万科企业股份有限公司

证券代码:000002、200002　　证券简称:万科A、万科B
公告编号:〈万〉2012-012

2011年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性负个别及连带责任。

本年度报告摘要摘自年度报告全文,报告全文同时刊载于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)。投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读年度报告全文。

1.2除下列董事外,其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
乔世波	董事	公务原因	郁亮
王印	董事	公务原因	肖莉
蒋伟	董事	公务原因	郁亮
齐大庆	独立董事	公务原因	陈茂波
华生	独立董事	公务原因	张利平

1.3 公司年度财务报告已经毕马威华振会计师事务所审计并被出具了标准无保留意见的审计报告。

1.4 董事会主席王石,董事、总裁郁亮,执行副总裁、财务负责人王文金声明:保证年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

股票简称	万 科A、万 科B
股票代码	000002、200002
上市交易所	深圳证券交易所
注册地址	中国深圳市盐田区大梅沙环梅路33号万科中心
注册地址的邮政编码	518083
办公地址	中国深圳市盐田区大梅沙环梅路33号万科中心
办公地址的邮政编码	518083
公司国际互联网网址	www.vanke.com
电子信箱	IR@vanke.com

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	谭华杰	梁洁
联系地址	中国深圳市盐田区大梅沙环梅路33号万科中心	中国深圳市盐田区大梅沙环梅路33号万科中心
电话	0755-25606666	0755-25606666
传真	0755-25531696	0755-25531696
电子信箱	IR@vanke.com	IR@vanke.com

§3 致股东

这是一个似曾相识的冬天。或许太阳之下,本来并无新事。经历过2006年以来完整行业周期的我们,对冬日的再临,不应有任何诧异,亦无须任何惊惶——决定行业广阔前景与向上趋势的长期性因素,并未发生改变;而驱动市场短期波动和反复调整的深层次矛盾,其实也别无二致。关于这一切,在过去历年的报告中,我们已经反复讨论过。

当然,市场周期的起伏跌宕,与天行有常的季节轮换,仍然存在差异。对于季节,我们不仅能洞明其交替次序,也不难掌握精确的变换时点。而要对市场周期的时间节点做出同样精准的预判,则困难得多。市场是人类事务。人类具有预期,懂得总结规律,并总会试图去运用它们。人类的观察、判断、预期和行为,各自存在差异,却或多或少都会对这些事情的发展产生影响,因此人类事务,往往并不具备自然现象那种恒久不变的规律性。

变化与不变

对于市场,也许变化是唯一的不变,不确定性是唯一的确定。因此一直以来,我们主张"应变重于预测",反对高估和迷信自身的预测能力,即使我们在这种能力上相对具有优势。而比"应变"更重要的,可能是"不变"——不变的信念和理想,对永恒商业逻辑的理解,以及尽可能稳定的经营策略。

在过去的报告中,我们已经详细讨论过,企业存在的理由、职业经理人的使命,以及万科始终坚持的经营原则。在这些问题上,不同个体、组织可能有不同的选择,但每种选择一旦作出,通常都具有其稳定性,甚至变成难以改变的路径依赖。

而经营策略通常则更为灵活,大部分企业会根据对市场环境变化的判断,选择自己认为当前更为适宜的策略。但是,当环境短期变化高度复杂,甚至方向逆转的时间长度短于企业策略调整产生作用所需的时间长度时,频繁调整策略的结果可能恰得其反。而当市场的长期发展方向远比短期波动趋势更易于判断时,经营策略的稳定性,则较其灵活性,可能更为重要。

万科的经营策略,相对是比较稳定的。这些策略包括:坚持小户型和装修房;坚持快速周转和较少的土地储备;重视合作;稳健的投资策略;以及推动住宅产业化和绿色建筑。

关于快速周转、稳健投资、重视合作,以及成为卓越绿色企业的愿景,在以往的报告中,都曾经做过较为详尽的讨论。而其余两点,在这里可以进一步作出解释。

小型化与装修房

在行业领先企业中,万科的平均户型可能是最小的,而万科也可能是最先实现基本装修交房的企业。万科对住宅小型化和装修房的坚持,最初源于企业理想而非商业考量。

中国本来就是一个人多地少的国家。而中国正在经历的全球有史以来最快的城市化进程,必然导致人口流入地家庭数量、人口密度迅速上升,而城市建设、土地开发的速度,很难跟上城市化的速度。只有节约利用土地,才能用有限的土地,满足尽可能多家庭的居住需求。早在1990年代末,我们就注意到这一点,并一直坚持住宅小型化是必然趋势的判断。从2001年开始,万科就展开了小型化住宅的专项研究。近年来,万科销售的产品中,144平方米以下户型,占比一直接近90%。

同时,城市化过程中,年轻人群是迁移并定居的主流,城市新移民中,单身或无子女年轻家庭占比很高,这意味着超小户型过渡型住宅,存在广泛的市场需求。近年来,超小户型住宅供给的缺失,导致特大城市出现了大量"合租"现象。我们相信,这是一个无奈的选择。针对这一情况,万科的20平方米以下超小户型住宅,已经完成研发,并进入到投产环节。

随着客户的年轻化,城市家庭对于丰盛多彩人生的追求日益凸显。需要消耗大量时间、精力的装修过程,逐渐成为年轻家庭的一项苦役。相对于客户个人装修,企业无论在采购议价、质量控制能力上都具有明显的优势。此外,集中化装修产生的装修垃圾远少于分散装修,有利于节能环保。集中化装修,也避免了邻里间装修时间不同步而产生的相互干扰。目前,万科在建的公寓产品基本都是装修房,未来公司交付的产品也更多将是装修房。

另一方面,作为专业住宅供应商,我们希望,我们制造的是生活用品而不是投资筹码。大户型通常被认为具有更高的稀缺性,装修部分不能升值,只能折旧。因此投资性购房者偏爱大户型,偏爱毛坯房。但我们希望盖"有人住的房子",不希望看到房屋售出后,长期处于空置的状态。作为企业,我们无法甄别、筛选客户。但小户型、装修房为主的产品结构,可以起到替代性的作用,可以提高我们客户中自住购房的比例。

万科选择住宅小型化和装修房,主要并非出于功利性的追求。但当初可能并未想到的是,这一选择却也给公司和股东,带来了现实的收益。在市场调整时,尤其市场因为限购政策而发生调整时,小户型、装修房对应的基本自住需求更为稳定。另一方面,对股东来说,重要的是回报率而非单纯的利润率。尽管装修房的利润率略低于毛坯房,但回报率却高于毛坯房。这一点,已经体现在万科近年来不断上升的净资产收益率指标上。

产业化的商业价值

相对于住宅小型化和装修房,万科一直坚持推动的住宅产业化,看上去理想主义的成分更重一些。但实际上,住宅产业化在商业考量上,具有相当清晰的逻辑。

衡量企业股东价值的方法有很多,但有两个指标显然是至关重要的。一个是企业最终所能达到的规模极限,这决定了企业长期的成长性;一个是企业在永续经营阶段的资产收益率,这决定了企业的长期收益水平。

质量是企业的生命线,它不仅是企业长期盈利的底线,甚至是决定企业能否实现永续经营的基础。对于一个有志于成为百年老店、并不断提升股东价值的企业,必须面对的一个问题就是:如何能在确保产品质量的同时,不断挑战经营的规模极限?

随着企业规模的不断扩张,管理的复杂性与日俱增。如果采用作坊式的生产方式,生产单元越多,管理的难度、包括质量控制的难度就会越大。只有产业化,才是唯一的出路——产业化不仅能够带来规模效应,也使得管理复杂性对规模的敏感程度大幅度降低。

而近年来建筑行业的用工短缺,和人工成本的大幅上升,也使得住宅产业化的必要性不断彰显。从2009年到2011年,建筑行业的人工成本上升了一倍以上,但即使如此,1980年代以后出生的新生代农民工,愿意从事建筑行业的比例,仍然低于父辈的一半。目前,新生代农民工已经占到农村外出务工者的接近60%。未来相当长一段时间内,住宅的施工量仍将保持增长,如果不走产业化的道路,用工不足将成为影响住宅供给的巨大瓶颈。

万科的住宅产业化,已经进入到规模化实施的阶段。未来几年,万科的产业化施工面积,将出现快速增长。

向着阳光奔跑

万科2012年的年度主题词是"向着阳光奔跑"。这一主题词的诠释是——"冬练三九,创造健康人生;日善毫厘,成就健康企业"。

我们相信,只有珍惜冬日的时光,才能更早跟上春天的步伐;只有通过每一步的积累,才能到达理想的彼岸。我们相信,只有健康的体魄,才能更好适应季节的变化;只要心存坦荡,阳光会指引我们正确的方向。这是万科全体同仁的共勉,也是我们希望向长期信任万科、支持万科的股东们陈述的心声。

§4 会计数据和财务指标摘要

4.1 主要会计数据

单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减	2009年
营业收入	71,782,749,800.68	50,713,851,442.63	41.54%	48,881,013,143.49
营业利润	15,763,216,697.19	11,894,885,308.23	32.52%	8,685,082,798.00
利润总额	15,805,882,420.32	11,940,752,579.02	32.37%	8,617,427,808.09
归属于上市公司股东的净利润	9,624,875,268.23	7,283,127,039.15	32.15%	5,329,737,727.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	9,566,931,546.48	6,984,394,617.27	36.98%	5,232,336,866.70
经营活动产生的现金流量净额	3,389,424,571.92	2,237,255,451.45	51.50%	9,253,351,319.55
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减	2009年末
资产总额	296,208,440,030.05	215,637,551,741.83	37.36%	137,608,554,829.39
负债总额	228,375,901,483.02	161,051,352,099.42	41.80%	92,200,042,375.32
归属于上市公司股东的股东权益	52,967,795,010.41	44,232,676,791.11	19.75%	37,375,888,061.14
股本	10,995,210,218.00	10,995,210,218.00	-	10,995,210,218.00

4.2 主要财务指标

单位:元

	2011年	2010年	本年比上年增减	2009年
基本每股收益	0.88	0.66	33.33%	0.48
稀释每股收益	0.88	0.66	33.33%	0.48
扣除非经常性损益后的基本每股收益	0.87	0.64	35.94%	0.48
全面摊薄净资产收益率	18.17%	16.47%	增加1.70个百分点	14.26%
加权平均净资产收益率	19.83%	17.79%	增加2.04个百分点	15.37%
扣除非经常性损益后的全面摊薄净资产收益率	18.06%	15.79%	增加2.27个百分点	14.00%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	19.71%	17.06%	增加2.65个百分点	15.09%
每股经营活动产生的现金流量净额	0.308	0.203	51.50%	0.842
	2011年末	2010年末	本年末比上年末增减	2009年末
归属于上市公司股东的每股净资产	4.82	4.02	19.90%	3.40
资产负债率	77.10%	74.69%	增加2.41个百分点	67.00%

非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用

单位:元

项 目	2011年	2010年	2009年
非流动资产处置损益	2,900,631.43	(190,379.16)	6,306,215.78
交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	(1,987,290.76)	100,279,567.90	2,882,566.11
出售、处理部门或投资单位收益	35,395,144.49	217,298,713.13	183,259,413.18
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	39,765,091.70	46,057,649.94	(73,961,205.69)
所得税影响	(10,007,991.17)	(63,410,766.31)	(22,941,127.26)
少数股东损益影响	(8,121,863.94)	(1,302,363.62)	1,854,998.18
合计	57,943,721.75	298,732,421.88	97,400,860.30

4.3 境内外会计准则差异

√ 适用 □ 不适用

单位:元

	归属于上市公司股东的净利润		归属于上市公司股东的所有者权益	
	2011年	2010年	2011年12月31日	2010年12月31日
按境外会计准则	9,624,875,268.23	7,283,127,039.15	52,967,795,010.41	44,232,676,791.11
按境内会计准则	9,624,875,268.23	7,283,127,039.15	52,967,795,010.41	44,232,676,791.11
按境外会计准则调整的分项及合计:				
按境外会计准则	-	-	-	-
差异说明	无差异			

§5 股本持股情况和控制框图

5.1 前10名股东、前10名无限售条件股东持股情况表

单位:股

2011年末股东总数	948,934户(其中A股925,732户,B股23,202户)	2012年2月末股东总数	916,525户(其中A股894,736户,B股21,789户)

前10名股东持股情况

股东名称	股东性质	持股比例	持股总数	有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量
华润股份有限公司	国有法人	14.73%	1,619,094,766	0	0
易方达深证100交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.23%	134,693,711	0	0
刘元生	其他	1.22%	133,791,208	0	0
中国人寿保险股份有限公司-分红-个人分红-005L-FH002深	其他	1.18%	129,454,917	0	0
博时主题行业股票证券投资基金	其他	1.13%	123,999,920	0	0
融通深证100指数证券投资基金	其他	0.85%	93,990,303	0	0
全国社保基金一零三组合	其他	0.74%	81,100,000	0	0
HTHK/CMG FSGUFP -CMG FIRST STATE CHINA GROWTH FD	外资股东	0.71%	78,355,190	0	0
博时价值增长证券投资基金	其他	0.68%	75,000,000	0	0
UBS AG	其他	0.68%	74,936,080	0	0

前10名无限售条件股东持股情况

股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
华润股份有限公司	1,619,094,766	人民币普通股(A股)
易方达深证100交易型开放式指数证券投资基金	134,693,711	人民币普通股(A股)
刘元生	133,791,208	人民币普通股(A股)
中国人寿保险股份有限公司-分红-个人分红-005L-FH002深	129,454,917	人民币普通股(A股)
博时主题行业股票证券投资基金	123,999,920	人民币普通股(A股)
融通深证100指数证券投资基金	93,990,303	人民币普通股(A股)
全国社保基金一零三组合	81,100,000	人民币普通股(A股)
HTHK/CMG FSGUFP -CMG FIRST STATE CHINA GROWTH FD	78,355,190	境内上市外资股(B股)
博时价值增长证券投资基金	75,000,000	人民币普通股(A股)
UBS AG	74,936,080	人民币普通股(A股)

上述股东关联关系或一致行动的说明	"博时主题行业股票证券投资基金"、"全国社保基金一零三组合"和"博时价值增长证券投资基金"同为"博时基金管理有限公司管理的基金。除此之外,上述股东之间未知是否存在其它关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。

5.2 控股股东及实际控制人情况介绍

公司不存在控股股东及实际控制人

5.2.1 控股股东及实际控制人变更情况

□ 适用 √ 不适用

5.2.2公司第一大股东具体情况介绍

截至报告期末,华润股份有限公司持有公司A股股份1,619,094,766股,占公司股份总数的14.73%,为公司第一大股东。

华润股份有限公司是由中国华润总公司于2003年6月发起设立的股份有限公司,法定代表人为宋林先生,主要资产为香港华润(集团)有限公司100%的股权及其他内地资产,主营业务包括对金融、保险、能源、交通、电力、通讯、仓储运输、食品饮料生产企业的投资;对商业零售企业(含连锁超市)、民用建筑工程施工的投资与管理;石油化工、轻纺织品、建筑材料产品的生产;电子及机电产品的加工、生产、销售;物业管理;民用建筑工程的外装修及室内装修;技术交流。公司注册地点为深圳市罗湖区深南东路5001号华润大厦28楼2801、05、06单元,注册资本约164.67亿元,中国华润总公司持有华润股份有限公司16,466,413,526股国家股,占其股本总额的99.9961%;中国华润总公司的全资子公司华润国际招标有限公司持有华润股份有限公司650,000股国有法人股,占其股本总额的0.0039%。

中国华润总公司注册资本约96.62亿元,主要资产为华润股份有限公司的股权,直属国务院国有资产监督管理委员会管理,法定代表人亦为宋林先生。

5.3.3公司与第一大股东之间的产权及控制关系的方框图

§6 董事会报告

6.1 管理层讨论与分析

市场环境变化与管理层看法

报告期内,全国商品房销售面积10.99亿平方米,销售金额5.91万亿元,同比分别增长4.9%和12.1%,增速较2010年进一步放缓。前三季度,一二线城市成交低迷,三四线城市上升较快,全国商品房成交面积总体上仍保持增长,同比分别增长14.9%、11.6%和12.9%。第四季度三、四线城市的销售也出现放缓,全国商品房成交面积同比下降7.1%。

公司重点关注的14个城市(深圳、广州、东莞、佛山、上海、苏州、无锡、杭州、南京、北京、天津、沈阳、成都、武汉),继2010年成交面积同比下降29.6%之后,2011年继续下降19.2%。

上述14城市2011年第二、三、四季度的住宅批准预售面积相对第一季度分别增长了77.5%、100.3%和86.4%,但成交面积却分别下降了15.8%、10.2%和15.9%。由于新增供应增加而市场成交下滑,存货规模持续上升,去化周期不断延长。2011年14城市的成交批售比(商品住宅成交面积/同期的住宅批准预售面积)由2010年的0.94进一步下降至0.70,接近08年的0.63,其中,9-12月的成交批售比仅为0.54,已经和08年市场最低谷时相当。

三季度后,为促进销售,在一批有影响力的企业带动下,打折促销开始成为行业内的普遍情况。各地价格上涨的现象受到遏制,房价松动和回落的城市数量日益增多。根据国家统计局近期发布的数据,2012年1月,全国70个大中城市的新建商品住宅价格环比无一上涨,全部下降或持平。

前三季度,央行三次上调人民币存贷款基准利率,流动性呈现紧缩态势。根据央行统计,2011年全部金融机构人民币各项贷款增加7.47万亿元,同比减少约6%;其中房地产贷款累计增加1.26万亿元,同比减少约38%。同时,银监会也加大了对房地产信托风险的关注力度,进一步严格了相关管理制度。受这些因素的影响,房地产行业的融资渠道大幅收缩。

2011年,全国房地产开发资金来源中,国内贷款的比例仅15.1%,为历年来的最低点。由于销售速度的下降,开发资金来源中,主要由销售回款构成的"其他资金"的比例也较2010年下降2.2个百分点,较2009年下降5.5个百分点。国内贷款和销售回款历来是房地产行业最主要的资金来源渠道,上述两项指标的下降使得行业的资金压力明显加大,也导致企业的土地购置和开发投资行为大幅萎缩。

由于信贷额度不足,2011年下半年后,商业银行普遍提高了首次置业的首付成数,并逐渐将首次购房贷款利率上调至基准贷款利率的1.05-1.1倍,部分城市的一些银行甚至停止发放购房商业贷款。特别是9月份之后,首次购房者获得贷款的难度明显增加。贷款额度不足和信贷成本的上升,降低了首次自住购房家庭的支付能力。这一问题近期已获得有关部门的重视。为落实差别化住房信贷政策,央行于2012年初再度强调银行要"满足首次购房家庭的贷款需求"。

随着抑制物价上涨幅度取得成效,为缓解流动性偏紧的局面,央行于2011年11月30日宣布下调存款准备金率,2012年2月24日,再度下调存款准备金率0.5个百分点。预计未来一段时期,社会整体流动性环境相比2011年可能会有所改善,但另一方面,由于调控的方向并未发生变化,房地产行业的融资环境是否能相应改善还有待观察。

由于销售回款速度下降、行业融资渠道收缩,报告期内,房地产企业的投资能力和投资意愿普遍减弱。全国房屋新开工面积增速由2010年的40.7%下降至16.2%,且增速自8月后逐月下滑,12月单月新开工面积已同比下降24.8%。相比之下,房地产开发投资的调整幅度较小,增速由2010年的33.2%下降至27.9%,但在年底时也呈现出加速下滑的趋势。由于投资数据的变化存在一定的滞后性,预计未来一段时间,投资下滑的趋势会体现得更加充分,未来两年的新房供应存在风险。

受商品房市场调整的影响,土地市场在三、四季度降温趋势明显,体现为土地市场溢价幅度持续缩小、流拍率进一步上升,底价成交的情况日益普遍。16个可公开查询数据的主要城市(深圳、广州、东莞、佛山、上海、杭州、南京、苏州、宁波、北京、天津、沈阳、大连、成都、武汉、重庆)第四季度的土地流拍率大幅增加至37%,溢价成交率仅为11%,均已接近2008年低谷水平。

报告期内,全国大力建设保障房的计划得到贯彻和落实,全年开工建设的保障性住房超过1000万套。根据计划,2012年政府还将继续推进保障性住房建设,新开工建设保障性住房和将达到700万套。公司一贯认为,住房保障体系充分发挥作用,是调控取得成功的重要标志,也是行业长期健康稳定发展所必需的条件。一直以来,公司积极参与保障性住宅的开发,探索保障房的可持续运营模式,为保障房建设事业贡献专业能力。

经营业绩与分析

报告期内,面对市场环境的巨大变化,公司坚持面向自住购房者的产品定位,始终贯彻快速销售的策略,积极应对,取得较为良好的销售业绩。

2011年,公司共实现销售面积1075.3万平方米,销售金额1215.4亿元,同比分别增长19.8%和12.4%。已进入的54个城市中,公司在25个城市的销售业绩名列当地市场前三甲,其中,在深圳、东莞、佛山、天津、沈阳、长春、鞍山、青岛、镇江、无锡、武汉等11个城市排名第一,在上海、成都、苏州、烟台、唐山等城市排名第二。公司旗下销售额在50亿元以上的一线公司数量也由2010年的8家增加至13家(北京、深圳、上海、广州、沈阳、武汉、天津、苏南、东莞、佛山、长春、成都、青岛),市场地位得到进一步巩固和提升。

公司的产品结构依然延续了以中小户型普通商品房为主的特征,所销售的住宅中,144平方米以下户型,占比达到88%。

报告期内,公司实现营业收入717.8亿元,同比增长41.5%,实现净利润96.2亿元,同比增长32.2%。实现结算面积562.4万平方米,结算收入706.5亿元,同比分别增长24.4%和41.2%。

截至2011年末,公司合并报表范围内已销售未结算资源面积合计1085万平方米,对应合同金额1222亿元,较2010年末分别增长59.6%和49.0%。

2011年公司房地产业务结算毛利率28.79%,较10年下降0.96个百分点,结算净利率15.01%,较2010年下降0.51个百分点。由于房地产行业的结算相对于销售存在一定的滞后性,报告期内公司所结算的项目,大部分为2010年底的已售未结资源以及2011年上半年所销售项目。该等项目销售时,市场价格尚未出现明显调整;同时,公司近年来在成本控制和费用管理上的努力,一定程度上也使盈利能力获得提升。受这些因素影响,公司2011年的结算利润率仍维持较高水平。但2011年下半年后,随着市场景气度的下滑,企业打折促销行为增加,住宅销售的毛利率亦不可避免的受到影响。随着市场调整的进行,销售的困难程度增加,2011年公司营销费用和管理费用占销售金额的比重均为2.1%,比2010年都有所上升。预计未来一段时期,公司的结算毛利率和净利率相对于2011年将有所下降。

2011年,公司实现新开工面积1448万平方米,相比年初计划的1329万平方米增长9.0%。实现竣工面积659万平方米(其中公司合并报表范围内项目竣工597万平方米),相比年初计划的729万平方米减少9.6%。

期内,主要城市的土地出让底价尚未出现明显回调,未来的市场仍具有较大不确定性,公司在新项目获取上仍然保持了相对审慎的态度。期内,公司新增加开发项目52个,按万科权益计算的占地面积约416万平方米(对应规划建筑面积约922万平方米),平均楼面地价约2707元/平方米。此外,公司还参与城市更新改造类项目6个,根据当前规划条件,相关项目按万科权益计算的占地面积约69万平方米(对应规划建筑面积约227万平方米),预计平均楼面综合改造成本和地价约2010元/平方米。年内,公司在深耕现有城市的基础上,新进入芜湖、秦皇岛、太原、晋中等城市。

截至报告期末,公司规划中项目按万科权益计算的建筑面积合计3547万平方米,基本可满足未来两到三年的开发需求。

期末,公司各类存货中,已完工开发产品(现房)72.4亿元,占比3.5%;在建开发产品1380.0亿元(其中包含已售出未结算产品),占比66.2%;拟开发产品(对应规划中项目)629.9亿元,占比30.2%。

公司坚持稳健经营,财务状况良好。截至报告期末,公司的净负债率为23.8%,继续保持在行业较低的水平。因预收账款由2010年底的744.1亿元大幅增长至1111.0亿元,公司的资产负债率相比2010年同期的74.7%有所上升至77.1%,但预收帐款并不构成实际的偿债压力,剔除预收帐款后,公司其他负债占总资产的比例为39.6%,相比2010年底的40.2%有所降低。公司的债务结构健康,有息负债占全部负债的比例仅22.1%,且有息负债中,长期有息负债的比例为52.3%。

由于销售好于市场整体,在投资上坚持谨慎的策略,公司在行业整体融资环境相对紧张的情况下,仍然保持着相对良好的资金状况。截至报告期末,公司持有货币资金342.4亿元,远高于短期借款和一年内到期的长期借款总额235.7亿元,足以确保经营的安全性和稳定性。

2011年管理回顾

2011年,公司工程管理面积超过3300万平方米,全年交付住宅套数超过6万套。为确保施工安全和交付质量,公司坚持"零容忍"的安全生产理念,严格执行质量安全"红闸"制度。年内,公司强化了实测实量机制,完善了观感质量评价体系,优化了开工管理流程,加强了管理问责制度,取得积极成效。由独立第三方所进行的客户调查数据显示,公司业主总体满意度维持高位,已入住业主的总体满意度稳中有升。在交付规模扩大超过50%的情况下,公司2011年的重大安全事故率大幅下降,产品质量进一步提高,平均实测合格率超过95%。

为应对大规模施工给工程质量带来的挑战,充分发挥规模效益,公司持续推进规模型战略总包,年内与中国建筑第四工程局有限公司、上海建工(集团)总公司签订战略合作协议。截至目前,规模型战略总包业务量已占到公司施工总建筑面积的21%。同时,公司开始与战略合作伙伴探讨充分利用各方优势,共同推进住宅工业化的可能性。

报告期内,公司工业化覆盖范围进一步扩大。开展工业化的公司由2010年的8家增加到10家,全年实现工业化开工面积272万平方米,较年初计划的200万平方米增加36%。

公司积极推进绿色战略,加大对绿色建筑的推广力度,强化对绿色技术的研究和应用。2011年,公司获得绿色三星认证项目的规划建筑面积达到273.7万平方米,同比增长265%,其中住宅密度约268.4万平方米,占全国同期获得绿色三星认证住宅面积总量的50.7%;从2011年6月开始,公司要求所有具备规划条件的新开工项目,都参照不低于绿色一星的标准来设计和建造。此外,公司开始筹建北京绿色建筑公园,并与美国建筑研究院(BRE)展开合作,力图将其打造为国内最先进的绿色建筑理念推广平台。

公司在产品方面继续完善和丰富产品线,加强了对活跃长者住宅研发、社区可持续发展等新课题的探索。

期内,公司通过了A股股票期权激励计划并开始实施。截至目前,公司已基本形成了固定薪酬、短期和长期激励相结合的薪酬结构体系,进一步完善了股东和职业经理人团队之间的利益共享和约束机制,从制度上确保了股东利益导向战略的落实。

随着行业的发展,职业经理人面临更多的选择,其流动也日益频繁。2011年公司有三位执行副总裁离职,自主创业或另谋发展。这是万科职业经理得到社会认可的表现,同时也提醒公司需要更加关注人才的竞争。报告期内,公司继续加强人才梯队建设,进一步强化自身在企业文化、制度建设方面的优势,不断探索和完善薪酬、激励机制,增强对优秀人才的吸引力。

报告期内,公司项目获得省级及全国性奖项104项,充分展示了公司良好的工程管理和文明施工形象,其中深圳龙华公共租赁住房项目由于将工业化技术引入保障房建设,受到各级政府的表彰。北京西红门和半步桥项公共租赁住房项目获得中国首届"保障性住房设计竞赛"二等奖。东莞松山湖1号二期、广州金域蓝湾二期和北京红狮家园项目(保障房项目)获得中国土木工程詹天佑大奖住宅小区优秀工程质量奖。

报告期内,公司连续第九次获得经济观察报社与北京大学管理案例研究中心评选的"中国最受尊敬企业"称号。在《财富》(中文版)公布的"2011最受赞赏的中国公司"名单中,公司在"房地产开发"行业榜中列第1位。在国务院发展研究中心企业研究所、清华大学房地产研究所和中国指数研究院等组织的评选中,公司获得"2011中国房地产百强企业综合实力TOP10"第一名。

公司在员工管理、雇主品牌和企业文化建设方面的努力获得广泛认可。全球著名人力资源管理咨询公司怡安翰威特举办的"2011年中国最佳雇主"评选活动中,公司成为唯一一家上榜的房地产企业。在由《财富》杂志公布的"最善于培养领袖的25大公司"排行榜上,公司位列亚太区榜单第4位。

报告期内,万科物业集团"全国物业服务企业综合实力排名第一"称号。在中国房地产TOP10研究组"发布的2011中国物业服务品牌价值研究成果中,万科物业继2010年后再度荣获"中国物业服务优秀品牌企业"第一名。

公司和投资者保持良好的沟通,年内接待投资者来访、组织电话会议超过620次,并通过网上推介、业绩见面会、机构走访等方式主动加强和投资者的互动,赢得外界好评。报告期内,在由IR Global Rankings(IRGR)评选的中国区投资者关系大奖中,公司荣获A股上市公司优秀奖以及最佳首席执行官奖。在《财富》杂志组织的第七届金牌董秘评选活动中,公司董事会秘书再次当选"金牌董秘"和"最受机构投资者欢迎董秘"。

2012年发展展望

2012年,公司将坚持市场导向、客户导向、股东导向、战略导向,以更高的标准审视各项工作,积极应对市场挑战。

在计划交付房屋规模进一步扩大的情况下,公司将继续把确保安全生产和产品质量作为工作重点。

公司将大力弘扬"工程师文化",启动"匠心计划",组织大批工程系统管理人员和技术骨干赴日研修,全面学习发达国家先进的工程管理经验,并计划建立项目试点,引入国外资深管理人员,树立管理标杆,推动公司质量管理能力迈上新的高度。

在市场调整的背景下,如何确保盈利能力,是公司未来所面临的一项挑战。为此,公司将把成本管理作为一项重点工作。2011年,公司已经建立了集团标准成本体系和成本适配体系,同时加强了对无效成本的防范。在此基础上,成本管理工作将围绕"提高基础工作质量"和"加强成本监控"两个重点,推动制度的体系的落实,加大对施工、建材市场的研究与监测,强化成本信息系统建设,通过内外对标,提升成本测算、管控、分析、执行能力。

为了确保在建设规模逐年扩大的情况下采购部品质量的稳定性,同时充分发挥公司的规模优势,公司从2009年开始逐步推进集团集中采购,目前已经建立起相对成熟的集中采购体系。未来公司将进一步加强采购前质量检查,加强材料进场检验力度。

公司在拓展新项目方面会更加严格,坚决贯彻"宁可错过,绝不拿错"的方针,在稳健经营的基础上,关注土地市场可能出现的调整,择机获取可满足未来持续经营需要的土地资源。

2012年,公司现有项目预计新开工面积1328万平方米,竣工面积890万平方米。为确保产品适销对路,公司将坚持"为普通人盖好房子"的产品理念,保持对市场成交变化的持续跟踪,加强对客户实际需求的分析研究,从产品面积、功能等方面,不断优化新开工结构,做好、做对产品。

未来一段时期,行业的资金环境依然不容乐观。公司将坚持"现金为王"的策略,确保经营的安全性和稳健性;同时,公司将充分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。公司将继续开展合作机制创新,为经营发展争取更多的资源支持。

公司将继续深化工业化技术和绿色建筑技术的应用。2012年计划完成300万平方米以上工业化项目开工目标,以达到国家绿色三星标准为目标的项目计划新开工面积300万平米以上。

公司将继续坚持专注于普通住宅市场的发展策略,同时,公司也将在巩固传统业务的基础上,以客户需求为导向,结合城市发展和居住需求的变化趋势,逐渐加强对符合城市发展方向、能够与住宅相配套的其他物业类型的探索,进一步强化自身的综合开发能力,为业务发展拓展新的空间。

6.2 主营业务分行业、产品情况表

单位:万元

行业	营业收入		营业成本		营业利润率注	
	金额	增减	金额	增减	数值	增减
1.主营业务	7,121,977.18	41.14%	4,307,639.88	43.69%	28.68%	减少0.93个百分点
其中:房地产	7,064,685.54	41.21%	4,262,607.72	43.86%	28.79%	减少0.96个百分点
物业管理	57,291.64	33.05%	45,032.16	28.90%	14.62%	增加1.18个百分点
2.其他业务	56,297.80	123.13%	15,176.48	60.46%	62.62%	增加33.24个百分点
合计	7,178,274.98	41.54%	4,322,816.36	43.74%	28.94%	减少0.67个百分点

注:营业利润率数据已扣除主营业务税金及附加。

6.2 报告期内利润构成、主营业务及其结构、主营业务盈利能力较前一报告期发生重大变化的原因说明

□ 适用 √ 不适用

§7 财务报告

7.1 与最近一期年度报告相比,会计政策、会计估计和核算方法发生变化的具体说明

□ 适用 √ 不适用

7.2 重大会计差错的内容、更正金额、原因及其影响

□ 适用 √ 不适用

7.3 与最近一期年度报告相比,合并范围发生变化的具体说明

√ 适用 □ 不适用

本年新设60家子公司,收购22家子公司,注销8家公司,因表决权变更减少纳入合并范围1家公司

7.4 董事会对会计师事务所"非标准审计报告"的说明

□ 适用 √ 不适用

证券代码:000002、200002　　证券简称:万科A、万科B　　公告编号:〈万〉2012-009

万科企业股份有限公司 第十六届董事会第五次会议决议公告

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

公司第十六届董事会第五次会议的通知于2012年2月28日以电子邮件的方式书面送达各位董事,会议于2012年3月9日上午在深圳市盐田区大梅沙天琴湾半岛天琴湾1号会议室举行,会议应到董事11名,亲自出席及授权出席董事11名。乔世波董事、蒋伟董事因公务原因未能亲自出席本次会议,授权郁亮董事代为出席会议并行使表决权;王印董事因公务原因未能亲自出席本次会议,授权肖莉董事代为出席会议并行使表决权;齐大庆独立董事因公务原因未能亲自出席本次会议,授权陈茂波独立董事代为出席会议并行使表决权;华生独立董事因公务原因未能亲自出席本次会议,授权张利平独立董事代为出席会议并行使表决权。会议符合有关法规及《公司章程》的规定。

会议审议的各项议案中,"关于继续与华润合作的议案",乔世波董事、王印董事、蒋伟董事作为关联董事回避表决,该议案以8票赞成,0票反对,0票弃权获得通过。其他议案均以11票赞成,0票反