

深圳市振业（集团）股份有限公司

2016 年度董事会报告

一、公司经营与管理情况回顾

2016 年，中央坚持稳中求进的总基调，深入推进供给侧结构性改革，宏观经济呈现缓中趋稳、稳中向好的良好态势。房地产市场在去库存背景下迎来阶段性高点，全年成交规模创历史新高，城市间分化态势加剧，一线和二线热点城市房价涨幅较大，房地产政策经历了从宽松到快速收紧的过程，国庆节前后，各地政府密集出台调控政策，市场进入调整观望阶段。公司在年初科学准确研判市场走势的基础上，加快项目开发进度，全力推进销售去化，提高运营管理效率，高质量推进年度各项重点任务，实现了经营业绩的大幅提升。全年实现合同销售收入 46.12 亿元，资金回笼 41.73 亿元（不含地铁合作项目合同销售收入 32.67 亿元，资金回笼 40.77 亿元）；全年新开工项目面积 22.19 万平方米，竣工 57.67 万平方米，在建项目面积 80.53 万平方米；全年实现营业收入 33.59 亿元，利润总额 9.24 亿元，比上年增长 55.85%，净利润 8.04 亿元，比上年增长 83.20%，加权平均净资产收益率为 16.56%；截至 2016 年 12 月 31 日，公司总资产 131.70 亿元、净资产 50.05 亿元。

（一）狠抓项目销售工作，公司经营再创佳绩

2016年，公司深入分析宏观经济形势和房地产政策环境，准确研判市场走势，把握市场回暖良机，狠抓深圳地铁合作项目、天津启春里、西安泊公馆、长沙振业城二期、东莞松湖雅苑等重点项目的销售工作，公司高层多次深入一线调研，针对不同项目特点，实施“一企一策、一项目一策”，及时解决问题和困难，灵活调整营销策略，一举取得公司历史上最好的销售业绩，全年累计实现合同销售面积44.76万平方米，合同销售金额46.12亿元（不含地铁合作项目合同销售面积9.23万平方米，合同销售金额32.67亿元），分别较去年增长44.28%、44.11%，完成年销售计划的114.46%、115.26%。

（二）加强战略管理，编制“十三五”战略规划

为明确企业发展方向和实现路径，公司统筹各方资源编制了企业“十三五”战略规划。在广泛调研的基础上，运用多种方法对房地产行业发展趋势、公司现状、公司优劣势进行了客观分析，明确了主要规划指标，并逐一分解，形成了资本、财务、土地、产品、成本、人力、管控模式和党建八个分规划，对重点项目重点分析，建立了战略规划实施的管理体系。在此基础上，公司及时修改完善了《三年滚动开发计划》，为公司未来发展奠定了基础。

（三）完善法人治理，积极维护投资者权益

公司积极落实证券监管要求，制定了《未来三年股东回报规划》，修改了《公司章程》、《股东大会议事规则》，进一步健

全了集团利润分配政策，增强公司现金分红透明度，完善公司治理决策程序，切实维护广大投资者的合法权益。本着回报投资者的原则，公司完成了 2015 年的利润分配，共派发现金股利 1.62 亿元，占 2015 年归属于上市公司普通股股东净利的 38.87%，公司已连续 3 年实现现金分红比例超过当年实现的可分配利润的 30%。公司高度重视保护投资者的知情权，全力做好信息披露和投资者接待各项工作，强化内幕信息及知情人管理，未出现内幕信息泄密和内幕交易，公司连续四年获得深交所信息披露考核 A 级评级。

（四）拓宽资源获取渠道，保障企业可持续发展

在资金方面，公司加强融资工作力度，加快销售资金回笼，除传统融资方式以外，通过信托借款、信用证融资、项目收益权融资等方式拓展融资渠道，累计获得银行融资额度 32.70 亿元，新增借款 13.25 亿元，全年累计回笼资金 41.73 亿元（不包含地铁合作项目资金回笼 40.77 亿元），为公司发展打下良好的基础。在土地储备方面，公司紧跟政府战略，积极参与政府土地公开出让投标，成功竞得深汕特别合作区及惠州市惠阳区三宗地块，占地面积共计 16.38 万平米，计容建面共计 31.25 万平米。

（五）强化项目施工管理，项目开发稳步推进

工程管理方面，进一步完善产品标准化体系，制定《施工工艺标准化手册》、《施工现场安全防护标准》、《停止验收点》。

实行设计巡检，引入第三方实测实量单位，强化在建项目工程质量及安全文明施工检查，狠抓过程管理和结果考核评价工作，促进工程质量进一步提高。同时开展了广州项目、锦荟 PARK 公寓精装修方案的设计，迈出了精装修交楼的第一步。成本管理方面，加强目标成本及合同规划的审核，进一步简化程序，做好分权与监督工作，完善投标单位的产生办法，提升了工作效率，降低了管理成本。

（六）落实精准扶贫任务，积极履行社会责任

公司积极响应深圳市委市政府对口扶贫河源的号召，安排工作队常驻龙川县四都镇新四村开展精准扶贫工作，搭建电子商务服务站、组建农民专业合作社、出资改造道路、桥梁等硬件设施，投资参股深圳宝安（龙川）产业转移园，有效地拓宽了当地村民的经济来源，改善了当地的居住及投资环境。公司认真践行“创造价值，利益社会”的理念，积极履行社会责任，为新时期的扶贫工作贡献了应有的力量。

二、董事会履职情况

（一）董事会会议召开及决策情况

2016 年度，公司召开了 19 次董事会，其中以现场表决方式召开 2 次，以通讯表决方式召开 17 次，董事会全体成员认真履行忠实、勤勉义务，充分发挥各自的专业特长，参与对公司经营管理重大事项的讨论、审查和科学决策：

1、就修订《公司章程》及其配套文件、修订高级经营管理

人员年度考核评价方法、制定《未来三年（2015-2017 年）股东回报规划》、高管变动及分工调整、确定总部员工 2015 年度奖励薪酬核算基数、利润分配方案、向银行贷款、自有闲置资金理财、委托支付、项目投资后评价、为子公司提供贷款担保、为子公司提供财务资助等重大事项进行决策。

2、认真审阅定期报告，并出具审查意见。

3、提请股东大会聘请了具备相关资质的年度财务报告审计及内部控制审计会计师事务所，并推动审计工作有序开展。

4、出具年度全面风险管理报告，对公司全面风险管理工作进行了认真的总结和部署。

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2016 年度，公司共召开 1 次年度股东大会和 2 次临时股东大会，董事会执行股东大会决议情况如下：

1、按照 2015 年度股东大会决议要求，组织实施了 2015 年度分红派息方案，共派发现金股利 161,999,405 元。根据 2015 年度股东大会决议，董事会继续聘任瑞华会计师事务所承担公司 2016 年度财务报告审计和内部控制审计工作。根据 2015 年年度股东大会决议，公司为子公司广西振业、西安振业、惠阳振业、天津振业、深汕特别合作区振业提供了 15 亿元的银行贷款担保额度。

2、根据 2016 年第一次临时股东大会决议，公司为全资子公司广州市振发房地产开发有限公司提供 20.5 亿元银行贷款

担保额度。

3、根据 2016 年第二次临时股东大会决议，公司制定了《未来三年（2015-2017 年）股东回报规划》，并修订了《公司章程》和《股东大会议事规则》。

（三）董事会各专门委员会履职情况

董事会下设战略与风险管理委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、提名委员会，各专门委员会充分发挥各自的专业特长和优势，勤勉负责，认真谨慎，严格按照法律法规的规定履行相关职责和义务：战略与风险管理委员会结合公司长期发展战略对重大投资决策进行研究并提出建设性的意见与建议；审计委员会提议聘请外部审计机构，监督公司的内部审计制度实施情况，并对内部控制、年度审计、定期报告和其他重大财务信息进行了认真审查；薪酬与考核委员会研究和审查公司奖励薪酬核算基数，修订实施公司董事及高级管理人员的考核评价方法，切实履行了勤勉尽责义务。各专门委员会的高效运作，提升了董事会决策的效率，确保了董事会对公司经营管理的有效控制和监督，维护了全体股东及公司的整体利益。

三、对公司未来发展的展望

（一）对未来宏观发展形势的看法

2017 年是实施“十三五”规划的重要一年，是供给侧结构性改革的深化之年。中央经济工作会议强调，要坚持稳中求进工作总基调，继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，建

立房地产调控长效机制，既抑制房地产泡沫，又防止出现大起大落。中央为 2017 年楼市定下健康平稳发展的基调，预计因城施策将在控风险与去库存基调下不断深化，热点城市面临量价回调，而三四线城市有望延续平稳走势。房地产行业方面，预计企业间分化加剧，并购整合提速，市场集中度快速提升，房地产企业转型和差异化竞争趋势日渐明朗。国资国企改革将进一步深化，随着深圳国企改革“1+12”政策体系的逐步落地，公司将面临改革发展的重要机遇窗口。

（二）公司面临的风险

市场风险：中央经济工作会议已为 2017 年楼市调控方向定调，将继续坚持因城施策指导原则，去库存压力大的三四线城市依然处于政策红利期，而一线城市和部分房价上涨过快的二三线城市将会持续抑制资产价格泡沫。2017 年，公司重点销售项目分别处于深圳、广州、天津、长沙、惠州等城市，均面临政策进一步收紧的风险，且市场竞争激烈，销售压力较大。

土地资源不足风险：公司当前的土地储备尚不能满足大发展需要，尤其是一线城市土地储备不足。由于公司整体规模偏小，一线城市土地市场准入门槛越来越高，公司参与土地市场竞争压力较大。

资金风险：受行业调控影响，房企融资渠道继续收窄，短期较难摆脱对银行借款的依赖，地区公司融资能力较弱，融资难度依然较大，公司在扩张发展和保证资金链安全之间的平衡

难度进一步加大。

（三）2017 年经营发展计划

- 1、资金回笼 \geq 40.02 亿元
- 2、合同销售收入 \geq 39.31 亿元
- 3、合同销售面积 \geq 27.35 万平方米

（以上数据均不包含与深圳地铁集团合作的锦荟 PARK 项目）

（四）2017 年工作措施

1、狠抓项目销售和开发，确保实现年度目标

一是坚持以营销工作为龙头，强化对各地房地产调控政策和市场趋势的研判，创新思路，及时调整营销策略，因城施策，实现精准营销和价值营销，确保实现年度销售任务；二是依托前瞻性研判，适时调整开发节奏，加强进度管理，提高一级节点达成率，确保所有重点销售和结算项目均要按期达到进度节点要求，为项目销售和利润结转创造良好条件；三是严格落实产品标准化及现场管理标准化工作要求，狠抓品质管理和安全管理，切实提高产品品质和竞争力；四是全面提高成本管理水平，强化目标成本控制，完善招投标管理，严格落实监督考核机制，合理降低成本，提升利润空间。

2、拓宽项目获取渠道，调整优化产品业态

项目获取方面，一是增强灵活性，努力通过旧城改造、合作开发、项目收购、代建保障房等方式获取项目；二是在市国资国企系统内积极寻求优质土地和项目资源，与资源丰富的企业合

作，扩展业务规模，增强企业实力；三是研究与地产基金或信托等金融机构联合拿地的可行性，寻求解决土地和开发资金问题的新模式。产品业态调整方面，一是进一步加强商业地产的开发与运营，逐步增加商业地产产品配比；二是优化公司自有物业的产品结构，加快退出低效资产，提高资产收益水平；三是研究和探索建设运营特色小镇的方案，丰富产品业态，获得稳定的经营收入。

3、强化资金筹措，为企业发展提供有力支持

一是密切银企关系，提高按揭贷款办理的工作效率，加快回款速度。二是大力拓展融资方式，充分挖掘潜力，灵活运用信托融资、信用证融资、项目收益权融资、中票、短期融资券等新型融资方式，适度扩大融资规模。三是密切关注资本市场和政策动态，强化各类融资方案可行性研究，适时开展融资工作，为企业发展提供充足的资金保障。

4、加强创新研究，优化企业发展机制

一是密切关注国资国企改革动向，加强与市委、市政府和国资委的沟通，跟踪研究深圳国企改革“1+12”政策文件，努力争取相关政策在公司落地，推进混合所有制改革，完善法人治理结构，相应调整和完善经营管理机制，提升企业竞争力；二是创新国企合作模式，探索与深圳国资系统内企业建立“非竞争合作”关系，发挥各自优势，优化资源配置，联合开发和经营项目，增强公司发展后劲；三是研究建立长效激励机制，

创新思路，着眼于增量，探索各种激励方式的可行性，吸引和留住优秀人才，提高管理效能。

5、围绕职业化水平提升，狠抓企业内部管理

一是将职业化提升作为公司2017年管理主题，制定专项工作方案，加强教育宣贯，细化考核评价标准，提高全体员工职业道德、职业技能、职业形象和职业礼仪水平，改进工作作风，增强业务能力，展现优良风貌；二是对公司的制度流程体系进行梳理优化，使内容更加简洁清晰，增强制度流程的实用性和操作性，促进管理质量和效率的提升；三是强化审计督察和纪检监察力度，严格奖惩制度，及时查处违规行为，提高规范化水平。

本报告经本次会议审议通过后，将提交年度股东大会批准。

此报告。