

**关于亚夏汽车股份有限公司
2017 年年报问询函相关财务问题的
专项核查意见**

亚夏汽车股份有限公司

会专字[2018]4125 号

华普天健会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

**关于亚夏汽车股份有限公司
2017 年年报问询函相关财务问题的
专项核查意见**

深圳证券交易所中小板公司管理部：

根据贵部对亚夏汽车股份有限公司（以下简称“亚夏汽车”或“公司”）2017 年年报问询函的要求，华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）作为亚夏汽车 2017 年年报审计的会计师，针对问询函中相关财务问题，本所组织相关人员进行了详细核查，现就有关问题回复如下：

一、报告期内，你公司应收账款期末余额较期初增长 72.55%，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提比例较期初减少 0.77%。同时，报告期内，你公司长期应收款较期初增长 4.68%。请补充说明按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提比例减少的主要原因，并结合回款情况、业务经营模式、信用风险、内部控制等因素说明你公司是否已对应收账款充分计提坏账准备，请会计师发表明确意见。

回复：

报告期内，公司应收账款具体情况如下：

项 目	期末余额	期初余额	变动比例
应收账款	82,001,395.15	47,918,007.43	71.13%
减：坏账准备	5,591,659.03	3,635,062.70	53.83%
应收账款账面价值	76,409,736.12	44,282,944.73	72.55%
坏账准备计提比例	6.82%	7.59%	-0.77%

如上表所示，随着公司应收账款的增长，公司坏账准备相应的出现增长。但由于公司应收账款账龄结构期末较期初有所改善，应收账款质量提高，导致坏账准备计提比例期末较期初出现小幅减少。

（一）按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提比例减少的主要原因

1、按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款确定组合的依据和计提坏账准备的计提方法。

（1）按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款确定组合的依据为：

公司对单项金额重大单独测试未发生减值的应收账款汇同单项金额不重大的应收账款，以账龄作为信用风险特征组合。

（2）按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款计提坏账准备的计提方法为：

根据以前年度按账龄划分的各段应收账款实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收账款组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。

各账龄段应收账款组合计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	应收账款计提比例（%）
1年以内（含1年）	5.00
1-2年	10.00
2-3年	20.00
3-4年	40.00
4-5年	80.00
5年以上	100.00

（3）公司坏账准备计提政策与同行业上市公司比较如下：

账龄	申华控股	广汇汽车	本公司
1年以内（含1年）	0.50%	3.00%	5.00%
1-2年	1.00%	8.00%	10.00%
2-3年	5.00%	15.00%	20.00%
3-4年	10.00%	30.00%	40.00%
4-5年	30.00%	50.00%	80.00%
5年以上	50.00%	100.00%	100.00%

从上表可以看出，与同行业可比上市公司相比较，公司坏账准备的计提较为谨慎，坏账准备计提是充分的。

2、组合中，按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

（1）2017年组合中，按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

账 龄	2017.12.31		
	应收账款	坏账准备	计提比例(%)
1 年以内（含 1 年）	78,903,524.45	3,945,176.22	5.00
1 至 2 年	520,910.75	52,091.08	10.00
2 至 3 年	503,810.40	100,762.08	20.00
3 至 4 年	880,630.50	352,252.20	40.00
4 至 5 年	255,708.00	204,566.40	80.00
5 年以上	936,811.05	936,811.05	100.00
合 计	82,001,395.15	5,591,659.03	6.82

(2) 2016 年组合中，按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

账 龄	2016.12.31		
	应收账款	坏账准备	计提比例(%)
1 年以内（含 1 年）	44,247,892.35	2,211,125.47	5.00
1 至 2 年	1,067,492.53	106,749.25	10.00
2 至 3 年	1,154,894.50	230,978.90	20.00
3 至 4 年	470,917.00	188,366.80	40.00
4 至 5 年	394,843.85	315,875.08	80.00
5 年以上	581,967.20	581,967.20	100.00
合 计	47,918,007.43	3,635,062.70	7.59

(3) 按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提比例减少的主要原因

①公司期末应收账款账龄结构较期初有所改善，应收账款质量提高。1 年以内（含 1 年）的应收账款占比增长，主要系应收整车款及应收保险返佣大幅增长，应收整车款增长主要系期末已办理汽车消费贷款因时间性差异而尚未到账的整车款增长所致，应收保险返佣增长主要系本期保险经纪业务规模较上年有所增长而结算周期未变所致。

②2017 年度，账龄为 2 至 3 年的应收账款减少主要系对前期账龄较长的应收账款加大催收力度，及时收回款项，具体明细如下：

客户名称	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
滁州市公安局交通巡逻警察支队	392,750.00	—	392,750.00	—
李冰	59,000.00	—	59,000.00	—
柳庆伟	23,000.00	—	23,000.00	—
张天保	20,000.00	—	20,000.00	—
王益强	19,000.00	—	19,000.00	—

合 计	513,750.00	—	513,750.00	—
-----	------------	---	------------	---

综上所述，应收账款账龄结构的改善导致按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备减少。

（二）应收账款回款情况、信用风险

按照保险经纪业务、销售整车分别列示期末余额较大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	款项性质	期初余额	本期增加	本期回款	期末余额	期后回款	信用政策
人保财险芜湖分公司	佣金	206.02	1,259.91	1,105.19	360.74	360.74	当 月 对 账、结算， 次 月 20 日前开票 付款
平安保险芜湖分公司	佣金	229.49	900.43	803.61	326.31	326.31	
人保财险宣城分公司	佣金	165.20	771.14	666.05	270.29	270.29	
平安保险宣城分公司	佣金	125.30	600.26	524.28	201.28	201.28	
人保财险重庆分公司	佣金	—	385.05	259.07	125.98	125.98	
太平洋保险芜湖分公司	佣金	52.57	713.28	683.01	82.84	82.84	
平安保险合肥分公司	佣金	66.42	342.98	344.30	65.10	65.10	
太平洋保险宣城分公司	佣金	12.09	292.00	241.18	62.91	62.91	
南京杰泰汽车租赁有限公司	整车款	—	537.04	397.10	139.94	139.94	现 款 结 算，无赊 欠期
亳州市远景福润汽车销售服务有限责任公司	整车款	—	298.38	236.88	61.50	61.50	
梁燕强	整车款	—	37.60	—	37.60	37.60	
郑志仙	整车款	—	28.64	—	28.64	28.64	
池旻	整车款	—	28.00	—	28.00	28.00	

通过上表可以看出，以上主要客户的应收账款因保险经纪业务增长而结算周期未变及整车已办理汽车消费贷款而尚未到账导致期末余额较期初余额上升，期后已按照约定的信用政策回款，应收账款回款正常，不存在信用风险。

（三）业务经营模式

公司主要经营品牌轿车 4S 店业务，形成以品牌轿车销售业务为基础，辅助代办保险、风险评估、风险管理、防灾防损咨询等各类服务的经营模式。

1、保险经纪业务的经营模式

公司的保险经纪业务是在获得授权资质的基础上，以自身的品牌轿车销售 4S 店为平台，为客户提供代办保险、风险评估、风险管理、防灾防损咨询等各类服务。此经营模式会形成一定的应收账款，一般到账时间为次月 20 日前。

2、4S 店经营模式

公司从事品牌轿车销售业务，品牌 4S 店分布采用集群销售的模式，即在各区域集中布点品牌 4S 店进行销售。此经营模式一般很少发生应收账款，期末应收账款主要系已办理汽车消费贷款因时间性差异而尚未到账的整车款，一般到账时间为期后一周内。

（四）内部控制

1、保险经纪业务

（1）客户管理

在公司下属的各品牌轿车销售 4S 店设立专柜，为相关客户提供现场办理和咨询服务。市场部建立客户档案统一进行管理。

（2）销售价格管理

建立与保险公司良好合作关系，进行保险返佣市场调研，根据市场的返佣标准与保险公司协商，根据市场同期返佣标准进行调整。

（3）销售合同管理

业务主管负责与保险公司签订保险业务的相关协议并负责审核、报批、跟踪、获批处理、留档。

（4）开票与收入确认

每月末业务主管将保险明细账与各保险公司进行核对，核对一致后，财务部依据对账单确认收入，次月 20 日前开具发票并收取保险佣金。

（5）应收账款管理

①保险公司按照协议规定支付经纪费用，当月对账、结算，次月 20 日前开票付款。

②发生坏账损失时，业务主管写明原因，经总经理审核后，提交财务部审核，根据审批权限报总经理、董事会或股东大会审批。

2、4S 店业务

（1）客户信用管理

分现款销售与按揭销售。现款销售主要由客户申请，销售顾问与客户签订合同交销售经理审核，客户交定金后付款提货；公司的按揭销售一般与银行、汽车金融公司和芜湖融资租赁有限公司（以下简称“金融公司”）合作办理，金融公司审核客户资料符合要求后放款至公司账户，客户交首付款、金融公司贷款审核通过后，方可提货。

（2）销售价格管理

公司整车销售价格制定的主要依据是厂家指导价，同时公司整车库存情况、国家政

策导向情况、竞争品牌价格以及厂家的商务政策也是影响销售价格的重要因素。

（3）销售合同管理

客户对于价格及产品满意后，销售顾问与其签订销售合同，合同文本由公司统一规范，并按照车款高低由销售经理或 4S 店长在授权范围内进行审核。

（4）销售订单管理

①销售顾问与客户签订的销售合同后，仓库管理员根据库存情况进行处理。若有库存在客户已办理付款手续后立即安排提车；若无库存，仓库管理员根据已审核无误的销售合同在厂家系统中订货，等待厂家配送。

②.客户提货时销售订单及合同交由部门商品会计审核。

（5）销售发货

①销售顾问将客户车辆信息通知仓库管理员，仓库管理员对相应车辆进行检查填写售前检查卡，并将钥匙交由业务员。

②客户对车辆进行验收后签订交车记录，商品会计审核销售合同、交款凭证、交车记录后开具出库单及出门证，出库单一式四份，财务、仓库管理员、门卫各持一份，一份作为存根。

③保卫员根据出门证，审核待出门车辆无误后放行。

（6）开票与收入确认

①商品会计根据审核无误的合同及交款凭证开具出库单，交由开票员开具发票。

②商品会计核对销售发票、经确认的交车记录等无误后确认收入，经主办会计审核后登记入账。

（7）应收账款管理

①公司一般很少发生应收账款，对于已办理汽车消费贷款因时间性差异而尚未到账的整车款，根据公司董事会批准的应收账款坏账准备计提方法计提坏账准备。

②发生坏账损失时，销售顾问写明原因，经 4S 店长审核后，提交财务部审核，根据审批权限报总经理、董事会或股东大会审批。

综上所述，公司通过严格的内控制度控制应收账款规模，严格按照董事会批准的应收账款坏账准备计提方法计提坏账准备，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款计提坏账准备计提充足。

（五）会计师履行的程序

1、对应收账款减值测试的内部控制的设计和运行有效性进行测试；

2、抽查与应收款项余额相关的销售合同、销售发票及交车记录，评价按账龄组合计提坏账准备的应收账款的账龄区间划分是否恰当；

3、获取并检查主要客户的合同，了解合同约定的信用政策，并与实际执行的信用政策进行比较分析；检查主要客户是否存在逾期情况，了解逾期的原因，并分析合理性；

4、检查应收账款账龄和历史付款模式，并评估是否交易对方出现财务问题而对应收账款的收回性产生影响；

5、对长账龄、逾期未回款的应收款项及交易对方出现财务问题回款困难的应收款项，评估是否出现减值的迹象；

6、获取律师回函，针对存在诉讼的客户信息、诉讼资料及进展进行了解；

7、获取应收账款账龄分析表，对照坏账准备计提的会计政策，检查坏账计提是否充分；

8、对发生额及余额较大的应收账款进行函证，确认是否双方就应收账款的金额等已达成一致意见；

9、检查应收账款期后回款情况。

（六）会计师的意见

通过实施以上审计程序，会计师认为管理层关于应收账款坏账准备计提是充足的。

（本页无正文，为华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）关于亚夏汽车股份有限公司 2017 年年报问询函相关财务问题的专项核查意见（即会专字[2018]4125 号）的签字页。）

华普天健会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国·北京

中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇一八年五月三日