

关于安徽江淮汽车集团股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件的
审核问询函的回复

容诚专字[2025]230Z0980 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

关于安徽江淮汽车集团股份有限公司 向特定对象发行股票申请文件的 审核问询函的回复

容诚专字[2025]230Z0980 号

上海证券交易所：

安徽江淮汽车集团股份有限公司（以下简称“江淮汽车”“发行人”或“公司”）于 2025 年 1 月 27 日收到上海证券交易所（以下简称“上交所”）出具的《关于安徽江淮汽车集团股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证上审（再融资）（2025）21 号）（以下简称“审核问询函”），容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“本所”）作为公司本次向特定对象发行股票的申报会计师，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所列示的问题逐项进行了核查、落实，现回复如下，请予审核。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复

本审核问询函回复中若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

如无特别说明，本审核问询函回复中的报告期指 2021 年度、2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，报告期各期末指 2021 年末、2022 年末、2023 年末及 2024 年 9 月末，本问询函回复中的简称与募集说明书中简称具有相同含义。

（注：本所没有接受委托审计或审阅发行人 2024 年 1-9 月期间的财务报表，因此无法对发行人上述期间的财务信息发表意见或结论。以下所述的核查程序及实施核查程序的结果仅为协助发行人回复交易所问询目的，不构成审计或审阅。）

问题 2. 关于融资规模

根据申报材料，本次发行预计募集资金总额不超过 490,000.00 万元，扣除发行费用后将全部用于高端智能电动平台开发项目。

请发行人说明：（1）本次募投项目的投资明细及测算依据，本次募集资金用于资本性支出的具体情况；（2）结合货币资金余额及使用安排、日常经营积累、资金缺口、资产负债率等情况，分析说明本次募集资金的必要性及融资规模的合理性。

请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条进行核查并发表明确意见。

回复：

【说明】

一、本次募投项目的投资明细及测算依据，本次募集资金用于资本性支出的具体情况

本次向特定对象发行股票的募集资金总额不超过 490,000 万元（含本数），扣除发行费用后募集资金将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	募集资金投向	投资总额	拟使用募集资金
1	高端智能电动平台开发项目	587,459	490,000
	合计	587,459	490,000

本次募投项目的投资总额为 587,459 万元，拟投入募集资金 490,000 万元，均属于资本性支出。

本次募投项目投资金额明细具体如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	拟使用募集资金投资额	是否属于资本性支出
1	设计开发费	356,659	292,617	是
2	试验费	28,639	27,952	是
3	材料费	92,517	73,904	是
4	人工费	89,088	75,933	是
5	其他费用	20,556	19,593	是

序号	项目	投资总额	拟使用募集资金投资额	是否属于资本性支出
	合计	587,459	490,000	-

本次募投项目系全新平台的产品开发，上述投资明细均发生在项目立项后的开发阶段，均为资本化阶段的支出。

本次募投项目投资数额系参照公司类似平台项目的历史开发经验，根据本次募投项目的具体开发内容和平台定位，结合市场调研等综合评估确定的。

投资内容主要为平台开发所发生的直接支出，包含项目开发过程中的设计开发费用、人工费用、试验费用、材料费和支付的其他直接费用，不包含水电费、折旧摊销等间接费用。

1、设计开发费

序号	项目	具体资金投入内容	金额（万元）
1	设计开发费	造型设计	9,912
2		性能设计	12,485
3		电气底盘设计	7,878
4		底盘系统	50,201
5		车身系统	48,837
6		座舱系统	106,463
7		智能驾驶	120,884

设计开发费的投资总金额为 356,659 万元。

2、试验费

序号	项目	具体资金投入内容	金额（万元）
1	试验费	试验检验费	23,086
2		认证费	5,498
3		修理费	55

试验费的投资总金额为 28,639 万元。

3、材料费

序号	项目	具体资金投入内容	金额（万元）
1	材料费	模型制作	17,364
2		装车材料费	66,677

序号	项目	具体资金投入内容	金额（万元）
3		辅材备件	5,257
4		标杆车费	3,219

材料费的投资总金额为 92,517 万元。

4、人工费

序号	项目	具体资金投入内容	金额（万元）
1	人工费	工资及工资性费用	87,961
2		差旅费	1,127

人工费的投资总金额为 89,088 万元。

5、其他费用

序号	项目	具体资金投入内容	金额（万元）
1	其他	办公费	48
2		信息化费	8,510
3		装调费	11,997

其他费用的投资总金额为 20,556 万元。

二、结合货币资金余额及使用安排、日常经营积累、资金缺口、资产负债率等情况，分析说明本次募集资金的必要性及融资规模的合理性

（一）结合货币资金余额及使用安排、日常经营积累、资金缺口等情况，分析说明本次募集资金的必要性及融资规模的合理性

综合考虑公司货币资金余额及使用安排、日常经营积累、公司资产负债状况等因素，公司未来三年资金缺口为 653,658.21 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
货币资金及交易性金融资产余额	①	1,706,994.76
其中：其他货币资金余额等受限资金	②	221,575.70
可自由支配资金	③=①-②	1,485,419.06
现有业务未来三年现金流入净额	④	590,908.14
最低现金保有量	⑤	997,896.87
年产 20 万辆中高端智能新能源乘用车建设项目及配套车型技改项目新增流动资金需求	⑥	573,447.83

项目	计算公式	金额
未来三年各项资本性支出及项目投资需求	⑦	891,925.86
未来三年偿还借款利息及长期借款所需资金	⑧	266,714.85
总体资金需求合计	⑨=⑤+⑥+⑦+⑧	2,729,985.41
总体资金缺口	⑩=⑨-③-④	653,658.21

注：由于报告期内公司扣非后归属母公司股东的净利润处于持续亏损状态，因此未预计未来三年现金分红金额。

1、可自由支配资金

截至 2024 年 9 月 30 日，公司货币资金余额为 1,326,382.15 万元，交易性金融资产余额为 380,612.61 万元，其中使用受限的货币资金余额为 221,575.70 万元。公司可自由支配货币资金余额为 1,485,419.06 万元。

2、现有业务未来三年现金流入净额

鉴于与本次募投项目配套的年产 20 万辆中高端智能新能源乘用车建设项目及配套车型技改项目与公司现有业务收入增长率存在差异，因此对现有业务和年产 20 万辆中高端智能新能源乘用车建设项目及配套车型技改项目未来 3 年现金流量进行分别测算。

在计算经营活动现金流净额时常用方法为直接法和间接法，直接法适用于年度经营活动现金流净额占营业收入的比例较为恒定时进行测算。报告期各期，公司营业收入分别为 4,021,352.11 万元、3,649,467.39 万元、4,494,036.04 万元和 3,220,597.61 万元，经营活动现金流量净额分别为 172,464.82 万元、153,075.42 万元、339,638.13 万元和 213,635.97 万元，公司收入和经营性现金流量净额均存在一定波动，因此采取间接法相较直接法更能客观反映公司未来三年经营活动现金流净额预测情况。

间接法下，预计 2024 年 10 月至 2027 年 12 月公司经营活动现金流净额合计为 590,908.14 万元，具体测算过程如下：公司 2021 年至 2023 年收入和毛利率呈波动上升趋势，但目前汽车行业竞争较为激烈，因此公司假设未来三年收入和净利润率与 2021 年至 2023 年平均值相当，由于收入规模保持不变，因此递延所得税资产、递延所得税负债、存货、经营性应收项目以及经营性应付项目等保持不变，其他参数以 2021 年至 2023 年平均值计算，2024 年四季度的预计经营活动现金流净额以全年预计数的四分之一计算。经测算，公司 2024 年四季度、

2025 年、2026 年和 2027 年预计经营活动现金流净额分别为 45,454.47 万元、181,817.89 万元、181,817.89 万元和 181,817.89 万元，合计为 590,908.14 万元。相关预测数据仅用于测算流动资金缺口为目的，并不构成公司未来盈利预测。

3、最低现金保有量

最低现金保有量系公司为维持日常营运所需要的最低货币资金金额，以应对客户回款不及时，支付供应商货款、员工薪酬、税费等短期付现成本。考虑到公司主要客户回款情况较好、供应商长期稳定，合作情况良好，历史违约风险较小，公司资金周转状况良好，预计客户大规模违约风险较小，但同时考虑到公司需每月支付员工薪酬、部分税费等支出，因此公司管理层结合以往合作情况、经营管理经验、现金收支等情况，测算保留三个月经营活动现金流出资金作为最低现金保有量。

报告期内，公司的月均经营活动现金流出金额为 332,632.29 万元，因此确定最低现金保有量为 997,896.87 万元。

4、年产 20 万辆中高端智能新能源乘用车建设项目及配套车型技改项目新增流动资金需求

公司此次募投项目配套的年产 20 万辆中高端智能新能源乘用车建设项目及配套车型技改项目预计 2025 年投产，将于 2027 年达产，达产后公司业务规模将会大幅增长，根据预计，该项目未来三年新增的流动资金需求为 573,447.83 万元。

5、未来三年各项资本性支出及项目投资需求

截至本报告出具日，公司已审议的投资项目资金需求具体如下：

单位：万元

投资项目	投资概况	未来三年投资金额
本次募投项目：高端智能电动平台开发项目	项目总投资 587,459 万元，截至 2024 年 9 月 30 日已投资 84,033 万元	503,426.00
年产 20 万辆中高端智能新能源乘用车建设项目及配套车型技改项目	项目固定资产投资 350,506.00 万元，截至 2024 年 9 月 30 日已投资 131,017.95 万元	219,488.05
研发五期建设项目	项目总投资 29,089 万元，截至 2024 年 9 月 30 日已投资 760.00 万元	28,329.00
大众安徽增资款	根据增资协议，公司应于 2025 年 12 月 31 日前缴纳增资款 81,250 万元	81,250.00

投资项目	投资概况	未来三年投资金额
其他已立项的固定资产投资项	项目投资合计 39,713.20 万元，截至 2024 年 9 月 30 日已投资 2,040.28 万元	37,672.92
除本次募投项目外其他已立项的资本化研发项目	项目投资合计 37,208.00 万元，截至 2024 年 9 月 30 日已投资 15,448.11 万元	21,759.89
合计	—	891,925.86

6、未来三年预计偿还借款利息及长期借款所需资金

报告期内，由于公司资产负债率处于较高水平，因此公司持续减少长期借款等有息负债，截至 2024 年 9 月 30 日，公司长期借款（包括一年内到期的非流动负债）余额为 681,353.64 万元，较 2023 年 12 月 31 日减少 63,546.00 万元。根据公司长期借款偿还计划，公司未来三年预计减少长期借款 227,450.00 万元，同时随着公司长期借款余额的减少，预计未来三年公司长期借款利息支出约为 39,264.85 万元。

根据前述分析，公司目前面临的资金缺口金额约为 653,658.21 万元，而本次募集资金为 490,000.00 万元，公司难以通过自有资金进行本次募投项目建设。因此，本次募集资金具有必要性。

（二）结合公司资产负债率等情况，分析说明本次募集资金的必要性及融资规模的合理性

报告期各期末，公司资产负债率分别为 65.78%、70.12%、69.01%和 70.42%，公司资产负债率处于较高水平。报告期各期末，公司资产负债率与同行可比上市公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2024 年 9 月末	2023 年末	2022 年末	2021 年末
上汽集团	63.33	65.94	66.03	64.14
比亚迪	77.91	77.86	75.42	64.76
一汽解放	65.89	62.83	58.22	62.39
长城汽车	62.16	65.96	64.82	64.58
长安汽车	59.36	60.73	56.90	58.74
广汽集团	45.28	43.04	35.67	39.95
东风股份	49.99	55.15	52.04	58.27
福田汽车	72.42	67.91	71.68	78.54

公司名称	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
江铃汽车	65.42	65.74	66.36	67.54
赛力斯	89.20	85.95	79.16	75.86
平均值	65.10	65.11	62.63	63.48
江淮汽车	70.42	69.01	70.12	65.78

与同行业可比上市公司相比，发行人资产负债率较高。本次募投项目建设拟投入募集资金 490,000.00 万元，若全部采用债务融资方式进行本次募投项目建设，以报告期末财务数据测算，公司资产负债率将增至 73.05%，远高于同行业平均水平，会对公司偿债能力造成一定的影响；若采用股权融资方式进行本次募投项目建设，以报告期末财务数据测算，公司资产负债率将降至 64.17%，与同行业可比公司平均值相当。因此，本次募投项目建设通过股权融资方式可以解决重点项目所需资金，将增强发行人资本实力，降低发行人资产负债率，优化资本结构；同时，节约发行人财务费用，增强财务稳健性，促进发行人的长期可持续发展。

综上所述，一方面，随着公司业务规模的快速增长，公司营运资金的需求不断增加，公司目前面临较大的资金缺口，难以通过自有资金进行本次募投项目建设；另一方面，公司目前资产负债率水平高于同行业可比上市公司平均水平，若通过债务融资方式进行本次募投项目建设，将进一步提升公司资产负债率水平，增加公司的偿债风险；因此，公司本次募集资金具有必要性，融资规模具有合理性。

【核查情况】

一、核查过程

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅本次募投项目的可研报告，核查本次募投项目的建设内容、投资数额安排明细、投资数额的测算依据、测算过程及项目资本性支出情况等；

2、核查公司现有货币资金的用途、现金周转、经营性资金净流入等情况，获取公司未来投资支出计划以及银行借款偿还计划，测算预测期资金流入净额、最低现金保有量、资金缺口等情况，并结合公司资产负债率情况及与同行业可

比公司对比情况，分析本次募投项目融资的必要性和融资规模的合理性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、本次募投项目具体投资数额的测算依据和测算过程合理；本次募投项目拟使用募集资金部分的项目投资均属于资本化阶段支出，均满足公司会计政策中关于开发支出资本化的条件；

2、结合货币资金余额及使用安排、日常经营积累、资金缺口、资产负债率等情况，公司本次募集资金具有必要性，融资规模具有合理性；

3、关于《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条的核查意见

(1) 通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入。

经核查，本次募投项目拟投入募集资金 490,000 万元，均属于资本性支出，不存在将募集资金用于补充流动资金和偿还债务的情形。

(2) 金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金。

经核查，发行人不属于金融类企业，不适用此规定。

(3) 募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出。

经核查，本次募投项目系全新平台的产品开发，且相关研发投入均发生在项目立项后的开发阶段，为资本化支出，不视为补充流动资金。

(4) 募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记，本次募集资金用途为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记，本次募集资金用途为收购资产。

经核查，本次募集资金未用于收购资产，不适用此规定。

(5) 上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。

经核查，本次募集资金均属于资本性支出，不存在将募集资金用于补充流动资金和偿还债务的情形，不适用此规定。

(6) 保荐机构及会计师应当就发行人募集资金投资构成是否属于资本性支出发表核查意见。对于补充流动资金或者偿还债务规模明显超过企业实际经营情况且缺乏合理理由的，保荐机构应当就本次募集资金的合理性审慎发表意见。

经核查，本次募投项目拟使用募集资金部分的项目投资均属于资本化阶段支出，均满足公司会计政策中关于开发支出资本化的条件。

问题 3 关于经营情况

根据申报材料，1) 报告期内，公司的主营业务收入分别为 3,595,501.74 万元、3,000,574.05 万元、4,168,276.30 万元和 2,958,763.31 万元，归属于母公司股东的净利润分别为 19,999.94 万元、-158,247.69 万元、15,150.93 万元和 62,512.10 万元，扣非归母净利润分别为-188,357.20 万元、-279,478.40 万元、-171,754.69 万元和-23,118.50 万元；2) 报告期内，公司收入存在一定季节性，境外收入金额及占比持续上升，境内收入金额及占比下降；3) 报告期内，公司主营业务毛利率分别为 7.10%、7.31%、10.47%和 10.52%；4) 报告期内，公司客户包括直销客户、经销客户及贸易客户等，主要客户集中度快速提升，部分主要客户为报告期内新增、成立时间较短或规模较小。

请发行人说明：(1) 结合主要产品的销量、均价等分析报告期内公司主营业务收入变动的的原因，分析其他业务收入的主要内容及波动原因；营业收入变动与售后服务费的匹配情况，收入季节性分布情况，公司业绩变动及收入季节性分布情况与同行业可比公司是否存在差异及原因；(2) 量化分析报告期内扣非归母净利润持续为负的原因，归属于母公司股东的净利润变动幅度较大的原因及合理性，结合 2024 年主要产品的销售情况和毛利率等分析公司归属于母公

司股东的净利润同比大幅增加的原因；（3）报告期内境内收入金额持续下降的原因，境外收入金额大幅增长的原因、对应的主要客户、产品及销售模式，结合报告期内报关数据、出口退税金额等说明与外销业务规模的匹配性；报告期内境内境外收入分布及变动情况与同行业可比公司的差异情况及原因；（4）结合单价、单位成本、销售结构等分析各主要产品毛利率变动的的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，境内外销售毛利率的差异情况及原因；（5）客户集中度快速提升的原因，区分客户类型说明报告期内向主要客户的销售情况并分析变动情况；成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户的基本情况，销售金额变动的合理性，销售金额与客户规模的匹配性；（6）报告期内政府补助金额下降的原因。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见，并说明对不同类型客户及成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户的核查程序、比例、结论。

回复：

【说明】

一、结合主要产品的销量、均价等分析报告期内公司主营业务收入变动的的原因，分析其他业务收入的主要内容及波动原因；营业收入变动与售后服务费的匹配情况，收入季节性分布情况，公司业绩变动及收入季节性分布情况与同行业可比公司是否存在差异及原因

（一）结合主要产品的销量、均价等分析报告期内公司主营业务收入变动的的原因

报告期内，公司的主营业务收入分别为 3,595,501.74 万元、3,000,574.05 万元、4,168,276.30 万元和 2,958,763.31 万元，其中商用车、乘用车、客车合计收入占同期主营业务收入的比例分别为 94.23%、91.92%、93.33%和 95.95%，构成报告期内公司的主要产品。报告期内，公司商用车、乘用车及客车的收入、销量、均价具体情况如下：

单位：万元、辆、万元/辆

主要产品	2024年1-9月				2023年度			
	销售收入	占主营业务收入比例	销售数量	销售均价	销售收入	占主营业务收入比例	销售数量	销售均价
商用车	1,504,603.08	50.85%	178,114	8.45	2,102,426.33	50.44%	227,821	9.23
乘用车	1,177,284.88	39.79%	131,382	8.96	1,591,643.63	38.18%	199,941	7.96
客车	157,077.27	5.31%	3,819	41.13	196,303.46	4.71%	4,323	45.41
小计	2,838,965.23	95.95%	313,315	9.06	3,890,373.42	93.33%	432,085	9.00
主要产品	2022年度				2021年度			
	销售收入	占主营业务收入比例	销售数量	销售均价	销售收入	占主营业务收入比例	销售数量	销售均价
商用车	1,611,433.31	53.70%	179,200	8.99	2,355,187.81	65.50%	261,890	8.99
乘用车	1,010,701.87	33.68%	139,497	7.25	872,260.78	24.26%	139,847	6.24
客车	135,980.26	4.53%	3,102	43.84	160,505.88	4.46%	3,828	41.93
小计	2,758,115.44	91.92%	321,799	8.57	3,387,954.47	94.23%	405,565	8.35

注：上表中商用车不包含客车以及底盘销量，乘用车不包含蔚来汽车销量，2021年度及2022年度未包含KD散件，下同。

2021年至2023年，公司主营业务收入变动以及商用车、乘用车和客车的销量、销售均价对主营业务收入变动影响的具体分析如下：

单位：万元

项目	2023年度			2022年度		
	销售收入较2022年度变动金额	销量对收入增长的贡献	销售均价对收入增长的贡献	销售收入较2021年度变动金额	销量对收入增长的贡献	销售均价对收入增长的贡献
商用车	490,993.02	437,218.19	53,774.83	-743,754.50	-743,634.66	-119.84
乘用车	580,941.76	437,936.76	143,005.00	138,441.09	-2,183.04	140,624.13
客车	60,323.20	53,524.14	6,799.06	-24,525.62	-30,440.77	5,915.15
小计	1,132,257.98	928,679.09	203,578.89	-629,839.03	-776,258.46	146,419.43
主营业务收入变动	1,167,702.25	—	—	-594,927.69	—	—

注：销量对收入增长的贡献=（本年度销售数量-上年度销售数量）×上年度销售均价，销售均价对收入增长的贡献=（本年度销售均价-上年度销售均价）×本年度销售数量。

如上表所示，2022年度公司主营业务收入较2021年度下降594,927.69万元、降幅16.55%，主要系商用车、客车销售收入下降所致；2023年度公司主营业务收入较2022年度上涨1,167,702.25万元、增幅38.92%，主要系商用车、乘用车、

客车销售收入共同上涨所致，具体分析如下：

(1) 2022 年度，公司商用车销售收入同比下降 743,754.50 万元、降幅 31.58%，客车销售收入同比下降 24,525.62 万元、降幅 15.28%，主要系公司商用车和客车销量下降所致。公司 2022 年度商用车销售数量同比下降 31.57%，客车销售数量同比下降 18.97%，主要原因系：一方面，2021 年上半年之前，受环保政策拉动，企业抢抓排放标准切换机遇，出现一轮较长时间的购车高峰，造成 2022 年度商用车换购需求动力不足，加之 2022 年上半年基础设施建设启动较慢，建设速度不及预期，油价处于相对高位等因素影响，货车市场延续下行趋势，全国货车销量较 2021 年下降 32.6%；另一方面，公共卫生事件对旅游、客运和城市公交车的需求影响较大，全国客车市场低迷，客车销售较 2021 年下降 19.2%，导致公司 2022 年商用车和客车销量下降幅度较大。

(2) 2023 年度，公司商用车、乘用车销售收入分别同比增加 30.47%、57.48%，销售数量同比增加 27.13%、43.33%，销售均价均有所提升，导致公司 2023 年度主营业务收入同比增长 38.92%，主要原因系：

① 2023 年我国汽车销量 3,009.4 万辆，同比增长 12%，其中乘用车销量达 2,606.3 万辆，同比增长 10.6%；商用车销量达 403.1 万辆，同比增长 22.1%，商用车市场谷底回弹，实现恢复性增长。同时，新能源乘用车持续快速增长，销量达 949.5 万辆，同比增长 37.9%。国内整体汽车市场的增长带动公司相关产品销量增长；

② 公司抢抓国际市场机遇，积极响应国家“一带一路”倡议，出口市场覆盖多个“一带一路”沿线国家，2023 年公司境外收入持续上升。同时，公司持续强化技术创新和车型更新迭代，带动营业收入整体增长；

③ 2023 年，公司商用车、乘用车单价上涨主要受产品结构影响，2023 年乘用车中售价较高的瑞风 S5、X8Plus 和商用车中售价较高的重卡、新能源商用车的销量均有所提升。

(二) 分析其他业务收入的主要内容及波动原因

报告期内，公司其他业务收入明细如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
材料销售	154,423.89	153,221.47	488,554.56	301,455.20
海外运保费	61,547.06	95,611.36	81,020.11	36,990.65
运输费	22,013.78	31,157.80	32,741.85	47,060.07
废料销售	4,169.70	7,065.82	8,115.83	8,867.36
租赁	4,540.58	4,243.13	4,730.47	4,106.10
其他	15,139.29	34,460.16	33,730.52	27,370.99
合计	261,834.30	325,759.74	648,893.34	425,850.38

由上表可知，公司其他业务收入主要为材料销售收入、海外运保费收入、运输费收入及其他等，其中其他主要包括商标许可收入、技术许可收入、劳务收入、零星加工收入等。报告期内，公司其他业务收入的波动主要受材料销售、海外运保费收入及运输费收入的波动影响，其中收入占比较大的材料销售收入变动主要受其中的成套 KD 散件收入影响。报告期内，公司成套 KD 散件收入金额如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
主营业务收入-商用车 KD 散件	143,988.36	203,298.39	-	-
主营业务收入-乘用车 KD 散件	314,270.53	384,625.77	-	-
其他业务收入-商用车 KD 散件	-	-	165,529.96	48,613.15
其他业务收入-乘用车 KD 散件	-	-	179,405.58	123,941.96
KD 散件收入合计	458,258.89	587,924.16	344,935.54	172,555.11
营业收入	3,220,597.61	4,494,036.04	3,649,467.39	4,021,352.11
KD 散件收入占营业收入比例	14.23%	13.08%	9.45%	4.29%

由上表可知，报告期内，公司 KD 散件收入分别为 172,555.11 万元、344,935.54 万元、587,924.16 万元和 458,258.89 万元，占营业收入比例分别为 4.29%、9.45%、13.08%和 14.23%，呈逐年上升趋势。公司报告期内境外收入分别为 628,110.88 万元、1,031,859.04 万元、2,612,683.99 万元和 1,849,189.15 万元，呈快速上升趋势，公司成套 KD 散件主要用于出口销售，报告期内受境外销售收入增长影响，成套 KD 散件收入及占营业收入比例逐年增加。2021 年度、

2022 年度，公司将成套 KD 散件收入计入其他业务收入核算，随着 KD 散件收入占比的不断提升，成为公司营业收入的重要组成部分，且考虑到 KD 散件收入具有较强的稳定性及持续性，能够为公司带来持续、可靠的现金流，将其调整为主营业务收入能更准确反映公司业务特点，故公司自 2023 年起将 KD 散件收入调整为主营业务收入进行核算和管理。

其次，报告期内公司海外运保费收入分别为 36,990.65 万元、81,020.11 万元、95,611.36 万元和 61,547.06 万元，受境外收入快速增长影响，报告期内公司海外运保费呈增长趋势。此外，报告期内公司运输费收入分别为 47,060.07 万元、32,741.85 万元、31,157.80 万元和 22,013.78 万元，呈下降趋势，主要原因系受境内收入下降及不同地区运输距离的影响。

（三）营业收入变动与售后服务费的匹配情况

报告期内，公司营业收入及售后服务费情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	3,220,597.61	4,494,036.04	3,649,467.39	4,021,352.11
售后服务费	28,175.16	37,297.06	28,307.50	25,456.14
占比	0.87%	0.83%	0.78%	0.63%

如上表，公司售后服务费比例逐年上升，主要原因系：

1、近年来，汽车市场竞争激烈，消费者对汽车售后服务的要求越来越高，不仅关注车辆本身的质量和性能，也对售后服务的质量、便捷性等方面有更高的期望。公司为提高客户满意度和忠诚度，逐渐加大在售后服务方面的投入；

2、汽车技术的不断发展，特别是新能源汽车和智能网联汽车的普及，汽车技术含量和复杂性大幅提高，维修保养的难度和成本也相应增加，导致售后服务费用上升；

3、报告期内，公司产品质保期内市场保有量增加，服务费用同步增加。

（四）收入季节性分布情况，公司业绩变动及收入季节性分布情况与同行业可比公司是否存在差异及原因

1、公司业绩变动及与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司营业收入变动与同行业可比公司比较情况如下：

单位：亿元

公司简称	2024年1-9月营业收入 同比变化情况			2023年度营业收入 同比变化情况			2022年度营业收入 同比变化情况		
	2024年 1-9月	2023年 1-9月	变动比 例	2023年 度	2022年 度	变动比 例	2022年 度	2021年 度	变动比 例
上汽集团	4,196.46	5,079.70	-17.39%	7,261.99	7,209.88	0.72%	7,209.88	7,599.15	-5.12%
比亚迪	5,022.51	4,222.75	18.94%	6,023.15	4,240.61	42.04%	4,240.61	2,161.42	96.20%
一汽解放	451.35	481.23	-6.21%	639.05	383.32	66.71%	383.32	987.51	-61.18%
长城汽车	1,422.54	1,195.04	19.04%	1,732.12	1,373.40	26.12%	1,373.40	1,364.05	0.69%
长安汽车	1,109.60	1,082.06	2.54%	1,512.98	1,212.53	24.78%	1,212.53	1,051.42	15.32%
广汽集团	740.40	976.56	-24.18%	1,287.57	1,093.35	17.76%	1,093.35	751.10	45.57%
东风股份	79.79	91.67	-12.97%	120.70	121.90	-0.98%	121.90	155.50	-21.61%
福田汽车	357.62	429.42	-16.72%	560.97	464.47	20.78%	464.47	549.74	-15.51%
江铃汽车	277.31	235.08	17.96%	331.67	301.00	10.19%	301.00	352.21	-14.54%
赛力斯	1,066.27	166.80	539.24%	358.42	341.05	5.09%	341.05	167.18	104.00%
平均值	1,472.38	1,396.03	5.47%	1,982.86	1,674.15	18.44%	1,674.15	1,513.93	10.58%
江淮	322.06	339.21	-5.06%	449.40	364.95	23.14%	364.95	402.14	-9.25%

汽车									
----	--	--	--	--	--	--	--	--	--

由上表可知，2022 年度，公司营业收入同比下降 9.25%，与同行业可比公司变动趋势不一致，主要系比亚迪、赛力斯当年营业收入同比分别增长 96.20%、104.00%，拉高了同行业可比公司平均值所致，而一汽解放、东风股份、福田汽车、江铃汽车 2022 年度营业收入均出现不同幅度的下降；2023 年度，公司营业收入同比增长 23.14%，与同行业可比公司不存在重大差异；2024 年 1-9 月公司营业收入同比下降，与同行业可比公司营业收入变动比例平均值存在差异主要系赛力斯 2024 年 1-9 月营业收入同比大幅增长 539.24%，拉高了同行业可比公司平均值所致，而上汽集团、一汽解放、广汽集团、东风股份和福田汽车 2024 年 1-9 月营业收入均出现不同幅度的下降。

综上，报告期内，公司营业收入变动与同行业可比公司不存在重大差异。

2、公司收入季节性分布及与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司营业收入季节性分布情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
第 1 季度	1,126,519.54	/	1,076,855.35	23.96%	976,145.34	26.75%	1,168,033.16	29.05%
第 2 季度	1,003,259.98	/	1,160,074.68	25.81%	801,084.11	21.95%	1,070,165.15	26.61%
第 3 季度	1,090,818.09	/	1,155,209.25	25.71%	977,122.11	26.77%	834,397.34	20.75%
第 4 季度	-	/	1,101,896.76	24.52%	895,115.83	24.53%	948,756.45	23.59%
合计	3,220,597.61	/	4,494,036.04	100.00%	3,649,467.39	100.00%	4,021,352.11	100.00%

由上表可知，报告期内公司收入不存在明显季节性分布的情况。

2021 年度、2022 年度和 2023 年度，同行业可比公司的营业收入季节性分布情况如下：

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
上汽集团	第 1 季度	19.37%	24.52%	24.27%
	第 2 季度	24.20%	17.79%	22.66%
	第 3 季度	26.38%	28.46%	23.92%

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
	第 4 季度	30.05%	29.23%	29.15%
比亚迪	第 1 季度	19.95%	15.76%	18.97%
	第 2 季度	23.24%	19.76%	23.08%
	第 3 季度	26.92%	27.61%	25.13%
	第 4 季度	29.89%	36.88%	32.83%
一汽解放	第 1 季度	21.97%	39.54%	45.67%
	第 2 季度	29.70%	20.13%	33.92%
	第 3 季度	23.64%	19.78%	10.13%
	第 4 季度	24.70%	20.55%	10.28%
长城汽车	第 1 季度	16.76%	24.48%	22.81%
	第 2 季度	23.63%	20.76%	22.59%
	第 3 季度	28.60%	27.19%	21.16%
	第 4 季度	31.01%	27.57%	33.44%
长安汽车	第 1 季度	22.84%	28.52%	30.46%
	第 2 季度	20.45%	18.14%	23.55%
	第 3 季度	28.23%	23.73%	21.32%
	第 4 季度	28.48%	29.61%	24.67%
广汽集团	第 1 季度	20.50%	21.17%	21.15%
	第 2 季度	27.33%	23.14%	24.54%
	第 3 季度	28.01%	28.84%	27.69%
	第 4 季度	24.15%	26.85%	26.62%
东风股份	第 1 季度	21.85%	29.43%	25.49%
	第 2 季度	22.87%	22.27%	31.38%
	第 3 季度	31.23%	23.14%	21.60%
	第 4 季度	24.05%	25.16%	21.53%
福田汽车	第 1 季度	26.69%	26.67%	28.87%
	第 2 季度	24.73%	23.23%	29.22%
	第 3 季度	25.13%	26.52%	23.32%
	第 4 季度	23.45%	23.58%	18.60%
江铃汽车	第 1 季度	22.69%	24.03%	22.83%
	第 2 季度	23.83%	23.22%	27.35%
	第 3 季度	24.36%	25.94%	22.19%
	第 4 季度	29.12%	26.81%	27.63%

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
赛力斯	第 1 季度	14.20%	15.05%	19.67%
	第 2 季度	16.58%	21.36%	24.50%
	第 3 季度	15.76%	31.40%	24.32%
	第 4 季度	53.46%	32.20%	31.51%
平均值	第 1 季度	20.68%	24.92%	26.02%
	第 2 季度	23.65%	20.98%	26.28%
	第 3 季度	25.83%	26.26%	22.08%
	第 4 季度	29.84%	27.84%	25.63%
公司	第 1 季度	23.96%	26.75%	29.05%
	第 2 季度	25.81%	21.95%	26.61%
	第 3 季度	25.71%	26.77%	20.75%
	第 4 季度	24.52%	24.53%	23.59%

由上表可知，汽车行业收入季节性分布由于不同地区、不同品牌以及不同的市场环境会有所差异。整体来说，汽车行业具有一定的季节性，受到传统消费习惯和节假日安排的影响，我国的汽车销售在“五一”、“十一”和“春节”等节假日期间一般需求较为旺盛，并且业内一直以来存在“金九银十”的销售理念。近年来随着汽车企业各种新品发布会、大型汽车节活动、汽车产品促销活动等汽车营销活动手段的丰富，消费者的购车习惯逐渐发生改变，以及汽车行业对外出口占比增长，汽车行业的季节性特征日益削弱。

具体来说，公司 2021 年度收入季节性分布情况与同行业可比公司相比基本一致；公司 2022 年度前三季度收入分布与同行业可比公司相比基本一致，公司 2022 年四季度销售收入占比较三季度有所下降，而同行业可比公司平均值较高，主要原因系比亚迪、长安汽车、赛力斯 2022 年四季度销售占比较高导致同行业可比公司平均值较高所致；公司 2023 年销售收入一季度占比较低，二季度和三季度占比较高，前三季度分布与行业变化趋势和同行业可比公司变化趋势基本一致，主要原因系 2023 年一季度汽车行业进入促销政策切换期，受传统燃油车购置税优惠政策的退出、新能源汽车补贴的结束等影响，市场需求逐步恢复；公司 2023 年四季度销售收入占比较同行业可比公司平均值偏低，主要原因系 2023 年四季度公司乘用车销量较三季度下降所致，与同行业可比公司广汽集团、东风股份、福田汽车变动趋势一致，不存在重大差异。

综上，报告期内，公司收入季节性分布情况与同行业可比公司和行业变化趋势基本一致，不存在重大差异。

二、量化分析报告期内扣非归母净利润持续为负的原因，归属于母公司股东的净利润变动幅度较大的原因及合理性，结合 2024 年主要产品的销售情况和毛利率等分析公司归属于母公司股东的净利润同比大幅增加的原因

(一) 量化分析报告期内扣非归母净利润持续为负的原因，归属于母公司股东的净利润变动幅度较大的原因及合理性

1、公司报告期内扣非归母净利润持续为负的原因

报告期内，公司扣非归母净利润分别为-188,357.20 万元、-279,478.40 万元、-171,754.69 万元和-23,118.50 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	3,220,597.61	4,494,036.04	3,649,467.39	4,021,352.11
营业成本	2,855,915.49	3,986,647.00	3,342,047.97	3,693,008.79
综合毛利额	364,682.12	507,389.05	307,419.42	328,343.32
综合毛利率	11.32%	11.29%	8.42%	8.16%
税金及附加	26,132.64	46,240.15	39,047.30	48,945.48
税金及附加占比	0.81%	1.03%	1.07%	1.22%
销售费用	130,528.93	183,161.02	145,813.06	143,726.67
管理费用	122,086.59	165,535.23	159,528.88	175,013.95
研发费用	123,725.83	159,459.60	153,697.44	137,411.00
财务费用	-2,895.41	35,171.18	1,632.39	22,574.77
费用占比	11.60%	12.09%	12.62%	11.90%
其他收益	41,783.20	136,327.56	118,310.07	195,310.21
投资收益	-9,342.45	-15,193.23	7,533.82	19,013.33
资产减值损失	-7,734.13	-106,869.04	-62,699.51	-51,456.98
资产处置收益	58,308.54	64,049.50	1,841.27	43,324.80
其他利润表项目	6,803.63	7,341.27	-11,791.35	9,531.16
营业利润	54,922.33	3,477.92	-139,105.35	16,393.97
归属于母公司所有者的净利润	62,512.10	15,150.93	-158,247.69	19,999.94

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
扣非后归属母公司股东的净利润	-23,118.50	-171,754.69	-279,478.40	-188,357.20

如上表所示，公司报告期内扣非归母净利润持续为负的原因具体分析如下：

①受汽车行业竞争加剧、公司品牌影响力、原材料采购成本波动等多种因素影响，公司整体毛利率偏低，报告期内，公司综合毛利率分别为 8.16%、8.42%、11.29%和 11.32%；

②报告期内，公司销售费用、管理费用、研发费用和财务费用合计占营业收入比例分别为 11.90%、12.62%、12.09%和 11.60%，占营业收入比例均高于公司毛利率，主要原因系：

在研发费用方面，公司坚持“生产一代、研发一代、储备一代”的基本原则，持续强化在电动化、智能化、网联化、生态化等方面的技术创新和研发投入，报告期内研发费用分别为 137,411.00 万元、153,697.44 万元、159,459.60 万元和 123,725.83 万元；

在销售费用方面，为适应国际化和品牌策略等需要，公司持续加大销售支持力度，报告期内销售费用呈上升趋势，分别为 143,726.67 万元、145,813.06 万元、183,161.02 万元和 130,528.93 万元；

在管理费用方面，报告期内公司管理费用分别为 175,013.95 万元、159,528.88 万元、165,535.23 万元和 122,086.59 万元，公司管理费用规模处于较高水平。

因此，仅考虑税金及附加、销售费用、管理费用、研发费用和财务费用，不考虑其他利润表项目影响，公司营业利润处于亏损状态。除此之外导致公司扣非归母净利润持续为负的事项还包括：

①公司联营企业大众安徽目前尚处于前期发展阶段，报告期各期根据持股比例确认投资亏损分别为 13,345.65 万元、23,574.83 万元、44,524.49 万元和 29,648.35 万元，累计达 111,093.32 万元；

②报告期内，公司资产减值损失规模较大，分别为-51,456.98 万元、-62,699.51 万元、-106,869.04 万元和-7,734.13 万元，具体分析详见“问题 4.关于

主要资产”之“七、报告期各期资产及信用减值测试的情况，结合资产减值损失及信用减值损失确认时点与减值迹象发生时点的匹配情况等说明减值损失的计提时点是否准确”。

2、归属于母公司股东的净利润变动幅度较大的原因及合理性

报告期内，公司归属于母公司股东的净利润分别为 19,999.94 万元、-158,247.69 万元、15,150.93 万元和 62,512.10 万元，变动幅度较大，主要原因如下：

①2022 年度，公司归属于母公司股东的净利润大幅下降，主要原因系 2022 年受宏观经济下行、部分零部件短缺等多重因素影响，公司 2022 年销售各类汽车 50.04 万辆，同比下降 4.54%，全年实现营业收入 3,649,467.39 万元，同比下降 9.25%；2022 年度，公司其他收益较 2021 年度减少 77,000.14 万元，其中主要为研发补助的减少；2022 年度，公司资产处置收益较 2021 年度减少 41,483.53 万元，主要系 2021 年度土地收储及资产转让产生的处置收益较大所致；

②2023 年度，公司归母净利润较 2022 年度大幅上涨，主要原因系 2023 年度公司营业收入大幅上升，由 2022 年度的 3,649,467.39 万元上升为 4,494,036.04 万元，毛利率由 2022 年的 8.42% 上涨为 11.29%；2023 年度，公司资产处置收益发生额较 2022 年度增加 62,208.23 万元，系 2023 年度处置乘用车三工厂和乘用车公司新桥工厂固定资产、无形资产所致。

③2024 年 1-9 月，公司归母净利润大幅上涨，主要原因系公司抢抓国际市场机遇，营业收入持续上升，毛利率上升至 11.32%；2024 年 1-9 月，公司税金及附加减少，占营业收入比例由 2023 年度的 1.03% 下降至 0.81%，主要系本期缴纳增值税、消费税金额减少所致；2024 年 1-9 月财务费用-汇兑损益较 2023 年度大幅下降，导致财务费用减少，以上因素综合导致公司归母净利润增长。

综上，报告期内公司归属于母公司股东的净利润变动幅度较大主要原因系报告期内公司营业收入规模、产品毛利率受宏观经济、市场环境等因素影响有所波动，同时政府补助、资产处置收益、汇兑损益等利润表项目变动幅度较大，具有合理性。

此外，根据公司 2025 年 1 月披露的《江淮汽车 2024 年年度业绩预亏公告》，

公司预计 2024 年年度实现归属于母公司所有者的净利润-177,000 万元左右,与上年同期相比,将出现亏损;预计 2024 年年度实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润-274,000 万元左右。业绩预亏的主要原因系:2024 年公司联营企业大众安徽经营业绩出现亏损,导致公司确认对大众安徽的投资收益为-13.5 亿元左右;2024 年公司部分资产发生减值,计提资产减值准备 11 亿元左右。

(二) 结合 2024 年主要产品的销售情况和毛利率等分析公司归属于母公司股东的净利润同比大幅增加的原因

2024 年 1-9 月,公司归属于母公司股东的净利润为 62,512.10 万元,较 2023 年 1-9 月的 18,393.30 万元同比增加 44,118.80 万元,具体分析如下:

2024 年 1-9 月,公司主要产品商用车、乘用车和客车的营业收入分别为 1,504,603.08 万元、1,177,284.88 万元和 157,077.27 万元,同比 2023 年 1-9 月分别变化-20.80%、16.04%、19.40%;2024 年 1-9 月,公司营业收入 3,220,597.61 万元,同比下降 5.06%,毛利率由上年同期的 11.44%略降至 11.32%,毛利额由上年同期的 388,039.83 万元略降至 364,682.12 万元。因此,以下通过公司利润表其他科目分析公司 2024 年 1-9 月归属于母公司股东的净利润同比大幅增加的原因:2024 年 1-9 月,因部分空置土地由合肥市土地储备中心收储,公司本期资产处置收益 58,308.54 万元,较 2023 年 1-9 月 609.79 万元,增加 57,698.75 万元;同时受公司主要出口国家汇率变动影响,公司汇兑损益减少较多,导致财务费用由 2023 年 1-9 月的 38,022.06 万元减少至-2,895.41 万元。以上因素综合导致公司 2024 年 1-9 月归属于母公司股东的净利润同比增幅较大。

三、报告期内境内收入金额持续下降的原因,境外收入金额大幅增长的原因、对应的主要客户、产品及销售模式,结合报告期内报关数据、出口退税金额等说明与外销业务规模的匹配性;报告期内境内境外收入分布及变动情况与同行业可比公司的差异情况及原因;

(一) 报告期内境内收入金额持续下降的原因,境外收入金额大幅增长的原因

1、报告期内公司境内收入金额持续下降的原因

2021年度、2022年度、2023年度和2024年1-9月，公司主营业务收入来源于境内的收入分别为2,967,390.86万元、1,968,715.01万元、1,555,592.32万元和1,109,574.17万元，呈逐年下降趋势。主要原因系：

(1) 2022年度，系受到宏观经济、周期调节、公共卫生事件和芯片短缺等多方面影响，国内汽车市场尤其是商用车行业景气度有所波动。2022年度，全国商用车销量为330万辆，同比下降31.2%，而公司商用车收入占比较高，受行业整体影响境内主营业务收入同比下降33.66%；

(2) 2023年度，由于海外市场对公司各车型需求均提升明显，公司从合理调配相关资源的角度，加大对海外市场销售的支持力度，2023年度公司境外销售收入较2022年度增长1,580,824.95万元，增幅153.20%，而境内销售收入较2022年度减少413,122.69万元，降幅20.98%；

(3) 国内乘用车市场竞争日趋激烈，随着新能源汽车渗透率的提升，国内车企纷纷向新能源、智能、网联汽车方向发展，公司亦处于产业结构转型和自身战略、产品结构调整的发展过程中，既有主要车型国内市场需求不足，而更具市场竞争力的智能化车型处于市场推广或研发阶段。

2、报告期内公司境外收入金额大幅增长的原因

2021年度、2022年度、2023年度和2024年1-9月，公司的主营业务收入中来源于境外的收入分别为628,110.88万元、1,031,859.04万元、2,612,683.99万元和1,849,189.15万元，占比分别为17.47%、34.39%、62.68%和62.50%，2021年度至2023年度的复合增长率为103.95%，报告期内呈逐年增长态势，主要原因分析如下：

(1) 从行业发展趋势来看，根据中国汽车工业协会统计数据，2021年、2022年和2023年中国汽车出口量分别为201.5万辆、332.12万辆和522.1万辆，呈现快速增长趋势，一方面，由于全球公共卫生事件以及地缘政治冲突导致海外汽车制造商供应能力出现一定程度下滑，而我国汽车产业链完整，可以及时向海外市场提供优质产品；另一方面，由于中国汽车品牌自身实力提升，国内汽车行业通过创新转型形成新的竞争优势，竞争力快速提升。

(2) 从公司自身业务布局来看，公司的国际业务开展已有20余年历史，

作为最早布局海外市场的中国汽车品牌之一，多年来，江淮汽车坚定不移实施国际化战略，以“一带一路”建设为契机，推动全球布局和产业体系国际化。公司在越南、哈萨克斯坦成立了两家海外合资公司，在海外多个国家和地区建立了全资子公司，覆盖欧洲、中亚、东南亚、拉丁美洲等区域。受国内汽车市场周期性因素影响下游销售出现波动以及市场竞争日趋激烈的情况下，公司抢抓国际市场机遇，对“一带一路”沿线国家以及拉丁美洲等地区的出口数量逐年增长，境外销售收入持续上升。

(3) 从境外销售车型来看，报告期内公司境外收入中商用车与乘用车合计收入占比各期均超过 95%，且乘用车收入整体增幅大于商用车，其中：2023 年度公司境外收入 2,612,683.99 万元，同比增长 153.20%，从销售车型来看，乘用车境外收入 1,211,327.55 万元、同比增长 230.54%，商用车境外收入 1,325,543.77 万元、同比增长 107.45%。

(二) 境外收入对应的主要客户、产品及销售模式

报告期内，公司境外收入按客户类型主要分为贸易、直销及经销，其中贸易客户指公司通过国内外贸企业出口销售至境外，直销客户指直接销售给客户，经销客户指通过海外经销商出口及销售。

报告期各期，公司境外收入前五大客户的销售金额、占当期营业收入比例、产品类型及销售模式如下：

1、2024 年 1-9 月

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比例	产品	销售模式
1	客户一	294,687.27	9.15%	乘用车、商用车	贸易
2	客户二	240,928.10	7.48%	乘用车、商用车	贸易
3	客户三	193,782.30	6.02%	乘用车、商用车	经销
4	客户四	115,135.55	3.57%	乘用车、商用车	贸易
5	客户五	82,669.36	2.57%	乘用车、商用车	贸易
合计		927,202.58	28.79%	—	—

2、2023 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比例	产品	销售模式
1	客户七	305,327.04	6.79%	乘用车、商用车	贸易
2	客户四	266,179.56	5.92%	乘用车、商用车	贸易
3	客户三	232,507.10	5.17%	乘用车、商用车	经销
4	客户八	126,167.39	2.81%	乘用车、商用车	贸易
5	客户五	86,445.94	1.92%	乘用车、商用车	贸易
合计		1,016,627.04	22.62%	—	—

3、2022 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比例	产品	销售模式
1	客户三	156,905.48	4.30%	乘用车、商用车	经销
2	客户十	119,196.42	3.27%	乘用车、商用车	经销
3	客户四	101,086.64	2.77%	乘用车、商用车	贸易
4	客户十一	80,986.04	2.22%	乘用车	贸易
5	客户五	65,212.02	1.79%	乘用车、商用车	贸易
合计		523,386.61	14.34%	—	—

4、2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比例	产品	销售模式
1	客户十	87,321.80	2.17%	乘用车、商用车	经销
2	客户十三	61,254.66	1.52%	乘用车	贸易
3	客户三	60,499.69	1.50%	乘用车、商用车	经销
4	客户四	41,208.36	1.02%	乘用车、商用车	贸易
5	客户十四	40,976.67	1.02%	乘用车、商用车	经销
合计		291,261.19	7.24%	—	—

(三) 结合报告期内报关数据、出口退税金额等说明与外销业务规模的匹配性

1、报关数据与外销收入业务规模的匹配性

报告期内，公司报关数据与外销收入业务规模的匹配性分析如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
境内业务主体外销收入①	1,766,359.31	2,295,004.87	1,373,979.54	765,148.51
其中：通过代理商报关出口②	879,541.73	1,040,396.35	473,243.60	228,769.76
出口报关金额③	854,014.66	1,250,931.70	899,991.92	540,159.98
差异额④（①-②-③）	32,802.92	3,676.82	744.02	-3,781.23
差异率（④/①）	1.86%	0.16%	0.05%	-0.49%

注：1、上表中境内业务主体外销收入含其他业务收入中的外销收入；2、通过代理商报关出口指公司通过国内外贸企业出口销售至境外并由该外贸企业自行报关。

如上表，公司报告期内境内业务主体外销收入与报关数据存在差异，差异率分别为-0.49%、0.05%、0.16%及 1.86%，总体差异率较小，差异原因主要系时间性差异及汇率折算差异等形成。

2、出口退税金额与外销业务规模的匹配性

报告期内，公司出口退税金额与外销收入业务规模的匹配性分析如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
境内业务主体外销收入①	1,766,359.31	2,295,004.87	1,373,979.54	765,148.51
其中：通过代理商报关出口②	879,541.73	1,040,396.35	473,243.60	228,769.76
不符合退税条件③	3,658.21	1,071.08	747.43	696.18
出口退税申报外销收入④	904,352.59	946,996.77	771,063.55	560,966.52
本期出口未申报退税金额⑤	420,302.97	441,972.67	140,132.87	6,417.70
前期出口未申报退税在本期申报金额⑥	441,984.42	140,121.12	6,417.70	33,793.85
差异额⑦（①-②-③-（④+⑤-⑥））	488.22	4,689.12	4,790.21	2,092.21
差异率（⑦/①）	0.03%	0.20%	-0.35%	0.27%

注：不符合退税条件一般指货样广告等不退税商品、代收代支海运费等。

如上表，公司报告期内出口退税金额与外销收入存在差异主要是时间差异

导致，申请出口退税需要单证齐备，受单证传递时效性与税务机关审核等因素影响，故出口退税申报时间与收入确认时点相比存在一定差异，扣除时间性差异后报告期内差异率分别为 0.27%、-0.35%、0.20%和 0.03%，差异较小，主要系汇率折算影响。

综上，公司报告期内报关数据、出口退税金额与外销业务规模相匹配。

（四）报告期内境内境外收入分布及变动情况与同行业可比公司的差异情况及原因

报告期内，公司境内境外收入分布及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内	1,109,574.17	37.50%	1,555,592.32	37.32%	1,968,715.01	65.61%	2,967,390.86	82.53%
境外	1,849,189.15	62.50%	2,612,683.99	62.68%	1,031,859.04	34.39%	628,110.88	17.47%
合计	2,958,763.31	100.00%	4,168,276.30	100.00%	3,000,574.05	100.00%	3,595,501.74	100.00%

注：上表中的收入为公司主营业务收入。

由上表可知，公司境外收入占比报告期内呈逐年增长态势，主要原因系报告期内公司积极实施出海战略，抢抓国际市场机遇，加大海外市场布局，境外销售收入持续上升。

2021年度、2022年度和2023年度，公司与同行业可比公司中境内境外收入分布及变动情况具体如下：

单位：亿元

公司名称	项目	2023年度			2022年度			2021年度	
		营业收入	占比	增幅	营业收入	占比	增幅	营业收入	占比
上汽集团	境内	6,326.66	84.96%	-4.24%	6,606.83	88.79%	-8.63%	7,231.12	92.72%
	境外	1,120.39	15.04%	34.37%	833.80	11.21%	46.97%	567.34	7.28%
	合计	7,447.05	100.00%	0.09%	7,440.63	100.00%	-4.59%	7,798.46	100.00%
比亚迪	境内	4,420.94	73.40%	32.92%	3,326.07	78.43%	118.48%	1,522.35	70.43%
	境外	1,602.22	26.60%	75.20%	914.53	21.57%	43.10%	639.07	29.57%

	合计	6,023.15	100.00%	42.04%	4,240.61	100.00%	96.20%	2,161.42	100.00%
长城汽车	境内	1,181.12	68.98%	8.99%	1,083.67	80.44%	-7.79%	1,175.19	88.07%
	境外	531.14	31.02%	101.53%	263.56	19.56%	65.56%	159.19	11.93%
	合计	1,712.27	100.00%	27.10%	1,347.23	100.00%	0.96%	1,334.38	100.00%
长安汽车	境内	1,307.61	86.43%	21.25%	1,078.41	88.94%	10.79%	973.38	92.58%
	境外	205.36	13.57%	53.13%	134.11	11.06%	71.87%	78.03	7.42%
	合计	1,512.98	100.00%	24.78%	1,212.53	100.00%	15.32%	1,051.42	100.00%
广汽集团	境内	1,241.85	95.74%	16.19%	1,068.77	97.16%	44.84%	737.88	97.51%
	境外	55.21	4.26%	76.45%	31.29	2.84%	65.78%	18.87	2.49%
	合计	1,297.06	100.00%	17.91%	1,100.06	100.00%	45.36%	756.76	100.00%
福田汽车	境内	429.07	76.49%	26.13%	340.18	73.24%	-30.05%	486.31	88.46%
	境外	131.89	23.51%	6.12%	124.29	26.76%	95.94%	63.43	11.54%
	合计	560.97	100.00%	20.78%	464.47	100.00%	-15.51%	549.74	100.00%
赛力斯	境内	296.79	85.67%	2.15%	290.55	88.13%	118.83%	132.77	83.38%
	境外	49.66	14.33%	26.92%	39.13	11.87%	47.81%	26.47	16.62%
	合计	346.45	100.00%	5.09%	329.67	100.00%	107.03%	159.24	100.00%
平均值	境内	/	81.67%	14.77%	/	85.02%	35.21%	/	87.59%
	境外	/	18.33%	53.39%	/	14.98%	62.43%	/	12.41%
公司	境内	155.56	37.32%	-20.98%	196.87	65.61%	-33.66%	296.74	82.53%
	境外	261.27	62.68%	153.20%	103.19	34.39%	64.28%	62.81	17.47%
	合计	416.83	100.00%	38.92%	300.06	100.00%	-16.55%	359.55	100.00%

注：同行业可比公司中上汽集团、比亚迪、长城汽车、长安汽车、广汽集团、福田汽车和赛力斯在年度报告中披露了境内境外收入分布情况。

由上表可知，公司同行业可比公司境外收入规模及占比整体呈上升趋势，与公司境外收入规模及占比变动趋势一致，主要系近年来中国汽车企业日益重视海外市场发展，纷纷加快出海布局速度，中国汽车品牌在境外逐步建立起竞

争优势，产品综合实力逐年增强，境外营业收入整体呈增长趋势。

公司境外收入规模增速和占比高于同行业可比公司，主要原因分析如下：

1、境内销售方面，一方面，受 2022 年以来中国基建投资增速放缓和行业周期影响，作为以商用车为主要收入构成的车企，报告期内公司商用车境内收入整体呈下降趋势；另一方面，国内乘用车市场竞争日趋激烈，国内车企纷纷向新能源、智能、网联汽车方向发展，公司亦处于发展战略、产品结构调整的过程中，乘用车产品竞争力现阶段相对不强，报告期内公司乘用车境内销量和营业收入下降趋势明显。

2、境外销售方面，2022 年以来受地缘政治与国际贸易因素影响，海外市场对公司产品需求逐年提升，境外产品单价相对境内的优势逐渐显现，报告期内公司境外乘用车和商用车产品销量和营业收入快速增长；

因此，结合报告期内境内外市场情况的变化，公司为匹配境外市场需求，加大境外销售支持力度，导致报告期内境外收入增幅较大，综合导致公司境外收入占比高于同行业可比公司。

综上，公司报告期内境内境外收入分布及变动情况与同行业可比公司变动趋势一致，公司境外收入占比高于同行业可比公司主要系公司为匹配境外市场需求，加大境外销售支持力度，符合公司经营情况，具有合理性。

四、结合单价、单位成本、销售结构等分析各主要产品毛利率变动的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，境内外销售毛利率的差异情况及原因；

（一）结合单价、单位成本、销售结构等分析各主要产品毛利率变动的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

报告期内，公司主营业务收入由商用车、乘用车、客车、底盘及其他构成，对公司主营业务毛利率、各主要产品的营业收入和毛利率的具体分析情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月			2023年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
商用车	1,504,603.08	50.85%	9.57%	2,102,426.33	50.44%	11.90%

乘用车	1,177,284.88	39.79%	11.41%	1,591,643.63	38.18%	8.70%
客车	157,077.27	5.31%	9.44%	196,303.46	4.71%	7.61%
底盘及其他	119,798.08	4.05%	15.19%	277,902.89	6.67%	11.74%
合计	2,958,763.31	100.00%	10.52%	4,168,276.30	100.00%	10.47%
项目	2022年度			2021年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
商用车	1,611,433.31	53.70%	8.85%	2,355,187.81	65.50%	9.59%
乘用车	1,010,701.87	33.68%	2.85%	872,260.78	24.26%	-1.85%
客车	135,980.26	4.53%	4.47%	160,505.88	4.46%	5.71%
底盘及其他	242,458.60	8.08%	17.29%	207,547.27	5.77%	17.59%
合计	3,000,574.05	100.00%	7.31%	3,595,501.74	100.00%	7.10%

如上表所示，报告期内公司主营业务毛利率分别为 7.10%、7.31%、10.47% 和 10.52%，呈逐年上涨趋势，公司产品结构和毛利率变动对主营业务毛利率变动的影响具体如下：

项目	2024年 1-9月	2023年度	2022年度
主营业务毛利率较上一年度变动	0.05%	3.16%	0.21%
产品结构变动对毛利率变动的贡献	-0.11%	-0.15%	-0.37%
产品毛利率变动对毛利率变动的贡献	0.17%	3.30%	0.58%

注：产品结构变动对毛利率变动的贡献=Σ[(本年度产品销售收入占比-上年度产品销售收入占比) *本年度该产品毛利率]；产品毛利率变动对毛利率变动的贡献=Σ[(本年度产品销售毛利率-上年度产品销售毛利率) *上年度该产品的销售收入占比]

如上表所示，2022年度公司主营业务毛利率较2021年上升0.21个百分点，主要原因系2022年公司主要产品中乘用车毛利率上升贡献较多所致；2023年公司主营业务毛利率较2022年上升3.16个百分点，主要原因系公司主要产品中商用车、乘用车和客车毛利率均出现较大幅度上升所致；2024年1-9月公司主营业务毛利率较2023年上升0.05个百分点，主要原因系公司主要产品中乘用车、客车、底盘及其他毛利率均上升所致。

报告期内，公司主要产品商用车、乘用车和客车的销售单价、单位成本、毛利率及同行业可比公司对比情况如下：

1、商用车

单位：辆、万元/辆

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
毛利率	9.57%	11.90%	8.85%	9.59%
销售数量	178,114	227,821	179,200	261,890
销售单价	8.45	9.23	8.99	8.99
单位成本	7.64	8.13	8.20	8.13

由上表可知，报告期内，公司商用车毛利率分别为 9.59%、8.85%、11.90% 和 9.57%。2022 年度，公司商用车毛利率同比有所下降，主要系 2022 年国内商用车市场萎缩，销量和收入大幅下降，销量下降导致产品分摊的单位固定成本增加，综合导致毛利率下降；2023 年度，公司商用车销售单价有所上涨，同时销售规模的提升形成了一定的规模效应导致单位成本下降，综合导致 2023 年度商用车毛利率上升；2024 年 1-9 月，受商用车整体市场竞争情况和产品结构影响，公司商用车销售单价下降幅度大于单位成本下降幅度，导致公司 2024 年 1-9 月商用车毛利率较 2023 年度有所下降。

选取同行业可比公司中以商用车作为主营业务的上市公司与公司商用车系列毛利率对比如下：

公司名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
东风股份	3.03%	4.26%	8.73%	10.48%
一汽解放	6.72%	8.25%	8.03%	10.07%
福田汽车	12.59%	11.38%	11.38%	10.17%
江铃汽车	13.86%	15.38%	14.25%	14.49%
平均值	9.05%	9.82%	10.60%	11.30%
江淮汽车-商用车	9.57%	11.90%	8.85%	9.59%

由上表可知，2021 年至 2022 年，公司商用车毛利率有所下降，与同行业可比公司变动趋势一致；2021 年度，公司商用车毛利率与东风股份、一汽解放、福田汽车相当，低于江铃汽车，2022 年度与东风股份、一汽解放相当，低于福田汽车和江铃汽车；2023 年度，公司商用车毛利率上升而同行业可比公司平均值下降，主要原因系公司商用车 2023 年度出口量增长幅度较大，商用车海外市场毛利率较高所致；2024 年 1-9 月，公司商用车毛利率与同行业可比公司平均值基本相当且变动趋势一致。

综上，公司商用车毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，变动原因具有合理性。

2、乘用车

单位：辆、万元/辆

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
毛利率	11.41%	8.70%	2.85%	-1.85%
销售数量	131,382	199,941	139,497	139,847
销售单价	8.96	7.96	7.25	6.24
单位成本	7.94	7.27	7.04	6.35

由上表可知，报告期内，公司乘用车毛利率分别为-1.85%、2.85%、8.70%和11.41%，毛利率持续上升，主要原因系报告期内国内市场乘用车市场竞争较为激烈，公司乘用车主要产品在国内市场竞争力不强，销售毛利率较低，同时公司加大对海外市场销售支持力度，毛利率较高的海外市场销售占比持续提高所致。其中：2021年度，公司乘用车毛利率为负，主要系为应对市场竞争，公司主要乘用车产品市场促销力度较大导致毛利率为负。2022年、2023年和2024年1-9月，公司乘用车销售单价持续上升，毛利率由负转正且逐年上升，主要系公司抓住市场机遇加大海外市场销售力度，报告期内公司乘用车境外销售占从2021年度的约五分之一逐渐上升至2024年1-9月的约五分之四，境外销售占比持续提升；同时2022年随着全球公共卫生事件逐渐结束以及人民币汇率变动等因素影响，境外销售毛利率大幅上升，带动公司乘用车销售毛利率上升。2023年度和2024年1-9月，公司乘用车毛利率由2022年度的2.85%提升至8.70%和11.41%，主要系2023年度和2024年1-9月毛利率较高的境外乘用车销售占比进一步提升，同时境内外乘用车销量整体增长导致单位产品固定成本分摊减少，综合导致公司2023年度和2024年1-9月乘用车毛利率持续提升。

选取同行业可比公司中以乘用车作为主营业务的上市公司与公司乘用车系列毛利率对比如下：

公司名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
上汽集团	8.91%	10.19%	9.61%	9.63%
比亚迪	20.77%	20.21%	17.04%	13.02%
长安汽车	14.38%	18.36%	20.49%	16.64%

长城汽车	20.76%	18.73%	19.37%	16.16%
广汽集团	6.13%	6.94%	6.99%	7.92%
赛力斯	25.23%	10.39%	11.32%	3.77%
平均值	16.03%	14.14%	14.14%	11.19%
江淮汽车-乘用车	11.41%	8.70%	2.85%	-1.85%

由上表可知，报告期内同行业可比公司整体毛利率呈上升趋势，公司乘用车毛利率整体变动趋势与同行业可比公司一致。同时，受公司乘用车国内品牌影响力、市场定价策略和规模效益等因素影响，公司乘用车毛利率整体低于同行业可比公司。2021年度和2022年度公司乘用车毛利率较同行业可比公司偏低较多，主要系公司乘用车境内销售毛利率水平较低，2021年度和2022年度境内销售占比较高所致；2023年度和2024年1-9月，公司乘用车境外销售占比大幅上升，带动乘用车毛利率上升较多，但低于同行业可比公司平均值，主要系比亚迪、长安汽车、长城汽车、赛力斯等毛利率较高所致。

综上，公司乘用车毛利率低于同行业可比公司，差异原因合理，整体变动趋势与同行业可比公司基本一致。

3、客车

单位：辆、万元/辆

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
毛利率	9.44%	7.61%	4.47%	5.71%
销售数量	3,819	4,323	3,102	3,828
销售单价	41.13	45.41	43.84	41.93
单位成本	37.25	41.96	41.88	39.53

由上表可知，报告期内，公司客车毛利率分别为5.71%、4.47%、7.61%和9.44%，呈逐年上升趋势，主要系受市场需求、车型结构、行业周期、上游原材料成本波动等因素影响。其中：2022年度，公司客车毛利率较2021年度下降1.24个百分点，主要系受公共卫生事件、供应链暂时性紊乱、产品生产成本增加等多方面因素影响，同时2022年公司客车销量较2021年度下降18.97%，销量下降导致产品单位固定成本分摊的金额增加，综合导致毛利率下降；2023年度，公司客车毛利率较2022年度上升3.14个百分点，主要系2023年随着市场需求回暖，公司客车销量大幅上涨，较2022年增加39.36%，且境外客车售价和

销量均有所上升，客车售价增长率大于单位成本变动率，综合导致 2023 年度毛利率上升；2024 年 1-9 月，公司客车毛利率较 2023 年度上升 1.83 个百分点，主要系一方面原材料采购成本有所下降，主要为电池采购成本下降，另一方面，2024 年 1-9 月公司毛利率较高的双层车及公交车收入有所上涨所致。

选取同行业可比公司中以客车作为主营业务的上市公司与公司客车系列毛利率对比如下：

公司名称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
宇通客车	21.33%	25.65%	22.83%	18.65%
中通客车	16.74%	23.94%	17.46%	11.89%
金龙汽车	10.66%	11.56%	9.56%	8.80%
亚星客车（终止上市）	/	13.34%	8.52%	6.57%
平均值	16.24%	18.62%	14.59%	11.48%
江淮汽车-客车	9.44%	7.61%	4.47%	5.71%

由上表可知，报告期内，公司与同行业可比公司毛利率均呈上升趋势，2024 年 1-9 月较之前年度有所下降，公司客车业务报告期内整体呈波动上升趋势，且较同行业可比公司平均值偏低，主要系公司客车总体产销量较小，规模效应相对可比公司不够显著。

综上，公司客车毛利率低于同行业可比公司，差异原因合理，整体变动趋势与同行业可比公司基本一致。

（二）境内外销售毛利率的差异情况及原因

报告期内，公司境内外销售毛利率情况如下：

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境内销售毛利率	2.14%	4.11%	5.09%	7.52%
境外销售毛利率	15.55%	14.25%	11.56%	5.13%
主营业务毛利率	10.52%	10.47%	7.31%	7.10%

由上表可知，报告期内公司境内销售毛利率分别为 7.52%、5.09%、4.11% 和 2.14%，境外销售毛利率分别为 5.13%、11.56%、14.25% 和 15.55%。报告期内，公司境外销售毛利率整体高于境内，且报告期内境内毛利率逐年下降，境外毛利率逐年上升，主要原因系：

1、境外销售方面，公司作为较早布局海外市场的中国汽车品牌之一，在越南、哈萨克斯坦成立了两家海外合资公司，在海外多个国家和地区建立了全资子公司。报告期内，受境外市场需求逐年增长影响，公司抢抓国际市场机遇，积极推行产品出海战略，境外部分地区对于公司瑞风、嘉悦、星锐、轻卡、皮卡等整车需求逐年增加，车型更新升级引起产品溢价相应提升，公司同类型整车的境外定价一般高于境内，且报告期内销售单价变动率高于单位成本变动率，导致报告期内公司境外销售毛利率逐年上升。此外，2021年度，公司境外销售毛利率低于境内销售毛利率，主要原因系2021年度受公共卫生事件影响，境外收入减少，以及2021年度汇率变动，以人民币结算的销售收入因汇率换算而减少，以上综合导致2021年度境外销售毛利率低于境内销售毛利率；

2、境内销售方面，一方面受近年来宏观经济波动、基础设施建设投资放缓影响，报告期内公司境内商用车销量和售价均呈下降趋势，且单价下降趋势高于成本下降趋势，导致报告期内公司境内商用车毛利率逐年下降；另一方面，受国内乘用车市场竞争较为激烈、公司乘用车品牌影响力相对不强以及促销活动影响，报告期内公司境内乘用车毛利率逐年下降，以上综合导致报告期内公司境内销售毛利率逐年下降。

此外，2021年度、2022年度和2023年度，公司与同行业可比公司境内境外毛利率及其变动情况具体如下：

公司名称	项目	2023年度	2022年度	2021年度
上汽集团	境内	13.08%	12.27%	11.65%
	境外	6.30%	8.02%	7.45%
比亚迪	境内	24.96%	20.62%	15.56%
	境外	7.11%	4.02%	6.97%
长城汽车	境内	15.52%	17.41%	16.60%
	境外	26.01%	27.12%	12.65%
长安汽车	境内	17.35%	22.26%	17.71%
	境外	24.75%	6.25%	3.28%
广汽集团	境内	4.88%	5.29%	5.69%
	境外	13.75%	10.39%	20.83%
福田汽车	境内	9.74%	10.82%	9.83%

	境外	16.72%	12.91%	12.82%
赛力斯	境内	7.55%	9.76%	0.64%
	境外	21.21%	19.00%	14.93%
平均值	境内	13.30%	14.06%	11.10%
	境外	16.55%	12.53%	11.28%
公司	境内	4.11%	5.09%	7.52%
	境外	14.25%	11.56%	5.13%

由上表可知，境外销售方面，2021年至2023年，公司境外销售毛利率与同行业可比公司均呈上升趋势。境内销售方面，公司境内销售毛利率在2021年至2023年呈下降趋势且低于同行业可比公司整体平均水平，主要系：一方面，受不同整车厂商品牌影响力、市场定价策略影响，公司境内销售毛利率相较于同行业可比公司整体较低；另一方面，公司整车收入中商用车占比较高，而上述披露境内外毛利率的同行业可比公司中除福田汽车外均为以乘用车为主导产品的国内头部汽车企业，受近年来宏观经济波动、基础建设投资放缓等因素影响，公司商用车境内销售毛利率下降明显，导致公司2021年至2023年境内销售毛利率呈下降趋势。

从境内外毛利率差异来看，2021年度，公司境内销售毛利率大于境外，而同行业可比公司境内销售毛利率平均值小于境外，主要系受境外毛利率较高的广汽集团、赛力斯影响，2021年度公司境内外毛利率与上汽集团、比亚迪、长城汽车和长安汽车类似；2022年度至2023年度，公司境内销售毛利率均小于境外且差异较大，同行业可比公司境内外销售毛利率差异较小且变动趋势与公司存在差异，主要系受不同公司产品结构的影响所致，2022年度至2023年度公司境内外毛利率以及变动趋势与福田汽车、广汽集团、赛力斯和长城汽车类似。

五、客户集中度快速提升的原因，区分客户类型说明报告期内向主要客户的销售情况并分析变动情况；成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户的基本情况，销售金额变动的合理性，销售金额与客户规模的匹配性；

（一）客户集中度快速提升的原因，区分客户类型说明报告期内向主要客户的销售情况并分析变动情况

1、客户集中度快速提升的原因

报告期内，公司对前五大客户的销售收入占各期营业收入的占比情况如下：

单位：万元

年度	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
前五大客户收入	927,202.58	1,050,666.76	577,891.33	332,000.95
营业收入	3,220,597.61	4,494,036.04	3,649,467.39	4,021,352.11
前五大客户占营业收入比例	28.79%	23.38%	15.84%	8.26%

如上表所示，报告期内公司客户集中度呈上升趋势，主要系报告期内公司境外收入逐年上升，公司聚焦“一带一路”等特定区域市场，相关贸易商客户和境外经销商订单快速增加，导致贸易商订单增加，客户集中度提升，详见本题“2、区分客户类型说明报告期内向主要客户的销售情况并分析变动情况”。

2、区分客户类型说明报告期内向主要客户的销售情况并分析变动情况

报告期内，公司客户主要分为经销客户、贸易客户和直销客户，其中经销客户指公司通过经销商将产品销售给终端客户，贸易客户指公司通过国内外贸易企业销售至境外客户，直销客户指公司直接面向终端客户销售产品或服务。

单位：万元

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销	2,044,552.25	63.48%	2,928,015.19	65.15%	2,762,186.14	75.69%	3,418,815.17	85.02%
贸易	816,435.15	25.35%	986,583.16	21.95%	381,350.06	10.45%	170,393.56	4.24%
直销	359,610.20	11.17%	579,437.69	12.89%	505,931.18	13.86%	432,143.38	10.75%
合计	3,220,597.61	100.00%	4,494,036.04	100.00%	3,649,467.39	100.00%	4,021,352.11	100.00%

由上表可知，报告期内，公司客户以经销为主，其次分别为贸易及直销。报告期各期，公司各按客户类型分类的前五大客户的具体销售情况如下：

①经销客户

单位：万元

2024年1-9月			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户三	193,782.30	6.02%
2	客户十五	55,804.35	1.73%

3	客户十六	26,967.98	0.84%
4	客户十七	26,926.00	0.84%
5	客户二十	26,904.04	0.84%
合计		330,384.67	10.26%
2023 年度			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户三	232,507.10	5.17%
2	客户十七	66,514.96	1.48%
3	客户十九	65,599.09	1.46%
4	客户十五	63,902.69	1.42%
5	客户二十	42,767.87	0.95%
合计		471,291.72	10.49%
2022 年度			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户三	156,905.48	4.30%
2	客户十	119,196.42	3.27%
3	客户二十一	54,159.87	1.48%
4	客户二十	49,273.56	1.35%
5	客户十五	47,931.64	1.31%
合计		427,642.53	11.72%
2021 年度			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户十	87,321.80	2.17%
2	客户三	60,499.69	1.50%
3	客户六	50,441.09	1.25%
4	客户十四	40,976.67	1.02%
5	客户十五	40,630.12	1.01%
合计		279,869.37	6.96%

由上表可知，报告期内，公司经销模式前五大客户主要为墨西哥、智利、哈萨克斯坦、阿联酋和部分欧洲国家等国外经销商，除 2021 年度外报告期各期收入占比均在 10%上下波动，报告期内主要客户销售金额的变化主要受不同地区采购需求的波动而有所变化，具体分析如下：

2022 年度与 2021 年度相比，客户二十一、客户二十进入前五名经销客户，

客户六、客户十四退出前五名经销客户。其中：客户二十一为公司常年服务客户，随着当年全球公共卫生事件逐渐结束，当地汽车需求量逐渐恢复，同时公司联合经销商进行销售策划，致使其当年进入前五名经销客户，后由于 2022 年度当地市场需求逐渐释放完成，导致 2023 年公司对其销售规模减少并退出公司 2023 年度前五名经销客户；客户二十因 2021 年度仅采购公司瑞风 S3 一款车型进入当地市场，而 2022 年度增加采购瑞风 S2、皮卡等爆款车型，同时公司加快当地市场销售节奏，致使其当年进入前五名经销客户；客户六为公司常年服务客户，因国内商用车市场 2022 年需求整体下降，公司对其销售额在 2022 年下降并导致其退出公司 2022 年前五名经销客户；客户十四因销售规模增长相对小于客户三、客户十等所在地区，致使其当年退出前五名经销客户。

2023 年度与 2022 年度相比，客户十七和客户十九进入前五名客户，客户十和客户二十一退出前五名客户。其中：客户十九因当地政府管制原因在 2023 年恢复进口配额制度，2023 年 3 月开始向包括公司在内的厂家采购汽车产品，导致公司对其销售额增加并进入当年前五名经销商，2024 年 1-9 月因未获取当地政府进口配额，导致其在 2024 年 1-9 月退出公司前五名经销客户；客户十因当地市场需求萎缩以及当地经销商逐渐采取多汽车品牌采购策略，导致公司 2023 年对其销售额有所下降，进而导致其当年退出前五名经销客户。其他客户因各年对公司采购需求的变化导致公司对其销售额有所波动。

2024 年 1-9 月与 2023 年度相比，客户十六进入前五名经销客户，客户十九退出前五名经销客户。其中客户十六因当地终端需求增加，公司对其销售规模增长致使其进入前五名经销客户。

②贸易客户

单位：万元

2024 年 1-9 月			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户一	294,687.27	9.15%
2	客户二	240,928.10	7.48%
3	客户四	115,135.55	3.57%
4	客户五	82,669.36	2.57%
5	客户八	41,522.07	1.29%

合计		774,942.35	24.06%
2023 年度			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户七	305,327.04	6.79%
2	客户四	266,179.56	5.92%
3	客户八	126,167.39	2.81%
4	客户五	86,445.94	1.92%
5	客户一	65,788.65	1.46%
合计		849,908.59	18.91%
2022 年度			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户四	101,086.64	2.77%
2	客户十一	80,986.04	2.22%
3	客户五	65,212.02	1.79%
4	客户八	49,579.57	1.36%
5	客户二十二	46,298.25	1.27%
合计		343,162.52	9.40%
2021 年度			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户十三	61,254.66	1.52%
2	客户四	41,208.36	1.02%
3	客户八	17,652.95	0.44%
4	客户二十二	13,397.28	0.33%
5	客户五	12,087.63	0.30%
合计		133,513.25	3.62%

受地缘政治与国际贸易因素影响，同时为优化出口成本、拓宽销售渠道，公司选择上述贸易商为公司代理出口，在相关国际市场与该等贸易商合作进行销售，因受终端市场需求增加影响，报告期内上述贸易商对公司的采购额整体呈上升趋势，因各家贸易商销售渠道和销售能力差异，各年度间公司对前述贸易商的销售额有所波动。同时，客户十三、客户十一因在海外目的地市场业务模式发生变化，报告期内公司逐渐停止与其合作。

③直销客户

单位：万元

2024年1-9月			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户二十三	22,459.33	0.70%
2	客户二十四	11,383.37	0.35%
3	客户二十五	6,876.89	0.21%
4	客户二十六	4,394.04	0.14%
5	客户二十七	3,539.82	0.11%
合计		48,653.46	1.51%
2023年度			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户九	120,485.66	2.68%
2	客户二十四	24,915.62	0.55%
3	客户二十三	11,702.28	0.26%
4	客户二十八	4,273.45	0.10%
5	客户二十九	4,060.18	0.09%
合计		165,437.19	3.68%
2022年度			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户九	119,716.75	3.28%
2	客户三十	14,263.01	0.39%
3	客户三十一	7,074.34	0.19%
4	客户三十二	6,620.18	0.18%
5	客户二十八	5,292.04	0.15%
合计		152,966.31	4.19%
2021年度			
序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入比例
1	客户十二	72,483.71	1.80%
2	客户三十三	11,033.95	0.27%
3	客户二十三	7,420.51	0.18%
4	客户三十四	4,806.06	0.12%

5	客户十八	4,090.97	0.10%
合计		99,835.20	2.48%

由上表可知，报告期内公司直销客户占比相对较小，其中蔚来汽车下属子公司为公司 2021 年度至 2023 年度直销客户中的第一大客户，公司主要为其提供整车制造服务，2024 年该项业务已终止。报告期内，公司其他前五大直销客户均为安凯客车客户，包括各地公交公司、汽车运输公司等，各主要客户根据实际需求各年度采购金额有所波动。此外，2023 年以来，公司前五大直销客户中境外客户增加，主要系公司客车业务境外销售收入增加所致，2023 年度公司境外客车收入同比增长 263.77%。

（二）成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户的基本情况，销售金额变动的合理性，销售金额与客户规模的匹配性

报告期内，公司前十大客户中成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户的基本情况及销售金额如下：

序号	客户名称	设立时间	注册资本 (人民币)	客户经营规模	公司对其销售金额（万元）			
					2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
1	客户一	2023/04	500 万元	年营业额 1 亿元以上	294,687.27	65,788.65	-	-
2	客户二	2024/02	500 万元	年营业额 1 亿元以上	240,928.10	-	-	-
3	客户七	2022/08	500 万元	年营业额 1 亿元以上	23,947.79	305,327.04	30,373.36	-
4	客户四	2018/08	110 万元	年营业额 1 亿元以上	115,135.55	266,179.56	101,086.64	41,208.36
5	客户五	2019/09	110 万元	年营业额 1 亿元以上	82,669.36	86,445.94	65,212.02	12,087.63
6	客户八	2019/04	110 万元	年营业额 1 亿元以上	41,522.07	126,167.39	49,579.57	17,652.95
7	客户二十二	2020/10	110 万元	年营业额 1 亿元以上	17,545.01	41,291.75	46,298.25	13,397.28

注：上表中客户经营规模来源于客户访谈信息。

受地缘政治与国际贸易因素影响，同时为优化出口成本、拓宽销售渠道，

公司选择上述贸易商为公司代理出口，在相关国际市场与该等贸易商合作进行销售，因受终端市场需求增加影响，报告期内对公司的采购额整体呈上升趋势。因各家贸易商销售渠道和销售能力差异，各年度对前述贸易商的销售额有所波动。

综上，公司报告期内对上述成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户的销售金额变动合理，销售金额与客户规模匹配。

六、报告期内政府补助金额下降的原因

报告期内，公司政府补助具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年 1-9月	2023年度	2022年度	2021年度	与资产相关/ 与收益相关
1、与递延收益相关的政府补助	9,756.44	32,358.40	21,743.47	22,122.14	与资产相关
	438.82	471.36	158.00	59.41	与收益相关
2、直接计入当期损益的政府补助	10,904.95	103,718.06	98,582.97	178,289.33	与收益相关
其中：项目研发补助	5,012.42	80,100.71	63,000.00	119,000.00	与收益相关
新能源汽车专项扶持基金	2,051.02	14,603.45	6,385.31	25,225.79	与收益相关
新产品导入奖励	-	-	10,000.00	10,000.00	与收益相关
合计	21,100.21	136,547.82	120,484.44	200,470.88	—

报告期内，公司与递延收益相关的政府补助主要系“油（气）改电”补贴、自主创新重大项目补贴、退城进园资产补贴、基础投资补偿款等；直接计入当期损益的政府补助主要系项目研发补贴、新能源汽车专项扶持基金、工业发展政策补助、外贸促进资金补贴、企业稳岗补贴、财政贴息等。报告期内，公司政府补助金额逐年下降，主要系项目研发补助、新能源汽车专项扶持基金和新产品导入奖励及其他计入当期损益的政府补助项目减少所致，符合公司实际情况。

【核查情况】

一、核查程序

就上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人报告期内的销售快报、定期报告，分析报告期内公司主要产

品销量、均价变化情况，分析收入波动的原因及合理性；获取发行人报告期内其他业务收入明细表，分析其他业务收入的主要内容及波动原因；获取发行人报告期内销售费用明细表，分析售后服务费与营业收入的匹配情况；查阅同行业可比公司定期报告及行业分析报告，分析公司业绩变动及收入季节性分布情况与同行业可比公司是否存在差异及其原因；

2、访谈发行人管理层并结合产品结构、毛利率、期间费用、非经常性损益等方面，了解并分析报告期内公司扣非归母净利润持续为负的原因，归属于母公司股东的净利润变动幅度较大的原因及合理性；获取公司 2024 年三季度和 2023 年三季度，结合公司主要产品的销售情况和毛利率等，分析公司归属于母公司股东的净利润同比增加的原因；

3、访谈发行人管理层，了解公司报告期内境内收入金额持续下降的原因，境外收入金额大幅增长的原因；获取公司境外销售主要客户明细表，分析报告期内公司境外销售的主要客户、销售的主要产品及销售模式；查阅了报告期内发行人海关出口报关数据表、免抵退税出口申报表等数据，分析与境外销售规模的匹配性；查阅同行业可比公司公开信息，分析报告期内公司境内境外收入分布及变动情况与同行业可比公司的差异情况及原因；

4、获取公司报告期内定期报告，分析报告期各期公司主要产品营业收入、收入占比以及毛利率的波动情况，结合销售单价、单位成本等因素，分析公司商用车、乘用车和客车毛利率变动的原因，并查阅同行业可比公司公开信息，与同行业可比公司进行对比分析；访谈发行人管理层，了解公司报告期内主要产品毛利率变动的原因，境内外销售毛利率的差异情况及原因；

5、访谈发行人管理层，了解报告期内公司客户集中度快速提升的原因；获取公司报告期内区分客户类型的主要客户的销售明细表；获取公司报告期各期前十大客户中成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户名单，通过企查查等公开网络查询其基本情况，访谈发行人管理层，了解公司对前述客户销售金额变动的合理性及与客户规模的匹配性；

6、获取发行人报告期内政府补助明细表，分析报告期内政府补助金额下降的原因。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司主营业务收入变动主要受产品结构、销售单价和销量的影响，因行业政策、公共卫生事件、市场需求等因素发生变动，公司各产品的销量、销售均价发生变动，具有合理性；报告期内，公司其他业务收入主要由材料销售收入、海外运保费收入、运输费收入等构成，受公司对成套 KD 散件核算和报告期内境外收入增长影响，公司其他业务收入发生变动，具有合理性；报告期内，公司售后服务费与营业收入变动基本匹配，售后服务费增长主要系受市场竞争加剧、维修难度上升和质保期内产品保有量增加所致；报告期内，公司业绩变动及收入季节性分布情况与同行业可比公司不存在重大差异，与行业变化趋势基本一致；

2、报告期内，公司扣非归母净利润持续为负主要受汽车行业市场竞争、期间费用较高等因素影响，此外还受联营企业投资亏损、资产减值损失的影响；公司归属于母公司股东的净利润变动幅度较大主要系报告期内营业收入规模、产品毛利率受宏观经济、市场环境等因素影响有所波动，同时汇兑损益、政府补助、资产处置收益等利润表项目变动幅度较大，具有合理性；公司 2024 年 1-9 月归属于母公司股东的净利润同比增加，主要系受当期资产处置收益增加和财务费用减少较多影响；

3、报告期内，公司境内收入金额持续下降，境外收入金额大幅增长主要受宏观经济、市场周期、行业竞争格局、地缘政治以及公司战略调整等因素影响，具有合理性；报告期内，公司报关数据、出口退税金额与外销业务规模相匹配；报告期内，公司报告期内境内境外收入分布及变动情况与同行业可比公司变动趋势一致，境外收入占比高于同行业可比公司主要系公司为匹配境外市场需求，加大境外销售支持力度，符合公司经营情况，具有合理性；

4、报告期内，公司各产品毛利率波动的主要因素受行业发展情况、市场竞争、业务模式等因素影响，毛利率变动合理，商用车毛利率与同行业可比公司不存在重大差异，乘用车与客车毛利率低于同行业可比公司，差异原因合理，整体变动趋势与同行业可比公司基本一致；报告期内，公司境外销售毛利率整

体大于境内，主要系受国内宏观经济波动、行业周期、公司品牌影响力、海外市场需求增长以及公司战略调整等因素影响，具有合理性；

5、报告期内，公司客户集中度快速提升，主要系公司境外收入逐年上升，国内出口贸易商聚焦特定区域市场，导致贸易商订单增加，客户集中度提升，具有合理性；报告期内，公司经销、贸易和直销主要客户的销售情况变动合理，符合公司实际情况；报告期内，成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户的销售金额变动合理，销售金额与客户规模匹配；

6、报告期内，公司政府补助金额逐年下降，主要系项目研发补助、新能源汽车专项扶持基金和新产品导入奖励等直接计入当期损益的政府补助金额减少所致，符合公司实际情况。

三、对不同类型客户及成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户的核查程序、比例、结论

(一) 对不同类型客户的核查程序、比例、结论

1、核查程序

①函证

保荐机构和申报会计师对发行人报告期内不同类型的主要客户发函，函证的具体情况如下：

单位：万元

项目		2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
经销客户	发函客户对应的收入金额	411,433.78	20.12%	1,254,026.15	42.83%	1,011,969.18	36.64%	1,160,335.46	33.70%
	回函确认客户对应的收入金额	304,082.51	14.87%	1,044,841.94	35.68%	795,520.56	28.80%	766,219.31	22.25%
	营业收入	2,044,552.25	100.00%	2,928,015.19	100.00%	2,762,186.14	100.00%	3,443,607.85	100.00%
贸易客户	发函客户对应的收入金额	816,435.15	100.00%	938,900.96	95.17%	381,350.06	100.00%	145,600.88	100.00%
	回函确认客户对应	816,435.15	100.00%	938,900.96	95.17%	381,350.06	100.00%	145,600.88	100.00%

	的收入金额								
	营业收入	816,435.15	100.00%	986,583.16	100.00%	381,350.06	100.00%	145,600.88	100.00%
直销客户	发函客户对应的收入金额	2,477.01	0.69%	316,215.81	54.57%	270,256.16	53.42%	242,735.19	56.17%
	回函确认客户对应的收入金额	2,477.01	0.69%	288,616.27	49.81%	253,020.90	50.01%	195,475.82	45.23%
	营业收入	359,610.20	100.00%	579,437.69	100.00%	505,931.18	100.00%	432,143.38	100.00%
合计	发函客户对应的收入金额	1,230,345.95	38.20%	2,509,142.92	55.83%	1,663,575.40	45.58%	1,548,671.53	38.51%
	回函确认客户对应的收入金额	1,122,994.68	34.87%	2,272,359.17	50.56%	1,429,891.52	39.18%	1,107,296.01	27.54%
	营业收入	3,220,597.61	100.00%	4,494,036.04	100.00%	3,649,467.39	100.00%	4,021,352.11	100.00%

②访谈

保荐机构和申报会计师对发行人报告期各期主要客户进行访谈，分客户类型统计的访谈具体情况如下：

单位：万元

项目		2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
经销客户	营业收入(A)	2,044,552.25	2,928,015.19	2,762,186.14	3,443,607.85
	访谈对应金额(B)	387,064.25	536,082.07	340,329.53	234,110.02
	核查比例(C=B/A)	18.93%	18.31%	12.32%	6.80%
贸易客户	营业收入(A)	816,435.15	986,583.16	381,350.06	145,600.88
	访谈对应金额(B)	816,435.15	891,200.34	300,364.02	145,600.88
	核查比例(C=B/A)	100.00%	90.33%	78.76%	100.00%
直销客户	营业收入(A)	359,610.20	579,437.69	505,931.18	432,143.38
	访谈对应金额(B)	2,477.01	120,485.66	119,716.75	72,483.71
	核查比例(C=B/A)	0.69%	20.79%	23.66%	16.77%
合计	营业收入(A)	3,220,597.61	4,494,036.04	3,649,467.39	4,021,352.11

	访谈对应金额 (B)	1,205,976.42	1,547,768.06	760,410.29	452,194.62
	核查比例 (C=B/A)	37.45%	34.44%	20.84%	11.24%

③穿行测试

保荐机构和申报会计师选取报告期内各期主要客户，检查相关会计凭证、销售合同、发货记录、物流记录、收货（报关）记录、发票以及回款记录等。

单位：万元

项目		2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
经销客户	营业收入 (A)	2,044,552.25	2,928,015.19	2,762,186.14	3,443,607.85
	核查金额 (B)	330,381.55	196,016.74	324,033.54	314,714.24
	核查比例 (C=B/A)	16.16%	6.69%	11.73%	9.14%
贸易客户	营业收入 (A)	816,435.15	986,583.16	381,350.06	145,600.88
	核查金额 (B)	774,942.35	849,908.59	343,162.52	102,463.02
	核查比例 (C=B/A)	94.92%	86.15%	89.99%	70.37%
直销客户	营业收入 (A)	359,610.20	579,437.69	505,931.18	432,143.38
	核查金额 (B)	-	-	119,716.75	72,483.71
	核查比例 (C=B/A)	-	-	23.66%	16.77%
合计	营业收入 (A)	3,220,597.61	4,494,036.04	3,649,467.39	4,021,352.11
	核查金额 (B)	1,105,323.90	1,045,925.33	786,912.81	489,660.98
	核查比例 (C=B/A)	34.32%	23.27%	21.56%	12.18%

2、核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人对不同类型客户的收入确认真实、准确，不存在异常的情形，符合《企业会计准则》的相关规定。

(二) 成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户的核查程序、比例

1、核查程序

①函证

保荐机构和申报会计师对客户一、客户二、客户七、客户四、客户五、客户八和客户二十二等7家客户（以下简称“7家客户”）全部实施了函证程序，报告期各期发函、回函确认金额均为100.00%。具体如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
发函金额	816,435.15	100.00%	891,200.34	100.00%	292,549.84	100.00%	84,346.22	100.00%
回函确认金额	816,435.15	100.00%	891,200.34	100.00%	292,549.84	100.00%	84,346.22	100.00%
营业收入	816,435.15	100.00%	891,200.34	100.00%	292,549.84	100.00%	84,346.22	100.00%

②访谈

保荐机构和申报会计师对上述7家客户全部进行了实地访谈，报告期各期访谈比例为100.00%。

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
7家客户营业收入(A)	816,435.15	891,200.34	292,549.84	84,346.22
访谈对应金额(B)	816,435.15	891,200.34	292,549.84	84,346.22
核查比例(C=B/A)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

③穿行测试

保荐机构和申报会计师选取上述7家客户，检查相关会计凭证、销售合同、发货记录、收货（报关）记录、发票以及回款记录等，各期核查情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
7家客户营业收入(A)	816,435.15	891,200.34	292,549.84	84,346.22
核查金额(B)	774,942.35	849,908.58	262,176.48	41,208.36

核查比例 (C=B/A)	94.92%	95.37%	89.62%	48.86%
-----------------	--------	--------	--------	--------

2、核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人对成立时间较短、规模较小、报告期内新增等主要客户的收入确认真实、准确，不存在异常的情形，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 4. 关于主要资产

根据申报材料，1) 报告期各期末，公司应收款项融资金额分别为 177,637.70 万元、112,909.41 万元、51,274.27 万元和 20,292.81 万元，应收账款金额分别为 218,210.63 万元、307,845.42 万元、297,223.67 万元和 388,801.24 万元；2) 公司其他应收款主要由拆迁补偿款、应收新能源补贴款等构成，合同资产主要为新能源汽车补贴；3) 报告期各期末，公司存货金额分别为 261,821.06 万元、338,831.96 万元、474,567.82 万元和 422,195.41 万元，主要由库存商品、原材料、在成品构成；4) 报告期各期末，公司开发支出账面价值分别为 51,608.97 万元、49,983.00 万元、65,694.70 万元和 109,967.43 万元；5) 截至 2024 年 9 月末，公司专有技术账面价值为 88,362.23 万元，已计提减值准备 113,347.06 万元；6) 报告期各期，公司信用减值损失分别为 1,190.89 万元、-20,676.52 万元、-2,551.53 万元和 -2,360.74 万元，资产减值损失分别为 -51,456.98 万元、-62,699.51 万元、-106,869.04 万元和 -7,734.13 万元。

请发行人说明：（1）不同类型的主要客户结算、信用政策，报告期内相关政策是否发生变化，应收账款余额增长、应收款项融资金额下降的原因；（2）应收账款的坏账准备单项计提相关政策、对应客户及信用情况，并结合账龄、逾期、期后回款、应收账款周转率、坏账核销、同行业可比公司情况等说明坏账准备计提是否充分；（3）报告期内其他应收款的形成原因、主要对手方、规模及占比，应收新能源补贴计入其他应收款、合同资产的划分依据，其他应收款中补偿补贴款的内容、长期未收回的原因；结合账龄、期后回款、主要对手方的信用情况、坏账计提政策及同行业可比公司对比等说明其他应收款坏账准备计提是否充分；（4）报告期内存货金额大幅上涨的具体原因，结合存货的主

要内容、库龄、订单覆盖率、期后销售、产品及原材料价格变动、存货跌价准备计提政策、同行业可比公司情况等说明存货跌价准备计提的充分性；（5）研发费用资本化比例较高的原因及合理性，研发费用率及研发费用资本化率与同行业可比公司的差异情况及原因，研发费用的归集情况及相关研发成果；（6）结合主要专有技术对应报告期内整车销售数量下降等说明减值准备计提是否充分；（7）报告期各期资产及信用减值测试的情况，结合资产减值损失及信用减值损失确认时点与减值迹象发生时点的匹配情况等说明减值损失的计提时点是否准确。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

【说明】

一、不同类型的主要客户结算、信用政策，报告期内相关政策是否发生变化，应收账款余额增长、应收款项融资金额下降的原因

（一）不同类型的主要客户结算、信用政策，报告期内相关政策是否发生变化

报告期内，公司客户包括经销客户、贸易客户及直销客户三种类型，不同类型的主要客户结算、信用政策情况如下：

1、经销客户

序号	客户名称	报告期内结算、信用政策	报告期是否发生变化
1	客户三	含多份不同结算方式的订单，包括：①TT、款到发车；②即期 LC、发运前开出 LC，提单日后 30 天内付款；③TT、180 天 OA	未发生变化
2	客户十五	TT、180 天 OA	未发生变化
3	客户十六	TT、款到发车	未发生变化
4	客户十七	发运前开具 90 天 LC 或 180 天 LC	未发生变化
5	客户十九	TT、90 天 OA	未发生变化
6	客户二十	TT、90 天 OA	未发生变化
7	客户十	TT 或即期 LC；款到发车	未发生变化
8	客户二十一	TT、预付或即期 LC	未发生变化

9	客户十四	TT 或即期 LC；款到发车	未发生变化
10	客户六	信用发车、车款在 3 个月内使用现汇或承兑结清	未发生变化

注：TT 为电汇、LC 为信用证、OA 为赊销，下同。

2、贸易客户

序号	客户名称	报告期内结算、信用政策	报告期是否发生变化
1	客户一	发运前七个工作日内以电汇形式支付全部货款	未发生变化
2	客户二	签订合同支付不含税合同总金额，剩余货款在交付货物、开具发票后 3 个月内支付	未发生变化
3	客户四	签订合同支付不含税合同总金额，剩余货款在交付货物、开具发票后 3 个月内支付	未发生变化
4	客户五	签订合同支付不含税合同总金额，剩余货款在交付货物、开具发票后 3 个月内支付	未发生变化
5	客户八	签订合同支付不含税合同总金额，剩余货款在交付货物、开具发票后 3 个月内支付	未发生变化
6	客户七	发运前七个工作日内以电汇形式支付全部货款	未发生变化
7	客户十一	签订合同支付不含税货款，剩余货款开票后一周内支付	未发生变化
8	客户二十二	现汇预付全部货款后安排发车	未发生变化
9	客户十三	签订合同支付不含税货款，剩余货款开票后一周内支付	未发生变化

3、直销客户

序号	客户名称	报告期内结算、信用政策	报告期是否发生变化
1	客户二十五	TT，预付 30%，尾款发运前付清	未发生变化
2	客户二十三	签订合同支付 30%，车辆交付验收合格支付 50%，余款为质保金或分期支付	未发生变化
3	客户二十四	现汇，合同生效及用款计划批复后支付 30%，验收合格支付 70%	未发生变化
4	客户二十六	TT，预付 25%定金，尾款 75%发运前 14 天内付清	未发生变化
5	客户九	次月支付承兑或现汇	未发生变化
6	客户三十	现汇，首付 30%，验车合格后付至 90%，余款验收合格后半年内一次性付清	未发生变化
7	客户三十一	现汇，合同签订后首付 30%，验车合格后 10 个工作日	未发生变化

序号	客户名称	报告期内结算、信用政策	报告期是否发生变化
8	客户三十二	现汇或承兑，交车后一个月内支付合同总价的30%，验收合格6个月内支付合同总价的30%，验收合格1年内支付合同总价的40%	未发生变化
9	客户三十三	合同签订后付订金1,000万元，车辆验收合格后七个工作日内支付9,369万元，自产品交付之日起18个月内支付1,620万元，合同款的5%作为质保金，自车辆交付之日起5年期满支付	未发生变化
10	客户二十七	TT，提车前付95%，余款一年后支付	未发生变化
11	客户二十八	首付20%，未付款项在3年期限内按季度等额分期付款	未发生变化
12	客户二十九	签署合同后支付100万元定金，车辆按约定验收合格后第一年年度内支付至合同金额的40%，第二年年度末支付合同金额的30%，第三年年度末支付合同金额的30%。	未发生变化
13	客户三十四	现汇，车辆交付后90个工作日内支付90%；剩余10%质保金在8年后的15个工作日内支付。	未发生变化
14	客户十八	现汇，乙方于交易完成之日起5个工作日内通知甲方开具发票，乙方收到甲方发票10个工作日内支付总价款。	未发生变化

报告期内，公司针对不同类型客户采取不同的信用政策和结算政策，主要客户结算、信用政策未发生变化。

（二）应收账款余额增长、应收款项融资金额下降的原因

1、应收账款余额增长的原因

报告期各期末，公司应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
应收账款余额	482,903.19	390,989.28	398,333.43	297,265.41
其中：按单项计提	67,114.75	65,041.27	55,646.26	49,849.52
按组合计提	415,788.44	325,948.01	342,687.17	247,415.89

如上表所示，报告期内公司应收账款余额增长主要系2022年末、2024年9月末按组合计提的应收账款余额增加所致。

(1) 2022 年末按组合计提的应收账款余额增加的原因

公司 2022 年末按组合计提的应收账款余额较 2021 年末增加，主要原因系：

①公司 2022 年为拓展境外市场（当年境外收入同比增加 403,748.16 万元），给予了部分境外客户一定的赊销政策和信用证付款方式，导致主要境外客户应收账款余额增加。其中，对 Allur Group of Companies JSC（哈萨克斯坦）应收账款余额增加 27,885.19 万元，结算信用政策为 180 天赊销；对 Al Habtoor Motors Co.LLC（阿联酋）应收账款余额增加 13,267.85 万元，结算信用政策为 90 天或 180 天信用证。

②公司向蔚来汽车下属子公司采购原材料，也向蔚来汽车下属其他子公司等销售整车。2021 年末，公司将应付材料款与应收整车销售款通过签订三方抹账协议予以抵消，2022 年末公司未与前述相关交易主体签订抹账协议，导致对蔚来汽车相关子公司应收账款余额同比增加 29,076.24 万元。

(2) 2024 年 9 月末按组合计提的应收账款余额增加的原因

公司 2024 年 9 月末按组合计提的应收账款余额较 2023 年末增幅较大，主要原因系：公司为了在市场中保持竞争力，同时更好地维护客户关系，通常在前三季度会给予客户较低的收款压力，年末时考虑到自身资金结算安排等，会加速资金回笼，加大应收账款催收力度，故三季度末应收账款规模通常高于年末。

2、应收款项融资金额下降的原因

报告期各期末，公司应收款项融资余额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 9 月末	2023 年末	2022 年末	2021 年末
应收款项融资余额	20,292.81	51,274.27	112,909.41	177,637.70
其中：应收票据-银行承兑汇票	20,292.81	51,274.27	112,909.41	177,637.70

报告期各期末，公司应收款项融资余额均为应收境内客户支付的银行承兑汇票。报告期内，公司结合自身业务结算需要逐渐减少票据结算占比，同时公司为加快应收票据周转效率，提高应收票据周转频次，导致应收款项融资余额逐年下降。

二、应收账款的坏账准备单项计提相关政策、对应客户及信用情况，并结合账龄、逾期、期后回款、应收账款周转率、坏账核销、同行业可比公司情况等说明坏账准备计提是否充分

(一) 应收账款的坏账准备单项计提相关政策、对应客户及信用情况

公司按照《企业会计准则》和会计政策，对于应收账款，如果有客观证据表明某项应收账款已经发生信用减值，则对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失。报告期各期末，公司结合应收账款账龄、后续还款安排以及客户经营与信用状况等维度综合进行评估确定单项计提比例。整体而言，对出现阶段性付款困难但已约定还款安排的客户，公司结合账龄及还款安排进行单项计提；对于出现信用风险或经营异常的客户，公司结合风险情况判断其风险等级并对应进行单项计提。

报告期各期末，公司单项计提应收账款的坏账准备对应主要客户如下：

单位：万元

期间	客户名称	应收账款余额	坏账准备	计提比例
2024年9月末	深圳市民富沃能新能源汽车有限公司	5,581.12	5,581.12	100.00%
	北京天马通驰汽车租赁有限公司	4,300.00	4,300.00	100.00%
	天津市原野汽车客运有限公司	4,173.48	4,173.48	100.00%
	河北邢安汽车贸易有限公司	3,606.66	3,606.66	100.00%
	河北轩冕汽车销售有限公司	3,241.73	3,241.73	100.00%
	徐州市钺正汽车贸易有限公司（曾用名：一正新能源实业集团有限公司，下同）	1,706.46	1,706.46	100.00%
	芜湖市建鑫汽车零部件有限责任公司	1,584.24	1,584.24	100.00%
	贵州品众汽车贸易有限公司	1,171.82	1,171.82	100.00%
	合计	25,365.51	25,365.51	100.00%
2023年末	深圳市民富沃能新能源汽车有限公司	5,611.59	5,611.59	100.00%
	河北轩冕汽车销售有限公司	4,835.23	4,835.23	100.00%
	北京天马通驰汽车租赁有限公司	4,300.00	4,300.00	100.00%
	河北邢安汽车贸易有限公司	3,906.66	3,906.66	100.00%
	天津市原野汽车客运有限公司	3,777.48	3,777.48	100.00%
	徐州市钺正汽车贸易有限公司	1,706.46	1,706.46	100.00%

期间	客户名称	应收账款余额	坏账准备	计提比例
	芜湖市建鑫汽车零部件有限责任公司	1,584.24	1,584.24	100.00%
	长子县公共交通有限公司	1,514.56	1,482.56	97.89%
	贵州品众汽车贸易有限公司	1,171.82	1,171.82	100.00%
	合计	28,408.04	28,376.04	99.89%
2022 年末	深圳市民富沃能新能源汽车有限公司	5,612.61	5,612.61	100.00%
	河北邢安汽车贸易有限公司	5,592.83	5,592.83	100.00%
	河北轩冕汽车销售有限公司	4,984.03	4,984.03	100.00%
	北京天马通驰汽车租赁有限公司	4,600.00	4,600.00	100.00%
	天津市原野汽车客运有限公司	3,777.48	3,777.48	100.00%
	芜湖市建鑫汽车零部件有限责任公司	1,775.73	1,775.73	100.00%
	贵州品众汽车贸易有限公司	1,171.82	1,171.82	100.00%
	合计	27,514.50	27,514.50	100.00%
2021 年末	河北轩冕汽车销售有限公司	6,409.00	6,409.00	100.00%
	深圳市民富沃能新能源汽车有限公司	5,612.61	5,612.61	100.00%
	河北邢安汽车贸易有限公司	5,578.60	5,578.60	100.00%
	北京天马通驰汽车租赁有限公司	5,050.00	5,050.00	100.00%
	天津市原野汽车客运有限公司	4,447.15	3,465.22	76.14%
	芜湖市建鑫汽车零部件有限责任公司	1,775.73	1,775.73	100.00%
	贵州品众汽车贸易有限公司	1,171.82	1,171.82	100.00%
	合计	30,044.91	29,062.98	96.73%

截止本报告回复日，上述单项计提应收账款的坏账准备对应主要客户的信用情况如下：

客户名称	经营情况、还款能力评估情况	是否列入失信被执行人名单	公司已采取的催收措施
北京天马通驰汽车租赁有限公司	经营情况较差，无还款能力	是	已提起诉讼且胜诉，目前在执行阶段
贵州品众汽车贸易有限公司	已无正常经营，无偿还能力，无可执行的资产	是	已起诉，已强制执行，无可执行的资产，已裁定终本
河北邢安汽车贸易有限公司	经营情况较差，还款能力较弱	否	已提起诉讼且胜诉，目前在执行阶段
河北轩冕汽车销售有限公司	正常经营，还款能力较弱	否	提起诉讼后和解，持续不间断的催收中

深圳市民富沃能新能源汽车有限公司	已破产，无还款能力	是	已提起诉讼且胜诉，目前在执行阶段
天津市原野汽车客运有限公司	经营情况较差，还款能力较弱	否	已起诉并进入强制执行阶段，账户查封、股权冻结
芜湖市建鑫汽车零部件有限责任公司	已停止经营，正在破产清算，无还款能力	是	已起诉并进入强制执行阶段，参与破产债权申报
徐州市钺正汽车贸易有限公司	已停止经营，无还款能力	否	已提起诉讼且胜诉，目前在执行阶段
长子县公共交通有限公司	正常经营，还款能力较弱	否	已提起诉讼且胜诉，目前在执行阶段

(二) 结合账龄、逾期、期后回款、应收账款周转率、坏账核销、同行业可比公司情况等说明坏账准备计提是否充分

1、应收账款坏账准备计提的总体情况

报告期各期末，公司应收账款账面余额和坏账准备计提情况如下：

单位：万元

期间	类别	账面余额	占比	坏账准备	账面价值	计提比例
2024年9月末	按单项计提	67,114.75	13.90%	57,166.97	9,947.77	85.18%
	按组合计提	415,788.44	86.10%	36,934.97	378,853.47	8.88%
	合计	482,903.19	100.00%	94,101.95	388,801.24	19.49%
2023年末	按单项计提	65,041.27	16.64%	57,899.03	7,142.24	89.02%
	按组合计提	325,948.01	83.36%	35,866.58	290,081.43	11.00%
	合计	390,989.28	100.00%	93,765.61	297,223.67	23.98%
2022年末	按单项计提	55,646.26	13.97%	50,385.24	5,261.02	90.55%
	按组合计提	342,687.17	86.03%	40,102.77	302,584.40	11.70%
	合计	398,333.43	100.00%	90,488.01	307,845.42	22.72%
2021年末	按单项计提	49,849.52	16.77%	47,118.17	2,731.34	94.52%
	按组合计提	247,415.89	83.23%	31,936.61	215,479.28	12.91%
	合计	297,265.41	100.00%	79,054.78	218,210.63	26.59%

由上表可知，报告期各期末，公司按单项计提坏账准备的应收账款坏账计提比例分别为94.52%、90.55%、89.02%和85.18%，计提比例较高，结合前述应收账款的坏账准备单项计提相关政策、对应客户及信用情况分析，公司应收账款按单项计提的坏账准备充分。

2、按组合计提坏账准备的应收账款账龄、逾期情况

(1) 账龄情况

报告期各期末，公司按组合计提坏账准备的应收账款账龄结构如下表所示：

单位：万元

项目	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	376,751.91	90.61%	273,696.03	83.97%	277,645.92	81.02%	186,565.72	75.41%
1至2年	17,200.39	4.14%	23,472.43	7.20%	29,458.42	8.60%	28,563.52	11.54%
2至3年	6,144.93	1.48%	9,726.79	2.98%	12,175.31	3.55%	7,671.64	3.10%
3至4年	1,581.75	0.38%	3,412.59	1.05%	3,652.00	1.07%	13,309.89	5.38%
4至5年	1,832.42	0.44%	2,149.78	0.66%	9,797.38	2.86%	2,547.99	1.03%
5年以上	12,277.05	2.95%	13,490.38	4.14%	9,958.13	2.91%	8,757.14	3.54%
合计	415,788.44	100.00%	325,948.01	100.00%	342,687.17	100.00%	247,415.89	100.00%

报告期各期末，公司按组合计提坏账准备的应收账款账龄主要集中在2年以内，占比分别为86.95%、89.62%、91.17%和94.75%。

(2) 逾期情况

报告期各期末，公司按组合计提坏账准备的应收账款逾期情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
应收账款账面余额	415,788.44	325,948.01	342,687.17	247,415.89
逾期金额	77,262.62	55,294.05	51,087.46	42,574.69
逾期比例	18.58%	16.96%	14.91%	17.21%

报告期各期末，公司按组合计提坏账准备的应收账款逾期比例分别为17.21%、14.91%、16.96%、18.58%。由于部分客户因自身阶段性资金安排未按信用政策向公司即时付款，导致公司出现逾期情况，但整体可回收性较高，公司总体回款风险可控。针对已逾期的应收账款，公司严格执行应收账款催收管理制度，提醒客户及时回款，确保应收账款催收的及时性。

3、期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
应收账款账面余额	482,903.19	390,989.28	398,333.43	297,265.41
期后回款金额	296,705	279,807	309,839	226,882
期后回款比例	61.44%	71.56%	77.78%	76.32%

注：期后日期为2025年1月31日

截至2025年1月31日，报告期各期末应收账款期后回款比例分别为76.32%、77.78%、71.56%和61.44%，总体回款情况较好。

4、应收账款周转率情况

报告期各期，公司整体应收账款周转率情况如下：

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
应收账款周转率(次)	12.54	14.88	13.91	17.03

注：应收账款周转率=营业总收入/应收账款年平均账面价值；2024年1-9月已年化处理。

报告期内，公司应收账款周转率总体保持稳定，应收账款回款情况良好。

5、坏账核销情况

报告期各期，公司整体应收账款坏账核销情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
应收账款坏账核销金额	47.50	105.42	548.14	119.93
期初应收账款坏账金额	93,765.61	90,488.01	79,054.78	83,121.80
应收账款坏账核销比例	0.05%	0.12%	0.69%	0.14%

报告期内，发行人核销应收账款的金额及比例均较低，不存在异常情况。

6、同行业可比公司情况

(1) 同行业可比公司按账龄组合计提的坏账比例情况

2023 年末，公司与同行业可比上市公司各账龄段的坏账计提比例及总体计提比例对比情况如下：

可比公司	1 年以内	1 至 2 年	2 至 3 年	3 至 4 年	4 至 5 年	5 年以上
上汽集团	1.12%	25.45%	42.08%	3 年以上信用损失率为 98.67%		
比亚迪	1.30%	4.84%	6.79%	8.42%	43.12%	100.00%
一汽解放	0.28%	10.53%	28.23%	70.00%	100.00%	100.00%
长城汽车	根据应收账款信用期以逾期账龄为基础采用减值矩阵来评估各类应收账款的预期信用损失：信用期内坏账计提比例为 0.32%，逾期 1-180 天坏账计提比例为 14.62%，逾期超过 180 天坏账计提比例为 100.00%。					
长安汽车	0.40%	5.15%	无	76.75%	无	无
广汽集团	0.05%	6.37%	19.21%	69.40%	100.00%	100.00%
东风股份	2.94%	7.98%	55.95%	100.00%	100.00%	100.00%
福田汽车	0.45%	5.38%	8.07%	23.34%	59.72%	100.00%
江铃汽车	对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。未逾期坏账计提比例为 0.18%，逾期 1-30 日坏账计提比例为 0.21%，逾期 31-60 日坏账计提比例为 2.23%，逾期 61-90 日坏账计提比例为 3.27%，逾期超过 90 日坏账计提比例为 9.78%。					
赛力斯	未披露，信用风险特征组合计提坏账准备为 2.43%。					
可比公司平均值	0.93%	9.39%	26.72%	57.99%	80.57%	100.00%
江淮汽车	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

注：可比公司平均值不包括长城汽车、江铃汽车、赛力斯三家公司。

报告期各期末，公司按账龄组合计提的账龄 1 年以内应收账款占比分别为 75.41%、81.02%、83.97%和 90.61%，占比金额较高，公司 1 年以内账龄段计提比例 5.00%远高于可比公司平均值 0.93%；公司 1 年以上账龄段计提比例与可比公司平均值基本一致。

(2) 同行业可比公司应收账款坏账准备整体计提情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司的整体应收账款坏账计提比例对比情况如下：

可比公司	2024 年 9 月末	2023 年末	2022 年末	2021 年末
------	-------------	---------	---------	---------

上汽集团	未披露	6.47%	5.02%	5.07%
比亚迪	未披露	5.48%	6.70%	5.61%
一汽解放	未披露	7.98%	14.36%	10.52%
长城汽车	未披露	6.85%	6.41%	7.34%
长安汽车	未披露	9.37%	7.27%	11.39%
广汽集团	未披露	9.26%	6.31%	3.90%
东风股份	未披露	20.60%	21.71%	20.79%
福田汽车	未披露	14.40%	17.88%	19.02%
江铃汽车	未披露	2.82%	2.78%	6.80%
赛力斯	未披露	2.84%	3.03%	2.95%
可比公司平均值	未披露	8.61%	9.15%	9.34%
江淮汽车	19.49%	23.98%	22.72%	26.59%

报告期各期末，公司整体应收账款坏账计提比例分别为 26.59%、22.72%、23.98%和 19.49%，远高于同行业可比公司。

综上，报告期各期末公司按单项计提坏账准备的应收账款的坏账计提比例分别为94.52%、90.55%、89.02%和85.18%，计提较为充分；按组合计提坏账准备的应收账款，其账龄主要集中在1年以内，各期末逾期金额及比例均较低；按账龄组合计提坏账准备的应收账款期后回款比例分别为91.70%、89.48%、84.24%和70.18%，总体回款情况较好；应收账款周转率总体保持稳定，核销应收账款的金额及比例均较低，不存在异常情况；公司1年以内账龄段计提比例5.00%远高于可比公司平均值，公司1年以上账龄段计提比例与可比公司平均值基本一致；报告期各期末，公司整体应收账款坏账计提比例高于同行业可比公司。公司严格按照会计政策规定充分计提坏账准备，计提的坏账准备能够真实反映公司资产质量，坏账准备计提金额充分合理。

三、报告期内其他应收款的形成原因、主要对手方、规模及占比，应收新能源补贴计入其他应收款、合同资产的划分依据，其他应收款中补偿补贴款的内容、长期未收回的原因；结合账龄、期后回款、主要对手方的信用情况、坏账计提政策及同行业可比公司对比等说明其他应收款坏账准备计提是否充分

(一) 报告期内其他应收款的形成原因、主要对手方、规模及占比

报告期各期末，公司其他应收款构成情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
应收股利	494.70	1,401.40	34.47	3,558.66
其他应收款	66,595.29	53,000.82	86,454.88	182,969.54
合计	67,090.00	54,402.22	86,489.35	186,528.20

2021年末、2022年末、2023年末和2024年9月末，公司其他应收款金额分别为186,528.20万元、86,489.35万元、54,402.22万元和67,090.00万元，占流动资产的比例分别为7.34%、3.45%、1.89%和2.33%。其中应收股利主要系公司应收参股子公司分配的利润，报告期各期末金额分别为3,558.66万元、34.47万元、1,401.40万元和494.70万元，金额和占比均较小，且账龄主要在一年以内，以下主要分析公司除应收股利外的其他应收款。

报告期各期末，公司除应收股利外的其他应收款账面余额按款项性质分类情况如下：

单位：万元

款项性质	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
拆迁补偿款	57,697.78	61.84%	39,362.58	50.58%	67,362.58	60.10%	80,475.52	40.25%
新能源补贴款	14,289.63	15.32%	11,195.62	14.39%	17,393.38	15.52%	95,041.20	47.53%
往来款	5,894.11	6.32%	9,985.19	12.83%	6,640.39	5.92%	3,646.07	1.82%
补偿补贴款	4,600.00	4.93%	4,600.00	5.91%	4,600.00	4.10%	4,600.00	2.30%
出口退税款	1,348.35	1.45%	2,432.74	3.13%	3,105.95	2.77%	1,958.55	0.98%
代收代付款	163.92	0.18%	629.66	0.81%	623.00	0.56%	853.80	0.43%
其他	9,309.38	9.98%	9,612.54	12.35%	12,354.36	11.02%	13,382.96	6.69%
合计	93,303.15	100.00%	77,818.34	100.00%	112,079.65	100.00%	199,958.10	100.00%

报告期各期末，其他应收款主要由拆迁补偿款、新能源补贴款构成，占比分别为87.78%、75.62%、64.97%和77.15%。其中，拆迁补偿款系公司部分土地已被政府收储但尚未收到的对应补偿款项，新能源补贴款系公司尚未收到已经政府主管部门审核公示的新能源汽车推广应用财政补贴款项。

报告期各期末，其他应收款主要对手方、规模及占比、形成原因如下：

单位：万元

期间	序号	单位名称	款项性质	账面余额	占比	形成原因
2024年9月末	1	肥西县土地收购储备中心	拆迁补偿款	32,362.58	34.69%	肥西县经开区部分土地收储形成
	2	合肥市土地储备中心	拆迁补偿款	24,335.20	26.08%	合肥市南二环路厂区部分空置土地收储形成
	3	各级地方财政部门	新能源地补	7,340.80	7.87%	新能源汽车推广应用地方政府补贴
	4	中央财政部门	新能源国补	6,948.83	7.45%	新能源汽车推广应用中央政府补贴
	5	北京天马通驰汽车租赁有限公司	补贴赔偿款	4,600.00	4.93%	详见本题回复之“三”之“（三）”内容。
	合计				75,587.41	81.01%
2023年末	1	肥西县土地收购储备中心	拆迁补偿款	38,362.58	49.30%	肥西县经开区部分土地收储形成
	2	各级地方财政部门	新能源地补	6,669.40	8.57%	新能源汽车推广应用地方政府补贴
	3	北京天马通驰汽车租赁有限公司	补偿补贴款	4,600.00	5.91%	详见本题回复之“三”之“（三）”内容。
	4	中央财政部门	新能源国补	4,443.48	5.71%	新能源汽车推广应用中央政府补贴
	5	蔚来汽车（安徽）有限公司	往来款	4,040.00	5.19%	主要系合肥新桥工厂合作项目一致性管理服务费用
	合计				58,115.46	74.68%
2022年末	1	肥西县土地收购储备中心	拆迁补偿款	66,362.58	59.21%	肥西县经开区部分土地收储形成
	2	中央财政部门	新能源国补	10,059.46	8.98%	新能源汽车推广应用中央政府补贴
	3	各级地方财政部门	新能源地补	6,541.65	5.84%	新能源汽车推广应用地方政府补贴
	4	北京天马通驰汽车租赁有限公司	补偿补贴款	4,600.00	4.10%	详见本题回复之“三”之“（三）”内容。
	5	扬州江淮宏运客车有限公司	往来款	4,010.94	3.58%	与2021年末形成原因一致
	合计				91,574.64	81.71%
2021年末	1	中央财政部门	新能源国补	87,923.09	43.97%	新能源汽车推广应用中央政府补贴
	2	肥西县土地收购储备中心	拆迁补偿款	76,362.58	38.19%	肥西县经开区部分土地收储形成
	3	各级地方财政部门	新能源地补	6,541.65	3.27%	新能源汽车推广应用地方政府补贴
	4	北京天马通驰汽车租赁有限公司	补贴赔偿款	4,600.00	2.30%	详见本题回复之

期间	序号	单位名称	款项性质	账面余额	占比	形成原因
		赁有限公司	款			“三”之 “（三）”内容。
	5	扬州江淮宏运客车有限公司	往来款	4,467.38	2.23%	扬州江淮宏运客车有限公司（简称江淮宏运）曾系安凯客车控股子公司安徽江淮客车有限公司（简称江淮客车）全资子公司，2019年江淮客车将江淮宏运全部股权转让至合并范围外公司；其他应收款形成原因系股权转让前江淮客车与江淮宏运日常往来资金余额，报告期内已合计回款2,500.00万元。
		合计		179,894.69	89.96%	

（二）应收新能源补贴计入其他应收款、合同资产的划分依据

《企业会计准则第 14 号——收入》（2017）第四十一条规定：企业应当根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。企业拥有的、无条件（即，仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示。合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。

根据企业会计准则的规定，合同资产和应收款项都是企业拥有的有权收取对价的合同权利。两者的区别在于，应收款项代表的是无条件收取合同对价的权利，即企业仅仅随着时间的流逝即可收款，而合同资产并不是一项无条件收款权，该权利除了时间流逝之外，还取决于其他条件才能收取相应的合同对价。因此，与合同资产和应收款项相关的风险是不同的，应收款项仅承担信用风险，而合同资产除信用风险之外，还可能承担其他风险，如履约风险等。

结合合同资产的定义，公司将新能源补贴款划分计入其他应收款、合同资产的具体情况如下：

1、其他应收款下新能源补贴款

公司内部设置专门部门负责新能源补贴申报，于申报材料齐备并内部审核通过后提交政府部门进行申报，经政府部门必要的流程审批通过，根据政府部门财政预算资金安排计划等分批进行拨付兑现，即已申报并经政府部门审批通过的新能源补贴款仅随着时间的流逝即可收款，属于无条件收款权，故公司将此部分新能源补贴款列示于其他应收款。

2、合同资产下新能源补贴款

公司将尚未向政府主管部门申报或尚在审核过程中的新能源补贴款列示于合同资产，具体分为以下两种情况：

（1）由公司负责补贴申报的应收新能源补贴款

公司需收集车辆技术参数、车辆销售发票、行驶证、电池电机发票、车辆里程数据等证明材料并进行内部审核后判断是否符合申领要求，该部分新能源补贴款的未来结算取决于公司对申领要求的履行情况或政府主管部门审核通过情况，即公司尚未向政府主管部门申报或审核状态为待核查的新能源补贴款不属于无条件收款权，故公司将此部分新能源补贴款列示于合同资产。

（2）由客户负责补贴申报的应收客户地方新能源补贴款

公司部分新能源地补由客户负责补贴申报，公司与客户签订的销售合同中约定，需由客户在车辆国补下拨后再申报对应车辆的地方补贴，客户实际收到地方补贴后再支付给公司，该部分新能源补贴款的未来结算取决于客户对申领要求的履行情况，不属于无条件收款权，故公司将此部分新能源补贴款列示于合同资产。

（三）其他应收款中补偿补贴款的内容、长期未收回的原因

报告期各期末，其他应收款中补偿补贴款的余额情况如下：

单位：万元

单位名称	2024.9.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
北京天马通驰汽车租赁有限公司	4,600.00	4,600.00	4,600.00	4,600.00

补贴补偿款系子公司安凯客车损失的新能源补贴款，安凯客车销往客户北京天马通驰汽车租赁有限公司的部分车辆因客户管理不善导致在停车场发生火灾，经消防等机关部门认定此次火灾属于意外事故，因涉及车辆已毁损，不具

备申报新能源补贴款的条件，根据法院判决，前述新能源补贴款损失由北京天马通驰汽车租赁有限公司进行补偿。因北京天马通驰汽车租赁有限公司经营情况较差，涉及多起诉讼被执行且金额较大，股权已被冻结，还款能力较低，导致公司上述款项长期未收回。会计处理上，公司已对上述款项全额计提了减值准备。

(四) 结合账龄、期后回款、主要对手方的信用情况、坏账计提政策及同行业可比公司对比等说明其他应收款坏账准备计提是否充分

1、账龄情况

报告期各期末，公司其他应收款账龄结构如下表所示：

单位：万元

项目	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	34,942.36	37.45%	16,698.42	21.46%	19,331.72	17.25%	98,894.01	49.46%
1至2年	6,221.54	6.67%	1,230.77	1.58%	23,764.34	21.20%	74,426.64	37.22%
2至3年	1,307.40	1.40%	20,598.80	26.47%	52,273.70	46.64%	12,085.24	6.04%
3至4年	34,963.11	37.47%	23,167.36	29.77%	2,620.74	2.34%	6,766.76	3.38%
4至5年	2,225.86	2.39%	2,469.19	3.17%	6,648.30	5.93%	583.97	0.29%
5年以上	13,642.88	14.62%	13,653.79	17.55%	7,440.85	6.64%	7,201.48	3.60%
合计	93,303.15	100.00%	77,818.34	100.00%	112,079.65	100.00%	199,958.10	100.00%

注：上表中其他应收款不包含应收利息和应收股利。

2021年末，其他应收款账龄主要集中在2年以内，占比为86.68%；2022年末，其他应收款账龄主要集中在3年以内，占比为85.09%；2023年末，其他应

收款账龄主要集中在1年以内、2至3年、3至4年，占比合计为77.70%；2024年9月末，其他应收款账龄主要集中在1年以内、3至4年，占比合计为74.92%，其中1年以上其他应收款主要为拆迁补偿款及新能源补贴款。

2、期后回款情况

公司报告期各期末的其他应收款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
其他应收款账面余额	93,303.15	77,818.34	112,079.65	199,958.10
期后回款金额	13,451.21	27,764.76	69,006.85	159,223.06
期后回款比例	14.42%	35.68%	61.57%	79.63%

注：上表中其他应收款不包含应收利息和应收股利，期后回款统计截至2025年1月31日。

截至2025年1月31日，报告期各期末其他应收款期后回款比例分别为79.63%、61.57%、35.68%和14.42%，2021年末、2022年末其他应收款期后回款比例相对较高，2023年末、2024年9月末其他应收款期后回款比例相对较低，主要系拆迁补偿款受政府财政预算资金支付安排、付款审批程序影响尚未收到回款所致。

3、主要对手方的信用情况

报告期各期末，其他应收款主要对手方信用情况如下：

单位：万元

期间	序号	单位名称	款项性质	账面余额	占比	信用情况
2024年9月末	1	肥西县土地收购储备中心	拆迁补偿款	32,362.58	34.69%	地方政府部门，土地收储款已纳入政府财政预算，信用情况良好。
	2	合肥市土地储备中心	拆迁补偿款	24,335.20	26.08%	地方政府部门，土地收储款已纳入政府财政预算，信用情况良好。
	3	地方财政部门	新能源地补	7,340.80	7.87%	地方政府部门，相关款项根据财政预算资金安排计划分批进行拨付兑现，信用情况良好。
	4	中央财政部门	新能源国补	6,948.83	7.45%	国家政府部门，相关款项根据财政预算资金安排计划分批进行拨付兑现，信用情况良好。

期间	序号	单位名称	款项性质	账面余额	占比	信用情况
	5	北京天马通驰汽车租赁有限公司	补贴赔偿款	4,600.00	4.93%	民营企业，经营情况较差，涉及多起诉讼被执行且金额较大，股权已被冻结，还款能力较低，相关款项已全额计提减值准备。
	合计			75,587.41	81.01%	
2023年末	1	肥西县土地收购储备中心	拆迁补偿款	38,362.58	49.30%	地方政府部门，土地收储款已纳入政府财政预算，信用情况良好。
	2	地方财政部门	新能源地补	6,669.40	8.57%	地方政府部门，相关款项根据财政预算资金安排计划分批进行拨付兑现，信用情况良好。
	3	北京天马通驰汽车租赁有限公司	补偿补贴款	4,600.00	5.91%	民营企业，经营情况较差，涉及多起诉讼被执行且金额较大，股权已被冻结，还款能力较低，相关款项已全额计提减值准备。
	4	中央财政部门	新能源国补	4,443.48	5.71%	国家政府部门，相关款项根据财政预算资金安排计划分批进行拨付兑现，信用情况良好。
	5	蔚来汽车（安徽）有限公司	往来款	4,040.00	5.19%	行业内知名度较高，经营规模较大，资信较好，回款信用良好，具有较强的支付能力。2023年末应收余额已于2024年收回。
	合计			58,115.46	74.68%	
2022年末	1	肥西县土地收购储备中心	拆迁补偿款	66,362.58	59.21%	地方政府部门，土地收储款已纳入政府财政预算，信用情况良好。
	2	中央财政部门	新能源国补	10,059.47	8.98%	国家政府部门，相关款项根据财政预算资金安排计划分批进行拨付兑现，信用情况良好。
	3	地方财政部门	新能源地补	6,541.65	5.84%	地方政府部门，相关款项根据财政预算资金安排计划分批进行拨付兑现，信用情况良好。
	4	北京天马通驰汽车租赁有限公司	补偿补贴款	4,600.00	4.10%	民营企业，经营情况较差，涉及多起诉讼被执行且金额较大，股权已被冻结，还款能力较低，相关款项已全额计

期间	序号	单位名称	款项性质	账面余额	占比	信用情况
						提减值准备。
	5	扬州江淮宏运客车有限公司	往来款	4,010.94	3.58%	民营企业，正常经营，未被列入失信被执行人，公开信息未查询到存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。
	合计			91,574.64	81.71%	
2021年末	1	中央财政部门	新能源国补	87,923.09	43.97%	国家政府部门，相关款项根据财政预算资金安排计划分批进行拨付兑现，信用情况良好。
	2	肥西县土地收购储备中心	拆迁补偿款	76,362.58	38.19%	地方政府部门，土地收储款已纳入政府财政预算，信用情况良好。
	3	地方财政部门	新能源地补	6,541.65	3.27%	地方政府部门，相关款项根据财政预算资金安排计划分批进行拨付兑现，信用情况良好。
	4	北京天南通驰汽车租赁有限公司	补贴补偿款	4,600.00	2.30%	民营企业，经营情况较差，涉及多起诉讼被执行且金额较大，股权已被冻结，还款能力较低，相关款项已全额计提减值准备。
	5	扬州江淮宏运客车有限公司	往来款	4,467.38	2.23%	民营企业，正常经营，未被列入失信被执行人，公开信息未查询到存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。
	合计				179,894.69	89.96%

4、坏账计提政策

对于划分为组合的其他应收款，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，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。其他应收款确定组合的依据及坏账准备计提政策如下：

项目	内容	坏账准备计提政策
其他应收款组合 1	应收其他款项	以账龄作为信用风险特征组合，按信用风险特征组合对其他第三方应收款项计算预期信用损失

其他应收款组合 2	应收新能源补贴款	除存在客观证据表明公司将无法按应收款项的原有条款收回款项外，不计提坏账准备
-----------	----------	---------------------------------------

5、同行业可比公司坏账准备计提情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司其他应收款坏账计提比例对比情况如下：

可比公司	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
上汽集团	未披露	9.11%	7.16%	7.68%
比亚迪	未披露	6.02%	8.37%	6.97%
一汽解放	未披露	8.15%	8.32%	28.34%
长城汽车	未披露	0.08%	0.44%	1.05%
长安汽车	未披露	0.85%	0.72%	1.17%
广汽集团	未披露	14.56%	14.52%	22.74%
东风股份	未披露	2.71%	0.98%	0.88%
福田汽车	未披露	91.99%	87.85%	87.54%
江铃汽车	未披露	0.53%	0.30%	0.26%
赛力斯	未披露	5.47%	11.19%	4.86%
可比公司平均值	—	13.95%	13.99%	16.15%
江淮汽车	28.62%	31.89%	22.86%	8.50%

由上表可见，2021年末公司其他应收款坏账计提比例低于可比公司平均值，高于除一汽解放、广汽集团、福田汽车外的其他可比公司；2022年末、2023年末公司其他应收款坏账计提比例高于可比公司平均值，高于除福田汽车外的其他可比公司。与同行可比公司相比，公司其他应收款坏账计提比例处于合理范围内，无明显异常。

综上，公司其他应收款余额主要由拆迁补偿款、新能源补贴款等构成，主要对手方为政府部门，信用情况良好，坏账计提总体比例高于大多数可比公司，针对部分回款风险较大的其他应收款，公司已单项全额计提坏账准备，其他款项无法收回的风险整体较低。公司严格按照会计政策规定充分计提坏账准备，计提的坏账准备能够真实反映公司资产质量，坏账计提准备金额充分合理。

四、报告期内存货金额大幅上涨的具体原因，结合存货的主要内容、库龄、订单覆盖率、期后销售、产品及原材料价格变动、存货跌价准备计提政策、同行业可比公司情况等说明存货跌价准备计提的充分性

(一) 报告期内存货金额大幅上涨的具体原因

报告期各期末，公司存货账面余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
库存商品	341,628.55	-15.65%	405,036.12	78.59%	226,802.43	48.39%	152,840.05
原材料	86,751.89	6.64%	81,348.88	-28.29%	113,441.48	10.00%	103,127.48
在产品	7,239.39	25.45%	5,770.62	-3.37%	5,971.91	-55.44%	13,400.93
合计	435,619.83	-11.49%	492,155.61	42.15%	346,215.82	28.53%	269,368.47

如上表所示，报告期内公司存货余额增长系 2022 年末、2023 年末库存商品增长所致，主要原因系：

1、公司主要采用以销定产的方式组织整车的生产并结合市场情况合理备货，各期末存货会根据各期末在手订单的变化有所波动，公司各期末在手订单情况详见本题回复之“四”之“(二)”之“3、库存商品订单覆盖率情况”；

2、境外订单相比境内订单的交付周期相对更长，2022 年以来，公司境外销售规模持续增加，导致 2022 年末、2023 年末公司为境外销售储备的库存商品持续增加；

3、公司在部分境外地区业务模式主要为国内生产整车后转运至境外子公司，再由境外子公司在当地对外销售，该种模式下公司的存货流转周期会相对更长。2023 年以来，相关子公司业务规模快速增长（2022 年境外子公司营业收入合计 18.15 亿元，2023 年境外子公司营业收入合计 50.21 亿元、同比增加 176.71%，2024 年 1-9 月境外子公司营业收入合计 37.85 亿元），同时考虑到境外目的地国家和地区有关进口税收政策的调整 and 变化，公司 2023 年末在相关境外子公司储备的库存商品相应增加较多，2024 年 9 月末有所下降。

(二) 结合存货的主要内容、库龄、订单覆盖率、期后销售、产品及原材料价格变动、存货跌价准备计提政策、同行业可比公司情况等说明存货跌价准备计提的充分性

1、存货的主要内容

报告期各期末，公司存货的主要内容如下：

单位：万元

项目	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
库存商品	341,628.55	78.42%	405,036.12	82.30%	226,802.43	65.51%	152,840.05	56.74%
原材料	86,751.89	19.91%	81,348.88	16.53%	113,441.48	32.77%	103,127.48	38.28%
在产品	7,239.39	1.66%	5,770.62	1.17%	5,971.91	1.72%	13,400.93	4.97%
合计	435,619.83	100.00%	492,155.61	100.00%	346,215.82	100.00%	269,368.47	100.00%

由上表，公司存货主要由库存商品构成，报告期各期末库存商品余额占存货余额比例分别为 56.74%、65.51%、82.30%和 78.42%。

2、存货库龄情况

报告期各期末，公司存货的库龄如下：

单位：万元

存货类别	账龄	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末	
		账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1年以内	75,649.96	87.20%	71,126.31	87.43%	107,410.06	94.68%	98,052.25	95.08%
	1-2年	4,724.47	5.45%	5,164.87	6.35%	2,888.34	2.55%	1,387.99	1.35%
	2-3年	1,143.04	1.32%	2,807.00	3.45%	627.38	0.55%	747.52	0.72%
	3年以上	5,234.41	6.03%	2,250.70	2.77%	2,515.71	2.22%	2,939.72	2.85%
	小计	86,751.89	100.00%	81,348.88	100.00%	113,441.48	100.00%	103,127.48	100.00%
	1年	309,942.73	90.73%	396,729.14	97.95%	218,720.80	96.44%	136,492.80	89.30%

存货类别	账龄	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末	
		账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
库存商品	以内								
	1-2年	28,116.86	8.23%	4,862.17	1.20%	4,535.19	2.00%	13,539.39	8.86%
	2-3年	1,372.30	0.40%	1,889.24	0.47%	1,095.51	0.48%	1,487.01	0.97%
	3年以上	2,196.67	0.64%	1,555.56	0.38%	2,450.93	1.08%	1,320.85	0.86%
	小计	341,628.55	100.00%	405,036.12	100.00%	226,802.43	100.00%	152,840.05	100.00%
在产品	1年以内	7,153.01	98.81%	5,620.97	97.41%	5,636.00	94.38%	12,310.34	91.86%
	1-2年	65.80	0.91%	69.11	1.20%	240.52	4.03%	978.38	7.30%
	2-3年	1.44	0.02%	17.92	0.31%	20.64	0.35%	42.48	0.32%
	3年以上	19.15	0.26%	62.61	1.08%	74.75	1.25%	69.74	0.52%
	小计	7,239.39	100.00%	5,770.62	100.00%	5,971.91	100.00%	13,400.93	100.00%
存货总计	1年以内	392,745.70	90.16%	473,476.42	96.20%	331,766.85	95.83%	246,855.39	91.64%
	1-2年	32,907.12	7.55%	10,096.15	2.05%	7,664.05	2.21%	15,905.76	5.90%
	2-3年	2,516.78	0.58%	4,714.16	0.96%	1,743.53	0.50%	2,277.01	0.85%
	3年以上	7,450.23	1.71%	3,868.87	0.79%	5,041.39	1.46%	4,330.31	1.61%
	合计	435,619.83	100.00%	492,155.61	100.00%	346,215.82	100.00%	269,368.47	100.00%

报告期各期末，公司原材料库龄 1 年以内的占比分别为 95.08%、94.68%、87.43%和 87.20%，库存商品库龄 1 年以内的占比分别为 89.30%、96.44%、97.95%和 90.73%，在产品库龄 1 年以内的占比分别为 91.86%、94.38%、97.41%和 98.81%，存货总体库龄 1 年以内的占比分别为 91.64%、95.83%、96.20%和

90.16%，占比较高，公司存货库龄分布情况较为合理，存货周转较快。

3、库存商品订单覆盖率情况

报告期各期末，公司库存商品对应订单情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末		2023年末		2022年末		2021年末	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
有订单对应的库存商品	246,971.63	72.29%	332,094.42	81.99%	177,112.01	78.09%	132,503.44	86.69%
无订单对应的库存商品	94,656.93	27.71%	72,941.70	18.01%	49,690.42	21.91%	20,336.61	13.31%
库存商品合计	341,628.55	100.00%	405,036.12	100.00%	226,802.43	100.00%	152,840.05	100.00%

报告期各期末，有订单对应的库存商品占比分别为 86.69%、78.09%、81.99% 和 72.29%，库存商品订单覆盖率较高。无订单对应的库存商品为：（1）整车部分主要系备货车辆，系根据在售车型预计市场销量备货，以确保及时供货；（2）零配件部分主要发动机、铸造件等汽车零配件，系根据市场保有车型及各类配件销售情况进行的备货，以满足售后市场以及客户零配件更换所需。

4、期后销售情况

报告期各期末，公司存货中库存商品的期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2024年9月末	2023年末	2022年末	2021年末
账面余额	341,628.55	405,036.12	226,802.43	152,840.05
期后销售金额	232,305.00	375,054.07	224,366.35	151,562.16
期后销售比例	68.00%	92.60%	98.93%	99.16%

注：期后日期为 2025 年 1 月 31 日

截至 2025 年 1 月末，公司存货中库存商品期后销售比例分别为 99.16%、98.93%、92.60%和 68.00%，各期末库存商品的期后销售情况良好。

5、产品及原材料价格变动

(1) 产品价格变动

报告期内，公司主要产品平均单价变动情况如下：

单位：万元/辆

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
商用车	8.45	9.23	8.99	8.99
乘用车	8.96	7.96	7.25	6.24
客车	41.13	45.41	43.84	41.93
平均单价	9.06	9.00	8.57	8.35

报告期内，公司主要产品价格如上表所示，其中商用车平均单价 2022 年同比基本持平，2023 年同比略有上升，2024 年 1-9 月同比略有下降，总体基本稳定；乘用车平均单价呈现逐年上涨趋势；客车平均单价 2022 年和 2023 年均同比上升，2024 年 1-9 月同比略有下降，总体基本稳定。报告期内，公司主要产品合计平均单价总体呈现上升趋势。

由于公司业务涉及商用车、乘用车、客车等，每种产品大类下涉及的具体车型型号较多，同一大类下不同型号的整车售价差异也较大，在不同国家和地区鉴于当地竞争情况的定价策略也会有所差异，故通过主要产品大类的毛利率变化进行分析，具体分析参见“问题 3 关于经营情况”之“四、结合单价、单位成本、销售结构等分析各主要产品毛利率变动的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因，境内外销售毛利率的差异情况及原因”之“（一）结合单价、单位成本、销售结构等分析各主要产品毛利率变动的原因，与同行业可比公司是否存在较大差异及原因”。

(2) 原材料价格变动

报告期内，公司主要原材料价格变动情况如下：

单位：元/个

产品名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
***型号自动变速器总成	5,200.00	5,439.33	5,714.33	5,812.50
***型号发动机总成	36,737.95	36,737.95	36,737.95	36,737.95
***型号变速器总成	22,420.00	22,570.00	23,030.00	23,304.17

***型号催化器壳体	1,976.70	1,976.70	1,976.70	1,976.70
***型号分动器总成	2,617.17	2,709.56	2,709.82	3,000.00
***型号增压器	870.00	885.00	1,025.00	865.00
***型号车架总成	3,097.30	3,172.90	2,966.22	3,098.35
***型号后桥总成	5,472.24	5,472.24	5,472.24	5,432.39
***型号高压油轨总成	782.80	782.80	782.80	760.00
***型号轮胎总成	563.26	563.26	563.26	566.80

注：选取标准为报告期内采购的前十大原材料物料品种中各期均有采购数据进行对比。

报告期内，公司主要原材料采购价格总体保持稳定。

6、公司存货跌价计提政策

公司存货主要由原材料、库存商品、在产品构成。各期末，存货在资产负债表日的余额按成本与可变现净值孰低计量。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。公司确定存货的可变现净值，以取得确凿证据为基础，并考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素，具体方法如下：

类别	计提方法
原材料	公司根据未来使用情况判断原材料是否陈旧或过时，同时考虑原材料用途、库龄、损毁等因素的影响，以原材料生产产成品的售价减去估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确认其可变现净值。
库存商品	以该库存商品的售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确认其可变现净值。
在产品	以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

因此，公司制定了完善的存货减值计提政策，确保存货减值准备计提的充分性。

7、与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例对比情况如

下：

公司名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
上汽集团	未披露	4.04%	3.60%	4.55%
比亚迪	未披露	3.68%	1.72%	2.59%
一汽解放	未披露	4.07%	6.13%	3.88%
长城汽车	未披露	0.77%	0.85%	1.55%
长安汽车	未披露	4.57%	9.06%	7.47%
广汽集团	未披露	3.14%	3.07%	2.45%
东风股份	未披露	5.38%	6.59%	7.67%
福田汽车	未披露	3.77%	2.86%	3.09%
江铃汽车	未披露	7.89%	3.26%	3.74%
赛力斯	未披露	4.17%	4.06%	5.12%
可比公司平均值	未披露	4.15%	4.12%	4.21%
江淮汽车	3.08%	3.57%	2.13%	2.80%

2021年末、2022年末、2023年末，发行人存货跌价准备计提比例略低于同行业可比公司平均值，处于同行业可比公司存货跌价准备计提比例区间范围内，高于长城汽车，与比亚迪、广汽集团、福田汽车相当。公司与可比公司间存货跌价准备计提比例的差异，主要源于受其自身品牌地位、产品结构、销售策略、存货周转等因素的影响，各期间存在各自不同的波动特征。

报告期各期，公司与同行业可比公司存货周转率对比情况如下：

公司名称	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
上汽集团	5.50	6.97	8.98	10.90
比亚迪	5.00	5.76	5.75	5.03
一汽解放	6.62	7.52	4.50	6.08
长城汽车	5.81	5.75	6.09	10.66
长安汽车	9.77	12.81	15.21	13.67
广汽集团	5.40	8.24	9.93	9.39
东风股份	5.33	6.69	5.89	5.78
福田汽车	6.46	8.49	6.93	8.53
江铃汽车	17.25	15.21	12.58	14.83
赛力斯	30.27	8.54	8.94	6.78
可比公司平均值	9.74	8.60	8.48	9.16

江淮汽车	8.49	9.80	11.13	16.33
------	------	------	-------	-------

注：存货周转率=营业成本/存货年平均账面价值；2024年1-9月数据已年化处理。

如上表所示，2021年至2023年，公司存货周转率高于可比公司平均值；2024年9月末公司存货周转率略低于可比公司平均值，主要系可比公司赛力斯当期销量较好，库存周转指标较好所致。公司整体上采取以销定产、订单拉动的生产模式并结合市场情况合理备货，报告期内，公司通过不断加强存货管理将库存规模保持在合理水平，公司存货库存规模相较可比公司偏低。

综上所述，公司存货主要由库存商品构成，存货结构较为合理；库龄1年以内的存货总体占比分别为91.64%、95.83%、96.20%和90.16%，占比较高，公司存货库龄分布情况较为合理；各期末有订单对应的库存商品占比分别为86.69%、78.09%、81.99%和72.29%，库存商品订单覆盖率较高；库存商品期后销售比例分别为99.16%、98.93%、92.60%和68.00%，期后销售情况良好；主要产品和原材料价格稳定；公司存货跌价计提率处于同行业可比公司存货跌价准备计提比例区间范围内，略低于同行业可比公司平均值，但存货周转率整体高于同行业可比公司，公司存货周转较快，库存规模相对较低，存货规模符合行业特征及公司经营策略。整体来看，公司存货减值风险可控，存货跌价准备计提充分。

五、研发费用资本化比例较高的原因及合理性，研发费用率及研发费用资本化率与同行业可比公司的差异情况及原因，研发费用的归集情况及相关研发成果

（一）研发费用资本化比例较高的原因及合理性，研发费用率及研发费用资本化率与同行业可比公司的差异情况及原因

1、研发费用资本化比例较高的原因及合理性

（1）公司研发费用核算的会计政策

报告期内，公司研发支出核算的有关会计政策如下：

①研发支出归集范围

公司将与开展研发活动直接相关的各项费用归集为研发支出，包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试

费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。

②划分内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准

公司将为进一步开发活动进行的资料及相关方面的准备活动作为研究阶段，无形资产研究阶段的支出在发生时计入当期损益。在公司已完成研究阶段的工作后再进行的开发活动作为开发阶段。

③开发阶段支出资本化的具体条件

开发阶段的支出在同时满足下列条件时，确认为无形资产：

A.完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

B.具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

C.无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

D.有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

E.归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

(2) 公司研发费用资本化的具体执行情况

公司根据具体的研发项目可行性项目立项计划、项目可行性研究报告及项目预算决算等具体情况，决定是否开展项目研发。公司内部研究开发项目按类别分为新平台、新车型研发的基本型项目、变型变动研发项目。具体来看：

变型变动项目系在原车型或原平台基础上进行改造升级，属于费用化项目，相关支出应当于发生时计入当期损益。

基本型项目系全新平台、全新结构或全新功能的产品开发，属于资本化项目，资本化项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出，其中，研究阶段是指项目前期调研和规划阶段，即根据客户需求对产品进行定义，分析产品开发方案可行性，形成产品立项可行性分析报告，直至形成产品开发指令，研究阶段的支出应当于发生时计入当期损益；开发阶段是指项目设计阶段、样机生产

和试验阶段、设计改进阶段等，即形成产品开发指令后直至产品批量生产前，进入开发阶段后相关支出可以进行资本化，并在满足必要条件时（通过 G12 门评审会或未通过 G12 门评审会但已达到一定标准的产量）可确认为无形资产。公司对于不满足资本化条件的开发阶段支出，于发生时计入当期损益，前期已计入损益的开发支出在以后期间不再确认资产。

公司对研发项目实行节点门管理，主要阶段情况如下：

开发阶段	研发阶段	主要内容描述
产品规划及策划	研究阶段、开发阶段	该流程涉及 G0、G1、G2 节点门，主要为项目的前期调研策划工作： G0 门规划启动：依据公司战略规划、市场研究和需求分析，输出立项征求意见，启动项目立项工作； G1 门批准立项：根据细分市场需求研究和标杆竞品分析，完成产品定义、可行性分析和商业化论证；定义产品开发目标和开发模式，下发开发指令，批准立项。 G2 门开发启动：完成项目管理策划，识别产品开发资源需求、管控指标及风险等，制定详细的开发计划；完成技术策划，确认开发目标，细化各领域模块开发指标，项目正式启动。
造型评审	开发阶段	该流程涉及 G3、G4、G5 节点门，主要为完成整体物理模型设计工作： G3 门完成模型设计。交付底盘系统方案和底盘总布置方案评审报告、内外 PH 评审报告、G3 门的目标成本分解确认报告。 G4 门产品设计部门对已确定的产品信息进行详细的方案设计，明确基于目标实现的各子系统的设计方案。在 G4 过门时，交付车身系统方案评审报告、电气系统方案评审报告。 G5 门完成造型的设计。交付底盘系统数模 NVH 评审报告以及零部件 DFMEA 评审报告。
工装协同开发	开发阶段	该流程涉及 G6 节点门，在此节点时，所有设计均结束。根据 NAM 流程，数模在正式冻结前分为 4 个阶段，分别是招标数模、SE 数模、模具设计数模、NC 数模。招标数模主要用于车身模具生产商的招议标。SE 数模主要用于冲、焊、涂、总四大工艺进行 SE 同步分析。模具设计数模主要用于工艺规划最终确认，模具浇铸的开始。NC 数模主要用于模具浇铸及加工铣削。在过门时，需交付外验证模型以及内饰系统模型评审报告、Mule 车可靠性试验评审报告、零部件试制协议等。工艺研究员提出工艺 ECR（工程变更反馈），进行工装的开发。对数模进行评审，并反馈给车身设计院。
产品试制	开发阶段	该流程涉及 G7、G8 节点门： G7 门是试制部门依据技术和工艺文件开展完成首台整车试制工作，具体交付物为样车评审报告、首序件验收检测报告、检具预验收报告、质量问题监控计划。 G8 门是产品设计部门以及工艺部门根据首台整车试制过

开发阶段	研发阶段	主要内容描述
		程，进行系统的试制验证并对供应商进行反馈。完善相关设计以及工艺文件并完成试行工艺文件下发。具体交付物试制验证闭环报告、全序件验收检测报告、模具预验收报告等。
工装进场验收	开发阶段	<p>该流程涉及 G9 至 G13 节点门：</p> <p>G9 节点门是对工艺及相关部门开展首轮调试、P1 试制工作以及整车性能的稳步提升，完成白车身符合性确认。具体交付物为生产线验证闭环报告、样车评审报告、工艺问题闭环报告、工艺验证报告、P1 白车身出车记录等。</p> <p>G10 节点门是开展第二轮调试，具体交付物为设计品质确认报告、生产线验证闭环报告、整车性能实验报告目标成本达成度分析报告等。</p> <p>G11 节点门是开展第三轮调试，具体交付物为标定验证报告、质量问题监控计划、试验问题闭环报告、工艺小批量试制报告等。</p> <p>G12 节点门是工艺工程院根据完善后的工艺文件通过小批量生产拉动，计入量产阶段。具体交付物为标准化审查报告、设计问题闭环报告、工装样车试验问题反馈单、最终商业目标审核报告等。工艺研究院对模、夹、检具进行工艺调试，调试过程留存问题清单，达到指标要求后验收。</p> <p>G13 节点门：项目管理部依据市场验证结果组织开展项目量产评价，同时对项目全过程进行总结，项目管理责任转移，项目关闭。</p>

报告期各期，公司研发投入金额分别为 179,419.72 万元、183,285.71 万元、223,456.84 万元和 229,904.95 万元，其中资本化金额分别为 42,008.72 万元、29,588.27 万元、63,997.24 万元和 106,179.12 万元，研发投入资本化率分别为 23.41%、16.14%、28.64%和 46.18%。

近年来，公司所属的汽车制造业市场竞争日趋激烈，车企需要持续增加研发投入，保持市场竞争力，推出更具吸引力的产品并不断迭代升级，从而在市场中占据一席之地。报告期内，公司研发费用资本化率相对较高主要系公司基于主营业务需要，为满足海内外市场和客户需求，持续开发新产品所致，研发费用资本化项目主要集中在乘用车方向开发项目及商用车方向开发项目上，其中 2024 年 1-9 月公司研发资本化率提升较快主要系本次募投项目-高端智能电动平台开发项目已进入开发阶段且 2024 年投入较高所致。

报告期内，公司对研发相关业务活动制定了完整的管理制度和流程规范，按照企业会计准则相关规定，制定内部研究开发支出相关会计政策，对内部研

究开发支出统一在开发支出科目进行分项核算，并严格划分费用支出发生阶段，对于研究阶段支出发生当期结转期间损益，对于满足资本化条件的开发阶段支出，在研发项目达到预定状态时转入无形资产。

综上所述，公司严格遵守并执行研发费用资本化相关制度和企业会计准则要求，公司研发费用资本化率较高系基于行业竞争状况和市场需要持续开发新产品所致，具备合理性。

2、研发费用率及研发费用资本化率与同行业可比公司的差异情况及原因

报告期内，公司及同行业可比公司研发费用率及研发费用资本化率情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
上汽集团	研发投入总额	—	2,201,324.65	2,086,619.29	2,059,524.41
	研发费用率	2.68%	2.47%	2.42%	2.52%
	资本化率	—	16.57%	13.59%	4.50%
比亚迪	研发投入总额	—	3,991,774.30	2,022,324.20	1,062,658.70
	研发费用率	6.63%	6.57%	4.40%	3.70%
	资本化率	—	0.86%	7.76%	24.80%
一汽解放	研发投入总额	—	310,496.31	289,565.51	332,894.67
	研发费用率	3.84%	4.67%	7.55%	3.37%
	资本化率	—	3.95%	0.00%	0.00%
长城汽车	研发投入总额	—	1,103,402.77	1,218,070.47	906,693.89
	研发费用率	4.36%	4.65%	4.69%	3.29%
	资本化率	—	54.15%	62.53%	63.95%
长安汽车	研发投入总额	—	900,755.05	567,780.80	482,694.65
	研发费用率	4.02%	3.95%	3.56%	3.34%
	资本化率	—	33.61%	23.99%	27.18%
广汽集团	研发投入总额	—	838,800.00	652,600.00	516,500.00
	研发费用率	1.38%	1.34%	1.55%	1.31%
	资本化率	—	83.79%	78.26%	83.99%
东风股份	研发投入总额	—	41,780.48	41,181.49	42,929.43
	研发费用率	4.32%	2.97%	3.38%	2.76%

可比公司	项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
	资本化率	—	14.18%	0.00%	0.00%
福田汽车	研发投入总额	—	225,107.48	189,451.59	183,967.17
	研发费用率	4.22%	3.71%	3.43%	3.12%
	资本化率	—	34.44%	47.09%	45.69%
江铃汽车	研发投入总额	—	184,638.25	201,850.05	188,613.97
	研发费用率	3.09%	3.88%	4.93%	4.85%
	资本化率	—	30.34%	26.51%	9.39%
赛力斯	研发投入总额	—	443,824.07	310,586.40	194,857.58
	研发费用率	4.10%	4.73%	3.85%	5.67%
	资本化率	—	86.02%	84.00%	74.70%
可比公司平均值	研发投入总额	—	1,024,190.34	758,002.98	597,133.45
	研发费用率	3.86%	3.89%	3.98%	3.39%
	资本化率	—	35.79%	34.37%	33.42%
江淮汽车	研发投入总额	229,904.95	223,456.84	183,285.71	179,419.72
	研发费用率	3.83%	3.54%	4.20%	3.41%
	资本化率	46.18%	28.64%	16.14%	23.41%

注 1：数据来源为可比公司定期报告；2024 年 1-9 月可比公司未披露研发投入总额、资本化率信息；

注 2：研发费用率=合并利润表研发费用/合并利润表营业总收入，资本化率=研发总投入的资本化支出/研发总投入。

公司报告期各期研发费用率分别为 3.41%、4.20%、3.54%和 3.83%，总体较为稳定，公司报告期各期研发费用率与同行业可比公司平均值差异值分别为 0.02%、0.22%、-0.35%和-0.03%，差异率分别为 0.59%、5.24%、-9.89%和-0.78%，差异率较小，与同行业可比公司不存在重大差异。

公司 2021 年、2022 年、2023 年研发费用资本化率分别为 23.41%、16.14%、28.64%，低于同行业可比公司平均值，处于同行业可比公司可比区间范围内。同行业间各公司的研发费用资本化年度间存在一定差异，主要原因系公司产品涉及乘用车、商用车、客车等多个细分领域，不同细分领域业务在行业竞争状况、市场需求、研发投入规模、研发周期、研发资本化等方面存在一定差异，而可比公司的业务侧重点各有所不同。

(二) 研发费用的归集情况及相关研发成果

1、研发费用的归集情况

报告期各期，公司研发费用归集情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资及工资性费用	59,343.78	47.96%	69,308.13	43.46%	67,817.68	44.12%	63,765.32	46.40%
试验检验费	14,100.04	11.40%	15,913.43	9.98%	14,037.34	9.13%	14,596.68	10.62%
材料费	9,853.42	7.96%	15,030.04	9.43%	8,210.25	5.34%	11,093.52	8.07%
折旧费	6,816.50	5.51%	9,483.80	5.95%	11,039.20	7.18%	9,393.16	6.84%
设计费	11,642.72	9.41%	9,966.08	6.25%	7,728.18	5.03%	7,154.19	5.21%
其他	21,969.37	17.76%	39,758.13	24.93%	44,864.80	29.19%	31,408.13	22.86%
合计	123,725.83	100.00%	159,459.60	100.00%	153,697.44	100.00%	137,411.00	100.00%

公司研发投入主要包括研发人员薪酬、试验检验费、材料费、长期资产折旧费、设计费等其他费用，研发费用具体归集项目和内容如下：

(1) 研发人员薪酬：归集直接从事研发活动人员的工资、奖金、津贴、补贴、福利、工会经费、教育经费、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费、住房公积金和补充保险费，以及外聘研发人员的劳务费用等。

(2) 试验检验费：归集产品性能试验，标定试验，强制性检定试验等相关业务发生的各项费用。

(3) 材料费：归集研发过程中直接消耗的各种材料消耗费用。

(4) 折旧费：归集用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费用。

(5) 设计费：归集为新产品、新技术、新工艺的构思、开发和制造，进行工序、技术规范、操作特性方面的设计等发生的费用，具体是指公司为开发某一特定新产品、新工艺而委托外部单位进行设计开发的相关支出。

(6) 其他费用：与研发活动直接相关的其他费用，如零部件委托开发费、公告费、无形资产摊销、标定费、会务办公费等。

公司制定了《技术中心标准化管理办法》《技术中心重大科技项目管理办法》《产品开发项目变更申请管理办法》《技术中心产品开发项目预算管理办法》《节点门审核管理办法》《专利申报管理办法》等与研发项目管理及研发费用归集、核算、资本化相关的管理制度。公司通过制度体系的建立，对研发项目的立项、审批、过程管控和结项要求进行规范，以及对研发费用的归集、核算和资本化等会计政策和账务处理问题进行了规范。报告期内，公司严格遵守研发相关的内控管理制度，通过研发项目管理系统对研发项目进行立项和过程管理，有针对性的对各阶段追踪项点加以质量管理。研发费用通过建立研发项目工作指令在信息系统进行费用的归集和核算，形成相应的研发项目管理台账。

2、相关研发成果

公司拥有国家企业技术中心和国家级工业设计中心，技术中心目前拥有整车设计研究院、造型设计院、智能驾驶设计院、商用车研究总院、电驱动设计院、动力总成设计院等研究院及平台相关职能部门。公司坚持“节能、环保、安全、智能、网联、舒适”的关键技术研发路线，大力发展新技术、新材料、新工艺的运用，强化核心技术能力建设，提升公司技术研发水平，全力打造中国自主汽车品牌的核心竞争力，完成了包括汽油机、柴油机和代替燃料发动机三大类百余款产品研发。

作为我国新能源汽车产业的先行者，公司持续迭代研发，历经九代技术、四代产品，系统掌握了三电核心科技及能量回收、驱动与制动电耦合、远程监

控、电磁兼容等关键技术，构建了高集成复合动力系统和全场景多热源耦合整车热管理系统两大关键核心系统；在智能汽车领域，积极推动智能架构、智能驾驶、智能座舱、智能服务四大学科技术研发，打造了安徽省首个“智能网联技术重点实验室”和“安徽省自动驾驶产业创新中心”两个省级创新平台，L3级高速领航自动驾驶正式进入公开道路测试阶段。与华为、地平线、科大讯飞、黑芝麻、京东方等科技巨头强强联合，在智能新能源汽车研发领域形成全面、长期、稳定的战略合作伙伴关系，持续为用户提供更安全、更自由、更愉悦的移动出行解决方案。

公司 2021 年，专利方面，公司申请专利 680 件，其中发明专利 630 件；共获得授权专利 507 件，其中发明专利 437 件。科技成果方面，公司组织完成科技成果评价 6 项、新产品鉴定 13 项，获国际先进水平 3 项；获得各类科学技术奖 13 项，其中安徽省科学技术奖 5 项、中国汽车工业科学技术奖 2 项。科技项目方面，公司承担国家级科研项目 11 项、省级科研项目 8 项，其中支持的国家重点研发计划“复杂薄壁压铸铝合金零部件成形与应用关键共性技术”课题以及“燃料电池汽车动力系统环境适应性评估方法研究”课题顺利通过验收。创新平台、荣誉方面，公司省级企业技术中心评价结果优秀，省级工业设计中心通过复核。

2022 年，专利方面，公司申请专利 462 件，其中发明专利 418 件；共获得授权专利 421 件，其中发明专利 377 件。其中“一种动力电池包”荣获安徽省专利银奖。科技成果方面，公司组织完成科技成果评价 7 项、新产品鉴定 8 项，获国际先进水平 1 项；获得各类科学技术奖 11 项，其中安徽省科学技术奖 3 项、中国汽车工程学会科学技术奖 1 项。科技项目方面，公司承担国家级科研项目 4 项、省级科研项目 7 项，其中主持的国家重点研发计划“整车集成与公告”课题、省重大专项“高安全高比能电池包技术研究及其产业化”项目以及省重点研发计划“新型商用车 AMT 产品开发”项目顺利通过验收。

2023 年，专利方面，公司申请专利 473 件，其中发明专利 429 件；共获得授权专利 191 件，其中发明专利 155 件。其中“汽车（IEV 6E FL）”荣获安徽省外观设计银奖。科技成果方面，公司组织完成科技成果评价 12 项、新产品鉴定 11 项，获国际先进水平 4 项；获得各类科学技术奖 16 项，其中安徽省科学技

术奖 4 项、中国汽车工程学会科学技术奖 3 项。科技项目方面，公司承担国家级科研项目 3 项、省部级科研项目 6 项，其中主持的省新能源汽车暨智能网联汽车创新发展工程“面向量产的高度自动驾驶关键系统攻关与整车开发”项目顺利通过验收。

2024 年 1-9 月，专利方面，公司申请专利 379 件，其中发明专利 362 件；共获得授权专利 85 件，其中发明专利 55 件。科技成果方面，公司组织完成科技成果评价 3 项、新产品鉴定 12 项，获国际先进水平 5 项；获得各类科学技术奖 4 项。科技项目方面，公司承担国家级科研项目 3 项、省部级科研项目 4 项，其中主持的省重点研发计划“支持多元矢量数据融合定位的智能网联汽车集成域控制器开发”项目顺利通过验收。

六、结合主要专有技术对应报告期内整车销售数量下降等说明减值准备计提是否充分

截至报告期末，公司主要专有技术减值准备计提情况如下：

单位：万元、辆

专有技术名称	账面原值	累计摊销	减值准备余额	账面净值	适用车型	车型销量				报告期计提减值合计
						2021 年	2022 年	2023 年	2024 年 1-9 月	
瑞风 RF8 燃油	39,716.97	6,619.49	-	33,097.47	瑞风 RF8	-			697	
瑞风 RF8 混动	15,095.59	2,515.93	-	12,579.66	瑞风 RF8PHEV	-			2,207	-
QXPHEV 专有技术	10,684.68	2,225.97	-	8,458.70	QXPHEV 混动	-		2,018	1,300	-
P041 悍途柴油自动挡	6,589.95	941.42	-	5,648.53	皮卡	-		1,631	1,572	-
2.0CTI+8AT 搭载悍途	6,604.95	1,100.82	-	5,504.12	悍途皮卡	3,956	3,940	4,096	1,871	-
QX 专有技术	40,869.17	29,716.58	6,979.24	4,173.35	QX	9,346	5,533	6,760	4,189	6,979.24
8 方纯电封闭式物流车	3,958.68	94.25	-	3,864.42	Van 宝路	-			500	-
1.6VVT 增程器总成配恺达 X6 项目	3,135.15	195.95	-	2,939.20	恺达	25,828	13,183	11,536	7,591	-
P843 换代皮卡项目	6,088.66	3,261.78	-	2,826.88	皮卡	3,977	3,937	4,345	13,173	-
2.2CTI	5,500.60	3,039.47	-	2,461.13	骏铃、康	159,223	94,263	108,820	82,789	-

专有技术名称	账面原值	累计摊销	减值准备余额	账面净值	适用车型	车型销量				报告期计提减值合计
						2021年	2022年	2023年	2024年1-9月	
					铃、轻卡、帅铃、星锐等					
2.0CTI 国六 B 配帅铃 T6	4,889.47	2,546.60	-	2,342.87	帅铃 T6	3,640	2,717	2,903	1,832	-
E10X 专有技术	6,496.85	4,656.08	-	1,840.77	思皓 E10X	33,212	44,187	1,992	4,188	-
合计	149,630.72	56,914.36	6,979.24	85,737.12	-	-	-	-	-	6,979.24

如上表所示，截至 2024 年 9 月末，除 QX 专有技术计提减值准备外，其他主要专有技术未计提减值，具体分析如下：

1、RF8 燃油和混动系新推出适配家庭出行、商务接待、长途自驾等多场景需求的新 MPV 车型，2024 年 1-9 月销量处于爬升期，无减值迹象；

2、QX PHEV 混动车型是公司 2023 年推出的全新插混 SUV，上市后产品销量达到预期，2024 年 1-9 月销量较 2023 年无明显下滑，无减值迹象；

3、P041 悍途柴油自动挡车型上市后产品销量达到预期，2024 年 1-9 月销量与 2023 年基本持平，无减值迹象；

4、2.0CTI+8AT 搭载悍途专有技术系为了保障悍途皮卡车型竞争力而开发的专有技术。报告期内悍途皮卡车型持续销售且销量总体较为平稳，为持续保障悍途皮卡的产品竞争力，公司于 2023 年完成 2.0CTI+8AT 搭载悍途专有技术的开发，除应用于国内销售的悍途皮卡外，该专有技术还实际应用于 T8pro、T9 等国际版车型（相关国际版车型 2023 年、2024 年 1-9 月的销售数量分别为 5,657 辆、11,702 辆）中，综合考虑前述车型的合计销售情况，2.0CTI+8AT 搭载悍途专有技术无减值迹象。

5、QX 专有技术应用于 2021 年 6 月上市销售的一款紧凑型插电混动 SUV，经两年的市场磨合期，但实际销量远未达到产品预期销量，且预计销量难以回升，产品预期经济效益下降，根据 2023 年公司聘请国众联资产评估土地房地产估价有限公司出具的国众联评报字（2024）第 3-0093 号《资产评估报告》，对

QX 专有技术计提了 6,979.24 万元减值；

6、8 方纯电封闭式物流车技术系应用于全新一代新能源物流车 Van 宝路，2024 年下半年结项转入无形资产并开始正式销售，预计上市后销售表现将达到预期销量，无减值迹象；

7、1.6VVT 增程器总成配恺达 X6 项目应用于恺达车型，销量持续下降主要系恺达车型上市时间较早，产品竞争力下降。公司为保持恺达车型的竞争力开发了 1.6VVT 增程器总成配恺达 X6 项目，该专有技术于 2024 年 4 月完成资本化，目前与该专有技术相关的新款恺达尚处于销量爬坡期，无减值迹象；

8、P843 换代皮卡项目，报告期内销量稳定提升，主要系老款车型换代升级后，市场反应良好，总体销量稳定上升，达到预期销量，无减值迹象；

9、2.2CTI 系应用于骏铃、康铃等轻商用车型，上市后总体销量较好，达到预期销量，无减值迹象；

10、2.0CTI 国六 B 配帅铃 T6 应用帅铃轻商用车型，上市后总体销量较好，达到预期销量，无减值迹象；

11、E10X 专有技术系应用思皓 E10X 新能源乘用车，2023 年销量进入衰退期开始下滑，2024 年 1-9 月公司加大推广力度，销量有所恢复，2024 年末将根据全年销量及预期未来销售表现进行减值测试。

公司按照《会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，对专有技术进行减值测试，按资产账面价值与可收回金额孰低计量，差额计提资产减值准备。具体方法如下：公司专有技术价值最终依附于产品未来所创造效益，结合公司对相关车型技术的未来收益预测，对车型技术可收回金额采用收益法进行估值。采用适当方法估算确定技术对产品所创造的现金流贡献率，进而确定技术对产品现金流的贡献，再选取恰当的折现率，将技术产品中每年技术对现金流的贡献折为现值，以此作为车型技术的估值。

公司已关注到部分车型因市场预期发生变化，销售业绩不佳，预期经济效益有所下降的情况。鉴于相关长期资产已出现经济价值减值迹象，公司按照内部控制要求，对相关长期资产进行减值测试，公司已聘请资产评估专家直接参与公司长期资产减值测试工作，以保证测试结果的合理性和谨慎性。公司针对

部分车型经济效益预期下降导致相关长期资产计提减值准备，系基于资产减值测试工作的结果审慎作出，公司专有技术减值准备计提充分、合理。

七、报告期各期资产及信用减值测试的情况，结合资产减值损失及信用减值损失确认时点与减值迹象发生时点的匹配情况等说明减值损失的计提时点是否准确

(一) 报告期各期资产及信用减值测试情况

1、信用减值测试

报告期各期，公司信用减值损失的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
应收账款坏账损失	-386.89	-3,386.04	-12,134.33	3,237.93
其他应收款坏账损失	-1,905.10	775.70	-8,701.03	-1,985.46
长期应收款坏账损失	-68.75	15.37	107.78	31.92
委托贷款坏账损失	-	43.44	51.06	-93.50
合计	-2,360.74	-2,551.53	-20,676.52	1,190.89

公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产（含应收款项、长期应收款、其他应收款等）进行减值会计处理并确认损失准备，主要计提方法如下：

项目	组合	计提政策
应收账款	组合1 应收客户款	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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。公司以账龄作为信用风险特征组合，按信用风险特征组合对应收客户款计算预期信用损失。
其他应收款	组合1 应收其他款项	以账龄作为信用风险特征组合，按信用风险特征组合对其他第三方应收款项计算预期信用损失。
	组合2 应收新能源补贴款	除存在客观证据表明公司将无法按应收款项的原有条款收回款项外，不计提坏账准备。
长期应收款	合同约定收款期限在1年以上、具有融资性质的分期收款销售的应收款项	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

公司账龄组合与整个存续期预期信用损失率对照表如下：

账龄	预期信用损失率（%）
----	------------

	应收账款	其他应收款
1 年以内	5.00	5.00
1 至 2 年	10.00	10.00
2 至 3 年	30.00	30.00
3 至 4 年	50.00	50.00
4 至 5 年	80.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00

2、资产减值测试

报告期各期，公司资产减值的具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
存货跌价损失	-8,018.67	-18,440.25	-5,042.83	-9,846.07
合同资产减值损失	538.56	-35,250.48	-19,872.05	-6,859.15
固定资产减值损失	-254.02	-11,587.12	-8,581.84	-3,815.06
无形资产减值损失	-	-15,341.01	-9,484.63	-19,233.48
开发支出减值损失	-	-24,405.96	-18,687.41	-11,703.23
长期股权投资减值损失	-	-1,844.23	-1,030.75	-
合计	-7,734.13	-106,869.04	-62,699.51	-51,456.98

由上表，报告期内资产减值涉及资产主要包括存货、合同资产、固定资产、无形资产、开发支出等，主要资产减值测试的方法如下：

项目	资产减值测试方法
存货跌价准备	在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。
合同资产减值	对于划分为组合的合同资产，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，通过违约风险敞口与整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
长期股权投资减值	公司在资产负债表日对长期股权投资进行逐项检查，根据被投资单位经营政策、法律环境、市场需求、行业及盈利能力等的各种变化判断长期股权投资是否存在减值迹象。当长期股权投资可收回金额低于账面价值时，将可收回金额低于长期股权投资账面价值的差额作为长期股权投资减值准备予以计提。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。

项目	资产减值测试方法
固定资产减值	公司在资产负债表日对各项固定资产进行判断，当存在减值迹象，估计可收回金额低于其账面价值时，账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。当存在下列迹象的，按固定资产单项项目全额计提减值准备：①长期闲置不用，在可预见的未来不会再使用，且已无转让价值的固定资产；②由于技术进步等原因，已不可使用的固定资产；③虽然固定资产尚可使用，但使用后产生大量不合格品的固定资产；④已遭毁损，以至于不再具有使用价值和转让价值的固定资产；⑤其他实质上已经不能再给公司带来经济利益的固定资产。
无形资产/开发支出减值	当无形资产的可收回金额低于其账面价值时，将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的无形资产减值准备。无形资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。存在下列一项或多项以下情况的，对无形资产进行减值测试：①该无形资产已被其他新技术等所替代，使其为企业创造经济利益的能力受到重大不利影响；②该无形资产的市价在当期大幅下跌，并在剩余年限内可能不会回升；③其他足以表明该无形资产的账面价值已超过可收回金额的情况。

(二) 结合资产减值损失及信用减值损失确认时点与减值迹象发生时点的匹配情况等说明减值损失的计提时点是否准确

1、应收账款

报告期内，公司应收账款计提信用减值损失的情况如下：

单位：万元

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
应收账款余额	482,903.19	390,989.28	398,333.43	297,265.41
期初坏账准备	93,765.61	90,488.01	79,054.78	83,121.80
本期计提	5,306.71	8,623.29	15,329.19	-575.72
本期收回/转回	4,919.82	5,237.24	3,194.86	2,662.21
本期核销	47.50	105.42	548.14	119.93
其他减少	3.06	3.03	152.95	709.16
期末坏账准备	94,101.95	93,765.61	90,488.01	79,054.78
应收账款信用减值损失净额（损失以“—”号填列）	-386.89	-3,386.04	-12,134.33	3,237.93

报告期内，公司对应收账款按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司对应收账款进行分析，如果该应收账款自初始确认后发生信用减值，公司对其进行单项认定，对该应收账款按整个存续期内预期信用

损失的金额计量其损失准备。对于其他尚未发生信用减值的应收账款，公司结合当前状况以及对未来经济状况的预测，按照账龄组合确定预期信用损失。因此，公司应收账款信用减值损失确认时点与减值迹象发生时点具有匹配性。

2、其他应收款

报告期内，公司其他应收款计提信用减值损失的情况如下：

单位：万元

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
其他应收款余额	93,303.15	77,818.34	112,079.65	199,958.10
期初坏账准备	24,817.52	25,624.77	16,988.56	15,024.62
本期计提	2,125.10	-615.27	8,701.03	2,209.01
本期收回/转回	220.00	160.42	-	223.55
本期核销	14.77	16.76	-	10.96
其他减少	-	14.79	64.81	10.57
期末坏账准备	26,707.86	24,817.52	25,624.77	16,988.56
其他应收款信用减值损失净额（损失以“－”号填列）	-1,905.10	775.70	-8,701.03	-1,985.46

报告期内，公司其他应收款计提的信用损失主要为以账龄作为信用风险特征组合，公司按信用风险特征组合对外部第三方应收款项计算预期信用损失，公司其他应收款信用减值损失确认时点与减值迹象发生时点具有匹配性。

3、长期应收款（含一年内到期）

报告期内，公司长期应收款计提信用减值损失的情况如下：

单位：万元

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
长期应收款期末余额	18,095.85	17,024.26	22,049.14	23,078.21
期初坏账准备	1,274.85	1,290.23	1,398.01	1,429.93
本期计提	68.75	-15.37	-107.78	-31.92
期末坏账准备	1,343.60	1,274.85	1,290.23	1,398.01
长期应收款坏账损失（损失以“－”号填列）	-68.75	15.37	107.78	31.92

报告期内，公司长期应收款均为分期收款销售商品形成，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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失，信用减值损失确认时点与减值迹象发生时点具有匹配性。

4、委托贷款

报告期内，公司委托贷款计提信用减值损失的情况如下：

单位：万元

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
委托贷款期末余额	-	-	868.75	9,450.00
期初坏账准备	-	43.44	94.50	1.00
本期计提	-	-43.44	-51.06	93.50
本期收回/转回	-	-	-	-
期末坏账准备	-	-	43.44	94.50
委托贷款坏账损失 (损失以“-”号填列)	-	43.44	51.06	-93.50

报告期内，公司委托贷款余额均系对子公司发放，未发生信用减值情况，按期末余额预期信用损失率计算坏账损失，信用减值损失确认时点与减值迹象发生时点具有匹配性。

5、存货

报告期内，公司存货跌价准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
存货期末余额	435,619.83	492,155.61	346,215.82	269,368.47
期初跌价准备余额	17,587.79	7,383.86	7,547.41	5,827.09
本期计提	8,018.67	18,440.25	5,042.83	9,846.07
本期转销	12,041.37	8,131.98	5,206.38	8,125.75
其他变动	140.67	104.35	-	-
期末跌价准备余额	13,424.42	17,587.79	7,383.86	7,547.41
存货跌价损失（损失以“-”号填列）	-8,018.67	-18,440.25	-5,042.83	-9,846.07

报告期内，公司存货主要由库存商品、原材料和在产品构成。公司存货在

资产负债表日的余额按成本与可变现净值孰低计量。公司确定存货的可变现净值，以取得确凿证据为基础，并考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素，具体方法如下：

类别	计提方法
原材料	公司根据未来使用情况判断原材料是否陈旧或过时，同时考虑原材料用途、库龄、损毁等因素的影响，以原材料生产产成品的售价减去估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确认其可变现净值。
库存商品	以该库存商品的售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确认其可变现净值。
在产品	以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。

公司制定了完善的存货减值计提政策，确保存货减值准备计提的充分性。报告期各期末，公司对存货按照企业会计准则的要求进行减值测试，资产减值损失确认时点和减值迹象发生时点具有匹配性。

6、合同资产

报告期内，公司合同资产减值准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
合同资产期末余额	185,713.76	222,365.32	281,278.42	304,036.52
期初减值准备余额	94,642.82	59,392.35	39,520.29	32,661.15
本期计提	-538.56	35,250.48	19,872.05	6,859.15
期末减值准备余额	94,104.26	94,642.82	59,392.35	39,520.29
合同资产减值损失 (损失以“-”号填列)	538.56	-35,250.48	-19,872.05	-6,859.15

报告期内，合同资产余额主要为尚未向政府主管部门申报或尚在审核中的新能源补贴款。2021年公司计提合同资产减值损失6,859.15万元，主要系上市子公司安凯客车根据其会计政策对应收客户地方新能源补贴款按账龄计提的减值准备；2022年公司计提合同资产减值损失19,872.05万元，主要系根据当年工信部公布的新能源汽车推广应用补助资金清算结果，公司存在需进一步核实后予以清算车辆的情形，公司经进一步自查后，结合部分申报车辆最终用户性质及用途等因素综合考虑，对相关新能源补贴计提减值准备；2023年公司计提合同资产减值损失35,250.48万元，主要系公司结合2024年1月国家新下发的新能

源汽车推广应用补助资金清算申报通知文件精神，综合考虑行驶里程等因素对合同资产中相关新能源补贴计提减值准备。

综上，报告期内，公司均结合当前新能源补贴审核状况以及对未来经济状况的预测，按照企业会计准则的要求和谨慎性原则，对存在预期信用损失的部分及时在当期计提损失，资产减值损失确认时点和减值迹象发生时点具有匹配性。

7、长期股权投资

报告期内，公司长期股权投资减值准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
长期股权投资期末余额	672,184.60	544,717.43	521,886.64	497,459.14
期初减值准备余额	2,981.71	1,274.70	243.95	243.95
本期计提	-	1,844.23	1,030.75	-
本期减少	-	137.22	-	-
期末减值准备余额	2,981.71	2,981.71	1,274.70	243.95
长期股权投资减值损失 (损失以“-”号填列)	-	-1,844.23	-1,030.75	-

报告期内，公司于 2022 年、2023 年分别计提了长期股权投资减值准备 1,030.75 万元、1,844.23 万元，系子公司安凯客车投资参股公司四川达清客车有限公司（以下简称“四川达清”）因经营不善于 2022 年 12 月进入清算阶段，安凯客车公司根据委托的安徽中联合国信资产评估有限责任公司对四川达清净资产的评估结果，于 2022 年计提减值准备 1,030.75 万元；2023 年 9 月，四川达清在西南联合产权交易所申请预挂牌转让资产，因四川达清债务纠纷导致其土地使用权被法院冻结，造成短期内无法交易，安凯客车于 2023 年进一步计提减值准备 1,844.23 万元。

报告期各期末，公司在资产负债表日对长期股权投资进行逐项检查，对存在减值迹象的长期股权投资按照企业会计准则的要求进行减值测试，资产减值损失确认时点和减值迹象发生时点具有匹配性。

8、固定资产

报告期内，公司固定资产减值准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
固定资产原值期末余额	2,343,458.27	2,347,252.62	2,671,610.01	2,370,453.25
期初减值准备余额	79,613.99	69,405.02	61,601.31	58,203.48
本期计提	254.02	11,587.12	8,581.84	3,815.06
本期报废/处置	317.12	1,378.16	778.13	417.23
期末减值准备余额	79,550.89	79,613.99	69,405.02	61,601.31
固定资产减值损失（损失以“-”号填列）	-254.02	-11,587.12	-8,581.84	-3,815.06

报告期内，公司计提固定资产减值损失分资产类型如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
专用设备	-	11,013.22	7,722.93	3,372.11
机器设备	21.40	-	623.71	442.95
运输设备	-	346.83	-	-
其他	232.62	227.08	235.20	-
合计	254.02	11,587.12	8,581.84	3,815.06

报告期内，公司计提固定资产减值损失主要为专用设备中专用模具，系部分车型因市场预期发生变化，销售不达预期，预计经济效益有所下降，出现资产减值迹象。公司按照《会计准则第8号—资产减值》的相关规定，公司对相关存在减值迹象的长期资产进行减值测试，公司同时聘请资产评估专家直接参与长期资产减值测试工作，以保证测试结果的合理性和谨慎性，最终按固定资产账面价值与资产估测值孰低计量，差额计提资产减值准备。

因此，报告期各期固定资产计提减值准备系公司管理层针对部分车型经济效益预期下降而对相关长期资产计提减值准备，是基于资产减值测试工作的结果审慎作出的，资产减值损失确认时点和减值迹象发生时点具有匹配性。

9、无形资产

报告期内，公司无形资产减值准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
无形资产原值期末余额	745,975.76	688,997.49	700,016.46	681,878.93

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
期初减值准备余额	113,347.06	98,656.30	89,171.67	69,938.19
本期计提	-	15,341.01	9,484.63	19,233.48
本期报废/处置	-	650.25	-	-
期末减值准备余额	113,347.06	113,347.06	98,656.30	89,171.67
无形资产减值损失（损失以“-”号填列）	-	-15,341.01	-9,484.63	-19,233.48

报告期内，公司计提减值准备的无形资产均为专有技术，专有技术主要应用于公司的相关整车等产品。报告期内，公司部分车型因市场预期发生变化，销售不达预期业绩不佳，预期经济效益有所下降，从而导致无形资产-专有技术出现资产减值迹象。公司按照《会计准则第8号—资产减值》的相关规定，对专有技术进行减值测试，并聘请资产评估专家直接参与公司长期资产减值测试工作，以保证测试结果的合理性和谨慎性，按资产账面价值与可收回金额孰低计量，差额计提资产减值准备。无形资产减值损失确认时点和减值迹象发生时点具有匹配性。

10、开发支出

报告期内，公司开发支出减值准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2024-9-30/ 2024年1-9月	2023-12-31/ 2023年度	2022-12-31/ 2022年度	2021-12-31/ 2021年度
开发支出期末余额	164,764.02	120,491.29	80,373.63	63,312.20
减值准备余额	54,796.59	30,390.63	11,703.23	-
本期计提	-	24,405.96	18,687.41	11,703.23
本期报废/处置	-	-	-	-
减值准备余额	54,796.59	54,796.59	30,390.63	11,703.23
开发支出减值损失（损失以“-”号填列）	-	-24,405.96	-18,687.41	-11,703.23

报告期内，公司对开发支出每年余额进行减值测试，当资产的可收回金额低于其账面价值时，将对应项目开发支出的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的开发支出减值准备。报告期内，公司正在开发阶段的相关技术受最新市场环境变化影响，其市场前景可能发生变化，公司管理层经评估后会决定暂停开发、改变研发方向或

预计对应车型未来无生产、销售计划。公司基于资产减值测试工作的结果及时于当期计提减值准备，开发支出减值损失确认时点和减值迹象发生时点具有匹配性。

【核查情况】

一、核查程序

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人与主要客户的合同，查看发行人对主要客户的信用政策、结算政策，访谈发行人相关负责人，了解报告期内不同类型主要客户的信用政策、结算政策制定情况，对比分析报告期内其政策是否发生变化；

2、获取报告期各期末应收账款、应收款项融资明细，分析应收账款增长的主要对象，访谈发行人相关负责人，了解主要主体应收账款余额增长、应收款项融资金额下降的原因及合理性；

3、获取发行人报告期各期末应收账款坏账准备单项计提明细、对应主要客户，查询公开工商信息并获取发行人对主要客户的信用评价，了解主要客户的信用情况；获取报告期各期末应收账款坏账准备计提情况、账龄情况、逾期情况、期后回款情况、应收账款周转率、坏账核销情况，查询同行业可比公司公开披露信息，分析应收账款坏账准备计提是否充分；

4、获取发行人报告期各期末其他应收款明细情况，分析报告期内其他应收款的形成原因、主要对手方情况，获取发行人将应收新能源补贴计入其他应收款、合同资产的划分政策；获取报告期各期末其他应收款中补偿补贴款明细及对应资料，核实长期未收回的原因；获取发行人报告期各期末其他应收款账龄、期后回款、主要对手方的信用情况，检查发行人坏账计提政策，查询同行业可比公司公开披露信息，分析其他应收款坏账准备计提是否充分；

5、获取发行人报告期各期末存货明细情况，分析报告期内存货金额大幅上涨的具体原因；获取报告期各期末存货与订单对应情况、期后销售情况、主要产品及原材料价格变动情况，检查发行人存货跌价准备计提政策，查询同行业可比公司公开披露的存货跌价准备计提信息，分析存货跌价准备计提是否充分；

6、查阅公司定期报告，获取报告期各期开发支出明细，获取研发相关内部控制制度，访谈发行人相关负责人，了解研发费用资本化比例较高的原因及合理性；查询同行业可比公司公开披露的研发费用率及研发费用资本化率，对比分析与发行人的差异情况及原因；获取发行人报告期内研发费用分类别的明细及研发成果；

7、获取报告期内主要专有技术明细、对应减值情况、适用车型及销量情况，分析截止报告期末主要专有技术减值准备计提是否充分；

8、获取报告期各期资产及信用减值损失明细表及公司减值计提政策，检查资产减值损失及信用减值损失确认时点与减值迹象发生时点的匹配情况，分析减值损失的计提时点是否准确。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、公司不同类型的主要客户结算、信用政策均有明确约定，报告期内相关政策无重大变化；报告期内公司应收账款余额增长主要受 2022 年末、2024 年 9 月末按组合计提的应收账款余额增加影响，主要是公司不同年度基于境外业务拓展、信用期安排、自身结算安排以及维护客户关系的阶段性需要等原因所致，具有合理性；

2、公司按照《企业会计准则》和会计政策制定应收账款的坏账准备单项计提相关政策，对应的主要客户信用情况较差；报告期各期末公司按单项计提坏账准备的应收账款的坏账计提比例较高，计提较为充分；按组合计提坏账准备的应收账款，其账龄主要集中在 2 年以内，各期末逾期金额及比例均较低；按账龄组合计提坏账准备的应收账款期后回款总体情况较好；应收账款周转率总体保持稳定，核销应收账款的金额及比例均较低，不存在异常情况；公司 1 年以内应收账款的占比较高，且 1 年以内账龄段计提比例 5.00%，远高于可比公司平均值，公司 1 年以上账龄段计提比例与可比公司平均值基本相当；报告期各期末，公司整体应收账款坏账计提比例远高于同行业可比公司。公司严格按照会计政策规定充分计提坏账准备，计提的坏账准备能够真实反映公司资产质量，坏账计提准备金额充分合理；

3、公司其他应收款余额主要由拆迁补偿款、新能源补贴款构成，主要对手方为政府部门，信用情况良好；应收新能源补贴计入其他应收款、合同资产的划分依据符合企业会计准则规定；其他应收款中补偿补贴款的余额系子公司安凯客车损失的新能源补贴款，长期未回款主要系客户基本无还款能力所致；公司其他应收款坏账计提总体比例高于大多数可比公司，针对部分回款风险较大的其他应收款，公司已单项全额计提坏账准备，其他款项无法收回的风险整体较低。公司严格按照会计政策规定充分计提坏账准备，计提的坏账准备能够真实反映公司资产质量，坏账计提准备金额充分合理；

4、报告期内公司存货余额增长主要系匹配期末在手订单、境外业务快速增加，积极备货所致；公司存货主要由库存商品构成，存货结构较为合理；存货库龄主要集中在 1 年以内，占比较高，公司存货库龄分布情况较为合理；库存商品订单覆盖率较高；存货期后结转情况良好；主要产品及原材料采购价格总体较为稳定；公司存货跌价计提率处于同行业可比公司存货跌价准备计提比例区间范围内，存货周转率整体高于同行业可比公司，公司存货占营业收入比例低于同行业可比公司平均值，公司存货周转较快，库存规模较低，存货规模符合行业特征及公司经营策略；整体层面上，公司存货整体减值风险可控，存货跌价准备计提较为充分；

5、公司研发费用资本化比例较高主要系公司基于主营业务需要，为满足海内外市场和客户需求，持续开发新产品所致；报告期各期，公司研发费用率与同行业可比公司不存在重大差异；公司研发费用资本化率分别低于同行业可比公司平均值，处于同行业可比公司中下游区间；可比公司间各年度研发费用资本化率有一定差异主要系不同公司间差异主要受产品结构、研发规模、研发周期、研发资本化的不确定性等方面影响所致；

6、截至报告期末，除 QX 专有技术外，公司主要专有技术对应整车销量情况良好，公司已针对部分经济效益预期下降车型的相关长期资产计提减值准备，公司专有技术减值准备计提充分；

7、报告期内，公司资产减值损失及信用减值损失确认时点与减值迹象发生时点匹配。

问题 5. 关于财务性投资

根据申报材料，1) 截至报告期末，发行人认定财务性投资金额合计为 195,545.09 万元，占归属于母公司净资产的比例为 14.23%；2) 子公司合肥江淮汽车融资担保有限公司从事融资担保业务，属于类金融业务；联营企业中安租赁属于类金融业务，发行人未认定为财务性投资。

请发行人说明：（1）自本次董事会决议日前六个月至本次发行前，公司实施或拟实施财务性投资（含类金融业务）的具体情况，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除；（2）结合其他应收款、长期股权投资、其他权益工具投资等相关资产的具体内容、与公司业务的协同性等，说明相关资产不认定财务性投资的依据是否准确，最近一期末公司是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形，是否存在需要从本次募集资金中调减的情形；（3）最近一年一期类金融业务的内容、模式、规模等基本情况及相关风险、债务偿付能力及经营合规性，结合具体经营内容、服务对象、盈利来源、与公司主营业务之间的关系，说明该业务是否属于行业发展所需或符合行业惯例。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见，并就发行人是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 1 条的相关规定发表明确意见。

回复：

【说明】

一、自本次董事会决议日前六个月至本次发行前，公司实施或拟实施财务性投资（含类金融业务）的具体情况，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除

公司于 2024 年 9 月 30 日召开第八届董事会第二十二次会议审议通过本次发行相关议案。自本次发行的董事会决议日前六个月（即 2024 年 3 月 31 日）至本回复出具日，公司不存在实施或拟实施财务性投资及类金融业务，具体如下：

（一）投资类金融业务

自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在投资类金融业务的情形，本次发行前亦无此类投资计划。

（二）非金融企业投资金融业务

自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在作为非金融企业投资金融业务的情形，本次发行前亦无投资金融业务的计划。

（三）投资前后持股比例增加的对集团财务公司的投资

自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在对集团财务公司的投资，亦不存在投资前后持股比例增加的对集团财务公司的投资情形。

（四）与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资的情形，本次发行前亦无此类投资计划。

（五）投资产业基金、并购基金

自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司投资或拟投资产业基金、并购基金的情形和计划如下：

单位：万元

基金名称	设立时间	公司认缴出资额	2024年3月31日前已实缴金额	2024年3月31日至本回复出具日实缴金额	尚未实缴金额
国江未来	2021年10月	25,000.00	18,500.00	1,500.00	5,000.00
中安智能	2023年8月	30,000.00	9,000.00	-	21,000.00

国江未来、中安智能主要从事股权投资业务，属于投资产业基金，根据合伙协议约定，国江未来、中安智能的决策机制及投资方向如下：

投资主体	决策机制	投资方向
国江未来	基金管理人设投资决策委员会并报经合伙人会议同意，在本协议约定范围内对本合伙企业的拟投资项目或投资退出进行审议并作出决策。投资决策委员会由三名委员组成，江淮汽车、安徽国控增动能投资基金合伙企业（有限合伙）及基金管理人各委派1名委员，投资决策委	（1）重点投资处于初创期、成长期、扩张期和成熟期未上市的项目； （2）投资方向：主要围绕汽车产业链上下游及相关产业项目进行控股或参股投资，以推动其协同战略发展。重点投向于新能源汽车关键技术，电池及管理技术、电机及其控制技术、整车控制技术等领域；汽车智能化、网联化投资方向包括智能座

投资主体	决策机制	投资方向
	员会决策事项由全体委员一致同意后执行。江淮汽车具有一票否决权	舱、智能驾驶等，如车载传感器、雷达、车载摄像头、夜视技术、人机交互技术等领域；汽车轻量化方向等
中安智能	投资决策委员会采用临时会议的议事制度，会议由投资决策委员会主席召集并主持，投资决策委员会主席不能或不履行职务时，由投资决策委员会半数以上委员共同推举 1 名委员召集主持。每位委员均有 1 票表决权。基金投资业务的决策需要经投资决策委员会委员一致同意视为通过。江淮汽车具有一票否决权	投资方向：基金重点投资于新能源汽车和智能网联汽车全产业链企业，包括但不限于动力电池、电驱动、智能网联、轻量化、汽车电子、汽车芯片等细分领域项目，并支持安徽省新兴产业发展

截至本回复出具日，国江未来、中安智能对外投资情况如下：

投资方	被投资企业名称	持股比例	主营业务	与公司业务的协同性
国江未来	江苏多维科技有限公司	2.0329%	TMR 磁传感器研发、生产和销售；其主营产品磁传感芯片可用于汽车中的液位、电流、速度和角度传感，应用于汽车尿素箱、油箱等场景的液位检测，动力总成、变速箱、底盘和车身等核心关键系统的角度和速度测量以及电池管理系统的电流测量等领域	位于汽车产业链中上游。公司通过国江未来间接投资江苏多维科技有限公司有助于加强公司与汽车零部件企业之间的业务交流合作，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
	芜湖埃泰克汽车电子股份有限公司	1.0213%	设计、开发、制造和销售各类智能网联汽车电子产品；其主营产品为汽车中央核心域控、车身控制器、域控制器、以太网网关、射频蓝牙、无钥匙进入系统、纹波防夹、毫米波雷达、T-BOX、新能源汽车电子、热管理、专用车智联智控、智能座椅等	位于汽车产业链中上游，系国内汽车电子第一梯队的优质供应商，与奇瑞、长城、长安、吉利、一汽、北汽、理想等整车厂达成稳定合作。公司通过国江未来间接投资芜湖埃泰克汽车电子股份有限公司，有助于加强公司与汽车零部件企业之间的业务交流合作，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
	苏州豪米波技术有限公司	7.3572%	毫米波技术及其产品的研发、生产和销售；主营产品为汽车毫米波雷达等	位于汽车产业链中上游，系公司毫米波雷达的核心供应商，主要客户还有奇瑞、江铃等，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展

投资方	被投资企业名称	持股比例	主营业务	与公司业务的协同性
				方向
	上海同驭汽车科技有限公司	1.8571%	汽车智能底盘系统一级供应商，专注于“新一代线控底盘核心技术”的研发和产业化；主营产品覆盖线控电子液压制动系统（EHB）、集成式线控电子液压制动系统（IEHB）、电子驻车制动系统（EPB）、防抱死制动系统（ABS）、电子稳定性控制系统（ESC）等智能制动系列产品	位于汽车产业链中上游，是江淮汽车商用车线控制动的核心供应商，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
	深圳瑞识智能科技有限公司	2.0408%	半导体光学领域的高科技公司，提供行业VCSEL光学解决方案，产品可用于汽车激光雷达的发射端、汽车夜视系统、OMS/OMS、汽车PM2.5监测等领域	位于汽车产业链中上游。公司通过国江未来间接投资深圳瑞识智能科技有限公司，有助于加强公司与汽车零部件企业之间的业务交流合作，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
	北京英创汇智科技有限公司	1.0549%	汽车零部件研发商，致力于汽车整车动力学控制、底盘电控、汽车智能主动安全等技术领域创新与产品研发；主营产品覆盖线控电子稳定性控制系统（ESC）、防抱死制动系统（ABS）、电子驻车制动系统（EPB）等智能制动系列产品	位于汽车产业链中上游，是公司线控制动的核心供应商之一，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
	航宇智造（北京）工程技术有限公司	3.4379%	超高压成形、蒙皮拉形、复材成型、热气胀+快冷强化成形等航空航天、轨道交通、汽车制造领域的轻量化产品研发、生产和销售，可用于汽车防撞梁、汽车A、B、C柱等结构	位于汽车产业链中上游，是多家汽车企业的一级零部件供应商。公司通过国江未来间接投资航宇智造（北京）工程技术有限公司，有助于加强公司与汽车零部件企业之间的业务交流合作，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
	协众国际热管理系统（江苏）股份	1.8116%	汽车空调研发、生产和销售；主营产品包括传统燃油车空调系统和新能源汽车热管理系统	位于汽车产业链中上游，是国内外各大一线车厂热管理系统零部件供应商。公司通过国江未来间接投资协众国

投资方	被投资企业名称	持股比例	主营业务	与公司业务的协同性
	有限公司			际热管理系统（江苏）股份有限公司，有助于加强公司与汽车零部件企业之间的业务交流合作，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
	万力轮胎股份有限公司	0.7270%	汽车轮胎的生产和销售；主营产品为汽车轮胎	属于汽车零部件企业，位于汽车产业链中上游，是包括公司在内的多家汽车厂的一级供应商，公司亦与其共同投资设立合肥万力轮胎有限公司，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
中安智能	安徽深向科技有限公司	3.7106%	专注于智能新能源卡车的研发、生产和销售；主营产品为新能源智能重卡	国内正向设计新能源智能重卡企业，系公司客户。公司通过中安智能间接投资安徽深向科技有限公司有助于加强公司与行业内企业之间的业务交流合作，与公司主营业务具有很强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
	安徽中科星驰自动驾驶技术有限公司	5.8252%	面向汽车智能化及自动驾驶场景应用需求，提供软硬一体的智能驾驶系统、智能驾驶核心零部件、智能整车和车云一体的自动驾驶解决方案	位于汽车产业链中上游。公司与其成立了合资公司安徽星驰智卡科技有限公司，并为公司提供汽车零部件产品，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
	马鞍山恒精新能源科技有限公司	7.8947%	新能源汽车刹车系统零部件研发、生产和销售	位于汽车产业链中上游。公司通过中安智能间接投资马鞍山恒精新能源科技有限公司有助于加强公司与汽车零部件企业之间的业务交流合作，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向

由上表可知，国江未来、中安智能对外股权投资的标的公司均属于汽车产业链相关领域。因此，公司参与投资上述汽车产业基金，属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，与公司业务具有协同性，符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

因此，自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在界定为财务性投资的投资或拟投资产业基金、并购基金的情形。

（六）拆借资金

自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在对外拆借资金的情形，本次发行前亦无此类计划。

（七）委托贷款

自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在对外委托贷款的情形，本次发行前亦无此类计划。

（八）购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司存在购买结构性存款理财产品的情形，主要是为了提高临时闲置资金的使用效率，以现金管理为目的，不存在购买收益波动较大且风险较高的金融产品的情形，本次发行前亦无购买收益波动大且风险较高的金融产品的计划。

综上，自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）情形，不涉及从本次募集资金总额中扣除的情形。

二、结合其他应收款、长期股权投资、其他权益工具投资等相关资产的具体内容、与公司业务的协同性等，说明相关资产不认定财务性投资的依据是否准确，最近一期末公司是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形，是否存在需要从本次募集资金中调减的情形

截至 2024 年 9 月 30 日，公司可能涉及财务性投资的会计科目列示如下：

单位：万元

序号	科目	账面价值	主要内容	财务性投资金额
1	交易性金融资产	380,612.61	结构性存款	-
2	其他应收款 ^注	66,595.29	拆迁补偿款、应收新能源补贴款、日常往来款等	-
3	其他流动资产	137,222.48	待抵扣进项税额、存出保证金、预交税费等	-

4	长期股权投资	669,202.89	股权投资	194,720.88
5	其他权益工具投资	9,013.44	股权投资	824.21
6	其他非流动资产	2,272.65	预付长期资产购置款	-

注：不含应收股利。

1、交易性金融资产

截至 2024 年 9 月 30 日，公司交易性金融资产余额 380,612.61 万元，均为结构性存款。公司购买上述结构性存款的目的仅为在充分满足流动性的前提下进行的现金管理，具有安全性高、流动性好、低风险，期限较短等特点，不属于购买收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。截至 2024 年 9 月 30 日，公司结构性存款明细如下：

序号	核算主体	出售银行	具体产品	起始日	到期日	截至 2024 年 9 月末余额（万元）	合同列示的产品风险等级	约定的年化收益率
1	江淮汽车	东亚银行	结构性存款	2024/4/23	2024/10/23	4,040.16	1 级	1.3%-2.85%
2	江淮汽车	工商银行	结构性存款	2024/7/5	2024/10/10	50,300.16	PR1	1.2%-2.49%
3	江淮汽车	工商银行	结构性存款	2024/7/5	2024/10/28	30,180.10	PR1	1.2%-2.49%
4	江淮汽车	中国银行	结构性存款	2024/7/15	2024/12/19	29,651.93	低风险产品	1.2%-2.41%
5	江淮汽车	民生银行	结构性存款	2024/7/16	2024/10/16	25,126.58	低风险（一级）	1.4%-2.4%
6	江淮汽车	工商银行	结构性存款	2024/7/16	2024/10/17	30,157.59	PR1	1.2%-2.49%
7	江淮汽车	工商银行	结构性存款	2024/7/16	2025/1/17	30,163.92	PR1	1.2%-2.59%

序号	核算主体	出售银行	具体产品	起始日	到期日	截至 2024 年 9 月末余额 (万元)	合同列示的产品风险等级	约定的年化收益率
8	江淮汽车	中国银行	结构性存款	2024/7/24	2025/1/7	50,258.04	低风险产品	1.3%-2.73%
9	钇威科技	工商银行	结构性存款	2024/8/12	2024/11/12	20,064.17	PR1	1.2%-2.39%
10	江淮汽车	中国银行	结构性存款	2024/8/20	2024/12/25	30,083.54	低风险产品	1.2%-2.42%
11	江淮汽车	中国银行	结构性存款	2024/8/21	2024/12/25	20,054.37	低风险产品	1.2%-2.42%
12	江淮担保	杭州银行	结构性存款	2024/9/13	2024/12/12	4,004.84	R1	1.25%-2.80%
13	钇威科技	工商银行	结构性存款	2024/9/13	2024/10/18	15,016.00	PR1	1.2%-2.29%
14	江淮汽车	工商银行	结构性存款	2024/9/27	2025/3/31	40,010.92	PR1	1.40%-2.49%
15	江淮担保	杭州银行	结构性存款	2024/9/27	2024/12/27	1,500.30	R1	1.50%-2.65%
合计			—	—	—	380,612.61	—	—

注：上表中“合同列示的产品风险等级”所列“1级”、“R1”和“PR1”系各银行机构内部评定标记，均表示低风险等级。

2、其他应收款

截至 2024 年 9 月 30 日，公司其他应收款账面价值 66,595.29 万元，主要为拆迁补偿款、应收新能源补贴款、日常往来款等日常经营业务，不属于财务性投资。

3、其他流动资产

截至 2024 年 9 月 30 日，公司其他流动资产余额为 137,222.48 万元，主要为待抵扣进项税额、存出保证金、预交税费等，不属于财务性投资。

4、长期股权投资与其他权益工具投资

公司成立以来，围绕战略规划和主营业务方向，陆续投资参股了一些合营企业、联营企业。截至 2024 年 9 月 30 日，公司长期股权投资与其他权益工具投资中的参股公司及其与公司业务的协同性分析如下：

序号	被投资企业名称	截至 2024 年 9 月末公司账面价值 (万元)	主营业务	公司投资目的及与公司业务的协同性	是否界定为财务性投资	具体依据
长期股权投资						
1	比克希	4,946.68	汽车线束产品的研发、生产和销售	汽车线束系公司整车产品的主要零部件之一，比克希系公司汽车零部件供应商，公司投资比克希主要目的是提升汽车线束的自主可控生产供应能力。同时，比克希董事会由 6 名董事组成，公司委派 3 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取原料与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
2	瑞福德	194,720.88	汽车金融及相关产品业务	公司投资瑞福德金融的主要目的：一是满足零售端消费者购车的付款需求，可为客户提供灵活的融资租赁和分期付款方案，降低购车门槛，进一步提升公司整车销量促进整车销售；二是支持出租车公司、企业车队、网约车平台等批量采购的法人客户，通过汽车金融业务缓解其一次性采购资金压力，推动公司 B 端业务发展，提升市场占有率。同时，瑞福德董事会由 8 名董事组成，公司委派 3 名董事	是	属于围绕产业链上下游以获取渠道为目的的产业投资。因瑞福德系中国银保监会管理的持牌金融机构，主要从事汽车贷款等业务，属于“非金融企业投资金融业务”，界定为财务性投资
3	康明斯动力	27,164.21	汽车发动机产品的研发、生产和销售	汽车发动机系公司整车产品的主要零部件之一，康明斯动力系公司汽车零部件供应商，公司投资康明斯动力的主要目的是提升汽车发动机的自主可控生产供应能力。此外，康明斯动力董事会由 8 名董事组成，公司委派 4 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
4	华霆电池	3,418.60	电池包、动力总成的研发、生产和销售	电池包、动力总成系公司整车产品的主要零部件之一，华霆电池系公司汽车零部件供应商，公司投资华霆电池的主要目的是提升汽车电池包、动力总成的自主可控生产供应能力。同时，华霆电池董事会由 7 名董事组成，公司委派 3 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发

序号	被投资企业名称	截至 2024 年 9 月末公司账面价值 (万元)	主营业务	公司投资目的及与公司业务的协同性	是否界定为财务性投资	具体依据
						展方向
5	合肥美桥	16,447.21	汽车前后桥、轿车悬架的研发、生产和销售	汽车前后桥、轿车悬架系公司整车产品的主要零部件之一，合肥美桥系公司汽车零部件供应商，公司投资合肥美桥的主要目的是提升汽车前后桥、轿车悬架的自主可控生产供应能力。同时，合肥美桥董事会由 5 名董事组成，公司委派 2 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
6	江来公司	1,000.53	汽车工厂运营服务	公司合资成立江来公司的主要目的是管理运营蔚来汽车产品制造工厂，江来公司系公司蔚来汽车生产运营管理服务提供商，有助于公司提高汽车制造工厂质量管理和运营效率。同时，江来公司董事会 6 名董事组成，公司委派 3 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取技术与渠道为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
7	江淮智能科技	1,336.49	高端新能源汽车工厂运营服务	公司合资成立江淮智能科技的主要目的是为高端新能源汽车工厂提供运营服务，有助于公司提高汽车制造质量和运营效率。同时，江淮智能科技董事会由 5 名董事组成，公司委派 2 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取技术与渠道为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
8	大众安徽	235,011.97	汽车整车制造	公司与大众汽车（中国）投资有限公司战略合作，合资成立大众安徽的主要目的是提升自身整车制造质量与技术，获取优质行业资源，有助于公司在整车制造行业竞争中获得优势。同时，大众安徽董事会由 4 名董事组成，公司委派 1 名董事	否	战略合作关系，属于围绕产业链上下游以获取技术与渠道为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
9	江淮松芝	16,380.84	汽车空调、新能源汽车热管理系统、	汽车空调、新能源汽车热管理系统、轨道空调、冷藏冷冻机组等产品系公司整车产品的主要零部	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产

序号	被投资企业名称	截至 2024 年 9 月末公司账面价值 (万元)	主营业务	公司投资目的及与公司业务的协同性	是否界定为财务性投资	具体依据
			轨道空调、冷藏冷冻机组等产品的研发、生产和销售	件, 江淮松芝系公司汽车零部件供应商, 公司投资江淮松芝的主要目的是提升前述零部件的自主可控生产供应能力, 有助于公司获取主要零部件。同时, 江淮松芝董事会由 5 名董事组成, 公司委派 2 名董事		业投资, 与公司主营业务具有较强的相关性和协同性, 符合公司主营业务及战略发展方向
10	江淮毅昌	3,316.83	汽车注塑件、涂装件的研发、加工、销售	汽车注塑件、涂装件等产品系公司整车产品的主要零部件, 江淮毅昌系公司汽车零部件供应商, 公司投资江淮毅昌的主要目的是提升前述零部件的自主可控生产供应能力, 有助于公司获取主要零部件。江淮毅昌董事会由 5 名董事组成, 公司委派 2 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资, 与公司主营业务具有较强的相关性和协同性, 符合公司主营业务及战略发展方向
11	安徽中生	2,849.60	汽车点火锁、门把手、小开关、加油/充电口盖等产品的研发、加工、销售	汽车点火锁、门把手、小开关、加油/充电口盖等产品系公司整车产品的主要零部件, 安徽中生系公司汽车零部件供应商, 公司投资安徽中生的主要目的是提升前述零部件的自主可控生产供应能力。同时, 安徽中生董事会由 5 名董事组成, 公司委派 2 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资, 与公司主营业务具有较强的相关性和协同性, 符合公司主营业务及战略发展方向
12	江淮太航常青	1,832.85	汽车被动安全系统产品的开发、制造和销售	汽车被动安全系统产品系公司整车产品的主要零部件, 江淮太航常青系公司汽车零部件供应商, 公司投资江淮太航常青的主要目的是提升汽车被动安全系统产品的自主可控生产供应能力。同时, 江淮太航常青董事会由 5 名董事组成, 公司委派 2 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资, 与公司主营业务具有较强的相关性和协同性, 符合公司主营业务及战略发展方向
13	江淮汇通库尔特	399.87	汽车顶棚、地毯及其他汽车 NVH 部件的研发、加工、销售	汽车顶棚、地毯及其他汽车 NVH 部件系公司整车产品的主要零部件, 江淮汇通库尔特系公司汽车零部件供应商, 公司投资江淮汇通库尔特的主要目的是提升前述零部件的自主可控生产供应能	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资, 与公司主营业务具有较强的相关性和协同性,

序号	被投资企业名称	截至 2024 年 9 月末公司账面价值 (万元)	主营业务	公司投资目的及与公司业务的协同性	是否界定为财务性投资	具体依据
				力。同时,江淮汇通库尔特董事会由 7 名董事组成,公司委派 3 名董事		符合公司主营业务及战略发展方向
14	合肥元丰	2,256.81	汽车制动系统产品的研发、加工、销售	汽车制动系统产品系公司整车产品的主要零部件,合肥元丰系公司汽车零部件供应商,公司投资合肥元丰的主要目的是提升汽车制动系统产品的自主可控生产供应能力。同时,合肥元丰董事会由 7 名董事组成,公司委派 3 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资,与公司主营业务具有较强的相关性和协同性,符合公司主营业务及战略发展方向
15	合肥帝宝	6,753.15	汽车灯具的研发、加工、销售	汽车灯具系公司整车产品的主要零部件,合肥帝宝系公司汽车零部件供应商,公司投资合肥帝宝的主要目的是提升汽车灯具的自主可控生产供应能力。同时,合肥帝宝董事会由 5 名董事组成,公司委派 2 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资,与公司主营业务具有较强的相关性和协同性,符合公司主营业务及战略发展方向
16	合肥云鹤	4,558.20	汽车座椅的研发、生产、销售	汽车座椅系公司整车产品的主要零部件,合肥云鹤系公司汽车零部件供应商,公司投资合肥云鹤的主要目的是提升汽车座椅的自主可控生产供应能力。同时,合肥云鹤董事会由 9 名董事组成,公司委派 3 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资,与公司主营业务具有较强的相关性和协同性,符合公司主营业务及战略发展方向
17	合肥延锋	4,285.82	汽车仪表台的研究、生产、销售	汽车仪表台系公司整车产品的主要零部件,合肥延锋系公司汽车零部件供应商,公司投资合肥延锋的主要目的是提升汽车仪表台的自主可控生产供应能力。同时,合肥延锋董事会由 9 名董事组成,公司委派 3 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资,与公司主营业务具有较强的相关性和协同性,符合公司主营业务及战略发展方向
18	合肥马钢	7,050.15	汽车、家电、机械	汽车零部件冲压系公司整车产品生产过程中的关	否	属于围绕产业链上下游以获

序号	被投资企业名称	截至 2024 年 9 月末公司账面价值 (万元)	主营业务	公司投资目的及与公司业务的协同性	是否界定为财务性投资	具体依据
			等行业的冲压零部件产品的研发、生产和销售	键工艺，合肥马钢系公司汽车冲压零部件供应商，公司投资合肥马钢的主要目的是提升汽车冲压零部件产品的自主可控生产供应能力。同时，合肥马钢董事会由 3 名董事组成，公司委派 1 名董事		取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
19	安徽凯翔	162.31	汽车座椅加工、销售，汽车内饰件及零部件销售	汽车座椅及汽车内饰系公司整车产品的主要零部件，安徽凯翔系公司汽车零部件供应商，公司投资安徽凯翔的主要目的是提升汽车座椅及汽车内饰产品的自主可控生产供应能力	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
20	达清客车	-	清算关闭中	—	否	—
21	中安租赁	41,827.16	汽车及相关产品的融资租赁业务	汽车金融属于汽车产业链下游产业，公司投资中安租赁的主要目的：一是满足零售端消费者购车的分期付款需要，推动整车销售；二是满足批量性采购汽车的法人客户的付款需求，开展租赁业务缓解其一次性采购资金压力，推动整车销量；三是公司投资中安租赁前后，政府出台一系列文件提出加快融资租赁业发展，发挥融资租赁服务实体经济发展的作用，在公交车、出租车、公务用车等领域鼓励通过融资租赁发展新能源汽车及配套设施，积极稳妥发展家用轿车消费品租赁市场。同时，中安租赁董事会由 5 名董事组成，公司委派 2 名董事	否	公司投资中安租赁有助于巩固和拓展公司在整车销售领域的客户资源，属于围绕产业链上下游以获取渠道为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
22	惠民交通	7,480.12	城市公共交通服务	城市公共交通中使用的大巴车是公司的主要整车产品之一，公司投资惠民交通的主要目的是获取大巴车的销售渠道，有助于拓展公司的销售市	否	属于围绕产业链上下游以获取渠道为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的

序号	被投资企业名称	截至 2024 年 9 月末公司账面价值 (万元)	主营业务	公司投资目的及与公司业务的协同性	是否界定为财务性投资	具体依据
				场。同时，惠民交通董事会由 7 名董事组成，公司委派 2 名董事		相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
23	亚明汽车	6,299.29	汽车零部件及配件制造，有色金属铸造，模具制造	汽车零部件的铸造系公司整车产品的关键工艺，亚明汽车系公司汽车零部件供应商，公司投资亚明汽车的主要目的是提升汽车零部件铸造产品的自主可控生产供应能力。同时，合肥亚明董事会由 5 名董事组成，公司委派 2 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
24	江福科技	5,703.02	汽车车身及模夹检具的开发、制造、销售	汽车车身及模、夹、检具系公司整车产品的主要零部件，江福科技系公司汽车零部件供应商，公司投资江福科技的主要目的是提升汽车车身的自主可控生产供应能力。同时，江福科技董事会由 6 名董事组成，公司委派 2 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
25	智途科技	399.60	汽车智能座舱及软件的研发、生产、销售	汽车智能座舱及软件系公司整车产品的主要零部件，智途科技系公司汽车零部件模具供应商，公司投资智途科技的主要目的是提升汽车智能驾驶零部件的自主可控生产供应能力。同时，智途科技董事会由 3 名董事组成，公司委派 1 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
26	航瑞国际	10,164.31	远航运输	航瑞国际系公司汽车整车海外运输服务提供商，公司投资航瑞国际的主要目的是提高整车及零部件产品向境外国家的运输能力。同时，航瑞国际董事会由 7 名董事组成，公司委派 1 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取整车海外运输服务资源为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
27	合肥道一	247.11	电机、电驱动的开	电机、电驱动系公司整车产品的主要零部件，合	否	属于围绕产业链上下游以获

序号	被投资企业名称	截至 2024 年 9 月末公司账面价值 (万元)	主营业务	公司投资目的及与公司业务的协同性	是否界定为财务性投资	具体依据
	动力		发、生产、销售	肥道一动力系公司汽车零部件供应商，公司投资合肥道一动力的主要目的是提升前述零部件的自主可控生产供应能力，有助于公司获取主要零部件。同时，合肥道一动力董事会由 5 名董事组成，公司委派 1 名董事		取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
28	安徽朗戈国际贸易有限公司（曾用名“江汽进出口”）	529.42	汽车整车销售，国际货物运输代理	系公司汽车整车海外运输服务等提供商，公司投资江汽进出口的主要目的是提高整车及零部件产品向境外国家的运输能力，有助于公司在海外市场销售整车。同时，江汽进出口董事会由 3 名董事组成，公司委派 1 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取整车海外运输服务资源为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
29	中科星驰	699.51	智能驾驶系统、智能装备、车路云一体化整体解决方案	汽车智能驾驶系统系公司整车产品的主要零部件，公司投资中科星驰的主要目的是提升汽车智能驾驶相关零部件的自主可控生产供应能力，有助于公司获取主要零部件。同时，中科星驰董事会由 8 名董事组成，公司委派 1 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
30	星驰智卡	962.18	汽车智能驾驶零部件的研发、生产、销售与自动驾驶整车集成服务	星驰智卡的主要业务是自动驾驶整车集成服务，与公司的整车业务高度相关。星驰智卡系公司汽车零部件供应商，公司投资星驰智卡的主要目的是增强在自动驾驶领域的技术布局，提升整车智能化水平，进一步巩固市场竞争力，通过投资星驰智卡，公司可以更深入地参与自动驾驶整车集成的研发和应用，加快智能驾驶技术在整车产品中的落地。同时，星驰智卡董事会有 5 名董事组成，公司委派 2 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
31	长投青峡	2,077.42	太阳能光伏板发	汽车生产制造过程中，制造工厂需要大量的电力	否	属于围绕产业链上下游以获

序号	被投资企业名称	截至 2024 年 9 月末公司账面价值 (万元)	主营业务	公司投资目的及与公司业务的协同性	是否界定为财务性投资	具体依据
			电、输电、供电业务	资源，长投青峡系公司电力服务提供商，公司投资长投青峡的主要目的是通过在工厂上方铺设光伏板，在使用清洁能源的同时节约工厂用电费用，有助于公司的发展。此外长投青峡董事会由 3 名董事组成，公司委派 1 名董事		取电力资源与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
32	中机江淮	29,344.18	SPV 投资平台，收购 Allur Group of Companies JSC (哈萨克斯坦) 51% 股权，无实际主营业务	中机江淮系江汽投资与中国机械进出口 (集团) 有限公司 (CMC) 共同出资设立的联合体外公司，并以此为 SPV 投资平台完成对 ALLUR 集团 51% 的股权收购；ALLUR 集团为境外整车制造企业，拥有独立的海外工厂。公司投资 ALLUR 集团有助于海外销售市场的拓展。中机江淮董事会由 5 名董事组成，公司委派 2 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取渠道为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向
33	中航国际	-	清算关闭中	—	否	—
其他权益工具投资						
1	徽商银行股份有限公司	824.21	商业银行服务	投资徽商银行的主要目的是通过持股优质金融机构优化资金配置，增强金融资源获取能力，同时提升资本运作效率	是	徽商银行系中国银保监会颁发《金融许可证》的持牌金融机构，是一家专注于为地方提供金融服务的银行机构，属于“非金融企业投资金融业务”，界定为财务性投资
2	中发联投资有限公司	1,050.00	投资与资产管理	公司投资中发联投资有限公司的主要目的是通过其投资博格华纳联合传动系统有限公司，完善在离合器变速器模块和其它自动变速器模块领域的业务布局，并加强与国内车企的业务交流合作	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发

序号	被投资企业名称	截至 2024 年 9 月末公司账面价值 (万元)	主营业务	公司投资目的及与公司业务的协同性	是否界定为财务性投资	具体依据
						展方向
3	中发联 (北京) 技术投资有限公司	525.00	投资与资产管理	公司投资中发联 (北京) 技术投资有限公司的主要目的是通过其收购德国 META 公司, 以此完善公司在发动机领域的业务布局, 促进公司提高研发水平、培养发动机研发人才, 加强与国内车企的业务交流合作	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资, 与公司主营业务具有较强的相关性和协同性, 符合公司主营业务及战略发展方向
4	安徽安和保险代理有限公司	-	经营异常, 无法取得联系	—	是	—
5	南京白鹭高速客运股份有限公司	987.73	公路旅客运输	公路旅客运输中使用的大巴车是公司的主要整车产品之一, 公司投资南京白鹭的主要目的是获取大巴车的销售渠道, 及时掌握公路客运市场动向, 有助于拓展公司的销售市场。同时, 南京白鹭董事会由 7 名董事组成, 公司委派 1 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取渠道为目的的产业投资, 与公司主营业务具有较强的相关性和协同性, 符合公司主营业务及战略发展方向
6	合肥万力轮胎有限公司	5,549.43	汽车轮胎的研发、生产、销售	汽车轮胎系公司整车产品的主要零部件, 公司投资合肥万力轮胎的主要目的是提升汽车轮胎的自主可控生产供应能力, 有助于公司获取主要零部件。同时, 合肥万力轮胎董事会由 5 名董事组成, 公司委派 1 名董事	否	属于围绕产业链上下游以获取零部件与技术为目的的产业投资, 与公司主营业务具有较强的相关性和协同性, 符合公司主营业务及战略发展方向
7	EMIN AUTO (阿尔及利亚)	77.08	汽车整车销售	公司投资 EMIN AUTO (阿尔及利亚) 的主要目的是为了和阿尔及利亚当地整车经销商开展合作, 共同开发当地市场, 获得更多整车销售渠道	否	属于围绕产业链上下游以获取渠道为目的的产业投资, 与公司主营业务具有较强的相关性和协同性, 符合公司主营业务及战略发展方向

注: 截至 2024 年 9 月, 公司对国江未来、中安智能的投资账面价值分别为 20,690.63 万元、8,885.95 万元, 不界定为财务性投资, 具体分析

详见本题“一、自本次董事会决议日前六个月至本次发行前，公司实施或拟实施财务性投资（含类金融业务）的具体情况，相关财务性投资是否已从本次募集资金总额中扣除”之“（五）投资产业基金、并购基金”。

由上表可知，截至 2024 年 9 月 30 日，除瑞福德、徽商银行股份有限公司、安徽安和保险代理有限公司外，公司对上表中其他企业的投资均不界定为财务性投资。此外，对中安租赁的具体分析如下：

（1）基本情况、经营内容

项目	具体内容
公司名称	安徽中安汽车融资租赁股份有限公司
经营范围	汽车及相关产品的融资租赁业务；其他融资租赁业务；与主营业务有关的商业保理业务；租赁业务；向国内外购买租赁财产；租赁财产的残值处理及维修；租赁交易咨询（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立时间	2018-08-01
注册资本	90,000.00 万元
股权结构	安徽深安投资有限公司持股 56.67%、公司持股 43.33%

中安租赁的具体经营内容系为终端客户及汽车经销商等提供公司汽车产品相关的融资租赁业务，此外还向客户提供设备融资租赁业务。

（2）服务对象与盈利来源

中安租赁主要从事汽车、设备等融资租赁业务，对于汽车融资租赁业务，服务对象包括公司汽车产品终端客户、公司经销商等。报告期内，中安租赁营业收入分别为 12,383.10 万元、10,940.51 万元、11,388.52 万元和 9,609.56 万元，均为融资租赁业务收入，其中以汽车相关产品开展租赁业务的平均占比为 33.21%，且其融资租赁业务的汽车标的物主要为江淮汽车品牌车辆（轻卡、重卡、客车等），与公司汽车产品销售业务具有较强的协同性。

（3）符合行业惯例

通过查询公开信息，公司同行业可比公司中亦存在参股或控股融资担保、融资租赁等汽车金融业务公司的情形，如上汽集团（600104）持股上汽通用融资租赁有限公司 45%股权、长安汽车（000625）持股中国兵器装备集团融资租赁有限责任公司 5%股权、长城汽车（601633）持股天津欧拉融资租赁有限公司 100%股权和枣启融资租赁有限公司 100%股权等，详见本题“三、最近一年一期类金融业务的内容、模式、规模等基本情况及相关风险、债务偿付能力及经营合规性，结合具体经营内容、服务对象、盈利来源、与公司主营业务之间的关系，说明该

业务是否属于行业发展所需或符合行业惯例”之“（二）结合具体经营内容、服务对象、盈利来源、与公司主营业务之间的关系，说明该业务是否属于行业发展所需或符合行业惯例”之“2、与公司主营业务之间的关系，是否属于行业发展所需或符合行业惯例”。此外，根据前述同行业可比公司公开信息，均未将其投资的融资租赁公司认定为财务性投资。

综上，公司对中安租赁的投资系以合资方式参与汽车金融业务的产业投资，有利于满足公司下游客户多样化的融资需求，从而促进公司产品的销售，同时可以整合行业优势资源，实现产融结合、服务实体经济，系围绕产业链上下游以获取渠道为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向，符合行业惯例，不界定为财务性投资。

5、其他非流动资产

截至 2024 年 9 月 30 日，公司其他非流动资产余额 2,272.65 万元，主要是预付长期资产购置款，不涉及财务性投资。

因此，截至 2024 年 9 月 30 日，公司涉及财务性投资的具体情况如下：

单位：万元

科目	投资内容	期末余额
长期股权投资	瑞福德	194,720.88
其他权益工具投资	徽商银行股份有限公司	824.21
	安徽安和保险代理有限公司	-
合计		195,545.09
合并报表归属于母公司净资产		1,374,079.02
财务性投资占合并报表归属于母公司净资产的比例		14.23%

综上，结合以上对公司截至 2024 年 9 月末其他应收款、长期股权投资、其他权益工具投资等相关资产的具体内容、与公司业务的协同性的分析，公司相关资产不认定为财务性投资的依据准确，符合公司实际情况。公司最近一期末财务性投资占合并报表归属于母公司净资产的比例为 14.23%，不存在最近一期末持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）的情形，不存在需要从本次募集资金中调减的情形。

三、最近一年一期类金融业务的内容、模式、规模等基本情况及相关风险、债务偿付能力及经营合规性，结合具体经营内容、服务对象、盈利来源、与公司主营业务之间的关系，说明该业务是否属于行业发展所需或符合行业惯例。

（一）最近一年一期类金融业务的内容、模式、规模等基本情况及相关风险、债务偿付能力及经营合规性

最近一年一期，公司全资子公司江淮担保所从事的融资担保业务属于类金融业务。江淮担保主要为公司产业链上下游企业及终端客户提供融资担保服务，并收取担保费。2023年、2024年1-9月，江淮担保营业收入分别为9,440.73万元、7,553.78万元；2023年末、2024年9月末，江淮担保流动比率分别为1.96、1.92，资产负债率分别为46.80%、48.06%。公司针对江淮担保融资担保业务制定了相应的内部控制制度，目前无银行等金融机构借款，具备一定的债务偿付能力，并提取担保赔偿准备金和未到期责任准备金作为风险准备金。

根据安徽省公共信用信息服务中心出具的江淮担保的《无违法违规证明》，江淮担保自2021年1月1日至2024年10月28日，在市场监管、地方金融监管等领域无行政处罚和严重失信等违法违规信息。

综上，江淮担保从事的融资担保业务与公司主营业务密切相关，发展较为稳定，防范风险及偿债能力较强，报告期内亦未受到市场监管、地方金融监管等主管部门的行政处罚，业务开展合法合规。

（二）结合具体经营内容、服务对象、盈利来源、与公司主营业务之间的关系，说明该业务是否属于行业发展所需或符合行业惯例

1、具体经营内容、服务对象、盈利来源

（1）江淮担保基本情况、经营内容

项目	具体内容
公司名称	合肥江淮汽车融资担保有限公司
经营范围	许可项目：融资担保业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：非融资担保服务；财务咨询；以自有资金从事投资活动（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
成立时间	2006-07-11

项目	具体内容
注册资本	50,000.00 万元
股权结构	公司持股 100.00%

此外，江淮担保现持有安徽省地方金融监督管理局颁发的《融资担保业务经营许可证》（许可证编号：皖 340123004），业务范围包括“主营贷款担保、票据承兑担保、贸易融资担保、项目融资担保、信用证担保业务；兼营诉讼保全担保，履约担保业务，与担保业务有关的融资咨询、财务顾问中介服务，以自有资金进行投资业务”，有效期至 2026 年 3 月 17 日。

江淮担保的具体经营内容系为汽车产业链相关客户提供融资担保业务：对于汽车终端客户，江淮担保为其通过融资方式购买公司汽车产品提供担保服务，并收取一定比例担保费；对于公司经销商，江淮担保为其在合作银行开具银行承兑汇票购买公司汽车产品提供担保服务，并收取一定比例担保费。

（2）服务对象与盈利来源

江淮担保从事融资担保业务，服务对象主要为公司经销商、终端客户等公司产业链上下游企业及终端客户，满足其融资担保需求。2023 年度、2024 年 1-9 月，江淮担保营业收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
担保费收入	6,518.82	86.30%	8,025.27	85.01%
其他业务收入	1,034.97	13.70%	1,415.46	14.99%
营业收入	7,553.78	100.00%	9,440.73	100.00%

注：其他业务收入主要为票据监管费、手续费等。

江淮担保最近一年一期的经营情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月/2024 年 9 月末	2023 年度/2023 年末
营业收入	7,553.78	9,440.73
净利润	2,788.84	3,438.79
资产总额	139,805.75	133,145.73
资产净额	72,616.72	70,827.88

注：2023 年度财务数据已经容诚会计师审计，2024 年 1-9 月未经审计。

2、与公司主营业务之间的关系，是否属于行业发展所需或符合行业惯例

(1) 与公司主营业务之间的关系

公司是一家集商用车、乘用车及动力总成研发、制造、销售和服务于一体的综合型汽车厂商，通过子公司江淮担保为汽车产业链上下游相关企业及客户等提供融资担保业务，盈利来源主要是担保费等相关收入，能够促进公司产品销售，与公司主营业务发展密切相关。公司通过开展融资担保业务，不仅可以为客户提供产品销售服务，还可以为客户提供担保服务，实现产融结合，有利于促进公司产品销售，进而服务实体经济。

(2) 是否属于行业发展所需或符合行业惯例

2020年4月，国家发改委等11个部委联合发布《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》（发改产业〔2020〕684号），提出用好汽车消费金融，鼓励金融机构积极开展汽车消费信贷等金融业务。2022年7月，商务部等17部门联合发布《关于搞活汽车流通 扩大汽车消费若干措施的通知》，提出丰富汽车金融服务，加大汽车消费信贷支持，有序发展汽车融资租赁，增加金融服务供给。因此，开展包括担保业务或融资租赁在内的相关汽车金融业务符合国家产业政策。

整车企业通过开展服务于汽车销售的相关金融业务，为产业链上下游企业及终端客户等提供融资担保或融资租赁等综合服务，从而促进整车销售，同时也被终端消费者、经销商等普遍接受，是汽车行业发展到一定阶段的自然需求，符合汽车行业发展惯例。

通过查询公开信息，公司同行业可比公司中存在部分开展融资担保或融资租赁等汽车金融业务的下属公司，具体情况如下：

序号	上市公司	直接/间接持股比例	设立的相关汽车金融公司
1	上汽集团（600104）	100.00%	安吉租赁有限公司
		45.00%	上汽通用融资租赁有限公司
2	比亚迪（002594）	75.00%	深圳比亚迪国际融资租赁有限公司
		77.00%	比亚迪汽车金融有限公司
3	长城汽车（601633）	98.18%	天津长城滨银汽车金融有限公司
		100.00%	枣启融资租赁有限公司

序号	上市公司	直接/间接持股比例	设立的相关汽车金融公司
		100.00%	天津欧拉融资租赁有限公司
4	长安汽车（000625）	28.66%	长安汽车金融有限公司
		5.00%	中国兵器装备集团融资租赁有限责任公司
5	广汽集团（601238）	50.00%	广州广汽汇理融资租赁有限公司
6	福田汽车（600166）	100.00%	北京银达信融资担保有限责任公司
		49.09%	北京中车信融融资租赁有限公司

综上，江淮担保从事的类金融业务与公司主营业务发展密切相关，有利于服务实体经济，属于行业发展所需、符合行业惯例。

【核查情况】

一、核查过程

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《证券期货法律适用意见第18号》第1条、《监管规则适用指引——发行类第7号》第1条等关于财务性投资及类金融业务的相关规定，了解财务性投资（包括类金融业务）认定的要求并进行逐条核查；

2、访谈发行人管理层，了解自本次董事会决议日前六个月至今公司是否存在实施或拟实施财务性投资（含类金融业务）及其具体情况，了解公司对外股权投资的投资背景与目的、是否符合主营业务及战略发展方向、是否有助于发行人获取技术、原料或渠道等情况；查阅公司在前述期间购买理财产品清单及理财产品协议；查阅发行人关于国江未来、中安智能的投资协议及出资明细，了解其决策机制、投资方向，并获取其对外投资项目情况；

3、访谈发行人管理层，了解公司中安租赁、江淮担保的具体情况，分析其与公司主营业务的相关性与协同性，及是否符合公司主营业务及战略发展方向；

4、查阅发行人董事会决议、定期报告等公告文件，取得并分析发行人最近一期末可能涉及财务性投资的资产科目明细，核查发行人最近一期末是否存在金额较大的财务性投资；

5、访谈发行人管理层，了解江淮担保的经营内容、模式、规模等基本情况

及相关风险、债务偿付能力及经营合规性，并获取江淮担保报告期内客户明细表，分析与公司主营业务之间的协同性以及是否属于行业发展所需或符合行业惯例；查询江淮担保在国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站是否存在违法违规信息，获取安徽省公共信用信息服务中心出具的江淮担保的《无违法违规证明》。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、自本次发行的董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）情形，不涉及从本次募集资金总额中扣除的情形；

2、截至 2024 年 9 月末，公司将长期股权投资中对瑞福德的投资，其他权益工具中对徽商银行股份有限公司、安徽安和保险代理有限公司的投资认定为财务性投资，除前述投资以外的相关资产不认定财务性投资的依据准确，符合公司实际情况。公司最近一期末财务性投资占合并报表归属于母公司净资产的比例为 14.23%，不存在最近一期末持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）的情形，不存在需要从本次募集资金中调减的情形；

3、江淮担保从事的融资担保业务与公司主营业务密切相关，有利于服务实体经济，发展较为稳定，防范风险及偿债能力较强，业务开展合法合规，且属于行业发展所需、符合行业惯例。

4、发行人本次发行符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 1 条的相关规定，具体如下：

《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条	发行人情况
1、财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等	截至 2024 年 9 月末，发行人存在《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条列示的财务性投资，系长期股权投资中对瑞福德 194,720.88 万元的股权投资、其他权益工具中对徽商银行股份有限公司的 824.21 万元股权投资与安徽安和保险代理有限公司的股权投资 0 元
2、围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购	截至 2024 年 9 月末，公司长期股权投资与其他权益工具投资中的被投资企业，除瑞福德、徽商银行股份有限公司和安徽安和保险代理有限公司属于“非金融

投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资	企业投资金融业务”外，均属于围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资
3、上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表	截至 2024 年 9 月末，公司参股公司中安租赁属于类金融业务公司，但公司对中安租赁的投资系以合资方式参与汽车金融业务的产业投资，有利于满足公司下游客户多样化的融资需求，从而促进公司产品的销售，同时可以整合行业优势资源，实现产融结合、服务实体经济，系围绕产业链上下游以获取渠道为目的的产业投资，与公司主营业务具有较强的相关性和协同性，符合公司主营业务及战略发展方向，符合行业惯例，不界定为财务性投资
4、基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径	截至本回复出具日，公司不存在基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资的情形
5、金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）	截至 2024 年 9 月末，公司财务性投资账面价值 195,545.09 万元，占公司合并报表归属于母公司股东的净资产的比例为 14.23%，不存在持有金额较大的财务性投资的情形
6、本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等	本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在已实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）情形，不涉及从本次募集资金总额中扣除的情形
7、发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况	发行人已在募集说明书“第一节 发行人基本情况”之“七、财务性投资和类金融业务相关情况”之“（二）公司的财务性投资情况”中披露相关内容
《监管规则适用指引—发行类第 7 号》第 1 条	发行人情况
1、除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外,其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务	全资子公司江淮担保从事融资担保业务，属于类金融业务。
2、发行人应披露募集资金未直接或变相用于类金融业务的情况。对于虽包括类金融业务,但类金融业务收入、利润占比均低于 30%,且符合下列条件后可推进审核工作： （一）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入类金融业务的金额（包含增资、借款等各种形式的资金投入）应从本	1、公司本次向特定对象发行股票募集资金全部用于“高端智能电动平台开发项目”，募集资金不存在直接或变相用于类金融业务的情况； 2、江淮担保 2023 年度、2024 年 1-9 月营业收入占江淮汽车同期营业总收入的比例分别为 0.21%、0.23%，净利润占江淮汽车同期扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润的比例分别为-2.00%、-12.06%，均低于 30%； 3、自本次发行相关董事会前六个月起至今，公司不

<p>次募集资金总额中扣除。 （二）公司承诺在本次募集资金使用完毕前或募集资金到位 36 个月内,不再新增对类金融业务的资金投入（包含增资、借款等各种形式的资金投入）。</p>	<p>存在对江淮担保增资的情况，亦不存在向江淮担保提供借款等形式的资金投入用于开展融资担保业务的情形，故无需从本次募集资金总额中扣除； 4、公司承诺在本次发行完成后，募集资金将不会直接或变相用于类金融业务，在本次募集资金使用完毕前或募集资金到位 36 个月内，公司不以增资、借款等任何形式新增对类金融业务的资金投入</p>
<p>3.与公司主营业务发展密切相关,符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。发行人应结合融资租赁、商业保理以及供应链金融的具体经营内容、服务对象、盈利来源,以及上述业务与公司主营业务或主要产品之间的关系,论证说明该业务是否有利于服务实体经济,是否属于行业发展所需或符合行业惯例</p>	<p>公司是一家集商用车、乘用车及动力总成研发、制造、销售和服务于一体的综合型汽车厂商，通过子公司江淮担保从事融资担保业务，主要服务对象为公司产业链上下游企业及终端客户等，以促进公司产品销售，盈利来源主要为担保费收入。江淮担保从事的融资担保业务与公司的整车销售业务发展密切相关，促进了公司与下游客户在资金与业务方面的联动效率，有利于服务实体经济，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策，可暂不纳入类金融计算口径</p>
<p>4、保荐机构应就发行人最近一年一期类金融业务的内容、模式、规模等基本情况及相关风险、债务偿付能力及经营合规性进行核查并发表明确意见，律师应就发行人最近一年一期类金融业务的经营合规性进行核查并发表明确意见</p>	<p>2023 年、2024 年 1-9 月，江淮担保主要为公司产业链上下游企业及终端客户提供融资担保服务，营业收入规模分别为 9,440.73 万元、7,553.78 万元；2023 年末、2024 年 9 月末，江淮担保流动比率分别为 1.96、1.92，资产负债率分别为 46.80%、48.06%。公司针对江淮担保融资担保业务制定了相应的内部控制制度，目前无银行等金融机构借款，具备一定的债务偿付能力，并提取担保赔偿准备金和未到期责任准备金作为风险准备金。 保荐机构取得了安徽省公共信用信息服务中心出具的江淮担保的《无违法违规证明》。同时，经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国等公开渠道，江淮担保 2023 年、2024 年 1-9 月不存在因违反融资担保行业法律、法规、政策而受到行政处罚的情形。 截至本报告出具日，江淮担保从事的融资担保业务与公司主营业务密切相关，发展较为稳定，防范风险及偿债能力较强，业务开展合法合规</p>

问题 6 关于关联交易

根据申报材料，1) 报告期各期末，公司货币资金为 1,039,777.04 万元、1,271,412.87 万元、1,534,630.30 万元和 1,326,382.15 万元，长期借款金额分别为 669,203.74 万元、555,909.22 万元、432,500.00 万元和 433,800.00 万元，资金归集账户存在归集控股股东资金账户的情形；2) 公司向关联方采购商品、接受劳务的关联交易金额合计分别为 640,500.55 万元、723,452.22 万元、754,506.19 万元和 462,256.44 万元。

请发行人说明：（1）结合同行业可比公司情况说明公司同时持有大额货币

资金及有息负债的原因及合理性，财务费用和利息收入与存贷款规模的匹配情况，是否存在资金自动归集的情形，是否涉及大股东及关联方资金共管情形；（2）公司与关联方发生大额关联采购的必要性及商业合理性，相关决策程序情况，结合公司向关联方和其他供应商采购原材料及同行业可比公司的采购单价等指标，对比说明关联交易价格的公允性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项核查并发表明确意见。

回复：

【说明】

一、结合同行业可比公司情况说明公司同时持有大额货币资金及有息负债的原因及合理性，财务费用和利息收入与存贷款规模的匹配情况，是否存在资金自动归集的情形，是否涉及大股东及关联方资金共管情形

（一）公司同时持有大额货币资金及有息负债的原因及合理性

报告期内，公司持有货币资金及有息负债的情况如下：

单位：万元

项目	2024.9.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
货币资金	1,326,382.15	1,534,630.30	1,271,412.87	1,039,777.04
其中：库存现金	10.30	22.68	20.64	28.85
银行存款	1,145,182.79	1,195,730.12	1,066,379.56	867,824.16
其他货币资金	181,189.07	338,877.50	205,012.67	171,924.03
有息负债	699,202.74	749,904.23	1,072,228.62	1,058,712.06
其中：短期借款	17,849.10	5,004.58	91,688.52	158,074.53
一年内到期的非流动负债	247,553.64	312,399.65	424,626.29	231,407.57
长期借款	433,800.00	432,500.00	555,909.22	669,203.74
长期应付款	-	-	4.59	26.22
有息负债/货币资金	52.72%	48.87%	84.33%	101.82%

1、货币资金余额较大的原因

报告期内，公司货币资金余额分别为 1,039,777.04 万元、1,271,412.87 万元、1,534,630.30 万元和 1,326,382.15 万元，其中，银行存款和其他货币资金均含有受限资金，银行存款中的受限资金主要为存单质押、诉讼冻结资金，其他货币资金

中的受限资金主要为银行承兑保证金、汽车消费按揭保证金、保函保证金、信用保证金。公司非受限货币资金余额分别为 874,628.13 万元、1,059,922.10 万元、1,172,566.96 万元和 1,104,806.45 万元，余额较大的主要原因系：

①公司主营业务为整车研发、生产、制造及销售等，报告期内的业务规模较大，日常经营所涉及的原材料采购等对流动资金需求量较大，需预备一定规模的货币资金用以支付供应商货款，报告期各期末公司应付账款和应付票据余额分别为 1,288,145.02 万元、1,590,173.57 万元、1,834,651.06 万元和 1,996,039.71 万元；

②汽车行业市场竞争日趋激烈，公司需要持有有一定规模的货币资金，在覆盖到期债务本息的基础上，还要确保在市场波动或突发情况下有足够的流动性，以增强企业的抗风险能力；

③公司所处汽车制造业属于资产密集和技术密集型行业，需要大量的资金投入用于厂房、生产线建设等固定资产投资，也需要大量资金持续开展技术创新、产品研发和战略性投资等，长期存在储备较大规模资金的需要。

2、有息负债余额较大的原因

报告期各期末，公司有息负债余额分别为 1,058,712.06 万元、1,072,228.62 万元、749,904.23 万元和 699,202.74 万元，主要系长期借款和一年内到期的非流动负债组成，余额较大的主要原因系：

①公司日常营运资金需求较大，根据境内外销售、采购和生产计划需要，在综合考虑各项流动资产、流动负债周转等情况的基础上，通过适当的流动资金贷款等负债方式，增加资金灵活性，保障生产运营安全性；

②公司债务融资的成本相对较低，适当平衡有息负债、股权融资的比例，可以优化公司资本结构，降低公司资金成本，提升公司的财务杠杆效应。

（二）同行业可比公司情况

报告期各期末，同行业可比公司持有的货币资金及有息负债情况如下：

单位：万元

公司简称	项目	2024.9.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
	货币资金	16,726,077.76	14,363,598.40	15,515,662.95	13,852,592.47

公司简称	项目	2024.9.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
上汽集团	有息负债	13,529,107.48	13,623,215.77	12,844,920.53	10,100,053.64
	营业收入	41,964,606.63	72,619,911.04	72,098,752.83	75,991,463.56
	货币资金/ 营业收入	39.86%	19.78%	21.52%	18.23%
	有息负债/ 货币资金	80.89%	94.85%	82.79%	72.91%
比亚迪	货币资金	6,631,937.50	10,909,440.80	5,147,126.30	5,045,709.70
	有息负债	4,013,078.00	3,803,884.60	1,921,152.20	3,397,773.20
	营业收入	50,225,131.20	60,231,535.40	42,406,063.50	21,614,239.50
	货币资金/ 营业收入	13.20%	18.11%	12.14%	23.34%
	有息负债/ 货币资金	60.51%	34.87%	37.32%	67.34%
一汽解放	货币资金	1,910,093.86	2,292,071.09	2,104,147.34	3,076,126.27
	有息负债	1,615.33	2,717.12	3,299.84	4,706.05
	营业收入	4,513,536.11	6,390,453.25	3,833,174.71	9,875,124.27
	货币资金/ 营业收入	42.32%	35.87%	54.89%	31.15%
	有息负债/ 货币资金	0.08%	0.12%	0.16%	0.15%
长城汽车	货币资金	4,256,586.10	3,833,723.51	3,577,346.78	3,304,756.09
	有息负债	2,628,645.28	2,936,634.83	2,974,372.72	2,100,476.60
	营业收入	14,225,429.02	17,321,207.68	13,733,998.52	13,640,466.30
	货币资金/ 营业收入	29.92%	22.13%	26.05%	24.23%
	有息负债/ 货币资金	61.75%	76.60%	83.14%	63.56%
长安汽车	货币资金	7,000,517.18	6,487,104.27	5,353,018.38	5,197,624.21
	有息负债	225,370.13	213,417.00	250,377.10	197,831.31
	营业收入	11,095,959.63	15,129,770.66	12,125,286.41	10,514,187.72
	货币资金/ 营业收入	63.09%	42.88%	44.15%	49.43%
	有息负债/ 货币资金	3.22%	3.29%	4.68%	3.81%
广汽集团	货币资金	4,272,929.56	4,889,516.46	3,952,442.53	2,403,591.35
	有息负债	3,602,577.69	2,763,113.19	1,931,139.25	1,601,270.71
	营业收入	7,404,014.02	12,875,730.28	10,933,468.46	7,511,015.70
	货币资金/ 营业收入	57.71%	37.97%	36.15%	32.00%

公司简称	项目	2024.9.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
	有息负债/ 货币资金	84.31%	56.51%	48.86%	66.62%
东风股份	货币资金	404,817.41	571,614.93	618,068.37	580,081.08
	有息负债	376.82	376.82	510.47	413
	营业收入	797,860.26	1,206,998.72	1,218,999.23	1,555,003.71
	货币资金/ 营业收入	50.74%	47.36%	50.70%	37.30%
	有息负债/ 货币资金	0.09%	0.07%	0.08%	0.07%
福田汽车	货币资金	859,262.04	488,393.18	856,966.96	657,616.67
	有息负债	576,778.09	134,852.60	473,491.13	774,626.68
	营业收入	3,576,160.69	5,609,676.14	4,644,674.40	5,497,386.92
	货币资金/ 营业收入	24.03%	8.71%	18.45%	11.96%
	有息负债/ 货币资金	67.12%	27.61%	55.25%	117.79%
江铃汽车	货币资金	1,111,257.67	1,183,056.07	860,497.77	956,905.13
	有息负债	59,961.11	139,477.53	119,353.89	38,012.67
	营业收入	2,773,061.65	3,316,732.51	3,010,028.38	3,522,130.65
	货币资金/ 营业收入	40.07%	35.67%	28.59%	27.17%
	有息负债/ 货币资金	5.40%	11.79%	13.87%	3.97%
赛力斯	货币资金	5,144,023.39	1,316,112.72	1,636,480.28	583,224.90
	有息负债	195,646.52	453,024.91	560,824.89	647,047.51
	营业收入	10,662,651.24	3,584,195.79	3,410,499.62	1,671,792.09
	货币资金/ 营业收入	48.24%	36.72%	47.98%	34.89%
	有息负债/ 货币资金	3.80%	34.42%	34.27%	110.94%
平均值	货币资金	4,831,750.25	4,633,463.14	3,962,175.77	3,565,822.79
	有息负债	2,483,315.65	2,407,071.44	2,107,944.20	1,886,221.14
	营业收入	14,723,841.05	19,828,621.15	16,741,494.61	15,139,281.04
	货币资金/ 营业收入	32.82%	23.37%	23.67%	23.55%
	有息负债/ 货币资金	51.40%	51.95%	53.20%	52.90%
江淮汽车	货币资金	1,326,382.15	1,534,630.30	1,271,412.87	1,039,777.04
	有息负债	699,202.74	749,904.23	1,072,228.62	1,058,712.06

公司简称	项目	2024.9.30	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
	营业收入	3,220,597.61	4,494,036.04	3,649,467.39	4,021,352.11
	货币资金/ 营业收入	41.18%	34.15%	34.84%	25.86%
	有息负债/ 货币资金	52.72%	48.87%	84.33%	101.82%

注：有息负债=短期借款+长期借款+一年内到期的非流动负债+应付债券+长期应付款。

如上表所示，同行业可比公司中亦存在同时持有大额货币资金及有息负债的情况。报告期各期末，公司货币资金占营业收入的比例处于同行业可比公司区间范围内，高于行业平均水平，但整体上低于一汽解放、长安汽车、广汽集团、东风股份、赛力斯等；公司有息负债占货币资金的比例总体上呈下降趋势，截至2024年9月末为52.72%，与同行业可比公司平均值比例基本一致，不存在显著差异。

综上所述，公司同时持有大额货币资金及有息负债的主要原因系公司所处汽车制造业，销售收款和采购付款周期存在一定期限错配，公司因此需预备一定金额用以支付供应商货款、员工薪酬、税费等经营性成本。同时，汽车制造业属于资金密集型行业，汽车更新换代、生产线建设和升级、整车及核心零部件的研发、汽车市场品牌推广等都需要巨大的资金支持。同时银行贷款是公司重要的融资渠道，公司在综合考虑资金使用计划和现金流、综合授信额度、利息成本及偿债能力等情况下，保持适度规模的有息负债规模有助于提升资金灵活性和财务杠杆效应，具有必要性，且随着部分贷款逐步到期有息负债余额总体呈下降趋势。公司各期末持有的货币资金余额与有息负债余额规模均与公司资金需求相匹配，符合自身经营发展需要，与同行业可比公司情况相比不存在显著差异，符合行业特点，具有合理性。

（三）财务费用和利息收入与存贷规模的匹配情况

1、财务费用与银行贷款的匹配

报告期内，公司利息费用支出和银行贷款平均余额关系如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
银行贷款期初余额	749,391.67	1,070,809.13	1,057,225.87	959,097.43

银行贷款期末余额	687,969.99	749,391.67	1,070,809.13	1,057,225.87
平均贷款余额	718,680.83	910,100.40	1,064,017.50	1,008,161.65
财务费用-利息支出	16,790.65	28,920.54	36,264.98	35,824.13
平均年化借款利率	3.12%	3.18%	3.41%	3.55%
年末1年期LPR	3.1%	3.45%	3.65%	3.8%

注：上表中财务费用-利息支出已扣除租赁负债产生的利息支出。

如上表，公司报告期内平均年化借款利率较为稳定，报告期内，公司与银行签订的借款合同利率在1.2%-4.275%之间，上表根据借款利息和借款平均余额计算的公司借款利率在合理区间内，与中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）变化趋势基本相符。

2、利息收入与货币资金的匹配

报告期内利息收入和货币资金平均余额关系如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度	2021年度
货币资金期初余额	1,534,630.30	1,271,412.87	1,039,777.04	707,497.88
货币资金期末余额	1,326,382.15	1,534,630.30	1,271,412.87	1,039,777.04
货币资金平均余额	1,430,506.23	1,403,021.59	1,155,594.96	873,637.46
财务费用-利息收入	16,565.23	21,191.59	19,540.64	15,641.25
平均年化存款利率	1.54%	1.51%	1.69%	1.79%

如上表，报告期内公司平均年化存款利率稳定。公司合作的主要商业银行如中国银行、建设银行公布的最新存款利率情况如下表所示：

项目	活期存款	三个月存款	半年期存款	一年期存款	二年期存款	三年期存款	五年期存款
定期存款利率	0.1%	0.80%	1.0%	1.10%	1.20%	1.5%	1.55%

报告期内，公司购买了大额存单，大额存单利率一般介于1.8%-3.1%之间，高于银行定期存款利率，且报告期内各大银行存在下调存款利率的情形，故公司平均年化存款利率高于公司合作的商业银行公布的定期存款利率，属于合理范围。综上，公司利息收入与货币资金规模匹配。

（四）公司存在资金自动归集的情形，不涉及大股东及关联方资金共管情形

1、公司资金自动归集的情形

公司为了方便资金管理，提高资金使用效率，分别通过工商银行、光大银行、招商银行、交通银行、中国银行、中信银行等银行开通银行账户资金归集功能，存在资金自动归集的情形。根据公司资金归集策略，资金自动归集只存在于公司及子公司之间，公司通过银行结算系统，将其子公司指定银行账户中超过留底额度的资金，自动集中划转到母公司账户，统一进行资金管理。公司资金自动归集不涉及控股股东及关联方。

2、不涉及大股东及关联方资金共管情形

①不涉及大股东资金共管情形

发行人和控股股东存在将银行账户纳入同一现金管理协议的情形，包括江汽控股具体银行账户情况如下：

公司	银行	账号	公司	账号	截止 2024 年 9 月 30 日资金拨出余额
江汽控股	光大银行	76710188000149118	江淮汽车	087669120100301018269	-
江汽控股	光大银行	76710188000224652	江淮汽车	087669120100301018269	-
江汽控股	光大银行	76710188000249110	江淮汽车	087669120100301018269	-

发行人为了方便银行账户管理上线了中国光大银行“跨行通”系统，与合作银行光大银行合肥分行签署了跨行通系统使用协议，光大银行合肥分行为发行人提供跨银行现金管理系统，协助发行人构建现金池、票据池，主要功能包括账户管理、筹融资管理、结算管理、现金池管理、预算管理、票据管理、信息服务等综合的现金管理服务。根据协议约定，为实施“跨行通”系统，发行人应使用光大银行提供的“银企通”服务。“银企通”服务的范围包括账户查询和转账支付等交易，发行人可以查询或交易在光大网上银行或现金管理服务中自身的签约账户和被授权管理的授权账户的余额和交易明细。

江汽控股为了自身银行账户的管理，与光大银行签署了《中国光大银行现金管理服务授权通知书》，考虑到便利性和经济性，使用了光大银行为发行人提供的“跨行通”系统，但根据其自身业务需要仅申请开通了账户查询功能。

综上，江汽控股纳入前述现金管理范围的银行账户仅开通了账户查询功能，并未与发行人的任何银行账户进行资金归集，江汽控股所有银行账户日常均由江

汽控股的财务人员独立管理，不涉及大股东及关联方资金共管情形。

为了进一步有效防范、及时控制公司资金管理风险，保证公司的资金安全，增强独立性，截至本回复出具日，江汽控股已终止上述三个资金账户与光大银行签署的现金管理协议，退出了前述现金管理范围。

②不涉及关联方资金共管情形

公司在关联方瑞福德汽车金融有限公司独立开具了银行账户，报告期内公司在瑞福德的存款情况如下：

单位：万元

期间	期初金额	本期增加	本期减少	期末金额
2021年	100,000.00	50,000.00	150,000.00	-
2022年	-	-	-	-
2023年	-	-	-	-
2024年1-9月	-	-	-	-

如上表，报告期内各期末，公司该账户存款余额均为 0。瑞福德汽车金融有限公司系金融机构，已取得《金融许可证》，经营范围包含“（一）接受境外股东及其所在集团在华全资子公司和境内股东 3 个月（含）以上定期存款”。且公司报告期内各期在瑞福德汽车金融有限公司存款均经过年度股东大会审议通过，该存款属于正常存款，不属于与大股东及关联方资金共管情形。公司及子公司其他银行账户，均为公司及子公司在银行金融机构独立开具银行账户，亦不存在与大股东及关联方资金共管情形。

综上所述，报告期内公司资金自动归集系公司及子公司内部的资金统一管理，不涉及控股股东及关联方，不存在资金使用受限以及关联方资金占用的情况，不存在与大股东及关联方资金共管情形。

二、公司与关联方发生大额关联采购的必要性及商业合理性，相关决策程序情况，结合公司向关联方和其他供应商采购原材料及同行业可比公司的采购单价等指标，对比说明关联交易价格的公允性

（一）公司与关联方发生大额关联采购的必要性及商业合理性

报告期内，公司主要向关联方采购汽车零部件。公司主要日常关联交易系与

合营或联营企业产生。在合营或联营模式下，出资各方在技术、土地、产供销体系、品牌营销等各方面均可实现优势互补，充分实现协同效应，增强自身竞争力。同时，鉴于汽车行业专业化、定制化生产的特点，利用稳定、专业化的配套体系，在保证采购配件质量水平的前提下，可以避免重复建设、降低生产成本和经营费用。公司所处汽车行业，产业链较长，公司十分重视与供应厂商建立长期的良好合作关系，与部分行业内优秀零部件企业建立战略合作伙伴关系，进一步提升供应链的安全性及稳定性。因此，公司日常关联交易主要系产业链生产上的协作，与关联方发生大额关联采购具有必要性及商业合理性。

（二）相关决策程序情况

公司的《公司章程》对关联交易决策权限和程序进行了明确规定，并建立了《关联交易管理制度》等相关制度。报告期内，发行人与关联方之间的日常关联交易均按规定履行了相关决策程序并予以披露。报告期内，发行人就日常关联交易所作出的决策程序如下：

序号	审议事项	董事会		独立董事 独立意见	股东大会（如需）		是否 超过 预计 金额	是否 经过 审议
		届次	召开时 间		届次	召开时 间		
1	《关于公司2021年度日常关联交易事项的议案》	七届二十九次董事会	2021-3-26	是	2020年年度股东大会	2021-4-26	是	是
2	《关于公司2022年度日常关联交易事项的议案》	七届三十七次董事会	2022-3-24	是	2021年年度股东大会	2022-4-19	是	是
3	《关于公司2023年度日常关联交易事项的议案》	八届九次董事会	2023-4-27	是	2022年年度股东大会	2023-5-25	是	- ^注
4	《关于公司2024年度日常关联交易事项的议案》	八届十八次董事会	2024-4-27	已经2024年第二次独立董事专门会议审议	2023年年度股东大会	2024-5-29	否	-

注：2023年度，公司个别日常关联交易金额超出了年度预计金额，其超出部分额度较小，未达到《上海证券交易所股票上市规则》所规定的需要提交董事会审议的标准。

综上，公司已就报告期内的日常关联交易履行了必要的内部决策程序，超过日常关联交易的预计金额也履行了必要的内部决策程序。

（三）关联交易价格的公允性

报告期内，发行人向关联方采购内容主要为汽车零部件、制造服务等，均为公司正常业务发展需要形成的。报告期内，发行人与康明斯动力、合肥延锋、江淮松芝、比克希、合肥美桥、延锋云鹤、华霆电池、安庆华霆和江来公司的关联采购金额较大，其主要产品采购单价与其他非关联方供应商对比情况如下：

1、康明斯动力

报告期内，发行人主要向康明斯动力采购轻型卡车用发动机总成及相关备件，公司向康明斯动力和向无关联第三方采购轻型卡车用发动机总成价格对比情况如下：

单位：元/PCS

采购内容	年度	向康明斯采购价格	采购内容	向无关联第三方采购价格
轻型卡车用发动机总成	2021	【豁免披露】	轻型卡车用发动机总成	【豁免披露】
	2022	【豁免披露】		【豁免披露】
	2023	【豁免披露】		【豁免披露】
	2024	【豁免披露】		【豁免披露】

公司向康明斯动力采购的发动机总成具有高度定制化的特点，不同型号发动机总成价格差异较大。向康明斯动力采购产品的整体价格区间偏高，主要系向康明斯动力采购的发动机总成整体偏高端，性能参数较好，公司向康明斯动力采购价格具备公允性。

2、合肥延锋

报告期内，发行人主要向合肥延锋采购汽车饰件等零部件，公司向合肥延锋和向无关联第三方采购的部分汽车饰件价格对比情况如下：

单位：元/只

采购内容	年度	向合肥延锋采购价格	向无关联第三方采购价格	差异率
仪表板本体总成	2021	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
	2022	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】

左前门内饰板总成	2023	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
	2024	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】

合肥延锋综合考虑产品差异、采购总量、物流成本等因素，遵循市场化原则与客户协商定价。公司向合肥延锋采购单价与无关联第三方采购价格不存在显失公允的价格差异，公司向合肥延锋采购交易价格具有公允性。

3、江淮松芝

报告期内，发行人主要向江淮松芝采购车载空调系统及相关零部件，向江淮松芝和向无关联第三方采购同类型的汽车空调零部件价格对比情况如下：

单位：元/只

采购内容	年度	向江淮松芝采购价格	向无关联第三方采购价格	差异率
空调主机总成	2021	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
	2022	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
	2023	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
	2024	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】

江淮松芝综合考虑产品差异、采购总量、物流成本等因素，遵循市场化原则与客户协商定价。公司向江淮松芝采购产品数量较多，采购规模稳定，故公司向江淮松芝采购的汽车空调零部件交易价格相较于向无关联第三方采购价格总体偏低，交易价格具有公允性。

4、比克希

报告期内，发行人主要向比克希采购汽车线束，公司向比克希与向无关联第三方采购同型号的主要汽车线束价格对比情况如下：

单位：元/pcs

采购内容	年度	向比克采购价	向无关联第三方采购价格	差异率
前舱线束总成	2021	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
车身线束总成	2022	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
主线束总成	2023	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
尾门下线束总成	2024	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】

公司向比克希采购汽车线束存在与其他关联方价格差异的情况，主要系公司

采购线束定价通常是以整套考量，因向不同供应商采购的线束套件规格件存在差异导致部分线束价格有高有低的情况，属于正常情况。公司向比克希采购的汽车线束交易价格相较于向无关联第三方采购价格总体不存在显失公允的重大差异，交易价格具有公允性。

5、合肥美桥

报告期内，发行人主要向合肥美桥采购驱动桥，公司向合肥美桥与向无关联第三方采购同型号的驱动桥价格对比情况如下：

单位：元/pcs

采购内容	年度	向合肥美桥采购价格	向无关联第三方采购价格	差异率
后桥总成（型号 A）	2021	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
后桥总成（型号 B）	2022	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
	2023	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
	2024	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】

由上表可知，公司向合肥美桥采购的驱动桥交易价格相较于向无关联第三方采购价格不存在较大差异，交易价格具有公允性。

6、延锋云鹤

报告期内，发行人主要向延锋云鹤采购汽车座椅，公司向延锋云鹤和其他非关联方供应商采购的汽车座椅价格对比情况如下：

单位：元/件

采购内容	年度	向延锋云鹤采购价格	向无关联第三方采购价格	差异率
左前座椅总成	2021	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
	2022	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
	2023	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】
	2024	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】

发行人向延锋云鹤采购汽车座椅单价与无关联第三方采购价格不存在较大差异，交易价格具有公允性。

7、华霆电池

报告期内，发行人主要向华霆电池采购动力电池总成，向华霆电池和无关联第三方采购同类型的动力电池价格对比情况如下：

单位：元/KWh

采购内容	年度	向华霆电池采购价格	采购内容	向无关联第三方 A 采购价格
动力电池总成	2024	【豁免披露】	动力电池总成	【豁免披露】

华霆电池综合考虑产品成本、定制化开发费用、采购总量等因素，遵循市场化原则与客户进行价格协商。公司向华霆电池采购动力电池单位千瓦时价格与无关联第三方存在一定差异，主要系采购华霆电池该款电池属于定制化产品用于轿车，向无关联第三方采购产品主要包括标准化电池包或知名品牌电池用于商用车，电芯型式、性能、定制化程度等因素导致价格差异。公司向关联方采购单价与无关联第三方采购单价差异具备合理性，公司向关联方采购价格具备公允性。

8、安庆华霆

报告期内，发行人主要向安庆华霆采购动力电池总成，向安庆华霆和无关联第三方采购同类型的动力电池价格对比情况如下：

单位：元/KWh

采购内容	年度	向安庆华霆采购价格	采购内容	向无关联第三方采购价格
动力电池总成 (电量： 41.6KWh)	2024	【豁免披露】	动力电池总成（电 量：41.93KWh）	【豁免披露】

安庆华霆综合考虑产品成本、定制化开发费用、采购总量等因素，遵循市场化原则与客户进行价格协商。公司向安庆华霆采购单价与向无关联第三方采购单价存在差异，主要系电芯型式、性能、定制化程度等因素影响。向关联方采购价格具备公允性。

9、江来公司

江来公司系发行人与蔚来汽车合资成立的先进制造公司，发行人委托江来公司进行与蔚来合作车型零部件总成的生产加工及生产制造的运营管理。发行人、蔚来汽车和江来公司的合作模式是传统车企与造车新势力优势互补、融合创新的创新模式，发行人未与其他非关联方开展类似合作，无非关联第三方采购单价对比。发行人采购江来公司生产制造服务的单价是基于江来公司加工成本、相关税

费等合理成本，遵循市场化原则，在发行人、江来公司和非关联方蔚来汽车三方公司共同认可下确认，具备公允性。截至目前，发行人与蔚来汽车该项合作已成功完结，2024年起已不再与江来公司产生新的关联采购行为。

10、同行业可比公司的采购单价

发行人同行业可比上市公司年报等公开信息均未披露原材料采购单价，故公司无法将向关联方采购的主要原材料与同行业可比上市公司采购原材料单价直接进行对比。

公司将部分向关联方采购原材料单价与关联方向其他同行业公司销售同类产品单价进行对比，具体情况如下：

(1) 江淮松芝

单位：元/只

采购内容	年度	江淮松芝向江淮汽车供货价格	江淮松芝向其他整车厂供货价格	差异率
空调主机总成	2024	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】

江淮松芝综合考虑产品差异、采购总量、物流成本等因素，遵循市场化原则与客户协商定价。公司向江淮松芝采购产品数量较多，采购规模稳定，江淮松芝给予一定的价格优惠。此外，公司主要工厂与江淮松芝距离较近，物流成本较低。故向江淮松芝采购产品单价偏低。公司向关联方采购单价与同行业公司采购同类产品单价不存在显失公允的重大价格差异，公司向关联方采购单价具备公允性。

(2) 合肥延锋

单位：元/只

采购内容	年度	合肥延锋向江淮汽车供货价格	合肥延锋向其他整车厂供货价格	差异率
仪表板本体总成	2023	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】

合肥延锋遵循市场化原则与客户协商定价。公司向关联方采购单价与同行业公司采购同类产品单价差异较小，公司向关联方采购单价具备公允性。

(3) 合肥美桥

单位：元/只

采购内容	年度	合肥美桥向江淮汽车供货价格	合肥美桥向其他整车厂供货价格	差异率
后桥总成	2024	【豁免披露】	【豁免披露】	【豁免披露】

合肥美桥综合考虑产品差异、采购总量、物流成本等因素，遵循市场化原则与供应商协商定价。向关联方采购单价与同行业公司不存在较大差异，公司向关联方采购单价具备公允性。

综上所述，报告期内公司关联采购的定价依据遵循市场化定价原则，参照市场价格，关联采购定价公平、合理，关联交易价格具有公允性。

【核查情况】

一、核查程序：

就上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、检查公司货币资金管理制度，了解货币资金循环的关键内部控制，检查公司资金自动归集相关协议，检查公司控股股东银行流水，分析是否涉及大股东及关联方资金共管情形；

2、分析公司货币资金及有息负债分布情况，同时持有大额货币资金和有息负债的原因及合理性，分析同行业可比公司情况，分析公司利息收入及支出与市场利率的差异情况；

3、收集发行人报告期内主要关联交易的合同、协议及相关决策文件。审查发行人关于关联交易的内部审批流程，确认决策程序的合法性；

4、分析关联交易对发行人业务运营、财务状况的影响，评估其必要性和商业合理性；

5、对比关联交易价格与公司向其他非关联第三方采购同类产品交易价格或关联方销售同类产品给其他同行业公司的价格，评估定价的公允性。分析关联交易定价的方法、依据和过程，确认关联交易价格的公允性。

二、核查意见：

经核查，申报会计师认为：

1、发行人同时持有大额货币资金及有息负债具有合理性，财务费用和利息收入与存贷款规模匹配，发行人存在与子公司之间资金自动归集的情形，不存在与控股股东或关联方之间资金自动归集的情形，不涉及大股东及关联方资金共管

情形；

2、与关联方发生大额关联采购具有必要性及商业合理性，相关决策程序完善，关联交易价格公允。

问题 7. 其他

7.3 请发行人说明：（1）报告期内资产处置收益的主要构成情况；（2）报告期内部分年度归属于母公司股东的净利润盈利而少数股东损益亏损的原因；（3）最近一期末大额其他应付款的主要内容。请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

【说明】

一、报告期内资产处置收益的主要构成情况

报告期各期，公司资产处置收益分别为 43,324.80 万元、1,841.27 万元、64,049.50 万元和 58,308.54 万元，主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
出售划分为持有待售的非流动资产（金融工具、长期股权投资和投资性房地产除外）或处置组时确认的处置利得或损失	-	-	-	40,987.94
处置未划分为持有待售的固定资产、在建工程、生产性生物资产及无形资产的处置利得或损失	58,308.54	64,049.50	1,841.27	2,336.86
其中：固定资产	58,263.64	61,553.81	1,617.47	2,336.86
无形资产	44.91	2,495.69	223.80	-
合计	58,308.54	64,049.50	1,841.27	43,324.80

2021 年公司资产处置收益主要为出售划分为持有待售的非流动资产或处置组时确认的处置利得，主要构成为：1、转让乘用车二厂部分土地使用权、房屋建筑物、设备、存货等资产至大众汽车（安徽）有限公司确认处置收益 20,727.36 万元；2、公司位于肥西县经开区土地被政府收储确认处置收益 14,440.15 万元。

2023 年公司资产处置收益主要为处置未划分为持有待售的固定资产的处置收益，主要构成为：1、转让乘用车公司三工厂存货、固定资产及在建工程以及新桥工厂构筑物和设备至蔚来汽车科技（安徽）有限公司确认处置收益 37,913.68 万元。2、转让新能源乘用车分公司三工厂建筑物和构筑物至合肥恒创智能科技有限公司确认处置收益 22,582.96 万元。

2024 年 1-9 月公司资产处置收益主要为未划分为持有待售的固定资产的处置收益，主要构成为公司位于合肥市南二环路厂区部分空置土地被政府收储确认处置收益 53,615.46 万元。

二、报告期内部分年度归属于母公司股东的净利润盈利而少数股东损益亏损的原因

报告期各期，公司归属于母公司股东的净利润和少数股东损益情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度
归属于母公司所有者的净利润	62,512.10	15,150.93	-158,247.69	19,999.94
少数股东损益	-15,365.87	-22,323.94	-14,475.03	-18,695.89

公司 2021 年、2023 年、2024 年 1-9 月存在归属于母公司股东的净利润盈利而少数股东损益亏损的情形，具体原因如下：

2021 年少数股东损益为负主要系子公司安凯客车当期净利润亏损，公司按控制比例确认少数股东损益-19,761.24 万元所致。安凯客车 2021 年净利润亏损主要系：（1）销量下滑，受行业景气度下滑等因素影响，客车行业市场竞争进一步加剧，下游客户采购需求进一步减少，导致销量进一步下降；（2）毛利率下降，受客车市场规模萎缩、新能源汽车补贴退坡政策的持续影响等，对客户议价空间进一步降低，以及销售结构中毛利较高的大型车销售占比下降导致公司毛利率下降。

2023 年少数股东损益为负主要系子公司钜威科技、安凯客车当期净利润亏损，公司按控制比例分别确认少数股东损益-16,547.55 万元、-11,022.89 万元所致。其中，钜威科技 2023 年净利润亏损主要系新能源汽车市场竞争激烈导致毛利率处于较低水平所致，安凯客车 2023 年净利润亏损主要系固定成本较高、毛利率仍然

处于较低水平所致。

2024年1-9月少数股东损益为负系子公司钇威科技当期净利润亏损，公司按控制比例确认少数股东损益-18,737.68万元所致，钇威科技净利润亏损主要系新能源乘用车市场竞争激烈以及固定成本较高导致毛利率处于较低水平所致。

三、最近一期末大额其他应付款的主要内容

截止2024年9月末，公司大额其他应付款余额的主要内容如下：

单位：万元

序号	单位名称	款项性质	期末余额	占比	款项形成原因
1	大众汽车（安徽）有限公司	投资款、保证金	83,518.42	23.78%	主要系2024年公司向大众安徽新增出资16.25亿元，出资系分阶段进行，余额系需在2025年12月31日前完成的出资部分。
2	安徽省国有资本运营控股集团有限公司	国有资本预算资金	52,076.42	14.83%	根据《安徽省省属企业国有资本经营预算资金管理暂行办法》等相关文件规定，安徽省国资委向公司下达的尚未达到结转为资本金条件的国有资本预算资金。
3	上海蔚来汽车有限公司	代收代付新能源补贴款	42,370.19	12.06%	按政策要求，新能源国补要求拨付到生产企业或者生产企业的销售子公司，因此由公司代为负责申报所代工蔚来新能源汽车的新能源国补，报告期末余额系政府资金已拨付至公司，公司尚未支付所致。
4	安徽江淮汽车集团控股有限公司	国有资本预算资金	6,842.74	1.95%	系安徽省国资委下达的国有资本预算资金，尚未达到结转为资本金的条件。
5	上海蔚来汽车用户服务有限公司	保证金	5,898.00	1.68%	由于部分城市新能源地补要求拨付到生产企业或者生产企业的销售子公司，公司在与蔚来销售公司结算车款时预先扣除了新能源地补部分，为保障公司后期能够收回该部分车款，要求上海蔚来汽车用户服务有限公司支付保证金所致。
合计			190,705.77	54.29%	-

【核查情况】

一、核查过程

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并检查报告期内发行人资产处置收益的明细表、处置合同、发票等，了解大额资产处置收益形成的背景及原因；

2、获取报告期内发行人合并财务报表，分析归属于母公司股东的净利润盈利而少数股东损益亏损的原因；访谈公司相关管理人员及财务人员，了解少数股东损益亏损的背景及原因；

3、获取报告期内发行人其他应付款主要构成明细表、对应合同等，核查大额其他应付款余额的主要内容、对应对象及款项形成原因。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：


1、报告期内，公司资产处置收益主要由处置持有待售的非流动资产及未划分为持有待售的固定资产构成；


2、公司 2021 年、2023 年、2024 年 1-9 月存在归属于母公司股东的净利润盈利而少数股东损益亏损的情形，其中，2021 年少数股东损益为负系子公司安凯客车当期净利润亏损所致，2023 年少数股东损益为负主要系子公司钜威科技、安凯客车当期净利润亏损所致，2024 年 1-9 月少数股东损益为负系子公司钜威科技当期净利润亏损所致；

3、最近一期末大额其他应付款的主要内容为尚未出资的增资款、国有资本预算资金、代收代付新能源国补资金以及新能源地补保证金。


(此页无正文，为江淮汽车容诚专字[2025]230Z0980号专项报告之签字盖章页。)



中国注册会计师： 廖传宝 
廖传宝

中国注册会计师： 宗志迅 
宗志迅

中国·北京

中国注册会计师： 钱艳苹 
钱艳苹

2025年3月17日