

股票代码：000042
债券代码：112281

股票简称：中洲控股
债券简称：15 中洲债

公告编号：2017—51 号

深圳市中洲投资控股股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

第一部分 2016 年董事会运作情况

一、董事会及各专门委员会在报告期内的履行职责情况

2016 年，公司严格按照公司《章程》、《董事会议事规则》的规定召集、召开董事会会议，全年召开董事会会议 16 次。其中，以现场出席方式召开会议 9 次，以通讯表决方式召开 7 次，审议通过议案 73 项，所有议案均获得出席会议董事的全票表决通过。公司董事会决策权利正常行使，全体董事在董事会的决策过程中，充分履行了应尽的职责，维护了公司的整体利益，有效保证了公司的良性运作，保证所有股东均处于平等地位，可充分行使合法权利。公司董事会未做出有损于公司和股东利益的重大失误决策。

2016 年，董事会各专门委员会按照公司《章程》和各专门委员会实施细则的要求认真履行了职责。全年共召开董事会各专门委员会会议累计 6 次，其中，董事会薪酬与考核委员会召开 1 次会议，对 2015 年度报告中披露的公司董事、监事、高管的年度薪酬情况、高管的年度绩效考核、公司第一期股权激励计划的激励对象 2015 年度考核结果进行了审核；董事会提名委员会召开 1 次会议，对公司拟聘任的高级管理人员的任职资格进行了审核；董事会审计与风险管理委员会共召开 4 次会议，主要审议各期定期报告及关联交易等事项。为确保 2015 年度报告审计工作的进度与质量，审计与风险管理委员会两次与有关方召开 2015 年年度报告工作协调会，就会计师重点关注内容、年报工作总体安排进行沟通。报告期内，审计与风险管理委员会对公司聘请的审计机构瑞华会计师事务所进行了评价，在聘请会计师事务所时也起到了预审及监督作用。

二、报告期内年度股东大会和临时股东大会的召开情况

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	披露日期	披露索引
2016 年第一次临时股东大会	临时股东大会	66.55%	2016 年 02 月 18 日	2016 年 02 月 19 日	2016-09 号

2016年第二次临时股东大会	临时股东大会	66.14%	2016年03月29日	2016年03月30日	2016-44号
2015年度股东大会	年度股东大会	66.18%	2016年04月28日	2016年04月29日	2016-56号
2016年第三次临时股东大会	临时股东大会	66.27%	2016年07月07日	2016年07月08日	2016-78号

三、公司治理

公司一直严格按照法律法规和规范性文件的要求完善公司法人治理结构,提高公司规范化运作水平。公司治理与《公司法》和中国证监会发布的有关上市公司治理的规范性文件不存在重大差异。公司董事会秘书尹善峰先生连续8年被深圳证监局评为积极推动公司治理工作的优秀董秘。

2016年公司开展的主要治理工作如下:

1、完善制度修订

报告期内,公司进一步完善公司基本管理制度的修订,经董事会审议修订了《独立董事工作细则》、《董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规定》、《关联交易管理规定》,使公司基本管理制度符合监管部门的最新要求。

2、规范内幕信息管理

报告期内,公司在重大项目的运作过程中严格控制内幕信息管理,按要求统计内幕信息知情人名单、重大事项进程备忘录,与交易方、公司相关业务人员、中介机构人员等相关人员强调内幕信息的保密工作。

3、投资者关系管理

报告期内,为加强投资者保护宣传,公司响应深圳证监局的号召成立了信息披露委员会,进一步完善信息披露的监督管理机制,并开展了关于做好投资者保护“蓝天行动”的专项活动,切实保护投资者,尤其中小投资者权益。

第二部分 报告期内公司主要经营管理工作回顾

2016年,公司继续以“高周转、扩规模”的发展战略为导向,对外加大项目获取力度,对内着重提升内部管控能力和项目运营水平。全年实现合同销售金额105.85亿元,顺利完成2014-2016年三年战略目标。

报告期内,公司实现房地产销售面积84.86万平方米,完成年度目标的131.50%,比上年同期增长104.28%;合同销售金额105.85亿元,完成年度目标的100.6%,比上年同期增长43.37%;房地产开发投资40.03亿元,完成年度目标的72.87%,比上年同期下降12.89%。全年主要经营及管理工作如下:

1、加大项目拓展力度，提高可持续发展能力。2016年，公司加大项目拓展力度，强化已有区域的深耕布局，积极探索新业务发展模式。公司立足广东，走出上海，辐射长三角，首次进入无锡、嘉兴，全年新增土地面积 20.73 万平方米，计容积率面积 51.48 万平方米，进一步强化了已有区域的深耕布局。

2、提升精细化管理水平，优化项目运营体系。公司致力于精细化管理，一方面及时调整和完善组织架构，厘清管控边界及制度流程，以适应业务发展新需求；另一方面优化了“高周转”项目开发实施路径，并将其落到实处，通过运营执行情况分析，重点严控关键开发节点，搭建与之相适配的绩效考核体系和专项激励机制，以利润为核心、以结果为导向，聚焦项目开发运营目标，确保公司整体经营计划的最终实现。

3、调整全年营销策略，超额完成全年任务。报告期内，公司紧密结合国家调控政策，对不同区域的项目采取有针对性且快速应变的销售措施，紧跟市场热度，把握区域市场机会，进行营销渠道、营销推广及营销体验创新，达成价格与去化速度双赢。公司全年合同销售金额 105.85 亿元，同比增长 43.37%，实现突破百亿的销售目标。

4、积极拓展融资渠道，有效降低融资成本。报告期内，公司首次尝试基金融资方式，丰富信托、境外融资，强化贷后管理工作，融资成本持续下降。在资本市场方面，公司启动了第二轮股权融资、债权融资，报告期内，公司拟向包括控股股东在内的不超过 10 名特定对象非公开发行 A 股股票，募集资金 35.11 亿元，项目已经中国证监会发行与审核委员会审核通过，尚待取得正式批文。

5、丰富激励手段，实现发展共创、利益共享、风险共担。继第一次股权激励实施完成后，公司实施了 2016 年员工持股计划，将员工与公司、股东的利益有效结合。公司以成都中洲里程项目为试点，积极探索试行项目跟投机制。截至目前，成都中洲里程项目、无锡梁溪区第六空间东侧地块项目、嘉兴 2016 南-23 号地块项目、惠州天御五期项目均已实行员工项目跟投，将员工利益和公司经营紧密结合，以实现发展共创、利益共享、风险共担。

6、稳定资产板块现金流，有效发挥避风港作用。2016 年，公司资产板块业务累计营业收入 6.69 亿元，为公司提供了稳定现金流，为主营业务发展提供有力支撑，对冲了房地产业的政策风险，有效发挥避风港作用。

7、探索“房地产+”新模式，培育利润新增长点。公司积极探索“房地产+”新模式，通过对外股权投资，尝试“房地产+金融”业务模式，参股成立深圳市中保产业基金管理有限公司。公司笋岗物流项目拟引入文化、设计、创意等业态，都是公司在主营业务以外的新模式探索，以期培育公司未来发展的新利润增长点。2016 年 10 月，公司筹划收购华南城控

股有限公司 23.20%股份，是公司为了实现“房地产+产业地产”的战略举措。由于国内证券市场环境、政策法规等客观情况发生了较大变化，继续推进本次重大资产购买的条件已不再具备，经各相关方协商一致决定终止本次重大资产购买事项。

8、实施“高管学徒”计划，构建优才培养机制。公司一直注重企业人才的引进和培养，尤其重视对年轻员工的中长期职业培养。实行“高管学徒”计划，优秀应届毕业生员工可以向公司高级管理人员学习，使其业务素质和职业素养迅速成长。公司为员工中长期职业发展规划负责，亦为公司从内部培养优秀储备人才。

第三部分 公司未来发展的展望

一、行业格局和趋势

2017 年是我国实施“十三五”规划的关键年，也是供给侧结构性改革的深化年。中央提出以推进供给侧结构性改革为主线，适度扩大总需求，加快结构调整，继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，保障经济实现较为稳健的增长。

房地产政策方面，中央经济工作会议明确提出 2017 年经济增长以“稳”为主基调，货币政策保持“稳健中性”，并通过因城施策、精准调控和中长期的长效机制推进住房体制建设。2017 年，预期因城施策将在“控风险”与“去库存”基调下不断深化，价格透支严重的热点城市将呈现波动性调整态势，房价走势将趋于平稳。在房地产市场分化的大格局下，不同城市仍存在市场机会，企业并购成为常态。

二、公司发展战略

公司将继续坚持以房地产为主业，以住宅产品为核心，以产业链延伸为空间，做大做强现有区域，确保公司可持续发展。

城市布局：对已进入城市，专注区域，深耕珠三角、长三角、川渝、环渤海区域。对未进入城市，积极研判，稳健决策，择机进入经济发达的省会城市。

开发策略：以住宅产品为核心，坚持“扩规模、高周转、高协同”，落实工期标准化、设计标准化，推行运营标准化，提升产品快速复制的能力，打造具有中洲特色的系列化标准产品，为提升品牌溢价创造条件。

房地产+：寻求产业链的延伸及扩张，深入研究房地产和产业融合的发展模式，密切关注“房地产+”新业务组合。

资产管理：深挖资产价值，实现资源溢价。通过中洲商业管理品牌的价值输出，以优质自持项目为切入点，依托项目打造创意产业生态圈，形成产业聚集，打造创意产业运营平台，提高项目价值和盈利能力。

三、2017年工作目标和重点工作

（一）公司2017年经营计划

1、总体经营目标

2017年，公司计划实现房地产销售面积110万平方米，合同销售金额150亿元；房地产开发投资120亿元；新开工建筑面积230万平方米；新增土地储备计容积率面积150万平方米，计划投入资金100亿元。

（二）年度重点工作

1、深耕现有城市，扩张区域范围。在现有珠三角、长三角、中西部、环渤海四大区域基础上实现周边热点城市的延伸，重点关注经济发达省会城市，继续深耕已进入的核心城市，加大项目布局密度。通过企业并购、合作开发等更为丰富的拓展手段努力获取优质土地资源，为公司的快速、持续发展提供充足的项目储备。

2、发扬工匠精神，打造优质产品。完善高周转模式下的项目开发标准路径，强化对项目前期拓展和设计的管控与能力提升，加强专业管控和支持力度，建立层级间、业务板块间高协同的运营体系，对产品精益求精，为顾客筑造高品质的人居环境与舒适的生活空间。

3、提升项目价值，赢取客户认同。针对国家对房地产政策的分类调控，公司采取因城施策，通过体验营销、品牌营销、客户服务营销等组合营销策略，实现项目快去化、高溢价。注重客户需求，打造高品质产品，使公司产品深入人心，赢取客户的价值认同。持续举办“中洲善跑”等公益活动，发挥上市公司社会责任，奠定公司品牌形象。

4、合理筹划融资，保证资金供给。紧跟市场导向，合理安排融资计划，充分运用境内外融资工具，降低融资成本、提升资金使用效率。快速回笼销售资金，为公司持续发展提供稳定的、有力的资金保障。推进完成35.11亿元的非公开发行A股股票项目、22亿元中期票据项目的发行工作。密切关注资本市场动态，根据政策、市场情况筹划公司债券、资产证券化、发行境外债券等资本市场融资方式，为公司项目开发建设提供有力的资金支持，增强公司抵御风险能力。

5、调整管控体系，同享成绩和激励。总部以资源整合、专业管控与支持为主，成为标准制定者、过程管理监管者；城市公司是实现价值的执行者，强化对项目运营全过程和全方位的负责机制，以结果为导向，增收入、控成本、节费用，建立基于项目的利润管理及考核机制，提升公司盈利水平。新拓展项目全部跟投，公司和员工发展共创、收益共享、风险共担。

6、培养和引进人才，打造专业团队。采用“高管学徒”、“内部合伙人”等方式吸引、

保留和激励内部优秀人才；引进人才，充实现有管理和专业团队，补充新产业新行业人才。

7、注重市值管理，维护投资者关系。重视市值管理方面的相关工作，进一步与资本市场接轨，为股东创造价值。与投资者保持良好关系，提高公司在资本市场的知名度和认可度，维护上市公司在资本市场的品牌形象。

8、做好资产运作，实现品牌输出。充分发挥持有资产或收购资产的价值，在保证高出租率、租金收入稳步增长的前提下，对资产进行二次定位、整体改造、扩建和开发，以提升项目整体形象和盈利能力。把握招商、运营、管理等各个商业环节，建立商业资产影响力。随着客户认知度、租金水平以及项目整体盈利能力的提升，实现中洲商业管理品牌的价值输出。

特此公告

深圳市中洲投资控股股份有限公司

董 事 会

二〇一七年四月二十九日