

武汉市汉商集团股份有限公司

2015 年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

2016 年 5 月 20 日

武汉市汉商集团股份有限公司

2015 年度股东大会议程

会议召开方式：现场投票与网络投票相结合

会议召集人：武汉市汉商集团股份有限公司董事会

现场会议时间：2016 年 5 月 20 日 14:00

现场会议地点：武汉国际会展中心四楼会议室

网络投票时间：2016 年 5 月 20 日 9:15-9:25，9:30-11:30，13:00-15:00。

会议议程：

一、会议主持人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现场会议的股东（或股东代理人）人数及其代表的股份总数，介绍出（列）席会议的公司董事、监事和高管人员等；

三、会议审议事项：

- | | |
|------------------------------------|--------|
| 1、公司 2015 年年度报告及摘要····· | 年报单行本 |
| 2、公司董事会 2015 年度工作报告····· | 1 麻建雄 |
| 3、公司监事会 2015 年度工作报告····· | 18 杨汉生 |
| 4、公司独立董事 2015 年度述职报告····· | 20 袁天荣 |
| 5、2015 年度公司利润分配方案及资本公积转增股本的议案····· | 24 张 晴 |
| 6、关于为控股子公司银行贷款提供担保的议案····· | 25 张 晴 |
| 7、关于换届选举董事会成员的议案····· | 26 魏汉华 |
| 7.01 选举张宪华为公司第九届董事会非独立董事 | |
| 7.02 选举张晴为公司第九届董事会非独立董事 | |
| 7.03 选举杨芳为公司第九届董事会非独立董事 | |
| 7.04 选举魏泽清为公司第九届董事会非独立董事 | |
| 7.05 选举冯三九为公司第九届董事会非独立董事 | |
| 7.06 选举方黎为公司第九届董事会非独立董事 | |
| 7.07 选举魏明先为公司第九届董事会独立董事 | |
| 7.08 选举郭月梅为公司第九届董事会独立董事 | |
| 7.09 选举叶欣为公司第九届董事会独立董事 | |
| 8、关于换届选举监事会成员的议案····· | 29 杨汉生 |

- 8.01 选举张霞为公司第九届监事会非职工监事
- 8.02 选举张军为公司第九届监事会非职工监事
- 9、关于修改《公司章程》的议案…………… 31 魏汉华
- 10、关于续聘会计师事务所的议案…………… 32 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、请监票人员宣布现场及网络投票的表决结果；
- 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 2015 年度工作报告

各位股东及股东代表：

2015 年在行业整体状况不佳、关店潮频现、大盘巨幅震荡的情况下，公司坚定信心，抢抓机遇，遵循“优质资产+优秀团队=市场竞争力”的发展模式，以“提质、提效、提速”为主题，下深水、打硬仗、攻难关，在提升软、硬件上下深功。零售、会展、商业地产“三大主业”竞相发展，21 世纪购物中心扩建等“四大项目”强力推进，各项配套业务全面拓展。

一、报告期内公司经营情况的回顾

全年实现营业收入 9.84 亿元，同比增长 4.54%，实现净利润 1018.51 万元，同比下降 47.95%。

1、三大购物中心发挥经营主力军作用，不惧新商业综合体的抢滩登陆和电商的逼人态势，埋头苦练内功，加快升级转型步伐，放大品牌、业态、促销、环境和服务五大竞争优势。

（1）21 世纪购物中心作为集团公司发展的重头戏，借改扩建东风，科学实施经营调整，大力开展品牌招商，全面推进业态升级，引进品牌、业态近百个，实现新增场地满场经营，以一个全新的旗舰店展示，奠定了跨越式发展基石。全年实现营业收入 4.34 亿元，同比增长 0.16%。

以“购”字为首，把商品经营作为第一竞争力。按“稳中有变、变中有新、变中求效”原则，合理规划新区布局，科学设置卖场动线，确保通透性、可达性、便利性和可逛性，新老商场有效对接，业态与商品经营有效呼应。抓好新增面积招商和原有面积调整升级性招商，一批新品、名品纷至沓来。女服休闲运动装公司引进“菲兹”、“迪桑娜”、“H-CONNECT”等 41 个知名大牌，新开囊括十余个轻奢品牌的国际名品馆，在国际大牌、国内一线时装、日韩少淑系列等多个品类重大突破。男服黄金家居公司品牌引进量、质齐升，新进男装、手表品牌 20 个，攻克一线成熟男装引进难关，“比华利保罗”、“迪迪博尔”、“鄂尔多斯”、“沙驰国际”等大牌成功入驻。鞋包化妆数码休闲公司将“唐三彩”

集合店、护肤用品“澳洲站”收入囊中，店内汇集多个国际一线品牌，填补了商圈空白。儿童餐饮运动公司重点升级儿童区，“香港迪斯尼”、“林芊国际”等 23 个新品颇具竞争力，“安踏”、“巴拉巴拉”等一批原有品牌店升级为区域旗舰店，卖场焕然一新。以“抢”字为要，坚决夺取市场份额，全年 26 场营销活动为经营推波助澜。鞋包化妆数码休闲公司打头阵，对重点品牌参与促销给予让利支持，用大品牌、大力度刺激消费，日化、皮鞋、数码类区域强势地位加固，手机以年销 1700 万元实现逆增长，“百丽”系 7 大鞋类品牌年销超 1200 万元。女服休闲运动装公司担当主力，不同时段推出不同主题，知名品牌特卖多达 130 余场，超过 85% 的同类品牌销售完胜对手，卖场销售、利润较同期实现两位数高增长。男服黄金家居公司坚持节假日促销和比价特卖两手抓，“海澜之家”、“九牧王”、“周大福”、“六福”等主力品牌销售继续领跑商圈。儿童餐饮运动公司实施精准营销，通过儿童烘焙比赛、舞蹈选秀等活动，营造人气爆棚氛围，重大节假日销售同比增幅超两位数。购物中心年销过千万的品牌 3 个，过 500 万的品牌 5 个，过百万的品牌近百个，“周大福”以 4600 万元的年销售拔得头筹。

新兴时尚休闲业态不足的短板得以成功补足。儿童餐饮运动公司挑起了充实业态、提升体验功能的大梁，调整引进动作大、难度高、效果好。针对儿童业态渐成趋势、有效拉动家庭消费的特点，更换原有的家俱品类，将老区 4 楼定位为“儿童主题乐园”，围绕冰雪奇园重构布局，重设动线、功能和景点，引进“环球世宇动漫城”、“卡巴机器人教育”、“卓趣玩具城”等，打造出集儿童“吃、喝、玩、乐、购、学”于一体的大卖场，楼层变身最具活力和人气的欢乐城。将新区 5、6、7 楼定位为“特色时尚餐饮区”，汇聚 20 余家知名特色餐饮。重迁康祺健身会所至新区 8 楼，升级为区域内最大运动健身中心。女服休闲运动装公司新增“名创优品”、“吾行居”、“速品”生活馆，以及美容、舞蹈健身等形式多样的体验店。男服黄金家居公司引入“东作云”红木体验馆，探索了线上、线下零售网购新模式。“欧尚网咖”也活跃了卖场

氛围。鞋包化妆数码休闲公司开发保健品集合店、烘焙店等项目，有效带活人气，增添了新的创效点。

(2) 银座购物中心经营走出拐点，充分利用外部施工完成，内部调整到位，以及知音站台新生力量加入的有利条件，鼓足信心，“拼”字当头，打出了一场漂亮的翻身仗，全年实现营业收入 2.17 亿元，同比增长 11.56%。女装公司成为了提质增效的排头兵，取得双超佳绩。

以一盘棋思想，强推整体营销，加大活动频次，抓实专柜参与面，提高促销质量。通过三大经营公司通力配合，达到出亮点、出效果、出效益的目的。24 次整体营销 20 次实现销售同比增长，其中元旦、春节、七夕、纳凉美食节、双 11 的销售增幅达 30% 以上。各经营公司促销可圈可点。综合公司国庆期间将商场活动和部门“折后满减”优惠叠加，以远大于对手的促销力度赢得鞋类销售的全面上扬。女装公司抓重点品牌销量，“声雨竹”、“采轩”、“鄂尔多斯”等品牌在“父爱满端午”活动中，分别以 631%、256%、235% 的绝对优势压制对手。男装公司巧做业态联动文章，将“傣妹火锅”、“椰岛美发”、“康琪健身”等纳入整体营销，以人气促销售，实现了双赢。知音站台推出多个大型赛事，打响区域知名度。

以适销、知名成熟品牌为突破口，共引进新品名品 41 个，淘汰品牌 30 个。女装公司新增“钇萱”、“博洋家纺”、“吾衣坊”等 13 个品牌，卖场调整面超过 5000 方。招商重点由引进转为提质，经营局面发生根本变化，满场、旺场成常态。男装公司再度优化结构，引进“男联盟”集合店、“梵思尊尼”、“新百伦领跑”、“特步儿童”等名品，提升量贩休闲区档次。综合公司利用“布莱希尔顿”、“丹尼熊”等 14 个潮流新品锁定年轻消费群体，进一步强化皮鞋、黄金等版块的经营优势。购物中心全年共培养年销售 80 万以上品牌大户 66 个，同比增加 13 个；其中 300 万以上品牌 6 个，100 万以上品牌 45 个，80 万以上品牌 12 个，“周大福”、“六福”、“老凤祥”3 家销售过千万。

女装公司以新 4 楼作为业态招商重点，签约老村长旗下餐饮

品牌“亿盛巴适”。男装公司引进的“欧乐素质教育中心”带动了 5 楼儿童区关联消费的提升，“瑞思通棋院”和“华师妙笔教育”填补了 7 楼场地空白。综合公司利用快餐连锁品牌“米德宝”和冒菜品牌“赶时冒”，打造出老楼地上、地下 1 层的餐饮空间；“屈臣氏”的落户增添了时尚气场。知音站台全新亮相，与银座形成隔街呼应、业态互补互动的良好态势。

(3) 武展购物中心竞争取胜，坚持错位立市，进一步凸显时尚引领与品牌适销并举、品牌低价与特惠特卖并举的经营特色，全力打造“武汉大众消费地下第一店”，从武汉第一商圈脱颖而出。全年实现营业收入 1.56 亿元，同比增长 7.02%。

品类和布局调整又有新动作。依照“潮品扎堆、挖潜增效、提升特色”的思路，在柜位不变的前提下，压缩现有专柜面积，增加专柜数量，减少同质化商品，提高平方创效水平。女装多个主力品牌通过变换柜位、缩小面积、更新形象，布局更为紧凑、精致。男装扩大时尚休闲区，压缩商务区，改造中岛，强调通透性，营造最佳视觉效果。扩充儿童品类，提档鞋类。引进新品 29 个，包括极具时尚个性的白茶、一帆书吧等；升级专柜 79 个，装修率达 80%，卖场常变常新。

品牌培育和经营促销又有新成效。精心培育主力品牌，始终确保“ONLY”、“圣迪奥”、“九牧王”等一批销售大牌达到市内一级店铺的上货标准，为销售上扬提供货品保障。年销过百万的品牌 60 个，同比增长 40%，壮大了扩销增利的中坚力量。做足正价商品的同时，抢抓特卖商机，特卖销售占部门总销的 10%以上。促销活动精彩不断，节假日销售放量明显。全年 17 个主题营销活动中，除国庆节销售同比持平外，其他各大节日销售同比大幅增长，元旦、万圣节销售增幅高达 50%以上。

餐饮休闲业态又有新拓展。继续加大美食餐饮的占比，强力打造“食在武展”新概念，提档美食汇一期、二期，顺利完工三期，新增“芝心念”韩式火锅、“东一味”、“石教授”等 12 家餐饮品牌，美食经营区域从卖场后区延伸至东下沉广场，与回廊形成呼应态势，引得众多食客频频光顾。完善下沉广场周边功能配

套，亮化东西金字塔，增添景点设置，“餐饮连商场，业态促人气”的竞争优势逐步稳固。

2、会展中心乘势而上，将地理位置优、综合配套能力强、专业展会能力强，各业态、功能间互动良好的优势转化为丰硕的经营成果。全年实现收入 8691.64 万元，同比增长 12.88%，展览收入首次站上 3000 万台阶，展览公司、会议酒店公司销售利润双超。获得“全国十大会展场馆经营奖”、“中国十佳会展中心”等行业殊荣。成功承办中展协常务理事会会议，大幅提升了企业形象和美誉度。综合实力的进一步增强为来年作了良好铺垫，提前签约千万预订大单。

(1) 展览公司拓宽引展渠道，布局可持续发展。

面对本土展馆间对市场的激烈争夺，展览公司找准着力点，“引”与“稳”并重。成功引进“大美青海”、“华中图书交易会”、“长江流域非物质文化遗产博览会”等大规模新题材展。其中“华中图书交易会”参展单位达 450 家，展位超过 860 个，观展市民逾 10 万，不仅展览收入过 100 万，还拉动了特装工程、会议、酒店等关联业务收入近 20 万元，连带效应明显。对“农博会”、“期刊展”等引入已有一年或重新回归的次新展，保持与组展方的良好沟通，及时回访，确保项目的可持续性。积极扶持培育有发展潜力的中小展，穿插于大展间隙，既有效利用了展期空档和闲置展厅，又保证了展源和数量。通过科学排期，8 个服装展、5 个红木展、3 个动漫展创收 300 万元。创新自办展，与“中国婚博会”主办方强强联手，将“婚博会”这一具有较大影响力的本土品牌展进一步做大做强。改善服务质量，硬件软件两手抓。成立现场管理专班，针对展厅卫生、特装施工等进行全面监管，将一系列管理举措严格落实到位，展厅面貌一新，现场秩序井然。加大硬件投入，购买更新展具器材，满足办展需要的同时提升了搭建工程的技术含量和附加值。

(2) 会议酒店公司做强一体化特色，抓牢营销、服务两大要素。

会议酒店公司发挥会议、酒店、餐饮、运动、娱乐等功能联

动优势，实现新项目效益突破，老项目效益提升。酒店经营紧贴市场，创新营销。顺应“互联网+”热潮，组织精干人员，与网络平台深度合作，增加网络客源。根据需求变化，灵活浮动房价，提升毛利率。抓重点业务，保收入大头，共接待 10 万元以上大单客户 16 家，最高单笔业务近 70 万元。会议业务突出精细管理，品质服务。坚持“抓大不放小”，充分挖掘会议资源和客户连带需求，保持在市场性会议及展中会、会中展等综合业务中的竞争优势。办会量同比增加 271 场，12 月份会议室单月出租率突破 70%。友好宫立足高端会务市场，自启用 8 个月来共承接会议活动 19 场，皇冠上的明珠光彩绽放。长江厅实现高效率转场，“一厅两用”步入上升轨道。为保经营、添效益，后勤人员全部充实一线，承接业务打破常规，做到了全天候。加强人员培训，利用淡季开展技术练兵，“进门如回家，享受在服务，道别有留念”的亲情服务品牌进一步叫响。

（3）综合公司重塑经营优势，取得经营突破。

综合公司紧紧依托现有资源，对内挖掘经营潜力，对外努力寻求突破，效益恢复性增长势头迅猛。从三方面着手抓好广场活动。一是与各相关职能部门持续沟通，为活动举办争取政策支持；二是广搜市场信息，联合报刊、网络媒体开发档次高、规模大的线下消费类活动；三是与广告、咨询公司合作推出淡季巡展，培育新的增长点。逐步形成了“三增一绑四到位”的经营组织特色，即增加举办天数、增大使用面积、增长活动时间；淡、旺季排期互为捆绑；确保现场布置、组织协调、环节衔接、责任落实到位。全年 46 场广场活动中，10 万元以上的规模活动占 22 场，同比增长 28%，活动使用面积 65 万方，实现收入 450 万元。加大车场管理力度，专人引导，有序停放；合理调整地上地下收费标准，车位利用率、停车收入同比分别提高 25%和 24.75%。想方设法为商户服务，稳定名店街经营，租赁收入不降反增。

3、发展项目稳步推进，积蓄赶超发展实力

项目是赶超发展的基石。集团公司抢抓机遇，全力以赴推项目，实现了把在建项目完成好，建成项目经营好的目标。

(1) 21 世纪购物中心本轮扩建圆满收官。

作为集团公司打造旗舰店、塑造新形象、展示新实力的标志性项目，在保安全的前提下，扩建工程得到快速推进。2 月 14 日，二期工程完成主体结构封顶，一个占地 4000 余平方米、拥有 145 个车位的地下停车场同日交付使用。10 月 15 日，三期工程完成主体结构封顶。扩建区域各楼层内装、设备安装依次到位。按照“时尚潮流、简练多彩、恢弘大气”标准，建筑群楼外立面幕墙改造完成，以全新形象坐拥王家湾商圈核心。

(2) 知音站台建成开业。

6 月 19 日，建筑面积 9800 平方米的知音站台拉开帷幕。立足新型业态定位，有别于传统百货店，餐饮美食、儿童教育、体运休闲等体验业态占到了整体经营的 80%，迎合了市场需求。

(3) 党校项目调整开发策略。

针对二环线公益征收补偿标准提高，导致党校地块拆迁成本增加的新情况，积极与规划设计部门联系，争取政策支持，改党校征收督办为跟踪，走二级市场摘牌路径，有效控制成本。

(4) 咸宁温泉山庄改扩建前期准备全面铺开。

积极推进咸宁温泉山庄改扩建项目，在当地政府的协调下，一方面实地调查核实，做好前期市场分析、规划咨询、规划设计、景观设计；另一方面与咸宁林业、国土、规划等部门联系，正式取得“林木种苗站家属区整体拆迁开发还建用地”批复，与城投公司签订新征土地招商协议，并就土地出让价格与国土局进行协商，征收工作进入拆迁安置补偿阶段。

(5) 储备了新的发展项目。

与宜昌、荆州、松宜煤矿 3 个汉办的产权置换取得突破，创造了 21 世纪购物中心继续东扩的先决条件。江夏区舒安项目正在可行性分析、调查论证之中，拟流转近 4000 亩土地，打造原生态旅游、休闲、娱乐新型农庄。

4、婚庆贸易物业等业务深度拓展，经营活力不断释放

婚纱照材城继续稳固行业领头羊地位。主动适应市场变化调整结构，拓展延伸经营品类，以引领潮流时尚的影视制作、水下

摄影器材，无人机等新项目取代传统商家，充实一批高端专业的拍摄、后期制作团队及摄影俱乐部，“大路品为主，稀缺品为辅、高端品为亮点”的经营特色逐步鲜明。举办“新娘快跑”、“我的全家福”、《中国摄影报》读者联谊会等活动引爆人气。其中“千人全家福”生活照被省档案馆收藏。心系商户，全力做好招商、养商、扶商工作。在专业市场普遍陷入困境的情况下，230余家商户经营稳定，主楼收入再过千万，利润破400万，首次实现双超。

贸易公司创新营销思路，广拓业务渠道，做好储值卡销售、VIP客户开发和批发团购业务。与“维迈家居馆”、“巴适”餐饮等新进物业项目签约，进一步增加特约商户数量。通过扩大受卡面，提升服务功能，拉动储值卡销售，储值卡销售1587万元，同比增长17.64%。在VIP卡的推广上引入微信平台，新增会员17000余人，VIP会员总数超过12万。批发团购业务以服务换效益，勤跑苦钻，千方百计扩销增利。

银座置业公司着力商业氛围营造和配套设施改善，及时为商户排忧解难。新引进可多超市、玖户料理等26家商户，东街裙楼满场增效，与银座购物中心人气互动双赢。加强地下停车管理，提升服务水平，改装自动扫描进出设备，提高了车辆通行率和车场使用率。公司收入利润双过千万。

品牌代理公司创新营销模式，将代理商品入驻汉商微盟平台，并联系团购网站同步上线销售，由实体经营转向电商模式。代理的匈牙利“拉茨洛”红酒销量稳步上升。

二、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

1、大型传统零售业平缓发展甚至微负增长、平均销售毛利下滑。根据中华全国商业信息中心的监测数据，2015年全国百家重点大型零售企业零售额同比下降0.1%，增速相比上年回落了0.5个百分点，也是自2012年以来增速连续第四年下降。2015年服装打折、降价促销现象突出，全年服装量增额降。服装类商品零售量累计增长6.4%，零售额累计下降0.3%。其中童装类增

速为 1.5%，男装和女装类则分别下降 1.2%和 0.9%。

2、互联网应用成新常态。国务院办公厅最新印发《关于深入实施“互联网+流通”行动计划的意见》，部署推进“互联网+流通”行动，促进流通创新发展和实体商业转型升级相关工作，“互联网+流通”正在成为大众创业、万众创新最具活力的领域，成为经济社会实现创新、协调、绿色、开放、共享发展的重要途径，是流通领域实现稳增长、扩消费、强优势、补短板、降成本、提效益的重要举措。

3、主流消费人群发生变化，80、90 后等逐步由非主流消费群体升级为主流消费群体，顾客结构、购物渠道及消费习惯发生较大变化。随着智能手机普及，免费 WIFI 已成为许多商家的标准配置。许多实体零售商家开始尝试支付宝等手机端结算，而手机端购物在网购中占比也越来越高。根据国家统计局数据，2015 年网上零售额 3.88 万亿元，比上年增长 33.3%。其中，吃、穿、用类商品分别增长 40.8%、21.4%、36.0%。

4、商品回归性价比。网购系统的发展，让产品价格透明度越来越高，所以高加价率的工业品将逐步减少，自有品牌市场空间凸现。

5、营销渠道、内容发生深刻变化。受科技进步、生活习惯、阅读习惯的影响，传统媒体关注度减少，新媒体营销、“圈子营销”日盛；而营销内容及形式也由大众化、硬广告向个性化、情感化软营销转变。

（二）公司发展战略

遵循汉商“优质资产+优秀团队=市场竞争力”的发展模式，发挥资产优良、负债率低、人员精简的比较优势，依托“三圈一心”的优质资源，做强做优零售、会展、商业地产“三大主业”，强力推进武展东扩、21 世纪购物中心东扩南扩等项目，深度拓展配套业务，积极寻求新的发展空间。以珍惜之心、忧患之心、担当之心、进取之心，奋发有为，逆势前行，推动汉商发展再上新台阶，经济效益再上新台阶，综合实力再上新台阶，员工收入实现同步增长。

（三）经营计划及实现措施

2016 年实现营业总收入 11.67 亿元，其中商业营业收入 10.1 亿元，会展收入 1.57 亿元（本计划不构成对投资者的投资建议）。

2016 年的主要工作任务和措施：

1、零售业是集团经营的主力版块，三大购物中心占据着武汉的中心商圈和地铁交汇点。要充分认识到尽管电商发展迅猛，但实体经营仍然处于整体消费市场的主导地位。要迎合需求，将实体店在经营信誉、购物环境、商品质量、服务品质、消费体验、售后保障等方面看得见、摸得着、感受得到的优势，与移动互联的新技术、新平台相结合，拓展全渠道经营模式。通过鲜明的定位、多层的品牌、丰富的业态、多样的体验、精准的营销、优质的服务、线上的推广等有效手段吸引客流，延长滞留时间，最终将客流变购买力，真正把三大购物中心打造成市民心目中首选的家庭欢聚地，品质生活场。

（1）2016 年是 21 世纪购物中心以全新的建筑形态、消费体验、业态组合，展示新形象、凸现新特色、构筑新优势的重要年。作为集团公司最主要的效益增长点，要抓住地铁三号线开通，王家湾商圈中央商务区打造，以及自身规模扩容的机遇，继续贯彻“强优、补短、拓新”六字方针，把“强内功、增效益；提品质、优体验；攻难点、推发展”作为主要任务，乘势而上，在新起点上开创新局面。

确立“大众购物，时尚生活”的经营定位，向品牌多极化、业态多样化、功能多元化的复合型购物中心迈进，形成以四大卖场和家乐福为主体的零售版块，以冰雪奇园、天河影院为龙头的娱乐版块，以艳阳天为龙头的餐饮版块，以环球世宇为龙头的儿童版块，以东作云为龙头的家居版块，以康祺健身为龙头的健康版块，叫响“21 就是王家湾，王家湾就是 21”的口号。按总体定位确立各楼层卖场定位。一楼卖场是排面，要给顾客进店为之一振的第一观感，成为形象代言；二楼卖场是旗帜，要体现神采，发挥引领和带动作用；三楼卖场是腰杆，要能承上启下；四楼卖场是乐园，要充当体验消费和集聚人气的发动机。

(2) 2016 年是银座购物中心跃上台阶、重振雄风、快进加速、再创佳绩的跨越年。要紧扣住“提质提效”的中心，围绕“销售上量、提质增效；品牌引进，提档升级；业态汇聚，提优补强；服务管理、提升细化”四大重点推进各项工作，全面冲刺年度目标。

在销售上量上着力，全力冲刺计划目标。一要全力把住“五大节日”促销，以抓好“活动力度、参与面、计划分解、扣率扣点、新款折扣、费用分摊、时间节点、促销培训、宣传气氛”九个要点为前提，充分发挥百万以上龙头品牌的销售优势、品类规模的聚集优势、多业态共存的经营优势，打造特色化、差异化促销风格。二要锁定中小节日和日常双休促销，优化“逢节假日做主题、全场联动”，“无节假日应节令、个性促销”，“周周有方案、天天有活动、柜柜有指标”的双休促销经验，进一步加大造景、造节、造势力度，保证活动出彩出效益。力争全年组织有影响的大型品牌促销活动 10 余场。三要坚决比拼对手，坚持“三先”、“五比”策略，将商品的特色、卖点，品牌、品类优势集中在主线活动中，力争单品销售力度全部超出对手。四要实施零售与多业态的联合营销，用品质、优惠、服务、体验的“组合拳”，联动营销，聚人气、造市场、扩销量。

在业态汇聚上着力，把餐饮健康、文化休闲业态做大做强。知音站台一楼、四楼的招商突破是完成计划的关键，力争“五一”到位。对现有商户要放宽政策，助其稳定、搞活经营。围绕教育培训主题做“加减法”，压缩餐饮、游玩和不创效项目。将知音站台打造成集学科教育、艺术培训、创意拓展、场馆运动为一体的“一站式”教育培训品牌基地。银座已进入多业态项目调整升级时期，要科学把握商品经营和业态经营占比。主楼拟再引进 1-3 家知名成熟餐饮、高品质家居生活馆和儿童活动业态，淘汰不适合的旧业态和厂家，提高创效水平。同时协助现有业态推陈出新，打造特色，提高市场竞争力。商场购物功能要向互动功能融合，在营销策略和细化管理上寻找新机，更好满足消费者体验需求。建立完善的水电气、安全、消防、卫生管理机制，通过统

一监督和引导培训的方式，提高商户管理水平。

(3) 2016 是武展购物中心顺势而为，经营再创新特色，效益再上新台阶的奋进年。要最大限度利用地处中心商圈、地铁黄金口的地理优势，展会活动客流、商机汇聚的联动优势，与周边竞争对手错位的特色优势，以及扎堆经营的体验式消费优势，将购物中心打造成集美食、购物、游乐、运动、文化休闲为一体的“武汉大众消费地下第一店”。

一要坚持错位，凸显特色。坚持品牌、价格、项目错位的差异化经营策略，打造商圈“人无我有，人有我优”的特色及良好口碑。确保新品牌引进一家、存活一家、发展一家。培养经营大户，扩大百万元大户阵营，争取年销售超百万元的 brand 数量达到 80 个，超过 200 万元的 brand 数量达到 20 个。坚持“实价、实惠”的品牌定位，专柜以新款、正价为主打，装修风格要求与 A 类商场同步，货品配置力争与市内一、二类卖场同等。利用地理优势开展品牌特卖，大型特卖不少于 50 场，进一步扩销增利。

二要坚持创新，提升竞争力。集合品牌“单元化”优势向业态“多元化”滚动发展，巩固好现有做法和经验，创新思维，紧盯目标做牢、做实。女装招商要引进周边没有的品牌，压缩现有同质化商品，增加市场热点品牌如生活家居类等。对女装前区进行适当调整，后区中老年专柜全新调整装修。在男装后区设置一家手机体验店，填补经营空白。继续加大鞋类品牌的招商力度，扩大女鞋比例，对美食汇区域进行延伸整合，增加内循环，再添 1—2 个有实力的国内知名餐饮品牌。开发 B2 层星空天下区域，提升形象，提高效益。

2、巩固提升“创四优促两升”成果，推动会展中心经营管理再攀新高

2016 年是会展中心巩固提升经营管理成效，保持良好发展态势，强推新项目，再攀新高峰的大有作为之年。抓住武展东扩项目进入市“十三五”规划这一重大机遇，延续“创四优促两升”这一贯穿三年的工作主线，以全员管理为基础，大力创新经营思路、管理方式与工作作风，从量的发展向质的提升转化，促进服

务管理质量、经营创效能力与整体环境形象全面提档升级。

(1) 整合展览资源优势，稳固龙头地位。

面对竞争对手办展条件逐步成熟、市场争夺更为激烈，以及受大势影响展会缩水等困难，展览公司要进一步放大交通便利、配套齐全、服务专业的优势，坚持“有展办展，无展办销，连带服务，多元创效”的经营方针，以消费展为重点，专业展为突破，品牌展为提升，其他展为补充。力争场馆使用率达到 55.46%，总展出使用面积达到 405 万平方米，展览天数达到 310 天，力争效益高基数上的新增长。认真落实项目预定计划，加强与各展会主办机构沟通联系，对已预订的展会及时跟踪进度，对不确定的展会做好应急方案，对出现的计划缺口想方设法弥补。大力开展招展引展工作，优化展览题材、结构与项目配置，提升单个展会的综合创效能力；科学排期，确保大展、品牌展、长年展的档期，提升经济效益与展览的品质形象。“稳展”与“招展”并重，抓大不放小，重点扶持主办方实力强、项目发展前景好的中小型展会，促进展销类展会商品品质和搭建形象的升级。积极开发新题材自办展，在探索“婚博会”项目整合做强的基础上，逐步形成一批自有品牌的展览项目，掌握市场主动权。扩大连带经营，提高利用主场优势承接特装项目的能力和水平，实现综合效益最大化。练好内功，进一步健全专业化、规范化的招展引展、布展搭建、现场服务、广场停车管理体系。通过全面提档升级，确保展览市场份额和行业领先地位。

(2) 发挥会议酒店资源价值，提升创效水平。

会议酒店公司要在稳定现有客户资源的基础上，优化项目，完善配套，发挥一体化经营优势，打响地段好、环境优、功能全、配套强的会议酒店口碑，实现新项目效益突破，老业务效益提升。一手抓营销拓展，以网络营销为突破口，加大线上营销的深度、广度与力度，拓宽线下营销的渠道、方式及客户群。整合展览、会议、住宿、餐饮、运动、娱乐等资源，推出套餐型组合产品，将线上销售品种由客房、球场扩大到会场。坚持“随行就市”，根据市场变化灵活调整价格，确保旺季创效、淡季保本。积极承

接具有规模和影响力的高端会议、会中展等，促进项目结构升级，形成稳定的收入来源。一手抓品质服务，强化全员培训，加强岗位练兵和技能竞赛，以“进门如回家，享受在品质，道别有留念”的亲情服务带给消费者进店入住的舒适感。开展连锁经营，抓住 21 世纪购物中心酒店国庆节前建成开业，新建面积约 5000 方，新增客房近 100 间的契机，实现酒店经营规模的扩张、创效能力的增强和服务水平的提升。按城市精品酒店的定位，做好前期各项筹备工作，制订人员配备、培训和运营开发预案，力争早开业、快见效。推进咸宁温泉山庄改扩建，配合完成拆迁、方案报审等工作。

（3）挖掘广场、物业资源潜力，实现收入最大化。

综合公司要依托广场和物业资源，大力开发广场活动和户外广告业务，升级服务管理水平。继续坚持“三增一绑四到位”的举措，将题材适宜、档次高、规模大的广场活动作为重点，早准备、早计划、早签定，确保活动实施、完成和收益，提升场地创效率和客户满意度。加大与政府相关部门的沟通协调，争取政策，保障广场和户外广告经营的连续性与多样性。寻找创收突破口，在巩固“楚天车展”、“长报车展”等传统媒体车展的基础上，开发汽车网站等新型客户。以多重的活动、良好的收益、广泛的影响，建立起会展中心广场作为武汉室外活动“首选地”的市场共识。规范地下停车场运营，完善管理系统，创新经营举措，提高利用率，扩大收入。强化工作人员精神面貌、业务技能、工作态度、文明用语等多方面的管理培训，切实提高服务水平。全力做好稳商扶商工作，确保物业租赁收入稳定。协助“西藏印象”餐厅办理财政补贴手续，解决租金收缴难题。

3、稳中求进推项目，壮大竞争实力

发展是关键，项目是基石。在经济下行的情况下，更多的发展机遇向优质企业敞开。我们要遵循“壮中求大、扬长避短、抓住机遇、滚动发展”的总体思路，“十三五”期间在推进重点项目上发力，构建以资本市场、创投融资、新兴项目、商业地产、生态农业为主体的发展体系，为打造百年汉商奠定强大基石。

(1) 上市公司融资。利用上市公司这一平台，通过资本运作，推动股票增发，股权激励计划，既为项目发展筹措资金，又促进企业机制转换，推动汉商迅速做大做强。

(2) 会展中心东扩。这是再造一个“新武展”，以其为龙头，引领湖北会展业迈入全国第一方阵的重点项目。经过 16 年辛勤耕耘，内外兼修，会展中心在市场化运作和企业化运营上走在了全国前列，“中之中”的区位优势、历史名馆的品牌优势、功能齐全的配套优势为业界公认，具备了做大做强条件。以会展中心为主体，对标维多利亚港香港会展中心，拟在东侧扩建二期展厅。项目用地约 2 万方，总建筑面积约 17 万方，新展厅与老馆隔街相连，总规模达 32 万方，外观统一协调，使用可分可合。扩建后的会展中心将往“高、精、尖”上着力，打造成中部地区及全国范围内的领军展馆，进而成为世界名馆。仅以每年争取 3 至 5 个国际展来计，就为武汉国际化大都市建设做出独有贡献。今年的关键是要争取政策支持早立项，加紧运作周边相关物业、土地的征收，争取实质性拆迁。项目推进的同时，力促“武展股份有限公司”上市，形成武展与汉商母公司强强联手的良好态势。

(3) 21 世纪购物中心东扩和南扩。这是打造武汉零售业知名品牌，承载“汉商梦”的关键项目，是集团公司“十三五”开篇的重头戏。作为集团公司旗舰店、王家湾商圈龙头店、全国商业金鼎店，21 世纪购物中心历经多轮规模扩张，成功占领武汉零售业高地，并有继续发展的潜力和空间。要乘势而上，全面启动东南扩项目，使其总面积再翻一番达到 40 万方，建成功能最全、体验最优、氛围最浓、人气最旺、效益最佳的武汉乃至全国一流购物中心。东扩项目，要按照“以储代征，以租代储”思路，尽快完成宜昌汉办、松宜汉办和荆州汉办的资产置换。南扩项目，要争取政府相关部门的最大支持，加速推进冯家畈公汽公司宿舍楼等的拆迁。控制好拆迁成本，为后续项目融资创造条件。

(4) 创新基金运作。这是紧跟武汉创新型城市建设步伐，改变传统经营形象，布局新领域的创新项目。与有实力的公司合作成立股权并购、股权投资的基金，从事基金管理、资产管理，

为寻找资产优良、技术含量高、符合产业政策、市场前景广阔的高科技项目提供资金支持，助推集团公司跨界发展。

(5) 江夏梁子湖畔地块开发。这是抓住农业作为第一产业具有较大投资价值和发展潜力的特点，又一次“走出汉阳”的标志项目。利用紧邻梁子湖畔，与天子山隔岸相望的极佳位置，拟流转 4000 亩土地，围绕生态农业、生态观光、养生养老、农耕文化等主题，兴建高品位原生态新型农庄，引领“原汁原味”生活方式，适应“环保、健康”的消费新需求。要积极做好前期净值调查、可行性分析、项目投资方案等筹备工作，尽快实现控制资源、打造产业、资本运作目标。

(6) 商业地产项目运作。一是咸宁温泉山庄改扩建。盘活存量，以坐拥离武汉最近的温泉资源，紧邻国家森林公园为吸睛点，以清新空气、优良水质、绿色森林为卖点，打造高端商业地产、温泉会所，为时下市民远离城市雾霾营造“纯净、健康、养生”空间。目前已取得省林业厅准许用地批文，签订了新征土地招商协议，力争五一前完成拆迁工作。二是银座 2 号原汉阳区委党校地块开发。守住地块，待政府拆迁完成后，摘牌启动项目。三是相机启动银座东扩项目，着力储备发展后劲。

4、深度拓展配套业务，培育新的效益增长点

武汉婚纱照材城要创新思维，紧贴消费需求变化和行业发展趋势，构筑婚纱器材、影视照材、婚庆婚恋、教育培训四大版块特色，进一步丰富业态，增加零售品类。做优婚纱器材版块，压缩经营面积，大胆淘汰缺乏市场竞争力的品牌。做精影视照材版块，深挖“海、陆、空”特色产品，向高端精品方向发展。做大婚庆婚恋版块，全新整合现有品类，逐步将原单一的婚庆产品扩大至婚恋产业链，提升版块辐射力。做强教育培训版块，发挥摄影、化妆等培训学校的连带功能，扩大影响力。全力做好招商、养商、扶商工作，稳定市场经营。狠抓安全管理，做好人防的同时加大技防投入，确保一方平安。

贸易公司要抓好储值卡、VIP 卡“双卡”业务，既为公司带来效益，又促进管理服务水平升级。要充分发挥储值卡特有的消

费连带化、销售提前化优势，加大售卡力度，在增强服务功能、完善激励机制、增强团队力量上着力，进一步扩大销量。要把 VIP 卡的推广和维护作为客户管理精细化的具体体现，细分 VIP 客户，完善权益，培养忠实客户群，有针对性服务高端客户；在 VIP 商品促销和活动促销上出新招，提高影响力和关注度；在把 VIP 客户转化为微信客户上下功夫，拓宽营销渠道。批发团购业务要逐步转型，试水自营业务，力争在日本知名品牌代理上取得实质性突破。

银座置业公司以提高商户、业主满意度为中心，以增加服务附加值为重点，打造一流物业品牌。盘活现有资源，在满场的基础上进一步优化商户，加大与银座购物中心互动频次，推进一体化运营，力争经营利润过千万。加强员工培训，健全管理制度，促进步行街营运、秩序维护、环境卫生、商业氛围、地下停车管理等全面提档升级。做好项目清算，清家底、分好类、算细账，完成工程审计、结算、F 栋备案及财务核算工作。

杨泗港仓库要以提高创效水平为目标，继续做好稳租提租工作。深入市场调研，寻求适合的发展项目和战略合作伙伴，尽快实现仓储地产向商业地产的转型。

（四）可能面对的风险

由于前两年的商业用地过多供应和开发，武汉市零售市场出现疲软，招商、运营能力弱的项目即使是处在闹市中心也遭遇业绩大幅下滑甚至被迫关闭，而三环线周边新的区域型商圈正在形成中，以宜家荟聚、永旺等为代表的大型商业项目均集中在三环线附近，形成两极分化的市场格局。线上线下的拉锯及政策上的风险，使得实体零售企业不能享受与电商企业同样的税收优惠政策，盈利能力受到影响。所以，未来只有抓住运营才能谋得发展，把握机遇，竞进不息，才能有新的作为。

请予审议。

2016 年 5 月 20 日

监事会2015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)公司第八届监事会第七次会议于 2015 年 4 月 23 日召开，会议审议了《公司 2014 年度报告及摘要》、《公司监事会 2014 年度工作报告》、《关于公司会计政策变更的议案》、《公司 2015 年一季度报告及正文》。

(2)公司第八届监事会第八次会议于 2015 年 8 月 25 日召开，会议审议了《公司 2015 年半年度报告及摘要》。

(3)公司第八届监事会第九次会议于 2015 年 10 月 22 日召开，会议审议了《公司 2015 年三季度报告及正文》。

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：中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）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，公司无关联交易。

6、执行现金分红政策情况

董事会在执行现金分红政策和股东回报规划方面，履行了相应决策程序和信息披露。

7、企业内部控制工作开展情况

报告期内，公司按照《武汉市汉商集团股份有限公司内部控制规范实施工作方案》开展内控工作，并出具了《武汉市汉商集团股份有限公司 2015 年度内部控制评价报告》。

监事会认为，公司内部控制自我评价报告符合公司内部控制的实际情况。

请予审议。

2016 年 5 月 20 日

独立董事 2015 年度述职报告

各位股东及股东代表：

2015年，作为公司独立董事，我们严格按照《公司法》、《证券法》、中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《关于加强社会公众股股东权益保护的若干规定》和《上海证券交易所股票上市规则》有关要求，诚实、勤勉、独立的履行职责，充分发挥独立董事的作用，维护了公司和股东的利益。现将2015年度履行独立董事职责情况报告如下：

一、出席董事会及股东大会情况

1、出席董事会情况

独立董事姓名	本年应参加董事会会议次数	亲自出席（次）	委托出席（次）	缺席（次）	缺席原因及其他说明
袁天荣	3	3	0	0	
魏明先	3	3	0	0	
叶 欣	3	3	0	0	

2、参加了公司召开的2014年年度股东大会。

二、发表独立意见的情况

1、2015年，我们认真审核了公司董事会的相关议案，积极参与讨论并提出合理的建议，依据自身专业知识独立、客观、公正行使了表决权。本报告期内，我们对出席的所有董事会会议审议的议案，均投了赞成票，无提出异议的事项，没有反对、弃权的情形。

2、2015年4月23日，参加第八届董事会第九次会议，就公司相关事项发表独立意见情况如下：

（1）对外担保情况

根据《关于规范上市公司与关联方资金往来及上市公司对外担保若干问题的通知》（证监发[2003]56号）、《关于规范上市公司对外担保行为的通知》（证监发[2005]120号）的有关规定，对公司累计和当期对外担保情况进行了核查和监督。公司2014年度

没有为控股股东及本公司持股50%以下的其他关联方、非法人单位或个人提供担保，不存在违规担保情况。

（2）关于2014年度公司利润分配事项

根据中国证监会《关于修改上市公司现金分红若干规定的决定》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》，上海证券交易所《股票上市规则》和《公司章程》对现金分红的相关规定，我们认为公司2014年度利润分配预案综合考虑了公司经营和发展情况等因素，我们同意公司2014年度利润分配预案，并提交公司2014年度股东大会审议。

（3）关于2014年度内部控制自我评价报告

经核查，我们认为公司已建立较为完善的内部控制体系，各项内部控制制度符合我国有关法律法规以及监管部门关于上市公司治理的规范性文件要求，内部控制制度执行有效，公司运作规范健康。公司《2014年度内部控制自我评价报告》客观、真实地反映了公司内部控制制度的建设及运行情况。

（4）关于增补第八届董事会非独立董事的事项

公司董事会第八届九次会议审议了《关于增补第八届董事会非独立董事的议案》。

公司股东卓尔控股有限公司持有公司19.53%的股份，其提名董事候选人的程序符合《公司章程》、《股东大会议事规则》的规定。

我们认为非独立董事候选人方黎先生的任职资格、教育背景、工作经历、业务专长等符合《公司法》等相关法律法规及《公司章程》的有关规定，未发现有《公司法》第147条规定的情况，未发现其被中国证监会确定为市场禁入者。

同意董事会将该议案提交2014年度股东大会审议。

（5）关于公司高管人员变动事项

公司常务副总经理张晴女士因工作需要，不再兼任公司总会计师一职。经总经理办公会讨论，提名刘传致先生担任公司总会计师职务。

我们认为，公司聘任高级管理人员的提名程序、任职资格与

条件均符合有关法律、法规及《公司章程》的规定。

(6) 关于公司非独立董事、监事、高级管理人员薪酬及公司领导成员退休享受医疗和养老待遇方案

公司非独立董事、监事及高管人员薪酬及公司领导成员退休享受医疗和养老待遇是在参照行业水平并结合公司实际的情况下进行综合确定的，有利于公司持续稳定健康发展。在相关议案表决时，四名关联董事回避了表决，不存在损害公司中小股东利益的情况。我们同意将相关议案提交2014年度股东大会审议。

(7) 关于企业会计政策变更

公司本次会计政策变更符合新会计准则相关规定，同时也体现了会计核算真实性与谨慎性原则，能更加客观公正地反映公司的财务状况和经营成果。其变更和审议程序符合相关法律法规和《公司章程》的相关规定，没有损害公司及中小股东的利益。

三、对公司进行现场调查的情况

关注公司与关联方资金往来、关联交易、对外担保等重点事项；定期听取管理层对经营情况的汇报；及时监督董事会和股东大会决议的执行情况；实地考察了公司内部控制执行情况，并根据实施情况提出了若干建议。

四、专业委员会履职情况

作为公司董事会提名委员会、薪酬与考核委员会、审计委员会、战略发展委员会的主任委员或委员，按照公司董事会专门委员会实施细则等规章制度的要求组织开展工作。

2015年，提名委员会对公司新聘的董事、高级管理人员的任职资格、提名程序进行了严格的审查，发表了独立意见。

薪酬与考核委员会认真审查公司董事及高级管理人员的履行职责情况并对其进行年度绩效考评，严格监督公司薪酬制度的执行情况。

审计委员会在年报编制、披露过程中发挥了重要作用。年度报告审计工作开始前，审计委员会与年审会计师事务所就总体审计计划、审计小组人员构成、风险判断、风险测试和评价方法、审计重点等事项进行了沟通，指导了审计工作的开展。在年报编

制、披露过程中，审计委员会共召开三次由审计委员会、会计师事务所及公司管理层三方参加的沟通会议，及时督促会计师在约定时间内提交审计报告。同时，审计委员会在年审注册会计师进场前以及审计师出具初步审计意见后及时审阅公司财务会计报表，形成书面意见。审计工作结束后，审计委员会向董事会提交了会计师事务所从事年度公司审计工作的总结报告。

战略发展委员会对公司长期战略发展和重大投资决策进行了认真研究并提出了意见和建议。

五、学习和培训情况

报告期内，认真研究相关法律、法规和各项规章制度，加深对相关法规尤其是涉及到规范公司法人治理结构以及保护社会公众股股东权益等相关法规的认识和理解，不断提高自己的履职能力，为公司的科学决策和风险防范提供更好的法律意见和建议。

六、其它事项

- 1、未有提议召开董事会的情况；
- 2、未有提议解聘会计师事务所的情况；
- 3、未有独立聘请外部审计机构和咨询机构的情况。

作为公司的独立董事，2016年我们将一如既往地勤勉、尽责，坚持独立、客观的判断原则，发挥独立董事作用，切实维护好全体股东的合法权益，使公司能够稳健经营、规范运作，实现公司可持续发展。

请予审议

2016 年 5 月 20 日

2015 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：

经中审众环会计师事务所有限公司的众环审字(2016)011881 号《审计报告》，对公司 2015 年度的经营业绩及财务状况进行了审计验证，公司 2015 年度净利润 10,185,145.19 元，加上年初未分配利润 180,380,980.67 元，减去提取盈余公积金 1,364,348.48 元，可供股东分配的利润为 189,201,777.38 元。经研究 2015 年度拟以总股本 174,575,386 股为基数，按每 10 股派发现金红利 0.40 元（含税），共计分配 6,983,015.44 元。本次分配后剩余未分配利润 182,218,761.94 元滚存入下年度可供股东分配利润。

2015 年度不以资本公积转增股本。

请予审议。

2016 年 5 月 20 日

关于为控股子公司银行贷款提供担保的议案

各位股东及股东代表：

武汉国际会展中心股份有限公司（以下简称武汉国际会展）为公司控股子公司，公司占其 53.1% 的股权。根据武汉国际会展经营情况及银行的融资要求，公司拟为其向汉口银行股份有限公司营业部申请贷款 8,800 万元提供连带责任担保，期限自该笔担保生效之日起三年。

请予审议。

2016 年 5 月 20 日

关于换届选举董事会成员的议案

各位股东及股东代表：

公司第八届董事会任期将于 2016 年 5 月届满，需进行换届选举。经股东单位推荐以及公司董事会提名委员会的提名，张宪华、张晴、杨芳、魏泽清、冯三九、方黎为公司第九届董事会非独立董事候选人，魏明先、郭月梅、叶欣为公司第九届董事会独立董事候选人。

请各位股东及股东代表对以上候选人分别进行投票表决。

2016 年 5 月 20 日

附：董事、独立董事候选人简历

张宪华，男，1954 年 10 月出生，大专学历，中共党员，高级经济师，湖北省有突出贡献中青年专家、省咨询委员会委员，享受省政府津贴。1972 年 4 月参加工作，1972 年 4 月至 1982 年 10 月，先后任汉阳百货商场人保股长、业务股长、副经理；1982 年 10 月—1991 年 5 月任汉阳商场经理、总经理、党委副书记；1991 年 5 月—2000 年 7 月任汉商集团董事长、总经理、党委副书记；2000 年 7 月至今，任汉商集团董事长、党委副书记，武汉国际会展中心董事长。先后荣获“全国商业优秀企业家”、“全国、省、市劳动模范”、“引领中国商业改革发展功勋企业家”等荣誉。

张晴，女，1957 年元月出生，工商管理硕士，中共党员，中国注册会计师，高级会计师职称，享受市政府津贴。1980 年 3 月参加工作，1980 年 3 月至 1990 年 3 月，任汉阳百货商场主管会计、副科长、科长；1990 年 3 月至 1996 年 6 月，任汉商集团董事、董事会秘书、总会计师、党委委员；1996 年 7 月至 2000 年 7 月，任汉商集团董事、董事会秘书、副总经理、总会计师、党委委员；2000 年 7 月至今，任汉商集团董事、董事会秘书、常务副总经理、总会计师、党委委员。先后荣获全国财贸系统劳模、全国先进会计工作者。

杨芳，女，1967 年 12 月出生，本科学历，北京大学 EMBA 工商管理硕士，中共党员，高级经营师，1985 年 12 月参加工作。

1985 年 12 月—1988 年 10 月任汉阳商场针织部营业员、核算员；1988 年 10 月—1996 年 7 月任汉阳商场针织部会计、化搪部会计；1996 年 7 月—2001 年 3 月任家电公司汉阳商品部主任、党支部副书记；2001 年 3 月—2005 年 4 月任家居公司经理、汉口商场总经理（兼）；2005 年 4 月—2006 年 4 月任汉口婚纱照材城总经理；2006 年 4 月—2009 年 3 月任 21 购物中心副总经理、集团总经理助理、家电公司总经理；2009 年 4 月至今任集团公司副总经理。先后荣获武汉市企业“双比双争”优秀党员、汉阳区优秀共产党员称号。

魏泽清，男，1966 年 10 月出生，本科学历，北京大学 EMBA 工商管理硕士，中共党员，高级政工师。1989 年 8 月参加工作，1989 年 8 月—1993 年 7 月任汉阳区饮食服务行办秘书，1993 年 7 月—1996 年 7 月任汉商集团家电部业务员，1996 年 7 月—1997 年 12 月任汉阳商场秘书，1997 年 12 月—2002 年 4 月任汉商集团办公室秘书，2002 年 4 月—2013 年 4 月先后任汉商集团办公室副主任、主任，2013 年 4 月—2014 年 4 月任汉商集团总经理助理、集团办公室主任，2014 年 4 月至今任汉商集团公司副总经理兼 21 世纪购物中心总经理。

冯三九，男，1955 年元月出生，研究生学历，中共党员，高级经济师，湖北省有突出贡献中青年专家、武汉市财经经济委员会委员，享受市政府特殊津贴。1975 年参加工作，1977 年至 1992 年，先后任武汉羽绒服装厂团支部书记、副厂长、厂长，1993 年至 1996 年，任武汉冰川实业(集团)股份有限公司董事长兼总经理，1996 年至 2000 年，任武汉冰川集团股份有限公司董事长兼总经理。2000 年 2015 年，任武汉冰川集团公司党委书记、董事长。2015 年至今任武汉市工业控股集团公司工会副主席。先后被评为全国优秀中青年企业家、全国劳动模范、湖北省劳动模范，武汉市优秀中青年专家、市人大代表，曾荣获武汉市企业改革功勋纪念章、推动武汉经济发展的经济名人荣誉称号。

方黎，男，1973 年 7 月出生，湖北省竹山县人，工商管理硕士，中国民主建国会会员，湖北省第十一届政协委员，湖北省文化产业协会副会长。主要工作经历：1999-2000 年，武汉晨报记者；2001-2012 年，卓尔控股有限公司副总裁、卓尔发展（武汉）有限公司执行董事、副总裁；2012-2015 年，卓尔（天门）棉花交易中心投资发展有限公司董事长；2015 年，卓尔文化旅游集团有限公司总裁。先后荣获湖北房地产年度贡献人物、湖北房地产年度创新人物、湖北十大文化产业创新人物等荣誉。

魏明先，男，1952 年 2 月出生，大学本科学历，中共党员，

三级高级检察官。1970 年 12 月参加工作，1970 年 12 月至 1982 年 2 月在海军南海舰队后勤部工作，历任战士、通信员、管理员、副连职助理员；1982 年 2 月至 1991 年 9 月，历任武汉市人民检察院书记员、副科级助理检察员、主任科员、检察员；1991 年 9 月至 1997 年 10 月，先后任武汉市人民检察院反贪局三队、一队队长；1997 年 10 月至 1998 年 3 月，任武汉市人民检察院反贪局副局长；1998 年 3 月至 1999 年 2 月，任武汉市人民检察院控告申诉检察处处长兼举报中心副主任、检察委员会委员；1999 年 2 月至 2004 年 10 月，任武汉市人民检察院政治部副主任、检察委员会委员；2004 年 10 月至 2012 年 2 月，任武汉市人民政府政治部主任、检察委员会委员。在武汉市人民检察院工作期间，多次荣立个人二等功、三等功，被评为省、市“先进检察官”。

郭月梅，女，1965 年 11 月出生，澳大利亚莫纳什大学税法博士，中南财经政法大学财政税务学院教授，博士生导师，澳大利亚注册会计师，高级会计师。兼任中国财政学会理事、澳大利亚税收协会理事、湖北省财政学会理事。现担任《税务会计》、《中国税制》、《税法》、《中级财务会计》、《税收理论与实践》（全英文）等课程教学工作，并担任澳大利亚莫纳什大学中国税法全英文教学工作。主要研究领域为财税、财会理论与政策、国际税收等。先后主持了国家自然科学基金、教育部人文社科基金、湖北省社科基金、湖北省软科学、湖北省教育厅教学研究、人文社科等 20 多项课题，并作为中方主持人主持了澳大利亚研究委员会（ARC）国际合作课题《削减中澳贸易和投资的税收障碍》，为中澳税收贸易谈判提供准确的税法支持。先后在《管理世界》、《财贸经济》、《经济管理》、《财政研究》、《税务研究》、英文期刊《美国税收评论》、《澳大利亚税收论坛》等杂志发表论文 40 余篇。论文被多次转载，被引频次较高。

叶欣，女，1980 年出生，法学博士，武汉大学副教授、硕士生导师，武汉市法学会理事，武昌区政协委员，兼职律师。2008 年 9 月至今任教于武汉大学，同时在湖北得伟君尚律师事务所任兼职律师。主要从事法学理论研究及法律实务工作。主持研究武汉大学人文社会科学科研项目、湖北省社会科学基金项目、武汉市社会科学基金项目、湖北省教育厅人文社会科学基金项目等；出版入选“武汉大学人文社会科学学术丛书”专著一部；在国家级权威学术期刊上公开发表高质量专业论文十余篇。先后荣获武汉大学教书育人优秀教师、湖北省青年岗位能手、武昌区优秀政协委员等荣誉称号。

关于换届选举监事会成员的议案

各位股东及股东代表：

公司第八届监事会任期将于 2016 年 5 月届满，需进行换届选举。根据公司监事会及股东提名，推荐张霞和张军为公司第九届监事会非职工监事候选人，请各位股东及股东代表对以上候选人分别进行投票表决。

经公司 2016 年 3 月 22 日召开的第九届四次职工代表大会选举，决定由杨汉生出任公司第九届监事会职工监事，与 2015 年度股东大会选举产生的两名监事共同组成公司第九届监事会。

请予审议。

2016 年 5 月 20 日

附：职工监事和监事候选人简历

杨汉生，男，1958 年 9 月出生，大专，中共党员，高级政工师、助理经济师。1976 年 9 月参加工作，1980 年 12 月至 1989 年 9 月，任汉阳百货商场副柜长、人保干事、机要干事；1989 年 10 月至 1996 年 6 月，任汉阳商场监察室副主任、主任，汉商集团监察室主任、纪委副书记；1996 年 6 月至 2004 年 5 月，任汉商集团监事会监事、纪委副书记、保卫监察审计部部长、集团办公室主任。2004 年 5 月至今，任汉商集团党委副书记、纪委书记、工会主席、监事会主席。先后荣获武汉市五一劳动奖章、市纪检监察系统先进工作者、市消防工作先进个人。

张霞，男，1971 年 2 月出生，本科，学士学位，1992 年参加工作。1992 年-1993 年武汉建工集团构件二厂，技术员、团总支书记；1993-1996 年武汉市城建基础工程公司，分公司技术负责人；1996-2001 年湖北智诚建设监理公司，项目副总监，副经理；2001 至今湖北首义律师事务所，副主任律师。兼任武汉市仲裁委员会仲裁员、湖北省法学会建筑与房地产专业委员会理事、建筑工程专业委员会执委。

张军，男，1963 年 4 月出生，大学本科，经济师，1981 年-1985 年，武汉大学经济管理系就读，获经济学学士学位；1985 年-1986 年，三峡省筹备组计划经济委员会，主任科员；1986 年-1992 年，湖北省宜昌市政府办公室，主任科员；1992 年-2000 年，广东省深圳市南山

区政府，南山国债管理公司，总经理；2000 年-2006 年，武汉证券公司南方管理总部，总经理，2006 年至今，参股创立宜昌宜洋汽车后市场集团公司，担任董事。

关于修改公司章程的议案

各位股东及股东代表：

因经营发展需要，公司将拓展汽车及零配件销售业务，根据国家工商总局有关经营范围登记管理规定，公司章程第十三条中相应增加“汽车及零配件零售”项目，提请 2015 年度股东大会批准，并授权公司相关人员办理工商变更登记手续。

请予审议。

2016 年 5 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 2014 年度股东大会批准，公司聘请众环海华会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2015 年度财务报告审计机构。一年来，该事务所遵照独立、客观、公正的执业准则，履行职责，完成了公司审计工作。2015 年 12 月，该所名称变更为中审众环会计师事务所（特殊普通合伙），根据董事会审计委员会提议，拟续聘中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）为公司 2016 年度财务报告和内部控制审计机构，其年报审计和内控审计费用总额为 58 万元。

请予审议。

2016 年 5 月 20 日