



中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司

2023 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”，与其子公司合称“本集团”）2023 年年度报告（以下简称“本报告”或“2023 年年报”）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，投资者应当在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）和公司网站（www.cimc.com）仔细阅读年度报告全文。

2023 年年报已经由本公司第十届董事会 2024 年度第 5 次会议审议通过。所有董事均出席了审议本报告的董事会，其中董事孙慧荣先生授权副董事长朱志强先生、董事邓伟栋先生授权副董事长胡贤甫先生行使表决权。

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

本公司负责人麦伯良先生（董事长）、主管会计工作负责人曾邗先生（副总裁兼财务总监（CFO））及会计机构负责人徐兆颖女士（财务管理部总经理）声明：保证本报告中 2023 年年度财务报告的真实、准确、完整。

普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）对本集团按中国企业会计准则编制的 2023 年年度财务报告进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告。

本公司经董事会审议通过的 2023 年度利润分配预案为：以 2023 年 12 月 31 日公司总股本 5,392,520,385 股剔除已回购股份 24,645,550 股后的 5,367,874,835 股为基数，向全体股东每 1 股派发现金红利人民币 0.022 元（含税），不送红股，不以资本公积转增股本。若董事会审议利润分配方案后到方案实施前公司股本发生变动，将按照分配总金额不变的原则对每股分红金额进行调整。预计派息日为 2024 年 8 月 16 日或前后。2023 年度利润分配预案尚需提交本公司年度股东大会审议批准。

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	中集集团	股票代码	000039、02039；299901
股票上市交易所	深圳证券交易所；香港联合交易所有限公司		
变更前的股票简称	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	吴三强	何林滢	
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		

传真	(86) 755-2682 6579
电话	(86) 755-2669 1130
电子信箱	ir@cimc.com

2、报告期主要业务或产品简介

本集团是全球领先的物流及能源行业设备及解决方案供应商，产业集群主要涵盖物流领域及能源行业领域。在物流领域，本集团仍然坚持以集装箱制造业务为核心，孵化出道路运输车辆业务、空港与物流装备/消防与救援设备业务，辅之以物流服务业务及循环载具业务提供物流专业领域的产品及服务；在能源行业领域，本集团主要从能源/化工/液态食品装备业务、海洋工程业务方面开展；同时，本集团也在不断开发新兴产业并拥有服务本集团自身的金融及资产管理业务。

目前本集团主要产品包括国际标准干货集装箱、冷藏集装箱、特种集装箱、罐式集装箱、集装箱木地板、公路罐式运输车、天然气加工处理应用装备和静态储罐、道路运输车辆、循环载具、自升式钻井平台、半潜式钻井平台、特种船舶、旅客登机桥及桥载设备、机场地面支持设备、消防及救援车辆设备、自动化物流系统、智能停车系统的设计、制造及服务。多维度的产业集群，旨在为物流、能源行业提供高品质与可信赖的装备和服务，为股东和员工提供良好回报，为社会创造可持续价值。

根据行业权威分析机构德路里（Drewry）最新发布的《2023/24 年集装箱设备普查与租赁市场年报》，本集团的标准干货集装箱、冷藏箱、特种集装箱产量均保持全球第一；根据国际罐式集装箱协会《2023 年全球罐式集装箱市场规模调查》，本集团的罐式集装箱的产量保持全球第一；根据《Global Trailer》发布的《2023 年全球半挂车 OEM 排名榜单》，中集车辆是全球排名第一的半挂车生产制造商；本集团子公司中集天达为全球登机桥主要供货商之一；本集团亦是中国高端海洋工程装备企业之一。

本集团持续巩固全球化布局战略，目前研发中心及制造基地分布在全球近 20 多个国家和地区，海外实体企业超过 30 家，以欧洲、北美等地区为主。得益于不断夯实的全球营运平台基础，本集团能够平抑单一地区的风险波动，实现稳健有质发展。报告期内，本集团国内营业收入占比约 52.25%，国外营业收入占比约 47.75%，与去年同期相比基本持平，维持较好的市场格局。本集团将紧跟国家战略导向，把握国内外双循环、扩大内需、统一大市场、科技创新、绿色发展等重要机遇，通过巩固提升已有核心业务的行业龙头地位，并重点通过拓展多个战略新兴业务，不断创造新价值和新动能，实现规模的跨越式增长目标。

3、主要财务数据和财务指标

(1) 近三年主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币千元

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末 增减	2021 年末
总资产	161,763,233	145,899,949	10.87%	154,322,501
归属于母公司股东及其他权益持有者的权益	47,857,805	48,613,429	(1.55%)	45,118,633
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入	127,809,519	141,536,654	(9.70%)	163,695,980
归属于母公司股东及其他权益持有者的净利润	421,249	3,219,226	(86.91%)	6,665,323

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	665,302	4,283,631	(84.47%)	5,473,060
经营活动产生的现金流量净额	2,703,186	14,617,466	(81.51%)	20,574,655
归属于母公司股东的基本每股收益（人民币元）	0.07	0.59	(88.14%)	1.20
归属于母公司股东的稀释每股收益（人民币元）	0.05	0.57	(91.23%)	1.20
加权平均净资产收益率	1%	7%	(6%)	15%

注：因公司于 2022 年实施了资本公积转增股本，根据相关会计准则的规定按最新股本调整了 2021 年度各项每股收益数据。

(2) 分季度主要财务指标

单位：人民币千元

	2023 年			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	26,649,907	33,924,061	34,550,143	32,685,408
归属于母公司股东及其他权益持有者的净利润	160,177	238,379	97,021	(74,328)
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	29,763	946,836	228,724	(540,021)
经营活动产生的现金流量净额	577,557	(2,585,839)	591,007	4,120,461

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

4、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

于 2023 年 12 月 31 日，本公司的股东总数为 94,289 名，其中 A 股股东 94,259 名，H 股记名股东 30 名。于 2024 年 2 月 29 日（即本公司 2023 年度报告披露日前一个月末），本公司的股东总数为 86,689 名，其中包括 A 股股东 86,659 名，H 股记名股东 30 名。

单位：股

报告期末普通股股东总数	94,289 户	年报披露日前上一月末普通股股东总数	86,689 户					
于报告期末，持股 5%或以上的股东或前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）								
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、标记或冻结情况	
							股	数

							份 状 态	量
香港中央结算（注 1）	境外法人	58.14%	3,135,099,353	(55,759,070)	-	3,135,099,353	-	-
深圳资本集团（注 2）	国有法人	9.74%	525,000,000	-	-	525,000,000	-	-
中远海运发展股份有限公司	国有法人	1.53%	82,770,123	6,965,280	-	82,770,123	-	-
上海伊洛私募基金管理有限公司—君安 9 号伊洛私募证券投资基金	境内非国有法人	1.20%	64,472,622	-	-	64,472,622	-	-
苗艳芬	境内自然人	0.84%	45,122,786	-	-	45,122,786	-	-
上海伊洛私募基金管理有限公司—君行 10 号伊洛私募证券投资基金	境内非国有法人	0.81%	43,915,202	6,389,040	-	43,915,202	-	-
深圳市立业集团有限公司	境内非国有法人	0.56%	30,300,300	30,300,300	-	30,300,300	-	-
中信保诚人寿保险有限公司—分红账户（注 3）	境内非国有法人	0.55%	29,599,947	-	-	29,599,947	-	-
上海伊洛私募基金管理有限公司—君行 4 号私募基金	境内非国有法人	0.54%	29,189,807	-	-	29,189,807	-	-
付璇	境内自然人	0.42%	22,656,882	2,549,000	-	22,656,882	-	-
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	未知							
上述股东涉及委托/受托表决权、放弃表决权情况的说明	不适用							
前 10 名股东中存在回购专户的特别说明（如有）	不适用							
于报告期末，前 10 名无限售条件股东持股情况（不含通过转融通出借股份）								
股东名称	报告期末持有无限售条件股份数量	股份种类						
		股份种类	数量					
香港中央结算（注 1）	3,089,636,445	境外上市外资股	3,089,636,445					
	45,462,908	人民币普通股	45,462,908					
深圳资本集团（注 2）	525,000,000	人民币普通股	525,000,000					
中远海运发展股份有限公司	82,770,123	人民币普通股	82,770,123					
上海伊洛私募基金管理有限公司—君安 9 号伊洛私募证券投资基金	64,472,622	人民币普通股	64,472,622					
苗艳芬	45,122,786	人民币普通股	45,122,786					
上海伊洛私募基金管理有限公司—君行 10 号伊洛私募证券投资基金	43,915,202	人民币普通股	43,915,202					
深圳市立业集团有限公司	30,300,300	人民币普通股	30,300,300					
中信保诚人寿保险有限公司—分红账户（注 3）	29,599,947	人民币普通股	29,599,947					
上海伊洛私募基金管理有限公司—君行 4 号私募基金	29,189,807	人民币普通股	29,189,807					
付璇	22,656,882	人民币普通股	22,656,882					
前 10 名无限售流通股股东之间，以及前 10 名无限售流通股股东和前 10 名股东之间关联关系或一致行动的说明	未知							
前 10 名普通股股东参与融资融券业务情况说明（如有）	无							

注 1：于 2023 年 12 月 31 日，香港中央结算持有本公司 3,135,099,353 股，包括：香港中央结算有限公司（为持有本公司 A 股的非登记股东所持股份的名义持有人）持有的 45,462,908 股 A 股和 HKSCC NOMINEES LIMITED（为本公司 H 股非登记股东所持股份的名义持有人）持有的 3,089,636,445 股 H 股。这些已登记在 HKSCC NOMINEES LIMITED 名下的 H 股中，包括（但不限于）招商局集团通过其子公司（包括：招商局

国际（中集）投资等）持有的 1,320,643,830 股 H 股，深圳资本集团通过其全资子公司深圳资本（香港）直接持有的 1,078,634,297 股 H 股，中信保诚人寿保险有限公司持有的 265,990,770 股 H 股。

注 2：于 2023 年 12 月 31 日，除了已登记在 HKSCC NOMINEES LIMITED 名下的本公司 1,078,634,297 股 H 股（见上述注 1）外，深圳资本集团还持有本公司 525,000,000 股 A 股。

注 3：于 2023 年 12 月 31 日，中信保诚人寿保险有限公司持有本公司 29,599,947 股 A 股，另外持有上述登记在 HKSCC NOMINEES LIMITED 名下（见上述注 1）的本公司 265,990,770 股 H 股。

公司前 10 名普通股股东、前 10 名无限售条件普通股股东在报告期内未进行约定购回交易。前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

单位：股

前十名股东较上期末发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
深圳市立业集团有限公司	本报告期新增	-	-	30,300,300	0.56%
大成基金－农业银行－大成中证金融资产管理计划	本报告期退出	-	-	14,616,940	0.27%

（2）公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

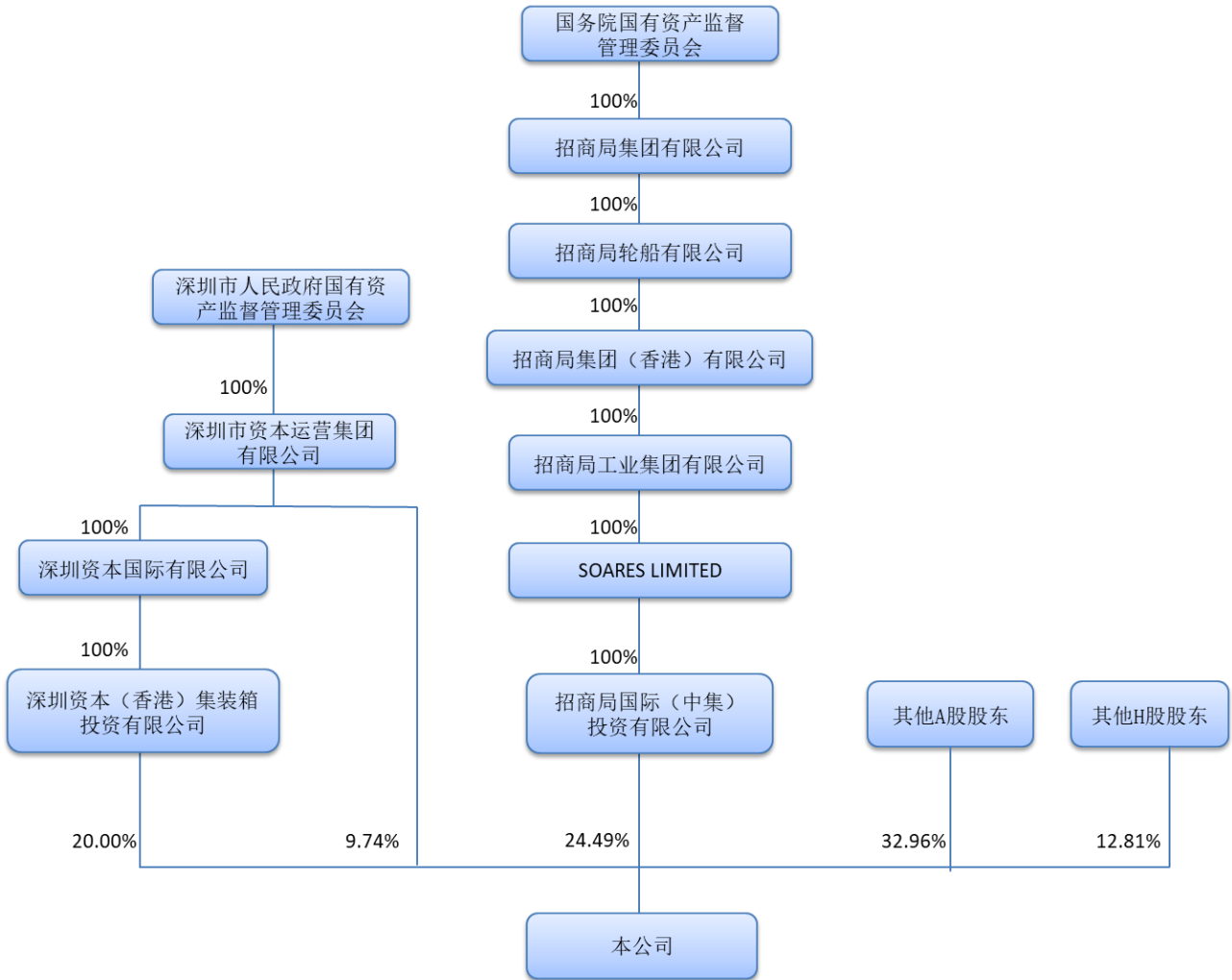
适用 不适用

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

本公司无控股股东或实际控制人。报告期内，该情况亦未发生变化。

截至 2023 年 12 月 31 日，本公司与主要股东之间的股权结构图如下：



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

√ 适用 □ 不适用

(1) 非金融企业债务融资工具基本信息

单位：人民币亿元

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	起息日	到期日	发行金额	利率	还本付息方式	交易所
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司 2024 年度第一期中期票据(科创票据)	24 海运集装 MTN001(科创票据)	102481100.IB	2024/03/20	2022/03/22	无固定到期日	20	2.78%	在发行人不行使递延支付利息权的情况下，每年付息一次。本期债券无明确本金偿付日，发行人在赎回日偿付本金及所有应付未付之利息。	上海清算所
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司 2024 年度第一期超短期	24 海运集装 SCP001	012480809.IB	2024/3/8	2024/3/11	2024/6/19	20	2.09%	到期一次性还本付息	上海清算所

融资券									
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司 2023 年度第五期超短期融资券	23 海运集装 SCP005	012384478.IB	2023/12/14	2023/12/15	2024/3/15	20	2.81%	到期一次性还本付息	上海清算所
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司 2023 年度第四期超短期融资券(科创票据)	23 海运集装 SCP004(科创票据)	012383059.IB	2023/8/15	2023/8/16	2023/11/15	15	2.06%	到期一次性还本付息	上海清算所
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司 2023 年度第三期超短期融资券(科创票据)	23 海运集装 SCP003(科创票据)	012382181.IB	2023/6/12	2023/6/13	2023/9/13	5	2.05%	到期一次性还本付息	上海清算所
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司 2023 年度第二期超短期融资券	23 海运集装 SCP002	012381972.IB	2023/5/25	2023/5/26	2023/8/30	15	2.15%	到期一次性还本付息	上海清算所
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司 2023 年度第一期超短期融资券	23 海运集装 SCP001	012380276.IB	2023/01/16	2023/01/17	2023/06/16	5	2.21%	到期一次性还本付息	上海清算所
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司 2022 年度第一期绿色中期票据(蓝色债券)	22 海运集装 GN001(蓝债)	132280052.IB	2022/05/30	2022/06/01	2025/06/01	5	2.60%	每年付息一次,于兑付日一次性兑付本金。	上海清算所
中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司 2022 年度第一期中期票据	22 海运集装 MTN001	102280282.IB	2022/02/16	2022/02/18	无固定到期日	20	3.21%	在发行人不行使递延支付利息权的情况下,每年付息一次。本期债券无明确本金偿付日,发行人在赎回日偿付本金及所有应付未付之利息。	上海清算所
投资者适当性安排(如有)	面向投资者公开发行								
适用的交易机制	场内交易								
是否存在终止上市交易的风险(如有)和应对措施	否								

(2) 报告期内信用评级结果调整情况

适用 不适用

(3) 截至报告期末近 2 年的财务指标

项目	本报告期末	上年末	本报告期末比上年末增减
流动比率	1.12	1.22	(8.20%)
资产负债率	60%	57%	3.00%
速动比率	0.77	0.84	(8.33%)
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
扣除非经常性损益后归属于母公司股东及其他权益持有者的净利润（人民币千元）	665,302	4,283,631	(84.47%)
EBITDA 全部债务比	0.21	0.43	(51.16%)
利息保障倍数	2.36	6.10	(61.31%)
现金利息保障倍数	4.70	17.20	(72.67%)
EBITDA 利息保障倍数	4.13	8.69	(52.47%)
贷款偿还率	100%	100%	0.00%
利息偿付率	100%	100%	0.00%

三、重要事项

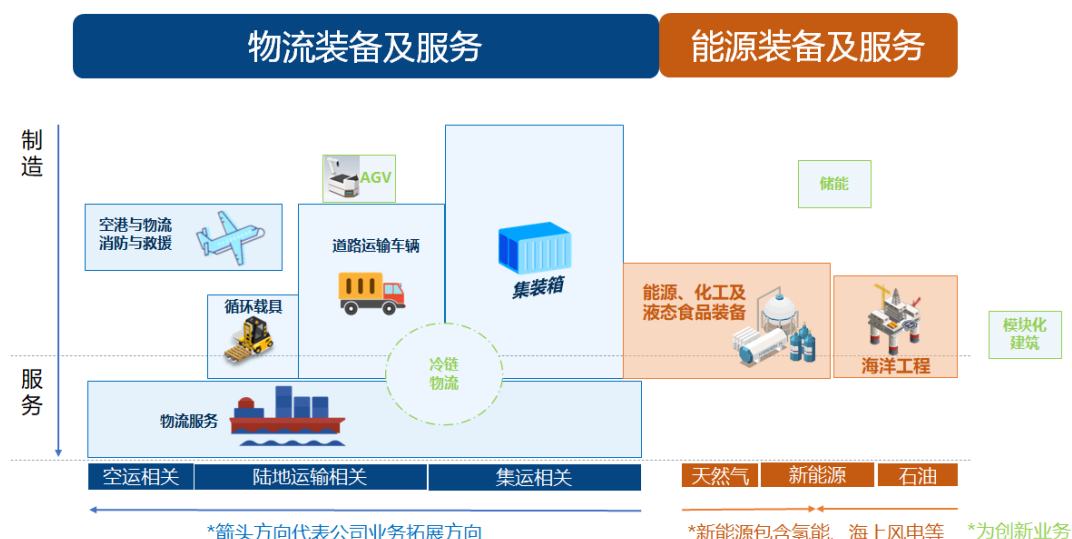
主要业务板块的经营回顾

1、概述

报告期内，本集团实现营业收入人民币 1,278.10 亿元(2022 年：人民币 1,415.37 亿元)，同比下降 9.70%；实现归属于母公司股东及其他权益持有者的净利润人民币 4.21 亿元（2022 年：人民币 32.19 亿元），同比下降 86.91%；实现基本每股收益人民币 0.07 元（2022 年：人民币 0.59 元），同比下降 88.14%。本集团各项主要业务中，道路运输车辆业务、能源/化工及液态食品装备业务、海洋工程业务，空港与物流装备、消防与救援设备业务、金融及资产管理业务的营业收入有所提升，集装箱制造业务、物流服务业务、循环载具业务有所下降。报告期内，本集团主要经营模式没有重大变化。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业务，道路运输车辆业务，能源、化工及液态食品装备业务和物流服务业务。

2、主要业务板块的经营回顾

本集团通过业务拓展及技术开发，已形成一个专注于物流及能源行业的关键装备及解决方案的产业集群。



(一) 在物流领域:

◇ 依然坚持以集装箱制造业务为核心

本集团的集装箱制造业务自 1996 年起产销量全球领先，作为全球集装箱行业领导者，生产基地覆盖中国沿海和内陆各大重要港口，可生产拥有自主知识产权的全系列集装箱产品，主要产品包括标准干货箱、标准冷藏箱和特种箱。其中，特种箱主要包括 53 尺北美内陆箱、欧洲超宽箱、散货箱、特种冷藏箱、折叠箱等产品。目前集装箱制造业务主要经营主体为中集集装箱（集团）有限公司及其子公司，截至 2023 年 12 月 31 日，本公司持有中集集装箱（集团）有限公司 100% 股权。

报告期内，本集团集装箱制造业务实现营业收入人民币 302.13 亿元（去年同期：人民币 457.11 亿元），同比下降 33.90%，实现净利润人民币 17.94 亿元（去年同期：人民币 52.58 亿元），同比下降 65.88%。

2023 年，整体受海外通胀高企、欧美持续加息和地缘冲突等不利因素影响，全球经济增长动能不足，欧美居民消费和全球商品贸易增速放缓，集运市场呈现周期性调整，而且随着海外港口和供应链拥堵的逐步改善，全球流通集装箱出现冗余，新箱市场遭遇周期性低谷。在此期间，本集团集装箱制造业务根据业务变化积极调整经营策略，开源节流。一方面，面对订单的紧缩和价格的下行，通过智能制造水平的提升、全面优化内涵、提效降本等措施，在保障产品质量的前提下，进一步夯实基础管理，确保了质量、成本和效率等综合竞争力的领先。另一方面，通过不断加强产品技术创新，解决市场与行业的痛点，在 2023 年成功抓住运车集装箱、自装卸集装箱、特种铁路集装箱等产品领域的市场机遇，助力本集团集装箱制造业务在增量业务上继续保持高速增长，进一步巩固和拓宽了企业发展道路。

受标准干箱及冷箱业务下滑影响，在报告期内本集团集装箱制造业务产销量同比出现明显回落。其中干货集装箱累计销量 66.41 万 TEU（上年同期：110.73 万 TEU），同比下降约 40.03%；冷藏箱累计销量 9.25 万 TEU（去年同期：13.14 万 TEU），同比下降约 29.60%。特种箱中，开顶集装箱和框架集装箱需求增长明显。

◇ 以道路运输车辆业务为延伸

本集团道路运输车辆业务的经营主体——中集车辆，全球领先的半挂车与专用车高端制造企业，中国道路运输装备高质量发展的先行者，中国新能源专用车领域的探索创新者。截止 2023 年 12 月 31 日，本集团持股中集车辆比例约为 56.78%。

2023 年，中集车辆全面开启第三次创业，业绩捷报频传，再攀高峰。报告期内，中集车辆实现收入人民币 250.87 亿元（去年同期：人民币 236.21 亿元），同比上升 6.21%；实现净利润人民币 24.48 亿元（去年同期：人民币 11.14 亿元），同比大幅增长 119.80%。其中，因中集车辆及其子公司向本集团转让所持深圳中集

专用车有限公司合计 100% 股权产生股权处置收益,扣除所得税影响后,该项产生非经常性收益约人民币 8.48 亿元。主要业务情况如下:

全球半挂车业务: 在全球四大市场开展七大类半挂车产品业务,其中包括集装箱骨架车、平板车及其衍生车型、侧帘半挂车、厢式半挂车、冷藏半挂车、罐式半挂车以及其它特种半挂车。报告期内,中集车辆在全球销售各类半挂车 116,677 辆(去年同期:127,528 辆),全球半挂车业务实现收入人民币 188.06 亿元(去年同期:人民币 181.43 亿元),同比增长 3.65%。毛利率从 13.80% 提升至 21.36%。国内市场方面,中集车辆巩固国内市场基本盘,高效部署“星链计划”,推动国内半挂车业务生产组织结构性改革,市场占有率保持国内第一。海外市场方面,北美半挂车业务发展稳健,上半年获得超预期增长,而随着全球供应链紧张和劳动力短缺对北美半挂车行业的影响减弱,北美半挂车市场需求在 2023 年下半年回归常态;欧洲半挂车业务逆势突围,推进降本增效策略,获得有质量的增长;同时,中集车辆积极把握“一带一路”市场需求旺盛机遇,大力开拓“一带一路”市场,在其他市场获得了亮眼增长。

专用车上装业务: 开展专用车上装产品业务,包括城市渣土车上装生产及混凝土搅拌车上装生产和整车销售。报告期内,中国专用车市场需求正在缓慢复苏,本公司在巩固国内市场的同时,积极开拓海外市场,专用车上装生产和专用车整车销售业务收入达人民币 26.45 亿元(去年同期:人民币 23.67 亿元),同比增长 11.72%;毛利率同比增加 0.45 个百分点。

◇ 以空港与物流装备、消防与救援设备业务为扩展

本集团通过子公司中集天达经营空港与物流装备、消防与救援设备业务,截至 2023 年 12 月 31 日,本集团持有中集天达股权比例约 58.34%。空港与物流装备业务主要包括旅客登机桥、机场地面支持设备、机场行李处理系统、物流处理系统及智能仓储系统。消防与救援设备业务主要涵盖各类消防车为主的综合性消防救援移动装备,另外还包括各类消防泵炮、消防车辆智能控制及管理系统和各类灭火系统等其他消防救援装备及服务。

中集天达本年度实现营业收入人民币 69.61 亿元(去年同期:人民币 66.72 亿元),同比增长 4.34%;实现净利润人民币 2.22 亿元(去年同期:人民币 1.97 亿元),同比增长 12.58%。

空港与物流装备、消防与救援设备业务两条业务线本年度的营收均较去年录得增长,特别是物流装备业务由于行业正处于成长期,配合集团以先进技术自主研发的多样性高端产品,本年度成功完成了多个大型物流项目,其中包括京东集团昆山一号智能产业园二期自动分拣中心、杭州萧山机场东区的国内首个“多层结构+智能化”的国际航空货站、及宜家佛山物流分拨中心项目,带动物流装备业务的营收创新佳绩外,更巩固了中集天达在业内的领先地位。同时,成都天府机场的远程无人驾驶自动登机桥完成系统更智能化的升级(L4 级别),标志着中集天达优越的创新力,能满足市场对专业化、智能化高端产品的需求,开拓各市场的发展潜力,为业务带来更大的增长空间。消防与救援设备业务本年度继续平稳发展,正整合欧洲的生产线,致力提升高端设计及生产技术效益的同时,降低消防业务的生产成本,提高整体业务的营运效率。

◇ 以物流服务业务为依托

本集团的物流服务业务经营主体——中集世联达,致力于“成为高质量的、值得信赖的世界一流多式联运企业”,截至 2023 年 12 月 31 日,本集团持有中集世联达股权比例约为 62.70%。中集世联达依托全球化网络布局,打造“江、海、陆、铁、空”一体化多式联运产品矩阵,持续探索为客户提供高效、低碳、可视化的物流服务,并针对特定客户提供专业化、个性化的物流解决方案。

报告期内,主要发达国家持续加息,全球经济增速放缓,使得集运市场需求疲软,同时大量新船交付,运力供给增加,持续冲击市场基本面,全球集运运量同比下降,运价同比弱势运行,但本集团物流服务业务团队坚持市场拓展,各类主要业务量实现较好增长,市场份额有所提升。

报告期内,本集团物流服务业务实现营业收入人民币 201.66 亿元(去年同期:人民币 293.46 亿元),同

比下降 31.28%；净利润为人民币 1.87 亿元（去年同期：人民币 3.75 亿元），同比下降 50.14%。期内，公司业务量海陆业务量均实现增长，空运业务量基本维持稳定，但由于运价下跌，导致利润下滑。

报告期内，本集团物流服务各主要业务情况如下：（1）“一体化”多式联运业务：规模效应成效逐步显现，海运方面，坚定核心航线及航商策略，通过集采模式强化与多家头部航商战略合作，借助全球化网络、深耕亚太区，实现业务量同比增长约 26%。陆运方面，积极布局“一带一路”泛亚铁路沿线，拓展了中亚海外网点，延伸内陆货源地，完成了内陆 7 个销售网点建设，跨境全程服务能力不断提升，实现业务量同比增长约 19%。空运方面，升级客户群，及时调整产品结构，加快推进东南亚到远东地区产品开发；（2）专业物流业务：冷链业务以“世联达领鲜”为统一对外名号运营，进出口冷链双向物流实现跨越式发展，在泰国-老挝-磨憨线路上自营箱市场份额已进入第一梯队，助力超过 50 万吨全球优质果蔬运输到全球消费者。项目物流业务保持了较好的盈利质量；（3）物流基础设施业务：深化与船公司多口岸合资合作，持续开发中小型客户及第三航线客户，同时积极拓展东南亚场站业务，多点发力，实现进出场箱量同比增长约 17%，创历史新高，同时推动“箱货场”产品升级，调整空重箱业务结构，加大租箱业务规模，拓展冷箱服务领域，强化港前服务能力，多维度收获业绩回报。

在重点行业及战略客户开发方面，聚焦新能源、光伏等行业，助力企业出海。在科技赋能方面，自动化节点提效、数据赋能业务、AI 创新等多个领域取得突破和成果。

报告期内，中集世联达首次进入中国国际货运代理协会发布的“货代物流企业综合榜”前 5 名。同时，再度荣获中国物流与采购联合会评选的“2023 中国物流企业 50 强”，排名第 16 名。中集世联达的品牌实力和影响力进一步提升。

◇ 辅之以循环载具业务，共同为现代化交通物流提供一流的产品和服务

本集团的循环载具业务专注于为客户提供循环包装的综合解决方案，助力碳中和，主要为汽车、新能源动力电池、光伏、家电、生鲜农产品、液体化工、橡胶和大宗商品等行业客户提供专业的循环载具研发制造、共享运营服务及综合解决方案等服务。本集团循环载具业务通过中集运载科技开展，截至 2023 年 12 月 31 日，本集团持有中集运载科技股权比例约 63.58%。中集运载科技成功通过 2023 年深圳市（省级）专精特新中小企业认定。

报告期内，循环载具运营业务成功进入磷酸、硫磺等大宗商品领域，并实现光伏行业的大规模运营。本集团循环载具业务于报告期内实现营业收入人民币 28.34 亿元（去年同期：人民币 48.49 亿元），同比下降 41.55%，业绩出现一定波动，主要是 2022 年 8 月中集运载科技在本集团内部出售子公司大连中集特种物流装备有限公司股权导致同比口径有变动，以及受汽车、橡胶衍生品等行业需求下滑影响业务拓展不及预期；净亏损人民币 0.74 亿元（去年同期：净利润人民币 2.87 亿元），主要由于运营资产首次投放至客户产生的一次性物流费用增加对短期盈利产生影响，但将于后续随着新资产投入运营将有所改善。

（二）在能源行业领域：

◇ 一方面以陆地能源为基础，开展能源、化工及液态食品装备业务：

本集团能源、化工及液态食品装备业务板块主要从事广泛用于能源、化工及液态食品装备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、销售及运作，并提供有关技术保养服务，其主要经营主体为中集安瑞科，截至 2023 年 12 月 31 日，本集团持有中集安瑞科的股权比例约 67.60%。

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 250.26 亿元（去年同期：人民币 212.50 亿元），同比上升 17.77%；净利润人民币 8.54 亿元（去年同期：人民币 10.42 亿元），同比下降 18.03%。其中，主要经营企业中集安瑞科实现营业收入人民币 236.26 亿元（去年同期：人民币 196.02 亿元），同比增长 20.5%，其分部经营业绩如下：

1、清洁能源分部实现营业收入人民币 149.07 亿元（去年同期：人民币 105.91 亿元），同比增长 40.8%。

中集安瑞科是中国唯一一家围绕天然气、氢能实现全产业链布局的关键装备制造和工程服务商，并提供一站式系统解决方案。中集安瑞科在各细分领域的市场份额名列前茅，广受客户认可。其中，LNG、氢能、LPG、CNG 和工业气体相应的储运类产品产销量全国领先。

（1）LNG 及 LPG 等业务：2023 年受益于国内政策支持及天然气消费复苏、LNG 价格平稳等利好因素，该业务在产业链各环节均取得较好的增长，下游终端应用领域增长最为显著。一方面，陆上天然气重卡市场的爆涨带动了 LNG 车用瓶新签及交付订单均实现大幅增长；同时，全球绿色航运发展持续驱动行业景气增长，该业务清洁动力船舶、LNG 船用燃料罐、液货舱实现营收及订单的大幅增长，斩获了近 20 条主力船型（液化气船及清洁能源双燃料动力船的新造与备选船订单）。报告期末，水上清洁能源合计在手订单金额人民币 95.6 亿元。

（2）氢能业务领域：作为国际领先的氢能装备及解决方案供应商，中集安瑞科不断提升一体化解决方案能力，完善上游多技术路线制氢设备、氢能储运设备的研发与制造，并持续引领行业突破液氢罐箱及罐车等领域的“卡技术”研发。年内，氢能行业持续发展，该业务实现收入人民币 7.00 亿元，同比增长 59.0%；新签订单达人民币 8.31 亿元，同比增长 36.7%，项目以氢气球罐、III 型车载储氢瓶、香港首个加氢站及首辆氢能巴士为代表。

2、化工环境分部实现营业收入人民币 44.14 亿元，同比下滑 15.8%。报告期内，该分部成功在深交所创业板上市，股份简称“中集环科”（301559.SZ），是全球化工物流装备制造和全生命周期服务商。该分部也积极拓展为罐式集装箱提供的维修、清洗、翻新、改造等后市场服务，并基于物联网技术提供定制化的罐箱信息服务。2023 年高纯液氨罐箱、内衬罐箱等特种罐箱保持旺盛需求，销量和营业收入保持较高水平。

3、液态食品分部实现营业收入人民币 42.93 亿元（去年同期：人民币 36.20 亿元），同比上升 18.6%。该分部始终致力于为全球客户提供卓越的交钥匙解决方案，同时积极探索新市场并扩大业务能力。报告期内，受益于全球经济增长与消费趋势，墨西哥、泰国等市场的啤酒交钥匙工程业务继续蓬勃发展，该分部新客户拓张显著。在其他品类上该分部也保持有力的拓展，特别是烈酒和果汁的订单充足，烈酒业务也在期内增强了在中国市场的布局。

◇ 另一方面以海洋能源为抓手，开展海洋工程业务：

本集团主要通过烟台中集来福士海洋科技集团有限公司（以下简称“海洋科技集团”）运营海洋工程业务，截至 2023 年 12 月 31 日，本集团间接持有海洋科技集团股权比例约 80.04%。海洋工程业务集设计、采购、生产、建造、调试、运营一体化运作模式，提供批量化、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服务，是中国领先的高端海洋工程装备总包建造商之一，主要业务包括以 FPSO 为主的油气装备制造，以海上风电安装船、升压站等为主的海上风电装备建造及风场运维，以及特种船舶制造等。

报告期内，本集团海洋工程业务的营业收入为人民币 104.52 亿元（去年同期：人民币 57.71 亿元），同比上升 81.12%；净亏损人民币 0.31 亿元（去年同期：净亏损人民币 3.34 亿元）。其中，海洋工程业务的经营主体海洋科技集团已于本年实现盈利。

报告期内，全球船舶和海工市场环境持续向好，海洋工程业务三大主营业务线的目标市场趋势稳定。从新接订单来看，本集团海工业务前期战略转型取得显著成效，业务布局从传统油气逐步向新能源拓展，订单质量持续提升，致力于打造平抑周期的业务组合。报告期内，新签订单 16.3 亿美元（去年同期：25.6 亿美元），包括 2 个油气模块项目，3 条风电安装船，5 条滚装船及其它清洁能源订单。2023 年底，累计持有在手订单价值同比增长 35% 至 54 亿美元（其中已确认收入 18 亿美元）（2022 年同期：40 亿美元），其中油气业务、风电安装船及滚装船占比约为 4：3：3。

交付情况：本年完工交付项目 16 个，交付合同额 6.5 亿美元，其中油气业务包括向客户交付 P78 分段、

FPSO 改装船等；特种船业务交付“3060”海上风电船及 1 条汽车滚装船；其他业务交付主要是海上导管架及渔业网箱等。

（三）拥有服务本集团自身的金融及资产管理业务：

本集团金融及资产管理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，提高集团海工存量平台、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。主要经营主体为中集财务公司和海工资产池管理平台公司。

报告期内，本集团金融及资产管理业务实现营业收入人民币 22.18 亿元（去年同期：人民币 17.09 亿元），同比上升 29.81%；净亏损人民币 24.41 亿元（去年同期：净亏损人民币 13.58 亿元），主要是由于美元利率上升导致海工资产运营管理业务利息费用大幅增加以及去年同期包括中集租赁出表前利润贡献所致。

◇ 中集财务公司：

报告期内，中集财务公司秉承以集团利益最大化的理念，协同集团提升资金管理效率和效益，为集团提供优质综合金融服务。加强集团资金的集约、高效、安全管理，稳步推进资金集中度管理的同时强化司库职能。

中集财务公司深度融入集团战略筹划全局、主业发展大局，有针对性地整合配置金融资源，对产业发展的金融支持力度不断加强，全年度为集团成员企业提供信贷投放资金支持超折合人民币 83 亿元，帮助企业高效、快捷实现资金周转。同时，持续完善、优化金融产品与服务，提升金融综合创新服务能力。推出财企直连功能，实现资金和账务数据的互联互通，提升工作效率；大力推广超级网银，实现“一站式”网上跨银行资金管理，动态监控集团资金状况；建立外汇集中管理新模式“外汇管家”，助力板块强化外汇风险管理，降低汇率风险和交易成本。进一步深化金融科技应用，升级新一代票据系统，优化票据全生命周期管理；搭建财务公司移动平台，提升用户便利性；依托集团打造的生成式 AI 平台，引入首位“数字员工”职能客服，及时响应各类业务咨询与提供流程指引，不仅降本增效，更强化了企业的驱动能力。

◇ 中集海工资产运营管理业务：

报告期内，本集团海工资产运营管理业务涉及的各类海工船舶资产共 16 个，包括：2 座超深水半潜式钻井平台、3 座恶劣海况半潜式钻井平台、3 座半潜式起重/生活支持平台、3 座 400 尺自升式钻井平台、4 座 300 尺自升式钻井平台（其中 1 座正在进行启动调试，预计 2024 年交付买家客户）和 1 座豪华游艇（已交付买家客户）。

地缘冲突引起的能源短缺影响逐渐减弱，国际能源市场趋于平稳，开始走向以供需平衡为导向的价格机制。随着国际油价企稳在每桶 80 美元左右并预计在 2024 年保持稳定，国际石油公司在未来几年 FID（Final Investment Decision）投资更加明朗化，各国家石油公司也在增加产量确保本国能源安全，此背景下油气投资热度驱动钻井市场复苏，其中自升式平台和钻井船复苏明显，半潜式钻井平台也开始回暖，利用率和日费逐步上涨。

受益于市场回暖，报告期内，本集团海工资产运营管理业务年内实现 3 座平台获得租约合同，租赁运营收入实现同比提升超过 80%。报告期内，1 座平台正在进行续约谈判，1 座豪华游艇实现销售并按期交付客户，多个签订合同平台在 2023 年开始执行作业，包括 2 座自升式钻井平台和 1 座半潜式生活平台。在剩余可租平台中，本集团的 2 座第六代恶劣环境半潜平台具有在包括挪威北海和巴伦支海等恶劣海域在内的全球大部分中深水海域作业能力；1 座第七代超深水半潜钻井平台配备双钻塔作业系统，在牢固的安全基础上有效提高作业效率，并具有在全球 95% 以上深水海域的作业能力；1 座半潜式生活支持平台配备高规格生活设施。目前本集团正结合平台功能性特点及不同客户项目需求，积极参与多个国内外市场招标，如中国、挪威、英国、巴西和非洲等地。

序号	类别	数量	期初租售状态	期末租售状态
1	超深水半潜式钻井平台	2	1 座出租	1 座出租
2	恶劣海况半潜式钻井平台	3	1 座出租	1 座出租
3	半潜式起重/生活支持平台	3	2 座出租	2 座出租
4	400 尺自升式钻井平台	3	3 座全部出租	3 座全部出租
5	300 尺自升式钻井平台	4	2 座出租; 1 座待交付买家客户	3 座出租; 1 座待交付买家客户
6	豪华游艇	1	无	实现销售并按期交付

(四) 创新业务凸显中集优势:

聚焦主营业务的同时,本集团以“开拓创新”为核心价值观,坚持科技是第一生产力,以创新业务为集团高质量发展新动能,整合各板块优势资源,捕捉产业链和能力圈内可能出现的机会点,加强技术创新和产品创新,用科技创新塑造各业务新竞争优势,形成突破和突围。本集团发展主要创新业务如下:

◇ 冷链物流:

报告期内,本集团冷链业务在继续巩固冷链装备制造领域的核心优势外,进一步加强在医药冷链、生鲜供应链以及工业温控等方面的战略布局。(1)医药冷链方面,中集冷云先后参与多款生物新药首发运输工作,并先后获得《药品冷链物流运作规范》国标示范企业与“医药供应链十佳物流企业”等称号;(2)生鲜供应链方面,中集冷链与广东农科院等科研院所战略合作,联手探索果蔬的种植标准、采后处理标准和全程冷链标准。中集冷链和广西供销合资成立的广西供销中集冷链有限公司正式运营,围绕“冷链”和“乡村振兴”开展战略与业务合作,打造高铁式冷链骨干网。后续该冷链新模式将在广西全区复制推广,逐步辐射、推广至粤港澳大湾区;(3)工业温控方面,中集冷链与爱科德成立合资公司,致力于提供更加绿色、节能、高效、可靠的冷链温控装备产品,为社会提供卓越而可靠的冷链供应解决方案,让全社会分享到二氧化碳热泵技术带来的经济价值和环保价值。报告期内,青岛中集冷藏箱制造有限公司成功入选国家级“智能制造示范工厂”,并获得“国家级绿色工厂”、“山东省省长质量奖”等荣誉称号,这标志着冷箱业务在卓越运营方面迈上新台阶。

◇ 储能科技:

中美欧引领全球新型储能装机规模高速增长。根据 CNESA(中关村储能产业技术联盟)公布的数据,2023 年我国新增新型储能以电化学技术为主,新增装机 21.5GW/46.6GWh,3 倍于 2022 年新增规模,超出行业预期。2023 年美国新投运电化学储能 7.2GW,累计装机装备达到 16GW,欧洲 2023 年新增装机量预计超过 6GW。在全球能源结构转型大背景下,澳洲、中东等区域也将进入快速增长期。

2023 年,上游碳酸锂价格继续持续下滑,带动储能电芯价格下探,及储能系统价格亦呈现下滑之势,系统集成环节竞争加剧。在原材料碳酸锂价格呈回落趋势,储能市场规模扩大并继续增长,各地能源配储政策亦加大补贴等因素综合影响下,储能行业价格战已然打响,竞争加剧,对于众多储能企业系统集成商而言,既是挑战,也是机遇。

报告期内,本集团储能业务通过深化公司化运作,继续保持快速发展,收入规模再创新高。面对日渐激烈的行业竞争,本集团储能业务始终紧跟国家新能源战略,对外深化行业头部客户合作,对内加强技术创新,整合下属优质工厂的资源与能力,为客户提供高效安全的集成产品。未来仍将聚焦储能及新能源等装备应用,积极探索新应用场景,加强海内外战略客户拓展与合作,进一步提升中集品牌影响力。

◇ 模块化建筑业务:

报告期内,本集团模块化建筑业务继续加大开拓国内外市场,加强技术研发和管理提升。在海运成本有所下降的情况下,工业化建筑两大体系(即模块化建筑和装配式钢结构)均取得较大突破和大幅增长。

模块化建筑业务方面，海外市场取得较大突破，香港市场签约超人民币 3 亿元，马来西亚等新兴市场签约额 2 亿美元，马来西亚 K2 数据中心项目、香港立法会综合大楼、宝邑路过渡房和启德沐安街过渡房重点项目有序推进，产品技术和质量获得客户高度认可，其中香港科技园 innocell 项目在香港荣获质量等 18 项大奖；装配式钢结构业务方面，技术体系日趋完善，太仓人才公寓项目被评为 2023 年省级建筑产业现代化示范工程，在市场化推进方面，与天津市达成紧密战略合作，并实现市场化项目的突破。

（五）与主营业务相关的资本运作：

报告期内，本集团在资本运作方面的重要事项如下：（1）2023 年 3 月，集瑞重工引入战略投资者进行战略重组交易已完成，本公司对集瑞重工的持股比例由 73.89% 下降至 35.42%，集瑞重工成为本公司的联营公司；（2）2023 年 5 月，中集天达首次公开发行股票在深交所创业板上市申请已获深交所上市审核委员会审核通过，尚需履行中国证监会发行注册程序；（3）2023 年 10 月，中集环科完成在深交所创业板首次公开发行股票并上市；（4）2023 年 11 月，经本公司第十届董事会 2023 年度第 19 次会审议通过，同意公司以不超过人民币 3 亿元（含），不低于人民币 2 亿元（含）的回购总金额，以不超过人民币 10.20 元/股（含）的回购价格，回购公司部分 A 股股份。截止 2024 年 1 月 31 日，本公司回购部分 A 股股份已经实施完成；（5）本集团筹划间接控股子公司中集安瑞醇科技股份有限公司（以下简称“中集醇科”）通过直联机制申请北京证券交易所上市。中集醇科已于 2023 年 12 月 29 日向全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称“全国股转公司”）提交挂牌申请，并于当日获全国股转公司受理，尚需北京证券交易所、中国证监会等监管机构的审议通过或同意注册。

公司未来发展和展望

（一）2023-2027 中集集团战略规划

未来五年，中集将立足新发展阶段，紧随国家政策导向，深化落实“加快构建增长新动能，着力推动高质量发展”的战略主题，统筹“量”的合理增长与“质”的有效提升，打造“成为高质量的、受人尊敬的世界一流企业”。

◇ 加快构建增长新动能

中集将紧跟国家战略导向，把握国内外双循环、扩大内需、统一大市场、科技创新、绿色发展等重要机遇，通过巩固提升已有核心业务的行业龙头地位，并重点通过拓展多个战略新兴业务，不断创造新价值和新动能，实现规模的跨越式增长目标。

1、 夯实制造基础、发挥规模优势、推进转型升级，打造冠军产品集群，持续构建核心业务的增长新动能。 装备制造核心业务是中集战略的基石，集团将持续巩固优势装备制造业务的领导者地位，不断扩展在服务领域的市场竞争优势，同时加快剥离低效资产，提升业务整体的核心能力：

- 发挥装备制造优势，打造冠军产品集群。中集将以掌握核心技术、核心材料、核心零部件及升级路线为目标，增加现有产品附加值；以自动化、信息化、精益化、绿色低碳化作为高端制造的驱动轮，持续提升企业制造端的核心竞争力，不断优化产品组合，持续巩固行业地位。
- 发挥上市主体优势，利用外部战略资源。推动下属板块通过上市、增发、引战重组等手段，引入多元化资本，扩张集团的资本规模，构建集团更加坚实的核心业务基础。
- 推进低效资产清理，提升资产回报水平。优化核心业务资产组合质量，通过产品线梳理，对中集优势不明显、行业整体成长不乐观的业务和资产进行清理、优化，大幅减少控股企业数量；同时，盘活低效资产，通过再投资提升资产增值收益。

2、 拓展战略新兴业务，构建产品、服务和模式创新解决方案，打造中集跨越式发展新动能。 战略新兴业务是基于中集核心业务和核心能力而拓展出的创新型产业链综合解决方案；中集将把握新旧动能转换的有利时机，围绕战略主题，构建实现战略目标的核心增量来源。

中集将在“国家有需要、行业有短板、中集有优势”的细分领域重点推进：顺应能源低碳转型机遇和需求，加快氢能、绿色甲醇、天然气、海上风电等清洁能源业务布局；基于冷链装备与冷链物流优势地位，推动生鲜供应链重构；守护绿水青山，推动基于绿色运力的多式联运与专业物流业务；紧随市场需求，推进新能源汽车业务与储能业务融合发展等。

- 3、重点拓展国内市场，兼顾全球化发展，把握市场增长新动能。**中集将持续提升国内市场规模，拓展集团业务网络和“生态圈”，为客户提供创新、综合性解决方案；加强与股东方的深入协同，与政府、龙头企业深入合作；提升集团全球化布局和跨国运营能力，借势“一带一路”倡议、RCEP 贸易协定等，重点关注东南亚、中亚东地区、南美洲等新兴市场的拓展机会；提升中集品牌的知名度、美誉度，支撑集团在新市场、新赛道的业务布局战略。

◇ 着力推动高质量发展

在力争实现规模增长的同时，中集将围绕“产品卓越、创新领先、品牌卓著、治理现代”四个高质量特征，建设世界一流企业。在此指引下，中集将专注重点领域打造具有全球竞争力的产品服务，塑造企业独特价值。同时，坚持创新的核心地位，全面提升自主创新能力，提升对产业链核心环节和关键领域的掌控力。此外，中集将着力构建享誉全球的知名品牌，增强面向全球的资源配置和整合能力，提升彰显自信与担当的影响力；增强抗风险能力、塑造优秀企业文化、打造绿色低碳发展典范；增强战略管理能力，持续提升经营管理水平。

- 4、兼顾收购兼并和资产优化，强化财务资源合理配置。**中集将持续提升资本运作能力，积极通过并购等方式拓展集团产业链布局，推动战略新兴业务较快发展。持续加强资产优化，加快低效资产处置，提升整体资产收益水平。强化财务资源的合理配置，推进集团增发的落地，确保业务规划得以实施、财务风险总体可控、资源回报持续提升。
- 5、加强科技创新与数字化建设，推进智能制造、智慧产品与平台服务。**中集将坚持冠军产品策略，持续提升自主创新能力，加强研发布局，通过科技创新与产品升级，筑牢中集在各个业务领域的核心竞争力。推动“智能制造”转型升级，加速两化融合，向全球灯塔工厂迈进，鼓励示范企业两化融合方式推广复用。加快推进“数字中集”建设，持续夯实内部业务数字化，数字业务化基础，推进外部数字化协同，增强产品智慧化。
- 6、持续加强 5S 管控与 ONE 模式构建，提升组织与人力资源能力，持续深化共同事业。**中集将不断强化和完善 5S 管控的内涵，推动 5S 管控闭环，形成一整套符合集团法人治理和多元化发展要求的管理规范。持续构建与升级 ONE 模式，提升卓越运营核心竞争力，打造卓越运营示范企业。提升人力资源能力，持续深化共同事业，加强核心人才梯队建设，推进实施股权激励与员工持股计划，充分激发组织活力。
- 7、落实 ESG 发展理念，加强产品质量及 HSE 管理，严控发展中的各项风险。**中集将全面落实 ESG 发展理念与董事会 ESG 八项重点议题，提升集团可持续发展水平。以匠心智造、冠军品质加强产品质量及 HSE 管理，防范重大事故及处罚。严控发展中的各项风险，打造可主动防控风险、务实有效的风控体系，同时，持续健全合规管理组织体系、提升合规管理成效。

（二）主要业务板块的行业分析和企业经营战略

1、在物流领域：

集装箱制造业务方面

展望 2024 年，据行业权威分析机构克拉克森（CLARKSONS）2024 年 2 月的预测，全球集装箱贸易里程增速将从 2023 年的 1.9% 大幅提升至 2024 年的 8.3%，虽然仍面临 8.5% 的高运力增速压力，但预计集运市场供需失衡局面将明显缓解。考虑到诸如红海危机长期化和巴拿马运河干旱等事件对全球集运有效运力、集装箱周转和供应链的持续冲击，集运市场仍面临诸多不确定性因素。为应对不确定性事件带来的缺箱风险，

客户备箱意愿增强，叠加稳定的旧箱置换因素，预计 2024 年集装箱需求将步入复苏轨道。

2024 年，在传统集装箱制造业务上，将以“稳中求进发展，业务创新突破”为经营主基调开展各项工作，持续夯实核心竞争力，确保行业领导地位。在应对市场变化方面，通过产销联动、机制创新和强化内部协同等方式不断提升快速响应能力；在生产制造与交付方面，通过精益生产、数字化应用、智能制造升级等管理手段，持续提升产品质量和成本竞争优势；在业务创新方面，继续加大新产品、新材料和新技术的研发，聚焦场景化物流装备解决方案和集装箱+加强产品创新，持续拓展增量业务；在可持续发展方面，积极推动绿色制造和绿色产品，通过节碳降碳项目的落地，为客户和社会贡献绿色价值。

道路运输车辆业务方面

2024 年，中国交通运输将延续恢复态势，中国半挂车市场迎来持续复苏、供给侧改革、头部效应加速集中的新局面；随着北美半挂车制造供应链紧张得到缓解，北美半挂车市场供需回归常态；地缘政治复杂态势持续和货币政策收紧造成欧洲经济发展放缓，欧洲半挂车行业面临需求放缓压力；“一带一路”政策的推进以及中国商用车出海战略全面开拓，其他市场半挂车存在增长空间。同时，在国家推动新型基础设施建设下，中国专用车市场需求有望释放。

2024 年，中集车辆将加快锻造新质生产力，抓住新一轮交通运输设备“以旧换新”政策窗口期，推动高质量发展。第一、以坚定推动“星链计划”为第一要务，成为供给侧改革标杆、高质量发展典型和双轮驱动范例；第二、促进“三好发展中心”，探索融合发展新模式；第三、坚持跨洋运营，推进北美“深空探索计划”和“强冠生长计划”；第四、深化组织发展变革，构建“敏捷性”组织；第五、新能源混凝土搅拌半挂车完成样车研发，持续推进商业化进程。

中集车辆将始终立足新发展阶段，贯彻新发展理念，坚定执行星链计划，持续推动“跨洋运营，当地制造”，构建新发展格局，以新战略为罗盘，以创新为风帆，划动“心桨”，一起横渡第三次创业的星辰大海。

空港与物流装备、消防与救援设备业务方面

空港与物流装备业务：未来全球机场持续向智慧机场的方向发展，智慧化加速了机场老旧设备的升级更新，给予设备供应商机遇的同时亦带来挑战。中集天达依托登机桥及其现有产品和系统集成能力，将持续完善和升级登机桥+地面支援设备生态圈（PBB+GSE Technology Ecosystem），为客户提供更先进、更全面的技术和设备集成管理解决方案。此外中集天达亦会促进服务业务大发展，加强提供定制化服务和机场运维系统解决方案，构建设备租赁、运维总包、工程管理的多样化服务能力，拓宽业务赛道，同时考虑并购及与优质企业进行战略协同，开拓新市场并完善全球市场布局。物流装备业务方面，中集天达将投放更多资源加强自身的系统化规划、设计、实施、完成并维护项目的的能力，拓展自身核心技术的应用场景及领域，尤其在立体仓库和分拣输送设备方面，力求保持竞争优势。

消防与救援设备业务：配合国家《“十四五”应急救援力量建设规划》的要求，消防救援从“单一灾种”向“综合性救援”转变，客户对高质量消防救援产品的需求更为殷切。中集天达将继续积极发展智能化、模块化、高性能的消防灭火救援装备，从深度和宽度丰富产品的种类，推动新技术和新能源的应用，积极参与全国各地“智慧消防”大数据建设，协助提升客户的抢险救援能力。中集天达亦正致力加强其装备维护服务队伍，务求向客户提供“车辆+装备+服务+建站”的全覆盖一体化服务。

物流服务业务方面

展望 2024 年，预计集运市场将继续面临供需失衡的格局，短期可能受地缘政治等因素扰动，集运市场需求疲软和运价暴跌的曲线略有打破，但中长期来看，仍存在运力过剩、需求疲软、运价上涨动力不足的风险，集运市场或将面临更激烈的竞争。同样，空运市场存在运力过剩的问题，但电子商务有望推动空运需求增长。

本集团物流服务业务将聚焦高质量发展，以客户为中心，加快海外布局，推进提质增效、构建“数智化”中枢。1) 着力深耕汽车及零部件、新能源、白色家电、钢铁建材、化工等行业头部优质客户，跟随大众、北汽等大客户出海中亚等地区；2) 进一步完善或整合在北美、亚太、南美、澳洲、中东等地区的网络资源，加强多联产品开发，持续提升端到端的全程服务能力；3) 推动专业物流业务稳中有进，冷链业务深挖泰国、越南进口业务客户，拓展出口业务品类，开发新口岸和远洋航线，工程项目物流业务继续紧抓一带一路基建出口非洲、中东、东南亚等国家机会，以及新能源需求发展机会提升业务规模；4) 积极打造“围绕价值创造”管理运营新生态，深化一体融合，多条线业务同向发力，形成合力，持续建设精细化、科学化管理体系，降本增效；5) 推进一体化系统落地，加快自研信息化平台互联运用，持续研发 AI 及自动化产品，提升数据服务能力，助力企业突破制约，塑造发展新优势。

循环载具业务方面

展望 2024 年，载具业务的主要目标市场新能源、储能、光伏等行业将延续向好的发展态势，随着 3060 政策的持续深入，新能源汽车的渗透率和光伏在能源体系的占比将持续提升，利好载具业务。商用车、化工、铝、磷酸等产业发展稳定。

2024 年，本集团循环载具业务将本着“聚焦改善，深化拓展，有质增长”。全力推动现有运营资产的市场开拓和精益运营，确保年度扭亏；目前公司已进入汽车、橡胶、光伏、新能源电池、化纤、快消品、次大宗等多个大体量行业，行业体量足以支撑未来五年发展。未来将坚持战略聚焦，用足够的战略耐性深度挖掘客户需求，不断提升运营能力，提升盈利能力。

2、在能源行业领域：

能源、化工及液态食品装备业务方面

清洁能源分部：全球能源绿色低碳转型进入快速发展新阶段，各国将绿色清洁发展、实现碳中和作为提高经济竞争力、提升国际影响力、抢占科技制高点的重大机遇和关键抓手。天然气供应稳定、应用广泛，是公认的碳达峰阶段推动经济社会绿色低碳发展的主体能源，及碳中和阶段支撑可再生能源跃升发展的最佳过渡能源，其消费需求仍有较大提升空间。壳牌在《2024 年液化天然气》中展望，在中国工业需求以及南亚和东南亚经济发展的推动下，全球 LNG 需求将在 2040 年后继续增长，预计到 2040 年，全球 LNG 需求将增长 50% 以上达到每年 6.25-6.85 亿吨左右。在双碳的发展进程中，氢能等可再生能源规模及应用亦将加速发展。在全球绿色发展趋势下，工业、建筑、交通（包括航运）等各领域都需加速低碳转型，才能在碳达峰、碳中和的未来保持竞争力。未来，中集安瑞科将继续发展在天然气，以及氢能、绿色甲醇、绿氨等可再生能源相关的装备智造、工程服务及一体化解决方案能力，助力产业链各细分领域客户顺利实现低碳转型，并通过持续的技术研发创新，促进清洁能源更快速、更高效、更安全的规模化应用。在海外市场上，中集安瑞科也将继续加大开拓力度，持续增强海外销售网点和产品、工程业务矩阵，大力拓展亚太、欧洲、南北美洲、非洲、中东等市场，充分把握全球市场发展机遇。

化工环境分部：伴随全球产业的进步和对环境保护及安全法规的加强，化工产品市场规模逐步扩大，全球化工分工趋势凸显，国际化工贸易日益活跃。化工产品逐步从初级低端向高端、高附加值转型，由此带来了危险运输安全性、环保性和效率性的更高要求，长期来看，罐式集装箱需求将呈上升趋势。特别是在新兴市场，随着化工行业运输方式的更新和改进，罐箱需求预计将进一步增长。面对新能源产业的迅猛发展和国家对高端科技产业的重点扶持，未来的发展策略将集中在新能源、半导体、医药行业等多个关键领域，以应对市场需求的快速变化和扩大。此外，中集安瑞科也将继续优化业务布局，持续探索城市矿山、稀贵金属等资源化利用的潜在机会，布局环保业务。

液态食品分部：根据 Imarc Group 对全球食品和饮料加工设备市场的研究报告，该市场在 2023 年达到 614 亿美元的规模，预计 2024-2032 年期间的年复合增长率为 4.7%。根据 Statista 数据，全球啤酒市场中，预计亚太地区的增长最快。威士忌及其他烈酒的需求也有望在未来快速增长，包括在中国的政策持续推动下白酒生产线机械化及智能化的改造机会。基于不同下游行业客户的差异化需求，中集安瑞科未来将通过“核心技术+装备+解决方案”三位一体的业务组合，持续引领全球液态食品装备行业发展，并积极深化全球

业务布局，具体为主攻工业啤酒、西式蒸馏酒、精酿、固态发酵（包括但不限于白酒）等行业为主，拓展生物医药、生物燃料、果汁、乳制品、硬苏打水等行业领域。

海洋工程业务方面

展望 2024 年，油气平台业务：较高的油价水平及不断向超深水油气勘探及生产的趋势使得传统海工油气业务正在逐步回暖，其中 FPSO 业务表现亮眼；受益于中长期的石油增产计划，FPSO 市场获得强劲增长。清洁能源业务：碳中和带来行业重大发展机遇，海上风电、氢能利用、海上光伏等将形成产业规模，亦进一步夯实全球海工装备转型之路，海上风电安装相关装备及运维服务将获得快速发展。其他特种船舶业务：新能源汽车销量在全球范围内持续增长，叠加环保等因素，全球汽车运输船市场需求放缓，但依然有稳定订单需求。

本集团海洋工程业务将继续积极推进业务转型和布局，积极引入战略投资者，保持订单持续有质增长的基本面、确保履约交付，同时严控风险、精益管理，实现企业经营提质增效。紧随国家乡村振兴及海洋新能源战略发展方向，积极拓张海洋蛋白、海上制氢、海上光伏等新业务发展机遇。

3、金融及资产管理业务：

中集财务公司

2024 年，在中国推出多项重大金融改革措施背景下，中国金融市场有望维持稳健运行，资金供给将保持稳定充足，融资环境有望维持稳中偏宽，市场利率保持较低水平。中集财务公司将紧紧围绕“以塑造卓越组织为牵引，积极运用金融科技，不断完善资金运营平台，协助集团司库体系升级，通过差异化的金融服务，不断提升客户满意度，助力集团战略的有效落地”的经营方针，坚持集团利益最大化的经营理念，多措并举，着眼集团与成员企业金融需求以及市场发展要求，支持集团配置金融资源、提高资金运营效率、防控资金风险，积极配合集团财务数字化转型、积聚力量推动财务；不断加强金融科技体系建设，为深化产融结合提供更强大动力、更大势能；助推高质量发展，为集团创造更高价值。

中集海工资产运营管理业务

据韦斯特伍德全球能源集团（Westwood Global Energy）预测，2024 年钻井市场需求将持续增长，由于过去两年需求端的复苏，以及 2014 年后供应端的大幅减少，目前活跃钻井平台的总体利用率达到 88%，日费率上升到自 2014 年第 4 季度以来的最高水平。此外，由于 2022 和 2023 年油气公司合同需求延续和 2024 年持续的海上勘探支出，预计未来两年需求方面将保持波动增长。

2024 年，中集海工资产运营管理业务将继续推进精益管理，充分发挥现有项目经验和业务能力，进一步巩固与国内外客户合作关系，借助优异的海工平台运营管理能力，整合资源、加强与上下游合作，紧抓市场机遇，以提高资产盈利能力。

特此公告。

中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司

董事会

二〇二四年三月二十七日