证券代码:002314　证券简称:南山控股　公告编号:2020-019

深圳市新南山控股（集团）股份有限公司

【2019】年度报告摘要

一、重要提示
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,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。
非标准审计意见提示
□ 适用 √ 不适用
董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案
√ 适用 □ 不适用
是否以公积金转增股本
□ 是 √ 否
公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以2,707,782,513为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.58元(含税),送红股0(含税),不以公积金转增股本。
董事会议通过的本报告期优先股利润分配预案
□ 适用 √不适用
二、公司基本情况
1.公司简介

股票简称	南山控股	股票代码	002314
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	蒋俊蕾	刘迪	
办公地址	深圳市南山区招商街道赤湾社区赤湾六路8号赤湾总部大厦30楼	深圳市南山区招商街道赤湾社区赤湾六路8号赤湾总部大厦30楼	
电话	0755-26835951	0755-26835951	
电子信箱	ssdq@szssdq.com	ssdq@szssdq.com	

2.报告期主要业务或产品简介
南山控股系一家以现代高端合储物流为战略性主业,以房地产开发为支撑性主业,以产融综合开发为培育性主业的综合性企业集团。
（1）合储物流
公司合储物流业务提供现代化物流中心的开发、建设和运营管理,以及高端合储、智能仓配、疏通加工、物流增值、绿色配送、供应链金融等全方位现代物流和供应链业务服务,致力于打造海外于区域经济发展的现代智慧物流和供应链生态圈。同时,公司把握行业发展趋势并抓住国内政策机遇,优化创新宝湾物流商业模式,逐步建立“服投管运”资产管理能力,积极推进资产证券化、物流基金、公募REITs（或类REITs）等工作,优化提升资产效益,打造业务滚动发展的资本闭环和可持续发展模式。
报告期内,公司控股子公司深湾物流控股有限公司（以下简称“宝湾物流”）沿着“打造国内领先的物流园区开发和运营商”思路稳步推进,以沿江、沿海进行“T型”网络布局,并结合国家“一带一路”发展战略,推进全国战略布局,全面覆盖全国核心城市的核心物流节点,包括北上广深等一线城市和天津、南京、长沙、武汉、成都等第二线城市,截至2019年底,宝湾物流在全国范围内拥有及管理80个智慧物流园区,运营仓储面积近300万平米,规划在建（含待建项目）面积超过300万平米,物流网络不断完善,规模效应日益提升。
（2）房地产开发
公司房地产开发与转售的经营模式以自主开发转售为主。报告期内,公司继续高承远(住宅开发)为主脉,积极探索商业地产等“住宅+”转型业务的发展模式。
在房地产开发业务方面,公司聚焦内合理自住需求,以三开发多个高品质人文居住区,住宅产品类型丰富,包括中高层住宅、低密度别墅多层住宅与别墅等;坚持“区域深耕、布局重点城市”的城市布局战略,积极开拓,稳健发展。目前主要开发区域位于苏州、长沙、深圳、武汉、湘州、南通、无锡等长三角,华中和珠三角重点城市群。与此同时,顺应地产行业转型发展形势,创新业务发展模式,依托开发业务基础能力,在风险控制的前提下,适度研育资产管理能力,探索在项目开发周期不同阶段的债权、股权及管理输出等多元化业务形态,推动业务格局和质效提升。
在提升品牌竞争力方面,南山地产品牌知名度不断提升。2019年,南山地产荣获苏州房地产影响力品牌、长沙2019年度影响力地产品牌等奖项,南山枫桥项目被评为2019年度苏州市最值得期待楼盘。南山地产在2017-2019年度苏州房价飙升行情中名列前茅,其中2017、2018年总销面积、总销售额连续两年进入TOP10;在长沙市项目所在板块销售额数排行TOP3。
在转型业务方面,武汉光谷巨资进驻实现满园招租;推乐城市为社区商业项目探索,年内招商率达92%,开业率达81%;南通长租公寓于年底开业运营。
（3）产融综合开发
公司产融综合开发业务以打造“独具特色的产业地产开发运营商”为目标,以“成为生活空间、工作空间和休闲空间的提供商”为使命,以“产业+城市的综合开发和运营”为主营业务,为目标城市群提供区域产业发展规划、城市配套建设、产业资源整合及智慧化运营等服务,致力于造具有全国影响力的产城生态园区,为“美好生活”洞察力量。
作为公司战略性转型业务,现有项目均已获得实质性进展。报告期内,已在合肥、无锡、成都、重庆和湛江等区域中心城市布局工业园区、产业新城和特色小镇等业态。
（4）其他
公司还涉及制造业及石油石脑煤等业务,其中,制造业包含集成房屋业务和铝新能源业务;石油石脑煤务业务主要为中国南海东部石油的勘探,开发及生产活动提供物流后勤服务。
3.主要会计数据和财务指标
（1）近三年主要会计数据和财务指标
公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据
√ 是 □ 否
追溯调整或重述原因
会计政策变更;同一控制下企业合并

单位:元

	2019年	2018年		本年比上年增减	2017年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	7,237,981,451.78	7,051,678,631.46	7,051,678,631.46	2.64%	7,358,479,015.04	7,358,479,015.04
归属于上市公司股东的净利润	402,552,993.84	504,546,324.13	501,962,212.06	-19.80%	585,953,398.06	585,926,881.11
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	353,436,983.65	520,447,438.53	517,843,326.45	-31.75%	566,166,990.67	566,140,485.72
经营活动产生的现金流量净额	-2,346,689,466.25	837,496,760.25	758,110,007.68	-409.54%	-98,720,326.57	-156,493,742.57
基本每股收益(元/股)	0.15	0.19	0.19	-21.06%	0.22	0.22
稀释每股收益(元/股)	0.15	0.19	0.19	-21.06%	0.22	0.22
加权平均净资产收益率	4.84%	6.44%	6.38%	-1.54%	7.80%	7.69%

	2019年末	2018年末		本年末比上年末增减	2017年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
资产总额	43,015,504,967.52	31,523,668,790.26	31,725,287,179.63	35.63%	26,857,427,422.87	26,919,061,416.31
归属于上市公司股东的净资产	8,411,501,047.28	8,080,942,589.86	8,122,802,972.83	3.54%	7,501,822,089.36	7,617,046,580.41

会计政策变更的原因
2017年,财政部颁布了修订的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期保值》以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》(统称“新金融工具准则”)。本集团在2019年1月1日开始按照新金融工具准则进行会计处理,根据衔接规定,对可比期间信息不予调整,首日执行新准则与现行准则的差异追溯调整2019年年初未分配利润或其他综合收益。
（2）分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	600,422,064.42	1,894,369,982.30	594,024,900.41	4,146,174,514.65
归属于上市公司股东的净利润	-130,617,769.83	286,983,640.62	-76,581,668.53	322,768,727.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-157,764,033.98	291,517,107.92	-66,037,539.71	285,721,449.39
经营活动产生的现金流量净额	611,842,711.65	-389,346,111.90	-577,695,246.83	-1,991,487,008.21

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异
□ 是 √ 否
4.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

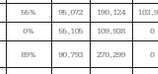
报告期末普通股股东总数	48,477	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	47,734	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

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	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
中国南山开发(集团)股份有限公司	国有法人	50.58%	1,369,660,401	1,369,236,649		
前海投业有限公司	境内非国有法人	10.45%	282,880,000			
上海南山房地产开发有限公司	境内非国有法人	7.40%	200,479,127	200,479,127		
China Logistics Holding(12) PTE.LTD.	境外法人	6.10%	165,222,356			
招商证券香港有限公司	境外法人	0.44%	11,971,522			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	0.39%	10,549,600			
GROTAL JUNAN SECURITIES (HONGKONG) LIMITED	境外法人	0.33%	8,808,876			
俞志翔	境内自然人	0.24%	6,618,715			
香港中央结算有限公司	境外法人	0.19%	5,260,547			
李廷辰	境内自然人	0.12%	3,168,200			

上述股东关联关系或一致行动的说明
| 中国南山开发(集团)股份有限公司直接持有赤腾投业有限公司100%股份,通过深圳市南海投资管理有限公司间接持有上海南山房地产开发有限公司100%股份。除此之外,未公司未知其他股东之间是否存在关联关系,也未知其他股东之间是否属于一致行动人。
| 参与融资融券业务股东情况说明(如有) | 股东愈志翔通过信用账户持有公司股份,618,715股股份。

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表
□ 适用 √ 不适用
公司股东间关系及持股比例情况
（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5.公司债券情况
公司是否在在交易所行业或非公开发行债券品种上市,目在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否
三、经营情况讨论与分析
1.报告期经营情况简介
公司需遵守《深圳证券交易所行业信息披露指引第3号——上市公司从事房地产业务的披露要求
2019年,在国内外形势较为复杂的情况下,我国经济增长保持了总体平稳、稳中有进的发展趋势。GDP同比增长6.1%,供给侧改革深入推进,经济结构继续优化升级,经济增长的质量和效益稳步提升,在政策下,公司在储物流业务园区规模在国内位居前列,物流网络布局已形成,在全国经济热点区域的网络优势将可以逐步显现;将实现稳步增长;房地产开发业务保持“区域深耕、布局重点城市”的战略,结合国内政策趋势走势,抓住城市群发展的契机,创新运用多种方式进行项目拓展,机会公司对于投资规模加大,取得了较好的成绩;产城业务开始实质性运作,项目实现多业态模式试发展,并取得阶段性成果。具体如下:
（1）合储物流业务
1）经营情况说明
2019年全年,宝湾物流业务实现营业收入96,411万元,同比上升28%;归母净利润4,144万元,同比下降42%;仓库平均使用率为17%(数CBRE数据显示,2019年全国物流仓储市场平均空置率为12.6%)。宝湾物流利润下降主要是由于宝湾物流新项目,导致财务费用增加,而新投入运营项目区域多为一线城市,成本较高。主要项目情况如下:

园区	2019年在控股项目(%)	2019年在控股项目(%)	增减变动(%)
上海宝湾	100	100	0
昆山宝湾	100	100	0
广州宝湾	100	100	0
烟台宝湾	100	100	0
龙泉宝湾	99	100	-1
南京宝湾	100	98	2
北京宝湾	100	100	0
新都宝湾	100	100	0
胶州宝湾	91	88	3
津南宝湾	85	98	-13
无锡宝湾	100	100	0
嘉兴宝湾	92	100	-8
武汉宝湾	82	99	-17
天津宝湾	70	92	-22
南通宝湾	83	98	-15
镇江宝湾	60	58	2
成都宝湾	90	56	34
郑州宝湾	82	51	32
嘉善宝湾	100	–	–
双龙宝湾	100	–	–
肥东宝湾	99	–	–

注:在年报期末为年度加权平均使用率。
2）2019年全年宝湾物流项目开发情况
根据公司年战略规划要求,投资方面积极进入新兴城市,并实现了咸阳、石家庄、长沙、宁波、成都、合肥等多个城市的项目签约,同时,也实现了天津、合肥、宁波等多个新城市的土地获取,年内新增获取土地面积352万m²,土地获取方式多元化成为常态。
3）创新模贸模式
2019年1月1日,宝湾物流“长江楚越-宝湾物流第1期资产支持专项计划”成功设立发行,发行规模17亿元,优先级份额评级为AAA,优先级票面利率4.82%,发行成本创造了目前年以来同期同类产品的新低。资产支持证券的成功发行凸显了资本市场对宝湾物流资产质量的高度认可和对公司未来发展的信心。
4）各宝湾物流园项目工程进展情况
2019年度新增竣工面积为985万平方米,完工项目包括佛山三水、重庆西部、重庆铜梁、嘉兴、成都项目三标段、德阳广汉项目（部分）,西安临潼项目（部分）,佛山南海、天津津南等9个项目。
5）房地产开发业务
报告期内房地产开发业务的主要经营特点表现:
①强化运营体系,充分发挥运营机制作用,进一步完善运营管理体系,提升运营效率,保障项目顺利,快速开发;加强组织协同运作,实现专业之间的交接与协同;继续强化项目运营全周期、精细化管控,合理制定项目运营目标;形成项目盈利预警机制,对项目全周期运营指标进行动态跟踪与分析,稳健实现公司经营目标。
②把握新市场动向,建全营销体系,密切关注深圳重点城市及市场变化,紧跟市场脉搏,确保销售任务顺利完成;加强营销管理,提升销售业绩,通过完善营销渠道体系及多渠道营销推广投资体系,提高营销管理能力。
③坚持城市深耕和重点城市布局战略,公司始终坚守“区域深耕,布局重点城市”的城市布局战略。一方面,持续关注现有布局苏南区域、华中区域上地市场,和极参与目标城市土地获取;另一方面,抓住城市群发展的契机,探索或难地区中具备发展潜力的城市布局机会。在土地市场价格不断攀升,目标城市改策逐步收紧的情况下,公司严控风险,谨慎获取高端优质项目。
④积极推进业务发展模式转型,提升自身盈利能力。公司在做大做强传统住宅的同时,积极进行多元化战略布局,寻找新的利润增长点。以南山楠拉邻里中心为代表的商业地产项目,以武汉南山光谷日资酒为代表的产业地产项目,以合肥三食大楼类公园代表的文旅项目和投入运营,三类转型项目的尝试,为公司长期业务领域,提供新型业务支撑,拓展业务模式,增加未来持续的经营性收入来源,为公司长期发展奠定良好的基础。同时,在风险控制的前提下,适度运用资产管理能力,探索在项目开发周期不同阶段的债权、股权及管理输出等多元化业务形态,推动业务格局和质效提升。
⑤强化内部管理,提升管理效率,以“成本、效率、风险”为核心,加强内部管理,以“成本、效率、风险”为目标,通过内部管理,提升公司管理效率,以“成本、效率、风险”为结果,实现公司内部管理的良性循环。
6）房地产开发业务
报告期内,公司共新增开发项目6个,分别为:宁波市鄞州区姜山项目、合肥市蜀山区三食堂项目、成都市都江堰市项目、天津津南区项目、郑州市郑东新区项目、咸阳市秦都区项目,新增开发面积合计为:1,000万平方米,其中:宁波项目、合肥项目、成都项目、天津项目、郑州项目、咸阳项目分别为:0.5万平方米、0.5万平方米、0.5万平方米、0.5万平方米、0.5万平方米、0.5万平方米,公司在建项目(含待建项目)面积超过300万平米,物流网络不断完善,规模效应日益提升。

项目名称	所在位置	权益比例	预计总投资金额(万元)	累计投资金额(万元)	规划平均土地面积(㎡)	累计平均土地面积(㎡)	本期平均土地面积(㎡)	累计销售面积(㎡)	本期销售面积(㎡)	累计结算土地面积(㎡)	本期结算土地面积(㎡)	累计一级土地开发收入(万元)	本期一级土地开发收入(万元)	款项回收情况(万元)
红牌楼项目	成都武侯区新马路1号地块	100%	115,000	113,290	114,667	114,667	0	0	0	0	0	40,608	14,028	0

7）融资途径

单位:万元

融资途径	期末融资余额	融资成本区间/平均融资成本	期限结构			
			1年之内	1-2年	2-3年	3年以上
银行贷款	601,400.00	4.35%-5.50%	29,200.00	50,000.000	378,200.00	144,000.00
债券	38,500.00	5.50%		38,500.000		
非银行类贷款	291,830.00	4.57%-10.45%	149,000.00	82,830.000	60,000.00	
合计	931,730.00		178,200.00	171,330.000	438,200.00	144,000.00

注:银券报2018年发行的资产支持票据(ABN)。
8）发展战略和未来一年经营计划
未来,房地产开发业务将坚守“区域深耕、布局重点城市”的发展战略,继续深耕已有周区域,重点关注长三角及大湾区等核心城市机会;持续提升运营管理能力,加强产品创新,打造精品化项目,和极探索多元化业务转型创新,探索在项目开发周期不同阶段的债权、股权及管理输出等多元化业务形态。2020年,将加大苏州、无锡、南通、湖州、长沙、武汉等城市项目的销售力度,推持房地产业务发展规模。
9）向商品房承购人因银行按揭贷款提供担保
□ 适用 √ 不适用
10）董监高与上市公司共同投资（适用于投资主体为上市公司董监高）
□ 适用 √ 不适用
（3）产融综合开发业务
报告期内,产融综合开发业务完成产城平台组织建设,进一步明晰业务发展目标和发展思路,初步形成了工业园区、产业新城、特色小镇等多业态发展格局。
新都产业园作为公司首个标准工业园区项目,年内实现一期整体竣工且招商情况良好。德阳科技园揽香42#厂房工业用地,工业园区项目在产业基础较好的区域具备较好的发展潜力。重庆汽车港项目以汽车为核心产业,定位发展汽车文旅产业,2019年重庆汽车项目获建土地计划,其中工业用地111亩,商业用地60亩。合肥高新湾物流小镇项目发挥合肥区域优势和公司物流产业优势,完成了项目规划,获取一期16亩工业用地并动工。同时,年内签约上海松江国际新城中心,南京浦口智造园和湛北英山康养等3个项目。截至目前,公司对产城业务培育发展能力的投性进展。
2019年主要经营指标完成情况如下:
1）新增土地储备

城市	项目名称	土地规划用途	土地面积(㎡)	建筑面积(㎡)	权益比例	土地取得方式
成都	德阳科技园	工业	313,730	282,719	100%	招拍挂
重庆	重庆汽车港	商业、工业	113,852	176,434	100%	招拍挂
合肥	岗集物流小镇	工业	110,213	77,090	100%	招拍挂

2）期末累计土地储备

项目名称	总占地面积(万㎡)	总规建计容面积(万㎡)	剩余可开发计容建筑面积(万㎡)
德阳科技园	31.4	28.3	28.3
重庆汽车港	14.0	21.6	21.6
岗集物流小镇	11.0	7.7	7.7
总计	56.4	57.6	57.6

3）项目出租情况

城市	项目名称	出租类型	权益比例	建筑面积(㎡)	可出租厂房面积(㎡)	累计已出租厂房面积(㎡)	平均出租率(%))
成都	新都产业园	工业厂房	100%	115,392	108,369	93,727	86.5%

2.报告期内主营业务是否存在重大变化
□ 是 √ 否
3.占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况
√ 适用 □ 不适用

单位:元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
房地产业务	5,013,346,114.87	3,338,076,262.33	33.42%	4.74%	28.92%	-16.38%
合储物流业务	965,991,170.20	424,806,080.43	56.01%	28.22%	36.72%	-2.74%
制造业业务	1,087,429,864.16	979,547,652.42	9.92%	-12.58%	-16.72%	3.36%
产融综合开发业务	9,760,614.20	7,177,664.77	26.46%	126.95%	56.12%	33.38%
其他业务	161,454,688.35	108,129,888.88	33.03%	-38.18%	-26.56%	-11.17%

4.是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征
□ 是 √ 否
5.报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明
□ 适用 √ 不适用
6.公司未来发展展望
2020年,从全球来看,随着新冠肺炎疫情在全球范围不断蔓延,叠加原油价格暴跌影响,软世界经济增长前景黯淡了厚度影响;世界贸易摩擦是和温化贸易政策后,全球十几个央行降息,推在风险问题逐渐暴露,各种不确定性因素增加;各种经济、政治博弈的结果都有可能引发全球经济危机。
从国内来看,中国仍处于腰杠杆、控风险的债务去化周期,中国宏观经济依然面临需求下滑、新旧动能换挡的艰难,对国民经济将会造成更为严重的冲击,全年经济增速预计谨至6%以下。
尽管中国经济发展的内外环境面临一系不确定因素,但中国仍然是世界上最大的发展中国家,经济增长的潜力及有改变;我国正处于全面建成小康社会的关键时期,人民群众必须关好生活的愿望或有改变;稳增长、调结构、促改革仍是中国经济发展主基调。
在如此大环境背景下,公司经营环境的不确定性进一步增强,公司主业发展将面临着机遇和挑战并存的复杂局面。为实现计划目标,公司将坚定信心,夯实主业根基,优化资源配置,提升管理能力,强化风险控制,持续提升主业核心竞争力,重点做好如下工作:
（1）合储物流
近年来合储物流用地已成“稀缺资源”,热点城市土地有效供应不足;土地价格大幅上涨,政府对投资强度及出产和收的严格要求等,使得拿地难度加大;新证投资爆发,经济增速放缓的大环境下,核心优质资项目被规模出变现的机会性,单核心项目去化及租金水平面临较大压力;物流地产门槛进一步提高,压缩公司利润空间;公司将坚定发展战略性主业,坚持“稳健发展,优中选优”的原则,树立平台化思维,进一步完善网络布局,积极探索新的业务模长点,优化创新宝湾物流商业模式,加强商务创新和运营提升,建立多元、健康的物流生态圈,年末力争实现可运营面积80万平米。
主要措施包括:
1）稳健拓展国区项目。坚持“稳健发展,优中选优”的原则,以完善网络布局、拓展业态类型、丰富合作模式为主攻方向加强项目开拓;重点聚焦长三角及大湾区优质地块,确保“拿最合适的,最有价值的地”;推进管理输出业务模式,充分利用内外部资源,尝试与基金合作,寻求资产化收购机会;加强行业、城市研究,关注政府土地供给端,客户用仓需求端的长期演变趋势,不断完善优质项目的评判标准,进一步提升宝湾的投资逻辑。
2）优化创新商业模式。把握行业发展趋势并抓住国内政策机遇,优化创新宝湾物流商业模式,建立“服投管运”资产管理能力,积极推进资产证券化、物流基金、公募REITs（或类REITs）等工作,优化提升资产效益,打造业务滚动发展的资本闭环和可持续发展模式。
3）加强工程管理。2020年计划开工或继续建设项目共个左右,坚新近投资规模,需分项目工期有所延迟,不确定性增加,工程压力较大。要全面推进工程项目建设速度,加强对工程施工现场进度管理节点考核,确保实现工程建设的安全、质量和工期总体目标;加强供应商的优选、“组合式的供应商做合适的项目”;更新、优化设计标准,实行业主限额采购管理,提升工程管理能力和专业化水平。
4）坚持“城市深耕,商务下沉”的策略,创新商务思路,做好全年商务工作,加强商务体系、机制建设,优化商务团队组织架构和薪酬分工,建立专业化、规范化的商务工作流程;加强行业及市场研究,做好商务数据分析,及时调整商务策略;利用一线商务团队地推优势,为土拍提供小客户;进一步做好大客户管理及客户关系维护;持续加强品牌建设与推广,力争并实现商品房销售及租赁规模的稳步增长。
5）推进园区智慧化管理和增值服务。继续推进智慧园区管理系统的实施,深化科技赋能,加强对园区大数据的挖掘分析及其在安全管理、成本管控和政策提升方面的应用,提升园区运营线上化、智能化,并积极挖掘智慧园区运营中带来的增值空间。
（2）房地产开发
2020年,房地产行业延续房住不炒,因城施策的政策主基调。在地产行业由增量市场走向存量市场的市场环境下,公司将把握行业机会,进一步调断定位、明确目标,探索出有特色的高质量的地产发展之路。
公司将坚定发展地产业绩支撑作用,坚定城市群深耕策略,以多种方式做好土地战略性储备工作,把握粤港澳大湾区建设带来的机遇;加强资金管理,提高资金周转效率;在注重规模发展的同时,注重提升产品品质,增强商品品质影响力;平衡好传统业务与转型业务的投资关系,对于商业综合体、文旅、长租公寓等转型业务,认真总结经验,聚焦具有可持续、可复制业务模式的领域,重点突破。
主要措施包括:
1）坚持城市布局目标,灵活创新拓展方式,坚持重点深耕现有城市,逐步布局长三角、华中和成渝地区的其他具备发展潜力城市,积极把握粤港澳大湾区发展机会,公司将把握结构性机会,在对存量土地市场保持密切关注的同时,灵活创新拓展方式,不断加深拓展渠道,持续优化资源整合。
2）和高质量多元产业业务转型创新,在完善、稳定、可持续性的规模化发展战略指导下,公司一方面继续加强传统的住宅开发,实现规模增长目标,确保住宅开发业务的利润贡献;另一方面,结合国内经济形势走向和公司发展战略,积极探索商业地产等“住宅+”多元化业务发展,追度拓育资产管理能力,探索在项目开发周期不同阶段的债权、股权及管理输出等多元化业务形态。
2）完善运营管理体系,提升精细化管理。继续完善运营标准化体系,继续强化项目运营全周期管理,建立并完善项目标运评体系,完善公司运营目标运评体系,建立标新型复制模式,推动公司制度及流程的优化,完善激励措施,提升内部管理效率。
3）加强资金管理,探索新型融资渠道,提高资金计划管理能力,对全盘资金和资源进行合理配置;加快销售回款,提高资金回款率;在注重规模发展的同时,注重提升产品品质,增强商品品质影响力;平衡好传统业务与转型业务的投资关系,对于商业综合体、文旅、长租公寓等转型业务,认真总结经验,聚焦具有可持续、可复制业务模式的领域,重点突破。
主要措施包括:
1）坚持城市布局目标,灵活创新拓展方式,坚持重点深耕现有城市,逐步布局长三角、华中和成渝地区的其他具备发展潜力城市,积极把握粤港澳大湾区发展机会,公司将把握结构性机会,在对存量土地市场保持密切关注的同时,灵活创新拓展方式,不断加深拓展渠道,持续优化资源整合。
2）和高质量多元产业业务转型创新,探索在项目开发周期不同阶段的债权、股权及管理输出等多元化业务形态。2020年,将加大苏州、无锡、南通、湖州、长沙、武汉等城市项目的销售力度,推持房地产业务发展规模。
9）向商品房承购人因银行按揭贷款提供担保
□ 适用 √ 不适用
10）董监高与上市公司共同投资（适用于投资主体为上市公司董监高）
□ 适用 √ 不适用
（3）产融综合开发业务
报告期内,产融综合开发业务完成产城平台组织建设,进一步明晰业务发展目标和发展思路,初步形成了工业园区、产业新城、特色小镇等多业态发展格局。
新都产业园作为公司首个标准工业园区项目,年内实现一期整体竣工且招商情况良好。德阳科技园揽香42#厂房工业用地,工业园区项目在产业基础较好的区域具备较好的发展潜力。重庆汽车港项目以汽车为核心产业,定位发展汽车文旅产业,2019年重庆汽车项目获建土地计划,其中工业用地111亩,商业用地60亩。合肥高新湾物流小镇项目发挥合肥区域优势和公司物流产业优势,完成了项目规划,获取一期16亩工业用地并动工。同时,年内签约上海松江国际新城中心,南京浦口智造园和湛北英山康养等3个项目。截至目前,公司对产城业务培育发展能力的投性进展。
2019年主要经营指标完成情况如下:
1）新增土地储备

城市	项目名称	土地规划用途	土地面积(㎡)	建筑面积(㎡)	权益比例	土地取得方式
成都	德阳科技园	工业	313,730	282,719	100%	招拍挂
重庆	重庆汽车港	商业、工业	113,852	176,434	100%	招拍挂
合肥	岗集物流小镇	工业	110,213	77,090	100%	招拍挂

2）期末累计土地储备

项目名称	总占地面积(万㎡)	总规建计容面积(万㎡)	剩余可开发计容建筑面积(万㎡)
德阳科技园	31.4	28.3	28.3
重庆汽车港	14.0	21.6	21.6
岗集物流小镇	11.0	7.7	7.7
总计	56.4	57.6	57.6

3）项目出租情况

城市	项目名称	出租类型	权益比例	建筑面积(㎡)	可出租厂房面积(㎡)	累计已出租厂房面积(㎡)	平均出租率(%))
成都	新都产业园	工业厂房	100%	115,392	108,369	93,727	86.5%

2.报告期内主营业务是否存在重大变化
□ 是 √ 否
3.占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况
√ 适用 □ 不适用

单位:元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
房地产业务	5,013,346,114.87	3,338,076,262.33	33.42%	4.74%	28.92%	-16.38%
合储物流业务	965,991,170.20	424,806,080.43	56.01%	28.22%	36.72%	-2.74%
制造业业务	1,087,429,864.16	979,547,652.42	9.92%	-12.58%	-16.72%	3.36%
产融综合开发业务	9,760,614.20	7,177,664.77	26.46%	126.95%	56.12%	33.38%
其他业务	161,454,688.35	108,129,888.88	33.03%	-38.18%	-26.56%	-11.17%

4.是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征
□ 是 √ 否
5.报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明
□ 适用 √ 不适用
6.公司未来发展展望
2020年,从全球来看,随着新冠肺炎疫情在全球范围不断蔓延,叠加原油价格暴跌影响,软世界经济增长前景黯淡了厚度影响;世界贸易摩擦是和温化贸易政策后,全球十几个央行降息,推在风险问题逐渐暴露,各种不确定性因素增加;各种经济、政治博弈的结果都有可能引发全球经济危机。
从国内来看,中国仍处于腰杠杆、控风险的债务去化周期,中国宏观经济依然面临需求下滑、新旧动能换挡的艰难,对国民经济将会造成更为严重的冲击,全年经济增速预计谨至6%以下。
尽管中国经济发展的内外环境面临一系不确定因素,但中国仍然是世界上最大的发展中国家,经济增长的潜力及有改变;我国正处于全面建成小康社会的关键时期,人民群众必须关好生活的愿望或有改变;稳增长、调结构、促改革仍是中国经济发展主基调。
在如此大环境背景下,公司经营环境的不确定性进一步增强,公司主业发展将面临着机遇和挑战并存的复杂局面。为实现计划目标,公司将坚定信心,夯实主业根基,优化资源配置,提升管理能力,强化风险控制,持续提升主业核心竞争力,重点做好如下工作:
（1）合储物流
近年来合储物流用地已成“稀缺资源”,热点城市土地有效供应不足;土地价格大幅上涨,政府对投资强度及出产和收的严格要求等,使得拿地难度加大;新证投资爆发,经济增速放缓的大环境下,核心优质资项目被规模出变现的机会性,单核心项目去化及租金水平面临较大压力;物流地产门槛进一步提高,压缩公司利润空间;公司将坚定发展战略性主业,坚持“稳健发展,优中选优”的原则,树立平台化思维,进一步完善网络布局,积极探索新的业务模长点,优化创新宝湾物流商业模式,加强商务创新和运营提升,建立多元、健康的物流生态圈,年末力争实现可运营面积80万平米。
主要措施包括:
1）稳健拓展国区项目。坚持“稳健发展,优中选优”的原则,以完善网络布局、拓展业态类型、丰富合作模式为主攻方向加强项目开拓;重点聚焦长三角及大湾区优质地块,确保“拿最合适的,最有价值的地”;推进管理输出业务模式,充分利用内外部资源,尝试与基金合作,寻求资产化收购机会;加强行业、城市研究,关注政府土地供给端,客户用仓需求端的长期演变趋势,不断完善优质项目的评判标准,进一步提升宝湾的投资逻辑。
2）优化创新商业模式。把握行业发展趋势并抓住国内政策机遇,优化创新宝湾物流商业模式,建立“服投管运”资产管理能力,积极推进资产证券化、物流基金、公募REITs（或类REITs）等工作,优化提升资产效益,打造业务滚动发展的资本闭环和可持续发展模式。
3）加强工程管理。2020年计划开工或继续建设项目共个左右,受新近投资规模,需分项目工期有所延迟,不确定性增加,工程压力较大。要全面推进工程项目建设速度,加强对工程施工现场进度管理节点考核,确保实现工程建设的安全、质量和工期总体目标;加强供应商的优选、“组合式的供应商做合适的项目”;更新、优化设计标准,实行业主限额采购管理,提升工程管理能力和专业化水平。
4）坚持“城市深耕,商务下沉”的策略,创新商务思路,做好全年商务工作,加强商务体系、机制建设,优化商务团队组织架构和薪酬分工,建立专业化、规范化的商务工作流程;加强行业及市场研究,做好商务数据分析,及时调整商务策略;利用一线商务团队地推优势,为土拍提供小客户;进一步做好大客户管理及客户关系维护;持续加强品牌建设与推广,力争并实现商品房销售及租赁规模的稳步增长。
5）推进园区智慧化管理和增值服务。继续推进智慧园区管理系统的实施,深化科技赋能,加强对园区大数据的挖掘分析及其在安全管理、成本管控和政策提升方面的应用,提升园区运营线上化、智能化,并积极挖掘智慧园区运营中带来的增值空间。
（2）房地产开发
2020年,房地产行业延续房住不炒,因城施策的政策主基调。在地产行业由增量市场走向存量市场的市场环境下,公司将把握行业机会,进一步调断定位、明确目标,探索出有特色的高质量的地产发展之路。
公司将坚定发展地产业绩支撑作用,坚定城市群深耕策略,以多种方式做好土地战略性储备工作,把握粤港澳大湾区建设带来的机遇;加强资金管理,提高资金周转效率;在注重规模发展的