

证券代码：300116

股票简称：坚瑞沃能

公告编号：2017-077

陕西坚瑞沃能股份有限公司

关于媒体报道的澄清公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、有关媒体报道情况

陕西坚瑞沃能股份有限公司（以下简称“公司”或“坚瑞沃能”）近日关注到某媒体发表了《坚瑞沃能业绩暴增千倍：隐形关联方操纵巨额订单》的报道，质疑公司全资子公司深圳市沃特玛电池有限公司（以下简称“沃特玛”）的合同订单等事宜。

二、澄清说明

关注到上述媒体文章报道后，公司就报道中涉及公司的相关内容进行了核查，现将相关内容说明如下：

（一）新沃运力基本情况介绍

名称：深圳新沃运力汽车有限公司（以下简称“新沃运力”）

注册资本：40,000万元

注册地址：深圳市坪山新区坑梓街道锦绣中路19号

法定代表人：赵乐

成立日期：2016年4月1日

经营范围：汽车租赁(不含金融租赁)；新能源汽车的销售、租赁（不含金融租赁）；新能源汽车充电站工程的设计；充电设备的设计、销售；互联网、移动互联网、车联网、物联网的技术开发、技术咨询；国内贸易（不含专营、专卖、专控商品）；汽车零部件销售；汽车销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准

批准后方可开展经营活动) 新能源汽车的维修; 新能源汽车充电站工程施工; 充电设备的设计维修; 普通货运; 冷藏保鲜运输。

(二) 媒体所谓“反向定制”的商业模式

公司首先申明, 公司不认为全资子公司深圳市沃特玛电池有限公司(以下简称“沃特玛”) 在产品销售过程中存在媒体文章中所谓的“反向定制”。

新能源车核心零部件均涉及国家工信部《道路机动车辆生产企业及产品公告》及《新能源汽车推广应用推荐目录》, 产品定型后不得随意更改。深圳市新沃运力汽车有限公司根据其自身业务需求并基于合理的商业考量选定拟采购的新能源汽车产品, 在其与整车企业就拟采购的新能源汽车签订的采购协议中亦会根据产品公告约定整车的选装及技术要求, 定型产品不得随意实施技术变更。双方在买卖合同中约定“整车相关技术协议按买方(即新沃运力) 给出的技术标准或与买方授权合作方另行签订执行, 定型后所有技术变更均需得到买方书面同意”, 同时, 卖方(整车厂) 也承诺, 卖方在合法和经营范围内为其他客户生产的纯电动汽车, 所采用的磷酸铁锂电池全部搭载沃特玛创新联盟企业提供的电池, 价格按市场实际价格执行。新沃运力与整车企业的合同符合新沃运力自身业务需求及行业惯例, 但是, 这些被媒体理解为“反向定制”。

根据媒体描述, 新沃运力主要业务为新能源物流车的运营及配套服务业务, 沃特玛主要业务为锂离子动力电池的销售业务。“反向定制”业务具体流程如下:

新沃运力经过对拟投入的目标城市进行详细深入的调研以后, 向符合条件的整车厂下达采购订单, 采购订单中明确指定电池、电机、电控等核心零部件供应商。整车厂商根据新沃运力提供的整车技术规格的要求组织生产, 并向其指定的核心零部件厂商进行采购, 整车厂与核心零部件厂商(如电池)独立结算, 整车生产完工并经检验合格后, 将其销售给新沃运力, 新沃运力与整车厂独立结算。



所谓“反向定制”商业模式

（三）2016年度及2017年第一季度“反向定制”对上市公司业绩影响情况

1、2016年度沃特玛锂电池销售情况统计

沃特玛2016年度合并报表口径营业总收入金额为879,414.76万元（含税），其中，“反向定制”业务对公司业绩影响如下：

序号	合同对方	“反向定制”金额	占当期销售收入比例
1	东风特汽（十堰）专用车有限公司	176,485.87	20.07%
2	江苏九龙汽车制造有限公司	6,122.19	0.70%
3	南京金龙客车制造有限公司	7,880.40	0.90%
4	山东唐骏欧铃汽车制造有限公司	2,819.55	0.32%
5	上海申龙客车有限公司	15,501.48	1.76%
6	一汽客车（大连）有限公司	4,781.95	0.54%
7	珠海银隆新能源有限公司	6,750.00	0.77%
合计	-	220,341.44	25.06%

2、2017年1季度沃特玛锂电池销售情况统计

沃特玛2017年第一季度合并报表层面实现营业总收入为317,412.74万元（含税），其中，“反向定制”业务对公司业绩影响如下：

序号	合同对方	“反向定制”金额	占当期销售收入比例
1	湖北新楚风汽车股份有限公司	26,966.00	8.49%
2	山东唐骏欧铃汽车制造有限公司	5,573.35	1.76%
合计	-	32,539.35	10.25%

综上，“反向定制”形成的销售收入占沃特玛2016年收入总额的25.06%，占沃特玛2017年第1季度收入总额的10.25%，且除新沃运力以外，无其他所谓“反向定制”的情形。沃特玛作为全国知名的动力电池生产厂商，其产品下游需求量巨大，与厦门金龙、山西大运、中通客车等全国知名一线整车厂商，保持着长期良好的合作关系，其业务增长具有持续性。

（四）新沃运力与公司之间不存在隐性关联关系

1、公司、沃特玛其股东、实际控制人及其董监高情况如下：

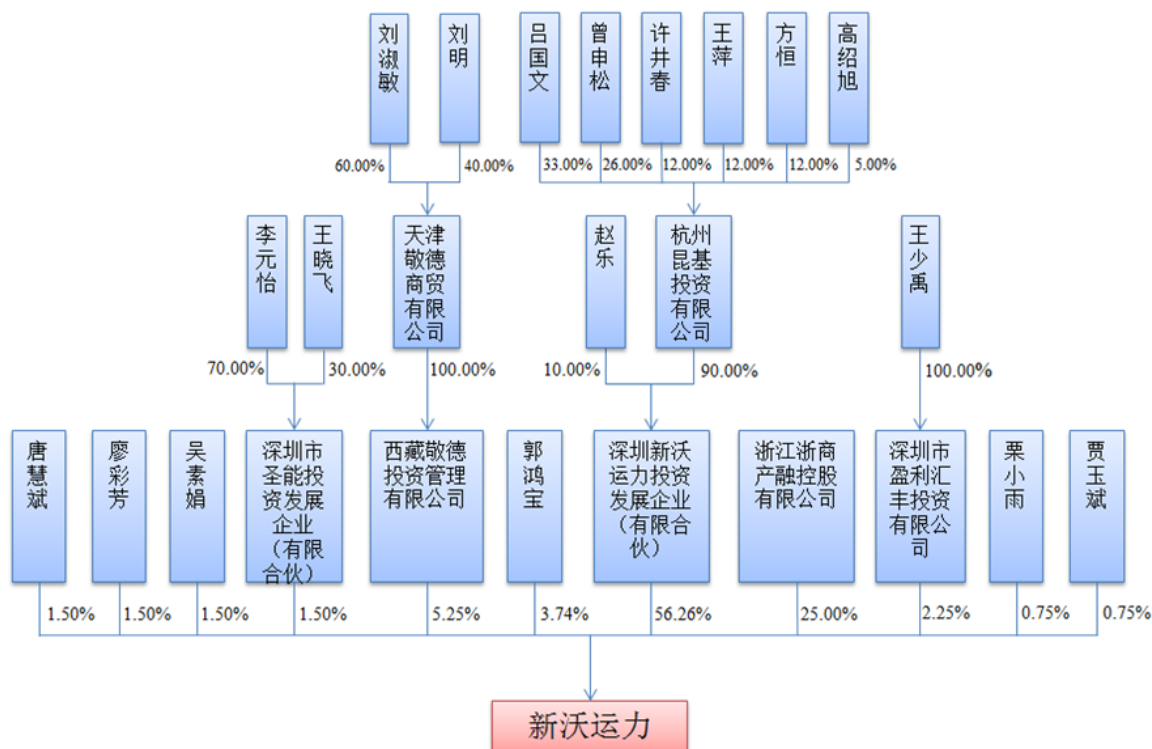
公司名称	股东名称 ¹	出资额/持股数量	持股比例	实际控制人	董事	监事	高级管理人员
坚瑞沃能	李瑶	165,166,860股	13.58%	郭鸿宝	郭鸿宝（董事长）	徐凤江（监事会主席）	李瑶（总经理）
	郭鸿宝	156,878,686股	12.90%				
	宁波坚瑞新能源投资合伙企业（有限合伙）	151,515,152股	12.46%		李瑶	余敏浩	李军（副总经理/董秘）
	拉萨市长园盈佳投资有限公司	58,522,595股	4.81%				
	北京德恒联丰投资中心（有限合伙）	52,827,925股	4.34%		霍建华		
	厦门京道天枫投资合伙企业（有限合伙）	52,670,336股	4.33%				
	童建明	42,266,895股	3.48%		常云昆（独立董事）	慕菲（职工监事）	张建阁（财务总监）
	童新建	41,922,552股	3.45%				
	上海国泰君安君彤投资管理有限公司-君彤二期投资基金	40,404,040股	3.32%		李玉萍（独立董事）		
	耿德先	27,152,955股	2.23%				
沃特玛	坚瑞沃能	130,294.7361万元	100.00%	郭鸿宝	李瑶（董事长）	程玲志	李金林（总经理）
					鲁尔兵		
					朱金玲		李军（财务总监）
					耿德先		
					李权		

结合国家企业信用信息公示系统等公开检索方式查询以及新沃运力提供的由公司登记机关出具的载明新沃运力最新股权结构的书面文件，新沃运力股东及其董监高情况如下：

¹ 上市公司股东仅列明最近一季度末（2017年3月31日）的前十大。

公司名称	股东名称	出资额/持股数量	持股比例	董事	监事	高级管理人员
新沃运力	深圳新沃运力投资发展企业（有限合伙）	22,503.00 万元	56.26%	赵乐 （执行董事）	唐慧斌	陈圣以 （总裁）
	浙江浙商产融控股有限公司	10,000.00 万元	25.00%			夏利国 （副总裁）
	西藏敬德投资管理有限公司	2,100.00 万元	5.25%			
	郭鸿宝	1,497.00 万元	3.74%			杜衡 （副总裁）
	深圳市盈利汇丰投资有限公司	900.00 万元	2.25%			
	深圳市圣能投资发展企业（有限合伙）	600.00 万元	1.50%			王晨阳 （城市配送事业部总经理）
	吴素娟	600.00 万元	1.50%			
	廖彩芳	600.00 万元	1.50%			陈文 （财务总监兼金融管理部总经理）
	唐慧斌	600.00 万元	1.50%			
	贾玉斌	300.00 万元	0.75%			

新沃运力的股权控制关系如下：



新沃运力的股权控制关系上，除郭鸿宝先生作为上市公司实际控制人以外，无其他符合《创业板股票上市规则》、《创业板上市公司规范运作指引》等法律法规的关联方。郭鸿宝先生投资新沃运力主要是基于看好新沃运力的运营模式及未来发展，其作为财务性投资持有了新沃运力3.74%的股权，郭鸿宝先生持股比例较小，且不参与新沃运力的实际运营和管理，上市公司也已经在年报审计过程中与会计师进行了充分的沟通，并从谨慎性原则的角度考虑，将其披露为上市公司关联方，并非文中所述隐形关联关系的情况。

2、新沃运力核心团队情况

新沃运力核心团队包括执行董事赵乐先生、总裁陈圣以先生、副总裁夏利国先生、杜衡先生、王晨阳先生、陈文先生等，上述人员简要情况如下：

1>赵乐先生

赵乐先生，硕士学位，33岁，曾就职于艾默生网络能源有限公司、思科系统中国有限公司、深圳市沃特玛电池有限公司、深圳市民富沃能新能源汽车有限公司等，现任新沃运力执行董事。

2>陈圣以先生

陈圣以先生，45岁，首届中国青年企业家创新奖获得者，中国青年企业家协会常务理事，曾就职于申通快递并担任总裁职务，现任新沃运力总裁。

3>夏利国先生

夏利国先生，46岁，曾就职于天地华宇物流集团公司、天地汇供应链管理有限公司、中汽供应链有限公司，现任新沃运力业务副总裁。

4>杜衡先生

杜衡先生，硕士学位，32岁，曾就职于中国物流技术协会，国家发改委综合运输研究所并担任咨询顾问职位，现任新沃运力战略规划部副总裁。

5>王晨阳先生

王晨阳先生，34岁，毕业于北京交通大学，曾就职于嘉里大通物流有限公司、北京当当网信息技术有限公司、大虾来了信息技术有限公司，并分别担任分拣中心经理、全国物流资源总监、首席文化官，现任新沃运力城配事业部总经理。

6>陈文先生

陈文先生，本科学历，34岁，毕业于加拿大不列颠哥伦比亚省理工大学，曾就职于Mazars Assurance & Business Advisory、Mountain China Resorts (Holding) Limited、中汽供应链有限公司等公司，并分别担任审计经理、董秘和金融与产品事业部负责人职务，现任新沃运力金融管理部高级总监。

新沃运力核心管理团队人员均具有较强的业务能力和行业经验，除赵乐先生以外，大部分的管理人员在任职于新沃运力之前，均在上市公司或沃特玛以外的单位任职。赵乐先生在沃特玛工作阶段，主要负责管理沃特玛旗下新能源公交运营子公司深圳市民富沃能汽车有限公司，赵乐先生具备较强的新能源汽车运维服务经验。新沃运力作为中国沃特玛新能源汽车产业创新联盟（以下简称“创新联盟”）企业，以赵乐为代表的具有丰富汽车运营经验的人才队伍加入新沃运力符合商业逻辑。但新沃运力与上市公司之间不因为赵乐先生的加入构成关联方。

新沃运力在发展过程中，经营方式面对市场需求的变化不断进行相应调整，引起一些劳资纠纷，管理上也有一些不完善的地方，目前相关问题得到妥善处理，

管理水平不断提高。

至于媒体上述所述，耿德先先生原系沃特玛之股东，现持有公司2.23%的股权，其作为技术专家指导创新联盟相关技术工作属于工作需要。刘淑敏为沃特玛原股东北京德联恒丰投资中心（有限合伙）（以下简称“德联恒丰”）的最终实际控制人，德联恒丰目前持有公司股票105,655,850股，占比4.34%。董丹舟为沃特玛原股东，目前持有公司股票18,717,266股，占比0.77%，经核查，他们为财务投资人，不参与投资企业的日常经营管理。

综上，公司对新沃运力不具有控制力，更不具有操作新沃运力订单的能力。新能源汽车产业自2014年以来增长迅速，公司通过实施重大资产重组成功进行了转型。公司在重大资产实施期间，会同中介机构对沃特玛进行了充分的尽职调查，特别是在公司2016年度审计过程中，公司聘请的审计机构认真核查沃特玛签订的销售合同，按照谨慎的原则，处理收入确认。公司在2016年9月把沃特玛纳入合并报表范围后，按照《创业板股票上市规则》、《创业板上市公司规范运作指引》、《创业板信息披露业务备忘录第7号：日常经营重大合同》等规则、规范，对沃特玛签订的重大合同进行了公告，公告前对合同进行了认真审核，确认合同合法合规，具有法律效力，合同各方基于公平的原则，经过了充分协商，不存在所谓操纵巨额订单的情况。

（五）新沃运力与沃特玛之间不存在所谓“反向定制”

1、新沃运力运营情况良好，大量采购物流车是基于自身发展需要

新沃运力系创新联盟副理事长单位，新沃运力主要提供新能源物流车的整车租赁运营服务，并在电动车租赁替代燃油车的基础上推广汽车共享，在运营端为客户提供新能源物流车的充电维护服务整体运营方案，在整体方案通过客户认可后，客户给予新沃运力租赁订单。据公司向新沃运力了解得知：

（1）燃油存量车市场巨大，新沃目前车辆采购数占行业总体比例很小。中国物流行业整体存量燃油物流车超过2000万辆，电动车替代燃油车是国家产业政策、环保政策、城市管理政策所高度倡导的，加上油电差价的红利让广大用车企业、个人能充分享受到更低廉的用车成本，因此是大势所趋且市场空间巨大，在

广阔海量的市场面前新沃运力所采购的1万多辆纯电动物流车占行业比例很小，且上述车辆分布于全国十多个城市，各城市占比并不高。

（2）新沃运力的模式：燃油车替代+汽车共享需要规模运力来获取客户信任和保证客户体验。物流车用户都是企业客户，对车辆运力供应商是否能够提供批量、稳定、成规模的运力较为敏感，在一定比例燃油车替代的基础上，行业汽车共享才能产生，就如摩拜单车一样，用户在确信能够便捷获取运力的情况下才会放弃自购车行为。为加速此过程，新沃作为运营公司需保持城市运力成规模。

（3）电动汽车国家政策补贴的逐年退坡让市场需求提前释放。根据2016年工信部、财政部、科技部、发改委四部委发布的《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，2017年-2020年新能源汽车国家补贴将逐年退坡，并将在2017年发布新的车辆技术和补贴标准。鉴于此，纯电动物流车运营公司需要保持一定的采购量来保持在行业的先发优势。

（4）进入2017年后新能源汽车行业推广目录将面临重新审核，对运营公司上半年度采购车辆需求将带来一定不确定性，运营公司需提前做好一定的采购储备。所有能够采购和上牌的新能源汽车需通过国家推广目录，推广目录的重新审核加强了行业的规范性，但给上半年度采购车辆带来一定的不确定性，因此运营公司需提前做一些采购储备。

（5）新能源汽车的运营上路需要基础设施和路权政策的落地。纯电动物流车的上路运营需要充电设施相对完备和国家关于电动汽车在城市的通行优惠能够在各地政策落地，这两项工作都需要一定的建设和协调时间，在很大程度上影响了新沃运力现有车辆的充分运营。应该承认，运营公司对此项工作的困难存在一定的预估不足。但充电设施建设和政策随着时间推移逐步落地，运营公司很快将充分运营起全部车辆。

据新沃运力介绍，基于上述新沃运力的运营模式和发展理念，新沃运力在实际运营过程中确实存在部分车辆闲置的情况。目前，新沃运力已经投入的城市主要包括广东深圳、内蒙古呼和浩特、安徽六安、江西新余、湖北荆州、湖南宁乡、江西临汾、河南许昌等。截至目前，新沃运力在上述城市约有1.5万辆新能源物流车，其中已经与客户达成运营合作的车辆逾8,000辆，在新沃运力前期进入较

早、新能源基础设施建设较为完备的城市如广东深圳、湖北荆州、安徽六安、湖南宁乡等城市，新沃运力的车辆运营率基本达到80%以上。但在其他部分城市如内蒙古呼和浩特、江西新余、河南许昌、山西临汾等城市，因为各地政策和基础设施配套跟进不及时等原因新沃运力的车辆使用率较低，存在短期内没有使用的情况。

但新沃运力增长态势良好，各个城市的推广运营工作正在稳步推进过程中，现已经签订合作意向的车辆大约2万辆左右。根据新沃运力提供之数据，新沃运力2017年5月实现营业收入1,100万元，预计6月全国营业收入将突破1,800万元。新沃运力的运营情况随着规模化效应的逐渐体现，经营情况和市场占有率正在不断提高，也逐步得到了客户和投资者的青睐。近日，浙江浙商产融控股有限公司基于对新沃运力当前优秀的运营业绩、未来广阔的发展前景的认可和支撑，出资10亿元对新沃运力进行了投资。新沃运力自有资金充足，商业模式独特、门槛高，可以支持自身的商业模式的快速复制和发展，对上游供货商而言，是一个非常优质的合作伙伴。

综上，考虑到新能源汽车运营涉及路权、配套设施的跟进等问题，业务发展的推进需要一定的时间，整体而言，新沃运力的发展情况良好，整车采购的需求确系自身发展需要所致。媒体所质疑的新沃运力“经营状况不明朗”完全属于主观猜测，而且在充电场站建设期间，在电网公司批准送电之前，在车辆投放、上线运输期间，车辆短暂集中停放亦属正常。

2、新沃运力为了防范运营过程中的车辆质量风险，锁定整车厂及配套设备供应商符合商业逻辑

新沃运力在采购端根据其对产品整体性能的要求向符合条件的整车厂下达采购订单，采购订单中明确指定的符合条件的电池、电机、电控等核心零部件供应商。整车厂根据新沃运力提供的整车技术规格的要求组织生产，并向其指定的核心零部件厂商进行采购，整车厂与核心零部件厂商（如电池）独立结算，整车生产完工并检验合格后，将其销售给新沃运力。新沃运力的车辆常年在道路上运营，为了防范运营过程中的车辆质量风险，降低车辆维护保养的成本，要求整车厂及配套设备供应商对整车运营提供质量保证和维护保养支持。

以沃特玛为核心的创新联盟，成员有包括发起的18家上市公司，1000余家成员企业，核心成员大部分为行业内规模和技术领先的企业。创新联盟本着共创市场，共同创新，共享资源，共同发展的发展理念，为新能源汽车产业的发展注入了新的活力。新沃运力作为联盟企业，根据自身业务需求并基于合理商业考量，优先选用联盟内零部件厂商的产品具有较强的商业逻辑和合理性。

一方面，沃特玛创新联盟整合了包括电池、电机、电控等核心零部件企业，并建立了电池研究院、动力总成研究院在内的研发中心，整合各方的技术优势有助于提高新能源汽车质量和后续服务质量。新沃运力锁定联盟企业提供整车零部件无论从联盟企业之间互帮互惠的角度考虑，还是从未来运营安全和服务质量的角度考虑均具有较强的合理性。

另一方面，新沃运力合作的整车厂大多具有国有背景并具有较强的实力，且已经建立了完善的供应商选定标准。新沃运力虽然指定了沃特玛作为电池供应商，但整车厂也需要对沃特玛的产品质量、价格等多方面因素进行考察。整车厂的供应商采购决策是完全独立制定的，与沃特玛之间结算也是独立进行的。

3、价格公允性分析

经过公司自查，沃特玛向所谓的“反向定制”整车厂销售电池的价格与向其他一般整车厂销售电池价格大致相等，不存在明显价格差异，销售价格具有公允性。

综上，新沃运力发展良好，其下游运力需求旺盛，不断扩大整车采购是满足自身发展需求的必然选择。其向整车厂锁定整车设备供应商是一个完全市场化的行为，联盟企业能够为其提供更好的更优质的产品和服务，这完全基于新沃运力自身发展和提高服务质量的需要，没有“反向定制”之说。

4、新沃运营模式在后期国家补贴政策取消的情况下仍然具有经济性

预计至2020年，国家对于新能源汽车的补贴将停止。但是按照《节能与新能源汽车技术路线图》的规划，至2020年，动力电池系统成本降为1元/Wh，能量密度提升到系统250wh/kg，新能源电动物流车的平均成本将与在现在具有补贴条件下的平均成本基本持平，新沃运力的运营模式仍然具有经济性。

（六）上市公司就所谓的“反向定制”确认收入合理性和应收账款情况分析

1、收入确认的合理性

在所谓的“反向定制”业务过程中，沃特玛与整车厂之间、整车厂与新沃运力之间均独立交易并独立结算。且根据上市公司与新沃运力股权控制关系相比较，上市公司、沃特玛与新沃运力为独立运作的公司，不存在控制与被控制关系。且沃特玛向整车厂交付的电池与新沃运力向整车厂下达的整车订单也不是一一对应的关系，整车厂也会基于自身销售需要独立地向沃特玛下达采购订单。

按照《企业会计准则第14号—收入》第四条销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。根据上述收入确认条件，沃特玛确认收入实现的时点为：产品出库并取得客户签认的送货单以及确认无误的对账单后确认收入。

根据坚瑞沃能提供的沃特玛销售合同，合同中约定商品经验收合格后，沃特玛负有对整车电池部分5年或30万公里免费维修保障义务外，没有对已售商品保留继续管理权或实施有效控制，符合准则中收入确认的相关规定。

从沃特玛和上市公司合并报表层面，从新沃运力向整车厂下达整车购置订单、整车厂向沃特玛提交锂离子动力电池组采购订单到沃特玛向整车厂交付电池组产品、整车厂向新沃运力交付新能源汽车整车，其中锂电池购销业务的本质不属于内部交易。因此，沃特玛合并报表口径可以对“反向定制”所涉及的电池销售收入进行确认。

2、应收账款余额以及合理性

2016年度和2017年一季度，“反向定制”分别形成销售收入总额分别为220,341.44万元（含税）和32,539.35万元（含税）。存在“反向定制”业务的客户分别是东风特汽、一汽大连、山东唐骏、江苏九龙、上海申龙、南京金龙、珠海

银隆和新楚风。上述客户具备较强的资金和技术实力的新能源整车制造厂商，2016年至2017年一季度，上述客户与沃特玛之间除了因“反向定制”业务向沃特玛采购动力电池以外，部分整车企业还因自身业务发展需要向沃特玛进行采购。截至2017年3月31日，上述客户形成的应收账款、应收票据余额情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收票据余额	占期末总额的比例 ^注	应收账款余额	占期末总额的比例 ^注
1	东风特汽	3,000.00	3.32%	329,273.29	47.68%
2	一汽大连	-	-	4,781.95	0.69%
3	山东唐骏	-	-	8,392.90	1.22%
4	江苏九龙	4,000.00	4.42%	6,833.69	0.99%
5	上海申龙	1,000.00	1.11%	59,266.33	8.58%
6	南京金龙	321.90	0.36%	7,731.68	1.12%
7	珠海银隆	480.00	0.53%	58,033.40	8.40%
8	新楚风	-	-	26,966.00	3.91%
合计		8,801.90	9.73%	501,279.25	72.59%

注：应收账款总额和应收票据总额均以沃特玛合并口径期末账面余额为依据

公司期末应收账款余额主要系处于信用期内的应收货款及因新能源行业补贴政策的调整导致部分整车厂未能及时支付的货款，期末应收票据余额系收到客户支付货款的票据尚未对外支付所致。截至2017年3月31日，沃特玛合并口径应收账款余额为690,522.76万元，公司应收账款随着公司业务的迅速发展增速较快，期末应收账款占流动资产比例较高，符合行业惯例。

（1）同行业上市公司应收账款情况

单位：万元

企业名称	证券代码	2016年12月31日	2015年12月31日	增速
天齐锂业	002466	21,342.40	3,785.76	463.76%
赣锋锂业	002460	46,677.88	37,546.49	24.32%
亿纬锂能	300014	87,508.13	41,356.12	111.60%
天赐材料	002709	48,433.94	28,850.27	67.88%
国轩高科	002074	265,222.97	155,929.18	70.09%

企业名称	证券代码	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日	增速
沃特玛		522,660.25	140,979.93	270.73%

注：上述上市公司数据来自于万得资讯

2016年度，新能源行业发展迅速，同行业上市公司业务量均实现爆发，同时受国家补贴政策对下游整车生产企业的影响，同行业上市公司应收账款均有较大增长。

（2）2016年度下游整车厂的周转率情况

序号	证券简称	应收账款周转率
1	金龙汽车	1.7990
2	宇通客车	2.8682
3	中通客车	2.4405
4	安凯客车	2.6013

注：上述上市公司数据来自于万得资讯

沃特玛下游整车厂应收账款周转率较低，存在一定的资金回笼压力。

整体而言，2016年度整个新能源行业均得到了较快速的增长，但国家补贴政策、行业竞争压力、客户的资信状况、合作时间等因素的影响，整个行业的资金压力较大。公司报告期内，应收账款迅速增长，符合行业的发展现状。鉴于公司客户均为较大的整车厂，资金和信用水平较高，公司应收账款预计可以回收。

3、上市公司经过自查，除创新联盟以外，并没有存在其他的联盟式经营模式。此外，除新沃运营之外，并没有存在其他所谓“反向定制”的运营企业存在。

（七）其他澄清事项

1、媒体文章中提到的东莞市沃泰通新能源有限公司、江西佳沃新能源有限公司，在公司实施重大资产重组和2016年度审计过程中，中介机构、会计师已经经过了充分的核查，沃特玛与其的销售和采购为公司正常经营。经过核查，公司持股5%以上的股东、公司董监高没有直接或者间接持有东莞市沃泰通新能源有限公司、江西佳沃新能源有限公司的股权。

2、最新新能源汽车国家补贴政策的相关法律法规的要求：

(1) 国家补贴及大多数地方补贴政策要求，补贴申请方必须是整车生产企业。只有整车生产厂家能够申请相关补贴，因此作为购车和用车单位的租赁运营公司不具备申报和谋取补贴的条件。

(2) 国家补贴政策从预拨调整为运行3万公里后方才具备申请条件。根据2016年工信部、财政部、科技部、发改委四部委联合下发的《关于调整新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》和2017年四部委联合下发的《关于开展2016年度新能源汽车补贴资金清算工作的通知》，2016年度及以后，非个人用户购买的新能源汽车申请补贴，累计行驶里程须达到3万公里（作业类专用车除外）。即与过往国家新能源补贴采取预拨的方式不同，车辆必须运行3万公里后方才具备申报国家补贴条件。且根据工信部发布的《关于进一步做好新能源汽车推广应用安全监管工作的通知》自2017年1月1日起，新生产的全部新能源汽车安装车载终端，通过企业监测平台对整车及动力电池等关键系统运行安全状态进行监测和管理，按照《电动汽车远程服务与管理系统技术规范》（GB/T 32960）国家标准要求，将公共服务领域车辆相关安全状态信息上传至地方监测平台。补贴申请所要求的3万公里的条件，需在国家监控平台全程监控下运营，无法通过人为调整运营数据等方式谋求国家补贴。

综上，所带来的整车采购资金成本、充电基础设施投入成本、市场运营和开拓成本等都是由运营公司市场化自行承担，不具备任何谋补的条件和可能。

三、风险提示

公司指定的信息披露媒体为巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）、《证券时报》、《中国证券报》。公司所有信息均以在上述指定媒体披露的信息为准。敬请广大投资者及时关注，并注意投资风险，谨慎、理性投资。

特此公告。

陕西坚瑞沃能股份有限公司董事会

二〇一七年六月二十日