

## 广州东华实业股份有限公司

## [2014]半年度报告摘要

降,公司资产质量,持续盈利能力也将得到改善。

## (一) 主营业务分析

## 1、财务报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          | 160,150,000.24 | 173,595,614.34 | -7.76      |
| 营业成本          | 69,632,613.04  | 67,418,569.24  | +20.38     |
| 销售费用          | 3,172,420.49   | 4,706,925.87   | -32.60     |
| 管理费用          | 31,262,807.47  | 38,611,444.29  | -19.19     |
| 财务费用          | 40,544,047.90  | 28,333,387.76  | 43.10      |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 47,981,244.02  | -54,164,489.19 | -          |
| 投资活动产生的现金流量净额 | 3,905,609.34   | 173,595,614.34 | -7.76      |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | 4,380,963.23   | 2,799,569.43   | -50.77     |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 41,275,816.59  | -54,164,489.19 | -          |
| 投资活动产生的现金流量净额 | 3,905,609.34   | 173,595,614.34 | -7.76      |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | 4,380,963.23   | 2,799,569.43   | -50.77     |
| 基本每股收益(元/股)   | 0.41           | 0.29           | 增加0.12个百分点 |
| 稀释每股收益(元/股)   | 0.013          | 0.009          | 44.44      |
| 稀释每股收益(元/股)   | 0.013          | 0.009          | 44.44      |

## 2.2 截止报告期末股东总数及持有公司5%以上股份的前十名股东情况

单位:股

| 报告期末股东总数 | 20,403 |
|----------|--------|
|----------|--------|

| 前10名股东持股情况 |         |         |               |
|------------|---------|---------|---------------|
| 股东名称       | 股东性质    | 持股比例(%) | 持股数量          |
| 广州粤泰集团有限公司 | 境内非国有法人 | 48.84   | 146,521,570   |
|            |         |         | 10,000,000    |
|            |         |         | 质押143,670,000 |
| 等股东        | 境内自然人   | 1.31    | 3,939,118     |
|            |         |         | 0             |
| 梁秀娟        | 境内自然人   | 1.28    | 3,827,000     |
|            |         |         | 0             |
| 郭治平        | 境内自然人   | 0.77    | 2,303,700     |
|            |         |         | 0             |
| 周雪云        | 境内自然人   | 0.51    | 1,522,347     |
|            |         |         | 0             |
| 周丽英        | 境内自然人   | 0.44    | 1,308,600     |
|            |         |         | 0             |
| 王云         | 境内自然人   | 0.42    | 1,270,000     |
|            |         |         | 0             |
| 刘婉英        | 境内自然人   | 0.37    | 1,116,800     |
|            |         |         | 0             |
| 周国庆        | 境内自然人   | 0.33    | 1,000,000     |
|            |         |         | 0             |
| 张秀兰        | 境内自然人   | 0.32    | 959,489       |
|            |         |         | 0             |

## 1、主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

| 主营业务分行业情况 |                |               |        |              |              |
|-----------|----------------|---------------|--------|--------------|--------------|
| 分行业       | 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(%) |
| 房地产业      | 154,770,502.69 | 65,008,298.21 | 58.00  | 3.34         | -9.72        |
| 服务业       | 5,060,034.53   | 3,316,289.29  | 34.46  | -63.58       | -77.15       |
| 建筑施工      | 1,266,269.91   |               |        | -100.00      | 56.07        |
| 合计        | 159,830,537.22 | 69,590,857.41 | 56.46  | -2.90        | -19.74       |

## 2、主营业务分地区情况

单位:元 币种:人民币

| 地区   | 营业收入           | 营业收入比上年增减(%) |
|------|----------------|--------------|
| 华北地区 |                | -100.00      |
| 华南地区 | 150,173,639.03 | -2.88        |
| 华中地区 | 9,656,898.19   | 473.34       |
| 华东地区 |                | -100.00      |
| 合计   | 159,830,537.22 | -2.90        |

## 3、核心竞争力分析

## (1) 有效的成本控制,稳健进取的发展战略

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (2) 良好的知名度,专业的房地产开发设计能力

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (3) 经验丰富和心理素质良好的管理团队

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (4) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (5) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (6) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (7) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (8) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (9) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (10) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (11) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (12) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (13) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (14) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (15) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (16) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (17) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (18) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (19) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (20) 丰富的经验积累,良好的市场信誉

公司多年来一直沿用“以客户为中心”的发展战略,经营决策合理,从不在房地产业“过热”,地价不合理飙升等状况参与土地的竞拍,坚持以客户为中心,根据客户的实际需求,合理的价格,相对宽松,灵活的付款和合作的方式取得土地储备。在房地产市场低迷阶段,土地市场价格大幅下跌,公司则以合作的方式取得项目开发权,所取得的项目是根据公司的自有开发能力而确定,项目布局灵活,成本合理,为公司未来的持续稳健发展和业绩奠定了坚实的基础。

## (21) 丰富的经验积累,良好的市场信誉