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]2015-012

2014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

单位:人民币 千元

	2014年	2013年		本年比上年增减	2012年
营业收入	70,070,855	57,874,411		21.07%	54,334,057
归属于上市公司股东的净利润	2,477,802	2,180,321		13.64%	1,939,081
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,142,682	1,343,090		59.53%	1,706,490
经营活动产生的现金流量净额	6,434,477	2,749,926		133.99%	2,242,919
基本每股收益(元/股)	0.93	0.82		13.41%	0.73
稀释每股收益(元/股)	0.92	0.81		13.58%	0.73
加权平均净资产收益率	11.63%	11.00%		0.63%	10.00%
	2014年末	2013年末		本年末比上年末增减	2012年末
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	87,776,181	72,605,972	72,605,972	20.89%	62,992,380	62,992,380
归属于上市公司股东的净资产	22,290,314	20,674,037	20,674,037	7.82%	19,513,176	19,513,176

注:本公司因会计政策变更对2013年度资产负债表数据进行重述,具体请查询本公司年度报告“十三、按中国企业会计准则编制的财务报告”的“2014年度财务报表”部分。

(2)前10名普通股股东持股情况表

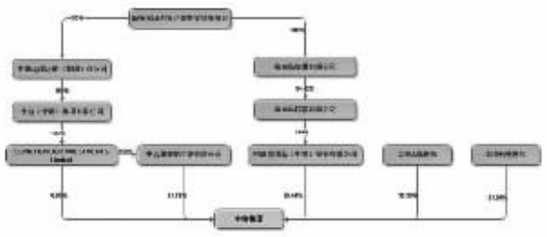
报告期末普通股股东总数			112,442		年度报告披露日前第5个交易日末普通股股东总数		118,295
前10名普通股股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
香港中央结算(代理人)有限公司	境外法人	53.52%	1,430,420,309	0	-	-	
中远集装箱工业有限公司	境外法人	16.17%	432,171,843	0	-	-	
泰康人寿保险股份有限公司-分红-个人分红-019L-FH002深	境内非国有法人	0.77%	20,629,133	0	-	-	
全国社保基金四一八组合	境内非国有法人	0.46%	12,317,057	0	-	-	
博时价值增长证券投资基金	境内非国有法人	0.34%	9,125,602	0	-	-	
中国银行-景顺长城鼎益股票型开放式证券投资基金	境内非国有法人	0.25%	6,621,141	0	-	-	
中信证券股份有限公司	境内非国有法人	0.22%	5,772,503	0	-	-	
中国建设银行-华宝兴业行业精选股票型证券投资基金	境内非国有法人	0.19%	5,092,410	0	-	-	
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	0.19%	5,091,879	0	-	-	
泰康人寿保险股份有限公司-万能-个险万能	境内非国有法人	0.18%	4,762,226	0	-	-	
上述股东关联关系或一致行动的说明	无						
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	无						

(3)前10名优先股股东持股情况表

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(4)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



3、管理层讨论与分析

(一)、概述

2014年,全球经济处于缓慢复苏阶段,除美国经济进入良性发展轨道以外,欧洲、日本等发达经济体基本处于“持续停滞”阶段,新兴经济体亦没有明显起色,依然维持低速增长。中国经济步入新常态,政府推动经济增长方式转变,增长将更注重质量而非数量,以建立更为可持续发展的模式。在本集团主要业务中,集装箱业务盈利出现下降,车辆业务盈利明显改善,能源、化工及液态食品业务实现了预期增长;海洋工程业务则实现了首次盈利;本公司全年收入及盈利较上年同期有所增长。报告期内,本公司实现营业收入人民币700.71亿元,比去年同期(2013年:人民币578.74亿元)增长21.07%;归属于母公司股东的净利润人民币24.78亿元,比去年同期(2013年:人民币21.80亿元)增长13.64%;基本每股收益为人民币0.93元,比上年同期(2013年:人民币0.82元)增长13.41%。

(二)市场回顾

集装箱业务方面

● 宏观经济及行业影响:受惠于全球集装箱贸易增速的提高和燃油成本的大幅下降,全球班轮公司盈利普遍改善,购箱意愿增强;新集装箱船下水带来了配箱需求;集装箱航运联盟在运作初期,出现航线调整和部分主要港口拥堵造成集装箱周转效率下降现象。在以上因素的共同作用下,2014年集装箱市场需求略超预期。但由于原材料价格继续下行,箱价水平也有所下降。预计2014年国内集装箱产量逾340万TEU,较2013年增长26%。其中标准干箱产量约295万TEU,冷藏箱产量约22.5万TEU,特种箱产量约12万台。

● 产业政策及法规变化:2014年8月,按照《国务院办公厅关于印发大气污染防治行动计划实施情况考核办法(试行)的通知》要求,环境保护部、发展改革委、工业和信息化部、财政部、住房和城乡建设部和国家能源局六部门联合出台了《大气污染防治行动计划实施情况考核办法(试行)实施细则》。《实施细则》的出台给中国传统制造业包括集装箱产业带来巨大的环保压力,同时也为其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。

道路运输车辆业务方面

● 宏观经济及行业影响:2014年,世界经济仍处于国际金融危机后的深度调整期,中国经济增长减速压力较大,中国的道路车辆行业市场面临严峻考验。北美市场得益于经济稳定增长,半挂车需求创近年新高。欧洲半挂车市场上半年需求取得较快增长,但受到欧洲主流国家经济持续疲软、东欧政局不稳定等因素的影响,欧洲半挂车需求仍处于底部复苏期;新兴市场仍然稳定增长。

● 产业政策及法规变化:2014年,我国出台多项严管政策,以提高专用汽车行业的监管标准和水平。3月,国内各大汽车检测中心开始对内部严格管理,从技术管理部门着手整治。7月,为提高罐式运输车辆产品质量和安全性能,危化运输车辆管理规范频出台,规定自2015年7月1日起,对于不符合规定的承压罐式车辆和常压危险罐式车辆生产企业,中国工信部将暂停其相关新产品申报,强制安装紧急切断装置。9月,中国环境保护部出台《关于印发2014 年黄标车及老旧车淘汰工作实施方案的通知》,规定到2014年底淘汰黄标车和老旧车600万辆;到2015年底,基本淘汰京津冀、长三角、珠三角等区域内的500万辆黄标车;到2017年底,基本淘汰全国范围的黄标车。随着多项标准法规出台,多个行业潜规则被破除,规范化发展将成为行业发展的主线。我国专用汽车行业受到前所未有的挑战,这将大大激发和提高我国运输车辆的更新需求,为符合新行业标准的企业提供了市场机会。

能源、化工及液态食品装备业务方面

● 宏观经济及行业影响:由于经济活动疲弱,能源消耗量下滑,加上石油价格下调而天然气价格下调存在时间差,导致短期内替换天然气的步伐减缓,天然气装备行业受到影响。但长远而言,诚如《BP2035世界能源展望》所述,于2035年前,全球天然气需求预期每年增长1.9%。2014年,中国消耗的天然气为1,786亿立方米,上升5.6%;进口578亿立方米天然气,增长8.2%。

● 产业政策及法规变化:中长期来看,中国政府希望以传统的清洁能源——天然气逐步替代煤炭和石油的坚定决心并未改变,预计到2020年,天然气需求仍将大幅增长。国家近年出台了《国家应对气候变化规划(2014-2020 年)》,规定2020 年天然气消费量在一次能源消费中的比重达到10%以上,利用量达到3600亿立方米;及《能源发展战略行动计划(2014-2020 年)》,到2020 年,非化石能源占一次能源消费比重达到15%,天然气比重达到10%以上,煤炭消费比重控制在62%以内。

海洋工程业务方面

● 宏观经济及行业影响:2014年下半年开始,受美国页岩油增产、OPEC不减产等因素影响,油价暴跌,石油公司纷纷削减勘探开发投入,海工装备日租金和利用率下滑,国际油服公司股价下跌,普遍出现裁员,海工装备新订单锐减。提效率、降成本成为全行业管理主题。

● 产业政策及法规变化:2014年,国家加强对船舶海工行业规范管理,工信部分两批公布了60家符合《船舶行业规范条件》的造船企业“白名单”,中集来福士以高分第一批入选,中国人民银行出具《金融业支持船舶工业转型升级的指导意见》已获国务院通过,对入选“白名单”船企加大扶持力度、支持卖方信贷、拓宽融资业务、保险水平规模及保险费用、鼓励社会资本、扶持海工业务等。

(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、重型卡车、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,中国领先的高端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。

集装箱制造业务

报告期内,本集团集装箱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、特种箱及模块化建筑业务。特种箱及模块化建筑业务主要包括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。

2014年,受全球经济持续复苏和集装箱贸易增速提高的影响,市场对集装箱需求明显增长。全年集装箱制造行业总体产能略增长,整体产能利用率接近六成,行业竞争格局相对稳定。尽管受原材料价格下降影响箱价同比下滑约5%,但由于订单增多,本年本集团集装箱业务营业收入仍有所增长。报告期内,本集团普通干货集装箱累计销售138.53万TEU,比上年同期上升27.29%;冷藏集装箱累计销售12.88万TEU,比上年同期上升7.69%;特种箱累计销售6.95万台,比上年同期上升8.76%。本年度,本集团集装箱业务实现营业收入人民币238.13亿元,比去年同期(人民币213.07亿元)上升11.76%;实现净利润人民币7.10亿元,比去年同期(人民币10.19亿元)下降30.32%。其中普通干货集装箱实现销售收入人民币159.53亿元,比去年同期(人民币132.52亿元)上升20.38%;冷藏集装箱实现销售收入人民币42.25亿元,比去年同期(人民币39.32亿元)上升7.45%;特种箱及模块化建筑实现销售收入人民币41.98亿元,比去年同期(人民币44.14亿元)下降4.89%。集装箱业务盈利同比下降的原因主要是部分集装箱公司搬迁及停产,导致管理费用增加;以及基于汇率避险安排的人民币外汇衍生品公允价值变动带来的账面损失。此外受迁建新厂处于产能爬坡期、箱价下行等因素影响,全年本集团集装箱产品毛利率为12.90%,比去年同期水平略微下降。

2014年,本集团通过及时调整排产以满足超预期的市场需求,同时谨慎投资新厂项目,主要通过搬迁改造优化调整现有产能布局,继续集装箱产业的全方位升级,为今后的持续经营发展奠定良好基础。

2014年,本集团标准干货箱业务完成了东莞凤岗项目的投资协议签署;冷箱业务方面太仓冷箱新工厂和青岛冷链产业园等生产基地迁建或新建项目相继投产;模块化建筑业务积极向国际市场拓展,先后与希尔顿酒店、洲际酒店集团建立了战略合作关系,有力推进中集模块化建筑业务争取国际知名酒店整体订单的步伐。2月,模块化建筑业务所制造的集装箱酒店系列产品在俄罗斯索契冬奥会受到广泛关注;4月,模块化建筑业务完成洲际酒店HIE交钥匙项目。

2014年5月,美国商务部对从中国进口的53英尺干货集装箱发起反倾销和反补贴调查(以下简称「双反调查」),相关信息可查阅本公司于2014年5月19日刊登于香港联交所网站以及在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》、巨潮信息网(www.cninfo.com.cn)以及本公司网站(www.cimc.com)上披露的相关公告。美国国际贸易委员会于2014年6月作出初步裁定,认为有合理迹象显示,中国向美国出口的53英尺干货集装箱对美国国内产业的建立造成重大阻滞或实质性损害,因此美国对双反调查继续进行;美国商务部于2014年9月23日针对反补贴部份作出初步裁定,将对进口自中国的53英尺干货集装箱征收10.46%的关税,后更正为10.51%;并于12月31日对反倾销部分作出初裁,对进口自中国的53英尺干货集装箱征收104.59%的关税。预计(前提为,根据美国法律规定充分展期。但实际情况应以美国商务部、美国国际贸易委员会及美国海关官方公告为准)美国商务部将于2015年4月3日对反补贴及反倾销作出终裁;美国国际贸易委员会将于2015年5月18日作出产业损害终裁。2015年5月30日前,美国海关税令颁布。由于53英尺干货集装箱的营业收入占本集团总营业收入的比重较低,预计上述双反调查不会对本集团的业务经营和财务状况产生重大影响。本集团将继续密切关注该调查的进展情况。

道路运输车辆业务

本集团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。截至目前,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。

2014年,受益于钢材等原材料价格低迷,行业利润水平有所提高,受国家力推节能减排、治理超载、甩挂运输试点等相关政策追求快速高效等因素的推动,物流公路运输车辆在整个道路运输车辆中的比重不断提高。从国内市场来看,政府推行“稳增长”经济政策,国内经济保持稳定增长,但增速小幅回落;同时,政府大力推进环保专项整治行动,尤其是淘汰黄标车和废旧车辆、发展清洁能源以及加大对超限、超载等违规车辆的查处力度等,在一定程度上推高了国内重型卡车市场的整体需求。专用车辆中,物流车辆产销量同比有一定提升,建筑车辆因下半年房地产行业不景气和宏观结构调整影响有所下滑。从海外市场来看市场强势增长,本集团的干厢车、骨架车订单超过预期;新兴市场业务持续稳定增长,重点市场拓展工作进展顺利;欧洲业务有待重新整合。

在上述国内外经济及行业环境的影响下,本集团的道路运输车辆业务的产品销量总体呈稳定增长态势。2014年,本集团道路运输车辆累计销售11.52万台(套),比去年同期(10.48万台(套))增长9.92%;销售收入为人民币133.90亿元,比去年同期(人民币133.35亿元)上升0.41%;净利润为人民币6.48亿元,比去年同期(人民币2.64亿元)上升145.45%。

报告期内,本集团道路运输车辆业务继续稳健推进全球营运管理,努力提升各业务单元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。车辆业务2014年的主要经营指标较2013年均有一定幅度提升:(1)中国市场的半挂车业务经营策略调整得当,销量同比提升超过10%,市场占有率有所提升,其中集平车、仓栏车等主导产品的市场份额和经济效益得到全面提升;(2)北美市场基本把握住了市场机遇,主要产品干厢车、冷藏车、骨架车均发挥了极限产能,销量同比增长约41%,利润同比增长约36%;(3)推动澳洲、沙特海外子公司的建设及正常营运;(4)加大东南亚市场拓展力度,在越南及香港等市场投资建立了装配中心,2014年本集团车辆业务在新兴市场同比增长20%。同时,本集团的中国建筑类车辆业务秉承稳健经营方略,举措聚焦于放权扩大下属改装企业自主经营权,改装企业发挥“小、快、灵”的市场策略,市场份额有所提升。此外,本集团通过探索引进战略投资者滚动发展的方式,继续巩固和扩展车辆物流园业务。

能源、化工及液态食品装备业务

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。

尽管由于中国宏观经济情况及天然气价格改革,本集团能源装备板块于2014年上半年业务受压,但下半年有所反弹,且全年收入与2013年相比保持稳定。受惠于全球经济逐渐复苏,化工装备业务营业额录得温和增幅。随着2012年收购了Ziemann集团若干资产,液态食品装备分部从设备生产业务拓展至交钥匙工程解决方案供应商,从而获得大量新订单,业务量蓬勃增长。因此,2014年,本集团能源、化工及食品装备业务实现营业收入人民币129.16亿元,比去年同期(人民币115.80亿元)增长11.54%。实现净利润人民币10.44亿元,比去年同期(人民币9.12亿元)上升14.47%。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54.22亿元,比去年同期(人民币53.72亿元)增长0.93%;化工装备业务实现营业收入为人民币33.14亿元,比去年同期(人民币30.93亿元)上升7.15%;液态食品装备业务实现营业收入为人民币24.62亿元,比去年同期(人民币17.07亿元)上升44.23%。

报告期内,中集安瑞科继续重视产品研发,其中能源装备业务广泛进行一系列成功的研发项目,有部分新开发产品已推出市场,为销售收益带来贡献,例如高压大直径钢瓶及缠绕瓶、安捷易LNG加气站、CNG液压子站、一体化撬装式CNG加气站,并扩展至开发LNG船用装备;化工装备业务致力研发不同种类的罐式集装箱以满足客户需求,旨在让更多种类的特箱及高端罐式集装箱能于中国及国际市场推出,年内,中集安瑞科成功开发39吨总重高温低漏热Widebody罐箱、高强钢材料研制的气体罐式集装箱及迎合国际市场的LNG罐式集装箱;液态食品装备分部致力研发满足客户要求规格的啤酒厂整体工艺交钥匙系统,凭借Ziemann先进的啤酒酿造技术,加上中国的低生产成本,该业务亦致力开发特别为中国市场设计的酿酒设备。

2014年,中集安瑞科液态食品装备业务积极整合其业务、营运架构以及于2012年自Ziemann集团收购的资产,从而扩大其业务组织,不仅为啤酒及其他液态食品制造商提供加工装备,亦为其客户提供全面交钥匙工程解决方案。此外,通过2014年下半年收购南通大罐,液态食品装备业务已扩大其于持续增长的国内市场的据点。该项收购亦有助有关业务向国内引入欧洲的先进生产技术和自动化加工技术。

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、自升式钻井平台和相关海洋工程辅助船、中高端游艇等。

2014年,本集团海洋工程业务实现销售收入人民币118.65亿元,比去年同期(人民币69.82亿元)增长69.94%;实现净利润人民币0.05亿元,比去年同期(人民币-2.97亿元)增长101.69%。营业收入大幅增长并顺利实现扭亏的主要原因包括:(1)年内顺利交付一座深水半潜式钻井平台及四座自升式钻井平台;(2)与去年同期相比,在建项目大多数已进入项目建造中后期,相应按建造进度确认当期收入;(3)期间费用得到有效控制,保证了年度扭亏目标的实现;以及(4)与巴西Schahin公司的诉讼和仲裁达成全面和解并签署了和解协议。截至2015年3月5日,本集团烟台来福士已依据和解协议收回剩余欠款本金、利息及法律费用,对本公司本年度财务状况产生正面影响。

2014年,中集来福士在订单交付取得重大突破:全年共交付一座深水半潜式钻井平台,四座自升式钻井平台。4月16日和5月10日,向中海油交付300英尺Gulf Driller I 和Gulf Driller II 自升式钻井平台;6月6日,向中石化交付新胜利一号自升式钻井平台的顺利交付,该平台是胜利油田目前拥有的尺寸最大、配套最先进的海上钻井平台;8月13日,向沿海工程有限公司(Coastal Contracts Bhd)交付400英尺JU2000E型自升式钻井平台;11月19日,向中海油服交付兴旺号COSL Prospector,该平台从设计到交付仅用了35个月,是2009年以来业内新建同类深水半潜式钻井平台中建造周期最短的一座。

报告期内,中集来福士在项目建造方面也取得较大进展。2月28日,中集来福士为Frigstad建造的第二座第七代超深水双钻塔半潜式钻井平台开工建设,该平台是迄今为止世界上最大、功效最强、最先进的深水双塔钻井平台,其设计难度,技术参数,建造规格等各方面都代表了目前海工半潜钻井平台的最高水平;4月2日,中集来福士举行为Coastal承建的Taisun 200B自升式气体压缩平台在龙口基地开工,该平台由中集来福士独立完成平台的基础设计、详细设计、施工设计及项目建造,拥有完全自主知识产权,是中集来福士承建的第一座生产型自升式平台;6月18日,中集来福士为挪威Beacon公司建造的北海深水半潜式钻井平台Beacon Atlantic在烟台开工建造,这是中集来福士为挪威北海建造的第六座深水半潜式钻井平台。

2014年,中集来福士共获得11.21亿美元订单,当前在手订单总计约50亿美元,包括五座深水半潜式钻井平台,占全球在建的深水半潜式钻井平台22%市场份额。6月18日,中集来福士与船东Beacon Pacific Group Ltd就Beacon Pacific作为GM4-D系列的3号平台的建造合同及技术规格书达成共识,并于6月底签约,12月25日生效;11月19日,中集来福士获得C. Helios Limited 一座深水半潜式生活平台CR600订单,该平台由中集来福士100%自主设计,是中集来福士获得的第十四座深水半潜式平台订单;12月23日,中石化与中集来福士签订了一座300英尺自升式钻井平台总包建造合同,这是继2012年双方签署战略供应商合作协议以来,达成的第二个大型海洋钻井平台合作项目。

截止2014年年底,中集来福士手持订单中有三座半潜式钻井平台,定位于挪威北海市场(中集来福士已有三座半潜钻井平台在该海域作业),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,自2014年4月18日SSCV1# &2#在巴西海域投入运营以来,2014年11月的有效作业率达到100%,远高于当月在巴西海域运营的其他六座生活平台,为这两座平台的设计建造方中集来福士、船东中集租赁、管理公司OOS在巴西市场树立良好的品牌形象和声誉。

重型卡车业务

本集团通过集瑞联合重工有限公司(“联合重工”)经营重型卡车业务。2014年本集团对联合重工进行增资并受让其他股东的股权,持有联合重工的权益由45%增加到66.24%,实现控股。联合重工产品定位于国际市场中高端、国内市场高端的重型卡车市场,确立了以“国内技术领先、国外技术追随”的产品发展策略和“制造高端产品、提供优质服务、创立一流品牌”的发展战略。主要产品包括牵引车、搅拌车、自卸车、粉罐车和LNG车等。规划年生产3万辆重型卡车整车和5万台发动机。

2014年我国经济结构深入调整,受整体经济下行压力加大、经济形势不景气、房地产市场大范围低迷以及基建投资增长乏力等因素影响,对动力重型卡车车辆的需求量减少,我国重型卡车市场(包括整车、非完整车型和半挂牵引车,下同)全年整体销量下跌4.0%左右,由2013年的77.41万辆下跌至74.26万辆。另一方面,超过60%的城市提前实施国四排放,而黄标车/老旧车辆淘汰的力度明显加大,尤其是珠三角、长三角、京津冀地区,环保政策的实施对LNG(液化天然气)重型卡车销售起到了一定的促进作用。

2014年,联合重工通过聚焦产品、聚焦区域、渠道管理、传播管理一系列营销活动,促进了国内销量提升;同时海外市场销量也大幅提升。本年度联合重卡8月纳入合并后至年底,销售收入为人民币10.59亿元,净利润为人民币-0.60亿元。

2014年,联合重工产品开发工作以U平台轻量化、V平台车型开发为核心,覆盖国际、国内两个市场,完成基础车型开发66款,其中LNG车型24款。在2014中国卡车年度车型评选中,联合重工的U420 摘得“年度牵引车”大奖,并以吨百公里油耗0.87L 的成绩荣膺“年度节油牵引车”;在2014年商用车界年度盛典上,联合重工的K金版车型当选“2014年度节能重型卡车”。年内,联合重工完成了对安徽飞彩(集团)有限公司的重组,积极探索与中集车辆集团的一体化合作模式,通过拓宽产品线提高规模效益。

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。

2014年,本集团完成了对新加坡Pteris公司的并购,Pteris公司与德国齐格勒均纳入合并报表。全年空港装备业务实现营业收入人民币27.27亿元,比去年同期(人民币8.88亿元)增长207.09%;实现净利润人民币0.87亿元,比去年同期(人民币1.16亿元)下降25.00%。净利润下降的主要原因是新加坡上市公司本体出现亏损。

2014年,中国出台了《国务院关于创新重点领域投融资机制鼓励社会投资的指导意见》等诸多政策,鼓励社会资本在公共基础设施建设投资并取得回报,并在政策层面厘清政府和企业的各自应该承担的风险。这些政策变化有利于本集团车库投资的风险控制。

本年,空港登机桥业务全球竞争形势总体未出现重大变化,中集天达与其他两家主要竞争对手依然占据行业大部分市场份额。报告期内,本集团的空港装备业务完成了预期的发展计划:1)机场地面设备方面,在强化摆渡车、平台车竞争力的同时,依然在寻求进一步完善产品线的机会。2)消防救援业务方面,2013年并购的德国Ziegler公司经过一年的整合,在业务协同、文化融合等方面已初见成效。Ziegler重新组建了国内市场团队,并获得国内17台主战消防车订单,实现中国市场重大突破;同时在欧洲、中东市场继续强化竞争优势,为进一步发展奠定了基础。3)物流自动化系统业务方面,2014年8月,空港板块完成了对新加坡Pteris公司的反向收购并实现了中集天达的上市。经过迅速的整合与协同,Pteris经营管理状况得到了重大改善,原新加坡上市公司本体大幅减亏,合并报表实现盈利。Pteris及其子公司的融入,扩大了本集团空港板块物流自动化系统业务的总体规模,产品线和技术实力均得到提升。

此外,为抓住中国市场快速发展的市场机遇,2014年,本集团在对Ziegler良好整合的基础上,于2015年2月27日与香港上市公司——中国消防企业集团有限公司(香港股份代码:445,简称“中国消防”)签署资产转让协议。据此,本集团向中国消防企业转让Ziegler40%的股份,并作为代价获得中国消防扩大后股份的30%。待该协议完成后,Ziegler与中国消防的优势资源将在板块的统一协调下实现相互协同和共享,形成更强的市场竞争力,为本集团消防救援业务在中国市场的进一步拓展奠定良好的基础。

2015年是本集团的空港板块的业务整合进入新阶段的一年。空港板块将坚持空港装备业务为基础,实现机场地面设备全覆盖,并围绕城镇化、自动化两条发展主线,积极推进业务整合、强化各层次协同,并通过优化组织架构,助力业务长远发展。

物流服务业务

本集团致力于运用系列化的物流装备和技术,为各行业提供物流解决方案,不断提升行业物流效率。为进一步落实“制造+服务”的战略思想,强化各业务线的业务及产品关联度,本集团对物流服务业务进行了调整,整合后的业务线分为集装箱服务、综合物流、装备物流、项目物流和供应链物流;业务结构则分为基础服务、解决方案和信息整合三个层次,其中集装箱服务业务为基础服务,综合物流、装备物流和项目物流为解决方案,供应链物流为信息整合。本集团物流服务业务将利用物流装备、物流服务的一体化优势,以专业物流为切入点,推行多式联运体系,整合优势资源发展跨境物流业务,为客户提供有价值的一体化物流解决方案。

2014年,本集团物流服务业务实现销售收入人民币84.73亿元,比去年同期(人民币62.16亿元)上升36.31%;实现净利润人民币1.38亿元,比去年同期(人民币1.79亿元)下降22.91%。

本年度,通过多次业务整合,本集团物流服务业务加快了扩张步伐。

● 项目物流业务方面:为了掌握核心资源,提升项目物流业务的竞争力,进一步进军海上重型运输市场,同时与本集团海工业务协同,2014年,中集现代物流与上海振华重工(集团)股份有限公司(“振华重工”)成立了合资公司购买由中集来福士建造的两条半潜船(其中中集现代物流占股30%);由本集团旗下的振华物流与振华重工、RedBox三方成立了半潜船运营公司(其中振华物流占股16.5%),负责在全球范围内参与海上重型运输市场的投标,为两条半潜船及其他自有及租赁船舶的运营提供项目保障。2014年12月,本集团通过签署股权转让协议,收购了中世运(北京)国际物流有限公司50%的股权,重点发展海外工程项目的物流总包,为客户提供整体的一揽子境外物流解决方案。

● 综合物流业务方面:为发挥本集团装备优势,深化行业解决方案,促进多式联运体系建立及冷链生态圈理念的落地,2014年2月,振华物流与北京三元种业科技股份有限公司成立了天津首农东疆牧业有限责任公司(其中振华物流占股40%),将用集装箱模式代替传统粮食筒仓,在贸易、采购、生产、加工、储存、配送、周转的全过程实现物流标准化;5月,中集现代物流与北京首农食品经营中心、天津东疆保税港区国际贸易服务有限公司、北京进口水果龙头企业联合体合资成立了天津首农食品进出口贸易有限公司(其中振华物流占股20%),旨在打造集快速通关服务、保税仓储、进口分拨、物流配送服务为一体的食品进出口冷链生态圈。

● 供应链物流业务方面:为深化与青岛港集团的战略合作,依托青岛港的资源能力,尤其是丰富的客户资源和港口软硬件实力,打造产融结合的核心竞争力,2014年9月,振华物流与青岛港成立了青岛港国际贸易物流有限公司(其中振华物流占股40%),主要开展供应链金融物流业务,以期结合双方在资金、运营能力、客户资源、仓储能力上的优势,建立供应链金融服务业务在青岛港地区的领先竞争优势。

以上项目的开展有效助力了相关业务的发展,未来将进一步发挥板块“装备+服务”优势,打造一体化物流解决方案的服务能力。

房地产开发业务

2014年,国家行政化调控政策不断退出,房地产调控由行政化调控向市场化调控转变,中国房地产市场向市场正常运行的区间回归,但依然维持在市场顶部运行。报告期内,本集团房地产开发业务实现营业收入人民币11.36亿元,比去年同期(人民币13.26亿元)下降14.33%;实现净利润人民币2.04亿元,比去年同期(人民币1.57亿元)上升29.94%。

经过前几年的研究、摸索和实践,本集团产业地产项目取得重大突破,本集团第一个产业地产项目——中集智谷正式开发建设,招商运营中心投入使用,园区运营平台初步搭建,得到集团内外高度关注。借助中集智谷项目的创新实践,中集地产初步建立产业地产新模式,形成产业地产和传统地产双线并举的发展格局,并通过“产业带动”以及“一体化投资”的创新土地运作模式,大力推进本集团在深圳前海、上海宝山等地的土地资源的盘活利用。

进入2015年,中国经济进入“新常态”,房地产市场由高速增长进入平稳增长新常态。房地产调控继续加大去行政化的力度,让市场在资源配置中起决定作用,总体有利于行业平稳健康发展。行业整体利润空间收窄,对房企“经营决策能力、资金管理能力、成本控制能力、高周转能力”提出更高要求。房地产行业逐步迈入“质量型、差异化”竞争为主的发展阶段,迎来优胜劣汰、并购整合的时代。

金融业务

本集团金融业务致力于构建与本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公司、中集财务公司以及天亿投资。天亿投资作为本集团产业基金的投资主体,将致力于与集团内各业务板块的密切合作,为所投企业提供优质的投后管理和服务,为产融协同的进一步促进和发展发挥作用。2014年,本集团金融业务实现营业收入人民币15.81亿元,比去年同期(人民币8.77亿元)上升80.27%;实现净利润人民币5.59亿元,比去年同期(人民币4.31亿元)上升29.70%。

近五年来,中集融资租赁公司实现了持续高速增长,实现较好地投资回报和经济效益;新业务量五年平均复合增长率达28.4%;净利润五年平均复合增长率达59.2%;五年净资产回报率达45.2%,并荣获2014年“中国融资租赁年度公司”和“中国融资租赁开拓创新奖”两大奖项。2014年,中集租赁沿着“广度、深度、机制”三个维度,持续深化产融协同,以“装备+金融”为牵引,创新商业模式,助推集团和产业板块转型升级。报告期内,中集租赁成功交付起租四艘CMA9200TEU大型集装箱船,实现整合“中国设计+中国制造+中国资本”创新商业模式的完美落地;实现SSCV半潜式起重生活平台顺利运抵巴西并交付起租,服务于巴西国家石油公司,实现中集海工在巴西海工市场的重要突破;持续深化与各产业板块的深度融合,与中集安瑞科、天亿投资成功合作创新“产、融、投”商业模式,助推中集安瑞科工程总承包业务拓展。

2014年,中集财务公司深入贯彻本集团产融结合战略部署,通过加强资金集中管理和拓展供应链金融服务提升集团产业综合竞争力。持续推进资金集中管理。在扩大境内资金集中广度和深度的基础上,财务公司配合集团开展跨境资金互联互通和海外资金池业务,协同集团统筹全球资金管理。同时充分运用金融工具配合集团进行流动性管理,协助集团实现了货币资金管控目标,进一步降低了集团财务成本和流动性风险,提高了集团资金运营效率和效益。整合集团产业链资源,大力拓展供应链金融。报告期内,中集财务公司的供应链金融业务保持了快速发展的态势,业务规模呈倍数增长,将金融产品和服务延伸到了本集团产业链的客户,开辟了本集团产融结合协同共赢的新渠道。

前期披露的发展战略和经营计划在报告期内进展情况的回顾总结

● 集装箱业务:2014年,本集团对集装箱业务的组织架构进行了优化和简化调整,经营管理更加聚焦于业务和客户,缩短了管理链条。在整体行业形势复苏缓慢的背景下,本集团集装箱业务强化了全供应链条上各个环节对订单及市场变化的快速反应,使得本集团在集装箱市场占有率保持稳定;也强化了各个环节的成本管理,提升本集团集装箱产品的成本竞争力。报告期内,本集团对干货箱业务在华东地区的产能布局进行了优化调整,华南地区东莞凤岗投资项目正在有序推进,太仓冷箱新工厂和青岛冷链产业园等产能迁建或新建项目也相继投产,年度技改投资项目执行率达约八成以上。

● 道路运输车辆业务:2014年,本集团继续实施“稳健经营”策略,进一步明确各主体管理责任,提升管理效率;进一步优化现有销售体系,提升营销体系效率。报告期内,本集团车辆业务的国内市场占有率稳步提升,北美市场销量同比增长较大,新兴重点市场拓展取得较大突破,欧洲业务方面,计划重新规划欧洲车辆业务。本集团车辆业务启动了国内第三代半挂车平台研究工作,分阶段搭建起国内骨架车、仓栏车、平板车等七大车系的全新技术平台;面向中国市场开发的先进城市渣土车研发项目已进行量产并取得了很好的市场反响;北美平板车的预研工作也