公司代码:600180 公司简称:瑞茂通

瑞茂通供应链管理股份有限公司

2016 年度报告摘要

一 重要提示

1. 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2. 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3. 公司全体董事出席董事会会议。

4. 瑞华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5. 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经公司第六届董事会第十六次会议审议通过的2016年度利润分配预案:按照公司总股本 1,016,477,464股为基数计算,向全体股东每10股派发现金红利0.523元(含税),共计分配利润53,161,771.37元。本次利润分配不涉及以未分配利润派送红股,不涉及资本公积转增股本。

二 公司基本情况

1 . 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	瑞茂通	600180	九发股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张菊芳	张靖哲
办公地址	北京市西城区宣武门外大街10号庄胜广场中央办公楼北翼13层	北京市西城区宣武门外大街10号庄胜广场中央办公楼北翼13层
电话	010-56735855	010-56735855
电子信箱	ir@ccsoln.com	ir@ccsoln.com

2 . 报告期公司主要业务简介

公司于2000年开始进入煤炭供应链领域,主要从事煤炭供应链管理业务,历经16年的发展已成为中国A股领先的大宗商品供应链平台服务商。公司目前业务主要包括以下几个方面:

(一)大宗商品供应链业务板块

大宗商品具有产业规模大、产业链条长、金融属性强等特点,大宗商品供应链贸易是供应链平台服务和供应链金融的基础。公司通过产融结合、期现结合的方式积极开拓新的大宗商品品类,同时在传统的煤炭优势领域,利用品牌优势、资金优势、风控优势,迅速做大规模,提高市场占有率。另外,公司大力升级传统煤炭垂直供应链,构造煤炭生态供应链,通过将煤炭供应链关键节点打造成多样化服务生态圈的方式,使单一节点的利润点多元化,同时扩大公司可拓展的潜在市场容量,多个供应链关键节点的打造能够提高整条供应链的整体协同效应,通过全链条的资源整合,提高煤炭行业的整体运作效率。

(二)大宗商品电子商务平台板块

公司下属电商平台易煤网重点打造供应链金融风控服务能力、行业影响力、核心客户的服务能力,通过聚焦、务实、融合的策略,继续优化易煤网的经营。聚焦于易煤网的平台风控系统建设,加强与瑞茂通线下现货团队的融合,通过提升线上能力减少供应链中间环节,提高供应链价值。

(三)供应链金融板块

资金端积极开拓融资渠道,创新融资方式,对接更多的外部资金;资产端围绕生态供应链各关键节点的布局,利用丰富的供应链优势和风控优势,挖掘更多的低风险优质供应链金融资产;经营端做好线上线下供应链金融风控系统的搭建升级工作,将风险最小化。

三大战略板块业务保持高度协同,达到相辅相成的良性产业循环。通过加强三大战略板块的运作能力和协同发展的能力,进一步打造公司的供应链核心竞争力。

行业情况请详见第四节、三、(一)行业格局和趋势。

三、公司主要会计数据和财务指标

近3年的主要会计数据和财务指标

单位:元 币种:人民币

	2016年	2015年		本年比上年增减(%)	2014年
		调整后	调整前		
总资产	16,374,708,086.92	11,453,925,480.32	11,470,282,230.32	42.96	7,987,871,210.64
营业收入	21,233,545,275.74	9,406,038,177.12	9,406,038,177.12	125.77	8,339,485,767.58
归属于上市公司股东的净利润	530,932,284.76	411,216,452.58	427,573,202.58	29.11	502,625,775.30
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	169,655,852.97	273,497,530.34	289,854,280.34	-37.97	243,293,944.96
归属于上市公司股东的净资产	4,625,849,052.37	4,110,679,189.12	4,127,035,939.12	12.53	2,159,097,226.60
经营活动产生的现金流量净额	-4,094,036,073.49	374,324,311.60	374,324,311.60	-1,193.71	-725,956,486.10
基本每股收益(元/股)	0.5223	0.4336	0.4509	20.46	0.5739
稀释每股收益(元/股)	0.5223	0.4316	0.4487	21.01	0.5726
加权平均净资产收益率(%)	12.09	13.12	13.6	减少1.03个百分点	25.71

四、报告期分季度的主要会计数据

单位:元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	2,290,910,645.79	5,338,454,949.34	5,474,842,478.98	8,129,337,201.63
归属于上市公司股东的净利润	143,074,894.22	40,723,318.52	109,962,349.62	237,171,722.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	85,988,691.64	39,370,003.33	46,455,703.68	-2,158,545.68
经营活动产生的现金流量净额	-1,640,557,350.38	-76,273,060.45	928,808,293.28	-3,306,013,955.94

五、股本及股东情况

1.普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10 名股东持股情况表

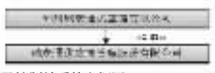
单位: 股

截止报告期末普通股股东总数(户)	24,766
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	23,231
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0

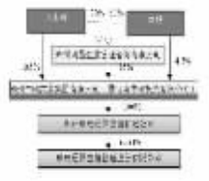
前10名股东持股情况

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
郑州瑞茂通供应链有限公司??	0	618,133,813	60.81		质押	568,020,000	境内非国有法人
上海豫辉投资管理中心(有限合伙)	89,285,714	89,285,714	8.78	89,285,714	质押	82,000,000	其他
万永兴	31,250,000	31,250,000	3.07	31,250,000	质押	31,250,000	境内自然人
中国工商银行-汇添富成长焦点混合型证券投资基金???	-2,687,232	13,500,674	1.33		未知		未知
刘轶?	13,392,857	13,392,857	1.32	13,392,857	质押	13,390,000	境内自然人
全国社保基金一零九组合	3,031,796	10,504,857	1.03		未知		未知
中国国际金融股份有限公司	3,115,494	8,839,094	0.87		未知		未知
上海季和投资管理合伙企业(有限合伙)?	-1,194,000	7,994,641	0.79		未知		未知
张婉琴?	5,838,604	7,744,900	0.76		未知		未知
胡萍	0	7,459,003	0.73		未知		未知
上述股东关联关系或一致行动的说明	万永兴先生为公司实际控制人;郑州瑞茂通为公司控股股东,且为万永兴先生实际控制的企业;上海豫辉为万永兴先生实际控制的企业;刘轶先生为郑州瑞茂通副董事长。上述四位股东均为公司关联方。除郑州瑞茂通、上海豫辉、万永兴先生、刘轶先生外,公司未知其他前十名股东之间是否存在关联关系。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明							

2.公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图



3.公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



4.公司债券情况

4.1 公司债券基本情况

单位:元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率	还本付息方式	交易场所
瑞茂通供应链管理股份有限公司2016年公司债券(第一期)	16瑞茂01	136250	2016年3月1日	2019年3月1日	700,000,000	6.50	本期债券采用单利按年计息,不计复利,每年付息一次,最后一期利息随本金的兑付一起支付。	上海证券交易所
瑞茂通供应链管理股份有限公司2016年公司债券(第二期)	16瑞茂02	136468	2016年6月13日	2019年6月13日	600,000,000	6.45	本期债券采用单利按年计息,不计复利,每年付息一次,最后一期利息随本金的兑付一起支付。	上海证券交易所
瑞茂通供应链管理股份有限公司2016年非公开发行公司债券	16瑞茂通	135352	2016年3月28日	2018年3月28日	1,000,000,000	7.50	本期债券采用单利按年计息,不计复利,每年付息一次,最后一期利息随本金的兑付一起支付。	上海证券交易所
瑞茂通供应链管理股份有限公司2016年非公开发行公司债券(第一期)	16瑞通01	145019	2016年10月11日	2019年10月11日	1,000,000,000	7.00	本期债券采用单利按年计息,不计复利,每年付息一次,最后一期利息随本金的兑付一起支付。?	上海证券交易所
瑞茂通供应链管理股份有限公司2016年非公开发行公司债券(第二期)	16瑞通02	145087	2016年10月28日	2019年10月28日	1,000,000,000	6.50	本期债券采用单利按年计息,不计复利,每年付息一次,最后一期利息随本金的总付一起支付。?	上海证券交易所

4.2 公司债券付息兑付情况

不适用

4.3 公司债券评级情况

公司“16瑞茂01”和“16瑞茂02”发行时经联合信用评级有限公司(以下简称“联合评级”)评定,公司的主体长期信用等级为AA,两期公司债券信用等级为“AA”,评级展望为“稳定”。2016年6月8日,联合评级对“16瑞茂01”进行了跟踪评级,联合评级维持公司“AA”的主体长期信用等级,评级展望维持“稳定”;同时维持“16瑞茂01”“AA”的债项信用等级。这表示公司偿还债务的能力很强,受不利经济环境的影响不大,债券违约风险很低。联合评级将在公司2016年年度报告公布后两个月内完成公司最新跟踪评级,公司将在上海证券交易所网站及时予以披露,敬请广大投资者及时关注。

公司“16瑞茂通”、“16瑞通01”和“16瑞通02”发行时无评级。

4.4公司近2年的主要会计数据和财务指标

主要指标	2016年	2015年	本期比上年同期增减(%)
资产负债率	0.7173	0.6397	12.13
EBITDA全部债务比	0.1227	0.1723	-28.76
利息保障倍数	2.95	3.24	-8.99

六、经营情况讨论与分析

2016年,全球经济增速持续放缓,国内经济运行缓中向稳、稳中向好。国家加大对产业结构的调整升级力度,大力推进供给侧改革,淘汰落后产能,煤炭供需严重失衡的局面得到改善,煤炭价格企稳回升,行业经营环境得到有效改善。

报告期内,公司紧跟行业回暖步伐,抓住机会,深度挖掘煤炭作为公司传统优势品类的供应链价值,实现了煤炭商品规模和利润的双增长;同时积极耕耘油品、沥青、铁矿石、棉花等新兴品类,新品类的成功拓展不仅为公司增厚了业绩,而且使公司更坚定更自信的向其他大宗商品扩充,全年共计实现营业收入212.34亿元,较去年同期增长125.77%,实现归属上市公司股东净利润5.31亿元,较去年同期增长29.11%。

公司在报告期内主要围绕以下几个方面开展经营工作:

(一)三大战略板块

1.大宗商品供应链业务板块

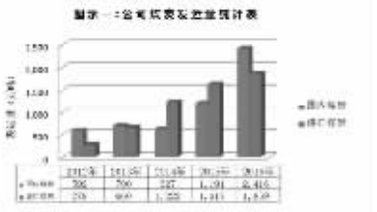
(1)传统煤炭领域:进一步加强贯穿煤炭供应链上中下游的整合服务能力

煤炭作为公司长期以来的大宗商品优势领域,具有资源分布不均衡、行业市场空间巨大、产业供应链链条长、产品非标化、产品金融属性强等特点。报告期内,公司根据行业发展趋势并结合公司多年来对供应链业务的管理经验,有计划有步骤的倾注更多精力在产业链条的重要流通环节(港口)进行布局。

在资源供给端和消费端,公司首先着重加大战略大客户的开发力度,先后与神华、中煤、潞安、蒙泰、伊泰等大型煤企集团及华能、华电、中电投等大型电企集团建立战略合作关系,进一步增强客户服务粘性,充分开拓煤炭供求空间;其次逐步以长协采购、长协供给代替原有零散采购供给模式,通过大订单整合市场供给和消费需求,以规模效应提升公司在全链条的资源议价能力。

截至报告期末,公司累计煤炭发运约4275万吨,同比增长52%,其中国内煤炭业务2416万吨,同比增长103%,国外进口煤炭业务1859万吨,同比增长15%。详情请见图示一:

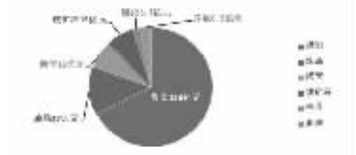
图示一:公司煤炭业务量统计表



(2)其他大宗商品领域:扩充到多个品类,并取得较好成果

2016年公司继续加大对煤炭以外的新品类的寻找和投入,经过对优质品类的深入研究筛选,通过内部阿米巴合伙制等创新的经营管理模式,吸引更多优秀的人才和团队加入到公司。报告期内,公司经营的大宗商品品类已覆盖至煤炭、铁矿石、棉花、油品、沥青、化工品等诸多品类,且各品类大宗商品发运规模和营业收入均有了显著提升。详情请见图示二:

图示二:公司大宗商品2016年收入统计表



2.大宗商品电子商务平台板块

报告期内,公司对电商平台实现全面升级改造,着重提升三大能力。

(1)提升行业影响力。易煤网于2016年初正式推出“长江口动力煤价格指数”(YRSPI,Yimei YangtzeRiver-Estuary Steam-Coal Price Index),在如皋港、江阴港、扬子江港等长江口主要港口广泛实盘成交数据的基础上编制而成,是为了更好地反映长江口动力煤交易价格水平及变动趋势,一举填补国内煤炭行业在华东沿江、沿海消费地煤炭价格指数的空白,并于2016年7月19日,正式纳入中国煤炭价格指数指标体系。易煤指数的推出为长江口区域煤炭在线电子交易提供了标准化的定价支撑,也为行业供应链金融服务提供了估值参考标准,具有较强的市场影响力。

(2)提升核心客户服务能力。资源供给端和消费端是煤炭供应链领域核心客户集中区域。报告期内,易煤网加强对煤矿专区、阳光采购平台两个板块的建设和完善,切实帮助核心客户解决资源购销痛点。截止报告期末,煤矿专区定点大型煤炭生产企业10家,阳光采购平台大型电力企业25家。

(3)提升供应链金融风控服务能力。易煤网作为煤炭垂直电商领域的领军平台,累计实现煤炭交易破亿吨,资产集聚能力初显。为了加速供应链金融业务的开展,降低金融风险,易煤网全面整合并加强升级风险控制体系。报告期内,易煤网与多家银行接触开发账户交易管理系统,实现对平台交易资金流闭环监控,为供应链金融的对接打下坚实基础。

3.供应链金融板块

报告期内,公司依托强大的供应链管理服务能力,在供应链管理业务量迅猛增长的基础上,保持供应链金融稳步有序增长。报告期内,公司一方面努力拓展融资渠道,创新融资方式,通过发行公司债券和ABS等创新融资业务加大融资力度;另一方面,通过商业保理、小额贷款等多种方式实现供应链金融业务的稳定发展。

截至报告期末,公司应收保理款67.65亿元,实现营业收入7.27亿元,净利润2.71亿元。

(二)重大项目实施

报告期内,公司先后以公开发行和非公开发行的方式发行公司债券,累计实现债券融资43亿元。

(三)创新管理模式

2016年公司全力推进实施内部团队的阿米巴管理机制,通过变革利润分配机制,让创造财富的人分享财富,从而使个人利益、团队利益与公司利益保持高度一致,充分激发了业务团队的工作积极性。报告期内,煤炭板块的合伙制试点改革取得了较好的效果。

人才梯队的培养是公司持续高速发展的原动力,报告期内公司将通过开展“新动力计划”等一系列人才培养计划,开拓员工产业视角、提升员工管理能力,为公司发展储备人才。

6.1 报告期内主要经营情况

报告期内,公司共计实现营业收入212亿元,同比增长125.77%;营业成本192亿元,同比增长141.16%;实现归属母公司股东的净利润5.31亿元,同比上升29.11%。具体情况分析请详见本章节其他版块内容。

(一)主营业务分析

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	21,233,545,275.74	9,405,038,177.12	125.77
营业成本	19,260,661,433.63	7,986,782,251.17	141.16
销售费用	878,536,675.43	582,928,817.78	50.71
管理费用	222,464,335.72	153,368,188.30	45.05
财务费用	492,591,117.95	269,941,646.78	82.48
经营活动产生的现金流量净额	-4,094,036,073.49	374,324,311.60	-1,193.71
投资活动产生的现金流量净额	429,531,865.27	-732,093,671.73	158.67
筹资活动产生的现金流量净额	4,764,711,425.04	216,942,656.42	2,096.30

1.收入和成本分析

(1).主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分产品情况						
分产品	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(%)
供应链管理	20,493,637,286.29	19,193,178,111.50	6.35	135.79	143.54	减少2.98个百分点
供应链金融	739,907,989.45	67,483,322.13	90.88	3.70	-36.24	增加5.71个百分点

(2).成本分析表

单位:元

分产品情况							
分产品	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(%)	情况说明
供应链管理	营业成本	19,193,178,111.50	99.65	7,880,943,759.06	98.67	143.54	
供应链金融	营业成本	67,483,322.13	0.35	105,838,492.11	1.33	-36.24	

(3).主要销售客户及主要供应商情况

前五名客户销售额414,238.64万元,占年度销售总额19.51%;其中前五名客户销售额中关联方销售额0万元,占年度销售总额0 %。

前五名供应商采购额512,822.45万元,占年度采购总额27.12%;其中前五名供应商采购额中关联方采购额0万元,占年度采购总额0%。

2.费用

报告期内,公司主要费用同比变动情况如下表:

单位:元 币种:人民币

科目	本期数	上期数	变动比例(%)
销售费用	878,536,675.43	582,928,817.78	50.71
管理费用	222,464,335.72	153,368,188.30	45.05
财务费用	492,591,117.95	269,941,646.78	82.48

销售费用变动原因:报告期内业务规模扩大,运杂费、港务费等费用增加,从而引起销售费用增加。

管理费用变动原因:报告期内公司实施融资项目支付的咨询及中介服务费增加,引进大量高端人才致使人工费用(薪酬)增加,实施股票期权激励计划需按期确认相关费用,从而导致管理费用增加。

财务费用变动原因:报告期内融资规模扩大致使公司利息支出费用增加,同时由于汇率波动致使汇兑损益增加,从而导致财务费用增加。

3.现金流

报告期内公司现金流量同比变动情况如下表:			
单位:元 币种:人民币			
项目	本期金额	上期金额	变动比例(%)
经营活动现金流入小计	30,409,265,016.57	15,778,531,803.17	92.73
经营活动现金流出小计	34,503,301,090.06	15,404,207,491.57	123.99
投资活动现金流入小计	1,242,955,296.89	86,242,238.00	1341.24
投资活动现金流出小计	813,423,431.62	818,335,909.73	-0.60
筹资活动现金流入小计	15,410,327,642.01	6,284,504,296.19	145.21
筹资活动现金流出小计	10,645,616,216.97	6067,561,639.77	75.45
经营活动现金流入小计变动原因:报告期内公司供应链管理业务规模扩张导致经营活动现金流入金额增加。			
经营活动现金流出小计变动原因:报告期内公司供应链管理业务规模扩张导致支付的经营活动现金金额增加。			
投资活动现金流入小计变动原因:本报告期内处置子公司相关的现金流入以及收回持有至到期投资本金增加导致投资活动现金流入增加。			
投资活动现金流出小计变动原因:报告期内因公司投资除子公司外的长期股权、新元债支付现金、期货、纸货、期权等衍生品支付保证金等因素导致的投资活动现金流出规模基本与上期持平。			
筹资活动现金流入小计变动原因:报告期内发行公司债券、银行等非金融机构融资增加导致筹资活动现金流入增加。			
筹资活动现金流出小计变动原因:报告期内偿还借款增加导致筹资活动现金流出金额增加。			

(二)非主营业务导致利润重大变化的说明

项目	金额	占归属于母公司股东净利润比例(%)	形成原因说明	是否具有可持续性
投资收益	339,288,322.31	63.90?	主要是处置期货、纸货、期权确认的收益?	是
公允价值变动收益	40,950,521.99	7.92	主要是期货、纸货、期权业务浮盈、浮亏合计	是
营业外收入	81388,247.92	15.74	主要为计入当期损益的政府补助	是
资产减值损失	105,342,205.16	19.84?	应收保理款计提坏账	否

(三)资产、负债情况分析

资产及负债状况

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(%)	情况说明
货币资金?	3,544,714,135.35	21.65	1,682,739,460.58	14.69	110.65	
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	63,296,876.60	0.39	41,519,249.30	0.36	52.45	
应收账款	3,106,132,513.51	18.97	918,541,514.90	8.02	238.16	
发放贷款及垫款	96,030,000.00	0.59				
短期借款	3,391,934,267.31	20.71	1,320,622,691.58	11.53	156.84	
应付账款	988,021,592.82	6.03	518,400,418.84	4.53	90.59	
其他应付款	1,295,938,725.61	7.91	1,902,358,004.33	16.61	-31.88	
一年内到期的非流动负债			834,401,565.14	7.28	-100.00	

其他说明

货币资金变动原因:主要由于报告期内公司因业务需要在金融机构开具票据、信用证和期货合约投资存放于金融机构和期货公司的保证金增加。

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产变动原因:主要由于持有的期货、期权、纸货公允价值变动金额增加。

应收账款变动原因:主要是由于公司主营业务扩张导致应收账款增加。

发放贷款及垫款变动原因:主要是由于2016年新设小贷公司,开展小贷业务导致。

短期借款变动原因:主要是报告期内公司融资规模扩大。

应付账款变动原因:主要是报告期内公司业务扩张导致应付账款增加。

其他应付款变动原因:主要是报告期内公司从非银行金融机构融资规模增加。

一年内到期的非流动负债变动原因:主要是报告期还清了新加坡债券。

(四)行业经营性信息分析

详见“四、一、经营情况讨论与分析”及“四、三、(一)行业竞争格局和趋势”相关内容。

(五)投资状况分析

1、对外股权投资总体分析

为满足公司发展需求,报告期内公司共计投资设立全资子公司3家,参股设立子公司4家,增资全资子公司6家,报告期内共计投资人民币180,834万元和12,500万美元。

(1)重大的股权投资

公司名称	主营业务	投资方式	投资金额(万元)	持股比例(%)
浙江和辉电力燃料有限公司	供应链管理	增资	30,000	100
河南腾瑞能源产业开发有限公司	供应链管理	增资	40,000	100
上海瑞茂通供应链管理有限公司	供应链管理	增资	45,000	100
China Coal Solution(Singapore) Pte.Ltd	供应链管理	增资	10,000万美元	100

(2)以公允价值计量的金融资产

项目名称	期初余额	期末余额	当期变动	对当期利润的影响金额
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债?	20,017,579.66	17,083,557.88	-2,934,021.78	3,069,293.28
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	41,519,249.30	63,296,876.60	21,777,627.30	37,881,228.71

(六)重大资产和股权出售

2016年11月22日,公司第六届董事会第十三次会议审议通过了《关于拟转让北京中瑞瑞兴供应链管理有限公司40%股权暨关联交易的议案》,公司全资子公司江苏晋和电力燃料有限公司将所持北京中瑞瑞兴供应链管理有限公司40%的股权转让给关联方郑州旻瑞企业管理咨询有限公司,交易价格为61,730,840.00 元人民币。详情请见公司于2016年11月23日在上海证券交易所披露的相关公告,截止本报告披露日,该交易已实施完毕。

(七)主要控股参股公司分析

公司名称	业务性质	持股比例(%)	总资产(亿元)	净资产(亿元)	主营业务收入(亿元)	净利润(亿元)
前海瑞茂通	供应链管理	100.00	31.45	7.18	38.66	0.63
那曲瑞昌	供应链管理	100.00	27.54	8.06	27.01	1.37
天津保理	商业保理	100.00	68.29	16.94	7.27	2.71

6.2 公司关于公司未来发展的讨论与分析

(一)行业格局和趋势

2016 年,随着国家供给侧结构性改革的深入推进,以及世界经济复苏缓慢,全国煤炭市场供需严重失衡的局面有所缓解,煤炭价格也企稳回升,同时中国经济增速持续放缓,结构调整和经营压力仍然是行业要面临的严峻局面。

根据国家统计局(《2016 年国民经济和社会发展统计公报》)及中国煤炭运销协会的相关统计数据显示:

(1)煤炭产量情况:

2016年全年累计原煤产量345000万吨,同比下降5.5%,降幅比2015年全年扩大0.6个百分点;其中国有重点煤矿产量累计完成16.6亿吨,同比减少2.2亿吨,下降11.6%。

(2)煤炭销量情况:

2016年全年全国煤炭销量累计完成327000万吨,同比减少24000万吨,下降6.9%;其中,国有重点煤矿累计煤炭销量完成15.25亿吨,同比减少7800万吨,下降4.9%。

(2)煤炭运输情况

2016年全年累计完成19亿吨,同比减少9389万吨,下降4.7%。电煤累计发送量完成13.44亿吨,同比减少3815万吨,下降2.8%。

(3)煤炭库存情况

2016年全社会存煤在连续四年增加后出现下降。年末,重点煤炭企业存煤9300万吨,比年初减少3499万吨,下降27.3%。重点发电企业存煤6546万吨,比年初减少812万吨,下降11%

(4)煤炭进出口情况

2016年全年累计进口煤炭2.56亿吨,同比增加5145万吨,增长25.2%。累计出口878万吨,同比增长344万吨,增长64.5%。

(5)煤炭价格

2016年末,中国煤炭价格指数160点,比年初下降44.2点,增幅38.1%。秦皇岛港5500大卡市场动力煤平仓价639元/吨,比年初回升269元/吨,增长72.7%。

行业整体经营环境企稳回升,但局面依然严峻,上游中小产能、落后产能将面临整合或淘汰,缺乏核心竞争力的中间流通领域企业也将面临大规模的洗牌。2016 年公司煤炭发运量保持快速增长,共计约4275万吨,虽然同比增速达到 51.87%,但较市场30多亿吨年消费量相比,占比仅略高于1%,市场空间巨大。市场低迷给公司带来了整合机会。公司将坚持对下游消费端客户和上游资源生产端企业的开拓,在与国际大型贸易商的竞争中展示出优势,公司通过供应链金融服务、供应链管理服务的方式参与到供应链的若干环节,从而达到市场的高速扩张。

(二)公司发展战略

以煤炭为先导,积极涉足其他大宗商品,通过资本运作,借助互联网、金融等手段,创新经营模式,积极寻求产业链和金融上的投资机会,实现产业与金融的高度融合,成为具有国际竞争力的大宗商品供应链管理专家。

(三)经营计划

2017年,公司将继续围绕产业发展战略,结合行业环境变化趋势及公司自身发展情况,不断深耕优化现有商业模式,力争通过创建瑞茂通特有商业模式,引领产业变革,实现产业规模的扩张及盈利能力的增强。

为此,公司将围绕以下几个方面开展新一年度的经营工作:

(一)继续深化“产业+金融+电商+平台合伙制”的战略导向

1.大宗商品供应链板块

(1)煤炭供应链板块:升级传统煤炭垂直供应链,构造煤炭生态供应链

进一步深耕煤炭产业,完善煤炭产业链,加强在煤矿、煤站、上游港口、下游港口、终端用户货场的布局和投入,以这些节点为中心,整合周边产业资源,提高节点资源利用效率,以节点服务规模化的方式降低使用费用,扩大节点的客户辐射范围,以供应链金融为抓手切入节点生态,在此基础上逐步开展物流、仓储、购销等综合服务,构造综合性生态供应链。

在煤炭上游资源环节通过长协、包销和合资等方式积极整合资源,进而提升对上游资源的掌控能力,同时完善加工掺配、供应链金融、衍生品投资、代理分销等多样化的供应链服务能力。

在中间流通环节,公司分重点实现两大重点环节的布局:第一,在靠近资源供给端的煤站进行布局,通过控制优质资源的发运,进而整合大矿及大型贸易商的资源采购;第二,布局北方四港、沿江及沿海重要煤炭集散港口,通过提供掺配、仓押融资、集采分销等多样化供应链服务整合贸易商资源。

在煤炭消费环节,积极加强与核心大客户(如大型国有电厂燃料公司)的合作力度,通过长协订单锁定一定的销售量。同时布局终端用户专用货场,为客户提供优化燃料采购方案、存货管理、集中供货等供应链服务,进而提高客户粘性,整合资源消费需求。

通过将煤炭供应链关键节点打造成多样化服务生态圈的方式,不仅能使单一节点的利润点多元化,同时扩大了企业可拓展的潜在市场容量;更重要的是,多个供应链关键节点的打造能够提高整条供应链的整体协同效应,通过全链条的资源整合,提高煤炭行业的整体运作效率。

通过上述布局,实现由煤炭垂直供应链向生态供应链的升级,最终实现煤炭供应链全链条的物流、资金流、商流、信息流的高效运转,形成煤炭产业链综合服务聚集平台。

(2)其他大宗商品供应链板块:

①对已经布局的其他大宗商品,继续做好全面扎实的工作,全面推进各品类大宗商品的体系化发展,及时捕捉确定的市场机会,通过产融结合和期现结合的方式稳健经营,做大规模。

②积极拓展新的品类大宗商品,继续依托瑞茂通的品牌、资金、风控、物流等方面的优势,同时借助具有竞争力的薪酬机制,配套团队共赢共享的内部合伙人管理机制,在非煤炭大宗商品领域积极发掘并引进国内外优秀大宗商品人才,搭建业内一流的大宗商品经营团队,为公司培育更多的优质资产端和利润增长点。

2.大宗商品电子商务板块

2017年易煤网的经营方针,是在保持原有战略不变的情况下,优化战略实现路径,通过聚焦、务实、融合的策略,优化易煤网的经营。

聚焦易煤网平台风控系统建设,全面加强其对资产风险定价和风险处置能力的管理,为电商平台风控服务输出打下基础。易煤网将以供应链金融风控服务输出为切入点,力争年内实现电商平台盈亏平衡,完成供应链金融风控服务输出的首先突破,今后将在此基础上扩大用户规模、交易规模,利用规模化的用户优势、信息优势、数据优势拓展包括但不限于物流、购销、资讯等服务,最终成为煤炭领域供应链服务第三方专业化平台。

务实是指易煤网通过线上能力的提升以及供应链中间环节的减少,提高产业链的价值;通过规模化、专业化运作提高产业链运行效率,从价值和效率提升中实现利润变现。

融合是指易煤网线上平台和与瑞茂通线下现货团队充分融合,利用瑞茂通品牌优势和线下实货操作的优势,给易煤网线上平台发展做充分的支撑。

2017年根据易煤网的经营方针,将主要完成以下工作:

①建立易煤网平台风控系统,实现金融风控服务输出,与至少2-3家金融机构(包括但不限于银行、P2P、资管公司)完成系统对接。

②继续做好技术建设工作,完善支付系统,做好平台交易的清算结算工作;对接更多金融机构,拓展更为高效快捷的支付方式,为供应链金融服务和交易服务做好支撑。

③进一步拓展长江口市场主流品类煤炭的指数,完善长江口动力煤价格指数体系;增加易煤指数的理事单位,扩大指数的影响力;同时利用易煤指数对行业供应链金融服务的参考标准作用,进一步研究指数对行业的应用。

通过易煤网金融风控服务输出,加强品牌建设,获得资金端(银行、P2P、资管公司等)、资产端(煤矿、大型贸易商等)、中间服务提供商(站台、港口、仓储监管和检验机构等)以及终端用户对我们的认同,实现资金端和资产端的高效对接,为整个煤炭供应链大生态线上集成奠定基础。

3.供应链金融板块

(1)在资产端,围绕生态供应链各关键节点的布局,利用丰富的供应链优势和风控优势,挖掘更多的低风险的优质供应链金融资产;

(2)在资金端,一方面在原有融资规模的基础上,通过提升融资效率,进一步挖掘公司的融资潜力,优化融资结构,扩大融资规模;另一方面公司会加强与各类金融机构、核心企业的沟通,打通多元化融资渠道(包括但不限于境内外发债、商业保理、信托、融资租赁等),在不增加公司资产负债率的情况下,拓展创新融资手段(包括但不限于引入或成立产业基金、嫁接第三方非银行融资平台等),加大创新融资力度,从而更好支撑供应链金融业务的良性发展。

(3)在经营端,做好线上线下供应链金融风控系统的搭建升级工作,并利用风控服务的输出,引入外部资金,扩大线上供应链金融规模,开拓资产端和资金端直接对接的新模式。

综上,通过加强三大战略板块的运作能力和协同发展的能力,进一步打造公司的供应链金融核心竞争力。

(二)成熟实货经营团队全面贯彻合伙制,加大专业人才(团队)引进力度

继续推行阿米巴的管理机制,内部团队合伙制由煤炭板块试点逐渐铺开,成熟实货经营板块全面贯彻事业合伙人制度,使团队的积极性最大化,充分挖掘各阿米巴的经营潜力,防范经营风险。

在加强对前台工作人员的引进和激励工作的同时,加强中后台建设,通过集中统一的中后台管理为前台的发展提供有效的支撑,着重加大对三种人才(团队)的引进:专业的商品人才(团队)、专业的风控人才(团队)、专业的管理人才(团队)。

(三)“坚守与改变”优化企业文化,升级管理模式

企业文化是公司发展的土壤,是企业凝聚力的源泉,企业文化使土壤更肥沃、更疏松,让企业在文化继承创新的基础上生生不息。2017年,公司将继续坚守“诚实、责任、努力