证券代码:601198 证券简称:东兴证券 公告编号:2024-026

东兴证券股份有限公司 2024年度第一期短期融资券发行结果公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

东兴证券股份有限公司2024年度第一期短期融资券已于2024年6月11日发行完毕,相关发行情况如下:

债券名称	东兴证券股份有限公司2024年度第一期短期融资券		
债券简称	24东兴证券CP001	债券代码	072410083
发行日	2024年6月7日	起息日	2024年6月11日
兑付日	2025年6月6日	期限	360天
计划发行总额	人民币15亿元	实际发行总额	人民币15亿元
发行利率	2.07%	发行价格	100元/百元面值

本期发行短期融资券的相关文件已在以下网站刊登:
1、中国货币网(https://www.chinamoney.com.cn/);
2、上海清算所网站(https://www.shclearing.com.cn/)。
特此公告。

东兴证券股份有限公司
董事会
2024年6月12日

证券代码:600879 证券简称:航天电子 公告编号:临2024-030

航天时代电子技术股份有限公司 关于公司监事辞职的公告

本公司监事会及全体监事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

近日,公司监事会收到监事李伯文先生的书面辞呈,由于工作变动原因,李伯文先生辞去公司监事职务。

李伯文先生的辞职未导致公司监事会低于法定最低人数。根据《公司章程》规定,李伯文先生的辞呈自送达公司监事会之日起生效。

特此公告。

航天时代电子技术股份有限公司
2024年6月12日

证券代码:000402 证券简称:金融街 公告编号:2024-071

金融街控股股份有限公司 关于财务总监退休离任的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

公司董事会于2024年6月8日收到财务总监张梅华女士的书面辞职报告,现就有关内容公告如下:

1. 因已到法定退休年龄,张梅华女士辞去公司财务总监职务。根据《公司法》和《公司章程》的有关规定,本次辞职自辞职报告送达公司董事会时生效。辞职后,张梅华女士不再担任公司及公司控股子公司的任何职务。

2. 截至本公告披露日,张梅华女士持有公司股份172,000股,其持有公司股份将严格遵守《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 18 号—一股东及董事、监事、高级管理人员减持股份》等法律法规中有关上市公司离任高级管理人员减持股份的规定。

3. 公司将依据有关法律法规、公司章程等规定聘任财务总监。

特此公告。

金融街控股股份有限公司
董事会
2024年6月11日

证券代码:002941 证券简称:新疆交建 公告编号2024-047

新疆交通建设集团股份有限公司 关于参加新疆辖区上市公司2024年投资者网上集体接待日活动的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整,没有虚假记 载、误导性陈述或重大遗漏。

为进一步加强与投资者的互动交流,新疆交通建设集团股份有限公司(以下 简称"公司")将参加由新疆上市公司协会根据新疆证监局工作部署,联合深

圳市全景网络有限公司举办的"2024年新疆辖区上市公司投资者网上集体接待日活动",现将相关事项公告如下:

本次活动将采用网络远程的方式举行,投资者可登录"全景路演"网站 (http://rs.p5w.net),或关注微信公众号:全景财经,或下载全景路演APP,参 与本次互动交流,活动时间为2024年6月14日(星期五)16:00-18:00。届时公司高管将在线就公司2023年度业绩、公司治理、发展战略、经营状况、融资计划、股权激励和可持续发展等投资者关心的问题,与投资者进行沟通与交流,欢迎广大投资者踊跃参与!

特此公告。

新疆交通建设集团股份有限公司董事会
二〇二四年六月十一日

证券代码:000617 证券简称:中油资本 公告编号:2024-018

中国石油集团资本股份有限公司 关于参加新疆辖区上市公司2024年投资者网上集体接待日活动的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

为进一步加强与投资者的互动交流,中国石油集团资本股份有限公司(以下简称公司)将参加由新疆上市公司协会根据新疆证监局工作部署,联合深圳市全景网络有限公司举办的"2024年新疆辖区上市公司投资者网上集体接待日活动",现将相关事项公告如下:

本次活动将采用网络远程的方式举行,投资者可登录"全景路演"网站(http://rs.p5w.net)或关注微信公众号"全景财经",或下载"全景路演"APP参与互动交流。活动时间为2024年6月14日(周五)16:00-18:00,届时公司高管将在线就2023年度业绩、公司治理、发展战略、经营状况和可持续发展等投资者关心的问题与投资者进行沟通和交流,欢迎广大投资者踊跃参与!

特此公告。

中国石油集团资本股份有限公司
董事会
2024年6月12日

证券代码:603233 证券简称:大参林 公告编号:2024-057

大参林医药集团股份有限公司 关于变更法定代表人的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

大参林医药集团股份有限公司(以下简称"公司")于2024年4月26日召开了第四届董事会第十四次会议、于2024年5月20日召开了2023年年度股东大会,审议通过了《关于变更经营范围及修订〈公司章程〉的议案》,根据修订后的《公司章程》规定,总经理为公司的法定代表人。

近日,公司完成了法定代表人变更、经营范围变更、章程备案等工商变更登记手续,并取得广东省市场监督管理局换发的《营业执照》,公司法定代表人已变更为柯国强先生。

特此公告。

大参林医药集团股份有限公司董事会
2024 年 6 月 12 日

证券代码:000089 证券简称:深圳机场 公告编号:2024-036

深圳市机场股份有限公司 关于收回投资理财产品本金及收益的公告

本公司及董事会全体成员,保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、本次投资理财产品到期收回情况

2023年12月7日,公司与北京银行深圳分行营业部签订购买投资理财产品协议及相关文件,公司以自有资金人民币共20,000万元认购该行投资理财产品,具体内容详见公司在《中国证券报》《证券时报》和巨潮资讯网(http://www.cninfo.com.cn)披露的《深圳市机场股份有限公司关于使用自有资金购买投资理财产品的进展公告》(公告编号:2023-070)。2024年6月7日,上述理财产品本金和收益已按协议约定到期赎回,赎回本金共20,000万元,收回相应收益共282万元。

二、公告日前十二个月购买理财产品情况

具体如下表:

受托人名称	资金来源	产品类型	委托理财金额(万元)	起始日期	到期日期	实际收回本金(万元)	实际投资收益(万元)
中国银行深圳机场支行	自有资金	结构性存款	4,800	2023年6月30日	2024年6月30日	-	-
中国银行深圳机场支行	自有资金	结构性存款	5,200	2023年6月30日	2024年6月29日	-	-
建设银行深圳市分行	自有资金	结构性存款	30,000	2023年7月27日	2024年1月31日	30,000	423
建设银行深圳市分行	自有资金	结构性存款	20,000	2023年7月27日	2024年1月31日	20,000	282
建设银行深圳市分行	自有资金	结构性存款	25,000	2023年9月4日	2023年11月30日	25,000	179
工商银行福永支行	自有资金	结构性存款	20,000	2023年9月22日	2023年12月26日	20,000	156
中国银行深圳机场支行	自有资金	结构性存款	10,400	2023年11月13日	2024年11月12日	-	-
中国银行深圳机场支行	自有资金	结构性存款	9,600	2023年11月13日	2024年11月13日	-	-
北京银行深圳分行营业部	自有资金	结构性存款	20,000	2023年12月7日	2024年6月7日	20,000	282
中国银行深圳机场支行	自有资金	结构性存款	10,400	2023年12月28日	2024年6月28日	-	-
中国银行深圳机场支行	自有资金	结构性存款	9,600	2023年12月28日	2024年6月29日	-	-
中国银行深圳机场支行	自有资金	结构性存款	7,600	2024年3月13日	2024年9月9日	-	-
中国银行深圳机场支行	自有资金	结构性存款	7,400	2024年3月13日	2024年9月10日	-	-
北京银行深圳分行营业部	自有资金	结构性存款	20,000	2024年3月14日	2024年9月13日	-	-

三、备查文件

(一)理财产品到期赎回的银行回单。

特此公告。

深圳市机场股份有限公司董事会
二〇二四年六月十一日

证券代码:603278 证券简称:大业股份 公告编号:2024-044

山东大业股份有限公司关于2023年年度报告的信息披露监管工作函的回复

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

山东大业股份有限公司(以下简称"公司"、"大业股份")于2024年5月28日收到上海证券交易所上市公司管理一部《关于山东大业股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函(2024)0662号)(以下简称"监管工作函"),公司现就《监管工作函》提出的问题回复如下:

问题1.关于经营业绩。年报显示,公司主营业务金属丝绳制品业务实现营业入54.73亿元,同比增长6.80%;毛利率为8.32%,上年同期为1.72%,其中钢帘线产品毛利率由上期的-1.36%增长至本期的6.99%,胎圈钢丝产品由上期的4.23%增长至本期的9.73%。销售区域来看,公司出口营业收入13.49亿元,毛利率19.57%,较公司国内业务毛利率高14.92个百分点;其他地区营业收入7.17亿元,毛利率11.11%,高于国内其他省份,比上年增加7.98个百分点。此外公司2024年一季报显示,实现营业收入12.39亿元,同比下降2.12%;归母净利润0.07亿元,同比下降79.05%。

请公司:(1)结合金属丝绳制品行业发展趋势、市场总求、细分产品结构、销售价格、原材料价格波动情况等,对比同行业可比公司情况,分产品量化分析公司金属丝绳业务毛利率较上年大幅增长的原因及合理性;(2)补充说明出口业务的开展情况,包括但不限于出口业务区域分布情况、销售模式、定价方式、信用政策、结算方式等,并结合国内外业务毛利率显著高于国内业务的合理性;(3)列示出口业务报告期前五大客户情况,包括具体名称、关联关系,是否为本年新增、销售内容、交易金额、期末应收款项余额情况等;(4)结合其他地区业务的开展情况、主要客户及产品等,说明毛利率相对国内其他省份更高的原因;(5)结合 2023 年第一季度及 2024 年第一季度公司主要业务产品销量、售价及原材料成本、费用计提等变化情况,量化分析公司2024 年第一季度归母净利润同比大幅下降的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复:

1.结合金属丝绳制品行业发展趋势、市场需求、细分产品结构、销售价格、原材料价格波动情况等,对比同行业可比公司情况,分产品量化分析公司金属丝绳业务毛利率较上年大幅增长的原因及合理性;

公司金属丝绳制品包括胎圈钢丝、钢帘线及胶管钢丝,公司的生产设备也相对较多,以致人力、电力及折旧成本占生产成本比例较胎圈钢丝、胶管钢丝高,而鱼条成本占比相对较低使得钢帘线产品单位成本受鱼条价格变动的影响低于其他主要产品。公司耕耘钢帘线行业的时间较短,与行业龙头相比仍具有一定差距,其产品在进入客户供应商名单时需要以低价获取优势。

2023年,公司钢帘线毛利率增长存在以下原因:(1)随着鱼条采购价格下滑以及胜通钢帘线产能逐步恢复,公司钢帘线单位成本调整幅度高于销售单价,公司钢帘线毛利率恢复至以往年度水平;(2)2023年由于市场逐渐回暖,公司钢帘线销售量较上年增长21.46%,单位产品所分摊的制造费用降低,从而导致毛利率提升;(3)2023年度能源价格同比有所回落,电价同比下降3.03%;天然气同比下降11.61%,蒸汽同比下降7.78%,进一步降低了生产成本,故提升了产品整体毛利率。

(3)胶管钢丝

2023年公司胶管钢丝毛利率为9.95%,较2022年毛利率8.14%有所增长。2022年与2023年,公司胶管钢丝销售数量、平均单价与单位成本情况如下表所示:

项目	2023年度	2022年度
销售数量(吨)	49,276.41	52,102.03
平均单价(元/吨)	6,668.12	7,523.38
单位成本(元/吨)	6,002.80	6,910.87
毛利率(%)	9.95	8.14

公司胶管钢丝业务的客户数量多但单个客户的业务量少,具有小而散的特点,不具备规模效应。胶管钢丝细分市场竞争激烈,公司所占份额不高,对客户的议价能力不强,成本上升时,产品价格传导速度较慢。同时,与钢帘线相比,胶管钢丝工艺复杂程度相对较低,成本主要依赖于盘条,故成本变动基本与盘条采购单价变动趋势相同。

2022年与2023年,胶管钢丝收入变动、盘条采购单价变动率与对应产品单位成本变动率如下表所示:

项目	2023年度	变动率(%)	2022年度	变动率(%)
胶管钢丝单价(元/吨)	6,668.12	-11.37	7,523.38	2.01
胶管钢丝单位成本(元/吨)	6,002.80	-13.14	6,910.87	0.62
盘条采购单价(元/吨)	3,819.54	-14.94	4,490.63	-11.28

由上表可以看出,当盘条采购单价下跌时,对下游客户的销售价格传导滞后,胶圈钢丝的单位售价下跌幅度低于单位成本下跌幅度,公司也与主要客户建立了胶圈钢丝售价与原材料价格联动机制。

2022年与2023年,胶圈钢丝主营业务成本构成如下:

产品类别	项目	2023年		2022年	
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
胎圈钢丝	直接材料-盘条	160,899.62	77.15	163,859.60	79.09
	直接材料-其他	7,525.02	3.61	8,132.20	3.93
	直接人工	8,863.80	4.25	8,360.64	4.04
	制造费用	24,694.68	11.84	21,250.56	10.26
	销售运费	6,563.33	3.15	5,585.42	2.70

2023年,公司胎圈钢丝毛利率增长主要原因:(1)公司优化了胎圈钢丝的部分工艺,在满足质量要求的情况下,小幅减少了品强度盘条的使用,实现了降本增效;(2)2023年由于市场逐渐回暖,公司胎圈钢丝销售量较上年增长19.16%,单位产品所分摊的制造费用降低,胎圈钢丝的市场定价会随盘条价格下降而下降,但规模效应的影响使得2023年胎圈钢丝单位成本下降幅度大于单价的下降幅度,从而导致毛利率提升;(3)2023年度能源价格有所回落,电价下降了3.03%;天然气下降了11.61%;蒸汽下降了7.78%,进一步降低了生产成本,因此整体提升了产品毛利率。

(2)钢帘线

钢帘线目前是公司的另一主要产品,2023年公司钢帘线毛利率为6.99%,较2022年毛利率-1.36%增长8.35%,是公司利润的重要来源。

2022年与2023年,公司钢帘线销售数量、平均单价与单位成本情况如下表所示:

项目	2023年度	2022年度
销售数量(吨)	358,814.29	295,420.90
平均单价(元/吨)	7,900.12	8,698.29
单位成本(元/吨)	7,356.38	8,816.99
毛利率(%)	6.99	-1.36

2022年与2023年,公司盘条采购单价、钢帘线单价及钢帘线单位成本对比情况如下所示:

单位:元/吨;%

项目	2023年度		2022年度	
	金额	变动率	金额	变动率
盘条采购单价	3,819.54	-14.94	4,490.63	-11.28
钢帘线单价	7,900.12	-9.18%	8,698.29	-5.48%
钢帘线单位成本	7,356.38	-16.56%	8,816.99	0.32%

钢帘线产品生产工艺较胎圈钢丝、胶管钢丝复杂,运用的生产设备也相对较多,以致人力、电力及折旧成本占生产成本比例较胎圈钢丝、胶管钢丝高,而鱼条成本占比相对较低使得钢帘线产品单位成本受鱼条价格变动的影响低于其他主要产品。公司耕耘钢帘线行业的时间较短,与行业龙头相比仍具有一定差距,其产品在进入客户供应商名单时需要以低价获取优势。

2023年,公司钢帘线毛利率增长存在以下原因:(1)随着鱼条采购价格下滑以及胜通钢帘线产能逐步恢复,公司钢帘线单位成本调整幅度高于销售单价,公司钢帘线毛利率恢复至以往年度水平;(2)2023年由于市场逐渐回暖,公司钢帘线销售量较上年增长21.46%,单位产品所分摊的制造费用降低,从而导致毛利率提升;(3)2023年度能源价格同比有所回落,电价同比下降3.03%;天然气同比下降11.61%,蒸汽同比下降7.78%,进一步降低了生产成本,故提升了产品整体毛利率。

(3)胎圈钢丝

公司是中国胎圈钢丝行业龙头企业,胎圈钢丝是公司最主要的产品,也是公司各类别产品中毛利率相对较高的产品。2023年公司胎圈钢丝毛利率为9.73%,较2022年毛利率4.23%增长5.5%,是公司经营利润的主要来源。

2022年与2023年,公司胎圈钢丝销售数量、平均单价与单位成本情况如下所示:

项目	2023年度	2022年度
销售数量(吨)	421,850.21	362,842.24
平均单价(元/吨)	5,476.30	6,131.07
单位成本(元/吨)	4,936.42	5,871.93
毛利率(%)	9.73	4.23

2022年与2023年,公司盘条采购单价、胎圈钢丝单价及胎圈钢丝单位成本如下所示:

单位:元/吨;%

项目	2023年度		2022年度	
	金额	变动率	金额	变动率
盘条采购单价	3,819.54	-14.94	4,490.63	-11.28
胎圈钢丝单价	5,476.30	-10.68	6,131.07	-7.46
胎圈钢丝单位成本	4,936.42	-15.93	5,871.93	-2.81

由上表可以看出,当盘条采购单价下跌时,对下游客户的销售价格传导滞后,胎圈钢丝的单位售价下跌幅度低于单位成本下跌幅度,公司也与主要客户建立了胎圈钢丝售价与原材料价格联动机制。

2022年与2023年,胎圈钢丝主营业务成本构成如下:

单位:万元、%

产品类别	项目	2023年		2022年	
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重
胎圈钢丝	直接材料-盘条	160,899.62	77.15	163,859.60	79.09
	直接材料-其他	7,525.02	3.61	8,132.20	3.93
	直接人工	8,863.80	4.25	8,360.64	4.04
	制造费用	24,694.68	11.84	21,250.56	10.26
	销售运费	6,563.33	3.15	5,585.42	2.70

2023年,公司胎圈钢丝毛利率增长主要原因:(1)公司优化了胎圈钢丝的部分工艺,在满足质量要求的情况下,小幅减少了品强度盘条的使用,实现了降本增效;(2)2023年由于市场逐渐回暖,公司胎圈钢丝销售量较上年增长19.16%,单位产品所分摊的制造费用降低,胎圈钢丝的市场定价会随盘条价格下降而下降,但规模效应的影响使得2023年胎圈钢丝单位成本下降幅度大于单价的下降幅度,从而导致毛利率提升;(3)2023年度能源价格有所回落,电价下降了3.03%;天然气下降了11.61%;蒸汽下降了7.78%,进一步降低了生产成本,因此整体提升了产品毛利率。

(4)可比公司毛利率对比

2022年与2023年,公司与同行业可比上市公司主营业务综合毛利率对比情况如下表所示:

公司简称	主营业务毛利率(%)	
	2023年度	2022年度
日上集团	9.37	7.99
贵绳股份	10.42	8.12
恒星科技(金属制品业务)	8.68	6.00
兴达国际	19.20	21.03
福星股份(金属制品业务)	-0.46	-6.09
平均值	9.44	7.41
中位数	9.37	7.99
本公司	8.31	1.76

注:同行业可比上市公司年度报告作为数据分析来源;福星股份和恒星科技仅取其金属制品业务毛利率,其余公司为综合毛利率。

项目	2023年度毛利率(%)	2022年度毛利率(%)	变动率(%)
金属丝绳制品	8.32	1.72	6.60
金属表面喷涂	-17.23	16.19	-33.42
汽车配件加工制造	10.44	1.73	8.71
合计	8.31	1.76	6.55

2022年与2023年,公司主营业务毛利率分别为1.76%与8.31%,同行业可比公司平均主营业务毛利率分别为7.41%与9.44%。2022年,市场需求弱规模效应未充分发挥,以及能源成本上升、海运费价格高位运行等原因,导致公司整体毛利率出现下滑;公司主营业务毛利率变动趋势与可比上市公司变动趋势基本一致。2023年,公司毛利率提升明显,主要是由于轮胎市场回升以及胜通钢帘线产能逐步恢复,加之鱼条和能源采购价格下降,产品销量带动产量的增加形成了规模效应,使得单位生产成本降低较大,公司在四季度提升了部分产品的销售价格,产品价格下滑幅度小于单位成本下滑幅度,对毛利率提升产生积极影响。

2022年与2023年,公司主要产品毛利率与同行业可比上市公司对比情况如下表所示:

单位:%

产品类别	公司	2023年		2022年	
		主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率
钢帘线	恒星科技	24.24	7.09	24.28	0.54
	兴达国际	85.99	未披露	85.70	未披露
	福星股份	19.32	-0.46	6.65	-6.09
	公司	51.55	6.99	49.81	-1.36
胎圈钢丝	兴达国际	14.01	未披露	7.70	未披露
	公司	42.02	9.73	41.99	4.23
胶管钢丝	恒星科技	7.34	6.13	8.03	7.19
	兴达国际	-	未披露	6.60	未披露
	公司	5.98	9.95	7.61	8.14

注:福星股份的金属制品业务包括子午轮胎钢帘线、钢丝、钢丝绳及钢胶线等金属丝绳制品,产品销售以钢帘线为主。福星股份主营业务中房地产占主要部分,2022年其金属制品业务收入分别为12.32亿元,占主营业务收入的比例较低。

对于钢帘线产品,公司毛利率低于恒星科技,主要系大业股份出于竞争需要而采取薄利多销的策略,在2021年5月收购胜通钢帘线后,钢帘线产能利用率恢复不及预期,加之能源价格持续上涨,导致钢帘线产品毛利较低。福星股份金属制品业务的产品为钢帘线,毛利率水平低于大业股份,主要系福星股份外销收入占比很低,国内低价销售导致毛利率较低。2022年,恒星科技和福星股份钢帘线业务毛利率出现明显下滑,变动趋势与公司一致。2023年,恒星科技的钢帘线业务毛利率上升,变动趋势与公司一致。

对于胎圈钢丝产品,可比公司兴达国际未披露分产品的毛利率数据。

对于胶管钢丝产品,公司胶管钢丝毛利率水平略高于恒星科技,主要系外销部分毛利较高,提升了整体毛利表现。2022年与2023年公司胶管钢丝产品毛利率无明显异常波动。

综上,公司各产品毛利率变化主要与盘条的采购价格变动基本一致。公司于2021年5月合并胜通钢帘线后,公司产能利用率处于初步上升阶段,分摊至各产品的固定成本较高;2022年市场需求弱以及能源价格上涨等原因,对公司毛利率产生了不利影响;2023年随着市场逐渐回暖以及能源成本的降低,公司主要产品销售量较上年有所增长,单位产品所分摊的制造费用降低,与同行业的毛利率水平差异不大。

2.补充说明出口业务的开展情况,包括但不限于出口业务区域分布情况、销售模式、定价方式、信用政策、结算方式等,并结合国内外业务模式差异说明出口业务毛利率显著高于国内业务的合理性。

公司与出口业务主要客户的业务开展情况:

客户名称	销售模式	定价方式	信用政策	结算方式	地区分布
森麒麟系列	直销	月度协议	30天	电汇	泰国
锦湖轮胎系列	直销	年度招标、季度调价	30-60天	电汇	韩国、越南
米其林系列	直销	季度定价	150-180天	电汇	泰国、印尼、墨西哥及欧洲地区
住友橡胶系列	直销	半年度定价、季度调价	60天	电汇	日本、泰国、印尼、土耳其、巴西
耐克森轮胎系列	直销	季度定价	30-90天	电汇	韩国、捷克
中策系列	直销	月度定价	30天	电汇	泰国
普利司通系列	直销	季度定价	90天	电汇	泰国、墨西哥

出口业务毛利率高于国内业务的原因主要系客户类型差异及由其导致的信用期差异、定制化程度和客户产品定位差异等。

为便于管理,公司将客户进行了分类管理,根据客户收入规模或行业地位等不同因素,公司客户分为小型客户、中型客户和大型客户三类。其具体分类依据如下:

①小型客户:年收入规模通常在5亿元以下的厂商,如山东及周边或其他地区的小型轮胎生产制造企业。

②中型客户:具备一定生产规模,年收入通常在5亿元以上的厂商,如赛轮轮胎、三角轮胎等有一定知名度的企业。

③大型客户:公司将全球轮胎行业排名前十的轮胎厂商,如米其林、住友橡胶、普利司通和中策橡胶等大型跨国企业。

2022与2023年小型客户、中型客户、大型客户对应的收入金额、主要产品和平均毛利率如下:

单位:万元;%

客户分类	主要产品类型	2023年度		2022年度	
		收入金额	平均毛利率	收入金额	平均毛利率
大型客户	胎圈钢丝	59,714.57	18.82	61,293.15	15.34
	钢帘线	57,957.84	9.00	57,197.51	4.97
	胶管钢丝	1,642.74	23.22	2,173.14	15.05
中型客户	胎圈钢丝	151,990.50	6.44	139,843.51	0.48
	钢帘线	212,548.49	6.92	187,235.82	-2.83
	胶管钢丝	10,536.84	15.17	15,894.42	12.90
小型客户	胎圈钢丝	19,312.57	7.46	15,193.40	-6.10
	钢帘线	12,961.18	-0.72	12,532.23	-8.34
	胶管钢丝	20,678.54	6.23	21,130.75	3.85

公司主要产品向不同类型客户销售的单价及毛利率分析:

公司向大中小型客户销售主要产品为胎圈钢丝、钢帘线和胶管钢丝,每种产品在同一年度向不同类型客户销售的单位成本较为接近,不同类型客户销售毛利率水平主要受客户及产品定位、内外销占比和产品定制化程度等销售价格因素的影响。2022年与2023年公司向小型客户、中型客户、大型客户销售主要产品的销售单价、成本和毛利率情况如下:

单位:元/吨;%

客户分类	主要产品类型	2023年度			2022年度		
		销售单价(不含税)	单位成本	平均毛利率	销售单价(不含税)	单位成本	平均毛利率
大型客户	胎圈钢丝	6,269.64	5,089.84	18.82	7,086.89	5,999.93	15.34
	钢帘线	8,380.53	7,626.04	9.00	9,797.16	9,310.46	4.97
	胶管钢丝	7,813.42	5,999.33	23.22	8,305.49	7,055.70	15.05
中型客户	胎圈钢丝	5,226.86	4,890.06	6.45	5,849.73	5,821.70	0.48
	钢帘线	7,848.41	7,305.63	6.92	8,473.51	8,713.49	-2.83
	胶管钢丝	7,156.27	6,070.77	15.17	8,133.77	7,084.50	12.90
小型客户	胎圈钢丝	5,391.73	4,989.54	7.38	5,567.31	5,907.08	-6.10
	钢帘线	6,879.90	6,929.47	-1.01	7,795.19	8,445.46	-8.34
	胶管钢丝	6,372.43	5,975.36	6.23	7,056.70	6,784.91	3.85

公司大型客户销售毛利率水平整体上高于中、小型客户,大中小型客户的单位成本差异较小,公司出口业务的客户主要系国际知名的大型轮胎制造厂商,大多被公司分类为大型客户,不同类型客户间毛利率的差异主要由于销售单价的差异导致。销售单价受到以下因素的影响:

①信用期

2022年与2023年公司大型客户、中型客户和小型客户对应的平均信用期如下:

单位:天

客户类型	2023年度	2022年度
大型客户	113.14	121.83
中型客户	70.84	69.48
小型客户	47.48	62.48

公司给予大型客户的信用期较中小型客户长,公司会将这部分的资金成本转移至定价中。

②定制化程度

部分客户品牌和产品定位高端,对产品的质量、原料和生产工艺的要求更高,或者需要供应商提供符合其产品生产要求的原材料,由此产生了定制化需求,故其产品的销售价格也较高。

以近三年公司前五名大型客户、前十名中小型客户作为样本,其定制化需求产品合计销售金额及占比如下表所示:

单位:万元;%

项目	内销			外销		
	非定制	定制	定制占比	非定制	定制	定制占比
钢帘线	204,916.98	135,920.39	39.88	567.73	51,390.72	98.91
胎圈钢丝	93,564.50	162,908.63	63.52	9,945.91	40,893.51	80.44
胶管钢丝	21,391.89	5,789.58	21.30	9,273.91	3,396.19	26.80

2022年与2023年公司主要大中小型客户样本中内外销客户的定制化与非定制化产品的销售单价及差异情况如下所示:

单位:元/吨

年份	项目	内销			外销		
		非定制	定制	价差	非定制	定制	价差
2022	钢帘线	8,003.47	8,970.48	967.01	10,129.18	10,463.90	334.72
	胎圈钢丝	5,581.27	5,999.63	418.36	6,586.64	7,739.82	1,153.18
	胶管钢丝	7,043.74	7,147.12	103.38	8,231.06	8,052.99	-178.07
2023	钢帘线	7,454.61	7,915.83	461.22	-	8,679.05	-
	胎圈钢丝	4,996.05	5,154.70	158.65	-	6,407.49	-
	胶管钢丝	6,322.22	6,379.84	57.62	-	-	-

从上表可以看出,各种产品外销的定制化比例都高于内销,且一般来说,定制产品的售价普遍高于非定制产品。

2022年与2023年公司各类型客户中内外销金额占比情况如下:

客户类型	销售区域	2023年度	2022年度
大型客户	境内	62.36%	60.50%
	境外	37.64%	39.50%
中型客户	境内	76.96%	77.43%
	境外	23.04%	22.57%
小型客户	境内	93.30%	91.83%
	境外	6.70%	8.17%

大型客户的境外销售占比均高于中小型客户,定制化比例会更高,故在单位售价上高于中小型客户,影响毛利率水平。

③客户产品定位

此外,不同类型客户的产品定位及面向的消费群体不同,相同或相近规格的产品在质量和价格上也存在差异,以部分客户的品牌、价格为例:

客户类型	公司名称	品牌	规格	参考价格(元)
大型客户	米其林	Michelin等	225/55-R17(101W)	859-1099
	普利司通	Bridgestone等	225/55-R17(101W)	798
	中策橡胶	朝阳、好运、西湖等	225/55-R17(101W)	589-989
	住友橡胶	邓禄普等	225/55-R17(101W)	569-639
中型客户	赛轮轮胎	SAILUN等	225/55-R17(101W)	559-889
	昊华轮胎	艾普勒等	225/55-R17(101W)	340
	森麒麟	森麒麟、路航等	225/55-R17(101W)	620
小型客户	青岛福轮科技有限公司	福轮轮胎等	225/55-R17	314
	山东凯旋橡胶有限公司	悍马、国兰达等	215/55-R17(94W)	300

注:225/215指轮胎的胎宽为225mm,55指轮胎断面的扁平比为55%,R17指轮毂直径是17英寸,V/W指速度级别,W对应270km/h,W前面数字表示载重指数,94对应的载重能力为670kg,101对应的载重能力为925kg;上表只是选取较为常见的225/55-R17(101W)规格的轮胎产品,部分品牌因未找到该规格产品报价而选取相近参数产品。一般来说,胎宽愈宽价格越高,载重能力越强价格越高。上述信息来自产品官方网站、第三方销售平台等公开数据,不代表本公司及中介机构对产品品质、品牌价值的判断和对销售价格做出指导与保证。

产品售价较高的企业往往对其产品原材料的生产过程与工艺等提出更高要求,也能够提受由此产生的较高的原料采购成本。而体量较小的客户,其下游的产品使用者购买力较弱,客户由此产生较强的成本控制需要,购买低价原材料的需求也更强。因此,大型客户的产品价格高于中小型客户,而大型出口客户情况亦然。

④运输费用及市场竞争

公司在定价的过程中还会考虑到运费成本,公司大型客户中境外客户占比持续升高,相关产品的运输成本高,因此定价高,而公司的中、小型客户大多位于境内,小型客户地理位置位于山东省及周边地区,运输成本较于境内外大型客户,因此定价也相对较低。此外,由于境内市场的竞争压力较大,部分中小型外销量较小,下游的产品使用者购买力较弱,客户由此产生较强的成本控制需要而寻求购买低价原材料,不同供应商低价竞争导致市场报价竞争激烈,公司为维系客户采取低价销售策略,导致销售单价低于大型客户。

5.列示出口业务报告期前五大客户情况包括其体名称、关联关系、是否为本年新增、销售内容、交易金额、期末应收款项余额情况等;

公司前五大外销客户销售情况:

单位:万元;%

期间	序号	客户名称	销售收入	占营业收入比例	应收账款
2023年	1	森麒麟及其关