

证券代码：000014

证券简称：沙河股份

公告编号：2016-04

## 沙河实业股份有限公司 2015 年年度报告摘要

### 一、重要提示

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。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

是否以公积金转增股本

是  否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 201,705,187 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.37 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

公司简介

股票简称	沙河股份	股票代码	000014
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	王 凡		
办公地址	广东省深圳市南山区白石路 2222 号沙河世纪楼		
传真	0755-86090688		
电话	0755-86091298		
电子信箱	wf000014@163.com		

### 二、报告期主要业务或产品简介

#### （一）主要业务情况

沙河实业股份有限公司是一家由深业沙河（集团）有限公司控股的国内A股市场的上市公司，总股本为201,705,187股，是深圳市政府在香港的窗口企业、深圳市国有企业的旗舰—深业集团成员企业，主要从事房地产开发与经营、现代服务型产业用房运营与管理。

自从1993年涉足房地产开发以来，公司先后成功开发出荔园新村、宝瑞轩、鹿鸣园、世纪村、沙河世纪假日广场、长沙深业 堤亚纳湾、新乡世纪村、新乡世纪新城等10多个住宅、商务项目。其中，公司在世纪村项目的开发中，首创“国际文明居住标准”理念，通过国家建设部A级住宅认定，获得“全国人居优秀推荐楼盘”等多种荣誉。公司还把世纪村品牌成功移植河南新乡，并获得一系列荣誉。同时，公司代建项目“深业世纪工业中心”荣获深圳市投资推广国际化重点园区。

2015年，公司主要经营模式（包括采购模式、生产模式和销售模式等）并未发生重大变化，仍然以获取土地、建设开发和产品营销的模式经营房地产业。报告期内，公司通过与控股股东沙河集团签订代建协议方式，建设开发工业城市更新项目“深业世纪工业中心”，已竣工验收，产品一经推向市场，凭借新颖的设计、良好的建设质量和价格优势，立即获得非常好的经济效益和社会高美誉度。

#### （二）行业发展情况

2015年，房地产业正式告别“黄金十年”，进入“白银时代”。报告期内，因房地产业利好政策频频出台，尤其是在多个信贷“组合拳”的作用下，房地产市场明显升温，但出现分化。一线城市和部分供求相对均衡的二线城市成交活跃，个别一线城

市甚至出现量价暴涨，但部分二线和三四线城市依旧低迷。公司项目处在二线城市的长沙和三线城市的新乡，库存量大，销售并不理想。公司面临“去库存”压力。

### 三、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

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：人民币元

	2015 年	2014 年	本年比上年增减	2013 年
营业收入（元）	413,213,720.92	511,815,321.40	-19.27%	563,950,315.71
归属于上市公司股东的净利润（元）	52,963,507.19	60,783,578.72	-12.87%	28,754,423.82
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	37,448,460.86	57,582,459.87	-34.97%	27,209,891.02
经营活动产生的现金流量净额（元）	39,894,394.25	-321,940,602.79	112.39%	74,199,488.43
基本每股收益（元/股）	0.2626	0.3013	-12.84%	0.1426
稀释每股收益（元/股）	0.2626	0.3013	-12.84%	0.1426
加权平均净资产收益率	7.68%	9.55%	-1.87%	4.83%
	2015 年末	2014 年末	本年末比上年末增减	2013 年末
总资产（元）	2,170,514,993.03	2,236,734,317.07	-2.96%	1,892,715,842.28
归属于上市公司股东的净资产（元）	715,073,739.85	665,941,386.58	7.38%	608,123,408.95

#### 2、分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	36,319,283.18	147,716,072.18	40,523,235.05	188,655,130.51
归属于上市公司股东的净利润	336,402.52	14,259,966.12	-15,586,229.15	53,953,367.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-6,831,439.41	10,873,144.88	-17,424,418.04	50,831,173.43
经营活动产生的现金流量净额	-85,203,799.27	59,058,037.52	17,692,771.04	48,347,384.96

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

是  否

### 四、股本及股东情况

#### 1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	24,268	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	23,560	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							

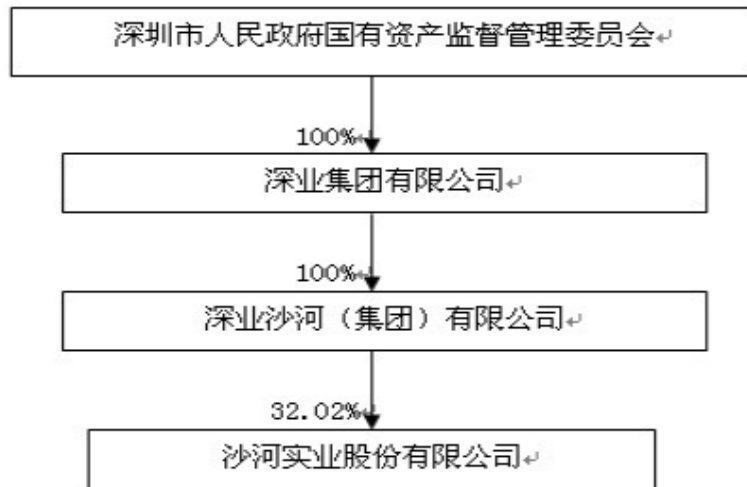
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
深业沙河（集团）有限公司	国有法人	32.02%	64,591,422	0		
中科汇通（深圳）股权投资基金有限公司	境内非国有法人	11.51%	23,220,155	0	质押	23,220,155
陈贺香	境内自然人	1.18%	2,388,501	0		
云南国际信托有限公司—云信瑞利 2015—2 号集合资金信托计划	其他	0.95%	1,911,129	0		
中国农业银行—新华行业轮换灵活配置混合型证券投资基金	其他	0.84%	1,693,637	0		
长江证券股份有限公司	境内非国有法人	0.71%	1,440,700	0		
融通资本财富—兴业银行—融通资本融腾 7 号资产管理计划	其他	0.71%	1,426,740	0		
中国建设银行股份有限公司—华宝兴业事件驱动混合型证券投资基金	其他	0.60%	1,202,501	0		
刘小东	境内自然人	0.46%	933,700	0		
王小洁	境内自然人	0.44%	881,300	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系或是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	自然人股东陈贺香持有公司股票 2,388,501 股，全部通过融资融券投资者信用账户持有；自然人股东刘小东持有公司股票 933,700 股，全部通过融资融券投资者信用账户持有。					

## 2、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

### 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



## 五、管理层讨论与分析

### 1、报告期经营情况简介

2015年，是中国经济步入新常态攻坚期的一年，也是国际经济步入深度调整的一年。面对错综复杂的国内外经济形势，党中央、国务院坚持稳中求进的工作总基调，实施了一系列稳增长、调结构、促改革、惠民生、防风险的政策组合拳，使得国民经济运行保持在合理区间，结构调整取得新进展，民生持续改善。房地产业得益于国家政策面和资金面的持续宽松，房地产市场整体企稳回升，但出现两极分化。一线和部分二线城市楼市量价齐升，而部分去化压力过大的二线城市和大多数三四线城市的成交量却未好转。面对房地产市场的“新常态”，为维护公司及投资者利益，在公司董事会领导下，公司认真贯彻董事会年初提出“将潜在的优势转化为现实财富的信心，要有在困难面前百折不挠的精神、勇往直前的勇气，还要有为达成目标而勇于担当、不辱使命的豪情，以此认准目标，踏实前进，扎扎实实做好2015年各项工作”的工作方针，正确判断形势，理性分析市场，积极采取措施，创新营销理念，加快库存去化，报告期内实现归属于上市公司股东的净利润5296万元。

#### （一）管理层讨论与分析

##### 1.经营环境变化及公司判断

2015年，全国房地产开发企业住宅新开工面积106,651万平方米，同比下降14.6%；住宅竣工面积73,777万平方米，同比下降8.8%；商品房销售面积128,495万平方米，同比增长6.5%；商品房销售额87,281亿元，同比增长14.4%；商品房待售面积71,853万平方米，比11月末增加2217万平方米（其中，住宅待售面积增加1155万平方米，办公楼待售面积增加128万平方米，商业营业用房待售面积增加458万平方米。），商品房待售面积依然较高，但增速放缓。

2015年，公司项目所在地深圳、长沙和新乡三个城市的情况分别为：

深圳住宅预售675万平方米，同比增加14.8%；新房成交666万平方米/66450套，同比增加六成多；新房成交均价33426元/平方米，同比上涨39.4%；12月初新房存量为411万平方米，存量套数为38,419套。

长沙新房成交1453平方米，同比增长52%；新建住宅网签均价为5948元/平方米，同比下跌0.74%，剔除定向房源均价为6197元/m<sup>2</sup>，同比上涨3%；新房存量为1,270万平方米。

新乡市区新房投放面积286.97万平方米，27837套，同比分别下降7.85%、11.62%，其中住宅投放235.49万平方米，20485套，同比分别下降9.44%、13.13%；新房销售面积338.01万平方米，28899套，销售金额147.30亿元，同比分别下降0.79%、1.94%、3.0%，其中住宅销售面积309.79万平方米，26488套，销售金额126.44亿元，同比分别增长7.87%、5.29%、5.82%；市区商品住房销售价格4214元（不含保障住房、高档住宅及团购性住房），同比上涨2.48%。

公司认为，年初对房地产市场走势的判断是正确的（详见《2014年度报告》）。2015年，房地产业保持“新常态”，行业调整的趋势并没有改变。在国家政策连番刺激下，行业正逐渐走出低迷，已有筑底企稳之势，但房地产市场分化明显。公司在售项目所在地长沙和新乡两市处在二、三线城市，供应量大，库存量依旧高企，系列宽松政策在市场整体的影响中存在局限性，对二、三线城市不能产生立竿见影的效果。因此，公司销售情况仍然不理想。

报告期内，房地产业利好政策频频出台，尤其是在多个信贷“组合拳”的作用下，房地产市场明显升温。继2014年下半年“930新政”后，国家持续出台“330新政”，“认房不认贷”、“最低七折利率”以及“二套房最低首付四成”等实质性内容的政策；此外，央行五次降息降准以及各地政府提高公积金贷款额度和放宽使用限制等政策；年底中央经济工作会议提出的“二孩”政策和房地产“去库存”等政策持续对市场起到刺激作用，推盘量和成交量不断提升，房地产市场逐步呈现企稳回升之势。但

市场分化愈发严重，一线城市和部分供求相对均衡的二线城市成交活跃，个别一线城市甚至出现量价暴涨，但部分二线和三四线城市依旧低迷。

公司认为，2016年国内外经济挑战仍将加剧，房地产业新常态下，行业调整的脚步也将继续。另一方面，国家“供给侧”改革需房地产业带动钢铁、水泥、电解铝等许多下游产业的发展，化解这些行业的产能。由此，必将进一步巩固房地产业作为国民经济支柱产业的地位。同时，房地产业“去库存”压力也将迫使国家政策持续宽松，除了继续降首付、降税费、取消不合时宜的行政干预、挖掘新增需求等刺激存量需求的措施外，宽松货币政策也不会缺席。但随着楼市库存的消化，不同城市库存差异将扩大，差异化宽松政策将随之而来。因此，公司将把握有利时机，坚定信心，统一思想，齐心协力，全力抓好项目销售去化工作。

## 2.公司经营与管理情况

公司是一家典型的以住宅开发为主的房地产开发企业，项目主要集中在二、三线城市的湖南省长沙市和河南省新乡市；在深圳市本部所在地，公司除代建项目外无其他土地储备。2015年，公司借国家出台的一系列刺激楼市利好政策的时机，“去库存、抓回款”，策划各种营销工作，产品去化率超过当地市场平均水平，并以此形成公司的管理特色和竞争优势。

### 1) 借助政策利好，加大营销力度去库存。

长沙公司通过组建自销团队、引进电商销售平台、引进分销商、提升现场体验以及完善客服服务体系设立开发商客户服务中心等方式，加大项目库存去化。

新乡公司随行就市，顺势而为，在综合测算成本收益的基础上，出台了多项优惠促销措施，并结合销售节点辅以形式多样的暖场活动，加大线下营销拓客力度及微信平台互动，成交量较往年有大幅增长。

### 2) 加强资金管理，完善财务风险管控体系

房地产行业是资金密集型行业，开发周期长，前期需要大量的资金投入，这一过程也是资金链风险积聚的过程。加强资金管理，完善财务风险管控体系是项目开发成功与否的关键。2015年，公司从三个方面对资金加强了管理。在融资和资金预算方面，公司对长短期贷款结构进行了优化，降低了公司融资风险；在全面预算管理方面，公司加强年度预算的检查和析，将全面预算管理贯穿到经营管理全过程，促进了公司年度经营计划的落实；在财务管控方面，公司不断完善和创新财务管控手段，注重制度落实，以财务风险防控为出发点，形成财务风险管控体系。

### 3) 加强内部控制，达到规范化运营

自2011年被深圳证监局选取作为深圳辖区83家上市公司内部控制规范试点企业以来，公司一直非常重视内部控制管理工作。2015年，公司加强了项目管理中的招投标环节和销售环节的规范化运作工作。在招投标工作规范化方面，公司编写了《供应商管理制度》，完善供应商资料库，填补了供应商管理空白；出台了招标采购工作的标准化流程和具体操作指南，推动公司招标工作日趋规范化；同时，扎实推进《工程建设项目招标廉洁从业风险防控暂行办法》，加强工程建设项目的监督，完成公司及所属单位共计28个项目招标监督。在营销管理方面，公司以信息化管理为手段，建设手机移动办公系统，优化公司网络环境，改造升级采购招投标系统，采用明源销售系统；由此，促进了项目实行现场和线上多方式营销，进一步提升了营销的目标性和精准性。

### 4) 加强队伍建设，健全人才发展机制

为公司发展留住人才、储备人才和用好人才，公司积极实施人才梯队建设计划。2015年，公司开展了多层次业务培训，共27批次，800余人次；参加校园招聘；妥善安排人员调整，确保员工队伍与业务发展相匹配。

## (二) 报告期内主要的经营情况

### 1.土地储备情况

序号	项目所在城市	权益比例	拿地方式	拿地时间	地块性质	用地面积 (m <sup>2</sup> )	容积率	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	
								总建筑面积	计容建筑面积
1	新乡市	70.00%	出让	2011/10/18	商业、住宅	7,729.00	5.9	51,387.00	45,587.00
2	长沙市	100.00%	出让	2005/3/30	商业、住宅	137,836.00	2.9	480,138.48	393,836.59
合计						145,565.00		531,525.48	439,423.59

### 2.房地产开发情况

#### 1) 在建项目

序号	项目名称	权益比例	占地面积 (m <sup>2</sup> )	总建筑面积 (m <sup>2</sup> )	计容建筑面积 (m <sup>2</sup> )
1	世纪新城二期	70%	34,622.9	120,318	89,491

#### 2) 已完工项目

序号	项目名称	权益比例	占地面积 (m <sup>2</sup> )	总建筑面积 (m <sup>2</sup> )	计容建筑面积 (m <sup>2</sup> )
1	世纪新城二期	70%	34,622.9	120,318	89,491

### 3.房地产销售情况

#### 1) 长沙公司销售情况

序号	产品	权益比例	预售面积 (m <sup>2</sup> )	结算面积 (m <sup>2</sup> )
----	----	------	------------------------	------------------------

1	沙河城一期公寓	100%	5,530	153
2	沙河城二期双拼	100%	11,891	3,311
3	沙河城二期联排	100%	3,839	1,579
4	沙河城三期一洋房	100%	22,927	10,843
合计			<b>44,187</b>	<b>15,886</b>

## 2) 新乡公司销售情况

序号	产品	权益比例	预售面积 (m <sup>2</sup> )	结算面积 (m <sup>2</sup> )
1	世纪村二期商铺	70%	794	262
2	世纪村三期 15 座商业	70%	246	176
3	世纪村三期 16 栋商业	70%	2,469	0
4	世纪村三期 16 栋住宅	70%	2,760	1,716
5	世纪新城一期商业	70%	2,000	1,260
6	世纪新城一期住宅	70%	21,140	12,215
7	新乡“世纪村”一期 (II) 小高层商铺	70%	1,468	287
8	新乡“世纪村”一期 (II) 小高层住宅	70%	157	157
9	新乡“世纪村”一期 (III) 高层商铺	70%	1,652	0
10	新乡世纪村二期 (II) 住宅	70%	1,125	370
11	新乡世纪村三期 15 栋住宅	70%	9,371	7,682
合计			<b>43,182</b>	<b>24,125</b>

## 3) 住宅销售情况

序号	产品	权益比例	预售面积 (m <sup>2</sup> )	结算面积 (m <sup>2</sup> )
1	沙河城一期公寓	100%	5,530	153
2	沙河城二期双拼	100%	11,891	3,311
3	沙河城二期联排	100%	3,839	1,579
4	沙河城三期一洋房	100%	22,927	10,843
5	世纪村三期 16 栋住宅	70%	2,760	1716
6	世纪新城一期住宅	70%	21,140	12,215
7	新乡“世纪村”一期 (II) 小高层住宅	70%	157	157
8	新乡世纪村二期 (II) 住宅	70%	1,125	370
9	新乡世纪村三期 15 栋住宅	70%	9,371	7,682
合计			<b>78,740</b>	<b>38,026</b>

## 4) 商铺销售情况

序号	产品	权益比例	预售面积 (m <sup>2</sup> )	结算面积 (m <sup>2</sup> )
1	世纪村二期商铺	70%	794	262
2	世纪村三期 15 座商业	70%	246	176
3	世纪村三期 16 栋商业	70%	2,469	0
4	世纪新城一期商业	70%	2,000	1,260
5	新乡“世纪村”一期 (II) 小高层商铺	70%	1,468	287
6	新乡“世纪村”一期 (III) 高层商铺	70%	1,652	0
合计			<b>8,269</b>	<b>1,985</b>

**5) 报告期末融资情况**

融资途径	融资余额（万元）	期限	成本区间
银行贷款	47,000	1-2年	6.15%-7.07%
关联方借款	40,000	1-2年	4.35%-4.75%

**(三) 公司未来发展展望****1. 行业竞争格局和发展趋势**

2016年是中国“十三五”规划开局之年，也是推进结构性改革的攻坚之年。房地产业作为“供给侧”改革的行业之一，不仅带动钢铁、水泥、电解铝等许多急需“供给侧”改革的行业发展，化解这些行业的产能。同时，房地产业也有“去库存”压力。虽然2015年房地产市场供给侧和需求侧调控政策均取得了十分显著成效，然而房地产市场产能的区域结构、产品结构过剩的库存问题并未完全解决，特别是三四线城市仍是库存积压的重灾区，同时各城市房地产市场两极分化趋势仍在加剧。因此，2016年房地产市场政策面仍将维持宽松局面，“去库存”仍将是2016年政策调整重点，强化“分类调控”也将是房地产行业政策的一大主旋律。因此，2016年房地产企业将面临更加复杂的环境，仍然面临“去库存”压力，行业转型也进入深水期，行业必将步入一个盘活存量、战略转型和业务整合的新常态。

**2. 公司经营计划和发展战略**

2016年，公司经营工作思路是：主动应对新一轮国企改革的机遇与挑战，提升项目产品去化率，突出抓好资金管理、项目管理、运营管理等重点工作，不断提升企业竞争力。

1) 全力以赴，完成全年销售任务，打好项目去化和回款攻坚战。公司将紧紧抓住政府出台的各项房地产去库存政策优势，合理分解营销任务，精准制定销售策略，有效激活团队活力，大胆创新营销手段，确保顺利完成年度销售任务。

2) 充分利用公司代建项目沙河世纪工业中心荣获市投资推广国际化重点园区的机会，与相关部门和城市更新业主单位联系，积极总结产业园区和城市更新中取得的经验，形成一套完整的产业园区和城市更新项目开发模式，探索回归深圳本地项目开发的新路子。

3) 强化风险控制。公司将加强制度设计，养成按制度办事的意识，完善缺位制度的同时，重点抓好风险控制，在招标过程中，严格按照防控办法和相关制度实施。

4) 根据长沙市和新乡市的房地产市场发展形势和两城市所在地项目公司“去库存”情况，另行推出土地储备计划和新项目开工计划。

**5) 2016年项目销售计划**

2016年，公司在售项目仍然在长沙公司和新乡公司，长沙沙河城可售面积87,421m<sup>2</sup>，计划销售面积47,522.60m<sup>2</sup>；新乡世纪城可售面积89,581m<sup>2</sup>，计划销售面积40,090m<sup>2</sup>。

**6) 2016年资金管理计划**

2016年，公司将完善银行账户资金动态监督手段，防范资金风险；密切关注公司资金链的安全，密切关注贷款到期日。确保按期还款或展期，确保公司运营发展的资金需求；同时，加强资金使用计划的管理，特别是对重大资金支付的计划管理。确保各公司按月认真编制“半年度滚动资金计划”，资金收支早计划、早安排。

**3. 可能面对的风险及应对措施****1) 风险和问题**

一是公司在一线城市无土地储备，两项目公司所在地属二三线城市，房地产库存较大。

二是公司以住宅开发为主的房地产经营模式，在房地产行业积极转型的今天，也难以为继。

**2) 应对措施**

一是充分利用好控股股东深圳本土大型国有企业的优势

公司控股股东沙河集团和深业集团属深圳本土大型国有企业，在深圳拥有大量的土地储备和良好的企业信用级别，能为公司融资提供帮助。同时，公司将积极总结已完工代建项目的开发模式，探索回归深圳本地开发项目和项目运营。

二是创新营销手段，狠抓项目去化

2016年，公司将创新营销手段，联合第三方机构达成客户共享、联合宣传。同时，借助互联网工具产生的海量数据进行分析，实现精准营销及需求定制。逐步实现由“产品导向型”发展为“客户导向型”，提升异地项目去化率和回款率。

**2、报告期内主营业务是否存在重大变化**

是  否

**3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况**

适用  不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
房地产销售	315,107,066.20	222,009,640.44	29.54%	-35.55%	-1.39%	-24.40%
代建	73,756,237.00	1,118,484.07	98.48%	1,061.11%	1.57%	15.82%

#### 4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是  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

适用  不适用

#### 6、面临暂停上市和终止上市情况

适用  不适用

### 六、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

适用  不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

#### 2、报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用  不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

#### 3、与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

#### 4、董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用  不适用

沙河实业股份有限公司  
 法定代表人：陈勇  
 二〇一六年三月二十九日