



聚焦主业发展的同时，将积极关注创新业务的发展，将全面整合生产制造能力，大力开拓新能源产品业务，以新能源、轻量化、智能化和环保型为特点和优势，在新能源产品中具备竞争优势，并逐步提升新能源产品的销售占比。谢谢！

**2、公司在提升销售毛利率方面有哪些具体措施？如何优化成本结构？**

答：您好！感谢您对中集车辆的关注。本公司利用创新技术与生产模式，通过模块化产品设计及集中化生产制造模式，提升规模效应。同时，本公司通过集中采购平台与全球供应链管理平台，降低原材料与零部件采购成本、全球物流运输成本。再者，本公司积极开拓国内外市场，通过“跨洋经营、当地制造”的模式，扩大市场份额、巩固终端售价，提升产品销售毛利率。最后，本公司正在全面实施的“星链计划”正凭借其先进的新质生产力，推动中集车辆成为行业标杆，是中集车辆未来8-10年第三次创业征程下的首要抓手，将为中集车辆的国内半挂车业务带来深远的影响，以带来更高毛利率、更广泛的生产性服务收入、更丰厚的股东回报。

**3、请问公司在新兴市场的经营情况如何？主要在哪些国家有业务布局？**

答：您好，感谢您对中集车辆的关注。新兴国家及地区的经济全球化水平持续提高，新兴市场需求向好。本公司深耕“一带一路”市场，积极拓展新渠道与业务，拥抱在全球南方市场的高增长机遇。主要在东南亚、中东、非洲和澳洲等地有业务布局。谢谢！

**4、请问公司在新兴市场的经营情况如何？主要在哪些国家有业务布局？**

答：您好，感谢您对中集车辆的关注。新兴国家及地区的

经济全球化水平持续提高，新兴市场需求向好。本公司深耕“一带一路”市场，积极拓展新渠道与业务，拥抱在全球南方市场的高增长机遇。主要在东南亚、中东、非洲和澳洲等地有业务布局。谢谢！

**5、面对汽车行业的激烈竞争，如何保持其产品和技术在市场上的竞争力？**

答：您好，感谢您对中集车辆的关注。中集车辆正积极打造新质生产力，不断创新设计与生产技术，提升市场竞争力。目前公司正积极推进“星链计划”，整合旗下7家半挂车制造企业的资源，构建新型生产组织，涵盖采购、生产、流通、分配等关键价值链，运用大量数字化技术提升效率。另外，本公司的“雄起计划”半山起步，采用“星链计划”方式方法积极推动罐车生产组织结构性变革，提升产品模块化占比，通过全价值链高效运营及体制创新，围绕标准订单全流程打通，实现成本改善。同时，中集车辆积极拓展海外市场，通过立足当地制造、销售和服务，完善全球半挂车业务布局，并利用全球供应链和核心零部件生产组织，实现跨洋经营生产效率的大幅提升。

**6、如何平衡国内外市场的业务发展，特别是在海外建厂方面的长远规划是什么？**

答：您好，感谢您对中集车辆的关注。在跨洋经营模式下，本公司组建了五大业务或集团，包括：“星链灯塔先锋业务集团”、“北美业务”、“欧洲及其他业务”、“强冠业务集团”及“专用车上装业务”，在全球四大主要市场开展半挂车与专用车上装的生产与销售，业务范围覆盖40多个国家和地区，在全球拥有21家“灯塔”工厂。未来，本公司将继续坚持“跨洋经营，当地制造”的模式，积极拓展海外市场，通过立足当地制造、销售和服务，完善全球半挂车业务布局，

并利用全球供应链和核心零部件生产组织，实现跨洋经营生产效率的大幅提升。谢谢！

**7、公司的“星链计划”在2024年取得了哪些成果？未来还将如何推动该计划的实施？**

答：您好，感谢您对中集车辆的关注。“星链计划”通过整合国内7家半挂车工厂资源，以高生产效率、短交付周期、强品牌营销，实现市场占有率、销量与盈利能力的提升。“星链计划”目前已初显成效，本公司通过实施“星链计划”，迭代业务组织，升级数字化系统，持续优化经销商与渠道，完成星链驻马店及扬州LTP中心的产线升级并投入使用。2024年7-9月，星链灯塔先锋集团销量逆势提升20.14%，营收同比提升21.18%，毛利率环比显著提升。未来公司将继续推进“星链计划”，打造新质生产力，推动中集车辆成为行业标杆，也将带来更高毛利率，更广泛的生产性服务收入，和更丰厚的股东回报。谢谢！

**8、请问公司有市值管理方面的措施吗**

答：您好，感谢您对中集车辆的关注。本公司高度关注市值管理工作，致力于为股东创造价值。本公司市值管理的举措主要体现在四个方面：第一、通过聚焦业务增长与发展，夯实在全球市场的龙头地位，并提升业务集团的稳健经营与盈利能力；第二、积极创新产品与技术，通过新智造、新服务、新业态来捕捉新的增长机会；第三、优化公司治理结构，加强与投资者的良性互动，有效传递企业内部价值，提升公司形象和信誉，增强投资者信心；第四、积极探索市值管理的有效方法和路径，全面提升价值创造能力，向资本市场传递公司高质量发展的信心和决心。谢谢！

**9、公司在新能源车辆领域有哪些新的研发计划和产品布**

局？

答：您好！感谢您对中集车辆的关注。中集车辆积极研发新能源产品，生产与销售新能源轻量化城市渣土车、纯电动重型载货车、充电与换电型混凝土搅拌车、电动混凝土搅拌半挂车等创新产品。同时，中集车辆成功建立新能源头挂一体列车(EV-RT)创新·创业平台，新能源头挂一体混凝土搅拌半挂车已正式推向市场，完成西安、东莞客户试用，实现节油率目标，产品性能获得客户认可。谢谢！

**10、在 2024 年面临宏观经济波动的情况下，采取了哪些策略来保持业务的稳定增长？**

答：您好，感谢您对中集车辆的关注，公司正在全面实施“星链计划”。“星链计划”是根据新质生产力的标准，重塑半挂车生产与销售的商业模式与组织形态。“星链计划”通过整合国内 7 家半挂车工厂资源，以高生产效率、短交付周期、强品牌营销，实现市场占有率、销量与盈利能力的提升。谢谢！

**11、鉴于 2024 年净利润下滑，打算如何调整经营策略以恢复盈利能力？**

答：您好！感谢您对中集车辆的关注。公司积极探索打造新质生产力的破局之道，全面实施“星链计划”与“雄起计划”，推动半挂车与罐车的生产组织结构性变革，提升在全球半挂车与罐车的市场占有率、销量与盈利能力。同时，本公司推出星链生产性服务，以创新服务重构行业生态，积极打造第二增长曲线。谢谢！

**12、在投资者关系管理方面，公司未来有哪些计划来增强与投资者的沟通和透明度？**

答：您好，感谢您对中集车辆的关注。本公司将按照《上

	<p>市公司监管指引第 10 号——市值管理》指引，积极做好市值管理工作，与资本市场投资者保持积极沟通，持续传递公司价值，增进资本市场对公司价值的认同，提升透明度，谢谢！</p> <p><b>13、公司在北美业务恢复正常运营后，如何评估北美市场的未来增长潜力和市场份额？</b></p> <p>答：您好，感谢您对中集车辆的关注。本公司北美业务集装箱骨架车在顺利通过 EAPA 调查后，于 2024 年三季度开始正常交付，销量环比提升。北美厢式半挂车与冷藏半挂车业务虽然受到市场疲软影响，但业务运营稳定。当前，在北美半挂车市场供需持续博弈、不确定性增强的背景下，中集车辆北美业务实现了市占率的稳定，营运安全性持续上升。本公司将继续深化“跨洋经营，当地制造”经营模式，迭代北美业务的治理架构，提升对成本的转嫁能力，优化全球供应链管理体系。谢谢！</p> <p><b>14、如何应对原材料价格波动对公司成本和利润的影响？</b></p> <p>答：您好，感谢您对中集车辆的关注。本公司与主要供应商建立了稳定的合作关系，原材料与零部件供应充足，价格相对稳定。此外，本公司将积极利用集中采购平台与全球供应链管理平台，降低采购成本，减少原材料价格波动的影响，谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2024 年 12 月 12 日