公司代码:601618　　公司简称:中国中冶

中国冶金科工股份有限公司

2015 年度报告摘要

一　重要提示

1.1　为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上仔细阅读年度报告全文。

1.2　本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

1.3　公司全体董事出席了于2016年3月28-29日召开的第二届董事会第十九次会议。

1.4　德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5　公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	中国中冶	601618
H股	香港联合交易所有限公司	中国中冶	1618

联系人和联系方式	董事会秘书
姓名	薛学文
电话	+86-10-59980666
传真	+86-10-59980999
电子信箱	ir@mcc.china.com

1.6　2015年中国中冶经审计的合并报表归属于上市公司股东的净利润为480,156.18万元，中国中冶本部未分配利润为139,432.44万元。公司拟以2015年末总股本191.1亿股为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.55元（含税），共计现金分红105,105.00万元，占合并报表归属于上市公司股东净利润的21.89%，剩余未分配利润34,327.44万元结转以后年度分配。上述利润分配预案尚待公司股东大会审议批准后予以实施。

二　报告期主要业务或产品简介

（一）工程承包业务

1.行业概况

2015年，我国国民经济运行总体态势良好，国内生产总值为676,708亿元，按可比价格计算，比2014年增长6.9%。全国投资保持较快增长，投资结构继续改善。全年全社会固定资产投资562,000亿元，比上年增长9.8%，扣除价格因素，实际增长11.8%。2015年全国建筑业总产值180,757亿元，同比增长2.3%；建筑行业增加值46,456亿元，同比增长6.8%，继续保持增长态势。

从冶金工程市场来看：2015年，受国家宏观调控政策限制钢铁工业新增产能的大环境影响，各钢铁企业采取积极措施，加大产业结构调整力度，加强节能减排工作，积极淘汰落后产能。2015年，全国黑色金属冶炼及压延加工业固定资产投资额为4,257.19亿元，同比下降11.0%。在有色冶金方面，2015年，全国有色金属矿采选业固定资产投资额为1,588.18亿元，同比下降2.3%；有色金属冶炼及压延加工业固定资产投资额为5,579.04亿元，同比下降4.0%。

从非冶金工程市场来看：随着国家加强供给侧改革，“一带一路”建设、京津冀协同发展、长江经济带建设等国家战略导向已成为中国新一轮投资和经济增长的动力所在。快速推进的城镇化进程，推动房屋建筑工程及基础设施建设市场连续快速发展。2015年，全国房地产开发投资95,979亿元，同比增长1.0%。房地产开发企业房屋施工面积735,693万平方米，同比增长1.3%；房屋新开工面积154,454万平方米，同比下降14.0%。2015年，全国基础设施建设投资（不含电力）101,271亿元，同比增长17.2%。

2.业务经营情况

2015年，面对全球钢铁市场的持续低迷、国内钢铁产能过剩，经济下行等压力，本公司以提升中国钢铁产业全球竞争力为己任，切实承担起中国钢铁工业从大国向强国转变、引领中国冶金向更高水平发展的国家责任。作为国家创新型企业，通过冶金建设国家队顶层设计方案实施落地，公司在钢铁8大部位、19个业务单元，形成了强大的工程设计技术力量和施工力量。按照世界一流标准，公司强力推进内部资源整合，在确保冶金建设国家队地位的前提下，打造精干的冶金建设国家队最强阵容，以独占鳌头的核心技术、持续不断的革新创新能力、无可替代的冶金建设全产业链整合优势，持续提升公司在全球钢铁工程技术领域的竞争力和影响力，保持国内传统冶金市场的绝对领军地位。

随着城市基建作为需求的“倍增器”和“加速器”效应不断显现，万亿级投资盛筵已徐徐拉开帷幕，为相关产业的发展打开想象空间。2015年，本公司解放思想，与时俱进，适时提出“打造‘四梁八柱’业务体系升级版，再造建设‘美好中冶’新优势”，明确了新的市场和产品定位，及时调整组织结构和经营策略，集中优势资源，努力推动经营方式转变，打造出以工程承包、房地产开发、装备制造、资源开发四大板块为“梁”，以冶金工程、高端房建、矿山建设与矿产开发、中高端地产、交通市政基础设施、核心技术装备与中冶钢构、环境工程与新能源、特色主题工程为“柱”的“四梁八柱”关联互补、协同效应显著的综合性业务体系。公司围绕国家三大战略及四大区域进行布局和拓展，充分发挥公司总部、子公司、区域公司“三力合一”的强大市场开发合力，强化“大环境、大客户、大项目”的设计与运作，抢抓国家新一轮拉动投资的有利时机，占领市场制高点，成功实现从冶金建设运营服务商到城市建设整体规划、设计、施工专家的转型。高端房建、市政交通基础设施、环境工程与新能源、特色主题工程、地下综合管廊、智慧城市等其他建设领域已成为公司新的优势领域和支柱产业，具有独特的设计施工技术优势，并在国内外成功完成了一批具有行业影响力的重大项目。近两年，非冶金工程新签合同持续稳定在公司工程主业新签合同的80%以上，工程产品结构调整和转型升级取得了巨大成果，抵御市场风险的能力进一步增强。报告期内，公司新签工程合同额3,592.69亿元，超10亿元的重大工程项目57项。其中，新签冶金工程合同额608.58亿元，新签非冶金工程合同额2,984.11亿元。

2015年工程承包业务总体经营情况

单位:千元　币种:人民币

	2015年	占总额比例	2014年	同比增长
分部营业收入	186,304,107	84.42%	178,416,066	4.42%
毛利率（%）	12.54	—	12.17	提高0.37个百分点

注:分部营业收入和毛利率为未抵消分部间交易的数据。

（1）冶金工程领域

2015年，伴随中国经济转型和发展新常态的出现，全球钢铁行业进入有史以来第三次深度调整周期，从以往国际经验看，这将是一个相对漫长的过程。未来一段时间内，我国钢铁行业发展的重点将主要集中在“去产能、转方式、优结构、提质量、增效益”，这既是钢铁行业发展的新挑战，也给钢铁行业带来了新机遇，在城市钢铁企业搬迁、淘汰落后产能、绿色生产、装备改造升级、高端产品产能提升等方面仍有较大的市场需求。与此同时，“一带一路”国家发展战略的实施，为中国钢铁行业参与国际产能合作提供了发展的新空间。本公司通过营销模式的创新、新材料、新技术手段的革新应用，形成以工艺设计为龙头，核心技术和装备制造为依托，工程项目管理和施工为手段的冶金全产业链系统整合与集成服务优势。针对国内钢铁行业“去产能”和转型升级的新形势，深入调研钢铁企业在“去产能”和转型升级过程中的实际状况，抓住结构调整和智能制造、绿色制造和互联网+技术在钢铁行业应用的新机遇，充分利用“一带一路”战略背景下，钢铁行业国际产能合作中蕴含的巨大商机，紧密跟踪项目信息，努力提升公司在全球钢铁市场的竞争力。报告期内，在传统冶金工程领域又新签多项重要合同，如：宝钢湛江钢铁精品基地项目、越南台塑河静钢厂项目、广西盛隆冶金马来西亚马中关丹产业园年产350万吨钢铁项目、河北太行钢铁集团钢铁退城搬迁升级改造项目、印尼广青镍业有限公司年产60万吨镍铁厂项目、河北永洋特钢集团有限公司产业重组项目、石钢环保搬迁产品升级改造项目等，冶金工程领域领导者的地位得到不断增强。

（2）交通市政基础设施领域

交通市政基础设施领域是公司“四梁八柱”业务体系中的支柱产业之一，也是公司近年来大力拓展的方向。公司拥有丰富的设计经验和雄厚的项目管理能力，与强大的技术装备和施工能力相互支撑，形成雄厚的交通建设服务能力，并成功承接了一批标志性的工程。2015年，公司中标合同额10亿以上的市政交通重大项目共18项，如：长春至深圳高速公路内蒙古通辽至鲁北段施工总承包项目、湖北光谷大道快速化改造工程、贵州遵义至绥阳高速公路项目等，市政交通基础设施领域的发展对提升公司盈利能力和可持续发展，作用愈发明显。

（3）环境工程与新能源领域

随着国家对环境保护的重视，新环保法等各种环保政策不断出台，对企业污染物排放和治理提出了更高的要求，环保市场容量巨大。多年来，公司研发的大量环保技术成果为钢铁企业赢得了良好的经济和社会效益，为我国钢铁工业的转型升级提供了有力支撑。同时，公司也大力开拓市政环保及新能源领域，能提供城市垃圾综合处理、城市供水电热管网建设、污水处理、光伏发电等的技术研究、咨询、设计、设备成套供货、工程总承包、调试和项目管理、工程运行管理等全流程服务，已成为环保工程和新能源领域实力强、品牌影响力大的建设承包商、技术装备供给商和投资与运营服务商。报告期内，公司持续加大在环境工程与新能源的投入力度，公司在环境工程与新能源领域的开发，已取得明显的经济效益和社会效益。报告期内，新签了多项重大环保项目，如云南昆明60MWP并网光伏发电总承包项目、宝钢炼铁厂烧结大修改造烟气净化工程、辽宁农业高新区污水处理项目、武钢集团鄂城钢铁烟气余热回收发电综合节能技术改造项目等。

（4）高端房建领域

在高端房建领域，公司以智能、绿色、地标为目标市场，通过在超高层建筑、大型公共场馆和城市大型公共设施方面的不断技术创新，打造高端房建业务品牌。经过多年发展，公司能够提供咨询、规划、勘察、设计、施工、设备采购、监理在内的“一站式服务”，积累了诸多典型工程业绩，荣获多个奖项，创造了多项新的突破：科威特奥林匹亚大厦，首次采用中国标准；珠海十字门——珠海新地标，崛起速度之快被业界赞为“十字门”奇迹。报告期内，公司新签了多个重大项目，如河北保定市万博广场二期工程、河南新密轩辕黄帝故里文化产业园项目施工总承包、兰州新区理工职业学院设计施工总承包项目、福州新区海西创新园三期及基础配套设施项目等，合同额均达数十亿元，公司的高端房建业务得到了快速、健康发展。

（5）特色主题工程领域

随着现代经济、文化的飞速发展，特色主题工程成为一支新生的独特产业，市场前景广阔。公司拥有国内唯一一家主题公园专业设计院，以新加坡圣淘沙环球影城等项目为代表，成功与发达国家合作了多个大型主题公园项目，并在主题公园设计、原材料、施工等方面推广“中国制造”，大大降低了主题公园建设成本，是主题公园领域的专家。公司牢固树立创新思维，深入挖掘文化内涵，不断加强自主创新能力，整合资源优势，凭借强大的科研实力和丰富的文化底蕴，在特色主题工程建设中脱颖而出，近年来，承建了上海迪士尼度假区探险岛、明日世界施工总承包项目、珠海长隆海洋王国、武汉万达电影乐园、淮安西游记文化体验园等多个特色主题工程项目，获得了社会各界的广泛认可，进一步树立了主题工程领域的行业领先地位。

（6）城市地下综合管廊领域

作为当前和今后国民经济增长的重要引擎，城市地下综合管廊建设已上升为国家城市建设的重要战略。本公司作为国内最早的地下综合管廊建设者，抢抓国家推进地下综合管廊建设的重要战略机遇期，精心谋划顶层设计，不断创新城市综合管廊新模式，努力在综合管廊领域争当国家使命的担当者、市场开拓的领跑者、科学研发的探索者，倾力打造具有广泛影响力和强大控制力的“中冶管廊”品牌，人民日报、新华社、中央电视台等多家主流媒体聚焦“中冶管廊”进行了集中报道，引起了社会各界的强烈反响和广泛好评。公司不仅积极参与到国家综合管廊规范的编制，还率先成立了国内第一家管廊技术研究院、第一家管廊投资建设专业化公司、第一个千亿级管廊建设基金（与邮储银行共同设立），“三措并举”，共同构建起公司总部、中冶华发公共综合管廊有限公司、子公司三方各司其责、紧密衔接和相互支撑的“三级联动”管控模式，不断加强综合管廊开发和建设的有序推动。迄今已成功建设了多个综合管廊项目。

珠海横琴地下综合管廊工程是国内首个成系统的区域性综合管廊工程，也是目前国内规模最大、一次性投入最高、建设里程最长、覆盖面积最广、体系最完善的地下综合管廊项目，为国内综合管廊建设提供了标杆，被住建部当作典型在全国推广；湖南常德大道地下综合管廊是首个将工业化成果转化为民用产品的项目；上海宝山、石家庄正定新区、南京河西新城等项目的设计、建设再次体现出公司领跑国内综合管廊领域的强大实力。截至目前，公司的综合管廊施工长度已累计达119公里，单项最长里程33.4公里，被业界评价为“总里程第一，单项成绩第一”。报告期内，公司又与贵州省、深圳市、昆明市等多个省市政府签署了综合管廊战略合作协议，并陆续中标甘肃白银、内蒙古包头、吉林四平、广东珠海、辽宁沈阳等多城市的管廊项目。在已明确承建单位的三座第一批国家级试点城市管廊项目中，本公司独占两席，管廊市场开发局面呈现出强劲的发展势头。

（7）海绵城市、美丽乡村与智慧城市建设领域

海绵城市、美丽乡村与智慧城市建设在国家基建投资、“稳增长”中担纲重任，国家陆续出台了《关于推进海绵城市建设的指导意见》和《美丽乡村建设指南》等纲领性文件，持续推动海绵城市、美丽乡村与智慧城市的建设进程，目前国内各地大力开展相关的产业建设。住建部表示，计划3年内投资865亿元，建设16个“海绵城市”试点，乡村旅游业也已逐渐成为国内旅游业的主要支撑之一，市场潜力巨大。

本公司审时度势、顺势而为，相继成立了海绵城市技术研究院、美丽乡村与智慧城市技术研究院，集中优势力量突破领域共性、关键技术，编制了海绵城市、美丽乡村与智慧城市领域科学发展规划，具备提供海绵城市、美丽乡村与智慧城市全生命周期、“一站式服务”解决方案的能力。两大技术研究院将作为公司在上述两项业务快速实现产业化和可持续发展目标的动力引擎，为快速占领国内外新兴市场提供强有力的技术支撑，这是公司领跑新兴产业的又一发力之举，进一步巩固和提升了公司在新兴市场的核心竞争力，标志着公司争做新兴产业领跑者的战略已正式迈入实质性操作阶段。

在海绵城市建设领域，公司以开发研究相关技术为引擎，编制《中国中冶海绵城市设施标准图集》，快速推动研发成果的产业化，全方位参与了武汉市海绵城市建设国家试点项目建设，积极承接了武汉市光谷中心城西干渠公园工程、青菱十里长渠拓宽工程、生态改造及水质提升工程、古田生态新城基础设施建设及生态修复等三个项目的规划、设计、建设，项目总投资超100亿元，获得了良好的社会效益和经济效益，海绵城市建设已成为公司布局新兴产业的重要组成部分。

在美丽乡村与智慧城市建设领域，作为新兴产业中的又一重要支撑业务，公司依托资源优势和强大的技术储备，结合乡村资源和城市发展的需求，积极开展新农村和智慧城市的建设，通过对乡村资源评估体系、乡村开发及运营管理、乡村公共服务及基础设施建设、智慧城市信息技术，智慧能源环保、智慧交通枢纽、智慧园区等方面进行系统而深入的研究，致力于农村人居环境的改善、民俗风貌的保护与改造、将信息技术融入到城市建设与运营当中，促进农村经济发展、创造城市和居民的和谐互动关系，并成功实施了一批具有代表性的典型项目，如重庆渝北奇彩山谷农业观光园、贵州道真大沙河国际旅游度假区、重庆市北碚新区互联网产业园、上海新虹桥国际医学中心等，公司已成为国家美丽乡村与智慧城市建设的重要力量。

（8）海外工程市场

① 公司海外市场经营情况

公司紧紧围绕国家对外政策、资源和国际产能合作战略，以及国际基础设施市场面临的发展机遇，重点布局双多边合作、互联互通及“一带一路”涉及的区域市场，并对重要目标市场进行深度开发和聚焦式营销，签订海外合同额创出历史新高。对于在建工程，公司加大项目监管力度，通过项目评审、风险审查和动态监管，提高项目可控率。

报告期内，公司海外新签合同额410.75亿元，比2014年的170.53亿元增长了140.87%。完成海外营业收入161.42亿元，比2014年的121.92亿元增加了32.40%。

截至报告期末，公司在海外设立驻外机构128个（含金属资源类驻外机构），分布在43个国家和地区。

② 公司海外项目情况

报告期内，在本公司重点管控的29个重大海外项目中，有钢铁冶金类工程14个，民用基础设施类工程15个。

– 钢铁冶金类工程主要分布在印度、越南、印度尼西亚、马来西亚、伊朗和委内瑞拉等国家。

在印度市场，公司利用自有技术，成功为爱莎集团承建了2200立方米高炉项目，投产后运营稳定，利用系数高，实际产量超出设计产量50%，得到印度钢铁界的好评。之后，又分别承接了印度塔塔集团KPO焦化项目及印度JSW DCPL焦化工程，合同额分别为1.37亿美元及2.44亿美元。其中印度塔塔集团KPO年产150万吨、5m捣固焦炉项目的2座焦炉已经投产，2座焦炉正在施工，工程质量和进度均得到业主好评；印度JSW DCPL年产300万吨、6.25m捣固焦炉项目，业主正在评审合同分拆事宜。另外，公司通过与国际一流公司激烈竞争，获得印度塔塔集团大高炉项目设计合同，取得了新的历史性突破。

在越南，公司正在建设世界上最大的单一综合钢铁厂——台塑越南河静钢厂项目。公司负责整个河静钢铁厂的规划、总图设计、技术设计和大部分设施的供货和施工安装工作，获得工程合同额约23亿美元。目前项目进入调试和投产准备阶段，计划于2016年5-6月份投产。

在印度尼西亚，公司正建设的重点项目有印尼喀拉喀托年产120万吨铁水项目、印尼苏拉威西岛2×65MW火力发电项目及年产30万吨镍铁冶炼项目，项目进度和质量均满足业主要求。

在马来西亚，公司利用钢铁建设国家队的全产业链综合优势，通过最好的技术、最好的规划、最好的服务与联合钢铁（大马）集团公司签署了马来西亚关丹工业园年产350万吨综合钢铁项目设计合同，并将继续承担钢铁厂分项工程的施工、供货、安装和考核达标工程。

在委内瑞拉，公司正在建设FMO第二条300万吨球团生产线项目，是我国第一次出口钢铁球团技术到南美市场。

公司十分重视伊朗、土耳其、埃及钢铁市场。公司承建了土耳其Kardemir新建钢厂项目，在土耳其有好的市场基础和信誉；公司预计伊朗在结束制裁后，将大力发展钢铁工业和基础设施建设，公司将利用在钢铁技术方面的国家队优势，大力开发伊朗市场。在埃及，公司正在跟踪多个产能合作、钢铁厂改造项目，以及新首都建设、主题公园项目等，合同总额逾10亿美元。

– 民用基础设施类工程主要分布在科威特、斯里兰卡、巴基斯坦、马来西亚、新加坡、阿尔及利亚、纳米比亚、塞班等国家和地区。

公司正在科威特施工建设科威特大学城石油与工程学院项目、科学院与教员俱乐部项目及住房项目等。其中科威特大学城两个学院项目合计合同额约12亿美元，将分别于今年和明年交工。

公司在斯里兰卡总承包建设了号称“国门第一路”的科伦坡班达拉奈克国际机场高速路项目，得到了业主及项目所在国的高度评价。在建的重点项目有科伦坡外环路三期项目，合同额逾5亿美元。已经签约待生效的中部高速公路项目合同额10.78亿美元，将于2016年解决融资问题后正式启动。

公司在巴基斯坦成功实施拉合尔DHA六期D标段基础设施项目和DHA七期一、二标段基础设施项目等，累计完成合同超过10亿元。公司于2015年在最短的时间内完成了中兴能源300MW光伏发电项目，创造了同类项目的奇迹；公司通过在巴基斯坦的持续经营，形成了一定数量的固定资产和机械设备，培养了一大批在巴有丰富工作经验的施工管理人员，可以为中巴经济走廊一揽子项目做出应有的贡献。

在马来西亚，公司正在实施W酒店项目、绿地（马来西亚）金海湾建筑及室外工程以及多个民建项目，公司通过本土化的积累，形成了市场开发及项目经营的综合团队和能力，市场前景十分看好。

在新加坡，公司正在开发5个房地产项目，在建工程的合同额超过4亿美元。公司进入新加坡市场超过20年，十分重视本土化经营，本土化率超过90%，已经成长为国际化的中国当地企业，为今后长远和周边发展打好了基础。

在阿尔及利亚，公司正在建设奥兰体育场一、二期项目，其中一期项目规模为40,000人的体育场，二期为各种配套场馆建设。体育场建成后将用于洲际比赛的场馆。另外，公司在建工程还有水利部因萨拉集水管网项目、住建部住房工程等。

在纳米比亚，公司正在赞比西省建设MR125公路升级改造工程项目，项目已于2015年3月在纳米比亚总统的见证下顺利通车，得到当地政府和人民的一致赞扬，目前正在进行项目收尾工程。

在美国塞班岛，公司正在为香港博华太平洋公司实施综合度假村项目工程，工程进度和质量得到业主好评。成功在美国塞班岛实施民建工程，为公司未来在欧美等发达地区承接工程创造了条件。

③ 公司2016年的海外计划布局

公司将在对2015年重点布局的25个国家和地区进行优化调整的基础上，增加新的处于“一带一路”的沿线热点和潜力地区、钢铁产能合作的热点国别、恢复国家稳定并大力发展基础和民用设施的国家、符合亚金融机构融资政策的目标国别，逐步调整市场前景一般、规模小或者市场基础差、限制多的国家。利用区域和综合优势，努力践行和积极参与“一带一路”建设，成为实施“一带一路”国家战略的先锋队和有生力量。2016年重点布局七大区域，28 – 30个重要目标市场：

– 围绕中蒙俄经济走廊建设，重点布局俄罗斯、哈萨克斯坦，加快设立哈萨克斯坦代表处主攻中亚市场；

– 围绕新亚欧大陆桥、中国-中亚-西亚经济走廊，重点布局伊朗、土耳其、科威特、沙特、阿联酋5个国家；

– 围绕中巴和孟中印缅经济走廊建设，重点布局南亚的斯里兰卡、巴基斯坦、印度、缅甸，并关注孟加拉政府间项目；

– 围绕中国-中南半岛经济走廊建设，重点布局东南亚的印度尼西亚、马来西亚、新加坡、越南、柬埔寨（泰国）5个国家；

– 加大非洲市场开发力度，除原先布局的阿尔及利亚、南非外，拟增加埃及、南苏丹、莫桑比克作为重要国别；调整坦桑尼亚市场为一般国别；重点关注加蓬、津巴布韦、尼日利亚等国别市场；

– 除继续布局南美的巴西、委内瑞拉外，加大关注玻利维亚和古巴市场的力度，根据情况进展，再研究是否作为重要国别市场；

– 继续做好香港和澳门的房屋和基础设施市场，尤其要抓住以横琴作为自贸区的中、港、澳三方合作市场，继续把澳大利亚、塞班作为重点国别，关注关岛及周边市场。

④ 2016年海外业务经营计划

– 新签海外业务合同额争取占到公司新签合同额的12-15%；

– 实现海外业务营业收入争取占到公司营业收入的8-10%；

– 优化驻外机构，使重点布局国别增加到28-30个；

– 驻外机构本地化率总体争取达到50%；

– 在手项目可控率争取达到95%。

⑤ 2016年海外业务工作措施

– 紧跟国家“一带一路”战略，抓住“一带一路”沿线国家钢铁和基础设施发展机遇，以钢铁和非钢市场开发并重，重点分析和布局28-30个国别，确定负责企业，落实经营指标，以国家队组合合力开发，实现海外市场开发跨跃增长。

– 充分利用好国家去产能和亚洲基础设施投资银行、丝路基金等金融机构支持政策，加大运作项目力度，以产融结合和产能合作为契机，大力开发园区、中国企业对外投资及产能合作项目，提高项目整体盈利能力和抗风险能力。

– 加强驻外机构和区域公司力量，加大本土化投入，充分利用本地人员开发市场。

– 充分利用好代理运作和争取高端、高回报项目。

– 加强在建项目管理，控制项目经营风险，通过干好在建项目，保住现有市场，扩大和占领新市场，不断提升市场占有率。

– 培养和引进高端人才，通过高端人才团队运作高端项目。

– 公司总部要加大支持子公司开发市场和管控项目力度，为子公司开发市场提供全力支持，为在建重大项目进行前瞻性风险预判，成为市场开发和管控的重要部分。

（二）房地产开发业务

1.行业概况

2015年，在宏观经济承载下行压力、步入“新常态”的大背景下，政府更加重视房地产在促进消费和拉动投资方面的重要作用，房地产政策坚持促消费、去库存的总基调，供需两端宽松政策频出，行业运行的政策环境显著改善，在一定程度上抵消了宏观经济下行因素的不利影响，促进市场量价稳步增长。在这一过程中，金融信贷政策依然发挥主力作用，降息降准、首付下调、公积金放宽等降低了购房成本，加之财税政策支持，市场需求大幅释放，总体来看，楼市总体回暖趋势已基本明确。但从城市级别方面来看，不同城市房地产市场呈现出差异化发展的态势：一线及部分二线重点城市由于自身经济、产业等优势，住房需求较旺盛、财富人群聚集、购买力强，受政策影响作用较为明显，改善性需求明显释放，库存压力渐小，房价已出现上涨势头，土地市场亦随之稳步回升，整体楼面地价持续上涨；而部分二线城市及三四线城市受制于经济、产业发展、人口吸纳力等因素影响，对房地产利好政策反应并不明显，市场需求表现乏力且后续去化动力不足，库存压力仍然较大，仍需进一步宽松政策助力。

2015年12月召开的中央经济工作会议提出“适当降低商品住房价格”以及“化解房地产库存”，在中央政府这一主导思想指导下，结合当前国内经济形势、房地产行业发展趋势综合考虑，预计2016年去库存依然是房地产市场主基调，房地产政策仍有望在信贷、货币、税费等政策方面继续放松，为市场保驾护航，鼓励房地产投资开发，促进库存去化。此外，包括户籍改革、公积金改革、保障房货币化等在内的长效机制将积极推进，支持房地产市场的持续健康发展。同时，在政策的影响下，预计不同城市房地产发展差异化仍将持续，一线及部分热点二线城市经济发展良好、人口持续流入，存在需求空间，库存压力相对较小，房价仍有一定的上涨动力；部分二线城市及三四线城市仍需要多种手段助力库存去化，房价存下跌预期。

2.业务经营情况

2015年，在行业调控持续的背景下，公司加强了对房地产业务的管控力度，更加关注板块资源整合、业务类型逐渐聚焦和重大项目过程管控，房地产业务继续保持稳定健康发展。

2015年，公司房地产业务实现利润总额25.8亿元，是公司持续提高项目开发能力、提高资本整合能力的结果。

（1）实施严控风险策略，谋划“3+6+1”区域深耕布局

为实现公司房地产业务可持续发展，合理布局、避免投资过于集中，公司在2015年继续加强南京下关1号地的招商工作，取得了良好效果。同时，公司明确提出“3+6”区域布局战略，紧密围绕京津冀、长三角、珠三角三大经济圈，深耕北京、天津、上海、南京、深圳、珠海六个核心城市，推进项目公司向城市公司转化；同步实施“3+1”区域深耕战略，在布局三大经济圈的基础上，兼顾重庆、武汉、西安等已有项目的二线重点城市，形成各区域协同发展的良好态势。根据公司区域布局战略，各项目进展较为顺利，中冶置业企业品牌和“中冶?德贤公馆”、“中冶世家”等产品品牌逐步被市场认可。

（2）实施科技创新策略，开拓产品溢价新空间

公司下属子公司中冶置业集团有限公司（简称“中冶置业”）成立“科技建筑除霾专项课题组”，与霍尼韦尔、日立等厂商开展技术合作，在京津冀地区全面推广PM2.5新风过滤系统，实现住宅、写字楼室内环境的全面提升。采用同层排水、太阳能“云集热”系统、循环中水处理系统等新技术，满足客户健康环保的居住需求。以客户体验为中心，全方位实施绿色开发，打造“绿色+节能+舒适+移动互联”的高端智慧社区，提高产品溢价空间。

（3）初步形成了以中高端住宅开发为主，商业地产、物业管理为辅，“一主两翼”的业务体系

在增强商品房开发竞争力的同时，公司研判市场趋势，加强了商业地产和物业管理业务的打造，培育新的价值增长点。创新商业模式，以浪漫婚庆、潮流休闲为主题，营造南京和记洋行滨江时尚的商业新空间；以“科技、娱乐、购物、观光”为主题，优化珠海、天津、石家庄项目的商业方案，形成独具特色的商业地产新模式。获取物业管理一级资质，打造“中冶物业”品牌，积极拓展社区金融、社区健康、社区教育等增值服务，让业主获得更好的居住体验。

未来五年，公司房地产业务的发展目标为：综合实力排名央企房地产企业前10位、国内房地产行业前50位。结合公司目前在手项目的开发节奏、未来的发展规划，以及公司房地产业务的自身优势，未来5年通过努力完全有能力保持营业收入稳定、利润稳中有增。

2015年房地产开发业务总体经营情况

单位:千元　币种:人民币

	2015年	占总额比例	2014年	同比增长
分部营业收入	19,441,290	8.81%	22,852,664	-14.93%
毛利率（%）	20.10	—	17.90	提高2.20个百分点

注:分部营业收入和毛利率为未抵消分部间交易的数据。

2015年，公司商品房开发业务实现收入104.97亿元，同比下降8.80%，完成销售额108.16亿元，销售面积95.43万平方米，毛利率为22.24%；保障房业务实现收入82.96亿元，同比下降14.25%，毛利率为16.23%。

2015年，公司房地产开发在施工面积为1,250.09万平方米，其中新开工面积178.75万平方米，新购置土地面积为13.88万平方米，年末储备土地对应的计容建筑面积为480万平方米，主要分布在珠海、天津、石家庄、重庆等热点城市。

本公司正在开发的重大房地产项目进展情况如下：

（1）2010年9月19日，中冶置业控股的南京临江老城改造建设投资有限公司（简称“项目公司”）通过竞拍取得南京市下关区滨江江边路以西1号地块和3号地块土地使用权，土地出让价分别为121.41亿元和78.93亿元，合计200.34亿元（详见本公司于2010年9月21日发布的公告）。

南京下关1,3号地块项目是公司重点开发的房地产项目，为合理控制投资节奏，获得预期投资收益，公司通盘考虑、精心谋划，确定了1,3号地块的整体开发方案。1号地共38幅地块（建筑面积141万平方米），项目公司拟将其注入若干个项目公司，通过引入战略合作者合作开发，或转让项目公司股权收回资金。截至报告期末，已有13个项目公司（对应36幅土地）完成转让，合计转让金额163.69亿元，剩余2幅土地处于招商谈判中。

3号地总用地32.29万平方米，用地性质包含住宅混合用地、商业金融业用地、文化娱乐用地、幼托用地、商务办公混合用地等，地上建筑面积约89.04万平方米，地下建筑面积不限，各地块容积率为1.0至13.7，建筑控制高度24米至300米。3号地项目共分为大一期、大二期两期建设，其中大一期（方家营项目、滨江项目、和记洋行项目）先期开发，目前部分地块已开工建设；大二期部分暂未开发，目前正处于前期策划定位阶段。

（2）2012年7月17日，中冶置业联合体通过竞拍以现金22亿元并配建4,700平方米公共租赁住房，取得北京市大兴区旧宫镇绿隔地区建设旧村改造二期A1地块的土地使用权（详见本公司于2012年7月19日发布的公告）。该项目2014年10月18日首次开盘至2015年底，共推售5栋楼，总计309套房源，已完成签约217套，签约面积3.32万平方米，销售回款情况良好。另有67套认购未转签房源，正在陆续进行签约工作。

（3）2014年5月28日，中冶置业通过竞拍以49.49亿元取得天津黑牛城道新八大里七里地块土地使用权（详见本公司于2014年5月29日发布的公告）。目前，项目正在稳步推进手续办理、设计规划、工程建设和销售等各项工作。项目已于2015年7月4日开盘，截至2015年底，累计签约销售面积4.21万平方米，回款情况良好。

（三）装备制造业务

1.行业概况

冶金装备制造业是为钢铁工业进行简单再生产和扩大再生产提供专业装备的产业门类。2015年，受全球经济增速放缓的影响及中国钢铁工业产能严重过剩、钢铁企业生产经营困难、钢铁工业投资大幅度缩减的直接作用，国内冶金装备制造业全行业陷入了困境。

面对中国钢铁工业产能严重过剩的情况，国家出台了一系列钢铁工业化解过剩产能的政策措施，严禁增加钢铁工业的新建产能。由此可以预见，在未来相当长的一段时间里，冶金装备制造业不会再出现几年前产品供不应求的状况，冶金装备制造业也将面临着全行业去产能的严峻形势。

2.业务经营情况

本公司装备制造板块的业务范围主要包括冶金设备及其零部件、钢结构及其他金属制品的研发、设计、制造、销售、安装、调试、检修以及相关服务。

2015年装备制造业务总体经营情况

单位:千元　币种:人民币

	2015年	占总额比例	2014年	同比增长
分部营业收入	9,270,663	4.20%	10,234,645	-9.42%
毛利率（%）	13.56	—	12.20	提高1.36个百分点

注:分部营业收入和毛利率为未抵消分部间交易的数据。

在冶金装备制造业全行业不景气的情况下，公司装备制造板块的表现也不尽人意。为此，公司认真分析了冶金装备制造业所面临的形势，认真分析了中国钢铁工业在“去产能”的大背景下，转型升级对冶金装备制造业的需求；认真分析了公司在推动钢铁工业退城搬迁、环保改造、产品升级等方面具有的独占鳌头的技术优势，对装备制造板块的发展做出了战略部署，提出要加快推进钢铁冶金工程技术、生产（工艺）技术与装备技术的深度融合和持续提升，要本着“去粗取精”、“去低留高”的原则，坚持走“专精特新”发展道路。对市场竞争力弱、技术含量低的低端制造企业要果断清理，仅保留对国家队第一梯队核心业务起支撑作用的少数高端制造企业。最终形成以设备为载体，核心工艺、模型控制技术融入其中，以先进技术为代表的智能化装备产品，并加快市场广泛应用，真正成为“钢铁冶金建设国家队的硬支撑”，提升国际竞争力，占领钢铁产业全球制高点。

由于中国钢铁工业基数十分庞大，即便是在未来五年内要消解1-1.5亿吨的钢铁产能背景下，受国家最严厉的环保政策作用及钢铁企业供给侧产品结构和质量水平提升的内在需求下，每年还有一定额度的冶金装备市场需求量。细分这些市场需求，均是公司较强竞争优势之所在，加之中国钢铁工业国际产能合作不断展开所带来的市场机遇，未来几年公司的装备制造板块仍有较大的市场空间，在公司部分装备制造企业退出后，装备制造板块的经营状况将逐步好转。

同时，公司将进一步加强钢结构业务的宏观管控力度，形成产研共建的产业合作模式，推动区域资源整合、优化资源配置。通过制定“一个品牌、两大支撑、三项举措”的战略目标，即统一“中冶钢构”品牌；构建“中冶钢构”的核心“研发平台、设计平台”两大技术支撑；落实“区域资源整合、产业高端转型、业务面向国际”三项业务举措，不断发挥“中冶钢构”的产能能力，努力提升“中冶钢构”的研发、设计、制造水平，使“中冶钢构”成为中冶打造“国家基本建设主力军”的硬支撑。公司通过打造“中冶钢构”品牌，走产业一体化、产品高端化、品牌国际化的发展道路，做强工业钢结构，拓展民用建筑和基础设施钢结构，为客户提供从咨询、研发、设计、生产、安装乃至运输、检测、维护的全过程整体解决方案，支撑公司打造“四梁八柱”升级版、再造美好中冶新优势的总体发展定位。

（四）资源开发业务

1.行业概况

2015年，全球矿业形势依旧严峻，大宗矿产品价格大幅下跌，亏损、停产和破产的矿业公司数量增加，主要原因一是受整体经济形势周期性波动、下行压力影响，尤其是中国经济进入新常态的影响，需求不振；二是前几年矿产品价格暴涨，产能扩张过快所致，供给过剩。

在大宗矿产品中，铁矿石和有色金属矿产由于资源量和供需情况具有很大差异，两者未来需求和价格走势有所不同。

（1）铁矿石

铁矿石全球资源丰富，按目前的铁矿石产量，资源保证年限接近百年。世界四大铁矿石生产商掌握丰富的高品位、低成本铁矿石资源，2014年其产量占全球需求量的一半，2015年随着油价大幅下跌，其铁矿石生产成本已降至20美元以下，在目前的铁矿石价格下，仍有盈利，具有很强的市场竞争力。因此，在这一轮的铁矿石价格下跌中，世界四大铁矿石生产商仍然迎势扩产，扩大市场份额，挤压高成本矿山的生存空间。

2014年中国铁矿石消费量约占全球的62%，中国的铁矿石消费决定全球的铁矿石市场走势。由于中国经济结构的调整，钢铁需求下降，2015年中国钢铁消费与市场双双进入弧顶区，呈下降态势，粗钢产量比上年下降2.3%，为近30年来的首次下降。2016年中国政府已明确提出要在未来5年再关停粗钢产能1-1.5亿吨，因此铁矿石的需求也将减少。

由于铁矿石资