

武汉市汉商集团股份有限公司

2016 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

2017 年 5 月 18 日

武汉市汉商集团股份有限公司

2016 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：2017 年 5 月 18 日 14:30

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：2017 年 5 月 18 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：

序号	非累积投票议案名称	页码	报告人
1	公司 2016 年年度报告及摘要	见年报单行本	
2	公司董事会 2016 年度工作报告	1	张 晴
3	公司监事会 2016 年度工作报告	17	杨汉生
4	公司独立董事 2016 年度述职报告	19	魏明先
5	关于 2016 年度公司利润分配及资本公积金转增股本议案	24	杨 芳
6	关于修改《公司章程》的议案	25	杨 芳
7	关于续聘会计师事务所的议案	27	魏泽清

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 2016 年度工作报告

各位股东及股东代表：

2016 年面对各种困难挑战，集团公司坚定信心，逆势前行，遵循“优质资产+优秀团队=市场竞争力”的发展模式，将“提品质、强内功、抗击打、争上游”作为工作的应对之道，抓住外部地铁建设基本完成、内部提档升级、调整、配套到位等有利条件，发挥资产优良、资金充裕、团队优秀、人员精干的优势，依托“三圈一心”的优质资源，在做强做优零售、会展、商业地产“三大主业”上下深功，主推 21 世纪购物中心扩建等项目，深度拓展配套业务，积极寻求新的发展空间，企业效益、实力进一步提升，再登省市百强企业榜单。

一、报告期内公司经营情况的回顾

全年实现营业收入 9.49 亿元，同比下降 3.54%，实现净利润 1,164.37 万元，同比增长 14.32%。

（一）三大购物中心把脉顾客消费需求，顺应市场求品质，塑造经营特色，将实体店的传统优势与移动互联时代新技术、新平台相结合，打造市民心目中首选的家庭欢聚地、品质生活场。

1、21 世纪购物中心精彩蝶变，开创经营新局面。面对新一轮发展机遇，21 世纪购物中心以“品质升级，效益上档”为主攻方向，强力打造零售、娱乐、餐饮、儿童、家居、健康六大板块，向品牌多极化、业态多样化、功能多元化的复合型购物中心大步迈进。全年有 107 个品牌年销售超百万，9 个品牌过 500 万，2 个品牌达千万级，经营利润同比增长 13.03%，经济效益企稳回升。荣获武汉市和谐企业称号。

一是品牌竞争优势得到稳固。优化经营布局，合理重设动线，品类之间有效呼应；展开新一轮迭代招商，新品与原有品牌完美契合，品牌组合亮点纷呈。女服休闲运动装公司围绕经营提质，新引进“影儿时尚”旗下三大主力品牌及潮流名品 41 家，提升了品牌核心竞争力。19 家少淑品牌中 15 家年销完胜商圈对手。男服黄金家居公司注重新晋品牌的适销性和差异互补性，成功引入“花花公子 VIP”“周生生”等 15 家品牌，自营品牌“东作云”

在商品结构、供货质量等方面不断提升。鞋包化妆数码休闲公司重塑卖场布局，提档鞋类品牌，“莱尔斯丹”“COZY STEPS”等 12 个新品牌闪亮登场，转型升级生活馆 2 个，鞋区调整面达 94.7%；引进“温碧泉”“法国珈寇”“食草堂”等品牌，首开市内“乐视绿色体验店”，卖场品类更加丰富。儿童餐饮运动公司整合资源，引进“ME&CITY KIDS”“POP IN POP”等 5 家颇具竞争力的童装品牌，经营面貌为之一新。

二是营销多样化收到良好效果。抢抓重点节假日促销，“有节造节，无节造势”，全年共开展整体营销 30 余场，双休、大型节日销售占到商场总销售的 55.34%，为经营注入了动力。鞋包化妆数码休闲公司全力支持重点品牌参与促销比价竞争，客户沙龙、走秀路演等多重手段积聚人气，皮鞋、数码、日化品区域强势地位继续加固。女服休闲运动装公司分时段推出各类主题开展特卖、内卖，全年 180 余场特卖活动实现销售近千万元，有效带动卖场人气和经营业绩提升。男服黄金家居公司做好针对性促销，部门龙头品牌“柒牌”“劲霸”销售继续位列省内前列。黄金品类坚持比价特卖和满减促销不放松，“周大福”“六福”等品牌销售持续领跑商圈。儿童餐饮运动公司深挖营销渠道，精心打造以“儿童剧场”为核心的业态促销体系，5 月底开幕以来，举办“卓趣玩具陀螺大赛巡演”等 70 余场大型活动，成效显著。

三是业态发展成为吸客制胜的法宝。匠心打造现代体验业态高地，“冰雪奇园”实现销售 560 余万元，成为购物中心最具特色、最聚人气、最具体验性项目。儿童餐饮运动公司大打童玩牌，在 4 楼新区首家引入“泡泡龙”水上恒温游乐园和“星星舞蹈”等童饰、童玩、童教小店，连同“儿童剧场”成为孩子们的快乐天堂；新增“老鳖餐馆”等餐饮，塑造“特色时尚餐饮区”；引入“江达家装体验馆”“锦绣花样年华浴足会所”等业态，为购物中心吸纳了新的体验客群。女服休闲运动装公司巧拓空间，新设“顶耀咖啡馆”等时尚休闲小店点缀卖场。男服黄金家居公司引进保税港全球商品自贸中心，增添与“东作云”相配套的“福林堂”、缅甸花类家具，丰富了卖场经营品类。鞋包化妆数码休闲公司在“苏宁”撤场的空地上设立家居生活馆，引进“梦洁宝贝”“富安娜”等知名家纺和“格力金色形象店”，为顾客提供家居

用品“一站式”购买渠道。

2、银座购物中心负重攻坚，经营稳中向好。银座购物中心在“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”四个重点上全面推进各项工作，商场布局亮丽，品牌提档，业态汇聚，牢牢把握了商圈主导权。

一是营销活动丰富多彩，全力助推销售上量。牢固树立营销一盘棋的思维，“周周有方案、天天有活动、柜柜有指标”，最大效率发挥三大经营公司的整体联动。全年整体营销 26 次，“双十一”“平安夜”销售增幅均过 40%。各经营公司依据自身特点、优势，打造特色促销贯穿全年。女装公司主抓重点品牌特卖，以“圣迪奥”“声雨竹”“三枪”等品牌销售放量拉动全盘。综合公司坚持“三先”“五比”，将商场活动和部门“折后满减”优惠叠加，18 家竞品中 14 家销售超越对手。男装公司借力业态互动，把所辖业态纳入整体营销，“清明节”“父亲节”“儿童节”销售大幅增长，探索出零售、业态互助双赢的新路。知音站台力推运动场晨练、团单优惠，积极组织各类大型赛事，叫响商圈知名度。

二是品牌组合推陈出新，提升商场竞争实力。全年共引进新品 48 个，淘汰品牌 28 个。女装公司引进“曼茜纱”“依尚街区”等适销品牌 23 家，对“三枪”等现有品牌提档升级，调整经营面积达 5000 方，扮靓卖场的同时提升了效益。男装公司攻克新老楼结合部短板，引进“城市佐罗”和纽巴伦“N”品牌；对标市内大型购物中心，全新升级“柒”牌、“361°”童装等 15 家品牌，解决了品牌不足、平效低的问题。综合公司充分挖掘场地资源潜力，皮鞋部引进“COZY”“丹尼熊”等高端品牌，更新“她他”“意尔康”等专柜形象，形成新的鞋类集群。化妆部点招“羽西”“韩后”“爱丽”3 家时尚名品和“唐三彩”“三草两木”美妆体验馆，移位黄金加工工坊，盘活了边厅死角。

三是多业态互动互促，体验消费显现活力。瞄准餐饮美食、生活服务、文化休闲类别，壮大多业态经营。作为银座新型业态的汇聚地，知音站台公司找准经营定位，引进“大米先生”、“巨人教育”等 8 家租赁商户，集学科教育、创意拓展、场馆运动于一体的“一站式”教育品牌基地日益形成。女装公司将“哆米美甲”“格林童话摄影”等休闲小业态收入囊中，增添了卖场活力。

男装公司完成国美电器、康祺健身会所的移位升级，引进“卡巴青少年活动中心”，带动了儿童关联消费的提升。综合公司在小吃街引入“小食代”美食城，放大了餐饮特色优势。

3、武展购物中心竞争取胜，经营再创佳绩。武展购物中心坚持与对手错位经营，满足顾客多元体验式消费需求，在竞争激烈的市内第一商圈稳扎稳打，商场规模、经营档次、创效能力全面提升。

一是拓新提档，提升经营品质。坚持“人无我有，人有我优，人有我新”，将眼光瞄准竞争对手没有且又适销对路的品牌，14个新进服饰品牌中，女装“研色”“来尔佳昵”“纳俪”“梵凯”，男装的“IRA”均为首次进入武汉市场。将女装部一分为二，压缩商务男装扩大时尚男装，调整童区、鞋区动线，重装升级现有品牌，专柜装修风格与国内主流卖场同步，主力品牌向市场A类店看齐，新品上货率达90%以上，带给消费者“常换常新”的购物体验。

二是业态融合，完善配套功能。新加入的业态中，“乐优家”家居集合店和THE Green Party生活馆，填补了家居品类的经营空白；“一帆书屋”集传统书屋和咖啡吧于一体，购物之余供顾客阅读与休憩；囊括苹果、VIVO、OPPO、三星等主流手机品牌的数码体验店，集团自营的“明天特爱屋”进口商品驿站，满足了年轻潮人时尚乐购需求。新张美食汇四期，引进“新加坡美食广场”等5个餐饮项目，经营多元化形成磁场效应，“餐饮连商场，业态促人气”格局进一步稳固。

三是以销促效，凸显特色形象。深挖潜力，将特卖做好做足。全年开展大型主题营销活动21次，节假日销售放量明显，“双十一”“平安夜”销售增幅均在20%以上。营销活动火爆有力地带动品牌的成长。“紫淑”连续两年销售同比增幅达70%，连续3个月销售绝对值位列全国单店第一；“圣迪奥”在全市单店销售整体下滑10%的情况下逆势而上，同比增长3%；“乔治爵士”“七匹狼”等也迎来了提升高峰，年销售增幅均达60%以上。年销超百万品牌54个，扩销增利的中坚力量不断壮大。

（二）会展中心将“创四优促两升”作为一以贯之的工作主线，把地理位置优、综合配套强、专业展会强，各业态、功能间

互动好的优势转化为再攀新高的动能，倾力打造国内一流的多功能现代服务业中心。

1、展览公司整合资源，积蓄发展力量。展览公司坚持“有展办展，无展办销，连带服务，多元创效”的经营方针，拓宽引展渠道，千方百计引进规模匹配的各类新题材展会。全年承接三个厅以上专业展会 32 个，“农博会”“图书展”“婚博会”等国家级展会 12 个。新引进 13 个展中，“武汉马拉松博览会”接待了来自全国各地 2 万多名马拉松选手，观展市民逾 10 万人；“第二届国际电子商务博览会”实现展览收入近 90 万元，被全国多家媒体竞相报道；“华夏家博会”成功举办两季，一站式高品质装修服务受到市民热捧。完善办展应急预案，妥善安排 10 余场服装展、土地流转会穿插大展间隙，有效弥补展厅和展期缺口空当。创新自办展，联合“中国婚博会”主办方将“婚博会”项目整合做强，3 天展会收入 70 余万元，创展览单日收入历史新高。强化现场管理服务，更新设施设备，提高连带经营能力，展览工程特装业务和广场地面停车业务收入同比分别增长 37%和 60%，整体运营水平再上新台阶。

2、会议酒店公司发挥优势，提升创效水平。会议酒店公司深挖客户连带需求，着力完善套餐型组合产品，线上线下拓展营销，各类项目、业务多点开花，竞相发展。承接“中南地区民航职工第三届羽毛球赛”，综合创收 12 万余元。坚持“随行就市”“抓大不放小”，接待 10 万元以上大单客户 18 家，其中“武汉时装周”“劲松杯全国围棋赛”等 50 万级以上客户 2 家，大单综合业务销售 360 余万元，为历年最高。根据市场灵活调价吸引客户，新开发“阳光地产”“九玖阁”等中小客户 15 家，全年新开发驻场会务收入 130 余万元，为整体收入增长提供了有力支撑。长江厅全年创收 324 万元，改写会展中心单厅年收入新纪录。将武展酒店一期老客房区开辟为新的教育培训基地，重装引进瑞思英语中国区总部办公中心和“荆楚教育”集团；围绕长江厅体运项目开发引进友好官室外篮球等新项目，一些“闲置地”蝶变“高效田”。

3、综合公司深度挖潜，寻求经营突破。综合公司依托广场和物业资源，深入挖掘经营潜力，努力实现收益最大化。坚持“三

增一绑四到位”经营举措，将打造用户消费体验场景作为全年广场活动主营方向，积极争取相关职能部门支持，与广告公司、汽车类网站等新老媒体联合开发题材适宜、档次高、规模大的汽车展销活动，全年共举办“春季武汉婚博会外场展示会”“湖北经视汽车团购会”等活动 54 场，累计使用面积 86 万方，实现收入 528 万元。规范地下停车运营，合理规划泊车资源，提升服务质量，停车收入再创历史新高。全力做好租赁商户养商扶商工作，新引进高端地产项目“碧桂园森林城市展示中心”落户南馆名店街，与“西藏印象”餐厅和“名车汇”展示中心遥相呼应，稳定物业收入的同时扮靓了会展中心外部形象。

（三）发展是关键，项目是基石。集团公司紧抓发展机遇，稳中求进，全力以赴推项目，在资本市场、创投融资、新兴项目、商业地产等方面又有新拓展。

1、21 世纪购物中心扩建完美收官，东扩项目酝酿先机。历经多轮规模扩张，21 世纪购物中心体量和品质已占据武汉零售业高地。随着建筑群楼外立面幕墙改造、广场楼宇亮化及东、西大门改造升级等多个基建项目陆续结束，购物中心迎来了黄金发展期和新的收获期。

东扩项目克服阻力，按照“以储代征、以租代储”的思路，与宜昌、松宜和荆州三个“汉办”积极协商资产置换事宜。目前与松宜汉办初步达成产权置换协议，荆州汉办已达成就地还建意向，宜昌汉办同意与区政府达成协议整体移交，成功打通与宜昌汉办间的分隔围墙，为该地块整合征收创造了条件。

2、基金港运作取得实质突破。创新基金运作，与多方合资成立汉兴谷实业发展股份有限公司，拟在汉阳龟北路地块兴建一个规划用地 300 亩，建筑面积 30 万方，引进相关机构 300 家，资金规模 3000 亿的大型泛金融主题运营园区，从事并购、股权投资、基金管理、资产管理、产业投资等业务。项目自启动以来，得到省市领导高度关注，已实现股权、规划、招商、设计上的重大突破，力争打造为国内一流的武汉文化金融新磁极。

3、现有商业地产项目稳健推进。一是咸宁温泉山庄项目根据用地政策变化及时调整项目设计方案，突出民俗、精品酒店特色，将打造为品质高端、环境优雅、生态健康、绿色宜居的高端

会所。二是针对银座 2 号党校地块拆迁成本增加的新情况，及时调整战略，改党校征收督办为跟踪摘牌，走二级市场摘牌路径，争取效益最大化。将党校地块部分闲置房产对外出租，让闲置资产产生效益。三是会展中心东扩等项目正加紧筹措。

（四）婚庆贸易物业等业务深度拓展，成为新的效益增长点

婚纱照材城牢牢把握婚庆业消费市场需求和行业发展趋势，进一步稳固行业领头羊地位。优化经营结构，淘汰缺乏竞争力厂家 22 个，引进“雁牌”耗材等 30 家实力强的商户。延伸产业链，引进“光大福成”“江风”两大摄影俱乐部，配套连锁快餐、综合超市，向多元化和民用零售方向发展。婚纱摄影、影视器材、婚庆婚恋、教育培训四大版块特色凸显。举办“2016 时尚彩妆发布会——色·影”“古隆中酒业杯”湖北省摄影行业职业技能竞赛等大型活动，提升了婚纱城知名度和美誉度。在行业市场普遍低迷的情况下，主楼收入再过千万，经营利润再破 400 万大关。

贸易公司创新营销思路，广拓业务渠道，拓宽储值卡的功能和收卡面，在稳定原有商户的基础上，与艳阳天 21 店等 16 家商户签约，储值卡消费特约商户数量达到 43 家。试水自营业务，新张“明天特爱屋”进口商品驿站，首次将“跨境电商”落户汉商，为集团公司向全渠道营销迈出重要一步。

银座置业公司以商户和业主满意为中心，以改善银座经营环境、配套设施和增加服务附加值为重点，打造一流的银座物业品牌。协助“沃尔玛”超市、“星聚点”等商户做好升级改造，推动租赁业态与购物中心互动、共生。全年经营利润突破千万大关。健全管理制度，环境卫生、运营秩序、车场管理水平全面升级。

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

根据中华全国商业信息中心的监测数据，2016 年全国百家重点大型零售企业零售额同比下降 0.5%，降幅相比上年扩大了 0.4 个百分点。

随着网络技术和商业模式创新，年轻一代成为消费主力，互联网消费增速明显高于传统的消费渠道；在高档商品、高端餐饮消费下滑的同时，大众化商品和大众化餐饮保持快速增长；休闲旅游、文化娱乐服务消费将越来越受到青睐。

（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”。将“提品质、强内功、抗击打、争上游”作为工作的应对之道和取胜法宝，在外延和内涵上全面深化，以更具魅力、更为精良的品质，打造汉商新名片。

（三）经营计划及实现措施

2017 年实现营业总收入 11.01 亿元，其中商业营业收入 10.1 亿元，会展收入 0.91 亿元（本计划不构成对投资者的投资建议）。

2017 年的主要工作任务和措施：

1、聚力激发经营活力，打造零售业特色名店

三大购物中心要立足“市场主导、需求引领、创新驱动”，面向都市主流家庭，将人文、艺术、创意、生活、休闲与商业融为一体，精耕细作打磨品类优势、业态优势、环境优势、服务优势、活动优势和专业优势，全面提升品质，激发活力，亮出特色名店新形象。

21 世纪购物中心：2017 年是 21 世纪购物中心绽放魅力、迸发潜力、彰显实力的关键年。要以完美形象、完善功能、完全业态为契机，全力以赴推进效益品质双提升，确保经营利润突破 7000 万大关，力争自营有实质进展，打造武汉前三、国内一流的复合型购物中心。

一要围绕楼层强品质。在卖场经营上，一楼卖场要重塑形象，体现应有的作用地位。按化妆保健、皮鞋箱包、电信数码、家居生活四个区域，形成主题版块集中、区域责任明确、品类衔接紧密的新格局。二楼卖场要继续发挥品牌引领作用。作为主力品类，女装要巩固扩大优势地位，着力玛丝菲尔、娜尔思集合店、雅莹、玛卡西尼、德国膳魔师等“亮眼睛”的知名大牌；黄金珠宝类要加大周大福、六福、周生生等前 5 名品牌的龙头带动作用，力促业绩回升。三楼卖场要充实男装品牌，丰富店面，在成熟男装、商务男装的基础上引进潮流男装；家俱经营继续向小而精方向转型。四楼卖场要围绕冰雪奇园，构筑童购、童玩、童教、童吃特色鲜明的剧场乐园型大卖场，增加生活采集等与之配套；时尚街、

餐饮区全面升级，确保稳租旺场。五楼卖场要加大招商力度，尽快确定项目。加强品牌大户培育，扶优扶强，力争年销售过 5000 万的品牌 1 个，1000 万的品牌 5 个，500 万的品牌 15 个，300 万的品牌 31 个，100 万的品牌 140 个。

二要突出体验聚人气。要做到业态体验多样化，场景体验愉悦化，购物体验轻松化，在最大限度发挥休闲娱乐、餐饮运动、生活健康、文化教育、儿童游乐等多业态聚客优势的基础上，抓好关键点。冰雪奇园是体验消费的旗帜，要以小学生和大幼儿为目标客群，多渠道、多形式推介，促销活动要与其他业态挂钩，做足做旺双休节假日，开发连带销售和二次消费，力求创效。东作云红木馆要在空间、品类、活动上拓展，扩大经营面积，增加中小件和与红木相关的茶具、文创、工艺类等引流品，以文促商，同时借力会展中心相关展会扩大影响。儿童剧场要天天有活动，一周一小演，一月一大演，用小舞台集聚大人气。

三要促销服务双联动。促销要盯住节假日，逢休逢节必全员上阵、宣传造势、特卖加时，打造扩销“黄金日”；比住对手，突出在价格、货品、活动频率、活动力度、店堂氛围上的比较优势；全场联动，打通业态链和内循环，深度参与专柜管理，在活动组织、货品保障上保持厂商密切沟通；瞄准会员，把攒会员、稳会员、扩会员的工作做细做好，多开展 VIP 答谢。服务要走心暖心贴心。完善服务设施，实施人性化、智能化改造，引入无线网络、移动支付、自助服务等，提高顾客满意度；创新服务手段，运用网络平台、移动终端、社交媒体多与顾客互动；做实商户服务，切实排忧解难，实现共创共享共担。

四要功能形象再提升。外围：要打造统一大气、干净整洁、多彩亮丽的外立面；统一规划管理好简食街，将弱点变亮点；整体规划设计好外围动线，绿化美化亮化西、北两个广场；科学高效管理停车场，完善导视功能；外围沿线的垂直梯做好与停靠楼层的精细对接；7 个大门出入口突出功能性、标志性、招揽性和通达性。内部：调整完善内部动线，确保畅达；打通四楼内循环；改造各楼层天顶及老旧设施；西大门入口至中庭要出新形象。密切跟进立体停车场和精品酒店建设，完善地铁出入口与广场的对接，确保公汽停车场回迁。

银座购物中心：2017 年是银座购物中心再开新局，快进加速的创效年。要围绕“创新、创效”主题，根据区域市场特点和消费特性，在促销出新、自营补短上着力，树立新特色，创建新优势，全面冲刺年度目标。

一在促销活动上突破，确保销售利润新增长。建立具有自身特点的促销机制，通过行之有效的促销活动，进一步巩固在商圈竞争中的主导地位。在延用“三先”“五比”策略的基础上，不断推陈出新，把以活动聚客、低价引客、体验吸客、服务留客贯穿工作始终。大型节假日促销突出大力度、高频次，把握关键要素，通过主力品牌的大力度引爆“点”，达到以“点”带“面”，以“面”带“店”的效果。商场促销突出全场联动，注重手段创新，新品、名品、季节商品、关联商品轮番出击，活动形式丰富多样，各业态充分参与，避免一味的价格战。打通购物中心与商店街，经营上互联互通，激发整体活力。品牌促销突出主力大牌，制定全年知名品牌促销计划，确保每场活动都能打响。要将活动宣传落到实处，重点发展银座亲友团模式，利用微信平台，发挥亲朋好友的口碑传播效应；多推小区定点投放，扩大宣传面。

二在自营商品上突破，营造经营新亮点。主攻女装、提升男装、优化鞋类、延伸化妆，重点解决知名成熟品牌不足、结构相对老化、鲜活度不高的问题，朝丰满、鲜活、亮丽目标看齐。大胆尝试自营，盯住暂时招不进的品牌，盯住经营上需要弥补的短板，通过自营或加盟，让心仪的品牌能进来，让场子满起来亮起来。以女装公司为突破口，使自营在银座取得实实在在的效果。综合公司要多开鞋区集合店，提升化妆、手表后区人气，将小吃街与店内同管理。女装公司整体布局向紧凑和精致方向调整，在时尚女装、少淑品牌引进上有突破，在中老年服、内衣和家居家纺类经营上出亮点。男装公司重点调 2 楼，增新品增名品，重构与 C&A 结合部的布局，彻底改旧貌。拓宽经营视野，关注新型人气品牌，致力补充连带互动品牌，做好品牌储备。发挥大户的创效中坚作用，力争年销售过千万的品牌 3 家，500 万的 3 家，300 万的 7 家，200 万的 10 家，100 万的 50 家。

三在知音站台经营上突破，带动业态版块新提升。知音站台进入项目调整升级期。既要看到因周边居民拆迁而顾客流失的困

难，又要认识到随着大环境改善、两条地铁线交汇而带来的机遇。面对危中有机的局面，以转型升级为契机，根据文体教育休闲新定位，实现一楼旺、二楼满、三楼稳、四五楼活的目标，让知音站台真正成为银座新的效益支撑。银座主楼对多业态经营重新洗牌，在品牌上再优化、环境上再美化、服务上再细化。加强业态间的客群共享和互动，多产生连带消费，合作共赢。

武展购物中心：2017 年是武展购物中心强化经营特色，巩固经营优势，在高起点上再添新作为、在高效益上再有新突破的进取年。要坚持“品牌错位、实价实惠、特卖热卖”，继续差异化发展，为顾客提供多元消费与体验式服务，营造强烈的视觉感受和浓郁的购物氛围，将悦购、休闲、美食、服务完美融合，全力打造“多业态、多功能、多品牌”满足大众消费的“武汉地下第一店”。

一要调布局、招品牌，在拓新提档上着力。品牌招商要上台阶，引进市场成熟、适销对路的时尚品牌；大力发掘本商圈没有而又符合自身需求，具有潜力、实力与发展空间的新锐品牌。进一步削减同质化商品，压缩服装类经营场地，大胆尝试引进 1-2 个快时尚品牌，增加新业态。

二要扬长避短，在精益求精上着力。继续巩固提高客单价、培养销售大户、开展品牌特卖等好做法。坚持以正价新款为主打，专柜装饰风格与国内主流卖场同比，各主力品牌向市场 A 类店看齐，适当再提客单价，确保商品鲜活度。培养扩大百万元品牌大户阵营，力争年销售超百万的品牌达到 70 个、200 万的品牌 20 个、300 万的品牌 10 个、400 万以上的品牌 5 个。开展品牌特卖，全年特卖热卖活动要在 200 场以上，大型特卖不少于 60 场，提高全年特卖销售占比达 15%以上，扩销的同时提升特卖品质。

三要餐饮配套优胜劣汰，在深化整合上着力。放大“餐饮连商场、业态促人气”优势，整合提档美食餐饮。筛选更换美食汇一、二期老商户，扶持形象好、品牌优、有市场潜力的品牌升级，扩展武汉名小吃，引进新品牌，使后区整体贯通。优化、提升东西下沉广场和回廊业态，稳商扶商，确保租金收回。

2、聚焦创四优促两升，推动会展业效益新增长

2017 年是会展中心实施“创四优促两升”之后迎来全面收

获的成果年。要以提升综合创效能力为中心，外延发展与内涵升级两手抓，推动经营、管理、服务、环境再上新台阶。

展览公司要敢于打破扩张创效的天花板，以引进新展和开发自办展为重点，实现经营新突破。理顺管理结构，设置营销部、运营部和工程部，明确各自分工，围绕重点展开工作。健全管理体系，实施专业化、规范化的招展引展、布展搭建和现场管理服务，促进展览项目、现场环境的提档升级，确保市场份额和行业领先地位。全年力争展览场馆利用率超过 52%，办展天数逾 300 天，新引进展览项目不低于 10 个。延续大小齐抓、展销结合、招展与引展并举方针，既要高大上，又要接地气。细分目标市场，加大营销力度，优先承接政府主导型展会，积极承接专业展，大力扶持品牌消费类展。结合市场热点，以“婚博会”“孕婴童展”两个自办展为突破口，努力开发新自办合办展，拓展盈利空间。提升展览搭建工程的附加值，在展览特装、异型化改建及广告等延伸业务上创收。加强门前地面停车场管理，“保通畅，树形象，提效益”，服务、创收两不误。

会议酒店公司要以打造“华中地区高端综合会务中心”为目标，加强会议、住宿、餐饮、运动、教育、娱乐等版块间的配套联动，发挥叠加效应。优化业态组合，将主楼展览公司以外物业划归会议酒店公司，统一实施酒店式管理。弥补经营短板，从环境、营销、管理、服务多方面入手，采取有效措施提高客房入住率。创优经营业绩，发挥一体化优势，进一步开发网络营销平台，推出更多的组合套餐型产品和自营项目，深挖客户连带需求潜力。坚持“抓大不放小”，扩大在市场性会议、展中会、会中展等方面的竞争优势。尝试以资源置换方式，对潜在客户定制式营销，彰显品质。树立服务品牌，规范各个服务流程，严格专业标准，按岗全员培训。推行全过程“微笑服务”，以及“进门如回家、服务在享受、道别还留念”的亲情服务，高度关注顾客体验，以服务赢得更多回头客。提高管理水平，利用黄鹤英才专项资金，开发一体化管理系统。开展连锁经营，全面筹备 21 世纪购物中心新酒店开业，以此为契机加强酒店营销团队建设，让营销更专业、更有活力。全年力争实现客房入住率 60%，会议使用率较上年增长 3%以上目标。

综合公司要全力叫响“武展广场——武汉市室外活动首选场地”口碑，效益勇攀新高。创新思路，引进新的合作伙伴，开发车展以外的项目，探索节假、双休以外的场地经营方式，争取突破北广场举办活动限制，实现全方位创效。提升活动品质，在积极争取政策支持的前提下，坚持“三增一绑”及“三必须、两确保、一提高”的经营策略，丰富活动层次、种类，打造一批规模大、收益高、形象好的品牌活动。提高广场使用率，着力在淡季办活动上有所突破。升级车场管理服务，引入车牌识别系统，改造升级收费系统，提高车辆进出运转效率。细分客户，采取差异化策略和价格手段，提高车位利用率。强化人员精神面貌、业务技能、工作态度、文明用语等多方面的管理培训，提升服务形象与水平。全力稳商扶商，确保物业租赁收入稳定。加强对南广场名店街的管理，解决“西藏印象”餐厅租金收缴难题。

强化经营的同时，继续推进品质建设。一是硬件升级。实施艳阳天电梯改造，南馆、二楼展厅的出入口及设施改造，广场的美化、亮化改造等项目，解决好金字塔占用问题，优化办展环境，彰显全新形象。二是做好恒隆地下通道项目的合作及展馆改扩建项目的前期准备。

3、聚合优势推项目，成就企业未来发展新支撑

发展优势聚合新高度，项目能级迈上新台阶。多年的积累让汉商拥有了厚积薄发的实力，储备了强大的发展后劲。要乘势而上，坚定不移推项目，着力在资本运作上取得新突破，在创新金融发展上取得新成果，在推进商业地产项目上取得新进展。

一号工程：龟北泛金融港。这是集团公司承载追赶超越梦想，撬动国家中部区域金融中心崛起的“一号工程”。项目位于汉阳区龟北路，坐落武汉两江四岸之心，龟山脚下，紧临汉阳造文化创意园，与汉正街国际“白领”金融中心区隔江相望。人文底蕴深厚，交通便利，名企毗临，生态宜聚，是城市中心区打造泛金融港独一无二的聚财宝地。项目总体规划 300 亩，拟建 30 万方的大型泛金融主题运营园区，计划引进相关机构 300 家以上，资金规模 3000 亿元。项目自启动以来，得到省市领导高度关注，已实现股权、规划、招商、设计上的重大突破。项目关键是取得上级政府部门的全力支持，抢抓机遇，尽快启动，秉承“穿越历

史、规划当今、铸造品质、直达未来”的理念，努力把该项目打造成国内独创不可复制的武汉文化金融新磁极。

亮点工程：会展中心整体改造及东扩。这是创建国家级会展中心，大手笔打造“武汉都市圈”黄金商轴带的亮点工程。会展中心是武汉城市总体规划确定的城市中轴线上的核心建筑，是武汉作为国家中心城市走向世界的重要窗口，既有极其优越的先天禀赋，又有企业化运作的后发优势。要优先争取规划突破，扩建展馆 1.5 万平米，增强会展中心核心竞争力。着手打通中心周边地下网，再向东西两端延伸，使之形成一个规模巨大、可媲美加拿大蒙特利尔地下城的地下空间。着力把中心广场建成城市中轴线上最有活力、最聚人气的中央广场，形成新的城市景观地标。同时完善地上地下商业互动，使广场成为武汉“休闲慢生活”首席之地。对标维多利亚港香港会展中心，加快布局东扩项目，今年的关键是力争早立项，收购周边相关商业地产，争取有实质性突破。

标杆工程：21 世纪购物中心东南扩。这是 21 世纪购物中心精彩蝶变，集团公司零售业转型升级的标杆工程。今年要全力推进东南扩项目，东扩按照“以储代征，以租代储”思路，尽快完成松宜汉办、宜昌汉办和荆州汉办的资产置换；南扩要积极争取政府支持，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。

储备工程：四大商业地产项目。一是咸宁温泉山庄改扩建。以清新空气、优良水质、绿色森林为卖点，完善规划方案，细化景观设计，保留局部功能，自主开发一个“小而精”的民宿高端温泉会所。二是银座 2 号原汉阳区党校地块开发。守住地块，摸清规划条件，算好经济细账，适时举牌启动项目。三是相机启动杨泗港改造。四是筹备银座东扩西建项目，储备发展后劲。

4、深度拓展配套业务，培育自营发展新势能

武汉婚纱照材城：在行业整体萎缩的客观情况下，要抢抓中山大道开街契机，在“稳市、稳商、稳收”上下深功，全力招商养商扶商，不让一个好商户流失，不让市场有一处空档，保持降费增收的良好态势。精耕细作，在“提档升级”上下深功，店面要大整容，铺面要换新，服务要优化，管理要打通。创新思维，

在“转型变革”上下深功，批发与民用并行，适当扩大零售功能，增加儿童产品类别及休闲服务类项目，整合实体体验店资源，强力构筑婚纱器材、影视器材、婚庆婚恋、教育培训四大版块特色。

贸易公司：努力在储值卡提身价、增品质上做文章，深化储值卡业务。继续扩大覆盖面，争取经营部门每引进一家，储值卡就发展一家；加大售卡力度，进一步完善激励机制，提高销量；提升储值卡合作商户服务水平，紧密联系沟通，确保正常营运。重点做好自营业务，批发部要以“明天特爱屋”进口商品驿站为突破口，力争年内新开 5 家店面，同时在稳定老客户的基础上，积极寻求新的品牌代理。继续做好 VIP 礼品兑换、代理商品销售，拓展自营业务。

银座置业公司：把提升经营服务品质作为第一要务，提高银座的社会形象和知名度。重点改善停车环境，更新外立面大广告牌，拆除一楼影城售票厅，打造形象竞争力。抓紧招商旺场，规范阳光街营运，在信息互通、客流互动、资源共享上出招，加大宣传促销力度，提高平效水平。调整架构，精简人员，提升功能，积极探索高效的物业管理模式。转作风，提效率，跟上业态发展步伐，满足业主、客户日益增高的服务需求。

杨泗港仓库：继续稳租提租，确保仓租率 98%以上；严格执行各项安全制度，确保仓库安全；加强服务管理，使商户的商品快出快进，提高效率；深入市场调研，寻求适合的发展项目和战略合作伙伴，尽快实现仓储向商业经营的转型。

（四）可能面对的风险

1、归元片区大面积拆迁改造，居民锐减，以及新区商圈的逐步形成，对现有购物中心的客流有一定影响；

2、随着公司物业面积的不断扩大，品牌创新，销售上量方面还需加大力度；

3、人员老化，经营机制和体制机制活力不足，主营业务保增长措施还不够。

2017 年是砥砺奋进，逐梦前行之年。我们要树立决战决胜的信心，以钉钉子精神攻克一个个关隘，一心一意抓落实，千方百计求实效。稳中求进，引领三大购物中心品质再升级，效益再攀高；多措并举，推进会展中心整体改造和规模扩张，提升综合

创效能力；创新求变，积极探索优质资源和发展项目，增强企业竞争力。

请予审议。

2017 年 5 月 18 日

监事会2016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、本年度召开五次监事会会议

(1)公司第八届监事会第十次会议于 2016 年 3 月 3 日召开，会议审议了《武汉市汉商集团股份有限公司限制性股票激励计划（草案）及其摘要》、《武汉市汉商集团股份有限公司限制性股票激励计划实施考核管理办法》、《关于核实〈武汉市汉商集团股份有限公司限制性股票激励计划激励对象名单〉的议案》。

(2)公司第八届监事会第十一次会议于 2016 年 4 月 26 日召开，会议审议了《公司 2015 年度报告及年度报告摘要》、《公司监事会 2015 年度工作报告》、《公司 2016 年一季度报告及正文》、《关于换届选举监事会成员的议案》。

(3)公司第九届监事会第一次会议于 2016 年 5 月 20 日召开，会议审议了《关于杨汉生出任公司第九届监事会主席的议案》。

(4)公司第九届监事会第二次会议于 2016 年 7 月 26 日召开，会议审议了《公司 2016 年半年度报告及摘要》。

(5)公司第九届监事会第三次会议于 2016 年 10 月 26 日召开，会议审议了《公司 2016 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 2016 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。

2017 年 5 月 18 日

独立董事 2016 年度述职报告

各位股东及股东代表：

2016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2016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	2	2	0	0	
魏明先	7	7	0	0	
叶欣	7	7	0	0	
郭月梅	5	4	1	0	

2、参加了公司召开的2015年年度股东大会。

二、发表独立意见的情况

（一）2016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。

（二）2016年3月3日，参加第八届董事会第十二次会议，就公司相关事项发表独立意见情况如下：

1、未发现公司存在《管理办法》等法律、法规和规范性文件规定的禁止实施限制性股票激励计划的情形，公司具备实施限制性股票激励计划的主体资格。

2、公司激励计划（草案）所确定的激励对象符合《管理办法》、《股权激励有关事项备忘录 1-3 号》及其他法律、法规和规范性文件规定的激励对象条件，不存在《公司法》、《证券

法》、《管理办法》及其他相关法律、法规和规范性文件规定禁止获授限制性股票的情形，公司激励对象的主体资格合法、有效。

3、公司激励计划（草案）的内容符合《公司法》、《证券法》、《管理办法》及其他相关法律、法规及规范性文件的规定；公司实施《武汉市汉商集团股份有限公司限制性股票激励计划（草案）》及《武汉市汉商集团股份有限公司限制性股票激励计划实施考核办法》合法、合规，不存在损害公司及股东利益的情形。

4、公司不存在向激励对象提供贷款、担保以及其他财务资助的计划或安排。

5、公司实施限制性股票激励计划将进一步完善公司治理结构，促进公司建立、健全激励约束机制，充分调动公司管理团队及核心骨干员工的积极性、责任感和使命感，有利于公司稳定健康、可持续发展。

6、公司董事中的张宪华先生、魏汉华女士、麻建雄先生、张晴女士为本次限制性股票激励计划的激励对象，已根据《公司法》、《证券法》、《股权激励备忘录 1-3 号》等法律、法规和规范性文件以及《公司章程》中的有关规定回避表决，由其他非关联董事审议表决。

综上所述，我们同意公司实施本次限制性股票激励计划。

（三）2016年4月26日，参加第八届董事会第十三次会议，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2015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。

公司为支持武汉国际会展中心股份有限公司的经营发展，对其流动资金贷款提供连带责任担保，担保事项为对控股子公司的

担保，风险可控，不存在与《公司法》、中国证监会和中国银监会《关于规范上市公司对外担保行为的通知》等法律法规相违背的情况。

同意公司为武汉国际会展中心股份有限公司向银行贷款人民币8,800万元提供连带责任担保。

2、关于2015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2015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2015年度利润分配预案，并提交公司2015年度股东大会审议。

3、关于2015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《2015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、关于换届选举董事会成员的事项

（1）公司董事会候选人的提名、审议和表决程序符合《公司法》等有关法律法规及《公司章程》的规定。

（2）公司董事、独立董事候选人的任职资格符合担任上市公司董事的条件，能够胜任岗位职责的要求，不存在《公司法》、《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规及《公司章程》规定禁止任职的情形及被中国证监会处以证券市场禁入处罚的情况。

（3）同意将公司第九届董事会董事、独立董事候选人提交公司股东大会选举，独立董事候选人资格以上海证券交易所审核通过为前提。

（四）2016年5月20日参加第九届董事会第一次会议，就公司高管人员的提名与聘任发表独立意见如下：

各位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《武汉市汉商集团股份有限公司章程》的有关规定。

（五）2016年7月18日参加第九届董事会第二次会议，就高管人员变动情况发表独立意见如下：

高级管理人员的任免、提名程序、任职资格与条件均符合有关法律、法规及《武汉市汉商集团股份有限公司章程》的有关规定。

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。

2016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，审计委员会共召开二次由审计委员会、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，2017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

2017 年 5 月 18 日

2016 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（特殊普通合伙）的众环审字（2017）011754号《审计报告》，对公司2016年度的经营业绩及财务状况进行了审计验证，公司2016年度净利润11,643,651.34元，加上年初未分配利润182,218,761.94元，减去提取盈余公积金1,948,220.46元，可供股东分配的利润为191,914,192.82元。经研究2016年度拟以总股本174,575,386股为基数，按每10股派发现金红利0.4元（含税），共计分配6,983,015.44元。本次分配后剩余未分配利润184,931,177.38元滚存入下年度可供股东分配利润。

2016年度不以资本公积转增股本。

请予审议。

2017 年 5 月 18 日

关于修改公司章程的议案

各位股东及股东代表：

实行“三证合一”后，公司营业执照号变更为统一社会信用代码：914201001779184151；公司经营范围中需增加“卷烟、雪茄烟零售；各种酒类零售”内容，并根据国家工商总局关于《企业经营范围登记管理规定》、《企业经营范围用语规范》的要求，对公司经营范围进行了规范调整，公司章程相关条款进行相应修改。提请 2016 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。

具体修改内容如下：

修改前	修改后
第二条 公司系依照《武汉市人民政府批转市体改委关于企业试行股份制的报告（武政[1989]63 号）》和其他有关规定成立的股份有限公司（以下简称“公司”）。 公司经武汉市经济体制改革委员会“武体改[1990]7 号”文关于组建武汉市汉阳商场股份有限公司的批复批准，由武汉市汉阳百货商场和交通银行武汉分行共同发起，以募集方式设立；在武汉市工商行政管理局注册登记，取得营业执照，营业执照号 420100000117789。	第二条 公司系依照《武汉市人民政府批转市体改委关于企业试行股份制的报告（武政[1989]63 号）》和其他有关规定成立的股份有限公司（以下简称“公司”）。 公司经武汉市经济体制改革委员会“武体改[1990]7 号”文关于组建武汉市汉阳商场股份有限公司的批复批准，由武汉市汉阳百货商场和交通银行武汉分行共同发起，以募集方式设立；在武汉市工商行政管理局注册登记，取得营业执照，统一社会信用代码：914201001779184151。
第十三条 经依法登记，公司的经营范围：百货、针纺织品、五金交电、劳保用品、化工原料（不含危险化学品）、通讯器材（不含无线电发射装置）、IT 产品；建筑装饰材料、工艺美术品、日用杂品、办公用品、家具、照相器材、照相感光材料、婚纱、礼服零售兼批发；金银首饰、玉器零售；家电维修服务；儿童游乐及电秤服务；摄影；企业信息咨询服务；汽车货运；广告设计、制作、发布；服装加工；进出口贸易；技术进出口、货物进出口、代理进出口业务（不含国家禁止或限制进出口的货物或技术）；游泳健身、保龄球、攀登、射击；展览、展示、展览道具；数码冲印；物业管理；公司自有产权闲置房屋的出租和销售；房地产开发、商品房	第十三条 经依法登记，公司的经营范围：百货、针纺织品、五金交电、劳保用品、化工原料（不含危险化学品）、通讯器材（不含无线电发射装置）、建筑装饰材料、工艺美术品、日用杂品、家俱、照相器材、照相感光材料、婚纱、礼服零售批发；办公用品、电子产品、展览道具销售；金银首饰、玉器零售；家电维修服务；儿童游乐及电秤服务；摄影；企业信息咨询服务；广告设计、制作、发布；服装加工；进出口贸易；技术进出口、货物进出口、代理进出口业务（不含国家禁止或限制进出口的货物或技术）；游泳健身、保龄球、攀登、射击；展览、展示；数码冲印；物业管理；公司自有产权闲置房屋的出租与销售；房地产开发、商品房销售；停车场业务；汽车及

销售；停车场业务。（国家有专项规定的项目经审批后方可经营）其他食品、副食品、 保健品 、图书报刊零售批发；副食品加工；住宿、饮食服务、专业技术培训（仅供持证的分支机构经营）；数码影像制作；婚纱、礼服、饰品租赁及婚庆礼仪服务；汽车及零配件零售。	零配件销售。（国家有专项规定的经营项目经审批后或凭许可证件在核定的期限内方可经营）。 散装食品、预包装食品批发兼零售；普通货运 （有效期与许可证件核定的期限一致）；其他食品、副食品、图书报刊零售批发；副食品加工；住宿、饮食服务、专业技术培训；数码影像制作；婚纱、礼服、饰品租赁及婚庆礼仪服务（仅供持证的分支机构经营）； 卷烟、雪茄烟零售；各种酒类零售。
--	--

除以上条款修改外，《公司章程》其他条款不变。

请予审议。

2017 年 5 月 18 日

关于续聘会计师事务所的议案

各位股东及股东代表：

经 2015 年度股东大会批准，公司聘请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。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 2017 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 60 万元。

请予审议。

2017 年 5 月 18 日