

# 扬州亚星客车股份有限公司

## 关于上海证券交易所对公司 2023 年年度报告 的信息披露监管问询函的回复公告

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。

扬州亚星客车股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 30 日收到上海证券交易所《关于扬州亚星客车股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2024】0686 号）（以下简称“《问询函》”），公司对《问询函》提出的问题逐项进行了认真核查，现对《问询函》中涉及的事项回复如下：

### 问题 1.关于应收账款坏账。

公司自 2019 年开始按逾期账龄对应收账款进行分类并计提坏账准备，根据公司对我部前期监管工作函的回复，同行业客车公司无同样会计政策。2023 年末公司应收账款账面余额 17 亿元，其中逾期账款 9.17 亿元，占比 53.94%，同比增长 4.28 个百分点。逾期 2-3 年、3 年以上的应收账款占比同比分别增长 3 个百分点、7.19 个百分点。本期新增计提应收账款坏账准备 1.29 亿元，上年为 906 万元，其中按单项计提坏账准备余额同比增加 1.47 亿元。截至期末，公司起诉逾期未回款客户 44 家，涉及应收款余额及相应利息 4.78 亿元。此外，公司近三年应收账款占营业收入比重分别为 173.54%、95.68%、95.37%。

请公司：（1）补充披露近 4 年应收账款按实际账龄分类的主要情况及对应减值计提比例，与同行业可比公司情况进行对照，说明采用按逾期账龄对应收账款进行分类并计提坏账准备的原因及合理性，该方法是否能充分反映相关业务预期信用损失，并说明计提的充分性；（2）补充披露公司对前 10 大主要客户的信用期情况，近 4 年对其的信用期调整情况，信用期变更的程序、政策等，

说明是否存在通过调整客户应收账款信用期以少计应收账款减值的情况；（3）补充披露按单项计提坏账准备、按组合计提逾期 2 年以上应收账款的具体情况，包括欠款方名称、交易时间、交易金额、回款比例、关联关系、采取的措施等信息，说长期未回款的原因及合理性，前期收入确认是否符合企业会计准则规定；（4）结合同行业可比公司情况、公司现金流情况、下游客户资信及履约能力等，说明应收账款占收入比例较高的原因及合理性，与信用政策是否匹配；（5）补充披露公司起诉逾期客户的筛选标准，说明涉诉逾期金额远低于逾期账款的原因及合理性。请年审会计师对问题（1）-（4）发表意见。

公司回复：

（一）补充披露近 4 年应收账款按实际账龄分类的主要情况及对应减值计提比例，与同行业可比公司情况进行对照，说明采用按逾期账龄对应收账款进行分类并计提坏账准备的原因及合理性，该方法是否能充分反映相关业务预期信用损失，并说明计提的充分性。

#### 1. 公司应收账款的坏账准备计提政策变化情况

2018 年及以前，公司执行旧的金融工具准则，对应收账款按照单项计提或者组合计提（账龄分析法）来计提坏账准备，未单独就逾期应收账款进行单项计提或者组合计提坏账准备。

2019 年以来，公司执行新的金融工具准则，对应收账款按照预期信用损失法计提坏账准备，因公司国内客户中国营公司占比超过 60%，其招标采购中主要采用分期收款的信用政策，分期收款期限较长，若按照实际账龄组合计提坏账准备，对于分期收款客户，虽然客户按照合同约定正常回款，也会因分期形成了长账龄导致计提较高的坏账准备，特别是信用期较长的客户（如分期 5 年以上），即使客户按期回款，5 年以上部分仍然需计提较高的坏账准备（通常 100%），显然与实际风险偏差较大。同时公司对客户的货款回收也是按照是否逾期进行管理。因此公司在确定应收账款信用风险组合时，将应收账款是否超信用期作为信用风险特征。

其中，公司对于有确凿证据能判断预计可收回金额的应收款项，根据客户可执行资产情况、诉讼进展及查封保全资产情况、中信保预计赔付金额等依据考虑预计可收回金额，按照账面余额与预计可收回额的差额进行单项计提；该政策前

后未有变化。

对于无法获取有效证据、无法合理、准确判断预计可收回金额的客户应收款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失率，按照逾期账龄对应的预期信用损失率坏账计提坏账。该项估计与之前按照实际账龄计提坏账准备有所不同。

虽然随着时间的延长，客户风险逐步加大，但我公司在 2020 年开始执行《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）时，在确认收入时参考 2020 年 2 月 5 年期以上 LPR，按照 4.75% 的折现率对分期收入进行折现，每年对应的折现系数如下：

项目	0 年	1 年	2 年	3 年	4 年	5 年	6 年	7 年	8 年
折现系数	1	0.9547	0.9114	0.8700	0.8306	0.7929	0.7570	0.7226	0.6899

按照上述折现系数，在收入确认时已将时间延长客户风险加大的因素予以考虑。5 年期系数 0.7929，8 年期系数 0.6899。在此基础上再按逾期账龄法考虑全额应收账款的坏账准备计提。综合将分期收款收入确认和逾期账龄法的坏账计提，更合理反映企业的经营成果。

2019 年，公司根据上述模型测算的预期信用损失率情况如下：

账龄	历史损失率 (A)	对未来的预计损失增长比率(B)	预期损失率=A* (1+B)
信用期内	1.07%	367.00%	5.00%
逾期 1 年内	10.81%	5.00%	11.35%
逾期 1-2 年	28.30%	5.00%	29.72%
逾期 2-3 年	54.10%	5.00%	56.81%
逾期 3 年以上	100.00%	-	100.00%

2023 年计算的历史损失率基于前瞻性系数调整后预期损失率及实际执行计提比例如下：

账龄	历史损失率 (A)	对未来的预计损失增长比率(B)	预期损失率=A* (1+B)	实际执行比例
信用期内	2.18%	5.00%	2.29%	5.00%(注)
逾期 1 年内	13.54%	5.00%	14.21%	11.35%
逾期 1-2 年	32.17%	5.00%	33.78%	29.72%
逾期 2-3 年	42.24%	5.00%	44.35%	56.81%
逾期 3 年以上	100.00%		100.00%	100.00%

注：公司本期信用期内实际计提比例为 5.28%，上表内计提比例系按应收客

户合同金额计提坏账，未考虑分期收款预计现金流量折现导致应收余额减少的影响。

截止 2023 年末，按照预期损失率及实际执行，公司坏账准备计提余额差异如下：

单位：万元

账龄	原值	预期损失率		实际执行率		坏账准备差额
		比例%	坏账准备	比例%	坏账准备	
信用期内	46,998.87	2.29	1,076.27	5.28	2,479.54	-1,403.27
逾期 1 年内	18,566.94	14.21	2,638.36	11.35	2,106.94	531.43
逾期 1-2 年	7,216.86	33.78	2,437.85	29.72	2,144.51	293.34
逾期 2-3 年	3,270.75	44.35	1,450.58	56.81	1,858.01	-407.43
逾期 3 年以上	8,463.55	100.00	8,463.55	100.00	8,463.55	-
合计	84,516.97		16,066.62		17,052.55	-985.93

如上表所示，公司依据预期损失率计算的坏账准备余额整体小于实际执行计提的坏账准备余额，公司基于谨慎性考虑，未调整报告期信用减值计提比例。

## 2. 公司应收账款的坏账准备计提政策的变化对坏账准备计提的影响

### (1) 公司近 4 年应收账款按照实际账龄分类情况

单位：万元

账龄	2020 年末	2021 年末	2022 年末	2023 年末
1 年以内	83,700.39	38,062.56	45,202.43	45,687.94
1-2 年	127,204.01	44,418.63	23,147.70	21,303.28
2-3 年	73,370.74	57,450.20	24,764.54	15,763.82
3-4 年	28,570.93	29,481.86	38,471.01	12,627.79
4-5 年	17,920.08	10,604.65	22,786.09	27,496.40
5 年以上	22,547.79	26,552.29	29,572.00	47,071.62
合计	353,313.94	206,570.18	183,943.78	169,950.86

在上表中扣除单项计提坏账准备的应收账款外，采用组合计提坏账准备的应收账款实际账龄分类情况如下：

单位：万元

账龄	2020 年末	2021 年末	2022 年末	2023 年末
1 年以内	57,177.93	32,156.56	41,371.60	23,458.68
1-2 年	67,344.10	24,409.24	17,813.43	18,612.46
2-3 年	41,870.56	42,745.73	11,823.63	14,816.10
3-4 年	8,616.57	25,065.74	26,547.34	4,439.74
4-5 年	9,324.77	3,223.96	19,085.05	5,486.76
5 年以上	8,160.34	13,808.67	11,553.58	17,703.23

账龄	2020 年末	2021 年末	2022 年末	2023 年末
合计	192,494.27 (注)	141,409.90	128,194.64	84,516.97

注：2020 年年报披露按逾期账龄组合计提坏账准备的应收账款 257,419.88 万元，其中包含国家新能源补贴，2021 年及以后公司将国家新能源补贴划分至合同资产列示。为使 2020 年应收账款与 2021 年-2023 年应收账款口径一致利于数据比对分析，将上表 2020 年应收账款中包含的国家新能源补贴扣除后列示。

(2) 报告期公司坏账准备计提政策及计提情况如下

单位：万元

类别	2023年12月31日					2022年12月31日				
	账面余额		坏账准备		账面价值	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)		金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
按单项计提坏账准备	77,377.43	45.53	37,504.60	48.47	39,872.82	55,749.14	30.31	22,782.86	40.87	32,966.28
按组合计提坏账准备	92,573.43	54.47	17,052.55	18.42	75,520.88	128,194.64	69.69	19,835.03	15.47	108,359.61
其中：										
(1)按逾期账龄组合计提坏账准备的应收账款	84,516.97	49.73	17,052.55	20.18	67,464.42	128,194.64	69.69	19,835.03	15.47	108,359.61
(2)按其他信用组合计提坏账的应收账款	8,056.47	4.74		-	8,056.47	-		-		-
合计	169,950.86	/	54,557.15	/	115,393.71	183,943.78	/	42,617.89	/	141,325.89

公司变更为逾期账龄组合计提坏账准备之前，采用实际账龄组合计提坏账准备的政策如下：

账龄	计提比例
1 年以内	5%
1-2 年	10%
2-3 年	15%
3-4 年	20%
4-5 年	25%
5 年以上	100%

公司将上述近四年应收账款中按逾期账龄组合计提坏账准备的应收账款重新用实际账龄法计算坏账准备，并与现行的逾期账龄法下计提的坏账准备比对，比对情况如下：

单位：万元

比对	类别	2020年		2021年		2022年		2023年	
		应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备	应收账款	坏账准备
变更后 (逾期账龄组合)	按单项计提坏账准备	91,943.54	20,973.06	65,160.29	23,229.76	55,749.14	22,782.86	77,377.43	37,504.60
	按组合计提坏账准备	261,370.40	25,473.07	141,409.90	18,481.84	128,194.64	19,835.03	92,573.43	17,052.55
	(1) 按逾期账龄组合计提坏账准备的应收账款	192,494.27	22,226.79	141,409.90	18,481.84	128,194.64	19,835.03	84,516.97	17,052.55
	(2) 国家新能源补贴	64,925.61	3,246.28						
	(3) 按其他信用组合计提坏账的应收账款	3,950.52	-	-	-			8,056.47	
	合计	353,313.94	46,446.12	206,570.18	41,711.60	183,943.78	42,617.89	169,950.86	54,557.15
变更前 (实际账龄组合)	按单项计提坏账准备	91,943.54	20,973.06	65,160.29	23,229.76	55,749.14	22,782.86	77,377.43	37,504.60
	按组合计提坏账准备	261,370.40	31,335.02	141,409.90	30,088.42	128,194.64	27,257.78	92,573.43	25,219.46
	(1) 按实际账龄组合计提坏账准备的应收账款	192,494.27	28,088.74	141,409.90	30,088.42	128,194.64	27,257.78	84,516.97	25,219.46
	(2) 国家新能源补贴	64,925.61	3,246.28						
	(3) 按其他信用组合计提坏账的应收账款	3,950.52	-	-	-	-	-	8,056.47	-
	合计	353,313.94	52,308.08	206,570.18	53,318.18	183,943.78	50,040.64	169,950.86	62,724.06
差异		-5,861.96		-11,606.58		-7,422.75		-8,166.91	

公司采用实际账龄组合计提坏账准备与现行逾期账龄组合计提坏账准备的差异对比如下：

单位：万元

项目	2020年末	2021年末	2022年末	2023年末
账龄组合下应收账款余额	192,494.27	141,409.90	128,194.64	84,516.97
现行逾期账龄组合下计提的坏账准备	22,226.79	18,481.84	19,835.03	17,052.55
现行逾期账龄组合下整体坏账比例	11.55%	13.07%	15.47%	20.18%
原实际账龄组合下计提的坏账准备	28,088.74	30,088.42	27,257.78	25,219.46
原实际账龄组合下整体坏账比例	14.59%	21.28%	21.26%	29.84%
坏账差异（负数表示逾期账龄组合少计提）	-5,861.95	-11,606.58	-7,422.75	-8,166.91

近四年公司采用逾期账龄组合计提的坏账准备低于实际账龄组合计提的坏账准备,2020年-2023年坏账差异分别为-5,861.95万元、-11,606.58万元、-7,422.75万元、-8,166.91万元,数据为每年年末测算的时点差额数据,主要差异原因为国有公交客户分期付款时间较长影响,如扬州市华进交通建设有限公司付款期为8年分期,按照实际账龄法5年以上100%计提坏账准备,而按照逾期账龄法尚未到付款期的款项归为信用期内,按照5%计提坏账准备,对于分期付款时间较长的客户两种方法下坏账准备计提差异较大。

2023 年度逾期账龄组合计提坏账准备与采用实际账龄组合计提坏账准备的对比差异 8,166.91 万元，差异涉及的主要客户计提情况如下：

单位：万元

公司	应收账款 (考虑折现 后)	原实际账龄 组合应计提 的坏账准备	原实际账龄 组合坏账比 例	现逾期账龄 组合坏账准 备	现逾期账龄 组合坏账比 例	差异
库尔勒市公共交通有限责任公司	8,274.00	8,274.00	100.0%	1,600.15	19.3%	-6,673.85
扬州市华进交通建设有限公司	18,571.53	2,473.98	13.3%	1,027.45	5.5%	-1,446.53
泰州市鑫通新能源汽车发展有限 公司	10,417.31	1,593.00	15.3%	1,083.57	10.4%	-509.43
都匀市公共交通总公司	2,153.79	2,153.79	100.0%	1,182.31	54.9%	-971.48
其他	45,100.34	10,724.69	23.8%	12,159.07	26.96%	1,434.38
合计	84,516.97	25,219.46	29.84%	17,052.55	20.18%	-8,166.91

① 库尔勒市公共交通有限责任公司

该公司 2009 年注册成立，为库尔勒市国有企业，控股股东为库尔勒市财政局（库尔勒市国有资产监督管理委员会）。该公司 2018 年与亚星签订了金额 20,874 万元的销售合同，付款方式为分期 5 年。目前已还款 12,600 万元，还款比例 60%，应收账款余额为 8,274 万元，实际账龄均为 5 年以上，按照原实际账龄法，应 100% 计提坏账准备 8,274 万元，按照逾期账龄法计提坏账准备 1,600 万元，逾期账龄法少计提 6,673.85 万元。

库尔勒市公共交通有限责任公司应收账款已出现逾期，我公司在催收中多次对接库尔勒市公共交通有限责任公司、库尔勒市国有资产监督管理委员会、库尔勒市人民政府，三方均表示会尽最大努力尽快还款并签署相关还款承诺。现库尔勒市公共交通有限责任公司正常经营，基于客户国有背景及还款意愿，公司按照逾期账龄组合正常计提。若按照原实际账龄法需 100% 计提坏账准备，与实际预期损失存在较大偏差，不能恰当合理地反映应收账款的预期信用损失情况。

② 扬州市华进交通建设有限公司

该公司 1998 年注册成立，为扬州市国有企业，控股股东为扬州市交通产业集团有限责任公司。该公司 2019 签署金额 27,114.6 万元的销售合同，分期 8 年还款；2020 年签署金额 9,430.4 万元的销售合同，分期 8 年还款；2023 年签署金额 6,129.3 万元的销售合同，分期 8 年还款。2023 年底该公司应收账款余额为 18,571.53 万元，目前该应收账款按照合同约定的回款期限正常回款中，基本均在信用期内，期后已按照合同约定正常回款 4,847 万元。现该应收账款按照逾期

账龄组合信用期内计提坏账准备 1,027.45 万元。若按照原实际账龄法,由于 2019 年及 2020 年销售实际账龄为 2-3 年、4-5 年,虽然客户按照合同约定正常回款中,仍然要计提较高的坏账准备,显然与实际预期损失风险背离,故逾期账龄组合法更适用于公司应收账款的预期信用损失管理。

### ③ 泰州市鑫通新能源汽车发展有限公司

该公司 2016 年注册成立,为泰州市国有企业,控股股东为泰州市交通产业集团有限公司。2018 年该公司签署金额 17,680.9 万元的销售合同,分期 6 年还款;2020 年签署金额 24,399 万元的销售合同,分期 3 年或 7 年还款;2021 年签署金额 6,549.62 万元的销售合同,分期 3 年或 6 年还款。2023 年底该公司应收账款余额为 10,417.31 万元,实际账龄 1-4 年。该客户前期由于车辆质量问题,出现逾期,现已与公司达成了和解,待车辆更换电池后可正常还款,报告期该公司已恢复回款,故公司按照逾期账龄法正常计提坏账准备。若按照原实际账龄法,公司早期销售分期较长的合同坏账准备较高,与实际预期损失偏差较大,故逾期账龄组合法更能恰当反映该应收账款的预期信用损失情况。

### ④ 都匀市公共交通总公司

该公司 1999 年注册成立,为都匀市国有企业,控股股东为都匀市交通运输局。2017 年签署金额 1,344.2 万元的销售合同,分期 3 年还款。2018 年签署金额 1,908 万元的销售合同,分期 6 年还款。截至 2023 年底应收账款余额 2,153.79 万元,账龄为 5 年以上。虽然该公司还款来源受财政预算及审批手续的限制出现了部分逾期,但每月均能有稳定回款,故公司基于其国有企业背景、还款意愿及回款情况,按照逾期账龄法正常计提坏账准备。

如上所述,逾期账龄组合下客户计提坏账准备低于实际账龄组合下客户计提坏账准备的主要四家客户均为当地国有公交公司,基于客户招标条款,付款期限较长,若按照实际账龄组合计提坏账准备,对于分期收款客户,虽然客户按照合同约定正常回款,信用风险较低,也会因分期形成了长账龄导致计提较高的坏账准备,特别是信用期较长的客户(如分期 5 年以上),与实际风险偏差较大,故逾期账龄组合法更能基于公司业务模式恰当反映公司的应收账款预期信用损失情况。

除上述四家因分期收款年限较长对坏账准备影响较大外,其余客户应收账款

逾期账龄组合下计提坏账准备整体大于实际账龄组合下计提坏账准备，逾期账龄组合下其他客户应收账款综合的坏账计提比例为 26.96%，实际账龄组合下客户综合坏账计提比例为 23.78%。逾期账龄组合下坏账准备比原实际账龄法计提更为充分。

综上，公司应收账款坏账准备政策由实际账龄法变更为逾期账龄法，主要是公司受限于行业地位，公交车客户占比较高，信用期采取长期分期收款政策影响。公司除坏账准备计提采用逾期账龄法外，在分期收款确认收入时亦考虑了收款时间延长带来风险增大的风险。目前公司的会计政策更能恰当地反映公司现行业务模式下的应收账款回收风险，符合公司应收账款管理特征。

公司应收账款余额主要为国内销售形成，现公司已经严格控制承接分期较长的订单，民营企业客户必须全款或融资租赁付款，不接受分期付款，从源头上降低账龄，把控坏账风险。

### 3. 公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备的计提政策及计提情况比较。

(1) 同行业上市公司应收账款信用风险组合政策对比如下表所示：

组合名称	中通客车	宇通客车	金龙汽车	亚星客车
账龄组合	除代垫按揭款组合、 应收新能源国家补贴 以外的款项	除高风险组合外，按 类似信用风险特征 (账龄) 进行组合	应收客户货 款(账龄) 进 行组合	以应收账款是否超信用期作 为信用风险特征，按照预期 信用损失一般模型计提

如上表所述，客车行业可比上市公司分别根据自身应收账款实际管理情况确定了不同的信用风险组合，以合理计提预期信用减值准备。同行业可比上市公司账龄组合均为实际账龄组合，亚星客车公司为逾期账龄组合。

《企业会计准则 22 号——金融工具确认和计量》应用指南（2018）规定，在不违反本准则第五十八条规定（金融工具预期信用损失计量方法应反映的要素）的前提下，企业可在计量预期信用损失时运用简便方法。例如，对于应收账款的预期信用损失，企业可参照历史信用损失经验，编制应收账款逾期天数与固定准备率对照表，以此为基础计算预期信用损失。

本公司国内客户主要为国营公交公司，主要采用分期收款的信用政策，分期收款期限一般超过 1 年；海外客户销售信用政策以即期信用证、全款发车为主，少数客户分期收款并中信保投保。公司对客户的货款回收按照是否逾期进行管理；因此公司在确定应收账款信用风险组合时，将应收账款是否超信用期作为信用风

险特征。公司基于自身历史损失率，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失率。对应收账款账龄按信用期内、逾期1年内、逾期1-2年、逾期2-3年和逾期3年以上的应收账款分别计提预期信用损失。

(2) 同行业上市公司应收账款坏账准备计提比对如下：

公司与同行业可比上市公司平均账龄及整体坏账计提情况如下：

单位：亿元

项目		2020年末	2021年末	2022年末	2023年末
宇通客车	应收账款	102.19	66.68	55.86	56.84
	坏账准备	12.66	11.37	14.97	17.15
	平均账龄(年)	1.27	1.51	1.82	2.04
	坏账比例	12.39%	17.05%	26.80%	30.17%
金龙汽车	应收账款	79.39	73.68	63.62	42.42
	坏账准备	12.27	12.42	13.11	12.43
	平均账龄(年)	1.63	1.57	1.38	2.01
	坏账比例	15.46%	16.86%	20.61%	29.30%
中通客车	应收账款	38.46	36.70	41.42	38.04
	坏账准备	2.88	3.56	4.37	5.57
	平均账龄(年)	1.83	1.83	1.11	1.49
	坏账比例	7.49%	9.69%	10.54%	14.64%
<b>坏账计提比例平均值</b>		<b>11.78%</b>	<b>14.53%</b>	<b>19.32%</b>	<b>24.70%</b>
亚星客车	应收账款	35.33	20.66	18.39	17.00
	坏账准备	4.65	4.17	4.26	5.46
	平均账龄(年)	2.01	2.50	2.74	2.93
	坏账比例	13.16%	20.18%	23.16%	32.10%

注：平均账龄系数假设1年内取0.5年，1-2年取1.5年，2-3年取2.5年，3-4年取3.5年，4-5年取4.5年，5年以上取5年，平均账龄=Σ(平均账龄系数\*对应的各账龄段应收账款余额)/应收账款余额，上表同行业上市公司平均账龄均为本公司测算数，非上市公司披露数据。

近四年，公司主要可比上市公司的坏账准备计提比例平均值分别为11.78%、14.53%、19.32%及24.70%，同期公司坏账准备计提比例分别为13.16%、20.18%、23.16%和32.10%，均高于行业平均值。受宏观经济环境影响，汽车制造业应收账款坏账准备计提比例呈上升趋势。

亚星客车平均账龄长于同行业企业，但整体坏账计提比例未明显高于同行业企业的原因：

①亚星客车国内以公交为主。根据 2023 年国内保险数据显示，亚星客车公交占比 75%，宇通、金龙、中通公交占比分别为 18%、33%、38%，亚星客车销售公交占比明显偏高。公交公司客户的还款期限明显高于公路车企业客户，导致亚星客车账龄比同行业其他客车公司偏长。

②亚星客车金融支持逊色于同行业客车企业。同行业客车企业大都采取银行按揭、融资租赁模式回款，大幅降低应收账款账龄。亚星客车自 2021 年开始推广融资租赁模式，截至目前尚未开展按揭业务。亚星客车金融支持力度不足导致应收账款账期偏长。

③由于客车行业竞争加剧，宇通客车和金龙汽车市场竞争力和影响力较强，市场占有率较高。而亚星客车公司市场地位和市场份额受限，部分地方性公交公司客户应收账款比例相对较高，其还款所需的财政资金下拨所需时间较长，还款周期较长；加上三年公共卫生事件等因素影响，部分下游客户经营情况不佳，还款能力受限，应收账款回收周期拉长，从而导致公司应收账款账龄较长。近 4 年各期末，亚星客车坏账准备计提比例逐年上升，符合公司实际经营情况及行业变化趋势，公司应收账款坏账计提是充分的。

综上所述，由于公司分期业务高于同行业可比公司，分期业务的存在导致应收账款的长账龄，当应收账款出现逾期时表明出现减值迹象，按照坏账政策加重计提比例，故而出现了公司平均账龄长于同行业企业，整体坏账计提比例未明显高于同行业可比公司。

公司应收账款逾期账龄信用风险组合的确定符合公司应收账款信用风险特征，与公司应收账款按照是否超信用期进行管理是一致的，公司预期信用损失的确认是合理的，坏账准备的计提是充分的，公司逾期账龄信用损失组合的认定虽然与客车行业上市公司处理不完全一致，但符合公司应收账款信用风险的实际情况，符合企业会计准则的要求。

**(二) 补充披露公司对前 10 大主要客户的信用期情况，近 4 年对其的信用期调整情况，信用期变更的程序、政策等，说明是否存在通过调整客户应收账款信用期以少计应收账款减值的情况。**

#### **1. 期末应收余额前十名客户主要信用期及调整情况**

公司对国内及海外市场执行差异化信用政策。公司针对海外市场的客户有着

严格信用管理，公司与国外客户签订销售合同时，约定客户预付定金，并在客车装货发运前通过电汇等方式支付绝大部分的货款（一般为70%以上），对于尾款部分，公司要求客户通过申请中信保限额或者开具保函、信用证等方式保证及时回款（尾款根据合同要求一般在3年内付清）。针对国内客车市场，由于国内市场多为通过招投标等方式取得订单，给予客户账期的长短是影响中标与否的因素之一；同时，公交客户大多为国资背景单位，采购普遍具有周期性，采购经费所需的政府拨款时间较长。因此，在国内客车行业特定的背景下，公司一般会根据国内客户要求给予一定的信用期，信用期一般为3-8年。

公司前10大主要客户的信用期及是否调整情况如下：

客户名称	信用期	近4年信用期是否有调整及调整内容	2019年前后信用期调整情况
扬州市华进交通建设有限公司	分期付款8年期	无调整，客户招标文件明确了付款期限	2019年之前、之后均为8年分期，未有调整
哈尔滨亚星汽车销售有限公司	分期付款4年期	无调整	2019年之后无订单
泰州市鑫通新能源汽车发展有限公司	分期付款3-7年期	无调整，客户招标文件明确了付款期限	2019年之前：5年或6年分期。2019年之后：67%订单3年分期；15%订单6年分期；18%订单7年分期。根据客户招标文件确定。
库尔勒市公共交通有限责任公司	分期付款4年期	无调整	2019年之后无订单
沙特客户	注1	有调整，见注1	
曹县交运城市公交有限公司	分期付款4年期	无调整	2019年之后无订单
潍柴智能科技有限公司	2024年底付清	补充协议至2024年年底前付清	2019年之前无订单
同心智行物流科技（济南）有限公司	2024年底付清	补充协议至2024年年底前付清	2019年之前无订单
荷兰客户	注2	有调整，注2	
烟台市公交集团开发区有限公司	分期付款2年期	无调整，客户招标文件明确了付款期限	2019年之前、之后均为2年分期

注1：沙特客户信用政策如下：1、2019年之前3年期信用期，2、2019年至2022年，两种并存①即期信用证；②预收50%定金，50%一年期信用期；3、2023年即期信用证。整体信用期收紧。

注2：荷兰客户信用政策如下：1、2020-2021年：100%全额即期信用证；2、2022-2023年5月：两种信用并存，①100%全额即期信用证，②预收25%，发车前TT；3、2023年5月至今：95%车款即期LC（装船后21天交付信用证相关单

据)，5%车款后续 LC 结算。

## 2. 信用期变更的程序、政策及对公司坏账计提的影响

公司根据销售合同约定回款的执行情况，催收进展及客户提出延期要求等，提起客户的信用政策变更流程，客户信用期的变更均需通过公司合同评审流程方可实施。

近年公司信用期管理整体趋紧。目前对海外销售的信用政策主要为全款提车、即期信用证，海外赊销业务占比较小，且必须有中信保赔付保证，有效控制了海外销售的坏账风险。国内销售中国企业通过招投标的，信用期依据招标文件确定，民营企业不得分期付款，必须为全款或融资租赁付款。

如上所述，公司近年信用政策趋于收紧，不存在通过调整客户应收账款信用期以少计应收账款减值的情况。

**(三) 补充披露按单项计提坏账准备、按组合计提逾期 2 年以上应收账款的具体情况，包括欠款方名称、交易时间、交易金额、回款比例、关联关系、采取的措施等信息，说明长期未回款的原因及合理性，前期收入确认是否符合企业会计准则规定。**

### 1. 单项计提坏账准备、按组合计提逾期 2 年以上应收账款具体情况：

分类	客户	期末余额 (万元)	交易时间	交易金额 (含税)	回款比 例	关联 关系	长期未回款原因	采取的措施
单项	哈尔滨亚星汽车销售有限公司	11,578.78	2017 年-2021 年	28,213.50	58.96%	否	①受春兰电池质量问题影响导致部分客户就质量问题与公司产生纠纷，还款停滞； ②因地方运营补贴政策调整，客户收入锐减，直至 2023 年地方才恢复部分补贴政策。	①与客户协商还款并维修电池； ②已对部分终端客户采取诉讼催收。
单项	沙特客户	7,849.51	2019 年	60,510.43	87.03%	否	受全球公共卫生事件影响，客户应收账款出现逾期，现在逐步恢复，报告期已收到 1.06 亿元回款。	①剩余款项将按照承诺函约定时间向客户催收款项；②业务员常驻沙特催收款项；③协同中信保持续催款。
单项	曹县交运城市公交有限公司	6,969.63	2018 年	7,790.00	10.53%	否	2020 年后地方运营补贴政策的调整，无补贴收入。	①已诉讼判决； ②申请强制执行部分车辆促进回款。
单项	北京恒天鑫能新能源汽车技术有限公司	3,906.46	2019 年	24,270.00	83.90%	否	客户经营状态不佳，现已无力偿还。	已诉讼，一审已判决北京恒天支付货款及利息、违约金，已申请强制执行，拟继续查找财产线索，弥补公司损失。
单项	百色市鼎诚公交有限公司	3,898.50	2019 年	7,922.50	50.79%	否	地方运营补贴政策的调整，补贴收入锐减。	维护客户关系日常跟踪催收
单项	扬州正大汽车接送服务有限公司	3,353.56	2018 年	7,971.21	57.93%	否	车辆质量问题影响运营导致逾期	维护客户关系日常跟踪催收

分类	客户	期末余额 (万元)	交易时间	交易金额 (含税)	回款比 例	关联 关系	长期未回款原因	采取的措施
账龄	长春市正通新能源运营管理有限公司	2,775.48	2018年	15,286.18	81.84%	否	近几年受公共卫生事件影响未能正常运营导致逾期产生, 现已恢复还款。	①对现已恢复正常还款的终端客户跟踪清收; ②诉讼催收。
单项	天津市和信诚汽车贸易有限公司	2,641.37	2015年	4,000.00	33.97%	否	地方新能源补贴政策调整, 导致还款出现异常。	已诉讼判决, 现已委托风险代理催收。
单项	黄石市鸿泰公共巴士有限公司	2,290.92	2016年	4,722.00	51.48%	否	地方新能源运营补贴政策调整, 导致还款出现异常。	已诉讼处理, 现已和解, 恢复回款。
账龄	都匀市公共交通总公司	2,153.79	2017年	4,792.70	55.06%	否	地方新能源运营补贴政策调整, 导致还款出现异常。	已诉讼判决, 并初步达成还款计划, 现已恢复回款。
单项	潍坊宏宜旅游客运有限公司	1,723.00	2019年	2,356.00	26.87%	否	车辆质量纠纷, 每月还款较少。	正在协商催收
	合计	49,141.00						

上述表格中哈尔滨亚星汽车销售有限公司、曹县交运城市公交有限公司、百色市鼎诚公交有限公司、长春市正通新能源运营管理有限公司、黄石市鸿泰公共巴士有限公司、都匀市公共交通总公司均为公交客户, 主营为政府公益事业运营, 自身日常运营收入低, 主要靠政府运营补贴维持正常经营。

## 2. 长期未回款的原因及合理性

公司应收账款长期未能回款主要由于①根据 2023 年国内保险数据显示, 亚星客车公交占比 75%, 宇通、金龙、中通公交占比分别为 18%、33%、38%。公司公交车占比高, 公交车的回款周期明显高于公路车。公交车最终多用于地方公共交通运输, 购买方具有政府或地方国企背景, 逾期主要是因为政府预算、地方运营补贴政策的调整等原因。②公共卫生事件前, 地方财政较为充裕, 我公司公交客户还款较为正常。公共卫生事件后一方面导致客户不能正常运营, 收入骤减导致客户还款能力降低, 另一方面部分新能源车质量纠纷导致客户还款意愿降低。③公司行业地位不高, 对客户选择能力差, 导致部分客户经营状况不佳, 还款能力差。

受公司销售结构和行业地位影响, 公司应收账款中存在长期未回款的客户是合理的。公司近年来加大了历史应收账款的清收力度。同时对新增订单回款条件进行了严格的管理, 新增订单逾期率大幅降低。

## 3. 公司收入确认的政策

公司在履行了合同中的履约义务, 即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务的控制权, 是指能够主导该商品的使用或该服务的

提供并从中获得几乎全部的经济利益。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司会考虑下列迹象：①公司就该商品或服务享有现时收款权利；②公司已将该商品的实物转移给客户；③公司已将该商品的法定所有权或所有权上的主要风险和报酬转移给客户；④客户已接受该商品。本公司销售分为国内销售和国外销售两部分。

#### （1）国内销售

内销收入确认时点是客户验车并获取客户签收单据后确认。根据公司与客户签订的合同中交车地点及交车方式等相关条款，公司的国内销售收入确认包括两类：①客户自行提车：客户来厂验车，验收合格后在验车单上签字确认，公司根据合同及入库车辆信息等情况，开具发车提单，然后根据发车单开具发票及出门证。财务部按照复核流程核对无误后确认收入。②送车：公司与送车公司签订送车协议，由送车公司协助送车到客户要求的地点，客户检验收车。送车公司将客户签收的送车回单交还公司，公司开具发票确认收入。

#### （2）国外销售

海外营销公司业务员根据客户订单通知仓库出货，并打印形式发票，由送车公司将车送至码头，单证员核对形式发票和相关资料后，安排相关出口程序。国外销售结算方式通常是 FOB 或者 CIF（主要为 FOB），公司在收到提单时确认销售。FOB 结算时，按照合同金额冲减佣金后确认收入；CIF 按照到岸价减除海运保险佣金等费用后的金额确认收入。

经检查，公司收入确认符合企业会计准则的规定。

**（四）结合同行业可比公司情况、公司现金流情况、下游客户资信及履约能力等，说明应收账款占收入比例较高的原因及合理性，与信用政策是否匹配。**

近两年同行业可比公司公开信息查询情况如下：

单位：亿元

公司名称	2021 年度			2022 年度			2023 年度		
	应收账款	营业收入	占比	应收账款	营业收入	占比	应收账款	营业收入	占比
宇通客车	55.31	232.33	23.81%	40.90	217.99	18.76%	39.69	270.42	14.68%
金龙汽车	39.72	154.18	25.76%	50.51	182.40	27.69%	29.99	194.00	15.46%
中通客车	33.15	45.87	72.28%	37.05	52.76	70.23%	32.48	42.44	76.52%
亚星客车	16.49	9.50	173.50%	14.13	14.77	95.66%	11.54	12.10	95.39%

与同行可比上市公司比对，公司应收账款占收入比例持续较高，主要原因为：

①公司对国内客户采取较长的分期收款销售政策影响；②近三年部分客户受公共卫生事件影响，收入减少造成临时资金周转紧张，客户还款能力降低。③新能源车辆在运营复苏中产生个别质量纠纷，导致公司早期销售形成的应收账款出现较多逾期。公司应收账款占收入比例持续较高与公司的销售信用政策存在重大关联。

近几年公司不断拓展海外市场，扩大海外销售，取得显著成效，海外销售不断增长，现海外销售的信用政策主要为全款提车、即期信用证、中信保赔付保证等，有效提高了应收账款的周转率。同时公司控制国内订单质量，对边际贡献低客户履约能力较弱的订单不再承接，有效控制了新增应收账款的坏账风险。近三年应收账款占比呈下降趋势。

销售政策的调整不仅有效提高了近年的应收账款周转，而且促进了经营性现金回款，近几年经营性现金流均为正数。公司近4年经营活动产生的现金流量净额及应收账款余额、融资规模情况如下：

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
经营活动产生的现金流量净额	41,401.94	62,523.43	29,243.71	49,595.72
应收账款及合同资产余额	353,313.94	257,794.46	228,280.54	184,534.58
应收账款及合同资产余额变动比例	-21.24%	-27.04%	-11.45%	-19.16%
融资规模	245,230.79	189,249.49	123,651.97	92,157.76
融资规模变动比例	-3.60%	-22.83%	-34.66%	-25.47%

公司近几年积极与客户联系沟通及催收货款，应收账款余额逐年下降，2020年至2024年应收账款及合同资产同比降幅分别为21.24%、27.04%、11.45%和19.16%，经营活动产生的现金流量净额均为正数，分别为41,401.94万元、62,523.43万元、29,243.71万元和49,595.72万元。同时公司将部分经营结余现金流用于还本付息，及时降低公司融资规模和利息支出，截止2023年末，融资规模由2020年末的24.52亿元下降到9.22亿元。

**（五）补充披露公司起诉逾期客户的筛选标准，说明涉诉逾期金额远低于逾期账款的原因及合理性。**

公司《应收账款管理流程》中规定，“客户逾期超过一个月，每月由应收管理部出具公司催款函，由业务经理当面送达，确认逾期原因并明确逾期款回款日期，一周内予以回收；客户逾期超过三个月且中途无回款，由应收管理部负责出具律师函直接邮寄客户催款；客户逾期超六个月中途无回款且无明确书面回款方案的由应收管理部发起诉讼流程，经审批后由法务合规部诉讼处理；如有特殊情

况，由各分公司经理申请经营营销总监、销售公司总经理审批后可暂缓采取诉讼措施。”

截止 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款中逾期应收账款余额 9 亿元，其中起诉了逾期未回款的公司客户共计 44 家，涉及应收款余额及相应利息共计 4.79 亿元。逾期应收账款余额与涉诉应收账款金额差异较大的原因为：①海外逾期账款 1 亿元，由于涉诉成本高周期长，公司目前采用催收、中信保催收等方式，尚未涉诉。该部分客户主要为沙特客户。②部分国有客户虽逾期，但已与公司达成和解并签署了还款协议，按照新签还款协议执行还款，故未提起诉讼。部分国有客户出具还款承诺等，基于客户后期购车需求等因素，也未提起诉讼。这类客户主要为百色市鼎诚公交有限公司、库尔勒市公共交通有限责任公司、沧州公共交通集团有限公司等。这类客户逾期合计约 1.3 亿元。③部分战略客户，由于存在车辆质量纠纷尚未解决，预计质量问题解决后客户恢复回款，故未提起诉讼，该类客户逾期约 0.7 亿元。主要为泰州公交、兴化公交、潍坊公交等。④应收账款中短期逾期部分目前正常催收中，尚未起诉，该类金额约 0.6 亿元。⑤期限超过 10 年以上应收账款、其他应收账款等未涉诉金额约 0.6 亿元。

由于诉讼周期长、诉讼成本较高且影响后续客户合作，公司优先采取催收、抵押担保等措施确保公司利益最大化，如催收、协商后客户仍未能恢复回款，则公司法务部介入通过诉讼强制催收。

#### **年审会计师核查程序及核查意见：**

##### **1. 核查程序**

(1) 了解和评估亚星客车公司销售信用政策及应收账款管理内部控制的设计和执行情况，并测试关键内部控制；

(2) 获取亚星客车公司应收账款预期信用损失模型，检查管理层对预期信用损失的假设和计算过程，分析检查应收账款坏账准备的计提依据是否充分合理，重新计算坏账计提金额是否准确；

(3) 对单项金额重大或存在减值迹象的应收账款进行减值测试，结合应收账款的本期及期后的回款情况，客户的历史信用、客户的经营情况，公开渠道获取的客户及其行业经营发展情况等，分析复核管理层对应收账款坏账准备估计的合理性；

- (4) 检查与应收账款减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报；
- (5) 了解公司的销售模式及经营模式，结合在了解公司及其环境时获取的信息，并结合合同检查主营业务收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则规定；前后期是否一致。

## 2. 核查意见

经核查，年审会计师认为：

(1) 公司按逾期账龄对应收账款进行分类并计提坏账准备能充分反映相关业务预期信用损失，相关应收账款坏账准备计提是充分、适当的，不存在通过调整客户应收账款信用期减少坏账准备计提的情况。

(2) 公司收入的确认符合企业会计准则的规定，应收账款占收入比例较高与公司的信用政策相匹配。

### 问题 2.关于预付账款及其他应收款。

年报显示，报告期末公司预付账款余额 1716.77 万元，其中 2 年以上的预付账款 114.91 万元。期末其他应收款 0.85 亿元，其中款项性质为其他的款项 0.35 亿元，占比 41.17%。

请公司：(1) 补充披露账龄 2 年以上预付账款对应的对手方名称、商品或服务名称、交易时间、金额、交付情况、关联关系等，说明存在长账龄预付款的原因及必要性；(2) 补充披露上述款项性质为其他应收款项对应的欠款方名称、对应商品、交易时间、金额、还款情况、关联关系等，说明是否存在关联方占用资金的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一) 补充披露账龄 2 年以上预付账款对应的对手方名称、商品或服务名称、交易时间、金额、交付情况、关联关系等，说明存在长账龄预付款的原因及必要性。

账龄 2 年以上预付账款明细如下：

供应商名称	期末余额（万元）	商品或服务名称	交易时间	关联关系
安徽永汇信息科技有限公司	25.48	空调	2020 年	无
佛山市丽江椅业有限公司	24.29	座椅	2021 年	无
苏州绿控传动科技有限公司	21.16	电机电控	2019 年	无
其他十八户小计	43.97			无
合计	114.91			

长账龄预付款挂账主要为预付供应商货款后，供应商开票结算后剩余交易尾差、质量索赔扣款未及时结清等，具体分析如下：

1. 安徽永汇信息科技有限公司：公司与该公司业务在增值税率调整期间，公司预付该公司款项为高税率款项，该公司货物送达并开具发票时，税率下降，该公司按照不含税金额不变的原则向公司开具发票。导致公司出现预付款，为税率调整期间的税率差。公司已向该供应商申请退款，2024 年公司已收回 21.03 万元。

2. 佛山市丽江椅业有限公司：公司预付该供应商货款后，该公司货物送达并开具发票，由于部分付款约定为承兑汇票付款，实际为现金付款，余额为应收现金折扣及公司索赔该供应商的质量损失。

3. 苏州绿控传动科技有限公司：公司已付公告费 21.16 万元，该公告费应由供应商苏州绿控传动科技有限公司承担，目前尚未收到该款项。

其他十八户主要为公司对供应商的质量索赔款，金额较小，合计金额为 43.97 万元。

**(二) 补充披露上述款项性质为其他的应收款项对应的欠款方名称、对应商品、交易时间、金额、还款情况、关联关系等，说明是否存在关联方占用资金的情形。**

其他应收款中款项性质为其他的主要明细如下：

客户名称	金额(万元)	款项性质	交易时间	还款情况	是否关联方
兴化市人民法院执行专户	500.00	诉讼执行保证金	2023 年	注 1	否
扬州市邗江区人民法院	436.59	诉讼费	近 4 年	注 1	否
湖北龙能新能源科技股份有限公司	250.00	预付账款转入	2016 年	注 2	否
湖北东浦进出口贸易有限公司	175.73	代垫款项	2022 年	期后已收回	否
澳大利亚客户	110.32	运费、港杂费	滚动	滚动结算(注 4)	是
启东市伟夫机电有限责任公司	104.23	预付账款转入	2005 年	注 2	否
河南速达电动汽车科技有限公司	100.00	定金	2019 年	注 3	否
其他 382 户小计	1793.68			注 4	
合计	3,470.55				

注 1：①兴化市人民法院执行专户中诉讼执行保证金 500 万元，为兴化公交诉讼案的诉讼执行保证金，待诉讼执行完毕后收回。

②扬州市邗江区人民法院的诉讼费为公司诉讼案件预交的诉讼费，待案件判决后，如为本公司承担则转入费用，如为对方承担则收到款项时冲减余额，公司

已对预交诉讼费恰当计提坏账准备。

注 2：湖北龙能新能源科技股份有限公司和启东市伟夫机电有限责任公司系长账龄预付款转入其他应收款。湖北龙能新能源科技股份有限公司的交易时间为 2016 年，业务内容为采购电池，对方货物及发票均未到。启东市伟夫机电有限责任公司的交易时间为 2005 年，系当年支付的采购材料款，货物已到，采购价差一直未结算。

注 3：河南速达电动汽车科技有限公司往来款系购车定金，交易取消后未能收回，已充分计提坏账准备。2019 年公司与河南速达电动汽车科技有限公司签署《车辆采购协议》，协议约定：公司支付人民币 100 万元，作为采购电动车辆的订金。双方均有权单方面解除该合同，均不承担任何违约责任，且河南速达电动汽车科技有限公司承诺自愿放弃任何抗辩理由并无任何条件的在 2019 年 12 月 31 日前将甲方向乙方支付的 100 万订金退回甲方。与对方沟通，一直未予退还，公司继续催要。

注 4：其他应收款中关联方往来共计 192.48 万元，其中①澳大利亚客户 110.32 万元，主要系应收的代垫费用，均为与经营业务相关费用，目前正常滚动结算；②其他应收款中款项为其他的往来户数较多，其他 382 户小计 1,793.68 万元主要为经营往来款，其中三户关联方往来余额合计为 82.16 万元，均为日常经营相关产生往来，不存在关联方占用资金的情况。

#### **年审会计师核查程序及核查意见：**

##### **1. 核查程序**

(1) 了解和评估公司采购付款相关政策及内部控制的设计和执行情况，并测试关键内部控制；

(2) 检查一年以上预付款项未核销的原因及发生坏账的可能性，检查不符合预付款项性质的或因供货单位破产、撤销等原因无法再收到所购货物的是否已转入其他应收款；

(3) 检查预付款项是否根据有关购货合同支付，是否为关联方采购预付款，对重大预付账款实施函证程序，并检查期后是否收到实物并转销预付款，分析资产负债表日预付款项的真实性和完整性；

(4) 检查证实交易的支持性文件，付款凭证等货物结算单据；

- (5) 对预付账款及其他应收款实施函证程序；
- (6) 检查预付款项是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报；
- (7) 检查其他应收款是否存在关联方往来，检查异常的账户是否为关联方往来；
- (8) 检查其他应收款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报，关注其他应收款是否已按照账龄及单位类别进行披露。

## 2. 核查意见

- (1) 账龄 2 年以上预付账款的存在有一定的合理性。
- (2) 款项性质为其他的应收款项中不存在关联方占用资金情况。

### 问题 3.关于关联采购与销售。

报告期公司向关联方销售商品、提供劳务产生金额 3.57 亿元，同比增长 144.52%，其中新增向关联方同心智行物流科技（济南）有限公司、潍柴智能科技有限公司关联销售，交易金额同为 6040.71 万元。报告期向关联方采购商品、接受劳务产生金额 2.17 亿元，同比增长 205.63%，连续 2 年大幅增长。此外，公司与关联方潍柴动力股份有限公司、潍柴（扬州）投资有限公司、潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司等 5 家关联方同时发生关联采购、销售。

请公司：（1）补充披露上述关联交易涉及的产品或服务的具体内容、金额、平均价格、结算方式、账期、期末应收预付余额等，对比市场同期可参考价格说明交易定价是否公允、合理；（2）结合上述关联方主营业务、技术实力、产品销量、市场地位等，说明选择其成为销售、采购合作方的商业合理性，与同一关联方同时发生关联采购及销售的原因及合理性，说明交易是否具备商业实质，是否涉嫌控股股东、实控人、董监高等侵占上市公司利益的情形；（3）说明报告期关联采购、关联销售金额同比大幅增长的原因及合理性，公司对控股股东及关联方是否存在较大业务依赖，并充分提示风险；（4）补充披露公司与同心智行物流科技（济南）有限公司、潍柴智能科技有限公司的销售合作模式，说明交易金额相同的原因，自查相关信息披露准确性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

- （一）补充披露上述关联交易涉及的产品或服务的具体内容、金额、平均

价格、结算方式、账期、期末应收预付余额等，对比市场同期可参考价格说明交易定价是否公允、合理。

1. 公司主要关联方采购如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	本期发生额	平均价格	结算方式	账期	期末应付余额	市场同期可参考价格
潍柴动力股份有限公司	柴油机及电池	8,581.58	6.71	承兑/现汇	1个月	6,229.64	6.91
陕西法士特齿轮有限责任公司	变速箱	685.87	1.29	承兑/现汇	3个月	305.06	1.29
陕西汉德车桥有限公司	车桥	2,289.20	1.13	承兑/现汇	3个月	1,429.46	1.25
潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司	大VAN车	8,064.35	27.15	承兑/现汇	定金+提车前付款	17.79	28.5
潍柴新能源动力科技有限公司	材料	768.53	2.14	承兑/现汇	3个月	468.43	/
山东通盛汽车科技有限公司	空调等	1,120.99	3.07	承兑/现汇	4个月	1,010.72	3.08
合计		21,510.52				9,461.10	

公司采购潍柴动力股份有限公司的柴油机及电池、技术服务费、劳务等，本期发生额 8,581.58 万元，期末应付余额 6,229.64 万元，平均价格 6.71 万元，结算方式承兑或现汇，账期 1 个月，比公司采购其他品牌发动机价格略低。

采购陕西法士特齿轮有限责任公司的变速箱，本期发生额 685.87 万元，期末应付余额 305.06 万元，平均价格 1.29 万元，结算方式承兑或现汇，账期 3 个月。法士特客车变速器市场占有率较高，除客户指定进口品牌外，我公司未采购其他品牌变速箱。进口变速箱配置与法士特变速箱配置不同，价格不具有可比性。

采购陕西汉德车桥有限公司的车桥，本期发生额 2,289.2 万元，期末应付余额 1,429.46 万元，平均价格 1.13 万元，结算方式承兑或现汇，账期 3 个月，较公司采购其他品牌车桥价格略低。

采购潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司的大 VAN 车，本期发生额 8,064.35 万元，期末应付余额 17.79 万元，平均价格 27.15 万元，结算方式承兑或现汇，账期为定金加提车前付款。

采购潍柴新能源动力科技有限公司的材料，本期发生额 768.53 万元，期末应付余额 468.43 万元，平均价格 2.14 万元，结算方式承兑或现汇，账期 3 个月，

该产品为新产品，无市场同期可参考价格。

采购山东通盛汽车科技有限公司的空调等，本期发生额 1,120.99 万元，期末应付余额 1,010.72 万元，平均价格 3.07 万元，结算方式承兑或现汇，账期 4 个月，与公司采购其他品牌产品价格持平。

2. 公司主要关联方销售如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	本期金额	平均价格	结算方式	账期	期末应收账款余额	市场同期可参考价格
潍柴（扬州）特种车有限公司	驾驶室、劳务、动能等	890.10	3.23	承兑	3 个月	908.49	2.95
BUS&COACHINTERNATIONALPTYLTD.	客车、客车配件	12,129.79	86.56	信用证/TT	1 个月内	2,346.60	80.08
山东潍柴进出口有限公司	客车、客车配件	3,589.80	9.02	电汇/承兑	1 个月	60.20	
潍柴新能源商用车有限公司	车厢	728.06	0.9	电汇/承兑	1 个月	7.73	0.85
中国重汽集团济南商用车有限公司	车厢	149.12	0.81	电汇/承兑	30 天		0.84
WEICHAISINGAPOREPTELTD	客车	5,676.88	22.12	T T	无	-	20.6
同心智行物流科技（济南）有限公司	客车	6,040.71	120.81	电汇/承兑	12 个月	6,826.00	120
潍柴智能科技有限公司	客车	6,040.71	120.81	电汇/承兑	12 个月	6,826.00	120
中国重汽集团济南特种车有限公司	驾驶室	57.81	3.57	电汇/承兑	3 个月	111.97	3.3
合计		35,302.98					

潍柴（扬州）特种车有限公司，销售内容为驾驶室、劳务、动能等，本期发生额 890.10 万元，期末应收余额 908.49 万元，平均价格 3.23 万元，结算方式承兑，账期 3 个月，略高于市场同期可参考价格。

BUS&COACHINTERNATIONALPTYLTD.，销售内容为客车、客车配件，本期发生额 12,129.79 万元，期末应收余额 2,346.60 万元，平均价格 86.56 万元，结算方式信用证或 TT，账期 1 个月，较市场同期可参考价格高 6.48 万元。

山东潍柴进出口有限公司，销售内容为客车、客车配件，本期发生额 3,589.80 万元，期末应收余额 60.20 万元，平均价格 9.02 万元，结算方式电汇或承兑，账期 1 个月。同期终端市场无其他品牌产品。

潍柴新能源商用车有限公司，销售内容为车厢，本期发生额 728.06 万元，期末应收余额 7.73 万元，平均价格 0.9 万元，结算方式电汇或承兑，账期 1 个月，与市场同期可参考价格持平。

中国重汽集团济南商用车有限公司，销售内容为车厢，本期发生额 149.12 万元，期末应收无余额，平均价格 0.81 万元，结算方式电汇或承兑，账期 1 个月，与市场同期可参考价格略低。

WEICHAISINGAPOREPTELTD，销售内容为客车，本期发生额 5,676.88 万元，期末应收无余额，平均价格 22.12 万元，结算方式 TT，较市场同期可参考价格高 1.52 万元。

同心智行物流科技（济南）有限公司，销售内容为客车，本期发生额 6,040.71 万元，期末应收余额 6,826.00 万元，平均价格 120.81 万元，结算方式电汇或承兑，账期 12 个月，较市场同期可参考价格高 0.81 万元。

潍柴智能科技有限公司，销售内容为客车，本期发生额 6,040.71 万元，期末应收余额 6,826.00 万元，平均价格 120.81 万元，结算方式电汇或承兑，账期 12 个月，与该客户其他供应商价格持平。

中国重汽集团济南特种车有限公司，销售内容为驾驶室，本期发生额 57.81 万元，期末应收余额 111.97 万元，平均价格 3.57 万元，结算方式电汇或承兑，账期 3 个月，较市场同期可参考价格高 0.27 万元。

综上所述，公司关联采购及销售价格与外部采购、销售价格偏差较小，关联方定价公允合理。公司对关联方交易制定了相关内控管理制度，不存在关联方交易非关联化的情形，所有关联方交易的审议、决策程序合法、有效。

（二）结合上述关联方主营业务、技术实力、产品销量、市场地位等，说明选择其成为销售、采购合作方的商业合理性，与同一关联方同时发生关联采购及销售的原因及合理性，说明交易是否具备商业实质，是否涉嫌控股股东、实控人、董监高等侵占上市公司利益的情形。

1. 主要供应商采购如下：

单位：万元

名称	交易内容	金额	商业合作原因
潍柴动力股份有限公司	柴油机及电池、技术服务费、劳务等	8,581.58	产品技术领先，质量可靠
陕西汉德车桥有限公司	车桥	2,289.20	产品技术领先，质量可靠
陕西法士特齿轮有限责任公司	变速箱	685.87	产品技术领先，质量可靠
潍柴新能源动力科技有限公司	材料	768.53	质量可靠

山东通盛汽车科技有限公司	材料	1,120.99	质量可靠
潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司	材料、客车、劳务	8,064.35	质量可靠，产品具有价格优势

公司关联方供应商主要为潍柴动力股份有限公司、陕西汉德车桥有限公司、陕西法士特齿轮有限责任公司、潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司、山东通盛汽车科技有限公司、潍柴新能源动力科技有限公司、潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司。具体情况如下：

（1）潍柴动力股份有限公司

潍柴动力股份有限公司坚持产品经营、资本运营双轮驱动,致力于打造品质、技术和成本三大核心竞争力的产品。发动机热效率全球领先,实现产品节能减排,年销量突破 100 万台,市场占有率行业第一。在行业内遥遥领先,基于其品牌力量、技术及质量领先公司选用其为供应商。公司采购潍柴动力股份有限公司燃料电池,主要系其燃料电池价格具有优势。

（2）陕西汉德车桥有限公司

陕西汉德车桥有限公司是集研发,制造,销售,服务于一体的高新技术企业,已有 56 年发展历史,产品具有高可靠、低噪音、高效率、轻量化等领先优势,客车桥年销量 5 万套,客车市场占有率 30%。基于其品牌力量、技术及质量领先公司选用其为供应商。

（3）陕西法士特齿轮有限责任公司

陕西法士特齿轮有限责任公司是全球最大的商用车变速器生产基地和世界高品质汽车传动系统及高端装备智能制造综合解决方案供应商,主导产品被国内外 150 多家主机厂上千种车型选为定点配套产品,变速器市场销量接近 1200 万台,国内市场占有率超过 70%。基于其品牌力量、技术及质量领先公司选用其为供应商。

（4）潍柴新能源动力科技有限公司

潍柴新能源动力科技有限公司专注新能源产品开发 14 年,产研一体的三电产品,公交, VAN 车,后市场,海外市场取得批量突破,交付车辆稳定运行,取得客户高度认可。公司选择其为供应商,主要是因为其产品寿命长、成本低、可靠性高、性能优。

（5）山东通盛汽车科技有限公司

公司成立于 2002 年 2 月，产品覆盖客车空调、工程车空调、冷藏机组、座椅和汽车电子等。攻克了 CAN 总线控制、直流变频、整车联动、补气增焓、电磁兼容等多项技术难题，技术领先于行业，多次荣获影响客车业技术创新贡献奖，中国国际客车大赛 CIBC 客车零部件节能环保奖等重大奖项。公司基于其产品质量可靠开发为公司供应商。

(6) 潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司

该公司成立于 2016 年，专注于轻客、轻客底盘开发、生产销售；公司拥有成熟的纵梁式车架生产线、全承载式车架生产线、薄板冲压生产线、管件及骨架生产线、构件生产线、涂装生产线、车身磷化处理线、多功能商用车总装车间等。公司轻客业务形成规模效应，成本优势明显。

2. 公司主要关联方客户销售如下：

单位：万元

名称	交易内容	金额	商业合作原因
澳大利亚客户	客车、客车配件	12,129.79	战略合作
山东潍柴进出口有限公司	客车、客车配件	3,589.80	战略合作
WEICHAISINGAPOREPTLTD	客车	5,676.88	战略合作
同心智行物流科技（济南）有限公司	客车	6,040.71	客户需要
潍柴智能科技有限公司	客车	6,040.71	客户需要

公司主要的关联方客户为澳大利亚客户、山东潍柴进出口有限公司、WEICHAISINGAPOREPTLTD、同心智行物流科技（济南）有限公司、潍柴智能科技有限公司。具体情况如下：（1）澳大利亚客户为子公司厦门丰泰国际新能源汽车有限公司战略合作小股东，亚星收购厦门丰泰国际新能源汽车有限公司时，澳大利亚客户作为小股东曾做出过销量承诺，并只可以从厦门丰泰国际新能源汽车有限公司采购客车进行销售。近年，双方加大了产品研发力度，扩展新能源汽车认证和公交车认证，取得了不错的成绩。澳大利亚客户销量稳定在 100-200 辆/年，在澳大利亚当地市场排名稳居前三位。厦门丰泰国际新能源汽车有限公司给澳大利亚客户的售价高于同行在该区域售价的 6%-10%，且双方交易方式为信用证和 TT，交易风险很低。

（2）山东潍柴进出口有限公司、WEICHAISINGAPOREPTLTD 系海外战略合作客户，两家公司深耕海外市场 30 余年，销售和经销商渠道、配件和售后服务网络强大，同时对于客车的销售业务具备很强的能力。亚星通过与这两家公

司的合作，扩展了销售渠道，夯实了配件和服务网络，销售价格略高于同行业价格，且双方交易方式为电汇和 TT，交易风险低。

(3) 同心智行物流科技（济南）有限公司、潍柴智能科技有限公司是新能源和智能科技公司，两家公司在整车新能源、氢燃料系统开发和智能驾驶方面具有很强的技术优势。亚星作为这两家公司的关联公司，借助其在氢燃料系统开发和智能驾驶方面的技术优势，同时借助国家大力发展新能源和氢燃料车辆的契机，联合这两家公司共同开发了适应市场需求的氢燃料客车，现均已上牌运营。该批车辆售价与行业内售价基本持平，交易方式为行业内常规方式，风险可控。

### 3. 公司与关联方同时存在采购和销售的情况

公司与关联方潍柴动力股份有限公司、潍柴（扬州）投资有限公司、潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司等 5 家公司同时存在关联采购及销售，采购及销售明细如下：

单位：万元

关联方名称	采购交易内容	采购金额	销售内容	销售金额
潍柴动力股份有限公司	柴油机及电池、技术服务费、劳务等	8,581.58	配件、改制服务费、车辆租赁费	1.89
潍柴（扬州）投资有限公司	固废处置费、采购设备	26.98	动能、设备租赁费等	6.11
潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司	大 VAN 车	8,064.35	电泳加工费等	430.95
潍柴（扬州）特种车有限公司	劳务	1.24	驾驶室、动能、劳务等	890.10
潍柴新能源商用车有限公司	材料	8.12	车厢	728.06

如上表所示，5 家关联方虽同时存在采购及销售，但采购及销售交易内容不同，潍柴动力股份有限公司主要为公司提供发动机及燃料电池，本年度公司对其发生零星配件销售；潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司为公司大 VAN 车供应商，公司对其销售主要为提供电泳加工服务等。公司对潍柴（扬州）特种车有限公司的销售产品主要为驾驶室，对其采购为少量劳务。公司对潍柴新能源商用车有限公司销售产品主要为货箱，对其采购为材料。

公司对关联方采购、销售均按照市场价格定价，综上报告期内采购销售存在交易的必要性且价格公允，具备商业实质。经检查，以上交易均为日常交易往来，资金及时结算，不存在控股股东、实控人、董监高等侵占上市公司利益的情形。

(三) 说明报告期关联采购、关联销售金额同比大幅增长的原因及合理性，公司对控股股东及关联方是否存在较大业务依赖，并充分提示风险。

报告期关联方采购增加 14,571.44 万元，主要系①采购潍柴动力股份有限公司发动机及电池增加 7,583.87 万元，增加原因主要为报告期海外燃油车销售增加导致采购发动机增加、氢燃料电池车销售导致采购氢堆金额增加；②采购潍柴（扬州）亚星新能源商用车有限公司增加 7,602.84 万元，主要系本年公司大力开拓大 VAN 车海外业务，报告期销售收入大幅度增加导致采购需求增加。报告期关联方采购均具有可替代性，不存在业务依赖。

报告期关联方销售增加 21,148.49 万元，主要系①山东潍柴进出口有限公司销售客车、客车配件增加 3,305.33 万元，系关联方渠道出口销售增长；② WEICHAISINGAPOREPTELTD 销售客车增加 5,572.14 万元，系关联方渠道出口销售增长；③同心智行物流科技（济南）有限公司、潍柴智能科技有限公司销售氢燃料客车共计 12,081.42 万元。海外市场是公司近几年重点开拓的市场，2023 年公司海外销售占比大幅提升。销售模式以直销为主，经销为辅，其中集团内经销商 2023 年订单增长。虽然公司报告期内关联销售占全年收入比重将近 30%，但就公司整体业务而言，公司独立面向市场开展业务能力及条件在不断提升，本年公司海外业务拓展已取得显著成效，公司对控股股东及关联方不存在较大业务依赖。

**（四）补充披露公司与同心智行物流科技（济南）有限公司、潍柴智能科技有限公司的销售合作模式，说明交易金额相同的原因，自查相关信息披露准确性。**

公司与同心智行物流科技（济南）有限公司及潍柴智能科技有限公司实际控制人均为山东重工集团有限公司，且同心智行物流科技（济南）有限公司为潍柴智能科技有限公司 100%控股子公司。

报告期公司销售给同心智行物流科技（济南）有限公司、潍柴智能科技有限公司各 50 台氢燃料客车 YBL6119GHFCEV，车型配置一致，故交易金额相同，100 台氢燃料车辆均于 2023 年 12 月交付并上牌，现已开始运营。公司已对该关联交易进行恰当会计处理和披露。

**年审会计师核查程序及核查意见：**

### **1. 核查程序**

（1）了解及评估关联交易相关的控制，访谈管理层及其他相关内部人员，

了解并测试关键内部控制；

(2) 获取管理层编制的关联方关系及其交易的清单，检查相关记录或文件，以确定是否存在管理层以前未识别或未向注册会计师披露的关联方关系或关联方交易。

(3) 了解关联方销售及采购的交易必要性，获取交易相关资料，复核关联方发生交易的频率、规模、价格和账款结算条件，与非关联方对比，确定关联交易价格是否远远高于或低于非关联方交易价格。

(4) 对重大关联交易实施函证程序。

(5) 检查期后关联方交易，确定是否存在报告期末大量交易及期后退货等现象。

(6) 检查关联方交易是否进行恰当会计处理和披露。

## 2. 核查意见

经核查，年审会计师认为审计年度关联方交易具备商业实质，交易价格具有公允性，公司对控股股东及关联方不存在较大业务依赖，报告期关联交易均已恰当披露，

### 问题 4.关于关联贷款及受限资产。

年报显示，报告期末公司通过关联方山东重工集团财务有限公司取得质押贷款 5.2 亿元，通过山东重工集团财务有限公司取得潍柴（扬州）投资有限公司的短期委托贷款 3.6 亿元，合计占期末有息负债余额的 95.44%。期末受限资产 21.15 亿元，其中应收账款、合同资产 18.08 亿元，系与恒生银行、山东重工集团财务有限公司签订质押合同用于办理质押借款 4.53 亿元，质押覆盖率近 4 倍，另受限长期股权投资 0.83 元用于办理质押借款。

请公司：（1）补充披露上述关联贷款的具体明细，包括金额、期限、贷款利率、用途、增信措施、还款情况等，对照财务公司与其他银行贷款利率差异，说明主要通过关联方融资的原因及合理性；（2）补充披露与银行、债权人签署的质押合同主要条款、授信条件、贷款及担保模式，说明质押覆盖率较高的原因及合理性，是否存在受限资产被关联方占用或用于其二次融资的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

(一) 补充披露上述关联贷款的具体明细，包括金额、期限、贷款利率、用途、增信措施、还款情况等，对照财务公司与其他银行贷款利率差异，说明主要通过关联方融资的原因及合理性。

报告期末公司通过关联方山东重工集团财务有限公司（以下简称为“财务公司”）取得质押贷款 5.2 亿元，通过山东重工集团财务有限公司取得潍柴（扬州）投资有限公司的短期委托贷款（以下简称为“财务公司委托贷款”）3.6 亿元，公司关联方贷款具体明细如下：

贷款日	到期日	期限(月)	金额(万元)	增信措施	银行名称、贷款类别	年利率%
2021-11-10	2024-11-8	36	6,677.00	股权质押	财务公司	3.60%
2021-3-17	2024-3-15	36	6,964.00	应收质押	财务公司	3.55%
2021-3-18	2024-3-15	36	262.00	应收质押	财务公司	3.55%
2021-3-25	2024-3-15	36	666.67	应收质押	财务公司	3.55%
2021-3-30	2024-3-15	36	109.17	应收质押	财务公司	3.55%
2021-4-2	2024-3-15	36	218.67	应收质押	财务公司	3.55%
2021-4-20	2024-3-15	36	217.03	应收质押	财务公司	3.55%
2021-12-21	2024-12-15	36	5,960.00	应收质押	财务公司	3.60%
2022-6-22	2025-6-19	36	1,336.00	国补质押	财务公司	3.60%
2022-6-27	2025-6-26	36	850.00	国补质押	财务公司	3.60%
2022-7-27	2025-7-26	36	2,850.00	国补质押	财务公司	3.60%
2022-9-13	2025-9-7	36	6,400.00	国补质押	财务公司	3.60%
2022-11-1	2025-10-25	36	4,350.00	应收质押	财务公司	3.60%
2023-1-13	2026-1-12	36	3,000.00	国补质押	财务公司	3.60%
2023-1-17	2024-1-12	12	2,164.60	应收质押	财务公司	3.55%
2023-5-25	2026-5-21	36	1,980.00	应收质押	财务公司	3.60%
2023-5-29	2026-5-21	36	990.00	应收质押	财务公司	3.60%
2023-5-30	2026-5-21	36	1,980.00	应收质押	财务公司	3.60%
2023-11-23	2024-11-21	12	2,000.00	应收质押	财务公司	3.55%
2023-10-23	2024-2-18	4	3,000.00	应收质押	财务公司	3.60%
小计			<b>51,975.13</b>			
2023-8-16	2024-8-15	12	2,000.00	信用贷款	财务公司委托贷款	3.45%
2023-8-16	2024-8-15	12	4,000.00	信用贷款	财务公司委托贷款	3.45%
2023-9-15	2024-9-14	12	5,000.00	信用贷款	财务公司委托贷款	3.45%
2023-9-19	2024-9-18	12	3,000.00	信用贷款	财务公司委托贷款	3.45%
2023-10-11	2024-10-10	12	3,000.00	信用贷款	财务公司委托贷款	3.45%
2023-10-19	2024-10-18	12	3,000.00	信用贷款	财务公司委托贷款	3.45%
2023-11-8	2024-11-7	12	5,000.00	信用贷款	财务公司委托贷款	3.45%
2023-11-16	2024-11-15	12	3,000.00	信用贷款	财务公司委托贷款	3.45%
2023-11-22	2024-11-21	12	5,000.00	信用贷款	财务公司委托贷款	3.45%
2023-12-14	2024-12-13	12	3,000.00	信用贷款	财务公司委托贷款	3.45%

贷款日	到期日	期限(月)	金额(万元)	增信措施	银行名称、贷款类别	年利率%
小计			36,000.00			

注：委托贷款为潍柴（扬州）投资有限公司委托山东重工集团财务有限公司将贷款发放给扬州亚星客车股份有限公司。

公司有融资需求时会向银行、财务公司等金融机构询价，洽谈贷款条件、贷款利率等。潍柴（扬州）投资有限公司提供的委托贷款利率与同期 LPR 基本持平，山东重工集团财务有限公司提供贷款利率约比同期 LPR 高 10 个 BP，均略低于同期银行贷款利率，为降低财务费用，公司选择向山东重工集团财务有限公司与潍柴（扬州）投资有限公司贷款。公司关联方贷款主要用于日常经营投入，按合同约定时间正常还本付息。

**（二）补充披露与银行、债权人签署的质押合同主要条款、授信条件、贷款及担保模式，说明质押覆盖率较高的原因及合理性，是否存在受限资产被关联方占用或用于其二次融资的情形。**

2023 年末公司质押给恒生银行的应收账款余额为 3,832.35 万元，用于办理银行承兑汇票和贷款，2023 年末恒生银行业务均已到期结束，2024 年 1 月完成质押物解押手续。

2021 年 11 月 10 日，公司与山东重工集团财务有限公司签订了《权力质押合同》，约定将我公司持有的厦门丰泰国际新能源汽车有限公司 51.53% 股权（该股权认缴及实缴出资金额均为 1,401.54 万美元）设定质押用于融资业务。截止 2023 年 12 月 31 日股权质押贷款余额 6,677 万元。

近年来公司与山东重工集团财务有限公司签订了《金融服务协议》，约定财务公司对公司的综合授信额度不超过 30 亿元，主要用于办理贷款、票据承兑、融资租赁以及其他类型的金融服务。为了提高业务办理的便捷程度，2021 年 10 月 25 日公司与山东重工集团财务有限公司签订了《最高额应收质押合同》，约定公司（出质人）将截至 2021 年 9 月 30 日的应收账款及 2021 年 9 月 30 日至 2025 年 9 月 30 日期间新产生的应收账款质押给山东重工集团财务有限公司作为履行《金融服务协议》融资业务的增信，目前上述金融服务协议及最高额应收质押合同均正常履行期限内。

经公司自查，并与山东重工集团财务有限公司确认，不存在受限资产被关联方占用或用于其二次融资的情形。

## 年审会计师核查程序及核查意见：

### 1. 核查程序

(1) 了解公司资金预算安排、筹资计划及相关的内部控制的设计和执行情况，并测试关键内部控制；

(2) 检查公司企业信用报告，核实账面记录是否完整；

(3) 检查借款合同、借据等支持文件，核实借款本金、借款用途、借款条件、借款日期、还款期限、借款利率等信息，检查会计处理是否正确；

(4) 检查公司用于贷款的抵押资产的所有权是否属于公司，其价值和实际状况是否与抵押合同约定相一致；

(5) 根据贷款的利率和期限，检查贷款的利息计算是否正确，检查会计处理是否正确；

(6) 核实关联方贷款利率的公允性，对关联方贷款实施函证程序；

(7) 检查长短期借款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当的列报；

### 2. 核查意见

经核查，年审会计师认为公司报告期内关联方贷款具有商业实质，高质押覆盖率具有其合理性。

#### 问题 5.关于债权债务核销。

报告期末公司对应收账款 962 万元进行核销，核销原因系长期无法收回，经与债务人多次协商签署债务和解协议后予以减免而核销；对应付账款 1928 万元、预收账款 118 万元进行核销，核销原因系与债权人长期无业务往来。

请公司：（1）补充披露上述核销应收账款对应的欠款方名称、交易时间、交易金额、回款比例、核销比例、关联关系、债务和解协议签署时间、前期采取的催收措施等信息，说长期未回款、核销的原因及合理性；（2）补充披露应付账款、预收账款对应的主要债权人名称、交易时间、销售商品、关联关系等，说明长期存在未付款结算、预收账款未实际交付商品的原因及合理性，是否存在被债权人追索偿付的风险。请年审会计师发表意见。

#### 公司回复：

（一）补充披露上述核销应收账款对应的欠款方名称、交易时间、交易金

额、回款比例、核销比例、关联关系、债务和解协议签署时间、前期采取的催收措施等信息，说长期未回款、核销的原因及合理性。

应收账款核销明细如下：

单位：万元

客户名称	核销金额	交易时间	交易金额	回款比例	核销比例	关联关系	债务和解协议签署时间
呼和浩特市公共交通总公司	962	2012年	7690	87.49%	12.51%	无	2023年

呼和浩特市公共交通总公司（现已更名为：呼和浩特市公共交通有限责任公司）股东为呼和浩特市国有资产监督管理委员会，2012年该公司与本公司签订两笔客车销售合同，共计采购100辆客车，合同总计7,690万元，其中尾款1,862万元迟迟未能收取，期间公司多次催收，该公司以经营困难、无力偿还为由长期拖欠款项。后经呼和浩特市政府组织协调解决本市国有企业欠款以改善营商环境，与各企业债权人协商并出资解决账面欠款事宜。该公司与本公司签署补充协议，支付900万元并免除其余所有款项结清该债务。2023年本公司收到900万元回款，将账面剩余962万元做核销处理。

（二）补充披露应付账款、预收账款对应的主要债权人名称、交易时间、销售商品、关联关系等，说明长期存在未付款结算、预收账款未实际交付商品的原因及合理性，是否存在被债权人追索偿付的风险。

单户20万以上应付账款及预收账款核销情况明细如下：

单位：万元

核算项目	单位名称	核销金额	交易时间	采购商品	关联关系
应付账款	供应商1	239.64	2018-2-8	灭火装置	无
应付账款	供应商2	145.53	2016-1-29	蓄电池	无
应付账款	供应商3	72.71	2011-5-18	发动机	无
应付账款	供应商4	65.66	2014-10-10	打气泵铜管	无
应付账款	供应商5	46.28	2013-1-30	发动机	无
应付账款	供应商6	45.88	2018-8-1	踏步灯，内视镜	无
应付账款	供应商7	45.77	2013-10-28	动力转向器	无
应付账款	供应商8	44.79	2017-2-1	铸件	无
应付账款	供应商9	44.53	2015-2-10	暖风总成	无
应付账款	供应商10	41.70	2016-6-15	桥	无
应付账款	供应商11	39.85	2016-3-16	发动机	无
应付账款	供应商12	39.60	2016-3-24	电动车系统总成	无
应付账款	供应商13	37.55	2014-1-4	线束	无

应付账款	供应商 14	36.00	2017-5-18	集中润滑系统	无
应付账款	供应商 15	35.65	2017-5-19	除霜器	无
应付账款	供应商 16	34.17	2012-10-17	压力管	无
应付账款	供应商 17	32.29	2012-5-29	自动放水阀	无
应付账款	供应商 18	27.97	2016-8-25	门泵	无
应付账款	供应商 19	27.15	2014-12-16	离合器	无
应付账款	供应商 20	27.02	2019-10-22	胎压监测等	无
应付账款	供应商 21	23.76	2017-9-30	灭火器	无
应付账款	供应商 22	21.59	2016-5-31	锂电池系统	无
应付账款	供应商 23	20.60	2015-11-19	扶手总成	无
应付账款	供应商 24	20.24	2016-4-26	锂电池系统	无
预收款项	供应商 25	40.00	2016 年	样车	无

公司上述应付账款形成的账龄时间较长,长期未结算的主要原因为供应商未开具发票与公司结算,公司将收到的物资暂估挂账处理。长期应付账款账期较长存在合理性,公司支付的可能性较低。

预收款项为客户支付的车辆定金,后期客户无提车,现客户已注销,公司支付的可能性较低。

上述挂账的往来单位与公司已长期无业务合作,且未向公司提出结算要求,公司将其作为无须支付的应付款项进行了核销处理。核销的往来款项已超过国内诉讼时效,被追索的概率及风险较低。

公司建立了已核销债务档案管理。若后期出现对上述核销往来的追索,公司将按照法院判决结果进行偿付。根据公司历史核销债务及后期被追偿情况,被债权人追索偿付的风险较低。

#### 年审会计师核查程序及核查意见:

##### 1. 核查程序

- (1) 检查应收账款、应付账款及预收账款核销的批准程序。
- (2) 获取核销债权的明细清单,复核交易时间,回款及催收情况,了解核销原因。
- (3) 获取核销债务的明细清单,复核债务形成的交易时间、查询业务往来情况、了解长期未付款结算或交易终止的原因。了解评估核销债务被追索偿付对报表的影响。

##### 2. 核查意见

经核查,年审会计师认为审计年度公司核销的债权债务达到了核销条件,具

有合理性。

**问题 6.关于预计负债及销售费用。**

年报显示，公司期末预计负债 2.19 亿元，其中产品质量保证 1.15 亿元，同比增长 74.24%；报告期发生销售费用 1.71 亿元，其中三包及维修服务费 0.99 亿元，同比增长 182.86%。报告期公司实现营业收入 12.1 亿元，同比减少 18.11%。

请公司：（1）结合产品质量保证、三包及维修服务费的主要明细，金额确认的具体依据，与公司实际经营及销售规模的匹配性，与同行业公司存在的差异，说明相关费用大幅增长的原因及合理性；（2）结合合同批次产品销售、剩余质保期情况，说明预计未来相关费用是否仍将维持较高水平，是否涉及大规模产品质量问题及可能产生的影响并充分提示风险。请年审会计师发表意见。

**公司回复：**

（一）结合产品质量保证、三包及维修服务费的主要明细，金额确认的具体依据，与公司实际经营及销售规模的匹配性，与同行业公司存在的差异，说明相关费用大幅增长的原因及合理性。

**1. 公司三包维修费大幅增长的原因及合理性**

公司每年对当年销售的车辆在质保期内发生的三包维修费进行预提。2023 年计提的比例为：①国内销售新能源车按照 2% 计提三包费，国内销售非新能源车按照销售收入的 0.5% 计提；②海外销售的车辆按照销售收入的 1%-1.5% 计提。公司计提三包维修时时对于预计在 1 年内发生的计入“其他应付款”，预计超过 1 年的计入“预计负债”。

2023 年公司预计负债与销售费用中三包维修费主要数据如下：

单位：万元

核算科目	分类	期初余额	计提（销售费用-三包维修费）	使用	期末余额
预计负债	普通三包-新能源加计	5,052.86	718.77	1,514.63	4,257.00
预计负债	特殊三包	1,500.00	8,413.34	2,699.45	7,213.89
预计负债合计		6,552.86	9,132.11	4,214.08	11,470.89
其他应付款	普通三包	1,353.08	721.14	178.58	1,895.64
合计		7,905.94	9,853.25	4,392.66	13,366.53

如上表所示，2023 年年末预计负债中三包维修费余额 1.15 亿元，另其他应付款中三包维修费余额 0.2 亿元，预提三包维修费余额合计为 1.34 亿元，较年初增长 0.55 亿元。2023 年销售费用中三包维修费计提金额为 0.99 亿元，较同期 0.35

亿元增加 0.64 亿元，预计负债及销售费用中三包维修费增加主要为本期计提新能源汽车特殊三包费增加影响，原因为公共卫生事件过后，大部分车辆逐步恢复运营，公司前期销售的部分新能源车由于采购的部分电池存在质量问题，导致客户车辆运行中出现故障。公司售后服务部门及时到现场勘查情况并及时提供售后维修，和客户协商并基于和解协议等估算更换电池等预计后期发生的售后维修费用，并据此计提特殊三包费。

## 2. 公司三包维修费计提政策与同行业可比公司的对比情况

同行业上市公司三包维修费及主营业务收入等公开资料如下：

单位：亿元

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	主营业务收入	三包维修费	占收入比例	主营业务收入	三包维修费	占收入比例
宇通客车	241.02	7.27	3.02%	195.3	5.52	2.83%
金龙汽车	178.35	2.1	1.18%	172.67	2.46	1.42%
中通客车	41.09	1	2.43%	51.01	1.27	2.49%
<b>平均值</b>			<b>2.21%</b>			<b>2.25%</b>
亚星客车	11.76	0.99	8.42%	14.55	0.35	2.41%

如上表所示，公司 2022 年计提三包维修费占主营业务收入的比例为 2.41%，略高于行业平均值 2.25%；2023 年公司计提三包维修费占主营业务收入的比例为 8.42%，远高于行业平均值 2.21%，主要原因为公司本期收入下降、以及增加计提了特殊三包费影响。剔除计提的特殊三包费后，三包维修费占收入的比例与同行业基本持平。三包维修费的计提是充分、合理的。

**（二）结合合同批次产品销售、剩余质保期情况，说明预计未来相关费用是否仍将维持较高水平，是否涉及大规模产品质量问题及可能产生的影响并充分提示风险。**

公司梳理了同批次产品的客户、销售台数、剩余质保期等基本信息，大部分车辆将于 2024 年质保到期，少数车辆 2025 年质保到期。尚在质保期内存在质量问题的同批次车辆台数较少，且公司库存中已无该批次产品。基于目前客户运营情况反馈，上报质量问题基本为小故障维修，公司产品未来出现大规模质量问题的概率较低，预计 2024 年公司售后维修费用将逐步归于正常水平。

风险提示：虽然截至报告期末公司已充分计提相关售后维修费，但未来客户因质量问题起诉公司赔偿相关损失的风险具有不确定性。

## 年审会计师核查程序及核查意见：

### 1. 核查程序

(1) 获取公司诉讼案件明细表及相关判决书等资料，访谈公司法务人员并询证代理诉讼的律师事务所，了解公司涉诉案件及进展情况以及可能的结果及影响；

(2) 访谈应收账款管理部人员，了解应收账款逾期是否存在质量纠纷，是否达成和解，并获取相关和解协议等。访谈售后维修人员，了解售后报修情况及进展。

(3) 分析复核公司对预计负债会计估计的依据及合理性，检查并重新计算计提金额是否准确；

### 2. 核查意见

经核查，年审会计师认为审计年度公司相关预计负债计提大幅度上升是合理的。

特此公告。

扬州亚星客车股份有限公司董事会

二〇二四年七月六日