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]2016-008

2015年度报告摘要

一、重要提示

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,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

全体董事均亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为:以2015年度分红派息股权登记日,本公司总股数为基数,向全体股东每10股派发现金红利2.20元(含税),不送红股,不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 √ 不适用

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	
办公地址	中国广东省深圳市南山区蛇口港湾大道2号中集集团研发中心	中国广东省深圳市南山区蛇口港湾大道2号中集集团研发中心	
传真	86 755)2682 6579	86 755)2682 6579	
电话	86 755)2669 1130	86 755)2680 2706	
电子信箱	shareholder@cimc.com	shareholder@cimc.com	

二、报告期主要业务或产品简介

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、空港装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、特种船舶和空港装备的设计、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,本集团的主要经营模式没有发生重大变化。报告期内,占本集团营业收入10%以上的产品和业务为集装箱制造、道路运输车辆、能源、化工及液态食品装备、海洋工程及物流服务。

三、主要会计数据和财务指标

1、近三年主要会计数据和财务指标

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

	2015年	2014年	本年比上年增减	2013年
营业收入	58,685,804	70,070,855	(16.25%)	57,874,411
归属于母公司股东及其他权益持有者的净利润	1,974,005	2,477,802	(20.33%)	2,180,321
归属于母公司股东及其他权益持有者的扣除非经常性损益的净利润	1,721,222	2,142,682	(19.67%)	1,343,090
经营活动产生的现金流量净额	(3,610,223)	6,434,477	(156.11%)	2,749,926
基本每股收益(人民币 元/股)	0.72	0.93	(22.58%)	0.82
稀释每股收益(人民币 元/股)	0.71	0.92	(22.83%)	0.81
加权平均净资产收益率	8%	12%	(4%)	11%
	2015年末	2014年末	本年末比上年末增减	2013年末
总资产	106,763,171	87,776,181	21.63%	72,605,972
归属于母公司股东及其他权益持有者的净资产	28,541,319	22,290,314	28.04%	20,674,037

2、分季度主要会计数据

单位:人民币千元

	2015年			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	14,580,630	18,056,659	12,633,858	13,414,657
归属于母公司股东的净利润	497,427	1,020,768	206,403	249,407
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	360,905	773,601	323,493	263,223
经营活动产生的现金流量净额	150,386	(775,839)	(1,338,468)	(1,646,302)

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

四、股本及股东情况

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

报告期末普通股股东总数	76,542户	年度报告披露日前上一月末普通股股东总数	82,863户
于报告期末,持股5%以上的股东或前10名股东持股情况			

股东名称	股东性质	持股比例	报告期末持股数量	报告期内增减变动情况	持有有限售条件的股份数量	持有无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1	境外法人	48.03%	1,430,324,209	(96,100)	–	1,430,324,209	–	–
中远集装箱工业有限公司2	境外法人	16.70%	497,271,481	65,099,638	–	497,271,481	–	–
Promotor Holdings Limited 2	境外法人	4.80%	143,048,050	143,048,050	–	143,048,050		
中国证券金融股份有限公司	国有法人	2.70%	80,414,719	80,414,719	–	80,414,719	–	–
Broad Ride Limited 2	境外法人	2.62%	77,948,412	77,948,412	–	77,948,412	–	–
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.28%	37,993,800	37,993,800	–	37,993,800	–	–
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	0.51%	15,289,015	(5,340,118)	–	15,289,015	–	–
工银瑞信基金-农业银行-工银瑞信中证金融资产管理计划	境内非国有法人	0.32%	9,566,600	9,566,600	–	9,566,600	–	–
中欧基金-农业银行-中欧中证金融资产管理计划	境内非国有法人	0.32%	9,566,600	9,566,600	–	9,566,600	–	–
博时基金-农业银行-博时中证金融资产管理计划	境内非国有法人	0.32%	9,566,600	9,566,600	–	9,566,600	–	–
战略投资者或一般法人因配售新股成为前10名股东的情况(如有)	无							
上述股东关联关系或一致行动的说明	无							

注1:香港中央结算(代理人)有限公司于2015年12月31日持有登记的1,430,324,209股H股,其中包括招商局集团有限公司旗下附属公司持有的本公司679,927,917股H股,中远集团旗下的附属公司Long Honor Investments Limited 及中远集装箱工业有限公司合计持有的本公司180,742,543股H股,以及Hony Capital Management Limited 持有的本公司137,255,434股H股。

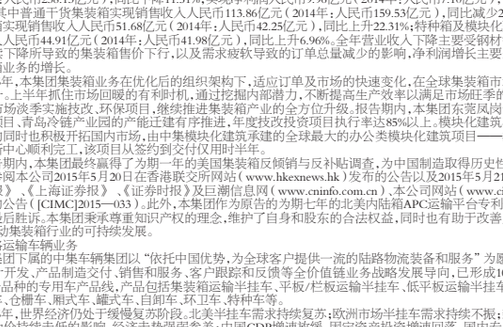
注2:2015年12月31日,中远集装箱工业有限公司认购的65,099,638股H股,Promotor Holdings Limited认购的143,048,050股H股及Broad Ride Limited认购的77,948,412股H股尚未存入香港中央结算(代理人)有限公司。

2、公司优先股股东总数及前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。

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关系



五、管理层讨论与分析

1、报告期经营情况简介

(1)概述

2015年,全球经济复苏缓慢,国际贸易与投资持续低迷,原油价格屡创新低,发达经济体和新兴经济体走势分化。美国经济温和复苏,美元进入加息周期;欧洲经济总体略有改善;新兴市场与发展中经济体受外部需求疲软及美元升值等影响增速持续减弱。中国经济发展进入“新常态”,经济增速放缓,全年实现GDP增长6.9%。

报告期内,本集团实现营业收入人民币586.86亿元(2014年:人民币700.71亿元),同比下降16.25%;录得归属于母公司股东及其他权益持有者的净利润人民币19.74亿元(2014年:人民币24.78亿元),同比下降20.33%;实现基本每股收益人民币0.72元(2014年:人民币0.93元),同比下降22.58%。本集团主要业务中,集装箱业务、道路车辆业务及物流服务业务收入有所下降,能源、化工及液态食品业务和海洋工程业务受行业不景气影响,营业收入出现较大跌幅,空港装备业务收入基本保持平稳,房地产及金融业务收入实现较快增长。

合并经营业绩

单位:人民币千元

	2015年	2014年	变动百分比 (%)
营业收入	58,685,804	70,070,855	(16.25%)
营业利润	2,943,736	3,297,874	(10.74%)
归属于母公司股东及其他权益持有者的净利润	1,974,005	2,477,802	(20.33%)
经营活动产生的现金流量净额	(3,610,223)	6,434,477	(156.11%)
现金及现金等价物净增加/ 减少)额	323,872	(1,246,245)	126.00%

(2)主要业务板块的经营回顾

集装箱制造业务

本集团集装箱制造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,可生产拥有自主知识产权的全系列集装箱产品。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等产品。报告期内,本集团集装箱产销量仍保持全球行业第一。

2015年,受全球贸易放缓和集装箱贸易增速大幅下滑的影响,客户对集装箱用箱需求放缓,市场需求有所走弱。尽管燃油成本持续下行,但是集运业供需失衡加剧及班轮公司盈利恶化,使得客户的购箱意愿不强。此外,全行业高企的集装箱库存也亟待消化。受此影响,全年集装箱制造行业总体产量出现收缩,行业竞争格局相对稳定但竞争程度有所加剧。

2015年,中国国内各地区继续深入贯彻落实《大气污染防治行动计划》,进一步加强多污染物协同控制,严格环境执法监管,改善环境空气质量。该计划的贯彻落实给集装箱产业等中国传统制造业带来环保压力,同时也为其转型升级带来契机。在探发性有机化合物(VOCs)排放方面,以水性漆、溶剂回收、环保地板、环戊烷发泡剂(替代氟利昂)等为代表的环保技术或环保材料将加快在集装箱行业中应用和推广。

报告期内,本集团普通干货集装箱累计销售112.03万TEU(2014年:138.53万TEU),同比下降19.13%;冷藏集装箱累计销售18.14万TEU(2014年:12.88万TEU),同比上升40.84%。集装箱业务实现营业收入人民币210.71亿元(2014年:人民币238.13亿元),同比下降11.51%;实现净利润人民币9.96亿元(2014年:人民币7.10亿元),同比上升40.21%;其中普通干货集装箱实现销售收入人民币113.86亿元(2014年:人民币159.53亿元),同比减少28.63%;冷藏集装箱实现销售收入人民币51.68亿元(2014年:人民币42.25亿元),同比上升22.31%;特种箱及模块化建筑实现销售收入人民币44.91亿元(2014年:人民币41.98亿元),同比上升6.96%。全年营业收入下降主要受钢材等原材料成本持续下降所导致的集装箱售价下行,以及需求疲软导致的订单总量减少的影响,净利润增长主要来源于冷藏集装箱业务的增长。

2015年,本集团集装箱业务在优化后的组织架构下,适应订单及市场的快速变化,在全球集装箱市场占有率稳中有升。上半年抓住市场回暖的有利机会,通过挖掘内部潜力,不断提高生产效率以满足市场旺季的需求;下半年在市场淡季实施技改、环保项目,继续推进集装箱产业的全方位升级。报告期内,本集团东莞风岗于信集装箱迁建项目、青岛冷链产业园的产能迁建有序推进,年度技改投资项目执行率达85%以上。模块化建筑在深圳海外市场的同时也积极开拓国内市场,由中集模块化建筑承建的全球最大的办公类模块化建筑项目——深圳前海商务创新中心顺利完工,该项目从签约到交付仅用时半年。

报告期内,本集团最终赢得了为期一年的美国集装箱反倾销与反补贴调查,为中国制造取得历史性的胜利。详情请参阅本公司2015年5月20日在香港联交所网站(www.hkexnews.hk)发布的公告以及2015年5月21日在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》及巨潮信息网(www.cninfo.com.cn)、本公司网站(www.cimc.com)上披露的公告([CIMC]2015—033)。此外,本集团作为原店的为期七年的北美内陆箱APC运输平台专利侵权纠纷也取得最后胜诉。本集团秉承尊重知识产权的理念,维护了自身及股东的合法权益,同时也有助于改善产业发展环境,推动集装箱行业的可持续发展。

道路运输车辆业务

本集团下属的中集车辆集团以“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”为愿景,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,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。

2015年,世界经济仍处于缓慢复苏阶段。北美半挂车需求持续复苏;欧洲市场半挂车需求持续不振;新兴市场受国际油价持续走低的影响,经济走势强弱参差;中国GDP增速放缓,固定资产投资增速回落,国内专用车的市场销量增速出现了较大幅度回落。

2015年,中国政府出台了多项旨在提高专用汽车行业的监管标准和水平的严管政策,即将颁布的强制性国家标准《道路车辆外廓尺寸、轴荷及质量限值》将淘汰落后车型,鼓励更环保的侧帘车、冷藏车等先进车型进入市场,提高半挂车的运输效率。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颁出台。7月1日起,国家暂停受理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的新产品申报,强制其安装紧急切断装置。根据中国环境保护部《关于印发2014年黄标车及老旧车淘汰工作实施方案的通知》的规定,到2015年底,基本淘汰京津冀、长三角、珠三角等区域内的黄标车,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,规范化发展将成为行业发展的主线。

报告期内,本集团道路运输车辆业务销售出现小幅下降,全年累计销售11.39万台(套)(2014年:11.52万台(套)),同比下降1.13%;实现销售收入为人民币128.62亿元(2014年:人民币133.90亿元),同比下降3.95%;实现净利润为人民币5.72亿元(2014年:人民币6.48亿元),同比下降11.71%。报告期内,虽然道路车辆业务在北美市场及新兴市场大幅增长表现突出,但受中国市场需求低迷的影响,全年营业收入及净利润仍有小幅下降。

报告期内,本集团对市场走势实施了针对性部署,稳健推进全球营运管理,在做强存量业务的同时,着力发掘增量和创新业务,并倾重于技术升级和营销网络建设方面的投资。国内市场方面:受国内专用车的市场销量增速大幅回落的影响,本集团建筑类车辆、半挂类车辆2015年同比虽有所下滑,但由于经营策略调整得当,本集团的国内销量同比降幅低于中国专用车行业降幅,市场占有率逆势提升。海外市场方面:(1)在北美市场,把握住了美国经济复苏的市场机遇,使得本集团的主要产品于厢车、冷藏车、骨架车订单取得大幅增长,营业收入和利润同比均有大幅增长;(2)在欧洲市场,进一步进行整合欧洲业务,重启普通半挂车业务;报告期内,本集团波兰工厂完成建设并投入营运,并进军俄罗斯及周边国家市场;(3)在新兴市场,加大了东南亚和中东市场的拓展力度加大,在沙特、越南及香港等市场投资建立了装配中心,年内,本集团车辆业务在沙特、越南市场产品占有率分别提升到45%和60%。此外,本集团车辆业务已启动七大技术产品平台建设,全面加速制造技术和工艺的升级换代,在中国、欧洲、新兴市场和美国工厂中,推进半挂车技术升级并注重绿色、环保产品理念的执行。

报告期内,中集车辆集团引进了多家战略投资者,构建多元而又平衡的股权架构,以更进取的姿态去实现下一阶段的成长目标。

能源、化工及液态食品装备业务

本集团下属的中集安瑞科主要从事广泛用于能源、化工及液态食品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。其能源、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;液态食品装备产品的生产基地设于欧洲,其产品及服务遍布全欧洲。

2015年,由于国际油价低迷,且中国政府近年实施天然气定价改革,令天然气作为石油的替代燃料的价格优势明显减弱,削弱了中国油改气项目的动力及以天然气作为替代燃料的吸引力,致使,天然气装备,尤其是LNG拖车、LNG车载瓶及LNG加气站等的销量与去年相比均呈不同幅度的下滑。受此影响,本集团的能源装备分部营业额录得较大跌幅。特种罐式集装箱营业额虽增长强劲,但标准罐式集装箱需求下跌令化工装备业务的营业额下跌。液态食品装备业务受欧洲附属公司营业额略有下降及欧元兑人民币贬值的影响,营业收入亦出现下跌。

报告期内,本集团能源、化工及液态食品装备业务实现营业收入人民币93.05亿元(2014年:人民币129.16亿元),同比下降27.96%;净利润人民币4.75亿元(2014年:人民币10.44亿元),同比下降54.51%。其中,中集安瑞科旗下能源装备业务实现营业收入人民币33.97千元(2014年:人民币54.22亿元),同比下降37.40%;化工装备业务实现营业收入人民币27.10千元(2014年:人民币33.83亿元),同比下降19.90%;液态食品装备业务实现营业收入人民币21.35元(2014年:人民币24.62亿元),同比下降13.30%。

在不利的市场环境下,中集安瑞科坚持向客户提供优质的产品和服务,并凭借先进的研发能力,进行新产品和项目的研发,以拓展业务机会,满足客户需求。

报告期内,中集安瑞的能源装备分部专注于提高核心产品在中国市场占有率,并通过生产技术改良,产品持续开发及改良,采购管理控制,进一步提高生产效率。同时积极探索新业务,年内进行了液态氧气的研发项目,如三万立方米LNG储罐,符合美国标准的LNG加气站、无人值守LNG加气站、大直径缠绕瓶/箱/车系列新产品、高压储氢瓶及氢气车及大型工艺压缩机,部分新开发产品已推出市场。此外,亦加大力度拓展LNG水上应用装备的研发项目及用于不同能源的装备。

化工装备分部致力于提供化工物流解决方案,为工业气体和液态化工业气体用户提供一站式服务。该分部积极拓展特种罐式集装箱业务。年内进行了各种研发项目,例如390吨20英呎ISO罐式集装箱、轻型结构移动底盘罐式集装箱、20英尺国际通用低温罐式集装箱、20英尺30立方超大容积罐式集装箱及新型高性能40英尺国际化LNG罐式集装箱。

液态食品装备分部,在融入2012年向Ziemann集体购入的资产后,已成为啤酒及其他液态食品生产商的全面交钥匙工程解决方案供货商。在纵向上,继续完善啤酒酿造领域的总包能力,打造全啤酒厂总包能力;在横向上,积极向啤酒以外的其他液态食品行业如果汁储运及乳制品加工等拓展业务。通过2014年下半年收购的Ziemann Holvrieka Asia Company Limited,扩展了在中国的产能及在亚洲的市场网络。该分部会继续向中国引入欧洲的先进生产技术和自动化加工技术,并借高水平的啤酒生产设备技术及技术能力,朝着纵向一体化EPC总包和横向多元化业务如果汁储运及乳制品加工发展。

海洋工程业务

本集团下属中集来福士集设计、建造、调试为一体,具备批量化、产业化总包建造高端海洋工程装备及其它特殊用途船舶的能力,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。主要业务包括半潜钻井平台、半潜起重生活平台、自升式钻井平台、自升式生活平台、自升式气体压缩平台、多功能海洋服务平台(Liftboat)、浮式生产储油船、起重船、铺管船、海工支持船(OSV)、远洋拖轮、中高端游艇,以及其它船舶的设计及建造,产品涵盖大部分海洋工程产品。

2015年,全球原油市场供大于求,油价持续在低位徘徊。由于成本上升,现金流紧张、石油公司勘探开发投入较2014年相比削减了约25%,推迟了部分大型项目的开发。海上石油钻井装备日租金和利用率下滑,国际油服公司出现亏损,新建项目交付期推迟甚至撤单。全年全球半潜式钻井平台没有新订单成交,自升式钻井平台仅成交3座备选订单,同比下降约九成,海工装备整体新订单也下降超过70%。提效率、降成本成为全行业的管理主题。

相较于严苛的国际市场环境,2015年,中国推出了一系列有利于推动本集团海工业务发展的产业政策:“一带一路”战略实施,为中国高端海工装备业在沿线海上油气开发上带来机遇;4月,国务院通过《金融业支持船舶工业转型升级的指导意见》,中集来福士作为第一批海工“白名单”成员将获得更多信贷融资等支持;5月,国务院发布《中国制造2025》,海洋工程装备业务成为重点发展的十大领域之一;同月,中国国务院总理李克强在巴西“中国装备制造周”中参观了中集来福士建造的全球唯一一座第七代超深水半潜钻井平台D90项目模型,并于6月再次提出以“中国装备”升级“中国制造”的推进思路;11月,国家“十三五”规划发布,7海洋成为开拓发展的新空间,提出科学开发海洋资源,参与深海、极地国际规则制定;同月,中集来福士成为国家工信部公布的首批7个符合海工行业规范的船厂之一,在获得国家政策重点扶持,享受融资、信贷等方面享受优惠待遇。

报告期内,本集团海洋工程业务实现销售收入人民币79.57亿元(2014年:人民币118.65亿元),同比下降32.94%;录得亏损人民币0.12亿元(2014年盈利;人民币0.05亿元);营业收入下降主要由于按完成进度确认的项目收入低于去年同期。

报告期内,中集来福士交付一座深水半潜式钻井平台、三座自升式平台以及两艘半潜运输船;4月,中海油田服务股份有限公司交付的第四座半潜式钻井平台“兴旺号”驶往中国南海,于7月完成首钻;5月,向中国石油集团海洋工程有限公司交付自升式钻井平台“中油海15”;7月,向信群集团和振华重工同时交付两艘5万吨半潜运输船;9月,向马来西亚Coastal Contracts公司交付一座自主设计建造的自升式气体压缩平台。

订单建造方面:2015年6月,由中集来福士100%自主设计的深水半潜式生活平台CR.600开工;两座在建的全球首个第七代超深水半潜钻井平台D90项目开工以来进展顺利,其中一座于5月举行上下船体大合拢仪式;11月,开始为两座国外船东的冰级半潜式钻井平台提供升级改造服务;同月,为挪威NSR公司建造的第一座半潜钻井平台“维京龙”在烟台基地成功举行完工命名仪式,第二座半潜钻井平台成功完成上下船体大合拢。

自2010年10月以来,中集来福士已成功交付了八座半潜式平台和十座自升式平台,在欧洲北海、巴西、西非、中东、墨西哥、里海以及我国南海等全球主流海工市场作业,运营状况均表现良好,获得了主流市场与主流客户的认可。截止2015年底,中集来福士已交付的半潜式钻井平台和在建半潜式钻井平台数量在国内市场的份额均超过60%。中集来福士已成为中国最大的半潜钻井平台建造基地,也是国内唯一一家具备批量设计和建造深水半潜钻井平台能力的海工企业。

在研发设计上,本集团已拥有分别位于瑞典、上海和烟台的Bassoe Technology、中集船舶海洋工程设计研究院、中集海洋工程研究院三家设计公司,并以此作为技术创新平台,聚集美国ABS、挪威DNV和中国CCS等知名船级社、中国海洋大学等院校、设计团队和核心设备商,形成了以项目为纽带的协同研发平台,并搭建了以海工院为载体的协同创新平台、国际合作平台和人才培训平台,中欧互动联合研发经济型中深水半潜钻井平台,在自主研发上取得了多项突破。

物流服务业务

本集团的物流服务业务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,提升行业物流水平。本集团物流业务发展思路为建设完善全球物流网络布局,充分发挥装备物流核心优势,秉承“以货为王”宗旨,立足客户需求,融合“互联网+”思维,打造中集物流“装备+物流+金融”全供应链解决方案。本集团聚焦装备物流、多式联运、跨境物流和集装箱系统服务业务方向聚力发展,经2015年初阶段整合后,现有业务线划分为集装箱服务、项目物流、综合物流、装备物流和供应链物流。

2015年,国内物流行业运行呈现“稳中渐升”的特点。消费对物流需求的贡献持续提升,国际物流需求好转,物流需求结构继续优化。物流费用规模扩张速度有所放缓,物流运行效率有所提升。然而,受全球经济复苏放缓和物流需求增速回落的影响,物流价格震荡回落、持续低位运行,物流企业经营困难依旧。但随着相关行业规划和国家战略的相继出台,传统物流行业改革的深入推进,以及“互联网+”对物流行业的提质增效,我国物流业仍有较大的发展机遇。

报告期内,本集团物流服务业务实现销售收入人民币78.00亿元(2014年:人民币84.73亿元),同比下降7.94%;实现净利润人民币1.01亿元(2014年:人民币1.38亿元),同比下降26.73%。

本年度,本集团物流服务各业务线在巩固现有业务的基础上,积极拓展经营空间。

• 集装箱服务业务线:借“一带一路”与长江经济带等政策利好,紧跟产业转移步伐,通过对外合资、与铁路中心站合作和自建堆场等方式,拓展国内长江中下游、华南地区以及海外东南亚地区网点,搭建完善的网络平台,形成系统化的物流解决能力。与国际一流船公司建立全方位合作,形成业务互补。同时,聚焦集装箱服务全价值链,基于信息化等现代技术手段,发展冷藏箱、房屋箱等特种箱业务。通过搭建集装箱运营“云”平台,实现集装箱堆场资源信息的整合,为集装箱船东提供一体化物流解决方案。

• 综合物流业务线:充分发挥港口物流资源及服务优势,与北京首农集团业务合作顺利,同时,聚焦饲料、饲草、水果、食品、油气等多种产品领域,完善集国际采购、物流、金融、装备、加工、销售为一体的全产业链条,实现多点盈利。顺应国家鼓励跨境电商的发展趋势,以天津获批为全国第8个跨境电商试点城市为契机,在天津大力推进跨境电商业务模式设计、系统开发及仓库租赁等工作。积极探索“物流+互联网”的商业模式,自行研发设计了运输平台,并基本明确了平台定位和运营模式,整合现有平台,初步形成了具有中集特色的以运输平台为核心的协同平台。

• 项目物流业务线:中集物流所掌握的半潜船在中俄合作的亚马尔液化天然气项目运营状况良好。收购整合完成的中世运(北京)国际物流有限公司,发挥铁路资源优势,打造中集物流一带一路区域的特色服务,在铁路转型中发展中集物流特色,寻找业务发展契机,补充中集物流的短板,为本集团能源化工、车辆业务寻求业务协同机会。

• 装备物流业务线:以“制造+服务”为战略目标,已初步形成“标准化装备”制造和“专业标准化物流及租赁”服务齐头并进的良好局面。现有业务全面渗透整条供应链,包括:器具制造、包装租赁、人厂物流、上线配送、成品发运和整机出口。其中:托盘箱等物流器具制造、53英尺集装箱海运及公路运输、BUSDECK框架箱(用于出口商用车)解决方案、不锈钢BIC(用于特种化工品包装)解决方案等原有优质业务稳健发展。同时积极促进钢铁物流的发展,深入探索和部署集装箱多式联运模式。

• 供应链物流业务线:2015年重点梳理了组织管理结构,改善内部管理。结合自身海外网络、海运和港口综合优势,探索尝试进口水果供应链业务,积累在水果全产业链的运作经验,深化在特定行业、特定产品上的垂直一体化服务解决方案。

重型卡车业务

本集团通过旗下控股的联合重工经营重型卡车业务。联合重工的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,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”为发展战略,主要产品包括柴油、天然气两大类,牵引车、搅拌车、自卸车、载货和专用车四大系列。

2015年,国内固定资产投资增速放缓,房地产投资进一步下滑,各地基建工程项目开工不足,传统支柱产业面临去库存、去产能压力,制造业整体偏弱导致对重卡需求下降。同时,随着年初国四标准排放法规在全国实施,2014年底国三标准库存在提前上牌,且国四标准新车比国三标准车的价格上涨,部分地区用户接受度不高。受此影响,2015年国内重型卡车市场销量同比下跌超过25%。从产品结构上看,工程车销量及占比下滑,高端、大马力牵引车成为行业主流,受物流运输行业发展、治超力度加大及黄标车淘汰政策实施的影响,于线物流牵引车、危化品运输车、港口牵引车订单同比有较大增长,受原油价格下跌及天然气价格机制改革滞后影响,天然气重卡销量大幅减少。

在低迷的市场环境以及重卡行业整体销量下滑的影响下,报告期内,联合重工实现销售收入人民币8.56亿元(2014年:人民币10.59亿元),同比下降19.13%,经营出现亏损。

2015年,联合重工组建新的管理团队,通过调整营销职能、充实营销队伍、创新营销模式、利用互联网、微信等传播方式,开展了一系列营销活动。同时,加大营销力度,推出新U系、V系产品,开展20余场产品推介会,蝉联第八届国际卡车节油大赛“节油冠军”,荣获中国卡车年度车型评选“2016年度牵引车”称号。2015年,联合重工在售后服务方面加大改进力度,进行服务升级,推出“畅快体验”服务,升级车辆智能管理软件“联合通”,通过不断优化服务和配件网络,提高服务及时性、有效性。同时借助集团协同效应的发挥及组织型客户的开发,加强国际市场的开拓。

空港装备业务

本集团主要通过旗下控股的德利国际(包含中集天达)及德国齐格勒集团经营空港装备业务,并与联营公司中国消防企业集团进行优势资源整合与协同。主营业务包括登机桥及车库业务、消防及救援车辆业务、自动化物流系统业务、作业车辆业务(含摆渡车、升降平台车等)。

2015年,空港装备新增需求稳步增长,国内城镇化进程的稳步推进有利于本集团消防救援车辆业务和立体车库业务的发展。在中国经济发展的“新常态”下,空港板块各业务面临的竞争将可能会加剧,消防车、自动化物流和立体车库等行业洗牌电均将加速,本集团空港装备业务可抓住市场变化的机遇获取新的发展空间。

报告期内,本集团空港装备业务实现营业收入人民币28.20亿元(2014年:人民币27.27亿元),同比增长3.41%;实现净利润人民币0.62亿元(2014年:人民币0.87亿元),同比下降28.17%;净利润下降主要是由消防车业务利润下降所致。

报告期内,本集团空港装备业务完成了预期发展目标与经营计划。

• 登机桥业务:继续保持业务收入和盈利能力平稳增长,国际营销网络进一步完善,全球市场竞争力进一步提升。立体车库业务着力于基础业务发展,技术与制造能力得到明显提升。

• 消防及救援车辆业务:德国齐格勒集团2015年实现了中国市场的突破,整合初见成效。2015年2月27日,本集团与中国消防企业(香港股份代码:445)签署资产转让协议,本集团向中国消防企业集团转让德国齐格勒40%的股份,并作为代价获得中国消防企业集团扩大后股份的30%。2015年7月10日,该项资产转让协议完成,德国齐格勒成为中国消防企业集团的联营公司,并为本集团的间接非全资附属公司。本集团成为中国消防企业集团的单一最大股东,持有其30%的股份。中国消防企业集团成为本集团的联营公司。收购完成后,德国齐格勒与中国消防企业集团的优势资源在本集团空港装备业务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。

• 自动化物流系统业务:2015年空港板块机场外业务聚焦于自动仓储系统业务,并在机场,机械和能源化工等领域取得相对优势,同时加大资源投入,增强软件集成技术。

• 作业车辆业务:摆渡车业务在保持增长的同时,实现了内涵优化,技术优势开始体现。升降平台车业务方面,收购法国企业Air Marrel整合后扭亏为盈,夯实了作业类车辆业务的发展基础。

本集团空港装备业务拥有经验丰富的销售团队,并已建立一套标准化、规范化的市场销售管理体系。同时,机场领域良好的客户关系和市场网络资源对本集团航空货物处理系统、作业车辆业务及消防车业务在机场领域的拓展有良好的协同和促进作用。

房地产开发业务

2015年国内经济趋稳但下行压力仍然存在。中国政府提出去房地产库存,促进房地产业持续发展,刺激潜在需求释放的政策。从供应端和需求端入手进行调整,供应方面实施“有供有限”的原则,需求方面通过降低购房门槛、降低商贷首付等政策,支持房地产行业健康稳定发展。在多轮政策利好推动下,楼市信心不断增强,国内房地产市场整体平稳回暖,全年整体成交量再创新高。一线及部分二三线热点城市住房需求旺盛、房价上涨较快,而三、四线城市市场整体表现不振,虽成交量同比多有上升,但房价下降明显。

报告期内,本集团房地产开发业务实现营业收入人民币12.92亿元(2014年:人民币11.36亿元),同比上升13.71%;实现净利润人民币3.40亿元(2014年:人民币2.04亿元),同比上升66.84%;净利润增长主要由于本集团联营公司上海丰扬房地产开发有限公司按权益法核算的投资收益增加。

报告期内,本集团首个产业地产项目——东莞中集智谷一期已投入运营,引进了中集集装箱总部、钢研高纳科技股份等一批知名企业,构建完成中集云创业服务平台,初步建立产业园区开发与运营服务模式。

2015年7月23日,《中国(广东)自由贸易试验区深圳前海蛇口片区建设实施方案》正式公布,方案明确了前海片区将围绕建设粤港澳深度合作示范区、二十一世纪海上丝绸之路重要枢纽和全国新一轮改革开放先行地的总目标,重点发展金融、现代物流、信息服务、科技服务等战略性新兴服务业,打造成为中国金融业对外开放试验示范窗口、世界服务贸易重要基地和国际性枢纽港。本集团在前海片区的地块计划发展成为海洋金融与高端服务业示范区,目前本集团仍正密切与国家有关部委、深圳市政府等进行磋商,就该地块的开发商讨具体方案。

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战略定位相匹配的金融服务体系,提高集团内部资金运用效率和效益,以多元化的金融服务手段,助力本集团战略延伸、商业模式创新、产业结构优化和整体竞争力提升。主要经营主体包括中集融资租赁公司、中集财务公司及天亿投资。

2015年国内融资租赁行业继续保持快速发展,房地产投资进一步下滑,各地基建工程项目开工不足,传统支柱产业面临去库存、去产能压力,制造业整体偏弱导致对重卡需求下降。同时,随着年初国四标准排放法规在全国实施,2014年底国三标准库存在提前上牌,且国四标准新车比国三标准车的价格上涨,部分地区用户接受度不高。受此影响,2015年国内重型卡车市场销量同比下跌超过25%。从产品结构上看,工程车销量及占比下滑,高端、大马力牵引车成为行业主流,受物流运输行业发展、治超力度加大及黄标车淘汰政策实施的影响,于线物流牵引车、危化品运输车、港口牵引车订单同比有较大增长,受原油价格下跌及天然气价格机制改革滞后影响,天然气重卡销量大幅减少。

在低迷的市场环境以及重卡行业整体销量下滑的影响下,报告期内,联合重工实现销售收入人民币8.56亿元(2014年:人民币10.59亿元),同比下降19.13%,经营出现亏损。

2015年,联合重工组建新的管理团队,通过调整营销职能、充实营销队伍、创新营销模式、利用互联网、微信等传播方式,开展了一系列营销活动。同时,加大营销力度,推出新U系、V系产品,开展20余场产品推介会,蝉联第八届国际卡车节油大赛“节油冠军”,荣获中国卡车年度车型评选“2016年度牵引车”称号。2015年,联合重工在售后服务方面加大改进力度,进行服务升级,推出“畅快体验”服务,升级车辆智能管理软件“联合通”,通过不断优化服务和配件网络,提高服务及时性、有效性。同时借助集团协同效应的发挥及组织型客户的开发,加强国际市场的开拓。

空港装备业务

本集团主要通过旗下控股的德利国际(包含中集天达)及德国齐格勒集团经营空港装备业务,并与联营公司中国消防企业集团进行优势资源整合与协同。主营业务包括登机桥及车库业务、消防及救援车辆业务、自动化物流系统业务、作业车辆业务(含摆渡车、升降平台车等)。

2015年,空港装备新增需求稳步增长,国内城镇化进程的稳步推进有利于本集团消防救援车辆业务和立体车库业务的发展。在中国经济发展的“新常态”下,空港板块各业务面临的竞争将可能会加