证券代码:600178　　证券简称:东安动力　　公告编号:临2024-033

哈尔滨东安汽车动力股份有限公司关于公司2023年年度报告的信息披露监管工作函回复公告

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个别及连带责任。

2024年5月23日,哈尔滨东安汽车动力股份有限公司(以下简称“东安动力”“公司”)收到上海证券交易所《关于哈尔滨东安汽车动力股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函[2024]0632号)(以下简称“《问询函》”),公司与天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”),针对问询函相关问题进行了认真核查,现回复如下:

问题1. 关于公司经营业绩与毛利率变动。公司近三年营业收入分别为65.86亿元、57.67亿元、54.04亿元,扣非后归母净利润分别为0.47亿元、0.04亿元、-0.77亿元,公司业绩逐年下滑。销售毛利率由2021年的10.21%降至2023年的6.67%,其中大陆地区由8.45%降至3.73%,其他地区由17.84%降至16.18%,公司境内外业务销售毛利率存在显著差异。请公司:(1)结合行业发展情况及竞争格局、公司业务模式、收入成本具体构成、主要客户及供应商情况,说明公司营业收入、扣非后归母净利润持续下滑的原因及合理性,是否与行业趋势、可比公司情况一致;(2)结合原材料成本、主要产品价格变动、下游客户订单需求等情况,量化分析公司销售毛利率整体下滑的原因及合理性,是否与行业趋势、可比公司情况一致;(3)补充说明境内外销售的具体差异,包括产品结构、业务模式、成本构成、经营环境等,说明公司境内外销售毛利率之间存在较大差异的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、结合行业发展情况及竞争格局、公司业务模式、收入成本具体构成、主要客户及供应商情况,说明公司营业收入、扣非后归母净利润持续下滑的原因及合理性,是否与行业趋势、可比公司情况一致。

(一)公司营业收入、扣非后归母净利润持续下滑的原因及合理性

1.营业收入变动分析

东安动力拥有自然吸气、增压直喷和新能源增程动力三大发动机产品平台以及手动变速器、自动变速器和DHT三大变速器产品平台,致力于为高端乘用车、轻型和中型商用车、新能源汽车等提供发动机、变速器及动力总成一体化解决方案。公司产品主要面向整车厂销售,业务模式基本为与整车厂的特定车型配套。整车厂在意向采购公司某种产品时,需要公司在现有产品的基础上针对特定车型的要求,对产品进行定制化改进,一旦双方确定配套关系,该产品的销量变动主要与该型号整车的市场销量相关。近三年公司的业务模式未发生变化。

公司将发动机和变速器组合销售时,通称为动力总成产品,其中汽油发动机动力总成为发动机带变速器总成,新能源产品动力总成产品带电机和电机控制器等。主营业务收入按照动力总成、发动机、变速器等产品分类,具体收入成本构成如下:

单位:万元,%

项目	2023年度			2022年度			2021年度		
	主营收入	主营成本	收入占比	主营收入	主营成本	收入占比	主营收入	主营成本	收入占比
动力总成	251,542.05	230,585.92	47.05	221,158.49	198,162.16	38.71	292,233.17	258,174.38	44.64
发动机	156,631.09	149,083.32	29.30	218,065.77	200,869.36	38.17	257,289.26	233,932.09	39.30
变速器	99,246.51	96,904.40	18.57	89,366.23	80,429.62	15.64	47,284.73	43,983.65	7.22
汽车配件	27,155.09	25,213.95	5.08	42,784.06	41,093.00	7.48	57,885.64	54,293.27	8.84
合计	534,574.73	501,787.60	100.00	571,374.55	520,554.14	100.00	654,692.80	590,383.39	100.00

2023年度、2022年度及2021年度,动力总成和发动机产品销售收入占主营业务收入比例分别为76.35%、76.88%和83.94%,为公司主力产品。2023年度营业收入较2022年度下降6.29%,2022年较上一度下降12.43%,下降影响因素如下:

(1)行业状况

2021至2023年,国内汽车行业在中央稳定经济政策、中央和地方促消费政策、轻型车国六排放标准实施、汽车企业营销活动、新车型大量上市的共同拉动下,销量实现了稳定增长,根据中国汽车工业协会统计,整体增速为14.37%。受新能源车的加速渗透、汽油发动机销量增加了138万台,仅实现了4.89%增长,且呈现以下特点:一是国内新能源汽车销量持续升高,市场渗透率不断提升,由13.4%提升到31.6%,在一定程度上挤占了传统燃油汽车的市场份额;二是各大车企为了抢占汽车消费市场展开了多轮价格战,进一步挤压了汽车部件供应商的利润空间,导致商用车发动机市场竞争、技术竞争、价格竞争日益激烈;三是汽油机销量的增长主要来自于车厂自配,主要为奇瑞汽车(增加93万台,增长1.2倍)、比亚迪(增加91万台,增长2.2倍),其主要产品为混动车型或出口。

受汽车新能源转型影响,传统的汽油机市场在下降,2021-2023年五家企业的发动机销量如下:

单位:台,%

公司名称	2023年	2023年变动比例	2022年	2022年变动比例	2021年
航天三菱	157,018	-42.42	272,708	2.51	266,018
五菱柳机	253,015	22.46	206,619	-17.68	250,999
小康动力	327,480	39.97	233,965	-32.88	348,602
绵阳新晨	371,392	302.53	92,265	79.04	51,532
东安动力	485,866	-4.26	507,510	-17.68	616,542

注:五家独立汽油发动机企业分别为东安动力(含东安汽发)、沈阳航天三菱汽车发动机制造有限公司(航天三菱)、柳州五菱柳机动力有限公司(五菱柳机)、重庆小康动力有限公司(小康动力,含重庆渝安淮海动力有限公司)、绵阳新晨动力机械有限公司(绵阳新晨);上述数据来源于中国汽车工业产销快讯。

2023年与2021年销量相比,除绵阳新晨因与理想汽车合作,增程器销售增加外,五菱柳机基本持平,其他企业均有不同程度下降。

2023年度,公司主营业务收入为534,574.73万元,较2022年下降6.44%,下降的主要原因是匹配的乘用车业务下降,尤其是重庆理想汽车有限公司(以下简称“理想汽车”)使用其合资公司绵阳新晨的产品,不再使用公司产品,另外,由于公司发动机产品配套长安汽车的大排量车型终端销量疲软,长安汽车的D系列发动机采购量也有一定幅度下降。

2022年度,公司主营业务收入为571,374.55万元,较2021年下降12.73%,除受汽车新能源转型影响外,主要是商用车市场景气度转弱导致。2022年,随着国六排放标准全面实行和轻卡标准化法规的实施,商用车市场表现低迷,处于低位徘徊态势。据中国汽车工业协会统计,2022年商用车产销分别完成318.5万辆和330万辆,同比分别下降31.9%和31.2%。由于2021年上半年之前,货车受环保政策拉动,企业抢抓排放标准切换机遇,出现一轮较长时间的购车高峰,造成2022年商用车换购需求动力不足。加之2022上半年,基建启动较慢,建设速度不及预期,货车产销同比降幅较大。

(2)客户变化情况

公司客户主要为整车厂,近三年前五大客户以及销售情况如下:

2023年度前五大客户

序号	客户名称	销售产品	金额(万元)
1	北汽福田汽车股份有限公司时代领航卡车工厂	发动机、变速器及配件	105,055.92
2	重庆长安汽车股份有限公司	发动机、变速器及配件	77,249.11
3	重庆市长安跨越车辆有限公司	发动机、变速器及配件	60,499.35
4	宁波伊蔻国际贸易有限公司	发动机、变速器及配件	34,836.90
5	TTLC INTERNATIONAL CO., LTD	发动机、变速器及配件	34,534.42

2022年度前五大客户

序号	客户名称	销售产品	金额(万元)
1	重庆长安汽车股份有限公司	发动机、变速器及配件	152,157.31
2	重庆理想汽车有限公司	发动机及配件	81,008.34
3	宁波伊蔻国际贸易有限公司	发动机、变速器及配件	73,250.27
4	北汽福田汽车股份有限公司时代领航卡车工厂	发动机、变速器及配件	70,101.49
5	重庆市长安跨越车辆有限公司	发动机、变速器及配件	54,317.56

2021年前五大客户

序号	客户名称	销售产品	金额(万元)
1	重庆长安汽车股份有限公司	发动机、变速器及配件	166,566.05
2	重庆理想汽车有限公司	发动机及配件	82,819.24
3	北汽福田汽车股份有限公司时代领航卡车工厂	发动机、变速器及配件	73,775.20
4	重庆市长安跨越车辆有限公司	发动机、变速器及配件	69,724.65
5	保定长安客车制造有限公司	发动机、变速器及配件	51,905.57

2023年前五大客户与2022年相比,主要是理想汽车自2022年11月使用其合资公司发动机,旗下理想one车型停产,其他车型不再搭载公司增程式发动机,2022年度,来自于理想汽车的销售交易收入为81,008.34万元,占当年收入比例为14.18%,合作终止导致2023年度收入大幅下降;新增客户TTLC INTERNATIONAL CO., LTD(以下简称“TTLC”),主要是公司出口业务变更模式导致,由原来先通过宁波伊蔻国际贸易有限公司代理再由TTLC出口,2023年部分海外地区业务变更为TTLC直接代理出口。

2022年与2021年相比,出口贸易商宁波伊蔻国际贸易有限公司进入前五大,主要是公司在2022年度出口业务增长所致;保定长安客车制造有限公司主力车型调整,调整后车型星卡使用其他公司发动机,因此东安动力市场份额减少。

2.扣非后归母净利润变动分析

2023年、2022年及2021年公司各年扣非后归母净利润分别为-7,708.59万元、368.36万元和4,703.76万元,2023年较2022年大幅下降,2022年较2021年下降比例为92.17%。同比下降主要有以下两方面因素:

(1)营业收入下滑

2023年度,一方面,由于理想汽车开始使用其合资公司的发动机,自2022年11月起停止向公司采购相关产品,2023年来自于理想汽车的发动机产品收入为0.00万元,较上年同期减少81,008.34万元;另一方面,由于公司发动机产品配套长安汽车的大排量车型终端销量疲软,源自于长安汽车的发动机产品收入金额为77,249.11万元,较上年同期减少74,908.20万元。公司2023年主营业务收入同比下降6.44%。

2022年度,受商用车市场景气度转弱影响,叠加乘用车市场新能源汽车对传统汽车的冲击,公司当年营业收入较上年下降12.43%。

综上,受制于行业发展和客户结构变化等因素,公司营业收入规模有所下滑,人工、折旧摊销等成本相对刚性,导致扣非后归母净利润随之降低。

(2)毛利率下降

2023年、2022年及2021年,公司主营业务毛利率分别为6.13%、8.89%和9.82%,总体呈现下降趋势。公司产品主要应用于国内商用车领域,下游商用整车厂商产销量减少直接影响公司发动机销量及收入,导致规模效应有所减弱,毛利率相应降低。具体变化情况分析详见本问题回复第二项关于销售毛利率整体下滑的原因及合理性部分。

(二)与同行业公司的对比情况及差异原因

近三年公司与同行业可比公司的营业收入、扣非后归母净利润及变动情况对比如下:

单位:万元,%

公司名称	项目	2023年度	2023年变动比例	2022年度	2022年变动比例	2021年度
中马传动	营业收入	110,453.85	10.95	99,554.80	-11.14	112,030.92
	扣非后归母净利润	7,364.41	99.10	3,698.78	-33.67	5,576.26
蓝黛科技	营业收入	280,774.38	-2.29	287,348.10	-8.47	313,949.00
	扣非后归母净利润	-42,533.39		13,697.47	10.00	12,452.45
万里扬	营业收入	591,276.94	15.64	511,313.58	-6.61	547,500.65
	扣非后归母净利润	21,947.18	51.04	14,530.53		-84,282.10
云内动力	营业收入	531,439.36	11.79	475,407.38	-42.05	820,306.64
	扣非后归母净利润	-128,341.86		-137,320.22		337.04
赛力斯	营业收入	3,584,196.79	5.09	3,410,499.62	104.00	1,671,792.09
	扣非后归母净利润	-481,660.94		-429,590.71		-279,328.56
东安动力	营业收入	540,434.98	-6.29	576,707.79	-12.43	658,555.82
	扣非后归母净利润	-7,708.59		368.36	-92.17	4,703.76

1.营业收入

2023年公司营业收入较2022年下降6.71%,主要系发动机产品配套长安汽车的大排量车型终端销量疲软,导致发动机产品收入较上年同期有所减少,以及理想汽车自2022年11月起停止向公司采购相关产品。公司营业收入变动趋势与可比公司蓝黛科技一致,与中马传动和万里扬存在较大差异,具体分析如下:中马传动2023年度营业收入金额同比增加,系产品销售结构有所调整,出口产品销售量增加所致;万里扬2023年度营业收入金额同比增加,主要为客户奇瑞汽车的整车销量特别是海外出口销量大幅增长,有力带动了万里扬为其配套的乘用车CVT自动变速器销量增加,推动了乘用车变速器业务收入增长。

2022年公司营业收入较2021年有所下滑,同行业公司除赛力斯2022年营业收入同比上年增长外,其他可比公司营业收入变动趋势与公司变动趋势基本一致,不存在明显差异。赛力斯2022年营业收入同比增长较为明显,主要系整车业务中新能源汽车(AITO问界M5和M7)销量大幅增加所致。

2.扣非后归母净利润

2023年公司扣非后归母净利润较2022年大幅下降,由2022年度的386.36万降至亏损-7,708.59万元,变动趋势与可比公司蓝黛科技和赛力斯相符,与云内动力扣非后归母净利润同为负值,与其他可比公司存在的差异原因分析如下:中马传动2023年度扣非后归母净利润同比增加,主要归因于产品销售结构有所调整,出口产品销售量上升,出口产品的毛利率较高,另外,2023年原材料采购价格较2022年有所下降,致使利润水平得以提升。万里扬2023年度扣非后归母净利润同比增长,一是营业收入同比增长;二是销售产品结构进一步优化,盈利能力较强的产品销量比例提高;三是万里扬全面推动智能制造,生产效率和产品质量进一步提高,有效降低了生产成本。

2022年,公司扣非后归母净利润同比上年下降92.17%,受制于原材料价格波动、下游汽车行业下行及整车市场竞争加剧等因素,公司所处汽车零部件行业面临较大的挑战和压力,扣非后归母净利润下行趋势与可比公司中马传动、云内动力和赛力斯一致。2022年公司扣非后归母净利润变动趋势与可比公司存在的差异原因分析如下:万里扬2022年扣非后归母净利润同比增加,主要系万里扬2021年计提商誉减值准备94,445.07万元;蓝黛科技2022年扣非后归母净利润同比小幅上涨,主要系客户结构调整和产品结构转型升级,高附加值新品占比提升,动力传动业务经营业绩同比增幅明显。

综上,公司近三年营业收入、扣非后归母净利润均呈现下降趋势。受制于下游汽车行业下行及整车市场竞争加剧等因素,公司所处汽车零部件行业面临较大的挑战和压力。此外,由于主营产品、客户结构、经营特点等方面存在差异,同行业可比公司的变动原因不尽相同。总体来看,公司营业收入、扣非后归母净利润持续下滑的原因合理,与同行业公司变化趋势大致相同。

二、结合原材料成本、主要产品价格变动、下游客户订单需求等情况,量化分析公司销售毛利率整体下滑的原因及合理性,是否与行业趋势、可比公司情况一致

公司近三年销售毛利率及收入占比情况如下:

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
动力总成	8.33%	46.54%	10.40%	38.35%	11.65%	44.38%
发动机	4.82%	29.98%	7.89%	37.82%	9.08%	39.07%
变速器	2.36%	18.37%	10.00%	15.50%	6.98%	7.18%
汽车配件	7.15%	5.02%	3.95%	7.42%	6.21%	8.79%
主营业务合计	6.13%	98.92%	8.89%	99.09%	9.82%	99.41%
其他业务	55.76%	1.08%	62.17%	0.92%	75.49%	0.59%
销售毛利率	6.67%	100.00%	9.28%	100.00%	10.21%	100.00%

(一)动力总成毛利率变动情况及原因

2021年至2023年,公司各年动力总成毛利率分别为11.65%、10.40%和8.33%,呈逐年下降趋势。公司动力总成毛利率下降主要受行业发展、原材料价格波动和产品结构等因素影响。动力总成单位售价和单位成本变动情况如下:

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
销量(台)	328,465	14.62%	286,564	-24.83%	381,196
单位价格(元)	7,658.11	-0.77%	7,717.59	0.67%	7,666.22
单位成本(元)	7,020.11	1.52%	6,915.11	2.10%	6,772.75
其中:单位原材料成本(元)	5,975.17	3.21%	5,789.26	0.95%	5,734.65
单位人工成本(元)	180.51	2.17%	176.68	1.72%	173.69
单位制造费用及辅助生产成本(元)	864.43	-8.93%	949.17	9.81%	864.41

1.2023年动力总成产品毛利率下降主要受产品结构影响

2023年动力总成毛利率下降至8.33%,较上年下降2.07个百分点,主要系部分毛利率较低产品占当期收入的比例较高,如新配套福田汽车祥菱M和祥菱V等车型的N20高排量发动机正处在量产初期阶段,配套车型系列较多,规模效应有所减弱,单个车型的原材料采购规模较小,人工熟练度较低,致使2023年动力总成单位原材料成本和单位人工成本分别较上年增长3.21%和2.17%。

2.2022年动力总成产品毛利率下降主要受行业发展影响

2022年公司动力总成毛利率同比上年下降1.25个百分点,主要系单位售价较上年上浮0.67%,而同期单位成本较上年上涨2.10%所致。2022年单位成本增加主要受行业发展影响,公司动力总成产品销量同比下降24.83%,规模效应有所减弱,单位固定成本较高,2022年动力总成单位人工成本和单位制造费用及辅助生产成本分别较上年增长1.72%和9.81%。

公司动力总成产品主要应用于国内商用车领域,下游商用整车厂商产销量增减变化直接影响公司发动机销量及收入。2022年随着国六排放标准全面实行和轻卡标准化法规的实施,商用车市场表现低迷,处于低位徘徊态势。据中国汽车工业协会统计,2022年商用车产销分别完成318.5万辆和330万辆,同比分别下降31.9%和31.2%。由于2021年上半年之前,货车受环保政策拉动,企业抢抓排放标准切换机遇,出现一轮较长时间的购车高峰,造成2022年商用车换购需求动力不足。加之2022上半年,基建启动较慢,建设速度不及预期,货车产销同比降幅较大。

就公司客户自身市场供需情况而言,2022年动力总成业务主要客户长安汽车和福田汽车相关配套车型产销量均有所下降。长安汽车未披露商用车产销数据,根据福田汽车公告的2022年12月份各产品产销数据快报,福田汽车2022年商用车产销量分别为471,902辆和510,148辆,同比2021年分别下降33.86%和31.70%。

此外,公司动力总成产品2022年单位原材料成本同比2021年小幅上升0.95%,亦是影响毛利率下降的因素之一。

(二)发动机毛利率变动情况及原因

2021年至2023年,公司发动机毛利率分别为9.08%、7.89%和4.82%,呈现下降趋势。公司发动机毛利率主要受单位价格和产品结构等因素影响。公司发动机单位售价和单位成本变动情况如下:

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
订单销量(台)	156,401	-29.21%	220,946	-6.12%	235,346
单位价格(元)	10,014.71	1.47%	9,869.64	-9.72%	10,932.38
单位成本(元)	9,532.12	4.85%	9,091.33	-8.54%	9,939.92
其中:单位原材料成本(元)	8,102.19	4.96%	7,719.68	-8.89%	8,473.05
单位人工成本(元)	205.46	-2.15%	209.98	-2.30%	214.93
单位制造费用及辅助生产成本(元)	1,224.47	5.41%	1,161.67	-7.21%	1,251.94

2023年发动机毛利率下降至4.82%,主要原因为:一是公司在新能源汽车领域新开拓的零跑汽车、合众汽车等车企正处在量产初期阶段,原材料采购批量小、价格略高,使得毛利率有所下降;二是毛利率较低的D系列和4G9发动机产品收入占比较2022年有所上升,拉低了发动机产品整体毛利率;三是发动机产品配套长安汽车的大排量车型终端销量疲软,源自于长安汽车的发动机产品收入较上年减少,人工和折旧摊销等相对固定的成本无法摊薄,毛利率相应拉低。

公司发动机毛利率2022年较上年下降1.19个百分点,主要是单位售价较上年下降9.72%,而同期单位成本下降幅度略小于单位售价变动所致。具体原因为:第一,长安汽车和台湾中华(指台湾地区的中华汽车工业股份有限公司,以下称为“台湾中华”)等客户发动机产品价格因年度例行降价而有所下降;第二,单价较低且毛利率较低的增程式发动机产品收入占比相对上年有所增加,从而拉低了发动机产品整体毛利率。

(三)变速器毛利率变动情况及原因

公司近三年变速器毛利率分别为6.98%、10.00%和2.36%,呈现先升后降趋势。公司变速器毛利率主要受规模效应(产销数量)和单位价格等因素影响。变速器单位售价和单位成本变动情况如下:

项目	2023年度		2022年度		2021年度
	金额/数量	变动比例	金额/数量	变动比例	金额/数量
订单销量(台)	116,475	19.67%	97,328	97.20%	49,354
单位价格(元)	8,520.84	-7.20%	9,181.97	-4.16%	9,580.73
单位成本(元)	8,319.76	0.68%	8,263.77	-7.27%	8,911.87
其中:单位原材料成本(元)	7,066.89	0.15%	7,056.48	-6.71%	7,563.78
单位人工成本(元)	175.34	0.93%	173.72	1.72%	170.78
单位制造费用及辅助生产成本(元)	1,077.52	4.25%	1,033.57	-12.21%	1,177.31

2023年变速器毛利率下降至2.36%,主要系公司变速器的中东地区客户,因竞争者的不断涌入,导致市场竞争愈发加剧,公司拟通过战略性降价以稳定市场占有率,实现与该等客户的长期协同和车型配套关系。

2021年到2022年,公司变速器产品毛利率分别为6.98%和10.00%,保持增长,主要系2022年变速器单位成本较上年下降7.27%,降幅大于单位售价变动所致。2021年变速器产销数量较少,规模效应尚未形成,毛利率相对较低。2022年,随着变速器产销数量规模的增加,原材料议价能力以及产能利用率大幅提高,使得原材料、人工和折旧摊销等单位成本被摊薄。

(四)公司与同行业可比公司的毛利率变动情况对比分析

公司与同行业可比公司的毛利率变动情况如下:

公司名称	2023年度		2022年度		2021年度
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率
中马传动	19.36%	4.18%	15.18%	-0.52%	15.71%
蓝黛科技	11.99%	-5.68%	17.67%	-0.48%	18.15%
万里扬	17.74%	0.60%	17.14%	0.21%	16.93%
云内动力	-5.43%	0.93%	-6.36%	-15.80%	9.44%
赛力斯	10.39%	-0.94%	11.32%	7.55%	3.77%
行业平均	10.81%	-0.18%	10.99%	-1.81%	12.80%
东安动力	6.67%	-2.72%	9.39%	-0.82%	10.21%

如上表数据所示,同行业可比公司因在主营产品、客户结构、经营特点等方面存在差异,毛利率变动情况不尽相同。但可以看出由于下游汽车行业竞争加剧影响,近三年行业平均毛利率呈现逐年下降趋势。

公司近三年毛利率逐年下降,尤其2023年降幅超过行业平均毛利率,主要系公司主营产品与可比公司存在差异。参考以发动机为主营产品的新晨动力(1148.HK),其主要业务为汽油发动机、柴油发动机和发动机零部件,其毛利率由2022年的6.19%下降至2023年的3.29%,毛利率变动趋势与东安动力一致。

另外,公司2023年新开发动力总成产品处于量产初期,配套车型系列较多,规模效应有所减弱。所处商用车领域需求持续低迷,价格竞争激烈,新品销售价格定价较低,也拉低了整体毛利率。

综上,从产品结构上看,变速器毛利率下降幅度比较大,主要是受市场竞争影响,产品价格下降所致。其他产品毛利率也有所下降,主要是因为原材料价格波动、产销数量下降、单位价格和产品结构变化等因素导致。上述情况符合公司的实际情况,与可比公司平均毛利率下降趋势相同,仅由于公司所处细分领域与产品结构差异等因素,导致2023年下降幅度略高于行业平均水平。

三、补充说明境内外销售的具体差异,包括产品结构、业务模式、成本构成、经营环境等,说明公司境内外销售毛利率之间存在较大差异的原因及合理性。

(一)产品结构

近三年,公司境内外销售产品结构毛利率及收入占比情况如下:

销售区域	产品分类	2023年度		2022年度		2021年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
境内	M系列	7.62%	59.66%	8.01%	62.41%	8.35%	61.59%
	D系列	0.96%	18.39%	6.30%	21.55%	11.16%	24.37%
	N系列	-6.01%	7.55%	-14.13%	0.55%	0.00%	0.00%
	6AT	8.28%	2.83%	8.79%	2.92%	3.73%	2.29%
	4G系列	-12.78%	2.46%	-3.48%	2.98%	0.44%	1.73%
	汽车、配件及其他	-5.10%	9.12%	1.11%	9.60%	4.95%	10.02%
	合计	3.73%	100.00%	6.53%	100.00%	8.45%	100.00%
境外	6AT	10.79%	75.46%	11.50%	69.70%	10.23%	53.56%
	4G系列	34.34%	9.43%	26.88%	11.53%	22.48%	14.94%
	D系列	29.90%	8.52%	37.30%	12.33%	40.55%	22.11%
	M系列	34.16%	6.59%	33.07%	6.45%	33.77%	9.39%
	合计	16.18%	100.00%	17.84%	100.00%	20.97%	100.00%

如上表数据所示,公司境内外销售产品重合度不高,境内市场主要销售M系列、N系列、D系列发动机,境外市场主要销售6AT变速器。各大车企为了抢占汽车消费市场,展开了多轮价格战,进一步挤压了汽车部件供应商的利润空间,导致商用车发动机市场竞争日益激烈,面对日益激烈的行业市场竞争,国内发动机销售毛利率呈现逐年下降趋势。4G系列发动机国内外客户不同,国内主要供货重庆长安,境外供货台湾中华;另外供货产品也不同,供国外的产品是属于升级版产品,获利能力要强于国内。境外市场以销售6AT为主,该产品开发国外市场比较早,价格及性能方面均有优势,境外市场表现良好。

2023年海外销售整体毛利率略有下降,主要原因系2022年以前D系列、6AT产品在境外相关地区未有竞品,公司议价能力较强,2023年在该地区市场已出现竞品,公司为保有市场占有率,对销售单价进行调整,导致毛利率有所下降。

(二)业务模式

公司产品主要面向整车厂销售,业务模式基本为与整车厂的特定车型配套。整车厂在意向采购公司某种产品时,需要公司在现有产品的基础上针对特定车型的要求,对产品进行定制化改进,一旦双方确定配套关系,该产品的销量变动主要与该型号整车的市场销量相关。公司境内外销售的业务模式一致。

(三)成本构成

近三年,公司境内外销售成本构成情况如下:

销售区域	项目	2023年		2022年		2021年	
		金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比
境内	原材料成本	352,184.06	84.83%	363,426.19	86.00%	466,082.68	87.32%
	人工成本	11,346.57	2.73%	10,606.12	2.51%	13,202.82	2.47%
	制造费用及辅助生产成本	51,641.61	12.44%	48,571.42	11.49%	54,475.17	10.21%
	合计	415,172.24	100.00%	422,603.73	100.00%	533,760.67	100.00%
境外	原材料成本	72,881.00	84.14%	83,955.84	85.71%	49,130.66	86.77%
	人工成本	2,027.25	2.34%	2,095.58	2.14%	1,141.89	2.02%
	制造费用及辅助生产成本	11,707.10	13.52%	11,898.99	12.15%	6,350.16	11.21%
	合计	86,615.35	100.00%	97,950.41	100.00%	56,622.71	100.00%

如上表数据所示,公司生产的各系列产品,无论销售区域是境内还是境外,生产流程一致,原材料采购策略相同,境内外产品的料工费占比无明显差异。

(四)同行业境内外销售毛利率比较

近年来,我国汽车产业供应链取得了显著发展,汽车零部件产业已逐渐成熟完备。相较于境外市场,境内市场竞争更为激烈,市场价格信息较透明,导致境内产品销售价格相对较低,毛利率也相应较低。同行业可比公司境内外销售毛利率亦存在差异,具体如下:

公司名称	销售区域	2023年度	2022年度	2021年度
中马传动	境内	16.65%	14.11%	14.54%
	境外	33.51%	25.78%	23.63%
蓝黛科技	境内	9.15%	16.36%	18.33%
	境外	21.57%	21.06%	17.79%
万里扬	境内	17.60%	17.14%	17.14%
	境外	未披露	未披露	未披露
云内动力	境内	-6.66%	-9.75%	7.93%
	境外	42.62%	39.43%	39.56%
赛力斯	境内	7.55%	9.76%	0.64%
	境外	21.21%	19.00%	14.93%
东安动力	境内	3.73%	6.53%	8.45%
	境外	16.18%	17.84%	20.97%

东安动力境内外销售毛利率之间存在差异,与同行业可比公司情况一致。

综上,公司境内外产品业务模式相同,成本构成未有明显差异,盈利能力不同的主要原因是境内外销售产品品类不同,境内外竞争环境差异导致毛利率不同,与同行业内公司境内外销售存在差异情况一致。

【会计师核查意见】

一、核查程序

针对上述事项,年报会计师主要执行了以下核查程序:

1.查阅公司所处行业的相关政策、行业研究报告、行业分析报告等资料,了解公司行业发展状况及市场竞争对手的情况;2.查阅同行业可比公司的年度报告、季度报告、福田汽车各产品产销数据快报以及其他公开披露材料,了解其业绩变动的原因,复核公司论证近两年经营业绩变动的合理性及差异原因分析;

3. 了解及评价东安动力与收入确认相关的内部控制设计,并测试了关键控制运行的有效性;获取公司收入成本明细,与管理层访谈了解近两年营业收入和扣非后归母净利润下滑的原因;复核公司量化分析不同产品毛利率的变动情况,访谈公司管理层论证分析毛利率变动的原因及合理性。

4.取得公司不同地区的销售收入及成本明细,访谈公司销售业务负责人,了解公司对不同地区客户销售的主要产品类型及定价方式,复核其分析境内外的销售收入及毛利率存在差异合理性。

二、核查意见

经核查,年审会计师认为:

公司近三年营业收入、扣非后归母净利润均呈现下降趋势,主营受制于下游汽车行业下行及整车市场竞争加剧,公司营业收入、扣非后归母净利润持续下滑的原因合理,与同行业公司变化趋势大致相同;公司主要产品毛利率受行业发展、单位价格和产品结构变化等因素影响出现一定程度的下滑,符合公司的实际情况,与可比公司平均毛利率下降趋势相同,但由于公司所处细分领域与产品结构等因素差异,公司2023年毛利率下降幅度略大于行业平均水平;公司境内外产品业务模式相同,成本构成未有明显差异,盈利能力不同主要是销售的产品品类不同与境内外竞争环境差异造成,与同行业情况一致,境内外销售毛利率之间存在差异具有合理性。

问题2.关于应收款项。公司2023年营业收入54.04亿元,同比下降6.29%,但应收账款、应收票据、应收款项融资期末合计余额25.59亿元,同比增长63%,公司称主要受报告期新收购非同控子公司并表、商务政策调整及账期内订单增加影响所致。公司应收账款周转天数由44.96天增至55.47天。此外,公司前五名客户销售额由上年43.08亿元降至31.22亿元,占年度销售总额的比例74.71%降至57.76%。公司对应收账款按组合计提坏账准备的比例由2022年末的5.26%提升至2023年末的5.42%,同比变化不大。请公司:(1)结合销售模式、收入确认政策、商务政策调整等具体情况,说明剔除新收购非同控子公司并表因素后,公司报告期应收款项变动方向是否仍与营业收入相背离、应收账款周转天数大幅增加的原因及合理性,是否与同行业公司变动趋势一致,是否存在通过放宽信用政策以刺激销售的情形,相关收入是否符合确认条件;(2)补充披露近两年前五大主要客户的名称及销售情况、报告期内主要客户变化情况,说明前五大客户销售金额及占比均大幅下降的原因;(3)结合报告期内新增客户信用情况、原有客户历史回款情况等,分析说明是否存在大额应收账款无法收回风险,相关 坏账准备计提是否充分、审慎。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

一、结合销售模式、收入确认政策、商务政策调整等具体情况,说明剔除新收购非同控子公司并表因素后,公司报告期应收款项变动方向是否仍与营业收入相背离、应收账款周转天数大幅增加的原因及合理性,是否与同行业公司变动趋势一致,是否在通过放宽信用政策以刺激销售的情形,相关收入是否符合确认条件。

(一)公司销售模式、收入确认政策情况

公司汽车零部件产品(发动机、变速器等,含动力总成)的主要客户为汽车整车厂,以直销为主,公司少量经销业务为销售整车,各销售模式详细情况如下:

直销模式下,公司当前的销售模式及结算模式与所处的汽车零部件行业的主要销售模式相同,公司自产的发动机、变速器等产品主要是搭载整车完成车发匹配,整车量产上市后,根据客户滚动订单需求向客户提供产品,按照客户使用或接收数量进行结算,开具发票提供给客户,客户根据双方约定的商务政策回款,结算方式分为先款后货、到货结算和上线结算。

经销模式下,东安动力为福田汽车轻卡在黑龙江地区的一级经销商,销售模式为每年签订年度合同,每月根据市场情况,向福田汽车发出采购整车订单,根据订单数量先支付全款,福田汽车再进行发货并开具发票。东安动力与区域内的二级经销商的合作模式为:二级经销商需先向东安动力支付保证金并提供人员、场地销售,东安动力提供商