

## 襄阳长源东谷实业股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接 A13 版)



(3) 定价政策及主要产品加工费平均单价变动情况

① 公司收取加工费的定价政策

公司基于如下所列多方面因素的基础上独立与客户进行价格商谈,具有较强的商务谈判自主程度,具体如下:

初始定价 定价依据	发行人向不同客户收取加工费的定价依据均在考虑下列因素的基础上,综合确定报价: (产品成本、生产设施投入及相应摊销费用,所需加工工序及工时成本、刀具油品周转材料耗用等)
	(产品生命周期内预计需求量:预计需求量越大,单个产品投入成本越低,则报价相对较低)
	(技术工艺的难易程度及质量标准:要求越高,则报价越高) (竞争对手的能力及其实现的报价策略) (零件的复杂度及零配件的定价水平) (参考行业利润率)
定价方法	按技术工艺方案确认后,在考虑上述因素基础上,公司与客户双方经过多轮报价、询价和还价的过程,最终确定价格
	(产品加工内容无变化的情况下,新产品供货达到成熟阶段后价格通常有 1%-5% 的年度涨幅)
	(产品加工内容发生变化的情况下,在考虑加工工序、所需周转材料耗用等成本变化的因素基础上,发行人与客户双方协商确定价格调整)

② 报告期内公司主要产品的加工费平均单价变动情况

报告期内,公司核心产品为缸体、缸盖,该等产品加工费平均单价及变动情况如下:

项目	客户	业务类型	2019年			2018年			2017年		
			加工费 单价	变动 比例	加工费 单价	变动 比例	加工费 单价	变动 比例	加工费 单价	变动 比例	加工费 单价
缸体	福田康明斯	产品销售	595.16	11.80%	532.34	-9.70%	588.53				
	东风康明斯	受托加工	364.19	-23.72%	477.44	-17.52%	578.67				
	东风商用车	719.53	-17.20%	869.00	8.66%	799.76					
	东风商用车	受托加工	876.56	-13.47%	1,013.04	-3.19%	981.75				
缸盖	福田康明斯	产品销售	340.49	-5.90%	361.85	-18.15%	442.07				
	东风康明斯	受托加工	484.82	-14.63%	422.93	-41.22%	299.48				
	东风康明斯	产品销售	657.93	-1.43%	667.45	-2.44%	684.15				
	东风商用车	受托加工	492.98	-6.30%	526.10	1.84%	516.58				
连杆	东风商用车	受托加工	663.53	-3.15%	685.11	6.09%	645.78				

核心产品加工费单价波动分析如下:

A 调整加工费的情形以及调整的原因、调整的比例

汽车零部件产品价格与配套车型最终销售价格密切相关,一般来说,整车及其配套的零部件产品在新车上市后一定时间普遍呈现下降趋势。公司所处的发动机零部件行业也存在价格年度调整惯例,通常在新产品供货达到成熟阶段后且产品加工内容无变化的情况下,加工费有 1%-5% 的年度降幅。

B 核心产品加工费平均单价变动原因

报告期内,公司不同客户的缸体、缸盖加工费平均单价变动主要受产品结构化的影响,具体如下:

缸体:2017 年福田康明斯及东风康明斯缸体受托加工业务加工平均单价分别同比上涨 24.72%、39.27%,是因 2017 年行业中重型卡车产量增长幅度较大,适配中重型卡车的福田康明斯 ISG 系列缸体加工销量由 0.8 万件增至 17.8 万件,东风康明斯 Z 系列由 0.75 万件增至 20.2 万件,该等系列加工单价较高,拉高了平均单价。

2018 年及 2019 年,福田康明斯及东风康明斯受托加工业务缸体平均加工单价变动主要分别受 ISG 系列、Z 系列缸体加工销量占比变化影响。

东风商用车 2018 年加工单价较 2017 年和 2019 年较高的主要原因因为单价较低的 X 系列产品销售占比变动所致。

缸盖:2017 年及 2018 年东风商用车缸盖受托加工业务加工平均单价分别同比涨幅 6.45%、6.09%,是因 2017 年行业中重型卡车产量增长幅度较大,且 2017 年 10 月起东风商用车将原部分由其加工的 D11 系列缸盖改为 100% 由发行人加工,D11 系列缸盖销量占比提升,该系列加工单价较高,拉高了平均单价。

2018 年及 2019 年,福田康明斯缸盖产品销售业务加工平均单价降幅较大,缸盖受托加工业务加工平均单价涨幅较大,系因部分加工单价较高的 ISG 缸盖由产品销售改为受托加工业务,使得缸盖产品销售业务加工平均单价降低,受托加工业务加工平均单价升高。

(4) 结算方式

公司对客户销售均采取直销方式。公司进入批量生产的阶段后,通常每年与下游客户签署一次框架协议。公司每月根据下游客户下达的月度订单组织生产,然后运至下游客户指定地点。公司的收入结算方式分为:

① 上线结算方式

公司与主要客户福田康明斯签订的协议中对结算方式约定如下:在供应商将其产品交付给采购方或运输商后产品的所有权仍然属供应商所有且供应商应承担产品相关灭失损毁风险。供应商在采购方将产品上线生产使用、并根据采购方内部流程产生结算凭证后,根据结算凭证向采购方开具增值税发票要求结算。

② 收货结算方式

公司与其他客户签订的协议均约定的结算时点均为公司将产品运送到客户指定交货地点时,物料的所有权即发生转移。

(七) 主要产品的产能、产量及销售情况

1. 产能利用情况和主要产品的产销情况

报告期内,公司主要产品产能、产量及销售情况如下表所示:

单位:件

主要产品	项目	2019年			2018年			2017年		
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额
缸体	产能	472,418		445,696		407,993				
	产能	404,307		374,599		358,955				
	销量	404,803		370,363		354,658				
	其中:产品销售	221,335		204,481		230,188				
缸盖	受托加工	183,468		165,882		124,470				
	受托加工	100,12%		98,87%		98,80%				
	产能利用率	85.58%		84.05%		87.98%				
	产能	601,904		593,996		568,000				
连杆	产能	506,613		495,078		480,961				
	产能	507,299		485,422		470,291				
	其中:产品销售	176,202		200,522		257,578				
	受托加工	331,097		284,900		212,713				
连杆	产能利用率	100.14%		98.05%		97.78%				
	产能	1,956,483		1,857,936		1,605,125				
	产能	1,484,868		1,570,509		1,390,991				
	其中:产品销售	1,476,741		1,559,703		1,212,431				
连杆	受托加工	34,720		22,974		16,862				
	产能利用率	99.45%		99.31%		87.16%				
	产能利用率	75.82%		84.53%		86.66%				

注:产量统计为产品销售业务生产数量及受托加工数量合计数。

公司根据当期结合订单预测情况制定的设备排产计划,计算各生产线的理论生产能力。

2. 产品分类销售情况

报告期内,公司的主要客户为福田康明斯、东风康明斯及东风商用车,公司对该三个主要客户的收入合计数占总营业收入比重分别为 98.03%、97.94%、96.70% 及 93.0%。

报告期内,公司全部产品按业务、按客户分类的销量情况如下:

单位:万件

项目	客户	2019年			2018年			2017年		
		销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量
缸体	福田康明斯	109,95	39.32%	118,53	40.97%	124,20				
	东风康明斯	104,60	37.40%	110,24	38.11%	86,45				
	其他客户	3.14	1.12%	4.26	1.47%	1.05				
	小计	217,68	77.84%	233,04	80.55%	211,69				
缸盖	受托加工	17,64	6.31%	16,25	5.62%	10,44				
	东风康明斯	18,59	6.65%	1645	5.69%	16,48				
	东风商用车	23,30	8.33%	2342	8.09%	17,58				
	其他客户	243	0.87%	0.15	0.05%	0.17				
连杆	小计	61,96	22.16%	56,27	19.45%	44,67				
	受托加工	279,64	100.00%	289,31	100.00%	256,37				