中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司

证券代码:000039、2039;299901　证券简称:中集集团;中集H代
公告编号:[CIMC]2014-008

2013 年度报告摘要

1、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

公司简介

股票简称	中集集团;中集H代	股票代码	000039、2039;299901
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	于玉群	王心九	
电话	86 755-2669 1130	86 755-2680 2706	
传真	86 755-2682 6579	86 755-2681 3950	
电子信箱	shareholder@cimc.com	shareholder@cimc.com	

2、主要财务数据和股东变化

(1)主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

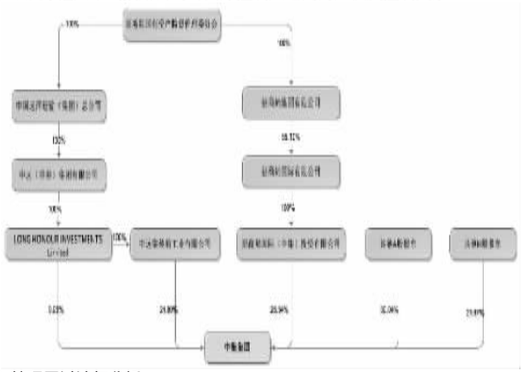
□ 是 √ 否

	2013年	2012年	本年比上年增减(%)	2011年
营业收入(人民币 千元)	57,874,411	54,334,057	6.52%	64,125,053
归属于上市公司股东的净利润(人民币 千元)	2,180,321	1,939,081	12.44%	3,690,926
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(人民币 千元)	1,343,090	1,706,490	(21.30)%	3,579,162
经营活动产生的现金流量净额(人民币 千元)	2,749,926	2,242,919	22.60%	2,254,437
基本每股收益(人民币 元/股)	0.82	0.73	12.33%	1.39
稀释每股收益(人民币 元/股)	0.81	0.73	10.96%	1.37
加权平均净资产收益率(%)	11.00%	10.00%	1.00%	21.00%
	2013年末	2012年末	本年末比上年末增减(%)	2011年末
总资产(人民币 千元)	72,605,972	62,992,380	15.26%	64,361,714
归属于上市公司股东的净资产(人民币 千元)	20,674,037	19,513,176	5.95%	18,633,154

(2)前10名股东持股情况表

报告期末股东总数			129,100	年度报告披露日前第5个交易日末股东总数		125,724
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
HKSCC NOMINEES LIMITED	境外法人	53.73%	1,430,470,309	1,430,470,309	-	-
中远集装箱工业有限公司	境外法人	16.23%	432,171,843	432,171,843	-	-
招商银行股份有限公司-光大保德信优势配置股票型证券投资基金	境内非国有法人	1.45%	38,579,929	38,579,929	-	-
中国农业银行-中邮核心优选股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.57%	15,122,394	15,122,394	-	-
泰康人寿保险股份有限公司-分红-个人分红-019L-FH002深	境内非国有法人	0.56%	14,806,230	14,806,230	-	-
兴业银行股份有限公司-光大保德信红利股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.48%	12,860,574	12,860,574	-	-
中国民生银行-银华深证100指数分级证券投资基金	境内非国有法人	0.38%	10,217,019	10,217,019	-	-
欧阳平	境内自然人	0.35%	9,229,384	9,229,384	-	-
中国工商银行-融通深证100指数证券投资基金	境内非国有法人	0.28%	7,417,185	7,417,185	-	-
中国银行-易方达深证100交易型开放式指数证券投资基金	境内非国有法人	0.28%	7,386,110	7,386,110	-	-

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制权关系



3、管理层讨论与分析

(一)概述

2013年,全球经济依然维持低速增长,缓慢复苏。中国经济温和增长,步入转型和变革期。本集团各项业务也在不同程度上受到影响,本公司全年收入及盈利较上年同期有少许上升。报告期内,本公司实现营业收入人民币578.74亿元(2012年人民币543.34亿元),比上年同期增长6.52%;归属于母公司股东的净利润人民币21.80亿元(2012年人民币19.39亿元),比上年同期增长12.44%;基本每股收益为人民币0.82元(2012年为人民币0.73元),比上年同期增长12.33%。

(二)市场回顾

宏观经济、行业景气及其影响

2013年,世界经济仍处于调整与变革中。美国经济明显复苏,欧洲经济开始走出低谷,而新兴经济体增速减缓。

虽然全球经济及航运业正在逐渐走出周期底部,但集装箱贸易量增速不高,船公司盈利普遍欠佳,新箱需求和旧箱替换率均处于偏低水平;集装箱市场需求依然较弱;集装箱需求淡旺季不明显、原材料价格下行导致箱价水平下降,而人民币汇率不断上升,国内劳动、环保法规日趋严格带来的主要生产要素成本上升,行业内各主要厂商通过搬迁、更新改造、引入自动化生产设备以减少排放和提高生产效率,2013年也成为集装箱行业近几年较为艰难的一年。2013年,国内集装箱产量接近270万TEU,较2012年略减有下降。其中,标准干箱产量约233万TEU,冷箱产量约11万台,特箱产量11万台。

能源、化工及液态食品装备行业,特别是天然气装备行业在经济低迷环境下,所受影响较小。中国天然气价格提升对部分装备及产品需求预期产生短期压力,但未影响全年整体需求。行业整体主要产品产能扩张较快,新进入者众多,竞争有所加剧。

2013年,道路车辆业务海外市场需求总体保持平稳,其中北美市场强劲复苏已持续两年,欧洲经济止跌回升,半挂车需求规模与2012年基本持平;新兴市场业务延续上一年度的高速增长态势。

受益于海洋石油勘探与开发投资不断增长及设备更新的驱动,海洋工程产业依然保持较高的景气度。由于船舶工业面临新造船订单严重不足、新船成交价格持续低迷的困境,有实力的船厂纷纷转向海洋工程产业,国内海洋工程领域的竞争日趋激烈。

政府产业政策、法规变化及其影响

2013年,随着国家产业指导目录的更新调整,集装箱行业的进入门槛逐步降低,行业竞争有所加剧。近年来,国家对环保日益重视,逐步将相关指标列入地方政府的考核指标。尤其是国家出台《大气污染防治行动计划》以及地方政府跟进出台实施细则,既给中国传统制造业带来较大外部压力,同时也为传统产业的转型升级带来新的契机。预计以水性漆、溶剂回收、环保地板、环戊烷发泡剂(替代氟利昂)等为代表的重大环保技术或环保材料将加快在集装箱行业应用和推广。

从2013年7月1日起,中国对重型卡车强制实施新的尾气排放标准,即由国Ⅲ排放标准升级为国Ⅳ排放标准,这成为专用车加快更新换代的主要因素,中国半挂车销量同比增长超过30%。

在清洁能源方面,统计数据显示,2012年天然气在世界能源一次消费比重中已达24.4%,与石油的33.8%和煤炭30.5%非常接近。天然气已同石油、煤炭并列成为世界三大能源支柱。中国近10年来天然气产量年均增长13%,天然气消费量年均增长16%。但是目前天然气在我国一次能源消费构成中比重仍不足5%,与世界平均水平的24.4%相差甚远。国家能源局发布的《页岩气产业政策》,将页岩气开发纳入国家战略性新兴产业,加大对页岩气勘探开发的财政扶持力度。近年来,全球天然气产业快速发展,据预测,到2020年天然气将取代煤炭成为全球第二大消费能源。我国天然气及其应用产业也将快速发展天然气将不断替代煤炭,从而有利于更好更快地解决大气污染、雾霾等问题。

2013年,国家海洋工程产业政策逐步深入和细化,开始进入实质性的资金和项目支持阶段,同时力推产业化,加快海洋工程及船舶重点行业企业兼并重组。2013年2月,国家发展和改革委员会发布《关于组织实施2013年海洋工程装备研发及产业化专项的通知》,明确将涉及主力海洋工程装备及配套设备和系统、新型海洋工程装备、海洋工程水下关键设备等三大类共12种海工装备列入国家专项支持产品。2013年10月,国务院下发《关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》明确将提高行业准入标准,支持企业兼并重组,提高产业集中度,鼓励现有造船产能向海洋工程装备领域转移,提升高端产能比重。在国家政策的引导下,本集团现有海工业务的竞争能力将进一步加强。

(三)报告期内本集团主营业务回顾

本集团主要从事现代化交通运输装备、能源、化工、液态食品装备、海洋工程装备、空港设备的制造及服务业务,包括国际标准干货集装箱、冷藏集装箱、地区专用集装箱、罐式集装箱、集装箱木地板、公路罐式运输车、天然气装备和静态储罐、道路运输车辆、自升式钻井平台、半潜式钻井平台、特种船舶和空港设备的设计、制造及服务。除此之外,本集团还从事物流服务与装备业务、房地产开发、金融等业务。目前,本集团的标准干货集装箱、冷藏箱和罐式集装箱的产销量保持全球第一;本集团也是中国最大的道路运输车辆的生产商,中国主要的海洋工程装备企业之一。

报告期内,占本集团营业收入或营业利润10%以上的产品为集装箱、道路运输车辆、能源、化工及食品装备、海洋工程及物流服务与装备。

集装箱制造业务

报告期内,本集团产销量仍保持行业第一。可生产拥有自主知识产权的全系列集装箱产品。本集团集装箱业务主要包括标准干货箱、标准冷藏箱和特种箱。特种箱业务主要包括53尺北美内陆箱、欧洲超宽箱、散货箱、特种冷藏箱、折叠箱及模块化建筑产品等产品。

2013年,受全球经济复苏缓慢和集装箱贸易增速放缓的拖累,集装箱需求较弱。报告期内,本集团普通干货集装箱累计销售108.83万TEU,比上年同期上升0.68%;冷藏集装箱累计销售11.96万TEU,比上年同期下降3.00%;特种箱累计销售6.39万台,比上年同期下降12.59%。本年集装箱业务实现营业收入人民币213.07亿元,比上年同期下降14.22%;实现净利润人民币10.19亿元,比上年同期下降43.60%。其中普通干货集装箱实现销售收入人民币132.52亿元,同比下降14.29%;冷藏集装箱实现销售收入人民币39.32亿元,同比下降10.03%;特种箱实现销售额人民币44.14亿元,同比下降26.00%。本年集装箱业务营业收入下降主要因素是箱价同比下滑了约一成。产品毛利率水平下降主要因素包括市场需求淡旺季不明显带来的产能利用率不高、规模效益下降、箱价回落、人民币升值等。

2013年,本集团继续致力于集装箱产业的全方位升级,不断创新,改善管理,以应对不利的经营环境。

2013年,本集团继续秉承“安全、绿色、智能和轻量化”理念,对传统生产工艺流程进行改造和创新,提升自动化水平、降低劳动强度,提高生产效率。积极推进冷链产业链研究、开发和布局,能够生产13大系列200个品种的冷藏箱,并已建立世界上唯一一条完整的特种冷藏箱生产线;1月,本集团与宝钢公司合作推出第2代节能环保集装箱,单箱减重14%,并获得1.2万TEU订单,这是本集团在集装箱产品更新换代方面取得的重要突破。2012年中国全面启动含氢氯氟烃(HCFC)加速淘汰行业计划,确保《蒙特利尔议定书》履约工作,切实保护臭氧层。4月,本集团与国家环保部签订加速淘汰含氢氯氟烃制冷剂,在冷藏箱制造业使用新型环保环戊烷制冷剂合同,从蒙特利尔多边基金获得支持赠款约1,850多万美金,履行社会责任,努力为保护臭氧层和生态环境做出贡献。

在特种箱、建筑模块化业务方面,全面提升核心产品的竞争力,巩固现有主流产品的领先地位,进一步提高市场份额。

本集团的模块化建筑业务采取“集成设计、工厂制造、现场安装”的运营模式,具备转移迅速、搭建快、不污染、可循环利用等优点,体现了新型环保的理念,能够自主设计并取得完全自主知识产权。2013年4月,本公司向四川雅安地震灾区捐赠的箱房医院迅速投入使用;2013年8月,本集团与招商局蛇口工业区正式签订“潮人码头”新媒体产业园项目合作开发协议,将建设国内最大集装箱建筑群。

道路运输车辆业务

本公司下属的中集车辆集团确立了“依托中国优势,为全球客户提供一流的陆路物流装备和服务”的愿景,坚持产品设计开发、产品制造交付、销售和服务、客户跟踪和反馈等全价值链业务战略发展导向。目前,已形成10大系列、1000多个品种的专用车产品线,产品包括集装箱运输半挂车、平板/栏板运输半挂车、低平板运输半挂车、车辆运输半挂车、仓栅车、厢式车、罐式车、自卸车、环卫车、特种车等,产品覆盖国内及海外主要市场。受商用卡车由国Ⅲ排放标准升级为国Ⅳ排放标准的政策预期和实施影响,国内半挂车、改装车业务全年销量稳定增长;海外市场方面,新兴市场订单增长较快,营业收入大幅增加,北美市场相对稳定,欧洲业务比原有预期更为严峻。

在上述国内外经济及行业环境的影响之下,本集团车辆业务经营状况实现较大改善。2013年,道路运输车辆累计销售10.48万台(套),同比增长6%;销售收入为人民币133.35亿元,同比下降5.63%;净利润为人民币2.64亿元,比上年同期上升92.69%。

本集团车辆业务在全球各主要区域市场实施“稳健经营”策略,致力于资源整合,提升资产营运效率和企业盈利能力,并侧重于技术升级和营销网络建设方面的投资。及时调整国内市场的经营策略,重点提升冷藏车、自卸车等主导产品的盈利性和附加值;欧洲市场,主要子公司LAG正在努力转型,Silvergreen公司则为真正实现商业化营运而推进各项经营措施,主要致力于开拓目标客户并优化成本结构以达到行业平均水平;在北美市场进行了较多扩张性投资,完成股权结构调整、新工厂建设、新产品开发等多项年度目标,增强业务营运能力;在新兴市场,继续并购或新建轻资产的生产装配基地,确保本集团在新兴市场主要国家均有主流产品存在;通过滚动发展的方式,继续巩固和扩展车辆物流园业务,商业模式明确,已奠定未来发展的良好基础,并有较好收益。

2013年,在宏观经济缓慢回升,部分区域实施国IV排放等多种因素的影响下,国内重卡市场走出近两年的行业低谷。受益于天然气重卡市场需求的快速增长,LNG重卡业务成为市场需求新的增长点。本公司通过持有45%权益的集瑞联合重工公司发展及经营重卡业务。该项业务全年实现销售收入人民币13.44亿元,同比增长100%,亏损额进一步收窄。预计未来中国重卡市场增长放缓,但LNG重卡需求有望继续保持快速增长。集瑞联合重工将继续通过开发中重卡产品、轻量化产品,提升品质和服务,树立品牌形象,拓展目标客户;大力发展LNG重卡产品、推出有竞争力的中重卡系列产品,努力实现规模效益。

能源、化工及食品装备业务

本集团主要通过中集安瑞科及其子公司经营能源、化工及食品装备业务,主要从事广泛用于这三个行业的各类型运输、储存及加工装备的设计、开发、制造、工程及销售,并提供有关技术保养服务。能源、化工装备产品及服务遍布全中国,并出口至东南亚、欧洲及北美洲和南美洲;而液态食品装备产品的生产基地设于欧洲,其产品及服务供应全球。

全球对于天然气、分销装备及天然气汽车应用的需求持续上升,其中以国内最为显著。能源装备业务在本年持续蓬勃增长;化工装备业务的主要产品罐式集装箱的需求好于预期,与2012年基本持平;液态食品装备行业的业务环境亦见改善,加上收购Ziemann集团若干资产亦扩展了本集团的产品系列,令该部分营业额上升。2013年,本集团能源、化工及食品装备业务实现营业收入人民币115.80亿元,比上年同期增长20.20%。净利润人民币9.12亿元,同比上升41.34%。其中,中集安瑞科旗下能源(天然气)装备业务实现营业收入为人民币53.72亿元,比上年同期增长25.8%;化工装备业务实现营业收入为人民币30.94亿元,比上年同期上升8.7%;液态食品装备业务实现营业收入为人民币15.16亿元,比上年同期上升56.6%。

报告期内,中集安瑞科实行了多项不同的策略以提升其核心竞争优势,包括提升产能、改良现有产品技术以及加强研发新产品;且在国内的新厂房先后投产,进一步支持其现有产品的产能以及新产品线的研发工作。自2012年开始,中集安瑞科着力并投放资源开拓EPC(或工程、采购及建筑合约)业务,以便向客户提供综合解决方案,此举正是其扩大营运规模和巩固市场地位的长期策略之一。

2013年,本集团专注于将其在2012年向Ziemann集团购入的资产并入中集安瑞科的业务和经营架构。Ziemann集团为世界领先的啤酒厂交钥匙工程解决方案供货商之一,本集团可善用收购得来的品牌、市场网络、生产技术、自动化加工及项目业绩等资源,以配合本集团的发展。而此次收购亦促使中集安瑞科的液态食品装备业务从以下两方面提升毛利率:首先,中集安瑞科已拓展为提供全系列啤酒厂装备及啤酒厂交钥匙项目以取得较高的毛利率,故该收购有助提高该业务毛利率;其次,由于Ziemann集团以往为中集安瑞科的其中一名竞争对手,故该收购在某程度上减低液态食品装备市场的竞争。

为迎合市场发展及需求,中集安瑞科积极投入研发新产品及生产技术的提升:与南京扬子石化设计工程公司紧密合作,在交钥匙工程项目研发以及产品设计方面进行整体规划及协调;与国内的科研机构及钢厂的外部专业人员通过紧密的策略性合作,致力开发自身的移动式压力容器用高强钢材料。为了巩固本集团在市场上的领先优势,并促进所从事行业的可持续发展,中集安瑞科除了内部研发工作外,亦参与建立多项国际及行业产品标准。

2013年,本集团加大海外市场开拓及营销渠道建设,尤其是东南亚、中亚及南美洲等新兴市场,全年海外销售收入同比增长近20%。已设立石家庄气体机械美国公司,拓展北美市场,业务总量同比大幅增长;开拓俄罗斯市场,实施区域战略合作策略,成功实现与当地实力企业的合作,并实现首套CNG液压子站的销售。本集团将继续采纳积极主动的销售及营销举措,如兴建市场信息数据库、促成合作式销售机制及主要客户管理方案,以扩大市场份额。

海洋工程业务

本集团是中国领先的高端海洋工程装备总包建造商之一,并始终在国际海洋工程市场中参与全球竞争。主要产品包括半潜式钻井平台(Semi-submersible)、自升式钻井平台(Jack up)和高端海洋工程辅助船等。

2013年,本集团海洋工程业务实现销售收入人民币69.82亿元,比上年同期(人民币18.29亿元)增长281.67%;亏损人民币2.97亿元,比上年同期大幅减少43.67%。营业收入大幅增长并实现减亏的主要原因:半潜生活平台OOS PROMETHEUS、半潜式起重平台OOS Gretha及300尺自升式平台MASTER DRILLER、MASTER DRILLER Ⅱ顺利实现销售,在建项目按工程建造进度确认的销售收入较多。而上年同期交付项目及在建项目均较少,销售收入规模较低。由于实现自建项目(2座半潜起重/生活平台、2座自升式平台)的销售,财务费用大幅降低,已交付项目计提的质保金及其他预提费用冲回,全年亏损额大幅减少,基本实现预算目标。

2013年中集来福士在订单交付特别是在历史自建项目的交付与销售方面取得重大突破。2座深水半潜式起重生活平台OOS Gretha、OOS Prometheus已于2013年12月交付予客户,并分别于2014年2月23日和3月9日运抵巴西,交付予最终用户巴西国家石油公司,上述半潜起重生活平台项目“是中国第一座真正意义上完全自主研发设计并建造的深水半潜平台”,实现了在主流客户、主流产品上的突破。2013年6月及11月,300尺自升式钻井平台MASTER DRILLER与MASTER DRILLER II分别与船东签订交船协议。中集来福士继交付SUPREME DRILLER、CASPIAN DRILLER之后,已累计交付4座自升式钻井平台。1座自升式修井平台获得中海油服为期1年的租约。2013年,中集来福士基本交付全部历史项目;另外,巴西Schahin公司欠款诉讼也获重大突破,已经成功收回合同欠款9500万美元。

中集来福士在项目建造方面取得较大的进展,2013年8月28日,中集来福士为挪威Frigstad Deepwater公司承建的、世界上最大的超深水双钻塔半潜式钻井平台FrigstadDeepwater Rig Alfa在海阳基地开工。2013年9月为中海油服建造的第四座半潜式钻井平台“兴旺号”COSL PROSPECTOR上下船体按计划实现合拢,进入项目调试期;2013年12月,自建的300尺自升式钻井平台项目顺利取得ABS船级社证书。

本年度,本集团继续加强海工研发、设计体系建设。2013年7月,中集海洋工程研究院正式启动运行,作为“国家能源海洋石油钻井平台研发(实验)中心”,正在成为产学研结合孵化基地和国际间协同创新平台。本年度烟台中集来福士自主研发设计的半潜式起重生活平台项目获得山东省科学技术进步一等奖,及国家能源局科技进步一等奖。2013年11月,本公司与瑞典BASSOE TECHNOLOGY AB(简称BTAB)正式签署股权买卖协议,收购BTAB公司90%的股权,并顺利完成交割。BTAB是一家新兴的海工设计公司,成立于2007年,其核心员工有丰富的海工项目经验。BTAB基础设计能力很强,成立不到5年时间,推出钻井船、半潜钻井辅助平台、半潜修井平台、半潜钻井平台等设计,并获得多个实船项目。此次收购有利于取得市场订单特别是北海市场布局,整合资源促进海工快速发展。这是本集团在海工领域继续拓展的重要举措,对于提升海工的基础设计能力、丰富现有产品线,完善海洋工程产业链具有积极意义。

2013年自主设计产品的营销取得进展,2座自主设计的半潜式起重生活平台,获得巴西国家石油公司的长期租约;自主设计的自升式生产平台实现订单突破,获得墨西哥国家石油公司的长期租约。本集团自主设计的国内第一个可以作业于极地海域的半潜式钻井平台GM4-D系列,继2012年获得第一座订单并于2013.6开工建造后,于2013年获得船东第二座订单。

2013年,本集团在聚焦于半潜平台和自升式平台产品并不断巩固市场地位的同时,首次获得钻井船订单和生产平台订单,实现了新产品突破。陆续获得较大批量订单,其中包括1+1座半潜钻井平台、5+4座自升式钻井平台、1+3座钻井船、1座自升式生产平台订单。1座自升式支持服务平台获得中海油服租约。2013年生效订单约18亿美元,手持订单累计约40亿美元。

截止2013年底,中集来福士半潜式钻井平台手持订单5座,占全球当年市场份额的20%。在挪威北海市场,中集来福士已有3座半潜钻井平台在作业,另有3座半潜钻井平台正在建造,中集来福士已成为欧洲北海严酷作业环境下半潜钻井平台主流供应商。在巴西市场,中集来福士已有2座深水半潜钻井平台在作业,另有2座半潜起重生活平台获得主流客户巴西国家石油公司的长期租赁,将于2014年3月末开始为其服务。

空港装备业务

本集团空港装备业务主要包括登机桥、航空货物处理系统、机场地面支持设备(GSE,含摆渡车、升降平台车、消防救援车辆等)以及立体车库、物流产品及相关服务。

2013年,本集团空港装备业务实现营业收入人民币8.88亿元,较上年同期(人民币7.57亿元)增长17.27%;实现净利润人民币1.16亿元,较上年同期(人民币0.69亿元)增长69.03%。业务结构不断优化,民航以外业务收入有显著比例提升。

本年度,本集团空港装备业务在市场拓展、并购投资、业务扩张等方面均有预期的突破性进展。2013年7月,本集团宣布将中集天达70%的权益注入Pteris Global Limited(“Pteris”,德利国际有限公司,一家在新加坡证券交易所主板上市公司,证券代码:J74)。2013年10月,本集团成功收购法国Air Marrel公司的全部业务与资产。11月,本集团与德国Albert Ziegler GmbH & Co KG在签署了收购Ziegler的资产买卖协议,本集团以约5,500万欧元购买相关资产以及德国境内和境外共9家子公司股份和权益,完成上述各项收购后,技术协同、售后服务、内部管理等方面的协同、资源整合已全面启动并初见成效。本集团正式进入高端消防车制造领域,这将补充完善现有空港板块业务产品组合,实现协同效应,提升空港业务整体竞争力,同时丰富本集团专用车辆的产品种类,在未来受益于中国城镇化的发展。中集天达旗下的民航协发机场设备有限公司(“民航协发”)是从事机场摆渡车等机场特种设备产品的研发、制造与服务的专业化制造企业,是国内机场摆渡车的龙头制造企业。自2012年控股以来,在国内成功自主研发首台“双向驾驶机场摆渡车并交付澳大利亚珀斯机场。在10台单向驾驶摆渡车成功交付香港机场投入使用之后,2013年3月,民航协发再次取得香港机场的20台新款双向驾驶摆渡车订单,此后连续突破马尔代夫、泰国和印尼等国家的市场,不断拓展了海外新市场。

2013年4月,设立了深圳中集天达物流系统工程有限公司,主要业务包括工业用户自动化分拣系统;仓库规划、设计、改造等总承包(EPC)项目。

物流服务与装备业务

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、农业等领域的托盘箱、适用于化工、食品方面的不锈钢IBC(Intermediate Bulk Container,即中型散装容器)及特种物流装备。本集团同时还能够提供基于标准化物流器具的物流服务,基于特种集装箱的汽车整车运输解决方案、基于IBC罐的液体物流解决方案、基于托盘箱的汽车物流解决方案,以及托盘器具的租赁、修理服务,以及专线物流、合同物流和冷链物流业务。

2013年,本公司物流服务与装备业务实现销售收入人民币62.16亿元;实现净利润人民币1.79亿元。

本年度,通过多次收购,加快了业务扩张步伐。为了在集装箱物流中的贸易、金融服务、集装箱全生命周期服务方面,拓展创新业务,在沿海产业升级、中西部开发、城市化发展以及节能减排、循环经济发展进程中寻找新的商机,2013年3月6日,本集团收购振华物流集团有限公司(“振华物流”“振华集团”)36.78%的股权,交易完成后,本集团持有振华物流集团75%的股权。振华物流集团总部位于天津,主要从事物流运输相关业务。此项收购将增强本集团在综合物流服务方面的竞争力。

2013年12月30日,本集团下属的全资子公司与全球航运业龙头马士基集团下属公司签署了股权买卖协议,购买柏坚货柜机械维修有限公司和柏坚国际控股有限公司70%的股权。通过本项目,可扩大本集团现有堆场业务和修箱业务规模,完善集装箱全生命周期服务的能力和获得其二手箱业务平台与网络。同时可为未来双方进一步紧密合作奠定基础。

从过去20多年的发展历程来看,本集团物流服务与装备业务逐步从传统、基础型业务向一体化、增值服务转型,并向提供综合物流解决方案方向拓展。未来,将继续推进发动机包装、汽车零部件客户等重点项目业务;开展汽车零部件包装、物流项目,拓展大客户;强化各项业务的精益管理;全面推动国内物流、冷链物流、物流金融、工程及项目物流、器具制造、供应链物流、国际船代、国际货代、港口综合物流等相关业务的发展,并研究电商物流市场的进入机会。

房地产开发业务

2013年,中国房地产市场的调控政策没有明显变化,对投资开发、购房消费的叠加效应仍在持续,市场压力较大。本集团子公司深圳市中集地产发展有限公司按计划继续推进在扬州、镇江、江门和阳江等地项目建设和销售,已启动东莞松山湖中集创新产业园项目,并做好深圳龙华、江苏昆山等项目前期准备工作。报告期内,本集团房地产业务实现商品房签约收入人民币16.50亿元,同比增加1.29倍。报告期内实现营业收入人民币13.26亿元,净利润人民币1.57亿元。

本集团在深圳前海深港现代服务业合作区(“前海合作区”)拥有一块工业土地,面积为52.42万平方米。年内本公司与深圳市、前海管理局就该地块的未来开发方案进行了深入沟通,已初步获得政府的认同和支持,但具体的开发方案尚未最终确定。本公司将按照前海总体规划的要求,积极参与未来前海的开发建设,为前海的发展做出新贡献,体现新价值。除了深圳前海片区之外,本集团在深圳蛇口、坪山、东莞松山湖、广东阳江、山东青岛、江苏扬州、镇江、上海宝山等多地均有土地储备或有望转为商业开发的工业地块。

金融业务

本集团金融业务致力于构建与集团全球领先制造业地位相匹配的金融服务体系,以推动业务拓展,提高集团内部资金运用效率和效益。主要经营主体包括中集融资租赁有限公司(“中集租赁”)、中集集团财务有限公司(“中集财务公司”)。2013年实现营业收入人民币8.77亿元,实现净利润人民币4.31亿元,分别比上年同期增加24.56%和增加16.40%。

近五年来,中集租赁实现持续高速发展,新业务量五年复合增长率达63.3%,净利润五年复合增长率达76.3%。中集租赁深度挖掘本集团战略客户需求,以“中国资本”、“中国设计”为核心,整合集团内外部资源,提供整体解决方案。2013年,在CMA9200TEU集装箱船融资租赁项目基础上,成功快速复制商业模式,实现MSC 14艘8800TEU集装箱船签约,项目总金额约11.9亿美元,扩大了优质船舶租赁资产。深化与中集来福士的产融协同内涵,推进重大战略项目的落实,实现巴西等全球新兴市场的重大突破。全面推进与集团其它板块的产融协同,首次实现模块化建筑、自动化车库以及自动立体仓库等融资项目的签约,实现在英国、澳洲等国际主流市场的零突破。

中集财务公司深化落实三年战略规划,结合“资金集中管理者、金融服务提供者、金融价值创造者”的三大定位,步入了新的发展阶段。中集财务公司作为集团“资金集中管理者”,持续加强对集团资金池的集中管理和有效运作,显著降低和控制了集团货币资金总量和资产负债水平,降低了集团的财务成本、融资成本和交易成本,货币资金的使用效率得到进一步提高。中集财务公司在“金融服务提供者和金融价值创造者”上取得新的突破,开展了供应链金融、代客结售汇、跨境人民币结算、代理保函等新业务,开发获取了电子商业汇票、同业拆借、再贴现等新的金融工具。这些新业务和新工具使集团金融业务的专业能力和服务水平进一步提升,同时也为集团开拓了新的投融资渠道,创造了新的金融价值和利润增长点,进一步丰富了集团产融结合的内涵,助推了产业的发展。

(四)本集团2014年业务展望

经济环境和政策

展望2014年,世界经济可望保持缓慢复苏态势,全球经济驱动力转向以美国为首的稳定复苏发达国家。中国政府将保持相对平稳的财政政策和稳中偏紧的货币政策,预计2014年国内经济增速平稳,通胀水平温和抬升。IMF、经济合作与发展组织(OECD)预计2014年世界经济增长率将达3.6%。但2014年世界经济面临的不确定因素仍较多,包括美国逐步退出量化宽松、欧元区面临高债务和低信心问题、日本提高消费税率、金砖国家经济放缓等。

行业发展趋势和市场展望

(1)集装箱业务方面,预计2014年全球集装箱贸易量继续增长,且增幅大于2013年。英国造船和海运动态分析机构克拉克森(CLARKSON)预测2014年集装箱贸易增速达6.0%。法国航运咨询机构Alphaliner则预测2014集装箱贸易增速为4.4%,而集装箱运力增速达5.5%,供需缺口虽较2013年有所收窄,在现有供过于求的局面依然持续。因此,航运公司将采取加强联盟合作、维持慢速航行等进一步提高效率、降低成本、吸收过剩运力。

(2)道路运输车辆业务方面,2014年全球经济将进入缓慢复苏阶段,其中北美市场经济环境向好,专用车需求基本持平;欧洲经济有复苏迹象,有利于本集团业务及客户拓展;中国市场有增长机会,运输和作业类车辆的需求将触底回升;新兴市场总体经济情况与中国相似,成熟市场增长稳定,用户对新产品需求迫切,销售空间很大,发展机会明显。

(3)能源、化工及食品装备业务方面,1)能源装备行业:能源低碳化是必然趋势,“十二五”规划,对未来相关产业给予相应鼓励和扶持,因此天然气装备的需求仍将保持较快增长。;2)化工装备行业:全球市场总产能过剩,市场竞争较为激烈,罐箱市场形势存在诸多不确定性,预计2014年总需求量将低于2013年。;3)液态食品装备行业:全球啤酒行业日趋成熟,欧洲和北美市场受经济疲软影响出现负增长,而中国、东南亚和南美等新兴接替发达国家成为新的增长。

(4)海洋工程业务方面,近年国家出台了诸多关于海洋工程行业的扶持政策,尤其“十二五”发展规划将海洋工程装备制造列为战略性新兴产业加以扶持。这给海洋工程领域的发展带来巨大的战略机遇。全球海工市场仍处于景气周期,主流油服公司已完成自升式平台、钻井船的更新换代,预计2014年主流客户均有老旧半潜钻井平台批量更新换代需求,未来5年海洋油气勘探与开发投入年复合增长率10%。

业务发展的总体经营目标和措施

2014年,本集团将继续推进转型升级,持续改善;在技术、业务模式及管理机制方面不断创新并控制风险;努力把握住历史性机遇,制定具有挑战性的增长与发展目标,向世界级企业目标迈进。本集团将继续创造新的制度优势和文化优势,在产品、技术创新,特别是商业模式创新等诸多方面进行系统性的变革,重点突破以培育竞争优势、优化业务结构,建立“可积累的持续改善机制”,为本集团持续良性发展奠定新的基石。

集装箱业务:将继续致力于内涵式增长,开始向服务转型,立足市场导向,强化成本管理,优化快速反应机制,提升核心业务的竞争力;将努力探索研究特种箱业务、模块化建筑业务以及冷链业务等新业务机会。同时,因适应外部环境的变化,还将更加致力于环境保护以及不断改善生产条件,保证工人供应,发挥有效产能。

道路运输车辆业务:在国内市场,持续产品创新,加大投入,确保冷藏车业务持续稳定增长,择机推进创新型城市物流车,同时加大对车辆物流园业务的投入,完善销售服务网络;在北美市场,抓住市场机遇,推新产品设计,Vanguard trailer业务持续内涵优化,实现销售大幅增长;在欧洲市场,组建LAG公司罐车产品集群,扩大LAG品牌影响力,CIMC Silvergreen进入欧洲主流半挂车市场;在新兴市场,加强高端产品及品牌的跨界延伸。

能源、化工及液态食品装备业务:本集团未来将继续巩固并加强现有成熟产品,促进明星产品上量,培育种子产品;推进全球市场的拓展,重点拓展北美、俄罗斯海外市场;加强技术研发,提升总体技术水平;制订战略规划,并对能源装备和工程领域进行前瞻性研究,以把握潜在发展机会。通过内涵优化和协同共享,在制造水平、供应链管理和劳动能力方面大幅提升。

海洋工程业务:2014年将重点在中深水半潜钻井平台方面突破主流客户订单。目标市场上将继续巩固北海市场地位,大力开拓巴西市场和其他区域市场。形成建造能力与设计能力的协同效应,在半潜修井平台、经济型半潜钻井平台获得订单突破。2014年,将是本集团历史上在建项目最多、资源与能力挑战最大的一年。本集团将加快推进项目计划管理和生产组织体系建设,在关键设备/材料领域构建有竞争优势的采购体系,持续推进ONE精益安全,改善公司各项基础管理;加快提升EPC能力,将所有资源向项目集中,最终确保项目进度;继续扩大钻井平台的优势,同时大力拓展生活平台、钻井船和生产平台市场,丰富产品线,实现可持续发展。

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2014年资本性支出约为人民币56.2亿元,将考虑多种形式的融资安排。

未来发展面临的风险因素

(1)政策风险与挑战

近年来,中国经济已进入转型升级阶段。中国提出了未来几年的全面深化改革路线图和总目标,各种法律政策处于多变期和调整期,尤其是对企业经营影响巨大的产业政策和税收政策。集装箱属于传统制造业,未来几年将面临一定的政策风险,比如出口退税政策、投资审批政策、工业土地供应政策等等。

(2)经济风险与挑战

1)周期波动风险:本集团业务经营所涉及的行业依赖中国和全球经济的表现,往往会因整体经济环境周期,特别是中国和全球工业板块的表现而变动。存在全球贸易、中国出口增速放缓,集装箱需求增长放缓的风险。金融改革使人民币对美元汇率波动更加频繁、振幅加大,这将带来一定的汇率风险。

2)市场竞争风险:集装箱制造、道路运输车辆以及能源、化工、食品装备业务都存在来自国内外企业的竞争。另外,行业的竞争格局亦可能因新企业的加入或现有竞争对手的产能提升而改变。特别是作为国家政策支持的高投入、长周期的“战略性新兴产业”,国内海洋工程行业除了面临海外领先海工企业的竞争,也有更多国内传统造船企业和资本进入,行业竞争未来可能加剧。

3)产业外迁风险:从集装箱产业的内生需求和产业转移规律来看,集装箱产业与全球贸易发展和产业转移一直保持一定的同