

证券代码：000625（200625）

证券简称：长安汽车（长安 B）

公告编号：2003-14

重庆长安汽车股份有限公司  
补充澄清公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，对公告的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏负连带责任。

6月3日，有媒介刊登对本公司2002年报的分析文章，对公司第四季度净利润增长、毛利率、营业费用、财务费用、154家销售分子公司等提出疑问。公司于6月5日对部分问题进行了公告，现补充公告如下：

一、关于154家销售分子公司问题的说明

2001年6月，中国证监会重庆证管办到公司巡检后发出通知要求公司限期整改，解决与长安集团属下销售分子公司之间的关联销售和关联应收帐款问题。公司于2001年9月聘请罗兰贝格国际管理咨询有限公司对公司营销体系的整合进行管理咨询，并结合自身的发展战略，确定2002年向长安集团收购销售分子公司，此项收购符合证券监管部门关于限期解决与控股股东关联交易的要求。2002年，公司分三批实施对长安集团销售分子公司的收购，有关收购情况请查阅2002年4月23日、6月14日、9月13日《中国证券报》、《证券时报》和《香港商报》上刊登的关联交易公告。

通过收购销售分子公司，避免了公司新建销售分子公司可能面临的市场、管理、资金等风险，迅速完善了公司销售网络，提高了销售能力。

公司下属154家销售分、子公司于2002年12月将货款划至母公司，相应减少了其资产及应付母公司的货款，其中14403万元货款因银行结算原因于2002年12月31日尚未到达母公司账户。年末母公司账面应收下属154家销售分、子公司的货款为68880万元，减去该部分货款后，母公司应收154家销售公司货款为54477万元，在合并报表时已将该部分内部往来款予以抵消。不存在这154家销售分子公司严重资不抵债的情况。

二、公司2002年毛利率较2001年增长原因说明

2002年公司毛利率29.19%，较2001年的22.72%有一定增长，主要原因为：

1.行业增长拉动

在国家宏观经济持续向好的大环境下，2002年我国汽车工业保持良好的运行态势，汽车产销高速增长，行业经济效益稳步提高，进口汽车未能对国内汽车市场形成冲击。由于2002年

是

我国加入 WTO 后的第一年，也是汽车进口关税大幅下降的第一年，年初有关专家对全年汽车市

场预测普遍持谨慎态度，预测汽车市场需求比上年增长 11-16%，其中轿车增长 12-18%。但统计

结果显示，2002 年的实绩远远好于预期、好于上年、也好于全国工业的水平。产销出现了近十

年来未有的高速增长，生产 325.12 万辆，同比增长 38.49%，销售 324.81 万辆，同比增长 36.65%

，超过了行业专家对 2002 年汽车运行情况最乐观的预计，行业经济效益稳步提高，重点汽车企

业利润增长高于产品销售收入增长（资料来源：《中国汽车工业产销快讯（2002 年年刊）》）。

在宏观和行业形势向好的情况下，微型汽车继续保持两位数的高速增长，公司抓住时机，实现快速增长，全年共生产汽车 301,852 辆，同比增长 53.88%，销售汽车 269,136 辆，同比增长

35%，产销继续保持全国汽车行业第四位、微车行业第一位。

#### 2.充分发挥机车一体化优势，规模效应初步显现

公司是具备“机车一体化”（指发动机自供）的汽车整车类上市公司，已形成微型汽车及发动机开发体系，具备对现有产品进行改进、改型的能力以及与高水准的国外机构联合开发新

产品的能力。截止 2002 年末，公司具备汽车整车 40 万辆、发动机 36 万台的生产能力，机车一体

化优势得以充分发挥。2002 年，公司继续推行汽车准时制 JIT 和 MRP II 为主的汽车生产计算机辅

助管理，优化完善准时制投料系统、新车 VIN 代码、发动机准时制生产管理及冲压模具 CAD/CAPP

及工艺技术信息管理等，规模效应初步显现。

#### 3.深入推行成本工程，成本降低

公司全面推行预算管理，加强对公司生产经营活动的控制和监督，充分利用信息资源，采

用网上采购形式，与各配套厂家建立起长期共同发展的合作关系，共同抗击市场风险，配套件

质量稳步提高，制造成本逐步降低。

2002 年，虽然钢材、橡胶等原材料供不应求，价格上升，但公司直接采购的钢材等原材料

占单车制造成本的比例较低，其他钢材价格上涨的因素由零部件供应商予以消化；而橡胶价格

上涨也主要由轮胎供应商予以承担。总体来看，上述原材料价格上涨对成本影响较小。

#### 4.成功实现产品结构调整

公司主要产品“长安之星”（SC6350）微型客车是公司与日本铃木汽车公司联合开发的产品，在国内微车行业率先采用了汽车主动安全和被动安全两方面的最新设计和技术。1999 年 8 月

13 日在清华大学汽车碰撞试验室，“长安之星”成功完成国内微型客车的首次正面安全碰撞实

验，安全性能处于国内领先水平，排放达到“欧Ⅱ标准”（低污染排放限值标准），性价比较高。

2002年，公司在“长安之星”基础上，经过改型，相继推出了“长安新星”、“绿色新星”、“长安雪虎”等系列产品，满足了不同层次的消费需要，全年销量大幅度提高，实现销售收入464,343万元，同比增长95.10%。

### 三、其他问题

1.预提销售补偿费是以公司的销售政策为依据提取的，包括①已宣布兑现未兑现折扣折让：根据本公司政策，按与经销商确认应兑付的折扣与折让提取；②预计降价补偿费：根据本公司规定，本公司降价时，需要对本公司降价前一定时期销售给经销商的产品按降价金额予以补偿；③预计专卖店奖励：根据本公司规定，本公司对购买本公司产品在一定数量以上的经销商给予每台一定数额的奖励；④回款奖励：根据本公司规定，本公司对一定期间回款额大于对其当期销售额的经销商，按该期间回款额的一定比例支付奖励。

2002年前三季度，根据上述原则，为了应对市场可能发生的价格大战，公司累计计提了30600万元的销售补偿费。第四季度，销售形势已经明朗，未发生大幅降价，公司不再计提销售补偿费；同时公司收购长安集团所属146家销售分子公司工作完成，其报表纳入公司合并报表范围，原为其计提的销售补偿费已不需支付。因此公司于年底对前期预提的销售补偿费进行清算并冲回。

2.关于应付帐款余额的问题。公司2002年购买商品与劳务支出的现金即高达91.6亿元，2002年末应付帐款余额为24.8亿元，其余额较大与公司2002年度的采购规模是相匹配的。

3.其他产品毛利率高是因为包含了内部交易已实现的毛利（未实现的内部交易毛利已在合并报表时抵消）。扣除此项因素，公司其他主要产品的毛利情况为：双排货车18.75%，老厢式车21.84%，子公司微型客车19.97%，毛利额30,575万元。

公司董事会重申：本公司指定信息披露报刊为《中国证券报》、《证券时报》和《香港商报》，请广大投资者以上述报刊披露的信息为准。目前，公司生产经营形势正常，预计2003年中期业绩较去年同期有50%以上的大幅增长，请投资者注意投资风险。

特此公告。

重庆长安汽车股份有限公司  
董 事 会  
2003年6月9日