

# CIMC TODAY

## 今日中集



### 中集集团上半年营收增幅逾四成 主营业务表现抢眼

中集集团签署前海三地块整备框架协议  
全球中集人共庆中集集团投产 35 周年  
中集以9.3亿引入碧桂园作为产城业务战略投资者

2017年10月 总第219期

**CIMC 中集**  
www.cimc.com

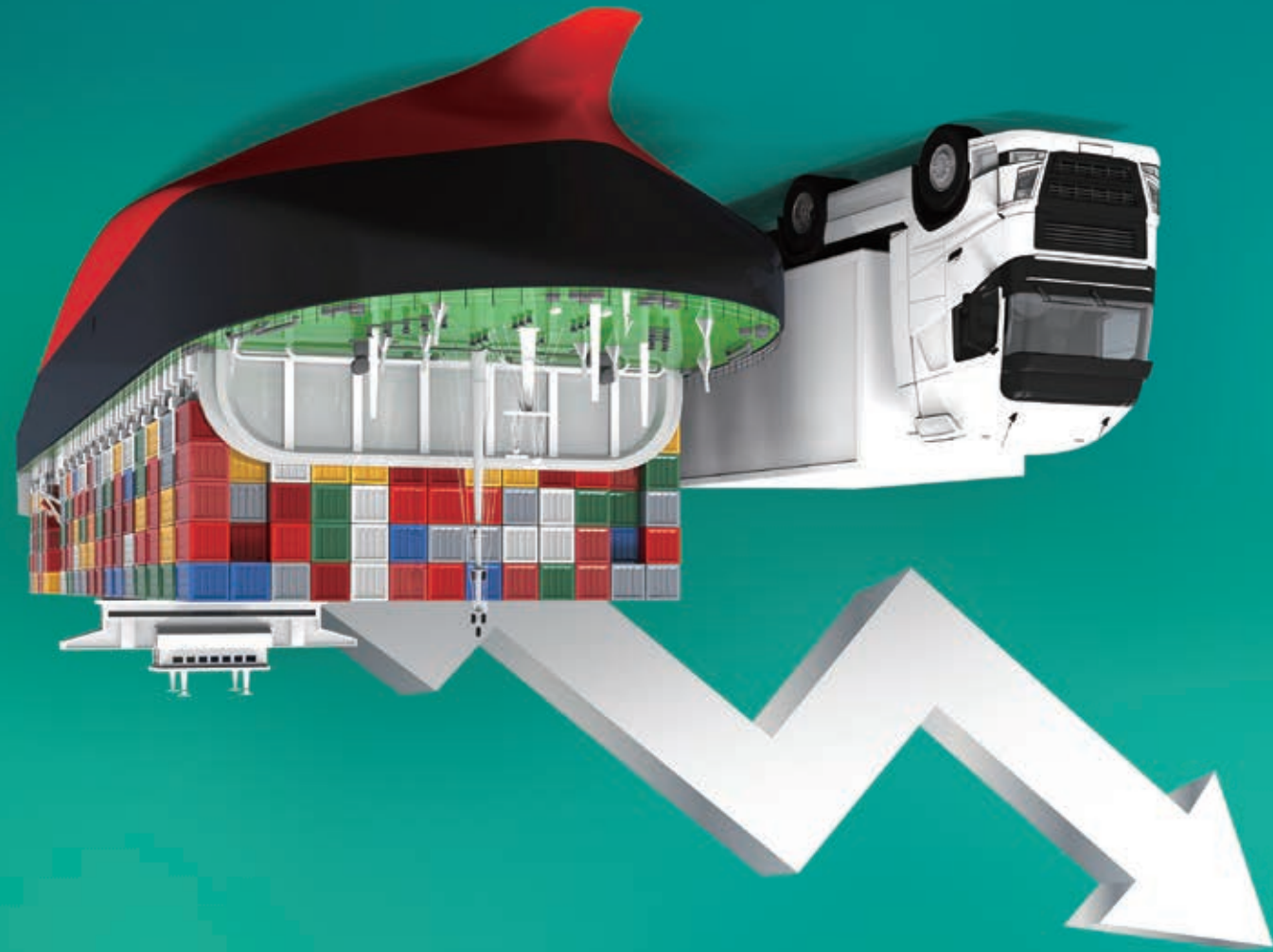


**CIMC ANNOUNCES AN OVER 40% INCREASE IN ITS  
2017 INTERIM REVENUE AND MAJOR BUSINESS  
SEGMENTS DELIVER CONVINCING PERFORMANCE**

CIMC signs a framework agreement on three lands preparation in Qianhai

CIMC celebrates its 35th anniversary of formal production

CIMC introduces Country Garden as a strategic investor of Industry & City business by  
930 million yuan



## 今日中集

# CIMC TODAY



October 2017 Total No. 219  
**CIMC 中集**  
www.cimc.com

## 今日中集第 219 期

《今日中集》是中集集团编印的季度通讯。欢迎积极投稿，并提出您的意见和建议。  
CIMC Today is published quarterly by CIMC.

**主编 | Editor-in-Chief**  
李 勋 | Li Xun

**执行主编 | Executive Editor-in-Chief**  
高腾飞 | Gao Teng Fei

**编辑 | Editor**  
孙霜婷 | Sun Shuang Ting  
刘 伟 | Liu Wei  
刘 青 | Liu Qing  
刘 康 | Liu Kang  
严婷婷 | Yan Ting Ting  
陈 笑 | Chen Xiao  
丁启忠 | Ding Qi Zhong  
邓中昆 | Deng Zhong Kun

**英文编辑 | English Editor**  
张梦琳 | Zhang Meng Lin

**登记证号 | Registration No.:**  
粤内登字 B 第 10163 号 (内部发行)  
Yue Nei Deng Zi B No. 10163  
(Internally distributed)

**主办 | Sponsor**  
中国国际海运集装箱 (集团) 股份有限公司  
China International Marine Containers  
(Group) Co., Ltd.

**编辑部 | Edit**  
地址 | Add:  
深圳蛇口港湾大道 2 号中集集团  
研发中心  
CIMC R&D Center, No. 2, Gangwan  
Avenue, Shekou, Shenzhen  
电话 | Tel: 0755-26802178  
邮编 | Postal code: 518067  
邮箱 | Email: tengfei.gao@cimc.com

内部资料 免费交流  
Internal materials for free exchange

# 目录

## 01 卷首语

## 02 集团动态

### 集团

- 02 太子湾租赁地块搬迁 中集集团将获约 5 亿补偿款
- 03 中集集团与 SAP 战略合作 共同谱写智能制造未来
- 04 中集集团上半年营收增幅逾四成 主营业务表现抢眼
- 06 全球中集人共庆中集集团投产 35 周年
- 10 中集集团与顺丰达成战略合作
- 11 中集集团签署前海三地块整备框架协议

### 集装箱

- 12 中集造的“微缩城市”正运往南极科考站

### 道路运输车辆

- 13 中集车辆向东南亚客户陆续交付搅拌车

### 能源化工及食品装备

- 14 中集安瑞科出口非洲尼日利亚首批低温车正式发运
- 14 中集安瑞科球罐工程 20 天签单达亿元
- 15 中集安瑞科斩获国内首个 30000m<sup>3</sup>LNG 双金属全容罐 EPC 项目
- 15 中集安瑞科承建的壳牌首座欧洲 LNG 加液站成功发运
- 16 中集安瑞科为美国量身定制 LNG 罐箱将在北美 LNG 多式联运中大展拳脚
- 17 中集安瑞科参展“德国慕尼黑饮料及液态食品技术博览会”

### 海洋工程

- 18 中集来福士超深水半潜式钻井平台“蓝鲸 2 号”试航凯旋
- 20 中集上海院设计开发的 1000TEU 级绿色智能集装箱船首制船下水
- 21 中集来福士与中油海达成战略合作 共拓深水钻井和可燃冰试采市场

- 22 中集来福士举行“新胜利五号”自升式钻井平台交付仪式
- 24 中集来福士渔业装备订单潮来袭

### 物流服务

- 26 中集物流与青岛港联手打造集装箱堆场新网点
- 27 中集物流圆满完成土耳其 DERE 风电项目发运任务
- 28 中集物流武汉至上海外贸内支航线顺利首航

### 空港设备

- 29 中集天达与上海机场集团签订 3 亿登机桥合同
- 30 中集空港民航协发成立 20 周年暨新品发布会隆重举行

### 产城发展

- 31 中集以 9.3 亿引入碧桂园作为产城业务战略投资者

### 其他业务

- 32 中集模块化与中建钢构战略合作 共推钢结构装配式建筑发展
- 33 联合卡车荣获 2017 年“中国危险品物流运输推荐用车”大奖
- 34 2017 中国卡赛广东收官联合卡车登顶 12 升车队之王

## 35 媒体报道

[ 人民日报 ] 海上堡垒 托举可燃冰试采

[ 深圳商报 ] 中集制造助推“中国制造 2025”



# 卷首语

2017年9月22日，中集迎来了投产35周年纪念日。回首历史，1979年，在目前中集集团总部所在的土地上，响起了中国改革开放的“第一炮”——蛇口开山炮，蛇口工业区随之破土动工，也开始孕育了中集。1982年9月22日，中集正式投产，伴随中国经济的腾飞，开始了波澜壮阔的发展历程。

35年来，中集的多个业务和产品，在各自的领域成为“世界冠军”，让中集逐渐成为备受客户信赖及认可的多元化跨国产业集团。秉持为客户创造新价值的理念，35岁的中集奔跑不息。

站在今天的历史时点，中集深刻理解全球及中国经济正在发生的深刻变化，从数年前开始已积极布局、探寻转型升级之道。面对近年来全球贸易及能源行业下行所带来的冲击，中集积极应对，构建了良好的业务架构和全球布局，提升了组织能力及核心竞争力，等待行业春天的来临。

受惠于2017年以来全球贸易的复苏，以及公司产业转型升级取得一系列进展，今年上半年全集团的营业收入近334亿元人民币，同比增长幅度超过四成，归属于母公司股东及其他权益持有者的净利润远超去年同期，约为人民币8亿元。

近期，中集集团太子湾租赁地块搬迁，将获约5亿补偿款；中集集团与SAP签署了战略合作协议，将在智能制造、工业4.0及物流装备自动化处理系统等方面展开研究，推动智能制造和服务升级；中集集团与顺丰达成战略合作，共同推动中国物流效率的提升和物流网络的完善；中集扬州通利为巴西重建南极科考站量身定做的“微缩城市”正运往南极科考站；中集安瑞科斩获国内首个3万方LNG双金属全容罐EPC项目，承建的壳牌首座欧洲LNG加液站成功发运；中集天达与上海机场集团签订3亿登机桥合同；中集来福士建造的目前全球最先进一代超深水双钻塔半潜式钻井平台“蓝鲸2号”圆满完成试航任务；中集以9.3亿引入碧桂园作为产城业务战略投资者，实现产城业务的可持续发展；中集模块化与中建钢构战略合作，共推钢结构装配式建筑发展……

我们清楚地看到：高端制造、智慧物流、土地商业化、产品创新等一系列新变化正在加速中集的转型升级，支撑中集未来持续、健康的成长。

中集正蓄势待发，值得您期待。

《今日中集》编辑部

2017

1982



# 太子湾租赁地块搬迁 中集集团将获约5亿补偿款

2017年8月3日，中集集团旗下全资子公司深圳南方中集集装箱制造有限公司（简称“南方中集”）与招商局蛇口工业区控股股份有限公司（简称“招商蛇口”）签订协议，因招商蛇口太子湾项目用地开发建设需求，双方友好协商，南方中集将从该地块租赁的地上撤场并将用地退还给招商蛇口，而招商蛇口将给予相应补偿款，金额为人民币494,894,588元。

据悉，为配合太子湾项目整体开发，南方中集在租赁用地的厂房进行了一系列搬迁安排，发生了搬迁费用，承担了停产、停工等损失。根据招商蛇

口与中集集团共同委托的具有从事证券、期货相关业务资格的评估机构国众联资产评估土地房地产估价有限公司，以2017年6月30日为评估基准日，以成本法对南方中集因太子湾项目整体开发而被收回租赁用地的搬迁损失价值进行了评估，主要包括房屋建筑物、设备搬迁、停产停业等相关费用，确定评估价值为人民币494,894,588元。

本次搬迁补偿有利于公司把握深圳城市发展和更新改造的机遇，实现现有资源的商业价值，提升公司的整体效益和股东回报，符合整体战略发展目

标和长远利益。同时认为，《补偿协议》的条款由订约双方公平磋商达成，补偿款依据由双方共同委托的评估师的评估报告厘定，属公平合理，符合公司及股东的整体利益，本次搬迁补偿预计将对公司2017年度合并财务业绩带来积极影响。

另据公告资料，为了配合太子湾项目的整体开发需要，南方中集已于2007年起逐步安排搬迁及停产。为弥补南方中集停产搬迁所造成的产能不足，中集集团已在深圳坪山投产了新的集装箱生产线，本次搬迁不会对公司的正常生产经营造成不利影响。



# 中集集团与SAP战略合作 共同谱写智能制造未来



2017年9月6日，中集集团与思爱普（中国）有限公司（以下简称SAP）签署了战略合作协议。中集集团目前与SAP中国已在S/4 HANA解决方案上达成合作协议，本次战略合作协议的签署，将在智能制造、工业4.0及物流装备自动化处理系统等方面展开研究，助力中集集团信息化建设，推动智能制造和服务升级，实现业务管理体系的智能化升级，加速数字化转型。

中集集团财务信息化决策委员会主任、财务管理部总经理曾邗介绍，通过与SAP的合作，中集希望建立集团统一的全价值链管理的信息化平台，将集团财务管理要求与各板块及其企业的

研产销服等业务流程打通，避免人工数据采集形式，消除信息孤岛，提供高质、高效的数据分析平台，供管理者决策。而在最高决策层级，最终呈现的是具有丰富数据的“管理驾驶舱”，这些实时、准确、真实、透明、有效的数据可以让管理者一目了然。

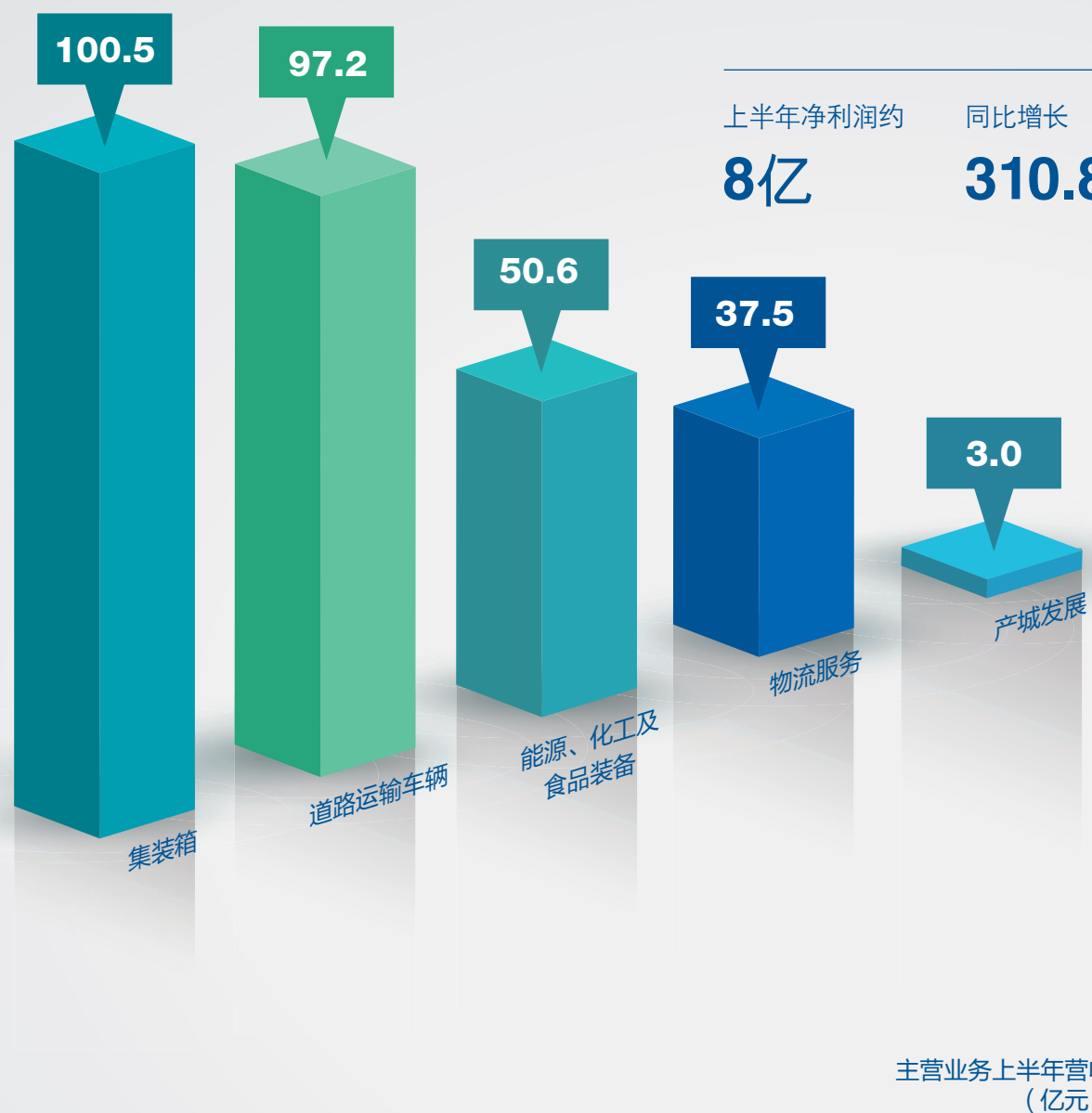
曾邗还表示，我们引入SAP的S/4HANA系统就像建立了中集信息化管理的“一条主干道”，各业务板块的信息可以在这条大道上实时通畅交互，各业务板块还可以选择建立各自的子系统，比如适用于工厂的智能生产制造系统，适用于设计的工艺模块设计系统，适用于工程总包的

工程项目管理系统等，并与“主干道”S/4HANA系统无缝对接，提升集团管理能力的同时又提升了各业务板块个性化的独立运营能力。

中集集团副总裁高翔表示：“SAP是我们在数字化转型和智能制造探索中找到的世界一流的合作伙伴，”他相信双方合作一定能不断深入，助力实现中集“转型升级、有质增长”，他期待双方通过合作，引领制造方式变革，形成新的产业形态和商业模式，让中集在工业化、信息化和智能化浪潮中保持制造业的领先地位，成为“中国制造2025”的成功典范。



# 中集集团上半年营收增幅逾四成 主营业务表现抢眼



上半年营收近 **334亿** 同比增长 **41.81%**

上半年净利润约 **8亿** 同比增长 **310.80%**

2017年8月28日，中集集团对外公布2017年上半年业绩报告。报告显示，受惠于国内外产业景气度的提升，以及内部持续的经营改善，今年上半年全集团的营业收入近334亿元人民币，同比增长幅度超过四成，归属于母公司股东及其他权益持有者的净利润远超去年同期，约为人民币8亿元。

报告显示，中集集团营收333.87亿元，同比增长41.81%。中集主营业务同比去年表现出明显的提升态势，特别是规模最大的两个业务板块即集装箱及道路运输车辆分别实现同比逾105%和38%的增长，是全集团收入和利润的主要贡献者。分区域来看，中集在中国、亚洲其他区域、美洲的营收均实现大比例增长，其中美洲区营收同比增幅近90%，中国区域增幅也高达75%，海外营收占比约为56%。

### 集装箱业务半年同比翻倍增长 未来行情继续看好

虽然在过去多年业务多元化发展过程中，集装箱业务营收占比降到1/3以下，但在全球航运业景气度回升的年份，再度成为中集收入和利润的最大贡献者。上半年，中集集装箱业务实现总体营收约100.5亿元，同比增长逾105%，净利润约为6.8亿元。其中普通干货集装箱累计销售53.57万TEU，同比增加124.8%；冷藏集装箱累计销售3.51万TEU，同比增加57.4%。

### 车辆业务半年营收接近百亿持续增长实现历史新高

2017年上半年，中集集团道路运输车辆业务板块在增长幅度上，仍然延续了去年及今年一季度的良好趋势，营收同比增幅约38.6%，完成总销量8.15万台，同比上升39.9%，进一步巩固了全球半挂车行业的领军地位。更难得的是，利润增幅超过销量和营收增幅，半年实现净利润约人民币5.7亿元，同比上升约57%。

### 其他主营业务大多呈增势 天然气装备市场未来潜力巨大

中集旗下以能源、化工及液态食品装备为主营业务的安瑞科公司也在上半年实现了扭亏为盈。上半年，中集安瑞科实现营收50.6亿元，同比上升16.65%；净盈利约5226万元。中集的海洋工程业务上半年受行业持续低迷的严重影响，仍处于亏损状态，但油价触低回升，海工市场也在缓慢复苏，海工市场询价和招标项目正在增加。中集物流服务实现营收约37.5亿元，净利润为5734万元，营收实现增长。中集旗下的重型卡车业务完成销量4438台，同比增长48%，销售收入12.8亿，同比增长49.15%。空港装备业务实现销售收入11.8亿元，同比上升4.65%。服务于产业发展的中集金融业务实现营收约11.5亿元，同比上升3.02%。房地产业务实现营收约3亿元，利润6500万元，

利润实现增长。7月，中集产城引入碧桂园作为地产业务战略投资者，将更有利于盘活中集的土地资源，为未来增长带来新动力。

### 新业务有可喜突破 模块化建筑业务制定首个企业标准

中集在8大业务板块之外的创新型业务也有新的突破，模块化建筑在国际市场突破更多区域，实现首个美国批量项目正式签约，这是美国市场的零突破。在国内，中集钢结构集成模块建筑体系规程获得最终评审通过，是该类建筑体系的国内首个企业标准，将成为引领和开拓国内模块化建筑市场的重要手段。

发挥集团资源优势，把握交通运输部等政府部门进一步鼓励开展多式联运工作的政策支持机遇，实现多种运输方式高效衔接的中集多式联运业务，在国内外市场的推广力度也再次加大。上半年，中集多式联运公司在国际海铁联运业务领域稳步发展，成立美国公司，大力拓展美国市场，发展中-北美多式联运业务。在公铁联运业务上，已在国内累计开行6条铁路集装箱班列，围绕华南、华中、西北地区初步搭建起了多式联运网络；持续推进罐箱、35吨敞顶箱、卷钢箱等新箱型在铁路上的应用；国际海铁联运业务，装备物流、钢铁业务和公铁联运业务也取得快速发展。



# 全球中集人 共庆中集集团投产 35 周年

2017年9月22日，位于深圳蛇口的中集集团总部洋溢着欢欣喜悦的节日氛围。这一天，正是中集集团投产35周年的纪念日。作为全球中集人的共同节日，集团CEO兼总裁麦伯良、集团执委会领导及全球5万多名员工通过参加升旗仪式、乐跑等形式丰富的活动，为集团35岁生日献上最真挚的祝福。







### 中集喜迎投产35周年，国旗下唱响祝福心声

在上午举行的升旗仪式，鲜艳的五星红旗、中集司旗以及35周年纪念旗帜迎着清晨的阳光冉冉升起。激情澎湃的《中集之歌》，唱出了中集35年来一路的自强不息与追求卓越的澎湃激情，同时也唱出了中集人的祝福心声，共同祝愿中集集团明天会更好！

麦伯良在升旗仪式上发表了重要讲话，他回顾了中集集团35年来走过的奋斗与辉煌历程，并对全球60000多中集员工的努力付出，表示诚挚的问候和衷心的感谢！

麦伯良指出，中集35年来的成长与发展，一路见证了中国改革开放的伟大成就。从最初150人的小厂，发展成为今天业务遍及全球主流市场，拥有300多家企业、近6万员工的跨国产业集团。35年来，中集成就并保持了多个业务领域和产品的“世界冠军”。

在讲话的最后，麦伯良以35周年的庆典口号——“成长你我共享、未来一路同行”与全员共勉，同时进一步明确了中集人的共同梦想——中集事业得到持续健康的发展，成为受人尊敬的世界一流企业。同时，为做出贡献的员工，实现个人的人生价值和理想。

与此同时，集团旗下各产业的近6万名员工，也以各种方式同庆集团投产35周年。

### 全球中集人同步乐跑，携手奔跑闯未来

升旗完毕之后，800多名中集人汇集到深圳湾公园，现场一片热烈奔放的红色海洋，节日的喜悦以及参与活动的轻松愉悦无不洋溢在了大家的脸上，以“奔跑吧，中集！”为主题的乐跑活动在这里鸣枪开跑。

本次乐跑起点设在海风运动广场，终点设在灯塔广场，全长约2.5公里。热身运动过后，随着发令枪声响起，乐

跑活动正式开始。麦伯良领头带领“红色军团”向前奔跑。随后，红色军团随即分散，大家或三三两两一起奔跑，或独自配速，直奔终点。

无论选择怎样的奔跑方式，在这个属于中集人的共同节日里，大家释放身心、开怀畅跑，寓欢乐于跑步，寓跑步于祝福，以自己独特的方式表达对集团的感恩与祝福。在沿着风景如画的深圳湾沿岸奔跑途中，大家还不忘拍照留影，以一个个难忘的喜悦瞬间，纪念今天这个有着特别意义的节日。

在这一天，乐跑活动也在中集全球旗下过百家子公司鸣枪开跑。全球中集人以低碳、欢乐、健康的乐跑庆祝方式，为集团35周年生日献礼。

35年，中集集团在时间的历练中茁壮成长，从深圳奔向全球、从陆地奔向海洋、奔向多元化……35年的共同事业之路，是60000中集人风雨同舟、携手奋进的历程。展望未来，成长你我共享，未来一路同行！在“转型升级、有质增长”的新征途上，新中集将奔跑不息，永远向前！



# 中集集团与顺丰达成战略合作

## 拟将旗下中集电商出售给丰巢科技



2017年9月13日，中集集团与顺丰速运有限公司（以下简称顺丰）签订战略合作框架协议，表示将充分利用各自优势资源，全面深入地推进合作。合作的领域包括多式联运、快递、一带一路与中欧班列、铁路、装备、技术、商业等等，共同推动中国物流效率的提升和物流网络的完善。同时拟将旗下中集电商物流科技有限公司（以下简称中集电商）出售给深圳市丰巢科技有限公司（以下简称丰巢科技，顺丰为主要股东之一）。

此次股权出售意味着中集电商与丰巢科技未来将实现资源共享和优势互补，

是双赢的行为，同时也意味着中集对创新创业型公司的成功孵化，将直接为中集2017年带来约4亿人民币的净利润，为本年财务业绩带来积极影响。中集相关负责人表示，这是中集集团具有开创性的一次交易，未来还会尝试多种面向各行业开放的股权合作形式，包括将成熟的创新业务全资出售等模式。

中集电商相关负责人表示，中集e栈并入丰巢科技后，将改变中国快递柜行业的格局，丰巢科技将成为名副其实的行业领导者，加速其未来快递网络的建设，提升快递运营效率和包裹处理效率，“合并后包裹日处理量将接近500万单。”

中集集团战略发展部相关人员表示，企业要在未来物流行业的竞争中胜出，还是需要不断在高科技、智能化装备上持续投入，通过装备的力量形成在物流全链条的高效、低成本运营能力。而这些核心能力，在冷链、大批量包裹处理、跨境物流等未来高潜力领域体现得尤其明显，中集集团物流装备与服务方面有明显优势，未来与顺丰合作前景宽广。

# 中集集团 签署前海三地块整备框架协议

2017年10月9日，中集集团旗下南方中集与深圳市规划和国土资源委员会（简称深圳规土委）、深圳市前海深港现代服务业合作区管理局（简称前海管理局）就深圳前海三块宗地的土地整备问题达成共识，并签署了《土地整备框架协议》，根据该协议，以2015年1月1日为新、原规划条件下的土地价值评估时点，两者之间产生的土地增值收益在扣除政策性刚性支出后，由前海管理局和南方中集按60%和40%的比例进行分享。

三方签署协议是按照尊重历史、服从规划、搁置争议、利益共享、双赢发展的原则，三块宗地即T102-0152、T102-0153、T102-0154，位于深圳市前海深港现代服务业合作区07、09开发单元，合计52.4万平方米。

三方协议，地块的新、原规划条件下的土地价值评估均以2015年1月1日

为时点。原规划条件下的土地价值由南方中集享有。新规划条件下的土地价值扣除原规划条件下的土地价值后的余额，即新旧规划之间产生的土地增值收益由前海管理局、南方中集分享，在扣除政策性刚性支出后，分享比例为60%和40%。

公告透露，土地增值收益分配前按土地增值收益的5%计提上缴中央和广东省部分的政策性刚性支出，剩余应计提部分如今后政策发生变化或因其他原因需要补缴，南方中集按照40%的比例负责承担。

协议各方同意在新规划条件下按照上述原则所确定的补偿价值为南方中集置换等价值的土地使用权，置换后的地块价值以及土地使用年限同样以2015年1月1日为基准日，土地使用年期按国家规定的最高年期确定。

此外，深圳规土委、前海管理局同意在前海深港现代服务业合作区9单元2街坊内安排约5.7万平方米用地作为南方中集的先期启动项目用地，其中约3.6万平方米用地作为先期启动项目一期用地。南方中集同意由前海管理局依据深圳市政府《前海深港现代服务业合作区综合规划》和专项规划，分阶段收回整备范围内的市政基础设施、公共服务设施用地及公共绿地。

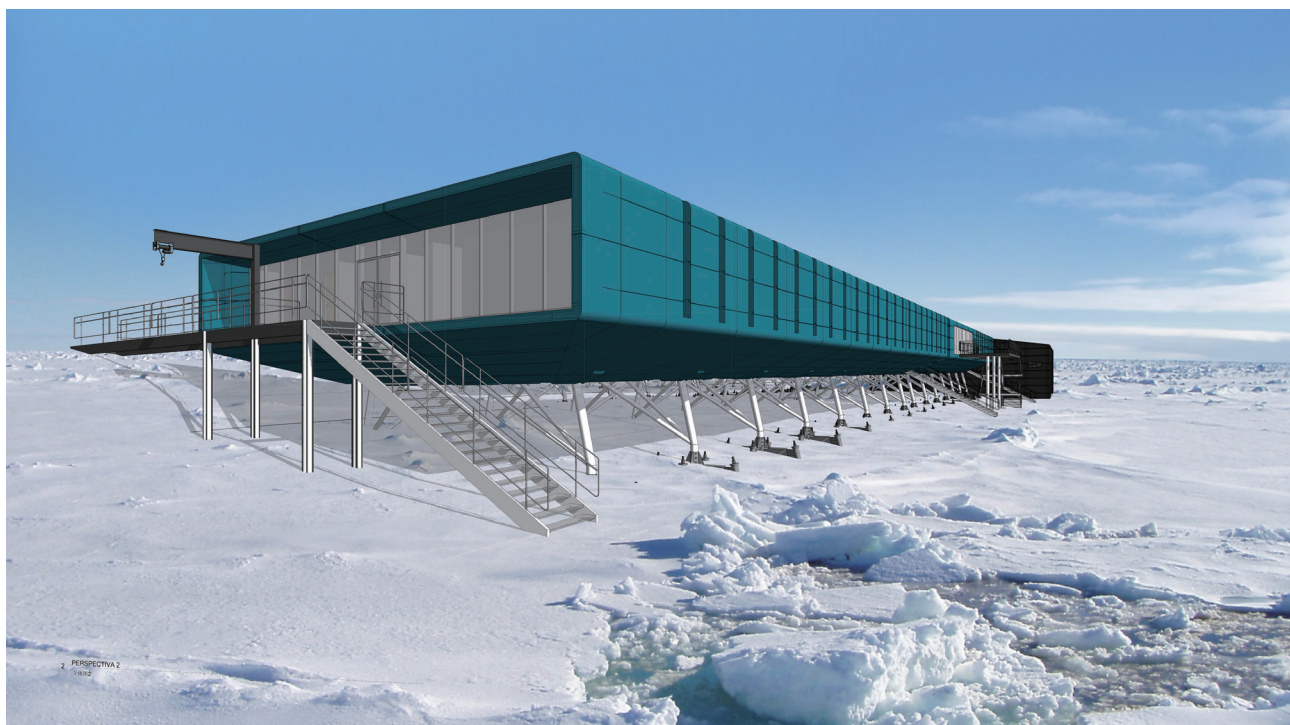
该协议属于框架协议，后续事宜将由协议各方另行签订相关协议予以解决。

签署该协议有助于加快推进深圳前海蛇口自贸区的开发建设，也有利于中集集团把握深圳城市发展和更新改造的机遇，提升公司现有资源的整体效益和股东回报，符合公司及股东的整体利益。





## 中集造的“微缩城市” 正运往南极科考站



2017年10月9日，由中集扬州通利冷藏集装箱有限公司（以下简称：中集扬州通利）为巴西重建南极科考站量身定做的模块化集成房屋从扬州发运，将于15日前后从上海罗泾港中转，约45天之后抵达南极。

巴西南极科考站项目意义重大，这是中国企业首次承担国外南极科考站建设任务，科考站主体建筑面积4500平方米，外加一些零散建筑，总建筑面

积约5000平方米，是南极科考站中比较大的站点。新的科考站预计2018年3月在南极乔治王岛原址落成，计划最多可容纳64人，主体建筑面积4500平方米，设有18个室内实验室、7个环境和大气监测点以及风电塔和停机坪等设施。由226个标准集装箱组成的模块化房屋，分东区、西区和技术区，配有实验室、设备用房、图书馆和休闲娱乐等设施，俨然是一座浓缩版的城市。

南极科考站在模块化设计制造及现场组装方面都提出了很高要求，模块里集成了各种采暖、新风系统、喷淋消防、气体灭火、压缩空气以及各种实验室管道等系统，还要考虑与各种繁杂的设备配合兼容。在南极，极限的环境需要极限的建造技术，科考站预制阶段哪怕几毫米的误差，都可能造成组装中的大麻烦。为实现现场100%顺利装配，中集扬州通利拿出了“钟表级”建造和施工水平。

## 中集车辆向东南亚客户 陆续交付搅拌车



2017年9月15日，中集瑞江携手中国重汽向东南亚客户交付200台搅拌车订单的首批20台。中集瑞江销售公司总经理汤正林、中国重汽代表、中集瑞江海外业务部业务经理、客户代表以及观礼嘉宾50余人出席交车仪式。

汤正林在仪式上指出，中集瑞江始终重视与标杆大客户的合作，此次提车客户是中集瑞江及中国重汽在东南亚最大的合作伙伴。中集瑞江抓住国家战略机遇，依靠中集车辆全球运营平台，凭借产品国际化技术优势，在客户的大力支持下，海外业务取得了不菲的成绩。相信此次200台搅拌车陆续交付，将开辟中集瑞江海外业务新征程，期待与客户一道围绕“一带一路”利益共同体、命运共同体和责任共同体的核心内涵，秉持中集瑞江共生理念，实现三方更大合作。

据悉，随着国家“一带一路”倡议深度推进，以及东南亚地区经济的高速发展，工程建筑行业市场火爆，持续带动工程车需求的大幅上升。中集瑞江紧跟国家战略，2015年以来加快布局海外市场获得显著成效，瑞江产品在海外市场的知名度不断提升，特别是在东南亚地区市场占有率形成一定规模。

## 中集安瑞科出口非洲尼日利亚 首批低温车正式发运

2017年7月6日，中集安瑞科旗下石家庄安瑞科北厂门缓缓驶出的黄色LNG运输车队带着“安瑞科”制造走出国门，完成2017年首批出口尼日利亚第一个LNG站设备项目。

整个生产过程的技术与生产检验工作，由驻厂HSB检验师及用户指定的TUV检验师按ASME标准执行，同时用户派有两名驻厂代表，负责产品的生产进度跟踪，检验内容达48项，对产品设计制造过程要求非常严格。技术、生产、检验在项目进行中随时对设计意图、用户特殊要求及施工中注意事项与项目参与者进行交流讨论，一丝不苟的工作作风，强有力的团队实力，保证了生产的顺利实施，产品完美交付。



下半年，剩余产品还将陆续发货，它们承载着“安瑞科”人智造，带着“安瑞科”品牌以一种崭新姿态，走向国际市场。

回顾历史，从2007年“安瑞科”燃气设备开始服务于尼日利亚第一个CNG站。十年来，“安瑞科”人见证了尼日利亚燃气行业的发展。

## 中集安瑞科斩获国内首个 30000m<sup>3</sup>LNG双金属全容罐EPC项目

2017年7月16日，中集安瑞科旗下张家港中集圣达因低温装备有限公司（以下简称“中集圣达因”）与山西某集团签订了国内首个30000m<sup>3</sup>LNG（液化天然气）双金属全容储罐EPC（工程总承包）项目。该项目的成功签订，进一步确定了中集圣达因在LNG双金属全容储罐市场的领先地位。

据悉，该项目是是国内首个30000m<sup>3</sup>LNG双金属全容储罐EPC项目，因而，客户在投标阶段对投标方的业绩、建造技术、质量标准、交货

期、售前、售后服务等方面都有着严格的要求。

据了解，双金属全容罐是内、外罐均采用耐低温的低温钢组成，是相对外罐是混凝土的全容罐而定义的。在内罐泄漏的事故状况下，双金属全容罐的外罐能防护低温液体不外渗漏，而普通的LNG单容罐外罐是不能承受内罐泄漏的低温液体，需要另外修筑混凝土围堰。目前，国内只有中集圣达因等极少数企业掌握着双金属全容罐建造技术。

据中集圣达因工程业务总监丁能介绍，国内大部分企业只有少量LNG双金属全容储罐的建造经验，30000m<sup>3</sup>LNG双金属全容储罐的中标，标志着在LNG双金属全容储罐市场，中集圣达因无论在数量还是单体容积上已占有较大优势。

## 中集安瑞科球罐工程 20天签单达亿元

从7月初到月底的这20多天的时间里，中集安瑞科旗下荆门宏图分别与山东两家客户共计签订2台2000立方和4台3000立方球罐，与江苏客户签订8台500-2000立方不锈钢材质的球罐，与东盟文莱国家签订15台1000-3000立方球罐订单，合同总价值约1亿元。

球罐工程投资较大，动辄数千万元，业主方都非常慎重，而且此批订单项目多为不锈钢、低温钢以及高强度钢等材料，由于介质的特殊性，故对材料、制造及安装的要求较高，这必须要整体实力较强的制造厂家才能完成。故上述几家企业经多方比较最终

选择与荆门宏图合作，均基于宏图的实力和国内外众多良好的业绩案例和口碑。

## 中集安瑞科承建的壳牌首座欧洲 LNG加液站成功发运

2017年8月29日，由中集安瑞科主办、中集圣达因承建的壳牌首座欧洲LNG加液站产品发运仪式在圣达因公司举行。壳牌项目经理、安瑞科能源装备业务中心研究院副院长李怀恩，壳牌客户代表、项目中国技术团队负责人柳思南，项目三方检验、重要供应商代表及圣达因总经理徐永生携公司高管及壳牌项目组成员出席发运仪式。仪式由壳牌项目组组长、圣达因总经理助理陶智祥主持。

陶智祥作为项目执行经理，诚挚感谢了中集智能、ROCKWELL、TUV等合作

伙伴在加气机MID认证、PLC控制系统软件开发及产品监造过程中付出的艰辛，他说，在项目进程中，圣达因人对壳牌DEP标准、壳牌人的工作态度和执行理念有了深刻认识，得到了壳牌欧洲团队的认可。

李怀恩表示，加液站产品的完成和顺利发货，标志着安瑞科在天然气装备上又一新的成果的诞生，在项目攻坚克难的过程中，也使得安瑞科LNG加液站产品的技术站在了世界最前沿。

柳思南说，通过和圣达因、第三方检验的通力协作，使中国制造的低温产品第一次走向欧洲的舞台，圣达因人开放、走向世界、勇于接受壳牌欧洲设计制造理念的心态是值得尊敬的，同时也祝愿发运顺利，祝愿产品在欧洲现场发挥优秀的表现，祝愿未来的合作能为人类节能减排事业做出更大的贡献。

徐永生说，该项目的完成提升了圣达因在业界的声誉，也为公司实现全球低温装备制造和系统方案供应商的愿景打下了扎实的基础。



# 中集安瑞科为美国量身定制LNG罐箱 将在北美LNG多式联运中大展拳脚

2017年9月4日，随着最后一台LNG（液化天然气）罐箱徐徐离开南通罐箱公司厂区，进入南通港码头并完成装船，中集安瑞科旗下中集罐箱为北美某燃气公司量身定制的新一批美国标准LNG罐箱产品按时交付完毕。这批LNG罐箱将主要用于中长距离的海洋运输，满足北美地区西海岸LNG液厂对相关离岛的LNG资源供应，实现北美地区西海岸天然气外输的商业化运营，将对北美LNG多式联运商业化运营产生深远的影响。

据悉，作为全球旅游胜地，夏威夷岛屿承受着巨大的环境压力，岛民对使用清洁能源的呼声日益高涨。而由于北美地区西海岸没有LNG出口站，夏威夷岛屿也没有LNG接收站，导致本土廉价天然气无法对夏威夷进行供应。2014年，夏威夷州政府批准了逐步气化夏威夷岛屿的规划。中集罐箱被获准列入批准文书，成为业内极少数获准列入的LNG罐箱设备提供商。

据了解，在全球LNG现货贸易日渐增多、中小批量化及LNG供应渠道多元化的发展趋势之下，多式联运LNG罐式集装箱产品能够实现LNG运输和贸易“一罐到底、安全灵活”，是一种新的LNG物流模式，也是LNG贸易交易的新途径。作为中集全球冠军产品，中集LNG罐箱将继续在这一物流新模式中承担关键角色，助力全球清洁能源物流模式升级。



# 中集安瑞科参展“德国慕尼黑饮料及 液态食品技术博览会”

2017年9月11日，中集安瑞科食品装备业务中心，参加了德国慕尼黑饮料及液态食品技术博览会(Drinktec)。Drinktec是全球市场的风向标，至今已经有66年的历史，被誉为“饮料及液体食品技术的奥林匹克”。凭借全球研发平台优势、全球生产布局优势、领先技术创新优势，中集安瑞科食品装备业务在这一全球食品装备行业顶级盛会上大放异彩。

中集安瑞科食品装备业务中心旗下拥有2个主体业务品牌，即Ziemann Holvrieka和Briggs，两者在专业领域上各有侧重和特色，又互补配合。Ziemann Holvrieka主要展示了乳制品、

果汁和啤酒行业的加工技术和罐区解决方案，而Briggs在烈酒加工领域久负盛名，展示业务范围涵盖了从发酵到蒸馏领域的烈性酒酿造方案。

Ziemann Holvrieka独创的OMNIUM啤酒厂革新技术成为展台上最耀眼的明星。自去年Ziemann Holvrieka对该技术的概念进行推广之后(又名“尼斯湖水怪”)，这种全新的啤酒厂处理系统获得了啤酒行业的空前关注。客户纷纷反馈：“这是一项真正的创新技术!”，“工程设计的炫目变革!”，试饮过OMNIUM系统酿造的啤酒的客户更是表示“太有效了!”

Briggs则向观众展示了从概念设计、可行性研究、三维建模和透视、到整体项目执行的方法。烈酒行业的客户们看重的是Briggs在酿造区工程能力和丰富的项目管理能力，围绕上述合作意向内容，广大客户与Briggs洽谈了新建项目和工厂升级项目的需求。同时，Briggs也大力推广了其领先的糖化过滤和能量回收技术在酿酒领域的应用。Briggs还展示了许多在亚洲特别是中国白酒和饮料市场的工程设计和制造业绩，并通过与兄弟单位南通中集食品装备有限公司(同属中集安瑞科旗下)协作，进行了相关业绩展示。





# 中集来福士超深水半潜式钻井平台 “蓝鲸2号”试航凯旋



最大作业水深

**3658米**

最大钻井深度15250米

**15250米**

适用于全球

**95%** 深海作业



2017年8月22日，中集集团旗下成员企业中集来福士建造的超深水双钻塔半潜式钻井平台“蓝鲸2号”伴着潮水与洋流，在拖轮的牵引下抵达中集来福士烟台基地深水码头，圆满完成试航任务。

“蓝鲸2号”是“蓝鲸1号”姊妹船，同是目前全球最先进一代超深水双钻塔半潜式钻井平台，采用Frigstad D90基础设计，由中集来福士完成全部的设计、施工设计、建造和调试，配备高效的液压双钻塔和全球领先的

DP3动力定位系统，入级挪威船级社。平台长117米，宽92.7米，高118米，最大作业水深3658米，最大钻井深度15250米，是目前全球作业水深、钻井深度最深的半潜式钻井平台，适用于全球95%深海作业。

此次试航，在以往平台试航的基础上，从组织协调及试航工艺上都进行了改善与提高，各部门团结合作，在极短的时间内，成功完成了推进器试验、无人机舱、PMS等一系列大型功能性试验。在试航最后阶段，项目团队克

服重重困难，不断攻克技术难关，最终完成了闭环试验这一重要技术难题，这不仅是整个蓝鲸系列项目的里程碑，也是中国首次完成深水半潜平台的DP3闭环试验。

“蓝鲸2号”的试航成功，验证了中集来福士具备一支高度专业、高度勤奋、高度奉献的团队，他们秉承持续创新、精益管理的理念不断努力，为项目的最终交付做好准备。



# 中集上海院设计开发的1000TEU级绿色智能集装箱船首制船下水

2017年7月19日，中集集团旗下成员企业中集船舶海洋工程设计研究院（以下简称“中集ORIC”）自主研发的1000TEU新型集装箱船首制船在舟山长宏国际船厂举行下水仪式，该船的出现将极大地满足当今航运市场的需求。

据了解，该船总长153m，型宽24.5m，型深11.80m，设计吃水7.6m，可同时装载253个冷箱，是中集ORIC自主开发的全球首艘固定式导轨架非标箱混装1000TEU箱级支线型绿色智能集装箱船，具有完全自主知识产权。

据中集ORIC相关负责人介绍，该船装箱灵活，采用固定式导轨架，与需要

人工操作的移动式导轨架相比，固定式导轨架全部智能化操作，从而可实现多种非标集装箱的混合装载，大大提高了装载效率。此外，该船的推进系统采用低速柴油机轴发可调桨，节能效果EEDI（船舶消耗的能量换算成CO<sub>2</sub>排量和船舶有效能量换算成CO<sub>2</sub>排量的比例指数。EEDI指数越低，能源效率越高）能效指数（17.89）满足IMO（国际海事组织）2025年要求（20.82）。

“在当前航运市场，船舶大型化造成运力过剩，加之区域内贸易加强，集运市场需要更多的支线型船来满足港口转运需求的增长。相较于干线运输的集装箱船，支线集装箱船具备吃水浅，运载量小等特点，能自由地出入

沿海、内河水域，用于距离较短的航线。因而，其使用范围广，货源灵活性强，未来需求空间巨大。”该负责人表示，“当前产品细分和集装箱化已经成为海运行业的重要趋势，支线船也不例外。因此，我们在这一细分产品研发的过程中，都非常注重产品的附加价值和节能性。”

“除此之外，该船在研发过程中首次采用全三维数字一体化平台设计，从一开始就三维建模，三维出图，所有的数据都是可追溯，可控制，可管理。不仅缩短了设计周期，更为未来实现船舶全生命周期管理奠定了数据基础。”该负责人补充道。



# 中集来福士与中油海达成战略合作 共拓深水钻井和可燃冰试采市场

2017年9月14日，中集来福士和中国石油集团海洋工程有限公司（简称“中油海”）在烟台签署了战略合作协议，中油海副总经理彭飞、中集来福士总裁王建中、中集来福士副总裁刘燕嘉等出席会议。协议强调，要充分发挥中油海在总承包管理和中集来福士在装备设计建造、运营管理的优势，共同推动在全球深水钻井市场和南海天然气水合物（可燃冰）试采市场开拓发展，并积极探索各种合作模式，拓展国内外海洋工程业务。

双方回顾并肯定了长期以来在多个业务领域的合作。自2013年以来，中集来福士先后为“中油海61”平台、“中油海10”平台进行维修改造，并建造交付了“中油海15”自升式钻井平台。2016年8月，双方签订“深水钻井平台技术服务合同”，凭借中油海的工程总包能力和中集来福士“蓝鲸1号”大国重器的优异表现，为国家南海水合物试采项目成功提供了坚实有力的保障。本次仪式上，中油海向中集来福士赠送了锦旗，肯定了中集来福士为支持水合物试采项目国家重大工程做出的贡献。

中油海表示，希望双方能够以此次战略合作协议签署为契机，抢抓天然气水合物勘探开发历史机遇，充分发挥各自优势，实现资源共享、优势互补、合作共赢，深入拓展国内外海洋工程业务领域，共同推进海洋工程事业的发展。

中集来福士表示，希望双方能够建立长效联络机制，密切合作，实现共同发展。中集来福士将充分发挥在海洋工程高端装备领域的优势，为国家南海水合物开发及全球深水市场开拓贡献力量。





# 中集来福士举行“新胜利五号” 自升式钻井平台交付仪式

2017年9月20日，中集来福士为中石化总装建造的新胜利五号自升式钻井平台顺利举行交付仪式。中石化集团、中国船级社等领导参加了此次仪式。

据悉，新胜利五号钻井平台型长64.2米，型宽62米，型深8米，桩腿高127米，最大作业水深90米，最大钻井深度9144米，满足120人居住，可适合于世界范围内7-90米水深海域的钻井作业，填补了胜利石油工程公司在水深50米-90米海域施工的空白。它是由中石化胜利石油工程有限公司钻井工艺研究院自主完成基础设计，中集来福士完成详细设计、生产设计和总装建造，入级中国船级社(CCS)和美国船级社(ABS)。

该平台首次采用桁架式结构，比圆柱式平台能够适应更深的水域，且在满

足站桩条件的同时减少了平台自身重量。平台增加了自动排管器，大大降低了工人的劳动强度，可满足更严苛海洋环境和更高标准钻井市场要求，为胜利石油工程公司组建“型式结构合理、水深配置合理”的海洋石油铁军打下坚实的基础。

该平台从建造到交付历时一年多，实现安全生产零事故，NDT一次检验合格率99.74%，船检首检合格率99.77%，并实现了悬臂梁陆地滑移上主船体，以及平台下水前桩腿的陆上合拢，对关键大型吊装的精度实现了完美控制。其成功交付是中石化海洋工程装备开发能力和创新能力的一大提升，也进一步夯实了中集来福士在钻井类、生产类、工程类及支持类等完整海工产业链装备的竞争优势。





# 中集来福士渔业装备订单潮来袭

日前，中集来福士9月份成绩单新鲜出炉。据悉，中集来福士9月份累计新签订单12个，截止目前，中集来福士累计签订渔业装备订单已达26个（含已交付海洋牧场平台和已签约网箱产品订单），累计合同金额2.6亿元。

据了解，中集来福士近两个月批量接单得到了山东省和烟台市海洋渔业主管部门的大力支持。8月份，中集来

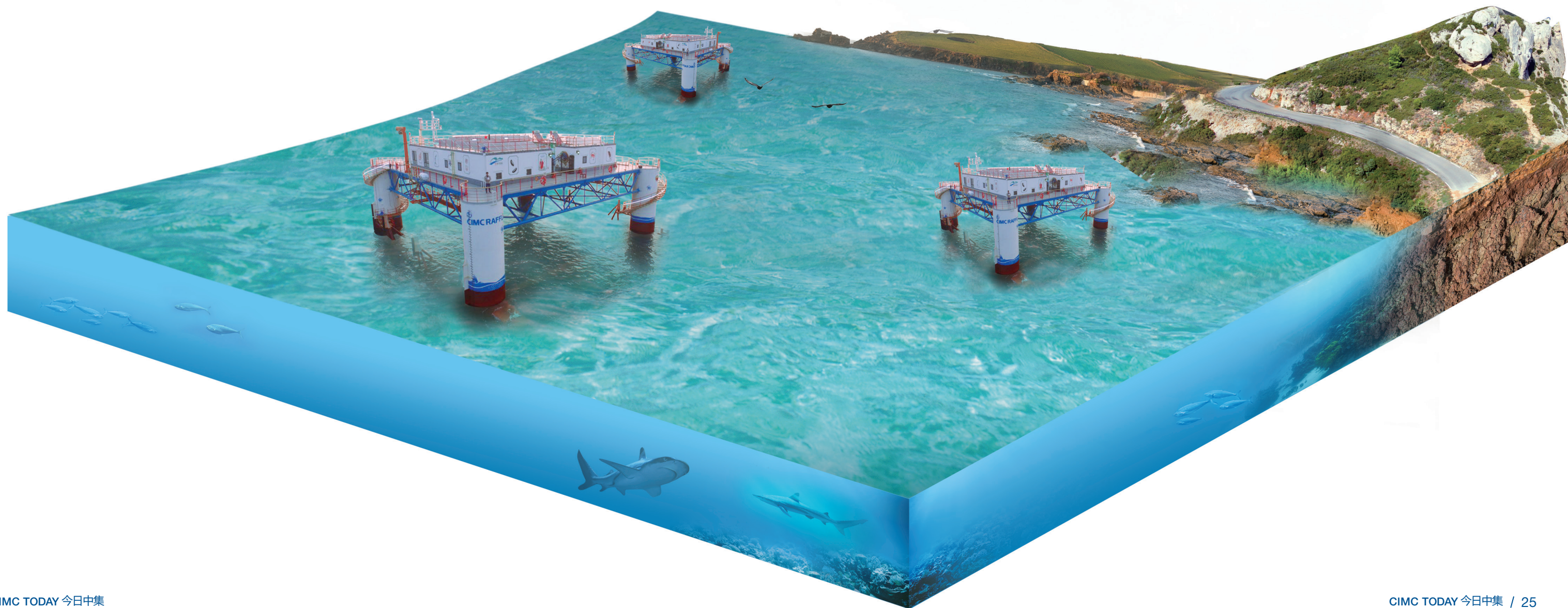
福士龙口基地共获得了7座海洋牧场平台订单。9月份更是喜讯频传，其中，9月20日，中集来福士与Ocean Aquafarm AS、中水集团、民生银行积极探索挪威三文鱼从养殖到中国餐桌的渔业产业链，并签订《挪威深水三文鱼养殖产业框架合作意向备忘录》，而此次中挪两国海洋渔业产业的再次合作，证明了两国海洋渔业产业的巨大需求。

中集来福士8月和9月的订单签约潮并非偶然。据悉，中集来福士自推出海洋牧场平台产品以来，在各部门的配合下，从第一代的H360自升式项目到第三代的H383半潜式项目，产品实现了跨越式的发展：产品功能日趋完善，美观舒适度日益增强，作业水深逐步增长，建造成本稳步降低。在海洋牧场产品线市场获得突破的基础上，中集海工人没有满足现状，而是继续

推出“设计建造标准化”模式，基于“标准化甲板盒+个性化上建”概定制方案进行定点拜访，最终迎来了8/9月份的订单签约潮。

另据悉，我国渔业目前正处于新旧动能转换窗口期，中集来福士抓准时机，筹备建立了中集蓝海海洋业有限公司，公司将专注于深水渔业领域，以深远海智能化抗风浪网箱为依托，

进军海洋渔业多元化产业，实现渔业全产业链的贯通，推动我国海洋渔业真正走向深远海，为山东省“海上粮仓”建设和我国蓝色海洋经济发展贡献力量。





# 中集物流与青岛港 联手打造集装箱堆场新网点



2017年6月22日，由中集物流与青岛港合资成立的港联华国际物流有限公司在青岛举行开业典礼，青岛港集团张江南总、王军总、李武成总，中集物流胡鹏飞总，船东客户代表、嘉宾等出席了开业仪式，共同见证了这一历史性时刻。

港联华国际物流有限公司的成立，是中集物流与青岛港集团在集装箱堆场服务领域实现战略合作的重要成果。双方将强强联手，充分发挥各自品牌优势、技术优势、管理优势，实现资源互补、合作共赢，致力于将港联华

国际物流打造成为青岛地区集装箱堆场领域的标杆企业，为广大客户提供更加优质、高效、专业的集装箱全生命周期等服务，努力与客户互利合作、共赢发展。

中集物流将凭借在物流服务领域积累的客户资源及丰富的业务经验，探索集装箱全球运营管理，以数字化运营模式，构建船东、租箱公司、堆场及物流企业的集装箱公共运营管理平台，致力于发展成为全球集装箱全生命周期管理运营商。

# 中集物流圆满完成 土耳其DERE风电项目发运任务

2017年7月12日，中集物流旗下振华物流集团圆满完成土耳其DERE风电项目全部发运任务，在运输方案设计、货物包装检验、货物集港仓储、货物清关和陆运服务、装船配载加固等方面得到客户好评。

据悉，自中标土耳其DERE风电项目以来，项目物流部与客户紧密配合、团结协作，以高标准、严要求开展工

作，认真履行合同要求。此次海运时间紧迫，项目组提前向港口报备，准备及时卸货，并与船东沟通协调“船等货”，安排船舶提前靠泊，使风电机组备齐后第一时间装船，为客户赢得了宝贵的项目安装时间。

此次风电项目货物包括塔筒、叶片、发电机等超重、超长货物，对船型、陆运要求是极度严苛的。振华物流集

团项目物流部克服了货值较大、货物超限等不利因素的影响，科学安排运输计划，安排经验丰富人员进行监装工作，发电机等。值较大的货物到港后及时安排船放，避免了多次装卸过程中可能出现的风险，使船与货完美衔接。





# 中集物流 武汉至上海外贸内支航线顺利首航

## 服务网络进一步向长江中上游延伸

2017年7月14日，中集物流旗下中集凯通武汉航线顺利开通。首航驳船于7月14日从武汉出发，7月16日靠九江码头，7月18日靠太仓码头，7月20日抵达上海外高桥码头。该航线初期将提供每周一班的服务，武汉每周五始发，可同时提供武汉-上海内外贸集装箱运输服务，具备内外贸集装箱同船运输的资质。

为开通武汉航线，凯通航运公司租用一艘船舶（船名“华航上海”），可用舱

位476TEU，中集凯通包舱300TEU。同时，通过与其他航运企业互换互包舱位的方式，达到了只租一条船，但提供周班服务的效果。目前，武汉航线可以为ZIM、UASC、PIL、NS、HSD、NYK、KL、OOCL、ESL、CMA、MSC、MSK、CUL等船公司提供服务。

在中集凯通子公司中集东瀚武汉-上海内贸支线的基础上，此次中集凯通又成功开通了武汉-上海外贸内支航线，意味着中集凯通铁水联运体系逐步完

善，公司服务的网络已经由原来的安徽、江苏、上海等长江中下游省份向江西、湖北等省份快速延伸，有效提升了板块在长江中上游地区的服务能力，推动“一体两翼”服务平台的搭建。

下一阶段，中集凯通将进一步完善水铁联运体系，积极推进江西、陕西、四川等省份的网点建设，进而实现各区域性公司的协同发展，大幅提升中集物流在长江经济带的服务能力。



# 中集天达与上海机场集团 签订3亿登机桥合同

2017年9月12日，中集天达与上海机场（集团）有限公司举行了上海浦东机场三期扩建工程登机桥项目签约仪式。双方正式签订了本项目共计162台登机桥，总金额近3亿元的合同。这是迄今为止国内最大的单笔旅客登机桥合同。至此，中集天达包揽了上海浦东机场一期至三期的全部登机桥。据悉，加上本次项目，中集天达自1991年开始至今为上海机场集团提供和即将提供的登机桥总数已达355台，此外，中集天达还为上海机场提供了多座大型和超大型的航空货站，以及若干机场站坪车辆及飞机空调等。

据悉，中集天达本次提供的登机产品中，不仅包括常规登机桥，还包含5台A380高桥（接驳全球最大客机A380飞机）以及2台为国内机场首次提供的T型登机桥，填补了当前国内市场无国产T型登机桥的空白。据介绍，当飞机和候机楼（或固定端）相对位置关系特殊时，比如飞机停机位与候机楼距离特别近等情况，普通的旋转伸缩式登机桥接机就难以满足要求，而T型登机桥可以提供解决方案，而且效率更高。

据了解，今年以来，中集天达凭借雄厚的实力，先后中标了北京大兴国际

机场、桂林两江国际机场、智利圣地亚哥机场、沙特Abha机场、阿姆斯特丹机场、澳大利亚墨尔本、比利时布鲁塞尔机场等国内外知名机场共计520多台登机桥。本项目的签订也将进一步提高中集天达在全球登机桥市场的占有率和影响力。截止目前，中集天达已将登机桥产品打入全球264个机场，覆盖国家（地区）70个，其中国际机场123个，国外业务占比5成，所建造的近6000台登机桥，总量占全球市场份额约40%，为全球的航空旅客提供安全舒适的保障。





# 中集空港民航协发成立20周年暨新品发布会隆重举行

2017年9月20日，中集空港民航协发机场设备有限公司成立20周年暨新品发布会在大厂回族自治县高新区中集空港北方基地隆重举行。来自全球各大机场、航空公司、首都机场博维公司、大厂县、华夏幸福、中集空港战略合作伙伴等近300位中外嘉宾参加了本次盛会。

中集空港民航协发致力于为民航提供优质的产品与服务，满足不同客户的定制化需求，目前摆渡车产品已达六

大系列20余种规格，其他GSE产品也逐渐丰富。其双向驾驶摆渡车、纯铝车身摆渡车、纯电动摆渡车、航空食品车、A380航空食品车等产品性能已领跑行业。

本次新品发布会会有两款新产品：

第一款发布的车是“2018款纯电动摆渡车”，采用自主研发的第三代智控纯电动技术，具有：(1)长续航、高效能，充电2小时续航450km，运营成

本不足燃油车的1/3；(2)高承载、大空间，空间较同等燃油车增2.5m<sup>2</sup>，多承载12余人；(3)高安全，防护等级达到IP67，故障自诊断系统助客户轻松排故。

第二款发布的车是“2018款新造型摆渡车”，采用Aero ABUS的全新设计风格，具有：(1)沉稳大气的外观，匠心环保的内饰；(2)智能优异的驾感，立体式风幕送风；(3)欧V高效的动力，轻量全铝的车身。



# 中集以9.3亿引入碧桂园作为产城业务战略投资者



2017年7月17日，在中集集团CEO兼总裁麦伯良与碧桂园集团董事局主席杨国强的见证下，

中集集团旗下产城业务板块签署增资协议，以约9.3亿人民币引入碧桂园地产集团有限公司（简称碧桂园地产，碧桂园集团旗下全资子公司）作为战略投资者，持有中集产城25%的股权。

中集集团表示，引入具备产业协同效应、市场影响力强的战略投资人，是为了提升公司的产城综合开发能力，实现产城业务的可持续发展。

此次签署的引战协议意味着双方合作跨出了最具有实质意义的一步。据悉，碧桂园集团最近几年发展迅猛，2017年上半年销售额逼近3000亿，一举坐上房产企业销售的头把交椅。中集产城成立于1998年，是中集集团旗下8个业务板块之一，已成为一个产业园区、商业及住宅综合开发集团，业务涉及产业园区开发和运营、传统地产开发、商业运营、物业服务等诸多领域，覆盖珠三角、长三角和环渤海近10个城市。在友好洽谈的几个月过程中，双方对彼此相近的简单、务实、高效的文化高度认同，对双方在地产资源和开发能力等方面未来的协同效应表示乐观。

麦伯良对于本次与碧桂园的长期合作充

满信心，他表示：碧桂园是一家让人敬佩的企业，他高度欣赏碧桂园的机制、实力和能力，碧桂园用优秀的机制吸引并留住了大批人才，让人才共享成就，这与中集集团追求“共同事业”的文化不谋而合。与碧桂园的合作，将为中集未来的发展与变革注入新的活力。杨国强也为能与中集集团共同开拓事业感到兴奋，他表示：中集集团在多个领域做到了世界第一，是一家受人尊敬的企业，双方未来互相学习、合作的空间将非常广泛。两位企业家都表示，将致力于为整个社会的美好明天而共同奋斗。

参加签约仪式的还有碧桂园集团董事、总裁莫斌，中集集团副总裁高翔以及双方各业务领域的20多位负责人。



# 中集模块化与中建钢构战略合作 共推钢结构装配式建筑发展

2017年8月2日，中国建筑集团旗下子公司中建钢构有限公司（简称中建钢构）与中集集团旗下全资子公司中集模块化建筑投资有限公司（简称中集模块化）签订战略合作协议。双方约定通过协作互补，发挥各自技术及资源优势，共同推动整体式钢结构集成建筑在中国国内及海外的发展。中建钢构是中国规模最大和世界领先的钢结构企业，聚焦钢结构为主的工程，中集模块化是全球领先的整体式钢结构集成建筑专业公司，两家公司的战略合作对于推动钢结构装配式建筑的发展具有非凡意义。

中建钢构总经理马义俊表示，“中建钢构一直希望提高输出的国内外建筑

的产品化和集成化程度，早就应该和中集合作了，工业化装配式建筑一定是未来的趋势，我们希望尽快有具体项目落地。”中集集团副总裁张宝清表示：“中建钢构的钢结构建造优势、品牌优势、工程承包优势等等资源将会有力地帮助中集模块化产品拓展市场，我们对合作有迫切的需求。”

据专业人士分析，与传统建筑方式以及其他装配式建筑相比，钢结构装配式建筑具有诸多优点，其材质均匀，硬度和抗压性强，韧性和可塑性高，密度大，同等重量和强度要求的情况下钢材自重更轻，且更易于在工厂加工，是工业化生产程度最高的一种结构，且运输和组装更加方便。

由于标准清晰，市场成熟，目前中集模块化的主要市场在海外，而中建钢构看中中集模块化的高预制率，可最大程度地减少其在海外工程施工现场对人工的依赖，未来希望集合双方的力度推广到一带一路国家等热门需求区域。而在国内，基于目前与国际市场的差距，双方认为随着中国人口红利的逐渐降低，建筑标准的完善，政策的推动以及市场接受程度的提高，钢结构式装配式建筑市场潜力非常巨大。



# 联合卡车荣获2017年 “中国危险品物流运输推荐用车”大奖



2017年8月18日，由中国交通运输协会主办的第七届中国能源物流产业大会在新疆乌鲁木齐市举行。来自全国能源行业、交通运输行业物流界、物流技术与装备界的近300位专家、学者齐聚一堂，共商加快推进我国能源及危险品流通领域供给侧结构性改革，促进能源及危险品结构性调整，转型升级，建设集约、高效、安全、绿色的现代物流体系大计。会上，联合卡

车获得“中国危险品物流运输推荐用车”大奖。

联合卡车上市六年来，以高安全性深得用户信赖，在视野安全、制动安全、操纵安全、碰撞安全和第三方安全保护方面优势突出，它也是国内第一款通过欧洲ECE-R29法规关于正面碰撞、侧面碰撞、顶压要求、驾驶室碰撞溃缩240mm（缓冲吸能）测试的车型，其车辆的安

全性能得到了用户的广泛认可。联合卡车还不断的进行产品升级和高效服务，力求为用户提供更加省心、放心的产品。

据悉，2017年初，联合卡车U380马力6×4牵引车曾摘得“中国卡车用户最信赖危化车型大奖”、U460摘得“2017年度安全车型推优奖”、联合动力发动机获得“2017中国卡车用户最信赖重型发动机大奖”。



# 2017中国卡赛广东收官 联合卡车登顶12升车队之王

2017年9月10日，2017中国卡车公开赛收官战在广东国际赛车场落下帷幕，联合卡车一举夺得六项大奖，并包揽了广东站发动机排量12升组决赛两回合的车队冠军，同时还荣获2017年12升组年度车队冠军，以绝对实力成为12升组车队之王。

据联合卡车营销公司副总经理陈刚群介绍，联合卡车搭载的发动机，相对

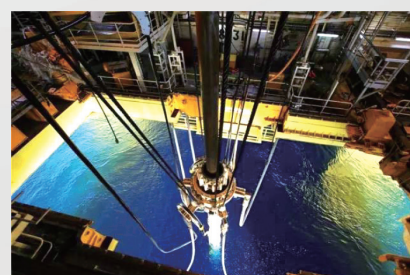
其他品牌在同马力和扭矩更大，而这一点在竞速比赛中表现的尤为明显，竞速比赛更多比拼的就是扭矩。

不过优秀的动力只是获得冠军的条件之一，比赛过程中有很多不可控的因素，抛开驾驶员的因素，还考验车辆动力输出的稳定性。



# 人民日报

## 海上堡垒 托举可燃冰试采



6月12日凌晨3点，强热带风暴“苗柏”造访我国可燃冰试采海域中集“蓝鲸1号”平台，风力突然增至12级！长117米，宽92.7米，高118米，排水量7万吨的中集“蓝鲸1号”钻井平台，在惊涛骇浪中就像一片叶子。早晨6点，“苗柏”走了，但平台仍然牢牢钉在工作海域，可燃冰试采一秒也没有停顿。王友华说，这在他近30年海上钻井职业生涯中是没有过的。

举世瞩目的我国首次南海可燃冰试采取得重大突破，7月9日，第一口试采井全面完成预期目标后，正式实施关井作业。自5月10日试气点火以来，该试采井已连续试开采60天，累计产气超过30万立方米，取得了持续产气时间最长、产气总量最大、气流稳定、环境安全等多项重大突破性成果，创造了产气时长和总量的世界纪录。

然而鲜有人知，可燃冰试采到第三十三天的时候，由于突如其来的台风造访，试采险些戛然而止。“如果我们不是在全球最先进的中集‘蓝鲸1号’平台上，换成其它弱一点的平台，当天凌晨可能可燃冰试采就得宣告结束了。”中石油可燃冰试采项目经理王友华回想起当天的台风还心有余悸。

除了12级台风中起了关键作用的DP3动力定位系统外，中集“蓝鲸1号”还身怀许多绝技：最大作业水深3658米，最大钻井深度15240米，电缆拉放长度达120万米，2万多个探测器遍布平台各系统，可智能监测管理各种危险源，是目前全球作业水深、钻井深度最深的半潜式钻井平台。与传统单钻塔平台相比，中集“蓝鲸1号”配置了高效的液压双钻塔和闭环动力系统，可提升30%作业效率，节省10%的燃料消耗。

中集“蓝鲸1号”托举我国首次可燃冰试采，可谓国之重器初露锋芒。这样的高端海工装备，已成为保障国家战略能源供应和经济持续增长的重要支撑。

近10年来，中国海工制造快速发展，海工装备市场份额已经逐步超越过去的领跑者——新加坡和韩国。目前，中集来福士在深水半潜式钻井平台全球市场份额从零到27%，在建深水平台数量世界第一。此外，大船重工、中远船务、招商局重工、上海外高桥、振华重工等骨干海工企业，已具备较强的国际竞争力。

但是，中国海工在崭露头角之际，也面临新的挑战。一方面，我国经济新旧动能转换需要海洋工程装备等战略性新兴产业来支撑；另一方面，中国海洋工程装备产业还需爬坡过坎，走出既有库存压力。在这个关键节点，既要清晰定位其在国家经济中的战略地位，也要在政策上施展组合拳，帮助其去库存、渡难关。相信这样的战略性新兴产业，会成为未来中国制造“走出去”和开展“一带一路”建设的重要载体。

全文来自《人民日报》  
(2017年7月27日10版)  
文/人民日报记者 李刚



# 深圳商报

## 中集制造助推“中国制造2025”

2017年9月22日，中集投产35周年。这家1980年创立于深圳本土并成长起来的跨国企业，从单一的集装箱业务扩大到集装箱、车辆、能化、海工、金融、空港设备、现代物流和产城八大业务板块，并在集装箱、登机桥、专用运输车辆半挂车等三大道路运输物流装备领域成为世界第一。值得一提的是，去年中集车辆业务延续多年的稳定增长成为中集利润的第一大户，确保中集连续23年的盈利纪录。今年上半年，中集车辆业务板块同比增长38.6%，实现营收97.2亿元，利润增幅近57%，是中集八大业务板块中第二个半年接近百亿营收的单元，成为中集集团营收和业绩的主要支柱之一。

### 半挂车蝉联全球第一 中集制造扬名海外

与大家熟知的奔驰、宝马厂商主要提供乘用车的生产企业不同，中集主要提供专用道路运输车辆，产品包括了集装箱运输平板车、骨架车、平板车、栏板车、侧帘车、仓栅车、自卸车、环卫车、厢式车、冷藏车，还有液罐车、搅拌车、粉罐车等十大系列、共1000多个细分品种。目前，中集车辆产品年销量超过12万台，其中在美国就成立3家子公司、6家工厂，产销量在北美半挂车行业跻身前五名，加上中集在欧洲、澳洲、中东、亚洲等地的业绩，总销量占据全球10%以上的市场份额，连续四年蝉联该行业的全球第一。

中集2002年开始迈入车辆领域，第一批订单就来自于国内，目前国内仍是中集车辆最大的市场。2008年是中集国内市场的爆发期，随着国家大量基建项目投资，中集的车辆

业务一下发展到了顶点，2010年中集卖出15万台车，2011年销售额更达到176亿的历史高点。不过，仅凭国内的市场一家独大，既无法成就一家具有国际竞争力跨国企业，亦难抵御区域经济市场波动风险，尤其是半挂车全球最大的美国市场上扬名立万。深谙国际市场运营的中集，2003年开始通过在美国设立的中集，成功收购了美国第八大挂车企业并重组成中集在美国的第一家挂车企业Vanguard，开启了在美国的北美半挂车业务。“14年间，中集在北美市场获得成功，目前中集在美国已设立3家子公司、6家工厂，产销量在北美半挂车行业跻身前五名。”中集车辆集团董事长李贵平表示，如今行驶在美国的公路上，时常会看见印着CIMC或Vanguard LOGO的运输车飞驰而过，它们就是中集挂车产品在北美市场的最好代言。在欧洲市场，中集车辆同样当仁不让，产销量位居欧洲第三。据了解，2007年，中集车辆业务开始在欧洲布局，并先后收购了比利时的LAG公司，英国第

一的百年半挂车企业Retlan集团，同时在荷兰、德国设立销售据点欧洲总部、波兰建立工厂，将中集CIMC的标志通过车辆在欧洲流动。

随着国家“一带一路”的推进，中集在澳洲、非洲、亚洲等新兴市场也得到广泛认可，中集的品牌地位直线上升，并共同创造了车辆业务的亮眼业绩。数据显示，2017年上半年，车辆业务完成总销量8.15万台，同比上升39.9%，在进一步巩固全球半挂车行业领军地位的同时，利润增幅超过销量和营收增幅，半年实现净利润人民币约5.7亿元，同比上升约57%。

### “全球营运 本土智慧” 中集贡献企业营运智慧

从上半年的车辆总销量8.15万台数据来看，中集有望突破触及2010年创造的15万台历史高点的车辆销售纪录。“车辆板块业务成绩源自于中集‘全球营运、地方智慧’的理念。”在李贵平看来，“如果将中

集车辆未来的营运模式比作一串项链，‘全球营运’就是主线，‘本土智慧’则是颗颗珠宝。没有‘全球营运’，‘本土智慧’就会失去应有的价值；而失去‘本土智慧’、‘全球营运’也将毫无光彩。”

全球运营的价值在于中集作为一体化的企业可以发挥统一协作的优势，打通内部管理体系，在市场拓展、采购等业务谈判上，整合公司所有资源提升市场竞争力地位。以中集车辆业务的核心零部件采购为例，2010年，中集车辆通过海外收购而设立在美国Vanguard公司，在与提供核心零部件的美国供应商CEO谈判时，让对方按既有的谈判套路提出最多在原价2500美元副的基础上降价4%，即100美元。然而，当中集车辆负责人提出将中集车辆全球供应链的集中采购面向供应商后，对方爽快地答应让利14%，达成了2150美元的采购价。

本土智慧的价值对于所有收购的海外企业，中集主要通过董事会

治理结构进行管理，不干预具体经营决策，管理团队以当地人员为主，发挥本地经营优势。数据显示，中集车辆全球共设有295个生产及研发基地，海外员工3000人，发挥当地员工的本土智慧不言而喻。

“这一理念也会是中国企业海外拓展、自强发展的依靠。”李贵平表示，目前中集在美国的产品，也不是百分之百都在美国造，可能有一大半的零部件在中国造，然后运到美国去，把它组装成整车。“这个车在美国也是美国制造，但是的内涵是跨洋制造。”李贵平表示，中集依托中国制造为基础的全球供应链，通过全球营运不断优化生产效率，同时充分利用全球技术人员智慧的跨界跨境设计，把所有的设计要素在全球范围内做混搭，“未来两三年在中国市场推出的车型，将基本上按照欧洲的元素、标准设计，提供更多车辆做出新的贡献。”



好收成 好收入





**“灯塔工厂”到“麦哲伦”  
中集助推中国制造2025**

近年来，德国工业 4.0、美国再工业化、中国制造 2025 相继提出，制造业的升级成为全球共识。“中国制造 2025 的关键还在企业，作为一个行业领先的企业，如果没有这样的眼光和使命，那将是失职的。”李贵平说道。在具有远见卓识的管理团队引领下，中集 2008 年以来，就持续在探索通过技术升级，实现传统工厂向现代化制造转型。2016 年 7 月，中集车辆位于东莞的灯塔工厂亮相，这标志着半挂车领域的现代化制造率先找到了突破口。

事实上，中集车辆的全球贡献已经展现，中集先进零部件制造中心“灯塔工厂”的产品从去年开始已经源源不断地输送到美国，并得到了素有“技术崇拜”情结的美国、日本等国参观人士的高度夸赞。据了解，“灯塔工厂”大量采用了自动化设备、数字化运营管理系统，生产的零部件无论在切割精度，还

是油漆耐磨性和表面光滑性质感上，都超出业内同行、领先业界。李贵平表示，未来，中集车辆的生产将继续向自动化、信息化、数字化进行变革与探索，并以支撑中集车辆集团的全球营运。

在李贵平等人的这一认识下，中集 2014 年开始了“灯塔项目”探索。不过，“灯塔工厂”最初的设想是建立全球供应的零部件工厂，用模块化的方式生产整车零部件。随着项目的推进，这个投资数亿的项目在模块化工业设计、自动化物联设备以及信息系统方面上，将中集车辆技术团队带入更高层面的思考，并孕育出整个“灯塔工厂”的规划架构，所有的生产流程在管理者的电脑中一目了然，生产过程出现任何问题，都可以清晰地追根溯源，寻求解决方案，变成一个全透明的自动化、数字化教导车间。

对于这个“数字化教导车间”，中集车辆也给了一个更具探索意义的命名“麦哲伦”，这意味着在有了“灯塔”看清数字化的方向后，便

有了开船向前乘风破浪的“麦哲伦”，去摘取更多的未知成果。

事实上，从“灯塔工厂”到“麦哲伦”，正是中集不断依靠企业智慧助推着“中国制造 2025”。在李贵平看来，“数字化教导车间”也是制造业向智能化、数字化的有力探索。“灯塔项目投资数亿，探索成本很高，但投资较少的‘教导车间’更像一个实验室，可以进行各种实验的碰撞，承受各种试错的风险。最终如果成功，就能马上应用到中集全球多个生产线上。”李贵平表示，通过技术的探索，中集有望将生产效率提高一倍，在同样资源的情况下，中集有望让产值翻倍。未来几年，仍会坚持每年至少投入 5000 万用于研发，未来 5 年内，中集车辆计划投入 10-15 个亿，将现有生产线做数字化的内涵升级，推动中集制造转型升级，助推“中国制造 2025”。

全文来自《深圳商报》  
(2017 年 9 月 25 日 A07 版)  
文 / 深圳商报记者 陈发清

好收成  
好收入  
好生活