

公司代码：600708

公司简称：光明地产

光明房地产集团股份有限公司  
2019 年半年度报告摘要

## 一 重要提示

- 1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案  
无

## 二 公司基本情况

### 2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	光明地产	600708	海博股份、东海股份

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王宏伟	郑超
电话	021-32211128	021-32211128
办公地址	上海市静安区西藏北路199号	上海市静安区西藏北路199号
电子信箱	13122451222@126.com	13122451222@126.com

### 2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减 (%)
总资产	79,821,938,982.32	74,425,719,561.93	7.25
归属于上市公司股东的净资产	13,254,133,155.79	12,687,965,801.47	4.46
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减 (%)
经营活动产生的现金流量净额	-7,399,259,968.38	-1,624,143,144.29	-355.58
营业收入	7,319,139,125.39	6,436,249,347.07	13.72

归属于上市公司股东的净利润	503,411,406.96	834,931,401.66	-39.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	492,914,123.01	820,294,509.48	-39.91
加权平均净资产收益率(%)	3.89	7.77	减少3.88个百分点
基本每股收益(元/股)	0.2002	0.3746	-46.56
稀释每股收益(元/股)	0.2002	0.3746	-46.56

## 2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)				43,184		
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	质押或冻结的股份数量	
光明食品(集团)有限公司	国有法人	35.22	784,975,129	0	未知	0
上海大都市资产经营管理有限公司	国有法人	16.07	358,249,294	0	未知	0
华宝信托有限责任公司	国有法人	2.08	46,329,538	0	未知	0
上海信达汇融股权投资基金管理有限公司—宁波沁融股权投资合伙企业(有限合伙)	国有法人	1.81	40,245,438	0	未知	0
邦信资产管理有限公司	国有法人	1.72	38,245,438	0	未知	0
广西铁路发展投资基金(有限合伙)	国有法人	1.71	37,999,000	0	未知	0
华夏人寿保险股份有限公司—分红—一个险分红	未知	1.42	31,675,602	0	未知	0
张智刚	境内自然人	1.32	29,516,422	0	未知	0
华夏人寿保险股份有限公司—万能保险产品	未知	1.29	28,753,344	0	未知	0
刘江丽	境内自然人	1.05	23,480,110	0	未知	0
上述股东关联关系或一致行动的说明		光明食品(集团)有限公司与上海大都市资产经营管理有限公司存在关联关系,属于《上市公司股东持股变动信息披露管理办法》中规定的一致行动人。				

## 2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

## 2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

## 2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

单位:元 币种:人民币

反映发行人偿债能力的指标:

适用 不适用

主要指标	本报告期末	上年度末
资产负债率	82.20	82.38
	本报告期(1-6月)	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	2.10	5.71

## 三 经营情况讨论与分析

### 3.1 经营情况的讨论与分析

#### 1、房地产行业

##### (1) 经济依旧承压，房地产行业资金环境趋紧。

1) **销售**。2019年1-6月，全国商品房销售面积75786万平方米，同比下降1.8%。其中，住宅销售面积下降1.0%。全国商品房销售额70698亿元，增长5.6%。其中，住宅销售额增长8.4%。2019年上半年，全国商品房销售面积和住宅销售面积继续回落。

2) **投资**。2019年1-6月，全国房地产开发投资61609亿元，同比增长10.9%。其中，住宅投资45167亿元，增长15.8%。住宅投资占房地产开发投资的比重为73.3%。2019年上半年，全国房地产开发投资持续增长。

3) **开竣工**。2019年1-6月，全国房屋新开工面积105509万平方米，增长10.1%。其中，住宅新开工面积77998万平方米，增长10.5%。房屋竣工面积32426万平方米，下降12.7%。其中，住宅竣工面积22929万平方米，下降11.7%。2019年上半年，全国房屋新开工面积同比增速均在10%以上，增速高位回落。

##### (2) 政策环境：坚持“房住不炒”，调控力度不减

2019年上半年，针对房地产行业，从中央到地方、从需求管理到供给管理体现出了高度的政策协同：中央在重要会议及时强调“房住不炒”，显现了极大的政策定力；相关管理部门从市场预警、货币闸门管控、资金流向监管三个方面构建风险防范机制；各地政府则根据形势变化及时跟进政策，因城施策、一城一策以确保市场平稳运行。

##### (3) 市场量价：价格平稳运行，成交规模明显分化

**价格方面**：2019年上半年百城价格累计涨幅低位收窄，环比涨幅连续10个月在0.5%以内，整体价格维持稳定，其中二、三四线城市累计涨幅均有所收窄；**成交方面**：从市场表现来看，上半年重点城市商品住宅成交规模趋于稳定，各线城市市场分化更加明显，一线城市成交规模显著

回升，三四线代表城市调整态势显现；上半年重点城市整体销供比为 1.15，短期市场供求趋于均衡。

#### **(4) 土地市场：加大推地力度，土地竞拍热度高**

2019 年上半年，住宅用地供需规模稳中有升，同比增幅均在 5%以上，二季度政府加大推地力度，带动成交规模明显增长；上半年住宅用地成交楼面价同比上涨 16.4%，3 月以来价格持续上涨，且涨幅保持高位，溢价率亦明显提升，土地市场竞拍热度较高。各线城市中，一二线城市土地供求规模均增加，成交楼面价和溢价率亦呈现不同程度的提升，土地市场升温；近两个月在热点城市增加土地供应、各地针对热点地块调整土拍规则、房企融资环境收紧等因素影响下，热点城市土拍热度略有缓和，但整体仍处高位。

#### **(5) 企业融资：融资环境先松后紧，5 月以来融资规模明显下降**

2019 年以来，特别是一季度，在整体融资环境有所改善和企业资金压力不减的情形下，多家房企密集融资，融资规模保持增长。与此同时，监管层多次表示将继续紧盯房地产金融风险，加强房地产金融审慎管理，地产金融政策从严的总基调保持不变。值得注意的是，4 月以来，银保监会针对金融机构违规“输血”房地产行业的行为开出多张罚单，随后，央行和银保监会先后强调要把好货币供给总闸门、严查房地产违规融资。房地产金融监管再次升级，企业融资收紧预期进一步强化。二季度企业拿地节奏逐渐加快，一、二线城市成为布局重心，投资金额占比超七成。房地产金融监管逐渐升级，5 月以来，企业融资渠道出现阶段性收紧，融资规模明显下降。品牌房企通过灵活的营销策略加速项目去化，审慎投资，提高产品竞争力，以期实现高质量发展。

## **2、冷链物流行业**

党的十九大报告中提出了要在现代供应链等领域培育新增长点、形成新动能。此前，国务院办公厅于 2017 年 4 月发布了《关于加快发展冷链物流保障食品安全促进消费升级的意见》（国办 29 号文），要求以体制机制创新为动力，以先进技术和手段应用为支撑，以规范有效监管为保障，着力构建符合我国国情的“全链条、网络化、严标准、可追溯、新模式、高效率”的现代化冷链物流体系。我国冷链物流行业的建设思路和要求已明确，冷链物流行业在我国经济持续增长和政策的不断助推下迎来了重要的发展机遇期。随着人们对食品安全意识的日益提高和消费升级的促进，以及生鲜电商发展的日益完善，冷链物流作为与新零售结合最为紧密的行业之一，已经成为资本关注的焦点。在零售业变革日益深化的时代背景下，2018 年我国的冷链物流行业正从高速向高质量转变的新阶段。2017 年，国家相关部门已经密集发布了冷链行业政策，为冷链行业的发展提供了利好的政策环境。2018 年两会代表也纷纷提议“加强冷链物流基础设施建设”、“加强对企业建设产地仓+冷链专线模式的统筹引导和政策支持”、“驱使我国冷链行业向着更加规范化、专业化和高效化迈进”等建议。

2019 年，《中共中央、国务院关于坚持农业农村优先发展做好“三农”工作的若干意见》指出，大力发展现代农产品加工业，统筹农产品产地、集散地、销地批发市场建设，加强农产品物流骨干网络和冷链物流体系建设。随着政府政策支持推进、新型零售消费升级、食品安全意识提升和农村电子商务的发展，预计冷链物流市场将持续快速增长。

### **(二) 报告期内经营计划进展说明**

2019 年上半年，公司坚持推进“创新机制、转型升级、合作共享、提质增效”的工作总目标，坚持贯彻“稳中求进、结构优化、产业提升、强化管控”的工作主基调，在公司党委会、股东、董事会、监事会、总裁班子以及全体干部员工的共同努力下，积极研判宏观形势，顺应行业发展趋势，抓重点、破瓶颈、补短板、促转型，在经济指标、战略导向、资源储备、产业布局、管控能级、品牌价值、社会影响、综合实力等方面开展了各项工作，各方面成效初显，为企业的厚积

薄发、长远发展奠定了坚实的基础。

整体来看，在经济由高速增长阶段向高质量发展阶段，公司保持质量稳中有进、稳中向好。公告显示，截至报告期末，公司实现营业收入 73.19 亿元，同比增长 13.7%。受销售产品结构等因素影响，实现归母净利润 5.03 亿元，每股收益 0.2 元/股，同比有所下降。2019 年上半年，公司实施现金分红 4.46 亿元，同比增长 30%。

### **1、科学投资拓展，理性储备布局**

公司坚持以“精耕重点一线城市、深耕有能级的二线城市、拓展机会型潜力型新兴城市”为指导方针，科学研判、长远布局，加速拓展资源开拓模式和渠道。一是积极参与公开市场招拍挂，紧跟土地市场动向，在充分研判政策和市场环境的基础上，加快新一轮拓展力度，在上海及周边长三角区域、省会城市以及沿海经济发达地区积极参与土地市场招拍挂。二是敏锐把握兼并收购机遇，积极发挥在兼并收购项目中的经验、资源、渠道、策略优势，寻求优质资源的收购机遇。三是灵活推进外部合作模式，通过与全国一线房企间的合作开发，不断提升在土地拓展市场上的影响力和发言权，进一步布局土地储备和可售货值。四是加强与区域政府间的交流合作，发挥光明品牌、产业资源以及国有大型上市公司的规范背景优势，寻求资源整合利用的契机。上半年新增房地产储备面积 122.91 万平方米，同比增长 61.53%，进一步精耕上海、深耕有能级的二线城市、长三角都市圈和其他重点城市。

### **2、优化营销管理，提升销售能级**

公司在营销管理方面的精细化、专业化、职业化程度不断提高，从前期规划定位、产品设计、销售企划等各个营销相关环节全面规范管理，项目营销管理工作质量全面提升，在销售签约、预收房款、ERP 系统、销售费率规范等方面均取得了有效的提升和突破。通过制订精细化回款方案，对每个城市和项目，根据市场政策、工程进度，细化各回款阶段目标及时间节点，确定回款周期。受推盘节奏和市场等因素影响，上半年签约金额 105.35 亿元，同比有所下降。

### **3、提升运营质量，加强目标管理**

公司运营管理体系围绕高周转和有质量的规模发展等运营目标，进一步梳理和明确计划管理的具体措施，强化项目的总目标及各分项计划的编制和跟踪管理，通过对开发项目重要关键节点的监督管控，利用 EPC 招采综合管理平台的上线，保障了项目整体运营速率的稳健和运营总体目标的达成。2019 年上半年，公司新开工面积 303.30 万平方米，同比增长 52.64%；竣工面积 66.38 万平方米，同比增长 311.28%。

### **4、资金集约管控，开拓融资渠道**

公司资金在集约管控体系的高效运行中，注重开源节流，对外形成多层次、多元化、互补型的融资渠道。对内强化对资金计划、融资管理、内部借款、账户管理的统筹管控，实现了对资金的全面掌控。在宏观经济去杠杆、强监管的趋势下，当前资本约束和金融监管力度加大，资金面普遍受到影响，融资渠道受限、资金成本继续上升，在此背景下，公司积极探索金融创新渠道，在优化公司债务结构的同时，为企业的发展注入了新动能。公司资产负债率 82.2%，比年初略有下降，保持在相对合理水平。一年内到期有息负债与有息负债占比 30.6%，比 2018 年中期和年末均有大幅降低，负债结构进一步优化。已获授信额度 331.85 亿元，目前仅使用 173.15 亿元。上半年公司通过发行购房尾款资产支持证券（ABS）、永续中期票据、中期票据、冷链仓储物流资产支持专项计划、超短期融资券等方式，以低成本累计新获得资金 42 亿元，实现融资渠道的拓宽、融资成本的降低，保持公司现金流平衡，满足经营和发展所需。

### **5、强化成本管控，实现降本增效**

公司成本管理体系实现从成本核算向成本控制和成本策划转变。在全成本、全过程成本控制框架基本建立的基础上，狠抓基础管理，明确成本费用控制标准，落实成本费用管控责任，采用集中招标采购等措施压缩可控费用，加强合同结算管理工作，以目标成本为控制标准、以动态成本为监管重点、以 ERP 系统为管理抓手、以后评估为总结提升、以绩效结合成本为考核手段，从

源头上降本增效，提升项目运营水平与效率。

## 6、加速战略转型，创新成效显著

### 1) 租赁房建设

上海松江洞泾、奉贤南桥和嘉定新城区三个租赁房项目的落地跟进实施。根据工程进度安排，完成开业计划制定，目前开展室内设计工作。

### 2) 历史名镇建设

松江泗泾镇：报告期内，经公司与区、镇两级政府沟通，合作模式初步达成共识。光明泗泾公司负责核心区整体规划布局、商业定位和后期运营。积极引进商家包括云间茶文化交流中心、交大古建保护基地、南村映雪书店等，目前均处于装修阶段。

宜兴光明小镇项目：报告期内，公司积极加快与控股股东光明食品集团产业集群协同联动发展，宜兴光明小镇产业协同正式步入落地阶段。完成茶文旅体验区及茶博物馆的策划工作、茶文旅主题产业规划设想及投资测算等工作，列明实施计划，以成果运营为核心目的，展开各类资源对接、产业落位等相关工作。

### 3) 积极参与进博会

截至目前，公司进博会招展工作确认参加的合作伙伴有9家，商品45种。整体招展情况优于去年，商品品类更加丰富一些。另已启动专业观众招募、设计图纸优化、展会亮点策划等工作。

## (三) 下半年经营规划

2019年下半年，公司将在稳健经营的基础上，继续坚定不移地推动战略转型升级；在合规经营的基础上，提升企业盈利能力，回馈广大投资者；在深化创新的基础上，增强机制体制获利，力争打造成为集社区居住、商业地产、物业物流服务为一体的系统运营商，成为以房地产为底板的综合性产业集团，成为城市新生活、新地标的开拓者，不断提升公司价值和市值。

### (一) 稳中求进，做好核心主业

**投资策略。**下半年公司将理性投资，控制规模拓展的节奏。以多样化合作的形式，积极而不激进的获取资源，使增量稳步提升。在战略布局“十二省二市”的基础上，重点深耕已布局城市，积极抢占房地产市场，提升企业发展空间，提升企业品牌影响力。

**设计管理。**在上半年工作的基础上，公司重点抓好以下四方面工作的推进：一是继续快速稳步推进传统项目开发，加强产品线研发，提升产品复制率，提高产品对新技术的适应度。二是加快转型项目常规化推进，尽快摸索出合适快捷的管理模式，形成一套成熟的管理办法，以便在更多的转型项目中推广，让转型项目成为公司常规项目。三是不断加强公司相关技术人员对新思路、新技术、新材料的学习更新，全面提升他们的技术管理能力，及时转变思维方式，以更好地适应新时代变化。四是全面落实年初的产品研发工作，形成产品线及多个新领域的研究成果。

**运营管理。**完成智慧运营的体系建设，9个体系+7个管理办法，以模块为底板，以体系为延展，通过工作指引的形式进一步细化制度的管理要求和流程标准。梳理现有问题和以导向思维来夯实基础管理，同时关注项目运营所存在的风险控制和确保高质量的稳健发展步伐。着重对新工艺、新技术和新模式的探索和学习，强化全员风控意识和通过科学管理应对市场与环境的变化。进一步完善和健全评估体系，强化项目后评估管理工作，包括对总目标的评估、计划执行的评估、运营能力的评估、合作资源的评估等内容。

**成本管控。**统一建造标准的编制格式，将建造标准作为成本测算编制的强制要求。试点推行公司复审制度，开展复审咨询单位的招投标工作，原则上确定两家具备专业强或业务覆盖面广的咨询单位进行合作。

**营销管理。**精细营销计划盘点，智能数字营销，通过加强项目管理、资金回款管理，优化数字光明建设，完善营销管理手册来强化后台监管。紧跟市场供求变化，调整升级产品线，进一步完善营销条线考核激励政策，不断规范营销管理体系，强控营销费用，努力做到品牌效益最大化。

对所有的存量资产进行了仔细梳理，一一建档，做到管理在心中，充分积极地进行存量资产的去化。

## （二）转型创新，培育新模式

公司聚焦于搞活终端，释放体制机制创新活力。公司坚持战略导向、市场导向、问题导向、合规导向，做到六个认清，推进无限向市场靠拢，无限发挥企业家的作用，无限靠近人的创造性，优质资源无限的向市场程度高、管理好、发展好的企业注入。

公司积极尝试贯通终端链接，集成五大平台与终端企业的最佳供应链、最优匹配点，探索“平台+终端”的经营拓展，产业联动的经营模式。

### 1. 五大平台建设

**商业平台。**全面提升商业地产的运营能级度。通过强化产品线研究能力、产品定位和设计管控能力、招商数据库建立能力、商业运营管理能力，租赁公寓和酒店业务能力，形成专业强、素质高的运营团队和产品体系标准。

**物流平台。**以产业和园区为载体，通过冷链、冷库、配送、大贸的有机结合，对现有产业模式、商业模式和盈利模式进行研究和升级，加速融入大光明高蛋白战略。坚定平台化、市场化发展方向，积极推进并扩大仓配一体化。

**供应链平台。**要将“光明 919”打造为上海乃至全国区域客户生活品质的象征和社交聚会的首选，形成洋酒体验店新风向标，提高品牌知名度和专业度，扩大曝光度与影响力，让“光明 919”成为光明地产形象的立体展示。

**服务平台。**2019 年要大胆尝试，先做成再做精做优 1~3 种服务新模式，比如精品菜场、社区精品店等。新业务模式要符合光明食品集团和光明地产发展战略，有利于集聚各类资源优势，具备持续发展潜力，能够引领区域行业未来趋势。

**建设平台。**通过业务整合、资源协同、管理重构，充分发挥 1+1>2 的乘数效应，激发新活力。强化内部管理，加大新工艺、新技术的投入使用，提升产品和服务品质，用口碑赢得市场、赢得尊重。

### 2. 殷实农场建设

落实光明食品集团乡村振兴战略，扎实推进殷实农场建设，举全集团之力推进崇明花博会和东平小镇建设。光明地产上下一心、众志成城，密切配合，重点围绕转型升级，规范和强化项目管理，拓展产业发展基础，着力推进引资引技引智，打造高科技农业、打造高品质服务。

### 3. 校企合作建设

围绕华东师范大学光明国际食品设计学院项目工作计划，按照项目领导小组及工作小组的工作安排，落实完成学院筹备前期相关工作。工作机制进一步完善，确认三级例会工作制，即领导小组——工作小组——协调小组，每年、每季度分别召开领导小组及工作小组正式会议。与交大农生院新农村发展研究院团队就光明科技园区总体规划的咨询协议启动谈判，确定整体服务内容。与交大农生院生态环境修复团队在土壤修复、菌剂研发等领域进行探讨，形成微生物菌剂生产线项目可研报告的阶段性成果。

## （三）深化协同，发挥最大优势

光明地产内部协同，充分利用现有资源，加强部门之间、部门与各单位之间的沟通协调，形成内部合作对接通路，发挥集团整体优势，加强相关产业链之间、相关产业与地产之间的协同发展，同频共振，最终实现各方共赢。

光明体系协同，在光明食品集团“四大战略”、“五个盘”、殷实农场建设、乡村振兴、搞活终端等工作中，公司明确自身在光明食品集团战略中的责任担当，协同、配合、反哺大光明主业发展，推进产业协同发展，强化优势互补，实现合作共赢。要抓重点、抓责任、抓实效，在花博会、东平小镇建设，进口博览会参展、西郊国际改造建设等重大项目中，做好支撑和服务。

外部资源合作，在与全国优秀房企土地合作的基础上，进一步固化优化合作模式。同时拓展

在资金、资本、产业链、管控等方面进行全面深度协同，携手共赢。通过灵活的资本合作、资源协同，形成强强联手，以光明地产独有的资源和背景，吸引业内优秀大型标杆企业与我们进行更深入、广泛、全面的合作。

#### **（四）管理重构，助力提升发展**

##### **1. 公司治理运作**

以战略型董事会建设为核心，严格按照新的制度体系，以内容、时间、材料、服务为四个要素，进一步规范运作，发挥好董事会决策预先审核的保护墙作用。以产权请示制度为抓手，以新的绩效考核为抓手，管好产权请示、管好董监事人员、管好经营者持股、管好信息披露。做好线上 E 互动平台、投资者热线、线下现场接待调研及股东大会提问、官网、微信协同等方式强化多渠道、多层次的沟通机制建设。进一步提升广大投资者对公司的关注度，积极打造并强化集团在资本市场上的新标签、新形象，为公司市值管理的提升和资本市场的运作筑牢基础。

##### **2. 信息化建设**

在已有 IT 系统流程固化，主数据共享，内部门户、OA、ERP、EAS、HER 等统一平台，六大系统全面覆盖基础上，进一步推进了软件正版化、网络互联互通建设、在光明食品集团 OA 系统建设层面先行先试、积极配合。推出光明通 3.0，新增数字运营、移动订会议室、日程在线查看、运营排行榜、费控系统深层次使用的业务内容。

深入推进财务信息化建设，打通业务软件与财务软件，开通了 ERP 销售模块与 EAS 对接、ERP 成本模块与 EAS 的对接，实现对成本费用核算、分析、考核等控制管理，利用信息系统建立预算控制、内部管控报表、分析报表，提高工作效率，同时也初步推进费控系统的上线，促进业财融合、资源共享。

##### **3. 绩效管理完善**

完善绩效用工基础管理，夯实人力资源体系建设。根据经营管理需要，对集团总部、直属房地产企业以及合作项目的薪酬、绩效体系进行了优化调整。进一步健全了绩效考核制度，强化了体系建设。出台了 2018 版的《光明房地产集团股份有限公司总部绩效管理办法》、《光明房地产集团股份有限公司总部薪酬管理办法》；紧跟集团战略转型的需要，对原有直属企业绩效薪酬管理制度进行升级改造，深入研究合作项目目标评定方法、绩效考核及激励制度、人工成本管理、内部体系融合等问题，确保激励有效，保障制度的先进性。其中，苏南公司针对合作项目日益增加的状况，从节约成本和提高管控效果的角度，对一人多岗的情况，创新设置年薪系数、工作量系数，在不影响原有的工资体系的情况下，实现了多劳多得的激励原则。

##### **4. 人才队伍建设**

进一步细化现有绩效薪酬管理体系，建立以动态薪酬和优绩优酬为目标的人才激励新机制，激发员工进行自我管理，让优秀人才与集团共成长，激发广大干部员工的积极性和创造性。探索职业经理人制度，培育专业团队。积极发展混合所有制经济，寻求优秀的合作伙伴和管理团队入股。

##### **5. 风险管控提升**

完善内控体系建设，建立制度管控和信息化建设的有效、深度整合，以防范风险和提高效益为重心，全面提升风险管控能级。推进按制度办事，按流程操作的运行要求。加强投资过程的财务尽职调查和审计评估管理。建立长效机制，推动两进两单工作，提高工作实效。

2019 年，光明地产已经确立了以上海为主战场，多元化创新转型的“1+7+5+X”总体商业模式。其中：“1”是做实房地产业务的底板，为转型提供基础性保障；“7”是在以上海为主战场的多元创新转型中，结合自身优势、构建新型商业模式，包括保障房建设、城中村建设、殷实农场建设、历史名镇保护与开发、城市更新建设、租赁房建设、物流园区打造，并逐步向全国复制推广；“5”是在由专业型公司向综合性平台公司转型过程中构筑的“商业平台、物流平台、供应链平台、服

务平台、建设平台”5个关键平台，通过五大平台底板的打造，早日培育出新的经济增长点，同时成为嫁接光明食品集团丰富产业资源的重要载体；“X”是打造全新的商业模式，并与主业增强协同粘性，构建起全新价值链体系。

公司将充分运用上市公司平台、国资背景、光明食品集团资源等优势，积极协同光明食品集团优质资源，参与崇明国际生态岛建设、殷实农场建设、城市更新、租赁房建设等各项工作；全面布局参与上海打造全球卓越城市、长三角区域一体化、上海自贸试验区新片区、乡村振兴建设等战略，加大培育地产+产业元素，形成新的商业模式、盈利模式和核心竞争力，力争打造成为集社区居住、商业地产、物业物流服务为一体的系统运营商，成为以房地产为底板的综合性产业集团，成为城市新生活、新地标的开拓者，不断提升公司价值和市值。

公司坚持围绕改革、转型、协同、合作、创新的时代思维，永葆激情，不辱使命，精诚团结、昂扬斗志，努力发展成为主业突出、转型创新的卓越企业，力争成为模式先进、价值成长的企业，成为植根上海，花开全国的标杆企业，成为回报股东、奉献社会的和谐企业，共迎光明发展新征程，共筑企业腾飞新辉煌！

### 3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

2017年3月，财政部发布了《企业会计准则第22号金融工具确认和计量（2017年修订）》（财会〔2017〕7号）、《企业会计准则第23号金融资产转移（2017年修订）》（财会〔2017〕8号）、《企业会计准则第24号套期会计（2017年修订）》（财会〔2017〕9号），2017年5月2日发布了《企业会计准则第37号金融工具列报（2017年修订）》（财会〔2017〕14号）（统称“新金融工具准则”），并要求境内上市公司自2019年1月1日起施行。

2019年4月，财政部发布了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号），通知适用于执行企业会计准则的非金融企业2019年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表。

本公司根据上述准则及通知规定的起始日开始执行，详细内容请参见财务报表附注中“重要会计政策和会计估计的变更”说明。

### 3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用