

厦门金龙汽车集团股份有限公司

关于回复上海证券交易所对公司 2024 年半年度报告 的信息披露监管工作函的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

厦门金龙汽车集团股份有限公司（以下简称“金龙汽车”或“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于厦门金龙汽车集团股份有限公司 2024 年半年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函〔2024〕3522 号）（以下简称“监管工作函”）。公司对监管工作函所提出的问题进行了认真核查和分析。现就监管工作函回复内容公告如下：

问题一、关于应收账款及收入确认。公司自 2017 年以来应收账款账面价值持续收缩，至 2023 年末累计降幅 76.53%，同期营业收入同比增幅 9.6%。公司对部分销售采用分期收款的方式，自 2020 年公司新增因分期收款销售商品产生的长期应收款且规模增长较快，至 2024 年半年度分期模式下应收货款账面价值 22.63 亿元，占应收货款合计数的 34.33%，坏账计提比例 2.16%，按组合计提的应收账款坏账计提比例 7.58%。

请公司：（1）结合行业发展情况、公司产品销售情况、销售信用政策、行业地位、议价能力、资金及现金流情况等，并对照同行业可比公司，说明公司应收账款规模持续收缩并持续扩大分期销售规模的合理性，是否存在放松信用政策刺激销售的情况。（2）补充披露不同收款方式下的交易背景、分类标准及筛选条件、账龄、主要客户、信用情况、回款情况等，说明长期应收款坏账计提比例远低于按组合计提的应收账款的原因及合理性，是否存在前期计提减值不及时、不充分的情形；（3）补充披露分期收款销售下的收入确认政策、具体时点及依据等，结合购销模式、合同约定的权利义务等，说明收入确

认是否符合企业会计准则等相关规定，是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。请年审会计师对问题（3）发表意见。

【回复】

一、结合行业发展情况、公司产品销售情况、销售信用政策、行业地位、议价能力、资金及现金流情况等，并对照同行业可比公司，说明公司应收账款规模持续收缩并持续扩大分期收款规模的合理性

1、公司应收账款规模持续收缩的合理性

2017 年以来，公司产品销售形成的应收款项账面原值和销售收入金额如下表所示：

单位：亿元

年度或年末	营业收入	销售产品形成应收款项					
		合计	应收账款	合同资产	长期应收款	应收票据	应收款项融资
2017 年/2017 年末	177.36	147.01	139.43	-	-	7.58	-
2018 年/2018 年末	182.91	141.75	136.71	-	-	5.04	-
2019 年/2019 年末	178.91	129.12	121.51	-	-	0.35	7.26
2020 年/2020 年末	139.58	111.98	79.39	21.79	0.49	0.88	9.43
2021 年/2021 年末	154.18	100.02	50.57	16.76	23.50	2.01	7.18
2022 年/2022 年末	182.40	117.17	63.62	18.61	27.53	2.03	5.38
2023 年/2023 年末	194.00	92.94	42.42	12.91	24.93	1.08	11.60

新收入准则实施前，销售产品形成应收款项在应收账款和应收票据科目列报。公司 2019 年 1 月 1 日开始执行新的金融工具准则，在财务报表中新增了“应收款项融资”科目。公司 2020 年 1 月 1 日开始执行新收入准则，在财务报表中增加了“合同资产”和“长期应收款”科目。随着公司对新收入准则中关于重大融资成分规定的理解进一步深入，在 2021 年开始执行更为审慎的分类标准，将收款期限 1 年以上的销售款重分类为长期应收款，使得 2021 年末的长期应收款相较于 2020 年末有了显著增加。因此，新准则实施后，公司销售产品形成应收款项根据收款方式、收款性质和收款条件不同分别在应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产（含一年以上合同资产）、长期应收款（含一年以内长期应

收款) 科目列报。

应收票据核算公司销售整车收到客户的应收商业承兑汇票; 应收款项融资核算公司销售整车收到客户的应收银行承兑汇票和信用证; 长期应收款核算分期收款期限大于一年的未到结算期应收货款; 合同资产核算销售整车形成的未到期质保金和未满足申报条件的新能源补贴; 应收账款核算销售整车应收货款扣除上述科目后的其他应收货款, 包括全款销售和收款期限一年以内的应收货款, 分期收款期限大于一年的已到结算期应收货款、已到期未收回的质保金和满足申报条件的新能源补贴款等。

基于实质重于形式原则, 下文不考虑新收入准则和新金融工具准则对报表项目列报变动影响, 统一选取各期末销售产品形成的应收款项合计数进行分析。

2023 年末公司应收款项账面原值 92.94 亿元, 较 2017 年末 147.01 亿元减少 54.07 亿元, 下降比率 36.78%, 2017 年以来公司应收款项整体呈下降趋势。2017 年至 2019 年公司营业收入较为稳定, 年营业收入维持在 180 亿元左右, 2020 年营业收入跌入谷底, 之后营业收入逐年上升, 2023 年度营业收入达 194 亿元, 销售规模超过 2017 年。

营业收入上升而应收款项下降主要系公司国内外市场的销售收入发生较大变化, 同时国内外市场客户的信用政策差异较大形成。

公司 2023 年和 2017 年按地区列示主营业务销售金额、占比、变动情况如下:

单位: 万元

销售地区	2023 年			2017 年	
	销售金额	占比	变动比例	销售金额	占比
国内	862,011.39	48.33%	-35.85%	1,343,671.69	78.85%
海外	921,512.30	51.67%	155.61%	360,512.85	21.15%
合计	1,783,523.69	100.00%	-	1,704,184.54	100.00%

2017 年国内销售收入为 134.37 亿元, 国内客户涉及较多国有公交公司, 该类客户通常采用分期收款方式结算, 分期收款周期较长, 故 2017 年末应收款项余额较大。

2023 年国内销售收入 86.20 亿元相较 2017 年 134.37 亿元大幅下降, 2023

年末国内客户应收款项较 2017 年末减少较大。此外，考虑到海外地缘政治、经济和文化等方面差异影响，公司严格把控海外销售回款风险，对国外客户的信用政策较为谨慎，2023 年国外销售收入 92.15 亿元较 2017 年 36.05 亿元虽大幅增加但整体回款良好，2023 年末海外客户应收款项较低。

金龙汽车与同行业可比公司宇通客车 2023 年、2017 年应收款项和营业收入金额及变动情况如下：

单位：亿元

公司	项目	2023 年/2023 年末	2017 年/2017 年末	变动比率
宇通客车	营业收入	270.42	332.22	-18.60%
	应收款项	64.59	204.24	-68.38%
金龙汽车	营业收入	194.00	177.36	9.38%
	应收款项	92.94	147.01	-36.78%

注：宇通客车数据取自年报附注，应收款项为应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产和长期应收款账面原值合计数。

由上表可知，2023 年末较 2017 年末，金龙汽车与宇通客车应收款项均大幅下降，变动趋势一致。

综上所述，公司营业收入上升而应收款项下降主要受国内外市场收入变动和国内外市场客户信用政策差异的影响，应收款项下降具有合理性。

2、公司持续扩大分期销售规模的合理性

2024 年上半年、2023 年和 2017 年公司分期收款销售收入具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2017 年
分期收款销售收入	239,366.97	572,095.37	924,090.69
其中：收款期 1 年以内	177,488.02	388,748.71	614,652.68
收款期 1 年以上	61,878.95	183,346.66	309,438.01
国内销售收入	530,366.93	862,011.39	1,343,671.69

注：金龙汽车集团主要业务集中在厦门金龙联合汽车工业有限公司（以下简称“金龙联合”）、厦门金龙旅行车有限公司（以下简称“金龙旅行车”）和金龙联合汽车工业（苏州）有限公司（以下简称“苏州金龙”）三家子公司，分期收款销售收入数据为三家子公司数据合计金额。

由上表可知，公司分期收款销售规模整体呈下降趋势，2017 年、2023 年和 2024 年上半年公司分期收款销售收入分别为 92.41 亿元、57.21 亿元和 23.94 亿

元。近年来，公司不存在持续扩大分期销售规模的情况。

2017年分期收款销售收入远高于2023年和2024年上半年，主要系2017年国内销售收入为134.37亿元，国内客户通常采用分期收款方式销售，2023年和2024年上半年国内销量有所下降使得分期收款销售收入下降。

综上所述，公司分期收款销售规模不存在持续扩大情况。

3、公司是否存在放松信用政策刺激销售的情况

公司根据客户所处地区、客户性质、所属行业、资质信用、财务实力等方面综合判断客户信用风险，对不同客户采用不同的信用政策。公司的信用政策主要包括：全款收款、分期收款。

全款收款信用政策主要适用于国外客户和资质普通的国内客户，系一次性全额收款，信用政策较为严格。如国外客户受海外地缘政治、经济和文化等方面存在差异影响，公司为严格把控海外销售回款风险，通常采用全款收款方式收回货款。国外客户全款收款方式主要为电汇TT和海外信用证LC等。国内客户全款收款方式主要为银行收款、承兑汇票收款和国内信用证等。

分期收款信用政策主要适用于信用良好的国内客户，系按双方约定分批次收款，主要为国有公交车公司。公司一般通过招投标方式获取订单，其中招标文件中明确分期收款、收款周期、收款频率和收款比率等要求。

2024年上半年、2023年和2017年公司不同收款方式下销售收入金额和占比情况具体如下：

单位：亿元

收款方式	2024年1-6月		2023年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
分期收款	23.94	25.68%	57.21	30.48%	92.41	54.79%
其中：1年以内	17.75	19.04%	38.87	20.71%	61.47	36.44%
1年以上	6.19	6.64%	18.33	9.77%	30.94	18.34%
全款收款	69.28	74.32%	130.48	69.52%	76.26	45.21%
合计	93.22	100.00%	187.69	100.00%	168.67	100.00%

注：金龙汽车集团主要业务集中金龙联合、金龙旅行车和苏州金龙三家子公司，分期收款销售收入数据为三家子公司数据合计金额。

由上表可知，2017年、2023年和2024年上半年公司分期收款销售收入分别为92.41亿元、57.21亿元和23.94亿元，1年以上的分期收款销售收入分别为30.94亿元、18.33亿元和6.19亿元。公司分期收款销售收入和收款期限1年以上的销售收入均呈下降趋势，不存在通过扩大分期收款销售规模和延长收款期限来放松信用政策刺激销售的情况。

全款收款为公司目前最主要的信用政策，2017年、2023年和2024年上半年公司全款收款销售收入占收入比分别为45.21%、69.52%和74.32%，占比较2017年明显提升。公司通常一次性全额收回货款，不存在通过放松信用政策刺激销售的情况。

综上所述，公司不存在放松信用政策刺激销售的情况。

二、补充披露不同收款方式下的交易背景、分类标准及筛选条件、账龄、主要客户、信用情况、回款情况等，说明长期应收款坏账计提比例远低于按组合计提的应收账款的原因及合理性，是否存在前期计提减值不及时、不充分的情形；

1、补充披露不同收款方式下的交易背景、分类标准及筛选条件、账龄、主要客户、信用情况、回款情况等

(1) 补充披露不同收款方式下的交易背景、分类标准及筛选条件

公司不同收款方式下的交易背景、分类标准及筛选条件详见本回复问题一之“一、3.公司是否存在放松信用政策刺激销售的情况”的回复内容。

(2) 补充披露不同收款方式下的账龄

2024年6月30日，公司不同收款方式下的账龄如下：

单位：万元

收款方式	账面余额	账龄			
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
分期收款	724,083.84	331,411.77	177,692.46	66,448.13	148,531.48
全款收款	276,788.64	276,788.64	-	-	-
小计	1,000,872.48	608,200.41	177,692.46	66,448.13	148,531.48

注：金龙汽车集团主要业务集中金龙联合、金龙旅行车和苏州金龙三家子公司，分期收款销

售收入数据为三家子公司数据合计金额；全款收款账龄均为一年以内，主要系已持有未到期的信用证和承兑汇票，以及客户已验收待付款期间产生的账面余额；账面余额包括罗列于应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产（含一年以上合同资产）、长期应收款（含一年以内长期应收款）的账面余额。

（3）补充披露不同收款方式下的主要客户、信用情况和回款情况

公司不同收款方式下 2024 年 1-6 月前五大客户具体构成和 2024 年 1-9 月回款情况如下：

单位：万元

收款方式	前五大客户名称	2024 年 1-6 月销售金额	信用情况	2024 年 1-6 月销售收入在 2024 年 1-9 月的回款金额	2024 年 6 月 30 日应收款项列示科目
全款收款	客户 1	43,395.00	良好	43,395.00	-
全款收款	客户 2	34,713.45	良好	17,623.92	应收账款
全款收款	客户 3	34,224.54	良好	34,224.54	-
全款收款	客户 4	18,056.84	良好	18,056.84	-
全款收款	客户 5	28,583.82	良好	28,583.82	-
分期收款	客户 6	14,968.06	良好	11,917.78	应收账款
分期收款	客户 7	9,414.88	良好	9,414.88	-
分期收款	客户 8	9,169.63	良好	3,146.64	长期应收款
分期收款	客户 9	6,549.17	良好	5,882.75	应收账款
分期收款	客户 10	6,307.08	良好	2,321.50	长期应收款

注：全款收款客户 2 尚未全部回款，主要原因是该客户涉及的多个合同，其收款模式涉及融资租赁方式支付。由于各个合同的融资租赁放款进度不一致，导致部分合同的收款尚未完成，预计年底前收回全部款项。

2、说明长期应收款坏账计提比例远低于按组合计提的应收账款的原因及合理性

公司长期应收款为收款期超过一年的应收款，通常在合同约定收款期内分期收款。按组合计提的应收账款包括逾期应收款和未逾期应收款，其中逾期应收款是指已到合同约定收款时点但客户逾期未付的款项。

分期收款销售下，长期应收款核算未达到合同约定收款时点的分期收款；对达到合同约定收款时点的分期收款，因公司拥有无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利故转入应收账款核算。应收账款包括逾期未收回的长期应收款。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司长期应收款账面余额为 23.13 亿元。主要来源于信用记录良好、支付能力强的公交客运公司。具体来看，国有公交客运公司金额为 12.63 亿元，占长期应收款的比例为 54.60%；民营公交客运公司金额为 8.80 亿元，占比为 38.02%；其余为零星客户。截至 2024 年 6 月 30 日，公司长期应收款的账龄分布情况如下：

账龄分布	金额（万元）	占比	坏账准备（万元）
1 年以内	116,566.76	50.40%	2,514.94
1-2 年	82,385.38	35.62%	1,777.48
2-3 年	22,906.70	9.90%	494.22
3 年以上	9,443.85	4.08%	203.75
合计	231,302.68	100.00%	4,990.39

在账龄分布方面，1 年以内的长期应收款为 11.66 亿元，占总长期应收款的 50.40%；1-2 年的为 8.24 亿元，占比 35.62%；2-3 年为 2.29 亿元，占比 9.90%；而 3 年以上的为 0.94 亿元，占比 4.08%。由此可见，大部分长期应收款集中在 1 年以内和 1-2 年，公司长期应收款账龄符合合同收款期限。

公司根据会计政策对前述长期应收款计提了 0.50 亿元的坏账准备，坏账计提比率为 2.16%，计提比率相对较低，主要系客户信用质量较高、账龄符合合同约定的收款期限，且应收款项均尚未到达合同约定的收款时点，该部分应收款项未出现逾期情况，信用风险较低。

2024 年 6 月 30 日，按组合计提的应收账款坏账计提比率为 7.58%。按组合计提的应收账款坏账比率高于长期应收款，主要系按组合计提的应收账款包括客户逾期未收回的款项，逾期应收款信用风险较高故坏账计提比率较高。

综上所述，长期应收款坏账计提比例远低于按组合计提的应收账款主要系长期应收款和应收账款会计核算分类标准不同产生，具有合理性。

3、是否存在前期计提减值不及时、不充分的情形

公司销售产品形成的应收款项，根据不同的收款方式、收款性质和收款条件分别在应收账款、合同资产和长期应收款科目核算和列报。公司应收款项采用预期信用损失模型（按逾期风险特征）计提坏账损失，将应收款项组合分为单项计

提应收款、逾期应收款、未逾期应收款三个部分。2024年6月30日和2023年12月31日，公司应收款项坏账损失计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年6月30日			2023年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
单项计提	88,417.96	88,249.06	99.81%	93,817.76	93,648.86	99.82%
未逾期账款	743,251.00	15,798.12	2.13%	642,187.66	13,111.71	2.04%
逾期账款	89,714.99	28,474.28	31.74%	66,608.48	25,244.56	37.90%
应收款项	921,383.95	132,521.45	14.38%	802,613.90	132,005.13	16.45%

注：应收款项包括在应收账款、合同资产和长期应收款三个科目核算和列报的应收款项。

2023年12月31日和2024年6月30日，长期应收款（含1年内到期的长期应收款）坏账计提比率分别为3.20%和2.16%。由上表可知，2023年12月31日和2024年6月30日按组合计提的应收账款中未逾期部分的坏账计提比率分别为2.04%和2.13%，与长期应收款的坏账计提比例较为接近，长期应收款坏账计提比例未见异常。

公司应收款项均以逾期风险特征确认预期信用损失，2023年末和2024年6月末应收款项坏账计提比率分别为16.45%、14.38%，期初坏账计提比率略高于期末，不存在前期计提减值不及时、不充分的情形。

三、补充披露分期收款销售下的收入确认政策、具体时点及依据等，结合购销模式、合同约定的权利义务等，说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定，是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形。

1、补充披露分期收款销售下的收入确认政策、具体时点及依据等，结合购销模式、合同约定的权利义务等，说明收入确认是否符合企业会计准则等相关规定

公司通常对国内客户采用分期收款销售，分期收款销售收入确认政策为按照销售合同约定交付车辆后，经客户验收确认并取得收取货款的权利时确认收入，与正常收款方式下销售收入确认政策一致。

客车行业特点是产品单位价值较大，单台客车销售价格在几十万元甚至上百万元，客户单笔订单采购金额较大，同时客车行业属于较成熟行业，市场竞争大，

客车厂商为拓展市场业务，对优质客户采用分期收款方式销售。通过招投标或商务洽谈，公司与分期客户约定首付款比例、分期还款期限、还款频率、分期付款比例等具体合同条款，公司分期还款账期主要集中在 0-3 年区间、付款期间周期主要为按月、按季或按半年支付，付款比例根据公司和客户商务洽谈或招投标要求确定，不同客户首付比例和后续分期付款比例存在一定差异。

通常公司将车辆生产入库完毕后，由客户安排人员至公司厂区对车辆进行验收，验收合格后启动车辆交付工作，公司将车辆运输至客户指定地点或客户上门自提取得客户验收单时确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，收入是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入。企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南规定，企业在判断商品的控制权是否发生转移时，应当从客户的角度进行分析，即客户是否取得了相关商品的控制权以及何时取得该控制权。取得商品控制权同时包括下列三项要素：

一是能力。企业只有在客户拥有现时权利，能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部经济利益时，才能确认收入。

二是主导该商品的使用。客户有能力主导该商品的使用，是指客户在其活动中有权使用该商品或者能够允许或阻止其他方使用该商品。

三是能够获得几乎全部的经济利益。客户必须拥有获得商品几乎全部经济利益的能力才能被视为获得了对该商品的控制。商品的经济利益，是指该商品的潜在现金流量，既包括现金流入的增加，也包括现金流出的减少。客户可以通过使用、消耗、出售、处置、交换、抵押或持有等多种方式直接或间接地获得商品的经济利益。

公司向客户交付车辆并取得客户验收单，车辆的所有权和使用权属于客户，客户能够主导车辆的使用，并通过使用、出售等多种方式从中获得车辆几乎全部

经济利益。在合同分期收款期内，公司无法取得车辆的控制权，对客户逾期未付款项通过采取与客户协商、上门催收、起诉、锁车和资产保全等多种措施保障回款，并计提坏账准备。

综上所述，公司分期收款销售实质上是公司为取得销售订单给予客户延期付款的商业行为，不能作为客户是否取得车辆控制权以及何时取得车辆控制权的判断条件，公司以客户验收单作为确认收入依据，即客户取得车辆的控制权时确认收入符合企业会计准则相关规定。

2、是否存在提前确认收入、跨期确认收入等情形

公司自查了主要子公司 2024 年 6 月 30 日前后三天整车产品的发货记录，以及对应的客户验收单（交车验收单）、报关单、提单和记账凭证等支持性文件。经自查，公司内销业务以车辆交付客户并取得客户验收单的时点确认收入；外销业务根据公司与客户约定的贸易方式判断货物控制权已转移至客户的时点确认收入。公司的收入确认不存在提前或滞后确认情形。

四、年审会计师意见

（一）核查程序

1、向管理层了解公司分期收款销售模式的形成原因、收款方式和销售流程，以及分期收款销售收入确认依据和时点。

2、获取分期收款销售合同，检查验收条款、结算方式和运输方式等关键合同条款，复核公司收入确认会计政策是否符合企业会计准则相关规定。

3、获取期末前后三天发货记录，检查交车验收单（客户签收单）、报关单、提单、记账凭证等支持性文件，检查是否存在提前或滞后确认收入。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为，金龙汽车分期收款销售收入确认符合企业会计准则相关规定，收入不存在提前或滞后确认情形。

问题二、关于持续盈利能力。公司自 2019 年来连续 5 年扣非

后归母净利润亏损，2024 年上半年扣非后继续亏损 0.97 亿元，长期依靠新能源政府补助维持盈利。报告期末公司合同资产账面价值 4.98 亿元，其中新能源补贴 3.7 亿元，分别较 2020 年末减少 63.81%、72.91%，变动原因是系新能源补贴退坡影响。

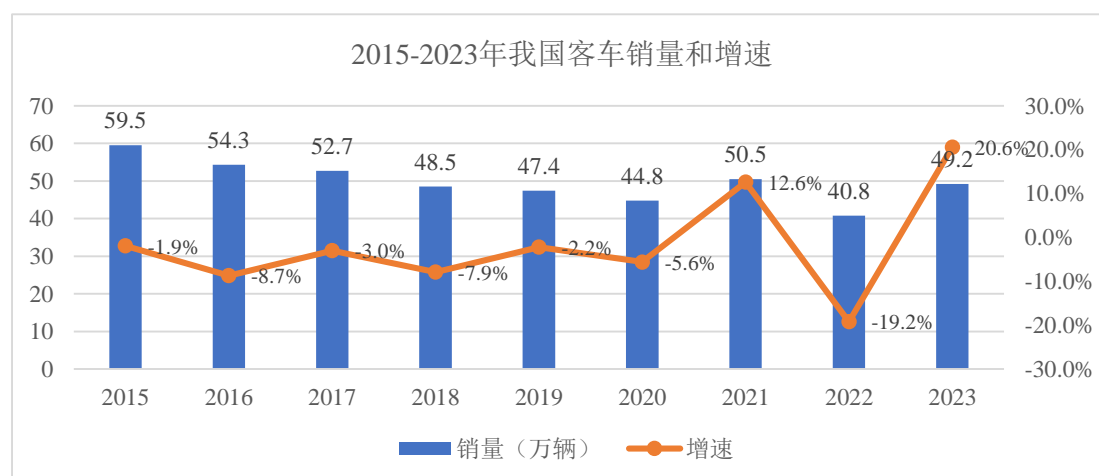
请公司：（1）结合公司产品及原材料价格变动、产品结构、下游需求、销售区域变化、公司市场竞争力等具体情况，说明公司扣非后净利润持续为负的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异，相关因素是否将持续影响公司盈利水平，并充分揭示风险；（2）说明在公司盈利能力薄弱、业绩持续下滑的情况下，新能源补助退坡对公司持续经营的影响，以及后续为提振主业、改善经营的应对措施。

【回复】

一、结合公司产品及原材料价格变动、产品结构、下游需求、销售区域变化、公司市场竞争力等具体情况，说明公司扣非后净利润持续为负的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异，相关因素是否将持续影响公司盈利水平，并充分揭示风险；

（一）行业需求萎缩，导致市场竞争激烈

近年来，受宏观经济波动、新能源补贴政策退坡、高铁和城市轨道交通发展等因素影响，客车行业总体销量出现波动下滑，行业整体处于下行周期，市场总量萎缩。



数据来源：中国汽车工业协会

因此，2019-2022年，行业企业的产能利用率严重不足，市场需求萎缩导致市场竞争加剧，同行业上市公司除宇通客车外，基本普遍处于亏损状态。

单位：万元

公司简称	扣除非经常性损益后的归母净利润					
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2014年1-6月
宇通客车	154,525.88	-5,501.58	30,043.40	24,984.98	141,452.80	143,214.66
中通客车	-7,947.45	-22,743.42	-27,589.62	1,342.72	7,616.77	10,009.12
安凯客车	-9,653.49	-41,471.97	-31,301.20	-33,609.16	-22,759.60	-2,156.67
*ST亚星	1,247.19	-19,263.73	-16,637.61	-13,918.00	-31,140.22	2,988.67
金龙汽车	-8,941.39	-17,280.97	-78,547.47	-59,613.89	-35,519.02	-9,679.49

2023年，随着宏观经济持续好转、旅游市场强势复苏，客车市场的需求得到逐步释放。根据世界旅游城市联合会发布《世界旅游趋势经济报告（2023）》数据显示，2022年全球旅游总人次达到95.7亿人次，同比增长18.9%。根据中国旅游研究院于2024年2月发布的《2023年中国旅游经济运行分析与2024年发展预测》，2023年旅游市场和旅游产业链得到明显修复，全国国内旅游人数和收入同比增长超过1倍，恢复到2019年的8成以上；出入境旅游人数超过1.9亿人次，较去年增长2.8倍以上。因此，旅游市场的快速增长，为客车行业带来了重要增长动力。另一方面，2023年我国客车出口（含客车非完整车辆）10.96万辆，同比增长72.77%。海外市场需求的快速增长，进一步带动了客车行业需求的复苏。2023年，客车行业全年实现销量49.2万辆，同比大幅增长20.6%。随着市场的逐步回暖，公司积极应对市场的变化并加大海外市场的营销力度，扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润亏损额明显收窄，整体经营情况逐渐向好。

（二）销售收入持续增长，但毛利率水平总体较低

1、营业收入分析

公司的主要产品包括大、中、轻型客车，主要应用于旅游客运、公路客运、公交客运、团体运输、校车、专用客车等市场。产品涵盖4.5米至18米各型客车，除在国内销售，还销往全球170多个国家和地区。最近三年一期，公司营业收入分别为1,541,841.59万元、1,824,040.90万元、1,939,984.82万元和976,263.97

万元，整体呈逐年小幅增长趋势。

公司营业收入整体变动趋势与行业可比公司基本一致，具体变动趋势情况如下：

单位：万元

公司简称	2024年1-6月		2023年		2022年		2021年
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
宇通客车	1,633,578.86	46.99%	2,704,198.95	24.05%	2,179,896.06	-6.17%	2,323,346.32
中通客车	275,535.89	66.26%	424,385.63	-19.57%	527,618.29	15.03%	458,663.40
安凯客车	114,782.89	53.90%	214,644.61	44.25%	148,799.26	-16.44%	178,072.16
平均值	674,632.55	55.72%	1,114,409.73	16.24%	952,104.54	-2.53%	986,693.96
金龙汽车	976,263.97	4.19%	1,939,984.82	6.36%	1,824,040.90	18.30%	1,541,841.59

2022年，公司销售收入的增速较高，主要原因系：根据财政部等四部委于2021年12月31日发布的《关于2022年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，新能源汽车购置补贴政策于2022年12月31日终止。而公交客车市场的需求以新能源客车为主，这一因素提振了公交客车的销售，公交车销售量与上年相比增长较快。

2023年至今，公司的销售收入的增速有所放缓，主要原因系一方面随着2022年新能源汽车购置补贴政策的退坡，部分公交客车的需求在2022年提前释放，导致公司2023年公交车的销售收入有所下降；但受益于旅游客车的复苏和海外需求的快速增长，公司旅游公路客车及海外客车的销售所有增长，前述因素综合导致公司2023年至今销售收入保持持续增长，但增速有所放缓。

2、营业成本分析

最近三年，公司主营业务成本构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1,426,538.64	90.35	1,424,137.64	90.65	1,197,206.36	90.48
人工工资	72,446.87	4.59	61,668.61	3.93	59,144.76	4.47
制造费用	79,924.50	5.06	85,297.40	5.42	66,871.42	5.05
合计	1,578,910.01	100.00	1,571,103.64	100.00	1,323,222.54	100.00

公司的客车生产成本主要由原材料、人工工资和制造费用构成，其中原材料成本占客车生产成本的比重为 90%左右，主要原因系公司作为客车整车厂，客车生产过程需采购大量的相关的原材料和零部件，成本结构符合行业特性，总体较为稳定。

最近三年，公司与同行业可比公司的主营业务成本结构对比如下：

单位：%

公司名称	项目	2023 年	2022 年	2021 年
宇通客车	原材料	76.81	78.90	78.72
	人工工资	4.54	5.28	6.51
	制造费用	8.38	9.18	7.82
	其他成本	10.27	6.64	6.96
中通客车	原材料	90.21	92.77	92.00
	人工工资	5.91	4.56	5.46
	制造费用	3.88	2.67	2.53
安凯客车	原材料	91.59	89.33	89.67
	人工工资	5.25	6.91	6.86
	折旧	1.70	1.94	1.75
	其他	1.45	1.82	1.71
金龙汽车	原材料	90.35	90.65	90.48
	人工工资	4.59	3.93	4.47
	制造费用	5.06	5.42	5.05

注：中通客车选取其客车产品的成本结构数据进行测算。

除宇通客车外，公司的成本结构与同行业其他上市公司的结构不存在明显差异。

3、毛利率情况分析

由于公司不同车型大小、不同车辆配置的产品价格差异较大，公司客车产品的销售单价及单位成本受具体车型大小、车辆配置差异等原因，存在一定波动，且同行业公司未具体披露各自大型、中型及轻型客车的销售收入和营业成本，因此，难以单独分析单价或单位成本变动对公司盈利情况的影响。基于此，下文主要就公司主要产品的毛利率进行分析。

最近三年一期，公司的综合毛利率分别为8.80%、9.56%、11.56%和11.29%

，毛利率总体较低，公司及同行业上市公司毛利率对比如下：

项目	2024年1-6月	2023年	2022年度	2021年度
宇通客车	25.59%	25.65%	22.83%	18.65%
中通客车	15.74%	23.94%	17.46%	11.89%
安凯客车	10.05%	8.31%	5.66%	7.03%
*ST 亚星	13.31%	13.34%	8.52%	6.57%
平均值	16.17%	17.81%	13.62%	11.04%
金龙汽车	11.29%	11.56%	9.56%	8.80%

最近三年一期，公司毛利率呈逐年上升趋势，总体高于安凯客车，但仍低于同行业可比公司宇通客车、中通客车及可比公司平均值。主要原因如下：

(1) 产品结构方面

最近三年一期，公司主营业务分产品的销售及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月			2023年		
	主营业务收入	占比	毛利率	主营业务收入	占比	毛利率
大型客车	568,024.53	61.10%	10.19%	1,182,589.12	66.31%	13.07%
中型客车	176,638.75	19.00%	11.79%	302,587.43	16.97%	8.22%
轻型客车	139,116.32	14.96%	12.30%	231,494.42	12.98%	8.45%
车身及其他	45,945.49	4.94%	5.69%	66,852.72	3.75%	8.34%
合计	929,725.09	100.00%	10.59%	1,783,523.69	100.00%	11.47%
项目	2022年			2021年		
	主营业务收入	占比	毛利率	主营业务收入	占比	毛利率
大型客车	948,087.97	54.91%	10.14%	793,832.23	55.07%	10.26%
中型客车	389,477.01	22.56%	8.88%	359,544.78	24.94%	5.57%
轻型客车	323,560.08	18.74%	6.98%	269,267.77	18.68%	5.37%
车身及其他	65,602.91	3.80%	3.56%	18,943.01	1.31%	12.81%

合计	1,726,727.96	100.00%	9.01%	1,441,587.79	100.00%	8.21%
----	--------------	---------	-------	--------------	---------	-------

注：大型客车是指车辆长大于 10m 的客车；中型客车是指车辆长大于 7m 且小于或等于 10m 的客车；轻型客车是指车辆长大于 3.5m 且小于或等于 7m 的客车。

公司主营业务收入主要来自大、中、轻型客车的销售，其中大型客车毛利率分别为 10.26%、10.14%、13.07%和 10.19%，总体较为稳定；中型客车的毛利率分别为 5.57%、8.88%、8.22%和 11.79%，轻型客车的毛利率分别为 5.37%、6.98%、8.45%和 12.30%，受市场竞争等因素的影响，2021-2023 年中型和轻型客车的毛利率总体较低，但 2024 年 1-6 月有所提升。另一方面，由于在 2020 年至 2022 年期间人员跨区域流动减少，公路车领域的市场需求整体下滑。同时，公司前期在该领域的研发投入不足，导致公司该类型客车相关产品未形成差异化的竞争优势、相关产品的毛利率水平相对较低。2023-2024 年，随着旅游市场和海外市场的快速复苏，客运市场实现快速增长，公司逐步提升高毛利产品的销售占比及渠道扩展，优化产品结构。同时，公司逐步加大公路车领域的研发投入，提升公司产品的竞争力，使得公司整体毛利率有所提升。

（2）销售区域方面

最近三年一期，公司主营业务分区域的销售及毛利率情况如下：

单位：万元

期间	项目	主营业务收入	占比	毛利率
2024 年 1-6 月	国内	530,366.93	57.05%	7.73%
	海外	399,358.16	42.95%	14.38%
	合计	929,725.09	100.00%	10.59%
2023 年	国内	862,011.39	48.33%	5.60%
	海外	921,512.30	51.67%	16.97%
	合计	1,783,523.69	100.00%	11.47%
2022 年	国内	1,159,844.01	67.17%	7.54%
	海外	566,883.95	32.83%	12.03%
	合计	1,726,727.96	100.00%	9.01%

2021年	国内	966,344.33	67.03%	6.85%
	海外	475,243.46	32.97%	10.98%
	合计	1,441,587.79	100.00%	8.21%

从销售区域的情况来看，公司海外的销售毛利率分别为 10.98%、12.03%、16.97%和 14.38%，总体稳中有升；国内毛利率分别为 6.85%、7.54%、5.60%和 7.73%，整体较低。由于国内客车销售业务的市场竞争较为激烈等因素影响，使得公司国内的销售毛利率总体较低。近年来，公司一方面逐步加大海外市场的营销力度，增加海外市场份额；另一方面，公司亦逐步加大新产品、新技术的研发力度，提升公司产品的市场竞争力，使得公司的主营业务毛利率总体有所提升。

4、期间费用情况分析

报告期内，公司的期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
销售费用	47,117.22	117,466.75	97,642.68	75,359.55
管理费用	25,309.91	57,105.20	46,000.42	44,846.46
研发费用	33,247.45	74,892.26	67,736.53	64,310.43
财务费用	302.64	-8,762.64	-13,932.53	9,249.64
期间费用合计	105,977.22	240,701.57	197,447.10	193,766.08
营业收入	976,263.97	1,939,984.82	1,824,040.90	1,541,841.59
期间费用率	10.86%	12.41%	10.82%	12.57%

最近三年一期，公司的期间费用率总体较为稳定。公司的费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司简称	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2021年度
宇通客车	14.45%	15.37%	18.81%	17.34%
中通客车	9.13%	17.42%	14.30%	17.78%
安凯客车	13.06%	16.40%	23.93%	22.36%
*ST 亚星	7.93%	25.45%	17.08%	27.41%
平均值	11.14%	18.66%	18.53%	21.22%
金龙汽车	10.86%	12.41%	10.82%	12.57%

最近三年一期，公司的期间费用率未高于同行业可比公司，费用的管控情况

总体较好。

(三) 公司目前处于转型升级过程，研发投入较大

根据公司发展战略，公司将抓住“制造强国”“质量强国”“交通强国”“网络强国”“数字中国”建设机遇，认真贯彻新发展理念，集中精力做好科技创新、国际化经营、数字化转型和对外合作等，推动产业结构由传统客车向新能源商用车转型，发展模式从传统制造到服务型制造转型，增长方式由规模增长向“规模+效益+价值创造”转型。因此，公司目前处于转型升级的关键时期，近年来持续加大对新产品、新技术和海外市场的研发投入。2021-2023年，公司投入的研发费用分别为64,310.43万元、67,736.53万元和74,892.26万元，研发费用的支出短期内对公司的当期盈利能力造成一定压力。

(四) 公司产能利用率不足，生产基地较为分散

公司最近三年的产能利用率约在60%左右，产能利用率仍有较大提升空间，规模效应未能充分发挥，对固定成本的摊薄作用减弱，对公司盈利存在负面影响。

此外，公司整车生产制造分散在金龙客车、金龙旅行车和苏州金龙三家子公司，生产基地较为分散，增加公司整体的运营成本。且三家子公司工厂同质性较高，每家子公司均拥有各自的生产、采购、销售等完整体系，降低整体的运营效率，进一步降低了公司的整体盈利能力。

综上所述，公司整体盈利水平受行业周期性波动、公司销售毛利率、研发投入和产能利用率等因素影响，但2023年随着旅游市场和海外市场的快速复苏，带动了客车市场需求实现快速增长，公司抓住行业发展机遇，加大海外市场营销力度并不断优化产品销售结构，使得公司近年来的主营业务毛利率实现逐步提升，盈利能力有所改善。2023年公司实现归属于公司所有者的净利润为7,509.68万元，成功实现了扭亏为盈，扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润实现大幅减亏，公司经营情况得到明显改善。

为充分向广大投资者揭示投资风险，公司补充如下风险提示：

2019-2023年度，公司扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润分别为-8,941.39万元、-17,280.97万元、-78,547.47万元、-59,613.89万元和-35,519.02

万元，最近五年连续为负；2024年1-6月，公司扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为-9,679.49万元，亏损金额较上年同期增加4,772.13万元。公司最近五年毛利率平均值为11.22%，盈利能力相对有限。敬请广大投资者审慎理性决策，注意投资风险。

二、说明在公司盈利能力薄弱、业绩持续下滑的情况下，新能源补助退坡对公司持续经营的影响，以及后续为提振主业、改善经营的应对措施

（一）在公司盈利能力薄弱、业绩持续下滑的情况下，新能源补助退坡对公司持续经营的影响

1、新能源汽车购置补贴政策已于2022年12月31日终止

根据财政部等四部委于2021年12月31日发布的《关于2022年新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，2022年，新能源汽车补贴标准在2021年基础上退坡30%；城市公交、道路客运、出租(含网约车)、环卫、城市物流配送、邮政快递、民航机场以及党政机关公务领域符合要求的车辆，补贴标准在2021年基础上退坡20%。并且，此次颁布的新能源汽车购置补贴政策于2022年12月31日终止，2022年12月31日之后上牌的车辆不再给予补贴。

2、新能源补助退坡对公司持续经营的影响相对有限

新能源补助的发放对象是新能源汽车购买用户，主要影响是释放客户的需求和鼓励客户购买新能源类车辆，长期看，对客车需求总量的影响相对有限。由于公交领域的需求主要为新能源客车，因此新能源补助的退坡提振了公司2022年公交车的销量，同时对公司2023年的公交车的销售造成一定不利影响。但2023年，公司在新能源补助已退坡的背景下，抓住海外市场 and 旅游市场需求的快速增长，加大相关领域的营销力度和资源投入，使得公司的营业收入在2022年的基础上进一步增长6.36%，综合毛利率在2022年的基础上总体提高了2个百分点，2023年公司实现归属于公司所有者的净利润为7,509.68万元，成功实现了扭亏为盈，公司经营情况持续改善。

因此，新能源补助的退坡对公司持续经营的影响相对有限。

（二）后续为提振主业、改善经营的应对措施

根据公司发展战略规划，未来公司将坚持创新驱动和高质量发展，加快转型升级。具体措施如下：

1、提升产品附加值，推动产品高端化转型。一是国内市场着力打造拳头产品，提升市场占有率和附加值，加快全系列产品的新能源化和智能网联化。二是智能网联产品依托现有自动驾驶平台，积极推进示范应用及商业化运营。三是产业链依托权属企业完善车联网、汽车电气、车身、底盘等业务，向产业链价值链中高端攀升。

2、围绕“双碳”战略，大力发展新能源汽车。一是新能源“三电”系统重点培育自主研发及产业化能力，同时深化与省内外汽车产业链的合作。二是燃料电池汽车抓住国家示范城市群机遇，推动氢能车辆示范运营。三是开发典型工况场景的新能源中重卡产品，及适用城市、城乡物流市场的轻卡、微卡产品。

3、在巩固公交车、公路车业务的同时，大力拓展专用车业务，着力培育新增量。包括健全特种车产品系列，加大“移动医院”系列产品推广应用力度，关注新消费发展机会，打造高性价比新产品等。

4、深耕海外市场，融入国内国际双循环。一是瞄准欧洲等国家新能源汽车推广应用提速趋势，扩大高技术含量、高附加值的新能源产品出口。二是以“一带一路”沿线国家为突破口，通过本土化合作，打造若干境外产能合作示范基地。三是对标世界一流商用车企业，深化与国际一流商用车企业的战略合作。

5、推进制造业与服务业融合，发展服务型制造。一是打通配件销售、物流服务、充电服务、换电服务、车联网数据服务等生态链，提供全栈式的能源与服务解决方案。二是结合示范园区商业化运营成果，持续拓展智慧交通应用场景，不断打造智慧交通领域示范样板。三是加快发展产品实景运营模式的城配物流项目、城市物业、城市环卫项目。

6、推进降本增效，提升盈利能力。一是加快推动“三龙”整合，减少内部同质化竞争，实现良性发展。二是加速“三龙”技术、产品标准的统一，推进关键零部件的通用化、模块化，推进产品线的平台化、系列化，进一步放大规模效

应。三是强化风险管控和应收账款催收管理，进一步挖潜增效，提升盈利能力。

问题三、关于存贷双高。半年报显示，公司期末货币资金、交易性金融资产、债权投资（含一年内到期的债权投资）等有息资产余额合计 102.16 亿元，其中受限资产 21.71 亿元。报告期末短期借款、长期借款、一年内到期的非流动负债等有息负债余额合计 60.66 亿元，远低于有息资产规模。此外，公司今年来披露称拟注册发行债务融资工具不超过 60 亿元以及以向特定对象发行股票募资 3 亿元。

请公司：（1）补充披露有息资产的具体明细，包括产品类型、期限、利率、日均余额、起始时间、资产受限情况等，自查货币资金和金融资产的完整性、真实性，是否存在关联方资金占用的情形；（2）补充披露期末有息负债的具体情况，包括借款类型、增信措施、利率、期限、金额、具体用途等；（3）补充披露公司债务融资工具、向特定对象发行股票等资本市场融资相关进展，结合问题（1）（2）以及公司业务模式、营运周期、日常运营资金需求等情况，说明公司在维持大额存款的同时，借入大额有息债务并筹划资本市场融资的原因及合理性。

【回复】

一、补充披露有息资产的具体明细，包括产品类型、期限、利率、日均余额、起始时间、资产受限情况等，自查货币资金和金融资产的完整性、真实性，是否存在关联方资金占用的情形

截至 2024 年 6 月 30 日，公司有息资产余额 1,021,484.52 万元，扣除受限资产后有息资产余额为 804,471.78 万元，具体构成和情况如下：

单位：万元

项目	金额	受限资产金额
货币资金	554,603.65	127,682.24
交易性金融资产	225,652.34	-
债权投资（包括一年内到期的债权投资）	241,228.53	89,330.50

项目	金额	受限资产金额
合计	1,021,484.52	217,012.74

(一) 货币资金

截至 2024 年 6 月 30 日，公司货币资金日均余额为 565,528.88 万元，其他具体情况如下：

单位：万元

项目	金额	受限资产金额	产品类型	产品期限	利率范围(年)	受限原因
库存现金	5.21	-	库存现金	-	-	-
银行存款和其他货币资金	554,598.44	127,682.24	银行活期存款、银行定期存款	活期；一个月至一年定期	活期利率；定期利率 1.00%-5.89%	因业务原因受限和诉讼受限，以及因银行承兑汇票保证金、信用证保证金、汽车按揭消费性贷款担保保证金、保函保理保证金、远期结售汇保证金等原因受限
合计	554,603.65	127,682.24	-	-	-	-

(二) 交易性金融资产

截至 2024 年 6 月 30 日，公司交易性金融资产日均余额为 280,633.62 万元，其他情况如下：

单位：万元

项目	金额	受限资产金额	产品类型	产品期限	利率范围(年)	受限原因
银行理财产品	225,652.34	-	银行结构性存款	一个月至一年	1.37%-3.30%	-
合计	225,652.34	-	-	-	-	-

(三) 债权投资

截至 2024 年 6 月 30 日，公司债权投资日均余额为 227,256.01 万元，其他情况如下：

单位：万元

项目	金额	受限资产 金额	产品 类型	产品期限	利率范围 (年)	受限原因
债权投资(包括 一年内到期的 债权投资)	241,228.53	89,330.50	银行 大额 存单	半年至三 年	1.60%-3.5 5%	质押用于开 具银行承兑 汇票和银行 借款

经公司自查,公司的货币资金和金融资产完整、真实,不存在被关联方非经常性资金占用的情形。

二、补充披露期末有息负债的具体情况,包括借款类型、增信措施、利率、期限、金额、具体用途等

截至2024年6月30日,公司有息负债余额598,096.70万元,具体构成和情况如下:

单位:万元

借款类型	借款本息	增信措施	利率(年)	期限	具体用途
银行贷款	577,349.06	信用、保证、 抵押或质押	1.20%-5.00 %	半年至 十年	固定资产投资、 支付贷款和补充 流动资金
信托贷款	247.64	信用	2.00%	一年至 三年	支付贷款和用于 研发
国开发展基金有 限公司夹层投资	20,500.00	回购承诺	1.2%	十年	用于固定资产投资
合计	598,096.70	-	-	-	-

三、补充披露公司债务融资工具、向特定对象发行股票等资本市场融资相关进展,结合问题(1)(2)以及公司业务模式、营运周期、日常运营资金需求等情况,说明公司在维持大额存款的同时,借入大额有息债务并筹划资本市场融资的原因及合理性。

(一) 补充披露公司债务融资工具、向特定对象发行股票等资本市场融资相关进展

1、债务融资工具融资相关进展

(1) 2022年度债务融资工具注册及发行情况

2022年5月，公司召开第十届董事会第十四次会议，2022年6月公司召开2022年第二次临时股东大会同意公司申请注册发行债务融资工具，发行规模合计不超过人民币60亿元。

2022年11月，公司收到中国银行间市场交易商协会“中市协注〔2022〕SCP429号”《接受注册通知书》，同意公司15亿元的中期票据注册额度，注册额度有效期为2年，该注册额度于2024年11月7日失效。2022年11月，公司收到中国银行间市场交易商协会“中市协注〔2022〕MTN1057号”《接受注册通知书》。同意公司15亿元的超短期融资券注册额度，注册额度有效期为2年，该注册额度于2024年11月7日失效。

截至本回复出具日，因该类债务融资工具的融资成本较高，公司尚未依据前述注册批复实际发行超短期融资券、中期票据，且无存量债务融资工具余额。

（2）2024年度拟开展债务融资工具情况

鉴于公司2022年度债务融资工具的注册批复于2024年11月7日到期，为储备银行间市场融资渠道，公司于2024年3月召开第十一届董事会第四次会议、2024年3月召开2024年第一次临时股东大会同意公司申请注册发行债务融资工具，发行规模合计不超过人民币60亿元，并拟于公司2022年度债务融资工具的注册批复到期后重新申报注册。

2、向特定对象发行股票事项进展

公司2024年度以简易程序向特定对象发行股票事项已经公司2023年度股东大会授权，公司于2024年7月15日召开第十一届董事会第六次会议和第十一届监事会第五次会议，审议通过了关于公司以简易程序向特定对象发行股票的相关议案并予以公告。

截至本回复出具日，公司2024年度以简易程序向特定对象发行股票事项仍在筹备中，公司将结合一二级市场情况择机决定该事项的申报时点，并及时进行信息披露。

（二）结合问题（1）（2）以及公司业务模式、营运周期、日常运营资金需求等情况，说明公司在维持大额存款的同时，借入大额有息债务并筹划资本市场融资的原因及合理性

一、公司在维持大额存款的同时，借入大额有息债务的原因及合理性

2024年6月末，公司有息资产余额1,021,484.52万元，扣除受限资产后有息资产余额为804,471.78万元，有息负债余额598,096.70万元。

一方面，公司销售收款和采购付款周期存在一定期限错配，因此公司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。公司所处汽车制造业属于资金密集型行业，截至2024年6月30日，金龙汽车应付账款和应付票据金额占经营性流动资产总额的比例为125.11%，而同行业的宇通客车应付账款和应付票据金额占经营性流动资产总额的比例为94.57%。截至2024年6月30日，公司应付账款（包含应付票据）中1年以内到期金额1,241,656.20万元。公司未来需支付的资金金额较高，短期支付压力较大，因此公司需要保持一定规模的存款以备付。

另一方面，公司的有息负债中的长期借款（含一年内到期的长期借款）524,938.30万元，其他非流动负债（国开发展基金有限公司夹层投资）20,500.00万元，合计占全部有息负债比例为91.20%，主要用于公司的固定资产、新产品研发等长期投入。而公司近年账面有息资产的增长，主要是受国内外销售收入结构占比变化的暂时性影响。近年公司外销比例上升，外销客户的信用周期较短，但供应商信用周期未有明显变化，导致在外销比例提升时，公司账面有较大金额的货币资金暂时性留存。后续若外销比例下降或维持稳定时，公司经营性净支出的流动性压力将增大，因此该部分账面留存资金无法用于公司固定资产、新产品研发等长期投资，公司须以外部融资方式获取长期资本。

综上，考虑到公司流动负债较高，以及账面有息资产留存原因，未来1年的资金支付需求，金龙汽车在较大金额存款情况下持续债务融资具备合理性。

二、公司筹划资本市场融资的原因及合理性

公司1993年在上交所挂牌上市，自1993年上市至今，公司年度营业收入从

4.24 亿元增长至 194 亿元，经营性流动资产从 1.5 亿元上涨至 87 亿元，经营性流动负债从 0.36 亿元上涨至 147 亿元，而股权融资总额仅 24 亿元，公司主要通过靠自身利润、增加对供应商的经营性负债满足日常经营性资金需求，导致公司资产负债率较高且经营性流动负债高于经营性流动资产，且有赖于债务融资方式补充长期资金。

从资产负债率看，公司的资产负债率远高于同行业上市公司，亟需优化资本结构，保障公司提升核心竞争力。汽车工业是典型的资本技术密集型产业，对企业的技术研发能力和资金实力有较高要求。公司新车型、新技术的研发投入、引进先进技术和优秀人才、拓展营销服务网络、扩展海外市场等方面均迫切需要大量的资金支持，仅依靠自有资金预计无法完全满足公司的资金需求。截至 2024 年 6 月 30 日，公司资产负债率高达 84.77%，远高于行业内其他可比公司（宇通客车 59.58%、中通客车 66.45%、安凯客车 71.29%），预计单一依靠债务融资方式难以为继。通过股份发行将有助于降低公司的资产负债率并优化公司资本结构，从而降低公司的财务杠杆和综合资金成本，进而保障公司战略规划得以有力实施与稳步推进。

问题四、关于其他应收款。半年报显示，公司期末其他应收款账面余额 6.92 亿元，已计提坏账准备 4.8 亿元，其中 5 年以上的其他应收款账面余额 3.05 亿元，占比 44.08%。请公司（1）列示 5 年以上其他应收款前五大应收对象情况，包括名称、交易背景、交易金额、款项性质、关联关系、相关资产或服务履约时间等；（2）结合公司业务模式、销售模式、现金流情况等，对照同行业可比公司，说明产生大额长账龄其他应收款的原因及合理性，说明是否实际流向控股股东或关联方，是否涉及利益输送情形。请年审会计师对问题（2）发表意见。

【回复】

一、列示 5 年以上其他应收款前五大应收对象情况，包括名称、交易背景、交易金额、款项性质、关联关系、相关资产或服务履约时间等；

2024 年 6 月 30 日，公司 5 年以上其他应收款前五大应收对象情况如下：

单位：万元

单位名称	交易背景	款项的性质	期末余额	最近三年交易金额	账龄（资产履约时间）	是否为关联方
贵阳龙行神州旅游客运有限公司	客户违约未偿还汽车信贷款，公司承担回购担保责任，为客户垫付汽车信贷款	汽车信贷担保垫付款项	3,706.91	0.00	5 年以上	否
广东童安校车服务有限公司			2,466.52	0.00	5 年以上	否
沈阳宾城汽车旅游有限公司			1,523.61	0.00	5 年以上	否
河南豫辉旅游客运服务有限公司			1,273.84	0.00	5 年以上	否
贵州欢乐假期旅游客运有限公司			1,206.39	0.00	5 年以上	否

公司其他应收款中主要为应收汽车车信贷担保垫付款。截至 2024 年 6 月 30 日，应收汽车信贷担保垫付款余额 50,433.05 万元，占其他应收款账面余额 72.85%。

由上表可知，5 年以上前五大的其他应收款均为应收客户的汽车信贷担保垫付款，主要系公司往期销售产生的垫付款，客户通过向银行等金融机构办理汽车信贷业务向公司采购整车，后续向银行等金融机构分期支付信贷款，若不能如期履约付款，公司承担汽车信贷回购担保责任为客户垫付逾期款。

为应对长账龄的汽车信贷担保垫付款，公司实施了包括技术手段（如锁车）和法律手段（如诉讼、仲裁）在内的多元化催收策略，并安排专人追收应收款项，定期跟踪回款，以提高回收效率。对于具备还款能力的客户，公司加大了财产保全和执行力度，确保债务人的资产不被非法转移或隐匿，从而保障债权的实现；对于无财产可执行的客户，公司持续监控其财产状况，一旦发现可执行财产，立即向法院申请执行，以实现债权的回收。对符合拒不执行判决、裁定罪条件的情形，公司积极向司法机关移送，依法追究债务人的刑事责任。通过上述综合性的催收策略，公司旨在提高信贷担保垫付款项的回收率，降低相应的财务风险。

二、结合公司业务模式、销售模式、现金流情况等，对照同行业可比公司，说明产生大额长账龄其他应收款的原因及合理性，说明是否实际流向控股股东或关联方，是否涉及利益输送情形。

（一）结合公司业务模式、销售模式、现金流情况等，对照同行业可比公司，说明产生大额长账龄其他应收款的原因及合理性

公司大额长账龄其他应收款主要为应收汽车信贷担保垫付款，由汽车信贷担保销售模式形成。

汽车信贷担保销售模式下，公司将车辆销售给客户，客户支付定金或首付款后，通过与银行等金融机构签订按揭贷款协议，由银行等金融机构为客户支付合同剩余价款，客户后续年度分期支付银行等金融机构按揭贷款。如客户不能如期履约付款，公司承担按揭贷款回购担保责任为客户垫付按揭贷款，向银行等金融机构支付客户逾期未还贷款，形成应收客户的汽车信贷担保垫付款。

客户办理按揭贷款业务时，需提供车辆抵押担保和法人股东（或自然人）连带担保责任，公司为客户垫付款项后，车辆抵押权以及银行等金融机构对客户的债权由公司受让。

公司已建立汽车信贷担保销售相关的风险防范机制，具体包括：（1）调查客户银行征信及其他资信了解客户是否存在信用问题；（2）实地考察客户办公场所、购车用途、经营线路、现金流情况和收入支出情况了解客户经营管理能力和偿债能力；（3）调查客户关联股东或关联企业判断是否具备担保能力；（4）客户提车前根据客户综合情况和订单情况进行逐层审批，审批材料符合条件后给予提车；（5）每月与贷款银行进行客户还款跟踪，如有客户未能及时还款的，由融资专员督促客户还款及告知相关业务员进行催款；（6）建立担保业务台账，月初月末通过银行查询贷款客户是否存在还款欠缺并及时对客户进行电话及微信沟通，在未发生代垫前给予通知；（7）公司发生垫付后，通过办理车辆抵押登记、增加担保方、远程锁车、资产保全和诉讼等措施催收回款，确保公司利益最大化。

汽车信贷担保销售模式是客车行业较为通用、成熟的销售模式，有利于扩大整车厂产品的市场占有率，加快公司资金回收。同时对于客户可以利用整车厂良

好的资信等级和高质量的成熟产品，取得较低资金成本的信贷支持。

同行业可比上市公司宇通客车、中通客车和安凯客车均有客户采用按揭贷款模式进行结算。通过巨潮资讯查询到同行业可比上市公司均有为客户办理汽车信贷提供担保情形，具体如下：

（1）宇通客车 2023 年年度报告中披露，客户通过选择合适的金融工具和融资方融资购车，公司对部分业务承担回购责任，截至报告期末，公司为此承担的回购责任余额为 50.80 亿元，其中本公司与郑州安驰融资担保有限公司合作的按揭贷款业务承担回购责任 25.13 亿元。

（2）中通客车 2023 年年度报告中披露，根据公司与相关金融机构签订的合作协议，公司对部分客户选择通过合适的融资方式融资购车承担回购担保责任，截止 2023 年 12 月 31 日，公司为此承担的回购担保责任余额为 97,470.25 万元。

（3）安凯客车 2023 年年度报告中披露，公司部分产品对信誉良好的客户采用按揭销售模式，客户将所购客车抵押给银行作为按揭担保，期限最长为五年。根据汽车消费贷款合作协议，按揭期内客户如果连续三期或逾期时间超过三个月未向银行支付按揭款，公司自愿无条件代借款人偿还借款人未偿还的贷款本息或自愿无条件的回购客户车辆，回购价款不低于客户拖欠银行的按揭贷款本息。

截至 2023 年 12 月 31 日止，公司为客户提供的个人消费贷款担保余额为 698.73 万元，为法人单位提供按揭担保余额为 20,411.43 万元。此事项导致公司于 2023 年 12 月 31 日因法人客户按揭逾期代垫款余额为 17,375.53 万元，并计提坏账准备 11,907.75 万元；因个体客户按揭逾期代垫款余额 2,660.87 万元，并计提坏账准备 2,569.01 万元。

综上所述，公司大额长账龄其他应收款主要为应收汽车信贷担保垫付款，由于客户出现经营困难、停止经营或破产清算等问题造成按揭贷款逾期未付，公司承担按揭贷款回购担保责任为其垫付贷款，应收汽车信贷担保垫付款长期未收回具有商业合理性。

（二）说明是否实际流向控股股东或关联方，是否涉及利益输送情形

汽车信贷担保销售模式下形成的汽车信贷担保垫付款，系公司因承担汽车信

贷担保责任为客户垫付款而向贷款银行支付的垫付款，并非直接向客户支付资金而形成的应收款项，同时客户所购置的车辆均设有抵押权，客户无法采取出售、抵押等方式利用车辆进行融资变现。公司为客户垫付按揭款，资金直接流向银行等金融机构，不存在资金流向控股股东或其控制的关联方的情形。客户与公司控股股东或关联方不存在关联关系，不存在通过大额长账龄其他应收款将上市公司资金转移流向控股股东或关联方、进行利益输送的情形。

因此，公司不存在资金实际流向控股股东或其控制的关联方的情况，亦不存在向控股股东或关联方不当输送利益、损害上市公司的情形。

三、年审会计师意见

（一）核查程序

1、获取期末其他应收款明细表，对大额长账龄其他应收款向公司管理层了解产生原因和长期挂账原因，分析大额长期其他应收款商业合理性。

2、查阅同行业可比公司是否存在汽车信贷担保销售模式，为客户办理汽车信贷提供担保情形。

3、获取报告期其他应收款明细账、期末余额明细表和公司关联方清单，关注是否存在关联交易或关联方往来，关注公司是否存在向控股股东或关联方不当输送利益、损害上市公司的情形。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为金龙汽车大额长账龄其他应收款主要为汽车信贷担保垫付款，期末存在大额长账龄其他应收款具有商业合理性。未发现公司向控股股东或关联方不当输送利益、损害上市公司的情形。

特此公告。

厦门金龙汽车集团股份有限公司董事会

2024年11月15日