证券代码:600686 证券简称:金龙汽车 编号:2024-078

厦门金龙汽车集团股份有限公司
关于回复上海证券交易所对公司2024年半年度报告的信息披露监管工作函的公告

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。

厦门金龙汽车集团股份有限公司(以下简称“金龙汽车”或“公司”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于厦门金龙汽车集团股份有限公司2024年半年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函〔2024〕3522号)(以下简称“监管工作函”)。公司对监管工作函所提出的问题进行了认真核查和分析。现就监管工作函回复内容公告如下:

问题一、关于应收账款及收入确认。公司自2017年以来应收账款账面价值持续快增,至2023年末累计降幅76.53%,同期营业收入同比增幅9.6%。公司对部分销售采用分期收款的方式,自2020年公司新增因分期收款销售商品产生的长期应收款且规模增长较快,至2024年半年度分期模式下应收货款账面价值22.63亿元,占应收货款合计数的34.33%,坏账计提比例2.16%,按组合计提的应收账款坏账计提比例7.58%。

请公司:(1)结合行业发展情况、公司产品销售情况、销售信用政策、行业地位、议价能力、资金及现金流情况等,并对照同行业可比公司,说明公司应收账款规模持续收缩并持续扩大分期销售规模的合理性,是否存在放松信用政策刺激销售的情况。(2)补充披露不同收款方式下的交易背景、分类标准及筛选条件、账龄、主要客户、信用情况、回款情况等,说明长期应收款坏账计提比例远低于按组合计提的应收账款的原因及合理性,是否存在前期计提减值不及时、不充分的情形;(3)补充披露分期收款销售下的收入确认政策、具体时点及依据等,结合购销模式、合同约定的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。请年审会计师对问题(3)发表意见。

【回复】

一、结合行业发展情况、公司产品销售情况、销售信用政策、行业地位、议价能力、资金及现金流情况等,并对照同行业可比公司,说明公司应收账款规模持续收缩并持续扩大分期收款规模的合理性

1、公司应收账款规模持续收缩的合理性

2017年以来,公司产品销售形成的应收款项账面原值和销售收入金额如下表所示:

单位:亿元

年度或年末	营业收入	销售产品形成应收款项					
		合计	应收账款	合同资产	长期应收款	应收票据	应收款项融资
2017年/2017年末	177.36	147.01	139.43	–	–	7.58	–
2018年/2018年末	182.91	141.75	136.71	–	–	5.04	–
2019年/2019年末	178.91	129.12	121.51	–	–	0.35	7.26
2020年/2020年末	139.58	111.98	79.39	21.79	0.49	0.88	9.43
2021年/2021年末	154.18	100.02	50.57	16.76	23.50	2.01	7.18
2022年/2022年末	182.40	117.17	63.62	18.61	27.53	2.03	5.38
2023年/2023年末	194.00	92.94	42.42	12.91	24.93	1.08	11.60

新收入准则实施前,销售产品形成应收款项在应收账款和应收票据科目列报。公司2019年1月1日开始执行新的金融工具准则,在财务报表中新增了“应收款项融资”科目。公司2020年1月1日开始执行新收入准则,在财务报表中增加了“合同资产”和“长期应收款”科目。随着公司对新收入准则中关于重大融资成分规定的理解进一步深入,在2021年开始执行更为明晰的分类标准,将收款期限1年以上的销售款重分类为长期应收款,使得2021年末的长期应收款相较于2020年末有了显著增加。因此,新准则实施后,公司销售产品形成应收款项根据收款方式、收款性质和收款条件不同分别在应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产(含一年以上合同资产)、长期应收款(含一年以内长期应收款)科目列报。

应收票据核算公司销售整车收到客户的应收商业承兑汇票;应收款项融资核算公司销售整车收到客户的应收银行承兑汇票和信用证;长期应收款核算分期收款期限大于一年的未到结算期应收货款;合同资产核算销售整车形成的未到期质保金和未满足申报条件的新能源补贴;应收账款核算销售整车应收货款扣除上述科目后的其他应收货款,包括全款销售和收款期限一年以内的应收货款,分期收款期限大于一年的已到结算期应收货款、已到期未收回的质保金和满足申报条件的新能源补贴款等。

基于实质重于形式原则,下文不考虑新收入准则和新金融工具准则对报表项目列报变动影响,统一选取各期末销售产品形成的应收款项合计数进行分析。

2023年末公司应收款项账面原值92.94亿元,较2017年末147.01亿元减少54.07亿元,下降比率36.78%,2017年以来公司应收款项整体呈下降趋势。2017年至2019年公司营业收入较为稳定,年营业收入维持在180亿元左右,2020年营业收入跌入谷底,之后营业收入逐年上升,2023年度营业收入达194亿元,销售规模超过2017年。

营业收入上升而应收款项下降主要系公司国内外市场的销售收入发生较大变化,同时国内外市场客户的信用政策差异较大所致。

公司2023年和2017年按地区列示主营业务销售金额、占比、变动情况如下:

单位:万元

销售地区	2023年			2017年	
	销售金额	占比	变动比例	销售金额	占比
国内	862,011.39	48.33%	–35.85%	1,343,671.69	78.85%
海外	921,512.30	51.67%	155.61%	360,512.85	21.15%
合计	1,783,523.69	100.00%	–	1,704,184.54	100.00%

2017年国内销售收入为134.37亿元,国内客户涉及较多国有公交公司,该类客户通常采用分期收款方式结算,分期收款周期较长,故2017年末应收款项余额较大。

2023年国内销售收入86.20亿元相较2017年134.37亿元大幅下降,2023年末国内客户应收款项较2017年末减少较大。此外,考虑到海外地缘政治、经济和文化等方面差异影响,公司产格把控海外销售回款风险,对国外客户的信用政策较为谨慎,2023年国外销售收入92.15亿元较2017年36.05亿元虽大幅增加但整体回款良好,2023年末海外客户应收款项较低。

金龙汽车与同行业可比公司宇通客车2023年、2017年应收款项和营业收入金额及变动情况如下:

单位:亿元

公司	项目	2023年/2023年末	2017年/2017年末	变动比率
宇通客车	营业收入	270.42	332.22	–18.60%
	应收款项	64.59	204.24	–68.38%
金龙汽车	营业收入	194.00	177.36	9.38%
	应收款项	92.94	147.01	–36.78%

注:宇通客车数据取自年报附注,应收款项为应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产和长期应收款账面原值合计数。

由上表可知,2023年末较2017年末,金龙汽车与宇通客车应收款项均大幅下降,变动趋势一致。

综上所述,公司营业收入上升而应收款项下降主要受国内外市场收入变动和国内外市场客户信用政策差异的影响,应收款项下降具有合理性。

2、公司持续扩大分期销售规模的合理性

2024年上半年,2023年和2017年公司分期收款销售收入具体如下:

单位:万元

项目	2024年1–6月	2023年	2017年
分期收款销售收入	239,366.97	572,095.37	924,090.69
其中:收款期1年以内	177,488.02	388,748.71	614,652.68
收款期1年以上	61,878.95	183,346.66	309,438.01
国内销售收入	530,366.93	862,011.39	1,343,671.69

注:金龙汽车集团主要业务集中在厦门金龙联合汽车工业有限公司(以下简称“金龙联合”)、厦门金龙旅行车有限公司(以下简称“金龙旅行车”)和金龙联合汽车工业(苏州)有限公司(以下简称“苏州金龙”)三家子公司,分期收款销售收入数据为三家子公司数据合计金额。

由上表可知,公司分期收款销售规模整体呈下降趋势,2017年、2023年和2024年上半年公司分期收款销售收入分别为92.41亿元、57.21亿元和23.94亿元。

2017年分期收款销售收入远高于2023年和2024年上半年,主要系2017年国内销售收入为134.37亿元,国内客户通常采用分期收款方式销售,2023年和2024年上半年国内销量有所下降使得分期收款销售收入下降。

综上所述,公司分期收款销售规模不存在持续扩大情况。

3、公司是否存在放松信用政策刺激销售的情况

公司根据客户所处地区、客户性质、所属行业、资质信用、财务实力等方面综合判断客户信用风险,对不同客户采用不同的信用政策。公司的信用政策主要包括:全款收款、分期收款。

全款收款信用政策主要适用于国外客户和资质普通的国内客户,系一次性全额收款,信用政策较为严格。如国外客户受海外地缘政治、经济和文化等方面存在差异影响,公司为严格把控海外销售回款风险,通常采用全款收款方式收回货款。国外客户全款收款方式主要为电汇TT和海外信用证LC等。国内客户全款收款方式主要为银行收款、承兑汇票收款和国内信用证等。

分期收款信用政策主要适用于信用良好的国内客户,系按双方约定分批次收款,主要为国有公交车公司。公司一般通过招投标方式获取订单,其中招标文件中明确分期收款、收款周期、收款频率和收款比率等要求。

2024年上半年、2023年和2017年公司不同收款方式下销售收入金额和占比情况具体如下:

单位:亿元

收款方式	2024年1–6月		2023年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
分期收款	23.94	25.68%	57.21	30.48%	92.41	54.79%
其中:1年以内	17.75	19.04%	38.87	20.71%	61.47	36.44%
1年以上	6.19	6.64%	18.33	9.77%	30.94	18.34%
全款收款	69.28	74.32%	130.48	69.52%	76.26	45.21%
合计	93.22	100.00%	187.69	100.00%	168.67	100.00%

注:金龙汽车集团主要业务集中在金龙联合、金龙旅行车和苏州金龙三家子公司,分期收款销售收入数据为三家子公司数据合计金额。

由上表可知,2017年、2023年和2024年上半年公司分期收款销售收入分别为92.41亿元、57.21亿元和23.94亿元,1年以上的分期收款销售收入分别为30.94亿元、18.33亿元和6.19亿元,公司分期收款销售收入和收款期限1年以上的销售收入均呈下降趋势,不存在通过扩大分期收款销售规模和延长收款期限来放松信用政策刺激销售的情况。

全款收款为公司目前最主要的信用政策,2017年、2023年和2024年上半年公司全款收款销售收入占收入比分别为45.21%、69.52%和74.32%,占比较2017年明显提升。公司通常一次性全额收回货款,不存在通过放松信用政策刺激销售的情况。

综上所述,公司不存在放松信用政策刺激销售的情况。

二、补充披露不同收款方式下的交易背景、分类标准及筛选条件、账龄、主要客户、信用情况、回款情况等,说明长期应收款坏账计提比例远低于按组合计提的应收账款的原因及合理性,是否存在前期计提减值不及时、不充分的情形;

1、补充披露不同收款方式下的交易背景、分类标准及筛选条件、账龄、主要客户、信用情况、回款情况等

(1)补充披露不同收款方式下的交易背景、分类标准及筛选条件

公司不同收款方式下的交易背景、分类标准及筛选条件详见本回复问题一之“一、3.公司是否存在放松信用政策刺激销售的情况”的回复内容。

(2)补充披露不同收款方式下的账龄

2024年6月30日,公司不同收款方式下的账龄如下:

单位:万元

收款方式	账面余额	账龄			
		1年以内	1–2年	2–3年	3年以上
分期收款	724,083.84	331,411.77	177,692.46	66,448.13	148,531.48
全款收款	276,788.64	276,788.64	–	–	–
小计	1,000,872.48	608,200.41	177,692.46	66,448.13	148,531.48

注:金龙汽车集团主要业务集中金龙联合、金龙旅行车和苏州金龙三家子公司,分期收款销售收入数据为三家子公司数据合计金额;全款收款账龄均为一年以内,主要系已持有未到期的信用证和承兑汇票,以及客户已验收待付款期间产生的账面余额;账面余额包括列示于应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产(含一年以上合同资产)、长期应收款(含一年以内长期应收款)的账面余额。

(3)补充披露不同收款方式下的主要客户、信用情况和回款情况

公司不同收款方式下2024年1–6月前五大客户具体构成和2024年1–9月回款情况如下:

单位:万元

收款方式	前五大客户名称	2024年1–6月销售金额	信用情况	2024年1–6月销售收入在2024年1–9月的回款金额	2024年6月30日应收款项列示科目
全款收款	客户1	43,396.00	良好	43,396.00	–
全款收款	客户2	34,713.45	良好	17,623.92	应收账款
全款收款	客户3	34,224.54	良好	34,224.54	–
全款收款	客户4	18,056.84	良好	18,056.84	–
全款收款	客户5	28,583.82	良好	28,583.82	–
分期收款	客户6	14,968.06	良好	11,917.78	应收账款
分期收款	客户7	9,414.88	良好	9,414.88	–
分期收款	客户8	9,169.63	良好	3,146.64	长期应收款
分期收款	客户9	6,549.17	良好	5,882.75	应收账款
分期收款	客户10	6,307.08	良好	2,321.50	长期应收款

注:全款收款客户2尚未全部回款,主要原因是该客户涉及的多个合同,其收款模式涉及融资租赁方式支付。由于各个合同的融资租赁放款进度不一致,导致部分合同的收款尚未完成,预计年底前收回全部款项。

2、说明长期应收款坏账计提比例远低于按组合计提的应收账款的原因及合理性

公司长期应收款为收款期超过一年的应收款,通常在合同约定应收期内分期收款。按组合计提的应收账款包括逾期应收款和未逾期应收款,其中逾期应收款是指已到合同约定收款时点但客户逾期未付的款项。

分期收款销售下,长期应收款核算未达到合同约定收款时点的分期收款;对达到合同约定收款时点的分期收款,因公司拥有无条件(即仅取决于时间流逝)向客户收取对价的权利故转入应收账款核算。应收账款包括逾期未收回的长期应收款。

截至2024年6月30日,公司长期应收款账面余额为23.13亿元。主要来源于信用记录良好、支付能力强的公交客运公司。具体来看,国有公交客运公司金额为12.63亿元,占长期应收款的比例为54.60%;民营公交客运公司金额为8.80亿元,占比为38.02%;其余为零星客户。截至2024年6月30日,公司长期应收款的账龄分布情况如下:

账龄分布	金额(万元)	占比	坏账准备(万元)
1年以内	116,566.76	50.40%	2,514.94
1–2年	82,385.38	35.62%	1,777.48
2–3年	22,906.70	9.90%	494.22
3年以上	9,443.85	4.08%	203.75
合计	231,302.68	100.00%	4,990.39

在账龄分布方面,1年以内的长期应收款为11.66亿元,占总长期应收款的50.40%;1–2年的为8.24亿元,占比35.62%;2–3年为2.29亿元,占比9.90%;而3年以上的为0.94亿元,占比4.08%。由此可见,大部分长期应收款集中在1年以内和1–2年,公司长期应收款账龄符合合同收款期限。

公司根据会计政策对前述长期应收款计提了0.50亿元的坏账准备,坏账计提比率为2.16%,计提比率相对较低,主要系客户信用质量较高、账龄符合合同约定的收款期限,且应收款项均尚未到达合同约定的收款时点,该部分应收款项未出现逾期情况,信用风险较低。

2024年6月30日,按组合计提的应收账款坏账计提比率为7.58%。按组合计提的应收账款坏账比率高于长期应收款,主要系按组合计提的应收账款包括客户逾期未收回的款项,逾期应收款信用风险较高故坏账计提比率较高。

综上所述,长期应收款坏账计提比例远低于按组合计提的应收账款主要系长期应收款和应收账款会计核算分类标准不同产生,具有合理性。

3、是否存在前期计提减值不及时、不充分的情形

公司销售产品形成的应收款项,根据不同的收款方式、收款性质和收款条件分别在应收账款、合同资产和长期应收款科目核算和列报。公司应收款项采用预期信用损失模型(按逾期风险特征)计提坏账损失,将应收款项组合分为单项计提应收款、逾期应收款、未逾期应收款三个部分。2024年6月30日和2023年12月31日,公司应收款项坏账损失计提情况如下表所示:

单位:万元

项目	2024年6月30日			2023年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
单项计提	88,417.96	88,249.06	99.81%	93,817.76	93,648.86	99.82%
未逾期账款	743,251.00	15,798.12	2.13%	642,187.66	13,111.71	2.04%
逾期账款	89,714.99	28,474.28	31.74%	66,608.48	25,244.56	37.90%
应收款项	921,383.95	132,521.45	14.38%	802,613.90	132,005.13	16.45%

注:应收款项包括在应收账款、合同资产和长期应收款三个科目核算和列报的应收款项。

2023年12月31日和2024年6月30日,长期应收款(含1年内到期的长期应收款)坏账计提比率分别为3.20%和2.16%。由上表可知,2023年12月31日和2024年6月30日按组合计提的应收账款中未逾期部分的坏账计提比率分别为2.04%和2.13%,与长期应收款的坏账计提比例较为接近,长期应收款坏账计提比例未见异常。

公司应收款项均以逾期风险特征确认预期信用损失,2023年末和2024年6月末应收款项坏账计提比率分别为16.45%、14.38%,期初坏账计提比率略高于期末,不存在前期计提减值不及时、不充分的情形。

三、补充披露分期收款销售下的收入确认政策、具体时点及依据等,结合购销模式、合同约定的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定,是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。

1、补充披露分期收款销售下的收入确认政策、具体时点及依据等,结合购销模式、合同约定的权利义务等,说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定

公司通常对国内客户采用分期收款销售,分期收款销售收入确认政策为按照销售合同约定交付车辆后,经客户验收确认并取得收取货款的权利时确认收入,与正常收款方式下销售收入确认政策一致。

客车行业特点是产品单位价值较大,单台客车销售价格在几十万元甚至上百万元,客户单笔订单采购金额较大,同时客车行业属于较成熟行业,市场竞争大,客车厂商为拓展市场业务,对优质客户采用分期收款方式销售。通过招投标或商务洽谈,公司与分期客户约定首付款比例、分期还款期限、还款频率、分期付款比例等具体合同条款,公司分期还款账期主要集中在0–3年区间,付款期间周期主要为按月、按季或按半年支付,付款比例根据公司和客户商务洽谈或招投标要求确定,不同客户首付比例和后续分期付款比例存在一定差异。

通常公司将车辆生产入库完毕后,由客户安排人员至公司厂区对车辆进行验收,验收合格后启动车辆交付工作,公司将车辆运输至客户指定地点或客户上门自提取得客户验收单时确认收入。

根据《企业会计准则第14号——收入》相关规定,收入是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入。企业应当在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权,是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

根据《企业会计准则第14号——收入》应用指南规定,企业在判断商品的控制权是否发生转移时,应当从客户的角度进行分析,即客户是否取得了相关商品的控制权以及何时取得该控制权。取得商品控制权同时包括下列三项要素:

一是能力。企业只有在客户拥有现时权利,能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部经济利益时,才能确认收入。

二是主导该商品的使用。客户有能力主导该商品的使用,是指客户在其活动中有权使用该商品或者能够允许或阻止其他方使用该商品。

三是能够获得几乎全部的经济利益。客户必须拥有获得商品几乎全部经济利益的能力才能被视为获得了对该商品的控制。商品的经济利益,是指该商品的潜在现金流量,既包括现金流出的增加,也包括现金流出的减少。客户可以通过使用、消耗、出售、处置、交换、抵押或持有等多种方式直接或间接地获得商品的经济利益。

公司向客户交付车辆并取得客户验收单,车辆的所有权和风险已转移至客户,客户能够主导车辆的使用,并通过使用、出售等多种方式从中获得车辆几乎全部经济利益。在合同分期收款期内,公司无法取得车辆的控制权,对客户逾期未付款项通过采取与客户协商、上门催收、起诉、锁车和资产保全等多种措施保障回款,并计提坏账准备。

综上所述,公司分期收款销售实质上是公司为取得销售订单给予客户延期付款的商业行为,不能作为客户是否取得车辆控制权以及何时取得车辆控制权的判断条件,公司以客户验收单作为确认收入依据,因客户取得车辆的控制权时确认收入符合企业会计准则相关规定。

2、是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形

公司目查了主要子公司2024年6月30日前后三天整车产品的发货记录,以及对应的客户验收单(交车验收单)、报关单、提单和记账凭证等支持性文件。经自查,公司内销业务以车辆交付客户并取得客户验收单的时点确认收入;外销业务根据公司与客户约定的贸易方式判断货物控制权已转移至客户的时点确认收入。公司的收入确认不存在提前或滞后确认情形。

四、年审会计师意见

(一)核查程序

1、向管理层了解公司分期收款销售模式的形成原因、收款方式和销售流程,以及分期收款销售收入确认依据和时点。

2、获取分期收款销售合同,检查验收条款、结算方式和运输方式等关键合同条款,复核公司收入确认会计政策是否符合企业会计准则相关规定。

3、获取期末前后三天发货记录,检查交车验收单(客户签收单)、报关单、提单、记账凭证等支持性文件,检查是否存在提前或滞后确认收入。

(二)核查意见

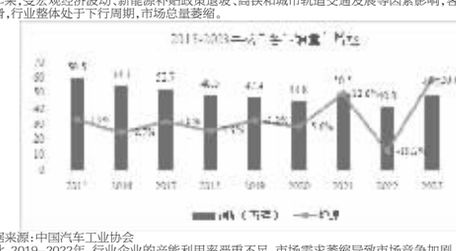
经核查,年审会计师认为,金龙汽车分期收款销售收入确认符合企业会计准则相关规定,收入不存在提前或滞后确认情形。

问题二、关于持续盈利能力。公司自2019年来连续5年扣非后归母净利润亏损,2024年上半年扣非后继续亏损0.97亿元,长期依靠新能源政府补助维持盈利。报告期末公司合同资产账面价值4.98亿元,其中新能源补贴3.7亿元,分别较2020年末减少63.81%、72.91%,变动原因是系新能源补贴退坡影响。

请公司:(1)结合公司产品及原材料价格变动、产品结构、下游需求、销售区域变化、公司市场竞争力等具体情况,说明公司扣非后净利润持续为负的原因及合理性,与同行业可比公司是否存在差异,相关因素是否将持续影响公司盈利水平,并充分揭示风险;

(1)行业需求萎缩,导致市场竞争激烈

近年来,受宏观经济波动、新能源补贴政策退坡、高铁和城市轨道交通发展等因素影响,客车行业总体销量出现波动下滑,行业整体处于下行周期,市场总量萎缩。



数据来源:中国汽车工业协会

因此,2019–2022年,行业企业的产能利用率严重不足,市场需求萎缩导致市场竞争加剧,同行业上市公司除宇通客车外,基本普遍处于亏损状态。

单位:万元

公司简称	扣除非经常性损益后的归母净利润					
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2014年1–6月
宇通客车	154,525.88	–5,501.58	30,043.40	24,984.98	141,452.80	143,214.66
中通客车	–7,947.45	–22,743.42	–27,589.62	1,342.72	7,616.77	10,009.12
安凯客车	–9,653.49	–41,471.97	–31,301.20	–33,609.16	–22,759.60	–2,156.67
*ST亚星	1,247.19	–19,263.73	–16,637.61	–13,918.00	–31,140.22	2,988.67
金龙汽车	–8,941.39	–17,280.97	–78,547.47	–59,613.89	–35,519.02	–9,679.49

2023年,随着宏观经济持续好转、旅游市场强势复苏,客车市场的需求得到逐步释放。根据世界旅游城市联合会发布《世界旅游趋势经济报告(2023)》数据显示,2022年全球旅游总人次达到95.7亿人次,同比增长18.9%。根据中国旅游研究院于2024年2月发布的《2023年中国旅游经济运行分析与2024年发展预测》,2023年旅游市场和旅游产业链得到明显修复,全国国内旅游人数和收入同比增长超过1倍,恢复到2019年的8成以上;出入境旅游人数超过1.9亿人次,较去年增长2.8倍以上。因此,旅游市场的快速增长,为客车行业带来了重要增长动力。另一方面,2023年我国客车出口(含客车非完整车辆)10.96万辆,同比增长72.77%。海外市场需求的快速增长,进一步带动了客车行业需求的复苏。2023年,客车行业全年实现销量49.2万辆,同比大幅增长20.6%。随着市场的逐步回暖,公司积极应对市场的变化并加大海外市场的营销力度,扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润亏损额明显收窄,整体经营情况逐渐向好。

(2)销售收入持续增长,但毛利率水平总体较低

1、营业收入分析

公司的主要产品包括大、中、轻型客车,主要应用于旅游客运、公路客运、公交客运、团体运输、校车、专用客车等市场,产品涵盖4.5米至18米各型客车,除在国内销售,还销往全球170多个国家和地区。最近三年一期,公司营业收入分别为1,541,841.59万元、1,824,040.90万元、1,939,984.82万元和976,263.97万元,整体呈逐年小幅增长趋势。

公司营业收入整体变动趋势与行业可比公司基本一致,具体变动趋势情况如下:

单位:万元

公司简称	2024年1–6月		2023年		2022年		2021年
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
宇通客车	1,633,578.86	46.99%	2,704,198.95	24.05%	2,179,896.06	–6.17%	2,323,346.32
中通客车	275,535.89	66.26%	424,385.63	–19.57%	527,618.29	15.03%	458,663.40
安凯客车	114,782.89	53.90%	214,644.61	44.25%	148,799.26	–16.44%	178,072.16
平均值	674,632.55	55.72%	1,114,409.73	16.24%	952,104.54	–2.53%	986,693.96
金龙汽车	976,263.97	4.19%	1,939,984.82	6.36%	1,824,040.90	18.30%	1,541,841.59

2022年,公司销售收入的增速较高,主要原因系:根据财政部等四部委于2021年12月31日发布的《关于2022年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》,新能源汽车购置补贴政策于2022年12月31日终止。而公交客车市场的需求以新能源客车为主,这一因素提振了公交客车的销售,公交车销售量与上年相比增长较快。

2023年至今,公司的销售收入的增速有所放缓,主要原因系一方面随着2022年新能源汽车购置补贴政策的退坡,部分公交客车的需求在2022年提前释放,导致公司2023年公交车的销售收入有所下降;但受益于旅游客车的复苏和海外需求的快速增长,公司旅游公路客车及海外客车的销售所有增长,前述因素综合导致公司2023年至今销售收入保持持续增长,但增速有所放缓。

2、营业成本分析

最近三年,公司主营业务成本构成情况如下:

单位:万元、%

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1,426,538.64	90.35	1,424,137.64	90.65	1,197,206.36	90.48
人工工资	72,446.87	4.59	61,668.61	3.93	59,144.76	4.47
制造费用	79,924.50	5.06	85,297.40	5.42	66,802.42	5.05
合计	1,578,910.01	100.00	1,571,103.64	100.00	1,323,222.54	100.00

公司的客车生产成本主要由原材料、人工工资和制造费用构成,其中原材料成本占客车生产成本的比重为90%左右,主要原因系公司作为客车整车厂,客车生产过程需采购大量的相关的原材料和零部件,成本结构符合行业特性,总体较为稳定。

最近三年,公司与同行业可比公司的主营业务成本结构对比如下:

单位:%

公司名称	项目	2023年	2022年	2021年
宇通客车	原材料	76.81	78.90	78.72
	人工工资	4.54	5.28	6.51
	制造费用	8.38	9.18	7.82
	其他成本	10.27	6.64	6.96
中通客车	原材料	90.21	92.77	92.00
	人工工资	5.91	4.56	5.46
	制造费用	3.88	2.67	2.53
安凯客车	原材料	91.59	89.33	89.67
	人工工资	5.25	6.91	6.86
	折旧	1.70	1.94	1.75
	其他	1.45	1.82	1.71
金龙汽车	原材料	90.35	90.65	90.48
	人工工资	4.59	3.93	4.47
	制造费用	5.06	5.42	5.05

注:中通客车选取其客车产品的成本结构数据进行测算。

除宇通客车外,公司的成本结构与同行业其他上市公司的结构不存在明显差异。

3、毛利率情况分析

由于公司不同车型大小、不同车辆配置的产品价格差异较大,公司客车产品的销售单价及单位成本受具体车型大小、车辆配置差异等原因,存在一定波动,且同行业公司未具体披露各自大型、中型及轻型客车的销售收入和营业成本,因此,难以单独分析单价或单位成本变动对公司盈利情况的影响。基于此,下文主要就公司主要产品的毛利率进行分析。

最近三年一期,公司的综合毛利率分别为8.80%、9.56%、11.56%和11.29%,毛利率总体较低,公司及同行业上市公司毛利率对比如下:

项目	2024年1–6月	2023年	2022年度	2021年度
宇通客车	25.59%	25.65%	22.83%	18.65%
中通客车	15.74%	23.94%	17.46%	11.89%
安凯客车	10.05%	8.31%	5.66%	7.03%
*ST亚星	13.31%	13.34%	8.52%	6.57%
平均值	16.17%	17.81%	13.62%	11.04%
金龙汽车	11.29%	11.56%	9.56%	8.80%

最近三年一期,公司毛利率呈逐年上升趋势,总体高于安凯客车,但仍低于同行业可比公司宇通客车、中通客车及可比公司平均值。主要原因如下:

(1)产品结构方面

最近三年一期,公司主营业务分产品的销售及毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2024年1–6月			2023年		
	主营业务收入	占比	毛利率	主营业务收入	占比	毛利率
大型客车	568,024.53	61.10%	10.19%	1,182,589.12	66.31%	13.07%
中型客车	176,638.75	19.00%	11.79%	302,587.43	16.97%	8.22%
轻型客车	139,116.32	14.96%	12.30%	231,494.42	12.98%	8.45%
车身及其他	45,945.49	4.94%	5.69%	66,852.72	3.75%	8.34%
合计	929,725.09	100.00%	10.59%	1,783,523.69	100.00%	11.47%
项目	2022年			2021年		
	主营业务收入	占比	毛利率	主营业务收入	占比	毛利率
大型客车	948,087.97	54.91%	10.14%	793,832.23	55.07%	10.26%
中型客车	389,477.01	22.56%	8.88%	359,544.78	24.94%	5.57%
轻型客车	323,560.08	18.74%	6.98%	269,267.77	18.68%	5.37%
车身及其他	65,602.91	3.80%	3.56%	18,943.01	1.31%	12.81%
合计	1,726,727.96	100.00%	9.01%	1,441,587.79	100.00%	8.21%

注:大型客车是指车辆长大于10m的客车;中型客车是指车辆长大于7m且小于或等于10m的客车;轻型客车是指车辆长大于3.5m且小于或等于7m的客车。

公司主营业务收入主要来自大、中、轻型客车的销售,其中大型客车毛利率分别为10.26%、10.14%、13.07%和10.19%,总体较为稳定;中型客车的毛利率分别为5.57%、8.88%、8.22%和11.79%,轻型客车的毛利率分别为5.37%、6.98%、8.45%和12.30%,受市场竞争等因素的影响,2021–2023年中型和轻型客车的毛利率总体较低,但2024年1–6月有所提升。另一方面,由于在2020年至2022年期间人员跨区域流动减少,公路车领域的市场需求整体下滑。同时,公司前期在该领域的研发投入不足,导致公司该类型客车相关产品未形成差异化的竞争优势、相关产品的毛利率水平相对较低。2023–2024年,随着旅游市场和海外市场的快速复苏,客运市场实现快速增长,公司逐步提升高毛利产品的销售占比及渠道扩展,优化产品结构。同时,公司逐步加大公路车领域的研发投入,提升公司产品的竞争力,使得公司整体毛利率有所提升。

(2)销售区域方面

最近三年一期,公司主营业务分区域的销售及毛利率情况如下:

单位:万元

期间	项目	主营业务收入	占比	毛利率
2024年1–6月	国内	530,366.93	57.05%	7.73%
	海外	399,358.16	42.95%	14.38%
	合计	929,725.09	100.00%	10.59%
2023年	国内	862,011.39	48.33%	5.60%
	海外	921,512.30	51.67%	16.97%
	合计	1,783,523.69	100.00%	11.47%
2022年	国内	1,159,844.01	67.17%	7.54%
	海外	566,883.95	32.83%	12.03%
	合计	1,726,727.96	100.00%	9.01%
2021年	国内	966,344.33	67.03%	6.85%
	海外	475,243.46	32.97%	10.98%
	合计	1,441,587.79	100.00%	8.21%

从销售区域的情况来看,公司海外的销售毛利率分别为10.98%、12.03%、16.97%和14.38%,总体稳中有升;国内毛利率分别为6.85%、7.54%、5.60%和7.73%,整体较低。由于国内客车销售业务的市场竞争较为激烈等因素影响,使得公司国内的销售毛利率总体较低。近年来,公司一方面逐步加大海外市场的营销力度,增加海外市场份额;另一方面,公司亦逐步加大新产品、新技术的研发力度,提升公司产品的市场竞争力,使得公司的主营业务毛利率总体有所提升。

4、期间费用情况分析

报告期内,公司的期间费用情况如下:

单位:万元

项目	2024年1–6月	2023年度	2022年度	2021年度
销售费用	47,117.22	117,466.75	97,642.68	75,359.55
管理费用	25,309.91	57,105.20	46,000.42	44,846.46
研发费用	33,247.45	74,892.26	67,736.53	64,310.43
财务费用	302.64	–8,762.64	–13,932.53	9,249.64
期间费用合计	105,977.22	240,701.57	197,447.10	193,766.08
营业收入	976,263.97	1,939,984.82	1,824,