公司代码:601279 公司简称:英利汽车

长春英利汽车工业股份有限公司

[2021] 年度报告摘要

第一节 重要提示

1本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3公司全体董事出席董事会会议。

4普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

2022年3月29日,公司第四届董事会第五次会议审议通过了《2021年度利润分配预案》,公司

2021年度利润分配预案为:拟向全体股东每10股派发现金红利0.1元(含税),截至2021年12月31日,公司总股本1,494,253,157 股,以此计算合计拟派发现金红利14,942,531.57元(含税)。本年度现金分红占归属于上市公司股东净利润比例为10.05%。如在实施权益分派股权登记日前,公司总股本发生变动的,公司拟维持分配总额不变,相应调整每股分配比例。 以上利润分配预案尚需2021年年度股东大会审议批准。

第二节 公司基本情况

1公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	英利汽车	601279	/

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	苗雨	/
办公地址	长春市高新区卓越大街2379号	/
电话	0431-85022771	/
电子信箱	IR@enlightcar.com	/

2报告期公司主要业务简介

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》(2012年修订),公司所处行业为"C36汽车制造业"。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》(2017年修订),公司所属行业为汽车制造业(C36)下属的汽车零部件及配件制造业(C3670)。

(一)汽车行业的发展概况

根据中国汽车工业协会数据,2021年,我国汽车产销分别完成2,608.2万辆和 2,627.5万辆,同比分别增长3.4%和3.8%。其中,乘用车产销分别完成2,140.8万辆和2,148.2万辆,同比分别增长7.1%和6.5%;商用车产销分别完成467.4万辆和479.3万辆,同比分别下降10.7%和6.6%;新能源汽车产销分别完成354.5万辆和352.1万辆,同比均增长1.6倍,市场占有率达到13.4%,高于上年8个百分点。

2021年,适逢"两个百年"历史交汇期,立足"十四五"开局之年,汽车行业全面贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,在工信部等政府业务主管部门的指导下,在全行业的共同努力下,汽车行业面对芯片短缺、原材料价格持续高位等不利因素影响,迎难而上,主动作为,全年汽车产销呈现稳中有增的发展态势,展现出强大的发展韧性和发展动力。作为国民经济重要的支柱产业,汽车行业正处于转型升级的关键阶段,变局之下的汽车行业近年来总体保持稳定发展,对宏观经济中间好的发展态势起到了重要的支撑作用。

(二)汽车零部件行业发展概况

近年来,中国汽车零部件行业市场规模发展速度趋于稳定。在汽车行业平稳增长的带动下,零部件市场发展总体情况趋于良好。尽管2018年汽车消费市场转冷,但我国汽车零部件领域创新要素已经形成一定积累,创新环境逐步向好,相关财政和产业政策不断优化,发明专利数量稳步提升,产业链条不断完善,故整体行业长期向好的势头不变,同时汽车零部件行业作为我国构筑汽车整体竞争力的重要组成部分,仍拥有较大的发展机遇。

(一)主要业务

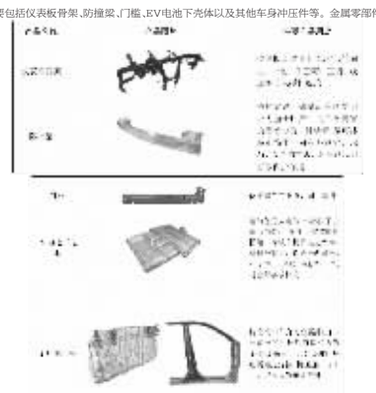
公司专注于实现汽车零部件的轻量化,主营业务为车身结构零部件及防撞系统零部件的设计、

研发、制造及销售。公司主要产品包含金属零部件和非金属零部件两大类。除汽车零部件外,公司也生产少量汽车零部件相关的模具。报告期内公司主营业务未发生重大变化。

(二)主要产品及其用途

公司主要产品包含金属零部件和非金属零部件两大类,金属零部件包括仪表板骨架、防撞梁、门框、EV电池下壳体以及其他车身冲压件等;非金属零部件包括前端框架、车底护板、备胎仓、EV电池上壳体、电瓶托盘、轮罩等。除汽车零部件外,公司也生产少量汽车零部件相关的模具。

1.公司金属零部件主要包括仪表板骨架、防撞梁、门框、EV电池下壳体以及其他车身冲压件等。金属零部件图示及主要用途如下:



2.公司非金属零部件包括前端框架、车底护板、备胎仓、EV电池上壳体、电瓶托盘、轮罩等。非金属零部件图示及主要用途如下:

(三)经营模式

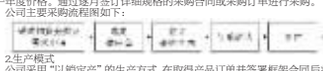
1.采购模式

公司主要原材料为车用钢材、铝材和热塑、热固类材料等。

对于钢材铝材类金属原材料,公司实际生产中会综合销售订单、销售预测信息、采购周期、生产计划及库存等因素进行采购。因账期、服务、交付等原因,公司通过第三方经销商采购大部分金属原材料。公司在每月进行询比议价,确定供应商,采用货到付款的付款方式。

热塑、热固类材料,如PP玻纤增强材料,公司与主要供应商建立了长期合作关系,采取年度锁定价格,每年初根据项目整体情况,商定新一年度价格。通过逐月签订详细规格的采购合同或采购订单进行采购。

公司主要采购流程图如下:



2生产模式

公司采用"以销定产"的生产方式,在取得产品订单并签署框架合同后将产品规格以及技术参数提交研发部门按照下游整车制造商的要求进行相应的工艺设计和模具开发,在通过整车制造商或一级零部件供应商生产批准程序(PPAP)后由生产部视订单的具体情况制定生产计划并组织生产。

3销售模式

公司目前采用区域性管理模式,实行大客户经理制,公司销售均为直销,不存在经销情况。公司业务覆主要负责客户新项目的议价、承接和量产产品的订单承接及销售服务,公司在与整车制造商的合作过程中通常采用"一品一点"配套模式,即一款零件只由一个零部件厂商供应。

公司主要销售流程图如下:

(四)行业地位

公司经过多年的努力,已掌握轻量化前沿技术,并成为专业的轻量化解决方案提供商。在材料方面,经历了从高强钢、超高强钢、铝合金板材及型材到多种玻纤增强复合材料的单独及组合应用;同时,公司已与国内外先进的汽车零部件厂商、模具厂商、材料厂商保持着紧密的合作关系,持续进行深度交流,不断提升自身的产品开发效率和质量,并在新产品、新工艺、新材料等领域进行研究。在工艺方面,具备冲压、模压、液压成型、激光焊接等技术,热压和注塑等多种生产工艺。此外,公司拥有自主设计的研发体系,经历多年发展,已经为国内合资品牌及自主品牌的整车厂设计开发一百多个轻量化零部件。

公司重要客户主要为中高端车型的优质主机厂,与包括一汽大众、北京奔驰、华晨宝马、沃尔沃亚太等建立了稳定的合作关系,公司也在逐步推广以新能源车为主的新兴主机厂客户业务,客户结构不断丰富。公司凭借对轻量化材料的深入理解和丰富的经验,依靠良好的制造能力和设计能力,已经成为行业内完整的车身轻量化解决方案提供者。

(五)主要的业绩驱动因素

我国汽车行业高速发展的同时,也带来了诸如交通、环保、能源等一系列社会问题,在国家越来越重视节约资源、节能减排和循环经济的发展背景下,汽车轻量化