（上接D9版）

集装箱行业：2010年全球经济V型反弹带来集装箱贸易及航运的快速恢复，出现了集装箱需求旺盛的形势。航运公司不断增加运力以满足集装箱运需求，过去一年多累积的旧箱淘汰更新需求，带动了集装箱采购量的大幅度增长。另外，航运公司为了减轻金融危机带来的成本费用压力而普遍降低航速，降低了集装箱周转效率；船公司、租箱公司的备箱不足，加剧了缺箱状况，也增大了集装箱的需求。上半年各大集装箱制造厂商逐步恢复闲置产能，但由于劳工短缺、原材料供应、排产等多种原因，全行业实际产能恢复速度较慢。下半年，集装箱市场基本达到供需平衡。估计2010年全行业本年集装箱产量超过280万TEU，其中干箱产量超过250万TEU，同比增长超过250%；冷藏集装箱产出量约为18.4万TEU，同比上升93.68%。特种集装箱（含地区专用箱）产出量为11.6万TEU，同比大幅上升。

强劲迅速回升的需求推高了干货集装箱箱价及行业的盈利水平。在价格方面，20尺干货标准箱上半年的箱价在1800美元-2300美元之间，下半年箱价已经上升到2400美元-2700美元之间。

受益于集装箱贸易、集装箱堆存、维修、租赁、货代等服务仍然保持着良好的发展势头。而作为一种新型商业模式、模块化建筑及集装箱房屋业务也越来越受到市场的青睐。

道路运输车辆行业：2010年中国专用车市场高速增长。中国七大类专用车市场需求量达到70万台，增幅56%。国家继续推行积极的财政政策，加大对基础建设的投入，房地产投资景气度高涨，使基建类专用车市场保持旺盛。2010年中国商品房新开工面积同比增长41%，国内混凝土专用车市场需求“井喷”，销量同比增长123%。中国的汽车产业政策也有利于专用车需求的增长。燃油税的实施，“费改税”降低了车辆闲置成本，“计重收费”的推行促进了车辆升级换代，同时专用车销售的信贷环境宽松，来自资金有限的个体用户购车需求增加。

2010年中国进出口贸易强劲增长35%，直接推动港口集装箱运输需求复苏，2010年中国集装箱运输半挂车市场需求同比增长高达82%。

受益于2010年国内大规模基础设施项目的实施、区域振兴规划、汽车以旧换新等利好政策的驱动，2010年重卡市场也呈现出爆发性增长势头，国内重卡市场累计销售101.7万辆，同比增长59.9%。国家不断提高商用车排放标准，按照国家强制性要求，国Ⅳ排放标准在2010年之后进入试点及全面实施阶段。2010年1月1日起，停止对国Ⅲ重型车的形式核准，2011年1月1日起，停止销售和注册。此外，2010年交通部发布了《营运客货车燃料消耗量限值及测量方法》，工业和信息化部发布《中重型商用车辆燃料消耗量测量方法》征求意见稿；《节能与新能源汽车发展规划（2011年至2020年）》以下简称《规划》）目前也正在向各相关部委征求意见。这些新的政策及国Ⅳ排放的实施将会通过行业的竞争与洗牌，淘汰油耗高、经济性差的车型，引导行业向低碳、环保的方向发展。

能源、化工、食品装备及服务行业：未来天然气能源消费市场前景光明，根据BP的预测，到2030年，天然气会成为全球增长最快的化石燃料，而中国将推动亚太地区一半消耗量增长，每年增长率为7.6%。

中国计划能源利用结构中提高天然气的比重，由现在的4%增至2015年前的9%及2020年前的15%。根据国家新兴能源产业发展规划，天然气消耗量于2015年前将增长近3倍至2600亿立方米，相当于复合年增长率18.8%，而由2011年至2020年间之天然气投资规模预期达1万亿人民币。投资大部分将投入建设及发展天然气基建，如天然气管道、LNG接收站及液化工厂。随着未来几年“四气东输”、“海气登陆”、“川气东送”、“俄气南送”等工程的实施，我国天然气储量将快速步入煤炭和石油。中国沿海已有多个LNG接收站项目正在规划与建设中，并将兴建更多天然气液化工厂。随着天然气气源供应量的日渐充足，加上对天气基建作出庞大投资，拉动天然气储运装备业之巨大需求。天然气供应链沿线需要各式各样之天然气储运装备，例如LNG卫星储存站、LNG蒸发站、LNG拖车、储罐车、罐箱及CNG高压气瓶。未来几年内，天然气在下游的应用也将加速，即发展使用天然气的交通工具，特别是出租车及公交车。于2003年至2009年间，中国天然气汽车上升逾5倍至近450,000辆，预计将于2015年前达1,500,000辆及于2020年前达3,000,000辆。2010年底，全国已有近1,000个加气站。这反映中国天然气汽车数量增长迅速以及对加气站装备的迫切需求。

2010年全球经济走出衰退，全球化工整体生产指数自2009年3月走出谷底以来，到2010年底上升23.5%。全球化工及相关行业公司积极扩充其地区据点及业务至新兴市场，尤其是中国。新兴国家化工行业增长2011年及2012年平均增长约8%。此外，由于中国政府于2009年推出刺激国内消费计划及行业振兴方案，未来数年需要巨额投资化工基建建设，中国化工业有望保持快速增长。

虽然由于受到全球金融危机及市场抢和情况冲击，近年发达国家的液态食品行业增长放缓。然而，中国及印度等发展中国家强劲经济增长、消费水平提高及城市化进程加快，推动液态食品行业快速增长。预计未来五年，中国液态食品行业总产量每年增长12%至15%。液态食品行业发展必带动运输、储存及加工装备行业的发展。

海洋工程装备行业：全球经济复苏，原油价格显著回升，全球海洋工程市场也逐渐回暖，第四季度市场出现较多新的询价和订单。油价上升对海工投资的推动作用明显。从长期看，IEA（国际能源署）预测了全球能源需求预测，全球能源需求在2009年至2030年间将以平均每年1.5%的增速持续增长，预计到2030年，石油仍将是最大的能源消费品种。由于易于开采的陆上和浅海油田趋于枯竭，陆上石油的发展与开采难度越来越大，实际可开采量已经下降，未来石油需求的缺口将由海上尤其是深海油气资源的开发补足。出于能源安全以及拓展新的能源储备考虑，加强海上尤其是深海油气田勘探已成为全球主权国家的重要能源战略。全球能源需求回升、稳定、较高的油价水平，将有利于全球海洋工程装备行业投资的增长。由于钻井平台的平均周期较长，石油钻井平台的交付高峰通常出现在油价高峰后的1—2年。

国际海工市场每年约有3000亿美元的海洋油气勘探开发投资，中国海洋油气勘探开发投资在“十二五”规划期间将达到3000亿元以上的投资，这将给全球海洋工程市场带来巨大增长空间。发展海洋工程既是出于维护国家能源安全，同时又对经济有巨大拉动作用，其重要性日益突出。海洋工程行业已被纳入国家“十二五”战略性新兴产业规划中，国家也将会随之出台一系列配套政策，支持民族海工行业快速健康发展。

宏观政策及行业因素变动对财务影响的简要分析：

2010年全球性经济缓慢复苏。本集团各个产业处其是是集装箱业务出现显著回升。本公司及时调整了营运策略，采取了积极有效的措施，在财务状况、投资收购、资金管理等方面，保持了健康的状态。资金周转水平及现金回收能力较上年均有所提高。由于生产恢复、销售加速、经营规模扩大，截止2010年12月31日，资产总额541.31亿元，同比上升了44.90%；负债总额349.24亿元，同比上升了62.20%；经营活动现金净流量为14.83亿元，比上年经营现金净流量大幅增加；2008年采购储备的钢材等原材料已完全消耗完毕，所计提的存货跌价准备在2010年第一季度已全部冲回。

2010年国际国内流动性仍保持宽松，本公司继续保持合理的负债结构，加强防范自身财务风险。负债结构中，长短期外部借款占总负债的比重有所下降，适度增加短期借款，短期有息负债比例有所上升。本集团保持了了主要银行的沟通与合作，继续获得了重点银行的支持。2010年2月，中集集团财务有限公司正式开业。财务公司的设立有利于本集团资金的统筹管理，提高资金资金效率和风险控制水平。

2010年，全球金融市场流动性过剩，也面临通胀压力和外汇市场不稳定因素；中国货币政策将从适度宽松转向稳健。公司执行了稳健风险管理策略，有效地控制风险，保证资金安全；同时根据业务发展变化情况，适度灵活运用了租赁经营、金融产品及外汇工具。

Ⅱ. 经营情况回顾

1.总体经营表现

2010年公司实现营业收入517.68亿元（2009年204.76亿元），比上年同期增长152.82%；实现归属于母公司股东的净利润30.02亿元（2009年：9.59亿元），比上年同期增长213.03%。收入与利润规模均创造了历史最好水平。

2.公司主营业务经营状况

占集团主营业务收入或主营业务利润总额10%以上的产品为集装箱、道路运输车辆。

——集装箱制造及服务业务

作为本集团成熟的主营业务，集装箱业务在经历了全球金融危机及随之而来的行业历史性大萧条之后，2010年迎来了市场的强劲复苏，公司及时调整经营策略，快速反应，克服用工短缺和劳工流动性升高等重重困难，成功抓住了行业市场机遇，创造了创纪录的经营业绩。2010年集装箱业务实现销售收入254.40亿元，比上年同期增长356.40%。其中干货集装箱实现销售收入195.52亿元，同比大幅增加；冷藏箱公司实现销售收入36.58亿元，同比增长137.38%；特种箱实现销售额35.14亿元，同比增长52.19%。2010年标准干货箱业务销量为129.6万TEU，较上年大幅增长。冷藏箱、特种箱销量分别为8.58万TEU和6.19万台，分别增长了182.23%和43.29%。

在多年来累积的能力基础上，集装箱业务通过服务延伸、技术升级、商业模式创新等途径不断进行外延式和纵深化发展，为发展新的业务增长空间进行了积极的探索。

本集团提出了新一代集装箱SGIL（S-Secure，G-Green，I-Intelligent，L-Light）的理念、从产品制造商向解决方案的提供者转变的理念，为平滑生产淡旺季的完全标准化的标箱订单生产理念等，为集装箱产业向标准化和个性化供应两个维度不断努力尝试；生产制造上，本集团通过金融危机的洗礼，重新认识行业的发展方向和制约产业发展的因素，针对资源制约、低碳环保经济的趋势，本集团集装箱的生产方式也在继续探索，寻求向精细化制造转型升级的发展道路，按照新的规模经济和专业化的设计理念，目前已经启动制造模式升级的序幕；在运输和存储上，本集团利用遍布全国主要港口的集装箱堆场网点资源为客户提供各种运输和存储解决方案；在循环使用上，本集团提供集装箱以旧换新服务、旧箱改造服务、修箱服务、二手箱租箱服务等业务，尤其是创造性地开发出了以二手箱做模块化建筑的技术和业务，更是拓大地延长了集装箱的寿命和适用领域。

目前，本集团是全球唯一能够提供干货集装箱、冷藏集装箱、罐式集装箱及其它各类特种箱等全系列集装箱产品、并拥有完全自主知识产权的集装箱制造和服务企业。同时本集团在全国沿海、沿江地区拥有18个集装箱制造产业园，不仅能迅速交箱至中国各集装箱码头和堆场，而且能以综合的成本优势和品质优势，迅速交箱至全球各主要港口和客户。另外，本集团已经在中国沿海主要港口城市和内陆集装箱物流中心建立了集装箱服务网点，形成了完善的集装箱服务体系，能够为客户提供覆盖全生命周期的集装箱服务和应用解决方案。

——道路运输车辆行业

自2002年进入道路运输车辆行业，中集车辆集团自2004年已成为中国最大的道路运输车辆的生产商，年产能超过20万辆。

2010年车辆集团根据战略目标，调整经营策略，把握住市场机遇，取得良好经营业绩，盈利规模能力大幅提升，超出预期。车辆业务全年实现销售收入166.32亿元，实现净利润5.87亿元，分别比上年同期增长51.02%、102.41%；毛利率达到14.30%，比上年同期提高了0.87%；完成销量15.53万台，同比增长59.45%。国内产品车辆业务的重点主导产品如罐式车辆、水泥搅拌车、自卸车市场进一步拓展，在中国市场的份额显著提升。

本集团道路运输车辆业务已确立了“快托中国优势，为全球客户提供一流的陆路物流装备和服务”的战略愿景。中集车辆集团致力于产品设计开发、产品制造交付、销售和服务、客户跟踪和反馈的全价值链环节，中集车辆集团始终坚持为客户持续创造价值，不断提高客户满意度，引领行业持续健康发展。

本集团车辆业务在经过多年以外延式为主的发展之后，2010年开始战略转型，确立了以提高盈能力为核心的价值导向，以营销体系为切入点，对内进行组织和流程优化，采取了改善投资管理、资金管理、整合资源，改善营销体系、加强内部管理、强化销售终端渠道、强化战略规划等经营管理措施，加强内部管理并提升了运营效率。对外把握了市场机遇并努力满足客户需求，在稳步扩大国际国内细分行业市场的市场占有份额。

另一方面，通过大力创新业务模式，延展业务结构。适度投入前端零部件产业；利用现有渠道资源，做大产品经销范围，助推重卡业务。

重卡业务方面，2010年取得了突破性进展。2010年国内重卡市场呈现井喷式的增长，国产重型卡车成为市场的主流产品。在此背景之下，经过三年的潜心准备，联合卡车第一批全工序生产的重卡车辆产品于2010年12月正式发布上市，标志着本集团参与的重卡业务发展的基础已初步具备。

中集车辆集团持有45%权益的集瑞联合卡车股份有限公司，以国内重卡中高端市场为切入口，以“国内技术领先、国外技术追随”的产品发展策略，实现“技术优势适度领先，抢占国内重卡高端市场”的战略要求。联合卡车产品定位于国际市场中高端、国内市场高端的重卡市场。公路用车如牵引车产品目标市场为城际物流运输市场，港口集装箱运输等，工程用车如自卸车、搅拌车产品目标市场为城市建设、基础建设等。主导产品包括牵引车、自卸车、载货及专用车、搅拌车等，打造集瑞UE技术平台。截止到2011年2月，工信部发布《车辆生产企业及产品公告》224批次公告，公司已经申报79个公告442个车型，完全满足未来市场需求。

联合动力所采用的玉柴6K系列发动机，为联合动力全新开发的机型，油耗方面在业内竞争力强。联合动力在设计之初就立足于欧Ⅳ并具有欧Ⅵ的升级潜力。联合卡车目前申报的公告中已经有国Ⅳ公告，因此国家国Ⅳ排放标准的实施，对联合卡车产品及公司计划销售都带来积极的意义。联合卡车也正在积极开发CNG/LNG天然气重卡，预计2012年可以上市。这充分符合重卡行业的“节能、减排、发展新能源”等国家政策。

——能源、化工、食品装备及服务业务

本集团能源、化工、液态食品装备业务受经济复苏、市场需求上升的外部环境影响，营业收入和净利润同比均大幅回升。2010年营业收入为53.51亿元人民币，比上年同期增长48.64%。净利润为1.90亿元人民币，比上年同期增长80.95%。

2010年是本集团对能化和食品装备业务重组后运营的第一年，完成了有效的整合。通过组织制定战略发展规划和开展各种专项研究，进一步明确了业务发展方向。提升了内部管控和体系建设，加强了内部协同。国内业务拓展方面进步明显，经营业绩稳步提升，能源（主要是天然气）产业链的装备和服务主流供应商的角色初步建立，模块化、撬装化产品也取得了积极进展，工程承包和解决方案业务也在稳步推进。

能源（LNG、CNG、LPG）装备：2010年，本集团在能源装备业务方面实现销售收入合计为33.35亿元，比上年同期增长59.47%。

通过不断的研发和创新，积极推动CNG和低温等装备产品的持续、稳定发展，并为能源的安全运输、储存提供高压、低温等装备。安瑞科气体机械公司目主研发的大容积钢质无缝气瓶填补了国内空白，达到国际先进水平；低温领域，张家港圣达因公司不断用新产品引领着国内低温行业的发展。中集在天然气领域的产品和业务，有效解决了天然气管线之外的“最后一公里”问题，极大推动了天然气这一清洁能源在中国的推广利用，充分体现了本集团推进环保、实现可持续发展的品牌发展理念。

目前，本集团可提供给顾客规格最齐全，品种最丰富的天然气（CNG、LNG）、液化石油气（LPG）产品。在收购全球领先的工程总包公司——TGE GAS（TGE Gas Engineering GmbH（“TGE GAS”））取得控股权的基础上，本集团在LNG上游资源开发项目的协同发展，可在天然气开发和应用领域为客户提供一站式系统解决方案，形成技术服务与装备制造相互协同的价值链。2010年，本集团拥有60%股份的TGE GAS营业收入为9.04亿元，比上年同期上升69.03%。2010年TGE GAS总承包建设的中海油浙江省液化天然气项目储罐EPC合同工程、葡萄牙LNG接收站项目2期储罐合同工程进度顺利。

化工装备：2010年化工装备营业收入为12.79亿元，比上年同期增长61.96%。化工装备主要生产基地包括南通中集罐式储运设备制造有限公司、大连中集重化装备有限公司等。

罐式集装箱是一种带有20英尺国际标准集装箱外部框架的不锈钢压力容器。可用于装运有毒有害、易燃易爆、腐蚀性的危险性以及无危险性的液态、气态和固态粉粒状散货。罐式集装箱具有安全、环保、经济性、灵活高效、多式联运、门到门”交付等优点。

南通中集罐式储运设备制造有限公司（“南通罐箱”）主要从事国际标准罐式集装箱制造业务。由于全球经济复苏，与化工原料、精细化工相关的化工物流设备市场需求明显回升，2010年收入及盈利大幅增长。

大连中集重化装备有限公司（“大连重化”）项目一期已经建成，形成年9000吨的生产能力。主要产品范围包括煤气化装置中的煤气化炉、乙烯装置中的乙烯裂解炉、大型合成氨、化肥装置中的高压设备、炼油加氢、加氢裂化、甲醇装置中的关键设备、海水淡化装置中的蒸发器等。

液态食品装备：2010年液态食品装备营业收入为4.1亿元，比上年同期下降31.3%。荷兰Holvrieka Holding B.V.是欧洲专用不锈钢静态储罐和罐式码头设备的领先供应商之一，下设荷兰Emmen、荷兰Sneek、丹麦Danmark和比利时NV四个生产基地。广泛服务于包括石油化工、啤酒、果汁、牛奶等食品饮料行业在内的欧洲液态、气态及粉态散装糖罐式运输行业，如橙汁从柠汁、公路运输、船舶运输，每年运输量大洲水运罐船，HOLVRIEKA占据了欧洲大部分的市场份额。

南通中集大型储罐有限公司是本集团Holvrieka在中国的生产基地，主要生产制造用于存储啤酒、果汁等食品和化工产品的不锈钢静态储罐及工艺罐，2010年形成年产1000台大型储罐的生产能力。

——海洋工程业务

本集团下属子公司中集来福士海洋工程（新加坡）有限公司（SCRO）及其子公司——烟台中集来福士海洋工程有限公司（YCRO）是全球领先的海洋工程装备制造商之一，并始终在国际海洋工程市场中参与全球竞争。公司主要产品包括自升式钻井平台（Jack up）、半潜式钻井平台（Semi-submersible）和海洋工程辅助船。海洋工程业务为本集团一个新的核心业务板块，将成为本集团未来重要的利润增长点。

2010年1月，在完成对烟台来福士无条件自愿性现金收购要约之后，中集来福士海洋工程（新加坡）有限公司已纳入合并报表，至年末本公司持有SCRO权益达到50.98%。2010年本集团海洋工程业务全年实现销售收入24.44亿元，亏损11.09亿。

2010年，海洋工程业务的项目交付取得突破性进展。烟台来福士交付了一艘散货船Jebsen和3台半潜式钻井平台，即COSL Pioneer 1#、SS Pantanal、Scarabeo 9。1月成功交付30000吨自卸式散货船；三艘深水半潜式钻井平台在第四季度先后交付，标志着中国已开始打破新加坡、韩国企业对高端海工产品的垄断，在国内率先拥有批量化、产业化建造高端海工产品的能力。2010年10月，成功交付中国首台深水半潜平台——为中海油服建造的COSL Pioneer 1#；2010年11月，成功交付为最终用户巴西国家石油公司建造的SchahinII；2010年10月，D90项目完成工程量的90%，经协议未完工交付。为意大利SAIPEM公司建造的目前在建的全球最大铺管船（PIPELAY VESSEL，PLV）也在2011年2月未完工交付。

COSL pioneer系国内首座深水半潜式钻井平台。与同类型平台相比，该平台的自动化程度高、操作简单、工作环境舒适、安全性高。COSL Pioneer 1#平台全长104.5米、型宽65米、型深36.85米、作业水深750米、钻井深度7500米，是中国迄今为止所建造的最先进的半潜式钻井平台之一。SS Pantanal”是中集来福士为巴西Schahin建造的两座深水半潜式钻井平台中的第一个，中集来福士目主完成详细设计、生产设计及建造、调试工作。

海洋工程业务亏损主要原因包括：由于2007年开始采取的外包策略，加上深水钻井平台在手订单均为首制船，在技术、建造、项目管理方面经验不足，几乎所有的项目都经历了一至二年期显的延迟。这不仅导致客户提前提取产品而降低合同价款，并且还需对拖期损失进行赔偿，付出了较高额外成本费用；项目的延迟还造成公司声誉的受损。

为意大利SAIPEM公司建造的半潜式平台D90项目未能100%交付，以前年度已确认的项目毛利需要回冲，COSL系列成本费用较高出现亏损，以及其他项目的交期拖延均直接影响当期利润。

截至2010年12月31日，在建COSL 2#项目进度完成82%，COSL 3#项目进度完成63%，Super M2 H195项目进度完成48%外，其他项目均已达到90%以上，目前在集中调试阶段。

本集团的海洋工程业务基本明确了以半潜式钻井平台、自升式钻井平台及海洋特种工程船三条主产品线的定位，完成并发展了由烟台、海阳、龙口及海洋工程研究院组成的“一个中心、三个基地”的战略布局。

在生产基地建设方面，烟台基地以集配、合拢、调试为主，海阳、龙口基地分别为半潜式钻井平台模块建造，自升式钻井平台建造基地。烟台配备了20000吨桥式龙门吊以及大船坞，用于半潜式钻井平台的合拢。18米深水码头已经完成建造用于设备的安装和调试。深水码头工程一、二期建成后可同时停靠9艘钻井平台。形成了全面陆地建造、大型驳船下水、2万吨吊车均内合拢、-18米深水码头水下安装推进器等一系列半潜式钻井平台的创新型建造工艺。

海阳来福士公司2008年注册成立，注册资本人民币2亿元，目前总投资人民币7亿元。钢结构生产能力为40,000吨/年，目标年产半潜式钻井平台2艘。主要产能规划已经达成。

2010年4月完成了龙口二联公司收购，龙口来福士项目基础设施建造完工后，2011年可形成年产4艘自升式钻井平台的能力。

在手持订单及新订单拓展方面，2010年中集烟台来福士手持订单包括半潜式钻井平台6艘，自升式钻井平台4艘，生活支持平台1艘，特种海洋工程船舶4艘。来福士在建项目订单合同总额达15.88亿美元。2011年，来福士已获得一个总额约1.72亿美元的5年期租船合同。预计在建的3艘自升式钻井平台1艘和生活支持平台也将于2011年实现销售并交付。

在研发设计领域，通过组建烟台中集海洋工程研究院和上海中集海工研究中心，中集莱佛士已建立起约800人的研发设计团队，构建了集研发与设计为一体的研发设计平台，贯穿海洋工程装备（平台）的基础设计、详细设计和生产设计全过程，并自主完成了多个DP2、DP3的产品分析及设计工作，得到船东、船级社的高度评价。2010年7月，国家能源局进行了第二批国家能源研发（实验）中心的命名授牌，国家能源海洋石油钻井平台研发（实验）中心落户本集团。这意味着本集团在海工科研领域的若干方面具备了国家级的行业地位，由此获得了承担国家重要海洋工程装备研发、试验和制造任务的资质，将进一步强化本集团在国内海洋工程行业的领先优势，为本集团未来深度参与国家能源发展拓展了空间。

本公司将继续加强中集海洋工程研究院建设，进一步吸引高端人才，打造国际一流海洋工程装备设计和研发平台。YCRO已成功申请国家工信部、财政部设立的“海洋工程装备总装建造技术研究”课题。

——其他业务

空港设备业务：2010年，本公司持有70%权益的天达空港设备有限公司实现销售额3.43亿元人民币，较上年6.31亿元下降35.40%；实现净利润0.27亿元人民币，较上年0.60亿元下降55%。全年实现销售登机桥118台，销售立体停车库7套。

机场行业在全球经济危机中所受的影响相对滞后，较多项目由于客户原因延迟交付，导致收入水平较去年有较大滑落。由于行业的特殊性，潜在进入者和替代品的威胁较少，但市场空间相对狭小，行业内竞争程度较高。中集登机桥业务在全球范围内的布局网络逐步扩张，国内市场占有率维持在90%以上，全球市场占有率达20%。以登机桥为纽带，向空港服务价值链的延伸已经进入了实质性阶段。继获得了法国戴高乐机场54项目全部39个登机桥（含7个服务A380机位）的合同之后，又与法国巴黎机场管理公司、荷兰史基赫机场集团签订了5+5年旅客登机桥的长期框架采购协议；获得该项目的中标企业将在未来5到10年里，成为法国巴黎戴高乐国际机场、巴黎奥利机场和荷兰阿姆斯特丹机场现有旅客登机桥的改造和更换新桥的全球唯一供应商，预计将达100台。

物流装备与服务产业：本集团致力于为不同行业的客户提供专用物流装备及综合的物流解决方案。本集团的物流装备产品主要包括适用于汽车、物流、食品、化工、农业等细分市场的托盘箱、适用于化工、食品领域的不锈钢IBC（Intermediate Bulk Container，即中型散装容器）及特种物流装备，如风电产品物流、商用车整车物流装备、近海箱。

2010年实现营业收入11.44亿元人民币，比去年同期上升110.68%；实现净利润0.92亿元人民币。

本集团自1999年底涉足钢制托盘箱制造领域，并于2002年开始生产IBC罐式集装箱。目前可生产汽车、合成橡胶、玻璃、家电、化工、物流、仓储、果蔬、石油化工、军用物流装备等行业使用的托盘箱，包括钢制IBC罐箱、压力容器等，共有500余种产品。现拥有天津和大连2个制造基地，设计年生产能力为130万台，是中国最大的钢制托盘箱和IBC供应商，全球领先的托盘箱供应商之一。

汽车零部件、化工、液态食品等细分物流行业的迅速发展，带动了对单元化包装产品的需求。目前木质托盘箱的使用在中国仍然占据主流地位。但是，木质材料本身的一些缺点（卫生检疫/熏蒸要求、消耗森林资源、使用寿命短等）和使用成本不断上升的制约，国际物流业对公司金属托盘箱（如钢质托盘箱）的需求逐步增加。从发达国家的使用情况看，由于具有可重复利用等优点，钢制托盘箱的使用越来越普遍，并逐步成为集装单元化器具发展的一个新方向。

金融服务业务：本集团已经拥有中集融资租赁有限公司，立足于以融资租赁方式为集团各个业务板块提供销售等服务支持手段，近三年以来，在有力支持业务发展、拓展客户的同时，业务规模和净利润也快速增长。中集集团财务公司于2009年6月18日获得中国银行业监督管理委员会批准成立，并于2010年2月正式营业。这标志着中集金融业务板块的初步形成。财务公司的运营为集团资产结构优化、业务营运效率和效益的提升拓展了空间，是集团战略开拓企业多组合方面的重要体现。

本集团下属的大连中集铁路装备有限公司，致力于铁路装备业务的拓展。2010年实现营业收入0.20亿元人民币，比去年同期大幅增长。本集团房地产业务除了拥有上海招商地产“熙邸”项目40%权益以外，在扬州市两块土地开发进展顺利。2010年度，公司全年销售收入3.5亿元。实现税后利润0.76亿元。

Ⅲ. 对公司未来发展的展望

1.经济环境和政策

经历了艰难的探底后，全球经济在2010年已重现增长，但2011年全球各主要经济体的复苏呈现明显的非均衡格局，将进一步分化。欧发达经济体增长前景来看，美国经济在2011年仍然面临失业率、地产市场、政府赤字的挑战；欧洲的经济分化将有所加剧，德法等核心国家有望继续推动欧洲经济增长，而非核心国家在未完全走出债务困境之下，经济继续疲软，并拖累欧洲经济的整体表现。日本经济仍维持缓慢增长。

以中国为首的新兴和发展中经济体将继续在内需市场和外部需求回暖的双重支持下快速增长，但在全球流动性过剩的环境下，也面临巨大的通胀压力。中国经济运行环境将较2010年更为复杂多变，内有通胀压力，以及产业结构调整和升级、节能减排、改善收入分配格局等长期挑战，外部则面临外需回落、人民币升值、更加复杂的国际和地缘政治博弈等诸多挑战，经济增速将有波动，货币政策将从适度宽松转向稳健，同时财政政策将继续保持宽松。

2011年对于身处全球经济大环境、业务及市场全球化布局的中集集团而言，一方面意味着旗下业务板块所面临的市场需求总量继续稳步增长，但不同区域的市场需求差异将较为明显，另一方面也意味着旗下业务板块需要采取更为灵活的运营策略，以适应市场需求的总量增长和不同区域之间的分化。当前，在全新的挑战面前，中国制造也正发生着深刻的变化。一是向高端制造业升级，向高技术含量、技术密集型发展，向日本、德国等代表的高端技术看齐；二是传统产业向精细化生产发展，突破环境和资源制约，以更高的效率、更好的质量、更有效的成本控制来提升竞争力。作为一个以制造为核心的企业集团，本集团需要在核心技术创新、制造技术和管理方式的变革等方面继续努力。

2.行业展趋势和市场展望

展望2011年，我们相信，全球经济和贸易的复苏仍将持续，IMF预测2011年全球经济实际增速将达到3.3%，而经济合作与发展组织（OECD）则预测2011年全球贸易量将增长8.3%。就新兴和发展中经济体增长前景来看，以中国为首的经济体将继续在内需市场和外部需求回暖的双重支持下快速增长。美国能源情报署（EIA）认为随着全球经济的回暖，发达国家在2011年的石油需求量将呈现大幅增长，预计2011年，全球石油日需求量将增长1.7%，高于2010年的1.3%。

据预测，2011年综合考虑世界经济增长形势、主要经济体需求变化情况、国内工业生产增长与投资消费走势、汇率波动和国内外物价变化、同期基数效应等因素，初步预计外贸出口增长16%左右，进口增长20%左右，顺差达1700亿美元左右，较2010年略有下降。

经济复苏力度的继续加强、经济波动的风险，中国经济结构的调整将为本集团的发展提供了更多的市场机会。同时也对本集团产业升级，优化内涵，提升能力，实现世界级企业的发展目标提出了更高要求和挑战。

（1）集装箱业务方面，在全球经济和贸易继续稳步复苏的大背景下，预计2011年集装箱需求将持续向好，有望增长20-30%。根据英国造船和海运动态分析机构克拉克森（CLARKSON）预测，2011年全球集装箱贸易量增加长至1.53亿TEU，增长率为9.7%。根据有关专业机构预测，未来三年全球集装箱集装箱运力年增长速度将为8.4%（剔除拆船因素）。

目前全球集装箱保有量约3000万TEU，预计年旧箱更新淘汰量在120万TEU以上，未来仍将不断增加。

权威机构预计，2011年全球近130万TEU的新船下水，集装箱贸易货量增速将低于运力增速，同时油价高企，航运公司营运成本将较去年升高，处于吸收多余运力，节省燃油成本、减少碳排放量等方面考虑，船公司今年仍将继续采取低航速策略。这也有利于增加对集装箱的需求。

②.在道路运输车辆业务方面，随着经济复苏和发展，国内区域市场之间的结构性需求，中国进出口的增长将带动港口物流与公路货运的需求增长。随着工业化和城市化的同步加速发展，工程运输类和作业类专用汽车在一定时期内还将维持高位需求，如环卫车、泵车、消防车等；普通运输类车辆（高速公路运输车辆、城内城际物流车辆等）市场需求也将持续走高，如集装箱运输车、普通干货运输车、冷藏保温车、液体罐式专用车等。此外，受欧四环保标准的推广与实施、下游高铁、水利设施和保障性住房大规模建设投资构成了支撑2011年中国市场需求的有利因素。但由于2010年需求基数较高，2011年中国专用车市场有可能出现比较明显的供过于求的情况，市场价格将承压。与此同时，企业还将面临原材料成本上升的压力。

预计2011年海外市场需求有望延续复苏趋势，但由于2011年美欧经济复苏尚缺乏足够的持续性，预计需求大幅增长的可能性不大。

③.在能源化工食品装备业务方面，随着全球经济的整体复苏，预计液体罐箱市场需求将有较大复苏。而在中国市场，随着中国工业化、城镇化的进一步加速，能源需求特别是天然气需求将有较大增长，从而带动天然气储运装备、液化天然气接收站、工程服务业务需求的大量增长。在化工装备需求方面，需求将主要来自中国市场，“十二五”期间我国将改造一批大型炼油厂、化肥厂，建设若干石油化工生产基地。此外，煤制油、煤气化联合循环发电等新技术的启动，也将给化工装备行业带来新的需求增长。

④.在海洋工程装备业务方面，受全球原油需求复苏和油价上升、各国加大海洋石油勘探及开采力度、墨西哥湾泄露事件、更新换代等因素推动，全球在海洋工程装备领域的投资进入新一轮景气周期。预计2011年全球海工平台的市场需求将继续向好。“十一五”期间，我国用于海上油气资源开发的投入将达1200亿元；而根据初步完成的《“十二五”期间海洋工程装备发展规划》，预计“十二五”海洋工程投入为2500亿-3000亿元，将带动新一轮海洋工程装备投资热潮。未来10年我国油气产量将以20%的速度递增，将给中国海洋工程装备制造行业带来新所未有的发展机遇。在国际市场方面，中集来福士在北欧、中东、俄罗斯、巴西、西非等海工业务活跃的区域市场与当地许多知名业内公司建立了良好的业务关系，提高了行业影响力，未来将继续重点开拓上述细分区域市场。国内市场方面，将继续加强与三大石油公司的关系，关注其投资需求和市场机会，争取获得实质性突破。

目前，韩国、新加坡等传统的海工强国依然占有全球市场主导地位，特别是高端海工产品，但由于中国的价格优势和设计、建造能力的提升，海工产业也出现逐步向中国转移的趋势，这将给本集团的海工业务发展带来了一定的机遇和挑战。

3.业务发展的总体经营目标和措施

2010年在全球经济逐步复苏的大环境下，本集团将面临新的内外部环境，迎来新的发展机遇，本集团将以这次经济危机为契机，加快产业结构调整和战略升级，在发展战略、商业模式、组织文化、组织架构和运营流程、人力资源等诸多方面进行系统性的变革，力求化危机为契机，为本集团下一个十年的良性发展奠定新的基石。同时抓住全球包括欧美日及新兴市场机会，内外部市场并重，积极有效推进旗下各项业务稳健增长。

2010年，本集团已确定未来三年升级的总目标：为中集未来持续健康增长构建能力平台，目的是通过未来三年的升级行动，全面提升本集团各级组织的能力，以支撑集团未来1000亿万至更高规模的运营和发展。

4.资本支出和融资计划

根据经济形势和经营环境的变化，以及本集团战略升级、业务发展的需要，预计2011年资本性支出约为104亿元，相应的融资安排主要是自有资金、银行借款等。

5.未来发展面临的风险因素

全球经济虽然已重现增长，但复苏之路并不平坦，各主要经济体的复苏呈现明显的非均衡格局。发达经济体的复苏依旧存在下行风险，缓慢的增速仍不足以降低高失业率。新兴市场和发展中经济体通货膨胀压力在增大，面临着如何避免经济过热和管理好资本流入的问题。对中国经济而言，内部面临不断上升的通胀压力，以及产业结构调整和升级、节能减排、改善收入分配格局等长期挑战，外部则面临外需回落、人民币升值、更加复杂的国际和地缘政治博弈等诸多挑战，经济增速将有波动。

顺应着中国经济结构战略性调整的步伐，对于本集团所属的制造行业来说，未来面临着如何提升生产效率、改善劳动条件、节约资源、保护环境等一系列课题。能源、材料价格的波动和上涨也可能会侵蚀公司的盈利。

在集装箱业务上，全球经济复苏的不确定性，以及全球贸易结构的再平衡进程都有可能影响到全球贸易量，进而减少集装箱需求量。航运业今年面临的：1.船舶集中交付，货量增速不及运力增速，波及航线运费；2.由价在通胀和地缘政治波动因素下攀升趋势；3.集装箱船、集装箱租金、港口费率上涨，这些也是引发集装箱需求波动的风险。

在能源化工食品装备业务上，国家相关产业政策的不稳定性对业务发展影响较大。化工装备的发展与宏观经济周期息息相关。随着竞争对手增多，竞争较过往更加激烈，市场份额面临挤占的风险。出口产品还面临汇率波动风险。

在道路运输车辆业务上，由于2011年主流发达经济体的复苏尚处于初级阶段，海外需求出现大幅增长的可能性不大。国内市场在去年高速增长的基础上，今年随着国家经济刺激政策的逐渐退出增速可能会面临回落。此外，资源、环境、交通等对汽车产业发展的约束日益强化，铁路建设对干线公路货运的冲击也给运输车辆的需求带来风险。

在海洋工程装备业务上，海洋工程装备属于高投入、高风险产品，对建造设施和经验、资金及研发实力都有很高的要求。中国海洋工程装备的建造水平相比于建造技术更为成熟的新加坡和韩国，研发设计能力更强的美国和欧洲仍有差距。随着海洋工程纳入“战略性新兴产业”获得政策支持，将有更多的处于下行周期的传统造船企业计划向海洋工程装备制造转型，增加行业竞争。

6.2 主营业务分行业、产品情况表

单位：万元

主营业务分行业情况						
分行业或分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
集装箱	2,543,997.00	2,048,549.00	19.48%	356.44%	330.15%	4.93%
道路运输车辆	1