证券代码:600104　　证券简称:上汽集团　　公告编号:临2024-037

上海汽车集团股份有限公司
关于上海证券交易所对公司2023年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

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。

上海汽车集团股份有限公司(以下简称“公司”或“集团”)于近期收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于上海汽车集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】0787)号)(以下简称“《工作函》”)。公司高度重视,认真落实《工作函》的要求,积极组织公司相关部门和年审会计师共同对《工作函》所述问题进行逐项分析与核查,现回复如下:

一、关于信用减值损失

1.关于应收账款。公司2023年度对应收账款计提减值准备14.45亿元,较上年同期增长65.52%,其中按单项计提坏账准备的应收账款坏账计提比例由上年36.95%增长至本年度60.60%。公司称大额减值原因系上汽红岩等子公司计提相关减值准备。剔除动力新科已披露的上汽红岩减值影响后,合并范围内其他公司合计计提应收账款减值准备仍余约5亿元,同比增幅达497.62%。按欠款方来看,报告期末第一、二、五名欠款方应收账款期末余额合计117.46亿元,占比16.15%,但公司未对上述账款计提减值准备,上年同期公司对前五名欠款方均计提减值准备。

请公司:(1)列示涉及上述应收账款减值的子公司相关情况,包括各子公司的前5名欠款方名称、交易背景、交易时间、交易金额、应收金额、账龄、坏账计提金额、关联关系、资信情况、履约能力等,对照同行业可比公司,说明报告期计提减值准备金额同比大幅增长的原因及合理性,单项计提坏账准备比例增加的原因,前期计提是否充分;(2)结合合并口径前5名欠款方较去年同期的变化情况,说明期末未对前述客户计提坏账准备的原因及合理性,自查是否还存在对其他客户应计提未计提应收款坏账准备的情形。

公司回复:

(1)列示涉及上述应收账款减值的子公司相关情况,包括各子公司的前5名欠款方名称、交易背景、交易时间、交易金额、应收金额、账龄、坏账计提金额、关联关系、资信情况、履约能力等,对照同行业可比公司,说明报告期计提减值准备金额同比大幅增长的原因及合理性,单项计提坏账准备比例增加的原因,前期计提是否充分。

(a)2023年,公司涉及上述应收账款减值的子公司计提(含转回)减值的情况如下表:

单位:亿元

公司	2023年计提(含转回)减值金额	2022年计提(含转回)减值金额	变动金额
上海新动力汽车科技股份有限公司(以下简称“动力新科”)	9.43	7.51	1.92
上海汽车国际商贸有限公司	2.27	0.13	2.14
上汽安吉物流股份有限公司(以下简称“安吉物流”)	1.69	0.56	1.13
上汽(常州)创新发展投资基金有限公司	0.96	0.44	0.51
其他	0.15	0.10	0.05
合计	14.46	8.73	5.72

公司大额减值原因系动力新科之子公司上汽红岩汽车有限公司(以下简称“上汽红岩”)等子公司计提相关减值准备,剔除动力新科已披露的上汽红岩减值影响后,合并范围内其他公司合计计提(含转回)应收账款减值准备仍余约5亿元,主要系子公司上海汽车国际商贸有限公司、安吉物流和上汽(常州)创新发展投资基金有限公司分别计提(含转回)约2.27亿元、1.65亿元和0.95亿元。

(b)2023年,集团涉及上述应收账款减值的子公司的前5名欠款方名称、交易背景、交易时间、交易金额、应收金额、账龄、坏账计提金额、关联关系、资信情况、履约能力等情况如下表:

除动力新科外,2023年集团计提应收账款减值金额较大的子公司的前5名欠款方情况列示如下。

2023年12月31日,上海汽车国际商贸有限公司其前5名欠款方情况如下:

单位:万元

单位名称	关联关系	应收账款余额	坏账准备	交易金额	交易时间	账龄	交易背景	资信情况及履约能力
JIAD MODERN MOTORS CO.	第三方	69,732.00	1,906.50	215,302.00	2023年	一年以内	整车销售款	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
ALI & SONS HOLDING LLC	第三方	68,269.45	1,924.28	172,720.00	2023年	一年以内	整车销售款	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
INTERNATIONAL GROUP OF AU	第三方	50,556.28	1,425.01	111,157.13	2023年	一年以内	整车销售款	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
CAR ONE MONTERREY	第三方	43,974.89	1,239.50	96,685.23	2023年	一年以内	整车销售款	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
ALGHANIM SONS GROUP	第三方	22,921.83	646.09	78,298.96	2023年	一年以内	整车销售款	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
合计		255,454.45	7,200.38	673,163.34				

注:本专项说明中的应收账款余额均包含税金。

对于上海汽车国际商贸有限公司,2023年度信用减值损失计提(含转回)2.27亿元。2022年以及2023年其信用减值损失均产生于对应收账款组合计提坏账准备时,根据信用减值迁徙模型计算所得的相关结果,无单项计提坏账准备的应收账款,相关客户应收账款的坏账准备率没有重大差异。

2023年12月31日,安吉物流其前5名欠款方情况如下:

单位:万元

单位名称	关联关系	应收账款余额	坏账准备	交易金额	交易时间	账龄	交易背景	资信情况及履约能力
特斯拉(上海)有限公司	第三方	13,581.57	67.91	40,125.80	2023年	一年以内	物流仓储服务费	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
华晨宝马汽车有限公司	第三方	12,960.54	64.80	41,436.44	2023年	一年以内	物流仓储运输服务费	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
上海延锋运输有限公司	第三方	8,264.30	194.86	18,489.86	2023年	一年以内	运输费用	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
威马新能源汽车销售(上海)有限公司	第三方	7,302.78	7,302.78	13,468.49	2021年至2023年	一到三年	物流仓储服务费	资金链断裂,经营异常,2023年起未有回款,全额计提坏账
桥技物流(上海)有限公司	第三方	5,607.48	28.04	15,827.64	2023年	一年以内	运输费用	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
合计		47,716.67	7,658.39	129,348.23				

2023年安吉物流计提坏账损失1.65亿元,其中当年计提2.16亿元,转回0.51亿元,相比2022年计提的坏账损失0.55亿元上升1.10亿元。除上表列示前五名欠款方之外,主要系其客户准安路顺通物流有限公司0.20亿元,江苏铭莱供应链管理有限公司0.12亿元,大连驰佰城物流有限责任公司0.1亿元、扬州尊铭供应链管理有限公司0.1亿元,家乐福(上海)供应链管理有限公司0.09亿元,昌乐骏达物流有限公司0.08亿元,以及其他零散计提所致,上述信用减值损失,主要系相关客户在2023年资信情况恶化或拖欠货款等。

2023年12月31日,上汽(常州)创新发展投资基金有限公司其应收账款均来自其子公司上海捷氢科技股份有限公司,具体前5名欠款方情况如下:

单位:万元

单位名称	关联关系	应收账款余额	坏账准备	交易金额	交易时间	账龄	交易背景	资信情况及履约能力
德创未来(上海)汽车技术有限公司	第三方	19,780.00	1,217.11	21,823.01	2022年及2023年	一年以内及一到两年	销售货物	信用状况良好,具备履约能力
金龙联合汽车工业(苏州)有限公司	第三方	12,543.80	1,607.93	11,723.80	2022年及2023年	一年以内及一到两年	销售货物	信用状况良好,过往交易执行情况良好,根据约定的付款期限付款,具备履约能力
浓源科技(大连)有限公司	第三方	12,176.67	958.06	12,022.56	2022年及2023年	一年以内及一到两年	销售货物	信用状况良好,过往交易执行情况良好,根据约定的付款期限付款,具备履约能力
上海士码新能源汽车科技有限公司	第三方	5,650.00	2,825.00	5,619.47	2021年	两到三年	销售货物	逾期超过一年,信用风险明显上升,考虑到士码新能源正常经营,且集团持续与其进行沟通还款计划,根据场景分析,考虑加权平均各个回款可能性后,对其应收账款按50%的比例计提单项坏账准备。
上海翼迅创能新能源科技有限公司	第三方	5,600.00	284.62	5,044.25	2023年	一年以内	销售货物	信用状况良好,具备履约能力
合计		55,750.47	6,872.72	56,233.08				

(c)对照同行业可比公司,报告期计提减值准备金额同比大幅增长的原因及合理性

集团根据预期信用损失模型按照应收账款整个存续期的预期信用损失计提坏账准备。集团通过违约风险敞口和预期信用损失率计算预期信用损失,并基于违约概率和违约损失率或基于账龄矩阵确定预期信用损失率。在确定预期信用损失率时,集团使用内部历史信用损失经验等数据,并结合当前状况和前瞻性信息对历史数据进行调整。公司2023年12月31日应收账款原值约727.28亿元,较2022年12月31日上升64.90亿元,上升比率约9.80%。公司2023年12月31日应收账款坏账准备约47.09亿元,较2022年12月31日上升13.84亿元,上升比率约41.62%。

公司2023年度对应收账款计提(含转回)减值准备14.45亿元,较上年同期增长65.52%。2023年及2022年单项计提及组合计提的应收账款减值情况列示如下:

单位:亿元

项目	2023年	2022年	变动金额	变动率
单项计提	7.13	4.44	2.69	60.59%
组合计提	7.32	4.29	3.03	70.63%
合计	14.45	8.73	5.72	65.52%

对于2023年计提减值准备金额同比大幅增长的原因主要如下:

(i) 单项计提坏账准备的影响

2023年12月31日单项计提的应收账款减值准备列示如下:

单位:亿元

	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面金额	坏账准备	计提比例	账面金额	坏账准备	计提比例
应收账款减值准备	23.12	14.01	60.60%	26.71	9.87	36.95%

2023年12月31日,对预期收回存在较大不确定性的购车款及零部件款项进行了评估,并单项计提了坏账准备,相应的坏账准备上升了4.14亿元,其中主要系上汽红岩、上汽(常州)创新发展投资基金有限公司之子公司上海捷氢科技股份有限公司以及华域汽车系统股份有限公司等单项计提的影响。对于上汽红岩而言,部分客户以前年度应收账款同款不及预期,长账龄应收账款金额进一步增加,相应的单项计提金额进一步上升。对于上汽(常州)创新发展投资基金有限公司之子公司上海捷氢科技股份有限公司而言,其主要生产及销售氢燃料电池相关产品,因燃料电池行业仍处于商业化初期,燃料电池行业整体资金较为紧凑,上海士码新能源汽车科技有限公司等客户在经营过程中结合自身资金情况、供应商合作关系等因素调节安排付款,进而部分客户应收账款实际回款周期较长且超过信用期限,逾期账龄增加,相应的单项计提金额增加。

华域汽车系统股份有限公司2023年单项计提坏账准备余额增加,主要系部分客商包括广汽菲亚特克莱斯勒、威马新能源汽车销售(上海)有限公司、江西亿维汽车制造股份有限公司及零散客商出现经营危机,2023年进行单项计提。

另外,集团关注了2023年末大额应收账款的期后收回情况,未见重大异常。

集团相关坏账计提政策具有一贯性,对于应收账款信用减值损失的风险识别、风险评估等相关内部控制近年来运行良好,于2022年末,集团已充分考虑相关应收账款的坏账风险,不存在前期应收账款坏账计提不及时或不充分的情形。

(2)结合合并口径前5名欠款方较去年同期的变化情况,说明期末未对前述客户计提坏账准备的原因及合理性,自查是否还存在对其他客户应计提未计提应收款坏账准备的情形。

(a)合并口径前5名欠款方较去年同期的变化情况

2023年12月31日合并口径前5名欠款方情况列示如下:

单位:亿元

单位名称	关联关系	2023年12月31日应收账款账面原值	2023年12月31日应收账款减值准备	占应收账款账面余额总额比例(%)
上汽大众汽车有限公司(以下简称“上汽大众”)	合营企业	49.58	–	6.92
上汽通用汽车有限公司(以下简称“上汽通用”)	合营企业	49.57	–	6.81
特斯拉(上海)有限公司	第三方	37.36	0.10	5.14
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	第三方	21.56	0.04	2.96
柳州市双恒物资贸易有限公司	第三方	18.31	–	2.52
合计		176.38	0.14	24.25

2022年12月31日合并口径前5名欠款方情况列示如下:

单位:亿元

单位名称	关联关系	2022年12月31日应收账款账面原值	2022年12月31日应收账款减值准备	占应收账款账面余额总额比例(%)
上汽通用	合营企业	51.86	–	7.93
特斯拉(上海)有限公司	第三方	34.48	0.04	5.26
上汽大众	合营企业	33.56	–	5.07
柳州五菱汽车工业有限公司	第三方	17.49	–	2.64
General Motors Overseas Distribution	第三方	16.88	–	2.55
合计		154.27	0.04	23.29

2023年12月31日前5名欠款方占应收账款账面余额总额的合计比例较2022年12月31日未发生明显的变化。

(b)期末未对前述客户计提坏账准备的原因及合理性,自查是否还存在对其他客户应计提未计提应收款坏账准备的情形

于2023年12月31日,集团第一大及第二大欠款方均为集团合营企业上汽大众及上汽通用,系集团下属子公司向上述合营企业销售零部件业务产生,于年末处于信用期内。根据历史收款情况,认为其信用风险较低,作为低风险类管理,并评估其无相应的减值风险。因此,与2022年12月31日坏账计提口径保持一致,不计提相应的坏账准备。

于2023年12月31日,集团第五大欠款方为集团子公司上汽通用五菱汽车股份有限公司(以下简称“上汽通用五菱”)的经销商柳州市双恒物资贸易有限公司的欠款,该笔欠款于年末处于信用期内。根据历史收款情况,认为其信用风险较低,作为低风险类管理,未计提坏账。

集团不存在对其他客户应计提未计提重大的应收款坏账准备的情形。

年审会计师回复:

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对上汽集团2023年度财务报表进行了审计,上述审计工作旨在使我们能够对上汽集团2023年度财务报表整体出具审计意见。

基于上述我们为上汽集团2023年度财务报表整体发表审计意见执行的审计工作,以及就本回复查阅并核对了本回复所涉及的上述主要同行业可比公司2023年年度报告中计提应收账款减值准备的相关披露,我们将公司就上述问题的回复中与2023年度财务报表相关的内容与我们在对公司2023年度财务报表执行审计工作中取得的审计证据以及从管理层了解的信息和获得的解释进行了比较,没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

2.关于长期应收款。公司报告期末长期应收款账面余额104.27亿元,同比减少9.87%,主要系账龄一年以上的应收融资租赁款。新增计提长期应收账款(含一年内到期)坏账准备4.56亿元,同比增幅251.93%,新增核销5.15亿元,收回以前年度核销1.23亿元。

请公司:(1)结合主要长期应收款对象的业务规模、业务开展背景、成立日期、首次合作时间、租赁资产、关联关系等,说明公司与其开展融资租赁业务的商业合理性;(2)结合相关对象资信及历史逾期情况、坏账准备具体测算过程,说明本期坏账准备大幅增加的具体原因,坏账准备计提的及时性、充分性和合理性;(3)补充披露核销对应应收款项的欠款方名称、资信情况及履约能力、回款进展等,说明进行核销处理的具体原因、判断时点、处理依据,连续进行大额坏账核销、收回的原因及合理性,相关处理是否符合会计准则相关规定。

公司回复:

(1) 结合主要长期应收款对象的业务规模、业务开展背景、成立日期、首次合作时间、租赁资产、关联关系等,说明公司与其开展融资租赁业务的商业合理性。

集团长期应收款中应收融资租赁款主要系集团持有商务部发放的融资租赁牌照的子公司安吉租赁有限公司(以下简称“安吉租赁”)及上汽通用融资租赁有限公司(以下简称“通用租赁”)的汽车融资租赁服务业务产生。一般而言,公司与客户签署融资租赁合同,客户通过每月支付租金,仅可在租赁期内拥有车辆的使用权。2023年12月31日,长期应收款账面余额104.27亿元,系应收融资租赁款195.20亿及分期收款销售商品8.71亿元,扣除列示于一年内到期的非流动资产中的部分99.64亿元后的账面原值。2023年12月31日及2022年12月31日相应的应收融资租赁款情况列示如下:

单位:亿元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	变动比率
年末融资租赁资产规模	196.20	207.51	–5.93%
其中:一年内到期部分	92.50	93.73	–1.31%

2023年12月31日及2022年12月31日相应的应收融资租赁款按子公司的情况列示如下:

单位:亿元

子公司	2023年12月31日	2022年12月31日	变动比率
安吉租赁	97.41	125.26	–22.23%
通用租赁	69.16	58.96	17.32%
其他	28.63	23.30	22.88%
合计	196.20	207.51	–5.93%

集团主要应收融资租赁款来自安吉租赁及通用租赁,其他28.63亿元应收融资租赁款主要系集团纯电动公交车电池租赁业务产生。对于安吉租赁及通用租赁2023年12月31日及2022年12月31日相应的应收融资租赁款按对象的情况列示如下:

单位:亿元

服务对象	2023年12月31日	占比	2022年12月31日	占比
个人	150.99	90.65%	167.94	91.17%
公司	15.58	9.35%	16.27	8.83%
合计	166.57	100.00%	184.21	100.00%

对于安吉租赁及通用租赁,通过与外部合作商(主要为4S店经销商)渠道,为客户提供汽车融资租赁服务,并向客户收取一定的租金。

融资租赁业务模式:客户在支付一定比例首付车款后,通过每月支付租金,即可在租赁期内拥有车辆的使用权;租赁期结束后,根据合同约定将车辆所有权转移给客户或者退还租赁公司。融资租赁业务模式与发放贷款及垫款业务的主要区别列示如下:

模式	核算科目	合同模式	资质	标的物所有权
融资租赁	长期应收款	融资租赁合同,拥有租赁标的物	融资租赁牌照	融资租赁公司拥有所有权,客户拥有使用权
汽车金融	发放贷款及垫款	借款合同	金融许可证	客户拥有标的物所有权

融资租赁业务相关核算不会体现在发放贷款及垫款之中。

汽车融资租赁服务业务是整车行业下游零售相关金融服务,同行业可比公司广汽集团、长城汽车等也存在相应的融资租赁服务业务。

公司长期应收款主要系应收汽车租赁款,具有客户数量多、单个客户金额小、以个人客户为主的特征。以下以长期应收款前五大客户为例:

单位:亿元

客户	关联关系	成立日期	首次合作时间	融资租赁款净额	租赁资产	商业合理性
山东乾汇融资租赁有限公司	第三方	2013年	2020年	2.00	整车	山东润华集团旗下汽车租赁公司,因融资需求通过公司融资购车后,再将相关车辆与终端客户开展融资租赁业务
天下行租车有限公司	第三方	2010年	2020年	0.30	整车	福建地区汽车租赁综合运营企业,因业务拓展融资购车
上海贤合汽车信息咨询服务有限公司	第三方	2019年	2022年	0.15	整车	试驾车融资租赁需求
山东润华天众汽车销售服务有限公司	第三方	1993年	2019年	0.12	车辆维修设备	综合承租人经营情况,参考融资租赁同业以及其他金融行业对其项目定价,经过内部充分评估以及信审后决定对其授信额度,具有商业合理性
江苏弛扬汽车租赁有限公司	第三方	2022年	2023年	0.09	整车	海安地区网约车运营企业,因新增赫斯顿资源融资购车
合计				2.66		

其中,通用租赁作为拥有融资租赁资质的受让方,受让山东乾汇融资租赁有限公司与其终端客户之间的融资租赁合同,是资产转让交易,受让的实质是应收融资租赁款。受让过后,通用租赁是终端融资租赁合同的实际出租人,并享有合同项下租金的权益。山东乾汇融资租赁有限公司承担租金转付义务,因此通用租赁将其登记为对于方。

基于以上分析,安吉租赁及通用租赁开展融资租赁业务具有商业合理性。

(2)结合相关对象资信及历史逾期情况、坏账准备具体测算过程,说明本期坏账准备大幅增加的具体原因,坏账准备计提的及时性、充分性和合理性。

安吉租赁及通用租赁建立了由风险管理部、风险控制运营部、资产管理部、租后运营部、法务合规部、内控部及财务部等组成的风险管理体系,持续跟踪并处理融资租赁业务租前、租中和租后的相关资产质量评估和风险事件,并向专门委员会定期汇报资产质量的评估及坏账准备计提的结果。

由于公司融资租赁账款的业务性质,公司对融资租赁账款按逾期情况进行统一管理及核算账龄。公司应收融资租赁款各账龄区间的分布占比情况变化相对稳定。随着时间推移以及资产规模变化,公司逾期的融资租赁款金额占比较2022年12月31日略有上升。具体账龄及逾期情况如下:

单位:亿元

项目	2023年12月31日	占比	2022年12月31日	占比
一年以内	88.97	53.41%	91.06	49.43%
一年以上	77.60	46.59%	93.16	50.57%
合计	166.57	100.00%	184.21	100.00%

单位:亿元

项目	2023年12月31日	占比	2022年12月31日	占比
信用期内	155.79	93.53%	173.28	94.07%
逾期	10.78	6.47%	10.93	5.93%
合计	166.57	100.00%	184.21	100.00%
减值准备	6.23		5.76	

公司通过预期信用损失模型,基于违约风险敞口、违约概率和违约损失率等计算坏账准备(预期信用损失)。在应用预期信用损失模型时,公司使用内部历史信用损失经验等数据,并考虑前瞻性信息。在考虑前瞻性信息时,集团使用的指标包括国内生产总值指数、居民消费价格指数、消费者信心指数和汽车产销率等。

根据企业会计准则要求,公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。应收融资租赁款自初始确认后信用风险未显著增加的,处于第一阶段,公司按照未来12个月内的预期信用损失计量损失准备;应收融资租赁款自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的,处于第二阶段,公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备;应收融资租赁款自初始确认后已经发生信用减值的,处于第三阶段,公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备。公司融资租赁客户以个人客户为主,公司以逾期天数为主叠加其他信息作为阶段划分的标准,2023年的阶段划分标准较2022年未发生重大变化。

以下列举安吉租赁及通用租赁于2023年12月31日及2022年12月31日预期信用损失预估的主要情况如下:

单位:亿元

	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面金额	预期信用减值损失金额	预期信用损失率	账面金额	预期信用减值损失金额	预期信用损失率
第一阶段	160.79	2.76	1.72%	176.31	1.75	0.99%
第二阶段	2.88	1.19	41.32%	3.41	0.53	15.54%
第三阶段	2.90	2.28	78.62%	4.49	3.48	77.51%
合计	166.57	6.23	3.74%	184.21	5.76	3.13%

2023年度,公司当年计提(含转回)长期应收款(含一年内到期)坏账准备4.56亿元,核销5.15亿元,收回以前年度核销1.23亿元,2023年12月31日预期信用减值损失余额6.23亿元,对于2023年计提的减值准备主要系受宏观环境及市场行情影响,公司融资租赁业务产生的相关应收款项资产质量承压,全年存量融资租赁业务违约及逾期情况,就发生比率而言较2022年有所上升。

具体而言,2023年公司坏账准备的计提方法没有重大变化,对于第一阶段及第二阶段,受网约车等车型客户信用水平下降等因素影响,安吉租赁及通用租赁基于融资租赁客户历史迁徙情况计算的2023年末第一阶段加权平均违约概率(考虑前瞻调整后)以及第二阶段加权平均违约概率(考虑前瞻调整后)分别为2.08%(2022年为1.22%)和49.91%(2022年为18.90%),较2022年上升明显,从而导致2023年第一阶段及第二阶段拨备金额上升。

对于第三阶段受到2023年新增违约及逾期情况(还原当年已核销部分)增加影响,安吉租赁及通用租赁第三阶段应收融资租赁款(还原当年已核销部分)占比由2022年末的3.54%提高到2023年末的4.92%,使得当年计提应收融资租赁款第三阶段预期信用损失由2022年的1.74亿元增长到2023年的2.68亿元。

综上所述,公司按照上述标准对应收融资租赁款减值准备进行核算,已充分考虑所有可能导致减值准备的因素,坏账准备计提及时、充分、合理。

(3)补充披露核销对应应收款项的欠款方名称、资信情况及履约能力、回款进展等,说明进行核销处理的具体原因、判断时点、处理依据,连续进行大额坏账核销、收回的原因及合理性,相关处理是否符合会计准则相关规定。

根据《企业会计准则》及公司会计政策等相关规定,公司对截至2023年12月31日对应的应收融资租赁款进行了检查,对部分长期挂账无法收回的应收融资租赁款进行核销。

公司应收融资租赁款具有客户数量多、单个客户金额小、以个人客户为主的特征。公司2023年核销长期应收款坏账准备5.15亿元,系根据公司相关《呆账核销管理办法》(参考《金融企业呆账核销管理办法》建立的管理制度),个人无抵押(质押)零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)无效的零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)物灭失或抵押(质押)物已处置完毕的融资租赁合同,经追索180天以上,仍无法收回的债权,且获取法院裁定证明,可核销。公司长期应收款核销标准与上年保持一致,核销增加系融资租赁资产质量承压,公司对逾期达核销标准的款项进行核销所致。

公司2023年核销对应长期应收款的前五大交易客户具体情况如下:

单位:万元

客户	资信情况	履约能力	回款进展	核销金额	核销时点	核销原因及依据
重庆瑞安汽车运输有限公司	经济困难	差	最近一次回款为2022年	2,143.49	2023年	根据公司核销政策,公司实户百合365天逾期报损,部分合同因车辆回收处置,符合拖车资不抵债报损,可核销。
唐**	经济困难	差	无回款	45.81	2023年	根据公司核销政策,个人无抵押(质押)零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)无效的零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)物灭失或抵押(质押)物已处置完毕的融资租赁合同,经追索180天以上,仍无法收回的债权,且获取法院裁定证明,可核销。
张**	经济困难	差	无回款	35.94	2023年	根据公司核销政策,个人无抵押(质押)零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)无效的零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)物灭失或抵押(质押)物已处置完毕的融资租赁合同,经追索180天以上,仍无法收回的债权,且获取法院裁定证明,可核销。
邓**	经济困难	差	无回款	33.48	2023年	根据公司核销政策,个人无抵押(质押)零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)无效的零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)物灭失或抵押(质押)物已处置完毕的融资租赁合同,经追索180天以上,仍无法收回的债权,且获取法院裁定证明,可核销。
成都盛迪西方商务服务有限公司	经济困难	差	最近一次回款为2022年	32.64	2023年	根据公司核销政策,公司客户百合365天逾期报损,部分合同因车辆回收处置,符合拖车资不抵债报损,可核销。

公司2023年收回以前年度核销长期应收款坏账准备1.23亿元,系公司针对已核销款项的客户仍会进行催收工作,部分客户因经济情况好转或其他原因偿还款项,相应的客户数量众多且单个客户金额较小、以个人客户为主,公司2023年收回以前年度核销的长期应收款的前五大交易客户具体情况如下:

单位:万元

客户	前期核销金额	本年回款金额	回款时点	本期收回原因
重庆瑞安汽车运输有限公司	2,143.49	371.70	2023年	按批次车辆处置回收,前期批次处置收回的进度较快
张**	18.92	18.92	2023年	车辆处置回收
孙*	18.80	18.80	2023年	车辆处置回收
邓**	16.07	16.07	2023年	车辆处置回收
邓**	15.35	15.35	2023年	车辆处置回收
合计	2,212.63	440.84		

综上所述,公司进行长期应收款坏账的核销、收回的原因具备合理性,相关会计处理符合企业会计准则的规定。

年审会计师回复:

我们按照中国注册会计师审计准则的规定对上汽集团2023年度财务报表进行了审计,上述审计工作旨在使我们能够对2023年度财务报表整体出具审计意见。

基于上述我们为上汽集团2023年度财务报表整体发表审计意见执行的审计工作,我们将公司就上述问题的回复中与2023年度财务报表相关的内容与我们在对公司2023年度财务报表执行审计工作中取得的审计证据以及从管理层了解的信息和获得的解释进行了比较,没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

3.关于其他应收款。公司报告期末其他应收款账面余额153.14亿元,同比增长2.33%,其中项目代垫款6.38亿元,同比增长154.18%。公司本期新增计提其他应收款坏账准备5.93亿元,同比增长641.25%。

请公司:(1)列示前5大其他应收款及全部代垫款项的具体内容,说明产生的原因、时间、账龄、交易对方与公司的关系、项目代垫款大幅增加的原因及合理性、尚未收回的原因及合理性,是否存在资金占用、向关联方或其他方输送利益的情形;(2)补充披露前述逾期信用损失预估的核心参数、取值依据及计算过程,以及转入第二、三阶段的主要债务人名称、贷款规模、期限、所在区域、资信情况、增信措施、关联关系、款项回收及逾期情况等;(3)结合问题(1)(2),并对照行业可比公司情况,说明近2年提高拨备率、大额计提坏账损失的原因及合理性,是否存在长期逾期情形,是否存在款项回收风险,前期计提是否充分、谨慎,并充分提示相关风险。

公司回复:

(1) 补充披露发放贷款及垫款业务的商业模式、近3年主要客户构成、贷款规模、客户筛选审核标准、风控机制、拨备率情况等。

公司下属上海汽车集团财务有限责任公司、上汽通用汽车金融有限责任公司、上海东正汽车金融股份有限公司(以上三家合计简称“金融子公司”)主营业务为零售贷款以及经销商贷款业务等。

发放贷款及垫款业务的商业模式主要为零售贷款、经销商贷款以及公司金融业务。零售贷款是指为个人或者企业客户提供购车相关的贷款服务,主要客户是购买集团成员单位产品的终端用户。经销商贷款主要是为汽车经销商提供采购车辆贷款,主要客户是销售集团产品的授权经销商。公司金融业务主要为对集团成员单位的贷款和融资,主要客户是集团内成员单位。

近3年主要客户构成及贷款余额情况如下:

单位:亿元

主要客户构成	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
零售客户	1,158.41	1,576.07	1,603.30
经销商客户	668.24	654.13	614.01
其他客户	3.23	4.60	1.80
合计	1,830.88	2,231.80	2,219.11

客户筛选审核标准:

零售客户的筛选审核标准主要为:

是中华人民共和国公民,或在中华人民共和国境内连续居住一年(含一年)以上的港、澳、台居民及外国人;具有有效身份证明、固定和详细住址且具有完全民事行为能力;具有稳定的合法收入或足够偿还贷款本息的个人合法资产;个人信用良好;能够支付规定的首期付款;金融子公司要求的其他条件。

经销商客户的筛选审核标准主要为:

借款人具有工商行政主管部门核发的企业法人营业执照、汽车生产商出具的代理销售汽车证明、稳定的合法收入或足够偿还贷款本息的合法资产;资产负债率不超过80%;经销商、经销商高级管理人员及经销商代为受理贷款申请的客户无重大违约行为或信用不良记录;金融子公司要求的其他条件。

公司金融集团成员单位客户筛选审核标准主要为:

借款人为集团成员单位,依法经市场监督管理部门或主管部门核准登记;借款用途明确、合法;借款人经营合法、合规;借款人具有持续经营能力,有合法的还款来源;借款人信用状况良好;金融子公司要求的其他条件。

主要风控机制如下:

金融子公司始终坚持“在控制风险前提下拓展业务,在拓展业务中完善风险控制体系”的风险理念,在风险控制方面建立较完善的制度体系及业务流程体系,并通过制度完善机制、前中后台分离的机制、集体决策机制和明确的奖罚机制,利用IT技术将风险控制和提高效率相结合,平衡风险管理和业务发展,不断创造公司特有的风险控制方法和手段。其中:

零售客户风控机制:

(a) 贷前环节:

对于借款人:严格执行客户五项基本核查、全面了解借款人信用情况;同时,科学制定客户信用评分标准,针对不同业务合理设定不同分值贷款条件,制定差异化审批管控策略。同时,建立审贷分离、分级审批的贷款管理机制,加强贷前管理工作。

(b) 贷中环节:

根据贷款金额、地区分布、抵押担保等因素建立汽车贷款分类监控体系,对不同类别的汽车贷款风险进行定期检查、评估。

(c) 贷后环节:

(i) 合理制定贷款催收制度,专人专岗执行贷款催收任务;

(ii) 建立了一体化贷后催收外包管理平台,并根据逾期资产在各阶段表现搭建多维度监控预警体系;

(iii) 建立科学催收外包管理制度,提升催收外包效率和效果。

经销商客户业务风控机制:

(a) 贷前环节:

(i) 多层次深入开展贷前调查,从借款人经营规模、资产结构、盈利能力、偿债能力、信用记录等多维度了解经销商信用情况;

(ii) 科学合理设定准入条件和担保方式,有效控制准入风险;

(iii) 建立科学信用评级体系,量化识别信用风险。

(b) 贷中环节:

(i) 严格资料审核流程,多层次复核防控风险;

(ii) 人工系统双重控制,有效管理授信额度系统;

(iii) 控制贷款发放,科学防范差错和舞弊。

(c) 贷后环节:

(i)建立有效的库存监测和盘点机制,结合贷后监管等级、风险预警情况等多维度信息,定期或不定期开展经销商库存车调查、库存管理工作;

(ii) 加强经销商贷款资金发放后的管理,通