证券代码:000002、200002　证券简称:万科A、万科B　公告编号:(万)2007-011

VANKE 万科企业股份有限公司 CHINA VANKE CO., LTD

万科企业股份有限公司 2006年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本公司董事会、监事会及董事、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、准确性和完整性承担个别及连带责任。本年度报告摘要摘自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应阅读年度报告全文。

1.2 没有董事、监事、高级管理人员对年度报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

1.3

未出席董事姓名	未出席会议原因	受托人姓名
宋　林	公务原因	郁　亮
王　印	公务原因	郁　亮
蒋　伟	公务原因	郁　亮
李志荣	公务原因	李家晖

1.4 毕马威华振会计师事务所为本公司出具了标准无保留审计意见的审计报告。

1.5 公司董事长王石,董事、总经理郁亮,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	中国深圳市福田区梅林路63号万科建筑研究中心
注册地址的邮政编码	518049
办公地址	中国深圳市福田区梅林路63号万科建筑研究中心
办公地址的邮政编码	518049
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	肖莉	梁洁
联系地址	中国深圳市福田区梅林路63号万科建筑研究中心	中国深圳市福田区梅林路63号万科建筑研究中心
电话	0755-25606666	0755-25606666
传真	0755-25531696	0755-25531696
电子信箱	IR@vanke.com	IR@vanke.com

§3 股股东

2006年,对万科来说是不平凡的一年。这一年,万科销售金额、主营收入、净利润、开工面积、竣工面积同比增长都超过50%,为既定计划中的2006到2008三年快速发展谱写了一个良好的开篇。这一年,万科成为第一家进入全国纳税百强榜的地产企业。这一年,也是万科的“企业公民元年”。

这是狂飙突进的一年,这是激情澎湃的一年。我非常荣幸能与各位股东,一同回顾万科这一年走过的历程,一同分享万科这一年思考的所得。

繁荣的奥秘

2006年,中国大部分房地产上市公司都取得了不俗的业绩,而在资本市场上,其股价也普遍被重新估值。是什么造就了行业的繁荣,这种繁荣是否可以持续?是什么使得资本市场对这个行业判断乐观,这种乐观的基础是否坚实?这或许是每一个关注住宅行业的人,都必须面对的问题。

对这种繁荣与乐观,存在不同的判断和解读。而在万科看来,一切关于住宅行业长期前景的问题,其答案都包含在人口变迁之中。

如果深入剖析世界近现代经济的缔造与发展历史,就会发现,对于任何一个基本具备市场经济制度框架的经济体,只要是资源可以基本自由流动,其人口变迁就几乎是经济成长的缩影。近现代工商业的发展过程,其实也就是人们逐渐聚集到城市居住的过程。当人们开始密集居住的时候,工商业的交易费用才能有效降低,更复杂的社会分工、合作才成为可能。而现代经济的每一步成长,莫不源自三个方面:生产技术的更新、交易费用的降低以及分工的细化与合作的深化。在一个全球化的时代,生产技术本身就是一种自由流动的资源,而后两个因素,则都与城市化的进程息息相关。

因此某种程度上说,经济史就是人口史,而房地产史更是人口史。

中国当前的人口结构,还有一个特殊的因素,那就是人口红利使得中国经济20多年来维持着全球最为强劲的增长。上世纪80年代之后,我国总人口中劳动适龄人口的比重不断上升,抚养比不断下降。20-60岁人口为财富创造期,目前我国该阶段人口占总人口比例仍超过60%,这种特殊人口结构至少10年内不会发生骤变。而自上世纪以来持续的以年轻人口为主,新移民为主的城市群的人口迁徙的趋势,将使得沿海城市带的人口红利延续得更为持久。

1981年至2005年,仅仅25年的时间,我国城市化率由20%迅速跃升至43%;而与发达国家80%以上的城市化率相比,仍有大幅度的提升空间。未来10多年中,预计中国的城市化水平仍将保持年均1%左右的增长速度。不言而喻,这将带来大量新增的住房需求。这也是城市化对住宅行业的直接影响。

但是,仅有这种需要是不够的。只有当人们的需要得到购买能力支撑的时候,这种需要才能转化为市场的有效需求。而购买力的来源,正是经济发展和大众财富的增长。城市化促进经济成长,进而提升人们的购买能力,这是它对住宅行业的间接影响。某种程度上说,这个间接影响比前述的直接影响更为重要。

在2006年,有两个重要的信号是不容忽视的。一个是,大部分企业在2006年的收益水平都明显上升,而研究表明,推动这一进步的主要原因是劳动生产率的提高。另一个是,收入分配的公平性被提到前所未有的高度。

是这样,不管我们是否察觉到,我们正处在一个非凡的年代。我们或许已经看到了过往的奇迹,但是历史的恢宏其实才刚刚开篇。在以三大经济圈为中心的中国沿海,正在诞生着全球有史以来最大规模的城市带。数以亿计的个人和数以千万计的家庭来到这些地方,当他们到来的时候,他们可能只拥有自己的双手和智慧,但终有一天,他们将成为城市的主人。而只要具备对他们足够的尊重和珍惜,以及为他们服务的足够技能,住宅企业就能够在这个过程中,获得正乎无限的发展空间。而这一点,才是住宅行业持续繁荣的真正奥秘。

因此,房地产尤其住宅市场在我国未来至少十年、沿海城市带在未来至少二十年,仍将是最具潜力和发展空间的行业之一。

转折的关头

中国的住宅行业,从诞生到现在,不过短短的二十年历史,但已经经历了两个显著的转折点。1998年中国取消了福利房分配政策,开始了以商品房为主的全面市场化过程,这是第一个转折点。在这之前,中国的住宅行业只能说是在萌芽阶段,而在这之后,行业进入了近乎神速的增长。

然而,在这个高速增长的过程中,住宅行业也暴露出一系列的问题。1998年之后中国住宅行业的发展,既是高速的增长,但也是粗放的增长。而对人多地少的基本国情、城市式的城市化速度,当这个年轻的行业骤然承担起为数以亿计的城市家庭包括数千万新增家庭提供住所的重任时,传统的经营方式、生产手段和发展模式,很快就遭上了难以为继的瓶颈环节。

如何在经济转轨期间和高速城市化过程中,满足城市中低收入家庭的基本居住需求?如何保证投资与消费、以及各类消费之间的均衡发展与良性互动?如何在充分运用金融工具的同时保证金融安全?如何实现住宅市场的可持续发展,减少资源和能源的消耗、促进与环境的和谐?如何使市场成为真正的双赢,并创造良好的社会效益,充分保护各相关主体的权益?这些问题在发达国家的成长历程中,都曾一一遭遇,但是从未像在中国这样,来得如此密集而急促。正是这一系列的问题,催生了2005年到2006年的宏观调控,也使得行业进入了第二个转折点。

在第一个转折点之后,行业实现的是量的突破,而在第二个转折点之后,行业将逐跨越的是质的升华。经过第一个转折点,我们看到的是大地回春后的百花齐放,而经过第二个转折点,即将上演的是大浪淘沙之后的王者归来。

是的,在第一个转折点之后更醒目的是机会,而在第二个转折点之后更凸显的是挑战。然而,当我们处在繁荣的前夜时,我们不仅需要看到机遇,也要看到挑战;而当我们站在转折的路口时,我们不仅需要看到挑战,也要看到机遇。

如果一个时代的所有问题是人人都可解决,那么这个时代将无所谓英雄。如果司伦布的船队面对的不是从未无人敢于穿越的未知海域,那么新大陆也不会留待他们来发现。

只有在充满挑战的转折关头,我们才能获得创造奇迹的可能。要做到这一点,我们需要的是信念和智慧。

成长的诀窍

2006年,不仅对于万科,不仅对于中国住宅行业,甚至从世界住宅产业史的高度来看,都是划时代的一年。

对世界住宅产业来说,一直在存着一个有些尴尬的怪圈。众所周知,在任何一个市场国家,住宅基本上都属于最昂贵的生产商品,也是大部分人一生中最大的一笔支出。但是这个行业中却似乎从来没有诞生过伟大的公司,从来没有诞生过像在能源、汽车、家电、金融、IT甚至零售、饮料、日化行业曾经出现过的那些庞大的商业帝国。甚至有人断言,因为房地产特殊的地域性和非同质性,这个行业没有其他行业那种显著的规模效应;也就是说,房地产公司是无法做大的。

确实,直到2005年,财富500强的名单中,虽然出现过建筑公司、出现过不动产经营公司,但是纯粹的住宅开发企业,却始终与这一排行榜无缘。在2006年,历史终于被改写,美国的前四大住宅企业,联袂进入了这个名单。

其中之一的帕尔迪住宅公司,是万科在新十年的标杆企业。在过去的十年中,它的市场占有率上升了一倍以上。然而,它的雄心才刚刚开始,它现在的目标已经定到了全美国市场的20%。如果这个目标能够实现,我们看到的将是一个年销售千亿美元级别的企业。

未来十年,中国城市将新增千万户家庭,这接近一个美国,接近英国、法国和德国的总和,超过整个日本。未来全球最大的住宅市场很可能在中国,这已经没有太大的悬念。那么,中国的优秀住宅企业,又该有怎样的雄心和愿景呢?

企业的边界取决于规模效应和管理成本的消长。越大的企业,规模效应越显著,但是管理和经营的难度也越高。当一个企业的规模效应已经不能抵消克服管理难度上升的成本时,这个企业就到了增长的极限。

确实,住宅作为一种最终产品,具有不可移动性,无法在一个地方生产而销售到很远的范围;客户需求和地段的千差万别,也使得住宅的生产具有小批量甚至单件生产的特征。但是,企业的规模效应不仅仅源自大规模流水线生产带来的成本下降,而是来自三个方面。另外两个方面,一个是客户口碑带来的品牌号召力,一个是资本市场信用支撑的融资能力。

在美国四大住宅企业营身财富500强的过程中,美国究竟发生了什么?我们至少可以看到三件事情。第一件是住宅产业化水平的不断提升,虽然住宅整体需要进行现场装配,但是住宅的部件却可以实现规模化的工厂生产。第二件是随着客户对品质和性价比的要求不断趋于精细,住宅品牌日渐为人们所关注。第三件是1980年代之后,美国的房地产融资不断创新,并形成了大企业主要通过债券等低成本渠道融资,而小企业却仍然依赖高利率贷款的格局。这三件事情,刚好对应着规模效应的三个方面。

而与此同时,美国的优秀住宅企业也逐渐变得成熟,在大规模经营时克服管理难度的能力不断上升。以帕尔迪为例,我们可以发现它拥有一整套住宅企业非常成熟的以客户为中心的经营工具。在学习帕尔迪的过程中,这些管理工具也逐渐融入到了万科的经营管理当中。

与美国相比,中国在住宅产业化和融资渠道创新上,还有着不小的差距;中国住宅企业,暂时也还并不具备美国优秀同行那样驾驭大规模经营的能力。然而,在第二个转折点之后,这些都是行业发展的必然趋势。

万科在2005年提出,2006到2008年万科将进入一个高速发展期。这绝非简单地出自企业做大的冲动,否则的话,在行业上一个阶段的巅峰2004年,万科不会坚持稳健的发展策略。一直以来,万科谋求的是有质量的增长,这一点过去没有,现在没有,以后也不会改变。

万科做出这个决定,是基于以下的几个判断。首先,经过2001到2005年的不断调整,万科在规模经营能力方面已经上了一个台阶。其次,相当数量的忠诚客户,是万科经营住宅十多年来积累的最重要的财富之一,而购房者对于产品和服务的要求,最近几年明显趋于全面化。第三,尽管中国的住宅产业化还刚刚起步,但是万科已经率先基本实现了设计的标准化。第四,尽管中国房地产直接融资的大门还在开启的前夜,但是万科在资本市场的信用,不仅在行业内、而且在跨行业对比中,已经积累了一定的优势。最后,宏观调控将促进行业的规范化,提高行业的集中度,优秀企业将获得更大的成长空间。

而正如本报告将要揭示的那样,按照这一既定计划,2006年万科取得了一个良好的开局。

变革的年代

中国住宅行业已经跨过了第二个转折点,接踵而至的将是一个全新的年代。在这个激越的年代中,行业将实现全面的重构,未来的格局将与过去和现在,存在显著的不同。

从制度框架来看,这个年代将是一个以政府主导的土地出让和高度自由放任的开发市场。而在未来,土地出让、流转甚至开发将全面市场化;而针对行业的准入、供给、需求、交易行为各环节,将建立包括立法、行政、货币、税收各种手段的整套制度体系。

从居住模式来看,这个行业曾经经历的是,实物分配嘎然而止与商品房骤然兴起的截然转向,曾经面临的是住房状态的两极分化。而随着分配机制与保障体系的重构,未来将呈现的是各种保障用房和商品房多元并存;出租市场、二手市场、新房市场三足鼎立的格局。

从供求关系来看,这个行业曾经上演的是,消费者对居住面积的偏爱与开发商对高档产品的热衷,曾经困扰的是套数需求与套数供给能力的矛盾。而随着小型化趋势的彰显和差异化购改政策的落实,未来购房者将由单一追逐居住面积转向主要关注居住品质和性价比,精品中小户型将成为市场决胜的关键。

从竞争态势来看,这个行业曾经高度分散,数万家开发商各自拓荒。而随着消费者选择能力和选择偏好的显现、直接融资渠道的开拓,行业的集中度将不断上升,重点市场的主流开发商将进入品牌主导下的精细化竞争态势。

从生产方式来看,一次性设计、作坊式生产曾经是这个行业的常规。这种落后的生产方式,带来了难以克服的质量通病和企业资产的慢速周转,也催生了优秀企业成熟产品复制的努力。而随着品质导向、规模效应和周转要求等一系列生存法则的变迁,未来我们看到的,将主要是标准化设计、工业化生产的住宅产品。

从商业模式来看,这个行业曾经是开发商无论大小,都是从获取土地到物业管理一条龙的经营,而随着对效率和专业能力的要求不断上升,合作开发、并购重组与业务外包的帷幕已经拉开,未来我们看到的,将是“小而全”转向精细分工,企业内部整合转向社会化整合;大型综合开发商、专业制造企业、金融企业、配套服务企业并存的全新格局。

早在2004年,万科就提出行业已经处于颠覆的前夜。而经过2005、2006两年,行业变革的趋势日渐明朗。基于这一判断,万科最近三年的主题词,都与变革有关。2005年是“颠覆·引领·共生”,2006年是“变革先锋·企业公民”,而2007年是“大道当然·精细致远”。

万科是一个由鲜明的理想主义和坚定价值观驱动的企业。在这样一个激越的变革年代,万科将义不容辞地担当起先行者的责任。这一责任,不仅包括率先实现商业模式和生产方式的变迁,而且包含引领行业承担企业公民的社会责任、促进与社会的和谐、赢得社会的尊重。而千里之行,始于足下,只有脚踏实地的精耕细作,才能造就百年老店的基业长青。万科也深信,我们的一切努力,最终都能从市场中获得公平的回报。

最后,要再次感谢每一位投资万科的股东。是你们的信任与支持,造就了万科过去的辉煌;而在现在和未来,也正是你们的信任与支持,给了万科在这激越年代里大步前行的勇气。

§4 会计数据和业务数据摘要

4.1 主要会计数据　　单位:(人民币)元

	2006年	2005年	本年比上年增減(%)	2004年
主营业务收入	17,848,210,282.17	10,558,851,683.83	69.04%	7,667,226,237.03
利润总额	3,396,518,226.62	1,976,181,660.98	71.87%	1,260,329,245.83
净利润	2,154,639,315.18	1,350,362,816.78	59.56%	878,006,255.08
扣除非经常性损益的净利润	2,067,878,243.04	1,336,851,574.86	54.68%	889,165,465.77
经营活动产生的现金流量净额	-3,024,121,481.87	843,439,134.65	-458.55%	1,048,590,341.97
总资产	48,507,917,570.69	21,992,392,061.30	120.57%	15,534,422,529.76
股东权益(不含少数股东权益)	14,882,371,309.77	8,309,602,557.04	79.10%	6,202,198,786.70

4.2 主要财务指标　　单位:(人民币)元

	2006年	2005年	本年比上年增減(%)	2004年
每股收益	0.493	0.363	35.81%	0.386
净资产收益率	14.48%	16.25%	-1.77个百分点	14.16%
扣除非经常性损益的净利润为基础计算的净资产收益率	21.02%	19.35%	1.67个百分点	15.58%
每股经营活动产生的现金流量净额	-0.69	0.23	-400.00%	0.46
	2006年末	2005年末	本年末比上年末增減(%)	2004年末
每股净资产	3.406	2.232	52.60%	2.728
调整后的每股净资产	3.362	2.214	51.85%	2.699

注:由于“万科转2”转股和公司非公开发行A股股票的原因,报告期末公司总股份数较2005年末增加647,211,081股,增长17.39%,每股收益相应摊薄17.39%。

非经常性损益项目

√ 适用 □ 不适用　　单位:(人民币)元

非经常性损益项目	金额
营业外收入	21,307,390.59
长期股权投资收益/(损失)	110,036,127.80
营业外支出	-13,719,549.57
以上各项对税收的影响	-30,862,896.68
合计	86,761,072.14

4.3 国内外会计准则差异

√ 适用 □ 不适用　　单位:(人民币)元

	国内会计准则	境外会计准则
净利润	2,154,639,315.00	2,297,883,766.00
差异说明	1、递延收入的认定和摊销:-778,683 2、股权投资差额摊销:69,282,301 3、递延税项资产:76,580,139 4、资产重估:814,918 5、可转换公司债券利息计量而多资本化部分转入销售成本:-2,654,224	

§5 股本变动及股东情况

5.1 股份变动情况表　　单位:股

股份类别	本次变动前 数量	比例	本次变动增減(+,-) 可转债转股(注1)	非公开发行(注2)	其他(注3,4)	本次变动后 数量	比例
一、有限售条件股份							
1.国家及国有法人持股	358,517,093	9.63%	0	+110,000,000	-193,186,649	275,330,444	6.30%
2.境内法人持股	138,754,890	3.73%	0	+290,000,000	-138,754,890	290,000,000	6.64%
3.境内自然人持股	2,415,578	0.06%	0	0	0	2,415,578	0.05%
4.外资持股							
有限售条件股份合计	499,687,561	13.42%	0	+400,000,000	-331,941,539	567,746,022	12.99%
二、无限售条件股份							
1.人民币普通股	2,675,101,997	71.86%	+247,211,081	0	+331,941,539	3,254,254,617	74.47%
2.境内上市外资股	547,898,112	14.72%	0	0	0	547,898,112	12.54%
无限售条件股份合计	3,223,000,109	86.58%	+247,211,081	0	+331,941,539	3,802,152,729	87.01%
三、股份总数	3,722,687,670	100.00%	+247,211,081	+400,000,000	0	4,369,898,751	100.00%

注:公司股本变化详情如下:

(1) 报告期内,由于“万科转2”转股的原因,公司A股共增加247,211,081股;

(2) 报告期内,公司非公开发行A股400,000,000股,公司有限售条件流通股增加400,000,000股;

(3) 报告期内,公司股权分置改革有限售条件流通股开始解除部分限售,国家及国有法人持有的有限售条件流通股減少193,202,602股,其他境内法人持有的有限售条件流通股減少138,754,890股,无限售条件流通股相应增加331,957,492股;

(4) 报告期内,由于有15,953份“万科HRP1”行权,华润股份有限公司持有的公司A股股份增加15,953股,公司国家及国有法人持有的有限售条件流通股相应增加,无限售条件流通股相应減少。

有限售条件股份可上市交易时间　　单位:股

时间	限售期满新增可上市交易股份数量	有限售条件股份数量余额	无限售条件股份数量余额	说明
2007-3-4	15,953	567,730,069	15,953	注1
2007-12-6	165,314,491	402,415,578	165,330,444	注2
2007-12-27	290,000,000	112,415,578	455,330,444	注3
2009-12-27	110,000,000	2,415,578	565,330,444	注4

注1:“万科HRP1”行权过程中,华润股份有限公司增加的15,953股公司A股股票按照有关规定锁定6个月。

注2:在公司股权分置改革中,华润股份有限公司承诺持有的非流通股股份自获得上市流通权之日起,在十二个月内不上市交易或者转让。之后,通过证券交易所挂牌交易出售原非流通股股份,出售数量占万科股份总数的比例在十二个月内不超过百分之五,在二十四个月内不超过百分之十;

注3:在公司2006年非公开发行A股股票中,华润股份有限公司以外的其他认购对象认购的股份的锁定期限自2006年12月27日至2007年12月26日止;

注4:在公司2006年非公开发行A股股票中,华润股份有限公司认购股份的锁定期限自2006年12月27日至2009年12月26日止。

前10名有限售条件股东持股数量及限售条件　　单位:股

序号	有限售条件股东名称	持有的有限售条件股份数量	可上市交易时间	新增可上市交易股份数量	限售条件
1	华润股份有限公司	275,330,444	2007-3-4	15,953	分期见前注1,注2和注4
			2007-12-6	165,314,491	
			2009-12-27	110,000,000	
2	上海南都伟略投资管理有限公司	50,000,000	2007-12-27	50,000,000	见前注3
3	国信证券有限责任公司	46,000,000	2007-12-27	46,000,000	见前注3
4	南方绩优成长股票型证券投资基金	32,000,000	2007-12-27	32,000,000	见前注3
5	嘉实策略增长混合型证券投资基金	18,000,000	2007-12-27	18,000,000	见前注3
6	全国社保基金一零一组合	16,000,000	2007-12-27	16,000,000	见前注3
7	中国平安人寿保险股份有限公司-万能-个险万能	13,000,000	2007-12-27	13,000,000	见前注3
8	招商证券投资基金	12,000,000	2007-12-27	12,000,000	见前注3
9	天元证券投资基金	10,000,000	2007-12-27	10,000,000	见前注3
10	全国社保基金一零六组合	9,000,000	2007-12-27	9,000,000	见前注3
10	全国社保基金一零四组合	9,000,000	2007-12-27	9,000,000	见前注3

5.2 前10名股东、前10名无限售条件股东持股表　　单位:股

股东总数	136,555(其中A股128,216户,B股8,339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	持有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	国有股东	14.54%	635,503,474	275,330,444	0
南方绩优成长股票型证券投资基金	其他	2.53%	110,718,639	32,000,000	0
CLSA LIMITED	外资股东	1.76%	76,830,876	0	0
刘元生	其他	1.34%	58,446,317	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	1.29%	56,342,298	0	0
南方高增长股票型开放式证券投资基金	其他	1.20%	52,501,224	0	0
UBS AG	其他	1.15%	50,123,723	0	0
上海南都伟略投资管理有限公司	其他	1.14%	50,000,000	50,000,000	0
TOYO SECURITIES ASIA LIMITED-A/C CLIENT.	外资股东	1.08%	47,305,168	0	0
易方达平稳增长证券投资基金	其他	1.06%	46,352,127	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	360,173,030	人民币普通股(A股)
南方绩优成长股票型证券投资基金	78,718,639	人民币普通股(A股)
CLSA LIMITED	76,830,876	境内上市外资股(B股)
刘元生	58,446,317	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	56,342,298	人民币普通股(A股)
南方高增长股票型开放式证券投资基金	52,501,224	人民币普通股(A股)
UBS AG	50,123,723	人民币普通股(A股)
TOYO SECURITIES ASIA LIMITED-A/C CLIENT.	47,305,168	境内上市外资股(B股)
易方达平稳增长证券投资基金	46,352,127	人民币普通股(A股)
南方避险增值基金	41,576,982	人民币普通股(A股)

上述股东关联关系或一致行动的说明	1.CLSA LIMITED所持的76,830,876股B股为香港华润(集团)有限公司实际持有,香港华润(集团)有限公司是华润股份有限公司的全资子公司; 2.南方绩优成长股票型证券投资基金、南方高增长股票型开放式证券投资基金、南方避险增值基金同为南方基金管理有限公司管理的基金。

5.3 控股股东及实际控制人情况介绍

5.3.1 控股股东及实际控制人变更情况

□ 适用 √ 不适用

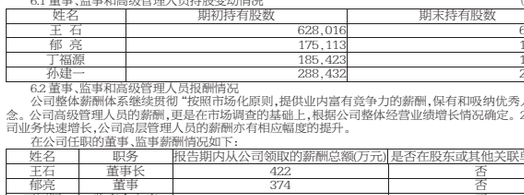
5.3.2 控股股东及实际控制人具体情况介绍

截止报告期末,华润股份有限公司及其全资子公司香港华润(集团)有限公司(合称“华润”),合并持有公司股份712,334,350股,占公司股份总数的16.30%,为公第一大股东。其中,华润股份有限公司持有635,503,474股公司A股;此外,CLSA LIMITED所持的76,830,876股B股为香港华润(集团)有限公司实际持有。

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,法定代表人为陈新华先生,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,主营业务包括日用消费品制造与分销、地产及相关行业、基础设施及公用事业。公司注册地点为北京市东城区建国门北大街8号华润大厦,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16,464,463,526股国家股,占其股本总额的99.984212%;其他四家发起人中国粮油食品(集团)有限公司、中国五矿集团公司、中国中化集团公司和中国华能集团公司分别持有华润股份有限公司650,000股国有法人股,分别占其股本总额的0.003947%。

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,法定代表人亦为陈新华先生。

5.3.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图



§6 董事、监事和高级管理人员

6.1 董事、监事和高级管理人员持股变动情况　　(单位:股)

姓名	期初持有股数	期末持有股数
王　石	628,016	628,016
郁　亮	175,113	175,113
丁福源	185,423	185,423
孙建一	288,432	288,432

6.2 董事、监事和高级管理人员报酬情况

公司整体薪酬体系继续贯彻“按照市场化原则,提供业内富有竞争力的薪酬,保有和吸纳优秀人才”的理念。公司高级管理人员的薪酬,更是在市场调查的基础上,根据公司整体经营业绩增长情况确定。2006年,公司业务快速增长,公司高层管理人员的薪酬亦有相应幅度的提升。

在公司任职的董事、监事薪酬情况如下:

姓名	职务	报告期内从公司领取的薪酬总额(万元)	是否在股东或其他关联单位领取
王石	董事长	422	否
郁亮	董事	374	否
丁福源	监事会主席	233	否
肖莉	董事	220	否
张力	监事	150	否

在公司任职的其他高管人员年度薪酬总额1611万元,人均薪酬230万元。

未在公司任职的各位董事、监事中,宋林、陈志裕、王印、蒋伟4名董事在报告期内分别从公司领取董事酬金6万元(含税),孙建一、李志荣、李家晖、徐林倩丽四名独立董事在报告期内分别从公司领取董事酬金12万元(含税),方明监事从公司领取监事酬金6万元(含税)。其中宋林、王印、蒋伟、方明在华润股份有限公司之关联单位华润(集团)有限公司领取薪酬。该等董事、监事未从公司领取其它报酬、津贴。

§7 董事会报告

7.1 管理层讨论与分析

市场环境变化与管理层看法

对于行业的长期前景,公司依然认为,人口变迁的影响发挥着决定性的作用。城市化一方面将导致大量的住宅需要,另一方面,与城市化相得益彰的经济发展正在稳步增进大众财富,将这种需要转化为有效的市场需求。未来相当长一段时间内,中国城市尤其是沿海城市带的住宅市场,依然具备极为广阔的发展空间。

另一方面,从2004年底开始,公司管理层围明确得出结论:房地产行业正在进入一个转折期,无论从制度框架、居住模式、供求关系、竞争态势还是生产方式、商业模式来看,都将发生全面的重构,公司的经营环境即将发生重大深远的变化。对于公司来说,这不仅是挑战,更蕴含着难得的发展机遇。能否提前做出正确的判断和有效的应对,决定了公司在未来几年内能否抓住机遇,实现快速而有质量的发展。

而转折期内最明显的标志,就是宏观调控已经成为行业的常态,这将促使行业不断朝向更为理性、规范的方向发展。在这一大背景下,行业资源将重新整合,优胜劣汰的竞争机制将逐步完善,集中度将不断提升。

报告期内,本年度政府工作报告在肯定房地产行业的支柱产业地位的同时,表示将继续严格执行宏观调控政策,解决部分城市房地产投资规模过大和房价上涨过快的问题,进一步完善金融、信贷、土地、税收、销售等方面的政策措施,继续整顿房地产业的市场秩序。5月底九部委联合发布《关于调整住房供应结构稳定住房价格意见》,之后有关部委进一步出台了《关于落实新建住房结构比例要求的若干意见》、《关于规范房地产市场外资准入和管理的意见》、《关于个人住房转让所得征收个人所得税有关问题的通知》、《关于进一步整顿规范房地产交易秩序的通知》、《关于加强土地调控有关问题的通知》等文件。这一系列政策的出台将对行业经营环境产生深刻的影响,这和万科的判断是一致的。

九部委《关于调整住房供应结构稳定住房价格意见》中提出的“70%不超过90平方米”的目标,将彻底改变未来市场的供应结构,也对行业提出了如何充分利用有限空间解决客户居住需要的全新课题。所幸的是,住宅小型化的必然趋势是万科自1997年以来已经形成的定论,而自2001年开始万科产品研发部门也将中小型住宅作为重点研究的方向之一。因此,公司管理层相信,万科将率先适应新的市场变化,公司2006、2007年度业绩及增长目标的实现不会受到重大影响。而在获取未来项目资源时,万科在中小型住宅研究上的先发优势将逐渐得到体现。

报告期内,限价商品房制度的推出也受到了广泛的关注。公司管理层认为,随着限价商品房项目的不断推出,其占整体市场的比例将有一个上升的过程。由于土地出让已经全面公开化,对房屋售价的限制将传导到土地出让价格上。因而在一个成熟的市场中,无论是否限价,开发企业能获得的都是公平回报。限价商品房的主要特点在于,由于价格已经预先确定,因此从获取土地的一刻起,项目的利润水平基本已被锁定,不受后期市场价格波动的影响。由于万科近年来致力于提升经营效率,公司的周转率已经大大超过行业平均水平,这意味着在同等的利润率水平下,万科可以获得明显高于行业平均水平的资产回报率。因此,在限价商品房项目上,万科同样具备强大的市场竞争力。

今年1月份,国家税务总局发布了《关于房地产开发企业土地增值税清算管理有关问题的通知》,进一步要求对土地增值税进行清算。土地增值税基于开发增值部分应税,整体起征点较高,尤其对于普通居民住宅而言,受该税种影响更小。管理层认为土地增值税清算进一步将推动房地产企业开发普通住宅,抑制土地投机,促进开发商提高效率。长期以来,万科坚持规范经营,在预交土地增值税的同时,按相关规则对清算的增值税作了相应预提。同时,万科以普通居民住宅开发为主,土地增值税的清算基本不会影响万科的盈利水平,也不会影响万科的长远发展。此外,土地增值税的严格征收在一定程度上将加速产业化进程,促进装修房的普及,而这都是万科努力的方向。

公司应对与业务回顾

与2005年同期相比,报告期内公司业绩取得了相当明显的进步。

期内,公司实现销售面积322.8万平方米,销售金额212.3亿元。同比分别增长39.3%和52.2%。当年公司结算项目面积289.6万平方米,同比增长63.8%;结算收入176.7亿元,同比增长70.2%;完成新开工面积500.6万平方米,竣工面积327.5万平方米,分别比2005年增加93.0%和50.6%。06年,公司实现主营业务收入178.5亿元,同比增长69.0%;净利润21.5亿元,同比增长59.6%。

从区域分布看,全年珠三角市场实现销售面积97.7万平方米、销售收入75.4亿元,分别占公司整体的30.3%和35.5%,实现结算收入50.9亿元、净利润9.4亿元,分别占公司整体的28.8%和43.1%;长三角市场实现销售面积87.1万平方米、销售收入63.2亿元,分别占公司整体的27.0%和29.8%,实现结算收入68.7亿元、净利润7.7亿元,分别占公司整体的38.9%和35.4%;环渤海市场实现销售面积90.9万平方米、销售收入53.8亿元,分别占公司整体的28.2%和25.3%,实现结算收入42.3亿元、净利润3.5亿元,分别占公司整体的23.9%和16.1%;其他市场实现销售面积47.1万平方米、销售收入19.9亿元,分别占公司整体的14%和9%,实现结算收入14.9亿元、净利润1.2亿元,分别占公司整体的8.4%和5.4%。

其中深圳公司共结算面积23.6万平方米,主要来自第五园项目和万科城项目;上海公司共结算43.3万平方米,主要来自假日风景项目和朗润园项目;在其他城市,广州四季花城、无锡魅力之城、苏州玲珑湾、成都魅力之城、南昌四季花城、天津东丽湖等项目都取得了良好的销售成绩,期内分别售出16.3万平方米、14.5万平方米、11.7万平方米、10.7万平方米、10.2万平方米、10.1万平方米。

年末公司还有119万平方米已销售资源未竣工结算,合同金额合计96.6亿元。

公司的本年度业绩为既定计划中的2006至2008年高速增长期创造了一个良好的开局,也验证了之前公司发展规划中的判断。

如前所述,在2004年底到2005年,管理层围绕出判断,认为持续深入的宏观调控将促进行业的规范化,提高行业的集中度,优秀企业将获得更大的成长空间。而经过之前数年的调整和自我变革,万科在组织结构、专业能力、客户忠诚、经营效率、资本市场信用、多元化融资渠道、经营效率等方面,已经积累了相当的优势。因此,管理层认为万科有条件抓住机遇,在2006到2008年进入一个高速成长期。

因此公司在报告期内继续坚持以珠三角、长三角和环渤海区域为重点的城市经济圈聚焦策略,加大项目发展力度。在本年度的经营安排中,公司计划新增建筑面积1000万平方米左右的规划中项目资源,并将深圳、上海、广州、北京、天津等核心城市作为重点。同时公司也将注重获取优质项目,改善项目结构,通过更多项目的快速开发,充分利用周转速度和规模效应,提高人力资源效率和资金利用效率,强化市场控制力和品牌影响力。

同时管理层认为,随着信贷管理的严格化和闲置土地处置要求的细化,更多市场存量土地资源将被激活。依托公司在品牌、资本市场信用和专业开发能力等方面的优势,以及对行业趋势的准确预期,万科有条件通过合作方式,以更高的效率和质量来获取项目资源。

本报告期内,这一策略推进顺利。年内新增规划