

上海华联商厦股份有限公司

2003 年度股东大会会议资料

上海华联商厦股份有限公司

2003 年度股东大会议程

会议主持人：董事长 吕勇明

时间：2004 年 5 月 10 日下午 1：00

地点：

一、 2003 年度董事会工作报告；

报告人：董事长 吕勇明

二、 2003 年度监事会工作报告；

报告人：监事长 蒋乾浩

三、 2003 年度财务决算及 2004 年度财务预算报告；

报告人：财务总监、董事会秘书 陈冠军

四、 2003 年度利润分配方案；

报告人：财务总监、董事会秘书 陈冠军

五、 宣读上海市第一百货商店股份有限公司与上海华联商厦股份有限公司合并的议案；

六、 宣读关于提请股东大会授权公司董事会办理本次合并事宜的议案；

七、 宣读关于终止 2003 年人民币普通股（A 股）配股的议案；

八、 股东代表发言和表决同时进行；

九、 宣布表决结果及 2003 年度股东大会决议报告；

十、 大会见证律师宣读法律意见书。

上海华联商厦股份有限公司

2003 年度董事会工作报告

董事长：吕勇明

各位股东：

现在我受公司董事会委托，向大会作 2003 年度董事会报告。请予审议。

一、2003 年工作总结

2003 年既是公司面临各种压力和挑战的一年，也是公司开拓发展的一年。

一年来，公司以全面推进公司核心竞争力和持续发展能力的建设和提升为目标，整合资源，创新机制，提升管理，推进项目，促进了公司全年经济工作朝着良性循环的方向健康发展。尽管 2003 年公司面临“非典”等多种困难的影响，但是在公司董事会的正确领导下，在公司经营班子和广大干部、职工的积极奉献和奋力拼搏之下，公司全面完成了全年的各项经济任务。

2003 年公司取得了良好的业绩。2003 年公司实现主营业务收入 15.01 亿元；主营业务利润 2.9 亿元；净利润 8366 万元。净资产收益率 5.54%，每股收益 0.2 元，继续保持三年平均净资产收益率 6% 以上。

公司第四届董事会本年度共开了九次会议。分别审议通过了 2002 年年度报告及摘要，以及“奥特莱斯”等项目投资和华联集团家用电器有限公司等股权转让，还通过了公司投资者关系管理制度。公司董

事会严格执行董事会及股东大会通过的各项决议，按照《公司法》、《证券法》、《股票上市规则》的规定和有关法律法规的要求及本公司章程，规范公司运行机制，及时履行信息披露义务。

2003 年公司董事会着力抓了以下几项工作：

（一）齐心协力抗击非典，团结一心勇创佳绩

2003 年是特殊的一年，我们遭遇了“非典”的强力冲击。虽然在“非常时期”，销售量明显下降，经营受挫，公司董事会号召公司全体干部、员工努力工作，万众一心，众志成城，采取了各种积极有效措施，保健康，抓安全，促销售，竭尽全力减少和挽回企业损失，例如各企业积极响应“赛营销、赛服务、赛效益，奋战百日作贡献”活动，精心策划，组织了各种营销促销活动。经过后“非典”时期和年终销售旺季的攻坚战役，公司终于取得了全年抗“非典”战役的全面胜利。全年零售总额达 483740 万元。

（二）加强营销管理，全方位打造品牌形象

2003 年我们在经营管理和营销管理上有突破性进步，能够准确把握时机，瞄准目标，重拳出击，招徕顾客。

我们将重点放在全方位调整打造百货零售新形象上，让顾客更全面地认识我们，更全心地接受我们，更积极地参与我们。表现在对商场进行重新装修，调整商场布局，商场换上“新装”后，面貌一新，让人感受到时尚的魅力。商品的品牌方面采取优胜劣汰，引进一大批鞋类和女装的知名品牌及时尚新品牌。

（三）连锁经营迅速发展，业态创新初见端倪

公司百货事业部成立，并制定了《事业部架构设计方案》及《建立单品管理系统可行性报告》和《改善现有信息系统可行性报告》予以试运行，年内张杨店的开张及中联店的加盟使华联百货连锁扩张为五家连锁门店，实现了百货连锁规模的拓展计划。

2003年我们紧紧围绕“勇于探索，在业态创新上有新的举措”的思想，经过反复调研，认真探讨，可行性分析，终于决定实施“奥特莱斯”品牌直销广场这一项目的发展计划，目前，此项目已进入发展快车道，争取2004年中开始施工。购物中心也作为我们着力发展的重要新业态，“又一城购物中心”项目克服了各种困难，已于3月22日举行了奠基仪式，并且正全力加快建设步伐。

（四）加强项目管理，推进发展进程

2003年公司经营拓展项目任务繁重。年初，公司制订了项目责任制，强化了项目有效推进的各种措施，加强了项目建设管理，加快了项目建设速度。经过了一年的不懈努力，尽管其中遇到了各种困难和压力，但是各项工作都取得了令人鼓舞的突破性进展。

在董事会的大力支持下，新华联二期扩建工程项目就全面启动起来，另一重大项目——交大、复旦和上师大华联校园生活中心也先后闪亮登场。

（五）加强改革推进，提升公司实力

企业都是在不断的创新与改革中发展强壮起来的，因此，2003年也是我们继续深化改革，推进创新的一年。

1、深化人事制度改革，加强干部队伍建设；2、完善制度体系；

3、搭建更完善的信息管理平台，提升企业管理水平；4、推进企业科学管理理念的传播，导入现代管理方法；5、促进资本结构的优化，提高资产质量和盈利能力；6、充分运用国家税收的优惠政策；7、有效调整安全管理模式，形成预防网络状管理。

2004 年发展规划

2004 年是我国履行“入世”承诺的关键一年，特别对流通领域来讲，2004 年 12 月 11 日起，国内的零售业将面临全方位开放。外资商业、民营企业、各地的大型商业集团都将全面进入市场，竞争局势严峻。从行业来看，购物中心大发展、折扣店的兴起，加之百货、超市、卖场等原来几大业态之间的竞争，传统零售企业面临巨大的压力。如何抓住零售业重新布局、调整的大好机遇，发扬公司从事零售八十多年来的优良传统和经验，利用良好的牌誉优势、资金优势和在位优势，接受全新的挑战，加快发展壮大自己，成为竞争中的胜利者，是摆在我们面前严峻的课题。

一、大力发展主力业态，培育探索新兴业态，快速做大规模

今年我们一方面要坚持发展零售业不放松，另一方面，在巩固发展成熟业态使之成为公司的核心业务，做大主业规模的基础上，积极探索与人们生活水平发展相符合的新兴业态，以保持公司在零售业领先的地位。

1、加大改革发展力度，巩固百货业领先地位

百货业是公司核心主业 2004 年我们要抓住中国城市化进程推进加快的历史性机遇，高举连锁百货大旗，勇于开拓，在发展中壮大经

营规模，完善管理模式，并通过直接投资、输出管理、输出牌誉以及购并等方式，加快扩大规模速度，提高竞争抗衡的实力。争取 04 年新增 2 家连锁百货店。

2、加快购物中心步伐，紧跟市场消费需求

2004 年，购物中心企业要集中精力建设又一城项目，确保上半年正式开工，抓紧建设进度，同时要仔细研究五角场地区消费构成和竞争市场，提前进行功能设计定位，提出经营布局方案，加强探讨和论证，及时开展营销宣传和招商活动，争取在 06 年上半年正式开业。以临沂社区为基础做好调研工作，依据现有经验，开设 1 家社区商业中心。加强研究生活型购物中心的特点，总结经验，利用事业单位后勤分离后的大好机会加速低成本扩张，力争年底开设 2-3 家生活型的购物中心。

3、充分了解市场和顾客，做精专业专卖

2004 年专业专卖公司要深入了解专业商品的市场深度和幅度、目标顾客需求状况，加强专业企业品牌宣传，提升企业在该专业商品领域的知名度。对企业内部要加强培训，提高员工专业商品知识，并要研究各自领域合适的激励方式，调动内部员工的一切积极性。

4、通过合资合作购并方式，高起点介入新兴业态

随着零售技术的发展、国内外零售管理交流频繁，国内新兴业态从出现到成熟的周期越来越短。公司在探索购物的同时，要适时介入有发展潜力的新兴业态，并且根据新兴业态快速发展的特点，改变从头摸索的方式，公司要利用资金、牌誉、公共关系等优势，采用

合资合作购并等多种方式，嫁接先进管理技术、品牌理念、货源渠道，高起点介入新兴业态，为今后发展奠定基础。

二、顺应市场规律，做实支撑提升能力，切实做强企业

1、宣传企业文化，为企业发展提供精神支撑

企业文化的好坏，往往影响到员工工作的积极性及外界对企业的评价，对于企业文化，我们不但要做到“取其精髓，去其糟粕”，还要不断进行宣传、灌输，使我们每个华联人都为自己身为“华联人”而感到骄傲。另外，我们还要全面向市场宣传我们的文化，特别是“家”的这一主题文化，宣传其核心价值，从多种角度实践“家”的文化，为企业发展提供核心的价值文化。

2、完善企业机制，为企业发展提供制度支撑

人的管理幅度是有限的，连锁企业发展、国外大型企业跨国扩张无不依赖于完善的制度体系。我们企业要加速发展，必须建立和完善企业的制度体系。2004年要继续完善公司的制度体系，并在实践中不断加以修正和巩固。同时，要求各成员企业作为一级组织、一个市场主体，在公司制度体系指导下，建立和完善符合企业发展的制度体系，并在实践中严格执行。

3、提高员工素质，为企业发展提供智力支撑

员工是企业发展的关键，加强员工培训计划，虽然增加了公司成本，但却能为公司带来意想不到的效益。因此，2004年我们要有计划的对高级管理人员进行针对性培训，对于普通员工，也需要进行大面积的培训，只有这样，管理人员与下属之间的差距才不会太大，工

作上就更容易沟通。社会是发展的，只有发展的员工，才能带动企业的发展。

4、财务渗入实践，为公司发展提供财务信息管理平台

财务信息是企业经营的一面镜子，往往能反应出企业经营管理的优势和缺点。2004年，财务系统要采用一些财务分析工具，对公司及成员企业的财务状况进行仔细分析，对拟设立的项目进行可行性分析，并与行业先进企业相比较，提出建议意见，为公司经营管理提供决策依据，提高财务参与经营管理深度，积极发挥反映、监督作用。资金结算中心要提前介入公司各项投资计划，超前设想，提出切实可行的资金使用方案，使项目总体成本最低，为公司发展管好家、理好财。

5、完善信息系统，为公司发展提供信息技术支撑

试问现在在商场上什么是最值钱的，那就是信息，拥有丰富信息和信息贫乏的两个企业的命运很显而易见的。那么公司在2004年的重要任务之一就是要积极指导企业(华联百货事业部、电工照明公司)建立完善的信息系统。另外，公司信息中心要在收集国内外行业信息基础上，分析本地零售市场情况，对照国外零售发展状况，结合实际提出建议意见，供企业主要经营者参考，加强信息情报的有效应用。

各位股东，我相信在大家的信任和支持下，在公司员工的不懈努力下，公司必将以更好的经营业绩回报投资者。

谢谢大家！

上海华联商厦股份有限公司

二 00 三度监事会工作报告

监事长 蒋乾浩

各位股东：

现在，我受公司监事会委托向大会作 2003 年度监事会工作报告，请予审议。

2003 年 2 月 24 日召开监事会四届四次会议，审议通过了 2002 年年度报告及摘要；2002 年度利润分配方案（预案）；2002 年度财务决算及 2003 年度财务预算报告；2002 年度监事会工作报告；公司董事会关于前次募集资金使用情况的说明；关于重大会计差错追溯调整说明的议案。于 2003 年 2 月 25 日在《上海证券报》第 18 版上刊登了这次会议的决议公告。

监事会按照《公司法》、《公司章程》赋予的职责，围绕股东大会通过的决议，开展了检查监督，为公司取得良好的经济效益提供了有力的保障，带动全体员工积极应对各种挑战，努力战胜突如其来的非典疫情，取得了两个文明建设的良好成绩。

监事会认为：公司能够遵守和执行国家法律法规，规范运作，建立、完善了内部控制制度。公司的董事、高级管理人员在执行公司章程、履行职责、遵纪守法、维护股东权益等方面是尽心尽责的，没有发现违反法律法规、公司章程或损害公司利益、股东利益的行为。

监事会认为：2003 年度公司财务结构合理，资产状况良好，公司财务报告真实、准确地反映公司的财务状况和经营成果，维护了股东利益。

公司前一次募集资金正在按照股东大会批准的项目进行有计划的投资。

公司在报告期内的关联交易未发现有损害公司和股东利益的行为，转让上海华联家用电器有限公司部分股权，价格合理，程序规范，没有发现内幕交易，符合国家有关政策规定，没有损害股东的权益或造成公司资产流失。

本年度上海立信长江会计师事务所有限公司出具的无保留意见审计报告真实、客观、准确地反映了公司的财务状况。

谢谢大家！

上海华联商厦股份有限公司
2003 年度财务决算和 2004 年度财务预算报告

财务总监、董事会秘书：陈冠军

各位股东：

受公司董事会委托，我向大会作《公司 2003 年度财务决算和 2004 年度财务预算报告》，请予审议。

一、 2003 年度财务决算

(一) 财务收支情况

2003 年公司主营业务收入总额 15.01 亿元，同比 24.13 亿元，下降 37.79%，主要是减少合并单位所致。实现利润总额 9,567.31 万元，同比 10,613.11 万元，下降 9.85%，主要是海通证券投资收益减少了影响所致。

(二) 2003 年末公司资产总额 22.98 亿元，同比 24.34 亿元，下降 5.6%。2003 年末公司负债总额 6.95 亿元，同比 8.62 亿元，下降 19.32%。

年末公司资产负债率为 30.26%，同比 35.40%，下降了 5.14 个百分点。

(三) 主要财务指标

每股收益 0.20 元，同比 0.24 元下降了 16.67%。每股净资产 3.57 元，同比 3.47 元增长 2.88%；净资产收益率 5.54%，同比 6.89%下降 19.59 个百分点。

二、 2004 年财务预算

公司力争 2004 年的主营收入较 2003 年略有上升，利润总额与 2003 年基本持平。

谢谢大家！

上海华联商厦股份有限公司

2003 年度利润分配方案预案

财务总监、董事会秘书：陈冠军

各位股东：

现在，我受公司董事会委托，向大会作《2003 年度利润分配方案预案》，请予审议。

经上海立信长江会计师事务所有限公司审计确认，2003 年度本公司实现净利润 83,666,008.85 元，根据《公司法》和公司章程规定，2003 年度本公司提取 10%法定盈余公积金 11,669,201.74 元，提取 10% 法定公益金 11,669,201.74 元，加年初未分配利润 150,602,172.90 元，2003 年度实际可供股东分配的利润 213,696,736.90 元。

经董事会研究决定本年度利润分配方案为：拟不进行现金和股票红利分配、亦不进行资本公积金转增股本。

谢谢大家！

上海市第一百货商店股份有限公司与上海华联 商厦股份有限公司吸收合并方案的议案

各位股东：

公司目前正在与第一百货就合并事项进行安排，并取得了初步的成果。为准备这次合并，公司聘请了专业的财务顾问、律师事务所、会计师事务所等中介机构对本次合并所涉及的各个方面进行调查并设计出本次合并的方案。经过公司与各中介机构共同努力，对本次合并的若干重大事项已做出初步安排，形成本次合并的预案，经公司董事会讨论通过后，将该预案提交公司 2003 年度股东大会审议。公司与第一百货本次合并预案包括如下事项：

1. 本公司将与第一百货采取吸收合并的方式进行合并。

根据《公司法》的规定，第一百货以吸收合并的方式合并本公司，第一百货将在本次合并完成后作为存续公司，本公司在与第一百货合并后终止并注销法人资格。

2. 本公司将与第一百货签署的《合并协议》。

待本次董事会审议通过后，本公司将与第一百货签署《合并协议》，《合并协议》对本次合并的所有重大方面均作出了规定。根据《合并协议》，本公司在合并完成日之前不再对结余的未分配利润进行分配，合并完成日的未分配利润由合并完成后存续公司全体股东共享。

3. 折股比例，即一股本公司股份折换成存续公司股份的比例。

本次合并区别流通股和非流通股确定两个折股比例，即非流通股折股比例和流通股折股比例。非流通股折股比例指将一股本公司非流通股折合成存续公司非流通股的比例；流通股折股比例指将一股本公司流通股折合成存续公司流通股的比例。

本次合并中非流通股折股比例为 1：1.273，流通股折股比例为 1:1.114。上述折股比例经公司股东大会审议通过后，将作为本次合

并的最终折股比例。

4. 本次合并完成后，本公司股东所持的本公司股票将按照确定的折股比例换为存续公司的股票。

其中：非流通股股东所持本公司股票按照非流通股折股比例全部换为存续公司的非流通股，该等股票不能上市流通；流通股股东所持本公司股票按照流通股折股比例全部换为存续公司流通股股票，该等股票将在上海证券交易所上市交易。

5. 现金选择权方案。

本次合并给予股东（控股股东及其关联股东除外）现金选择权，即2004年4月6日在中国证券登记结算有限公司上海分公司登记在册的股东（控股股东及其关联股东除外）在规定期限内可以就其所持本公司全部或部分股份提出选择现金申请，该股东可在合并生效后申请现金选择权的股份按相应的现金选择权价格出售给确定的战略投资者或机构投资者从而获得现金。其中：流通股现金选择权价格为每股7.73元，非流通股现金选择权价格为每股3.572元。

6. 合并预案的有效期

本次合并预案的有效期为自公司股东大会决议通过之日起12个月。

请审议。

关于提请股东大会授权公司董事会 全权办理本次吸收合并事宜的议案

各位股东：

根据《公司法》及本公司《章程》的规定，本次公司吸收合并需提交股东大会审议，在股东大会同意本次吸收合并事项后，尚需要办理本次吸收合并的各项具体事宜，建议提请公司股东大会授权公司董事会全权办理本次吸收合并的各有关事项，包括签署本次吸收合并运作过程中的重大合同；就本次吸收合并事宜向各有关机构和部门办理申报手续；实施现金选择权方案；办理公司注销登记手续等。授权期限为 12 个月。

请审议。

关于终止上海华联商厦股份有限公司 2003年人民币普通股（A股）配股的议案

各位股东：

公司2003年人民币普通股（A股）配股申请已经2002年度股东大会审议通过，目前中国证券监督管理委员会正在对其进行审核。如果本次吸收合并事宜得到批准，公司将注销法人地位，配股亦不可能再进行。因此提请股东大会审议终止2003年人民币普通股（A股）配股申请。

请审议。