了独立意见:

- (1)公司与关联方资金往来及公司对外担保情况;
- (2)公司与关联方发生的交易;
- (3)公司聘任高级管理人员;
- (4)对公司财务报告发表了专业性意见。

3、独立董事与董事会下设委员会的履职情况

(1)公司董事会审计委员会认真履行职责,检查公司财务情况,审查公司的内部控制制度,监督公司内部审计制度及其实施情况。根据

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号〈年度报告的内容与格式〉》以及上海证券交易所《关于做好上市公司 2010 年年度报告工作的通知》的要求，董事会审计委员会积极开展 2010 年度的审计工作。

审计委员会与公司审计机构--武汉众环会计师事务所有限责任公司就 2010 年度审计工作内容及审计工作时间安排等进行了沟通与协商，制定了公司 2010 年度审计工作计划，并向公司独立董事提供了审计工作安排。

在年审注册会计师进场前，审计委员会对公司提交的截止 2010 年 12 月 31 日的会计报表进行了审阅，并出具了审阅意见。认为公司编制的财务会计报表基本反映了公司截至 2010 年 12 月 31 日的财务状况和 2010 年度的经营成果及现金流量，同意以此财务会计报表为基础进行 2010 年度财务审计。

在年审注册会计师现场审计期间，审计委员会积极与年审注册会计师进行沟通，督促其在约定时限提交审计报告。

在年审注册会计师出具初步审计意见后，审计委员会对初步审计意见进行了审阅，并出具了审阅意见。认为经武汉众环会计师事务所有限公司注册会计师初步审定的 2010 年度财务会计报表可以提交审计委员会进行表决，年审注册会计师拟对公司财务会计报表出具的审计意见我们无异议。

在年审注册会计师出具审计报告后，审计委员会召开会议，形成决议，同意以经武汉众环会计师事务所有限责任公司注册会计师审定的 2010 年年度财务会计报表为基础编制公司 2010 年年度报告，提交公司董事会审核；同意续聘武汉众环会计师事务所有限责任公司为公司 2011 年会计审计机构，并提交公司董事会审议。

(2)报告期内，薪酬与考核委员会根据《上市公司治理准则》、《公司章程》、《董事会议事规则》以及董事会赋予的职权和义务，认真履行职责。

薪酬与考核委员会根据《公司章程》和《董事会薪酬与考核委员

会实施细则》的规定，对 2010 年年度报告中披露公司董事、监事和高级管理人员的薪酬进行了审核，并出具了审核意见：

公司董事、监事和高级管理人员所披露的薪酬与实际情况相符，薪酬的确定符合公司薪酬管理和绩效考评制度的有关规定。

作为独立董事，我们将继续尽自己所能，为保护公司股东特别是社会公众股股东的合法权益，忠实勤勉地发挥独立董事的作用。对公司管理层及相关工作人员在工作中给予的大力协助和积极配合，在此表示感谢。

请予审议

2011 年 4 月 20 日



公司 2010 年度财务决算报告

各位股东及股东代表：

2010年是集团公司发挥资源优势，经济效益全面提升的转折年。零售业、会展业、地产业、婚庆旅游业实现经营互动，销售总量扩大，自营能力增强。全年营业收入实现7.38亿元，同比增长18.39%，全年实现净利润1,325.9万元，同比增长198.19%。

公司财务状况及经营成果如下：

一、资产负债状况

资产负债简表 位：万元

项 目	2010年年初数	2010年年末数
1、流动资产	16,630.90	23,801.09
其中：货币资金	9,287.13	16,007.58
存货净额	1,157.50	1,172.95
2、长期投资	2,102.22	3,310.76
3、固定资产净值	106,355.44	110,314.03
在建工程	3,940.70	1,033.29
4、无形资产及其他资产	6,252.84	6,071.25
资产总计	150,207.48	158,832.60
5、流动负债	83,622.41	92,287.65
其中：短期借款	34,098.00	32,106.00
应付账款	20,712.13	21,252.19
6、非流动负债	9,766.47	8,994.35
负债合计	93,388.88	101,282.00
7、少数股东权益	9,292.73	8,698.84
8、股东权益合计	56,818.60	57,550.60
其中：股本	17,457.54	17,457.54
资本公积	12,944.98	12,944.98
盈余公积	6,298.12	6,441.99
未分配利润	10,825.22	12,007.25
负债及股东权益总计	150,207.48	158,832.60

本期末资产总额为158,832.60万元，其中净资产为48,851.76万元，与年初相比有所上升，资本保值增值率为2.79%。

二、经营成果

利润表

金额单位：万元

项 目	2009年	2010年
1、营业收入	62,372.82	73,845.92
减：营业成本	43,260.62	52,799.03
营业税金及附加	1,584.99	1,276.22
销售费用	4,537.72	4,700.85
管理费用	12,192.12	13,056.23
财务费用	2,761.10	3,192.43
资产减值损失	45.93	-43.57
加：公允价值变动收益	70.00	-24.00
投资收益	-302.94	1,270.63
2、营业利润	-2,242.60	111.36
加：营业外收入	3,310.07	1,415.55
减：营业外支出	129.18	187.15
3、利润总额	938.29	1,339.76
减：所得税费用	407.51	607.76
4、归属于母公司的净利润	444.65	1325.9

2010年实现营业收入73,845.92万元，同比增长18.39%。

1、汉阳商场克服银座项目施工影响，通过店堂改造，布局调整，品牌优化，确保了效益，销售同比增加561.91万元，增长3.79%；

2、21购物中心完成扩建工程，充实了一大批新兴项目和知名品牌，效益持续攀升，销售同比增加8,656.90万元，增长35.08%；

3、新武展购物广场组合购物广场、品牌特惠店、名店街、运动馆几大经营要素，特色鲜明，销售同比增加1,910.97万元，增长24.22%；

4、武汉国际会展中心盘活存量资产，完善配套服务，收入增加270.92万元，同比增长5.25%。

2010年实现净利润1,325.90万元，同比增长198.19%，利润情况分析如下：

1、毛利总额21,046.89万元，同比增加1,934.69万元，增长10.12%，主要原因为销售增长带来的毛利额增加，其中21购物中心的毛利额增加了1,288.03万元，新武展购物广场毛利额增加了323.17万元，汉阳商场毛利增加18.13万元；子公司武汉国际会展中心毛利额增加了306.46万元，原因为展会相关收入增加，成本下降。

2、费用总额为20,949.51万元，同比增加1,458.57万元，增长7.48%。毛利总额增长幅度大于费用总额增长幅度，体现出主营方面效益有所增长。费用总额的增加包括：

(1)提高职工工资，增强职工工作积极性，工资总额增加 429 万元；
 (2)2009年对合营公司武汉汉商人信置业有限公司实行了财务资助，收取借款利息271.91万元，2010年无此项利息收入；

(3)支付退休职工计划生育奖励250.25万元；

(4)公司固定资产增加，折旧费用增长 256 万元。全年共计提折旧 3,954 万元，计入管理费用。公司固定资产主要为房产，其实际价值远远高于账面价值，计提折旧 增加的现金流，用于公司的发展。

3、2009年汉商银座项目处于推广期，2010年以后项目逐步验收，分回净利润1,208.53万元。

综上所述，今年公司经营效益好于去年。

三、主要财务指标

项 目	按合并报表比较	
	2009年	2010年
1.流动比率	0.20	0.26
2.速动比率	0.19	0.25
3.股东权益比率（%）	37.83	36.23
4.每股收益（元）	0.025	0.076
5.净资产收益率（%）	0.94	2.71
6.每股净资产额（元）	2.72	2.80

流动比率同比有所上升,原因为公司今年销售扩大，资金充足，流动资产同比增加，同时偿还了部分短期借款。

速动比率同比有所上升，原因为货币资金增加。

股东权益比率指标同比略有下降，原因为子公司武汉国际会展中心未能赢利，少数股东权益较同期减少。

每股收益、净资产收益率同比增长较大，原因为公司今年归属于母公司的净利润增长。

每股净资产为2.80元，同比增长的原因为实现经营积累。

请予审议

2011年4月20日



2010 年度公司利润分配及 资本公积金转增股本议案

各位股东及股东代表：

经武汉众环会计师事务所有限责任公司的众环审字(2011) 345 号《审计报告》，对公司 2010 年度的经营业绩及财务状况进行了审计验证，公司 2010 年度净利润 13,258,996.84 元，加上年初未分配利润 108,252,210.52 元，减去提取法定盈余公积金 1,438,658.70 元，可供股东分配的利润为 120,072,548.66 元。经研究决定 2010 年度不进行利润分配，也不以资本公积转增股本。

2010 年盈利但未提出现金利润分配预案的原因，随着央行基准利率和存款准备金率的不断提高，国家紧缩的信贷政策开始显现，银行贷款收紧，企业通过银行融资的难度加大。基于公司 2011 年将自筹资金用于新项目的投资和扩建，2010 年度不进行利润分配。

公司未分配利润的用途和使用计划，主要用于 21 购物中心扩建等新项目。

请予审议

2011 年 4 月 20 日



关于调整公司独立董事薪酬的议案

各位股东及股东代表：

参照同类上市公司独立董事的薪酬水平，并结合公司实际情况，经公司董事会薪酬与考核委员会讨论、审议，公司独立董事莫洪宪女士、李本焱先生、袁天荣女士津贴调整为人民币 4.5 万元/年（含税）。

请予审议。

2011 年 4 月 20 日



关于续聘会计师事务所的议案

各位股东及股东代表：

经 2009 年度股东大会批准，公司聘请武汉众环会计师事务所有限责任公司为公司 2010 年度财务报告审计机构。一年来，武汉众环会计师事务所遵照独立、客观、公正的执业准则，履行职责，完成了公司审计工作。根据董事会审计委员会提议，拟续聘武汉众环会计师事务所为公司 2011 年度财务报告审计机构，其 2010 年度审计费用总额为 38 万元。

请予审议

2011 年 4 月 20 日