

甘肃刚泰控股（集团）股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 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。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。

4 众华会计师事务所（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。

5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

根据 2017 年 4 月 20 日公司第九届董事会第十次会议审议通过的 2016 年度利润分配预案，公司拟以股权登记日公司总股本为基数，向公司全体股东每 10 股派发现金红利 0.35 元（含税），共计派发现金红利 52,105,035.64 元（含税）。2016 年度不实施以资本公积金转增股本。该利润分配预案尚须提交公司 2016 年度股东大会审议通过后方可实施，2016 年度股东大会召开时间另行通知。

二 公司基本情况

1 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	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	刚泰控股	600687	华盛达

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	谢毅	马杰
办公地址	上海市浦东新区陆家嘴环路958号华能联合大厦32楼	上海市浦东新区陆家嘴环路958号华能联合大厦32楼
电话	021-68865161	021-68865161
电子信箱	xieyi@gangtaikonggu.com.cn	majie687@126.com

2 报告期公司主要业务简介

公司完成重大资产重组注入大桥金矿以来，在大桥金矿稳定生产的同时，结合经济周期所处阶段，公司制定了向产业链下游扩展，以黄金珠宝首饰销售为主营业务，增强主营业务消费属性的发展战略。公司通过推进上述发展战略增强抵御宏观经济周期性波动的能力，实现为股东创造稳定价值的目的。

通过研究未来黄金珠宝消费升级发展方向，为紧随互联网消费时代日益增长的在线购买趋势，规避传统行业 and 传统经营模式的局限，公司积极创新，率先布局“互联网+珠宝”平台，将传统行业与新兴产业相结合。公司通过并购珂兰钻石、优娜彩宝等珠宝一线平台，迅速拥有了成熟的 O2O 平台与完整体系，形成线上引流、线下体验成交的商业模式。公司以互联网珠宝为基础平台，以娱乐营销提升珠宝的品牌内涵和附加值，以金融结合产业链产生协同效应，积极构建并丰富完善产业生态圈。

据行业研究数据推算，至 2020 年，中国珠宝首饰年销售额有望达到万亿级规模，珠宝首饰消费市场仍然有较大的增长空间。然而，黄金珠宝消费虽然是万亿级的市场，传统的销售模式却面临发展瓶颈。一方面面临同业广铺网点，同质竞争的压力；另一方面也面临租金、人工等运营成本快速上涨的压力，国内黄金珠宝企业正由同质化的产品竞争格局向企业产品和品牌升级的竞争格局转变，企业批发、零售终端正由依赖实体门店向线下与线上融合的营销格局转变，互联网作为连接消费者与商家的有效媒介，已成为企业快速发展的关键因素。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年
总资产	11,384,993,254.50	9,290,584,748.36	22.54	3,634,101,581.63
营业收入	10,663,873,986.38	8,845,208,939.40	20.56	4,741,797,373.56
归属于上市公司股东的净利润	496,067,082.84	347,551,480.16	42.73	251,174,570.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	550,770,349.90	314,558,342.41	75.09	211,888,887.38
归属于上市公司股东的净资产	5,613,461,312.59	5,181,101,767.16	8.34	1,606,926,142.17

经营活动产生的现金流量净额	-1,484,231,138.88	-510,039,641.72	不适用	-1,468,153,514.18
基本每股收益(元/股)	0.333	0.322	3.42	0.512
稀释每股收益(元/股)	0.333	0.322	3.42	0.512
加权平均净资产收益率(%)	9.18	19.61	减少10.43个百分点	16.80

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	2,324,008,442.95	2,750,995,307.41	2,153,918,015.75	3,434,952,220.27
归属于上市公司股东的净利润	204,471,905.48	43,044,893.03	85,196,064.19	163,354,220.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	191,534,172.99	173,210,806.59	86,544,421.62	99,480,948.70
经营活动产生的现金流量净额	-1,326,435,719.92	-190,829,619.97	-1,216,576,302.89	1,249,610,503.90

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

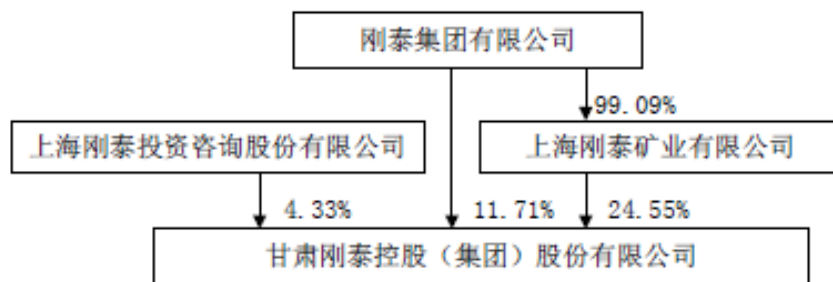
单位：股

截止报告期末普通股股东总数(户)		38,249					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)		43,942					
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)							
前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件的股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
上海刚泰矿 业有限公司		365,440,057	24.55		质押	365,440,057	境内 非国 有法

							人
刚泰集团有限公司	100,502,512	174,299,695	11.71	100,502,512	质押	174,299,695	境内非国有法人
兰州大地矿业有限责任公司		107,356,781	7.21		无	0	国有法人
上海六禾嘉睿投资中心（有限合伙）	74,497,487	74,497,487	5.00	74,497,487	质押	74,497,487	境内非国有法人
上海刚泰投资咨询股份有限公司	64,414,071	64,414,071	4.33	64,414,071	质押	64,413,000	境内非国有法人
上海淮茂股权投资管理合伙企业（有限合伙）	62,814,070	62,814,070	4.22	62,814,070	质押	62,810,000	境内非国有法人
上海见乙实业有限公司	37,688,442	37,688,442	2.53	37,688,442	质押	37,688,442	境内非国有法人
南通元鼎投资有限公司	37,688,442	37,688,442	2.53	37,688,442	质押	37,680,000	境内非国有法人
赫连剑茹	30,150,753	30,150,753	2.03	30,150,753	质押	30,150,753	境内自然人
上海珂澜投资管理中心（有限合伙）	22,864,321	22,864,321	1.54	22,864,321	无		境内非国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司股东刚泰集团、刚泰矿业及刚泰投资咨询均为实际控制人徐建刚先生同一控制下的企业，本公司和刚泰集团、刚泰矿业、刚泰投资咨询均为徐建刚先生同一控制下的关联方。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明							

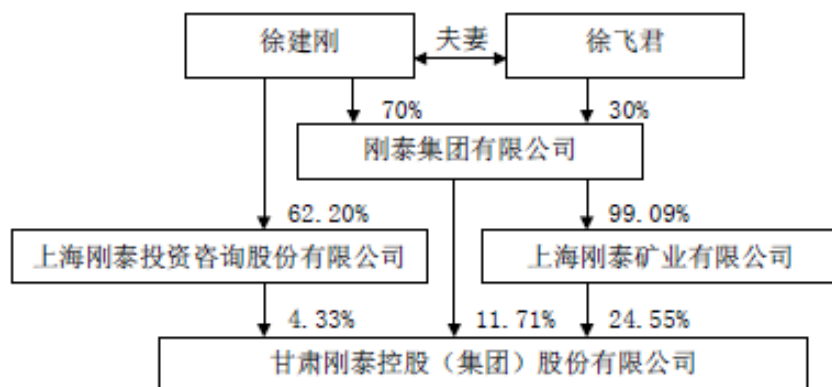
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用□不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用□不适用



5 公司债券情况

5.1 公司债券基本情况

单位:元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率	还本付息方式	交易场所
甘肃刚泰控股(集团)股份有限公司非公开发行2016年公司债券	16刚泰02	135349	2016年3月25日	2019年3月25日	993,922,622.42	6.6	每年付息一次,到期一次还本	上海证券交易所

5.2 公司债券付息兑付情况

√适用 □不适用

2017年3月27日,公司支付2016年3月25日到2017年3月24日债券利息6,600万元。

公司于2017年3月10日在上交所信息网络有限公司平台(www.sseinfo.com)发布《甘肃刚泰控

股(集团)股份有限公司关于“16刚泰02”票面利率调整和投资者回售实施办法的提示性公告》，于2017年3月13日至3月15日进行回售申报登记，回售有效期登记数量为30,000手，回售金额为人民币30,000,000元。公司于2017年3月27日支付了前述回售款。

5.3 公司债券评级情况

适用 不适用

2016年东方金诚国际信用评估有限公司(以下简称“东方金诚”)通过对公司及其拟发行的“甘肃刚泰控股(集团)股份有限公司2016年非公开发行公司债券”的信用状况进行综合分析和评估，确定公司主体信用评级等级为AA，评级展望为稳定，债券信用评级为AA。(AA代表偿还债务的能力很强，受不利经济环境的影响不大，违约风险很低)

根据监管部门有关规定和东方金诚的评级业务管理制度，东方金诚将在“甘肃刚泰控股(集团)股份有限公司非公开发行2016年公司债券”的存续期内密切关注甘肃刚泰控股(集团)股份有限公司的经营管理状况、财务状况及可能影响信用质量的重大事项，实施定期跟踪评级和不定期跟踪评级。

定期跟踪评级每年进行一次，在公司公布年报后的两个月内出具定期跟踪评级报告；不定期跟踪评级在东方金诚认为可能存在对受评主体或债券信用质量产生重大影响的事项时启动，并在启动日后10个工作日内出具不定期跟踪评级报告。

跟踪评级期间，东方金诚将向公司发送跟踪评级联络函并在必要时实施现场尽职调查，公司应依照联络函所附资料清单及时提供财务报告等跟踪评级资料。如公司未能提供相关资料导致跟踪评级无法进行时，东方金诚将有权宣布信用等级暂时失效或终止评级。

东方金诚出具的跟踪评级报告将按照《证券市场资信评级机构证券评级业务实施细则》等相关规定，同时在东方金诚网站(<http://www.dfratings.com>)和交易所网站公告，且交易所网站公告披露时间不得晚于在其他交易场所、媒体或者其他场合公开披露的时间，并根据监管要求向相关部门报送。

5.4 公司近2年的主要会计数据和财务指标

适用 不适用

主要指标	2016年	2015年	本期比上年同期增减(%)
资产负债率	50.16	44.23	5.93
EBITDA全部债务比	0.16	0.15	0.01
利息保障倍数	4.95	5.28	-0.33

三 经营情况讨论与分析

1 报告期经营情况讨论与分析

结合经济周期所处阶段和为股东创造稳定价值的目的,增强抵御宏观经济周期性波动的能力,公司制定了向产业链下游扩展,增强主营业务消费属性的发展战略。而黄金珠宝消费虽然是万亿级的市场,传统的销售模式却面临发展瓶颈。一方面面临同业广铺网点,同质竞争的压力;另一方面也面临租金、人工等运营成本快速上涨的压力。通过研究未来黄金珠宝消费群体演变方向,为紧随互联网消费时代日益增长的在线购买趋势,规避传统行业和传统经营模式的局限,刚泰控股积极创新,勇于开拓,率先布局“互联网+珠宝”平台,将传统行业与新兴产业相结合。公司以互联网珠宝为基础平台,以娱乐营销提升珠宝的品牌内涵和附加值,以金融结合产业链产生协同效应,积极构建并丰富完善产业生态圈,增强公司盈利能力。同时,在以黄金珠宝为主业的战略发展方向下,公司结合中国消费市场升级,构建“轻奢珠宝”、“快时尚饰品”和“顶级奢侈品”的品牌矩阵。

报告期内,公司围绕上述发展战略积极推进各项工作,实现营业收入 106.64 亿元,比上年同期增长 20.56%,实现归属于上市公司股东的净利润 4.96 亿元,比上年同期增长 42.73%。

报告期内公司净利润大幅度增长的原因为公司并购具有较强盈利能力、能够与公司主业产生协同效应的企业,并对被并购公司实施产业、资源和管理三个纬度的整合。在并购企业为公司带来利润增长的同时,公司全力推进向产业链下游拓展战略,对原有业务进行不断优化和调整,降低传统批发业务占比,提高零售业务占比,调整产品结构获得更高毛利,进一步增强了公司盈利能力。2016 年,批发业务营业收入 82.34 亿元,占公司黄金及黄金饰品珠宝业(不含矿产金)营业收入 80%,比去年同期下降 17 个百分点。零售业务营业收入 19.95 亿元,占公司黄金及黄金饰品珠宝业(不含矿产金)营业收入 20%,比去年同期上升 17 个百分点。

2016 年,公司围绕战略目标,重点完成了以下几项工作:

1.1 扩容 O2O 线上平台和线下渠道

2015 年公司通过非公开发行股票募集资金收购的珂兰钻石 100%股权,于 2016 年 1 月 4 日完成工商变更手续。2016 年,公司通过收购和增资进一步取得优娜珠宝的股权,持股比例达到 51%。公司通过并购整合珂兰钻石、优娜珠宝等珠宝一线平台,迅速拥有了成熟的 O2O 平台与完整体系,并在此基础上对其进行整合扩容。

1.1.1 扩容线上平台

报告期内,珂兰钻石与京东商城签订《京东“JD.COM”开放平台店铺战略合作协议》,合作运

营“京东商城珂兰收藏投资频道”项目，希望通过战略合作实现优势互补，进一步增强珂兰品牌在珠宝电商行业的影响力，扩大珂兰的销售渠道和业务量。2016年双十一电商节，珂兰钻石取得了天猫、京东双平台珠宝类目第一名。珂兰钻石还与天猫、苏宁开展广泛合作，取得2016年全国钻石电商第一名的成绩、黄金电商第二名的成绩。

优娜珠宝旗下米莱彩宝入驻了天猫、京东、唯品会等国内电商平台。2016年“双十一”电商节，取得了天猫平台彩宝类销量第一名的成绩。米莱彩宝还开展了跨境电商业务，入驻亚马逊、FACEBOOK等国外平台，取得了200%的年增长率。

1.1.2 扩容线下渠道

实体终端渠道在近几年甚至未来很长一段时间内仍然是黄金珠宝行业不可或缺的重要销售渠道。黄金珠宝销售行业由于其销售物品较为贵重且商品艺术性较高等特殊属性，在现今的互联网销售模式下，线下客户体验仍然有着显著的作用。为此，公司在报告期内对线下渠道也进行了扩容。

2016年，公司各类门店增加合计144家，其中：珂兰钻石2016年初门店数量56家，2016年新增门店71家，截止2017年2月共计门店124家。2016年珂兰新增影楼植入店60余家，进一步增加线下客户体验网点；米莱彩宝扩张线下店3家；刚泰黄金扩张线下店10家。“台州悦玺刚泰黄金旗舰店”在浙江台州路桥盛大开业。

2016年，珂兰钻石全年销售收入16.98亿元，其中10.06亿元来自线上销售，直营门店销售3.5亿元；优娜珠宝全年销售收入2.44亿元，其中0.79亿元来自线上销售，直营门店线下销售1.65亿元。

报告期内，公司逐步将旗下传统的黄金及饰品产品、钻石产品、彩色珠宝产品陆续对接到线上新平台，积极推进产品扩容、线下体验店扩容和技术平台扩容等计划。通过建设线下营销网络，打造高效运营的实体销售渠道体系，不仅可以加强消费者对公司品牌的认知和产品的认同，增加曝光率，建立品牌影响力；亦为公司打造互联网销售平台提供重要的线下支撑，提升公司在线上的品牌公信力，增加客户体验，为客户提供便捷的售后服务等，进而促进线上业务的发展，在布局互联网珠宝生态圈的同时，进一步扩大了领先优势。

1.2 公司对被并购项目实施管理、资源和产业三个纬度的整合，各子公司间协同效应初显

1.2.1 管理整合

供应链管理方面，公司进行了各子公司供应链整合，黄金饰品、钻石、彩宝实现集团内部的采购整合，对旗下所有黄金珠宝企业的客户、供应商、加工厂进行了梳理，建立了准入制度，在

原材料采购和加工厂选择上进行了统一的协调，统一打造协同高效的供应链管理模式。

财务管理方面，公司向各子公司派驻财务总监，实行资金的统一管理，统一核算科目和核算方法，实施统一的财务管理制度，实行审计评估工作的统一管理，初步实现了财务管理的统一化。

运营管理方面，公司梳理了业务运营架构，对集团范围内同类企业实施了合并。同时，公司制定实施了科学合理的运营管控和考核制度，紧紧围绕制定的经济指标，推进各子公司业务发展与合作，初步形成黄金珠宝全产业链协同发展的态势，各子公司经营业绩稳步增长。

风控管理方面，各子公司建立了风控合规管理体系，从制度和人员方面确保各子公司防范风险、合法合规开展业务。

1.2.2 资源整合

公司设立专门机构，推进各子公司在采购、销售渠道、营销推广等方面进行了广泛的合作。例如，珂兰钻石和优娜珠宝在货源和渠道方面的互利合作，珂兰钻石、优娜珠宝和深圳刚泰黄金在货品、展厅、原材料方面的合作，曼晟科技与珂兰钻石、优娜珠宝就 IP 产品授权开展的深入合作等。

1.2.3 产业整合方面

公司在实施整合的同时，积极创新、勇于探索，把 VR、3D 打印等新兴科技引入产业链。除累计出资共计 2,904 万元认购曼恒数字 160 万股股份（占曼恒数字总股本 3.14%）外，2016 年 5 月 23 日，公司与曼恒数字签署《投资协议书》，就打造“3DCity”独立珠宝首饰品牌的个性首饰定制 C2B+3D 打印项目，设立合资公司曼晟科技。年内，曼晟科技进行了“智慧首饰”开发。曼晟科技基于自定义图形的显示方法，进行一系列关于 3D 图形图像系统开发，旨在提高用户的定制珠宝首饰体验感。除了在 PC 端、iPad、手机移动端提供客户可以自定义定制首饰图形的显示方法外，也利用 HTC VIVE 头显设备开发一套 VR（虚拟现实）珠宝展厅系统，同时针对 AR（增强现实）的佩戴效果做技术储备。“智绘首饰”系统通过加载有珠宝设计中所需要的制图模式及宝石模型、链勾设计的显示系统，用户无需借助于设计师的协助即可完成珠宝设计，提高用户的体验感，同时降低设计的人力成本。用户设计完成后，实时提取 3D 模型进行打印，降低生产端对于大规模个性化定制的门槛。公司黄金珠宝业务发展迅速，虚拟现实技术和三维图形设计等新技术、新理念将不断提升公司黄金珠宝个性化设计、制造的能力，提升客户购物体验，进一步增强公司互联网珠宝业务的领先优势。

继收购瑞格娱乐后，2016 年 6 月 18 日，公司全资子公司上海刚泰影视传媒有限公司与国投瑞银资本管理有限公司共同发起设立总规模为 4 亿元人民币的文化影视产业基金。公司借助旗下

瑞格娱乐和刚泰影视丰富的娱乐营销资源，通过品牌植入、明星代言等娱乐营销方式，促进黄金珠宝产品销售，与主业紧密协同，增强品牌知名度和提升产品附加值。目前，公司已实现了珂兰钻石在国内影视剧的露出，增强了其品牌识别度和产品内涵；实现了国鼎黄金与金刚葫芦娃影视 IP 资源的对接，推出了《葫芦娃兄弟》系列纪念币、收藏币，增强了其品牌的文化内涵。同时，文化娱乐产业市场发展空间巨大，除与主业协同，公司也期望能逐步形成新的利润增长点，增强公司整体盈利能力。

2016 年 3 月 12 日，公司携旗下珂兰钻石、瑞格传播、国鼎黄金、优娜珠宝、曼晟科技召开以“变革、创新、未来”为主题的战略发布会，向社会发布了公司致力于构建黄金珠宝“互联网+”生态圈的未来发展蓝图。公司以黄金珠宝业务为主业，依托 O2O 珠宝平台，以 O2O、C2M、3D 打印、VR 等新模式和技术为培植点，将互联网作为中端把消费者与商家有机结合在一起。珂兰钻石、米莱彩宝、曼晟 IGNITE 等品牌，从黄金饰品到钻石，钻石到彩宝的消费升级将促进客户的重复购买，沉淀大量有粘性的活跃用户，一个完整“O2O 平台+设计研发+C2B 个性化定制+3D 打印”一体化的互联网珠宝生态圈正在形成。同时，公司以娱乐营销及产业金融为辅助手段，将产业布局延伸至黄金珠宝行业的全产业链，进一步增强公司核心竞争力。

报告期内，各子公司不仅较好地完成了各自利润承诺，且各子公司之间的产业协同和融合工作也取得良好进展，共同推进公司主业快速增长和发展。

1.3 收购国际顶级珠宝品牌，切入高端珠宝消费领域，布局公司品牌矩阵中的顶级品牌

公司深入研究了消费市场特别是黄金珠宝消费市场近十年来的发展历程，参考了国际知名咨询机构等对珠宝行业发展趋势的调研报告。公司认为，中国在经历三十多年的改革开放后，正面临重大的消费升级，中国奢侈品消费市场正随着中国富裕群体的快速增加而成长。在初步完成黄金珠宝“快时尚饰品”领域的布局后，公司积极拥抱消费升级的机遇，经过董事会审慎讨论和决策，公司股票于 2016 年 7 月 25 日起停牌，进入重大资产重组筹划。2016 年 12 月 23 日，公司第九届董事会第八次会议和第九届监事会第五次会议审议通过了《关于公司发行股份购买资产并募集配套资金方案的议案》和《关于公司发行股份购买资产并募集配套资金构成关联交易的议案》等相关议案，公司后对该议案及摘要进行了修订及补充，并于 2017 年 1 月 18 日股票复牌。

公司拟通过本次重大资产重组，收购国际顶级珠宝品牌 Buccellati，将其百年传承的品牌、文化、思想、设计、工艺、营销理念引入中国，纳入公司自身构建的产业生态体系，提升公司整体品牌形象与影响力，逐步实现公司在珠宝“顶级奢侈品”领域的布局，进一步增强公司综合实力及在行业中的地位及竞争力，推进企业战略升级迎接中国消费市场升级，实现公司可持续发展。

1.4 推进黄金珠宝主营业务快速扩张，对产品结构进行不断优化和调整

2016年，公司调整产品结构以获得更高毛利，增加镶嵌类、K金类产品和文化金、纪念金等高利润产品的比重，黄金珠宝主营业务稳步增长。2016年，公司黄金及黄金饰品珠宝业产品销售实现营业收入104.19亿元，实现毛利12.96亿元，毛利率12.44%。

1.5 继续推进大冶矿业勘探增储工作

大冶矿业于2016年7月1日收到甘肃省国土资源厅《查明矿产资源储量登记书》，大冶矿业新增大桥金矿60线-156线黄金矿产资源储量评审、备案、登记手续完成。本次大桥金矿60线-156线金及多金属探矿权证，查明和预测的黄金矿产资源量为：金矿石量998.47万吨，金金属量16.134吨，为大冶矿业新增黄金矿产资源储备量。

2 报告期内主要经营情况

2016年，公司实现营业收入106.64亿元，比上年同期增长20.56%。实现归属于上市公司股东的净利润4.96亿元，比上年同期增长42.73%。

3 导致暂停上市的原因

适用 不适用

4 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

5 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

7 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司均纳入合并财务报表。本期纳入合并范围的公司为本公司和48家子公司，比上年合并范围新增27家子公司。