

证券代码：000039、2039；299901

证券简称：中集集团；中集 H 代

公告编号：[CIMC]2013-005

中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司

2012 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

	2012 年	2011 年	本年比上年增减(%)	2010 年
营业收入（千元）	54,334,057.00	64,125,053.00	-15.27%	51,768,316.00
归属于上市公司股东的净利润（千元）	1,939,081.00	3,690,926.00	-47.46%	3,001,851.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（千元）	1,706,490.00	3,579,162.00	-52.32%	2,791,507.00
经营活动产生的现金流量净额（千元）	2,242,919.00	2,254,437.00	-0.51%	1,482,901.00
基本每股收益（元/股）	0.73	1.39	-47.48%	1.13
稀释每股收益（元/股）	0.73	1.37	-46.72%	1.13
净资产收益率（%）	10.00%	21.00%	-11.00%	20.00%
	2012 年末	2011 年末	本年末比上年末增减(%)	2010 年末
总资产（千元）	62,992,380.00	64,361,714.00	-2.13%	54,130,649.00
归属于上市公司股东的净资产（归属于上市公司股东的所有者	19,513,176.00	18,633,154.00	4.72%	16,223,057.00

权益) (千元)				
----------	--	--	--	--

(2) 前 10 名股东持股情况表

报告期股东总数	158,327	年度报告披露日前第 5 个交易日末股东总数			148,044	
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%	1,430,480,509	0		
COSCO CONTAINER INDUSTRIES LIMITED 中远集装箱工业有限公司	境外法人	16.23%	432,171,843	0		
新华人寿保险股份有限公司－分红－个人分红-018L-FH002 深	境内非国有法人	0.92%	24,463,784	0		
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	0.51%	13,470,955	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	0.35%	9,434,000	0		
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	0.34%	9,058,306	0		
国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	国有法人	0.27%	7,138,030	0		
中国人民人寿保险股份有限公司－分红－一个险分红	境内非国有法人	0.26%	6,916,187	0		
中国人民财产保险股份有限公司－传统－普通保险产品	境内非国有法人	0.26%	6,912,239	0		
中国工商银行－富国沪深 3 0 0 增强证券投资基金	境内非国有法人	0.25%	6,672,728	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		无				

(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



3、管理层讨论与分析

(一) 经营成果及财务数据分析

2012年，在经济低迷的不利环境下，本公司仍然取得了较好的经营业绩。本公司实现营业收入543.34亿元（2011年641.25亿元），比上年同期下降15.27%；归属于母公司股东的净利润19.39亿元（2011年36.91亿元），比上年同期下降47.46%；基本每股收益为0.73元人民币。

营业收入、营业利润和归属于母公司股东的净利润均有较大幅度的下降，主要原因是受宏观经济不景气影响，集装箱和车辆业务市场需求回落，特别是集装箱销量和价格与上年同期相比出现明显下滑，且由于上年公司收入和利润基数偏高，导致业绩同比有较大幅度下降。

与上年同期相比，本公司集装箱、车辆生产规模减小，应收账款、原材料采购支出相应下降，营运资金有所下降；本年经营活动产生的现金流量净额有所下降。受资本开支与费用下降的影响，本公司总负债率为64.89%，负债率水平较去年末有所下降。

(二) 重大事项讨论与分析

——宏观经济、行业景气及其影响

2012年，在欧债危机的持续冲击和影响下，欧洲经济陷入衰退，美国经济温和复苏，保持低速增长。外需不足以及国内投资下降，使中国GDP增速创下10年以来的新低；受全球经济低迷、复苏缓慢和航运运力相对过剩的影响，国际贸易量及航运需求明显下滑，航运业低迷，主要航运公司收入下滑、经营成本增大，其用箱需求仍以租为主。2012年全球集装箱需求下滑明显，剔除2009年，行业需求量降至2004年以来最低水平。2012年全球集装箱产量约为270万TEU，同比下降15.6%。标准干箱产量约235万TEU，冷箱产量约11.3万台，特箱产量12.7万台。

2012年，中国经济增长减速，物流业、基础建设及房地产投资增速放缓，中国专用车市场需求延续了2011年的下滑趋势。其中物流类、工程类专用车均有超过20%的下滑。国内行业竞争更加激烈。唯有海外市场总体保持复苏态势，特别是北美市场增长强劲。

金融危机发生以来，美联储、欧洲央行等全球主要发达国家央行采取多轮量化宽松货币政策提振经济。2012年全球流动性泛滥导致大宗商品价格大幅上扬、热钱流入新兴市场、金融市场风险和不确定性增大。中国实施稳健的货币政策，推进利率市场化改革，人民币存贷款利率浮动的空间扩大，人民币汇率波动幅度和人民币升值压力加大，对公司财务管理、外汇管理带来风险和挑战。

——政府产业政策、法规变化及其影响

2012年7月，工业和信息化部发布《关于建立汽车行业退出机制的通知》，首次在中国汽车行业建立落后企业退出机制，

将部分缓解专用车产业竞争局面。

根据中国的能源政策将全面推进节约能源,大力发展新能源和可再生能源,加快推进能源科技进步。根据有关规划,天然气占一次能源消费的比重将从目前的4%提高到2015年的9%和2020年的15%,这将刺激未来我国天然气的储运、加工对相关装备需求的持续快速增长。

2012年,国家海洋工程产业的重大中长期产业政策陆续出台,为中国海洋工程行业及本集团的海洋工程装备业务的健康发展创造了良好的政策环境。工信部发布《海洋工程装备制造业中长期发展规划》,到2015年行业年销售收入将达2000亿元以上;重点打造环渤海地区、长三角地区、珠三角地区三个产业集聚区,重点培育5—6个具有较强国际竞争力的总承包商。《高端装备制造业“十二五”发展规划》明确海工装备的重点是突破3000米深水装备的关键技术。国务院的《“十二五”战略性新兴产业发展规划》提出海洋工程装备产业发展目标:2015年,初步具备深水海洋工程装备的自主设计建造和关键设备配套能力,产品具有国际竞争力;2020年,全面具备深水海洋工程装备的自主设计建造和关键设备配套能力。工信部《海洋工程装备科研项目指南(2012年)》要求在海洋资源勘探、开采、作业装备,关键系统和设备,基础共性技术和标准等三个领域,形成了18个海洋工程装备研发的重点方向。

(三) 公司主要业务板块的经营情况及业绩分析

报告期内,本集团的主营业务经营情况综述如下:

本公司及附属子公司(以下简称“本集团”)主要从事集装箱、能源、化工及液态食品装备、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、燃气装备和静态储罐、道路运输车辆、自升式钻井平台、半潜式钻井平台、特种船舶和旅客登机桥、航空货物处理系统、地面特种车辆、自动化停车系统的设计、制造及服务。除此之外,本集团还从事物流装备制造和服务、铁路货车制造、房地产开发、融资租赁等业务。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,中国领先的主要海洋工程装备企业之一。

2012年,公司多元化发展战略已初现成效。集装箱、车辆、能源、化工及液态食品装备是收入的主要来源,分别占本集团营业收入或营业利润10%以上;新兴业务中,海洋工程业务大幅减亏。集装箱以外的业务收入已超过营业收入的50%。

——集装箱制造业务

2012年集装箱业务实现营业收入248.40亿元人民币,比上年同期下降28.47%。净利润18.07亿元人民币,比上年同期下降49.60%,均实现了既定的预期目标。本集团普通干货集装箱累计销售108.09万TEU,比上年同期下降24%,实现收入154.63亿元人民币,比上年同期下降28.90%;冷藏集装箱累计销售12.33万TEU,比上年同期下降31%,实现收入43.70亿元人民币,比上年同期下降30.36%;特种箱(不含罐式箱、托盘箱)累计销售7.31万台,比上年同期下降5%,实现收入59.64亿元人民币,比上年同期下降9.97%。

本年集装箱业务营业收入下降主要是因为受全球经济和贸易增速放缓的拖累,集装箱需求较弱,导致本集团销量较上年同期有较大幅度下降;同时本年箱价同比回落了约一成。毛利率水平下降主要是受箱价回落、人民币升值的影响。但是集装箱主要原材料钢材价格与上年相比也有下滑,在一定程度上减少了箱价下降对毛利的负面影响。

通常在一年之中,集装箱市场的需求量及价格水平,均有淡旺季的波动。2012年第一季度及第四季度为淡季;第二、三季度明显回升,进入旺季;20尺标准干货箱的淡季价格相较于旺季价格约有15%左右的回落。受外围经济形势和航运周期带来行业需求不足的影响,标准干货箱产能利用率下滑。本年,各集装箱制造厂商通过更新改造、引入机械化和自动化生产设备,合理配置并提升产能,进一步提高市场应变能力,以应对市场的低迷。

2012年,面对快速波动的市场需求,本集团有效整合资源、控制成本,对市场变化做出快速反应,提升了集装箱业务的经营效益。继续实施战略升级行动,推进精益生产、“ONE”管理模式,持续改善工厂管理;推广技术研发成果;改造传统生产工艺流程,提升自动化水平、降低劳动强度,提高生产效率。秉承“安全、绿色、智能和轻量化”理念,重点推广水性漆、竹木地板等新型环保技术,实现节能减排。2012年,中集与高校联合开发的“竹木复合结构理论研究与应用”技术荣获国家科技进步二等奖。实现了产品在安全、节约、循环利用等方面的大幅提升,得到了国际客户的高度评价。中集是目前行业内唯一获得中国环境标志产品认证的企业。目前新型集装箱木地板已占采购使用总量的30%以上,每年节约热带雨林木材50万立方米,相当于保护3.5万公顷热带雨林,直接减少二氧化碳排量。与传统涂料相比,水性漆可以减少有机废气排放,在节省资源的同时也创造了良好的生产工作环境。中集自2003年开始进行水性漆的应用研究,2011年正式应用于集装箱的批量生产。2012年开始无锌水性漆配套的研究与应用并取得了可喜进展。新型集装箱木地板替代传统材料,新型涂装技术的引入,为集装箱行业带来了一次环保变革。

——道路运输车辆业务

本公司下属的中集车辆集团坚持产品设计开发、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,致力于“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”的战略愿景。车辆集团已经建立22个生产基地,合计年产能超过20万套,地点遍布华中、华东、华南、华北、澳洲、泰国及美国等国家及地区,并在北美洲、欧洲、澳洲及中国设有400多个服务中心及销售门店,自2006年起,产销量位居全球第一。

2012年道路运输车辆累计销售9.88万台(套),同比下降34.95%;实现销售收入141.30亿元,同比下降17.84%;净利润为1.37亿元人民币,比上年同期下降73.24%。

本年本集团车辆业务产品销量、营业收入出现较大幅度下滑,主要原因是全球主要经济体和国内经济增速减缓,中国政府持续对房地产行业实施控制措施,固定资产投资有所萎缩,物流业发展放缓;欧债危机扩张等全球经济不稳因素拖慢全球经济的增长,导致市场对道路运输车辆的需求不断下降。

在中国市场,虽然需求下降,行业竞争激烈并出现整体亏损,本集团仍实现盈利并保持了国内第一的市场地位。集平车、栏板车、自卸车、粉罐车、冷藏车、液罐车等主要产品的市场份额均位居行业前列。其中冷藏车销量大幅增长。

海外市场总体保持增长态势，特别是北美市场增长强劲，成为车辆业务的主要盈利来源。本集团在北美的主要公司 Vanguard，在过去两年通过提升管理，抓住市场机会，实现了销量和盈利的大幅增长；本集团车辆业务骨架车产品在北美市场份额仍保持第一位，冷藏车成功打入美国主流市场，在北美市场产销量已超过1000台，盈利超出预期。在亚洲、南美洲、澳大利亚等新兴市场保持良好的发展势头，产品销量和盈利均有理想增长。在欧洲市场，Burg Silvergreen公司已完成代表全球专用车技术发展方向的第三代半挂车产品的开发、研制和投产，于2012年9月成功亮相德国汉诺威车展，并在国内和欧洲市场上市。由于欧洲业务处于商业运营初期，尚未实现盈利。

2012年，本集团车辆业务在全球各主要市场继续采取“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；推行业务单元管理模式，推进营销网络和品牌体系建设；探索车辆物流园商业模式并稳步推进投资建设；加大对新产品研发和投资力度，如作业类车辆、第三代半挂车等。

2012年，公司持有45%权益的集瑞联合重工有限公司的重卡业务也面临巨大压力，全年实现销售收入7.86亿元，仍有较大亏损。主要原因是国内经济不景气和行业周期下行，据不完全统计，2012年国内重卡累计销售约61万台，同比下滑33%。本年集瑞联合重工有限公司积极拓展市场，降低供应链成本。全面启动精益生产模式，提升产品品质，严控产品质量。为适应限载、限超、排放升级等新的发展趋势，聚焦产品创新，推出优势产品，其中新产品开发主要集中在轻量化、M平台、国IV产品方面。

——能源、化工、液态食品装备及服务业务

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。中集安瑞科设有15个制造基地及研发中心，遍布中国及欧洲各地，包括河北石家庄、廊坊、安徽蚌埠、江苏南通、张家港、湖北荆门、南京、丹麦兰纳斯、比利时梅嫩、荷兰埃门及斯内克等地。

尽管主要经济体持续疲弱，但受益于能源领域下游需求特别是天然气气源供应及消耗的快速增长，国内天然气储运装备及工程、低温装备、罐式集装箱需求旺盛。2012年本集团能源、化工、液态食品装备业务依然保持较好增长趋势。2012年，该业务实现营业收入96.34亿元人民币，比上年同期增长12.96%。净利润6.45亿元人民币，同比上升30.85%。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42.68亿元，比上年同期增长26.2%。化工装备业务实现营业收入为28.46亿元，比上年同期下降1%。液态食品装备业务实现营业收入为9.68亿元，比上年同期上升69%。

本年销售收入的增加主要是因为市场对天然气及其他能源的需求上升及中集安瑞科的产能增加旺盛，销量同比有较大上升，且原材料等价格有所下滑，为了维持领先的市场份额，本年定价有所回落。新开发的轻罐式集装箱等化工装备销售增加及中国市场对液态食品装备的需求上升。2012年8月对德国Ziemann集团的收购对能源、化工及食品装备业务的毛利率的提升有正面影响。

2012年，中集安瑞科实施了有效的产品组合策略。能源装备方面，在巩固低温运输车/罐、气体和液体罐箱、中压LPG运输车、高压长管CNG拖车、液压子站加气站、天然气压缩机、大型低温储罐（3万立方米以上）等成熟产品市场地位基础上，重点开发了低温气瓶、缠绕瓶全新制造技术、LNG加气站，均获市场青睐。并开始对LNG船储罐、球罐、中小型LNG液化装置、大口径钢瓶、核类容器、大型天然气压缩机等产品和技术加大研发力度。化工装备业务则专注于特种罐式集装箱及轻量罐式集装箱的开发。食品装备方面，2012年8月，中集安瑞科以2,650.2万欧元的代价收购德国Ziemann集团部份资产。德国Ziemann集团是全球最大啤酒设备生产与供应商，是一家拥有160年经营历史的老牌德国企业，其全球化运营网络分布在德国、法国、墨西哥、巴西、中国以及印度，能够建造提供世界一流的糖化设备、罐群以及整体啤酒厂、交钥匙工程包括设备制造、加工及安装调试，工程管理和现场技术支持和服务。多年来，Ziemann在啤酒大罐和糖化设备制造技术上处于领先地位。Ziemann的加盟将使本集团在液体食品领域完善核心技术，具备向客户提供全面的交钥匙工程解决方案的能力和资质，并增强品牌影响力。

为进一步提升工程服务实力及研发能力，中集安瑞科收购了南京扬子石化设计工程公司（YPDI），具备了在工程服务、集成解决方案以及产品设计研发能力。成立工程业务中心，进行内部整合协同。加强了TGE和Technodyne在大型低温储罐工程上的协同；通过北京技术公司与YPDI的联合重组，初步建立YPDI在天然气工程业务方面的工程能力。2012年5月，本集团葡萄牙SINES的LNG接收站储罐项目完工并交付；2012年9月，中海油宁波LNG接收站三个储罐总承包项目实现机械完工并成功交付。

通过对天然气装备产业链需求进行前瞻性研究，特别是对未来低温产品市场的判断，2012年中集安瑞科继续大幅提升产能。对低温产能进行合理优化及扩张，迁建新厂及生产线，形成有效的生产布局及产能优势，尤其是在特罐、低温罐/车/气瓶上提高产能和产量，在石家庄兴建轻量化缠绕瓶生产线，扩充张家港LNG生产设施及荆门LPG装备生产能力。下半年，石家庄、廊坊及安徽蚌埠新厂房和生产线也投入运营。通过迅速形成有效产能布局及产能优势，本集团满足了中国天然气供应及应用装备市场需求的快速增长，也保证了整个业务板块营业收入和利润的大幅增长。

2012年，中集安瑞科继续实施成本控制及精益管理项目。随着内部资源在各营运单位间更有效地分配及共享，营运效率及品质得以推进。在供应链方面，实行集中、协同采购策略，并通过优化产品设计及生产程序，降低采购成本。

2012年，中集安瑞科致力于产品技术研究、专利研究、技术研发，为今后产品大量进入海外市场打下基础；还新增了尼日利亚、巴基斯坦、东南亚、乌兹别克斯坦等销售渠道，并重点研究拓展北美市场。

——海洋工程业务

本集团是全球领先的海洋工程装备制造制造商之一，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。本集团已建立完整的“一个中心，三个基地”的战略业务体系：烟台中集来福士海洋工程有限公司（YCRO）作为半潜式钻井平台建造、总装、调试交付基地，龙口中集来福士海洋工程有限公司（LCRO）作为自升式平台的生产建造基地，海阳中集来福士海洋工程有限公司（HCRO）作为模块建造基地。本集团还拥有国家能源局授牌的国家能源海洋石油钻井平台研发（试验）中心，包括位于烟台的中集海洋工程研究院有限公司和位于上海的中集船舶海洋工程设计研究院。

2012年，本集团海洋工程业务共实现销售收入18.29亿元，比上年同期（5.77亿元）增长217.29%；亏损5.27亿元，比上年

同期大幅减少52.81%。营业收入大幅增长并实现减亏的主要原因：实现了自建的自升式平台SUPREME DRILLER的销售，完成了深水半潜式钻井平台COSL PROMOTER的交付。

销售收入较去年大幅上升，主要是自升式平台H197、H267、JU2000项目、半潜式平台cosl3#、cosl4#、以及修船项目所确认的销售收入。另一方面，上年同期项目交付及在建项目收入确认很少，销售收入基数较低。

2012年，中集来福士主要产品交付取得较好进展。2012年3月，“SUPREME DRILLER”自升式钻井平台交付；2012年4月，为中海油服欧洲钻井公司建造的第3座深水半潜式钻井平台COSL PROMOTER顺利交付；2012年12月，中国首座自主设计建造的、具有完整智慧财产权的深水半潜式起重生活平台EXPLORER LIFTE（SSCV2#），历史性地地在27个月内交付；EPC专案里海自升式平台H195交付，这成为中国在俄罗斯最大海工装备合作项目。

2012年7月，为中海油服建造的第四座深水半潜式钻井平台“中海油服兴旺号”在烟台开工。

2008年公司收购烟台来福士之后，仍面临诸多挑战，包括工程项目拖期和亏损、基础管理较差、设计能力较弱和产能不匹配，为此本集团采取了关键应对策略行动并在2012年取得预期进展和业绩：产品订单聚焦钻井平台和欧洲北海市场，特别是在欧洲北海市场取得了实质性突破，推进历史项目交付；完善平台建造模式，推进设计标准化和模块化；重点加强风险和成本、费用控制，改善了基础管理。

2012年2月，中集来福士获得挪威North Sea Rigs As公司深水半潜式钻井平台North Dragon的建造总包合同。这标志着中集来福士的半潜产品赢得北海这一国际主流市场的认可，工程总包能力获得提升并实现批量化制造。未来本集团将凭借较短的交付周期，优惠的付款条件、融资支持、较低的建造成本等优势，继续参与海外区域市场竞争，同时争取国内市场新订单。

在研发设计平台方面，本集团已拥有自升式钻井平台桩腿详细设计和建造的自主知识产权。完善形成了独特的半潜平台建造模式以及300尺、400尺自升式平台建造模式。已完成三型半潜式平台和两型自升式平台的定型设计；加快推进设计标准化和模块化。本集团也将开展适合南海海况的深水半潜式钻井平台的研究，如超深水双钻塔半潜式钻井平台和中深水半潜式钻井平台等，以契合国家战略发展的需求。

——空港装备业务

2012年，本公司持有70%权益的天达空港设备有限公司实现营业收入7.57亿元，较上年同期（5.71亿元）增长32.57%；实现净利润0.69亿元，较上年同期（0.44亿元）较上年同期增长57.66%。业务结构不断优化，民航以外业务收入有显著比例提升。

空港装备业务收入较上年同期有大幅增长，主要是车库和物流业务较2011年有较大的增长，且占公司收入的比重在增大，登机桥业务也继续增长。另外，2012年收购的北京民航协发机场设备有限公司的摆渡车收入业绩良好，也有助于公司收入增长。由于本年工程交付和客户签收多集中于下半年或第四季度，使得1-9月营业收入同比下降的局面在全年得以改观。

2012年，包括登机桥在内的机场设备业务在全球航空业由低谷逐步复苏，市场需求呈现稳中有升的趋势。2012年中集天达的登机桥产品在国内市场中仍占据绝对优势地位。在海外市场，面对德国、美国企业等主要竞争者，仍然取得大量订单。机场行李系统、民用物流货库、立体停车库及登机桥方面也获得较多国内订单。2011年收购北京民航协发机场设备有限公司之后，整合运行良好；已完成双向驾驶机场摆渡车的研发，并销售到澳大利亚。在立体停车库业务方面，与各级政府合作开发停车库，从车库生产、售后服务，延伸至车库的运营、投资，“车库地产”取得良好进展。

展望2013年及未来，随着经济的持续复苏，国外航空业将平稳增长；国内航空业则继续保持10%的年均增长率，预计国内外机场登机桥市场需求增长将较为乐观；中国制造业的自动化升级趋势推动自动化物流设备进入高速发展期；土地资源日益减少、国内停车难问题加剧，未来中国立体停车设备市场将保持高速增长；城镇化也将推动城市作业车辆需求的高速增长。

中集天达的战略目标是成为全球领先的机场设备供应商并向物流及自动化设备方向拓展。在保持登机桥市场优势地位的同时，将发展机场摆渡车等机场地勤设备（Ground Services Equipment，GSE）、机场行李系统等业务。继续拓展立体停车库、自动化物流设备等业务。预计2013年中集天达公司的销售收入和净利润将实现较大幅度增长。

——其他业务

物流装备与服务业务：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。

2012年，面对全球经济环境恶劣和国内物流行业竞争的双重不利影响，物流装备业务板块依然实现了预期经营目标。本集团完成销量87万台/套，比上年同期下降6.04%；实现销售收入16.27亿元，比上年同期减少1.62%。

2012年，本集团物流装备业务在制造、供应链、国内运输和国际物流等细分市场都取得显著增长。物流网络完成了全国性布局；开发了基于多产品线的租赁业务系统。制造业务单元，保持了汽车行业的领先优势并拓展近海箱等新产品；供应链业务单元，在提升标准化程度、优化物流模式的过程中不断发掘新的业务机会，为客户提供优化解决方案。本集团业务已全面渗透整条供应链：包装租赁、入厂物流、上线配送、成品发运和整机出口。国际、国内物流业务单元，形成了新的业务模式，包括开发BUSDECK框架箱出口商用车解决方案、不锈钢IBC特种化工品包装解决方案、53呎箱海运及公路运输等。

●**集装箱服务业务：**本集团大力发展集装箱服务业务，包括堆场、旧箱改造、模块化建筑等。遍布全国的集装箱堆场服务网络，提供集装箱船代、货代、物流运输、修理、堆存、二手集装箱销售租赁、翻新改装。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、旅游业的发展以及节能减排、循环经济发展进程中寻找新的商机。2012年实现营业收入4.32亿元，实现净利润0.17亿元，分别比上年增长25.43%和减少61.49%。

基于上述两项业务的多年实践，本集团在港口物流服务、物流服务网络、行业装备物流服务、标准化物流装备制造、物流金融服务、港口集装箱服务等领域具备了成熟的市场服务能力。在此基础上，围绕制造服务升级的总体战略思想，本集

团对现有服务资源进行整合，2013年3月完成对振华物流集团有限公司的并购，使物流服务运营能力得到整体提升。未来，本集团将继续提升经营能力，开展综合物流服务业务，打造网络化物流操作、物流信息化、集装箱循环利用三个基础运营平台，发展基于标准化物流装备的行业供应链物流解决方案及相关特色服务，力争五年内成为中国领先物流服务商。

房地产开发业务：2012年，国家对房地产行业的宏观调控未有根本性变化，市场压力较大。2012年，本集团在江门、扬州、镇江、阳江及深圳项目均按计划继续推进。2012年实现营业收入8.35亿元，实现净利润0.75亿元，分别比上年增长63.44%和减少52.82%。

铁路装备制造业务：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。在努力争取获得铁道部生产资质之前，重点拓展国际市场的转向架、铁路配件和特种运输设备等产品。2012年实现营业收入2.20亿元人民币，比去年同期增长33.23%，实现盈利0.03亿元。

金融业务：本集团金融业务以全方位的金融服务手段，提高集团内部资金运用效率和效益，协助集团产业战略发展、产业结构调整 and 竞争市场目标的实现，致力于构建与集团全球领先地位相匹配的金融服务体系，成为集团利润的增长点。主要经营主体包括中集融资租赁有限公司、中集集团财务有限公司。2012年实现营业收入7.04亿元人民币，实现净利润3.70亿元人民币，分别比上年增长22.46%和减少15.86%。

2007年成立的中集融资租赁有限公司定位于产业与金融互动，促进集团整体价值提升和产业升级，致力于实现经营协同和金融协同。促进本集团装备制造板块的设备和服务销售，支持装备制造板块的商业模式转型；为本集团客户提供金融解决方案，为客户创造价值，提升本集团核心竞争力，通过提高销售利润率和资产周转率，节约资本，改善了本集团财务结构。

2012年，中集融资租赁有限公司注册资本由2000万美元增加到7000万美元，获得“2012中国融资租赁创新奖”。融资租赁已经不同程度地参与、渗透到本集团海洋工程业务、能源、化工及液态食品装备业务、道路运输车辆业务、模块化业务之中。2012年已经全面介入海洋工程项目，逐渐形成国内创新型海工租赁模式。与本集团集装箱核心客户、世界第三大班轮公司CMA CGM成功签署10艘9200TEU集装箱船的12年经营性光租项目。成功为本集团海外客户提供模块化产品建造期及运营期的融资服务，使本集团并成为国内模块化行业唯一可提供模块化产品及项目融资的企业集团。

自2010年正式开业以来，中集集团财务有限公司为成员企业提供专业金融服务，实现了加强本集团资金集中管理和提高集团资金使用效率及效益的目标。显著降低了整个集团的财务成本和融资成本、降低交易成本；有效地防范、控制了资金风险，实现资金的保值增值。2012年，在资金集中度、存贷款、结算量以及收入、利润方面都取得了较好的管理和经营业绩。

（四）公司未来发展的展望

1、经济环境和政策

2013年，全球经济仍面临着许多不确定性，将保持低速增长。国际货币环境宽松，主要发达国家将继续推进财税改革、结构性改革。从全球经济格局的发展趋势来看，发达国家仍是主角，但以亚洲为首的新兴经济体开始登上历史舞台，成为重要的有增长潜力的新市场。国际货币基金组织（IMF）预计2013年全球经济增长将达到3.5%，其中新兴市场和发展中经济体的增长在2013年将达到5.5%。中国将继续扩大内需，推进城镇化，加大基础设施投资，加快产业结构调整，继续支持战略性新兴产业的发展，加大投资力度。中国货币政策将从偏宽松开始转向中性，并继续实行积极财政政策。

2、行业发展趋势和市场展望

展望2013年，美国经济复苏加快、欧洲经济下行趋势缓解，逐步趋向稳定、新兴经济体重获经济增长动力，全球经济增速有望企稳回升。预计我国出口也将比2012年有明显改善，增速回升。

（1）集装箱业务方面，预计2013年总体需求仍处于恢复期，将有小幅增长。英国造船和海运动态分析机构克拉克森（CLARKSON）预测2013年集装箱贸易量增长率上浮至6.1%。法国航运咨询机构Alphaliner预测2013集装箱运力增长达7.9%，新船下水量高达169万TEU，运力供过于求的局面依然持续。出于吸收多余运力，节省燃油成本、减少碳排放量等方面考虑，航运公司仍将维持低航速政策不变。2013年全球货运量上升、船公司新船下水、慢速航行均将利好于集装箱需求。我们也依然看好未来几年全球航运集装箱需求持续增长的前景，预计年均增长率将超过6%。

（2）在道路运输车辆业务方面，2013年欧洲大多数国家经济增长疲弱，美国经济继续温和复苏，新兴经济体增长较快。预计北美市场需求将稳步回升、欧洲市场需求将维持去年水平，亚洲及其他新兴市场国家将保持缓慢增长或有较大增长空间。预计2013年国内运输和作业类车辆的需求将企稳回升国内半挂车市场总需求量将小幅增长。2013年基建投资在一定程度上将趋于活跃，同时行业去库存进入尾声，有利于工程类车辆需求实现正增长；但房地产调控将持续，水泥搅拌车需求增速趋缓。

（3）在能源、化工、液态食品装备业务方面，1）能源装备行业：随着中国工业化、城镇化的进一步加速，未来几年，中国对天然气能源需求将进一步上升，特别是低温产品车、瓶、罐、加气站、液化工厂等产品将得到大规模发展，但竞争也将趋于激烈；受宏观经济和竞争因素的影响，预计2013年国内工业气体、LPG市场需求出现减速。2）化工装备行业：受全球经济疲软影响，2013年全球化工市场将继续低迷。预计罐箱市场随着国内外能源、化工产业的持续发展和对物流业环保要求的提高，罐箱业务继续平稳发展。3）液态食品装备行业：全球啤酒行业发展日趋成熟，预计2013年市场总体需求平稳增长。

（4）在海洋工程装备业务方面，海工装备市场的中长期需求增长前景良好。石油价格处于高位，全球海上石油开发力度加大，驱动油气公司增加设备投资；现役钻井设备老龄化严重，带来了更新需求。全球海工装备需求主要集中于北海、墨西哥湾、巴西、东南亚、西非等主要区域市场，中国也在加快实施海洋石油油气资源的勘探开发及投资计划。海洋工程作为国家战略性新兴产业之一和中国产业升级的重点，将会继续受益于国家政策的扶持。在中短期内，中国海工行业在总装建造领域具有较大优势，管理和设计水平正在迅速提升。

3、业务发展的总体经营目标和措施

2013年，本集团将在全球经济大调整的契机下，加快产业结构调整和战略升级，在发展战略、商业模式、组织文化和

运营管理等诸多方面进行系统性的变革，继续推行分层化管理、精细化管理，打造“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。

集装箱业务板块：推行精益管理，加强服务和协同；通过技术研发和管理研发，突破要素成本上升、环保、劳动密集型等制造业瓶颈；优化资源配置，提升板块的资产运营效率；提升决策水平。

车辆业务板块：1、继续扩大区域市场份额；2、继续推出新技术产品推进第三代半挂车技术的应用、加快作业类车辆的发展。3、提升生产质量和产能：完成第三代半挂车欧洲新工厂建设和国内专配套生产线；在美国提升组装能力；在国内，继续优化生产布局和进行生产线技术改造。4、加强产品营销渠道建设，完善销售服务网络，加大对车辆物流园业务的投入。

能源化工液态食品业务板块：本集团未来将重点聚焦能源行业。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。建立和完善以业务为中心的管理模式和体系，加强内部协同，保障未来业务健康发展。通过提高低温设备业务经营管理效率、发挥新建扩建生产基地和生产线产能；积极推进新产品研发，加大特种罐箱开发力度，巩固并提高现有主要装备和产品市场份额，提升公司核心竞争力；通过业务协同、中欧优势互补、提升工程项目管理能力，加强工程业务，尤其侧重于低温储罐、加气站工程、中小型液化、石化气体储存、气体处理工程及化工球罐。在高压、低温、中压容器、罐箱和液态食品装备方面，深入拓展国际市场；特别是重点抓住美国天然气市场需求大幅度增长的机会，大力推进北美市场。

海工业务板块：提高产品和工程项目的标准化、系列化水平，统筹配置三个生产基地的资源；加强供应链管理，与主要供应商建立长期合作关系；加强钻井包等核心装备的配套能力，培育桩腿设计制造优势；推出联合设计、自主设计船型；推进生产管理的改善。

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2013年资本性支出约为62.41亿元，将考虑多种形式的融资安排。

5、未来发展面临的风险因素

2013年，企业经营环境仍面临以下宏观经济和政策调整的风险。

（1）金融危机之后，全球经济复苏缓慢，进入低增长周期，中国的外需回落、出口增速趋缓、能源依存度提高、大宗原材料价格波动加剧；金融市场的变化与波动，存在人民币升值、汇率波动风险。（2）近年以来，中国的低工资、高耗能和牺牲环境为代价的旧有增长模式越来越难以持续，以低附加值加工为主的传统制造业竞争力也在下降。中国经济发展面临结构调整、人口红利下降以及节能减排等多项中长期挑战，这对本集团业务发展、生产经营也构成诸多压力。（3）在低碳环保、节能，改善民生和可持续发展的政策环境下，国内劳动、环保法规趋严，各类成本趋升；（3）新兴市场国家及中国制造业产能过剩，全球航运市场中长期运力过剩。（4）资源、油价、环境、交通等对汽车产业发展的约束加大，铁路建设、客货分流对干线公路货运的冲击也给运输车辆的需求增长带来一定压力。（5）海洋工程装备行业属于高投入、长周期行业，存在投资风险。海洋工程作为“战略性新兴产业”，获得政策支持，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，行业竞争可能加剧。

4、涉及财务报告的相关事项

（1）与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

不适用

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

不适用

（3）与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

企业合并和新设公司。

（4）董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

不适用