

证券代码：000980

证券简称：众泰汽车

公告编号：2024—026

## 众泰汽车股份有限公司 关于对深圳证券交易所 2023 年年报问询函回复的公告

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

众泰汽车股份有限公司（以下简称“公司”、“众泰汽车”）于 2024 年 5 月 7 日收到深圳证券交易所下发的《关于对众泰汽车股份有限公司 2023 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2024〕第 86 号）（以下简称“问询函”），要求公司就问询函中的问题作出说明。公司收到问询函后高度重视，立即组织相关部门会同年审机构对问询函所涉及的问题进行核查、分析，逐项予以落实。现按照问询函要求，将回复内容公告如下：

**问题一、年报显示，你公司监事娄国海无法保证相关定期报告内容的真实性、准确性、完整性，且对除《关于公司拟续聘会计师事务所的议案》外其他议案表决弃权意见，原因为公司通知较晚导致其无合理时间对有关内容进行核实。请你公司：**

**（一）请娄国海说明无法保证年报真实、准确、完整的真实原因及主要关切事项，是否已认真阅读定期报告全文并就定期报告是否存在重大编制错误或遗漏进行重点关注，是否已履行忠实勤勉义务，并提供相关证明材料；**

### **【公司回复】：**

经核查，公司于 2024 年 4 月 26 日晚间将公司 2023 年年报及第八届监事会第八次会议会议材料发送给公司监事娄国海先生。

根据娄国海先生提供的《关于对众泰汽车 2023 年年报相关事项的说明》，娄国海先生收到材料后，娄国海先生认真审阅了公司 2023 年年度报告(以下简称“年报”)后认为年报不存在重大编制错误或遗漏，已履行忠实勤勉义务，但因其系公司股东长城(德阳)长富投资基金合伙企业(有限合伙)的母公司中国长城资产管理股份有限公司下属浙江分公司的副总经理，会议相关议案需要其北京总公司审核后方能在公司第八届监事会第八次会议上表决。公司召开第八届监事会第八次会议时，因没有充分时间对相关会议资料与公司及年审会计师核实，基于谨慎性考虑，北京总公司指示娄国海先生对年报发表了无法保证内容的真实性、准确性、完整性的书面确认意见，且对除《关于公司拟续聘会计师事务所的议案》外其他议案表决弃权意见。

**(二) 请说明你公司在董事会、监事会审议年度报告前是否向全部董事、监事发送定期报告及相关资料，是否预留充足时间供相关人员审阅，以及你公司人员与相关董事、监事的沟通情况；**

**【公司回复】：**

公司工作人员已于 2024 年 4 月 26 日-29 日陆续将公司第八届董事会第八次会议、第八届监事会第八次会议会议材料发送给公司全部董事、监事，故审议年报前公司已向全部董事、监事发送定期报告及相关资料，并已预留时间供相关人员审阅。相关年报编制人员实时与董事、监事进行沟通，公司各位董事、监事审核过程中，针对重点关注的财务报告、内部控制、公司治理、诉讼、2023 年度经营成果、2024 年公司发展规划等情况与公司进行了充分沟通，除监事娄国海先生外，均对年报发表了保证内容的真实性、准确性、完整性的书面确认意见。

**(三) 请公司逐一说明全体董事、监事和高级管理人员针对年报编制工作的履职情况，分析说明是否充分履行了忠实和勤勉义务，是否在认真审查定期报告的基础上**

出具了恰当的意见，并说明公司拟采取或已采取何种措施保证上市公司治理有效性。

**【公司回复】：**

1、全体董事、监事和高级管理人员履职情况如下：

| 序号 | 姓名  | 职务    | 履职情况   |
|----|-----|-------|--|
| 1  | 胡泽宇 | 董事长   | <p>①参加 1 月 5 日审计委员会 2024 年第一次会议，对 2023 年度审计工作的审计范围、审计基本情况、初步确定的关键审计事项、会计师事务所和相关审计人员的独立性问题、重要时间节点、年报审计要点、人员安排等相关事项进行了沟通；</p> <p>②参加 4 月 14 日审计工作进度会议，与会计师、公司相关部门人员沟通年报审计进度和在年报审计过程中遇到的问题及解决方案；</p> <p>③参加 4 月 29 日审计委员会 2024 年第二次工作会议，审议了公司 2023 年年度财务报表、财务决算报告、内部控制评价报告等事项；</p> <p>④听取公司总裁、副总裁、董事会秘书对年报编制工作进展、问题及解决方案的汇报；</p> <p>⑤审阅公司编制的财务报表，并在注册会计师出具初步审计意见后，对公司财务报告进行了再次审阅；</p> <p>⑥审阅公司董事会相关议案；</p> <p>⑦参加第八届董事会第八次会议，审议公司 2023 年年度报告及相关议案并表决。</p> |
| 2  | 连刚  | 董事、总裁 | <p>①根据公司董事会要求，在总裁办公会明确要求公司各相关部门开展年报编制和审计配合工作，在后续总裁办公会上听取相关部门的工作汇报；</p> <p>②就年报编制过程中涉及的问题及解决方案向董事长汇报；</p> <p>③参加第八届董事会第八次会议，审议公司 2023 年年度报告及相关议案并表决，接受其他董事质询。</p>   |
| 3  | 庄玉峰 | 董事    | <p>①参加 1 月 5 日审计委员会 2024 年第一次会议，对 2023 年度审计工作的审计范围、审计基本情况、初步确定的关键审计事项、会计师事务所和相关审计人员的独立性问题、重要时间节点、年报审计要点、人员安排等相关事项进行了沟通；</p> <p>②参加 4 月 14 日审计工作进度会议，与会计师、公司相关部门人员沟通年报审计进度和在年报审计过程中遇到的问题及解决方案；</p> <p>③参加 4 月 29 日审计委员会 2024 年第二次工作会议，审议了公司 2023 年年度财务报表、财务决算报告、内部控制评</p>   |

|   |     |      |   |
|---|-----|------|---|
|   |     |      | <p>价报告等事项；</p> <p>④线上参加听取公司总裁、副总裁、董事会秘书对年报编制工作进展、问题及解决方案的汇报；</p> <p>⑤参加第八届董事会第八次会议，审议公司 2023 年年度报告及相关议案并表决。</p>   |
| 4 | 黄邦德 | 董事   | <p>①线上参加听取公司总裁、副总裁、董事会秘书对年报编制工作进展、问题及解决方案的汇报，了解公司经营现状、问题及解决方案；</p> <p>②参加第八届董事会第八次会议，审议公司 2023 年年度报告及相关议案并表决。</p>   |
| 5 | 吕斌  | 董事   | <p>①线上线下参加听取公司总裁、副总裁、董事会秘书对年报编制工作进展、问题及解决方案的汇报并对编制工作提出按时完成审计工作的要求；</p> <p>②参加第八届董事会第八次会议，审议公司 2023 年年度报告及相关议案并表决。</p>   |
| 6 | 楼敏  | 董事   | <p>①线上线下参加听取公司总裁、副总裁、董事会秘书对年报编制工作进展、问题及解决方案的汇报；</p> <p>②参加第八届董事会第八次会议，审议公司 2023 年年度报告及相关议案并表决。</p>  |
| 7 | 曾晓霞 | 独立董事 | <p>①参加 1 月 5 日审计委员会 2024 年第一次会议，对 2023 年度审计工作的审计范围、审计基本情况、初步确定的关键审计事项、会计师事务所和相关审计人员的独立性问题、重要时间节点、年报审计要点、人员安排等相关事项进行了沟通；</p> <p>②线上参加 4 月 14 日审计工作进度会议，与会计师、公司相关部门人员沟通年报审计进度和在年报审计过程中遇到的问题及解决方案；</p> <p>③参加 4 月 29 日审计委员会 2024 年第二次工作会议，审议了公司 2023 年年度财务报表、财务决算报告、内部控制评价报告等事项；</p> <p>④线上线下了解公司经营情况，针对公司面临的问题、解决方案及公司规范运作等与公司进行了沟通并提出建议；</p> <p>⑤督促指导公司完成内部控制评价工作，审阅内部控制评价报告和外部审计机构出具的内部控制审计报告</p> <p>⑥监督外部审计机构的审计工作，对内部审计工作进行评估检查；</p> <p>⑦参加第八届董事会第八次会议，审议公司 2023 年年度报告及相关议案并表决。</p> |
| 8 | 顾文静 | 独立董事 | <p>①参加 1 月 5 日审计委员会 2024 年第一次会议，对 2023 年度审计工作的审计范围、审计基本情况、初步确定的关键</p>   |

|    |     |       |   |
|----|-----|-------|---|
|    |     |       | <p>审计事项、会计师事务所和相关审计人员的独立性问题、重要时间节点、年报审计要点、人员安排等相关事项进行了沟通；</p> <p>②线上参加4月14日审计工作进度会议，与会计师、公司相关部门人员沟通年报审计进度和在年报审计过程中遇到的问题及解决方案；</p> <p>③参加4月29日审计委员会2024年第二次工作会议，审议了公司2023年年度财务报表、财务决算报告、内部控制评价报告等事项；</p> <p>④根据《企业内部控制基本规范》及其应用指引、《企业内部控制评价指引》等法律法规的要求，评估公司内部控制制度设计的适当性；</p> <p>⑤参加第八届董事会第八次会议，审议公司2023年年度报告及相关议案并表决。</p>  |
| 9  | 谢科范 | 独立董事  | <p>①参加1月5日审计委员会2024年第一次会议，对2023年度审计工作的审计范围、审计基本情况、初步确定的关键审计事项、会计师事务所和相关审计人员的独立性问题、重要时间节点、年报审计要点、人员安排等相关事项进行了沟通；</p> <p>②线上参加4月14日审计工作进度会议，与会计师、公司相关部门人员沟通年报审计进度和在年报审计过程中遇到的问题及解决方案；</p> <p>③参加4月29日审计委员会2024年第二次工作会议，审议了公司2023年年度财务报表、财务决算报告、内部控制评价报告等事项；</p> <p>④线上线下了解公司经营情况，针对公司面临的问题、解决方案及公司规范运作等与公司进行了沟通并提出意见；</p> <p>⑤核查会计师事务所从事财务审计、内部控制审计的资质和专业能力；</p> <p>⑥参加第八届董事会第八次会议，审议公司2023年年度报告及相关议案并表决。</p> |
| 10 | 张淦盛 | 监事会主席 | <p>①通过线上线下了解、督促公司按照审计计划进行审计工作；</p> <p>②线上参加听取财务负责人、董事会秘书关于年报进展情况的汇报及说明；</p> <p>③监督公司董事、高级管理人员履行2023年年报审核职责；</p> <p>④监督董事会的召开、审议事项、决议等事项规范运作情况；</p> <p>⑤就监事会审议的相关议案向总裁、财务负责人、董事会秘书提出质询意见，与年审会计师进行沟通；</p> <p>⑥参加第八届监事会第八次会议，审议公司2023年年度报</p>  |

|    |     |           |  |
|----|-----|-----------|--|
|    |     |           | 告及相关议案并表决。   |
| 11 | 娄国海 | 监事        | ①线上参加了解、督促公司按照审计计划进行审计工作；<br>②线上参加听取财务负责人、董事会秘书关于年报进展情况的汇报及说明；<br>③监督公司董事、高级管理人员履行 2023 年年报审核职责；<br>④监督董事会的召开、审议事项、决议等事项规范运作情况；<br>⑤参加第八届监事会第八次会议，审议公司 2023 年年度报告及相关议案并表决。   |
| 12 | 王猛  | 监事        | ①了解、督促公司按照审计计划进行审计工作；<br>②参加听取财务负责人、董事会秘书关于年报进展情况的汇报及说明；<br>③监督公司董事、高级管理人员履行 2023 年年报审核职责；<br>④监督董事会的召开、审议事项、决议等事项规范运作情况；<br>⑤参加第八届监事会第八次会议，审议公司 2023 年年度报告及相关议案并表决。   |
| 13 | 曹敏  | 副总裁、财务负责人 | ①参加 1 月 5 日审计委员会 2024 年第一次会议，对 2023 年度审计工作的审计范围、审计基本情况、初步确定的关键审计事项、会计师事务所和相关审计人员的独立性问题、重要时间节点、年报审计要点、人员安排等相关事项进行了沟通；<br>②参加 4 月 14 日审计工作进度会议，与会计师、公司相关部门人员沟通年报审计进度和在年报审计过程中遇到的问题及解决方案；<br>③参加 4 月 29 日审计委员会 2024 年第二次工作会议，审议了公司 2023 年年度财务报表、财务决算报告、内部控制评价报告等事项；<br>④组织财务部门积极配合年审会计师审计工作；<br>⑤配合董事会秘书向董事、监事就审计工作计划、进展及遇到的问题、解决方案进行说明；<br>⑥列席第八届董事会第八次会议，接受公司董事相关问题的质询。 |
| 14 | 杨海峰 | 董事会秘书     | ①组织 1 月 5 日审计委员会 2024 年第一次会议，对 2023 年度审计工作的审计范围、审计基本情况、初步确定的关键审计事项、会计师事务所和相关审计人员的独立性问题、重要时间节点、年报审计要点、人员安排等相关事项进行了沟通；<br>②组织 4 月 14 日审计工作进度会议，与会计师、公司相关部门人员沟通年报审计进度和在年报审计过程中遇到的问题及解决方案；<br>③组织 4 月 29 日审计委员会 2024 年第二次工作会议，审议   |

|  |  |   |
|--|--|---|
|  |  | <p>了公司 2023 年年度财务报表、财务决算报告、内部控制评价报告等事项；</p> <p>④组织、协调公司各部门配合审计机构开展审计工作，及时向董事会汇报审计工作遇到的问题及解决方案，落实董事会对审计工作的要求。</p> <p>⑤回复董事、监事对 2023 年年度报告及相关问题的质询，为董事、监事履职提供线上线下沟通便利；</p> <p>⑥组织编制年报相关资料，筹备、组织年度董事会、监事会会议，确保会议顺利召开；</p> <p>⑦督促董事、监事认真履职，审阅会议资料，并提醒董事、监事信息保密及敏感期交易规定；</p> <p>⑧列席公司第八届董事会第八次会议、第八届监事会第八次会议，接受董事、监事相关问题的质询。</p> |
|--|--|---|

公司全部董事、监事和高级管理人员在收到年报后均认真阅读年报全文并就年报是否存在重大编制错误或遗漏进行重点关注，就年报编制工作及重点关注事项与公司年报编制人员及年审会计师进行了线上与现场沟通。除监事娄国海先生外，均对年报发表了保证内容的真实性、准确性、完整性的书面确认意见。

综上，针对年报编制工作的履职情况，公司董事、监事、高级管理人员充分履行了忠实和勤勉义务，在认真审查定期报告的基础上出具了恰当的意见。

2、为进一步规范公司治理，公司将积极优化年报披露相关内部控制制度，同时制定更为合理的定期报告工作计划，并及时与董事、监事和高级管理人员就相关事项沟通，尽可能提早发送定期报告给公司董事、监事和高级管理人员。

**【年审会计师回复】：**

1、核查程序

- (1) 向管理层了解与年报披露相关内部控制制度有效性及是否有效执行；
- (2) 获取并检查娄国海已履行忠实勤勉义务的相关证明材料；
- (3) 了解公司报送定期报告及相关材料的时间及与董事、监事的沟通情况；
- (4) 了解公司全体董事、监事和高级管理人员针对年报编制工作的履职情况。

## 2、核查结论

经核查，公司回复的内容与我们所了解到的情况没有不一致的情形。

问题二、年报显示，你公司报告期末应收账款账面余额为 27.25 亿元，其中 3 年以上账龄的应收账款账面余额合计为 23.44 亿元，本期计提坏账准备 12.99 亿元；按欠款方归集的期末余额前五名占应收账款期末余额合计数的比例为 68.88%。你公司其他应收款期末余额为 1.57 亿元，其中往来款 1.38 亿元，本期计提坏账准备 1.19 亿元，按欠款方归集的期末余额前五名占其他应收款期末余额合计数的比例为 55.52%。请你公司：

（一）说明账龄在 3 年以上的大额应收款所涉具体交易、金额、账龄、对象及其是否存在关联关系，在此基础上，分析说明相关款项是否存在无法收回的风险；

### 【公司回复】：

账龄在 3 年以上的大额应收款明细如下：

单位：元

| 单位名称 | 应收款项余额         | 交易内容       | 账龄    | 是否为关联方 | 坏账准备计提方法 | 是否存在无法收回的风险 |
|------|----------------|------------|-------|--------|----------|-------------|
| 单位一  | 121,328,840.00 | 新能源电车销售补贴款 | 5 年以上 | 否      | 单项计提     | 注（1）        |
| 单位二  | 591,974,880.00 | 新能源电车销售补贴款 | 5 年以上 | 否      | 单项计提     | 注（1）        |
| 单位三  | 266,000.00     | 新能源电车销售补贴款 | 4-5 年 | 否      | 单项计提     | 注（1）        |
|      | 339,991,240.00 | 新能源电车销售补贴款 | 5 年以上 |        |          |             |
| 单位四  | 264,107.58     | 配件销售       | 3-4 年 | 否      | 单项计提     | 注（2）        |
|      | 10,066,707.24  | 整车、配件销售    | 4-5 年 |        |          |             |
| 单位五  |                | 模具销售       | 5 年以上 | 否      | 单项计提     | 注（2）        |

|      |                |               |      |   |       |      |
|------|----------------|---------------|------|---|-------|------|
|      | 11,090,317.28  |               |      |   |       |      |
| 单位六  | 11,396,694.98  | 模具销售          | 5年以上 | 否 | 单项计提  |      |
| 单位七  | 12,691,719.77  | 整车销售          | 5年以上 | 否 | 单项计提  | 注(2) |
| 单位八  | 14,677,559.29  | 模具销售          | 5年以上 | 否 | 单项计提  | 注(2) |
| 单位九  | 14,150,000.00  | 整车、配件销售       | 4-5年 | 否 | 单项计提  | 注(2) |
|      | 1,585,854.38   | 配件销售          | 5年以上 |   |       |      |
| 单位十  | 549,264.86     | 配件销售          | 3-4年 | 否 | 单项计提  | 注(2) |
|      | 98,368.13      | 配件销售          | 4-5年 |   |       |      |
|      | 16,019,607.51  | 配件销售          | 5年以上 |   |       |      |
| 单位十一 | 27,324,800.00  | 配件销售          | 5年以上 | 否 | 单项计提  | 注(2) |
| 单位十二 | 5,278,054.00   | 整车销售          | 3-4年 | 否 | 单项计提  | 注(2) |
|      | 22,311,549.64  | 整车销售          | 4-5年 |   |       |      |
| 单位十三 | 2,068,450.29   | 整车销售          | 3-4年 | 否 | 单项计提  | 注(2) |
|      | 667,971.13     | 配件销售          | 4-5年 |   |       |      |
|      | 35,120,330.68  | 整车销售          | 5年以上 |   |       |      |
| 单位十四 | 6,461,316.96   | 新能源车销售<br>补贴款 | 3-4年 | 否 | 补贴款组合 | 注(3) |
|      | 53,555,686.00  | 新能源车销售<br>补贴款 | 4-5年 |   |       |      |
|      | 200,927,450.00 | 新能源车销售<br>补贴款 | 5年以上 |   |       |      |
| 单位十五 | 2,219,100.00   | 新能源车销售<br>补贴款 | 4-5年 | 否 | 补贴款组合 | 注(3) |
|      | 21,736,740.00  | 新能源车销售<br>补贴款 | 5年以上 |   |       |      |
| 单位十六 | 54,000.00      | 新能源车销售<br>补贴款 | 4-5年 | 否 | 补贴款组合 | 注(3) |
|      | 89,353,300.00  | 新能源车销售<br>补贴款 | 5年以上 |   |       |      |

|           |                         |                |      |   |           |      |
|-----------|-------------------------|----------------|------|---|-----------|------|
| 单位十七      | 343,364,560.00          | 新能源电车销售<br>补贴款 | 5年以上 | 否 | 补贴款组<br>合 | 注(3) |
| 单位十八      | 10,660,880.00           | 新能源电车销售<br>补贴款 | 5年以上 | 否 | 补贴款组<br>合 | 注(3) |
| 单位十九      | 99,676,860.00           | 新能源电车销售<br>补贴款 | 5年以上 | 否 | 补贴款组<br>合 | 注(3) |
| 单位二十      | 780.00                  | 配件销售           | 3-4年 | 否 | 账龄组合      | 注(4) |
|           | 13,072,343.60           | 整车销售           | 4-5年 |   |           |      |
| 单位二十一     | 780.00                  | 配件销售           | 3-4年 | 否 | 账龄组合      | 注(4) |
|           | 112,262.42              | 配件销售           | 4-5年 |   |           |      |
|           | 10,540,326.77           | 整车、配件销售        | 5年以上 |   |           |      |
| 单位二十二     | 139,258.21              | 配件销售           | 3-4年 | 否 | 账龄组合      | 注(4) |
|           | 11,509,194.81           | 整车、配件销售        | 4-5年 |   |           |      |
|           | 97,831.30               | 配件销售           | 5年以上 |   |           |      |
| <b>合计</b> | <b>2,102,404,986.83</b> |                |      |   |           |      |

说明：选取范围为账龄为3年以上，金额超过1千万的应收账款

注(1)：单项计提坏账准备的新能源电车销售补贴款已经工业和信息化部装备工业司审核通过，可以全额收回，不存在无法收回的风险。

注(2)：单项计提坏账准备的整车、配件及模具销售款，为已列入失信人名单或破产/清算的公司，公司预计无法收回此类款项，故已全额单项计提坏账。此类应收账款存在无法收回的风险。

注(3)：按补贴款组合计提坏账准备的新能源电车销售补贴款属于尚未申报新能源汽车销售补贴部分，根据新能源销售补贴最新政策文件，此类应收账款仍满足申报条件，已按账龄计提坏账准备。此类应收账款无法收回的风险较低。

注(4)：按账龄组合计提坏账准备的应收账款，为正常销售形成的，客户仍在正常经营，公司重整后也在积极催收货款。此类应收账款虽然账龄较长，仍有收回可能性。

经公司核查，上述3年以上大额应收账款与公司不存在关联关系。

综上所述，公司与账龄在3年以上的大额应收账款的对象之间不存在关联关系。

除注(2)所列应收账款外其余大额应收账款不存在无法收回的风险。

**【年审会计师回复】：**

1、核查程序

- (1) 了解、评价并测试公司与销售相关的关键内部控制的设计与执行的有效性；
- (2) 检查相关支持性文件（如合同、订单、送货单、验收单、销售发票、银行回单等），确定会计处理是否正确，相关交易是否真实合理、根据合同约定判断是否满足应收账款确认条件；
- (3) 实施函证程序，检查回函是否存在差异；针对无法函证单位实施替代程序；
- (4) 访谈相关人员，了解未及时回款原因；
- (5) 检查资产负债表日后的重要应收账款相关凭证，核实期后是否已回款，分析资产负债表日应收账款真实性和完整性；
- (6) 核查交易对手工商信息，对董监高施行股权穿透程序，核查相关交易的真实性、合理性、交易对手是否真实存在，是否为关联方。

2、核查意见

经核查公司与账龄在 3 年以上的大额应收账款的对象之间不存在关联关系。除上述注（2）所列应收账款外其余大额应收账款无法收回的风险较低，公司按会计政策已计提坏账减值准备。

（二）说明报告期内重要的应收账款、其他应收款计提坏账准备的明细，包括但不限于应收账款及其他应收款形成原因、形成时间、账龄、交易对方的偿债能力、对其计提坏账准备的原因及计提比例的确定依据，并说明你公司计提大额资产减值准备的原因及合理性，是否符合企业会计准则的有关规定，与同行业公司对比是否存在重大差异，坏账准备计提是否充分、准确；

**【公司回复】：**

1、应收账款、其他应收款期末余额及计提减值准备情况

截至 2023 年末，公司应收账款、其他应收款余额及其减值准备计提情况如下：

单位：元

| 类别            | 2023 年末          | 2022 年末          | 变动比率    |
|---------------|------------------|------------------|---------|
| 应收账款余额        | 2,724,993,567.79 | 2,811,114,500.07 | -3.06%  |
| 应收账款坏账准备      | 1,298,929,145.56 | 1,239,247,122.48 | 4.82%   |
| 应收账款坏账准备计提比例  | 47.67%           | 44.08%           | 3.58%   |
| 其他应收款余额       | 156,791,846.72   | 226,971,002.72   | -30.92% |
| 其他应收款坏账准备     | 119,690,684.98   | 121,755,061.30   | -1.70%  |
| 其他应收款坏账准备计提比例 | 76.34%           | 53.64%           | 22.69%  |

本期较上期总体应收账款期末余额、坏账准备变动比例较小，无明显异常情况；其他应收款期末余额较上期减少 30.92%，主要系本期收回往年其他应收款 6200 万元；其他应收款坏账准备变动较小无明显异常情况。

公司按账龄组合、单项计提组合以及补贴款组合计提应收账款坏账准备，按账龄组合计、单项计提组合计提其他应收款坏账准备。以下按各项坏账组合列示坏账准备计提情况如下：

(1) 按账龄组合计提坏账准备的重要应收账款、其他应收款情况

单位：万元

| 科目名称 | 公司名称 | 应收款项期末余额 | 坏账准备期末余额 | 坏账准备计提比例 | 应收款项形成原因 | 形成时间        | 账龄    |
|------|------|----------|----------|----------|----------|-------------|-------|
| 应收账款 | 单位一  | 1,561.43 | 1,352.45 | 86.62%   | 整车、配件销售  | 2018-2020 年 | 3-5 年 |
| 应收账款 | 单位二  | 1,307.31 | 980.46   | 75.00%   | 整车销售     | 2019 年      | 4-5 年 |

|       |           |                 |                 |               |         |            |           |
|-------|-----------|-----------------|-----------------|---------------|---------|------------|-----------|
| 应收账款  | 单位三       | 1,174.63        | 878.54          | 74.79%        | 整车、配件销售 | 2019年      | 4-5年      |
| 应收账款  | 单位四       | 1,065.34        | 1,062.48        | 99.73%        | 整车、配件销售 | 2018年及以前   | 5年以上      |
| 应收账款  | 单位五       | 958.56          | 89.35           | 9.32%         | 门业销售    | 2022-2023年 | 1年以内、1-2年 |
| 应收账款  | 单位六       | 934.31          | 700.73          | 75.00%        | 整车销售    | 2019年      | 4-5年      |
| 应收账款  | 单位七       | 832.89          | 832.89          | 100.00%       | 整车、配件销售 | 2018年及以前   | 5年以上      |
| 应收账款  | 单位八       | 766.80          | 766.80          | 100.00%       | 整车、配件销售 | 2018年及以前   | 5年以上      |
| 应收账款  | 单位九       | 760.14          | 38.01           | 5.00%         | 配件销售    | 2023年      | 1年以内      |
| 应收账款  | 单位十       | 581.99          | 58.20           | 10.00%        | 门业销售    | 2022年      | 1-2年      |
|       | <b>小计</b> | <b>9,943.40</b> | <b>6,759.91</b> | <b>67.98%</b> |         |            |           |
| 其他应收款 | 单位十一      | 857.80          | 85.78           | 10.00%        | 往来单位款   | 2022年      | 1-2年      |
| 其他应收款 | 单位十二      | 511.56          | 51.16           | 10.00%        | 往来单位款   | 2022年      | 1-2年      |
| 其他应收款 | 单位十三      | 360.00          | 55.50           | 15.42%        | 保证金     | 2021-2022年 | 1-3年      |
| 其他应收款 | 单位十四      | 332.59          | 16.63           | 5.00%         | 质量索赔款   | 2023年      | 1年以内      |
| 其他应收款 | 单位十五      | 288.00          | 288.00          | 100.00%       | 往来单位款   | 2018年及以前   | 5年以上      |
| 其他应收款 | 单位十六      | 265.00          | 198.75          | 75.00%        | 往来单位款   | 2019年      | 4-5年      |
| 其他应收款 | 单位十七      | 244.28          | 183.21          | 75.00%        | 往来单位款   | 2019年      | 4-5年      |
| 其他应收  | 单位十八      | 163.00          | 16.30           | 10.00%        | 往来单     | 2022年      | 1-2       |

| 款     |      |           |          |         | 位款    |            | 年    |
|-------|------|-----------|----------|---------|-------|------------|------|
| 其他应收款 | 单位十九 | 158.11    | 158.11   | 100.00% | 往来单位款 | 2018年及以前   | 5年以上 |
| 其他应收款 | 单位二十 | 140.00    | 63.00    | 45.00%  | 保证金   | 2019-2020年 | 3-5年 |
|       | 小计   | 3,320.34  | 1,116.44 | 33.62%  |       |            |      |
|       | 合计   | 13,263.74 | 7,876.35 |         |       |            |      |

注：选取范围为应收账款、其他应收款按账龄计提坏账准备余额前十名公司。

2023年度，按账龄组合计提的应收账款为公司正常销售形成应收款项，按账龄组合计提的其他应收款主要为往来款、保证金等，对方公司仍在正常经营，公司重整后也在积极催收货款，虽然账龄较长，但仍有收回可能性。

(2) 按单项计提坏账准备的重要应收账款、其他应收款情况

单位：万元

| 科目名称 | 公司名称 | 应收款项期末余额 | 坏账准备期末余额 | 坏账准备计提比例 | 应收款项形成原因 | 形成时间        | 账龄      | 单项计提原因 |
|------|------|----------|----------|----------|----------|-------------|---------|--------|
| 应收账款 | 单位一  | 3,785.68 | 3,785.68 | 100.00%  | 整车销售     | 2018年及以前    | 5年以上    | 预计不能收回 |
| 应收账款 | 单位二  | 3,123.76 | 3,123.76 | 100.00%  | 整车销售     | 2018年-2020年 | 3-5年    | 预计不能收回 |
| 应收账款 | 单位三  | 2,906.95 | 2,906.95 | 100.00%  | 配件销售     | 2021年       | 2-3年    | 预计不能收回 |
| 应收账款 | 单位四  | 2,732.48 | 2,732.48 | 100.00%  | 配件销售     | 2018年及以前    | 5年以上    | 预计不能收回 |
| 应收账款 | 单位五  | 1,666.72 | 1,666.72 | 100.00%  | 配件销售     | 2018年及以前    | 5年以上    | 预计不能收回 |
| 应收账款 | 单位六  | 1,573.59 | 1,573.59 | 100.00%  | 整车、配件销售  | 2019年及以前    | 4-5年及以上 | 预计不能收回 |
| 应收账款 | 单位七  | 1,467.76 | 1,467.76 | 100.00%  | 模具销售     | 2017年       | 5年以上    | 预计不能收回 |
| 应收账款 | 单位八  | 1,269.17 | 1,269.17 | 100.00%  | 整车销售     | 2018年及以前    | 5年以上    | 预计不能收回 |

|       |           |                  |                  |                |       |          |      |        |
|-------|-----------|------------------|------------------|----------------|-------|----------|------|--------|
| 应收账款  | 单位九       | 1,139.67         | 1,139.67         | 100.00%        | 模具销售  | 2018年及以前 | 5年以上 | 预计不能收回 |
| 应收账款  | 单位十       | 1,109.03         | 1,109.03         | 100.00%        | 模具销售  | 2018年及以前 | 5年以上 | 预计不能收回 |
|       | <b>小计</b> | <b>20,774.81</b> | <b>20,774.81</b> | <b>100.00%</b> |       |          |      |        |
| 其他应收款 | 单位十一      | 2,529.47         | 2,529.47         | 100.00%        | 往来单位款 | 2018年及以前 | 5年以上 | 预计不能收回 |
| 其他应收款 | 单位十二      | 2,319.46         | 2,319.46         | 100.00%        | 往来单位款 | 2018年及以前 | 5年以上 | 预计不能收回 |
| 其他应收款 | 单位十三      | 1,999.00         | 1,999.00         | 100.00%        | 往来单位款 | 2019年    | 4-5年 | 预计不能收回 |
| 其他应收款 | 单位十四      | 1,000.00         | 1,000.00         | 100.00%        | 保证金   | 2022年    | 1-2年 | 预计不能收回 |
| 其他应收款 | 单位十五      | 779.67           | 779.67           | 100.00%        | 往来单位款 | 2018年及以前 | 5年以上 | 预计不能收回 |
| 其他应收款 | 单位十六      | 289.27           | 289.27           | 100.00%        | 往来单位款 | 2020年    | 3-4年 | 预计不能收回 |
| 其他应收款 | 单位十七      | 77.03            | 77.03            | 100.00%        | 往来单位款 | 2020年    | 3-4年 | 预计不能收回 |
| 其他应收款 | 单位十八      | 73.00            | 73.00            | 100.00%        | 保证金   | 2018年及以前 | 5年以上 | 预计不能收回 |
| 其他应收款 | 单位十九      | 24.33            | 24.33            | 100.00%        | 往来单位款 | 2022年    | 1-2年 | 预计不能收回 |
| 其他应收款 | 单位二十      | 22.31            | 22.31            | 100.00%        | 往来单位款 | 2018年及以前 | 5年以上 | 预计不能收回 |
|       | <b>小计</b> | <b>9,113.54</b>  | <b>9,113.54</b>  | <b>100.00%</b> |       |          |      |        |
|       | <b>合计</b> | <b>29,888.35</b> | <b>29,888.35</b> |                |       |          |      |        |

注：选取范围为应收账款、其他应收款项单项计提坏账准备余额前十名公司。

2023 年度，公司单项计提的应收账款、其他应收款为已注销、破产清算的公司或者公司经判断无法收回的应收款项，此类应收款项全额计提坏账准备。

(3) 按补贴款组合计提坏账准备的重要应收账款情况

单位：万元

| 科目名称 | 公司名称 | 应收款项期末余额  | 坏账准备期末余额  | 坏账准备计提比例 | 应收款项形成原因     | 形成时间       | 账龄      |
|------|------|-----------|-----------|----------|--------------|------------|---------|
| 应收账款 | 单位一  | 9,967.69  | 9,967.69  | 100.00%  | 新能源汽车销售财政补贴款 | 2016-2018年 | 5年以上    |
| 应收账款 | 单位二  | 25,071.47 | 22,582.11 | 90.07%   | 新能源汽车销售财政补贴款 | 2016-2019年 | 4-5年及以上 |
| 应收账款 | 单位三  | 2,395.58  | 2,284.63  | 95.37%   | 新能源汽车销售财政补贴款 | 2016-2019年 | 4-5年及以上 |
| 应收账款 | 单位四  | 8,940.73  | 8,938.03  | 99.97%   | 新能源汽车销售财政补贴款 | 2016-2019年 | 4-5年及以上 |
| 应收账款 | 单位五  | 240.64    | 240.64    | 100.00%  | 新能源汽车销售财政补贴款 | 2016-2018年 | 5年以上    |
| 应收账款 | 单位六  | 1,022.97  | 382.26    | 37.37%   | 新能源汽车销售财政补贴款 | 2019-2020年 | 3-5年    |
| 应收账款 | 单位七  | 34,336.46 | 34,336.46 | 100.00%  | 新能源汽车销售财政补贴款 | 2016-2018年 | 5年以上    |

|      |     |           |           |         |              |            |      |
|------|-----|-----------|-----------|---------|--------------|------------|------|
| 应收账款 | 单位八 | 1,066.09  | 1,066.09  | 100.00% | 新能源汽车销售财政补贴款 | 2016-2018年 | 5年以上 |
|      | 合计  | 83,041.63 | 79,797.91 | 96.09%  |              |            |      |

注：选取范围为应收账款按补贴款组合计提坏账准备余额前十名公司。

2023年度，按补贴款组合计提坏账准备的应收账款，主要为新能源汽车销售补贴款，虽然账龄时间较长，但考虑政府部门整体信用风险较低，根据账龄计提坏账准备。

综上所述，公司重要的应收账款、其他应收款均为正常开展业务所形成，除单项全额计提坏账准备的应收款项外，其余应收账款及其他应收款的信用风险较低。

## 2、公司应收款项坏账准备计提方法政策说明

### (1) 应收账款坏账准备计提方法

公司基于单项和组合评估金融资产的预期信用损失。当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征对其划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款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。确定组合的依据如下：

| 组合   | 组合名称       | 确定组合的依据                     |
|------|------------|-----------------------------|
| 组合 1 | 合并范围内关联方组合 | 合并范围内的母子公司之间、子公司之间的应收款项     |
| 组合 2 | 补贴款组合      | 本组合以应收财政补贴的账龄作为信用风险特征       |
| 组合 3 | 账龄组合       | 本组合以以上两项组合之外的应收账款账龄作为信用风险特征 |

具体计提政策如下表所示：

应收账款——账龄组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表：

| 账龄    | 组合 1 (%) | 组合 2 (%) | 组合 3 (%) |
|-------|----------|----------|----------|
| 1 年以内 | 0        | 0        | 5        |
| 1-2 年 | 0        | 0        | 10       |
| 2-3 年 | 0        | 10       | 20       |
| 3-4 年 | 0        | 30       | 40       |
| 4-5 年 | 0        | 50       | 75       |
| 5 年以上 | 0        | 100      | 100      |

(2) 其他应收款预期信用损失的会计处理方法公司其他应收款坏账准备计提政策如下：

对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的其他应收款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，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判断，依据信用风险特征将其他应收款划分为组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

| 项目  | 确定组合的依据       | 计量预期信用损失方法   |
|-----|---------------|--|
| 组合一 | 合并范围内的其他应收款   | 不计提  |
| 组合二 | 除上述组合之外的其他应收款 | 参照历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制其他应收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 |

具体计提政策如下表所示：

采用账龄分析法计提坏账准备的：

| 账龄    | 计提比例 (%) |
|-------|----------|
| 1 年以内 | 5        |
| 1-2 年 | 10       |
| 2-3 年 | 20       |
| 3-4 年 | 40       |
| 4-5 年 | 75       |
| 5 年以上 | 100      |

综上所述，公司应收账款、其他应收款坏账准备计提政策符合企业会计准则的相

关要求，具备合理性。

### 3、同行业可比公司坏账准备计提情况

2023 年度，公司及同行业可比公司的坏账准备计提情况如下：

| 公司名称             | 应收账款坏账准备计提比例 | 其他应收款坏账准备计提比例 |
|------------------|--------------|---------------|
| 长城汽车<br>(601633) | 6.85%        | 0.08%         |
| 海马汽车<br>(000572) | 16.70%       | 25.17%        |
| 江铃汽车<br>(000550) | 2.82%        | 0.53%         |
| 安凯客车<br>(000868) | 46.63%       | 43.40%        |
| 平均值              | 18.25%       | 17.29%        |
| 本公司              | 47.67%       | 76.34%        |

通过与同行上市公司对比分析，公司坏账准备计提比例与安凯客车较为接近，但仍高于同行业可比公司平均水平，主要原因为公司生产经营及所处阶段与同行业可比公司有较大差异，公司 2021 年完成重组，目前正在复工复产阶段，应收款项的催收正在进行中。

综上所述、报告期内重要的应收账款、其他应收款计提坏账准备的原因及计提比例的确定依据、公司计提大额资产减值准备的原因及合理性符合企业会计准则的有关规定，坏账准备计提充分、准确。

#### 【年审会计师回复】：

##### 1、核查程序

- (1) 了解、评价并测试公司与销售相关的关键内部控制的设计与执行的有效性；
- (2) 检查获取应收账款、其他应收款账龄分析表：测试计算账龄的准确性；检查原始凭证，测试账龄划分的准确性；

(3) 检查坏账计提依据的合理性、是否符合企业会计准则的规定、重新计算坏账准备应有余额、核实坏账准备的充分性、准确性、完整性；

(4) 实施函证程序，检查回函是否存在差异；针对无法函证单位实施替代程序；

(5) 访谈相关人员，了解未及时回款原因；

(6) 检查相关支持性文件（如合同、订单、送货单、验收单、销售发票、银行回单等），确定会计处理是否正确，核实是否依据合同约定时点确认应收账款、其他应收款；

(7) 检查资产负债表日后的重要应收账款、其他应收款，并检查相关凭证，核实期后是否已回款，分析资产负债表日后应收账款、其他应收款的真实性和完整性；

(8) 检查应收账款、其他应收款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露；

(9) 与同行业上市公司进行对比分析。

## 2、核查意见

综上所述、报告期内重要的应收账款、其他应收款计提坏账准备的原因及计提比例的确定依据、公司计提大额资产减值准备的原因及合理性符合企业会计准则的有关规定，坏账准备计提充分、准确。

(三) 说明按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款以及其他应收账款相关方具体情况、款项形成原因，并说明欠款方与你公司、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人及其董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，进一步说明相关欠款是否构成关联方非经营性占用或你公司对外提供财务资助。

**【公司回复】：**

欠款方归集的期末余额前五名的应收账款以及其他应收账款明细如下：

单位：元

| 科目名称      | 公司名称 | 应收款项余额                  | 应收款项形成原因   | 是否关联方 | 是否资金占用或财务资助 |
|-----------|------|-------------------------|------------|-------|-------------|
| 应收账款      | 单位一  | 842,689,608.00          | 新能源电车销售补贴款 | 否     | 否           |
| 应收账款      | 单位二  | 432,070,940.00          | 新能源电车销售补贴款 | 否     | 否           |
| 应收账款      | 单位三  | 343,364,560.00          | 新能源电车销售补贴款 | 否     | 否           |
| 应收账款      | 单位四  | 221,005,700.00          | 新能源电车销售补贴款 | 否     | 否           |
| 应收账款      | 单位五  | 37,856,752.10           | 整车销售       | 否     | 否           |
| <b>小计</b> |      | <b>1,876,987,560.10</b> |            |       |             |
| 其他应收款     | 单位六  | 25,294,695.73           | 往来单位款      | 否     | 否           |
| 其他应收款     | 单位七  | 23,194,550.00           | 往来单位款      | 否     | 否           |
| 其他应收款     | 单位八  | 19,990,000.00           | 往来单位款      | 否     | 否           |
| 其他应收款     | 单位九  | 10,000,000.00           | 保证金        | 否     | 否           |
| 其他应收款     | 单位十  | 8,578,011.42            | 往来单位款      | 否     | 否           |
| <b>小计</b> |      | <b>87,057,257.15</b>    |            |       |             |

注：选取范围为按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款以及其他应收账款

经公司内部核查，欠款方与公司、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人及其董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，相关欠款不构成关联方非经营性占用或公司对外提供财务资助的情形。

**【年审会计师回复】：**

1、核查程序：

(1) 了解、评价并测试公司与销售相关的关键内部控制的设计与执行的有效性；

(2) 检查获取应收账款、其他应收款账龄分析表：测试计算账龄的准确性；检查原始凭证，测试账龄划分的准确性；

(3) 实施函证程序，检查回函是否存在差异，针对无法函证单位实施替代程序；

(4) 访谈相关人员，了解未及时回款原因；

(5) 对于国内客户查询工商信息，检查是否存在关联关系；

(6) 检查应收账款、其他应收款是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

## 2、核查结论

经核查，欠款方与公司、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人及其董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系或其他可能造成利益倾斜的关系，相关欠款不构成关联方非经营性占用或公司对外提供财务资助的情形。

**问题三、报告期内，你公司销售整车 1112 台，其中新能源车 42 台。请你公司：**

**(一) 说明报告期内整车销售具体情况，包括但不限于主要客户及供应商名称、关联关系、交易金额等，并结合相关业务经营模式、收入确认政策及毛利率、净利润、经营活动现金流等主要财务数据说明其经营情况是否与行业平均水平存在较大差异及合理性，报告期内收入确认及成本费用核算是否真实准确完整，是否存在虚增收入或者利润的情形；**

**【公司回复】：**

1、报告期内整车销售具体情况如下：

单位：元

| 项目     | 营业收入          | 营业成本           | 毛利率      | 净利润             | 经营活动产生的现金流量净额   |
|--------|---------------|----------------|----------|-----------------|-----------------|
| 整车销售业务 | 67,679,832.79 | 156,372,185.81 | -131.05% | -852,137,271.81 | -155,947,857.74 |

报告期内整车业务毛利率为负数，主要原因为公司整车业务固定成本较高，整车业务销量未达到盈亏平衡点所致。净利润大额亏损主要原因除毛利率为负数外，本期计提了信用减值损失和资产减值损失金额 484,644,724.78 元。经营活动产生的现金流量净额为负数的主要原因为整车销售情况不理想导致。

## 2、主要客户及供应商情况

主要客户 2023 年度整车销售不含税收入 6,225.43 万元，占 2023 年全年整车销售收入的比例为 91.98%，具体明细如下：

单位：万元

| 序号 | 客户名称      | 产品类别 | 销售数量(台)     | 2023 年销售金额(不含税) | 占收入比例 (%)    | 经营范围                         | 是否关联方 |
|----|-----------|------|-------------|-----------------|--------------|------------------------------|-------|
| 1  | 单位一       | T300 | 978         | 5,913.36        | 87.37        | 货物进出口；技术进出口；汽车零配件零售；机械电气设备销售 | 否     |
| 2  | 单位二       | U2   | 38          | 312.07          | 4.61         | 新能源汽车整车销售；汽车销售；电车销售          | 否     |
|    | <b>合计</b> |      | <b>1016</b> | <b>6225.43</b>  | <b>91.98</b> |                              |       |

公司通过律赛国际贸易（永康）有限公司向中东地区销售 T300 车型，合同约定车辆在厂门口交付，后续陆路运输与海路运输以及保险费均由客户承担，约定厂门口交付时需要支付 90% 货款，故整车销售以产品出库时点确认收入。合同约定下订单后客户预付 10% 款项，交货提车时支付 80% 款项，出口报关退税后支付剩余 10% 款项。

U2 车型主要出售给重庆江风南雅汽车销售服务有限公司，合同约定先收款后发货，在车辆控制权转移时确认收入。

公司主要客户经营范围与整车业务相符，与公司无关联关系。

主要供应商 2023 年度不含税采购金额 14,205.35 万元，占 2023 年全年整车营业成本的比例为 90.84%，具体明细如下：

单位：万元

| 序号 | 供应商名称 | 采购内容  | 2023 年采购金额（不含税） | 占成本比例（%） | 经营范围  | 是否关联方 |
|----|-------|-------|-----------------|----------|---|-------|
| 1  | 单位一   | 钢板材料  | 3,211.70        | 20.54    | 钢材剪切、加工、销售  | 否     |
| 2  | 单位二   | 汽车零部件 | 2,922.97        | 18.69    | 汽车零部件及配件制造；<br>汽车零配件批发；汽车零配件零售                          | 否     |
| 3  | 单位三   | 汽车零部件 | 2,084.77        | 13.33    | 聚合物锂离子电芯、铝壳电芯、动力电池、储能电池、蓄电池、电池材料、销售及售后服务                | 否     |
| 4  | 单位四   | 汽车配件  | 1,471.68        | 9.41     | 汽车零配件零售，通用设备修理，机械零件、零部件加工，机械零件、零部件销售，机动车修理和维护           | 否     |
| 5  | 单位五   | 汽车零部件 | 1,166.51        | 7.46     | 汽车零部件及配件制造；<br>汽车零部件研发；汽车零配件批发；汽车零配件零售                  | 否     |
| 6  | 单位六   | 汽车配件  | 649.81          | 4.16     | 汽车排放系统及其零部件的制造、加工、销售                                    | 否     |
| 7  | 单位七   | 技术服务  | 796.46          | 5.09     | 工业设计服务；专业设计服务；汽车零配件批发                                   | 否     |
| 8  | 单位八   | 汽车配件  | 530.46          | 3.39     | 汽车零部件、模具、塑料制品制造、加工；技术进出口和货物进出口                          | 否     |
| 9  | 单位九   | 汽车零部件 | 590.71          | 3.78     | 新能源汽车动力总成系统、电机控制器、电机、减速机、电源设备、充电设备、智能控制设备的研发、制造、销售与技术服务 | 否     |

|    |           |       |                  |              | 务                                  |   |
|----|-----------|-------|------------------|--------------|------------------------------------|---|
| 10 | 单位十       | 汽车零部件 | 453.99           | 2.90         | 电子产品、电子元器件、塑料制品、电缆生产、加工、销售         | 否 |
| 11 | 单位十一      | 汽车零部件 | 326.29           | 2.09         | 汽车零部件及配件制造，汽车零部件研发，汽车零部件批发，汽车零配件零售 | 否 |
|    | <b>合计</b> |       | <b>14,205.35</b> | <b>90.84</b> |                                    |   |

公司设置有采购部门，采购汽车整车生产制造所需的原材料、零部件及辅材物料等。采购部门根据生产部门提供的生产指令计划及售后服务部门提供的备件采购计划，每月向供应商下发采购订单，由供应商予以确认并及时供货。

公司主要供应商所属行业与经营范围与整车业务相符，与公司无关联方关系。

### 3、整车业务经营情况与同行业对比情况

| 对比公司（证券代码）   | 经营模式  | 收入确认政策  |
|--------------|---|---|
| 长城汽车（601633） | 未披露   | 客户取得相关商品控制权时  |
| 海马汽车（000572） | 经营模式方面，公司汽车产品由全资子公司海马汽车有限公司及控股子公司海南海马汽车有限公司组织生产，分别由海南海马、海马销售、海南新能源销售及郑州新能源销售负责对外销售。国内市场，公司主要采取先款后货，即预收货款的方式进行汽车整车销售，原则上不允许赊销。 | 销售的乘用车以货物已被接收作为控制权转移的时点确认收入。对于境外出口销售，主要采用 FOB 贸易方式，以货物交到买方指定的装运船上并办理完报关手续后的时点，作为控制权转移的时点确认收入。 |
| 江铃汽车（000550） | 本集团向经销商及终端客户销售整车及零部件产品。销售模式采用直销与经销模式。   | 按照合同约定，产品在合同约定的交付地点验收后，双方完成交付。此后，经销商或终端客户拥有产品，有自主定价的权利，并且承担该产品价格波动或毁损的风险。                     |
| 安凯客车（000868） | 公司产品销售主要采用“直销+经销”双轮驱动的营销模式，以优良  | 内销业务，本公司按照销售合同约定交付车辆后，经客户验  |

|              |  |   |
|--------------|--|---|
|              | 产品品质和“敬客经营”理念来满足不同客户的需求，当前直销占主导地位。直销模式一般由公司销售部直接接收客户订单，与客户签订销售合同销售商品和服务；经销模式一般通过经销商获取客户订单，由经销商向终端客户进行销售。 | 收确认并取得收取货款的权利时，确认营业收入；外销业务，本公司按照销售合同约定完成车辆装运及出口报关手续后，根据公司与客户间约定的贸易术语判断货物控制权发生转移给买方时，确认营业收入。 |
| 众泰汽车（000980） | 公司整车业务采用订单销售模式。  | 本公司按照合同约定将商品运至约定交货地点，将购买方验收合格作为控制权转移时点，确认收入；一般出口销售业务在商品发运至约定港口，完成出口报关申报时本公司确认收入。            |

注：以上同行业公司信息来源于其公司披露的 2023 年年报

由上表可知，同行业可比公司经营模式基本采用经销与直销模式，由于公司处于复产阶段，销售量较小，故采用订单模式。公司收入确认政策与同行业可比公司基本保持一致。

由于公司 2021 年重整完成，目前处于复工复产阶段，毛利率、净利润、经营活动现金流等指标均为负数，同时由于业务规模、业务范围等方面存在差异，因此公司与同行业在毛利率、净利润及经营活动现金流等指标上不具备可比性。

综上所述，报告期内公司收入确认及成本费用核算真实准确完整，不存在虚增收入或者利润的情形。

**【年审会计师回复】：**

1、核查程序

（1）了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计，并测试其运行有效性；

（2）通过查阅销售合同及与管理层访谈，对与销售商品收入确认有关的商品控制权转移时点进行分析，进而评估公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，

并评价不同业务收入确认政策的恰当性；

(3) 对本期记录的销售交易，检查与收入确认相关的支持性文件，包括合同、订单、发票、产品运输单、出库单、出口报关单等相关单据；

(4) 检查销售回款情况是否与合同协议约定一致，判断对手方的履约能力；

(5) 执行银行双向核对程序，检查收入、成本和费用记录的准确性和完整性；

(6) 了解和评价管理层与成本、费用相关的内部控制的设计，并测试其运行有效性；

(7) 对本期记录的销售采购交易选取样本，检查与成本确认相关的支持性文件，包括合同、订单、发票、产品运输单、签收单等；

(8) 针对资产负债表日前后记录的业务，选取样本，核对支持性文件，以评价是否被记录于恰当的会计期间。

## 2、核查意见

报告期内公司收入确认及成本费用核算真实准确完整，不存在虚增收入或者利润的情形。

(二) 说明新能源车型江南 U2 的技术来源、产权归属及真实产能情况，并说明该车型自 2023 年上市至今仍在进行产品质量提升、生产线优化改造的具体情况，相关描述是否与实际情况相符，并结合目前新能源汽车市场竞争情况说明继续该车型生产是否具有商业合理性。

### 【公司回复】：

#### 1、技术来源

江南 U2 系众泰汽车与外部研发机构轻橙时代（深圳）科技有限责任公司（以下简称“轻橙时代”）基于当前阶段双方资源优势合作开发的产品。众泰汽车主要负责产品定义、整车性能评估、经济性评价、产品准入申报、制造工艺验证、量试与投产等工作。轻橙时代作为专业的智能出行生态系统软硬件解决方案服务商，接受众泰汽车委托，负责产品设计开发环节。

#### 2、产权归属及产能情况

据众泰汽车和轻橙时代签署的《技术开发（委托）合同》，U2 车型的所有权归众泰汽车所有，且合同履行过程中产生的所有技术成果、改进及其全部知识产权均归众泰汽车所有，双方将依据合同约定及时办理相关知识产权过户手续。

U2 车型总装设备产能为双班年产 10 万台，小时产能 20 台。冲、焊、涂产线正在进行改造，尚未形成产能，改造完成后产能为双班年产 10 万台，小时产能 20 台。

### 3、产品质量提升、生产线优化改造的具体情况：

为了满足 U2 车型的市场需求，2022 年 11 月，公司开始对总装进行技改，2023 年 2 月决定对冲压、焊装、涂装进行技改，以适应 U2 和 T300 车型的混线生产，整条生产线按照 20JPH 规划。建设、改造冲、焊、涂、总装四大完整工艺的生产线，所有合同均已签署完成。第一阶段的生产线改造已完成，生产线已经具备了初步的生产条件。第二阶段的生产线建设改造仍在进行中，改造完成后生产基地将具备完整产能的 U2 全工艺生产能力，确保产品的销售交付工作。

U2 车型的供应链目前完整齐备，随时可以启动零部件的采购工作。

### 4、目前新能源汽车市场竞争情况

2024 年一季度国内新能源乘用车累计销售 177.4 万辆，同比增长 35%。其中纯电动乘用车销售 103.8 万辆，同比增长 14.6%，市场份额 58.6%；插混销售 53.2 万辆，同比增长 58.7%，市场份额 30%；增程销售 20.4 万辆，同比增长 176%，市场份额 11.4%。

2024 年新能源 A0 级小型车 6-10 万元价格区间细分市场上比较有优势，2024 年第一季度新能源乘用车 A0 级车销售 18.2 万辆，同比增长 58.3%。A0 级电动车市场保持平稳增长态势，对于小型车/小型 SUV 精耕细分领域，可把握市场机遇，重回市场、抢夺市场份额。

U2 车型通过对标车型风格、尺寸、销量、价位、品牌以及产品迭代趋势分析，最终确定核心竞品车型。参照竞品第一季度的销量均同比增长 40.00%-80.00%，U2 车型在当前 A0 级市场仍然具有较强的竞争力。

综上所述，公司 U2 车型进行产品质量提升、生产线优化改造的具体情况，相关描述与实际相符；继续该车型生产具有商业合理性。

**【年审会计师回复】：**

## 1、核查程序

(1) 向管理层询问与 U2 车型相关的采购、生产、销售情况以及对 U2 车型后续生产的计划及安排；

(2) 检查与外部研发机构签署的相关协议，确认 U2 车型的技术来源以及产权归属情况；

(3) 实地查看 U2 车型生产线改造情况，了解改造进度；

(4) 从公开信息查询与 U2 相关车型市场的整体发展情况，分析生产该车型的商业合理性。

## 2、核查意见

公司 U2 车型进行产品质量提升、生产线优化改造的具体情况，相关描述与实际情况相符；继续该车型生产具有商业合理性。

**问题四、年报显示，你公司报告期管理费用项下停工损失为 1.03 亿元，职工薪酬为 1.57 亿元。请你公司：**

(一) 说明上述停工损失具体情况、形成原因及确认依据，并补充说明报告期至今你公司停工具体情况、对公司生产经营影响，以及你公司是否存在应披露未披露事项；

### **【公司回复】：**

报告期内停工损失具体情况如下表所示：

单位：元

| 公司名称                | 本期期末金额        | 发生停工损失原因        | 确认依据 |
|---------------------|---------------|-----------------|------|
| 浙江深康汽车车身模具有限公司      | 17,069,104.60 | 暂无生产任务，生产线停工    | 停工停产 |
| 浙江深康汽车车身模具有限公司长沙分公司 | 1,526,347.27  | 暂无生产任务，生产线停工份停工 | 停工停产 |
| 上海飞众汽车配件有限公司        | 3,247,199.01  | 暂无生产任务，生产线停工    | 停工停产 |

|                   |                       |                     |           |
|-------------------|-----------------------|---------------------|-----------|
| 众泰新能源汽车有限公司长沙分公司  | 845,510.73            | 暂无生产任务，生产线停工        | 停工停产      |
| 众泰新能源汽车有限公司永康分公司  | 3,119,926.22          | 暂无生产任务，生产线停工        | 停工停产      |
| 浙江众泰汽车制造有限公司      | 25,182,218.77         | 1-7月、11-12月无生产任务    | 部分月份无生产任务 |
| 杭州益维汽车工业有限公司      | 2,862,041.00          | 暂无生产任务，生产线停工        | 停工停产      |
| 湖南江南汽车制造有限公司      | 3,557,707.31          | 暂无生产任务，生产线停工        | 停工停产      |
| 湖南江南汽车制造有限公司星沙制造厂 | 9,867,730.23          | 暂无生产任务，生产线停工        | 停工停产      |
| 湖南江南汽车制造有限公司浙江分公司 | 135,213.41            | 暂无生产任务，生产线停工        | 停工停产      |
| 湖南江南汽车制造有限公司临沂分公司 | 2,599,514.28          | 暂无生产任务，生产线停工        | 停工停产      |
| 湖南江南汽车制造有限公司金华分公司 | 370,788.96            | 暂无生产任务，生产线停工        | 停工停产      |
| 湖南江南汽车制造有限公司重庆分公司 | 12,772,526.10         | 2月、5-7月、10-12月无生产任务 | 部分月份无生产任务 |
| 湖南江南汽车制造有限公司杭州分公司 | 19,868,147.04         | 暂无生产任务，生产线停工        | 停工停产      |
| <b>合计</b>         | <b>103,023,974.93</b> |                     |           |

如上表所列，停工损失主要是由于整车板块公司尚未复工复产，或部分月份无生产任务导致。公司2024年一季度管理费用中列示的停工损失金额为27,983,213.07元，目前公司正在积极组织复工复产工作，不会影响公司正常生产经营，公司不存在应披露未披露事项。

**【年审会计师回复】：**

1、核查程序

(1) 了解及评价与停工损失相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

(2) 访谈管理层了解停工损失发生的具体原因，询问并复核管理层停工损失的相

关考虑及客观依据；

(3) 针对已经发生的停工损失, 检查停工损失金额的计算过程、确定依据及合理性, 以抽样的方式检查与停工损失确认相关的支持文件, 结合准则规定复核会计处理的准确性。

## 2、核查意见

公司停工损失主要是由于整车板块公司尚未复工复产, 或部分月份无生产任务导致, 停工损失不会影响公司正常生产经营, 公司不存在应披露未披露事项。

(二) 结合报告期职工人数同比下降的情况, 说明你公司期间费用中职工薪酬同比增加近 24% 的具体原因, 并请详细列明职工薪酬费用涵盖的员工类型以及管理人员人数变化, 进一步说明职工薪酬变动与营业收入的变动不匹配的原因。

### 【公司回复】：

#### 1、管理费用职工薪酬同比增加原因

2023 年度较 2022 年度管理费用中职工薪酬同比增加 3096 万元, 其中湖南江南汽车制造有限公司重庆分公司、浙江众泰汽车制造有限公司、永康众泰汽车有限公司占增加额的 97.74%, 分别为 1793 万元、587 万元和 646 万元, 同比增加主要原因系公司 2021 年 11 月完成重整, 2022 年 5 月组织复工复产, 整车板块管理费用 1-5 月未支付或支付零星工资, 导致 2022 年管理费用工资薪酬较少。2023 年公司开始复工复产, 湖南江南汽车制造有限公司重庆分公司、浙江众泰汽车制造有限公司、永康众泰汽车有限公司开始正常支付工资。

#### 2、管理费用涵盖员工类型及累计发放工资人数变化

| 员工类型 | 累计发放工资人数 (人) |         | 变动幅度 (%) |
|------|--------------|---------|----------|
|      | 2023 年度      | 2022 年度 |          |
| 管理层  | 212          | 203     | 4.43     |

|        |       |       |       |
|--------|-------|-------|-------|
| 经营规划部  | 162   | 109   | 48.62 |
| 采购管理部  | 394   | 422   | -6.64 |
| 制造管理部  | 3,805 | 1,960 | 94.13 |
| 人力资源部  | 288   | 267   | 7.87  |
| 信息管理部  | 117   | 111   | 5.41  |
| 行政管理部  | 2,098 | 1,834 | 14.39 |
| 财务管理部  | 894   | 917   | -2.51 |
| 其他管理人员 | 256   | 201   | 27.36 |
| 合计     | 8,226 | 6,024 | 36.55 |

由上表可知,2023年度管理费用全年累计发放工资人数相比2022年增加36.55%,主要是由于2023年开始正常支付工资导致。

比较2022与2023年度平均工资,2023年工资发放人员月工资平均为19,110.36元,2022年工资发放人员月工资平均为20,955.93元,变动幅度在10%以内,属于正常波动。

### 3、职工薪酬变动与营业收入的变动匹配情况

单位：万元

| 项目       | 2023年度    | 2022年度    | 变动比率   |
|----------|-----------|-----------|--------|
| 营业收入     | 73,396.20 | 78,317.27 | -6.28% |
| 管理费用职工薪酬 | 15,720.18 | 12,623.85 | 24.53% |

管理费用职工薪酬与营业收入不匹配的原因主要为2023年公司整车业务还处于复工复产阶段,订单量较少,而前期投入大量的人力成本以完成正常、良好的经营生产目的是必不可少的,所以出现了职工薪酬变动与营业收入变动暂不匹配的现象。

#### 【年审会计师回复】：

##### 1、核查程序

(1) 了解及评价与职工薪酬相关的内部控制设计的有效性,并测试关键控制执行的有效性;

(2) 获取 2023 年与 2022 年员工花名册进行对比，确认公司管理人员增减变动情况；

(3) 获取公司薪酬计提表重新计算工资计提是否准确；

(4) 执行分析性程序，分析 2023 年与 2022 年管理费用职工薪酬变动原因。

## 2、核查意见

经核查，因公司还处于复工复产的初始阶段，订单量较少，而前期需要投入大量的人力成本，所以出现了职工薪酬变动与营业收入变动暂不匹配的现象。

问题五、年报显示，你公司报告期研发费用为 0.98 亿元，研发项目主要为新能源车型，资本化金额为 0.54 亿元，资本化研发投入占研发投入的比例为 55.27%。请你公司核实并说明；

(一) 请说明近三年研发所形成的主要成果及对营业收入的贡献程度，报告期相关项目达到资本化条件的判断依据及确认时点，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

### 【公司回复】：

#### 1、近三年研发形成的主要成果及对营业收入的贡献程度

| 形成年份 | 项目名称                 | 具体内容 |
|------|----------------------|------|
| 2021 | ZB170P1 汽车仪表开发项目     | 研发成果 |
| 2021 | HJ110-A 摩托车仪表研发项目    | 研发成果 |
| 2021 | HJ125T-20B 摩托车仪表开发项目 | 研发成果 |
| 2022 | ZB170Q1 汽车仪表开发项目     | 研发成果 |
| 2022 | ZB188K1 汽车仪表开发项目     | 研发成果 |
| 2022 | 2A6D 摩托车仪表开发项目       | 研发成果 |
| 2022 | QS150-7 摩托车仪表开发项目    | 研发成果 |
| 2022 | UE125 摩托车仪表开发项目      | 研发成果 |
| 2022 | 内开门防插片开启保护装置的研发      | 研发成果 |
| 2022 | 具有隔音密封性铝木门的研发        | 研发成果 |

| 形成年份 | 项目名称                      | 具体内容 |
|------|---------------------------|------|
| 2022 | 汽车地板支架用半自动手持夹具的研发         | 专利   |
| 2022 | 便于清洗的汽车钣金件生产模具的研发         | 专利   |
| 2022 | 高效精密加工的冲床的研发              | 专利   |
| 2022 | 防撞梁总成夹具的研发                | 专利   |
| 2022 | 具有缓冲效果的汽车立柱加强板的研发         | 专利   |
| 2023 | ZB179D1 汽车仪表开发项目          | 研发成果 |
| 2023 | ZB188M1 汽车仪表开发项目          | 研发成果 |
| 2023 | EQ-1 摩托车仪表开发项目            | 研发成果 |
| 2023 | HJ110-9 摩托车仪表开发项目         | 研发成果 |
| 2023 | P702 (HJ110-10) 摩托车仪表开发项目 | 研发成果 |
| 2023 | UE125T-A 摩托车仪表开发项目        | 研发成果 |
| 2023 | QS125T-7 摩托车仪表开发项目        | 研发成果 |
| 2023 | JD188/011 门花模压防盗门的研发      | 研发成果 |
| 2023 | 基于感应机构的接地片组件加工用机床的研发      | 专利   |
| 2023 | 防卡带自动铆接机的研发               | 专利   |

2021 年研发形成的主要成果产生营业收入 82.81 万元，占当年营业收入的 0.10%。

2022 年研发形成的主要成果产生营业收入 2,766.23 万元，占当年营业收入的 3.53%。

2023 年研发形成的主要成果产生营业收入 2,757.87 万元，占当年营业收入的 3.76%。

## 2、报告期研发投入资本化的项目

单位：万元

| 项目名称   | 本期投入     | 目前所处阶段 |
|--------|----------|--------|
| B41 项目 | 5,991.06 | 项目已中止  |

## 3、达到资本化条件的判断依据及确认时点

公司将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能予以资本化，即：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；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；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；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；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发支出计入当期损益。

B41 开发项目技术方案已经过技术团队充分论证并通过；管理层已经批准开发项目立项申请报告；开发项目已经充分地进行前期市场调研，说明所生产的产品或开发工艺流程具有市场推广能力，能够给企业带来经济利益；有足够的技术和资金支持，以进行项目开发及后续的规模化生产；开发项目能够可靠地归集。

研究阶段的项目支出直接记入当期损益；进入开发阶段的项目支出，则予以资本化，先在“开发支出”科目分项目进行明细核算，可商业运营时，再转入“无形资产”科目分项目进行明细核算。

因此，达到资本化的判断依据和确认时点是结合公司实际情况和《企业会计准则》相关规定。相关会计处理符合企业会计准则的规定。

**【年审会计师回复】：**

1、核查程序

(1) 了解、评价与研发支出相关的内部控制设计有效性，并测试关键控制流程运行的有效性；

(2) 结合《企业会计准则》对研究阶段支出费用化及研发支出资本化条件的规定，获取并检查研发项目的立项情况和研发项目进展情况，确认研发项目技术上的可行性；了解管理层对研发项目出售或使用的意图和研发项目未来产生经济利益的方式；获取并复核管理层提供的未来盈利预测情况，确认研发项目能够具有足够的资源支持；了解公司研发、销售能力，确认未来具有足够的的能力出售研发成果；确认开发阶段的

支出能够可靠、准确计量；

(3) 了解公司研发支出的会计政策，检查研发项目资本化情况是否符合公司一贯性原则；

(4) 检查与研发费用相关的合同、发票、银行流水以及成果，确认研发费用真实发生。

## 2、核查意见

报告期公司相关项目达到资本化条件的判断依据及确认时点，相关会计处理符合企业会计准则的规定。获取的审计证据充分适当。

(二) 请结合报告期内研发人员大幅减少、现阶段现金流等情况，补充说明现有研发人员主要岗位分布，已流失研发人员中是否有核心技术人员，如有，补充说明对公司造成的影响。

### 【公司回复】：

#### 1、报告期内研发人员情况

| 项目          | 2023 年 | 2022 年 | 变动比例    |
|-------------|--------|--------|---------|
| 研发人员数量 (人)  | 161    | 266    | -39.47% |
| 研发人员数量占比    | 6.99%  | 10.82% | -3.83%  |
| 研发人员年龄构成(人) |        |        |         |
| 30 岁以下      | 6      | 19     | -68.42% |
| 30~40 岁     | 82     | 132    | -37.88% |
| 40 岁以上      | 73     | 115    | -36.52% |

公司 2023 年经营性现金流为-168,524,231.02 元，现金及现金等价物净增加额为-41,159,640.73 元。整体现金流情况不理想。虽然 B41 项目进入了开发阶段，但是车型仍未上市，造成经营活动现金流入较少。2023 年度由于公司研发资金短缺，无法继

续开发，B41 项目中止，导致研发人员数量大幅减少。公司对于资本化研发支出已全额计提减值准备。

## 2、现有研发人员岗位分布

| 岗位名称   | 2023 年(人) | 2022 年(人) | 变动比率    | 是否核心岗位 |
|--------|-----------|-----------|---------|--------|
| 研发管理岗位 | 12        | 38        | -68.42% | 是      |
| 核心技术岗位 | 43        | 85        | -49.41% | 是      |
| 一般技术岗位 | 106       | 143       | -25.87% | 否      |
| 合计     | 161       | 266       | -39.47% |        |

由上表可知，各级研发岗位人员均有减少，由于整车板块 B41 项目中止导致核心岗位人员流失，B41 项目目前尚未形成可销售产品，公司目前的主力生产车型仍为 T300，故而对公司整体经营影响较小，公司准备通过多渠道融资增加研发资金，加强外部招聘等方式增强研发团队实力。

### 【年审会计师回复】：

#### 1、核查程序

- (1) 访谈管理层关于研发人员减少的原因，是否会对公司经营造成影响；
- (2) 获取研发人员名单，核对研发人员学历，岗位是否与实际工作相一致；

#### 2、核查意见

经核查，公司研发人员大幅减少，由于整车板块 B41 项目中止导致核心岗位人员流失，但 B41 项目目前尚未形成可销售产品，公司目前的主力生产车型仍为 T300，故而对公司整体经营影响较小。

**问题六、年报显示，你公司期末其他非流动资产账面余额为 1.005 亿元，较期初**

增加约 0.7 亿元，项目内容为预付长期资产购置款。请说明前述长期资产具体内容、相关预付款项发生时间及必要性、截至目前的交付情况、尚未结转的原因及预计结转时间、预付进度及额度是否符合行业惯例，交易对方是否为公司关联方，本期计提资产减值准备的原因及合理性，是否存在资金占用或对外财务资助情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

**【公司回复】：**

2023 年新增重要的其他非流动资产明细如下：

单位：元

| 公司名称 | 2023 年新增金额    | 具体内容           | 预付款项发生时间     | 预付进度 | 预计结转时间       | 是否为关联方 |
|------|---------------|----------------|--------------|------|--------------|--------|
| 单位一  | 9,930,000.00  | U2 车型产线改造承揽合同款 | 2023 年 4-5 月 | 50%  | 2024 年 11 月  | 否      |
| 单位二  | 60,431,500.00 | 购买厂房的预付款       | 2023 年 5 月   | 100% | 2024 年 12 月前 | 否      |
| 合计   | 70,361,500.00 |                |              |      |              |        |

如上表所示，2023 年发生的重要其他非流动资产，占本期发生额比例为 99.89%。相关预付款时间以合同协议约定时间支付，安徽哈工道一智能制造技术有限公司 U2 车型产线改造尚未完成。公司向歙县国信资产经营管理有限公司购买厂房尚未办理产权转移手续，预付结转时间受交易对手影响，交易对手因产权交割税费问题正与税务局协商，预计 2024 年 12 月前办理产权转移手续。

相关预付结转时间、预付进度及额度符合行业惯例。

根据《深圳证券交易所股票上市规则（2024 年修订）》6.1.2 第五条之规定交易的成交金额（含承担债务和费用）占上市公司最近一期经审计净资产的 10%以上，且绝对金额超过一千万元，上市公司应及时披露。公司购买厂房的预付款为 60,431,500 元，占当时经审计净资产的 2.48%，未达到上述信息披露标准。

2023 年其他非流动资产计提减值准备明细如下：

单位：元

| 公司名称      | 期末余额         | 计提减值准备金额            | 减值准备计提比例 | 计提减值原因 | 是否存在资金占用或对外财务资助情形 |
|-----------|--------------|---------------------|----------|--------|-------------------|
| 单位一       | 38,400.00    | 38,400.00           | 100.00%  | 预计无法收回 | 否                 |
| 单位二       | 6,600.00     | 6,600.00            | 100.00%  | 预计无法收回 | 否                 |
| 单位三       | 6,000,000.00 | 6,000,000.00        | 100.00%  | 预计无法收回 | 否                 |
| 单位四       | 22,800.00    | 22,800.00           | 100.00%  | 预计无法收回 | 否                 |
| 单位五       | 89,229.00    | 89,229.00           | 100.00%  | 预计无法收回 | 否                 |
| 单位六       | 16,972.48    | 16,972.48           | 100.00%  | 预计无法收回 | 否                 |
| 单位七       | 96,000.00    | 96,000.00           | 100.00%  | 预计无法收回 | 否                 |
| 单位八       | 100,000.00   | 100,000.00          | 100.00%  | 预计无法收回 | 否                 |
| 本期核销      |              | -13,323.42          |          |        |                   |
| <b>合计</b> |              | <b>6,356,678.06</b> |          |        |                   |

如上表所示，本期计提资产减值准备的原因为挂账时间较长，经公司与对方多次沟通后，判断无法收回款项或完成项目。计提减值原因具备合理性，不存在资金占用或对外财务资助情形。

综上所述，相关预付款项发生时间及必要性、截至目前的交付情况、尚未结转的原因及预计结转时间、预付进度及额度符合行业惯例，交易对方与公司不存在关联方关系，本期计提资产减值准备的原因具备合理性，不存在资金占用或对外财务资助情形。

**【年审会计师回复】：**

## 1、核查程序

- (1) 了解、评价并测试公司与采购相关的关键内部控制的设计与执行的有效性；
- (2) 实施函证程序，检查回函是否存在差异；
- (3) 访谈相关人员，了解未结算原因；
- (4) 检查相关支持性文件（如合同、订单、银行回单、付款审批单、采购发票、到货入库单等），确定会计处理是否正确，核实是否依据合同约定支付预付款；
- (5) 检查资产负债表日后的预付款项、固定资产明细账，并检查相关凭证，核实期后是否已收到实物并转销预付款项，分析资产负债表日预付款项的真实性和完整性；
- (6) 查询供应商工商信息，检查是否存在关联关系；
- (7) 检查预付款项是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报和披露；
- (8) 检查相关计提减值准备依据，重新计算应计提减值准备金额，确保减值准备的准确性、完整性、合理性。

## 2、核查意见

经核查，我们认为相关预付款项发生时间及必要性、截至目前的交付情况、尚未结转的原因及预计结转时间、预付进度及额度符合行业惯例，交易对方与公司不存在关联方关系，本期计提资产减值准备的原因具备合理性，不存在资金占用或对外财务资助情形。

**问题七、你公司于 2022 年 1 月完成破产重整，但主营业务至今仍未获得实质性改善且持续出现亏损，请你公司结合重整计划经营方案执行情况、相关方承诺履行情**

况以及你公司对改善主营业务已采取的实质措施，说明截至目前你公司管理层对改善持续经营能力的应对措施及效果，并核查相关方是否存在违反承诺情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

**【公司回复】：**

（一）公司管理层针对改善持续经营能力采取了以下措施：

1、公司完成重整以后，确定 T300 车型作为首款复产车型，集全公司之力快速完成产品公告恢复、零部件供应体系恢复、生产线改造恢复、国内外市场客户恢复等相关工作，并于 2022 年 10 月顺利实现了 T300 车型的复产。

2、公司集中力量快速推进 U2 车型项目，完成了产品申报、国家工信部准入审核、生产线改造、人员招聘培训、生产组织等各项准备工作，顺利实现了 U2 车型的小批量生产，于 2023 年 2 月 26 日正式上市销售。目前 U2 车型正在进行质量提升、生产线改造，未能实现大批量生产上市。

3、2023 年，在已经成熟的中东市场基础上，陆续开拓了哈萨克斯坦、蒙古、阿尔及利亚、玻利维亚、俄罗斯、吉尔吉斯斯坦等国际市场，在多个国家签订了正式的合作协议。目前初期样车均已发运至对应国家并开展法规认证、适应性测试和样车展示工作，争取尽快实现陆续批量出口。

4、2023 年，公司积极通过案件诉讼工作保护自身合法权益，诉讼案件合计 59 件，其中诉讼上汽变速器公司案件公司胜诉获得 7274.15 万元赔偿金。应诉案件中督办了多个重点案件，其中万奇零部件、北京亿马先锋等案件目前已成功挽回诉讼机会损失超 6000 万元。

5、2023 年积极完成了董事、监事补选、董事长选举及新任副总裁的任免工作，保证了公司管理层的有序衔接。由于新产品大批量生产和各项新品研发等工作未全面开展，2023 年公司仅在支持 U2 车型前期投产方面增加了部分生产线工人和公司制造、质量相关技术人员，管理等辅助岗位基本保持未变。

6、公司针对实际情况制定了 2024 年经营计划，在企业发展规划、产品规划、市场布局、生产规划、基地规划、优化组织架构和人力资源配置、品牌推广等方面制定

了符合公司情况的工作计划。

(二) 核查相关方是否存在违反承诺情形

根据《众泰汽车股份有限公司重整计划》，公司重整投资人江苏深商控股集团有限公司（以下简称“江苏深商”）承诺通过重整受让的转增股票自登记至其名下之日起三十六（36）个月内不减持，其所持有股份已通过司法冻结方式进行锁定，不存在减持行为。

江苏深商自成为公司重整投资人及控股股东以来，积极推动公司复工复产，调动各类产业资源为众泰汽车发展提供支持和建议，切实履行重整投资协议中约定的各项义务，比照重整计划中对重整投资人的要求，其为公司所做的工作及具体成效主要如下表所示：

| 序号 | 重整投资人受让股份条件及经营方案   | 所做工作及成效  |
|----|--|--|
| 1  | 提供 8 亿元资金用于支付重整费用、清偿债务、补充公司流动资金；   | 已足额支付。   |
| 2  | 维护好一定时期停工停产后的整车生产资质和相关市场准入，协助众泰汽车恢复整车制造产业；   | 已协助众泰汽车于 2022 年 10 月 20 日复工复产，公司整车生产资质和相关市场准入暂未受到任何限制。                           |
| 3  | 利用产业协同优势，帮助众泰汽车尽快恢复全国性的销售网络；   | 整车业务尚在逐步恢复中，重整投资人后续将根据公司整车业务开展情况适时帮助其恢复全国性销售网络。                                  |
| 4  | 向众泰汽车提供优质产业资源，引进高端技术开发团队，全球范围内遴选车型；为众泰汽车导入国家《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》中重点鼓励的纯电新能源汽车生产、产业技术支撑等； | 重整投资人始终在持续挖掘和接洽优质产业资源和研发团队，并向公司引荐了多个合作方，实现了 U2 车型的小批量生产，于 2023 年 2 月 26 日正式上市销售。 |
| 5  | 发挥自身优势，尽可能最大限度保全众泰汽车全国范围内的各个基地；  | 重整投资人已与公司各个基地所在地政府及资产方进行了多次沟通，其他非自有基地的合作事宜仍在商谈中。                                 |
| 6  | 以资产评估值承接部分低效资产；  | 江苏深商已按照第三方评估机构出具的评估值受让上市公司合并报表范围内的 42,102,244.45 元应收账款。                          |
| 7  | 重整品牌战略，布局中高端品牌   | 重整后，公司制定了《品牌中长期发展战略规划》，构建了《品牌 CIS 体系》和全新公私域营销体系并                                 |

|    |                  |   |
|----|------------------|---|
|    |                  | 与行业权威单位行了交流与合作，重构了公司品牌架构和产品序列。江南汽车定位 A 级以下的大众化市场，并对公司已研发/在研发/计划研发的产品进行重新梳理、整合和定义，形成全新的产品序列。焕新母品牌（众泰汽车）的 MI（理念识别），对重新启用的江南汽车品牌 CIS（企业形象识别系统）进行了全新的设计，并已在制造基地和终端进行导入。   |
| 8  | 整改生产基地、提升生产质量    | 重整后，公司注入资金进行优化改造现有生产线和设备，整改后的生产线已经恢复到停产前的生产效率，通过对生产线的设备改造升级已经实现新车型与原有车型的混线的柔性化生产。   |
| 9  | 建立高效管理体系，加强信息化建设 | 重整后，公司推进企业信息系统建设，在保障信息安全的前提下，全面提升企业信息化层次。通过流程梳理与再造，使流程流转效率得以提升。通过实施导入全球顶尖的 ERP 管理软件 SAP 系统,提升数据质量管理，推进研产供销统筹管理，提升企业业财一体化水平。通过实施导入资金管理系统，提升企业资金的预算与执行管理能力。通过制造执行管理系统的改造，使更多的产线设备与信息系统实时数据互通，提升系统运行效率和数据准确性，极大提升企业智能制造水平。 |
| 10 | 重塑供应链体系，提升核心竞争力  | 重整后，公司重塑了供应链体系，利用本地供应商资源，深入与其合作的程度。为解决、优化现有供应商体系存在的价格高、账期短、信心不足、抱怨多等问题，公司对现有供应链进行全面优化，重点通过重新导入、二供开发、阶梯价格谈判等措施实现供应商的“提质降价”。同时计划启动重点零部件的整合或自制工作，全面缩小当前众泰汽车与行业标杆整车企业在供应链系统存在的巨大差距。   |
| 11 | 升级拓展新业务          | 公司计划布局网约车市场，拓展公司发展空间；积极布局微型电动车下乡业务，抢占微型电动车市场制高点；打造经典产品，进一步向智能化、网联化的方向加快产品研发速度，推动产品平台化研发和市场化升级，降低产品成本，增强产品竞争力，同时加大资源投入助力新能源汽车技术产业化和市场化。  |

综上，公司重整投资人符合重整计划中对重整投资人的相关要求，不存在违反承诺情形。

**【年审会计师回复】：**

1、核查程序

- (1) 获取公司对于整车业务后续复工复产的经营计划，评价公司管理层对于持续经营能力的评估是否充分合理；
- (2) 访谈公司管理层对于整车业务后续的经营安排及计划；
- (3) 获取公司重整相关的文件，并检查是否存在违反承诺的情形。

2、核查结论

截至目前公司管理层对改善持续经营能力的应对措施有效并取得了一定效果，相关方不存在违反承诺情形。

问题八、报告期至今，你公司多名董事、高级管理人员离职，其中原董事、总裁连刚离任后，现任公司高级管理人员均无整车制造相关履历，请详细说明上述变动对公司日常经营、相关业务开展及治理产生的具体影响，你公司拟采取或已采取的风险防范措施，并请对公司相关业务开展存在的风险进行提示。

**【公司回复】：**

公司有多年的汽车制造经验，在此过程中积累了大量的整车制造、研发、销售等专业的管理人员、中层骨干人才及成熟工人，公司现留用的核心中层管理干部及技术骨干均在公司生产经营中的各领域发挥着主要作用；董事长胡泽宇先生拥有大型制造类企业管理经验，拥有优质的社会资源和人才资源；公司专设行业优质人才资源库，可随时为公司经营发展引进人才；公司于 2024 年 5 月 17 日召开第八届董事会 2024 年度第一次临时会议，审议通过了《关于聘任公司高级管理人员的议案》，新聘高级管理人员的职业经历可以满足公司对整车制造的管理需求。报告期内至今离任的董事、高级管理人员，均已完成工作交接，且公司进行了人员补充，上述人员的变动不会对公司日常经营、相关业务的开展及治理产生重大不利影响。

目前公司整车业务存在以下风险：

### 1、产业政策风险

随着国家政治、经济及社会形势的变化，国家可能不断微调具体政策以及出台新的产业政策，将可能会直接影响到汽车行业的发展；随着汽车产业涉及的能源、环保、安全、交通拥堵等问题日益严重，国家及地方可能会对产业政策和汽车消费政策做出一些适当的调整，从而对汽车企业带来影响。

### 2、市场竞争风险

公司所处的整车制造行业是充分竞争的行业，市场竞争仍然长期存在。近年来，随着新能源动力、互联网等技术领域的持续发展及大众汽车消费观念的日益成熟，消费者对汽车产品的关注点逐渐向价格之外的质量及服务等方面转移，并对产品的技术水平、制造工艺提出了更高的要求，汽车市场的竞争将愈加激烈。因此，若未来公司无法及时跟进并适应市场需求的变化，市场竞争的加剧将会对公司发展产生一定的影响。

### 3、高端人才市场竞争风险

随着汽车行业新品迭代、新技术开发、新业务拓展等形势，整个行业人才竞争激烈，尤其是高端管理、专业技术、研发等人才竞争更加突出，汽车行业的高端人才需具备“专业性、市场性、国际性、前瞻性”特质，公司因企业规模等因素，给公司引才增加了难度，可能需要多种方式吸引优质人才加入。

对于上述风险公司拟采取的应对措施：

#### 1、做好成本管理

一是通过扩大生产规模降低单位产品成本，不断拓展公司内外客户，实现产销量的增长；二是搭建共享平台，实现资源、技术、设备的共享，采用平台化生产模式，

实现不同车型项目的工装、模具、检具共享；三是采用精益管理、柔性生产方式提质增效，提高生产线的灵活性和设备的稼动率，满足整车厂的多元化需求。

## 2、提高盈利能力

通过强化对生产运营的管理，提高生产效率，扩大产销规模，努力降低单位成本。在产品研发、设计、销售等环节加大投入、倾注力量，使公司的技术水平和盈利水平获得提升。

## 3、解决人才短缺

根据公司发展需要，引进各类专业技术人才，同时强化后备干部的培养和培训，做好后备干部选拔工作，确保公司发展所需的各类人才到岗。

特此公告。

众泰汽车股份有限公司董事会

2024年5月20日