

ISSUE 38  
2021/10  
[www.szihl.com](http://www.szihl.com)

内部资料 免费交流  
准印证号:(粤B)L017010105

# 深國際

Shenzhen International

特别策划：»

## 十四五 战略规划

- 打造大湾区顶尖、全国一流的物流综合服务商
- 构建“水陆空铁+智冷”全景物流生态



SHENZHEN INTERNATIONAL

深國際

总第38期 2021年10月 第5期



Shenzhen International  
深國際

深圳國際控股有限公司  
(股票代碼：00152HK)

地址：香港九龍尖沙咀東部科學館道一號康宏廣場南座22樓2205–2208室

電話：852-23660268

傳真：852-27395123

地址：深圳市福田區紅荔西路8045號深國際大廈

郵編：518057

電話：0755-83079999

傳真：0755-83079988

網址：[www.szihl.com](http://www.szihl.com)



物流天下 德行天下

# Shenzhen International



ISSUE 38

2021/10

[www.szihl.com](http://www.szihl.com)

## 乘势而上 顺势而为

“十四五”战略规划编制于2020年，新思维、新动能、新模式等正在加速颠覆中国物流业发展的大环境，集团内部面临空前的发展焦虑：深国际以物流基础设施投资运营为核心主业，而在全国物流用地不断收紧、各省港口整合不断加剧的背景下，如何保持发展增速并有效突破重资产长周期、慢回收的瓶颈？同时，尽管推动业务向智慧化升级、向价值链高端延伸已经成为共识，但怎样才能找到正确的实现路径？

带着厚重的疑问和期许，集团战略规划团队与罗兰贝格的咨询团队历经一年调研、论证和反复打磨，交出了一份高质量的战略规划报告：它客观分析了深国际各业务板块的内外环境条件，从行业趋势、集团使命和自身目标着眼，提出了“从物流基础设施供应商向综合物流服务商转型”的大方向和塑造四轮驱动产业格局的具体行动路径，明晰了各战队努力的方向；它提出了“构建‘水陆空铁+智冷’全景物流生态”的发展前景和实施“两大战区+一个叠加”的区域布局策略，明确了深国际塑造和强化竞争优势的着力点；它提出基于物流园全生命周期的价值挖掘，构建形成“投建融管”“投建管转”两个闭环发展的商业模式，为拓展核心业务、持续扩大规模布局，提供充实的资金保障。特别值得一提的是，它强化了团队的战略定力——立足于过往所积淀的基础，我们将乘势而上；着眼于中国的新发展格局，我们将顺势而为，以及，企业当前出现的各种问题都将消亡于发展。

深国际的“十四五”战略规划是实践经验、集体智慧与外脑智库的结晶。编辑部于本期推出“十四五”战略专刊，详细介绍集团的未来发展方向、目标与路径，期待建立一个沟通渠道，从内到外最大化地调动和集聚力量，共同创造美好未来。

  
Shenzhen International  
深 國 際

准印证号 (粤B) L017010105

主办单位 深圳国际控股有限公司

《深国际》编辑部

地址 深圳市福田区红荔西路8045号  
深国际大厦

邮 编 518057

电 话 0755-83079999

传 真 0755-83079988

电 邮 sgjneikan@szihl.com

编委会顾问 李海涛 刘征宇

编委会主任 王沛航 纪志龙

副 主 任 革 非 易爱国 范志勇 侯圣海 戴敬明 周治伟

编委会成员 徐义斌 黄超龙 刘旺新 杜 度 陈小平 黄 斌

王琳鸿 张永刚 曾 翔 王敬贤 陈 燕 赵永强

袁 冶 周 伶 胡 煜 刘业全 杨燕娴 杨卫军

吴晶萍 吴国平 陶金瑞 张建平 陈君生 魏堂胜

皮建存 徐 彬 冯 煜

主 编 徐义斌 杜 度

副 主 编 杜洁菡

责任 编辑 安阳阳 张 婷

编 务 刘艳涛 吴飞鸿 陈 曦

设 计 深圳市惟友传媒有限公司

欢迎行业人士及深国际员工投稿！所有栏目长期接受文图投稿或荐稿，

一经采纳即付稿酬。

所有文图版权归深国际集团所有，如需转载敬请注明出处。

《深国际》编辑部

# CONTENTS

## 目录

### 卷首语

03 / 乘势而上 顺势而为

### 领导寄语

06 / 董事会主席李海涛：  
夯实“稳”的基础，创造“新”的突破

10 / 总裁刘征宇：  
积厚谋远再进发

### “十三五”战略回顾

14 / 数说“十三五”

### “十四五”战略规划

20 / 总体目标及发展策略

### 主营业务：物流板块

- ◎ 市场环境分析
- ◎ 物流园区业务发展策略
- ◎ 物流综合服务业务发展策略
- ◎ 物流园区转型业务发展策略
- ◎ 重点企业及重点项目

### 主营业务：港口板块

- ◎ 市场环境分析
- ◎ 港口板块发展策略
- ◎ 重点企业及重点项目

50 / 主营业务：收费公路板块

- ◎ 市场环境分析
- ◎ 收费公路板块发展策略
- ◎ 重点企业及重点项目

56 / 主营业务：大环保板块

- ◎ 市场环境分析
- ◎ 大环保板块发展策略
- ◎ 重点企业及重点项目

62 / 战略投资

- ◎ 中国国际货运航空有限公司
- ◎ 中外运深圳国际物流有限公司
- ◎ 湖北普罗劳格科技股份有限公司
- ◎ 中通服供应链管理有限公司
- ◎ 深圳航空有限责任公司

72 / 战略支撑

Shenzhen International

## 夯实“稳”的基础，创造“新”的突破

古人有云：“不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一隅”。说的是做大事者、成大业者要有战略眼光，登高望远；要有大格局，大手笔。对于企业而言，发展战略是经营成败的关键。一个企业能否实现高效经营的目标，关键就在于对战略的选择。战略规划是系统性的决策，只有战略符合企业发展的需求，具体业务和项目拓展才不会有大的偏差，所以战略是决定企业系统性风险的关键因素。

此刻，深国际正处在转型升级、加速发展的关键阶段：五年来，我们通过努力，全面完成了“十三五”的规划目标和任务；新的五年，我们面临深圳先行示范区和粤港澳大湾区建设、国资国企综合改革试验等重大战略机遇和与之相应的更高发展要求，以及世界百年未有之大变局带来的诸多不确定性，如何保持高速增长并迈向高质量发展，是集团需要答好的考题。为深入研究诊断集团的优劣势和机遇挑战等，我们全面启动了深国际“十四五”战略规划的编制，在全集团范围内抽调精兵强将组建工作小组，引入国际顶尖战略管理咨询公司罗兰贝格的专业力量，共同谋划深国际未来五年发展蓝图。

通过认真研究，我们认为集团的四大业务板块都很有发展潜力：物流行业正处于高速发展期，特别是物流仓储、智慧物流、冷链物流等细

分市场，均受益于中国消费升级、终端客户要求提升以及生产制造业的高端化，具备持续增长动能，整个物流行业也是疫情期间为数不多逆势增长的行业；港口航运是国家目前正大力提倡的行业，中共中央、国务院出台了《交通强国建设纲要》，提出要加快水运在综合交通体系建设中的深度融合进程，这也为港口板块做强做优做大提供了支撑。收费公路行业在《粤港澳大湾区发展规划纲要》及《广东省高速公路网规划（2020-2035年）》等相关政策的推动下有望得到持续发展；大环保行业是高成长性的朝阳行业，全国环境污染治理投资稳步增长，相关政策持续升温，目前已经升格为国家根本大计。

在战略规划编制中，我们充分考量国有企业、上市公司的双重身份和所从事行业的特性，对自身功能定位进行了重新反思和检视，注重了以下四方面原则。

一是注重扬长避短。刘鹤副总理曾经指出，“国有企业多处于产业链上游，在基础产业和重型制造业等领域发挥作用，民营企业越来越多地提供制造业产品特别是最终消费品，两者是高度互补、互相合作、互相支持的关系”，与民营企业相比，国企的优势在于管理规范、品牌和资金等，劣势在于市场化程度不够高、机制不够灵活，因此国企要在市场经济中发展壮大，必须清醒认识自己优劣势，必须突出优势扬长避短。我们的高标仓、港口、收费公路这些重资产业务，都是基础产业，

是契合国企比较优势的，都是与深国际自身禀赋和能力相匹配的。

二是注重规模效益兼顾。规模和效益，两个方面都很重要，不能偏废一方，不能为了规模不顾效益，也不能为了效益不管规模，要做到“大而优”。例如，我们提出物流园区要做到“深圳第一、湾区前三、力争全国前五”，高标仓运营面积要从“十三五”期末的260万平方米提升到2025年底的800万平方米左右，平均每年有100万平方米高标仓投入运营，这些都是非常有挑战性的目标，尤其大量新增投建项目、战略新兴业务和相应的培育期将使我们的中短期经营效益面临极大压力。所以，我们要在规模扩张和保持合理收益之间找到一个最佳的平衡点，要追求有质量、有效益的大，要在强和优的基础上持续谋大。

三是注重经济属性与社会功能相结合。深国际作为上市国有企业，既需强调经济属性，又要考虑社会功能。所以我们在“十四五”规划思路中进一步明确要“助力实体经济，发挥城市配套开发运营国企力量，服务城市、服务产业、服务民生”。这实际上也是我们历来秉持的企业价值观——2019年新冠疫情爆发初时，我们就积极响应政府号召，免收高速公路通行费、免除20个物流园区共589家租户两个月租金及费用总计约12亿元，以实际行动助力复工复产。我们坚信这不仅是履行社会责任的应有之举，还有利于进一步加强合作伙伴与本集团的长远合作关系。

四是注重当期利益和长远利益的平衡。作为上市公司，必须要有业绩，所以我们要遵循行业发展规律、借鉴行业通行做法，对成熟型业务强调挖潜增效、贡献当期收益；与此同时，我们也不能为了眼前的业绩损伤公司长远发展的基础，要坚持做“打基础、利长远”的事情，对战略性投资和战略新兴业务强调给予时间和空间培育，不断积累长效优质资源，为集团长远发展积蓄能量。

立足于对宏观经济形势、行业发展趋势和对于自身资源禀赋的综合判断，我们明确了集团未来五年发展的总体目标：聚焦深圳、扎根深圳、融入湾区、辐射全国，争做优秀城市配套国企力量、争当国企综合改革先锋，努力打造深圳市交通物流设施保障的功能性平台、交通物流资源的集中整合平台、交通物流产业链上下游的投资平台、交通物流产业的经营平台，不断开阔思路，谋求更大发展，积极探索市场前景好、投资回报率高的新业务领域，进而发展为一家有较大品牌影响力、有较强市场竞争力、有特色的一流产业集团。

风劲正是扬帆时，潮涌恰逢赶潮人。“十四五”新篇章已经开启，我们将坚定信心，锐意进取，奋力书写深国际的美好未来，为股东创造价值，为服务新发展格局贡献国企力量。

深圳国际控股有限公司董事会主席

廖海涛

## 积厚谋远再进发

“并不是有了工作才有目标，而是有了目标才能确定每个人的工作。所以企业的使命和任务，必须转化为目标。如果一个领域没有目标，这个领域的工必然被忽视，企业想要提升自己的核心竞争力，就必须建立提升核心竞争力的战略目标”——彼得·德鲁克  
(美国著名管理学家、现代管理学之父)

做强做优做大，是集团“十四五”战略规划的核心主线。围绕这条主线，每一个业务板块都制定了非常明确且振奋人心的发展目标。通过重点发力构建“水陆空铁+智冷”全景物流生态，即形成覆盖陆路物流园、内河码头、航空货站和铁路货站等“水陆空铁”应用场景，并在此基础上叠加智慧物流和冷链物流等高增值服务业务，实现向物流综合服务商的转型升级。

构建“水陆空铁+智冷”的全景物流生态，初听来有点过于宏大，但其核心有两点，其一是获取核心城市特别是深国际“大本营”所在城市、区域的战略性资源，其二是培育新兴业态。前者是集团的传统优势所在，后者是目前相对欠缺的，让长板更长并补上短板，这就是我们要努力的方向。

物流业务方面，“十三五”期间，我们以重资产投资为主，实现在全国28个城市的业务布局；进入“十四五”，我们在既有规模的基础上，进一步提出了要成为深圳第一、湾区前三、力争全国前五的物流基

础设施开发运营服务商的目标，开启自我升级的发展模式。同时，我们还找到了破解重资产企业扩张难题的“加速器”——在这一版战略规划中，我们首次明确提出了构建物流园区“大小闭环”的商业模式。所谓“小闭环”，是指要充分利用公募REITs、产业基金等金融工具，将深国际旗下的成熟物流园置入基金，在保持运营权的前提下出让股权，缩短投资回报周期及获取投资新物流园区项目的充沛资金，形成“投建融管”的良性滚动发展，这个闭环商业模式将帮助我们摆脱重资产束缚，加速新基建领域的扩张布局。所谓“大闭环”，是指积极把握城市化进程带来的历史性机遇，推动有条件的物流园区土地变性和更新改造，所获取的超额投资收益，可为拓展核心业务提供充实的资金保障，并为今后若干年的业绩增长提供强有力的支撑。这个大闭环的名字和上面的小闭环有所区别，叫“投建管转”，“十三五”期间，已经在深国际的梅林关项目、前海项目得到实证。

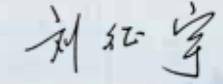
港口业务方面，依托南京西坝港的出色经营绩效，已经成为集团“十三五”期间的一个业绩增长点和在长江沿线的一面品牌旗帜。“十四五”期间，我们期待它在做优做强的基础上谋大，具体的实施路径是推动存量港口项目增值服务不断升级以实现有机增长，同时以并购为主、新建为辅实施“港口联网行动”，立足南京西坝和靖江等2个枢纽港，按照协同升级的原则拓展布局配套港，形成多点布局的港口网络体系，最终我们希望推动港口板块分拆上市。

由集团控股上市公司深高速统筹经营的收费公路和大环保业务板块也都提出了非常明确的发展目标和实施路径。收费公路板块将延续“十三五”提出的“整固提升”为主的发展思路，紧抓“双区驱动”“双区叠加”的战略机遇，积极拓展高快速路投建管养业务，扩大高快速路资产及业务规模，努力发展成为深圳国资高快速路投建管养的核心平台、大湾区高效便捷交通基础设施服务商、中国公路行业领先企业；大环保业务板块，“十三五”期间通过投资并购，实现了高起点切入危废处置、有机垃圾处理及清洁能源等细分领域，“十四五”期间将进一步聚焦特色环保和一体化清洁能源业务，力争战略期末做到特色优势突出、细分市场领先，创造驱动企业可持续发展的“新引擎”。

总体来说，深国际的“十四五”战略规划是立足集团自身资源禀赋、发展条件和比较优势等实际而制定出来的行动方略，其中提出的一些目标，比如规划期末资产总量要超过1650亿元、园区运营管理面积要力争进入全国前五等，虽然充满挑战，但对我们来说，既是压力，更是动力。

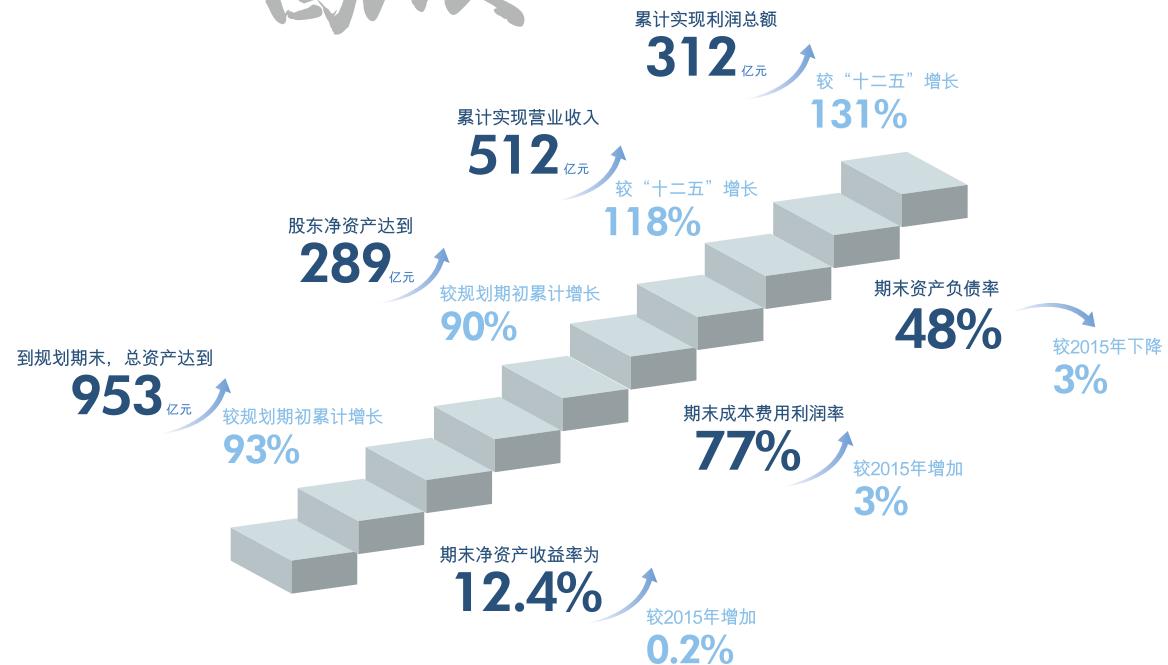
如今，战略任务已经明确，更为重要的是将蓝图变成施工图。为了推进战略执行，对内，我们建立了一整套以“战略落地、管理提升、创新发展、人力支撑、财务管理、资本运作、企业文化、监督机制、风险防控、信息化建设、国企改革”为主要内容的战略支撑体系，注重激发活力、增强动力，保障发展目标的落实。对外，我们积极拓宽“朋友

圈”，包括以战略投资、深度合作等方式引入了国货航、广铁集团、中外运、中通服供应链、普罗格等物流行业细分领域的头部企业伙伴，并与京东、万科、腾讯、顺丰、DHL、德邦、申通等知名企业和国家开发银行、工商银行、交通银行等21家大型银行建立了战略合作关系，以期实现优势互补、协同发展。

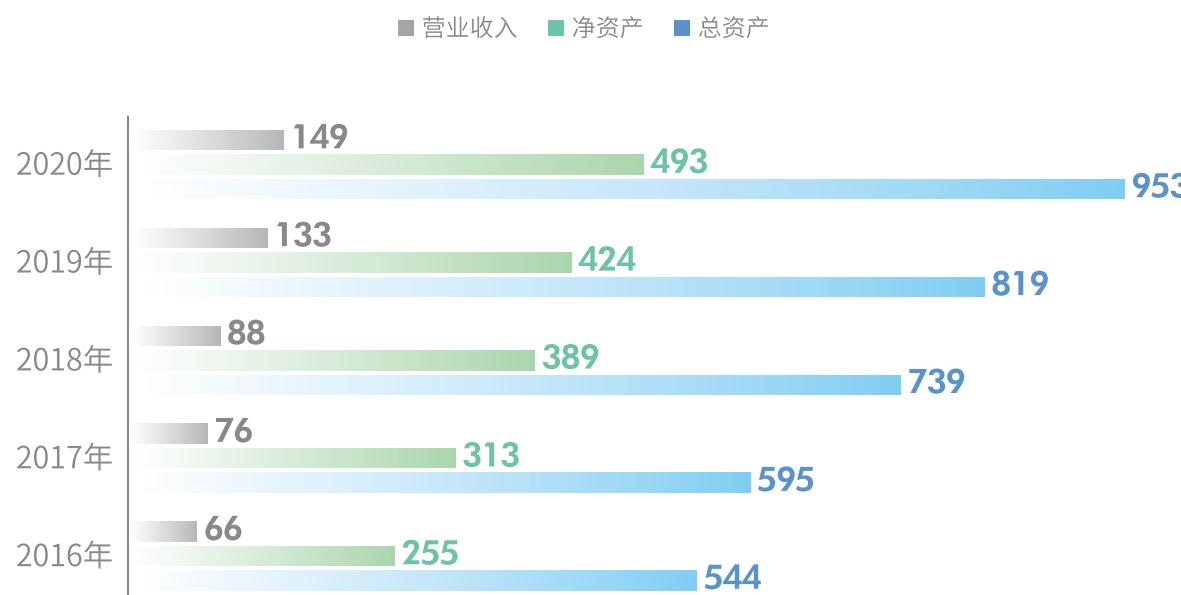
如果说，成就一件事情需要天时地利人和三个要素，那么，深国际已经拥有了天时，如国家双循环战略、新基建战略和双区战略等重大利好加持；也具备了地利，多年深耕以深圳为核心城市的粤港澳大湾区，使我们积累了较好的资源优势和区位优势；我们同时还拥有人和，“十四五”战略规划本身就是一个展示我们集体智慧、发展共识的成果！接下来，我们将以只争朝夕、不负韶华的紧迫感和使命感，勠力同心谋发展，将深国际打造为有较大品牌影响力、有较强市场竞争力、有特色的一流产业集团。

深圳国际控股有限公司总裁

# “十三五”战略回顾



## “十三五”期间 资产及收入柱状图



物流业务

营业收入年均复合增长17%，利润总额年均复合增长9%（不含免租降费影响）

深国际物流园区布局图

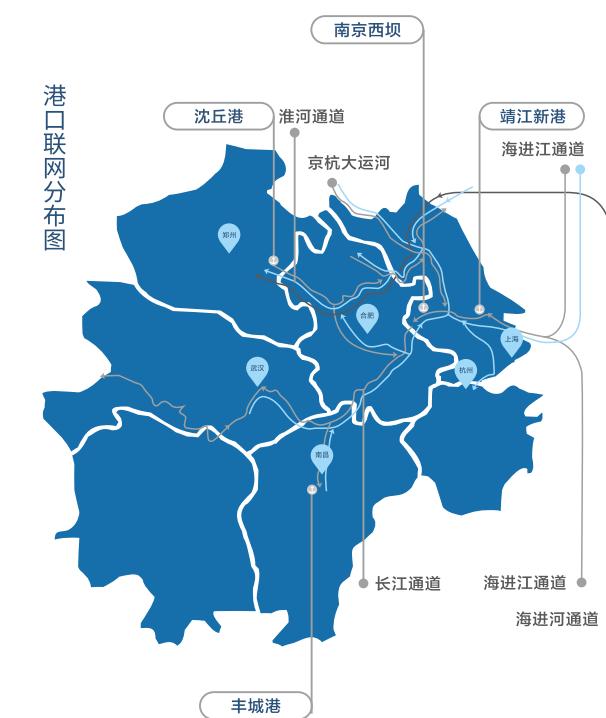


港口业务

营业收入年均复合增长13%  
利润总额年均复合增长23%

**深高速:** 收费公路业务&大环保业务

营业收入年均复合增长19%  
利润总额年均复合增长10%



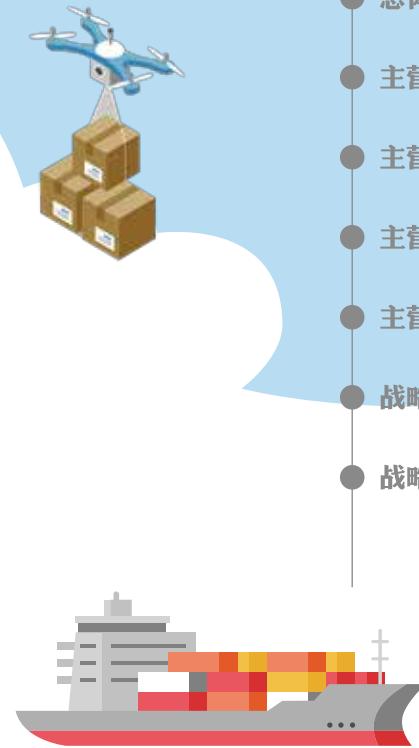
品牌影响不断扩大

- ◎连续几年被评为广东省优秀企业、深圳市重点物流企业，入选广东省500强和深圳100强（列第60位），荣获“最具投资价值奖”“杰出中国物流基建公司”“最佳业绩表现大奖”“大湾区最具投资价值上市公司奖”
  - ◎入选恒生香港中资企业指数成分股、MSCI中国指数股、恒生沪深港通大湾区综合指数股



# 十四五 战略规划

- 总体目标及发展策略
- 主营业务：物流板块
- 主营业务：港口板块
- 主营业务：收费公路板块
- 主营业务：大环保板块
- 战略投资
- 战略支撑



## 总体目标

聚焦深圳、扎根深圳、融入湾区、辐射全国，争做优秀城市配套国企力量、争当国企综合改革先锋，打造深圳市交通物流设施保障的功能性平台、交通物流产业链上下游的投资平台、交通物流产业的经营平台，同时不断开阔思路，适当突破主业限制、谋求更大发展，积极探索市场前景好、投资回报率高的新业务领域，进而发展为一家有较大品牌影响力、有较强市场竞争力、有特色的世界一流产业集团。



## 发展思路



## 四轮驱动定位



# 发展策略之5大行动

## 深圳行业地位提升行动

聚焦深圳、扎根深圳，在深圳市新一轮物流枢纽体系建设中进一步发挥市属国企的应有作用，更好地服务深圳物流体系的变革和创新、服务深圳城市大局；在提高深圳市场占有率的基础上，进一步辐射粤港澳大湾区，筑牢“四个服务”，发挥物流基础设施的国企力量。

## 综合物流港商业模式优化拓展行动

进一步完善综合物流港全国网络布局，积极探索形成“投建融管”闭环发展模式，谋求滚动发展，同时加强配套服务产品开发，丰富综合物流港业态和盈利模式。



## 智慧仓和冷链物流新引擎打造行动

搭建专门团队，制定促进智慧仓和冷链业务拓展的扶持及奖励政策，以客户的实际需求为引领，大力推进相关基础设施的建设运营，同时加大对上下游软硬件集成公司的收购，使智慧仓和冷链物流业务成为集团重要收入、盈利的新来源。

## 港口联网行动

抓住长江经济带“共抓大保护、不搞大开发”、对小弱散码头的整顿契机，积极寻找新的并购项目，加快内河港口布局。

## 综合改革行动

全面推行市场化选聘，大力探索实施末等调整，推行考试成绩+平时工作成绩、相马+赛马的选人用人机制；进一步优化薪酬分配结构；实现深度利益捆绑，形成利益共同体，增强企业内生动力和创业活力。■

主营业务

1

# 物流板块

&gt;&gt;&gt;

以物流园区为核心,通过服务和业务创新,打造“水陆空铁+智冷”的全景物流生态,实现向综合服务商的模式升级;通过探索形成“投建融管”小闭环、“投建管转”大闭环,推动物流园区资产全生命周期价值挖掘与实现。围绕模式升级和闭环走通两大抓手,致力于发展成为大湾区顶尖、全国一流的物流产业综合服务商。



## 中国大物流环境三大趋势



## 物流细分行业市场环境分析



## 物流园区转型

伴随城市更新、存量土地盘活，未来将在核心城市产生物流园区转型升级需求。

## 物流园区

高标仓整体市场需求增长稳定，资源日益稀缺，盈利相对稳定，值得关注；多式联运枢纽（如平湖南国家物流枢纽项目）长期战略意义较高，也具有布局价值。

## 物流综合服务

第三方物流服务虽然整体市场规模大、增速稳，但易进入行业的竞争极为激烈，加之盈利一般且伴随着高风险，整体的市场吸引力有限；冷链市场需求增长较快，部分细分市场有结构性机遇且可盈利，具备成为战略性业务的外在条件；智慧物流在仓储领域的应用未来增长潜力较大，众多参与者均出现从单一环节向综合解决方案转型升级的趋势；航空货运市场具备较大的增长潜力，且相关物流基础设施的发展正面临结构性机遇。

## 物流园区

## 发展目标

聚焦高品质物流基础设施，通过商业模式的不断做“优”、业务版图的不断做“大”，成为深圳第一、湾区前三、力争进入全国前五的物流基础设施开发运营服务商。

## 发展模式

通过探索形成“投建融管”物流园区重资产的良性闭环发展模式，并依托物流基础设施叠加物流增值服务、冷链及智慧物流，打造基于园区客户需求的综合物流服务发展模式。

## 发展举措

## (1) 聚焦拳头产品

以高标仓为核心，持续关注多式联运枢纽机遇，积累长效优质的战略性资产，打造以战略性物流节点为基础的“水陆空铁物流网络”。

## (2) 布局核心区域

——立足深圳、绝对龙头：坚持深圳作为战略重点城市的中心，全力布局。充分利用深圳本地的政府资源网络，积极参与深圳物流枢纽布局，实现深圳高标仓高质量规模发展；以平湖南项目作为起步，打造多式联运标杆项目，力争标准化复制。

## (3) 打造“投建融管”商业模式

——融入粤港澳大湾区、做大做强：瞄准粤港澳大湾区作为战略重点区域，主动融入大湾区发展建设。利用粤港澳大湾区政府关系网络，拓展大湾区高标仓资源布局，并探索粤港澳大湾区其他多式联运的机会，发挥区域带动作用。

## (4) 创建标杆园区

——加大投资拓展力度：通过一手地+二手并购双线并行的方式挖掘项目拓展机会，结合市场需求不断优化项目选址及产品定位，同步做好拿地成本的控制。

## ——提升工程建设管理水平：持续强化工程建设全过程管控，不断提升对工程质量、进度的整体把控能力，不断优化完善工程设计标准，同步做好工程造价的管控。

## ——推进产融结合：积极采取多种方式，实现产融结合，盘活资产、盘活资源、盘活资金。拓展权益性融资渠道，促进融资渠道多元化。

## ——提升运营管理能力：加强园区精细化管理，在园区运营管理方面对标行业标杆企业普洛斯，通过自建团队的模式严格管理园区、及时响应客户需求，同时大力拓展园区增值服务，进一步挖掘园区收入及盈利能力，从而稳定项目出租率及租金价格，保障资产的优质性。



## 物流综合服务

### 发展目标

打造集冷链物流、智慧物流、园区增值服务、第三方物流、保税物流、物流金融及物流信息于一体的物流综合服务体系，依托“水陆空铁设施网络”，深化航空货运、铁路货运等领域的业务合作，形成集物流、商流、资金流、信息流的“四流汇聚服务网络”，成为全国具有一定实力的物流服务提供商。

### 发展模式

打造赋能型、高质量、安全性、创新性的物流综合服务，助力物流园区的升级发展。

#### 创新性

注重前瞻性，打造适合于客户趋势性需求的产品服务。

#### 安全性

突出安全稳定的基本要求，确保产品安全、服务安心。



#### 赋能型

注重物流综合服务对物流园区业务带来的产品升级作用。

#### 高质量

打造高标准的产品服务，形成真正意义上的客户粘性。

### 发展举措

着力构建智慧仓及冷链物流等战略新兴、配套增值两大产品线。

#### 战略新兴产品



#### 智慧物流：

自建和战投并举，获取智慧仓服务能力，成为具有一定实力的智慧仓储运营商乃至智慧物流服务商。

##### ——目标客户:

锚定三类核心客群。重点关注汽配、消费电子、鞋服等三类客户，其对智慧仓需求潜力大且智慧改造外包意愿高，有增量外租需求；医药烟草、电商快递等客户有偶发合作需求，为机会型。

##### ——产品策略:

根据客户的业务特征、仓库条件、商务因素等，按需提供基于实际业务场景的菜单式模块化设计。最终，通过自建、外采、合作、投资等方式，接入自有仓库资源、合作集成商、软硬件技术方、库内运营服务商等，打造深国际“智汇平台”。

#### 冷链物流：

按照规模质量兼顾、速度风险平衡、内生外延并举的思路，致力于成为全国领先的冷链物流服务商。

##### ——目标客户:

精准锚定客群。短期以现代商超、餐饮B2B、生鲜B2C三类增量冷仓需求大、租赁意愿强的客户作为压舱石客户；长期则向仓配一体需求强的大型餐饮、品牌商、经销商延伸；而第三方冷链物流提供商，是当前高标冷仓的主要租赁方之一，短期作为调节器客户，作为业务补充。

##### ——产品策略:

定制与标品并行。短期优先在锁定大客户的前提下，提供定制化冷仓，在深圳等供需关系紧张的城市，适当配备标准冷库或预留库，构建核心团队和冷仓网络，打造自身核心竞争力；同时通过战略投资等方式，补充在冷仓和仓配方面的能力资源，迅速形成规模和能力。

##### ——能力构建:

自建和战投并举。利用既

#### 配套增值产品:

基于园区内客户需求，提供增值服务、第三方物流、金融等产品，增强客户粘性。将园区服务作为基础产品、必要保障，便利店、加油站、光伏发电、物业管理等兼具租户高需求和盈利空间，以此作为物流综合服务的重要盈利贡献点。将第三方物流服务作为配套产品、按需提供库内运营外包服务、整体合同物流服务、干线运输和城市配送段的外包服务等。



#### 物流信息:

短期尝试切入海运集装箱运输的千亿级市场，以车货匹配的模式参与，对中小货代海运集装箱运输需求和拖车司机运力之间进行撮合匹配，并同时为中小货代提供货物状态查询、通关等增值服务；中长期随着平湖南以及其他新港口项目的落地，探索与集团物流主业之间的协同合作。

#### 物流金融:

定位于围绕集团主业需求、以安全保障为前提的有限协同性业务，继续做好金融产品研发，积极拓展开发主打产品。完善贷前、贷中、贷后三级风控体系，不断优化风险防控的制度体系、责任体系、预警体系，提升供应链金融全流程风险管理水平。

#### 第三方物流:

探索契合国企优势、效益稳定、风险可控、可复制的业务模式；注重在重资产的基础上叠加轻资产业务，形成轻重结合的协同效应；借助参股国货航、与广铁集团和中外运合作等契机，积极介入航空货运、多式联运等，实现全链条服务，探索新的发展模式及业务机会。



## 物流园区转型

### 发展目标

承接物流园区转型升级机会型需求，开启集团物流园区的下半场，推动物流园区资产全生命周期价值挖掘与实现。

### 发展模式

积极把握城市化进程带来的历史性机遇，推动有条件的园区土地变性和更新改造，形成基于物流园区全生命周期的“投建管转”商业模式，园区项目转型所获取的超额投资收益，可为拓展核心业务提供充实的资金保障，并为今后若干年的业绩增长提供强有力的支撑。

### 发展举措

#### (1) 坚持轻重并举

根据项目所处区域与特点，定制配比销售与持有业态，实现开发销售与持有运营相结合。开发销售方面，注重开发符合市场需求的销售型物业，获取一次性收益，快速变现回笼资金；持有运营方面，通过运营持有产业物业获取长期收益以及物业增值收益，为集团积累长效优质资源。

#### (2) 打造特色体系

围绕物流、供应链等主业相关领域，构建“产业服务+配套服务+产业投资”的特色产业服务体系，深耕产业发展，挖掘产业内在价值，打造产业生态圈。产业服务方面，围绕入驻企业，打造基于智慧运营平台、投融资服务平台、会议展示平台等公共综合服务平台的产业服务。配套服务方面，基于智慧运营体系为入驻企业提供建筑绿色运营智慧管理、园区安全管理、园区运营管理等配套服务。产业投资方面，在运营过程中发掘新的产业投资机会，对有潜力的企业和项目进行投资孵化，为后续产业主题储备能量。

#### (3) 形成以点带面

通过标杆项目的打造，建立完善的项目开发体系、培养开发、建设、经营、管理等能力，加快推进深圳前海、梅林关和华南以及河北正定、贵州龙里、山东烟台、江苏昆山等园区转型项目。





## 重点企业

**深圳市鹏海运电子数据交换有限公司**  
负责深国际物流信息服务业，统筹管理深圳地方电子口岸平台暨中国（深圳）国际贸易“单一窗口”平台的建设、推广和运行保障业务。

### 深圳市深国际物流发展有限公司

负责深国际在全国范围的城市综合物流港投资建设、运营管理业务，依托已形成的全国仓储设施网络，大力开展高端增值服务业务，着力打造“投建融管”商业模式，提升收益水平。



### 深圳市深国际湾区投资发展有限公司

负责深国际在深圳、粤港澳大湾区的现代物流园及产业园区投资建设、运营管理业务，统筹推动深圳市深国际华南物流有限公司、深圳市深国际现代城市物流港有限公司、深圳市深国际康淮现代城市物流港有限公司、深圳市深国际西部物流有限公司、深圳市深国际华通源物流有限公司、深圳市深国际华通源物流有限公司等板块成员积极寻求在深圳乃至粤港澳大湾区的优质投资并购标的，落实“深圳行业地位提升行动”。

### 深圳市深国铁路物流发展有限公司

负责开发、建设和运营平湖南国家物流枢纽项目，拟采取公铁物流设施无缝衔接的设计理念，打造集公铁多式联运、区域分拨配送、智能共享仓储、冷链及物流信息服务于一体的标杆性综合物流枢纽；积极在全国获取同类多式联运枢纽项目资源。

### 智链深国际智慧物流(深圳)有限公司

负责深国际智慧仓储业务，积极寻求可为传统物流园运营赋能的智慧物流领域投资并购机会，推动智慧仓业务的落地，培育成为集团重要收入、盈利的新来源。

### 深国际商置管理（深圳）有限公司

负责管理、规划、开发、运营深国际物流园转型升级业务，统筹推动深国际前海投资管理（深圳）有限公司、深国万印商业管理（深圳）有限公司等板块成员企业从事办公、商业、住宅、公寓等地产项目的开发、运营，着力打造基于物流园全生命周期的“投建管转”商业闭环，为今后若干年的业绩增长提供有力的支撑。■



## 平湖南国家物流枢纽

平湖南国家物流枢纽位于深圳市龙岗区，占地1350亩，于2019年获批为全国首批23个国家级物流枢纽之一，也是国铁集团在全国规划的18个铁路集装箱中心站之一，是深圳、粤港澳大湾区高度稀缺的战略资源。项目将在保留原铁路货站功能基础上，建设超过80万平方米的大型智慧化现代物流综合体，于“十四五”战略规划期间分期建成投产，产品形态包括区域市场极为稀缺的高标仓、冷库等，并将采取公铁物流设施无缝衔接的设计理念，打造集公铁多式联运、区域分拨配送、智能共享仓储、冷链及物流信息服务于一体的标杆性综合物流枢纽。



平湖南国家物流枢纽

## 黎光现代物流园

黎光现代物流园是深圳市和龙华区重大建设项目，位于深圳市龙华区观澜街道，地处深圳北大门，紧邻梅观高速和外环高速，交通便捷、地理位置优越。项目占地面积约4.53万m<sup>2</sup>，总建筑面积达26.5万m<sup>2</sup>，拟建10万m<sup>2</sup>常温库、5万m<sup>2</sup>冷库，以及1.8万m<sup>2</sup>办公和交易展示区域和1.5万m<sup>2</sup>员工宿舍、公寓等多形态产品，并提供物流仓储、交易展示、分拨集运、城市配送及流通性加工等综合物流服务。黎光物流园计划于2023年投营，将打造为高标准、智慧型、生态型的现代物流标杆示范园区。



黎光现代物流园



华南物流园

## 华南物流园转型升级

华南物流园是深国际目前在深圳最大的传统仓储物流园，地处龙华、福田、龙岗三区交汇的重要节点，占地面积约58万m<sup>2</sup>，具有卓越区位优势及发展战略价值。根据深圳市政府出台的《深圳市国土空间总体规划（2020-2035年）》（草案），华南物流园用地被纳入深圳“都市核心区”；《深圳市龙华区关于推进重点产业片区更新整备工作方案》亦将华南物流园列为龙华区六大整备更新产业项目之一。在产业发展规划方面，华南物流园转型升级亦已写入《关于建设数字龙华打造“一圈一区三廊”区域发展格局的决定》，将依托周边区域产业集群优势，成为龙华“打造数字经济先行区”的核心功能节点。

主营业务

2

## 港口板块

>>>

以并购为主、新建为辅实施“港口联网行动”，立足南京西坝和靖

江等2个枢纽港，按照协同升级的原则拓展布局配套港，不断提升港

口网络价值，做强做优港口板块，努力发展成为全国具有一定实力的内河港口运营商。

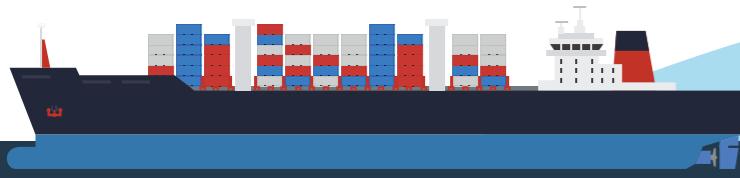




## 港口行业市场环境分析

### 中国内河港口整体市场环境

呈现增速放缓、整合加速趋势，导致行业缺乏系统性拓展机遇，做大港口业务具有一定挑战；在整体趋稳的大环境下，存在部分结构性机遇。



### 干散类港口合作机遇

基于日益激烈的市场竞争环境，在国资港口逐渐被省级港口集团整合的背景下，目前仅在长江下游低线以及中上游存在合作收购的机会窗口。



### 核心内河流域及货种市场机遇

长江流域可伺机布局、寻求联网；持续关注珠江流域；其他内河受限于航道和腹地经济条件规模极小。

### 港产城开发机遇

伺机推动港口功能延伸，完善在保税仓储、贸易、多式联运等方面的配套，反哺港口规模增长。



### 发展模式

追求规模质量平衡，以规模大、效益佳、服务优为宗旨，构建内生外延并举发展模式，推动存量港口项目增值服务不断升级以实现有机增长，同时大力开展优质港口标的收并购，形成多点布局的港口网络体系。



## 发展举措

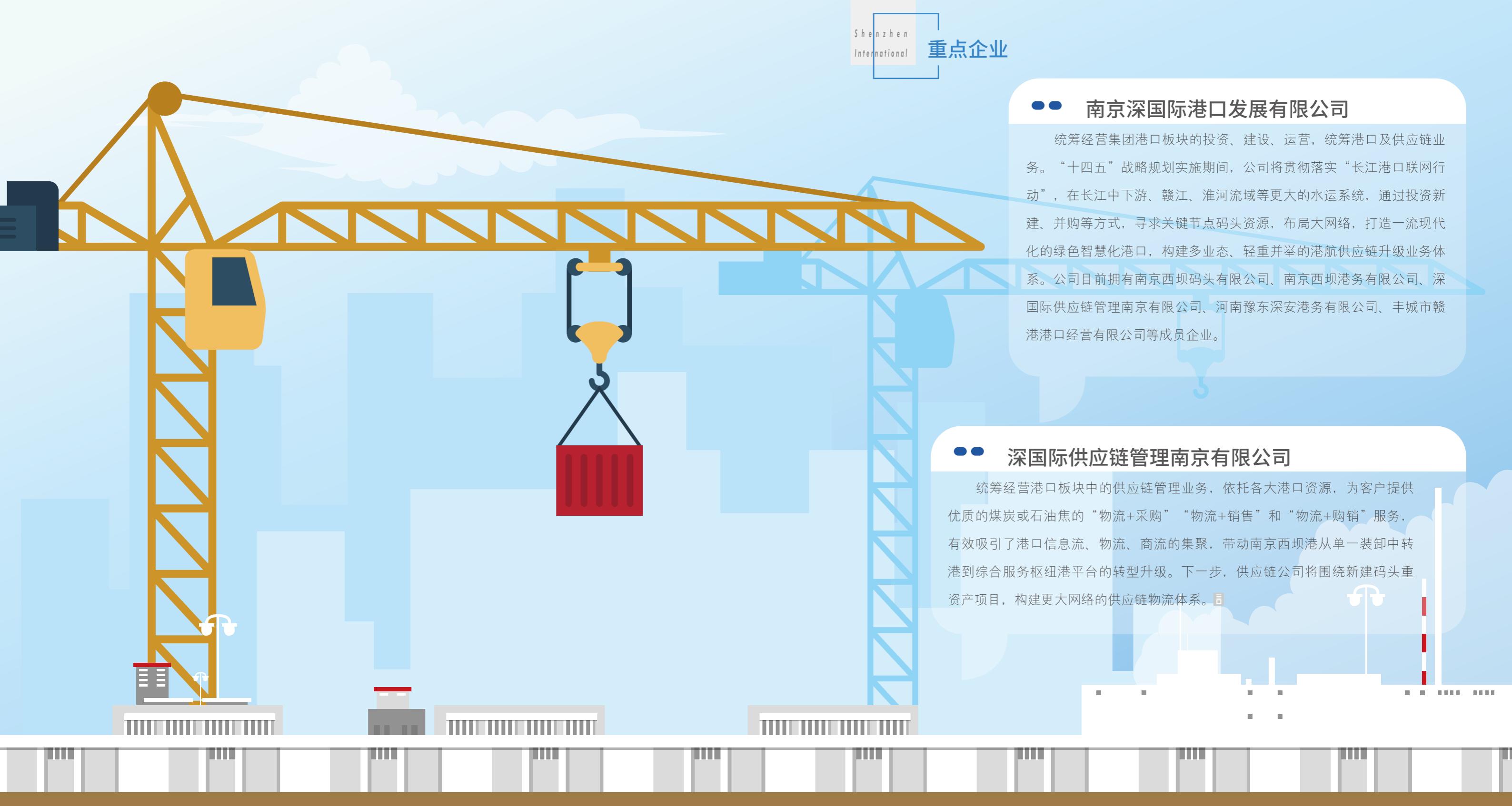
### 1. 做“大”

围绕长江中下游及内河主航道，积极寻求优质码头资源，初步形成多点布局的港口体系，并推进新进项目标的与南京西坝项目的业务协同，形成长江流域的港口中转网络，进而为客户提供更具有价格和服务竞争力的产品，推动深国际向采销、加工等其他港航产业链延伸，提升港口竞争力，并通过港口分拆上市，实现行业地位跃升。

### 2. 做“优”

在内修运营能力、推进产品升级方面，不断优化运营能力，推进绿色智慧化港口建设，推进产品升级，打造供应链金融及全程联运两大核心产品。同时加强西坝港口品牌宣传，强调南京西坝码头的先进工艺、高效运转、管理规范、人工效能较高的口碑，不断增强深国际港口品牌竞争力，通过品牌撬动更多的业务机会。■

**SHENZHEN  
INTERNATIONAL**

  
**重点企业****● ● 南京深国际港口发展有限公司**

统筹经营集团港口板块的投资、建设、运营，统筹港口及供应链业务。“十四五”战略规划实施期间，公司将贯彻落实“长江港口联网行动”，在长江中下游、赣江、淮河流域等更大的水运系统，通过投资新建、并购等方式，寻求关键节点码头资源，布局大网络，打造一流现代化的绿色智慧化港口，构建多业态、轻重并举的港航供应链升级业务体系。公司目前拥有南京西坝码头有限公司、南京西坝港务有限公司、深国际供应链管理南京有限公司、河南豫东深安港务有限公司、丰城市赣港港口经营有限公司等成员企业。

**● ● 深国际供应链管理南京有限公司**

统筹经营港口板块中的供应链管理业务，依托各大港口资源，为客户提供优质的煤炭或石油焦的“物流+采购”“物流+销售”和“物流+购销”服务，有效吸引了港口信息流、物流、商流的集聚，带动南京西坝港从单一装卸中转港到综合服务枢纽港平台的转型升级。下一步，供应链公司将围绕新建码头重资产项目，构建更大网络的供应链物流体系。



河南沈丘港口物流园码头

## 沈丘港口物流园

沈丘港口物流园位于河南省沈丘县沙颍河畔，共规划1000吨级泊位16个，利用岸线总长度1024米，拟分三期建设，目前正在推进一期项目的报批手续，力争年末实现首期项目具备试运营条件。投产后将主要服务于码头后方安钢钢铁产能置换和山西等地煤炭中转物流需求，预计项目一期投产后增加港口产能350万吨/年，全部投产后达到1600万吨/年。



江苏靖江新港码头

## 靖江港智慧物流园

靖江港智慧物流园位于靖江市经开区，拟建1座10万吨级长江主码头和4个千吨级内港池泊位，利用岸线714米。深国际与靖江市政府于2020年12月18日签订合作协议，目前正在推进报批手续，计划于2022年开工、2023年末投产，预计可增加港口产能1500万吨/年。靖江项目将有效承接西坝二期功能和客户资源，并与西坝一期项目形成良性互动，对港口板块在货种补充、货源结构调整等具有重大意义。未来，深国际还将采取“平台+服务”及“交易+供应链”的模式，进一步将其打造成煤炭物流现代化集散中心、煤炭综合交易中心。

主营业务

3

## 收费公路板块

>>>

把握粤港澳大湾区互联互通建设和深圳建设社会主义先行示范区的历史机遇，通过新建、扩建、并购、整合资源等多种手段，积极拓展高快速路投建管养业务，扩大高快速路资产及业务规模；提供优质的交通基础设施产品和服务，成为深圳国资高快速路投建管养的核心平台，大湾区高效便捷交通基础设施服务商，中国公路行业领先企业。



## 收费公路行业市场环境分析

### 行业趋势

高速公路行业从增量时代进入存量时代，将会面临新项目需求少、行业收益降低、项目吸引力下降、改扩建挑战大等诸多挑战。

### 业务拓展

高速公路上市公司倾向于在以下五个关键方向发力：通过收购等方式扩张规模、往高速公路上下游进行拓展、推进智能化升级、优化成本管理、开展多元化探索和转型。

### 竞争格局

基于高速公路里程增速逐渐放缓，业内企业竞争不断加剧，“扩容+并购”仍是最主要的高速公路业务发展方式，但由于外部环境和政策影响，优质经营性公路项目稀缺，并购难度不断增大。智能化升级、精益成本管控、多元化转型是高速企业永续经营的必要举措。

### 发展模式

积极把握深圳和粤港澳大湾区新建项目，积极争取优质公路项目并购，努力打造高速公路产业链集成服务商，建设智慧高速公路，形成新时代新的核心竞争力。

### 发展举措

高质量完成现有存量业务，把握深圳和粤港澳大湾区新建项目投资机会，寻求优质公路项目并购，并动态调整资产结构，保持公路主业规模与投资效益同步增长；加快推进重大项目、工程建设投营进度；探索优势区域已通车项目投资机会；整合小股权项目，积极处置非核心资产，提高资产利用效率。

巩固提升工程建设管理、运营管理和企业品牌等核心优势，控制建设及运营管理综合成本，保证公路板块收益能力持续增长；研究制定公路运营成本标准及降本增效运营管理方案并实施，逐步实现精益运营；依托粤港澳大湾区的资源优势，进一步健全行业领先的公路项目建管体系；充分利用存量高速公路项目周边土地资源，发挥相应社会经济效应。

完善高速公路产业链，探索市场化输出途径，为集团提供长期稳健回报；获取提升养护资质，培育养护市场竞争力，积极拓展养护市场化业务获取途径；加强公路建设运营智慧化建设、完善信息化管理平台，探索智慧交通领域市场化输出机会；培育建设管理市场化能力，通过探索市场化合作、并购获取资质和搭建信息化建设管理平台手段，积极获取建设管理市场化业务。





## 深圳高速股份有限公司

收费公路业务由旗下控股上市深高速（A+H股）统筹经营，在中国公路上市企业中位列第一梯队，始终致力于打造高质量交通设施，提供安全优质便捷的交通服务。截至“十三五”期末，深高速已在全国投资、经营15个收费公路项目，投资项目主要分布于粤港澳大湾区，延伸至湖南省、湖北省、贵州省、江苏省及重庆市等地区，其中，收费公路里程近1000公里，为深圳市73%的高速路段提供运营服务。

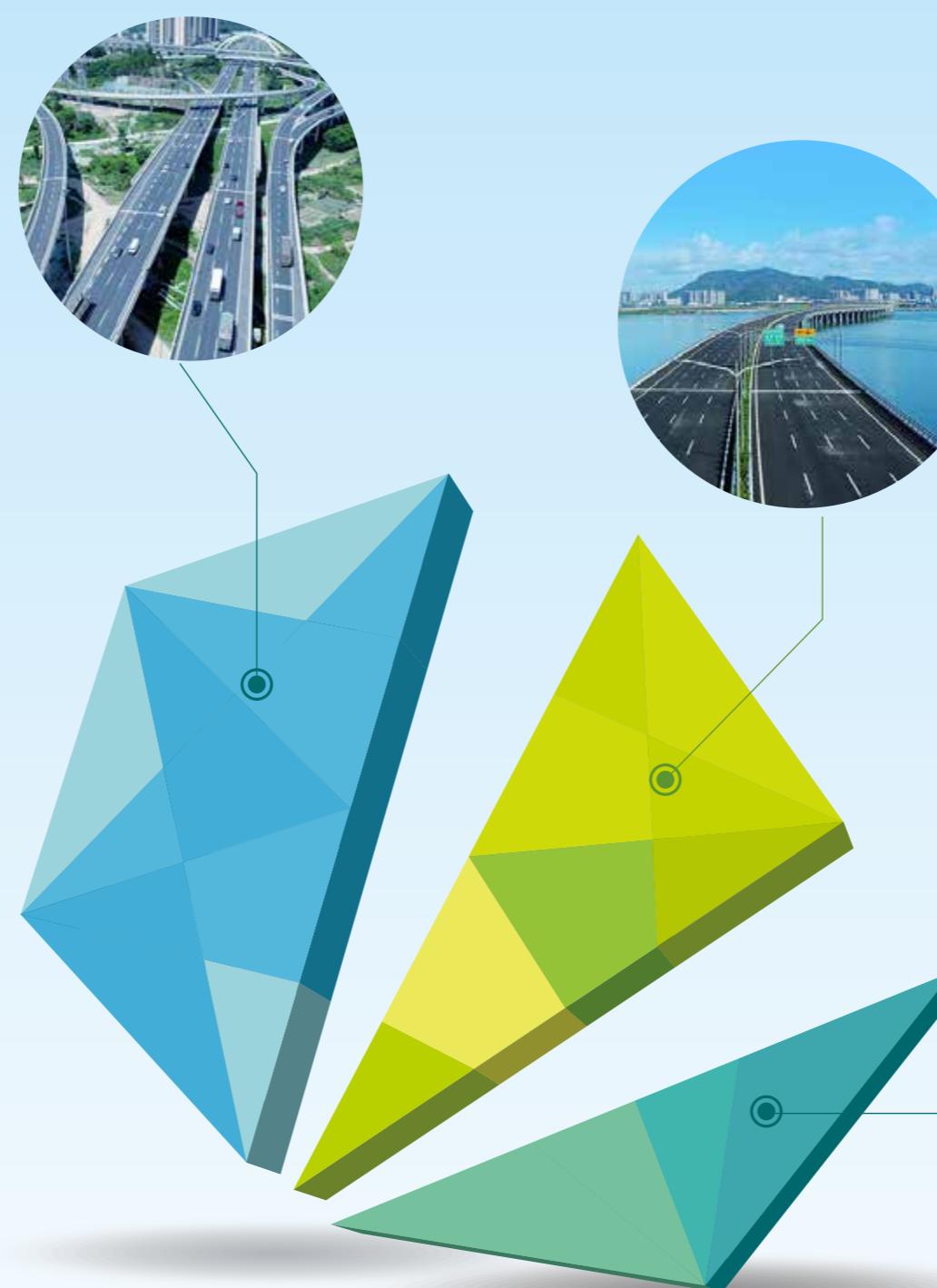
“十四五”战略规划期间，深高速将借助业务平台，积极向公路产业链上、下游延伸，发展运营养护、智能交通系统、工程咨询、城市综合服务、产业金融等服务型业务，打造高速公路产业链集成服务商。

## 深圳高速运营发展有限公司

统筹经营收费公路板块中的公路运营业务，以业务创新、模式创新、管理创新为依托，以智能化、信息化为创新驱动，打造公路及城市基础设施运营管理市场核心竞争能力，提升存量资产效益及管理水平，努力实现运营管理输出，并成为业界具有较强影响力的集成商和运营商。

## 深圳高速建设发展有限公司

统筹经营收费公路板块中的工程建设业务，具备行业领先的工程建设全过程集成管理能力，拥有一支善于技术攻关、富于创新实践的工程技术团队，以安全和质量为生命，匠心构筑了机荷、盐坝、盐排、南光、南坪、沿江一批高快速路等一系列城市标杆、民生工程，受到国家、省、市主管部门高度肯定，机荷、南坪、沿江项目的建设管理经验作为示范型项目在全国、全省推广。



## 外环高速公路(二期)

外环高速公路项目是新一轮“十横十三纵”高快速路网中的重要一横，同时也是广东省高速公路骨架网的加密线，获评广东省智慧高速省级科技示范路。一期工程项目已于2020年底通车并产生路费收入，二期工程计划在2021年底建成通车，预计总投资209亿元。

## 沿江高速公路(二期)

沿江高速一期工程已于2013年11月建成通车，二期由深中通道深圳侧接线和国际会展中心互通立交工程两部分组成，已于2015年底开工建设，国际会展中心互通立交于2019年11月通车；深中通道深圳侧接线2022年可实现沿江高速、机荷高速、宝安国际机场联通，2024年可与深中通道同步建成并联通。



## 机荷高速改扩建项目

机荷高速承担着粤港澳大湾区过境交通、深圳市对外交通功能，收费里程全长44公里，双向6车道。改扩建工程已于2021年1月开工建设，计划2025年建成通车。机荷改扩建项目是国家交通强国深圳试点重点项目，也是深圳国资国企参与粤港澳大湾区建设三年行动计划的重要项目，对于深圳打造高速公路信息化示范工程也具有重大的战略意义。

主营业务

4

## 大环保板块

>>>

以清洁能源发电业务为核心,轻重结合,参控并举,积极布

局包括风电、光伏电站投运、风机设备、风机后市场运维、储能、

碳交易、配售电等产业链配套业务,打造具有深高速特色的“一

体化”清洁能源体系,成为中国“碳达峰”的深圳力量;提升有机

垃圾项目处理能力、危废项目处置规模,形成规模优势,力争细

分行业领先,成为全国有机垃圾处理的龙头企业、危废处置业务

的重要平台。





## 大环保行业市场环境分析

### 行业趋势

市政垃圾处理、挥发性有机物处理、工业危废处置等细分行业处于高速发展阶段；风电、光伏、生物质、地热和海洋潮汐等清洁能源的发展是长期趋势。

### 增长前景

工业废水处理和市政环卫应保持关注；风电行业整体复苏明显；光伏行业未来仍有巨大的市场开拓空间。

### 竞争格局

危废处置行业格局分散；餐厨垃圾规模小，业内企业刚刚开始布局；风电行业已形成“五大六小”稳定格局，但由于目前风场项目资源较多，小规模获取风场资源难度较低，因此市场吸引力高；光伏行业竞争逐步加剧。

### 发展模式

构建特色环保和一体化清洁能源的新引擎，布局特色环保，力争细分市场领先地位，布局一体化清洁能源，追求模式创新。

### 发展举措

确定危废处置、有机垃圾处理及清洁能源为大环保聚焦细分领域，适度投资布局工业废水、光伏等业务，树立大环保品牌。

危废处置及有机垃圾处理领域依托现有项目资源和战略合作伙伴确立核心业务，加大优质项目挖掘力度，力争战略期末做到特色优势突出、细分市场领先，创造驱动企业可持续发展的“新引擎”。

把握行业机会窗口，打造“设备制造+电站开发建设+电站运营及销售+电站运维+融资租赁”全产业链集成服务商，形成上下游协同能力。

探索废旧汽车拆解和新能源动力电池处置、工业废水处理等高端工业环保业务机会，融合合作伙伴的运营能力成为园区工业环保服务的精品运营服务商；适度布局水务、环卫等低风险市政环保业务机会。

推进环保专业化人才的引进和培养，积累项目投资、建设、运营、管理经验，匹配相应市场化体制机制，确保核心竞争力的形成。■



## 深圳高速新能源控股有限公司

统筹经营环保板块中的新能源业务（深圳高速旗下全资子公司），控股南京风电、包头南风等企业。截至目前，公司新能源风电运营资产已达598.58MW，资产遍布内蒙包头、新疆木垒、江苏、河南等多个省份。“十四五”期间，将逐步实现“制造销售+开发建设+运营维护+金融配套”的规模化和全产业链化，扩大优质新能源运营资产投资规模和管理规模，积极探索并适度布局光伏、储能等清洁能源其他领域，拓展一体化清洁能源。

## 深圳高速环境有限公司

统筹经营环保板块中的固废资源化管理业务（深圳高速旗下全资子公司），业务核心领域为市政有机垃圾处置。2020年，公司收购蓝德环保科技股份有限公司（蓝德公司），实现了从技术研发、核心处理设备制造、餐厨垃圾环保工程建设和餐厨垃圾收运处理全产业链布局，目前餐厨垃圾日处理规模达6000吨，为30多个城市提供有机垃圾运营处理服务，并拥有逾160项固废处理专利，规模及效益处于国内领先地位。同时，环境公司与法国苏伊士环境集团合资成立深圳高速苏伊士环境有限公司，重点拓展工业环保领域项目，相关项目正在推进中。



## 光明环境园PPP项目

位于光明区凤凰街道红坳社区非建成区，大雁山森林公园东侧，占地面积41626平方米，项目包括1000t/d（其中餐厨垃圾730t/d，厨余垃圾200t/d，地沟油70t/d）处理能力的餐厨垃圾处理厂（包括1500平方米的生活垃圾强制分类科普教育基地）及具备处理大件（废旧家具）垃圾100t/d、绿化垃圾100t/d场地条件的建筑一处等，采用PPP模式实施。主要建构筑物包括综合处理车间及综合楼、大件垃圾处理车间、厌氧系统、沼气系统、附属构筑物等。

光明环境园项目以建设“国际一流，国内领先”标杆项目和“垃圾处理、科普教育、工业旅游、生态休闲”四位一体的亲民示范项目为目标。项目建成后将成为深圳市规模最大的有机垃圾资源化处理设施。



# 战略投资

## 中国国际货运航空有限公司

深国际持有国内综合实力最强的货运航空公司——中国国际货运航空有限公司10%股权。国货航是中国航空集团有限公司旗下的大型航空货运平台，主营航空货运、航空货站经营等相关物流服务。近年来中国消费转型及跨境电商行业快速增长所驱动，航空货运行业迎来良好的发展机遇。“十四五”期间，深国际将在股权、业务、项目及资本运作等方面与国货航开展多层次的合作，促进双方协同发展，一是发挥双方各自的资源优势，探索通过合作拿地等方式共同打造航空物流基础设施；二是结合国货航在航空物流领域的运力、航线及客户资源优势，探索在航空物流及航空货站方面的合作机会；三是加强物流园区与航空物流业务的客户资源协同，进一步挖掘航空物流高附加值客户的业务需求，加强物流服务能力，提高收入及盈利点。



## 中外运深圳国际物流有限公司

深国际持有中外运深圳国际物流有限公司40%股权。中外运深圳国际物流有限公司是“湾区号”中欧班列的运营平台，主营国际货运代理、铁路国际班列运营及多式联运等业务。随着国家“一带一路”建设的持续深化和社会主义先行示范区的建设推进，再加上产业结构转型升级，深圳与欧洲之间经贸往来需求日益增多，深圳可持续向欧洲出口电子、5G、高端制造、高科技等优势产品，深圳中欧班列的发展迎来良好机遇。

“十四五”期间，深国际将积极把握疫情后国家建设应急物资运输保障体系的机遇，主动参与中欧班列及相关物流仓储节点的建设运营，并加强与平湖南国家物流枢纽的业务协同。



# 湖北普罗劳格科技股份有限公司

深国际持有湖北普罗劳格科技股份有限公司10.75%股权。普罗劳格是国内智慧仓储系统集成企业第一梯队企业，是业内少有的具备智慧仓集成规划、软件开发、装备制造、物流运营等全链条综合服务能力的企业，可为客户提供从规划到运营的整体交钥匙服务，其服务客户包括华润、国药、上药、菜鸟、唯品会、良品铺子、法雷奥、途虎等。深国际与普罗劳格的核心竞争力互补性强、协同空间大，双方将联合为客户提供智慧仓库、软件、硬件、运营等一体化解决方案，并进一步探讨未来智慧物流新模式。



# 中通服供应链管理有限公司

深国际持有中通服供应链管理有限公司5.2%股权。中通服供应链是中国电信旗下的ICT（通信设备）物流企业，也是通信行业领域唯一一家5A级综合型物流企业，为中国电信、中国移动、中国联通、华为、中兴通讯等知名企业提供专业供应链服务。未来，深国际将依托全国范围的物流仓储资源，为中通服供应链及其产业链上下游客户提供物流及仓储设施保障，双方还将发挥各自优势，充分挖掘和拓展各类通信电子设备企业、数据中心及其上下游企业的综合物流服务需求，助力实体经济发展及实现各方互利共赢。





## 深圳航空有限责任公司

深国际持有中国第五大航空公司深圳航空49%股权。深圳航空主要经营航空客运、货运及提供航空相关服务。随着国家对民航业发展的重视程度大大提升，加上实施经济结构调整、提高居民收入以及扩大内需等措施，都将为国内航空市场的发展创造有利条件。深圳航空短期盈利面临波动，但随着全球疫情得到控制、全球经济回暖及加快构建中国特色社会主义先行示范区、粤港澳大湾区及深港融合发展等国家战略的推进，其资源价值、核心优势将进一步凸显。

# 战略支撑

## 搭建战略落地体系

以战略为先导，构建“战略制定—战略执行—战略考核”的战略落地体系。

## 强化管理提升

以对标世界一流为出发点和切入点，加强管理体系和管理能力建设，优化产权管理层级，促进企业高质量发展。

01

02

03

04

05 06

07

08

09

10

11

## 深化国企综合改革

聚焦治理、用人、激励“三大机制”，进一步落实国企改革“双百行动”和国企改革三年行动。

## 注重创新发展

立足主营业务创新，加大创新赋能力度，健全创新管理体系，加强产学研合作营造创新氛围。

## 发挥人力资源支撑作用

进一步夯实劳动人事分配“三项制度”改革基础，大力推行“市场化选聘、契约化管理、差异化薪酬、市场化退出”，持续提升人力资源方面的管理水平。

## 加强资本运作及市值管理

加大主业的投资并购力度，积极开展各项资本运作，发挥上市平台融资功能；通过多种方式实现优质资产及稀缺资源的获取，进一步扩大资产规模，提升市场地位。统筹引领集团产业经营、资本经营、影响力经营等各项工作，持续加强市值管理。

## 健全“大监督”体系

- 强化监督制度建设
- 推进各级附属公司监管队伍建设
- 深化信息化监督体系建设

## 推动智慧及信息化建设

实施“数智赋能1+3”战略（即1个赋能，3个提升）：

- 通过智慧科技的应用，赋能集团城市配套开发和运营能力
- 完善管理信息化，提升国资监管信息化的水平，提升国资管控的能力，提升风险管控和合规经营的能力。

## 打造财务资源管理平台

通过“三大抓手”（紧抓财务管理基础工作、紧抓资金统筹管控、紧抓财务信息化建设），有计划、有次序地打造专业型、智能型、价值创造型的财务资源管理平台。

## 发挥党建及文化引领作用

重点实施“六项工程”提升“六力”：

- 实施“领航工程”提升政治领导力
- 实施“铸魂工程”提升思想引领力
- 实施“聚力工程”提升发展推动力
- 实施“践行工程”提升干部执行力
- 实施“赋能工程”提升团队学习力
- 实施“强基工程”提升基层凝聚力

## 构建高质量风险防控体系

构建并推行以“强内控、防风险、促合规”为目标的风控体系，以消除未来不确定性产生的潜在威胁。