

<p>接待人员 姓名</p>	<p>王奇颖 投资部：彭磊 金融产业部：程佳 流通部：邬静乐 实业与安全生产部：洪卫良</p>
<p>投资者关 系活动主 要内容</p>	<p>1. 物产中大石油有限公司取得原油非国营资质后，下一步打算？ 答：公司下属子公司物产中大石油有限公司已获“原油非国营贸易进口资格”，该资质目前是国内首例获批。公司非常重视该项目后续的正式运营，现阶段，正在开展对项目的市场分析、商业模式、运营体系、团队组建等方面的深入研究，并同步有序推进原油配额申请工作，但正式经营还尚未开展。未来，我们将充分发挥公司在大宗商品领域的供应链集成服务优势，为原油产业上下游企业提供服务，确保项目尽快步入正轨运营。</p> <p>2. 与象屿股份、厦门国贸、建发股份等公司相比，物产的差异性体现在哪些方面？物产的竞争优势有哪些？与国际大宗供应链企业（如：嘉吉、托克）相比，物产有哪些差距？ 答：现阶段，我们正在越来越清晰地推进供应链集成服务模式的实践和提升，但不管是国内的同类型供应链企业还是国际上知名的供应链企业，都是我们的对标企业，相信每个公司和我们每个人一样都有业务上的优势和薄弱，我们希望通过对标学习他们的优势为我所用，使我们能够朝着供应链集成服务引领者的目标方向前行。特别像嘉吉、托克这类的国际型供应链企业，他们的市场规模、业务领域都是行业中的佼佼者，是我们学习对象，当然，除了学习对标企业的长处外，我们更需要不断地发挥自己的优势，通过差异化形成我们的竞争优势。</p> <p>（1）客户资源：物产中大集团拥有 50 多年的贸易流通基础，积累了百万级的上中下游客户资源。我们每年有 3000 亿的商流、资金流、物流，聚集了一大批上中下游客户群，其中包括 30000 余家终端企业客户，150 余家世界 500 强企业客户，80 余家央企客户。以我们区块链应用创新为例，没有上下游客户的信任和支持绝对不可能在短短的几个月内就有超过 4 亿元的创新。</p> <p>（2）信用实力：公司自 2011 年起连续入围《财富》世界 500 强，是浙江省省属特大型国有控股企业集团，是国内同行中唯一入选高盛新漂亮 50 的上市公司，以及我们的业务产品在行业中的领先排名，自然支撑了我们的信用。以我们物产化工的垂直供应链业务模式创新探索为例，他们在一些新项目中，已经开始通过信用解决上下游的资金融通。</p> <p>（3）体制机制：作为入选《国企改革 12 样本》企业，公司长期坚持管理改革创新，决策既民主又果断且具有创新态度，这为公司带来了更多的新机遇。2015 年实现整体上市后，公司通过员工持股、“二次混改”激发员工活力，通过存量资产战略重组培育专业化经营发展能力，治理体系更加现代化、运行管理更加规范化。</p>

3. 公司内部业务众多，其他业务与供应链集成服务业务的具体协同性体现在哪里？

答：物产中大根据“一体两翼”发展战略，巩固提升供应链集成服务核心主业的行业龙头位势，加快打造智慧供应链物流体系和特色供应链金融体系两大支撑平台，努力塑造战略协同、周期对冲、产融互动的产业格局。

(1) 业务协同：

公司积极构建智慧供应链物流体系，搭建大宗商品贸易与物流业务间协同。重点以子公司物产物流为承载主体，该体系以“百仓计划”目标，一方面是以线下大宗生产资料为主的物流基地实体网络布局，另一方面是以线上互联网、物联网、大数据、云计算、区块链等现代信息技术为支持的物流信息平台搭建，延伸智慧供应链物流服务。

(2) 贸融协同：

利用公司信用优势和资金优势，为大宗商品贸易提供供应链金融支撑。公司作为全国首家获得双 AAA 信用评级的地方流通企业，截至 2018 年底，公司获得授信总额度约 1022 亿元。通过资金集中管理平台财务公司，开展银企战略合作、创新融资方式，使公司整体综合融资成本低于社会平均融资成本。同时，物产融租发挥注册资本在浙江省内排行第四、租赁车辆保有量省内第一的优势，为汽车流通与供应链上下游客户提供融资租赁、商业保理等支持。

4. 公司业务板块较多，板块规模较大且非常优秀，未来是否有分拆上市的计划？

答：对于分拆上市，公司持开放态度，但是供应链集成服务主业不会进行分拆。公司若干特色板块、后期需要持续投入进行培育的板块会通过证券化实现投融资循环，可以通过 A+A、A+H、A+科创的路径来实施。只要未来条件成熟，公司将在严格遵守相关规定的前提下积极推动。

5. 2018 年年报经营性现金流回正原因？分红率近两年逐步提升，未来有没有进一步提升空间？

2018 年经营活动现金净流量流入 65.31 亿元，较上期大幅回正，主要原因在于：商业模式的变革以及由此带来的议价能力提升，大幅压缩了上游供应商预付款和下游终端客户占款，预收款大幅增加；公司禁止开展“博行情”的贸易业态，更多开展以销定采、为客户创造价值的集采模式，资金周转率得到大幅改善，强化了供应链的“集成”服务能力；公司创新使用应收款保理、买断式回购等金融产品，成功在上交所挂牌国内首单大宗商品供应链行业应收款 ABS 30 亿元，联合浙商银行创新使用区块链金融产品 4.5 亿元。

2018 年分红预案为每 10 股派现金股利 2.5 元（含税），分红率 49.91%，股息率超过 4%。2015-2017 年合计分红 28.49 亿元，大大高于可比公司均值。若未来利润保持持续增长，公司会持续分红，回报股东。

6. 公司如何实现 2019 年盈利目标：“2019 年公司营业总收入力争突破 3100 亿元”，有什么风险点？

答：要实现预定的规模，基本假设基于外部经济环境、金融环境，政策环境，价格、利率、汇率等市场保持良性运行；内部各项经营工作任务推进有序、有效，尤其是以再融资工作为主线的各项工作取得实效。主要风险点是市场需求大幅度萎缩，客户违约风险急剧攀升，政策不确定、不稳定性明显加大。

7. 2018 年 11 月限售股解禁对股价冲击？

答：2018 年 11 月，小部分股东减持，但是占总股本比例较小。经与公司控股股东国资公司、第二大股东交通集团沟通，均表示看好公司未来的成长，不进行减持。国资公司计划自 2018 年 11 月 29 日起 6 个月内，通过上海证券交易所系统累计增持股数不低于 1000 万股，上限不超过总股本的 1%，目前按计划增持中。公司密切关注及协调其他战略投资者的减持，据目前沟通，大部分战投均表示暂不减持，个别战投表示减持将依据市场情况，考虑减持节奏、减持方式等，尽量减少公司股价在二级市场的波动。

8. 请介绍公司与传化智联的业务合作模式？

答：物产中大与传化智联互补性强，物产中大有商流、资金流和信息流，而在全中国物流节点的布局方面，传化智联的长板更长。两家公司战略合作之后，将发挥各自优势，实现共同发展。