

湖北奥莱斯轮胎股份有限公司关于年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司挂牌公司管理一部：

湖北奥莱斯轮胎股份有限公司（以下简称“奥莱斯”“公司”）于 2024 年 8 月 19 日收到贵部发出的《关于对湖北奥莱斯轮胎股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 461 号）（以下简称《问询函》）。收到《问询函》后，公司高度重视，积极组织相关部门对《问询函》中涉及的问题进行认真分析、逐项落实，现就《问询函》内有关事项回复如下：

问题一、关于业绩增长的可持续性

2022 至 2023 年期间，你公司营业收入分别为 15.48 亿元、20.57 亿元，2022 及 2023 年分别同比增长 16.90%、32.92%，2023 年收入大幅增长主要系子公司湖北金田产能利用率上升、市场拓展顺利所致。其中，全钢子午线轮胎 2023 年收入为 17.87 亿元，同比增长 41.55%。

另外，你公司客户较为分散，2023 年前五大客户收入合计 1.66 亿元，占比 8.10%，销售金额较 2022 年相比增长了 2,399.44 万元。

2023 年，你公司产品主要涉及全钢子午轮胎、斜交轮胎，其中斜交轮胎收入同比 7.01%。另外，根据公开转让说明书，生产斜交轮胎相关的固定资产等不能用于生产其他产品。

根据公开材料，2022 至 2023 年期间，同行业可比公司收入增速均低于你公司，贵州轮胎（000589）营业收入分别同比变动 15.00%、13.76%，风神股份（600469）营业收入分别同比变动-10.25%、15.05%，通用股份（601500）营业收入分别同比变动-3.17%、22.91%。

请你公司：

（1）补充 2022 及 2023 年公司产能利用率，说明 2023 年子公司湖北金田

4410
1
22

产能利用率上升增长的原因，是否存在超过环评批复生产的情况，是否存在受到处罚的风险；

（2）结合上述回复、各细分业务所处细分行业环境、主要政策变动情况、市场供求趋势、业务模式变动、主要客户合作年限、在手订单及期后新签订单情况、收入确认原则等方面，说明 2022 至 2023 年期间各细分业务业绩波动的原因，斜交轮胎的销售业务是否会持续下滑，以及营业收入持续大幅增长的合理性；说明与生产斜交轮胎相关的固定资产减值计提是否充分；

（3）说明你公司客户集中度较低的原因及合理性，是否符合行业惯例，并结合问题（2）的回复，2022 及 2023 年公司收入增长主要来源，是否主要由新客户贡献，如是，请说明获取新客户的方式，与相关客户合作的可持续性；

（4）结合主要产品或服务差异、产品竞争力及应用领域、主要客户及收入构成、销售区域等，说明你公司 2022 至 2023 年期间收入增速与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

【回复】

（一）补充2022及2023年公司产能利用率，说明2023年子公司湖北金田产能利用率上升增长的原因，是否存在超过环评批复生产的情况，是否存在受到处罚的风险；

公司主要从事汽车轮胎的研发、生产和销售，目前公司产品有全钢子午线轮胎、斜交工程轮胎、斜交农用轮胎三大类轮胎产品，其中以全钢子午线轮胎为主。2022 年度和 2023 年度，公司主要产品产能利用率情况具体如下：

产品类别	2023 年度	2022 年度
全钢子午线轮胎	96.50%	61.60%
斜交工程轮胎、斜交农用轮胎	53.92%	53.00%

2022 年度和 2023 年度，公司全钢子午线轮胎产能利用率分别为 61.60%和 96.50%，2023 年度公司全钢子午线轮胎产能利用率上升主要系子公司湖北金田产能利用率上升所致：子公司湖北金田 300 万套全钢子午线轮胎项目（一期）（产能为 150 万条/年）于 2020 年开始建设，并于 2022 年 5 月投产，随着投产后产线的磨合、人员熟练度的提高、产能爬坡，其产能利用率逐步上升。

2022 年度和 2023 年度，公司全钢子午线轮胎产能利用率为 61.60%、96.50%；斜交工程轮胎和斜交农用轮胎产能利用率为 53.00%、53.92%，均未超过 100%，且公司各项污染治理设施均运行正常，不存在受到相关处罚的风险。

（二）结合上述回复、各细分业务所处细分行业环境、主要政策变动情况、市场供求趋势、业务模式变动、主要客户合作年限、在手订单及期后新签订单情况、收入确认原则等方面，说明 2022 至 2023 年期间各细分业务业绩波动的原因，斜交轮胎的销售业务是否会持续下滑，以及营业收入持续大幅增长的合理性；说明与生产斜交轮胎相关的固定资产减值计提是否充分；

一、全钢子午线轮胎收入增长原因分析

公司产品包括全钢子午线轮胎、斜交工程轮胎、斜交农用轮胎三大类轮胎产品，2022 年度和 2023 年度，公司全钢子午线轮胎收入占主营业务收入的比例均超过 80%，是公司营业收入的主要来源。2022 年度和 2023 年度，公司主营业务收入情况具体如下：

单位：万元

产品类别	2023 年度	2022 年度	变动率
全钢子午线轮胎	178,699.31	126,246.46	41.55%
斜交工程轮胎、斜交农用轮胎	24,307.90	26,140.66	-7.01%
其他	1,866.71	1,909.04	-2.22%
合计	204,873.92	154,296.16	32.78%

由上表，2023 年度，公司全钢子午线轮胎收入增长幅度较大，是公司当年业绩增长的主要原因；斜交工程轮胎、斜交农用轮胎及其他收入整体变动较小。2023 年度，公司收入增长主要系行业政策支持、市场需求持续增长、产品所处细分行业环境稳中向好、公司产能扩大及市场开拓力度增加、主要客户合作年限较长等因素综合导致，具体分析如下：

1、行业政策支持

汽车工业是国民经济支柱产业之一，在中国工业经济体系中占据关键地位，近年来，我国不断出台相关产业政策，加快行业企业改造升级、加强行业安全环保监管、优化行业资源配置。公司所处行业的下游行业替换市场正健康、有序可持续发展，轮胎制造行业整体正在进行产业结构调整、优化和转型升级，遏制低

水平重复建设与产能盲目扩张，从而提升产品质量，推进节能减排，提高资源、能源利用水平，行业发展向着绿色环保、智能制造方向转型升级。随着上述法律法规和产业政策的落实，公司所处行业秩序将进一步优化，也为公司所处行业新增了广阔的市场空间。

2、市场需求持续增长

轮胎行业发展与汽车工业高度相关，汽车工业是世界上规模最大和最重要的产业之一。近年来，得益于发达国家巨大的汽车保有量与新兴发展中国家持续增长的新车需求，全球轮胎产业市场规模连续十年维持在千亿美元级别以上。庞大的汽车保有量以及新能源汽车的崛起为轮胎行业的市场需求提供广阔空间，根据米其林年报，从长远来看，成熟市场轮胎需求会以每年 0-2%的速度增长、新市场每年增长 2-4%。

在国内，受益于我国城镇化率的稳步提升、居民可支配收入的不断提高、汽车行业消费升级等多方面因素的影响，我国城镇化率由 2012 年的 52.57%提升到 2023 年的 66.16%，区域内经济活跃叠加近年来互联网的快速发展，催生更多物流运输需求，综合使得同期我国汽车保有量不断攀升，从 1.2 亿辆增至 3.36 亿辆，复合增长率达 9.81%，从而导致轮胎市场需求持续增长。

3、产品所处细分行业环境稳中向好

公司轮胎产品主要应用于商用车、工程机械和农业机械等领域，具体情况如下：

（1）商用车领域

图 1-1

随着外部环境因素的消除，物流运输、矿区运输和载客运输等商用车应用领域逐步恢复并持续增长，根据中国汽车工业协会统计，2023 年度我国商用车产销累计完成 403.70 万辆和 403.10 万辆，产销重回 400 万辆，同比分别增长 26.8% 和 22.1%。在商用车主要品种中，与上一年度相比，客车、货车产销均呈两位数明显增长。

（2）工程机械领域

图 1-2

在我国城镇化率不断提升、基础设施建设规模扩张、机械代替人工需求逐步释放、“一带一路”向纵深发展等因素驱动下，同时随着碳中和背景下环保政策趋严，排放不达标老旧设备逐步被淘汰，加速了我国工程机械产品的更新换代，工程机械行业呈稳健发展态势。

（3）农业机械领域

我国对农业机械化高度重视，通过三农政策持续予以行业支持，我国农业机械行业的市场规模由 2013 年的 2,571 亿元增长到 2023 年的 5,857 亿元，逐年稳步上升。根据国家相关政策，农业机械被列入国家十大重点发展领域，2025 年我国农机工业总产值将达到 8,000 亿元，国产农机产品市场占有率将达到 95%以上。随着我国农业各领域全面机械化的推进，以及原设备保有量更新换代，我国农业机械化水平逐步提高。

4、公司产能扩大及市场开拓力度增加

子公司湖北金田 300 万套全钢子午线轮胎项目（一期）于 2020 年开始建设，并于 2022 年 5 月投产，随着投产后产能的不断释放，公司积极增加市场开拓力度，当年公司营业收入进一步增加。

5、主要客户合作年限较长

公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，与主要客户合作年限较长，客户粘性较高。2023 年度，公司对存量客户的销售金额为 142,658.69 万元，占主营业务收入的比例为 69.63%，前五大客户中，除第 5 大客户 TIRE DIRECT S.A. DE C.V.为 2023 年新增客户外，其余前五大客户合作年限均在 3 年以上；TIRE DIRECT S.A. DE C.V.系墨西哥知名经销商，国内外多家头部轮胎企业（如固特异、赛轮轮胎等）均和其建立了合作关系，公司为打开墨西哥市场主动与其联系并建立了合作关系。

公司通过与客户建立长期稳定的合作关系，为公司未来业绩的持续增长提供了有力保障。

6、业务模式及收入确认原则

(1) 公司业务模式

公司主要业务模式具体如下：

项目	具体内容
研发模式	公司通过多年的研发积累，已建立较完善的研发体系及系列产品研发标准，在此基础上，以客户需求为导向，面向不同的细分市场领域，不断丰富相关的产品种类，满足客户的个性化需求。同时，公司与下游客户进行密切的研发交流，制定设计思路 and 标准，围绕市场实际需求，结合产品的成本评估结果，由公司技术、销售、生产、质检等部门协同作业开展产品立项和开发工作，缩短研发周期，提高客户的满意度和粘性。
采购模式	公司采购的原材料主要为天然橡胶、合成橡胶、炭黑、钢帘线等。天然橡胶通过贸易商进口为主，其余原材料以国内采购为主。公司采购部负责供应商的开发、选择和管理，公司制定了一套完善的供应商开发、管理、评价、考核体系，并与多家原材料供应商建立了长期、稳定的合作关系，以保证所需原材料的质量及其供货的及时性和稳定性。 公司生产部门根据订单及库存情况制定采购计划，采购部根据采购计划负责具体实施，材料到货后由质检部负责验收入库。同时，公司财务部负责对原材料、零部件的采购成本进行监控。
生产模式	公司主要实行订单式生产和库存式生产相结合的生产模式。客户下达订单后，生产计调部根据订单和库存情况制定生产计划，生产部门根据生产计划按专业生产流程组织完成轮胎的生产。为开拓境内外市场、保证及时供货，公司会结合市场销售情况，进行合理备货。
销售模式	公司产品主要应用于汽车轮胎的替换市场，销售模式主要为经销模式，经销模式下，客户主要为国内外当地经销商，该等客户根据市场需求状况向公司进行采购。公司通过上门推广、境内外展览、商务部和行业协会牵头组织展会等途径进行产品展示、品牌推广和客户发展。随着公司知名度的不断提高，公司客户群体不断增加。

2023 年度，公司主要业务模式未发生变动。

(2) 收入确认原则

公司主要销售轮胎等橡胶产品。公司与客户之间的销售商品合同包含转让商品的履约义务，属于在某一时刻履行履约义务。内销收入在公司将产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。外销收入在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认。

2023 年度，公司收入确认原则未发生变动。

7、在手订单及期后新签订单情况

公司与主要客户签订框架合同，一般以口头或电话方式下达订单，未形成正式的纸质或电子订单，同时，由于客户下达订单一般具有少批量、多频次的特点，公司实行订单式生产和库存式生产相结合的方式进行生产和备货。2023 年末，在手订单约为 4.81 亿元。

二、斜交轮胎收入及相关固定资产减值情况

公司斜交轮胎产品主要包括斜交工程轮胎、斜交农用轮胎，较之于公司全钢子午线轮胎，其收入占比相对较小，销售规模较为稳定。2021 年-2023 年，公司斜交轮胎收入分别为 22,114.10 万元、26,140.66 万元和 24,307.90 万元，2024 年 1-6 月，公司斜交轮胎收入为 10,497.38 万元，较去年同期增长 18.90%。

根据《产业结构调整指导目录》（2019 年本），“新建斜交轮胎”将列为限制类项目、50 万条/年及以下的斜交轮胎将列为淘汰类项目，未来随着国家对新建及小规模斜交胎项目的限制与淘汰，斜交胎市场产能减少，公司 75 万套斜交胎/年的产能利用率将进一步提高，从而促进公司斜交轮胎销售规模的增长，斜交轮胎销售收入下滑的风险较低。

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，公司应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。资产的主要特征之一是它必须能够为企业带来经济利益的流入，如果资产不能够为企业带来经济利益或者带来的经济利益低于其账面价值，那么该资产就不能再予确认，或者不能再以原账面价值予以确认，否则将不符合资产的定义，也无法反映资产的实际价值，其结果会导致企业资产虚增和利润虚增。因此，当企业资产的可收回金额低于其账面价值时，即表明资产发生了减值，企业应当确认资产减值损失，并把资产的账面价值减记至可收回金额。

公司根据斜交胎相关的固定资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者孰高确定可收回金额，并结合《企业会计准则第 8 号——资产减值》中关于减值迹象的明细规定以及相关资产的状态进行了减值迹象分析，具体分析如下：

序号	准则相关规定	公司具体情况	是否存在减值迹象
----	--------	--------	----------

1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	报告期内，公司与斜交胎相关的设备采购未发生大幅下跌的情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	报告期内，公司所属的，所处的经济、技术或者法律等环境以及主要资产所处的市场在近期均未发生重大不利变化，从而未对公司产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，国内市场基准利率并未发生大幅上调的情况	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期末，已对各项固定资产项目进行盘点，盘点过程中未发现主要固定资产存在陈旧过时或其实体已经损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，斜交胎相关设备未闲置、终止使用或者计划提前处置的情形	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司前期盈利能力状况良好，斜交胎产品毛利率为正，预计将持续创造净现金流入	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上，公司根据企业会计准则相关规定对其进行减值测试，相关固定资产不存在计提减值准备的情形。

三、营业收入增长具有合理性

2023 年度，公司营业收入增长主要原因系全钢子午线轮胎收入增长幅度较大所致，其主要影响因素为行业政策支持、市场需求持续增长、产品所处细分行业环境稳中向好、公司产能扩大及市场开拓力度增加、主要客户合作年限较长等，公司营业收入增长具有合理性。

具体分析参见本问题回复之“一、全钢子午线轮胎收入增长原因分析”。

（三）说明你公司客户集中度较低的原因及合理性，是否符合行业惯例，并结合问题（2）的回复，2022及2023年公司收入增长主要来源，是否主要由新客户贡献，如是，请说明获取新客户的方式，与相关客户合作的可持续性；

一、公司客户集中度较低的原因及合理性

公司客户集中度相对较低，主要系由公司产品所在的市场特性和公司相应采取的市场拓展策略决定：（1）公司产品主要应用于轮胎替换市场，相较于轮胎配套市场客户采取重点供应绑定合作的生产特点，轮胎替换市场的客户群体呈现地域高度分散、少量多批次购买行为的特点；（2）根据轮胎替换市场特点，公司采取了相应的市场拓展策略，公司销售网络遍布全国三十多个省、自治区和直辖市，并积极拓展海外市场，近年来公司产品已出口至印度尼西亚、越南、巴拉圭、澳大利亚、尼日利亚等国家和地区，从而导致公司客户集中度相对较低。

2023 年度，公司与同行业可比公司的前五大客户占收入比例情况如下：

公司名称	2023 年度
贵州轮胎	11.10%
风神股份	17.77%
通用股份	27.01%
赛轮轮胎	18.18%
可比公司平均值	18.52%
奥莱斯	8.10%

由上表，公司的前五大客户占比与贵州轮胎基本相当，低于同行业可比公司平均水平，主要原因系：公司专注于轮胎替换市场，未涉足配套市场，同行业可比公司除经营替换市场外，还存在一定比例的配套市场客户，配套市场客户一般采取重点供应绑定合作的策略，从而导致前五大客户收入占比偏高。公司客户集中度低于同行业可比公司，具有合理性。

二、2022 及 2023 年公司收入增长主要来源

2022 年度和 2023 年度，公司主营业务收入分别为 154,296.16 万元和 204,873.92 万元，其中存量客户和新客户对营业收入增长的贡献情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	收入	增减	收入	增减	收入
存量客户	142,658.69	28,192.44	114,466.25	19,892.71	94,573.54
新客户	62,215.23	22,385.32	39,829.91	2,634.31	37,195.60
合计	204,873.92	50,577.76	154,296.16	22,527.01	131,769.15

由上表，公司 2022 年和 2023 年收入增长以存量客户贡献为主，2023 年度，

新客户对收入增长贡献有所提高。

公司主要通过上门推广、境内外展览、商务部和行业协会牵头组织展会等途径进行产品展示、品牌推广从而拓展新客户。公司通过主要产品的竞争力优势、完善的售后服务、客户需求及订单跟进制度，与主要客户建立了长期稳定的合作关系，与主要客户合作年限较长、可持续性高。2021 年至今，公司存量客户收入贡献均超过或接近 70%。

（四）结合主要产品或服务差异、产品竞争力及应用领域、主要客户及收入构成、销售区域等，说明你公司2022至2023年期间收入增速与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

2022 年度和 2023 年度，公司与同行业可比公司营业收入变动率情况具体如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
贵州轮胎	13.76%	15.00%
风神股份	15.05%	-10.25%
通用股份	22.91%	-3.17%
赛轮轮胎	18.61%	21.69%
可比公司平均值	17.58%	5.82%
奥莱斯	32.92%	16.90%

由上表，2022 年度和 2023 年度公司营业收入增长率高于同行业可比公司平均水平。具体来看，2022 年度，公司与贵州轮胎、赛轮轮胎营业收入变动趋势基本一致，风神股份、通用股份当年营业收入下滑导致当年可比公司平均增长率较低；2023 年度，风神股份、通用股份营业收入增长导致可比公司平均增长率较 2022 年度有所提高，但仍低于公司营业收入增长率，上述情形主要系产品差异及应用领域的竞争力优势、主要客户及收入构成的差异、销售区域的差异等因素综合影响的结果，具体分析如下：

1、产品差异及应用领域的竞争力优势

公司产品在中短途载重轮胎和矿区轮胎细分领域具有较强的竞争优势。中短途承载轮胎的路况对载重量、耐磨性、抗撕裂性、耐刺扎性要求较高，公司自主研发了适应中短途轮胎使用环境的结构和新型胶料配方，加深花纹设计，打造出

具有优越综合性能的中短途载重无内胎产品。公司自主研发了承载能力强、胎面耐刺扎性高、耐磨性能强的轮胎结构及配方技术，凭借产品承载能力强、耐磨性高以及产品性价比高的特点，在四川、云南、贵州、广东、广西等多个工况地区得到了广泛应用和认可。公司作为中短途载重轮胎和矿区轮胎细分领域具有一定竞争优势的企业，在该细分领域具有一定的定价权。

2、主要客户及收入构成的差异

公司专注于轮胎替换市场，未涉足配套市场，面向的客户主要为经销商等。同行业可比公司除经营替换市场外，还存在配套市场客户。由于配套市场与汽车、工程机械、农业机械等的产销量直接相关，与宏观经济波动具有较高的一致性；替换市场与汽车、工程机械、农业机械等的保有量直接相关，鉴于国内外保有量巨大，轮胎需求具有较强的刚性，因此替换市场受宏观经济波动影响相对较小。

2022 年度，全球范围内经济增长呈放缓态势，宏观形势及当年因外部环境因素国内生产放缓等因素对轮胎配套市场需求影响较大，导致风神股份、通用股份等存在配套客户的公司营业收入有所下滑，例如，风神股份当年替换市场和配套市场收入分别为 11.28 亿元和 10.63 亿元，配套市场占比相对较高，当年营业收入下降明显；2023 年度，随着外部环境因素的消除，经济社会全面恢复常态化运行，宏观政策显效发力，国内经济稳中向好，社会需求有所恢复，轮胎行业整体呈现向好态势，同行业可比公司整体营业收入增长率提高明显。

3、销售区域的差异

公司产品以内销为主、外销为辅，与同行业可比公司相比，公司外销收入占比较低，2022 年度和 2023 年度，公司与同行业可比公司外销收入占比情况具体如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
贵州轮胎	36.41%	33.45%
风神股份	47.77%	53.96%
通用股份	73.03%	64.35%
赛轮轮胎	75.36%	79.23%
可比公司平均值	58.14%	57.75%
奥莱斯	13.18%	7.61%

近年来，美国、欧盟、印度、巴西等国家或地区对中国原产地的轮胎实施反补贴和反倾销的双反政策，导致出口轮胎产品定价受限、盈利空间压缩，相较于同行业可比公司，公司外销占比相对较低，受国际贸易政策的影响较小，在产品定价上更具优势和盈利空间，因此公司营业收入增速高于同行业可比公司平均水平。

综上，由于公司产品面向替换市场，受整体宏观经济影响较小；销售区域以国内为主，受轮胎双反等国际贸易政策影响较小；同时凭借在主要产品及其应用领域竞争力优势取得了一定的定价权，使得公司 2022 年度和 2023 年度营业收入增长率高于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

问题二、关于毛利率

2021 至 2023 年期间，你公司综合毛利率分别为 9.46%、12.85%、21.05%，其中 2021 至 2022 年经销收入占比分别为 86.62%、88.24%，且 2023 年毛利率增速远高于同行业可比公司。另外，2021 至 2022 年，你公司经销毛利率分别为 8.95%、12.71%，直销毛利率分别为 9.59%、11.63%；2023 年，你公司内销毛利率为 19.08 %、外销毛利为 31.56%。请你公司：

(1) 结合产品和客户结构、原材料价格变动、销售价格变动、向下游传导价格压力的能力、产品技术革新、行业变化趋势等，说明 2021 至 2023 年期间不同销售模式下主要产品毛利率变动的原因，经销毛利率接近或高于直销毛利率的合理性；说明上述期间内，你公司综合毛利率与同行业可比公司是否存在较大差异，如有，请详细分析合理性；

(2) 结合上述回复，说明 2023 年是否存在不同销售模式下产品销售毛利率显著异常的订单并分析原因，以及当期综合毛利率大幅增长的合理性；

(3) 补充境内、境外销售的具体产品类型、销售金额、占比及毛利率情况，并结合境内外销售的产品结构差异、销售定价模式等因素，说明境内销售毛利率远低于境外的原因及合理性，同一产品境内外销售毛利率是否存在较大差异。

回复：

(一) 结合产品和客户结构、原材料价格变动、销售价格变动、向下游传导价格压力的能力、产品技术革新、行业变化趋势等，说明2021至2023年期间不同销售模式下主要产品毛利率变动的原因，经销毛利率接近或高于直销毛利率的合理性；说明上述期间内，你公司综合毛利率与同行业可比公司是否存在较大差异，如有，请详细分析合理性；

1. 说明 2021 至 2023 年期间不同销售模式下主要产品毛利率变动的原因

公司 2021 至 2023 年期间不同销售模式下毛利率情况如下：

销售模式	2023 年			2022 年			2021 年		
	主营业务收入金额	收入占比(%)	毛利率(%)	主营业务收入金额	收入占比(%)	毛利率(%)	主营业务收入金额	收入占比(%)	毛利率(%)
经销	187,551.12	91.54	20.77	136,562.49	88.51	12.71	114,674.97	87.03	8.95
直销	17,322.81	8.46	20.28	17,733.67	11.49	11.63	17,094.17	12.97	9.59
合计	204,873.92	100.00	20.73	154,296.16	100.00	12.58	131,769.15	100.00	9.03

注：其他业务收入占营业收入比例低，故本表仅列示主营业务收入经销及直销模式比重

由上表，2021 至 2023 年公司经销模式毛利率与直销模式毛利率差异较小，主要原因是公司以经销为主，经销收入占比 87% 以上，公司直销客户主要为物流运输公司、个人运输车队以及土石方工程公司，为加强与该等客户合作，公司对该等直销客户采取与经销客户一致的定价策略，对直销客户亦给予优惠。两种销售模式下相关优惠均基于双方交易量、交货时间等因素通过商业谈判确定。2022 年经销模式毛利率略高于直销模式主要系直销模式下毛利率较低的经济型 12R22.5-AR216 和 12R22.5-AR218 轮胎销售占比从 2021 年的 0.34% 提升至 2022 年的 7.74%，拉低了整体直销模式毛利率，使得 2022 年直销模式毛利率略低于经销模式毛利率；2023 年毛利率上升主要系单位成本下降幅度大于售价幅度，使得毛利率继续上升。

总体而言公司经销模式和直销模式毛利率基本相当，其变化均受产品和客户结构、原材料价格变动、销售价格变动、向下游传导价格压力的能力、产品技术革新、行业变化趋势等因素综合影响，具体情况如下：

(1) 2021 至 2023 年期间产品结构如下表：

存货大类	存货类别	2023 年度	2022 年度	2021 年度
------	------	---------	---------	---------

		占主营 收入比 例	毛利率	毛利 率贡 献率	毛利率 贡献率 变动	占主营 收入比 例	毛利率	毛利率 贡献率	毛利率 贡献率 变动	占主营 收入比 例	毛利 率	毛利率 贡献率
全钢子午 线轮胎	20寸全钢胎	43.92	24.1	10.58	3.15	46.71	15.90	7.43	0.33	56.73	12.52	7.10
	22.5寸及以上全钢胎	36.14	16.91	6.11	4.41	27.85	6.10	1.70	0.75	15.78	6.03	0.95
	16寸全钢胎	6.74	22.68	1.53	0.57	6.66	14.37	0.96	-0.06	8.50	11.95	1.02
	小全钢胎	0.43	22.79	0.10	0.02	0.59	13.75	0.08	0.04	0.74	5.75	0.04
斜交轮胎	工程胎	8.87	17.9	1.59	0.02	13.14	11.93	1.57	2.13	12.28	-4.58	-0.56
	农用胎	2.99	22.47	0.67	-0.10	3.80	20.23	0.77	0.29	4.50	10.72	0.48
内胎及垫 带等其他	内胎	0.70	15.77	0.12	0.08	0.95	5.41	0.04	0.07	1.09	-3.44	-0.03
	垫带及其他	0.21	16.09	0.03		0.30	9.60	0.03		0.38	9.46	0.03
合计		100.00	20.73	20.73	8.15	100.00	12.58	12.58	3.55	100.00	9.03	9.03

注：毛利率贡献率=该产品毛利率*该产品收入占主营收入的占比，下同

由上可知在 2021 年至 2023 年间，2022 年度毛利率上升主要系斜交轮胎系列毛利率上升所致，2023 年毛利率上升原因系全钢子午线轮胎的带动，叠加成本的继续下降使得整体毛利率有所上升，具体分析如下：

1) 单价的调整

公司主要产品销售单价变动情况：

单位：元/条

存货大类	存货类别	2023 年度			2022 年度			2021 年度	
		占主营 收入比 例(%)	销售单 价	销售单 价变动 (%)	占主营 收入比 例(%)	销售单 价	销售单价 变动(%)	占主营收 入比例 (%)	销售单 价
全钢子午 线轮胎	20 寸全钢胎	43.92	922.08	-6.67	46.71	988.02	2.35	56.73	965.31
	22.5 寸及以上全钢胎	36.14	677.37	-4.00	27.85	705.63	-0.43	15.78	708.65
	16 寸全钢胎	6.74	396.80	-6.02	6.66	422.22	4.36	8.50	404.59
	小全钢胎	0.43	223.04	-6.29	0.59	238.01	9.73	0.74	216.91
	小计	87.23	727.54	-6.61	81.81	779.06	0.49	81.75	775.29
斜交轮胎	工程胎	8.87	1,471.02	-2.38	13.14	1,506.93	-12.91	12.28	1,730.40
	农用胎	2.99	230.64	-6.37	3.80	246.34	4.73	4.50	235.22
	小计	11.86	624.07	-11.08	16.94	701.84	9.68	16.78	639.93
内胎及垫 带等其他	内胎	0.70	40.73	1.77	0.95	40.02	19.68	1.09	33.44
	垫带及其他	0.21	16.38	0.06	0.30	16.37	17.10	0.38	13.98
合计		100.00	591.45	1.16	100.00	584.69	11.53	100.00	524.26

内胎及垫带收入占比较低，对毛利率影响较小，本次仅分析全钢子午线轮胎和斜交轮胎价格变动影响：

为应对 2021 年下半年开始主要原材料市场价逐步提升，公司适当提高了各主要轮胎产品的

销售价格，全钢子午线轮胎产品 2022 年平均单价较 2021 年提升 0.49%，特别是主要高毛利率产品 20 寸全钢胎涨价 2.35%；斜交轮胎产品平均单价较 2021 年提升 9.68%。虽然全钢子午线轮胎产品和斜交轮胎均有所涨价，但斜交轮胎的平均单价较全钢子午线轮胎提升更为显著，主要系公司斜交轮胎的产线于 2019 年规划生产，随着 2020 年、2021 年该产品建成并投入市场后不断进行磨合调整，2022 年度公司斜交轮胎成本趋于稳定，对应的各型号斜交轮胎产品单价相应提升，对毛利率的带动明显。

2023 年毛利率上升主要系当期单位成本下降幅度较售价单价大，具体情况如下：

各主要轮胎产品变动情况：

类型	全钢子午线轮胎	2023 年度	2022 年度	变动幅度
全钢子午线轮胎	毛利率	21.00%	12.43%	8.57%
	平均单价（元）	727.54	779.06	-6.61%
	平均单位成本（元）	574.72	682.26	-15.76%
斜交工程胎	毛利率	17.90%	11.92%	5.98%
	平均单价（元）	1,471.02	1,506.93	-2.38%
	平均单位成本（元）	1,207.65	1,327.23	-9.01%
斜交农用胎	毛利率	22.47%	20.23%	2.24%
	平均单价（元）	230.64	246.34	-6.37%
	平均单位成本（元）	178.81	196.50	-9.00%

由上表，虽然全钢子午线轮胎和斜交轮胎平均单价在 2023 均有不同幅度的下降，但得益于本期原材料价格继续保持在较低价格水平，成本端降幅相较销售单价端更大，故本期毛利率继续保持增长趋势。

2) 成本端的改良

公司主要产品单位成本变动情况：

单位：元/条

存货大类	存货类别	2023 年度			2022 年度			2021 年度
		单位成本	单位成本变动幅度(%)	单位售价变动幅度(%)	单位成本	单位成本变动幅度(%)	单位售价变动幅度(%)	单位成本
全钢子午线轮胎	20 寸全钢胎	699.89	-15.77	-6.67	830.93	-1.60	2.35	844.45
	22.5 寸及以上全钢胎	562.81	-15.06	-4.00	662.56	-0.50	-0.43	665.91
	16 寸全钢胎	306.80	-15.14	-6.02	361.53	1.48	4.36	356.25
	小全钢胎	172.20	-16.11	-6.29	205.27	0.41	9.73	204.43
	小计	574.72	-15.76	-6.61	682.26	-0.96	0.49	688.87
斜交轮胎	工程胎	1,207.65	-9.01	-2.38	1,327.23	-26.66	-12.91	1,809.70
	农用胎	178.81	-9.00	-6.37	196.50	-6.43	4.73	210.00
	小计	505.14	-16.52	-11.08	605.08	-5.90	9.68	643.00

内胎及 垫带等 其他	内胎	34.31	-9.35	1.77	37.85	9.39	19.68	34.60
	垫带及其他	13.74	-7.16	0.06	14.80	17.00	17.10	12.65
合计		468.86	-19.81	1.16	511.12	7.17	11.53	476.92

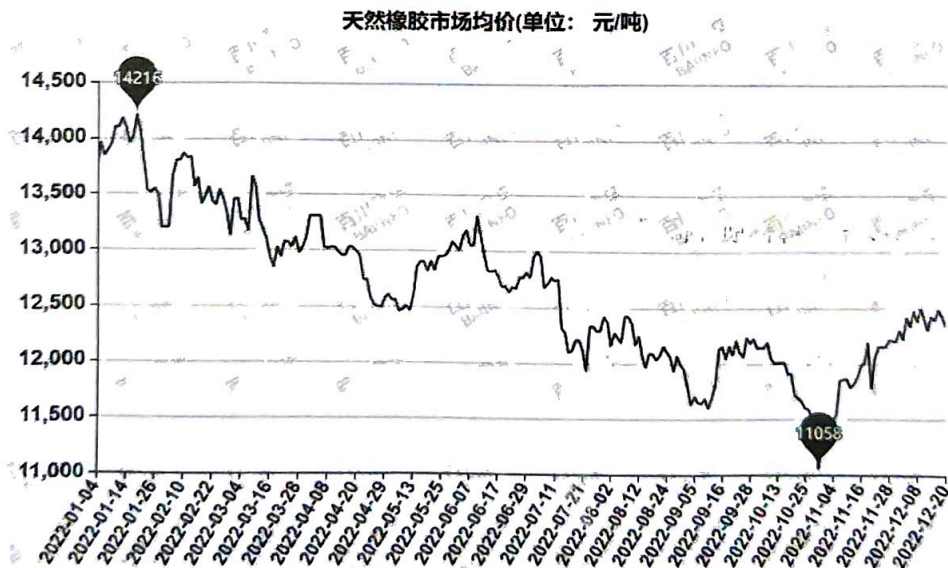
2021 年-2023 年，公司主要产品全钢子午线轮胎、斜交工程胎、斜交农用胎单位成本均呈下降趋势，系受到原材料采购价格波动的影响。2021 年-2023 年，主要原材料的采购单价变动情况：

单位：元/公斤

材料名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	平均采购价格	变动	平均采购价格	变动	平均采购价格
天然橡胶	9.63	-10.25%	10.73	-5.17%	11.32
再生橡胶	3.69	7.58%	3.43	9.38%	3.13
合成橡胶	10.51	-8.69%	11.51	-1.72%	11.71
炭黑	5.74	-18.93%	7.08	7.96%	6.55
钢帘线	6.88	-19.81%	8.58	-10.40%	9.57

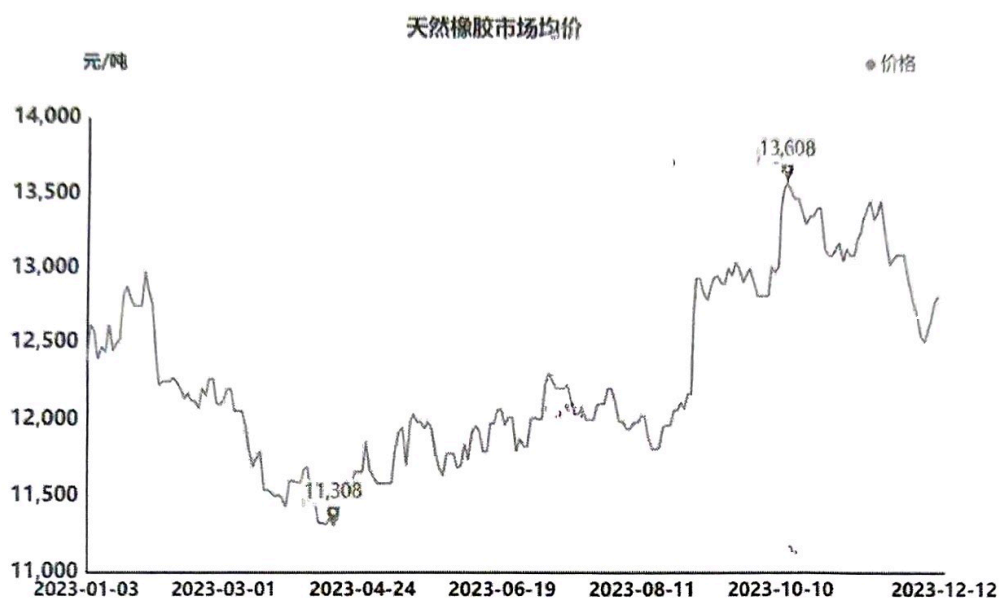
2021 年至 2023 年，天然橡胶系公司采购占比最高的原材料，采购占比分别为 35.97%、36.85%和 34.79%，其价格走势具体如下：

① 2022 年度：



注：数据来自百川盈孚，下同

② 2023 年度：



2022 年度，除炭黑和再生橡胶的市场价格有所上升外，其他主要原材料均呈现下降趋势，尤其是天然橡胶市场价格 2022 年呈现下降趋势，公司采购价格与市场基本保持一致，因此公司产品的材料成本在 2022 年有所下降，而主要产品的单位成本变动幅度低于采购价格降幅主要系公司存在 2 个月左右存货周转周期所致。

2023 年度，天然橡胶市场价格呈先下降后上升的趋势，受不同月份采购占比不同的影响，即公司在天然橡胶市场价格低迷时大量购入存货，市场价格上升时，在保证安全库存量的同时，适当减少天然橡胶的购入，故本期原材料采购价格持续下降，单位成本呈下降趋势。此外，公司于每年都会对部分产品的工艺进行了优化处理，适当调整材料的投入配比，提高了更具成本优势的新材料比例，此举进一步降低了公司轮胎产品的成本。本期主要产品特别是全钢子午线轮胎单位成本下降幅度远大于单价的下降幅度，故毛利率呈上升趋势。

(2) 向下游传导的能力

公司产品在矿区轮胎和中短途载重轮胎细分领域具有较强的竞争优势，自主研发了承载能力强、胎面耐刺扎性高、耐磨性能强的轮胎结构及配方技术，凭借产品承载能力强、耐磨性高以及产品性价比高的特点，在四川、云南、贵州、广东、广西等多个工况地区得到了广泛应用和认可，公司在矿区轮胎和中短途载重轮胎细分领域具有一定的定价权。公司与客户签署销售框架协议后，订单价格一般以框架协议约定的报价为基准，部分合同内会约定：“双方可以根据市场行情对产品价格进行调整，具体价格以双方达成一致意见为准”，当天然橡胶、钢帘

线、炭黑等轮胎主要原材料价格持续变动，公司会制定涨价政策，并向客户发送调价通知，能够在一定程度上向下游客户传导价格变动的压力。具体数据如下：

单位：元/条

产品类型	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	单 价	变 动	单 价	变 动	单 价
全钢子午线轮胎主要型号					
12.00R20-AR595 型号	1,127.03	-3.14%	1,163.52	3.24%	1,127.03
12R22.5-AR218 型号	681.00	-0.09%	681.64	0.09%	681.00
12.00R20-AR558 型号	1,118.49	-3.77%	1,162.35	3.92%	1,118.49
12.00R20-AR535 型号	1,070.19	-3.21%	1,105.69	3.32%	1,070.19
斜交工程胎主要型号					
23.5-25 E-3/L-3 AE808 型号	2,200.85	-6.83%	2,362.19	7.33%	2,200.85
23.5-25 E-3/L-3 AE804 (20) 中档胎	2,412.66	-1.98%	2,461.43	2.02%	2,412.66
23.5-25 E-3/L-3 AE803A (20) 中档胎	2,347.64	-6.31%	2,505.65	6.73%	2,347.64
17.5-25 E-3/L-3 AE803 (20) 中档胎	1,204.60	-7.72%	1,305.43	8.37%	1,204.60
斜交农用胎主要型号					
6.50-16 AB521 型号	250.82	-2.85%	258.17	2.93%	250.82
7.00-16 AB618 型号	354.56	-0.10%	354.93	0.10%	354.56
7.00-16 AB521 型号	326.30	-4.34%	341.11	4.54%	326.30
28x9-15 AB700 型号	335.39	-6.76%	359.70	7.25%	335.39

由上表可知，为应对 2021 年下半年开始主要原材料市场价逐步提升，公司在 2022 年适当提高了各轮胎主要规格型号产品的销售价格；2023 年受主要原材料市场价格持续下跌的影响，公司让利于客户，主动降价维护客户。

综上，公司具备向下游客户传导原材料价格波动的能力。

(3) 产品技术革新及行业变化趋势

1) 产品技术支持

公司每年都会对产品配方进行优化升级，适当调整材料的投入配比，更新更具成本优势的新材料比例。中短途承载轮胎的路况对载重量、耐磨性、抗撕裂性、

耐刺扎性要求较高,公司自主研发了适应中短途轮胎使用环境的结构和新型胶料配方,加深花纹设计,打造出具有优越综合性能的中短途载重无内胎产品。公司自主研发了承载能力强、胎面耐刺扎性高、耐磨性能强的轮胎结构及配方技术,凭借产品承载能力强、耐磨性高以及产品性价比高的特点,在四川、云南、贵州、广东、广西等多个工况地区得到了广泛应用和认可。

未来公司对研发的持续投入将使得公司可以继续保持技术优势。

2) 行业发展趋势

强化基础设施建设,全钢子午线轮胎替换需求向好。在“十四五”规划纲要鼓励基础设施建设的相关政策推动下,工程机械使用会有所增加。相较于乘用车胎,工程机械车应用工况更为复杂恶劣,轮胎替换比更高,需求量更大。

综上,2021年至2023年期间,公司毛利率增长主要系产品和客户结构、原材料价格变动、销售价格变动、向下游传导价格压力的能力、产品技术革新、行业变化趋势等因素综合影响,具有合理性。

2. 说明上述期间内,你公司综合毛利率与同行业可比公司是否存在较大差异,如有,请详细分析合理性

产品类型	公司名称	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		营业收入占比	毛利率	营业收入占比	毛利率	营业收入占比	毛利率
全钢子午线轮胎	通用股份	51.90%	7.54%	60.85%	7.17%	67.57%	7.60%
	赛轮轮胎			45.16%	12.88%	44.81%	13.69%
	中策橡胶			49.10%	13.56%	52.20%	14.28%
	平均	51.90%	7.54%	51.70%	11.20%	54.86%	11.86%
	本公司	86.87%	21.00%	81.57%	12.43%	81.37%	11.15%
半钢子午线轮胎	通用股份	46.79%	24.76%	35.44%	14.20%	27.59%	15.23%
	赛轮轮胎			42.78%	20.43%	44.22%	23.22%
	中策橡胶			30.42%	18.29%	27.79%	19.11%
	本公司						
斜交轮胎	通用股份	0.18%	45.83%	1.40%	12.83%	2.30%	5.05%
	赛轮轮胎						
	中策橡胶			7.19%	18.29%	6.77%	15.84%
	平均	0.18%	45.83%	4.30%	15.56%	4.54%	10.45%
	本公司	11.82%	19.06%	16.89%	13.79%	16.70%	-0.48%
综合毛利率	风神股份		19.56%		13.90%		10.22%
	通用股份		15.74%		10.55%		9.96%

	赛轮轮胎		27.64%		18.42%		18.87%
	贵州轮胎		22.21%		16.72%		15.73%
	中策橡胶				15.67%		16.19%
	平均		21.29%		15.05%		14.19%
	本公司		21.05%		12.85%		9.46%

注：赛轮轮胎分产品的毛利率数据为 2022 年 1-6 月数据，来自于其可转债募集说明书，毛利率来自于其年报；通用股份数据来自于其年报；中策橡胶数据来自于其最新申报招股说明书及 IPO 回复意见。风神股份、贵州轮胎公开信息未披露分产品的收入、成本、毛利率等数据

由上表可知，报告期内公司毛利率呈上升趋势，与可比公司平均值变动趋势一致。报告期内公司毛利率均低于可比公司平均值，主要系产品结构的差异：半钢子午线轮胎主要应用于轿车及轻卡等车辆，消费者更注重产品的个性化需求（如花纹、结构、噪音、滚阻、操控等性能指标），具备一定的消费属性，因此通过研发高性能轮胎，可以获得更高的产品溢价；全钢子午线轮胎主要应用于载重货车和客车等商用车，相对半钢子午线轮胎和非公路胎其个性化需求较低，全钢子午线轮胎使用环境更为恶劣，替换系数更高，消费者更加追求轮胎产品的性价比，因此毛利率通常低于半钢子午线轮胎。根据同行业公司公开信息，半钢子午线轮胎毛利率明显高于全钢子午线轮胎，公司目前尚未涉足半钢子午线轮胎细分领域。

此外，全钢工程子午线轮胎是工程机械的配套产品，工程轮胎下游市场前景良好，随着工程机械设备销量、保有数量不断增加，市场竞争激烈程度相对较低，全钢工程子午线轮胎毛利率高于全钢载重子午线轮胎。公司的全钢子午线轮胎主要为载重轮胎，而贵州轮胎的优势产品为全钢工程子午线轮胎，因而毛利率较高。

通常情况下，海外市场，尤其是欧美市场对高性能及大尺寸轮胎的消费需求更大，相应盈利能力更强。同时，可比公司中赛轮轮胎和贵州轮胎在越南，通用股份在柬埔寨布局生产基地，受“双反”等国际贸易政策的影响更小，在产品定价上更具优势和盈利空间，因此外销毛利率比内销更高，而公司外销比例低于可比公司，使得公司综合毛利率低于可比公司平均值。

综上，公司综合毛利率与同行业可比公司整体变化趋势一致，差异具有合理性。

（二）结合上述回复，说明 2023 年是否存在不同销售模式下产品销售毛利率显著异常的订单并分析原因，以及当期综合毛利率大幅增长的合理性

1. 说明 2023 年是否存在不同销售模式下产品销售毛利率显著异常的订单并分析原因

公司产品主要应用于轮胎替换市场，相较于轮胎配套市场客户采取重点供应绑定合作的生

产特点，轮胎替换市场的客户群体呈现地域高度分散、少量多批次购买行为的特点，故单笔订单占营业收入比例较低。本次分析将单笔订单毛利率与综合毛利率差异大于±10%视为异常订单，并选取异常订单中前五十大大订单作为具体分析订单，明细如下表：

(1) 经销模式下前五十大大异常订单

经销模式下前五十大大异常订单累计收入 3,038.35 万元，占营业收入比重较小为 1.48%。部分经销订单毛利率异常于综合毛利率，主要受不同国家市场进入政策、当地市场竞争情况、有无三包返利政策、客户是否垫付运费、产品质量情况、订单产品结构及国际局势等多种因素影响，具体详见下表：

订单号	客户名称	主要产品类型	收入金额（万元）	收入占比	订单毛利率	与综合毛利率差异	原因
YX23070011	OLIVIERISERVICES .R.L.	全钢子午线胎	212.34	0.10%	36.19%	15.14%	拉丁美洲国家生产水平相较国内落后，公司产品在拉丁美洲竞争力强
YX23031769		全钢子午线胎	89.98	0.04%	36.43%	15.38%	
YX23060002		全钢子午线胎	62.56	0.03%	38.64%	17.59%	
YX23041646		全钢子午线胎	47.89	0.02%	38.28%	17.22%	
YX23080007	埃塞俄比亚 Andromedaimportand export(TeferiMengist)	全钢子午线胎	39.84	0.02%	31.14%	10.08%	客户指定货代费用较高
YX23070019	巴基斯坦 DARALETEMATY RESANDRINGSTRL LC	全钢子午线胎	47.28	0.02%	32.86%	11.80%	Aulice 产品竞争力在当地较强
YX22121409		全钢子午线胎	46.97	0.02%	32.41%	11.36%	
YX23021798	玻利维亚 ALVAROZEBALLO SCONTRERAS	全钢子午线胎	41.32	0.02%	32.57%	11.52%	Aulice 产品竞争力在当地较强
YX23051744		全钢子午线胎	40.63	0.02%	31.58%	10.52%	
YX23031581	德宏裕合贸易有限公司	全钢子午线胎	40.71	0.02%	44.76%	23.70%	客户指定货代费用较高
JS23020095	广西志通汽车配件有限公司	全钢子午线胎	40.81	0.02%	10.00%	-11.05%	客户代垫运费，经审批另赠送 10 条轮胎
JS23020851	广州黄牌国际贸易有限公司	全钢子午线胎	40.01	0.02%	8.87%	-12.18%	客户代垫运费，经审批另赠送 3 条轮胎
JS23020819	湖南开仁科技开发有限公司	全钢子午线胎	41.11	0.02%	9.09%	-11.97%	客户代垫运费，经审批另赠送 5 条轮胎
JS23021153		全钢子	39.76	0.02%	9.85%	-11.20%	客户代垫运费，经审批

订单号	客户名称	主要产品类型	收入金额(万元)	收入占比	订单毛利率	与综合毛利率差异	原因
		午线胎					另赠送 5 条轮胎
YX23120776	加拿大 BIGRIGTIRESSERV ICESINC.	全钢子午线胎	84.08	0.04%	35.98%	14.93%	该笔订单采用 DDP 贸易方式, 卖方必须确保货物到达目的地后, 可以直接交付给买方, 风险较 FOB 或 CIF 模式风险较大, 故单价偏高
YX23100032		全钢子午线胎	57.84	0.03%	33.58%	12.53%	
YX23070014	加纳 LoydstinEnterprise	全钢子午线胎	47.13	0.02%	38.99%	17.94%	公司产品凭借着高性价比在非洲地区竞争力强
YX23060001	柬埔寨 XILINWEI	全钢子午线胎	40.07	0.02%	38.08%	17.03%	Aulice 产品竞争力在当地较强
YX23060027	津巴布韦 WASHROCHINVESTMENTS(PRIVATE) LIMITED	内胎及垫带等其他	62.57	0.03%	44.38%	23.33%	在津巴布韦销售轮胎需要执行津巴布韦的 CBCA 认证, 通过该认证才能在津巴布韦国内销售, 阻挡了部分竞争对手
YX23090002		内胎及垫带等其他	41.57	0.02%	45.46%	24.41%	
YX23031756	喀麦隆 ForceTyreSarI	全钢子午线胎	98.39	0.05%	8.67%	-12.38%	进入喀麦隆的试单, 优惠幅度较大价格偏低
YX23120591	美国 AMPARTSLP	全钢子午线胎	55.87	0.03%	31.68%	10.63%	报关口岸为墨西哥港口, 拉丁美洲国家生产水平相较国内落后, 公司产品在拉丁美洲竞争力强
YX23070006	墨西哥 TIREDIRECTS.A.DE C.V.	全钢子午线胎	165.92	0.08%	31.22%	10.17%	拉丁美洲国家生产水平相较国内落后, 公司产品在拉丁美洲竞争力强
YX23090005		全钢子午线胎	96.02	0.05%	31.82%	10.76%	
YX23070021		全钢子午线胎	93.43	0.05%	31.42%	10.37%	
YX23070042		全钢子午线胎	91.82	0.04%	32.18%	11.13%	
YX23070022		全钢子午线胎	91.34	0.04%	31.12%	10.06%	
YX23070043		全钢子午线胎	91.33	0.04%	33.90%	12.85%	
YX23070131		全钢子午线胎	74.51	0.04%	31.64%	10.59%	
YX23060009		全钢子午线胎	73.11	0.04%	33.21%	12.15%	

订单号	客户名称	主要产品类型	收入金额(万元)	收入占比	订单毛利率	与综合毛利率差异	原因
YX23060003		全钢子午线胎	55.31	0.03%	31.94%	10.89%	
23060522	南宁市林轮轮胎有限公司	全钢子午线胎	40.74	0.02%	31.67%	10.62%	此单无返利优惠
YX23120003	青岛豪凯威轮胎有限公司	全钢子午线胎	85.54	0.04%	37.17%	16.11%	终端客户为俄罗斯客户。受俄乌冲突影响，俄罗斯进口途径受限，出口俄罗斯售价较高
YX23080003		全钢子午线胎	44.28	0.02%	37.32%	16.27%	终端客户为菲律宾客户，该笔订单具有偶发性
JS23051536	青海鑫之旺轮商贸有限公司	全钢子午线胎	39.89	0.02%	8.57%	-12.48%	客户代垫运费，经审批另赠送4条轮胎
YX23070041	委内瑞拉 DISBATTERYLUBRICANTESS.A	全钢子午线胎	45.85	0.02%	39.80%	18.75%	高风险国家故售价较高
23050058	温州市顺源轮胎有限公司	全钢子午线胎	43.66	0.02%	32.01%	10.96%	此单无返利优惠
23060923		全钢子午线胎	43.38	0.02%	33.04%	11.99%	此单无返利优惠
23070575		全钢子午线胎	42.79	0.02%	31.05%	10.00%	此单无返利优惠
23080510		全钢子午线胎	42.20	0.02%	31.86%	10.81%	此单无返利优惠
23061286		全钢子午线胎	42.12	0.02%	31.85%	10.79%	此单无返利优惠
JS23031656	乌鲁木齐市好帅商贸有限公司	全钢子午线胎	40.38	0.02%	10.57%	-10.49%	客户代垫运费，经审批另赠送2条轮胎
JS23020029	武汉市金辉银华贸易有限公司	全钢子午线胎	41.46	0.02%	9.24%	-11.82%	客户代垫运费，经审批另赠送3条轮胎
YX23060008	伊拉克 HAIDEREDANALIC COMPANY.	全钢子午线胎	65.91	0.03%	36.69%	15.64%	高风险国家故售价较高
YX23041653		全钢子午线胎	52.37	0.03%	46.88%	25.83%	
YX23100018		全钢子午线胎	44.50	0.02%	34.06%	13.01%	
23080336	宜昌彩珍轮胎销售有限公司	全钢子午线胎	44.87	0.02%	36.49%	15.44%	无返利优惠
JS23010445	余姚市丈亭舜佳轮胎店	全钢子午线胎	43.00	0.02%	-5.29%	-26.34%	客户代垫运费且每条轮胎享受促销优惠，经审批赠送4条轮胎

订单号	客户名称	主要产品类型	收入金额(万元)	收入占比	订单毛利率	与综合毛利率差异	原因
JT23060217		全钢子午线胎	39.82	0.02%	4.48%	-16.57%	客户代垫运费,经审批另赠送3条轮胎
23111047	运多多(海南)供应链管理有限公司	全钢子午线胎	44.10	0.02%	31.91%	10.86%	无返利优惠
小计			3,038.35	1.48%			

(2) 直销模式下前五十异常订单

订单号	客户名称	主要产品类型	收入金额(万元)	收入占比	订单毛利率	与综合毛利率差异	原因
23060495	安徽省昌胜物流有限公司	全钢子午线胎	19.03	0.01%	10.92%	-10.13%	享受回款政策优惠,若加回优惠后该单毛利率无异常
23040338	达茂旗正北运输有限责任公司	全钢子午线胎	33.41	0.02%	7.35%	-13.70%	产品型号均为经济型轮胎,且有买30赠1的活动
JS23021659	高安市斯特物流有限公司	全钢子午线胎	23.15	0.01%	8.85%	-12.21%	客户代垫运费
JS23020652		全钢子午线胎	16.44	0.01%	8.71%	-12.35%	客户代垫运费
JS23030079	高安市雄基物流有限公司	全钢子午线胎	24.45	0.01%	8.82%	-12.23%	客户代垫运费,经审批另赠送13条轮胎
JS23021658		全钢子午线胎	18.67	0.01%	7.54%	-13.51%	客户代垫运费
JS23020654		全钢子午线胎	17.35	0.01%	2.55%	-18.50%	客户代垫运费
JS23051368	广西柳州新沛物流运输有限公司	全钢子午线胎	37.31	0.02%	9.36%	-11.70%	客户代垫运费,经审批另赠送8条轮胎,且此单有优惠13763.02元
JT23061154		全钢子午线胎	37.23	0.02%	8.13%	-12.92%	客户代垫运费,经审批另赠送10条轮胎,且有政策返利
JT23060902	广西硕通物流有限公司	全钢子午线胎	16.28	0.01%	6.97%	-14.08%	此单贴牌产品,利润低,且有优惠
JS23051581	广西玉林南华物流有限公司	全钢子午线胎	21.31	0.01%	7.83%	-13.22%	发货优惠,且经审批另赠送4条轮胎

JT23060225	广州安欣达物流有限公司	全钢子午线胎	17.09	0.01%	6.72%	-14.33%	此单贴牌产品，利润低，且有优惠
JT23060463		全钢子午线胎	37.06	0.02%	10.99%	-10.07%	发货有优惠，且经审批另赠送 3 条轮胎
JS23021297		全钢子午线胎	35.59	0.02%	10.11%	-10.94%	客户代垫运费，经审批另赠送 8 条轮胎
JT23060993		全钢子午线胎	35.27	0.02%	8.51%	-12.54%	发货有优惠，且经审批另赠送 8 条轮胎
23070039		全钢子午线胎	34.68	0.02%	9.68%	-11.38%	经济型轮胎占比高，且此单经审批有 56000 元的优惠，若加回优惠，则该单毛利率无异常
JT23060010	广州市倍托嘉金属制品股份有限公司	全钢子午线胎	33.25	0.02%	3.67%	-17.38%	发货有优惠，且经审批另赠送 6 条轮胎
JT23090473	广州市天翔建筑工程科技有限公司	全钢子午线胎	18.11	0.01%	6.55%	-14.50%	此单贴牌产品，利润低
JT23100112	广州市通恒货物运输有限公司	全钢子午线胎	34.95	0.02%	9.44%	-11.61%	此单贴牌产品，利润低
JT23090087	邯郸市鸿玺运输有限公司	全钢子午线胎	35.39	0.02%	10.78%	-10.28%	客户代垫运费，且有优惠
JT23081132		全钢子午线胎	16.46	0.01%	6.57%	-14.49%	此单贴牌产品，利润低，且另有优惠
JT23090006	邯郸市万弘运输有限公司	全钢子午线胎	34.83	0.02%	8.46%	-12.59%	客户代垫运费
JT23110274		全钢子午线胎	33.95	0.02%	8.39%	-12.66%	此单贴牌产品，利润低
23050351	豪恩深冷物流（天津）有限公司	全钢子午线胎	18.45	0.01%	9.75%	-11.30%	产品型号均为经济型轮胎
JT23100515	湖南宝顺物流有限公司	全钢子午线胎	20.66	0.01%	-3.00%	-24.06%	产品型号为经济型轮胎，且赠送了 6 条轮胎，另外客户垫资运费及返利，使得确认的收入较低
23060229		全钢子午线胎	25.42	0.01%	32.02%	10.97%	此单无返利优惠
23060952		全钢子午线胎	18.31	0.01%	33.87%	12.82%	此单无返利优惠
23070174		全钢子午线胎	17.65	0.01%	3.74%	-17.31%	此单有经过审批的大额优惠，若将优惠加回则该单毛利率无异常
JT23060824	惠州市康亚达实业有限公司	全钢子午线胎	19.79	0.01%	8.34%	-12.71%	此单有发货优惠

JS23030019	江门市逸昌物流有限公司	全钢子午线胎	37.85	0.02%	10.82%	-10.23%	客户代垫运费, 经审批另赠送 9 条轮胎
JT23110315	江苏安久矿业集团有限公司迪庆分公司	全钢子午线胎	27.77	0.01%	10.48%	-10.57%	此单贴牌产品, 利润低
JS23020545	江西瑞州汽运集团京豪物流有限公司	全钢子午线胎	22.79	0.01%	5.06%	-15.99%	维护直销客户关系, 该单销售折扣较大
JS23010258		全钢子午线胎	20.44	0.01%	-19.69%	-40.75%	维护直销客户关系, 该单销售折扣较大
JS23030431		全钢子午线胎	18.93	0.01%	10.97%	-10.08%	客户代垫运费, 经审批另赠送 7 条轮胎
23051195	江西省昌发实业有限公司	全钢子午线胎	18.93	0.01%	31.15%	10.10%	此单无返利优惠
23081198	江西省合圣建材有限公司	全钢子午线胎	19.69	0.01%	32.55%	11.50%	该单未搭售经济型轮胎, 且无返利代垫运费等
23060890	兰溪市赛普五金有限公司	全钢子午线胎	20.51	0.01%	32.72%	11.67%	该单未搭售经济型轮胎, 且无返利代垫运费等
23091370	刘永龙	斜交农用胎	17.86	0.01%	32.38%	11.33%	此单为斜交胎, 无返利优惠
JS23051253	六盘水鸣冠机械设备有限公司	全钢子午线胎	33.95	0.02%	-63.54%	-84.60%	次品特价处理, 另外客户代垫运费
JS23050833	六盘水威力工矿机械有限公司	全钢子午线胎	34.04	0.02%	-28.87%	-49.92%	次品特价处理, 另外客户代垫运费
JT23100002	内蒙古华轼物流有限公司	全钢子午线胎	17.95	0.01%	8.15%	-12.90%	客户代垫运费, 另有发货优惠
JT23090632	厦门德易达建设工程有限公司	全钢子午线胎	33.4	0.02%	4.37%	-16.68%	此单贴牌产品, 利润低, 且另有优惠
JS23010469	深圳市华松土石方工程有限公司	全钢子午线胎	29.2	0.01%	-17.75%	-38.81%	此单有发货优惠, 且经审批另赠送 6 条轮胎
JS22121391	深圳市荣华达土石方工程有限公司	全钢子午线胎	26.67	0.01%	-3.18%	-24.23%	客户代垫运费, 经审批另赠送 3 条轮胎
JS23010228	深圳市逸昌联合物流有限公司	全钢子午线胎	19.21	0.01%	-21.45%	-42.50%	维护直销客户关系, 该单销售折扣较大, 经审批另赠送 4 条轮胎
JS23020785		全钢子午线胎	18.79	0.01%	5.91%	-15.15%	客户代垫运费, 经审批另赠送 3 条轮胎
JT23060905	桃江县民安汽车运输有限公司	全钢子午线胎	16.83	0.01%	4.43%	-16.62%	维护直销客户关系, 该单销售折扣较大
JS23010248	武汉澳源祥物流有限公司	全钢子午线胎	19.84	0.01%	-1.08%	-22.14%	维护直销客户关系, 该单销售折扣较大

23110635	张金平	斜交农 用胎	18.92	0.01%	31.49%	10.44%	此单为斜交胎，无返 利优惠
JT23110604	珠海远丰运输有限公司	全钢子 午线胎	17.82	0.01%	9.86%	-11.19%	此单贴牌产品，利润 低
小计			1,242.93	0.60%			

直销模式下前五十异常订单累计收入 1,242.93 万元，占营业收入比重较小为 0.60%。部分直销订单毛利率异常于综合毛利率，主要受当地市场竞争情况、有无三包返利政策、客户是否垫付运费、产品质量情况及订单产品结构等多种因素影响，具体详见下表：

综上，异常订单累计收入占营业收入比重为 2.08%，对综合毛利率影响小。

2. 当期综合毛利率大幅增长的合理性

2023 年综合毛利率 21.05%，较上期 12.85% 上升 8.2%，由于其他业务收入在 2022 年和 2023 年两期占比分别为 0.30%、0.41%，对综合毛利率影响较小，故仅分析主营产品毛利率变动。2023 年主营产品毛利率较 2022 年上升主要系公司单位成本继续下降，且综合毛利率趋势与同行业一致。具体分析参见本问题回复“1. 说明 2021 至 2023 年期间不同销售模式下主要产品毛利率变动的原因”。

此外未见重大异常毛利率订单，不存在向单一重大客户销售影响综合毛利率的情况，以上异常订单无论单笔收入还是累计收入，对综合毛利率影响较小，当期综合毛利率增长具有合理性。

（三）补充境内、境外销售的具体产品类型、销售金额、占比及毛利率情况，并结合境内外销售的产品结构差异、销售定价模式等因素，说明境内销售毛利率远低于境外的原因及合理性，同一产品境内外销售毛利率是否存在较大差异。

1. 补充境内、境外销售的具体产品类型、销售金额、占比及毛利率情况

单位：万元

内外销	存货大类	存货类别	收入金额	本期分别占 内外销收入 比重(%)	毛利率(%)	毛利率 贡献率 (%)
内销	全钢子午线轮胎	20 寸全钢胎	80,938.57	45.50	22.77	10.36
		22.5 寸及以上全钢胎	59,497.19	33.45	14.20	4.75
		16 寸全钢胎	12,975.10	7.29	21.94	1.6
		小全钢胎	877.97	0.49	22.79	0.11
	斜交轮胎	工程胎	16,126.84	9.07	15.87	1.44
		农用胎	5,960.42	3.35	21.82	0.73
	内胎及垫带等其他	内胎	1,132.53	0.64	10.12	0.06
		垫带及其他	368.41	0.21	12.47	0.03
	小计		177,877.02	100.00	19.08	19.08

内外销	存货大类	存货类别	收入金额	本期分别占内外销收入比重(%)	毛利率(%)	毛利率贡献率(%)
外销	全钢子午线轮胎	20 寸全钢胎	9,037.17	33.47	35.97	12.05
		22.5 寸及以上全钢胎	14,536.56	53.85	28.03	15.09
		16 寸全钢胎	835.81	3.10	34.24	1.06
		小全钢胎	0.94	0.00	28.37	
	斜交轮胎	工程胎	2,046.89	7.58	33.91	2.57
		农用胎	173.76	0.64	45.01	0.29
	内胎及垫带等其他	内胎	296.12	1.10	37.37	0.41
		垫带及其他	69.65	0.26	35.26	0.09
	小计		26,996.90	100.00	31.56	31.56

由上表可知公司 2023 年外销毛利率 31.56%高于内销毛利率 19.08%，主要系由外销定价模式、产品结构、汇率波动等因素影响，具体分析如下：

(1) 产品结构

本期内销毛利率主要由 20 寸全钢胎和 22.5 寸及以上全钢胎贡献，两类产品分别贡献了 10.36%和 4.75%，而外销中该两类主要产品分别贡献了 12.05%和 15.09%。22.5 寸及以上全钢胎内外销毛利率贡献率差异较大，达到 10.34%，主要系 22.5 寸及以上较多经济型、性价比型轮胎，内销需要扣除相应的返利及运输费用等费用，而外销视销售模式仅需要考虑是否承担运输费用。

(2) 销售定价模式

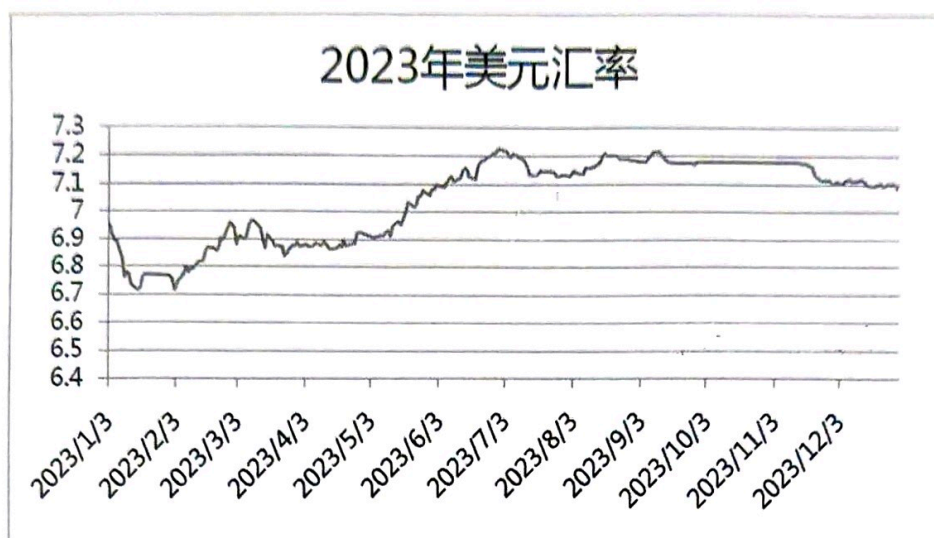
1) 境内销售

公司会结合客户的采购规模、合作历史、市场行情、产品成本及运输费用是否承担、补贴或返利结算条件等因素，同时会考虑同类竞品的价格、同类产品的市场保有量向客户进行报价。公司会与国内经销商签署年度框架协议，根据国内经销商年度采购量给予对应一定比例的销售返利，在销售当期计提销售返利金额并冲减营业收入，因而使得内销毛利率较低。

2) 境外销售

相较于境内销售，境外销售除无需返利外，不仅要考虑以上内销政策，还需考虑销售国家或地区当地的同类产品的平均市场价格、当地的消费能力、对不同产地的关税等因素最终确定产品价格。因此通常情况下，在海外市场公司承担了较大的风险，外销单价较内销高，因而成本接近的情况下外销毛利率较内销更高。

(3) 汇率波动



2023 年 1-6 月美元汇率呈波动上升的趋势，之后 7-12 月一直保持较高的水平。公司外销客户中多数客户采用美元结算，故 2023 年美元汇率上升带动了外销单价上升从而使得毛利率上升。

可比公司及公司毛利率具体如下表所示：

公司名称	外销收入占比(%)	内销毛利率(%)	外销毛利率(%)
风神轮胎	47.77	8.38	31.65
通用股份	73.03	-2.02	22.16
赛轮轮胎	75.36	18.84	30.78
贵州轮胎	36.46	18.51	28.65
平均	63.58	15.18	29.52
公司	13.18	19.08	31.56

注：同行业公司数据来源于各上市公司公告。

由上表可见，公司以及同行业上市公司外销毛利率均高于内销毛利率，公司与同行业一致。

综上，境内销售毛利率远低于境外的情况具有合理性。

2. 同一产品境内外销售毛利率是否存在较大差异

公司 2023 年同一产品系列境内外销售的毛利率对比如下表：

存货大类	产品系列	内销毛利率(%)	外销毛利率(%)	内外销差异(%)
全钢子午线轮胎	20 寸全钢胎	22.77	35.97	-13.20
	22.5 寸及以上全钢胎	14.20	28.03	-13.83
	16 寸全钢胎	21.94	34.24	-12.30
	小全钢胎	22.79	28.37	-5.58
斜交轮胎	农用胎	21.82	45.01	-23.19
	工程胎	15.87	33.91	-18.04

存货大类	产品系列	内销毛利率 (%)	外销毛利率 (%)	内外销差异 (%)
内外销毛利率小计		19.08	31.56	-12.48

小全钢品类内外销毛利率差异较小的原因系 2023 年当期仅发生一笔小额外销业务，具有偶发性。受销售定价模式和产品结构影响，公司同一产品境内销售毛利率均低于境外销售。

综上，公司同一产品系列内销毛利率低于外销毛利率具有合理性。

问题三、关于存货及主要供应商

2023 年，你公司存货账面余额为 3.20 亿元，同比增长 25.03%，其中库存商品账面余额占比 51.78%，主要系子公司金田产量提升所致。同时，存货计提了减值 1,044.64 万元。

另外，你公司当期前三大供应商均发生变化。

请你公司：

(1) 说明 2023 年存货中库存商品、在产品、发出商品的主要构成，包括名称、金额、数量、库龄、在手订单占比及期后结转情况，并结合公司产品的生产周期及销售周期、各类原材料的备货标准，说明库存商品水平的合理性，是否存在库龄较长、滞销等情形；

(2) 结合与主要供应商的合作背景、合作年限、取得方式、后续合作模式、定价模式及结算政策等，说明 2023 年新增或减少主要供应商的交易金额及占比、变动较大的原因及合理性，是否符合行业惯例，并结合上述分析，说明与上述主体交易的可持续性。

回复：

(一) 说明 2023 年存货中库存商品、在产品、发出商品的主要构成，包括名称、金额、数量、库龄、在手订单占比及期后结转情况，并结合公司产品的生产周期及销售周期、各类原材料的备货标准，说明库存商品水平的合理性，是否存在库龄较长、滞销等情形；

1. 公司存货的主要构成

公司存货主要由原材料、库存商品、发出商品、在产品及低值易耗品组成，2023 年公司存货账面余额为 3.20 亿元，同比增长 25.03%，存货明细两年变动详见下表所示：

单位：万元

存货明细	2023 年账面余额	2022 年账面余额	变动率
原材料	8,911.14	9,791.17	-8.99%
库存商品	16,578.54	10,220.97	62.20%
发出商品	1,255.85	1,068.09	17.58%
低值易耗品	501.97	467.49	7.38%
在产品	4,767.48	4,057.21	17.51%
合计	32,014.98	25,604.93	25.03%

由上表可见，2023 年存货余额增加主要系库存商品、在产品和发出商品余额增加，其中库存商品由于子公司湖北金田公司本期产量大幅提升，增长幅度较大，下文将对增长较为显著的存货明细开展进一步分析。

(1) 库存商品

公司主要从事汽车轮胎的研发、生产和销售，最终产品有全钢子午线轮胎、斜交工程轮胎、斜交农用轮胎三大类轮胎，以及少量配套的内胎垫带，其中以全钢子午线轮胎为主，全钢子午线轮胎按照尺寸又可进一步细分为 16 寸全钢胎、20 寸全钢胎、22.5 寸及以上全钢胎和小全钢胎。2023 年公司库存商品的主要构成如下表所示：

单位：万元

产品名称	金额	数量（条）	库龄	在手订单 [注 1]	在手订 单占比	期后结转 [注 2]	期后结 转比例
16 寸全钢胎	759.70	22,408.00	0-2 年	616.60	81.16%	677.43	89.17%
20 寸全钢胎	5,190.43	68,984.00	0-3 年	4,058.78	78.20%	4,711.34	90.77%
22.5 寸及以上 全钢胎	6,705.99	100,317.00	0-2 年	4,784.81	71.35%	6,029.74	89.92%
小全钢胎	96.27	5,516.00	1 年以内	75.78	78.71%	90.37	93.86%
斜交工程胎	2,597.97	20,752.00	0-3 年	1,618.21	62.29%	2,159.33	83.12%
斜交农用胎	937.36	54,444.00	0-3 年	533.03	56.86%	639.00	68.17%
内胎垫带及 其他	290.82	116,144.00	0-3 年	185.21	63.69%	250.04	85.98%
合计	16,578.54	388,565.00		11,872.42	71.61%	14,557.24	87.81%

注 1：公司与主要客户签订框架合同，一般以口头或电话方式下达订单，未形成正式的纸质或电子订单，根据存货周转率，此处在手订单金额为期后两个月发货单对应型号金额

注 2：期后结转为截至 2024 年 7 月 31 日结转情况

对上述产品金额进一步按库龄具体划分后，可知公司库存商品库龄基本都在 1 年以内，占比约 96%，另有约 3%的库存商品库龄在 1-2 年，前述轮胎经实地

盘点可知使用状态良好，剩余不到 1%的轮胎库龄在 2-3 年，已全额计提跌价。

情况详见下表：

单位：万元

库龄/明细	1 年以内		1-2 年		2-3 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
16 寸全钢胎	677.88	89.23%	81.82	10.77%		
20 寸全钢胎	4,969.99	95.75%	207.67	4.00%	12.78	0.25%
22.5 寸及以上全钢胎	6,660.40	99.32%	45.59	0.68%		
小全钢胎	96.27	100.00%				
工程胎	2,447.76	94.22%	121.85	4.69%	28.37	1.09%
农用胎	792.04	84.50%	98.63	10.52%	46.69	4.98%
内胎垫带	251.09	86.34%	30.50	10.49%	9.20	3.16%
合计	15,895.43	95.88%	586.06	3.54%	97.05	0.59%

由此可见，公司有近 96%的库存商品库龄在 1 年以内，在手订单占比超过 70%，截至 2024 年 7 月 31 日期后结转比例达 87%，期末库存商品状态良好。

(2) 在产品

公司在产品主要为原材料投入生产后，尚未最后完工的各类半成品，包括终炼胶、胎胚等，分别存放在全钢分厂和工程分厂，但最终生产的产品型号尚未确定，故按存放地对在产品明细进行区分。具体如下表所示：

单位：万元

在产品明细	金额	重量（千克）	库龄	在手订单	在手订单占比	期后结转	期后结转比例
全钢分厂生产成本	4,384.19	4,376,580.20	1 年以内	4,384.19	100.00%	4,384.19	100.00%
工程分厂生产成本	383.29	286,574.28	1 年以内	383.29	100.00%	383.29	100.00%
合计	4,767.48	4,663,154.48		4,767.48	100.00%	4,767.48	100.00%

由上表可见，公司在产品库龄均在 1 年以内，原材料投入生产所形成的在产品均继续用于进一步加工，全部投入最终生产，在手订单占比和期后结转比例均为 100%，不存在滞销情形，周转良好。

(3) 发出商品

公司的发出商品为已经售出但在途的公司产成品，与库存商品一致，主要包括全钢子午线轮胎和斜交工程轮胎等，其主要构成详见下表所示：

单位：万元

产品名称	金额	数量（条）	库龄	在手订单	在手订单占比	期后结转	期后结转比例
------	----	-------	----	------	--------	------	--------

产品名称	金额	数量（条）	库龄	在手订单	在手订单占比	期后结转	期后结转比例
16 寸全钢胎	95.29	3,143.00	1 年以内	95.29	100.00%	95.29	100.00%
20 寸全钢胎	460.33	6,517.00	1 年以内	460.33	100.00%	460.33	100.00%
22.5 寸及以上全钢胎	411.57	7,252.00	1 年以内	411.57	100.00%	411.57	100.00%
小全钢胎	9.40	541.00	1 年以内	9.40	100.00%	9.40	100.00%
工程胎	209.89	1,568.00	1 年以内	209.89	100.00%	209.89	100.00%
农用胎	45.23	2,331.00	1 年以内	45.23	100.00%	45.23	100.00%
内胎垫带	24.14	7,671.00	1 年以内	24.14	100.00%	24.14	100.00%
合计	1,255.85	29,023.00		1,255.85	100.00%	1,255.85	100.00%

由上表可见，公司发出商品库龄均在 1 年以内，在手订单及期后结转情况良好，在手订单占比和期后结转比例达 100%，不存在滞销情形。

2. 公司库存商品水平的合理性

汽车轮胎不属于定制化产品，故公司主要实行订单式生产和库存式生产相结合的生产模式。客户下达订单后，生产计调部根据订单和库存情况制定生产计划，生产部门根据生产计划按专业生产流程组织完成轮胎的生产。为开拓境内外市场、保证及时供货，公司会结合市场销售情况，进行合理备货。

库存商品是公司存货的主要组成部分，通过与同行业可比公司存货周转率的两年对比可见，公司存货周转率整体变化趋势与同行业上市公司基本一致，且连续两年高于同行业上市公司平均水平，存货周转情况良好主要系公司专注于轮胎替换市场，而同行业可比公司在与整车配套市场客户合作中需要提前备货，公司以销定产、存货订单支持率较高，使得存货周转率较高。具体如下表所示：

公司名称	2023 年	2022 年
风神股份	4.02	3.88
通用股份	2.39	2.10
赛轮轮胎	4.03	4.14
贵州轮胎	5.20	6.31
可比公司平均值	3.91	4.11
公司	5.64	6.70

由上表可见，公司存货周转周期一般为两个月，高于同行业可比公司平均水平，本期公司的存货周转情况良好。公司不同类别和规格的轮胎产品生产周期不相同，从下达原材料采购订单到原材料投产至最终产品检验合格的各个生产阶段，平均生产周期为一周左右。公司产品的销售周期从销售人员接到订单起至产品发出送达客户，平均销售周期为五天左右。虽然生产周期和销售周期较短，但公司会综合考虑客户订单情况，结合现有库存、采购及生产周期、客户要求的交

货时间等因素，提前采购和生产保证对原材料和部分型号库存商品储备有一定的安全库存，以应对开拓市场、保证及时供货的需求。

综上所述，本期公司库存商品水平具有合理性，不存在库龄较长、滞销等情形。

（二）结合与主要供应商的合作背景、合作年限、取得方式、后续合作模式、定价模式及结算政策等，说明 2023 年新增或减少主要供应商的交易金额及占比、变动较大的原因及合理性，是否符合行业惯例，并结合上述分析，说明与上述主体交易的可持续性

1. 主要供应商概述

公司生产所需主要原材料为天然橡胶、炭黑、钢帘线、合成橡胶等，该等原材料市场供应充足。天然橡胶通过贸易商进口为主，其余原材料以国内采购为主。公司采购部负责供应商的开发、选择和管理，公司制定了一套完善的供应商开发、管理、评价、考核体系，并与多家原材料供应商建立了长期、稳定的合作关系，以保证所需原材料的质量及其供货的及时性和稳定性。

近两年公司主要供应商情况如下表所示：

主要供应商	合作年限	取得方式	后续合作模式	定价模式	结算政策
江苏兴达钢帘线股份有限公司	2013 年开始合作	上门拜访	持续合作	询价定价	月结，付承兑
湖北福星新材料科技有限公司	2013 年开始合作	上门拜访	持续合作	询价定价	月结，付承兑
东台磊达钢帘线有限公司	2013 年开始合作	上门拜访	持续合作	询价定价	月结，付承兑
江西黑猫炭黑股份有限公司	2013 年开始合作	上门拜访	持续合作	询价定价	月结，付承兑
张家港市骏马钢帘线有限公司	2014 年开始合作	上门拜访	持续合作	询价定价	月结，付承兑
上海安仑化工有限公司	2016 年开始合作	上门拜访	持续合作	询价定价	月结，付承兑
丰城黑豹炭黑有限公司	2017 年开始合作	网络搜索	持续合作	询价定价	月结，付承兑
上海锦燧国际贸易有限公司	2018 年开始合作	展览会	持续合作	询价定价	货到付款，付电汇
国贸启润（上海）有限公司	2019 年开始合作	展览会	持续合作	询价定价	货到付款，付电汇
青岛济城化工有限公司等[注 1]	2019 年开始合作	展览会	持续合作	询价定价	货到付款，付电汇

主要供应商	合作年限	取得方式	后续合作模式	定价模式	结算政策
四联创业集团股份有限公司	2020 年开始合作	展览会	持续合作	询价定价	货到付款，付电汇
江苏中橡化工贸易有限公司	2021 年开始合作	展览会	持续合作	询价定价	货到付款，付电汇
湖南景盛新材料科技有限公司	2021 年开始合作	展览会	持续合作	询价定价	货到付款，付电汇
宁波海泰国际贸易有限公司等[注 2]	2022 年开始合作	他人介绍	持续合作	询价定价	货到付款，付电汇

注 1：“青岛济城化工有限公司等”指的是受到自然人黄大帅控制的四家公司，分别是青岛济城化工有限公司、青岛北橡国际贸易有限公司、青岛中青联国际贸易有限公司及青岛中青橡国际贸易有限公司，上述主体的采购金额后续合并披露

注 2：“宁波海泰国际贸易有限公司等”指的是受到自然人陈颖超控制的三家公司，分别是宁波海泰国际贸易有限公司、浙江南泰橡胶有限公司、浙江佳泰供应链有限公司，上述主体的采购金额后续合并披露

由此可见，公司与主要供应商基本保持长期合作，主要通过供应商上门拜访和参加展会建立合作关系，且后续仍有良好的合作意向，公司对主要供应商的定价方式以询价为主，针对橡胶供应商执行货到付款，付款方式均为银行电汇，针对除橡胶供应商外的其他原材料供应商结算周期主要为月结，付款结算方式为电子承兑。

2. 供应商变动情况

为保证原材料的质量及其供货的及时性和稳定性，公司制定了一套完善的供应商开发、管理、评价、考核体系，由采购部负责。近两年公司前十大供应商采购额变动情况如下：

主要供应商	采购内容	2023 年采购额（万元）	采购占比	2022 年采购额（万元）	采购占比	采购占比变动率
江苏中橡化工贸易有限公司	天然橡胶	17,089.21	10.63%	14,573.17	9.99%	0.64%
国贸启润（上海）有限公司	天然橡胶、合成橡胶	8,517.19	5.30%	3,595.42	2.46%	2.83%
上海安仑化工有限公司	炭黑	7,467.52	4.65%	819.16	0.56%	4.08%
湖南景盛新材料科技有限公司	天然橡胶	5,733.74	3.57%	1,393.00	0.95%	2.61%
江苏兴达钢帘线股份有限公司	钢帘线	5,721.16	3.56%	871.11	0.60%	2.96%
青岛济城化工有限公司等	天然橡胶、合成橡胶	5,416.66	3.37%	8,530.96	5.85%	-2.48%
湖北福星新材料科技有限公司	钢帘线	5,254.30	3.27%	5,955.64	4.08%	-0.81%

主要供应商	采购内容	2023 年采购额（万元）	采购占比	2022 年采购额（万元）	采购占比	采购占比变动率
东台磊达钢帘线有限公司	钢帘线	4,859.64	3.02%	2,243.05	1.54%	1.49%
宁波海泰国际贸易有限公司等	天然橡胶	4,757.49	2.96%	6,448.44	4.42%	-1.46%
张家港市骏马钢帘线有限公司	钢帘线	4,383.86	2.73%	4,292.26	2.94%	-0.21%
丰城黑豹炭黑有限公司	炭黑	4,004.69	2.49%	3,558.14	2.44%	0.05%
上海锦燧国际贸易有限公司	天然橡胶	3,915.67	2.44%	8,319.11	5.70%	-3.27%
四联创业集团股份有限公司	合成橡胶	3,274.45	2.04%	3,080.74	2.11%	-0.07%
江西黑猫炭黑股份有限公司	炭黑	3,261.26	2.03%	8,933.24	6.12%	-4.09%
合计		83,656.84	52.05%	72,613.44	49.78%	2.28%

由上表可见，近两年公司主要供应商较为稳定，公司向上述供应商采购额占比始终维持在 50%左右，两年变动率为 2.28%。虽然在供应商个体角度上，本期前三大供应商有所变化，但是综合考虑采购内容后，可见公司主要采购原材料种类为橡胶、炭黑和钢帘线，同种原材料的采购额较上年有所增加且整体变动较小。因此，不同供应商的采购额变动主要原因系原材料市场供应充足，在保证原材料质量和按时交付的前提下，公司优先选择更具价格优势的供应商，以降低原材料采购成本。这亦符合行业惯例，原材料市场供应充足使得采购方拥有较大选择权，进而得以实现采购成本的有效控制。

除上述主要供应商采购额发生变动外，在供应商数量方面，本期新增的供应商中共有 6 家采购额超过 500 万元，相应采购总额约为 6,343.93 万元，占本期总采购额比为 3.95%；减少的供应商中有 9 家上期采购额超过 500 万元，这 9 家供应商上期相应采购总额约 7,289.24 万元，占上期总采购额比为 5.00%。综合来看，公司与供应商的合作较为稳定，新增或减少的供应商在数量和采购金额上对公司影响都不重大，相应变动只是公司在保证主要供应商稳定的前提下，接触发现优质的新供应商以及筛选掉质量、服务相对劣势的旧供应商的行为，是符合公司日常采购与生产所需的。

综上所述，公司与主要供应商的交易具有可持续性，在当前经济环境下，公司仍将继续综合考虑产品质量、价格、需求量等因素，选择最合适的供应商进行采购。

4200

湖北奥莱斯轮胎股份有限公司

5

湖北奥莱斯轮胎股份有限公司



5

1
2
3
4