

南京高科股份有限公司

2014 半年度报告摘要

实现主营业务收入15,620.10万元,同比增长14.72%,净利润2,945.92万元,同比增长13.97%。
公司所投资的股权项目,特别是几个已上市公司分红收益稳定,上半年实现投资收益2.66亿元(合并口径),同比增长12.47%。

3.2 主要业务分析

(1) 财务报表相关科目变动分析表

科目	期末数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	1,557,504,139.79	1,358,662,629.29	-14.27
营业成本	1,121,732,526.00	1,351,566,455.54	-17.61
销售费用	85,721,938.01	82,756,994.14	3.58
管理费用	71,386,017.94	61,266,201.27	15.84
财务费用	154,850,863.65	157,376,226.56	-1.60
经营活动产生的现金流量净额	456,365,382.42	666,012,290.85	-31.35
经营活动产生的现金流量净额	-2,473,359.58	-28,753,198.77	91.52
经营活动产生的现金流量净额	448,892,022.85	-69,086,221.55	764.02
研发投入	8,545,564.08	3,335,147.84	78.27

2.2 截止报告期末股东总人数及持有公司5%以上股份的前十名股东情况

序号	股东名称	持股数量	持股比例
1	南京高科股份有限公司	34,655	178,893,815
2	华泰证券股份有限公司	4,006	20,840,000
3	南京(集团)有限公司	3,008	15,536,113
4	陈桂强	1,724	8,900,000
5	南京高科艺投资有限公司	0.992	5,120,000
6	周学忠	0.860	4,437,813
7	南京(集团)有限公司	0.472	2,435,243
8	华泰	0.442	2,400,000
9	南京(集团)有限公司	0.392	2,024,535
10	中国建设银行股份有限公司	0.329	1,699,943

2.3 控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

三、管理层讨论与分析

3.1 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2014年是公司“价值管理年”。报告期内,公司按照2013-2015年三年发展规划的部署,稳步推进产业转型升级工作,通过加大优势产业投资力度,完善主营业务价值产业链等积极举措,专业化水平不断提高,品牌影响力不断提升,各项经营指标保持稳健增长的良好态势。公司被国家工商总局授予“2012-2013年度守合同重信用单位”荣誉称号。

报告期内,公司实现营业收入155,750.41万元,归属于上市公司股东的净利润2,447.65万元,同比增长10.56%;每股收益0.512元,加权平均净资产收益率5.26%,若扣除可供出售金融资产溢价的影响,本期净资产收益率为8.72%。

1. 市政业务业务“聚焦开发区”,实施差异化竞争,产业盈利能力不断提升

报告期内,公司市政业务立足南京开发区及仙林科技城,以总承包业务为重点,市场份额和专业能力进一步提升,上半年新增中标总承包合同金额8.27亿元;园林绿化业务发挥自身优势,在2013年取得1,000亩苗圃基地的基础上,又在南京六合新建1,100亩苗圃,进一步打通上下游产业链,产业价值链盈利能力不断提升。

报告期内,公司市政业务实现营业收入80,387.79万元,同比增长32.24%。

2. 房地产业务以盘活存量为重点,创新经营模式,经营管理能力不断提升

报告期内,公司房地产业务面对市场竞争加剧等不利因素影响,以高品质产品为依托,不断创新营销方式,棠樾、棠城等商品房项目持续热销,棠樾项目上半年实现合同销售金额19.2亿元。

公司积极履行社会责任,保障房做出商品房品质。上半年保障房施工面积67万平方米,竣工面积15.5万平方米。

报告期内,公司房地产业务完成合同销售面积116.79万平方米,商品房销售1.71万平方米,经济适用房项目8.08万平方米,实现合同销售金额148,890.85万元(商品销售128,024.82万元,经济适用房项目20,875.03万元),实现营业收入59,158.24万元,同比下降44.66%,收入下降的主要原因是本期结转收入的项目较少。

3. 股权投资业务抢抓市场机遇,发挥平台协同效应,优质项目储备不断增加

报告期内,公司股权投资业务积极把握资本市场快速发展的契机,发挥“上市公司、高科创新、高科创投”三大平台协同效应,新增投资了赛特信息科技股份有限公司、南京安元科技有限公司等优质项目,并积极推广“揭债融资”等公司非公开方式。

公司股权投资业务狠抓产品研发及销售渠道管控,经营效益呈现稳步提升,报告期内多项产品取得专利。

2.2 截止报告期末股东总人数及持有公司5%以上股份的前十名股东情况

序号	股东名称	持股数量	持股比例
1	南京高科股份有限公司	34,655	178,893,815
2	华泰证券股份有限公司	4,006	20,840,000
3	南京(集团)有限公司	3,008	15,536,113
4	陈桂强	1,724	8,900,000
5	南京高科艺投资有限公司	0.992	5,120,000
6	周学忠	0.860	4,437,813
7	南京(集团)有限公司	0.472	2,435,243
8	华泰	0.442	2,400,000
9	南京(集团)有限公司	0.392	2,024,535
10	中国建设银行股份有限公司	0.329	1,699,943

2.3 控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

三、管理层讨论与分析

3.1 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2014年是公司“价值管理年”。报告期内,公司按照2013-2015年三年发展规划的部署,稳步推进产业转型升级工作,通过加大优势产业投资力度,完善主营业务价值产业链等积极举措,专业化水平不断提高,品牌影响力不断提升,各项经营指标保持稳健增长的良好态势。公司被国家工商总局授予“2012-2013年度守合同重信用单位”荣誉称号。

报告期内,公司实现营业收入155,750.41万元,归属于上市公司股东的净利润2,447.65万元,同比增长10.56%;每股收益0.512元,加权平均净资产收益率5.26%,若扣除可供出售金融资产溢价的影响,本期净资产收益率为8.72%。

1. 市政业务业务“聚焦开发区”,实施差异化竞争,产业盈利能力不断提升

报告期内,公司市政业务立足南京开发区及仙林科技城,以总承包业务为重点,市场份额和专业能力进一步提升,上半年新增中标总承包合同金额8.27亿元;园林绿化业务发挥自身优势,在2013年取得1,000亩苗圃基地的基础上,又在南京六合新建1,100亩苗圃,进一步打通上下游产业链,产业价值链盈利能力不断提升。

报告期内,公司市政业务实现营业收入80,387.79万元,同比增长32.24%。

2. 房地产业务以盘活存量为重点,创新经营模式,经营管理能力不断提升

报告期内,公司房地产业务面对市场竞争加剧等不利因素影响,以高品质产品为依托,不断创新营销方式,棠樾、棠城等商品房项目持续热销,棠樾项目上半年实现合同销售金额19.2亿元。

公司积极履行社会责任,保障房做出商品房品质。上半年保障房施工面积67万平方米,竣工面积15.5万平方米。

报告期内,公司房地产业务完成合同销售面积116.79万平方米,商品房销售1.71万平方米,经济适用房项目8.08万平方米,实现合同销售金额148,890.85万元(商品销售128,024.82万元,经济适用房项目20,875.03万元),实现营业收入59,158.24万元,同比下降44.66%,收入下降的主要原因是本期结转收入的项目较少。

3. 股权投资业务抢抓市场机遇,发挥平台协同效应,优质项目储备不断增加

报告期内,公司股权投资业务积极把握资本市场快速发展的契机,发挥“上市公司、高科创新、高科创投”三大平台协同效应,新增投资了赛特信息科技股份有限公司、南京安元科技有限公司等优质项目,并积极推广“揭债融资”等公司非公开方式。

公司股权投资业务狠抓产品研发及销售渠道管控,经营效益呈现稳步提升,报告期内多项产品取得专利。

注:以上表格中平均单位租金(元/平方米/年)系我公司按照实际租金收取月份折算按全年后的数

值计算,其租金统计截至2014年6月30日;另,上述面积均为建筑面积计算,若按实际使用面积计算,则2014年上半年的增幅更为明显,东城、东瑞二个项目均租金基金为0.71元/平方米/年。

4.1 与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明

2014年3月5日,公司与南京高科国际投资控股有限公司(含公司控股子公司)实际出资南京银行股份有限公司(以下简称“南京银行”)进行借款,授权有效期(借款合同签署日)自2013年9月10日至2015年4月30日。

南京银行(南京银行)进行借款,授权有效期(借款合同签署日)自2013年9月10日至2015年4月30日。

南京银行