

CIMC TODAY

今日中集

今日中集

CIMC TODAY

今日中集第 223 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
王彦妮 | Wang Yan Ni
邓中昆 | Deng Zhong Kun
孙霜婷 | Sun Shuang Ting
甘应鑫 | Gan Ying Xin
刘 青 | Liu Qing
罗 欢 | Luo Huan
顾姗姗 | Gu Shan Shan
王小明 | Wang Xiao Ming
卢英华 | Lu Ying Hua

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: 0755-26802729
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 中集集团上半年营收增幅逾三成
- 06 中集集团拟将旗下车辆业务分拆上市

集装箱

- 08 中集研制的全球首款“黑科技”集装箱破解了中欧班列冬运难题

道路和运输车辆

- 09 中集车辆数字化产线再升级引行业瞩目
- 10 中集华骏数模化轿运车正式下线
- 10 中集华骏商标战略取得新突破
- 11 深圳将淘汰传统渣土车 中集车辆智能渣土车应势而出

能源化工及食品装备

- 12 中集太平洋海工获全球首个 VOC 系统模块制造订单
- 13 中集安瑞科交付国内首座民营大型 LNG 接收站开港投产核心设备
- 14 中集安瑞科交付壳牌欧洲首座 LNG 加液站
- 16 中集宏图研制的这款洗井车将大幅提升油田环保指数
- 17 中集安瑞科与中国天然气集团签订 4.75 亿订单
- 18 中集太平洋海工成功交付第二艘 17000 m³ 液化乙烯船
- 20 中集安瑞科与 MGI 集团战略合作 首次成功进入孟加拉化工储运市场

海洋工程

- 21 中集来福士携手西门子布局新产业 战略合作再次升级
- 22 中集来福士斩获 2 座深水网箱订单
- 23 中集来福士中标一艘抢险打捞工程船建造项目
- 24 国内第一家 中集设计建造出国际一流超级游艇

物流服务

- 26 中集物流助力中铁建“柬埔寨特区建设项目”全程跨境物流

空港设备

- 27 中集天达控股收购消防车企业沈阳捷通
- 28 中集天达控股首发半年报营收增长 172%

金融

- 30 中集租赁成功发行首笔出表型 ABS 产品

产城发展

- 31 中集产城将建造世界级低轨卫星物联网产业园

其他业务

- 32 中集率先拿到了香港模块化建筑市场“入场券”
- 33 联合卡车荣获“中国物流技术装备智能卡车金智奖”

34 媒体报道

- 34 [中国证券报] 麦伯良：中集集团已打好腾飞基础
- 37 [南方日报] 中集：瞄准未来增量市场搭建全球营运平台

CIMC 中集

卷首语

2018年9月22日，中集迎来了投产36周年纪念日。36年前的9月22日，中集在蛇口这片改革开放的热土，正式开始了波澜壮阔的创业历程。36年来，中集发生了翻天覆地的变化。从濒临倒闭到集装箱世界冠军，从多元化和全球化，打造多个世界冠军产品再到转型升级、创新创业，中集迈出的每一个坚实的步伐都留在了改革开放的时间画轴上。

受惠于全球经济依然延续温和复苏的态势，以及公司产业转型升级取得的一系列进展，今年上半年全集团的营业收入近435.6亿元人民币，同比增长幅度超过30%，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9.65亿元。

近期，中集研制的全球首款“黑科技”集装箱，破解了中欧班列冬运难题；中集集团拟将旗下车辆业务分拆上市，车辆业务独立上市将带来多重正面影响；中集安瑞科与MGI集团达成战略合作，标志着中集安瑞科成功进入了孟加拉化工储运市场；中集太平洋海工获全球首个VOC系统模块制造订单，标志着中集太平洋海工将成为这一高端智能海工装备的世界首个制造商；中集安瑞科与空气化工签订2000多万氢气集装箱束订单；中集来福士斩获2座深水网箱订单；中集物流助力中铁建“柬埔寨特区建设项目”全程跨境物流；中集天达控股首发半年报，营收增长172%；中集租赁成功发行首笔出表型ABS产品；中集产城将建造世界级低轨卫星物联网产业园；联合卡车荣获“中国物流技术装备智能卡车金智奖”；中国天然气集团与中集安瑞科签订4.75亿订单；中集率先拿到了香港模块化建筑市场“入场券”……

我们清楚地看到：智慧物流、智能制造、产品创新等一系列新变化正在加速中集的转型升级，推动中集实现有质量的增长。

未来，中集将与您携手，续写下一个辉煌壮阔的事业篇章；《今日中集》也将砥砺前行，不断为您带来令人期待的中集成长故事。

《今日中集》编辑部

CIMC 中集

中国国际海运集装箱(集团)股份有限公司
CHINA INTERNATIONAL MARINE CONTAINERS (GROUP) LTD.

中集集团上半年营收增幅逾三成



8月28日，中集集团对外发布2018年上半年业绩报告。报告显示，今年上半年全集团总体经营状况表现良好，实现营业收入近435.6亿元人民币，同比增长幅度超过30%，归属于母公司股东及其他权益持有者的净利润约为人民币9.65亿元，同比增长21.14%。报告分析，增长原因主要归结于全球经济依然延续温和复苏的态势，国际贸易持续增长，新兴经济体的局部区域市场增长回升。

从中集集团辖下各业务板块来看，大部分主营业务仍然延续第一季度的增长势头。其中集装箱、空港装备业务的营业收入实现大幅增长，道路运输车辆、能源、化工及液态食品装备、重型卡车，物流服务业务的营业收入

保持较平稳增长。分区域来看，海外营收占比仍超过55%，其中中国和美洲地区营收实现较大幅度增长。

两个最大业务板块营收保持增势 半年均超百亿

2018年上半年，全球贸易继续保持稳定增长，集装箱运输货量稳中有升，良好的需求基础使得客户维持了对新箱较强的采购力度。此外，随着各工厂生产线水性漆改造陆续完成，工厂建设水平再上新台阶，集装箱产能进一步爬坡回升，市场供需相对平衡也使得箱价保持稳定。

受益于此，上半年，中集集装箱业务实现总体营收约161亿元，同比增长

逾60%。其中，普通干货集装箱累计销售80.69万TEU（标准箱），同比增加50.63%；冷藏集装箱累计销售7.66万TEU，同比增加118.23%。据业内预测，2018年全球集装箱贸易和运力仍会保持相对高位增速。各大行业机构均表示，今年全年集装箱需求仍将维持在较好水平。随着中集进一步加大资源投入，集装箱业务的自动化、信息化、数字化和绿色发展将驶上快车道。

中集道路运输车辆业务上半年继续保持良好的增势，营收115.3亿元，同比增长18.62%，完成总销量92001台，同比增长12.93%。这是中集车辆业务首次半年业绩超过百亿。净利润约6.26亿元，同比增长10.24%。



在国内市场方面，受国家颁发的新GB1589（《汽车、挂车及汽车列车外廓尺寸、轴荷及质量限值》）持续影响，轿运车市场订单大幅增长。此外，基础设施项目增加也进一步拉动了工程专用车的需求。海外市场上，中集车辆业务始终秉承“全球营运，地方智慧”的经营理念，进一步加大在海外市场的战略布局，抓住了北美、欧洲等各地区的经济复苏中的市场机遇。其中，美国经济的强劲增长，使得海运骨架车更新需求旺盛，而东西欧经济的良好增长也带动了相关车辆产品的需求增长。

此外，道路运输车辆业务还积极率行业之先进行产线的数字化升级，继东莞灯塔工厂投产后，2018年，中集扬

州通华灯塔工厂和驻马店中集华骏灯塔工厂相继投产，大大改变传统的生产和管理方式，生产效率大幅提升，更好地满足了客户的需求。

能化、物流服务、空港等业务板块持续稳步增长

上半年，中集能源、化工及液态食品装备业务（以中集安瑞科为主运营平台）实现营收约61.86亿元，同比增长22.23%。其中，能源装备业务营收25.16亿元，同比上升16.26%；化工装备业务营收17亿元，同比上升24.64%；液态食品装备业务营收14.10亿元，同比上升28.41%。

增长主要得益于在国际油价持续复苏

以及严苛的环保要求背景下，天然气消费量上半年呈快速增长趋势。此外，中集能源、化工及液态食品装备业务积极致力于“实现有质量的增长”，加强核心技术储备，提升业务竞争力。中集安瑞科开展了多个研发项目，例如大型LNG船用燃料罐、新型LNG加气站、新结构新标准新材料安全型液化气体运输半挂车等；开发了面向国际市场的撬装LNG加气站研发、船用LNG燃料装备及供应系统开发；积极扩展新能源领域研发项目，例如氢能源上中下游装备及技术研发项目等。

中集的海洋工程业务（中集来福士为主运营平台）上半年受行业持续低迷的影响，仍处于亏损状态，但行业已



逐渐走出谷底。得益于 OPEC 减产超预期，原油市场整体维持良好上升势头，国际油价恢复到 70 美元 / 桶的水平，长期来看，原油市场依然处于缓慢回暖、需荡上升态势；全球海洋工程装备运营市场延续温和复苏态势，装备利用率进一步提升。中集来福士的生效订单和新增订单不断增加，如具有完全自主知识产权的生活平台 CR600 完成巴油检测并执行巴油租约，新接 FPSO（浮式储油装置）订单于今年 3 月底正式开工，2018 年 2 月生效的价值 1.06 亿美金挪威 Nordlaks 深水养殖船订单，其它新生效订单如 800 客位船、海洋牧场平台、深海网箱等合计价值 2500 万美元。

中集来福士多年来坚持自主创新，取得了丰硕成果，去年有“蓝鲸 1 号”备受关注，今年又陆续出品多款创新性产品，如为上合青岛峰会提供宴会服务的“海上厨房平台”，还有 8 月份建成首航的亚洲最大超级豪华游艇“幻想号”。中集来福士探索海洋产业创新的举动也受到国家领导人的关注，2018 年 6 月 13 日，习近平总书记来到中集来福士海洋工程有限公司烟台基地考察，详细了解中集海工走自主创新发展之路、开展高端海洋工程设备自主设计研发制造情况，留下了对中集海工的深切期望。

中集物流服务实现营收 40.6 亿元，同比增长 8.3%，主要得益于铁水联运业务收入大幅增加。中集旗下凯通物流发展有限公司紧跟国家“一带一路”战略，成立国际班列合资平台公司，1-6 月份共开行进出境班列 53 列，完成集装箱运量 5315 标箱，实现中欧班列东中西三条通道全覆盖；旗下中世运（北京）国际物流有限公司持续聚焦和发力汽车物流、冷链物流、项目物流多式联运等领域，完善国内外网络布局。特别值得一提的是，上半年与中铁特货汽车物流公司深度合作，获得国际乘用车运输领域中重大突破，成功成为宝马、沃尔沃等国际汽车巨头的物流供应商。

中集旗下重型卡车业务（联合重工为主运营平台）上半年打了一场漂亮的翻身仗，完成销售 5523 台，同比增加 24.45%，销售收入 16.2 亿元，同比增长 26.26%，净利润实现扭亏为盈。报告分析，重卡的增长主要得益于基础建设类固定资产投资的稳定增长，国内轿运车，国三柴油车等车型的更新换代。同时，中集联合重工也实施了积极的市场策略，面向国内市场针对性地制定了区域主销产品“一店一策”专项政策支持，同时开发了深圳渣土车、天然气港口车、低顶拉煤车、新能源电动卡车等适应性车型；国际市场方面，从边境贸易打开东南亚市场和中亚市场基础上，又开拓了波兰、蒙古等新兴市场，初步扭转了过去市场渠道单一的局面。

空港装备业务上半年实现较大幅度增长，实现销售收入 17.5 亿元，同比上升 48.12%。2018 年上半年，中集的空港装备业务实现资本市场上的一次重要布局，中集将旗下主营空港装备的 Pteris（德利国际）注入中国消防，成为香港上市公司中国消防的控股股东（随即更名为中集天达），中集天达成为中集集团旗下控股的又一独立融资平台。中集天达主营业务包括空港设备业务（含 GSE 业务）、消防及救援车辆业务、自动化物流系统业务及智能停车业务。此外，为更好地布局消防业务，中集天达 7 月还拟收购沈阳捷通的 60% 股权，这家企业在举高消防车市场拥有国内最大市场份额，进一步推进业务布局。

此外，产城业务与多地政府签订产城融合项目战略合作协议，为业务可持续发展奠定了良好的基础。服务于产业发展的中集金融业务运营效率持续提升，整体保持安全稳健发展。

模块化建筑和多式联运等新业务版图进一步扩大

除八大业务板块以外，中集创新型业务也不断取得新进展。模块化建筑在国际市场进一步开拓，英国酒店市场已完成多个项目的前期设计，有望年内形成批量订单，而纽卡斯尔大学学生公寓项目的交付，也进一步扩大了市场影响力；美国市场成功交付首个项目；澳大利亚和新西兰市场已正式进入高层酒店和政府公共安全服务设施领域；北欧冰岛市场成功实现资质准入和意向订单的突破；非洲市场，吉布提项目落地竣工。

而在国内，模块化建筑以高水平的“雄安速度”和“雄安质量”成功交付雄安市民服务中心的酒店和企业办公楼项目，目前已投入使用。与此同时，同步有序推进香港市场的技术准入，取得具有标志性意义的香港零碳天地项目，在又一个细分市场实现零突破。此外，模块化建筑联合中国工程建设标准化协会完成的《箱式钢结构集成建筑技术规程》预计将按计划年内颁布实施。

上半年，中集多式联运公司业务发展进一步加快，公铁水等多种运输方式协同发展的业务布局优势正在逐步体现，运行效率逐步提高。在通道网络布局方面，中集多式联运公司抓住铁路货运改革的机会，继续完善铁路集装箱班列布局，业务已覆盖至华东、华南、华中、西南、西北、华北等区域；同时，可控船舶运力的快速增加助力船舶运输平台建设，并推动沿海散货运输业务的整合和效益提高。业务运营管理平台加速优化，不断推进移动互联网、物联网等新技术在实际业务中的应用。

2018 年下半年，中集将继续坚持“制造 + 服务 + 金融”的战略定位，紧紧围绕智能制造、智慧物流，推进业务转型升级，以客户需求为导向，由制造向服务延伸，提供产品全生命周期的全面解决方案。继续提升全球运营能力，优化业务和资产，加快产业聚集，培育产业链优势；在技术升级、业务模式及管理机制方面不断创新并控制风险；努力把握市场变化，布局新兴产业和创新业务，实现持续有质量的增长。

中集集团拟将旗下车辆业务分拆上市

8月9日，中集集团发布公告，旗下中集车辆（集团）有限公司（简称中集车辆）境外上市的相关方案获董事会审议通过，拟上市地点为香港联交所主板。如果中集车辆独立上市成功，意味着中集集团旗下除空港及消防装备、能源化工及食品装备业务之外，再多添一个独立的上市平台。中集车辆目前是中集集团旗下最具成长性、全球化营运业绩表现最佳的制造业务板块之一，独立上市之后将有助于车辆业务的未来成长，也将给中集集团等股东们带来更好的收益空间。

道路运输车辆为中集集团旗下第二大业务

中集车辆是中集集团旗下的具有核心竞争力、实现国际化运营的业务。2002年，中集集团在成为世界集装箱制造龙头的同时，着手开拓道路运输车辆领域，从学习国际技术、国际标准开始，到形成自身成熟的研发体系、制造体系和市场销售体系，中集车辆一步步扎扎实实以优质的产品实力进入全球各大市场，目前已拓展中国、北美、欧洲、新兴市场（前三大

市场之外的区域，包括澳洲、东南亚、非洲等地）等四大市场，形成相对均衡的全球化市场格局，并通过收购及自建等方式，在全球拥有25家制造及研发基地，为世界各地带去就业机会。目前中集车辆已成为中集集团营收规模居第二的业务板块。

近几年来，中集车辆投入更多资源进行生产线及产品的数字化、智能化升级，2016年在广东东莞建成了供应全球市场的半挂车零部件工厂，用模块化和自动化、柔性化的方式实现半

挂车的规模化生产，既提升了半挂车的质量，又克服了传统半挂车品类多样，生产难以规模化的难题，赢得了行业的认可。

目前这个称为“灯塔工厂”的制造升级项目正被进一步改善并复制到中集车辆在江苏扬州、河南驻马店等多家工厂，扬州“灯塔工厂”已于今年8月投产。

车辆业务独立上市将带来多重正面影响

中集集团董秘办评估认为，虽然如果车辆业务独立上市并成功募集资金后，集团所持车辆股比会有部分摊薄，但考虑到车辆未来保持良好增势的前景，集团所持车辆权益的市场价值仍会得到大幅提升。中集车辆的分拆上市将有机会获得资本市场对于中集集团下属优质业务板块的独立估值，从而有利于提升中集集团的整体估值水平。

而对于中集车辆业务而言，独立上市的利好更加明显，中集车辆建立独立、持续、稳定和高效的资本运作平台，将为业务发展提供更为多元化的资金渠道，以助力企业更好发展。

独立上市还能够使中集车辆在行业中获得更清晰的品牌知名度，且在国际市场上便于引入更多国际资本，进一步提升国际化水平，更有利于拓展公司的海外业务，将业务带上新台阶。



中集研制的全球首款“黑科技”集装箱破解了中欧班列冬运难题

日前，一辆满载电子产品的中欧班列从重庆出发，驶向欧洲。这趟列车上，装载电子产品的集装箱并非普通的铁路运货箱，而是由中集集团旗下青岛中集特种冷藏设备有限公司（以下简称：青岛中集冷藏）研发生产的全球首款独立蓄热控温集装箱。

这款于2013年成功研发并批量投入使用的独立蓄热控温集装箱的问世，解决了中欧铁路极寒天气下无法运输电子产品的难题，为中欧铁路货运常态化提供了有力技术支撑。

在过去，从西部开出的中欧班列在经过亚欧大陆桥时，往往会遭遇海关重复查验让货物滞留时间过长、班列信

息反馈不及时、运单不统一增加操作环节、高达70℃的沿途温差导致部分货物无法在冬季运输等难关，让中欧铁路难以实现畅通运行和常态运行。尽管在探索过程中，逐步解决了大多数难题，但部分产品“冬季停运”仍是困扰西部中欧班列的核心问题。

以“中欧班列（重庆）”为例，开通初期，货源主要以IT产品为主。IT产品对低温敏感，存放温度不能低于-20℃。而“中欧班列（重庆）”所经线路跨越6个国家，冬季寒冷漫长，沿途极低温度可能达到零下40℃，最高温差达到70℃。如此极端的低温，将对笔记本电脑、液晶显示器等产品的性能造成破坏，严重影响货物运输安全。

为彻底解决这个问题，从2012年开始，青岛中集冷藏着手研发蓄能箱产品，最终成功掌握“独立蓄热控温集装箱”技术，并快速投入生产。这也是全球首次成功实现了利用自然环境来储存能量，满足电子产品在冬季极端气候条件下的长途保温运输。

据悉，独立蓄热控温集装箱研发成功后，迅速受到市场关注。目前已经生产交付给全国客户800多台，在业界有着非常高的知名度，质量和效果早已得到客户高度认可，这款零能耗零污染“黑科技”集装箱未来的市场前景会越来越好。



中集车辆数字化产线再升级 引行业瞩目



7月28日，中集集团旗下又一座数字化化工厂——中集通华超级麦哲伦数字化生产线在江苏扬州正式落成。该生产线改变传统的生产和管理方式，采用生产商用车的方式生产专用车，生产效率将大幅提升，产品交付时间将大幅缩短，成为全球领先的数字化专用车生产线。

据中集通华数字化半挂车工厂总经理夏爱军介绍，2016年8月，麦哲伦教导车间项目正式立项，落户中集通华。中集在国内率先开始了专用车智能制造的探索和实践，先后完成了从激光下料、机器人拼焊到KTL电泳+喷粉涂装，高效装配的全生产流程，同时，

该生产线项目融入PLM（产品生命周期管理）、MES（制造执行系统）等数字化的管理手段，内容更加丰富，也被赋予了更深远的意义。

“今天投产的超级麦哲伦数字化半挂车工厂，不仅在国内一流，也是全球领先的数字化专用车生产线。”中集车辆技术总监李晓甫博士介绍，“设计数模化、生产自动化、管理数字化，生产效率将大幅提升，产品交付时间将大幅缩短，实现VOCs（挥发性有机物）零排放。”

据介绍，这条生产线通过模块工作岛的生产形式，可实现多款车型的柔性

混线生产。“模块工作岛”是与模块化的产品设计相结合的适应柔性化产品制造的新模式。通过产品的模块化配置，可以利用有限的模块满足客户的个性化需求。

“通俗点讲，就是打破传统流水线的理念，将车的各个小部件分别集中生产，然后根据客户的订单需求，将零部件像堆积木一样，组装成客户需要的款型产品。”中集车辆自动化制造技术中心主任张世炜介绍道，“这不仅满足了当前市场柔性化生产的需求，而且还大大提高了生产效率。”

中集华骏数模化轿运车正式下线

8月30日，中集车辆旗下中集华骏“数模化轿运车下线庆典暨轿运车VIP客户座谈会”在驻马店举行。来自国内各大轿运车物流公司代表100余人参加了此次庆典活动。

中集华骏轿运车工厂总经理徐国红说，“中集华骏数模化轿运车”项目首创产品模块化配置平台，零部件全三维设计与仿真分析一体化等先进的数模化设计方式。采用先进的激光下料设

备，提高零件精度；油漆采用电泳KTL及喷粉工艺；高端制造和设计保证了产品的优良品质。这个项目汇集了中集车辆的顶尖技术力量，颠覆了专用车行业劳动密集型的制造模式。

中集华骏联合企业总裁郭喜洲认为，为了缩短与欧美企业的差距，中集华骏近两年来致力于“专业、专注、精益求精和不断创新”的升级调整，中集华骏内部正在进行一系列的变革和

革新。一方面，中集华骏进行产线升级，实现智能制造，持续引领行业进步。另一方面，中集华骏组织重塑，进行系统再造，专业专注，成就客户。中集华骏所有的变革和调整都是为了建立更便捷高效的沟通渠道，制造出更高品质的产品，打造更快捷、人性化的服务模式，这也是投建数模化生产线的最终目的。

中集华骏商标战略取得新突破

8月，中集车辆旗下“中集华骏”文字商标通过审查，正式被国家工商行政管理总局商标局认定为“中国驰名商标”。

该商标持有单位是中集车辆核心制造工厂——驻马店中集华骏车辆有限公司，该公司于2015年12月申报图形商标被认定为“中国驰名商标”并不断巩固和宣传成果，加强商标申报和保护力度，取得商标品牌战略新突破、影响力显著提升。

近年来，中集车辆坚持实施商标品牌战略，让品牌领航企业发展，不断完善鼓励、支持成员企业积极争创驰名商标，加快推产线升级、组织重塑，强化品牌强企理念，推动商标品牌建设。



深圳将淘汰传统渣土车 中集车辆智能渣土车应势而出

9月7日，在深圳市首届新型全密闭式智能重型自卸车大型展示洽谈大会暨车型目录发布会上，中集车辆旗下深圳中集专用车有限公司率先推出基于LNG环保底盘的新型全封闭智能渣土车产品。

据了解，随着深圳市渣土车交通安全及环境污染问题日益突出，市人民政府宣布在2019年5月31日前，将一次性淘汰全市全部在用传统渣土车。深圳中集专用车有限公司副总经理姚志刚认为，随着新政策实施，截止到

2019年5月31日，深圳市渣土车更新需求量约1.3万辆。他表示：“现在我们的产品完全符合深圳标准，而且采用了摇臂式整体盖和后门密封盖设计，无抛撒、更干净。目前在整个华南地区，深圳工厂的渣土车批量生产条件、改装能力是业内一流的。”

深圳市自卸车协会会长吴仁开表示，首批12家生产厂商14款车型取得工信部公告、燃油达标公告，其中有2款车型来自中集车辆，相信这些技术含量较高的重型自卸车产品会受到市

场的青睐，因为它们智能，也比同类品牌更具声望。

据介绍，深圳中集专用车有限公司智能渣土车搭载优质油缸系统，安全更高效，举升迅速平顺；U型车厢设计采用高强耐磨钢，自重轻、寿命长；配置智能监控系统，可以指纹识别司机资格，24小时不间断监控车辆行驶状态，实现超载、超速、疲劳驾驶的报警及车辆盲区监测报警。



中集太平洋海工 获全球首个VOC系统模块制造订单

6月21日，中集集团旗下南通中集太平洋海洋工程有限公司（以下简称“中集太平洋海工”）携手战略合作伙伴瓦锡兰召开海工市场世界首制的6个VOC模块制造的启动会，这也标志着中集太平洋海工将成为这一高端智能海工装备的世界首个制造商。

据了解，VOC系统全称为“挥发性有机化合物回收系统”，是一项用于制造液化天然气和回收挥发性有机化合物混合燃料的开拓性技术，该系统将从油仓蒸发出来的气体回收，与LNG（液化天然气）混合作为船舶燃料使

用，从而降低船舶的燃料加注需求。该系统可为每艘船每年节省3000吨以上的燃料，且与传统解决方案相比，二氧化碳当量排放减少高达40%，具有显著的环境效益。

成立于1834年的瓦锡兰，是世界知名船舶海工行业和能源行业的动力系统、船舶关键设备供应商，专注于为船舶动力和能源市场提供全球领先的产品、终身服务和设计方案，深受船厂、船东、航运企业和近海海洋工程项目信赖。此次，他们再度以其创新的VOC系统技术领先于业界。作为海工市场

上全新的高端智能装备，VOC系统一经推出，即得到了船东的青睐，获得了在六艘穿梭油轮上安装这一系统的订单。

作为气体和海工装备的专业制造企业，中集太平洋海工一直致力于建造一流的海工模块、液罐和液化气船等产品。此次承接世界首制VOC模块，表明中集太平洋海工和瓦锡兰一起，将继续为全球客户不断提供兼具经济和环境效益的高端智能海工装备。



中集安瑞科交付国内首座民营大型 LNG接收站开港投产核心设备

8月11日，装载约14.5万方LNG（液化天然气）运输船从卡塔尔抵达浙江舟山，至此，国内首座民企投资运营的LNG接收及加注站——浙江新奥舟山LNG接收及加注站迎来首船液化天然气，标志着该项目正式开港投产。

据了解，该站项目一期最核心、最关键的工程——2座16万立方米LNG储罐，由中集安瑞科旗下上海梯杰易气体工程技术有限公司和南京扬子石油化工设计工程公司组成的联合体（以下简称TGE/YPDI联合体）承建。

这座国际航运船舶LNG接收及加注站，项目共分三期实施，一期建设包括2座

16万立方米LNG储罐、LNG加注工艺系统及配套辅助设施等。一期LNG年处理能力为300万吨，年销售额约160亿元。该站是我国民企接收站中，规模最大的，也是国家能源局核准的第一个由民营企业投资的大型LNG接收站项目。该站不但能停靠大型LNG船，还能同时储存LNG，通过加注船、滚装船，为海上新能源船以及沿海城市输送LNG，惠及浙江省乃至长三角地区。

对此，中集安瑞科相关负责人表示，国内液化天然气需求旺盛，将极大带动LNG接收站、LNG储运装备及下游供应链的快速发展。这种良好的市场形势将给中集安瑞科带来广阔的发展前景。

据了解，中集安瑞科是业内具有领先地位的集成业务服务商与关键设备制造商，在ISO液体罐箱、高压运输车、低温运输车及低温储罐等产品领域的市场占有率全球领先，在LNG接收站大型储罐、LNG加气站模块化产品在国内市场占有率名列前茅。

“随着国家不断加大对天然气供应的政策倾斜，整个产业的上中下游将迎来发展高潮，作为这个领域的领先者，中集安瑞科也会抓住市场契机，取得更大的发展。”该负责人表示。



中集安瑞科交付壳牌欧洲 首座LNG加液站

5月，壳牌欧洲首座LNG（液化天然气）加液站在比利时赫斯塔尔正式投入使用。该加液站由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”）独立设计制造，在全球LNG加液站制造历史上首次实现了天然气零排放、无人值守等新技术应用，而该加液站正式投入使

用，也将大大提升中集圣达因在国际业界内的声誉。

随着全球环保理念的提升和LNG加液站安全运营的需要，世界各国，特别是欧美国家，对建站不断提出新要求，如自主设计制造、天然气零排放、无人值守等。当前，极少有企业能够

同时满足客户的这些建站新需求。从2012年开始，经过与壳牌多次沟通和对标，中集圣达因与壳牌达成LNG加液站全球供应战略合作，由此成为壳牌在中国唯一一家LNG加液站的全球供应商。

面对这些新需求和挑战，中集圣达因

整合内外部资源，严格按照壳牌提出的按ASME（美国机械工程师协会）标准、欧盟标准及壳牌全球LNG加气站的设计及工程规范来进行设计、制造。同时，研发可靠、高效的焊接方法以及制造工艺，解决高标准设备制造难题。此外，中集圣达因还开发出无人值守的站控系统，采用了安全

控制，确保整站在无人值守情况下的运行安全可靠。经过一年多的努力，中集圣达因成功满足了“独立设计制造、天然气零排放、无人值守”三大要求，并顺利通过CE（欧洲统一）认证。



中集宏图研制的这款洗井车 将大幅提升油田环保指数

7月18日，中集安瑞科旗下荆门宏图特种飞行器制造有限公司（以下简称：中集宏图）成功研制出油田水处理洗井车，使宏图公司产品迈上一个新台阶，也开拓了公司新业务。

据了解，国内油田要出石油，需要在合适的地点打水井，通过给水井打压将石油挤出。在使用一段时间后，油田水井的水中所含的少量机械杂质及油类，会在井筒周围附近的地层中聚集，使地层吸水能力下降，从而污染了注水井，导致注水压力逐年提高，

甚至堵塞地层，影响油井产油量。因此，油田水井的水需要处理，而油田水处理洗井车作为处理油田水井的水的设备，将派上大用场。

中集宏图研发的“油田水处理洗井车”采用了成熟的污水处理设备及工艺，并拥有三级循环水处理系统、智能化控制系统、自清洁系统，成功实现了对注水井的高压及大排量水的处理作业，满足连续管作业项目中对长庆油田注水井的水处理要求，减轻操作者的劳动强度，提高了作业效率。

此外，该系统在运行中还具有自动收集油、泥、砂等废料的功能，在减少人工清洁的同时，还能有效杜绝生产现场的二次排放污染。

目前，该项目样车已经成功交付长庆油田亚南片区，后续将通过与江汉研究所密切合作，开展远程监控、数据收集等工作，为第二代产品研发做好准备，助力解决油井偏僻作业等难题。



中集安瑞科与中国天然气集团 签订4.75亿订单



6月29日，中集集团旗下中集安瑞科与中国天然气集团在苏州举行签约仪式，完成了总价值4.75亿人民币的LNG（液化天然气）罐箱采购合同。这是继5月公司与中国天然气集团开启战略合作后又一重大订单。此次订单的签订，更加稳固了双方的合作伙伴关系，为双方的共同发展打下了坚实的基础。

据悉，LNG罐式集装性具有不易发生泄露、安全性高、环保可靠、可多次循环使用且使用寿命长，便于多货种多式联运，经济高效等优点，已在欧美市场广泛应用多年。然而，中国化工用品则大多以槽罐车、铁桶或液袋等传统方式运输，安全隐患较大。中集安瑞科制造的LNG罐箱具有容积大、自重轻、保温性好、安全性高等

优点，目前在国内外都具有较强的竞争力。随着国家能源局对LNG罐箱业务发展的全力支持，中集安瑞科作为能源装备行业引领者，将一如既往地继续在罐箱业务上抢占先机，为客户提供更多形式的能源远洋运输方案。

中集太平洋海工成功交付第二艘 17000 m³ 液化乙烯船

9月12日，中集安瑞科旗下南通中集太平洋海洋工程有限公司（以下简称“中集SOE”）为太平洋气体船（香港）控股有限公司（以下简称“太平洋气体船”）建造的第二艘17000m³液化乙烯船S1027顺利交付。

据了解，S1027船是中集SOE重整成功以后交付的第二艘船舶，该船舶

性能优良，船舶能源效能等各方面指标都达到了行业领先水平。该船总长156米，型宽23.2米，型深15.8米，结构吃水10.2米，入级DNV GL；配备三个独立C型双体液罐，总容量达17000立方米，设计温度-104度，满足LPG（液化石油气）/LEG（液化乙烯气体）和乙烷的装载需求，能同时装载三种不同的货品。

在S1027船建造过程中，中集SOE高度重视建造质量和船东意见，秉持工匠精神，严格按照精益管理要求，持续优化设计，提高建造水平，最终获得客户高度赞赏。“近几年，基于中集SOE强大的设计和建造能力，客户非常放心地将两艘全球最先进的液化乙烯船（S1026、S1027）订单交给中集SOE建造。2018年3月，

中集SOE已向客户成功交付了首制17000 m³系列LEG船S1026。本次又顺利交付第二艘，我们也进一步向全球客户展示了中集SOE开拓市场的强大综合实力和信心。”中集SOE相关负责人表示。

以IMO C型液罐为例，中集SOE是世界上IMO C型罐产品种类最齐全的

设计制造企业，交付的液罐创下多个世界第一，包括全球首个全压LPG双体罐、全球首个半冷半压式独立C型三瓣罐和全球首个单壳立式LNG燃料罐。此外，中集SOE也是全球中小型液化气船市场最具影响力的企业之一。目前，中集SOE已交付各类中小型气体船运输30艘，其中包括世界首艘从美国运送乙烷到欧洲的

27500立方多用途气体船，以及入选2017年国际知名船舶杂志《Maritime Reporter & Engineering News》的全球十大名船38000立方LEG船。



中集安瑞科与MGI集团战略合作 首次成功进入孟加拉化工储运市场

8月2日，中集安瑞科与孟加拉当地大型集团公司 MGI 签订合作协议及两个项目订单。其一为南通中集太平洋海工 (CIMC SOE) 承建的 4 条 LEG/LPG 运输船中的 8 个储罐及液化系统的 EPCIC 订单；另一个为德国梯杰易气体工程有限公司 (TGE Gas) 承建的 2 万立方低温乙烯场站系统。

这两个项目的签订，标志着中集安瑞科成功进入了孟加拉化工储运市场，不仅为中集与孟加拉 MGI 集团的深入合作奠定了基础，也为“一带一路”发展添砖加瓦。

MGI (Meghna Group of Industries) 是孟加拉国最大的综合性集团之一，旗下拥有 32 家企业。近年来，为实现能源节约、环境保护，孟加拉对 PVC

(聚氯乙烯)树脂的需求量急速增长，因此生产 PVC 所需的化工原材料 LEG (液化乙烯气) 需求量大增。与此同时，伴随着孟加拉国家经济的不断发展，其国内能源也相对开始出现供应短缺，LPG (液化石油气) 的国内需求量呈阶梯状攀升，为缓解国内资源短缺的问题，孟加拉计划投资建设多个 LPG 接收站，MGI 是获得政府批准的为数不多的企业之一。为解决以上问题，MGI 在孟加拉投资建设了一座 MPVC 工厂和一座 LPG 接收站，这两个项目配备 3940 立方米 LEG/LPG 船各两艘，CIMC SOE 与该集团的合作项目即为该 4 条船提供液货系统和 LEG/LPG 货罐。

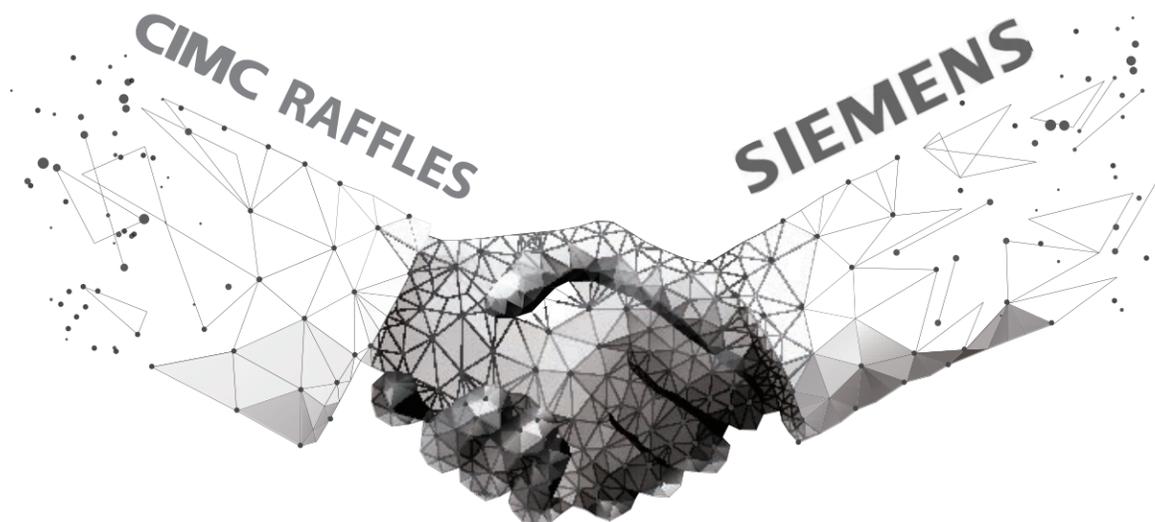
据 MGI 董事长兼总经理 Mostafa Kamal 介绍，中集集团作为一家多元

化的集团公司，其所具备的强劲品牌实力、专业的技术优势、丰富的国际项目经验等，符合当前孟加拉经济发展的合作需求。未来，双方将会在能源等各领域开拓更广阔的合作空间。

伴随“一带一路”倡议的深入实施，作为“一带一路”沿线国家，中孟两国在诸多领域有着广泛的合作潜力。同时，中集已有多项与“一带一路”沿线国家合作的成功经验，都会为此次中集与 MGI 战略合作奠定基础。对此，中国驻孟加拉大使馆商务参赞李光军在讲话中重点肯定了中集集团与 MGI 集团此次战略合作的重要意义。“希望中集集团在国家“一带一路”倡议的指导下，在孟加拉谋求更大的发展，带动两地经济发展。”



中集来福士携手西门子布局新产业 战略合作再次升级



8月28日，中集来福士与西门子在挪威斯塔万格续签战略合作协议，双方将尝试新的商业模式，包括作为联合体进行投标，开拓新产业等；同时，以工业 4.0 为依托，探讨智能化转型和智能制造。此次战略合作协议的续签，将扩大双方合作范围，增强在相关领域的竞争力，标志着双方合作再上一个新高度。

根据本次协议，中集来福士和西门子将共同开发新商机，互为首选供应商，在模块制造、海上风电安装、发电船、海水净化、FLNG (浮式液化天然气生产储卸装置)、FSRU (浮式储存及再气化装置) 等领域展开合作；双方探索作为联合体共同投标，共同为新项目寻找新融资模式等。

随着科技发展，人们对于高效能源装备的需求越来越大，通过智能化、数字化提高生产效率和产品质量成为大势所趋。根据本次协议，中集来福士和西门子将建立联合工作组，就工业 4.0 的发展方向、设备和先进理念等进行交流，共同发展智能制造。双方将共同研发，在概念设计、基础设计等方面展开技术合作；在现有 DP3 闭环实验室的基础上进行更深入的研发；西门子还将在中集来福士建立一个新的实验室，并提供相关培训。

中集来福士和西门子的首次战略合作始于 6 年前，双方在技术、市场等方面展开了一系列合作。西门子研发的全球最先进的 DP3 闭环电力技术，在中集来福士建造的“中海油服兴旺号”

和 2 座“蓝鲸”平台上集成应用，为平台提供了稳定的电力系统，保障精确平衡定位。2015 年 11 月，西门子 DP3 闭环数字实验室在中集海洋工程研究院揭牌，实现了西门子数字化技术与中集来福士集成设计建造的相互融合与联合研发。2017 年 8 月，“蓝鲸 2 号”成功完成了 DP3 操作模式下的电力系统的闭环试验，这是国内首次完成这一技术课题。

中集来福士 CEO 兼总裁王建中表示：“在过去，我们和西门子在海工领域建立了友好合作，随着工业 4.0 时代的到来，我们将共同研发，共启远景，在更多领域为客户提供能够满足并引领其需求的解决方案。”

中集来福士 斩获2座深水网箱订单

8月15日，中集来福士旗下烟台中集蓝海洋科技有限公司（简称“中集蓝”）与山东海洋集团有限公司（简称“山东海洋集团”）签署“耕海一号”深水养殖网箱建造合同，双方还与烟台南隍城海珍品发展有限公司（简称“南隍城”）签署海珍品养殖网箱三方战略合作框架协议。

“耕海一号”由中集蓝和山东海洋集团联合设计，为钢结构坐底式网箱，由3个大小相同的直径40米圆形网箱旋转组合而成，构成直径80米的“海上花”概念，每朵“花瓣”养殖体积约9000立方米，总养殖体积27000立

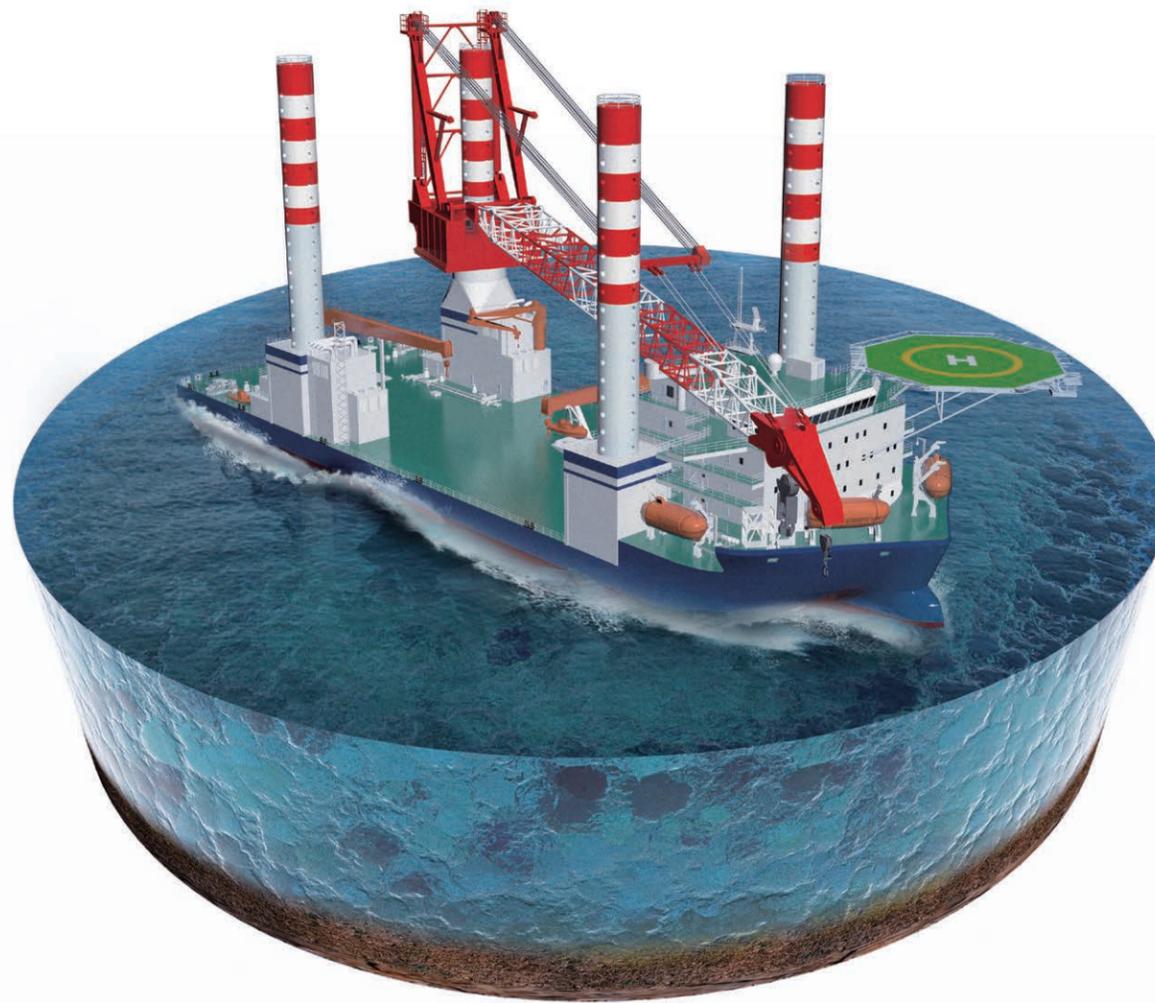
方米。三个子网箱中间交汇区设有中心平台，构成“花心”，建筑面积600平方米，集成网箱的动力及监控设备；同时为游客和垂钓人员提供休闲区，有60个休闲垂钓位置，能够接待300人观光游览；中心平台还设置有直升机甲板，可供直升机停靠。

网箱采用太阳能发电和柴油机发电作为主要电力来源，配备自动投喂系统、水下监测系统、水下洗网机等，实现养殖的自动化、智能化和无污染化。建成后将安装在烟台四十里湾渔人码头附近海域，离岸约3公里，为烟台增添一道靓丽的风景线。

海珍品养殖网箱由中集蓝根据海域特点和养殖要求提供技术方案及建造、调试和安装，改变传统底播式的海珍品养殖模式，采用集装箱提升式立体养殖，能够集约化养殖海珍品，兼具休闲娱乐功能，这将是国内第一座可以养殖海珍品的网箱。该网箱已完成概念设计，为钢结构坐底式网箱，由立柱、下环、沉垫、斜支撑、上部养殖平台、娱乐休闲区等组成，分为3个养殖区域，总养殖体积约5200立方米，最大承载30人。



中集来福士 中标一艘抢险打捞工程船建造项目



8月20日，中集来福士中标一艘交通运输部烟台打捞局插桩式抢险打捞工程船建造项目。烟台打捞局是中国三大专业打捞单位之一，担负着中国北部海域、港口航道的非人命救助、沉船沉物及遇险航空器打捞、海上溢油清除等职责。该项目交付后，可增强烟台打捞局的打捞抢险能力，保障水上生命、环境、财产安全，开发利用海洋资源，为海洋强国保驾护航。

该项目为四圆柱桩腿、液压插销式升

降系统的自升自航抢险打捞工程船，型长132.6米，型宽41.3米，型深9米，最大作业水深50米，可变载重不低于5000吨，具备DP-2级动力定位能力；采用流线型船艏、方型船艉、全焊接钢质船体、中部双层底的驳船船型，具有一层连续主甲板；艏部设220人生活楼和直升机起降平台，中部为通畅作业甲板，艉部设置1台1200吨绕桩式主起重机。该船可在无限航区航行，挂中国旗，入级中国船级社（CCS）。

据了解，插桩式抢险打捞工程船具有固桩站立、船体不受海浪和海流影响、恶劣海况下无需撤场避风、打捞窗口长和作业效率高等优点，与常规打捞起重船相比，不仅节省撤场避风来回调遣和定位所需时间，而且可适用于浮式船舶无法作业的恶劣海域，是打捞作业的重要装备。

国内第一家 中集设计建造出国际一流超级游艇

8月21日，中集来福士公司建造的超级游艇 Illusion Plus (幻想号) 开启首航。这是第一次由中国企业集成全球资源能力设计建造的60米以上的超级游艇，标志着在超级游艇设计建造领域，从此中国企业打破了欧美国家事实上的专属地位，跻身世界一流行列。

中集设计建造的“幻想号”超级游艇，全长88.5米，宽15.4米，拥有6层甲板，空间达到3642总吨，铝钢船体结构，是一座集商务、运动、休闲多功能于一体的理想“海上家园”。该船采用劳斯莱斯全回转电力推进系统，配置无冗余的DPO动力定位系统，高度自动化集成，1人即可完成全部操

控；经济航速15节，最大航速17节，续航力5000海里，可无限航区航行，入级美国船级社(ABS)，其设计、品质、性能、内装等均满足全球最苛刻的欧美标准。

“幻想号”超级游艇是一个历史性的突破。这是第一家中国企业作为集成制造商，造出综合性能达到世界一流水平的超级大游艇。中集对游艇的设计建造能力已建立起了足够的自信，另有中集来福士的品牌在全球海洋装备的号召力加持，未来发展更具空间。

从市场前景来看，游艇产业被喻为“漂浮在黄金水道上的巨大商机”。中集

来福士的游艇制造有望在其中占据重要位置，公司不仅拥有一支成熟的国际化游艇专家管理团队，成员在游艇行业的平均从业经验超过15年，而且与世界知名游艇造船工程公司、设计公司、咨询公司、设备供应商、外包商建立长期合作关系，建立游艇专属的资源数据库。中集来福士还将为不同层次的群体量身定造不同规格的游艇、游船、海上综合体等游乐装备，既有面向全球高端市场的超级游艇，也有满足大众消费需求的私人游艇和高端游船，助力海洋旅游、健康文化旅游的全面升级。



中集物流助力中铁建 “柬埔寨特区建设项目” 全程跨境物流

8月24日，中集物流旗下振华物流助力中国铁建港航局集团，顺利完成“一带一路”柬埔寨贡布深水港15000吨码头港池与航道疏浚总承包项目施工工作。

据悉，该项目位于柬埔寨贡布深水港

经济特区，建成后可以满足业主15000吨码头运营需要。根据贡布港集团要求，疏浚土需吹填至业主指定区域，形成新的陆域。为了执行该项目，港航局计划自大连港，以半潜船运输的方式调遣施工船“顶峰浚”（挖泥船）、“顶峰浚1”（锚艇）以及海上管线

5条（共计692米），岸上管线（约3200米）等物资。经过不懈努力，振华物流从组织货物集港、出口报关、装船到柬埔寨进口清关、卸船、送货上门，为客户提供了跨境全程物流的方案与优质的服务，最终圆满顺利完成这一全程跨境物流项目的实施。



中集天达控股 收购消防车企业沈阳捷通



7月31日，中集旗下香港上市平台中集天达控股有限公司（以下简称：中集天达）发布公告，旗下公司以6亿元人民币收购消防车企业沈阳捷通60%的股权。

中集天达于今年4月份由中集集团完成对空港板块业务重组之后的变身。当时经历数月，为着旗下业务能获得更好的独立发展和融资平台的目的，中集集团将旗下拥有登机桥、机场地面设备、自动化物流装备、智能停车库等业务的空港板块重整装入香港上市企业中国消防，并将其改名为中集天达，中集集团对中集天达（中国消防）的股权由原来的30%上升为控股股权的50%以上。

重整之后，虽然登机桥等业务中集天达也在加重布局，比如说开启加快进

入美国市场的布局，自动化物流、智能化机场地面设备、停车库等都有动作，但消防车仍然被当成了当下最有潜力的业务，着力布局。

中集天达的原身中国消防本就是中国知名的消防企业集团，是中国消防行业首家上市企业，旗下有四川消防和萃联消防，2015年通过与中集集团的股权置换还获得了德国百年高端消防车品牌—齐格勒集团40%的股份。这几家公司组成的中国消防集团本已是中国消防领域举足轻重的力量，齐格勒更是在2013年底纳入中集旗下后，成为中国进口消防车的市场占有率第一份额的品牌，获得良好口碑。

沈阳捷通则是成立于1974年的老牌消防车企业，优势业务是登高平台消防车、云梯消防车、高喷消防车，可

生产全系列产品80多个品种，是中国消防车行业综合实力和规模最强的公司，产品远销30多个省市及南美、中亚、东南亚、非洲等多个国家和地区。

除综合实力强大之外，沈阳捷通最吸引中集天达的还有两个特点，一是高端消防车核心的举高车技术，捷通是国内无人置疑的龙头位置，可以与中集天达原消防企业形成技术上的互补，二是沈阳捷通位于中国东北，与原来的中国消防座落于四川的基地形成“东北及西南”的天然配合，消防车企业在中国的分布具有非常明显的地域特点，沈阳捷通的收购填补了中集天达在北方布局的不足。

中集天达控股首发半年报 营收增长172%

8月29日，中集天达控股有限公司（以下简称中集天达，代码445.HK）在深圳召开业绩发布会。这是原中国消防经历重大股权重组，并更名为中集天达这个新身份后，第一次对外发布的半年业绩报告。

今年4月份，中集集团将旗下运营空港装备业务的德利国际公司注入了中国消防，并成为后者的控股股东。原中国消防的业务由单一的消防装备扩展到空港装备（包括登机桥及机场地面支持设备等）、消防与救援装备、自动化物流系统、智能车库系统等多元化业务，实现华丽转身。受此影响，中集天达实现营收约9.91亿元人民币，同比增长172%，实现归母净利润约5845万，实现了较大幅度的增长。

登机桥营收增长近4亿 助力空港业智能升级

最亮眼的空港装备业务，目前是中集天达的核心业务之一，主要包含旅客登机桥、机场地面支持设备。根据财报数据，空港装备加智能停车系统的营收总计5.61亿。其中旅客登机桥贡献最大，同比增加3.96亿元，增幅达180%，主要原因是加快了验收程序，交付速度加快，同时上半年确认收入的工程项目规模较大。

此外，中集天达登机桥业务的战略重点是加强技术上的研发，全面布局空港智能化设备，2017年下半年，中集天达已推出全球首款无人驾驶智能登机桥和智能泊位引导系统（VDGS），

不仅节省人工成本，也使飞机平均停靠时间从原来的3分钟降至1分钟，未来中集天达将配合全球航站楼升级需求，让航站楼变得越来越智能和便捷。

作为中集天达的培育性业务，智能停车系统上半年也有亮眼表现。其自主研发业内首创的“机械式智能公交立体停车库”，技术指标领先于同行。2018年，中集的智能停车业务，在深圳市和所辖各区的智能停车的项目招标中中标数量最多，这些项目在助力解决城市“停车难”问题上表现突出，获得了深圳市、区两级政府的积极肯定。

消防车及救援设备业务 战略地位突显

中集集团进入消防业务，始于2013年对德国百年优质品牌——德国齐格勒消防车公司的收购。此后，齐格勒迅速成长，从德国本土市场为主向全球市场拓展，产品销往70多个国家或地区，并一跃成为中国市场上份额最高的进口消防车品牌。

目前，消防车业务已然成为中集天达除空港装备外的第二大核心业务，因齐格勒营收暂未计入内，上半年该业务营收1.43亿元，仍然实现了增长。

通过一系列战略布局，中集天达已是中国最专业消防系统的“一站式”解

决方案的供应商，也是中国最大消防车制造商。根据规划，通过一系列资源整合和业务布局，形成品类和生产基地在全球主要地域的全覆盖，并通过整体化的运营，中集天达期望2020年进入全球消防车的一流梯队行列，以全球化运营的方式将中集在不同的地域生产的中高端消防车销往全球。

自动物流系统业务同比增长98%

由于市场覆盖区域扩张，以及工程进展良好并完成交付的工程合同数目增加，自动物流系统业务（行李、物料及仓库处理系统）上半年实现营收2.87亿元，同比增长98%。

多年来，中集天达一直努力加强在国

内外自动化物流市场的发展步伐，当前，其航空货站名列中国第一，全球第三，航空货物处理系统市场占有率稳居全球前列，国内市场份额逾50%。

相关行业专家预计，中国的自动化物流系统市场将在2017年至2021年的五年内保持稳步增长，到2021年将达到约2140亿元。这意味着，中集天达自动化物流业务还有巨大发展空间。



中集租赁成功发行首笔出表型ABS产品

6月22日，中集融资租赁有限公司（简称“中集租赁”）成功发行首笔ABS产品“华菁-中集1号资产支持专项计划”，并将在深圳证券交易所挂牌流通。该ABS发行规模为人民币3.42亿元，底层资产出表设计可有效降低中集租赁资产负债率、改善公司经营性现金流，优化公司整体财务报表。该ABS是中集租赁在国内资本市场融资的首次尝试，充分证明了国内资本市场对中集租赁企业资质和资产质量的认可，具有重大的里程碑意义和品牌效应。

在租赁ABS整体收紧的形势下，中集租赁成功发行了首笔ABS产品“华菁-中集1号资产支持专项计划”。在产品结构设计上，该产品以超额利差、

优先/次级分层提供内部增级保障，专项计划优先A级、优先B级、优先C级和优先D级资产支持证券分别获得大公国际资信评估有限公司给予的AAA、AA、AA和A评级。实践证明，中集租赁的资产质量和专业化能力得到了市场和监管部门的认可。

特别值得注意的是，中集租赁的该笔ABS是一只“真实出表”的产品，已经通过了外部审计师普华永道租赁资产风险报酬转移测试。“真实出表”往往代表市场对于租赁资产或证券化交易安排的高度认可，有助于作为发起人的租赁公司和作为计划管理人的证券公司提高市场影响力。中集租赁的该笔ABS之所以能够实现“真实出表”，归根结底在于中集租赁专业化、

多元化、国际化的发展模式，凭借真实租赁业务形成租赁资产的品牌效应和美誉度，给市场投资者以信心。

中集租赁是国内厂商系融资租赁公司的领军企业，成立十一年来，已经四次荣膺“中国融资租赁年度公司”，三次荣获“中国融资租赁创新奖”。依托其全资控股股东中集集团的全球化运营网络和多元化产业格局，中集租赁致力于成为全球物流、能源行业卓越的厂商金融服务商。中集租赁将以此次成功发行的ABS产品为新起点，持续提升专业化经营和融资能力，严控风险，提高市场化竞争能力，不断迈向引领中国融资租赁行业发展的新台阶！

中集产城将建造世界级低轨卫星物联网产业园



7月5日，深圳市光明新区党工委书记王宏彬、光明新区管委会副主任胡汝林、周辉，光明新区经济服务局局长林树平，深圳市规划国土委光明管理局局长沈金章一行莅临中集集团，就中集集团在光明新区投资建设的国内首个世界级低轨卫星物联网产业园项目进行了深入交流。

据悉，深圳市中集低轨卫星物联网产业园发展有限公司以总价2.74亿元成功摘得用地。该宗地占地面积2.78万平方米、总建筑面积约13.87万平方米，地处光明新区光明大道与龙大高速交叉口东北侧，位于深圳市十七个重点开发区域之一的光明新区凤凰城

区域、广深科技创新走廊重要节点，交通便利、配套完善、环境宜人，项目定位为中国首个世界级低轨卫星物联网产业园，属于深圳市大力发展的三大未来产业之一，本项目可填补国内低轨卫星物联网应用的空白。

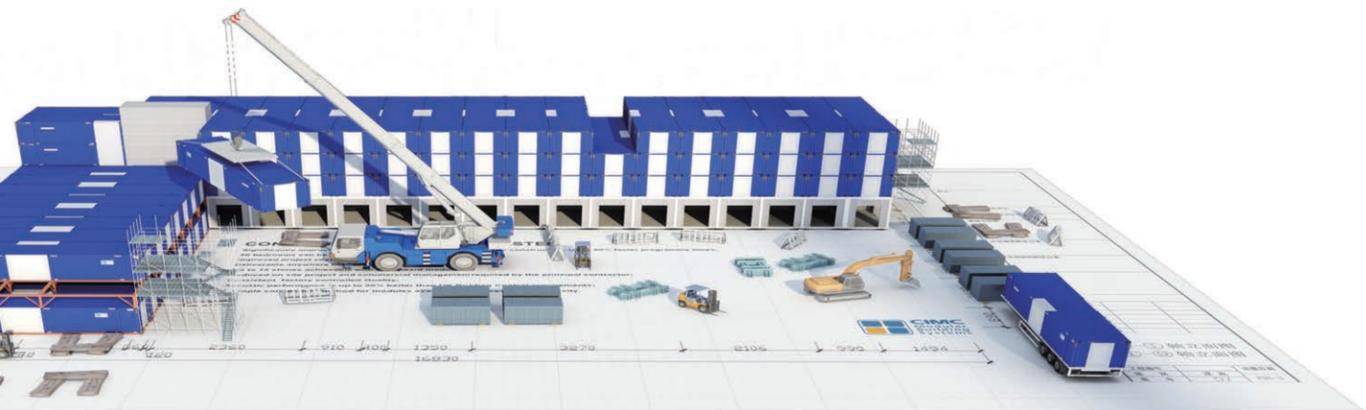
中集集团拥有全球第一的集装箱生产制造规模和客户渠道资源，全球市场份额超过50%，保障了低轨卫星物联网相关通信模块、智能终端、数据、流量服务的市场容量和项目的重大国际影响力。

中集集团集团CEO兼总裁袁伯良表示：“万物互联是全球未来发展方向，现

在全球有3650万个集装箱，未来都要连接在一起，靠移动通讯在海洋和山区通讯信号覆盖不上，需要靠卫星来完成。低轨卫星的能耗是最经济的，商业运用最成功的是美国。当前，中国也在发低轨卫星，中集已经获得美国ORBCOMM公司的低轨数据卫星通信模块生产销售授权，在低轨卫星物联网领域，中集已经有一定的基础。中集将利用全球资源整合能力和对行业的影响力，以产业园区的方式使更多低轨卫星物联网企业聚集在一起，共同发展壮大。同时也将以中集低轨卫星物联网产业园项目为媒介，加强和光明新区的合作，为光明新区的高速发展添砖加瓦。”



中集率先拿到了香港模块化建筑市场“入场券”



9月19日，中集模块化建筑投资有限公司（以下简称“中集模块化建筑”），作为「组装合成」建筑方法 Modular Integrated Construction (MiC) 技术的杰出代表，正式获得香港屋宇署的认可，成功获得进入香港模块化建筑市场的“门票”。据悉，本次香港屋宇署正式认可并颁发证书的首批企业只有三家，而中集模块化建筑就是其中的代表。

当前，香港建筑业正面临着转型升级，高消耗、生产力落后与劳动力缺失等问题一直困扰产业发展。为此，香港行政长官林郑月娥在2017年颁布的首个施政报告中明确提出，香港要引进更先进的组合式建筑方式。而中集模块化的建筑体系，是以钢结构为主体，结合保温、水电、消防、隔音、节能

和内部精装修于一体的新型建筑体系，是工业化建筑最高表现形式，可以很好地弥补香港建筑成本上升，劳动力短缺这些缺陷，对日益上涨的香港房价，也能起到一定的抑制作用。

据了解，而为了让该建筑方法更有质量地引入香港，2017年年底，香港屋宇署设立预先认可机制，要求模块化供应商进入香港市场，必须通过预先认可。香港屋宇署对模块供应商结构，建筑及机电设计，生产流程，品质保证和质量监督有着严格的规范要求。

“多年的海外成功项目经验，全球领先的模块化建筑技术，让前来模块化生产现场实地考察的香港相关部门负责人非常赞赏。因此，经过综合评估，中集模块化建筑在短短的半年内就通

过了香港屋宇署的认可与准入。”该负责人表示。

“具体而言，中集模块化建筑可以把工地现场90%以上的建筑工作转移到工厂的可控环境下完成，实现成本和计划更加可控，建筑质量更加稳定，大幅缩短建筑时间。此外，凭借中集全球化发展的核心竞争优势，能够整合全球资源，在全球任何一个地方，都能实现建筑的搭建。目前，中集模块化建筑已应用于英国、美国、澳大利亚、新西兰、日本等多个国家和地区的酒店和大学生公寓项目，同时与希尔顿旗下的逸林、花园、欢朋，洲际旗下智选假日等知名酒店品牌形成长期的战略合作关系。”该负责人补充道。

联合卡车荣获“中国物流技术装备智能卡车金智奖”

8月18日，由国家发展和改革委员会指导、中国交通运输协会主办、中国交通运输协会物流技术装备委员会承办的“2018中国智能物流技术装备大会暨物流技术装备企业家年会”在浙江杭州隆重举行。联合卡车作为物流行业的生力军，受邀亮相此次大会现场。此次大会以“智能共享，论道升级”为主题，邀请了国内外领先物流技术与装备企业、物流企业高层和研发团队负责人以及政府有关领导专家共600余人参会。

此次大会的一大聚焦点为“智能”。

随着物流市场的不断扩大，物联网、大数据、人工智能、云计算等智能物流装备的广泛发展和应用，“智能”成了物流行业的一大发展趋势，而一向以智能化为重要优势的联合卡车，一经亮相便吸引了全场的目光。

联合卡车以其先进的智能性，获得参会嘉宾们的好评。在颁奖典礼上，联合卡车不仅荣登“最具价值产品榜”，还获得中国物流技术装备智能卡车“金智奖”。

此次联合卡车荣获“中国物流技术装

备智能卡车金智奖”，与联合通G7密不可分。

联合通G7是联合卡车专门为用户打造的智能化管车系统，通过CAN总线技术，采集发动机ECU数据，为客户展现车辆行驶过程中最真实的里程、油耗和驾驶行为等数据。同时能为客户提供智能线路管理、车辆成本控制、司机安全管控等三大智能管车服务，可实现车辆全图监控、异常轨迹分析、车辆油耗、车辆故障及保养、驾驶行为分析等功能，全方位为客户提供管车服务。



中國證券報

麦伯良：中集集团已打好腾飞基础

从一家只生产集装箱、最少时只有59名员工的小工厂开始，到如今拥有九大业务板块、员工总数达5万余人的多元化跨国产业集团，中集集团创造了一个“中集传奇”。这都离不开麦伯良30多年的坚守与努力。中集集团CEO兼总裁麦伯良近日接受了中国证券报记者专访，分享了中集取得骄人成绩的原因和经验、未来发展的规划和目标，以及其对深圳改革开放的看法和建议。“我的目标是退休前中集做到三十个世界冠军级产品。”

制度和人才是关键

中国证券报：中集的发展趋势持续向好，主要有哪些原因？

麦伯良：以1980年成立计算，中集发展至今已有38年。中集确实是一家有点儿特别的企业。首先，我们是混合所有制的典型代表，股权结构科学化、多元化，治理结构因此比较稳定，确保了企业决策基本科学和明智。其次，我担任总

裁28年，愿意呆在中集把它做成世界一流的企业，从上到下团队保持稳定并看得长远，不急功近利。第三，中集的制度完善，有好的机制，人才能与企业风雨同舟、荣辱与共，企业就容易做好。所以，制度和人才是中集能够越走越好的核心关键。

中国证券报：收购兼并是中集逐步壮大的重要因素。中集如此重视收购的原因是什么？

麦伯良：中集是一家全球化的企业，而收购兼并则是全球化企业必须采取的方法之一。原因很简单，企业发展需要利用好全球资源。随着中国经济实力越来越强，企业也有实力去收购一些好东西，节省下闭门造车去研究的时间和精力，更好地实现弯道超车和后来者居上。

中集在海外的多笔收购，都得到了当地政府的高度认可。我们不是收购了就把企业搬到中国来，而是全面整合中集在全球的资源，帮助被收购企业发展，提升竞争力、延续品牌、拓展全球市场等。比如中集

收购的德国一家消防车企业，原来只有德国为主的市场和资源，不具备全球竞争优势。中集收购后将成本大幅降低，服务水平大幅提升，产品销售拓展到全球多个市场，企业的竞争力和就业双双提升。同时，通过收购这家德国企业，有利于发展消防车生产的高端技术，帮助国产消防车变得又好又便宜，有望打破高端消防车完全依赖进口的历史。

中国证券报：中集收购以及整合海外资源有哪些经验？

麦伯良：中集收购兼并全球范围内企业绝大多数是成功案例。我们总结为八个字“全球运营、地方智慧”。所谓全球运营就是全球资源整合，充分结合双方在全球范围的成本、技术、服务、供应链、市场等方面的优势，做到1+1大于2。地方智慧就是融合被收购企业与中集的文化，既要信任被收购企业的核心团队，也要取得当地员工和政府部门的认可，使对方与中集齐力发展。国内有一些企业在海外的收购兼并失败，一个重要原因是国内



派人去粗暴管理，不懂文化、习俗。是否具备能力将全球资源整合聚集好很重要。做好分析判断也很重要，不是有钱就可以做并购，要考虑清楚并购后该怎么整合。此外，可以寻找有能力的合作伙伴一起做，不要盲目推进。海外收购本身有一定专业门槛。

深圳创新求变基因仍在

中国证券报：结合中集的发展历程，对深圳的改革开放有哪些感触？

麦伯良：深圳是一个年轻的移民城市，没有固有的一些束缚。一群满腔热情、有理想有抱负的人聚集在这里。有了改革开放好的政策，再加上优秀的群体，所以深圳能够变成国际化大都市。

我是恢复高考制度后的第一届大学生。当年毕业时，很多人想到深圳来，其中就包括我。原因很简单，这是改革开放的热土。我

在深圳遇到了很多人，这些人和我一样具备共同特点，满腔热血，有胆识、有勇气、有魄力、不怕苦。如今深圳已发生天翻地覆的变化，但创新活力、创新求变的基因仍然存在。

中国证券报：改革开放给中集带来哪些影响？

麦伯良：没有改革开放就没有今天的中集。中集一直在追求创新，我在中集推行“共同事业”和“以人为本”的理念，就是要建立好的企业制度，培养一批优秀人才。有了完善的制度，再有一批优秀的人才，在清晰战略的指引下，企业才能做好。

中集搞“双创”计划，抛弃传统观念，把员工当作伙伴，给股份，为共同的事业奋斗。目前，中集孵化的双创企业有二十家，发展都挺好。中集建立了好的制度，加上这帮年轻人都很拼，自然就可以把企业做好，中集因此发展得更好。

深圳拥有很好的基础，但目前面临

土地、企业成本上升等瓶颈。如果这一瓶颈能够逐步缓解，发展会更好。

房子问题要解决。该政府补贴租金就补贴，该推行安居人才工程就要大力推行，还要下决心大力抓旧改，挖掘潜在土地资源。解决房价问题，才能真正留住人才和企业，深圳才会发展得更好。

中集如何实现腾飞

中国证券报：中集转型升级的路线已经明确，未来十年中集如何实现腾飞？

麦伯良：我们十年前开始转型升级，过程很痛苦。但走到今天，中集的转型升级基本已经到位。未来的发展战略很明确，就是坚定全球化、多元化不动摇。当然，多元化也是发展与中集产业相关联的业务。

好收成 好收入 好小

重大项目统筹... 展规模化、集... 收益增加10... 带有客家... 统一规划建设... 为村民“土地... 一向银行提供... 作质押，逐年... 到，像他这样... 付款”了。

200公里外... 农村联光村... 生产方式的落... 失……引进... 富是广东扶... 生产生活方式... 性地推动... 贫困村物

边 出 流 影



南方日报

中集：瞄准未来增量市场搭建全球营运平台

中集未来发展的几个重点已经明确，整个业务结构组合差不多都安排妥当；企业制度经过不断改善已经趋于成熟，有了完善的治理结构和激励机制；培养和提拔优秀人才已有成效，现在集团领导班子已经大量年轻化。基础已经打好，中集有什么理由接下来不是腾飞的十年？

中国证券报：海工业务一直没有盈利，会否给中集未来发展带来一些压力？

麦伯良：海工业务亏损有其客观原因，做大国重器难免出现短期亏损。我坚守中集几十年，从来不急功近利。目前中集做海工产业已投入百亿元资金。如果都不做了怎么征服海洋？怎么利用海洋？怎么实施国家海洋战略？虽然海工业务现在亏损，但整个中集集团没有亏，每年都盈利且增长。海工业务现在亏了一些钱，但我们有信心以后挣回来。

从今年开始，中集不管是营收或是净利润，规模都有很大机会突破历史高位，以后将在此基础上稳步上行。

中国证券报：中集未来的发展重点主要有哪几方面？

麦伯良：天然气会是下一步发展重点之一。天然气将是未来二十年世界增长最快的一个清洁能源，而中集本身就在这方面有一定基础。另一个是多式联运。未来五到八年将是中国铁路改革的关键时期，我们要把握这方面机遇。

产城融合也是中集大力发展的重点。最近中集在青岛规划一个冷链产业园。冷链涉及领域广泛，比如医药运输、食品储存等。中集希望借产城融合的方式来提升国家整个冷链水平。同时在冷链装备方面打造更多世界冠军，带动城市的发展与进步。

还有中集的“双创”计划，我们的目标是三年后孵化出一百家，五年后有机会做到数百家上千亿的规模。

中国证券报：中集还有什么新的目标？

麦伯良：中集现在有二十一个世界冠军级产品线。我自己的目标是退休前做到三十个。下一步，中集将继续完善有关制度，制订一些措施和政策。当然，除了自身的努力，也需要相关部门在资本市场再融资、并购、上市等多方面的支持。

文/中国证券报记者 王兴亮



8月21日，中国国际海运集装箱（集团）股份有限公司（以下简称“中集”）旗下的来福士公司建造的超级游艇幻想号亮相深圳。这是第一艘由中国企业集成全球资源能力设计建造的60米以上的超级游艇，这

标志着在超级游艇设计建造领域，中国企业从此跻身世界一流行列。打造这艘超级游艇的中集来福士公司此前造出了大国重器、全球最先进的超深水半潜式钻井平台——

“蓝鲸1号”，该平台于2017年参与国家试采可燃冰。中集集团相关负责人表示，在中国海洋装备行业，蓝鲸1号的建造是工业产品的创举，而“幻想号”游艇是消费类产品的另一创举。

好收成 好收入 好生活

重大项目统筹
展规模化、集
收益增加10

幅带有客家
统一规划建设
为村民“土地
一向银行提供
作质押，逐年
到，像他这样
付款”了。

与200公里外
因村联光村
产方式的落
失……引进
富是广东扶
生产生活方式
性地推动
贫困村初

边 出流影

很快，这家总部位于深圳、年产值约 800 亿元的大企业就要迎来 36 岁生日，其集装箱产销量连续 23 年居全球行业第一。几乎与特区“同龄”、与改革开放共成长的中集，如今已基本实现了从单品制造到系统集成高端制造的产业升级，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 8 大业务板块，并在道路运输车辆、登机桥等 20 个细分设备领域成为世界第一。

中集“逆袭”的背后，是富有创造力的“全球营运，地方智慧”的商业思路，也体现着其由单一产业向多元化产业转型的魄力。

“蛇口基因”

中国元素和全球化特质已“深入骨髓”

十年前，如今已是中集车辆在比利时罐车公司 LAG 总经理的张灵第一次去欧洲出差，他深深感受到欧洲的发达之处，从细微的办公设施到宏观的企业运营理念，无不让他印象深刻。但十年来，深圳以及中集的成长都远远超过张灵的想法。

“每次回蛇口的感觉都不一样，有时候会找不到路”，他说，中集的转变很大，同事们的想法也在与时俱进，“欧洲相对而言发展较为静态，深圳则在‘翻天覆地’地改变。”

与深圳经济特区同龄的跨国企业中集，是中国改革开放后的第二家中

欧合资企业，首任董事长是招商局集团有限公司原常务副董事长袁庚。

“不要闭门去研究别人已经发明的东西”。袁庚的这一经典观点让中集集团 CEO 兼总裁麦伯良记忆深刻，他说，“中集在诞生之初，就自带国际化基因，成长了一大批国际化人才，公司为此受益无穷。”

“蛇口基因”是中集与生俱来的。“中集是在蛇口创业的企业，同一年代的还有招行、万科、华为，这些企业的共同密码都是从蛇口成长起来的。”中集集团党委副书记于亚说，“他们都有着自强不息、改革开放、要在全球争先的基因，这种基因构成了我们在国际化道路上一直走下去的动力，并从中增强自我竞争力和中国元素”。

每进入一个细分市场，中集通常都会通过收购该行业内最先进的企业实现快速切入。从集装箱行业开始，中集在上世纪 90 年代通过在国内的三次并购，成为世界产销量最大的集装箱制造企业。

这种全球化的特质已深入中集的“骨髓”。从上个世纪到如今，中集从战略发展上考虑减少对集装箱业务的依赖，进入空港设备、车辆、能化、海工、现代物流、金融、和产城等多个业务板块，还涌现了电商、模块化建筑、多式联运等多家创新企业。

于亚表示，中集的并购是由战略驱动的。作为一家为全球市场服务的多元化跨国产业集团，中集在亚

洲、北美、欧洲、澳洲等地区拥有 300 余家成员企业及 3 家上市公司，客户和销售网络分布在全球 100 多个国家和地区。2017 年，中集集团实现销售收入 763 亿元人民币，净利润 25 亿元。

“进军国际市场，我们是从‘拼杀’中开始起步的。”在于亚看来，中集通过不断地国际并购，逐渐成为部分细分领域的“隐形冠军”，这一过程可谓是跌宕起伏，“公司员工数量最少时只有 59 人，但大家依然拿着产品坚持跑订单”。

迭代升级

从集装箱向多元化高端制造转型

7 月 31 日，中集旗下的香港上市平台公司中集天达发布公告，旗下公司以 6 亿元人民币收购消防车企业沈阳捷通 60% 的股权。这是中集继收购德国齐格勒，重整控股中国消防之后的又一里程碑动作。

这意味着，消防车领域的世界冠军或许在深圳诞生。“中集对于消防车业务确实有做中国冠军甚至世界冠军的使命，未来中集的消防业务还要继续做大做强。”中集天达执行董事兼首席执行官郑祖华说。

而在道路运输车辆领域，中集车辆的生产能力和规模早在多年前便已位居全球第一。美国知名行业咨询机构 ACT Research 2015 年报告显示，2014 年中集车辆的半挂车销量



已居全球行业之首。至 2017 年，这一地位已保持四年。

8 月 9 日，中集车辆境外上市相关方案获董事会审议通过，拟上市地点为香港联交所主板。这意味着，如果中集车辆独立上市成功，中集集团旗下除空港及消防装备、能源化工及食品装备业务之外，将再添一个独立的上市平台。

这些都是中集数十年海外探索下的积淀。从单一产品转向多元，中集的步伐稳健而又迅猛。

“精确和质量是中集所有产品都必须要考虑的关键点。”中集美国骨架车企业 CIE 公司的首席执行官

Frank Sonzala 说，在外国不少高速公路上，都能发现中集产品，从整车到相关配件，都是中集制造的，“我们的产品并不是北美最便宜的，但一定是制作精良、业内首屈一指的。”

而全球化，则是中集突围的秘诀所在。

继 2002 年进入道路运输车辆业务之后，中集 2008 年又进入天然气装备、海洋工程装备等领域，此后将安瑞科能源装备、荷兰博格工业、德国消防救援车辆百年老店 Ziegler、德国老牌企业 Ziemann、具有 276 年历史的英国企业 Briggs 等名企收入囊中。

在不断并购的过程中，中集也在加强自身的科研能力。数据显示，中集目前一共在约 30 个国家和地区建设海外实体研发中心和基地，一类做基础研发和产品开发，一类保证建造制造工艺，进而支撑整个开发体系。目前中集的海外员工约有 6000 名。

任人唯贤

“全球营运，地方智慧”的深商逻辑

如何通过全球化布局获得市场竞争力，是中集在不断思考的问题，而“全球营运，地方智慧”便是中集一直坚持并不断创新战略。



好收成 好收入 好生活

“在把中集管理能力、风控能力、供应链体系等扩散出去的同时，我们也充分尊重海外分公司的本地管理团队，并对其高度信任，从而做到认知、理解目标市场的特征，进而贴近市场需求。”于亚说，这些探索的最终目的，是让海外分公司真正成为中集成员，“利用好全球资源为集团所用，成为真正的共同事业平台，调动起所有成员，最终可以在当地发挥出巨大能量。”

“全球营运，地方智慧”并不只是一句口号。中集在海外扩展的过程中，有一套独一无二的商业逻辑，即善用本地人才。在英国挂车企业 Retlan，

887 名员工没有一个来自中国；在德国齐格勒，员工数量从 2015 年的 900 多人增至 1400 多人，其中大部分都是当地人；在美国的 CIE，只有几位员工来自中国或是华裔，但两国企业之间的交流依然十分密切……

美国的 CIE 甚至启动了名为“更有力量的制造业伙伴计划”，又叫“鹰计划”，旨在创造两地企业员工交流的机会，让工程师、客户服务人员等从中国来到美国待上三个月，在美国办公室、工厂工作，然后他们会回到中国工作三个月，项目结束后，这些员工还能获得中集“MBA 学位”。

往返中美两地的员工，被 CIE 的首席执行官 Frank Sonzala 称之为“宇航员”，而他们工作的地方，就变成了“国际空间站”，“两地商业文化通过创新的方式游记融合，去年已经有约 10 个‘学生’毕业，中国员工和美国员工也有了互相学习的机会”。

不过，在探索全球市场的过程中，文化差异是不可避免的问题。解决“疑难杂症”，还得用“老办法”。“一接触欧洲市场，我便开启了中欧两边跑的模式，一年机票就‘囤积’了约一百张，带领团队通过密切交流来克服文化差异。”张灵说，

随着问题不断被解决，整个企业的业务甚至员工的精神面貌都越来越好了。

“利用中集这一平台，我们连接到整个中国以及全球的资源，在很多行业，中集都是从零开始，无心插柳成荫，然后迅速利用既有优势和资源进行沉淀。”中集齐格勒董事总经理栾有钧说。

“在全球范围思考，在当地展开实际行动。”通过多年的磨合，南通中集安瑞科食品装备有限公司总经理 Christian Blatt 及管理层的已经掌握了让不同国家之间文化碰撞出火花的有效途径，“中集专注于质量和服务能力，这也是其开拓国际市场的基本原则。”

改革创新

“双引擎”让梦想照进现实

试想这样一幅场景：在广阔的大海上，深海网箱、海洋牧场平台等多样化的海洋装备正助力海洋作业，后者还能将海上吃、住、行、游、购融为一体；大国重器“蓝鲸 1 号”和“蓝鲸 2 号”，不仅能助力可燃冰试采重任，更是将我国深水油气勘探开发能力带入世界先进行列……

这些，都是中集海工整合利用全球资源发挥深圳科研实力的代表作。大国重器“从 0 到 1”的道路，中集没有可借鉴的经验。

中集之所以能在创新研发能力方面取得进步，与其多年坚持抓核心设计能力和本土化核心人才培养的经营战略密切相关。它培育了我国第一代深水平台工程师，一批实战经验丰富的项目管理团队。目前，中集来福士拥有一支 1000 人的工程师队伍，平均年龄 34 岁。

于亚认为，在推动技术进步的过程中，“双引擎”至关重要。“在欧洲，很多产品尚处于工业实验室阶段，距离产业化还有较大差距，中集能让其承担产业化责任，让产品真正走出实验室。”于亚以中集与欧洲子公司的合作举例，他说，中欧企业合作并真正形成“双引擎”，最终会对行业产生积极贡献。

让我们把时间拨回 2010 年，德国在消防领域排名第一的企业齐格勒遇到了一个难题。

由于欧盟认为齐格勒联合其他几家企业进行价格垄断，被要求上缴 900 万欧元罚款。由于现金流限制，这家未上市的家族企业因交不出罚款被德国政府接管。此后，德国政府一直在全球寻找买家，最终中集抓住机会收购了齐格勒。

“以上市公司的标准来看当时的齐格勒，其发展理念是落后于现代企业的。”栾有钧介绍，并购齐格勒之后，中集高管用十几天的时间跑遍齐格勒的所有核心客户，并表示尊重齐格勒这一百年品牌的文化。“中集给齐格勒带去了走出去的国

际化视野，应用中集已有的行业资源扩充其国际化阵容，用中集现有的生产运营和管理理念对欧洲企业进行‘改装’。”他说。

同样的场景，亦出现在中集 2016 年以 2300 万英镑全资买下的英国拥有 276 年历史的 Briggs，以此扩大旗下能源化工与液态食品装备板块的战略版图。

“除了员工数量增长之外，我们的产品线也不断丰富，技术正快速进步。”Christian 说，中集正酝酿投入一个新的酿酒厂，采用领先的创新技术，以获得行业定价权，并对现有的相应业务线进行改造、升级。

在于亚看来，中集的全球化分为三个阶段：第一和第二阶段是中美互动和中欧互动，面向全球市场进行创新。中集在美国的车辆业务便是“制造模式加商业模式”的创新代表。第三个阶段，则更突出通过海洋工程等高端制造业，整合全球资源，建立自主创新的能力和体系，最终形成战略性新兴产业。

“改革开放带来了中集全球化运作的机会，我们希望通过不断改革创新，在‘国之重器’上也占有一席之地。这是中集继续往下走的动力，尽管有困难，但我们仍在不断探索。”于亚说。



好收成
好收入
好小

“ 887名员工全部来自本地

英国在中集全球布局中扮演着举足轻重的角色。我们通过抓住契机，与 Retlan 对管理层激励措施、技术整合以及中集能带来的全球营运经验等方面的深入探讨，最终促成中集车辆收购 Retlan。中集要打入英国市场，要继续传承本地企业精神，同时又要有所创新，不是一件特别容易的事。

在英国的 887 名中集员工中，全部来自本地，这也是“全球营运，地方智慧”内涵的一种体现，即通过有效的授权、管控、激励机制，让本土团队带领企业、为后续发展打下基础。中集车辆在英国以及其他国家的管理哲学都颇为类似，这是一套总结出来的经验，也在实践当中不断完善的。

Retlan 董事兼
全球营运委员会主席
叶剑峰

“ 实施‘鹰计划’‘国际空间站’
培养创新人才

中集是完全全球化的，我们可以在世界上很多国家进行市场开拓，从美国、加拿大、墨西哥，到欧洲、大洋洲，甚至是加勒比群岛，都能发现我们的身影。中国先进的工艺同样是我们的核心竞争力，中集东莞灯塔工厂生产的产品，其切割的精度、表面油漆的光洁度和保修年限等，都是其他产品无法比拟的。

对于中集而言，员工是公司最大的资产。类似“鹰计划”和“国际空间站”的项目是我们正在做的探索，最终目的便是培养创新人才。

CIE 首席执行官
FRANK SONZALA

“ 让质量和服务这一全球共
识在中国生根

中国公司开拓全球市场的案例并不罕见，但中集的不同之处在于方法。作为一家国际公司，中集专注于质量和服务能力，这也是我们保持业内第一的诀窍。

和中国同事一起工作，我们将把在全球范围内已成为共识的质量和服服务理念引入中国，在这里扎根，这需要中欧两地同事不断交流、碰撞。我们通过培训课程让两者互相了解，最终达到在全球范围内思考、在当地行动的水平。我们希望在食品工业中占据主要地位，并通过中集的资源扩大业务范围。

南通中集安瑞科食品装备
有限公司总经理
CHRISTIAN BLATT

文/南方日报记者 苏梓威