证券代码:000868 证券简称:*ST安凯 公告编号:2019-066

安徽安凯汽车股份有限公司
关于对深圳证券交易所年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

安徽安凯汽车股份有限公司(以下简称"公司"或"安凯客车")于2019年6月20日收到深圳证券交易所下发的《关于对安徽安凯汽车股份有限公司的年报问询函》(公司部年报问询函[2019]第68号)(以下简称"年报问询函"),公司及年审会计师对相关问题进行了认真分析、核实,就年报问询函的问题进行了回复。现将相关回复公告如下:

1、报告期内,你公司实现营业收入31.47亿元,同比下降42.25%;归属于上市公司股东的净利润-8.93亿元,同比下降288.15%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-9.29亿元,同比下降214.04%;经营活动产生的现金流量净额-3.45亿元。你公司客车年销量同比下滑15.83%;毛利率为4.72%,同比下滑5.4个百分点。

(1)请分析报告期毛利率同比下降的原因,对比同行业上市公司毛利率水平说明你公司报告期毛利率与行业整体变化情况是否一致。

(2)请对比同行业公司说明你公司报告期营业收入同比下降、净利润亏损加大的原因及合理性。请结合你公司的产品结构、业务模式、盈利模式、市场竞争情况说明你公司的主营业务盈利能力,订持续经营能力是否存在重大不确定性及你公司拟采取的改善经营、争取消除退市风险警示的措施。

(3)你公司客车销量下滑15.85%而整车营业收入下滑32.79%,请说明你公司客车售价或销售结构发生了何种变化。

回复:

(1)请分析报告期毛利率同比下降的原因,对比同行业上市公司毛利率水平说明你公司报告期毛利率与行业整体变化情况是否一致。

1)公司2018年毛利率相较于去年同期下降原因

公司2018年销量、营业收入、营业成本、毛利率与上年同期相比变化情况如下:

表一:按产品结构分类

单位:万元

产品结构	销量			营业收入			营业成本			毛利率		
	2018年	2017年	同比增减	2018年	2017年	同比增减	2018年	2017年	同比增减	2018年	2017年	同比增减
大型客车	2,855	4,025	-29.07%	160,936	310,854	-48.23%	152,137	272,836	-44.24%	5.47%	12.23%	-6.76%
中型客车	2,328	2,469	-5.71%	76,794	74,099	3.64%	74,324	69,915	6.31%	3.22%	5.65%	-2.43%
小型客车	2,154	2,223	-3.10%	43,392	34,391	26.18%	42,109	31,787	32.47%	2.96%	7.57%	-4.61%
其他				33,558	125,547	-73.27%	31,259	115,206	-72.87%	6.85%	8.24%	-1.39%
合计	7,337	8,717	-15.83%	314,680	544,891	-42.25%	299,829	489,743	-38.78%	4.72%	10.12%	-5.40%

表二:按产品系列分类

单位:万元

产品系列	销量			营业收入			营业成本			毛利率		
	2018年	2017年	同比增减	2018年	2017年	同比增减	2018年	2017年	同比增减	2018年	2017年	同比增减
传统车	4,607	6,166	-25.28%	119,464	190,114	-37.16%	117,718	171,786	-31.47%	1.46%	9.64%	-8.18%
新能源车	2,730	2,551	7.02%	161,658	229,229	-29.48%	150,852	202,753	-25.60%	6.68%	11.55%	-4.87%
其他	-	-	-	33,558	125,548	-73.27%	31,259	115,206	-72.87%	6.85%	8.24%	-1.39%
合计	7,337	8,717	-15.83%	314,680	544,891	-42.25%	299,829	489,743	-38.78%	4.72%	10.12%	-5.40%

根据表一和表二,2018年,营业毛利率相较于去年同期下降了5.4%,进而影响了产品的盈利能力,毛利率下降主要受以下几方面因素影响:

①宏观环境及客车生产模式影响。公司2018年各类车型毛利率较上年同期处于下降趋势,客车业务属于订单式生产,根据客户需求,公司2018年产品结构有所变化,产品销售以毛利较低的中轻型车为主,毛利较高的大型车大幅下滑。

②新能源产品结构调整及补贴退坡影响。公司2018年销售新能源车辆2,730台,较上年同期增长了7.02%,但2018年新能源产品销售中,大型车销量较上年同期大幅下降;同时,新能源补贴政策调整,财政补贴资金占新能源汽车销售收入的比例有所下降,导致2018年新能源产品毛利率较上年同期下降了4.87%。

③传统客车领域市场不景气。公司2018年销售传统车4,607台,较上年同期下降了25.28%,营业收入和营业成本较上年同期均处于下降趋势,因产品结构调整,传统车毛利率较上年同期下降了8.18%。

④同时售规模下降,产品固定费用分摊较上年同期处于上升趋势,导致营业成本下降幅度小于营业收入下降幅度。

以上主要因素导致公司2018年度毛利率相较于去年同期下降较大。

2)2018年同行业4家可比上市公司经营情况如下:

单位:万元

企业名称	2018年			2017年			毛利率同比增减
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
宇通客车	3,174,584.46	2,370,609.07	25.33%	3,322,194.88	2,447,863.83	26.32%	-0.99%
中通客车	607,859.06	508,587.00	16.33%	785,157.92	671,311.42	14.50%	1.83%
金龙汽车	1,829,051.51	1,572,586.74	14.02%	1,773,608.40	1,441,152.34	18.74%	-4.72%
安凯客车	314,679.92	299,829.77	4.72%	544,891.64	489,743.85	10.12%	-5.40%
扬州亚星	245,758.64	199,263.90	18.92%	238,672.98	195,546.95	18.07%	0.85%

数据来源:上市公司2018年年度报告。

根据上表,从毛利率来看,2018年,4家可比上市公司毛利率相比去年同期除中通客车和亚星客车以外,宇通客车、金龙汽车均出现不同程度下降,宇通客车下降0.99%,金龙汽车下降4.72%。公司报告期毛利率与行业整体变化情况基本一致。

(2)请对比同行业公司说明你公司报告期营业收入同比下降、净利润亏损加大的原因及合理性。请结合你公司的产品结构、业务模式、盈利模式、市场竞争情况说明你公司的主营业务盈利能力,订持续经营能力是否存在重大不确定性及你公司拟采取的改善经营、争取消除退市风险警示的措施。

1)公司2018年营业收入下降、净利润亏损情况及主要原因

①公司2018年营业收入情况

单位:万元

产品结构	2018年			2017年			销量差异	单价收入差额
	销量(辆)	收入	单台收入	销量(辆)	收入	单台收入	-	-
大型客车	2,855	160,936	56.37	4,025	310,854	77.23	-1,170	-20.86
中型客车	2,328	76,794	32.99	2,469	74,099	30.01	-141	2.98
小型客车	2,154	43,392	20.14	2,223	34,391	15.47	-69	4.67
其他	-	33,558	-	-	125,547	-	-	-
合计	7,337	314,679.92	-	8,717	544,891.64	-	-1,380	-

2018年公司实现营业收入31.47亿元,相较于去年同期下降了42.25%,主要受以下几方面因素影响:

a、合并报表范围变化影响。2017年起并实现的营业收入中包含安凯车桥贡献的营业收入88,081.29万元。原子公司安凯车桥自2017年9月起不再纳入合并报表范围,2018年营业收入中不包含安凯车桥的营业收入,因此相较于去年同期营业收入变动较大。

b、销售规模下降影响。2018年公司实现客车销量7,337台,相较于去年同期下降了15.83%,由于销量规模下降影响营业收入约52,875.51万元。

c、销售产品结构变化影响。2018年大型车单台收入相较于去年同期下降20.86万元。主要系新能源国补退坡影响所致。上述变化导致营业收入减少59,558.61万元。

以上因素累计影响营业收入金额约20.06亿元。

2018年同行业4家可比上市公司营业收入情况:

单位:万元

企业名称	营业收入		
	2018年	2017年	同比增减
宇通客车	3,174,584.46	3,322,194.88	-4.44%
中通客车	607,859.06	785,157.92	-22.58%
金龙汽车	1,829,051.51	1,773,608.40	3.13%
亚星客车	245,758.64	238,672.98	2.97%

数据来源:上市公司2018年年度报告。

根据上表,从营业收入来看,2018年,4家可比上市公司营业收入相比去年同期除金龙汽车和亚星客车以外,宇通客车、中通客车均出现不同程度下降,宇通客车下降4.44%,中通客车下降22.58%。

②公司2018年净利润亏损情况

2018年度归属于母公司所有者的净利润为-8.93亿元,扣非后归属于母公司所有者的净利润为-9.29亿元,较2017年度降幅较大,主要原因是本期毛利率相比去年同期降幅较大,计提较大金额的资产减值损失,递延所得税资产冲回等因素所致。

a、毛利率相比去年同期降幅较大。具体详见问题1、(1)内容。

b、计提的资产减值损失情况。具体详见问题5回复内容。

c、递延所得税资产冲回情况。具体详见问题16回复内容。

2018年同行业4家可比上市公司归属于母公司的净利情况:

单位:万元

企业名称	归属于母公司所有者的净利润		
	2018年	2017年	同比增减
宇通客车	230,149.44	312,919.39	-26.45%
中通客车	3,657.13	19,121.17	-80.87%
金龙汽车	15,886.59	47,886.52	-66.82%
亚星客车	1,307.22	4,281.84	-69.47%

数据来源:上市公司2018年年度报告。

根据上表,从归属于母公司所有者的净利润来看,受宏观经济影响,2018年主要客车企业盈利能力呈不同程度下降。

2)公司拟采取的改善经营、争取消除退市风险警示的措施

a、坚持以效益为中心,狠抓产品品质,积极争取有利润的销售和经营。2019年加大产能优化配置,积极瘦身,精干员工队伍和优化子公司管理模式,以此为契机全面提升生产效能,降低人工成本和固定费用支出,改善经营效益。

b、坚守底线思维,积极整合资源,盘活存量,压缩外包,控制材料成本,降低物料消耗和各项费用,增强公司盈利能力。发扬艰苦奋斗作风,主动过"苦日子、紧日子",全力贯彻落实底线预算的要求,努力改变成本劣势,增强企业持续盈利能力。

c、坚定市场导向,实施精准营销,提升订单质量;强化资源的快速回笼,从严管控和防范风险损失。强化应收账款催收,坚持回款与销车同等重要,将回款作为当前一项极为迫切而重要的工作专项推进,成立回款专项推进小组,全力调度内外部资源,努力降低应收账款总额,规避资金压力,减少财务费用支出。

d、扩大财务管理的广度和深度,做好预算管控,强化责任,设计整合理念化,采购要力求降低,生产要杜绝浪费,营销要严格费用预算和规范支出,系统努力提升成本的市场竞争优势;强化节流,倡导效益优先,严肃售价管理,严控应收账款,加强存货清理,加强物料"六个对",强调部件优质化通用化,积极构建综合竞争优势的成本平台;强化管控,一切支出从严,严格预算下的投入和支出。创新提升外购件议价能力,鼓励降低生产费用和购物科损耗,严控无效浪费和异常风险。

(2)请结合你公司报告期营业收入、成本、毛利率等与上年同期相比变化情况说明:

①公司报告期内主营业务分产品、分销模式、分区域情况:

单位:万元

项目	2018年	2017年	同比增减
分产品			
大型客车	160,936.36	310,854.23	-48.23%
中型客车	76,794.09	74,099.00	3.64%
小型客车	43,392.09	34,391.15	26.18%
其他	33,558.48	125,547.27	-73.27%
分销模式			
经销	314,679.92	86,084.55	265.56%
直销		458,806.89	-100.00%
分区域			
华东	74,749.89	1,241.61	5921.00%
华南	34,531.73	39,266.91	-12.06%
华中	53,127.78	76,000.00	-30.09%
华北	52,000.00	68,000.00	-23.53%
西北	30,000.00	45,000.00	-33.33%
西南	70,000.00	90,000.00	-22.22%
东北	30,000.00	45,000.00	-33.33%
海外	20,000.00	30,000.00	-33.33%

根据上表,公司2018年销售以经销为主,2018年,公司实现销售收入31.47亿元,较上年同期下降42.25%,其中,分产品来看,大型客车、中型客车、小型客车均实现销售收入下降,其中大型客车下降48.23%,中型客车、小型客车分别实现销售收入3.64%、26.18%的增长,其中,小型客车增长幅度较大,主要系公司2018年度新能源汽车产品结构调整,小型新能源汽车销量增长,带动小型客车销售收入增长。分区域来看,公司2018年度华东、华南、华中、华北、西北、西南、东北、海外地区均实现销售收入,其中,华东地区销售收入较上年同期增长5921.00%,主要系公司2018年度新能源汽车产品结构调整,华东地区新能源汽车销售收入较上年同期大幅增长。

②公司2018年度毛利率情况

a、2018年新能源车销售和财政补贴情况

单位:辆、万元

新能源车型	销量	营业收入	单台平均收入	国补收入	国补收入占营业收入比(%)	单台平均国补收入
大型车	1,359	96,070.24	70.69	21,125.78	21.99%	15.55
中型车	977	48,817.00	49.97	10,882.25	22.29%	11.14
小型车	394	16,770.36	42.56	2,411.18	14.38%	6.12
合计	2,730	161,657.60	59.22	34,419.21	21.29%	12.61

b、2017年新能源车销售和财政补贴情况

单位:辆、万元

新能源车型	销量	营业收入	单台平均收入	国补收入	国补收入占营业收入比(%)	单台平均国补收入
大型车	1,753	195,862.22	111.73	38,738.09	19.78%	22.10
中型车	795	33,254.32	41.83	13,027.71	39.18%	16.39
小型车	3	112.84	37.61	9.00	7.98%	3.00
合计	2,551	229,229.38	89.86	51,774.80	22.59%	20.30

根据上表,公司2018年销售新能源车辆2,730台,较上年同期增长了7.02%,但新能源财政补贴资金占新能源汽车销售收入的比例及补贴占单台售价的比重均存在下降,主要系产品结构变化及新能源补贴退坡影响所致。

(3)请结合《通知》具体内容,说明新能源财政补贴退坡的情况、对你公司的具体影响及你公司拟采取的应对措施。

2019年3月26日,国家财政部、工信部等4部委正式印发了2019年新能源汽车财政补贴政策(以下简称"2019年补贴政策"),并设置3月26日—6月25日为过渡期,过渡期期间,符合2018年技术指标要求但不符合2019年技术指标要求的销售上牌车辆,按照2018年新能源汽车补贴政策标准的0.1倍补贴,符合2019年技术指标要求的销售上牌车辆按2018年对应标准的0.6倍补贴。

从政策的整体退坡情况来看,2019年补贴政策在2018年政策的基础上平均退坡幅度约50%,同时适度提高了对新能源汽车动力电池系统能量密度、整车能耗、纯电动乘用车续驶里程等门槛要求。此外,2019年补贴政策还要求地方政府过渡期后不再对新能源汽车(新能源公交车和燃料电池汽车除外)给予购置补贴等。

补贴退坡短期会对市场需求和生产企业盈利水平带来一定影响,但不会改变新能源汽车产业长期成长趋势。长远而言,补贴退坡将推动产业加快向市场化方向发展,推动新能源汽车行业由政策驱动向市场驱动转变,有利于行业的长期健康发展。此外,补贴退坡将进一步促进行业的优胜劣汰,拥有核心竞争力的企业在补贴退坡的过程中将持续提升市场份额,实现更快增长。

面对补贴退坡,公司将积极调整产品销售结构,加强成本管控,同时适当调整配置及价格,减少补贴退坡带来的影响。

4、你公司当期前五大客户销售收入占销售收入总额比例为41.42%,请你公司结合经营特点及同行业可比公司情况,说明是否存在对大客户依赖,如大客户发生变化是否对公司生产经营产生重大不利影响;如是,说明公司防范客户过度依赖风险的措施。

回复:

公司2018年前五大客户明细如下:

单位:元

客户名称	营业收入	占本期营业收入的比例(%)
第一名	386,794,674.81	12.29%
第二名	371,841,647.52	11.82%
第三名	226,928,883.85	7.21%
第四名	164,308,465.33	5.22%
第五名	153,452,228.90	4.88%
合计	1,303,325,900.41	41.42%

公司产品多以公交车为主,客户均为各地公交公司;在国家城镇化政策的推进下,尤其是公司的公交客户大部分为二三线城市,随着城市规模扩大,公交市场需求呈上升趋势;随着国家新能源汽车政策引导,原有车辆需要更新换代,新能源汽车市场需求同时在提升。历史数据显示,公司重要客户的采购一直较为稳定,公司近几年前五大客户每年都有不同程度变化,且前五大客户销售额占全年销售收入比重均处于40%左右。

2018年同行业4家可比上市公司前五大客户销售收入占销售收入总额比例情况:

单位:万元

企业名称	营业收入	
	前五大客户销售收入	占销售收入总额比例
宇通客车	324,517.72	10.22%
中通客车	114,947.45	18.92%
金龙汽车	352,799.72	19.29%
亚星客车	100,947.84	41.08%

数据来源:上市公司2018年年度报告。

根据上表,同行业4家可比上市公司前五大客户销售收入占销售收入总额比例平均为22.37%。客户集中度较高。

综上所述,客车行业具有一定的区域性和客户采购周期性的特点,虽然近几年大客户收入占比较高,但具体销售客户每年都有一定变化,公司不存在对大客户的依赖。

5、关于应收账款。你公司报告期末应收账款金额20.83亿元,在营业收入同比下降42.25%的情况下,应收账款同比增长3.71%;报告期末一年以内的应收账款金额13.03亿元,占当年营业收入的41%,较2017年的18%有较大幅度上升。报告期应收账款周转率由2017年的258.39%下降至153.83%。

(1)请说明你公司的信用政策在报告期内是否发生变化,并详细说明营业收入下滑但应收账款同比上升的原因及合理性。

(2)请结合你公司近两年销售商品、提供劳务收到的现金情况分析说明应收账款周转率持续下降对公司资产整体质量及业务运营的影响。

(3)请列表补充披露按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况,包括但不限于欠款单位名称、与你公司的关联关系、交易内容、款项性质、款项账龄、截至目前回款情况等。

(4)你公司报告期计提坏账准备3.25亿元,同比增长52.84%。请详细说明报告期坏账准备计提、转回或转销的情况,并说明报告期坏账准备计提同比上升的原因及合理性。

(5)你公司期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款余额3.51亿元,计提坏账准备2.98亿元,请说明欠款单位名称、与你公司的关联关系、交易时间和内容、对应的收入确认时点和金额,你公司采取的追收措施,对其单项计提坏账准备的原因及计提比例的合理性。

(6)请会计师就上述事项发表意见。

回复:

(1)请说明你公司的信用政策在报告期内是否发生变化,并详细说明营业收入下滑但应收账款同比上升的原因及合理性。

公司所属的客车行业销售收款方式主要包括全款、分期和按揭等方式。本公司按照内部管理制度规定,对不同客户进行信用评级,根据评级结果采用不同收款方式。报告期公司信用政策未发生变更。

报告期营业收入下滑但应收账款同比上升的主要原因系公司2018年第四季度营业收入(不含新能源国补)较上年同期大幅下滑,但四季度对应回笼资金下降幅度大于收入的下降幅度。

2018年第四季度实现营业收入11.08亿元(含新能源国补1.96亿元),上年同期实现的营业收入22.32亿元(含新能源国补4.10亿元),扣除新能源国补后,营业收入同比下降9.09亿元,降幅49.89%;2018年第四季度实现营业收入对应的回笼资金为5.03亿元,较上年同期回笼资金15.44亿元,同比下降10.41亿元,降幅67.42%。

2018年四季度回笼资金降幅较大主要系四季度批量订单形成的应收账款较上年同期大幅增加,批量订单多采用招投标方式,且付款方多为分期付款,公司应加强标书中的付款方式,导致期末应收账款同比上升。

根据公司披露的年度报告,期末一年以内的应收账款余额13.03亿元较2017年增加了33.54%。

(2)请结合你公司近两年销售商品、提供劳务收到的现金情况分析说明应收账款周转率持续下降对公司资产整体质量及业务运营的影响。

近两年公司经营活动现金流量情况如下:

单位:万元

年度	营业收入	应收款项	销售商品、提供劳务收到的现金
2017年	544,891.64	494,576.00	416,800.26
2018年	314,679.92	473,100.99	315,605.99

注:应收款项=应收账款+其他应收款(新能源补贴)

结合近两年公司经营活动的现金流量情况,虽然近两年公司应收账款周转率持续下降,但公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比重有所提升,不会对公司的正常经营产生不利影响。

(3)请列表补充披露按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况,包括但不限于欠款单位名称、与你公司的关联关系、交易内容、款项性质、款项账龄、截至目前回款情况等。

按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款情况:

单位:万元

单位名称	期末余额	关联关系	交易内容	款项性质	款项账龄	截止目前回款情况
第一名	35,635.00	非关联方	整车	补贴	3-4年	未回款
第二名	29,374.07	关联方	整车及配件	车款及配件款	1-2年	20,480.92
第三名	19,986.00	关联方	整车	车款	1年以内	18,236.70
第四名	12,604.69	非关联方	整车	车款	1年以内	6,300.00
第五名	11,622.00	非关联方	整车	车款	2-3年	未回款
合计	109,221.76	-	-	-	-	-

(4)你公司报告期计提坏账准备3.25亿元,同比增长52.84%。请详细说明报告期坏账准备计提、转回或转销的情况,并说明报告期坏账准备计提同比上升的原因及合理性。

应收账款坏账准备分项目列示情况如下:

单位:万元

项目	2018.12.31		2017.12.31	
	应收账款余额	坏账准备余额	应收账款余额	坏账准备余额
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	35,123.84	29,853.06	11,120.63	10,435.70
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	4,985.75	4,985.75	4,703.59	4,630.48
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	243,622.40	40,607.51	228,297.98	28,212.31
小计	283,731.99	75,446.32	244,122.20	43,278.49

其中本期坏账准备计提与转回或转销情况列示如下:

单位:万元

项目	本期计提	本期转回	本期转销
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款坏账准备	19,417.36	-	-
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款坏账准备	590.23	234.96	-
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款坏账准备	12,395.20	-	-
小计	32,402.79	234.96	-

注:本期计提的单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款坏账准备19,417.36万元中,期初按账龄分析法已计提2,381.07万元,本期单项认定计提17,036.29万元。

由上表可知,本期坏账准备计提同比上升的主要因素系单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款坏账准备和按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款坏账准备本期大幅增加影响所致。其中,单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款坏账准备计提较上期增加的原因及合理性详见本题(5)答复;按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款坏账准备计提数较上期增加的原因及合理性分析如下:

按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款计提政策:

根据以前年度按账龄划分的各段应收款项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款项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。

各账龄段应收款项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至2年	10.00
2至3年	30.00
3至4年	50.00
4至5年	80.00
5年以上	100.00

按账龄组合计提的应收账款减值准备情况列示如下:

单位:万元

账 龄	2018.12.31		2017.12.31	
	应收账款余额	坏账准备余额	应收账款余额	坏账准备余额
1年以内	130,339.98	6,517.00	97,603.97	4,880.20
1至2年	30,200.81	3,020.08	96,470.09	9,647.01
2至3年	63,052.37	18,915.71	25,020.87	7,506.26
3至4年	15,189.61	7,594.80	5,346.35	2,673.17
4至5年	1,398.57	1,118.85	1,755.16	1,404.13
5年以上	3,441.06	3,441.06	2,101.54	2,101.54
合计	243,622.40	40,607.51	228,297.98	28,212.31

由上表可知,按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款余额增加,主要系一年以内的应收账款增加。应收账款坏账准备计提较上期增加中,1年以内的应收账款增加详见本题(1)答复,1年以上的应收账款余额较上年末对应账龄的应收账款余额均在陆续收回,坏账准备增加主要系按账龄计提的坏账准备随着账龄的增加,计提比例较高所致。

对比同行业上市公司组合计提坏账准备计提政策

各账龄段应收款项组合计提坏账准备的比例具体如下:

公司名称	1年以内(含1年)	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
金龙客车	1	10	30	50-100	50-100.	50-100
宇通客车	5	10	20	40.00	60	100
中通客车	5	10	20	30.00	50	100
亚星客车	3	10	30	50.00	80	100
同行业范围	1-5	10	20-30	30-100	50-100	50-100
公司	5	10	30	50	80	100

综上所述,公司按账龄分析法计提坏账准备的比例与同行业上市公司基本一致,符合企业会计准则要求,坏账准备计提同比上升具有合理性。(5)你公司期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款余额3.51亿元,计提坏账准备2.98亿元,请说明欠款单位名称、与你公司的关联关系、交易时间和内容、对应的收入确认时点和金额,你公司采取的追收措施,对其单项计提坏账准备的原因及计提比例的合理性。

①期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款情况如下表:

单位:万元

应收款项(按单位)	期末余额			
	应收账款	坏账准备	计提比例	计提理由
第一名	6,409.75	5,289.75	82.53	预计部分收回
第二名	6,068.63	4,369.51	72.00	预计部分收回
第三名	5,589.80	5,589.80	100.00	预计无法收回
第四名	5,050.00	5,050.00	100.00	预计无法收回
第五名	4,850.17	2,850.17	58.76	预计部分收回
其他明细户小计	7,155.49	6,703.82	93.69	预计部分收回
合计	35,123.84	29,853.06	84.99	--

②期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款的欠款单位名称、你公司的关联关系、交易时间和内容、对应的收入确认时点和金额。

单位:万元

序号	应收账款(按单位)	关联关系	合同签订时间	交易内容	收入确认时间	收入金额
1	客户一	非关联方	2016年	整车销售	2016年	14,883.04
2	客户二	非关联方	2015年	整车销售	2015年	5,908.27
			2016年		2016年	8,135.04
3	客户三	非关联方	2017年	整车销售	2017年	7,857.61
4	客户四	非关联方	2015年	整车销售	2016年	10,104.27
			2015年	整车销售	2015年	1,348.46
5	客户五	非关联方	2014年	整车销售	2015年	9,147.01
			2015年		2016年	43.59
6	客户六	非关联方	2015年	整车销售	2015年	740.60
7	客户七	非关联方	2015年	整车销售	2015年	771.79
8	客户八	非关联方	2012年	整车销售	2013年	1,432.14
9	客户九	非关联方	2013年	整车销售	2013年	562.39
10	客户十	非关联方	2014年	整车销售	2014年	1,311.68

③对其单项计提坏账准备的原因及计提比例的合理性及采取追收措施。

单位:万元

序号	应收账款(按单位)	计提原因及合理性				
		应收账款	计提坏账准备金额	2018年计提坏账准备金额	单项计提坏账准备的原因及合理性	追收措施
1	客户一	6,409.75	5,289.75	4534.06	客户于2018年底未能支付剩余车款,经对客户进行现场走访调查了解到,客户目前偿债能力较差,公司售车尾款除预计可通过跟踪客户预计中领的新能源地方补贴款收回部分外,其余应收客户款项预计收回的可能性较小,公司出于谨慎性原则,于2018年末对于应收销售尾款余额扣除预计可收回的新能源地方补贴款后,全额计提了坏账准备。	1.委派专门人员向客户销商追偿; 2.必要时向经销商提起诉讼
2	客户二	6,068.63	4,369.51	3,273.42	客户于2018年底未能支付剩余车款,经对客户进行现场走访调查了解到,客户目前偿债能力较差,公司售车尾款除预计可通过跟踪客户预计可申领的新能源地方补贴款收回部分外,其余应收客户款项预计收回的可能性较小,公司出于谨慎性原则,于2018年末对于应收销售尾款余额扣除预计可收回的新能源地方补贴后,全额计提了坏账准备。	1.委派专门人员向经销商追偿; 2.必要时向经销商提起诉讼
3	客户三	5,589.80	5,589.80	5,390.88	根据客户三公开信息,其2018年发生严重财务危机,财务状况较差,部分停产,部分银行账户已经被冻结,偿债能力很差,公司预计未来收回的可能性较小,故2018年末对应收账款余额全额计提坏账准备。	已经提起诉讼
4	客户四	5,050.00	5,050.00	-	客户2017年因火灾事故导致严重损失,且偿债能力很差,公司预计该笔应收账款收回的可能性很小,并于2017年单项认定计提坏账准备4,600.00万元,以及公司于2015年因预计无法收回款项单项认定计提坏账准备450.00万元。	1.委派专门人员向客户追偿; 2.必要时向客户诉讼保全。
5	客户五	4,850.17	2,850.17	2,519.81	2018年,客户被兴业银行合肥分行起诉至合肥市中级人民法院,目前尚未宣判。公司目前偿债能力很差,预计全额收回的可能性很小,公司2018年末根据申请的资产保全措施,预计可收回金额2000万元,并将扣除资产保全预计可收回金额后的差额全额计提坏账准备。	已经提起诉讼
6	客户六	941.54	941.54	269.24	公司应收客户款项为应收客户按揭代偿款,已经法院判决强制执行,但客户无可执行资产,强制执行措施无法完成,公司预计款项无法收回,于2018年末对应收账款余额按累计全额计提坏账准备。	已经提起诉讼
7	客户七	744.62	744.62	180.22	公司应收客户款项为应收客户按揭代偿款,经对客户偿债能力评估,预计客户无法偿还款项,且已无可执行财产。公司预计款项无法收回,于2018年末对应收账款余额按累计全额计提坏账准备。	已经提起诉讼
8	客户八	568.48	568.48	-	欠款时间较长,客户未能履行偿付义务,公司已于2016年末全额计提坏账准备。	1.委派专门人员向客户催款; 2.必要时提起诉讼
9	客户九	504.84	504.84	-	公司应收客户款项为应收客户按揭代偿款,已经法院判决强制执行,但客户无可执行资产,强制执行措施无法完成,公司预计款项无法收回,于2016年末对应收账款余额全额计提坏账准备。	已经提起诉讼
10	客户十	810.73	810.73	110.73	应收客户款项长期未收回,经合肥市中级人民法院判决强制执行,客户仍未履行还款义务,虽由法院采用强制执行,但客户无财产可供执行,预计款项无法收回,本期末按累计全额计提坏账准备。 本公司管理层充分评估上述事项,对预计无法收回部分全额坏账准备。	已经提起诉讼

(6)请会计师就上述事项发表意见。

针对上述事项,会计师的核查情况主要包括:1)针对公司的信用政策在报告期内是否发生变化,以及营业收入下滑但应收账款同比上升的原因及合理性,会计师核查情况如下:

①询问、了解并测试了公司与销售信用政策相关的内部控制制度的设计和运行有效性;

②通过询问、查阅公司信用政策、销售合同签订情况等,了解公司的信用政策执行情况;

③了解、分析公司营业收入与应收账款的变动情况及原因,并通过2018年四季度的营业收入及销售回款情况与上年同期的对比分析,复核营业收入与应收账款的变动原因;

④通过对公司2018年四季度主要客户的销售合同、产品交付单据、发票、销售回款及期后回款情况的抽查,复核应收账款增长的原因及期后回款情况;

经核查,会计师认为,公司的信用政策在报告期内未发生变化,营业收入下滑但应收账款同比上升的原因具有合理性。

2)针对近两年销售商品、提供劳务收到的现金情况分析说明应收账款周转率持续下降对公司资产整体质量及业务运营的影响,会计师核查情况如下:

①获取近两年销售商品、提供劳务收到的现金,对比分析销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入、应收账款的匹配情况;

②了解公司应收账款周转率持续下降原因,及其对公司资产整体质量及业务运营的影响,对应收账款坏账准备计提情况进行分析复核,并对应收账款坏账准备计提依据、应收账款回款情况进行抽查;

③了解公司业务运营情况,并对应收账款期后回款情况进行抽查。

经核查,会计师认为,公司应收账款