



中粮地产（集团）股份有限公司
COFCO PROPERTY（GROUP）CO.,LTD.

2013 年度董事会工作报告

二〇一四年四月

目 录

一、2013 年经营成果和财务状况分析.....	- 3 -
二、董事会日常工作情况	- 13 -
三、公司利润分配及分红派息情况	- 14 -
四、公司未来发展的展望	- 15 -

中粮地产（集团）股份有限公司

2013 年度董事会工作报告

董事长 周政

各位股东：

现在，我代表公司董事会向大会做董事会报告，请予审议。

一、2013 年经营成果和财务状况分析

2013 年，在全球经济缓慢复苏的过程中，国内经济稳中求进、稳中提质，继续保持稳健增长的发展态势。纵观全年，政府对房地产行业的调控基调并未改变，市场“有保有压”方向明确。随着 2013 年底中央经济工作会议召开，政府明确了经济调控的思路是“稳增长、调结构”，更加注重通过建立长效机制以推动房地产市场的长期健康发展。

面对日益市场化和竞争激烈的外部形势，公司坚决贯彻“强化产品、全面提升、价值创造、持续发展”的经营方针，不断推进产品研发，大力开展管理提升，细化落实节流降本，扎实推进土地储备，销售收入和结算收入双双突破“百亿元”大关，较好地完成了 2013 年度的经营指标。

2013 年，公司实现营业收入 101.79 亿元，较上年增长 28.12%；利润总额 12.27 亿元，较上年增长 23.21 %；归属于上市公司股东的净利润 5.35 亿元，较上年增长 4.58 %；基本每股收益 0.29 元/股，较上年增长 3.57%。

截至 2013 年 12 月 31 日，公司总资产 406.03 亿元，较上年末增长 16.01%；公司所有者权益 89.70 亿元，较上年末增长 16.30%；归属于上市公司股东的所有者权益 54.08 亿元，较上年末增长 10.65%；加权平均净资产收益率 10.48%，较上年减少 0.34 个百分点；资产负债率 77.90%，扣除预收账款后的资产负债率为 61.02%。

（一）公司 2013 年的主要运营措施

夯实研发，提升产品竞争力。公司始终重视产品研发工作，以客户为中心，深入研究市场需求，采取一系列措施提高自身研发能力：一是积极推动产品设计标准化落地，完善产品线管理框架及管理流程；二是全面加强项目开发成本的控制力度，针对小高层、高层两种主

要结构类型，编制了成本限额设计指标；三是推行标准化的产品线，提高项目开发效率，降低项目成本和费用，缩短项目开发周期，提升产品复制能力。

优化体系，强化开发运营能力。公司继续优化开发运营体系，提升开发运营能力：一是完善全生命周期滚动开发的计划管理体系，探索计划分级管理模式；二是完善目标管理责任书管理体系，进行各维度目标的跟踪监控、运营巡检及后评估，促进项目运营管理的执行与提升。2013年，公司整体计划节点达成率为86%，较去年提升了12个百分点，其中，新拿地项目节点计划全线向标杆看齐；三是通过规范标准、量化考核，提升工程管理水平和招标采购管理水平；四是统筹管理成本科目，建立标准化科目体系，规范开发项目成本精细化管理。

分类营销，全面提升营销管理。公司将2013年作为营销体系的全面提升年。在明确“稳价冲量”的年度营销总基调之下，公司针对不同产品类型制定不同营销策略，并从整体业绩推进、营销体系建设、营销费用管控三方面推进营销管理工作，最终圆满完成年度销售目标。

增加土储，不断拓宽融资渠道。增加土地储备和拓宽融资途径是公司2013年度重点工作。

公司将土地储备工作贯穿全年、层层分解，通过公开市场招拍挂方式获取南京上坊项目、成都崔家店项目和北京孙河项目，通过收购方式获取深圳龙岗爱联项目和成都硕泰丽都项目。

2013年，信贷政策紧缩，为了确保拿地资金及项目开发资金需要，公司在立足传统的银行开发贷款的基础上，积极探索、拓宽融资渠道，融资工作取得了一定成效。公司通过股权、债权等多种途径成功为南京上坊项目、成都崔家店项目和北京孙河等项目引进战略投资者，拓宽了资金来源途径，降低了资产负债率，有效地借助资本市场力量促进了项目发展。

防控风险，提升风险管控能力。公司持续推进法律事务管理与法律风险防控体系、内控风险管理体系、惩防体系和安全体系建设：一是深化矩阵式法律事务管理与法律风险防控体系；二是启动内控与风险管理、强化审计监察考核、加强廉洁风险防控；三是深入推进安全体系建设，完善覆盖本部、业务单位、项目三级安全管理体系，深入开展安全检查，全年组织检查39次，共整改隐患1192项，连续两年实现安全工作“零事故”。

（二）2013年公司主营业务分析

1、收入情况

（1）公司在报告期内的收入。

（1）住宅销售：报告期内，公司住宅类项目（包含权益类项目）实现签约面积72.70万平方米，签约金额112.67亿元；结算面积75.29万平方米，结算收入104.61亿元；已售待结转面积54.02万平方米。

其中，合作项目广州金域蓝湾（按权益计）、北京中粮万科3号地（按权益计）住宅销售实现签约面积0.74万平米，签约金额1.53亿元；结算面积5.99万平方米，结算收入10.64亿元；已售待结转面积7.14万平方米。

（2）房屋租赁：房屋租赁业收入25,209.33万元，比上年同期减少844.22万元，减少3.24%，主要原因是公司位于深圳市宝安区的部分物业被纳入城市更新旧城改造，部分租赁客户解除租约搬迁导致租金收入减少。

（3）物业管理、来料加工：收入8,096.88万元，比上年同期增加983.70万元，增长13.83%，主要原因是报告期内物业管理、服务的项目较上年增加。

（4）其他业务收入：44,861.47万元，比上年同期增加23,289.09万元，增长107.96%，主要是报告期内处置投资性房地产取得的收入增加。

公司2013年度住宅项目销售明细

序号	项目名称	签约面积（平方米）	签约金额（万元）
1	北京祥云国际	75,031.80	164,917.45
2	北京长阳一号地、五号地	98,738.04	191,113.67
3	上海翡翠别墅	63,082.46	96,841.46
4	上海南桥半岛	39,914.64	80,555.24
5	深圳中粮锦云	60,030.92	133,300.30
6	深圳中粮鸿云	2,217.36	3,407.38
7	深圳一品澜山	28,263.72	33,107.29
8	成都御岭湾	14,256.66	25,835.94
9	成都祥云国际	52,217.09	58,243.45
10	成都香榭丽都	15,254.57	15,327.77
11	天津中粮大道	31,580.89	65,558.45
12	沈阳中粮隆玺	127,872.24	94,225.44
13	南京彩云居	17,509.67	24,087.99
14	南京颐和南园	8,747.05	14,450.85
15	长沙北纬28度	48,844.36	48,052.88
16	杭州方圆府	16,995.23	36,399.69
17	杭州云涛名苑	19,064.30	26,071.07
18	广州金域蓝湾（按权益计）	5,147.03	11,403.56
19	北京中粮万科3号地（按权益计）	2,216.42	3,847.22

合计	726,984.45	1,126,747.10
----	------------	--------------

(2) 公司在报告期内的在建拟建项目。

截至 2013 年年末，公司在建拟建项目共 19 个，权益占地面积 418.43 万平米，权益规划总建筑面积 604.93 万平米。其中，公司于报告期内新增 4 个住宅地产项目（南京中粮鸿云坊、北京孙河项目、成都中粮锦云、成都香颂丽都），占地面积 31 万平米，建筑面积 68.57 万平米。

公司 2013 年度在建拟建项目明细

序号	项目名称	占地面积（平方米）	规划建筑面积（平方米）	累计已结转建筑面积（平方米）
1	北京祥云国际	290,360	520,822	191,448
2	北京长阳一号地、五号地	437,175	852,500	389,772
3	北京孙河项目	75,360	81,716	0
4	上海翡翠别墅	304,832	198,952	158,996
5	上海南桥半岛	107,183	201,389	0
6	深圳一品澜山	53,113	122,160	0
7	成都御嶺湾	734,150	249,611	97,027
8	成都祥云国际	88,831	224,708	177,971
9	成都中粮锦云	60,579	181,738	0
10	成都香颂丽都	29,065	103,325	0
11	天津中粮大道	129,785	755,000	0
12	沈阳隆玺壹号	258,854	673,140	151,756
13	南京颐和南园	504,467	302,148	259,077
14	南京中粮鸿云坊	144,958	318,909	0
15	长沙北纬 28 度	771,655	783,302	116,217
16	杭州方圆府	38,513	94,498	0
17	杭州云涛名苑	43,961	89,413	36,485
小计		4,072,841	5,753,331	1,578,749
18	北京中粮万科 3 号地、 广州金域蓝湾按权益计算小计	111,491	295,982	213,549
按权益计算合计		4,184,332	6,049,313	1,792,298

注：规划建筑面积指计容积率面积。

公司在深圳市宝安区拥有可出租物业约 120 万平方米，主要分布在新安片区和福永片区。

其中, 宝安 25 区项目及宝安 22 区项目均为城市更新项目, 公司在宝安 25 区项目中占地面积为 6.83 万平方米, 22 区项目占地面积为 4.06 万平方米。

(3) 报告期内销售客户情况

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额(元)	167,564,000.00
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例(%)	1.63

公司前 5 大客户资料

序号	客户名称	销售额(元)	占年度销售总额比例(%)
1	客户一	37,000,000.00	0.36
2	客户二	34,000,000.00	0.33
3	客户三	33,064,000.00	0.32
4	客户四	32,000,000.00	0.31
5	客户五	31,500,000.00	0.31
合计	---	167,564,000.00	1.63

报告期内, 公司前五名客户与公司不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股 5%以上股东、实际控制人和其他关联方在公司前五名客户中未拥有权益。

2、成本情况

公司成本变动情况(行业分类)

单位: 元

行业分类	2013 年		2012 年		同比增减
	金额	占营业成本比重(%)	金额	占营业成本比重(%)	
商品房销售	6,874,302,414.25	96.83	5,431,689,101.81	96.81	增加 0.02 个百分点
房屋租赁	105,141,593.99	1.48	105,643,999.06	1.88	减少 0.40 个百分点
物业管理、来料加工	101,820,714.44	1.43	73,240,415.88	1.31	增加 0.12 个百分点
其他	17,822,023.60	0.25	352,112.51	0.01	增加 0.24 个百分点

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	856,195,251.76
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例（%）	17.23

公司前五名供应商情况

序号	供应商名称	采购额（元）	占 2013 年度采购总额的比例（%）
1	供应商一	206,662,195.00	4.16
2	供应商二	185,864,560.30	3.74
3	供应商三	168,984,337.02	3.40
4	供应商四	153,453,600.00	3.09
5	供应商五	141,230,559.44	2.84
合计	----	856,195,251.76	17.23

报告期内，公司前五名供应商与公司不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股 5%以上股东、实际控制人和其他关联方在公司前五名供应商中未拥有权益。

3、费用情况

报告期内期间费用及所得税费用变动情况

单位：万元

项目	2013 年发生数	2012 年发生数	增减情况	变动幅度（%）
销售费用	42,421.93	33,519.67	8,902.26	26.56
管理费用	30,718.16	30,324.66	393.50	1.30
财务费用	43,867.55	37,281.35	6,586.20	17.67
所得税费用	30,724.83	32,122.93	-1,398.10	-4.35

4、现金流

现金流构成及变动情况

单位：元

项目	2013 年	2012 年	同比 增减（%）	备注
经营活动现金流入小计	15,968,359,189.46	11,635,717,753.65	37.24	主要是本年收回销售商品房款较上年增加
经营活动现金流出小计	19,250,259,199.03	8,992,381,230.85	114.07	主要是本年支付地价工程款、退还拍地押

				金及归还往来款较上年增加
经营活动产生的现金流量净额	-3,281,900,009.57	2,643,336,522.80	-224.16	主要是本年支付地价工程款、退还拍地押金及归还往来款较上年增加
投资活动现金流入小计	527,859,741.14	572,673,144.42	-7.83	
投资活动现金流出小计	212,917,198.78	899,604,523.48	-76.33	主要是本年支付项目并购款较上年减少
投资活动产生的现金流量净额	314,942,542.36	-326,931,379.06	196.33	主要是本年支付项目并购款较上年减少
筹资活动现金流入小计	13,069,788,957.31	5,535,620,131.84	136.10	主要是本年金融机构借款较上年增加
筹资活动现金流出小计	10,094,052,225.16	5,835,602,191.20	72.97	主要是本年偿还金融机构借款、利息及分配利润较上年增加
筹资活动产生的现金流量净额	2,975,736,732.15	-299,982,059.36	1091.97	主要是本年金融机构借款较上年增加
现金及现金等价物净增加额	8,758,764.70	2,016,415,627.03	-99.57	主要是本年支付地价、工程款及往来款等较上年增加

报告期内公司经营活动的现金流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明

主要是本年新购置地块支付地价及在建项目支付工程款等影响。

(三) 主营业务构成情况

1、公司主营业务构成情况

单位：元

	营业收入	营业成本	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(%)	毛利率比上年同期增减(百分点)
分行业						
商品房销售	9,396,963,359.18	6,874,302,414.25	26.85	27.03	26.56	0.28
房屋租赁	252,093,270.32	105,141,593.99	58.29	-3.24	-0.48	-1.16
物业管理及来料加工	80,968,769.22	101,820,714.44	-25.75	13.83	39.02	-22.79
合计	9,730,025,398.72	7,081,264,722.68	27.22	25.89	26.21	-0.19
分地区						
深圳	1,052,040,299.54	525,378,353.81	50.06	-33.25	-35.59	1.81
北京	4,286,003,205.00	3,122,678,474.13	27.14	34.41	20.64	8.31
成都	992,233,362.55	795,919,613.77	19.79	-13.55	-20.94	7.50
长沙	334,458,360.63	181,810,216.72	45.64	-40.62	-53.43	14.95
南京	447,307,637.00	260,523,858.60	41.76	-31.58	-41.82	10.25
上海	926,853,597.00	553,354,040.66	40.30	54.60	53.07	0.60
沈阳	1,208,032,928.00	1,184,671,140.75	1.93			
杭州	483,096,009.00	456,929,024.24	5.42			

2、报告期内营业收入 10%以上的主要行业情况分析

报告期内占公司营业收入 10%以上的主要行业为商品房销售。

按行业分营业收入构成为：

单位：万元

	营业收入			营业成本			毛利率(%)		
	2013年	2012年	变动幅度(%)	2013年	2012年	变动幅度(%)	2013年	2012年	变动幅度(百分点)
商品房销售	939,696.34	739,749.86	27.03	687,430.24	543,168.91	26.56	26.85	26.57	0.28
合计	939,696.34	739,749.86	27.03	687,430.24	543,168.91	26.56	26.85	26.57	0.28

(四) 资产、负债状况分析

1、资产项目重大变动情况

单位：元

	2013 年末		2012 年末		比重增减 百分点	重大变动说明
	金额	占总资产比例(%)		占总资产比例(%)		
货币资金	6,925,058,798.37	17.06	5,962,774,756.13	17.04	0.02	
应收账款	195,174,325.19	0.48	382,472,683.89	1.09	-0.61	主要是本年收回商品房销售款
预付款项	108,201,005.26	0.27	105,306,927.23	0.30	-0.03	
其他应收款	563,506,516.86	1.39	731,509,784.84	2.09	-0.70	
存货	29,182,363,395.27	71.87	24,948,082,198.47	71.28	0.59	主要是本年购置地块及在建项目投入增加
可供出售金融资产	803,477,786.08	1.98	767,744,553.06	2.19	-0.21	
长期股权投资	851,658,699.35	2.10	550,827,166.20	1.57	0.53	主要是权益法核算的长期股权投资增加
投资性房地产	759,352,242.15	1.87	820,105,189.22	2.34	-0.47	
固定资产	591,331,034.96	1.46	437,039,460.77	1.25	0.21	主要是本年成都天泉、中粮长沙房屋及建筑物增加
在建工程	58,876,169.39	0.15	266,002.75	0.00	0.15	主要是本年深圳宝安 67 区在建项目投入增加
无形资产	59,870,116.12	0.15	31,653,765.37	0.09	0.06	主要是本年支付土地出让费用
长期待摊费用	30,120,481.14	0.07	52,883,700.59	0.15	-0.08	主要是本年摊销费用
递延所得税资产	387,534,623.77	0.95	122,074,275.94	0.35	0.60	主要是本年末因计提土地增值税等确认递延所得税资产

2、负债项目重大变动情况

单位：元

	2013 年		2012 年		比重增减 百分点	重大变动说明
	金额	占总资产比例 (%)	金额	占总资产比例 (%)		
短期借款	8,146,000,000.00	20.06	4,100,000,000.00	11.71	8.35	主要是项目开发需要增加金融机构借款
应付账款	3,602,013,905.24	8.87	2,890,150,261.10	8.26	0.61	主要是本年末结算规模增大, 应付工程款增加
预收款项	6,855,647,284.71	16.88	5,991,698,377.26	17.12	-0.24	
应交税费	701,171,072.93	1.73	369,134,642.53	1.05	0.68	主要是本年末计提企业所得税增加
应付利息	70,922,478.09	0.17	168,047,201.09	0.48	-0.31	主要是本年偿还借款利息
其他应付款	3,843,837,187.47	9.47	5,041,344,679.52	14.40	-4.93	主要是本年归还往来款
一年内到期的非流动负债	1,334,000,000.00	3.29	1,937,374,722.15	5.54	-2.25	主要是一年内到期的银行借款减少
长期借款	5,591,873,555.23	13.77	5,311,520,131.84	15.18	-1.41	
应付债券	1,191,483,087.88	2.93	1,189,947,059.52	3.40	-0.47	
递延所得税负债	199,386,765.15	0.49	190,387,279.05	0.54	-0.05	

3、以公允价值计量的资产和负债

单位：元

项目	期初数	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	本期购买金额	本期出售金额	期末数
金融资产							
1. 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产 ²							
2. 衍生金融资产							
3. 可供出售金融资产	767,744,553.06		35,733,233.02			128,224,576.76	803,477,786.08
金融资产小计	767,744,553.06		35,733,233.02			128,224,576.76	803,477,786.08
投资性房地产							
生产性生物资产							
其他							
上述合计							
金融负债							

(五) 核心竞争力分析

公司的核心竞争力主要体现在土地获取能力、住宅开发销售能力、规划设计能力、工程管理能力、全生命周期管控能力及产品复制能力等方面。

1、土地获取能力。土地资源是房地产开发的核心资源，是房地产企业持续发展的基础。因此，获得优质低价的土地便成为房地产开发最为关键的能力。为此，公司建立了长效的土地储备机制，系统研究城市商品房市场和土地市场，根据区位、交通条件、配套设施、景观资源及竞争等要素，确定重点跟踪板块，结合政府推地计划和战略产品线要求，锁定重点地块，通过积极参加公开市场竞拍、寻求协议收购等多种方式，完成公司土地储备计划。

2、住宅开发销售能力。在激烈的市场竞争中，仅有好的产品还不够，要实现产品的价值，我们必须主动出击，加强住宅项目的开发和营销工作。公司在充分研讨、深刻理解调控政策的基础上，创新营销方式，变坐商为行商，主动寻找目标客户，利用圈层营销、渠道营销、口碑营销等等，更加精准把握目标客户；同时，公司建立了营销关键路径标准化指引，将营销动作归纳为七个关键步骤，并结合产品价值展卖支持、销售政策、客户召集及推广支持（四结合）进行过程监控，提升住宅项目销售业绩。

3、规划设计能力。规划设计能力的提升需要综合考虑人的因素、社会的因素、环境的因素和科技的因素，这也是实现更适宜的规划生活空间，充分满足目标客户的要求。市场竞争越是激烈，我们越是要重视产品品质，要用一流的产品去吸引客户。公司通过完善的规划设计组织架构和三级评审体系，规范设计管理标准模板，推进项目设计标准化，提升规划设计能力。

4、工程管理能力。工程管理能力的提升需要对房地产项目进行高效率的计划、组织、指导和控制，以实现房地产项目全过程的动态管理和项目目标的综合协调与优化。公司建立和不断完善工程管理体系，实行工程检查量化考核制度，编制工程管理规划，提高工程质量，规范工程管理：建立工程考核制度，采用量化考核方式进行工程巡查；建立招标采购管理体系，颁布招投标管理办法、供应商管理办法，逐步建立采购分判体系及供应商管理体系，全面检查，整改落实，效能监察促合规。

5、全生命周期管控能力。公司不断完善全生命周期滚动开发的计划管理体系，探索计划分级管理模式，由原来主要监控工程节点调整为监控项目全生命周期开发计划，确保项目按期有序、有效搭接进行开发，使每个阶段都在监控范围内。同时，公司在里程碑及一级计划全覆盖的基础上，全面推行专项计划，对价值链上的关键步骤进行监控，抓住关键路径、确保计划执行。

6、产品复制能力。推行标准化的产品线可以大幅降低项目成本和费用，缩短项目开发周期，提高项目开发效率。公司根据不同客户需求建立了自身的《都市精品产品手册》和《郊区刚需产品手册》，并在多个城市公司进行推广和复制。

二、董事会日常工作情况

(一) 董事会会议情况及决议内容。

报告期内全年共召开了 10 次董事会，所有决议均获得了有效的贯彻执行。

会议届次	召开时间	披露媒体名称	披露日期
第七届董事会第十七次会议	2013 年 1 月 23 日	《证券时报》、《上海证券报》、《中国证券报》、《证券日报》和巨潮资讯网	2013 年 1 月 24 日
第七届董事会第十八次会议	2013 年 3 月 28 日		2013 年 3 月 30 日
第七届董事会第十九次会议	2013 年 4 月 24 日		2013 年 4 月 25 日
第七届董事会第二十次会议	2013 年 5 月 20 日		2013 年 5 月 21 日
第七届董事会第二十一次会议	2013 年 6 月 7 日		-
第七届董事会第二十二次会议	2013 年 8 月 27 日		2013 年 8 月 29 日
第七届董事会第二十三次会议	2013 年 9 月 25 日		2013 年 9 月 26 日
第七届董事会第二十四次会议	2013 年 10 月 18 日		2013 年 10 月 22 日
第七届董事会第二十五次会议	2013 年 10 月 28 日		2013 年 10 月 29 日
第七届董事会第二十六次会议	2013 年 11 月 29 日		2013 年 12 月 3 日

(二) 董事会对股东大会决议的执行情况。

报告期内公司董事会严格按照股东大会的决议及授权，全面执行了股东大会的各项决议，积极推进各发展项目的建设，切实按照有关规定履行职责。

1、报告期内，根据公司 2012 年年度股东大会通过的决议，公司贷款、担保以及对外投资等事项均在股东大会授权范围内开展。

2、2013 年 6 月，根据公司 2012 年年度股东大会通过的决议，董事会实施了公司 2012 年度利润分配及资本公积金转增股本方案。

3、2013 年 8 月，董事会实施了公司债券（证券代码：112004、证券简称：08 中粮债）2013 年付息方案。

4、2013 年 2 月，根据公司 2010 年第二次临时股东大会决议，公司通过上海证券交易所交易系统出售持有的招商证券（600999.sh）8,008,341 股及光大银行（601818.sh）4,835,354 股。公司本年度处置可供出售的金融资产产生的税后利润约 8,393 万元。

(三) 董事出席董事会会议情况。

董事姓名	具体职务	应出席次数	现场出席次数	通讯方式参加会议次数	委托出席次数	缺席次数	是否连续两次未亲自出席会议
周政	董事长	10	2	8	0	0	否
马建平	董事	10	0	8	2	0	否
殷建豪	董事	10	1	8	1	0	否
马德伟	董事	10	2	8	0	0	否
李晋扬	董事	10	2	8	0	0	否
韩石	离任董事	6	2	4	0	0	否
顾云昌	独立董事	10	2	8	0	0	否
孟焰	独立董事	10	2	8	0	0	否
李曙光	独立董事	4	0	4	0	0	否
陈忠谦	离任 独立董事	6	2	4	0	0	否

三、公司利润分配及分红派息情况

(一) 报告期内利润分配政策特别是现金分红政策的制定、执行或调整情况。

现金分红政策的专项说明	
是否符合公司章程的规定或股东大会决议的要求	是
分红标准和比例是否明确和清晰	是
相关的决策程序和机制是否完备	是
独立董事是否履职尽责并发挥了应有的作用	是
中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，其合法权益是否得到充分保护	是
现金分红政策进行调整或变更的，条件及程序是否合规、透明	报告期内未调整或变更现金分红政策

(二) 公司近 3 年（含报告期）的利润分配预案或方案及资本公积金转增股本预案或方案情况。

1、公司2013年度利润分配及资本公积金转增股本预案。

经瑞华会计师事务所审计，本年母公司年初未分配利润 1,652,722,658.25 元，加上本年母公司净利润 879,422,088.08 元，减去本年度提取法定盈余公积87,942,208.81 元以及本年度分配普通股股利 54,411,947.88 元，本年度实际可供股东分配的利润为 2,389,790,589.64 元。公司拟以截至2013年12月31日的总股本1,813,731,596股为基数，向在公司确定的股权登记日登记在册的全体股东每10股派现金红利 0.30元，即54,411,947.88

元（含税），剩余未分配利润结转以后年度分配。公司2013年度不进行公积金转增股本。

2、公司 2012 年度利润分配方案。

经利安达会计师事务所审计，本年母公司年初未分配利润 1,338,217,502.61 元，加上本年母公司净利润 409,907,892.80 元，减去本年度提取法定盈余公积 40,990,789.28 元以及本年度分配普通股股利 54,411,947.88 元，本年度实际可供股东分配的利润为 1,652,722,658.25 元。2013 年 5 月 10 日公司 2012 年年度股东大会同意公司以截至 2012 年 12 月 31 日的总股本 1,813,731,596 股为基数，向在公司确定的股权登记日登记在册的全体股东每 10 股派现金红利 0.30 元（含税），剩余未分配利润结转以后年度分配。公司 2012 年度不进行公积金转增股本。

公司于 2013 年 6 月 28 日实施上述方案。

3、公司2011年度利润分配方案。

经利安达会计师事务所审计，2011 年母公司年初未分配利润 1,056,946,518.29 元，加上本年母公司净利润 352,828,462.49 元，减去本年度提取法定盈余公积 35,282,846.25 元以及本年度分配普通股股利 36,274,631.92 元，本年度实际可供股东分配的利润为 1,338,217,502.61 元。2012 年 4 月 23 日公司 2011 年年度股东大会同意公司以截至 2011 年 12 月 31 日的总股本 1,813,731,596 股为基数，向在公司确定的股权登记日登记在册的全体股东每 10 股派现金红利 0.30 元（含税），剩余未分配利润结转以后年度分配。公司 2011 年度不进行公积金转增股本。

公司于2012年6月19日实施上述方案。

（三）公司近三年现金分红情况表。

单位：元

分红年度	现金分红金额（含税）	分红年度合并报表中归属于上市公司股东的净利润	占合并报表中归属于上市公司股东的净利润的比率（%）
2013 年	54,411,947.88	534,570,092.14	10.18
2012 年	54,411,947.88	514,933,158.15	10.57
2011 年	54,411,947.88	421,995,724.17	12.89

四、公司未来发展的展望

（一）管理层对所处行业的讨论与分析。

回顾 2013 年，在国际金融危机后续效应的影响下，全球经济非均衡性温和复苏，不稳定

和不确定因素依然突出：得益于技术创新和再工业化战略，美国经济保持了较好的增长势头，经济复苏强劲；日本得益于其超宽松货币政策带来经济增长加速，复苏势头总体较好；欧元区经济未能保持上半年良好表现，复苏相对疲软，且呈现出不稳定、不均衡的状况；新兴经济体增速集体放缓，由于出口加投资的模式过度依赖国际贸易和资本，使“金砖五国”的整体表现差强人意。

2013年是在中国经济转型中重要的一年。在国际经济缓慢复苏，国内宏观调控坚持稳中求进、稳中有为、稳中提质的背景下，2013年我国国民经济经历年中波折和低谷后，展现稳中向好局面，我国GDP比上年增长7.7%，和去年同期增长水平相当，经济整体在低位企稳，整体进入稳定增长通道。2013年4个季度，GDP同比增速分别达到7.7%、7.5%、7.8%和7.7%。

宏观经济方面，三驾马车保持增长，结构调整初见成效：投资增长稳定，2013年固定资产投资比上年增长19.6%，年中“钱荒”造成企业和个人投资资金紧缺，固定资产投资完成额下降，增速放缓，投资对经济的拉动减弱；消费增长提速，2013年我国社会消费品零售总额同比增长13.1%，内需拉动有力；由于国际形势复杂严峻，进出口增速有所放缓。价格方面，CPI温和可控，2013年CPI比上年上涨2.6%，远低于政府提出的3.5%的年度控制目标；而PPI仍处低迷，2013年PPI比上年下降1.9%，仍处于下行通道，但降幅收窄。

房地产方面，2013年全国整体调控基调贯彻始终，年初“国五条”及各地细则出台，明确房地产调控不放松，旨在稳定房价、鼓励首次置业需求、抑制投机性购房，“有保有压”方向明确。2013年房地产政策是“宏观稳，微观活”，限购、限贷等调控政策更多交由地方政府决策，不同城市政策导向出现分化。不同城市由于市场走势分化，政策取向也各有不同，北京、上海等热点城市陆续出台措施平抑房价上涨预期，而温州、芜湖等市场持续低迷的城市，在不突破调控底线的前提下，微调当地调控政策以促进需求释放。

在调控政策进一步消化的2013年，全国房地产市场量价齐升，一线城市及部分二线城市商品房销售规模创历史新高：2013年，商品房销售面积130551万平方米，比上年增长17.3%，比2012年提高15.5个百分点；商品房销售额81428亿元，增长26.3%，比2012年提高16.3个百分点。全国房地产开发投资86013亿元，比上年增长19.8%，增速高于去年；新开工面积止跌反弹，增长13.5%，规模超越2011年高点；土地市场全国量价明显好于去年，一线城市增长最为显著。

展望2014年，作为十八届三中全会后全面深化改革的第一年，市场在资源配置中的决定性作用将逐步显现，未来房地产行业调控逐渐“去行政化”是大势所趋，将以政府为主提供基本保障，市场为主满足多层次需求。土地制度、财税制度改革将进一步推进，房产税等相

关长效机制有望逐步确立。但是市场化改革和长效机制的建立需要一个过程，现有行政化调控手段短期内不会退出，不同城市的政策取向继续差别化。

基于以上分析，管理层认为，2014 年我国宏观经济发展将坚持稳中求进的总基调，继续保持稳健的货币政策，不再单纯重视经济增速，结构优化是关键，通过信贷增长、投资加大以刺激经济增长的局面将有所改变，房地产快速上行的推动力也将有所减弱。在持续的调控背景下，首置和首改等刚需依然为主流；一线城市改善性需求依然旺盛，供不应求的现状短期难以改变，二线城市供需相对平衡，三四线需注意供应过剩风险。在调控不放松、长效调控机制在建立过程中的情况下，行业短期走势充满不确定性；从长期来看，土地改革、房产税、财税制度改革等行业长效机制逐步建立，新型城镇化、户籍制度改革以及人口生育政策调整等对国内房地产行业中长期利好。

（二）公司未来发展的战略目标和战略定位。

基于对宏观环境和行业趋势的分析和判断，公司将以优化资产结构、提升资产质量为主线，大力发展品牌住宅业务，关注养老地产市场，聚焦战略城市深耕发展，确保业务增长和盈利能力不断提升。

聚焦产品。大力发展品牌住宅业务，进一步优化住宅产品结构，继续加大刚需快周转类产品比重，适当增加改善类产品，使刚需快周转类产品与改善类、非快周转类产品保持合理比例；结合土地、客户、产品特点，继续深化品牌住宅产品线研究，完善各品类标准化建设，制定发布产品手册，逐步固化形成可复制的标准化产品；关注养老地产市场。

聚焦城市。聚焦现有城市，深耕重点城市，择机拓展新城市。强化城市分类管理，提升城市公司发展内驱力，以一线和重点二线城市为主；建立城市区域筛选模型，提高对区位价值的甄别能力，强调地块区位，强势布局；依据现有城市选择模型，借助品牌影响力，在全国范围内择优择机拓展进入新城市。

系统化管理提升。以战略和市场为导向，不断优化产品结构，提升产品力，强化城市公司二级发动机的作用，注重非常规发展模式，同时推进产品标准化，实现快速的产品复制能力，在产品标准化的同时做好成本标准化，对项目分类管理，优化流程，压缩开发周期，以目标管理责任书为抓手强化执行，提升开发运营效率。

（三）公司 2014 年度经营计划。

1、公司 2014 年主要拟采取的运营措施与工作。

结合内外部环境分析，依据“优化结构、精细管理、提升效率、价值创造”的经营总方针，公司拟采取的运营措施如下：

(1) 持续提升产品竞争能力。

公司将加大销售型业务比重，借力城市更新政策积极转型提升工业地产，主动采取措施把亏损项目止亏增盈，对非核心资产进行优化。同时，公司将继续提升现有产品竞争力，在打造开发销售商业模式指引下发展品牌住宅，积极推进产品线工作规划，由公司产品特点切入，结合土地、客户、产品特点，建立产品线，品类规划，细化产品线标准化，制定产品线管控办法，完善各品类标准化建设。

(2) 继续优化资源配置水平。

公司未来发展战略将聚焦城市，充分发挥城市公司二级发动机作用。对已进入的战略城市，根据市场规模、成长性等指标，综合考虑竞争风险等因素，分为重点深耕城市和次重点深耕城市。根据城市分类，其资源配置和战略责任侧重不同：公司对重点深耕城市在资源配置上予以倾斜，同时重点城市承担更重大的战略任务；对次重点城市兼顾配置资源，确保持续经营和项目布局完善。

(3) 强化项目全生命周期管控。

公司对项目进行分类管理，优化流程，压缩开发周期，提升项目开发运营效率。公司将项目梳理分类，对于刚需、快周转项目简化流程；对于重大项目重点管控，固化拿地 30 个工作日之内锁定重大节点计划机制；推进工期标准化，以目标管理责任书为抓手强化执行；完善标准工期，确定不同产品类型的开发周期，以目标管理责任书为标准进行评估考核与激励，强化目标管理责任书执行。

(4) 不断强化成本费用管控。

公司将在做好产品标准化的同时做好成本标准化，编制涵盖设计各个阶段、各个专业的设计标准，从全过程抓起，保证成本标准化的切实可行；结合公司不同业态产品成本管控特点，统一管理口径，建立“以目标成本为核心，成本动态控制为主导”的成本管理体系，逐步推进成本标准化建设，加强成本管理制度建设，推行限额设计控制成本上限，根据产品系列细化成本指标；加强成本动态管理，控制成本风险，推行集中采购，加强伙伴管理。

(5) 深入推行考核激励工作。

公司通过一套行之有效的激励机制，盘活人才资源，激发全体员工的创造力和执行力。公司将推动建立高绩效基础上的强激励体系，逐步实现考核激励体系的“四化”，即市场化、个性化、动态化和规范化，建立“活用人”、“强激励”、“高绩效”三点式实现路径，在城市

公司、总部职能部门和项目公司层面分别制定激励机制，将个人收入与公司业务发展紧密联系在一起。

2、公司 2014 年运营计划。

(1) 住宅地产开工计划。

2014 年，公司计划新开工项目有 10 个，新开工面积 104.81 万平方米，同比增加 11.6%。

项目名称	所在城市	新开工面积（万平方米）
北京长阳一号地、五号地 (长阳半岛项目)	北京	3.20
北京孙河项目	北京	8.17
上海南桥半岛	上海	8.30
成都御岭湾	成都	2.45
成都中粮锦云	成都	18.17
成都香颂丽都	成都	10.33
沈阳中粮隆玺	沈阳	4.23
天津中粮大道	天津	6.16
长沙北纬 28 度	长沙	27.99
南京中粮鸿云坊	南京	15.81

(2) 工业地产经营计划。

根据 2013 年运营情况，结合 2014 年的经营环境，公司 2014 年预计物业出租率为 96%，租金收取率为 98%。主要经营计划为：

深圳市宝安区 22 区、25 区城市更新项目：继续推进拆迁谈判，跟踪并加快相关专项规划的审批工作。

深圳市宝安区 67 区中粮商务公园项目：计划完成竣工备案，做好招商工作，优化配套服务，以专业化运营为客户营造良好的工作与生活环境。

在招商工作方面，公司将提高客户准入门槛，重视客户资信、实力、行业，通过多渠道、多途径的招商方式，吸引客户竞租，做到公开透明，实现从优选商，最大限度地提升整体租金水平。

(四) 未来公司发展所需资金情况。

未来一段时期，行业可能面临严峻的融资形势，资金环境不容乐观。公司将坚持“现金为王”策略，确保经营的安全性和稳健性，加快资金回笼速度。同时，公司将继续加强多渠

道融资工作，通过银行开发贷、拆迁贷款、抵押贷款、委托贷款以及引进战略投资者等多种方式获取资金；此外，公司还将充分挖掘潜力，进一步加大融资创新力度，利用自身在资本市场的信誉和品牌优势，积极探索融资产品，创新合作机制，并持续关注资本市场直接融资方式的政策变化，为战略储备及经营发展争取更多的资金支持。公司通过各种融资所获得的资金的成本，一般不高于市场同期同类融资产品的平均资金成本。

（五）未来发展的风险提示及应对措施。

展望 2014 年，虽然房地产行业长期向好的趋势并未发生改变，但是公司在经营过程中仍然面临着宏观环境变化与行业竞争加剧的压力。

从宏观经济层面来看，经济形势总体平稳，但下行压力依然较大，不确定性与风险性依然存在。政府在“稳增长、调结构”的思路下，继续推进深化改革开放与体制机制创新：政府引导社会资源进入实体性、创新性产业领域，逐步培养新的经济增长点和支柱产业；逐步改变“一刀切”的调控政策，实行“分类别、分区域”调控，长效调控机制的建立尚需时间。

从公司经营层面来看，公司在项目开发过程中承受着规模、资金、成本、销售等多方面的压力。规模效应日益凸显，行业集中度持续提升；融资压力继续增大，融资成本不断提高；土地市场激烈竞争，土地价格居高不下；部分城市库存较大，供应存在过剩风险。

结合外部环境分析和公司自身特点，公司未来将以优化资产结构、提升资产质量为主线，持续提升产品竞争力，聚焦战略城市深耕发展。此外，公司在未来发展战略及决策过程中还可能面临市场、财务、政策等方面的风险。

第一，市场风险。2012 年下半年起，土地市场成交量逐步释放，这将在 2014 年下半年之后形成较大的住宅新增供应量；同时，在中央的鼓励下，保障性住房将加大供应，其替代作用将进一步加强。因此，预计未来市场竞争将更加激烈。公司将持续提升产品竞争力，优化产品结构，强化成本费用管控。

第二，财务风险。2014 年，继续受到调控政策影响，市场存在不确定性，公司将面临一定的资金压力。因此，公司将推行开源增效，销售物业强化快周转，加速资金回流，持有物业持续提升租金水平；强化节流降本，持续加强费用控制。同时，公司将利用自身在资本市场的信誉和品牌优势，积极拓展融资渠道，多方面筹措资金以满足经营发展需要。

第三、政策风险。十八届三中全会上，政府的工作重心明确为全面深化改革，这预示着行业调控将逐渐“去行政化”。但是，房地产市场化机制的形成是一个渐进过程，以限购限贷为代表的行政性调控短期内仍难以退出，不同城市因市场走势分化政策取向也不同，房地产

行业发展的不确定性增加。公司将密切关注政策的变化，积极应对。

2013 年在董事会、经理层及各级员工的共同努力下，公司克服了宏观调控及市场波动的影响，进一步扩大了公司经营规模，经济效益也取得了持续增长。在新的一年里，公司董事会将继续从全体股东的利益与公司可持续发展出发，勤勉履职，锐意进取，科学决策，稳步提升公司经营管理水平，努力创造良好的业绩回报股东，为把公司逐步建设成为最具持续发展能力的品牌地产引领者而奋斗！

谢谢大家！