证券代码:001979　证券简称:招商蛇口　公告编号:【CMSK】2018-023

# 招商局蛇口工业区控股股份有限公司

## 【2017】年度报告摘要

一、重要提示

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

公司负责人孙承铭、主管会计工作负责人黄均隆及会计机构负责人黄盛超声明：保证年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

本公司董事刘伟、独立董事廖建文因公务未能亲自出席审议本报告的董事会会议，分别授权董事许永军、独立董事李延喜代为出席会议并行使表决权，其余董事均出席了会议。

本报告中涉及的未来计划等前瞻性陈述，属于计划性事项，不构成公司对投资者的实质性承诺，敬请投资者注意投资风险。

公司在本报告“经营情况讨论与分析”中“公司未来发展部分的展望”部分，描述了公司经营中可能存在的风险，敬请投资者关注相关内容。

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以公司总股本7,904,092,722股为基数，向全体股东每10股派发现金红利6.2元（含税），不以公积金转增股本。

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。

二、公司基本情况

1、公司简介

| | | | |
|---|---|---|---|
| 股票简称 | 招商蛇口 | 股票代码 | 001979 |
| 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 | 刘宁 | 陈江 | |
| 电话 | 0755-26819600 | 0755-26819600 | |
| 传真 | 0755-26818666 | 0755-26818666 | |
| 电子信箱 | cmskir@cmhk.com | cmskir@cmhk.com | |

2、报告期主要业务或产品简介

招商蛇口作为招商局集团旗下城市及园区综合运营板块的旗舰公司，是集团内唯一的地产资产整合平台及重要的业务协同平台。招商蛇口聚合了原招商地产和蛇口工业区两大平台的独特优势，以“中国领先的城市及园区综合开发和运营服务商”为战略定位，聚焦园区开发与运营、社区开发与运营和邮轮产业建设与运营三大业务板块，以前港-中区-后城独特的发展经营模式，参与中国以及“一带一路”重要节点的城市化建设。

1、社区开发与运营

公司专注为家庭客户提供精品住宅，目前已布局国内外近50个城市及地区。住宅产品类型涉及别墅、高端住宅、高层公寓、花园洋房等各档次各品类。多年来，公司因倡导“社区综合开发模式”、“绿色地产开发理念”、“全程服务体系”，被誉为中国地产界“城市运营”、“可持续发展”最早的实践者和成功典范。在重点聚焦精品住宅开发与社区运营、体验式综合体开发运营的同时，公司也在着重培育健康、养老地产等产品，并适时适度进行海外拓展，寻求规模和利润的潜在增长点。

2、园区开发与运营

公司深耕园区开发与运营，聚焦空间规划、产业聚集、生态服务，为产业创新赋能。从主题园区到特色产业带，再到生态型片区，招商蛇口赋予产业繁盛生长的能量，为城市经济多元化发展带来源源不断的活力。公司于1979年起对我国第一个外向型经济开发区——蛇口工业区进行开发建设。在40年的历程中，公司作为一个企业自筹资金，独立开发、建设、运营、管理一个相对独立的城区，积累了丰富的城市开发与运营经验，形成了招商蛇口特有的土地开发和运营模式。立足蛇口样板园区的升级改造，公司积极将蛇口模式对外复制，在国内多个城市打造特色产业新城；在国家和招商局集团“一带一路”的战略部署下，公司也在积极参与“一带一路”沿线国家的特色园区的开发建设。

3、邮轮产业建设与运营

招商蛇口将在全国邮轮港口进行网络化布局及商业模式复制，实现“船、港、城、游、购、娱”一体化联动管理，构建集旅游地产、母港经济、邮轮产业于一身的高端旅游服务生态圈。招商蛇口已初步完成在深圳、厦门、上海、湛江等沿海城市的邮轮母港布局，并力争建立中国本土邮轮品牌，建设具有全球影响力的邮轮产业标杆。

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

| | 2017年 | 2016年 | | | 本年比上年增减 | 2015年 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 调整前 | 调整后 | 调整后 | | |
| 营业收入（元） | 75,454,682,170.01 | 63,572,826,670.87 | 63,573,756,131.83 | | 18.69% | 49,222,414,971.13 |
| 归属于上市公司股东的净利润（元） | 12,220,308,172.65 | 9,581,416,757.52 | 9,581,416,757.52 | | 27.54% | 4,850,331,780.69 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元） | 11,863,171,288.20 | 8,942,113,132.50 | 8,942,113,132.50 | | 32.67% | 4,395,299,224.67 |
| 经营活动产生的现金流量净额（元）（注2） | -4,708,686,125.57 | -12,714,735,171.25 | -13,373,763,370.55 | | 64.79% | 2,084,272,227.59 |
| 基本每股收益（元/股） | 1.55 | 1.21 | 1.21 | | 28.10% | 0.88 |
| 稀释每股收益（元/股） | 1.55 | 1.21 | 1.21 | | 28.10% | 0.88 |
| 加权平均净资产收益率 | 20.32% | 19.04% | 19.02% | | 增加1.30个百分点 | 27.96% |
| | 2017年末 | 2016年末 | | | 本年末比上年末增减 | 2015年末 |
| | | 调整前 | 调整后 | 调整后 | | |
| 总资产（元） | 332,620,921,218.49 | 250,731,682,839.61 | 255,726,622,747.08 | | 30.07% | 210,899,226,412.99 |
| 归属于上市公司股东的净资产（元） | 68,368,024,923.45 | 56,430,293,187.44 | 56,478,618,382.74 | | 21.05% | 46,628,326,410.31 |

注1：本报告期发生同一控制下合并深圳市德瀚投资发展有限公司、南通长轮房屋开发有限公司，该两家公司自2016年1月1日起与本公司受同一股东控制，因此重述2016年度数据。

注2：本公司房地产业务中，有关向联合营公司提供项目前期垫款及合作方向公司控股子公司提供项目前期垫款的现金流，以前年度按房地产行业惯例作经营活动现金流列报。根据证监会会计部2017年12月25日发布的《会计监管工作通讯》（2017年第8期）中明确的处理方式，公司本年度将上述向联合营公司提供项目前期垫款的现金流作投资活动现金流列报；将合作方向本公司控股子公司提供项目前期垫款的现金流作筹资活动现金流列报。如按上述方式调整，公司2016年度经营活动产生的现金流量净额为-1,259,141.74万元，2015年度经营活动产生的现金流量净额为683,428.55万元。

（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 | 6,939,739,870.88 | 12,455,921,456.58 | 7,089,978,918.16 | 48,969,041,924.39 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 2,121,883,738.73 | 1,344,563,802.80 | 251,664,068.00 | 8,502,206,563.12 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 2,080,863,100.16 | 1,280,725,200.94 | 178,379,010.23 | 8,323,203,976.87 |
| 经营活动产生的现金流量净额（注） | -13,303,942,061.00 | 3,974,144,096.82 | 13,509,635,869.66 | -8,888,524,031.05 |

上述财务指标或其加总数与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标不存在重大差异

4、股本及股东情况

（1）普通股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

| 报告期末普通股股东总数 | 86,300户 | 年度报告披露日前上一月末普通股股东总数 | 84,991户 |
|---|---|---|---|

持股5%以上的股东或前10名股东持股情况

| 股东名称 | 股东性质 | 持股比例 | 报告期末持股数量 | 报告期内增减变动情况 | 持有有限售条件的股份数量 | 持有无限售条件的股份数量 | 质押或冻结情况 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | 股份状态 | 数量 |
| 招商局集团 | 国有法人 | 66.10% | 5,225,000,000 | 无 | 5,225,000,000 | 无 | 无 | 无 |
| 招商局轮船 | 国有法人 | 5.18% | 409,823,160 | 无 | 276,561,760 | 133,261,400 | 无 | 无 |
| 安邦资管－共赢3号 | 基金、理财产品等 | 1.22% | 96,425,058 | 无 | 无 | 96,425,058 | 无 | 无 |
| 招为投资 | 境内一般法人 | 1.07% | 84,745,762 | 无 | 84,745,762 | 无 | 无 | 无 |
| 全国社保基金一零八组合 | 基金、理财产品等 | 0.86% | 68,200,000 | -2,205,800 | 无 | 68,200,000 | 无 | 无 |
| 华侨城 | 国有法人 | 0.80% | 63,559,322 | 无 | 63,559,322 | 无 | 无 | 无 |
| 国开金融 | 国有法人 | 0.80% | 63,559,322 | 无 | 63,559,322 | 无 | 无 | 无 |
| 奇点领誉 | 境内一般法人 | 0.80% | 63,559,322 | 无 | 63,559,322 | 无 | 无 | 无 |
| 博时资本－招商银行 | 基金、理财产品等 | 0.80% | 63,559,322 | 无 | 63,559,322 | 无 | 无 | 无 |
| 兴业财富 | 基金、理财产品等 | 0.80% | 63,559,322 | 无 | 63,559,322 | 无 | 无 | 无 |
| 战略投资者或一般法人因配售新股成为前10名股东的情况 | 招为投资、华侨城、国开金融、奇点领誉、博时资本－招商银行、兴业财富资产因参与公司非公开发行成为公司前10名普通股股东，该部分股票上市日期为2016年1月14日，预计可流通时间为2019年1月14日。 | | | | | | | |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | 招商局集团、招商局轮船及招为投资属于一致行动人。 | | | | | | | |

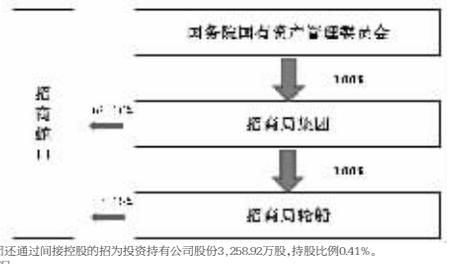
| 前10名无限售条件股东持股情况 | | | |
|---|---|---|---|
| 股东名称 | 报告期末持有无限售条件股份数量 | 股份种类 | |
| | | 股份种类 | 数量 |
| 招商局轮船 | 133,261,400 | 人民币普通股 | 133,261,400 |
| 安邦资管－共赢3号 | 96,425,058 | 人民币普通股 | 96,425,058 |
| 全国社保基金一零八组合 | 68,200,000 | 人民币普通股 | 68,200,000 |
| 香港中央结算有限公司 | 58,856,810 | 人民币普通股 | 58,856,810 |
| 安邦资产－平安银行－安邦资产－共赢2号集合资产管理产品（第六期） | 36,391,956 | 人民币普通股 | 36,391,956 |
| 中国证券金融股份有限公司 | 34,086,813 | 人民币普通股 | 34,086,813 |
| 招商财富－招商银行－砺明2号专项资产管理计划 | 30,689,896 | 人民币普通股 | 30,689,896 |
| 全国社保基金一一八组合 | 23,547,232 | 人民币普通股 | 23,547,232 |
| 泰康人寿保险有限责任公司－分红－个人分红－019L－FH002深 | 22,392,054 | 人民币普通股 | 22,392,054 |
| 和谐健康保险股份有限公司－传统－普通保险产品 | 20,349,962 | 人民币普通股 | 20,349,962 |
| 前10名无限售流通股股东之间，以及前10名无限售流通股股东和前10名股东之间关联关系或一致行动的说明 | 安邦资管－共赢3号、安邦资产－平安银行－安邦资产－共赢2号集合资产管理产品（第六期）、和谐健康保险股份有限公司－传统－普通保险产品属于一致行动人。 | | |

公司前10名普通股股东、前10名无限售条件普通股股东在报告期内未进行约定购回交易。

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

报告期内，公司不存在优先股。

（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




注：招商局集团还通过间接控股的招为投资持有公司股份3,258.92万股，持股比例0.41%。

5、公司债券情况

（1）债券的基本信息

| 债券名称 | 债券简称 | 债券代码 | 发行日 | 到期日 | 债券余额（万元） | 利率 | 还本付息方式 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 招商局蛇口工业区控股股份有限公司2017年面向合格投资者公开发行公司债券(第一期)(品种一) | 17蛇口01 | 112613.SZ | 2017.11.20 | 2022.11.20 | 136,000.00 | 5.40% | 采用单利按年计息，不计复利，每年付息一次，到期一次还本，最后一期利息随本金的兑付一起支付。 |
| | | | | | | | |
| 报告期内公司债券的付息兑付情况 | 报告期内，公司债券均未到付息兑付日期，无付息兑付情况发生。 | | | | | | |

（2）公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

2017年，中诚信证券评估有限公司（以下简称“中诚信证评”）对招商局蛇口工业区控股股份有限公司2017年公司债券（第一期）进行了评级，并于2017年10月26日出具了信用评级报告，评定公司主体信用等级为AAA，公司债券信用等级为AAA，评级展望为稳定。

中诚信证评对本公司及公司债券的资信情况进行跟踪评级。根据中诚信证评进行跟踪评级的有关安排，预计将于2018年5月出具最新跟踪评级报告。跟踪评级结果将在中诚信证评网站（www.ccxr.com.cn）和交易所网站予以公告，且交易所网站公告披露时间不得晚于在其他交易场所、媒体或者其他场合公开披露的时间。特此提醒投资者关注。

（3）截至报告期末公司近2年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

| 项目 | 2017年 | 2016年 | 同期变动率 |
|---|---|---|---|
| 资产负债率 | 72.11% | 69.52% | 3.73% |
| EBITDA全部债务比 | 0.27 | 0.32 | -15.63% |
| 利息保障倍数 | 4.74 | 4.81 | -1.46% |

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

外部市场环境分析

2017年中国经济运行稳中向好，从高速增长逐步转向高质量发展轨道，供给侧结构性改革取得重要进展，GDP总量首次突破80万亿元大关。随着设立“雄安新区”，酝酿“粤港澳大湾区”，纵深推进自贸区开发建设，深化“一带一路”战略，加速国企改革等措施的部署，国家新一轮战略布局逐步实施。

房地产行业稳中有进。2017年全国商品房销售额13.4万亿元，同比增长13.7%，全年商品房销售面积16.9亿平方米，同比增长7.7%，同比增速均有所回落。房地产调控政策坚持“房子是用来住的，不是用来炒的”主基调，各地根据地方市场的自身情况，因城施策，效果各异。总体来看，国家在坚持短期调控与长效机制的紧密结合，出台多项政策构建租购并举的房地产制度以培育发展住房租赁市场，最终推动长效机制的建立。

房地产行业规模效应不断发酵，市场集中度快速提升。品牌企业通过全产业链的复合布局保持规模增长，销售业绩再创新高，市场占有率不断提高。行业持续分化，兼并重组盛行；房地产行业的业务模式和服务方式经历剧变，行业进入发展新周期，传统地产开发主业与创新业务的协同发展，为企业可持续发展提供新的驱动力。

产业转型升级带来产业客户的变化，产业新城的开发建设正值窗口期，传统工业区升级已成为城市生长的重要环节。互联网、大数据、人工智能等战略新兴产业与医疗保健、交通、通讯、教育及休闲娱乐等消费升级产业成为热点；城市群建设上升为国家战略，围绕特大型城市以及城市群交通网络而展开的产业新城、特色小镇建设成为产业地产开发企业的重大机遇。以产业转移和区域再造、城市存量园区盘活成为产业地产新的战略蓝海，各大龙头跨行业强强联合，合纵连横，打造着产业生态圈。

邮轮旅游被纳入国家十三五旅游发展规划，地方政府加码邮轮产业发展扶持政策。2017年我国11个邮轮港（包括天津、大连、青岛、上海、舟山、温州、厦门、广州、深圳、海口、三亚、烟台）共接待邮轮1,181艘次（同比增长17%），邮轮旅客当年入境496万人次（同比增长8%）。各大国际邮轮公司依然看好中国邮轮市场，并纷纷下单为中国市场量身定制邮轮。

公司战略目标及发展模式

公司上市以来，以“中国领先的城市及园区综合开发和运营服务商”为战略定位，聚焦居民客户、企业客户和政府客户需求的满足，开展社区运营、园区运营、邮轮运营三大业务，并通过“区域聚焦、城市深耕、转型发展”三个基础策略扩大规模，以“产、网、融、城”一体化运作力抓手，业务创新、商业模式创新、机制创新和管理创新多管齐下，全面提升公司项目开发能力、运营服务能力和资产管理能力。在此过程中，公司也在不断检讨和优化战略路径，寻求最适合招商蛇口的发展之路。

“蛇口模式”衍生出的“前港-中区-后城”的空间发展模式，在招商蛇口走向全国的过程中一次次被证明了其独特性。以港口或者交通枢纽港、入流聚集的枢纽为切入口，以临港的产业园区为核心和主要载体，配套城市的新区开发，通过港区城的有机融合、协同发展形成产城融合生态圈。整个生态圈内，涵盖了产业、商业及其配套的城市功能以及生活、休闲、文化、娱乐等服务设施，把生产、生活、生态的内在联系协调一致，实现宜业宜居、有机共荣的人民美好生活场景。这是一种生态圈式可持续发展的模式，更是一套以市场化方案实现城市和园区运营的空间发展模式，由此可实现港、产、城联动，将政府、企业和各类资源协同起来，成为城市转型升级的重要途径。

报告期内战略实施情况

2017年是招商蛇口在融合基础上加速发展的关键之年，公司坚持综合发展、转型发展和创新发展，加快业务结构调整，力争实现质量、效益、规模的均衡增长。

报告期内公司以产品品质、成本管控、客户服务为基础，通过高效地投资发展、有效地运营管理、富有成效地营销，实现规模、业绩双增长。2017年，公司版图继续扩展，在原有深耕城市的基础上新进了南通、昆山、嘉兴、无锡等城市，全年在国内近50个城市以及香港、新西兰等地的200个项目在售，实现签约销售面积570.01万平方米，同比增长20.98%，签约销售额1127.79亿元，同比增长52.54%，近上千亿台阶。经过多年来的沉淀与梳理，公司全生命周期产品线雏形已成，装配式住宅在建规模大增，绿色、健康、智能技术进一步在产品中深化应用。

以在深圳拥有的近千万平米的优质土地资源为基底，公司进一步加大在全国范围内的资源扩充力度。2017年是公司的“发展年”，公司通过招拍挂、合资合作、兼并收购等方式在资源获取方面实现长足进展。全年在一线、核心二线及周边重要城市获取土地资源计容建筑面积571.023万平方米，其中权益面积594万平方米。此外，自并购成为招商蛇口发展的重要战略举措以来，公司成立了专门的并购小组以及央企资源整合小组，梳理公司的合作优势，紧跟可能的并购标的，自上而下，全面发力，并购已成为发展工作的重中之重。报告期内，公司落地昆明、天津汤臣、南通中外运等项目，兼并收购取得突破式增长。

借助蛇口、太子湾的示范作用以及前海片区政企合作的经验，公司通过与当地政府合作，参与或主导地方产业新城项目的开发建设。报告期内，产业新城项目的拓展进入快车道。3月12日，公司与武汉钢铁集团、武汉市青山区国资委签订《关于设立房地产投资平台公司之合作协议》成立房地产平台公司，以具备开发条件的武钢集团存量土地为合作基础，在社区开发与运营、园区开发与运营、物业与商业运营管理、产业对接等方面开展合作；4月26日，公司与湖北省黄冈市蕲春县政府签署《关于共建蕲春产业园区的合作协议》，拟采取轻重资产结合的创新模式，建设立足蕲春当地中医药行业、集聚以大健康医疗行业为核心的综合业态的大健康产业园区；继去年与北京通州政府签署战略协议后，5月23日通州台湖合资公司正式注册成立，未来将由合资公司统筹开发建设台湖镇产业新城项目；6月30日公司与深圳市光明新区政府签署战略合作框架协议，拟依托光明新区高新技术产业的优势投资建设招商局集团智慧城项目；11月10日公司与苏州高新创业投资集团有限公司、苏州高新软件园有限公司签订《合资经营合同》，共同开发苏州金融小镇，助力苏州高新区成为全国高新区产城融合特色发展样板；2018年2月8日，公司与常熟市政府签订《琴湖片区开发战略合作框架协议》，将与常熟市政府联合打造琴湖片区，优化产业布局、推动产业升级，筑造常熟琴湖新核心；2月12日，揭阳市人民政府和公司签署《关于共同开发揭阳滨海新区粤东新城合作框架协议》，共同开发揭阳滨海新区产城融合的重要区域—粤东新城，将其打造为政企合作的主要试验平台。此外，公司在全国各地尚有十余个重点产业新城项目正在跟进，招商蛇口作为城市及园区综合开发和运营服务商正在被更多的地方政府、知名企业和广大客户所认可。

有效聚集产业，聚拢资源，打造互利的园区生态圈，使得产业园各方参与者共赢是园区繁荣并得以持续发展的基础。报告期内，公司在深圳、北京、上海分别成立产业研究分院，就各地的产业政策、产业生态以及产业发展方向和未来进行深入研究，为公司园区的产业聚集指引方向。此外，公司遵循资源共享、龙头引导原则与行业龙头共建互联，构建有吸引力的产业生态环境，提升产业聚集能力。报告期内，公司与人民日报联合推动成立了“中国新产业联盟”，聚拢新兴经济领域的龙头企业、高成长性的中小企业、行业协会，将不同利益方以产业联盟为核心，通过品牌、金融、科研、平台等多方面、跨行业的深入合作，与产业园为载体，创新产业资源集聚模式。

招商蛇口聚焦中高端品牌，深耕国内长租公寓市场数十年。截止报告期末，公司布局全国约60万平方米，已形成“壹栈”青年白领公寓、“壹间”精品公寓、“壹楼”服务式公寓三大核心产品线，并完成产品、服务、运营以及品牌等细分标准化体系的建设。公司将以成为“中国长租公寓领导品牌”为发展目标，实现品牌全国布局。报告期内公司长租公寓业务加速发展，壹间公寓在北京、重庆以及深圳福海意库等项目均已签约。

近年来，公司积极布局健康、养老、文化、教育等行业。报告期内，公司大健康创新业务脱胎入实，与印尼力宝集团共同成立招商力宝医院管理公司，将打造中国最具竞争力的精品医院投资运营商；养老业务高标准落地，坐落在广州金山谷的番禺颐养中心顺利开业，成为广州高端护理院的标杆，公司自主打造的蛇口颐养中心一招商观澜开创了深圳市高端护理院的先河，并在公司现有的项目试验大盘嵌入式养老新模式；大文化创新业务成果喜人，海上世界文化艺术中心盛大开幕，成为深圳创立国际文化创意地标，改革开放博物馆落成开放，集中展示了蛇口改革开放历程，构筑了传播蛇口精神的重要平台。

2017年7月，《中国（广东）自由贸易试验区深圳前海蛇口片区综合规划》（草案）经深圳市规划和国土资源委员会（市海洋局）网站公示。规划范围包括前海蛇口自贸区28.2平方公里以及前海蛇口之间的片区共计37.9平方公里。综合规划的明确将更好更快地推进前海蛇口自贸区建设，统筹区域发展、产业发展、港城协调、区域交通改善、基础设施建设、综合配套和环境优化。报告期内，公司一方面全力研究并推动前海蛇口自贸区内老区变新颜的突破点，另一方面在这区域内重点项目的开发建设如火如荼地进行，片区的价值不断提升。

2017年是太子湾邮轮母港完整运营的首个年度，相继接待处女星号、银影号、海洋航行者号、大西洋号、云顶梦号等多艘国际邮轮靠泊，全年累计引轮109艘次，覆盖全球Top6邮轮公司，创下亚太地区邮轮港口开港首年之最。此外，公司与深圳市文体旅游局的联合举办了深圳邮轮嘉年华，深入开展邮轮文化浸入式推广以培育深圳市场的邮轮消费习惯；为促进邮轮票务市场的良性发展，公司牵头成立邮轮旅游联盟，积极探索建立邮轮销售新模式；码头服务、邮轮船供服务也在实践中不断提升。

2017年货币信贷市场持续收紧，融资成本不断走高。公司在做好市场预判的基础上，大力拓展融资渠道，加大与各类金融机构的合作力度，创新融资工具，完成多项直接融资产品的发行。报告期内，公司顺利完成50亿元中期票据的注册和发行，获批150亿元公司债发行额度并完成首期24亿元的发行，获批交易所首单储架式长租公寓CMBS发行额度60亿元以及携手建设银行完成银行间市场首单长租公寓ABN产品注册额度200亿元，有效运用金融工具盘活存量资产，为公司长租产品后续经营发展获得长足的资金保障。产融结合工作取得突破性进展，落地京沪地产基金50亿元，开创存量物业周转新模式；完成招商常鑫基金的设立和招商鼎泽基金的协议签署，为公司引入稳定的基金合作伙伴，助力公司战略发展。在融资成本不断走高的市场形势下，公司通过引入各类优质资金来源控制好资金综合成本，报告期公司平均融资成本4.8%，较2016年上升0.3个百分点，继续在行业内保持较大的资金成本优势。

公司于报告期内正式实施项目跟投制度，通过设计规范、科学的项目跟投办法，以期建立长效、健全的激励约束机制，不断提升公司整体开发效率。结合前期实施的员工持股计划和股权激励计划，公司已形成全面、立体的激励机制，通过各种激励措施的落地，不断激发团队活力和创造力。自项目跟投制度实施至今半年有余，覆盖了五大区域17个城市，已落地跟投金额突破1亿元。跟投实践案例入选国资委组织编写的《国企改革探索与实践—中央企业子企业150例》，成为国企改革典范。

报告期内，公司全面推进数据治理工作，打造动态、实时的业务数据管理系统，推动一系列互联网应用，通过移动化、智能化手段提升客户体验。信息化、数字化以及互联网工具的深入应用，进一步提升了公司的经营管理能力。

报告期内，公司规范透明的治理结构和稳健专注的发展模式，得到了外界的广泛认可，并获颁多项殊荣。公司连续十三年获得由《经济观察报》评选的中国监等地产企业，公司连续十五年蝉联由国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院评选的中国房地产/沪深上市公司综合实力TOP10、沪深上市房地产公司综合实力TOP10、沪深上市房地产公司财富创造能力TOP10、沪深上市房地产公司财务稳健性TOP10、沪深上市房地产公司投资价值TOP10，由《每日经济新闻》评选的年度价值地产企业，由《经济观察报》颁发的中国最受尊敬企业，由《WTO经济导刊》评选的金蜜蜂2017优秀企业社会责任报告-社区信息披露奖，由《21世纪经济报告》评选的2017年中国最佳企业公民年度综合大奖等荣誉。

核心竞争力分析

（1）招商局集团内的业务协同优势

招商局集团作为招商蛇口的控股股东和实际控制人，旗下拥有一批横跨实业和金融两大领域的优秀企业，如招商局港口、招商轮船、招商公路、招商银行、招商证券、招商局资本、仁和保险、中外运长航以及漳州开发区等。近年来，集团内资源整合动作频频，产融互动协同有效，促进了招商蛇口对内的资源互补，对外构建独特的竞争优势。招商局集团145年的稳健经营，一定程度上为招商蛇口多渠道、低成本地获取资源和资金起到良好的背书作用，促进招商蛇口实现跨越式发展。此外，综合实力强大的招商局集团，在全国乃至世界范围有较大的影响力和号召力，其拥有的外部协同资源也将给招商蛇口带来巨大的商业机会。

（2）独特的战略资源优势

园区的开发建设、系统的大规模的产业集聚需要充裕的土地储备以及政策和区位优势。发展大湾区经济已是世界经济强国的“标配”，粤港澳大湾区承载着中国塑造区域发展新格局的重要使命。招商蛇口在大湾区的核心城市深圳的核心位置—蛇口、太子湾、前港、宝安国际会展中心区域拥有大量的开发权益。随着湾区经济的不断发展，招商蛇口享受的独特政策和战略区位优势将日益凸显。

（3）丰富的城区和产业园综合开发运营经验和“前港-中区-后城”的综合开发模式

经过40年对蛇口工业区的建设运营，招商蛇口已经具备了各项资源的综合整合能力，培养了一定数量的既有专业业务能力又有丰富实践经验的管理团队，形成了完整的城区和产业园区综合开发的体系和服务理念。招商蛇口综合资源整合能力在蛇口的发展过程中得到充分体现，公司不但获得了应有的商业利益，也为城市发展带来了巨大的社会效益。

公司的“前港-中区-后城”片区开发模式，以优质的产业、商业、教育、医疗、文化、环境等配套的分阶段完善，梯次满足人民对美好生活的需要，从而实现价值洼地向价值高地的变身。在此过程中，公司邮轮、园区和社区三大板块业务相互协同、互为促进，发挥不同阶段的经济效应。短期看，社区板块的开发销售是公司利润的重要来源，园区板块的物业服务、出租管理是贡献稳定现金流的重要部分，邮轮板块则是需要大量前期投入的新业务；中期看，园区的有效拓展将为社区板块提供充足的更有竞争力的土地储备，园区产业的聚集和基础设施的完善也将有效提高住宅产品的价值，公司提前布局的邮轮业务将助力公司打造特色的邮轮母港，并增强获取城市综合体的能力，为社区板块储备优质的土地资源；长期看，三大板块的协作发展，交叉运营，形成招商蛇口特有的发展路径和竞争优势。

（4）助力公司转型发展的探索创新精神

创新精神于招商蛇口与生俱来，招商局开发蛇口时“敢为天下先”的创新精神是“招商蛇口”品牌的重要内涵。从1979走来，招商局蛇口工业区一直是一面旗帜、一个精神符号，被誉为中国改革开放的先行者。“招商血脉、蛇口基因”说的就是不断改革创新，时代潮流浩浩荡荡，唯与时俱进者胜，唯改革创新者赢。推动招商蛇口战略落地的背后，创新是重要动力。从员工持股到项目跟投，从体制创新到机制改革，从业务转型到管理变革，创新贯穿着招商蛇口上市三年来发展的每个细节。

公司未来发展的展望

（1）市场环境分析

经过持续多年的经济调整和产能出清，叠加供给侧结构性改革和环保督查，我国主要行业集中度提升、新增长动能增强预计2018年宏观经济有望保持平稳增长。

金融严监管、去杠杆政策延续已在2018年初见端倪。分类调控，因城施策的房地产调控主基调也仍将持续。核心城市调控难有放松，国家以及地方层面都将加快研究并推进包括住房租赁等制度在内的房地产长效机制的建设。长远来看，房地产市场将日趋平稳。

十九大报告给中国产业地产的发展指明了方向，即产业需继续转型升级，并要促进产业迈向全球价值链的中高端节点；产业转移作为直接推力，不同地区在不同阶段将出现不同产业地产需求，区域产业地产发展将出现结构化差异。

随着国内更多邮轮港口的建成与启用，邮轮旅游产品供应将大幅增加，消费者的选择更加多样，市场竞争也将更加激烈。此外，各类邮轮企业包括邮轮港口投资、邮轮船队运营、邮轮劳务服务、邮轮旅游等企业如同雨后春笋般纷纷涌现，将推动邮轮产业链向多元与深化发展。而此时，前瞻性地布局将有助于企业建立先人优势。

（2）公司经营计划

2018年，公司将把握结构性机会，加快落地央企合作及兼并收购；多措并举提升项目开发能力；计划实现新开工面积1,066万平米、竣工面积593万平米，签约销售金额1,500亿元；全面提升园区运营服务能力，获取有质量的产业新城项目。

（3）可能面临的风险

国内外宏观形势仍存在不稳定性

当前中国经济进入调速换挡期，GDP增速步入“新常态阶段”，货币政策也将从相对宽松转向稳健。国内外宏观经济形势、政策变化等多方面因素会对行业以及公司的经营情况产生一定的影响。

地方政策与房群收入为市场两大变量

随着全国各大城市限价限购限贷等调控措施不断加码，不同地区的房价走势呈现明显分化，这将影响客户对房地产的购买预期，将给公司销售业绩和经营收益带来较大的波动风险，进一步加大公司的经营压力和转型压力。

邮轮属中高端消费行业，主要客户群体的收入变化也将对公司产品的需求量造成较大影响，进而影响公司邮轮产业的相关业务。

公司规模化与融资能力需匹配

房地产行业是资金密集型行业，充足的现金流对公司的运营和发展起到重要的作用。随着货币政策的变化和金融市场的不断收紧，公司的融资也面临较大的压力。而同时，公司经营模式的转变和经营规模的扩大有更求公司的融资在一定时间内需进一步增加。两者的叠加将对公司的融资能力提出更高的要求。

产业新城建设开发进度存在不确定性

产业新城资源的获取不会一蹴而就，涉及的规模大，合作方式复杂，需有一定的谈判周期。公司在各地签约的产业新城项目，由于土地面积较大、方案沟通费时，目前正就下一步规划建设开发与当地政府进行协商谈判与方案制定，项目开发建设的时间存在不确定性。

（4）公司应对策略与重点工作

提升能力、提质增效，实现质量、效益、规模动态均衡发展

基于质量和效益的规模，才是可持续的规模；只有匹配上适度规模的质量和效益，才是高质量的发展。在满足质量、效益、风险管控的条件下，公司加快提升存货周转率，进一步加快规模扩张。

公司规模的扩张仅靠内涵式发展远远不够，公司将结合外延式增长方式，两条腿走路，以自身良好的管理水平、全产品开发的经验以及低廉的资金成本优势开展并购工作，积极关注、敏锐把握行业的集中度提升中的结构性兼并收购机会，把握趋势、持续深耕、做强做大。

各业务领域的创新手段

公司将蛇口改革创新精神发扬光大并作为解决各种问题的一大动力源泉。资源有限，创新无限，改革创新是招商蛇口的基因，用创新的思维和勇于担当的创新精神解决公司在转型道路上的各种问题。

公司将通过强化前期定位、强化计划质量管理、合理铺排生产计划、多方位提升项目开发能力；从产品溢价力、产品质量、品牌影响力等方面提高公司产品竞争力。多管齐下促进年度销售计划的实现并进一步优化货值结构。

2018年，公司将继续做好现有园区经营，加大投入建设产业生态圈，提升园区产业集聚能力；在京津冀、长三角、珠三角等重点地区，力争获取更多优质园区资源，并加速已签约园区的开发建设。进一步提升前海蛇口自贸区大本营建设，加快推进前海土地整备，做好自贸新城规划与建设，全力推动样板园区内的重点项目的建设。

在提升太子湾邮轮母港的邮轮到港旅游及客流量的基础上，公司将积极推进邮轮旅游、邮轮船供、特色免税等业务进一步发展；加快推进邮轮业务与水上客运旅游业务的融合，打造国际一流邮轮母港运营能力，提升母港服务品质，持续提高旅客满意度。

此外，公司将探索继续存量资产证券化的途径，有序盘活存量资产，加快REITs的研究及产融平台建设，通过推动整售基金、尾盘基金、邮轮基金、按揭尾款证券化等金融产品的设立落地，创新融资手段，以融助产。

2017年是招商局集团成立145周年，近一个半世纪以来，招商局始终坚持“与祖国共命运、同时代共发展”，勇担实业报国重任，不断创新开拓进取。2018年是中国改革开放40周年。招商蛇口更要传承集团百年使命，把握时代大势，更主动地融入、服务和践行国家战略，积极参与粤港澳大湾区、长江经济带、京津冀一体化、雄安开发等重大区域发展战略。2018年，公司将以质量、效益、规模动态均衡发展为导向积极开展生产经营活动，以提升能力为核心，进一步落实公司战略，深耕开发与运营，做人民美好生活的承载者。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

报告期内公司主营业务不存在重大变化。

3、占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的分行业、产品情况

单位：万元

| | 营业收入 | 营业成本 | 税后毛利率 | 营业收入比上年同期增减 | 营业成本比上年同期增减 | 税后毛利率比上年同期增减（百分点） |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 分行业 | | | | | | |
| 社区开发与运营 | 6,904,573.29 | 4,250,982.24 | 29.24% | 22.99% | 11.80% | 7.17 |
| 园区开发与运营 | 581,366.78 | 395,872.99 | 26.30% | -18.04% | 15.51% | -19.16 |

注：1、本报告期结转的房地产项目毛利率较高，使得社区业务毛利率同比上升；

2、本报告期园区业务营业收入、毛利率同比下降，主要系上年同期为盘活资产，出售了部分深圳蛇口持有多年的零散物业，本期未有此类安排。剔除该影响后园区板块的收入及毛利率同比上升。

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

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

报告期营业收入754.55亿元，同比增长18.69%，营业成本470.39亿元，同比增长13.03%，主要系房地产结转量同比增加。

报告期归属于上市公司股东的净利润122.20亿元，同比增长27.54%，主要系房地产结转量同比增加及毛利率同比上升。

6、面临暂停上市和终止上市情况

不适用。

7、涉及财务报告的相关事项

（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

2017年4月28日财政部发布了“关于印发《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》的通知”财会[2017]13号，该准则自2017年5月28日起施行。对于该准则施行日存在的持有待售的