



大运汽车股份有限公司

（运城空港经济开发区机场大道 1 号）

**关于大运汽车股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的审核问询函的回复**

关于大运汽车股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市 申请文件的审核问询函的回复

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 7 月 16 日出具的《关于大运汽车股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010070 号，以下简称“问询函”、“反馈意见”）收悉。中信证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人、发行人律师、申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复报告中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。

文中金额单位若未特别注明，均为人民币元。

本回复的字体代表以下含义：

● 黑体：	问询函所列问题
● 宋体（不加粗）：	对问询函所列问题的回复
● 楷体（加粗）：	对招股说明书（申报稿）的补充披露或修改，及对问询函所列问题的回复的修改
● 楷体（不加粗）：	对招股说明书（申报稿）的引用

由于招股说明书涉及补充披露的内容较多，本回复补充披露部分主要采取“补充披露涉及内容开始部分+.....+补充披露涉及内容结束部分”的方式。

目录

问题一、 3

问题二、 12

问题三、 42

问题四、 53

问题五、 61

问题六、 76

问题七、 84

问题八、 90

问题九、 100

问题十、 113

问题十一、 118

问题十二、 122

问题十三、 129

问题十四、 158

问题一、

申报材料显示郑州比克新能源汽车有限公司和深圳比克新能源汽车有限公司（以下统称比克新能源）为同一实际控制人控制，按照合并口径计算为发行人 2019 年第二大客户。

经查：

（1）发行人报告期内向郑州比克电池有限公司（以下简称比克电池，与比克新能源受同一实际控制人控制）采购电池合计 63,494 万元。成都大运运城分公司与比克电池签订的采购合同及补充协议约定电池款项的支付期限为需方收到已出库整车（装配供方电池车辆）的所有款项且整车出库之日起第 4 个月 20 日前。发行人未在招股说明书中披露前述合同条款。

（2）比克新能源与发行人存在纠纷，比克新能源存在支付车款违约的情形。根据前述购买合同补充协议约定，发行人认为收到比克新能源出库整车的款项，是其向比克电池支付电池款项的前提条件，因此发行人未向比克电池支付相应的电池款项。目前，少部分款项通过现金回款/还款或通过三方协议抵账结算，大部分款项尚未结清。发行人未在招股说明书中披露前述付款纠纷。

请发行人在招股说明书中补充披露前述合作协议条款和债务纠纷情况，并补充披露：

（1）发行人向比克新能源的销售是否以采购比克电池生产的电池为前提，发行人自 2017 年后未向比克新能源发出新能源汽车是否系因前述纠纷所致，说明相关债务纠纷对发行人未来新能源汽车业务开展的具体影响以及拟采取的解决措施；

（2）比克新能源对整车款除补贴部分外的支付情况，与合同约定的付款金额是否存在差异；

（3）以列表形式披露 2017 年向比克新能源发出车辆的运营情况，包括但不限于

于运营公里数、对应车辆数量及占比；已确认收入的新能源车辆的数量、占比、对应应收补贴余额、占比、账龄、坏账准备计提金额，以及已确认的应收补贴中相关补贴的申请和回款进度，并结合现阶段双方存在的债务纠纷，披露未来补贴申请过程是否存在重大障碍以及对应补贴款坏账准备金额计提是否充分；

(4) 报告期内是否存在其他未披露的货款纠纷或诉讼仲裁事项。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

(一) 请发行人在招股说明书中补充披露前述合作协议条款和债务纠纷情况

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“(二) 发行人报告期内各期前五名供应商的名称、采购金额及占当期采购总额的比例”中补充披露如下：

1、合作协议条款

发行人与郑州比克电池有限公司（以下简称郑州比克电池）签订的采购合同及补充合同的主要内容、签订时间、生效条件及时间等情况如下：

买方	卖方	合同名称/ 编号	主要内容	签订 时间	生效条件 及时间
成都 大运 运城 公司	郑州 比克 电池	《产品供应/ 购买合同》 (10PC17082 10007)	1、采购标的：动力电池包； 2、采购定价：75,465/件； 3、运输方式：除有特别约定外由卖方决定； 4、验收：货到7天内买方按图纸及已确认的检验方式验收； 5、结算方式及期限：买方验收合格并收到卖方开具的增值税专用发票后，按实际发车数量结算到期金额，结算期限为整车销售出库后月结90天，到期次月20日付款。 6、违约责任：卖方如不能按买方计划供货，买方有权对卖方提出合理索赔。	2017. 8.21	未约定生效条件，自合同签订之日起生效
		《补充协议》 (HT2017-36 4)	买方应付卖方的动力电池款项（含税）的期限为买方收到已出库整车（装配卖方电池车辆）的所有款项且整车出库之日起第4个月20日前，买方以银行承兑汇票方式支付卖	2017. 8.30	自双方签字盖章后生效

买方	卖方	合同名称/ 编号	主要内容	签订 时间	生效条件 及时间
			方，在买方未收到已出库整车（装配卖方电池车辆）的尾款前，买方有权拒绝支付乙方相应车辆的动力电池货款。		

根据前述协议约定，发行人向郑州比克电池支付合同款项的条件为：

（1）发行人在收到已出库整车（装配比克电池车辆）的所有款项且整车出库之日起第 4 个月 20 日前，以银行承兑汇票方式向郑州比克电池支付；

（2）发行人在未收到已出库整车（装配比克电池）的尾款时，有权拒绝支付相应车辆的动力电池货款。

2、债务纠纷情况

2017 年 5 月 11 日，成都大运运城分公司与郑州比克新能源汽车有限公司（以下简称郑州比克新能源）签订《纯电动厢式运输车购销合作框架协议》（合同编号：BAKXY201704003）；2017 年 8 月 26 日，深圳大运大运新能源与深圳比克新能源汽车有限公司（以下简称深圳比克新能源）签订《2017 年大运电动车销售合同》（合同编号：BKDYHT-20170826-01）；随后，成都大运运城分公司、深圳大运新能源与郑州比克新能源、深圳比克新能源分别签订相关欠款购车合同，就逾期回款的违约责任进行约定如下：

郑州比克新能源/深圳比克新能源逾期未回款，成都大运运城分公司/深圳大运新能源有权选择：

（1）继续履行合同，郑州比克新能源/深圳比克新能源逾期 ≤ 7 天，成都大运运城分公司/深圳大运新能源要求郑州比克新能源/深圳比克新能源支付逾期总金额每日 1%的逾期回款违约金；郑州比克新能源/深圳比克新能源逾期 > 7 天，成都大运运城分公司/深圳大运新能源要求郑州比克新能源/深圳比克新能源支付逾期总金额每日 2%的逾期回款违约金；

（2）解除合同，追究郑州比克新能源/深圳比克新能源违约责任，并有权要求

郑州比克新能源/深圳比克新能源支付逾期总金额 30%的违约金。

自 2017 年 10 月起，比克新能源未能按照合同约定支付发行人整车购车款，截至 2019 年 12 月 25 日，比克新能源需向发行人支付逾期违约金额共计 68,101.48 万元，其中郑州比克新能源涉及的逾期违约金额为 41,289.52 万元，深圳比克新能源涉及的逾期违约金额为 26,811.96 万元。鉴于前述违约责任约定较为严格，致使此次涉及的违约金额较高，经友好协商，成都大运运城分公司、深圳新能源与郑州比克新能源、深圳比克新能源于 2019 年 12 月 25 日签订《补充协议》（BK-SFBCXY-20191225-01），就欠款购车合同中的违约责任进行补充约定和变更：

（1）“鉴于郑州比克新能源、深圳比克新能源合计采购的 4,216 台车辆，截止 2019 年 12 月 31 日，已完成 60%以上的车辆运营（车辆里程数大于 2 万公里），成都大运运城分公司及深圳大运新能源将 5,000 元/台的运营保证金，共计 2,108 万元全额返还至郑州比克新能源及深圳比克新能源。”

（2）将逾期还款违约金条款变更为“2019 年 12 月 31 日前郑州比克与深圳比克所购 60%以上车辆完成运营目标，即里程超过 2 万公里，则双方约定的逾期回款违约金按照前期约定的 30%计算；2020 年 12 月 31 日前郑州比克与深圳比克所购 90%以上的车辆完成运营目标，即里程超过 2 万公里，双方约定的逾期回款的违约金条款失效。”

根据郑州比克电池、郑州比克新能源、深圳比克新能源的说明，“根据新能源车辆运营平台的监测数据，截至 2019 年末，我公司采购车辆达到 2 万公里以上的数量占我公司采购总数的比例为 61.46%，符合补充约定的条件，截至 2020 年 7 月 17 日，上述比例为 85.15%，因此 2020 年底 90%的目标可实现性极高，目前与发行人不存在合同争议或纠纷”。

综上，截至目前，就前述债务纠纷，发行人已与郑州比克电池、郑州比克新能源及深圳比克新能源达成补充协议并按约履行，各方不存在进一步的争议。

(二) 发行人向比克新能源的销售是否以采购比克电池生产的电池为前提，发行人自 2017 年后未向比克新能源发出新能源汽车是否系因前述纠纷所致，说明相关债务纠纷对发行人未来新能源汽车业务开展的具体影响以及拟采取的解决措施；

【发行人情况说明】

1、发行人向比克新能源的销售是否以采购比克电池生产的电池为前提

发行人采购比克电池生产的电池是发行人向比克新能源的销售的前提之一，具体是由成都大运运城分公司与郑州比克新能源于 2017 年 5 月 11 日所签订的《纯电动厢式运输车购销合作框架协议》（合同编号：BAKXY2017040003）约定的，该协议明确约定发行人向郑州比克新能源销售的车辆的动力电池需要由郑州比克新能源或郑州比克新能源指定的供应商，即比克电池提供。

由于电池属于新能源车辆的关键部件，在新能源行业中由客户指定电池品牌属于常见的商业行为，发行人在与郑州比克新能源之外的其他客户签订的车辆销售合同中，同样存在指定电池品牌的情形。

2、发行人自 2017 年后未向比克新能源发出新能源汽车是否系因前述纠纷所致

发行人自 2017 年后未向比克新能源发出新能源汽车不是前述争议所致。自 2018 年开始新能源行业整体下滑，发行人在国家新能源补贴资金发放进度较慢时无法大规模垫付资金，所以新能源汽车的业务开展规模整体呈现下降趋势，与单个客户的合作情况无关。

3、说明相关债务纠纷对发行人未来新能源汽车业务开展的具体影响以及拟采取的解决措施

发行人与比克新能源 2019 年中发生的针对逾期回款的违约责任以及对应的违约金计算的争议，已在 2019 年底通过补充协议中达成一致意见（具体争议内容及补充约定详见本题“（一）请发行人在招股说明书中补充披露前述合作协议条款和债务纠纷情况”中所述）。因此，此前的合同争议不会对发行人未来新能源汽车的业务开展产生影响，发行人也会对相关车辆的运行情况进行密切跟进，确保

后续车辆补贴申领正常。

(三) 比克新能源对整车款除补贴部分外的支付情况，与合同约定的付款金额是否存在差异；

【发行人情况说明】

发行人 2017 年度向比克新能源销售新能源物流车扣除补贴部分后的车价款为 66,386.52 万元，报告期内收到比克新能源回款 9,983.90 万元；同时发行人报告期内累计向郑州比克电池有限公司采购电池，交易金额合计 63,494.06 万元，报告期内累计向郑州比克电池付款 7,046.75 万元。此外，发行人亦与比克新能源及郑州比克电池签订了相关的债权债务转让协议，对应收车价款与应付电池款余额进行了三方抵账。截至 2020 年 6 月 30 日，发行人应收比克新能源款项为 0，应付比克电池款项为 30.72 万元，具体结算情况如下：

单位：万元

公司名称	交易金额(含税)	累计回/付款	抵账金额	抵账后应收/付款项余额
比克新能源(郑州比克新能源汽车有限公司和深圳比克新能源汽车有限公司合计)	66,386.52	9,983.90	56,402.62	-
郑州比克电池有限公司	63,494.06	7,060.72	56,402.62	30.72

(四) 以列表形式披露 2017 年向比克新能源发出车辆的运营情况，包括但不限于运营公里数、对应车辆数量及占比；已确认收入的新能源车辆的数量、占比、对应应收补贴余额、占比、账龄、坏账准备计提金额，以及已确认的应收补贴中相关补贴的申请和回款进度，并结合现阶段双方存在的债务纠纷，披露未来补贴申请过程是否存在重大障碍以及对应补贴款坏账准备金额计提是否充分；

【发行人情况说明】

发行人 2017 年向比克新能源发出的车辆，截至 2020 年 6 月 30 日的运行情况如下：

单位：辆

运行里程区间	小于 0.5 万公里	0.5 万至 1 万公里	1 万至 1.5 万公里	1.5 万至 2 万公里	2 万公里以上	合计
发出车辆	83	122	189	302	3,520	4,216

运行里程区间	小于 0.5 万公里	0.5 万至 1 万公里	1 万至 1.5 万公里	1.5 万至 2 万公里	2 万公里以上	合计
占比	1.97%	2.89%	4.48%	7.16%	83.49%	100%
其中已确认收入车辆数	83	122	189	302	3,520	4,216

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人针对向比克新能源销售的车辆已确认应收新能源补贴款及其坏账准备余额情况如下：

单位：万元

应收新能源补贴					坏账准备
0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	合计	
11,194.48	20,863.45	9,931.17	9,592.59	51,581.68	1,096.02

截止 2020 年 6 月末，向比克新能源发出车辆累计已达 2 万公里车辆确认新能源补贴 5.09 亿元，其中已申请补贴 3.66 亿元，已申请补贴部分中已回款 0.85 亿元。截止 2020 年 9 月末，向比克新能源发出车辆运营满 2 万公里数量占比已达 90.58%，尚未满足里程车辆对应补贴金额仅为 0.57 亿元。发行人申请补贴所需的车辆行驶证和机动车销售发票的扫描件等上户资料已收集完毕，后续补贴申领及发放进度取决于国家相关部门对补贴款的发放进度整体安排，较难进行准确预测。

关于应收新能源补贴坏账准备计提情况说明详见问题十二回复。

（五）报告期内是否存在其他未披露的货款纠纷或诉讼仲裁事项。

【发行人情况说明】

发行人与比克新能源 2019 年中发生的合同争议系关于合同逾期回款违约责任及违约金金额计算，是否进行追偿主动权在发行人，并且双方也已经于 2019 年年末就上述争议事项达成一致意见。报告期内发行人不存在其他未披露的对发行人生产经营存在重大影响的货款纠纷或诉讼仲裁事项。

【保荐机构及申报会计师核查意见】

（一）核查程序

1、与发行人管理层访谈，了解发行人与比克新能源的交易背景及债务争议情况；

2、审阅发行人与比克新能源的销售合同、补充协议及债权债务转让协议以及发行人与比克电池的采购协议等，检查其中的条款是否与发行人说明一致；

3、对发行人与比克新能源 2017 年交易数量、金额及比克新能源当期回款金额进行函证，并对 2017 年期后回款及抵账情况进行检查；

4、抽样检查报告期内向比克新能源发出车辆运营里程情况；

5、对报告期各期末应收新能源补贴款余额进行账龄测试，并重新计算坏账准备金额；

6、取得郑州比克电池有限公司、郑州比克新能源汽车有限公司及深圳比克新能源汽车有限公司与大运汽车股份有限公司不存在合同争议或纠纷的说明；

7、报告期内通过向法务部门访谈、律师询证等方式了解发行人涉及的纠纷和诉讼及进展情况；

8、通过查询中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网站等方式检查发行人是否存在其他未披露的纠纷或诉讼仲裁情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述说明与保荐机构尽调过程中获取的资料相一致；发行人与比克新能源之间的争议事项已于 2019 年末解决，未对发行人未来新能源汽车业务开展产生实质影响；发行人应收比克新能源除补贴部分外的车价款已按合同约定结算完毕；向比克新能源发出的新能源商用车在满足行使里程后，相关补贴的申领及发放进度取决于国家相关部门对补贴款的发放进度整体安排；发行人对应收补贴款计提了充分的坏账准备；报告期内发行人不存在其他未披露的重大货款纠纷或诉讼仲裁事项。

经核查，申报会计师认为，发行人上述说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。发行人与比克新能源之间的争议事项已于 2019 年末解决，未对发行人未来新能源汽车业务开展产生实质影

响。发行人应收比克新能源除补贴部分外的车价款已按合同约定结算完毕。向比克新能源发出的新能源商用车在满足行使里程后，相关补贴的申领及发放进度取决于国家相关部门对补贴款的发放进度整体安排。发行人对应收补贴款计提了充分的坏账准备。根据我们的审计工作和核查程序，未发现发行人在报告期内存在其他未披露的重大货款纠纷或诉讼仲裁事项。

问题二、

申报材料显示，发行人现阶段对于新能源商用车的收入确认政策为“以非个人用户的购货方购买的新能源整车累计行驶里程达到新能源补贴文件规定的里程后确认收入”，理由之一是发行人认为下游客户的实际履约能力存在不确定性，虽然部分销售合同中设置了“客户未在约定期限内满足 3 万公里政策，买方须补偿公司的经济损失”的追索权条款，但基于客户运营能力、信誉及履约能力的考虑，发行人对补贴款是否能够收回仍存在不确定性，因此未在车辆发出后确认收入。

此外，截至 2019 年末，发出的新能源商用车金额为 80,859.52 万元，存货跌价准备计提金额仅为 1,246 万元。发出车辆的存货跌价准备测算过程为发行人首先根据不满里程概率确定跌价风险车辆，再参照以下参数估计跌价风险车辆对应的可变现净值：（1）买方违约不补偿的概率，即依据申报期间内销售合同保护条款对损失的国家及地方补贴向买方索偿，但买方存在违约不支付赔偿的可能性；（2）收回车辆概率，即公司依据申报期间内销售合同保护条款能够通过收回车辆来弥补损失的可能性；（3）预计的二手车的销售价格；（4）价值减损不予补偿损失率，即就收回车辆的价值减损向买方要求补偿，但买方无法补偿的概率。

申报材料显示江淮汽车(600418.SH)的新能源商用车按发货后开具发票确认收入，北汽蓝谷(600733.SH)的新能源商用车在发运并经客户验收后确认收入，前述企业对新能源商用车的收入确认政策均与发行人存在较大差异，发行人未将前述企业纳入可比公司范围。

请发行人补充披露：

（1）从销售合同类型角度，区分报告期内具备“发出车辆满足运营里程前所有权归属发行人”条款的合同、具备“客户相关期限内未满足运营里程可向其追索”条款的合同、具备“对于已发出未满足里程车辆，客户不能自由处置或施加其

他限制”条款的合同，分别披露各期对应主要销售客户情况、销售客户数量、销售车辆数量、收入金额及占当期新能源商用车数量和收入金额比例；

（2）说明客户在收到车辆后开展运营前，是否必须办理相应的产权登记手续，结合前述产权过户办理情况，说明发行人是否实质上无法保留对已发出车辆的所有权、无法实际有效行使追索权；从实际执行角度，说明报告期内发行人已行使追索权的实际追偿效果、所获赔偿情况、已追回发出车辆的情况，并结合前述情况，说明发行人是否有能力影响已发出车辆的运营、客户是否实际拥有自由处置已发出车辆的能力；

（3）结合前述合同条款的设置和实际执行情况，从实质重于形式的角度，说明截至 2019 年末已发出的新能源商用车是否已实质上满足“风险报酬转移”的收入确认条件，发行人未将发出车辆确认收入是否符合客观实际、是否符合《企业会计准则》的相关规定；基于以上情况，说明对新收入准则中“控制权转移”时点的判断过程及判断结果，说明目前发出车辆是否满足控制权转移的条件；

（4）披露对比克新能源发出车辆的存货跌价准备计提金额、占比；结合与比克新能源销售合同中关于车辆回收条款的约定，说明对回收车辆概率的估计过程，是否已充分考虑了无法回收已发出车辆的可能性；结合报告期内新能源商用车销售单价下滑、补贴大幅下滑对客户需求的影响、客户实际支付金额的变化情况等说明对预计二手车销售价格的估计过程，是否已充分估计了二手车变卖时的价格折损情况；结合与比克新能源的业务纠纷进展、已确认补贴的实际申请进度和客户配合情况，说明对价值减损不予补偿损失率的估计过程，是否充分预计了无法获得赔付的可能性；对比同行业可比公司，说明对发出新能源车辆的存货跌价准备计提金额是否充分；

（5）说明在对前述发出车辆的存货跌价准备测算过程中考虑了“买方违约不补偿的概率”“收回车辆概率”“价值减损不予补偿损失率”等估计对可变现净

值的影响，而未考虑前述估计对收入确认影响的原因及合理性，发行人在估计“客户实际履约能力存在不确定性”对存货跌价准备计提和收入确认的影响方向及程度时是否保持了逻辑的内在一致性；

（6）说明未将上市公司北汽蓝谷、江淮汽车纳入可比公司范围的原因及合理性，发行人对可比公司的选择是否准确、合理；披露其他新能源商用车可比公司的收入确认政策，并说明发行人对新能源商用车的收入确认政策是否符合行业惯例；

（7）说明是否在招股说明书中充分揭示新能源汽车业务收入确认政策与同行业存在重大差异及对报告期内主要财务数据影响、发行人新能源汽车业务的可持续性、主要新能源汽车客户债务纠纷和终止合作情况、未获得补贴的坏账可能性、发行人未来持续经营能力等方面的风险因素。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见，请保荐人对发行人招股说明书重大风险提示的充分性、完整性、可靠性、准确性发表明确意见。

（一）从销售合同类型角度，区分报告期内具备“发出车辆满足运营里程前所有权归属发行人”条款的合同、具备“客户相关期限内未满足运营里程可向其追索”条款的合同、具备“对于已发出未满足里程车辆，客户不能自由处置或施加其他限制”条款的合同，分别披露各期对应主要销售客户情况、销售客户数量、销售车辆数量、收入金额及占当期新能源商用车数量和收入金额比例；

【发行人情况说明】

发行人于 2016 年下半年开始开展新能源商用车业务，与客户签署的销售合同也随着新能源补贴政策的变化和经验积累逐步修订和完善。发行人报告期内签署的新能源商用车销售合同，主要分为以下三种类型：

一、发出车辆满足运营里程前所有权归属发行人：

买方须无条件配合申请国补、地补，在发行人获得政府补贴前，车辆的实质

性所有权仍归属发行人，发行人获得政府补贴后，补贴均归发行人所有，车辆所有权归买方。

该合同类型主要适用于 2016 年初始开展新能源商用车业务时发出车辆的新能源商用车客户。

二、客户相关期限内未满足运营里程可向其追索：

买方须配合发行人申请各项政府补贴，若买方上户、约定期限内未达到 2/3 万公里运营里程、买方运营行为不符合政府有关政策要求等原因（包括但不限于上述原因）导致新能源补贴取消或减少的，买方应补交发行人垫付的国补和企业营销补助款项，且赔偿由此给发行人造成的一切经济损失。

该合同类型主要适用于 2017 年及之后年度发出车辆的新能源商用车客户。

三、其他

买方若因经营不规范、提供申请补贴材料不及时等原因导致发行人不能获得中央及地方政府各项补贴的，由此造成的一切经济损失均由买方承担。

该合同类型主要适用于 2016 年初始开展新能源商用车业务时发出车辆客户。

报告期内，发行人基于各类销售合同条款，按照新能源商用车的销售收入确认政策，于各年车辆发出和确认收入的情况如下：

单位：万元、%

年度	合同类型	客户数量	交易内容	收入确认口径		当期占比		车辆发出口径		当期占比	
				数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
2020 年 1-6 月	二	1	新能源物流车	-	-	-	-	1	21.71	16.67	16.33
	三	2	新能源物流车	-	-	-	-	5	111.26	83.33	83.67
	合计	3	/	-	-	-	-	6	132.98	100.00	100.00
2019 年	一	8	新能源物流车	55	1,841.53	1.03	1.22	-	-	-	-
	二	55	新能源物流车/客车/重卡	4,041	105,955.14	75.38	70.38	3	246.13	13.04	21.66
	三	9	新能源物流车/重卡	1,265	42,748.15	23.60	28.40	20	890.22	86.96	78.34
	合计	72	/	5,361	150,544.81	100.00	100.00	23	1,136.36	100.00	100.00
2018 年	一	17	新能源物流车	157	5,271.54	2.65	2.58	-	-	-	-
	二	47	新能源物流车/客车/重卡	1,596	58,520.21	26.95	28.67	1,148	32,682.04	100.00	100.00
	三	4	新能源物流车/重卡	4,170	140,318.00	70.40	68.75	-	-	-	-
	合计	68	/	5,923	204,109.75	100.00	100.00	1,148	32,682.04	100.00	100.00
2017 年	一	3	新能源物流车	6	208.56	35.29	24.24	-	-	-	-
	二	-	新能源物流车/客车/重卡	-	-	-	-	8,442	229,652.51	99.83	99.45
	三	4	新能源物流车/重卡	11	651.78	64.71	75.76	14	1,274.47	0.17	0.55
	合计	7	/	17	860.34	100.00	100.00	8,456	230,926.97	100.00	100.00

注：上述金额为含补贴金额，不含税。

发行人新能源商用车业务主要客户情况如下：

单位：辆、万元

序号	客户名称	合同类型	年度	发出数量	发出金额	占当期新能源商用车发出金额占比	客户股权结构	成立时间	注册资本	经营范围
1	山西道博汽车租赁有限公司	三	2016 年	4,180	141,187.08	73.86%	浙江东润新能源有限公司持股 98%，安吉高乐汽车服务有限公司持股 2%；	2016 年 11 月	500	汽车租赁；汽车及零配件销售；电动三轮车租赁与销售；道路普通货物运输
2	山西高乐汽车租赁有限公司	三	2016 年	1,000	33,694.05	17.63%	大同市鸿行达农业开发有限公司持股 100%；	2016 年 9 月	5,000	汽车租赁；普通货物道路运输；汽车及汽车配件的销售。
3	郑州比克新能源汽车有限公司	二	2017 年	2,716	73,392.68	31.78%	郑州比克新能源发展有限公司持股 90%，袁征持股 5%，陈存孝持股 5%；	2013 年 12 月	35,000	新能源汽车领域内的技术研发、技术咨询、技术转让、技术服务；新能源汽车整车控制系统、充电系统的设计、研发、生产及销售；新能源汽车、底盘以及相关零部件的销售；新能源汽车的租赁；电动叉车的销售及租赁；自行车、助力车、电动车及配件的销售；户外用品的销售；普通货物道路运输；从事进出口业务；储能设备、光伏电池的研发、生产及销售；专用汽车的研发、生产、销售及维修；报废车辆的回收与拆解；废旧电池的回收；新能源汽车维修服务。
4	深圳比克新能源汽车有限公司	二	2017 年	1,500	40,824.68	17.68%	同城到家（深圳）控股有限公司持股 51%，郑州比克新能源汽车有限公司持股 49%	2017 年 3 月	1,000	一般经营项目是：汽车租赁（不包括带操作人员的汽车出租）；汽车、二手车的销售；汽车租赁软件的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。，许可经营项目是：机动车维修；道路客运站（场）经营、道路货物运输。
5	天津市唐新通达新能源	二	2017 年	1,200	26,881.04	11.64%	郑伟持股 100%	2017 年 5 月	3,000	新能源技术开发、技术服务；汽车销售；汽车及零部件租赁、维修；润滑油、汽车零部件、机械设备、仪器仪表、

序号	客户名称	合同类型	年度	发出数量	发出金额	占当期新能源商用车发出金额占比	客户股权结构	成立时间	注册资本	经营范围
	科技有限公司									五金交电、建筑材料、办公用品、水暖器材、电气设备、金属材料（危险化学品及易燃易爆易制毒品除外）、电子产品的批发兼零售；自营和代理货物及技术进出口；道路货物运输。

(二)说明客户在收到车辆后开展运营前,是否必须办理相应的产权登记手续,结合前述产权过户办理情况,说明发行人是否实质上无法保留对已发出车辆的所有权、无法实际有效行使追索权;从实际执行角度,说明报告期内发行人已行使追索权的实际追偿效果、所获赔偿情况、已追回发出车辆的情况,并结合前述情况,说明发行人是否有能力影响已发出车辆的运营、客户是否实际拥有自由处置已发出车辆的能力;

【发行人情况说明】

客户在收到车辆后开展运营前,须办理相应的产权登记和运营手续。根据合同约定条款以及发行人律师金杜律师事务所关于发行人新能源汽车销售合同相关条款的分析意见备忘录,若因买方原因导致新能源补贴取消或减少的,发行人有权主张收回车辆,并就价值减损要求买方赔偿损失,即使在买方已将车辆上牌,所有权已转移的情况下,发行人可向买方或在其有异议时向人民法院主张,在行使法定解除权后,发行人将有权收回车辆,并就其价值减损要求买方赔偿损失。

此外,由于路权政策实施缓慢、充电桩基础设施建设不完善以及新能源商用车终端用户市场竞争激烈等行业状况,新能源商用车运营不畅成为行业普遍现象,客户也面临很大运营压力。从实际执行上,虽然出现客户未按合同要求在约定期限内满足运营里程情况,但发行人为了促进长期合作,鼓励客户加快新能源商用车运营并达到补贴政策要求,即使有权追偿,但未实际向客户追偿或追回车辆。且根据其后的事实情况,以前年度发出新能源车辆也已陆续满足新能源补贴政策行驶里程要求,未实际发生影响发行人申领补贴情形。

(三)结合前述合同条款的设置和实际执行情况,从实质重于形式的角度,说明截至2019年末已发出的新能源商用车是否已实质上满足“风险报酬转移”的收入确认条件,发行人未将发出车辆确认收入是否符合客观实际、是否符合《企业会

计准则》的相关规定；基于以上情况，说明对新收入准则中“控制权转移”时点的判断过程及判断结果，说明目前发出车辆是否满足控制权转移的条件；

【发行人情况说明】

发行人自 2016 年下半年开始新能源商用车（主要为新能源物流车）的生产并于年底开始销售，主要销售给非个人用户。同时，发行人享受中央和地方的新能源汽车补贴政策，补贴款占总价款的比重很高，2016 年度为 90%（2017 年随着补贴退坡有所下降，但占比仍接近 60%），这意味着企业在发出新能源商用车时只有权收到总价款的 10%。针对新能源汽车补贴，国家的相关政策也在不断的完善和改进过程中，根据国家在 2016 年底出台的文件，规定非个人用户购买新能源汽车累计行驶 3 万公里才能申请补贴（2018 年修改为 2 万公里）。虽然自 2016 年以来业务模式没有发生重大变化，但发行人的新能源业务是从没有相关业务经验、没有申请补贴的历史、需要开拓新客户，到逐渐积累经验的过程，截至 2020 年初，其发出的新能源商用车大部分已陆续达到申请补贴的行驶里程，且发行人已申请并收回部分补贴，至此，发行人积累了车辆销售、运营满足行驶里程、补贴申请和收回的整个业务循环经验。

发行人开始从事新能源业务制定新能源商用车的收入确认会计政策时，考虑了以下准则要求以及当时发出新能源商用车的实际情况进行分析。

1、发行人基于旧收入准则和相关会计监管报告对新能源商用车的收入确认政策说明如下：

（1）《企业会计准则第 14 号——收入》第四条规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

- ① 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- ② 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

- ③ 收入的金额能够可靠地计量；
- ④ 相关的经济利益很可能流入企业；
- ⑤ 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

(2) 《2018 年上市公司年报会计监管报告》：

二（二）2.收入确认时未考虑销售商品价款收回的可能性

根据企业会计准则及相关规定，销售商品收入要满足相关经济利益很可能流入企业时，才能予以确认。企业在确定销售商品价款收回的可能性时，应当结合与客户交往的经验、政府有关政策、银行等其他方面获取的信息进行分析。年报分析发现，个别上市公司的商品销售对价中包含来自政府的补贴，该补贴的申报需要满足一定条件，发行人在发出商品时即确认收入，而未考虑商品销售价款收回的不确定性。例如，新能源汽车补贴政策要求部分类型新能源车累计行驶里程达到规定公里数才能取得补贴资金。发行人应根据政府补贴政策，结合以往卖出车辆的行驶数据、买方实际运营能力、信誉状况以及销售合同条款中有关车辆所有权、在买方无法获取补贴款时对相关价款的追偿权等，判断商品销售价款收回的可能性。对于已经发出、但尚未满足收入确认条件的车辆，应根据销售合同中有关车辆所有权、无法获得补贴款时对客户的追偿权等约定，结合车辆的损耗情况以及买方的还款能力等因素，估计相关存货的可变现净值，并相应计提存货跌价准备。

根据上述证监会文件，对于存在新能源补贴的情况下，经过一系列判断后，有可能出现“已经发出、但尚未满足收入确认条件”的情况。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》和如上监管报告提及的要求，发行人对新能源商用车销售收入确认原则综合考虑了以下方面进行分析：

1) 以往卖出车辆的行驶数据：

发行人从 2016 年下半年刚刚开展新能源商用车业务，并于第四季度才开始发

出销售新能源商用车，以往经验有限。

以往各关键时点新能源商用车行驶里程数据如下：

单位：辆

	31/12/2016	31/12/2017	30/06/2018	31/12/2018	30/06/2019
累计满足里程数量	-	11	406	5,872	8,454
累计发出数量	5,696	14,146	14,268	15,232	15,235
占比	-	0.08%	2.85%	38.55%	55.49%

(1) 截至 2016 年年报报出日，2016 年发出的大批车辆在随后的几个月中几乎都没有投入使用。

(2) 截至 2017 年末，累计只有 0.08%的车辆达到 3 万公里标准；平均行驶里程显著低于正常货车的日均行驶里程。

(3) 截至发行人首次 IPO 申报的资产负债表日 2018 年 6 月 30 日，发行人全部发出车辆累计也只有 2.85%达到行驶里程标准，远低于正常行驶状况，虽然后来里程状况有所好转，但截至 2018 年末也累计只有 38.55%的发出新能源商用车达到行驶里程标准，且剩余未满足里程车辆中 7,960 辆累计行驶里程不足 1 万公里，占比 85.04%。

(4) 截至 2019 年 6 月 30 日，发出新能源商用车里程状况有所好转，累计约 55.49%的发出车辆达到行驶里程标准，但剩余未满足里程车辆中 4,966 辆累计行驶里程不足 1 万公里，占比 73.23%，仍具有较大不确定性。

其中，2016 年及 2017 年发出新能源车辆行驶里程较低的主要原因如下：

(1) 营运证办理周期较长，导致客户购买 4-5 个月未能实现运营；

(2) 基础充电设施不完善，路权政策不明晰，不利于新能源车的推广运营；

(3) 国家发布的 2017 年国家新能源推广政策只约定了运营里程的要求，并未对满足运营里程的时间进行约束。很多用户没有主动性满足 2 年 2 万公里的运营要求；

(4) 运营商采购车辆时对市场判断过于乐观，市场上囤积了大量新能源汽车，运营缓慢。

2) 客户运营能力、信誉及履约能力分析

发行人的新能源商用车销售对象与非新能源车的销售对象不同，都是新客户，缺少合作经验，其中相当一部分客户还是 2016 年及 2017 年交易当年新成立的企业，由于行驶里程有限，发行人对新能源商用车客户的实际运营能力、信誉及履约能力方面存在一定的担心。

3) 销售合同相关条款分析

如前述问题二（一）所述，发行人与客户签署的销售合同也随着新能源补贴政策的变化和经验积累逐步修订和完善，以及发行人于 2016 年下半年刚刚开展新能源汽车业务，相关经验有限等因素，导致在业务开展初期，销售合同条款的约定方面存在不利情形。

2016 年销售合同中未明确约定与 3 万公里政策相关的合同条款，对无法及时获取补贴款时对相关价款的追偿权产生不利影响；部分约定“获得政府补贴前，车辆的实质性所有权仍归属大运汽车所有”的合同也不支持新能源汽车在发出时确认收入；对于 2017 年及以后年度的销售合同，虽然及时根据补贴政策变化调整了合同条款，但是基于前述客户运营能力、信誉及履约能力的考虑，发行人对补贴款是否能够收回仍存在不确定性。

4) 政策不确定性

由于 2016 年开始爆出的新能源汽车行业骗补的案例，国家也出台了行驶里程要求的补贴政策，考虑到新能源汽车行业的特点，国家对新能源的补贴政策在近年来不断的完善和改进，不排除在未来进一步发生变化的可能性。补贴款申请的时间间隔越长，带来的政策不确定性也越大。

综上分析，发行人在 2016 年开始从事新能源汽车业务制定新能源商用车的收

入确认会计政策时，认为在新能源商用车发出时的“风险报酬转移”情况和程度尚不满足《企业会计准则》的要求。因此，在新能源商用车发出时不确认收入。发行人在新三板公布的 2016 年年报（经立信会计师事务所审计）时，也采用了同样的新能源汽车的收入确认政策。

2、发行人按新收入准则对新能源商用车的收入确认政策说明如下：

财政部于 2017 年颁布了修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》（以下简称“新收入准则”）。新收入准则第七章衔接规定，“企业可以仅对在首次执行日尚未完成的合同的累积影响数进行调整”。发行人自 2020 年 1 月 1 日起适用新收入准则，截至新收入准则执行日已发出尚未满足补贴政策行驶里程要求的新能源商用车里程车辆对应合同属于“尚未完成的合同”。在首次采用新收入准则时，发行人根据新收入准则及衔接规定，并结合以往年度发出车辆的行驶里程数据以及申领补贴的经验，对已发出尚未满足补贴政策行驶里程要求的新能源商用车收入确认进行分析。

截至新收入准则执行日 2020 年 1 月 1 日，发行人历史期间累计发出新能源商用车 15,235 辆，累计满足行驶里程数量 11,213 辆，满足行驶里程比例为 73.60%，积累了比较丰富的新能源汽车行驶里程数据和新能源业务经验。

同时，如问题二（七）回复所述，发行人已申请的新能源补贴已基本收回或正在审核过程中，已满足行驶里程标准尚未申请补贴的车辆也满足政策要求，待下一次国家补贴清算通知发布后提出申请，发行人在申请之前会自行进行政策符合性排查，且根据历史申请审核情况，已申请部分没有发生过不通过审核或核减情况。

发行人基于以上新收入准则执行日可以获取的行驶里程数据及新能源补贴申领情况等经验，按新收入准则的五步法对新能源商用车的收入确认政策说明如下：

1) 识别与客户订立的合同

①在新能源商用车辆发出前，发行人及客户已批准并签订了有法律约束力的合同，合同各方均承诺将履行各自义务，且均无权在不作出补偿的情况下单方面终止完全未执行的合同；

②合同明确了合同各方与所转让新能源商用车辆相关的权利义务，包括交付及验收方式、所有权转移等；

③合同有明确的与所转让商品相关的支付条款，包括金额、时点、逾期责任等；

④发行人根据合同交付非货币性资产新能源商用车辆并取得货币性资产作为对价，履行合同改变了未来现金流量的风险、时间分布或金额，具有商业实质；

⑤在新能源商用车辆交付后，客户根据上述支付条款支付其所承担的扣除补贴部分的车款，根据历史期间情况该部分款项很可能收回；基于新收入准则执行时的发行人以往发出车辆驶里程数据以及前述在补贴申请过程中积累的经验及对后续审核及回款情况的判断，历史期间发出的新能源商用车车价款中的新能源补贴部分也能够收回。

因此，发行人与客户间的新能源商用车合同已成立。

此外，发行人在之后新开展的新能源商用车业务时，将具有充足的历史经验以判断补贴部分的可收回性。

2) 识别合同中的单项履约义务

履约义务是合同中发行人向客户转让可明确区分商品的承诺。根据合同，发行人在向客户转让新能源商用车的同时，还根据售后政策承诺在行驶满一定里程或期限内向其提供首次免费保养服务（“首保服务”），首保服务超出正常法定质保的范畴，客户亦可从其他汽车维修保养提供商处获得类似服务，该服务本身能够与转让新能源商用车明确区分；同时，首保服务与转让新能源商用车并不存在高度关联，提供首保服务的承诺在合同中亦可明确区分，因此首保服务构成交付新

能源商用车外的另一单项履约义务。发行人已将首保服务从整车业务收入中拆分，单独进行核算与披露。

3) 确定交易价格

发行人已在与客户订立的合同中明确约定了对价金额。虽然合同对价中的新能源补贴款部分从申请到发放可能历时较长，但该时间间隔是由补贴款申请批准流程所导致，并非是买卖双方之间的融资安排，所以合同价格中不包括重大融资成分等因素。

4) 分摊交易价格

发行人按照转让新能源商用车与提供首保服务两项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格在二者之间进行分摊。其中提供首保服务的单独售价，根据发行人与合作的售后服务站按市场价格结算的工时费及材料费等项目得出。

5) 确认收入

发行人将新能源商用车控制权转移给客户系在某一时点发生，发行人将新能源商用车按照合同规定运至约定交货地点，在客户验收且双方签署货物交接单时确认新能源商用车销售收入，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。发行人提供首保服务所需的时间较短，发行人在提供首保服务时确认分摊至该项履约义务的收入。

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，也包括有能力阻止其他方主导该商品的使用并从中获得经济利益。发行人在判断新能源商用车的控制权是否发生转移时，从客户角度，综合分析客户取得新能源商用车控制权的相关迹象，并判断其转移时点。包括分析下列三项要素：

(1) 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。发行人将新能源商用车按照合同规定运至约定交货地点，交付客户验收后，客户即取得并占有了新能源商用车实物，拥有能够主导其后续具体运营并从中获得运营收入所代表的全部经济利益的现时权利。

(2) 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。发行人在将新能源商用车交付客户验收后，车辆实物即由客户所占有，并处于客户实际控制下，客户拥有主导和安排相关车辆后续如何投入具体运营及使用的完全权利。

(3) 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。发行人在将新能源商用车交付客户验收后，客户即有现时能力主导其在运营中的具体使用，并取得与之相关的全部潜在现金流，拥有了获得新能源商用车运营产生的全部经济利益的能力。

因此，已发出尚未满足里程的新能源商用车在按照合同规定运至约定交货地点，并交付客户验收时，即满足新收入准则中“控制权转移”认定，应确认相关收入。

综上所述，发行人自 2016 年底开展新能源汽车业务，由于以往经验有限，新能源商用车的客户均不同于非新能源车，都是新客户，且在发出新能源商用车的 2~3 年期间由于各方面原因导致其行驶里程低于正常标准，客户是否可以满足行驶里程的要求而使发行人顺利申请并收回补贴款存在一定不确定性，因而，发行人在制定新能源商用汽车的收入确认会计政策时，认为在新能源商用车发出时的“风险报酬转移”情况和程度尚不满足《企业会计准则》的要求。发行人在发布新三板 2016 年度报告以及 A 股 IPO 的申报财务报表的过程中，均一贯执行该收入确认的会计政策。随着过往发出的新能源商用车行驶里程状况和发行人申请并收回补贴情况的经验积累，截至新收入准则执行日 2020 年 1 月 1 日，发行人历史期间发

出的新能源商用车累计满足行驶里程为 73.60%，积累了比较丰富的新能源汽车行驶里程数据和新能源业务经验可以支持收入金额的可收回性。同时，新收入准则更加强调“控制权转移”，发行人将新能源商用车按照合同规定运至约定交货地点，并交付客户验收，可以满足新收入准则中“控制权转移”认定。因此，在首次采用新收入准则时，发行人根据新收入准则及衔接规定，并结合以往年度发出车辆的行驶里程数据以及申领补贴的经验，对已发出尚未满足补贴政策行驶里程要求的新能源商用车在交付客户验收时确认收入。

（四）披露对比克新能源发出车辆的存货跌价准备计提金额、占比；结合与比克新能源销售合同中关于车辆回收条款的约定，说明对回收车辆概率的估计过程，是否已充分考虑了无法回收已发出车辆的可能性；结合报告期内新能源商用车销售单价下滑、补贴大幅下滑对客户需求的影响、客户实际支付金额的变化情况等说明对预计二手车销售价格的估计过程，是否已充分估计了二手车变卖时的价格折损情况；结合与比克新能源的业务纠纷进展、已确认补贴的实际申请进度和客户配合情况，说明对价值减损不予补偿损失率的估计过程，是否充分预计了无法获得赔付的可能性；对比同行业可比公司，说明对发出新能源车辆的存货跌价准备计提金额是否充分；

【发行人情况说明】

报告期内对比克新能源发出车辆的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

资产负债表日	发出商品	跌价准备	计提比例
2020 半年末	-	-	-
2019 年末	37,547.79	182.74	0.49%
2019 年半年末	68,649.38	1,218.19	1.77%
2018 年末	84,891.55	-	-
2017 年末	89,075.51	-	-

2018 年及之前对比克新能源发出车辆进行跌价测试时，基于当时的行驶里程

情况及对比克新能源的履约风险估计，计算的可变现净值大于发出商品账面价值，无需计提跌价准备。

于 2019 年中，发行人与比克新能源就欠款违约赔偿事项发生争议，客户违约风险明显增大，从而导致的可变现净值减少，低于发出商品的账面价值，相应计提向比克新能源发出车辆的存货跌价准备 1,218.19 万元。

于 2019 年 12 月 31 日，随着新能源商用车满足行驶里程的数量增加，发出商品余额大幅减少，同时，发行人在考虑客户已支付的金额后，根据可变现净值与发出商品的账面价值之差计算向比克新能源发出车辆的存货跌价准备 182.74 万元。

发行人 2020 年 1 月 1 日起开始采用新收入准则，发行人截至 2019 年末已经发出但尚未确认收入的新能源商用车所对应收入按照新收入准则在购货方验收时点确认收入，并相应结转新能源商用车发出商品，首次执行新收入准则的累积影响数调整 2020 年 1 月 1 日的年初留存收益。故于 2020 年 6 月 30 日，发行人对比克新能源无发出商品余额。

在评估存货跌价准备时，发行人主要考虑的因素包括：

1、回收车辆概率：

发行人与比克新能源销售合同中未明确约定关于车辆回收条款，但如（二）中所述，根据合同中关于补贴损失补偿条款，若因买方原因导致新能源补贴取消或减少的，发行人有权主张收回车辆，并就价值减损要求买方赔偿损失。鉴于发行人曾与比克新能源发生争议事项，之后收回车辆的可能性相对较小，在对向比克新能源发出车辆跌价准备的测算时，估计的回收车辆概率也充分考虑了该因素。

2、预计二手车销售价格：

以新能源物流车为例，各年度新车平均售价情况如下：

单位：万元/辆

单车售价（含税）	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
含补贴价格	30.64	25.31	28.89	39.28
扣除补贴价格	20.00	14.33	14.32	4.31

注：2019 年销售适用新能源补贴政策的新能源商用车较少，平均单价不具有代表性。

新能源商用车含补贴价格逐年下滑，但由于新能源商用车补贴退坡，扣除补贴的价格（即客户需要支付的价款）呈上涨趋势。

发行人在预计二手车销售价格时，充分考虑了新能源商用车发出时扣除补贴的不含税售价以及主要组件新能源电池衰变和技术更新等价值减损因素进行折减。

3、价值减损不予补偿损失率：

如问题一（四）回复中所述，截至 2019 年末，向比克新能源发出车辆中超过 60%以上已满足申领补贴的行驶里程，发行人累计确认的新能源补贴 3.74 亿元中，已申请补贴 2.91 亿元，占比约 78%。截止 2020 年 7 月，向比克新能源发出车辆中运营满足 2 万公里的车辆占比已超过 85%，车辆运营及补贴申请的进度正常。

发行人在估计无法获得赔付的可能性时，综合考虑了与比克新能源曾经发生的争议事项，以及其可能的不积极配合申领补贴等因素的影响。

发行人新能源商用车在旧收入准则下按满足行驶里程确认收入，相应新能源商用车发出商品系已发出尚未满足里程车辆，由于发行人新能源商用车在旧收入准则下的收入确认政策与同行业可比公司按车辆交付客户确认收入的政策不同，因而，同行业可比公司不存在与发行人性质相同的新能源商用车发出商品（已发出未满足行驶里程车辆）。

（五）说明在对前述发出车辆的存货跌价准备测算过程中考虑了“买方违约不补偿的概率”“收回车辆概率”“价值减损不予补偿损失率”等估计对可变现净值的影响，而未考虑前述估计对收入确认影响的原因及合理性，发行人在估计“客户实际履约能力存在不确定性”对存货跌价准备计提和收入确认的影响方向及程度时

是否保持了逻辑的内在一致性；

【发行人情况说明】

如问题二（三）回复中所述，2016 年度发行人在制定新能源商用车的收入确认会计政策时，基于行驶里程数据，客户运营能力、信誉及履约能力，销售合同条款，政策不确定性以及同行业对比等多方面综合分析，认为新能源商用车在发出时并不满足《企业会计准则第 14 号---收入》规定的收入确认条件。

在判断是否能够确认收入时，针对的是收入整体金额的可收回性；而存货是否存在减值，针对的是存货成本是否发生损失。发行人历史期间发出新能源商用车主要车型新能源物流车的毛利区间约为 20%至 40%不等，因而，没有确认新能源商用车的销售收入及其毛利，并不一定意味着资产（存货成本）也同时减损。

发行人基于合同权利及于报告期内各期末当时可获取的行驶里程数据分析，建立了新能源发出商品跌价测试模型，具体说明如下：

发行人将不同的新能源发出商品车型根据其运营特点、客户类型等不同分为三类：新能源物流车、新能源客车、新能源重卡，并基于客户对新能源汽车最终用途、管理运营车辆的方式，偿债能力、信用风险和违约概率等因素相近程度，将发出商品-新能源汽车客户分为三类：大客户、经销商客户和终端客户，发行人根据与客户签订的销售合同中有关车辆所有权、无法获得补贴款时对买方的追偿权等约定，结合车辆行驶里程状况、损耗情况以及买方的还款意愿等因素，按照《企业会计准则第 1 号-存货》中第 15 段的相关规定，估计新能源发出商品的可变现净值，并相应计提存货跌价准备。

1. 跌价风险车辆估计

在进行发出商品跌价准备测试时，发行人基于乐观、悲观情境假设或者基于历史行驶里程数据和车辆运营状态的分析假设，通过预计发出商品中预计未来不满足里程的概率，估计发出商品中的新能源商用车成为跌价风险车辆的概率，此

概率的估计主要依据发行人在报告期内各资产负债表日可获取的新能源车辆行驶里程的经验作出。其中，预计未来可以满足补贴政策要求行驶里程并申领补贴车辆，其可变现净值为全部车价款（含补贴），在车辆销售毛利为正的情况下，可变现净值大于发出商品账面价值，不计提跌价准备；预计未来无法满足补贴政策要求行驶里程车辆（跌价风险车辆），跌价风险车辆可变现净值来源包括：客户可以全额补偿补贴差价（2（1）），已经收到的客户承担车价款（2（2）），回收车辆补偿（2（3）），价值减损补偿（2（4）），在可变现净值小于账面价值时，将会计提跌价准备，反之，则不计提。

发出商品中的新能源商用车成为跌价风险车辆的概率，即发出的新能源商用车在正常使用年限内无法满足规定行驶里程从而使得发行人无法申领新能源补贴的概率（“不满里程概率”），此概率的估计主要依据发行人在报告期内各期末可获取的新能源车辆行驶里程的经验作出。

2. 可变现净值估计

(1) 对于跌价风险车辆，发行人依据申报期间内销售合同保护条款对损失的国家和地方补贴差价向买方索偿，但买方存在违约不支付赔偿的可能性；并进一步对违约车辆可以回收金额通过如下(2)、(3)、(4)作出估计；

(2) 客户存在违约不进行差价补偿的跌价风险车辆，通过已经收到的客户承担车价款部分得到补偿的金额（统计数据）；

(3) 对于跌价风险车辆，发行人根据合同中关于补贴损失补偿条款，若因买方原因导致新能源补贴取消或减少的，发行人有权主张收回车辆，并就价值减损要求买方赔偿损失。发行人通过估计回收车辆概率，同时根据二手车折损程度、再次销售过程中的支出等估计二手车的销售价格；从而估计可以通过回收二手车销售补偿金额；

(4) 对于客户违约不补偿全额差价部分，发行人据通过已收回款项及收回二手车销售补偿外的价值减损向客户主张赔偿；发行人通过估计无法获得赔付的可能性时，估计价值减损可以得到的补偿金额。

发出车辆的存货跌价准备测算过程中涉及的“收回车辆概率”、“价值减损不予补偿损失率”等估计是在发行人取消销售交易，收回已发出的车辆，主张销售合同解除后的追偿的情境下考虑的，此种情况下，已无需考虑确认交易的销售收入，也无需将上述估计与分析收入确认时的考虑因素进行逻辑匹配。

以发行人 2017 年发出的新能源物流车，于 2018 年 12 月 31 日的跌价准备测试为例：

于 2018 年 12 月 31 日，发行人对新能源物流车发出商品进行跌价测试时，基于当时的行驶里程情况及客户的履约风险估计，分析发出商品中新能源物流车跌价风险及可变现净值。

1. 跌价风险车辆估计

发行人 2017 年度共发出新能源物流车 7,905 辆，截至 2018 年 12 月 31 日，仅有 1,140 辆满足行使里程要求，比例较低，关于行驶里程数据和补贴申领等历史经验不足。同时当年发出客户均系新合作客户，其中还有 2017 年新成立公司，客户的实际运营能力和信誉及履约能力不明，以及新能源汽车行业的负面案例、政策不确定性、基础充电设施和路权政策不完善等因素，未来是否满足里程具有很大的不确定性。发行人基于如上考虑，通过假设乐观、中观、悲观等不同情境对发出商品车辆未来不满足里程概率 $a\%$ 进行预计，该参数不同情境估计取值区间为 $[40\%, 80\%]$ 。该参数估计取值区间范围较大，具有较大不确定性，与发行人在制定新能源商用车收入确认政策时，基于车辆的行驶数据经验不足等因素形成的新能源商用车发出时的“风险报酬转移”情况和程度不满足《企业会计准则》的判断，内在逻辑是一致的。

2. 可变现净值估计

针对 $1-a\%$ 比例的车辆，其可变现净值为全部车价款（含补贴），2017 年发出新能源物流车毛利为 21%，可变现净值大于发出商品账面价值，不计提跌价准备；

针对 $a\%$ 比例的不满足行驶里程车辆，发行人可依据合同权利向客户主张补贴差价损失。

(1) 客户全额补偿

发行人基于对客户实际运营能力和信誉及履约能力的不确定性考虑，并通过假设乐观、中观、悲观等不同情境对客户违约不补偿差价概率 $b\%$ 进行预计，该参数不同情境估计取值区间为 $[10\%, 100\%]$ 。

其中， $a\% \times (1-b\%)$ 比例的的不满足行驶里程车辆，可获取客户全额补偿。

$a\% \times b\%$ 比例的不满足里程车辆，发行人继续依据合同权利向客户主张收车，并就含补贴车价款扣除回收车辆二次销售金额、已收车款后的损失向客户追偿。

(2) 已经收到的客户承担车价款

为统计的实际收款数据。

(3) 回收车辆补偿

① 回收车辆概率：

发行人基于发出车辆运营和流转状态，同时考虑客户信誉及履约能力的不确定性，预计回收车辆概率 $c\%$ ，该参数估计取值区间为 $[10\%,50\%]$ 。

②二手车销售价格

发行人根据新能源商用车市场价格变化情况、新能源商用车发出时扣除补贴的不含税售价以及主要组件新能源电池衰变和技术更新等价值减损因素进行折减，估计二手车的销售价格，即可以通过回收车辆二次销售得到补偿金额，综合以上因素，估计二手车销售平均单车价格约为 4.8 万元。

(4) 价值减损补偿

发行人基于对客户实际运营能力和信誉及履约能力不确定性的考虑，通过假设乐观、中观、悲观等不同情境，对价值减损不予补偿损失率 $d\%$ 进行预计，该参数估计取值区间为 $[20\%,50\%]$ 。

综上所述， $a\%$ 比例车辆对应可变现净值 =客户全额补偿(1) +已收到的客户承担车价款(2) +回收车辆补偿(3) +价值减损补偿(4)；发行人基于如上参数估计取值区间计算得出，2017 年发出商品中的新能源物流车于 2018 年 12 月 31 日估计可变现净值均大于发出商品账面价值，无需计提跌价准备。

以发行人 2017 年发给比克新能源的新能源物流车，于 2019 年 12 月 31 日的跌价准备测试为例：

截至 2019 年 12 月 31 日，发行人以往年度发出车辆较大部分已经满足行使里程要求，发行人也已申请并收回部分补贴，积累了丰富的车辆销售、运营满足行驶里程、补贴申请和收回的业务经验。发行人基于 2019 年末可获取的信息和数据对向比克新能源发出车辆未满足里程的车辆进行减值测试。

1. 跌价风险车辆估计

截至 2019 年末，发行人向比克新能源发出车辆，未满足 2 万公里运行里程的车辆为 1,625 台，参考截至 2019 年末以往年度发出车辆的行驶里程达标情况进行分析，预计向比克新能源发出尚未满足车辆未来仍不满足里程概率为 4.5%，则存在跌价风险车辆为 $1,625 \times 4.5\% = 73$ 台，对应单车平均成本金额为 21.18 万元。

2. 可变现净值估计

(1) 客户全额补偿

由于发行人与比克新能源之前发生的争议事项，以及距离交易时间越来越长，客户关系维护和沟通方面的问题使得不确定性加大，通过全额差价补偿回收方式的可能性也越来越小。因此，在进行截至 2019 年末的发出商品减值测试时，估计全额补偿的概率为 0，之后通过价值减损追偿金额的估计详见下(4)。

(2) 已经收到的客户承担车价款

统计的车辆对应实际预收金额，以比克为例单车预收金额为 15.83 万元。

(3) 回收车辆补偿

① 回收车辆概率：

对于实际收回车辆的可能性，由于在进入实际收车阶段，执行过程中存在大量的复杂性以及不确定性（如车辆已经抵押，或者交易对手已经进入破产程序等），回收具有很大不确定性，从谨慎角度出发并结合客户自身特点，以比克为例其收回可能性取 12.5%；

②二手车销售价格

发行人根据新能源商用车市场价格变化情况、新能源商用车发出时扣除补贴的不含税售价以及主要组件新能源电池衰变和技术更新等价值减损因素进行折减，估计二手车的销售价格，即可以通过回收车辆二次销售得到补偿金额，估计二手车销售平均单车价格约为 4.8 万元；

综上，预计平均单车二手车出售可收回金额为： $4.85 \times 12.5\% = 0.61$ 万元。

(4) 价值减损补偿

发行人综合考虑了与比克新能源曾经发生的争议事项，以及其可能的不积极配合申领补贴等因素的影响，估计价值减损可以获得赔付的可能性为 20.80%，即价值减损不予补偿损失率为 79.2%。平均单台对应价款为 27.22 万元，补偿金额为 $(27.22 - 15.82 - 0.61) \times 21\% = 2.24$ 万元。

综上所述，计提比克新能源发出商品跌价准备金额为：跌价风险车辆数量 $\times$ (单车平均成本-单车预收金额-平均单车回收车辆补偿-价值减损补偿) $= 73 \times (21.18 - 15.83 - 0.61 - 2.24) = 182.74$ 万元。

(六) 说明未将上市公司北汽蓝谷、江淮汽车纳入可比公司范围的原因及合理性，发行人对可比公司的选择是否准确、合理；

【发行人情况说明】

根据上市公司北汽蓝谷、江淮汽车的公开信息披露情况，北汽蓝谷以新能源乘用车为主，未有新能源商用车领域的布局，江淮汽车于新能源乘用车与商用车、客车板块均有布局，而发行人的新能源商用车以新能源物流车和重卡为主，报告期内收入构成中新能源乘用车及客车的占比较低。若仅从业务是否具有重合度的角度来看，上市公司中从事重卡、中卡、轻卡、新能源乘用车、新能源物流车以及新能源客车整车制造中一类或多类业务的数量较多，除了北汽蓝谷、江淮汽车之外，还包括上汽集团、广汽集团、比亚迪、长城汽车、长安汽车以及其他以新能源乘用车业务为主的上市公司和中通客车、宇通客车、亚星客车、安凯汽车等以客车业务为主的上市公司，这样会造成可比公司的范围较大，因此发行人在选择可比公司范围时，除了考虑业务是否具有重叠之外，还从产品类型、业务结构等方面综合考虑，最终选定与发行人产品类型更为接近，业务结构更为可比的公司。

而从产品类型上考虑，发行人与北汽蓝谷、江淮汽车有着较为明显的差异，具体如下：

公司	信息来源	产品类型
北汽蓝谷	2019 年年报	终端整车业务方面，目前，北汽新能源已推出 EU、EX、EC 等多个系列十余款新能源纯电动乘用车。
江淮汽车	公司官网	目前，江淮汽车的新能源业务涵盖乘用车、轻型商用车、多功能商用车、客车等产品走在行业前列，主要产品包括 iEV7S、iEV7L、iEV6E 运动版等新能源乘用车产品及安凯纯电动客车产品，帅铃 i5、帅铃 i6 等新能源商用车。
大运汽车	招股说明书	公司 2017 年至 2019 年新能源整车生产量分别为 8,478 辆、1,173 辆、282 辆，其中以新能源物流车、新能源重卡为主，新能源客车及新能源乘用车占比极小，2017 年至 2019 年新能源乘用车及新能源客车合计的收入占新能源业务收入的比例分别为 0、13.81%以及 4.39%。

报告期内发行人在招股说明书中选取的同行业可比公司主营业务均以重卡、中卡、轻卡等商用车为主，其中福田汽车还有新能源物流车产品，与发行人情况较为接近，具体情况如下：

公司名称	主营业务
一汽解放 (SZ.000800)	公司主营业务为研发、生产和销售中重型载重车、整车、客车、客车底盘、中型卡车变形车、汽车总成及零部件等。2019 年营业收入 7,877,827.30 万元；净利润 246,198.24 万元。
中国重汽 (SZ.000951)	公司主要从事重型载重汽车、专用汽车、重型专用车底盘、客车底盘、汽车配件的制造及销售业务。2019 年营业收入 3,984,282.00 万元；净利润 159,136.65 万元。
福田汽车 (SH.600166)	公司生产车型涵盖轻型卡车、中型卡车，重型卡车、轻型客车、大中型客车、以及核心零部件发动机。2019 年营业收入 4,696,585.42 万元；净利润 14,606.37 万元。
华菱星马 (SH.600375)	公司主要业务涉及重卡、专用车及汽车零部件的研发、生产与销售。主要产品涵盖重卡底盘、重卡整车、混凝土泵车、半挂牵引车、工程自卸车、发动机、变速箱、车桥。2019 年营业收入 638,282.26 万元；净利润 3,831.45 万元。

综上所述，发行人报告期内未将北汽蓝谷、江淮汽车纳入可比公司范围主要是基于产品类型和业务结构等角度考虑，对可比公司的选择具有合理性。

（七）说明是否在招股说明书中充分揭示新能源商用车业务收入确认政策与同行业存在重大差异及对报告期内主要财务数据影响、发行人新能源商用车业务的可持续性、主要新能源商用车客户债务纠纷和终止合作情况、未获得补贴的坏账可能性、发行人未来持续经营能力等方面的风险因素。

【发行人情况说明】

关于发行人新能源商用车业务收入确认政策与同行业差异影响已在招股说明

书“第八节 风险因素”之“五、重要会计政策和会计估计”之“（三）收入确认原则”充分披露；新能源汽车行业政策变化对该业务可持续性的影响已经在招股说明书“重大事项提示”中的“（四）新能源汽车行业政策变化风险”以及“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）应收账款较大的风险”中详细披露；关于与比克新能源曾经存在的合同争议以及与主要新能源商用车客户债务纠纷和终止合作情况已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（二）发行人报告期内各期前五名供应商的名称、采购金额及占当期采购总额的比例”中进行了详细披露；未获得补贴的坏账可能性已经在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、财务风险”之“（一）应收账款较大的风险”中详细披露；发行人未来持续经营能力等方面的风险因素已经充分在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（四）新能源汽车行业政策变化风险”；以及“五、财务风险”之“（一）应收账款较大的风险”、“（二）存货减值风险”充分披露。

【保荐机构及申报会计师核查意见】

（一）核查程序

- 1、与发行人管理层访谈了解新能源商用车销售业务背景、未来发展规划以及和客户合作情况；
- 2、审阅发行人新能源商用车业务销售合同条款，识别关于车辆风险报酬及控制权转移、对客户的追偿权等的条款，评价发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则相关规定，并与同行业可比公司的收入确认政策进行对比分析；
- 3、了解国家及地方对新能源汽车的补贴政策，并抽样检查了报告期内新能源商用车的实际行驶里程数据；
- 4、通过审阅发行人新能源汽车国家财政补助资金申请文件、国家公示的新能源汽车推广应用补助资金清算审核车辆信息表、财政部下达的节能减排补助资金

预算的通知文件等，检查新能源补贴的申请、审核和回款情况；

5、对发行人新能源商用车的客户背景情况进行调查，评估其履约能力，并关注后续是否存在纠纷情况；

6、与发行人管理层讨论，并结合对发行人新能源商用车销售业务的了解，评估发行人确定发出商品可变现净值的依据的合理性；

7、在评估新能源商用车的跌价准备测试中，结合历史数据、行业报告以及对销售合同条款的分析等，评估发行人管理层所使用的重要假设和参数合理性；

8、复核发行人发出商品跌价准备的计算逻辑，并通过重新执行验证计算准确性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述情况说明准确无误，与保荐机构尽调过程中所获取的信息一致。根据发行人律师金杜律师事务所关于发行人新能源汽车销售合同相关条款的分析意见备忘录，若因买方原因导致新能源补贴取消或减少的，发行人有权主张收回车辆，并就价值减损要求买方赔偿损失；基于企业会计准则和相关会计监管报告以及发行人以往卖出车辆的行驶数据、客户运营能力、信誉及履约能力、销售合同相关条款设置、政策不确定性等方面综合分析，新能源商用车在发出时，“风险报酬转移”的情况和程度尚不满足《企业会计准则》的要求；发行人将新能源商用车按照合同规定运至约定交货地点，在交付客户验收后满足新收入准则中“控制权转移”认定；发行人在进行新能源发出商品跌价准备测试时，在考虑已发出车辆无法回收的可能性、二手车变卖时的价格折损情况、客户不予赔付的可能性的基础上对回收车辆概率、预计二手车销售价格、价值减损不予补偿损失率进行了估计，并计提了合理的跌价准备；发行人在存货跌价准备计提测试过程和收入确认政策内在逻辑无矛盾之处；发行人未将上市公司北汽蓝谷、江淮汽车纳入可比公司范围的原因合理。

经核查，申报会计师认为，发行人上述说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。基于上述执行的工作，发行人对新能源商用车的收入确认符合企业会计准则的相关规定，对于发出商品计

提了充分的跌价准备。

问题三、

申报材料显示除大运挂车注销外，原发行人子公司西咸销售、太原销售、长治销售、临汾销售、大同运输自 2015 年起陆续被山西建运收购。发行人申报材料显示其向山西建运销售产品的平均单价与单台毛利与其他主要经销商相比接近，与招股说明书披露的“山西建运毛利率高于其他经销商”不一致。

申报材料显示，报告期内山西建运向二级经销商网点（即非终端用户）销售的重卡销量占总销量的比例分别为 21.63%、17.90%和 12.08%，其余大部分车辆均直接向终端客户进行出售。经查，山西建运按照订单进行采购，基本无库存，对外销售时分为全款和分期模式，下游客户以经销商为主，直接实现的终端销售较少。山西建运的下游客户较为分散，前十大客户的销售占比在 10%左右，被运城城市建设投资开发集团有限公司（以下简称运城城投）收购后，山西建运业务模式未发生变化。

经查，山西建运在对终端客户销售过程中存在提前确认收入的情形，发行人 2017 年 12 月确认收入的车辆，期后实现终端销售的共 152 台车，其中山西建运 149 台；2018 年 12 月确认收入的车辆，期后实现终端销售共 227 台车，其中山西建运 225 台。

请发行人：

（1）说明对于山西建运的毛利率回复不一致的原因及合理性；

（2）结合产品结构、信用政策、授信额度、延期付款利息、物流服务费用支出等补充说明发行人对主要经销商客户销售毛利率存在差异的原因及合理性；

（3）区分终端客户、经销客户以及是否监控销售，说明山西建运各销售模式下报告期内的销售收入、占比、毛利率，说明山西建运报告期各期前十大客户销售金额、占比、毛利率、应收账款余额及回款情况，说明山西建运被运城城投收购后主要客户、销售内容、销售金额、毛利率水平的前后变化情况；

(4) 以列表形式说明 2017 年 12 月、2018 年 12 月对山西建运销售给终端销售客户并开具机动车专用发票的时间，并结合销售收入确认政策说明是否以开具机动车专用发票的时间作为对终端客户销售确认的时点，如是，开具前述机动车专用发票的时间与发行人确认终端销售收入的时间是否一致。补充说明监控模式下，发行人存在在山西建运实现终端销售前确认收入的原因及合理性，是否符合自身的收入确认政策。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

(一) 说明对于山西建运的毛利率回复不一致的原因及合理性；

【发行人情况说明】

发行人申报材料显示的“山西建运销售产品的平均单价与单台毛利与其他主要经销商相比接近”是指：山西建运汽车销售有限公司（以下简称“山西建运”）对外销售产品的平均单价与单台毛利与其他主要经销商的对外销售产品的平均单价与单台毛利接近。而招股说明书披露的“山西建运毛利率高于其他经销商”是指：发行人向山西建运销售产品的毛利率高于发行人向其他经销商销售的毛利率。

报告期内山西建运累计实现的对外销售重卡的收入、毛利情况以及与发行人重卡前五大经销商（剔除山西建运及其子公司）的对外销售重卡的收入、毛利平均水平对比情况如下：

单位：万元

客户名称	销售金额	平均单价	毛利金额	平均毛利率
山西建运汽车销售有限公司及其子公司	1,059,735.55	34.49	42,993.11	4.06%
发行人重卡前五大经销商（剔除山西建运及其子公司）	199,888.22	31.35	7,858.09	3.93%

由上表可看出，报告期内山西建运对外销售重卡的平均单价相较于剔除山西建运及其子公司后的发行人重卡前五大经销商对外销售重卡的平均单价略高，但是差异率不大（高出 10%左右），平均毛利率也略高，但是差异也不大（高出 3%左右），主要与山西建运自身在山西地区的品牌效应以及其产品结构中 LNG 重卡

等毛利率相对较高的产品占比较高有关，2017 年至 2020 年 6 月 30 日山西建运的 LNG 重卡销量占比超过 60%，而同期除山西建运外的前五大重卡经销商 LNG 重卡销量占比仅为 9.9%左右。

招股说明书披露的发行人向山西建运销售产品的毛利率高于发行人向其他经销商销售的毛利率，其原因主要包括山西建运享有发行人给予的 5 亿元免息额度、山西地区天然气车辆占比较高（天然气重卡毛利率相较燃油车高），以及山西地区市场成熟度较高带来的地缘优势等因素有关，具体已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“4、同类产品客户间的毛利率分析”中详细披露。

（二）结合产品结构、信用政策、授信额度、延期付款利息、物流服务费用支出等补充说明发行人对主要经销商客户销售毛利率存在差异的原因及合理性；

【发行人情况说明】

发行人向各经销商销售产品毛利率的差异主要系对不同经销商销售产品的产品结构、主销车型配置、区域优惠政策等因素导致。

发行人对于各经销商的信用政策主要包括免息期和授信额度两方面，主要针对重卡产品，这与重卡单价相较其他产品更高有关，在经销商欠款超过免息期后会按照约定利率进行计息，同时欠款额度不得超过授信额度，该延期付款利息计入利息收入，对产品的毛利率没有影响。发行人对山西建运的授信额度为 19.31-23.63 亿元，占主要重卡经销商授信额度约七成。此外，发行人向经销商收取的物流服务费计入其他业务收入，亦对产品的毛利率没有影响。

报告期内发行人对山西建运及其子公司的销售毛利率较高的原因主要包括：发行人向山西建运提供了 5 亿元免息额度，同时在发行人向山西建运的销售单价中会包括该免息额度给发行人带来的成本影响，该因素是造成发行人向山西建运销售毛利率较高的主要原因；此外，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利率分析”之“4、同类产品客

户间的毛利率分析”中详细披露了发行人对山西建运销售的主流配置车型与销售给其它经销商的毛利率对比情况，分析了产品结构对山西建运毛利率的影响；另外，山西建运毛利率还受到山西地区天然气车辆占比较高（天然气重卡毛利率相较燃油车高），以及山西地区市场成熟度较高带来的地缘优势等因素的影响。

本小问部分回复内容申请豁免披露。

（三）区分终端客户、经销客户以及是否监控销售，说明山西建运各销售模式下报告期内的销售收入、占比、毛利率，说明山西建运报告期各期前十大客户销售金额、占比、毛利率、应收账款余额及回款情况，说明山西建运被运城城投收购后主要客户、销售内容、销售金额、毛利率水平的前后变化情况；

【发行人情况说明】

山西建运对外销售不存在监控销售，报告期内各销售模式销售情况如下：

单位：万元

年度	项目	终端客户	经销客户	合计
2020 年 1-6 月	销售收入	144,530.34	18,983.33	163,513.67
	收入占比	88.39%	11.61%	100.00%
	毛利率	2.59%	2.56%	2.59%
2019 年	销售收入	261,050.00	40,743.52	301,793.52
	收入占比	86.50%	13.50%	100.00%
	毛利率	6.53%	5.18%	6.35%
2018 年	销售收入	248,193.47	62,953.18	311,146.65
	收入占比	79.77%	20.23%	100.00%
	毛利率	3.43%	2.38%	3.22%
2017 年	销售收入	222,341.95	60,939.75	283,281.71
	收入占比	78.49%	21.51%	100.00%
	毛利率	3.73%	2.15%	3.39%

注：重卡市场竞争激烈，山西建运为了保住市场占有率，让利给客户，2018 年销售价格较 2017 年有所降低，从而导致毛利率下降；2019 年随着高毛利的燃气重卡的销售占比增加，毛利水平较高；2020 年上半年，山西燃气重卡市场竞争激烈，山西建运为适应市场竞争和抢占市场份额，相应推出销售优惠政策，导致毛利率降低。另外，随着山西建运主销车型上市时间较长，且尚未进一步改款，毛利空间也有所压缩。

1、山西建运与发行人之间的销售结算方式说明

从山西建运向发行人提报订单的方式来说，山西建运会根据其未来市场的需求预计，并结合其自身库存情况、现有订单情况、以往销售数据情况和相关车辆的生产周期，提前向发行人提报其未来 1 个月左右的销量作为储备。

从山西建运与发行人所采用的销售结算模式来看，与发行人和其他经销商办理销售结算的模式相同，发行人与山西建运在车辆办理出库时有现款车和监控车两种出库方式。对于部分下游客户提车需求极为明确的订单，山西建运会直接以现款车形式进行结算，自车辆出库并由山西建运签收后即变成山西建运的存货，发行人确认相关销售收入；而其余车辆则采用监控车的出库方式，由发行人将车辆发至山西建运各销售网点进行展销，但是仍然作为发行人的存货进行管理，待山西建运的下游客户办理提车手续时再由山西建运与大运汽车进行结算。而对于现款车出库方式的车辆，下游客户订单已较为明确，山西建运并不会作为库存车辆保留过长时间，通常会在短期内实现对外销售（基本在 2 周左右）。而监控车方式展销的车辆也通常从车辆由发行人发出后 1 个月左右会实现对外销售，上述周期也与山西建运提报订单的模式相符。

2、山西建运与其经销商客户之间的销售结算方式说明

山西建运的经销商向山西建运提报订单需求时，按照购买方式不同有全款购买或分期付款购买两种模式，取决于经销商自身的资金充裕程度、经销商的下游客户购车方式等因素，通常相关车辆自经销商向山西建运提车后，一般在 1 个月左右车辆便会实现终端销售。并且一般在传统旺季（3-5 月份、9-10 月份）到来之前，山西建运的经销商会根据其订单情况以及自身资金实力，储备少部分车辆资源，但是存货整体规模都比较小。

3、山西建运以及其主要经销商期末库存情况说明

如前文所述，山西建运在与发行人办理车辆出库时，有监控车和现款车两种

方式，对于现款车相关车辆在入库时即成为山西建运的存货，但是往往在 2 周内就会实现对外销售，期末库存量较少。而对于监控车而言，签收入库时车辆仍然作为发行人的存货进行管理，仅在山西建运各网点作为展销车辆进行展销，在下游客户下单办理提车手续时由山西建运直接向客户进行交付，因此山西建运监控车期末并无库存量。因此，山西建运的期末存货仅由现款车方式结算并且尚未对外销售的车辆构成，存货量较少并且库龄往往较短。报告期各期，山西建运自身以及其前十大经销客户的入库量、销量及余量明细如下：

单位：台

统计主体	2020 年 6 月末			2019 年末			2018 年末			2017 年末		
	进	销	存	进	销	存	进	销	存	进	销	存
山西建运监控车	4,214	4,281	0	8,637	8,799	0	8,507	8,971	0	9,147	9,822	0
山西建运现款车	334		272	167		5	464		0	675		0
山西建运前十大经销商	335	368	30	769	755	113	1,151	1,029	158	1,035	999	36

注：2020 年 6 月末现款车余量 272 台，系其向大运汽车购买的新能源乘用车，主要用于对外租赁。

报告期内山西建运前十大客户销售情况如下：

2020 年 1-6 月前十大客户情况：

单位：万元、%

序号	客户名称	客户类型	销售收入	占比	毛利率	应收账款余额	期后回款
1	晋城市宝瑞汽车销售服务有限公司	经销客户	3,671.20	2.25	3.48	852.58	764.36
2	长治市鹏昌汽车销售服务有限公司	经销客户	3,017.11	1.85	2.79	1,049.82	852.45
3	介休市恒达物流有限公司	终端客户	2,683.65	1.64	2.57	2,943.90	258.06
4	山西浩轩物流有限公司	终端客户	1,756.19	1.07	3.01	2,008.36	9.78
5	代县泽泽货物运输有限公司	终端客户	1,567.29	0.96	2.92	1,159.85	356.21
6	翼城县亦水物流有限公司	经销客户	1,719.06	1.05	2.66	872.02	73.23

7	代县东秦货物运输有限公司	终端客户	1,589.68	0.97	2.87	1,071.71	217.09
8	长治市卫昌汽车销售服务有限公司	经销客户	1,244.32	0.76	3.26	312.81	123.05
9	高平市快顺通达运输有限公司	终端客户	1,452.52	0.89	2.8	917.88	116.67
10	河津市敬辉运输有限公司	终端客户	1,523.05	0.93	2.67	782.32	133.27
合计			20,224.07	12.37		11,971.24	2,904.17

2019 年度前十大客户情况

单位：万元、%

序号	客户名称	客户类型	销售收入	占比	毛利率	应收账款余额	期后回款
1	长治市鹏昌汽车销售服务有限公司	经销客户	8,377.34	2.78	5.64	893.97	893.97
2	晋城市宝瑞汽车销售服务有限公司	经销客户	3,955.88	1.31	6.79	871.38	871.38
3	忻州市忻府区弘浩汽车贸易有限公司	经销客户	3,870.84	1.28	6.70	1,057.56	1,057.56
4	孟县中驰商贸有限公司	终端客户	1,745.95	0.58	5.73	421.41	421.41
5	河津市鸿源运输有限公司	终端客户	1,984.65	0.66	5.60	904.19	904.19
6	晋城快顺通达运输有限公司	终端客户	1,941.55	0.64	5.73	1,496.46	810.79
7	河津市明乾运输有限公司	终端客户	1,827.74	0.61	5.58	-	-
8	曲沃县三品顺捷物流有限公司	终端客户	1,699.79	0.56	7.20	1,602.17	825.90
9	乡宁县凝瑞阳物流有限公司	终端客户	1,817.05	0.60	6.44	1,066.00	706.51
10	娄烦县翔瑞隆贸易有限公司	经销客户	1,307.17	0.43	5.25	1,643.28	657.69
合计			28,527.96	9.45		9,956.43	7,149.40

2018 年度前十大客户情况

单位：万元、%

序号	客户名称	客户类型	销售收入	占比	毛利率	应收账款余额	期后回款
1	长治市鹏昌汽车销售服务有限公司	经销客户	9,764.43	3.14	2.67	1,269.78	1,269.78
2	晋城市宝瑞汽车销售服务有限公司	经销客户	7,187.37	2.31	2.96	1,833.89	1,833.89
3	忻州市忻府区弘浩汽车贸易有限公司	经销客户	4,512.85	1.45	2.47	1,272.50	1,272.50
4	河津市阳光物流有限公司	终端客户	3,420.25	1.10	3.21	3,781.89	3,144.12
5	河津市国瑞运输有限公司	终端客户	2,002.49	0.64	4.69	-	-

序号	客户名称	客户类型	销售收入	占比	毛利率	应收账款 余额	期后回 款
6	河津市海川运输有限公司	终端客户	1,989.12	0.64	0.51	-	-
7	河津市连锦运输有限公司	终端客户	1,737.84	0.56	4.51	-	-
8	河津市峰顺运输有限公司	终端客户	1,511.08	0.49	5.03	-	-
9	晋城快顺通达运输有限公司	终端客户	1,489.92	0.48	3.66	805.40	713.65
10	河津市启恒运输有限公司	终端客户	1,312.10	0.42	4.72	-	-
合计			34,927.45	11.23		8,963.46	8,233.94

2017 年度前十大客户情况

单位：万元、%

序号	客户名称	客户类型	销售收入	占比	毛利率	应收账款 余额	期后回 款
1	晋城市宝瑞汽车销售服务有限公司	经销客户	9,193.22	3.25	1.48	603.60	603.60
2	长治市鹏昌汽车销售服务有限公司	经销客户	7,586.45	2.68	1.53	405.37	405.37
3	大同市驰扬运输有限公司	经销客户	2,246.37	0.79	3.22	1,648.07	1,648.07
4	临猗县宏祥达物流有限公司	终端客户	2,502.14	0.88	1.95	256.56	256.56
5	介休市耀晨运输有限公司	经销客户	1,622.10	0.57	1.59	-	-
6	河津市安顺运输有限公司	终端客户	1,263.26	0.48	2.74	-	-
7	山西华通运输有限公司	终端客户	965.69	0.34	1.59	-	-
8	河津市顺佳运输有限公司	终端客户	1,368.42	0.48	2.72	-	-
9	孟县中驰商贸有限公司	终端客户	1,308.57	0.46	1.33	342.16	342.16
10	灵石县新金辉商贸有限公司	终端客户	1,439.06	0.51	1.31	-	-
合计			29,495.27	10.41		3,255.75	3,255.75

注：期后回款情况统计至 2020 年 9 月 7 日。

如上表所示，山西建运报告期各期前十大客户应收账款回款情况良好，其中 2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末应收账款余额尚未回款部分系未到收款期。

2018 年 5 月起，山西建运被运城城投收购，如上表所示，山西建运被收购后的 2019 年度前十大客户和之前年度重叠性较高，尽管销售金额略有降低，但是和

山西建运的整体销售基本趋势一致。此外其部分客户的毛利率水平有所上升系毛利率较高的 LNG 重卡产品销售占比增加所致。

（四）以列表形式说明 2017 年 12 月、2018 年 12 月对山西建运销售给终端销售客户并开具机动车专用发票的时间，并结合销售收入确认政策说明是否以开具机动车专用发票的时间作为对终端客户销售确认的时点，如是，开具前述机动车专用发票的时间与发行人确认终端销售收入的时间是否一致。补充说明监控模式下，发行人存在在山西建运实现终端销售前确认收入的原因及合理性，是否符合自身的收入确认政策。

【发行人情况说明】

发行人非新能源整车的收入确认政策为：发行人将产品按照协议合同规定运至约定交货地点，由购货方确认接收后，确认收入。在监控车模式下，发行人销售车辆风险报酬转移时点为经销商将所购车辆销售给第三方并由第三方确认接收时。第三方包括终端客户和二级经销商。1、经销商将车辆直接销售给终端客户时，发行人以经销商将车辆交付给终端客户，并开具机动车销售统一发票的时间作为销售收入确认的时点；2、经销商将车辆销售给二级经销商时，发行人以经销商将车辆交付给二级经销商，并开具增值税专用发票的时间作为销售收入确认的时点。

发行人销售给山西建运的监控车的收入确认政策严格按照监控车模式下的收入确认政策执行。山西建运将车辆销售给二级经销商时，发行人对山西建运的监控车销售收入是在山西建运将车辆交付给二级经销商、并开具增值税专用发票的时点确认；当二级经销商再将车辆销售给终端客户时由二级经销商向终端客户开具机动车销售统一发票，因此，当购货方为二级经销商时，发行人确认对山西建运的监控车销售收入一般会早于二级经销商实现终端销售、开具机动车销售统一发票的时间。

2017 年 12 月、2018 年 12 月发行人销售给山西建运重卡车辆，对应山西建运

对外销售时间统计如下：

单位：辆

发行人信息		山西建运信息		
期间	销售数量	客户类型	开具发票类型	开具时间
2018 年 12 月	200	经销客户	增值税专用发票	2018 年 12 月
	284	终端客户	机动车销售统一发票	2018 年 12 月
2017 年 12 月	106	经销客户	增值税专用发票	2017 年 12 月
	291	终端客户	机动车销售统一发票	2017 年 12 月

【保荐机构及申报会计师核查意见】

（一）核查程序

1、对发行人销售整车的毛利率进行分析性复核，针对不同经销商销售毛利率的差异与发行人管理层进行询问，了解原因并与保荐机构尽职调查过程和申报会计师财务报表审计过程中获取的证据相验证；

2、取得并检查发行人《关于赊销业务授信的方案》及授信额度审批表；

3、抽样检查经销商销售合同中有关免息期限及欠款利率的条款；

4、访谈山西建运相关人员，了解山西建运主要客户情况、被运城城投收购的相关安排及收购前后业务变化情况；

5、审阅发行人监控车业务销售合同条款，分析关于车辆交付验收、结算等条款对收入确认的影响；

6、根据《企业会计准则第 14 号---收入》的相关规定，评估发行人监控车业务收入确认政策的合理性；

7、针对报告期资产负债表日前和资产负债日后确认的销售收入分别执行抽样测试，核对至相关的购货方签收单和销售发票等，以测试相关销售收入是否确认在恰当的期间；

8、抽样检查山西建运对外销售车辆对应的销售发票等支持性资料。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述情况说明准确无误，与保荐机构尽调过程中所获取的信息一致。问题所述发行人申报材料与招股说明书披露毛利率差异原因的相关解释合理。发行人对主要经销商客户销售毛利率差异原因的相关解释合理。发行人销售给山西建运的监控车的收入确认时点严格按照发行人自身监控车模式下的收入确认政策执行。

经核查，申报会计师认为，发行人关于山西建运及其他主要经销商客户销售毛利率差异原因的说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。发行人销售给山西建运的监控车的收入确认符合发行人自身监控车模式下的收入确认政策。

问题四、

申报材料显示发行人严格执行信用政策，不存在放宽信用政策维持业务的情形。

经查，发行人将现有销售网络根据年度目标任务量高低划分为 A、B、C 三类，不同类别的赊销比例分别为 75%、60%、45%，发行人在 2016 年至 2018 年授信经销商数目分别为 114 家、102 家、100 家，其中 A 类 B 类经销商占比均呈现大幅增长趋势。发行人上述期间对前十大授信经销商的授信额度合计分别为 143,352 万元、344,070 万元、348,750 万元，逐年增长。

请发行人补充披露：

（1）报告期内对经销商执行的信用政策的变化情况，具体赊销比例的确定依据，说明各类经销商调整信用政策的依据和调整的具体过程及具体调整情况；

（2）报告期各期 A、B、C 类经销商的数量、销售金额及占比；结合 A 类和 B 类经销商的具体信息，包括但不限于经销商的名称、实际控制人、与关联方资金往来情况、应收账款余额、坏账计提金额以及回款情况，说明 A 类和 B 类经销商中授信政策的调整情况，包括但不限于调整前后对应经销商销售金额变化、授信额度变化、应收账款、坏账准备计提金额和回款的变化；

（3）对前十大授信经销商授信额度大幅增长的原因及回款情况。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）报告期内对经销商执行的信用政策的变化情况，具体赊销比例的确定依据，说明各类经销商调整信用政策的依据和调整的具体过程及具体调整情况；

【发行人情况说明】

发行人销售网络按业务划分主要为重卡、中卡、轻卡，其中重卡业务经销商网络根据年度目标任务量高低划分为 A、B、C 三类，并给与经销商和年度任务目标量正相关的授信额度。

1、报告期内发行人对各经销商执行信用政策没有发生变化。

发行人重卡业务的授信原则为授信额度和经销商年度任务目标量正相关，即经销商年度目标任务量越大则授信额度越大，经销商年度目标任务量越低则授信额度越低，同时根据年度目标任务量划分 A 类、B 类、C 类三个类别，分别给予赊销比例是 75%、60%、45%。

类别	年度目标任务量（辆）	赊销比例
A 类	$N \geq 1000$	75%
B 类	$500 \leq N < 1000$	60%
C 类	$N < 500$	45%

2、具体赊销比例的确定依据如下：

A 类 75%：参照中国人民银行令【2004】第 2 号，第五章风险管理“第二十二 条 贷款人发放自用车贷款的金额不得超过借款人所购汽车价格的 80%；发放商用车贷款的金额不得超过借款人所购汽车价格的 70%；发放二手车贷款的金额不得超过借款人所购汽车价格的 50%”的规定，结合经销商的实际情况，选择设定赊销比例为 75%

B 类 60%：参照 A 类经销商授信标准，B 类经销商定义为有销售潜力，需要公司给予重点扶植的核心经销商，B 类经销商网络数量相对较少，由于 B 类经销商的年度目标任务相对 A 类经销商较低，因此授信额度在 A 类授信额度的基础上适当降低，给予赊销比例最高为 60%。

C 类 45%：参照 B 类经销商授信标准，C 类经销商为一般经销商，C 类商家基数多，年度目标任务相对 B 类经销商较低，因此授信额度在 B 类的基础上适当降低给予赊销比例最高为 45%。

报告期内赊销比例未发生变化，由于报告期各年度任务目标量存在差异，授信额度随之调整。

（二）报告期各期 A、B、C 类经销商的数量、销售金额及占比；结合 A 类和

B 类经销商的具体信息，包括但不限于经销商的名称、实际控制人、与关联方资金往来情况、应收账款余额、坏账计提金额以及回款情况，说明 A 类和 B 类经销商中授信政策的调整情况，包括但不限于调整前后对应经销商销售金额变化、授信额度变化、应收账款、坏账准备计提金额和回款的变化；

【发行人情况说明】

报告期内，发行人重卡业务中存在授信政策的经销商，分类销售情况如下：

单位：个、万元、%

类别	2020 年 1-6 月			2019 年			2018 年			2017 年		
	经销商数量	销售金额	占比 (%)	经销商数量	销售金额	占比 (%)	经销商数量	销售金额	占比 (%)	经销商数量	销售金额	占比 (%)
A 类	1	139,524.21	57.23	1	274,715.30	67.92	2	227,866.12	60.14	2	271,600.50	60.04
B 类	2	17,996.50	7.38	3	23,309.02	5.76	9	65,200.13	17.21	7	65,327.01	14.44
C 类	82	86,280.12	35.39	90	106,420.52	26.32	84	85,851.77	22.65	93	115,455.00	25.52
合计	85	243,800.83	100	94	404,444.84	100	95	378,918.02	100	102	452,382.51	100

经销商的授信政策调整主要和经销商目标任务量挂钩，除此之外，发行人对经销商的授信政策还考虑经销商自身经营能力、所处销售区域、期后回款、提供的担保方式等因素。以 A 类公司山西建运汽车销售有限公司及 B 类公司邯郸市重沃潍柴商贸有限公司为例说明授信政策调整情况如下：

单位：万元

客户名称	类别	2020 年 1-6 月				
		销售金额	授信额度	应收账款	坏账准备	期后回款
山西建运汽车销售有限公司	A 类	139,524.21	193,050.00	169,970.67	4,792.17	36,861.48
邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	B 类	16,961.18	14,400.00	1,986.52	43.90	1,986.52
客户名称	类别	2019 年				
		销售金额	授信额度	应收账款	坏账准备	期后回款
山西建运汽车销售有限公司	A 类	274,715.30	202,500.00	146,652.99	6,478.01	146,652.99

邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	B 类	8,750.39	9,000.00	574.87	12.22	574.87
客户名称	类别	2018 年				
		销售金额	授信额度	应收账款	坏账准备	期后回款
山西建运汽车销售有限公司	A 类	220,159.02	213,750.00	112,859.61	1,128.60	112,859.61
邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	B 类	8,269.73	16,200.00	1,599.19	15.99	1,599.19
客户名称	类别	2017 年				
		销售金额	授信额度	应收账款	坏账准备	期后回款
山西建运汽车销售有限公司	A 类	252,795.10	236,250.00	64,763.72	647.64	64,763.72
邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	B 类	13,848.05	13,500.00	685.21	6.85	685.21

山西建运系发行人山西省总经销，基于重卡行业惯例，在山西地区开展分期付款购车业务，发行人给予山西建运的授信额度与其目标任务量和销售规模正相关并随之调整，在授信政策授予评估时，也同时考虑了山西建运股东运城城投为其提供的担保以及良好的历史回款记录等因素。

邯郸重沃成立于 2008 年，作为发行人持股平台的持股经销商之一，其与发行人保持了良好的合作关系，邯郸重沃的公司法定代表人及其配偶、实际控制人及其直系亲属、总经理、财务负责人、两名股东、担保公司、四名公职人员、五名自然人共同为其交易提供了担保，邯郸重沃应收账款期后全额回款，保持良好的回款记录，基于以上合作经验，发行人给予其与目标任务量和销售规模正相关的授信额度，并根据每年目标任务量进行调整。

各经销商目标任务量主要是基于经销商上一年度任务完成情况、下一年度各区域主销车型的 industry 状况、发行人的年度销售计划、新品推广情况等因素综合考虑来设定。

（三）对前十大授信经销商授信额度大幅增长的原因及回款情况。

【发行人情况说明】

发行人报告期内前十大授信经销商授信额度合计数并未呈现大幅增长趋势，

报告期内重卡业务前十大授信经销商授信额度、任务完成量、应收账款余额及截至 2020 年 9 月 7 日统计的期后回款情况如下表所示：

2020 年 1-6 月：

单位：辆、万元

序号	客户名称	年度目标任务量	类别	授信额度	任务完成量	应收账款余额	期后回款
1	山西建运汽车销售有限公司	8,580	A	193,050.00	4,169	169,970.67	36,861.48
2	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	800	B	14,400.00	783	1,986.52	1,986.52
3	寿光市汇鑫车业有限公司和寿光市泽洋汽车销售有限公司	737	C	9,950.00	178	6,629.24	2,576.67
4	临沂旭翔汽车销售服务有限公司	500	B	9,000.00	43	49.85	49.85
5	唐山市致晟汽车销售有限公司	410	C	5,535.00	193	16.36	16.36
6	焦作市广源汽车销售服务有限公司	400	C	5,400.00	101	977.79	977.79
7	广州大运汽车销售有限公司	360	C	4,860.00	194	2,823.36	2,823.36
8	邢台金源汽车销售有限公司	320	C	4,320.00	367	0.00	0.00
9	遵化市瑞航汽车销售服务有限公司	320	C	4,320.00	118	833.24	774.59
10	安阳市荣宏汽车销售服务有限公司	300	C	4,050.00	287	728.72	728.72
合计		12,727		254,885	6,433	184,015.75	46,795.34

2019 年：

单位：辆、万元

序号	客户名称	年度目标任务量	类别	授信额度	任务完成量	应收账款余额	期后回款
1	山西建运汽车销售有限公司	9,000	A	202,500.00	8,637	146,652.99	146,652.99
2	寿光市汇鑫车业有限公司	750	B	13,500.00	191	6,192.99	2,924.71
3	临沂旭翔汽车销售服务有限公司	660	B	11,880.00	378	866.01	866.01
4	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	500	B	9,000.00	355	574.87	574.87

5	广州大运汽车销售有限公司	450	C	6,075.00	404	2,515.75	2,515.75
6	邢台金源汽车销售有限公司	400	C	5,400.00	235	-	-
7	焦作市广源汽车销售服务有限公司	400	C	5,400.00	240	1,908.65	1,908.65
8	河南华运汽车销售有限公司	300	C	4,050.00	129	981.73	156.03
9	上海新泓汽车销售服务有限公司	260	C	3,510.00	91	1,028.21	476.98
10	蔚县兴远汽车经销有限公司	240	C	3,240.00	117	-	-
合计		12,960		264,555	10,777	160,721.20	156,075.99

2018 年:

单位: 万元

序号	客户名称	年度目标任务量	类别	授信额度	任务完成量	应收账款余额	期后回款
1	山西建运汽车销售有限公司	9,500	A	213,750.00	7,746	112,859.61	112,859.61
2	元氏县来运汽车销售有限公司	1,200	A	27,000.00	319	4,695.13	3,809.04
3	寿光市汇鑫车业有限公司	900	B	16,200.00	607	12,804.32	12,804.32
4	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	900	B	16,200.00	337	1,599.19	1,599.19
5	临沂旭翔汽车销售服务有限公司	900	B	16,200.00	574	2,290.67	2,290.67
6	黑龙江省盛乾汽车销售服务有限公司	700	B	12,600.00	242	7,658.34	7,658.34
7	广州大运汽车销售有限公司	600	B	10,800.00	189	-	-
8	青县金锐汽车销售有限公司	600	B	10,800.00	81	88.77	88.77
9	焦作市广源汽车销售服务有限公司	500	B	9,000.00	281	3,391.49	3,391.49
10	河南华运汽车销售有限公司	400	C	5,400.00	195	1,532.57	1,532.57
合计		16,200		337,950	10,571	146,920.09	146,034.00

2017 年:

单位: 万元

序号	客户名称	年度目标任务量	类别	授信额度	任务完成量	应收账款余额	期后回款
1	山西建运汽车销售有限公司	10,500	A	236,250.00	9,106	64,763.72	64,763.72
2	元氏县来运汽车销售有限公司/河北友来汽车销售有限公司	1,100	A	24,750.00	798	5,483.60	5,483.60
3	寿光市汇鑫车业有限公司	820	B	14,760.00	605	6,358.18	6,358.18
4	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	750	B	13,500.00	566	685.21	685.21
5	青县金锐汽车销售有限公司	700	B	12,600.00	348	-	-
6	临沂市顺通汽车运输有限公司	500	B	9,000.00	211	-	-
7	蔚县兴远汽车经销有限公司	500	B	9,000.00	192	154.33	154.33
8	河南华运汽车销售有限公司	500	B	9,000.00	239	-	-
9	黑龙江省盛乾汽车销售服务有限公司	500	B	9,000.00	510	7,474.00	7,474.00
10	河北意都汽车贸易有限公司	460	C	6,210.00	160	700.68	700.68
合计		16,330		344,070	12,735	85,619.72	85,619.72

注：因只有重卡授信经销商分 A、B、C 类，因此本题所述经销商均指重卡业务经销商，所列数据也仅为重卡整车业务相关数据。

如上表所示，截至 2020 年 9 月 7 日，发行人重卡业务主要经销商应收账款的期后回款状况良好，此外，由于部分经销商经营情况受到新冠疫情影响，回款存在延迟情况。

【保荐机构及申报会计师核查意见】

（一）核查程序

- 1、访谈发行人了解其授信政策制定及执行情况并了解授信额度调整原因；
- 2、取得并检查发行人《关于赊销业务授信的方案》及授信额度审批表，验证是否与了解信息一致；
- 3、对发行人主要经销商进行实地走访、并通过企业信用信息公示系统查询等方式进行背景调查；
- 4、对主要经销商应收账款进行函证，并检查发行人银行对账单的收款记录验

证应收账款期后回款情况；

5、根据发行人应收账款坏账准备计提政策对应收经销商款项坏账准备进行重新计算；

6、获取发行人提供的关联方银行对账单，检查关联方与主要经销商的资金往来情况，并向发行人询问资金拆借相关的背景及安排。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述情况说明准确无误，与保荐机构尽调过程中所获取的信息一致。

经核查，申报会计师认为，发行人上述说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题五、

申报材料显示，2017 年-2019 年发行人授信业务利息收入分别为 2,174.59 万元、6,883.00 万元和 13,217.99 万元，增长较快。发行人称增长原因主要为 2017 年至 2019 年各期产生延期付款利息（包括在授信业务利息收入）的经销商数量分别为 61 家、160 家、196 家。2016 年至 2017 年随着业务量增加，经销商基数增大，延期利息收入也相应上升。2018 年及 2019 年延期付款利息大幅增加，主要由对经销商山西建运延期利息收入引起。此外，发行人经销商中 A 类和 B 类经销商数量大幅增长。

请发行人补充披露：

（1）产生延期付款利息的经销商中报告期内对应信用政策的变化情况，说明发行人是否存在通过放宽信用政策人为调节授信业务利息收入的情形；

（2）报告期各期产生延期付款利息的经销商中存在的前十大客户的情况，包括但不限于客户的基本情况、当期收入及占比、对应的延期付款利息变动情况（期初金额、增减变动情况、期末余额）、应收利息的账龄、延期利息的现金支付情况；

（3）以山西建运为例，披露报告期内授信利息的具体构成、测算过程、会计处理、利息收入来源、现金支付情况；分析并披露发行人存在的大额授信利息收入是否符合行业惯例，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，如是，说明原因及合理性；

（4）结合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》的相关要求，分析并披露发行人将授信利息收入计入经常性损益的原因及合理性，是否符合前述规定。测算按照非经常性损益扣除后，对报告期发行人归属于母公司所有者扣除非经常性损益后的净利润的影响。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

(一) 产生延期付款利息的经销商中报告期内对应信用政策的变化情况, 说明发行人是否存在通过放宽信用政策人为调节授信业务利息收入的情形;

【发行人情况说明】

报告期内产生延期付款利息的主要经销商信用政策报告期内均未发生变化, 具体如下:

序号	客户名称	具体信用政策
1	山西建运汽车销售有限公司	免息额度 5 亿, 超出免息额度部分按月利率 1%收取延期付款费用, 总额度按照《关于赊销业务授信方案》执行。
2	临沂旭翔汽车销售服务有限公司/临沂市顺通汽车运输有限公司	无免息额度, 7 天或 10 天内免息, 大于规定期限按每年 10.95%收取延期付款费用, 欠款额度按照《关于赊销业务授信方案》执行。
3	广州大运汽车销售有限公司	无免息额度, 7 天或 10 天内免息, 大于规定期限按每年 6%收取延期付款费用, 欠款额度按照《关于赊销业务授信方案》执行。
4	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	无免息额度, 7 天或 10 天内免息, 超过规定期限按每年 10.95%收取延期付款费用, 欠款额度按照《关于赊销业务授信方案》执行。
5	安阳浩苍汽车销售服务有限公司	无免息额度, 7 天或 10 天内免息, 大于规定期限按每年 10.95%收取延期付款费用, 欠款额度按照《关于赊销业务授信方案》执行。
6	寿光市汇鑫车业有限公司	无免息额度, 按每年 12%收取延期付款费用, 欠款额度按照《关于赊销业务授信方案》执行。
7	元氏县来运汽车销售有限公司及其关联方	无免息额度, 按每年 12%收取延期付款费用, 欠款额度按照《关于赊销业务授信方案》执行。
8	黑龙江省盛乾汽车销售服务有限公司	无免息额度, 7 天或 10 天内免息, 大于规定期限按每年 10.95%至 12%收取延期付款费用, 欠款额度按照《关于赊销业务授信方案》执行。
9	林州市万顺汽车贸易有限公司	无免息额度, 7 天或 10 天内免息, 大于规定期限按每年 10.95%至 12%收取延期付款费用, 欠款额度按照《关于赊销业务授信方案》执行。
10	焦作市广源汽车销售服务有限公司	无免息额度, 7 天或 10 天内免息, 大于规定期限按每年 10.95%收取延期付款费用, 欠款额度按照《关于赊销业务授信方案》执行。

发行人报告期内信用政策保持一贯性, 不存在通过放宽信用政策人为调节授信业务利息收入的情形;

(二) 报告期各期产生延期付款利息的经销商中存在的前十大客户的情况, 包括但不限于客户的基本情况、当期收入及占比、对应的延期付款利息变动情况(期

初金额、增减变动情况、期末余额)、应收利息的账龄、延期利息的现金支付情况;

【发行人情况说明】

报告期内各期非新能源整车业务合并口径前十大客户中存在延期付款利息的客户情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
1	山西建运汽车销售有限公司	运城市城市建设投资集团有限公司持有 100% 的股权	2015.9.7	山西省运城市	3,000	汽车销售；批发、零售：汽车配件、汽车装饰用品；汽车维修服务；装卸搬运服务；自有汽车租赁服务；代办车辆上牌、过户、年审服务；汽车技术服务等	143,732.04	29.13 %	1,045.98	6,304.61	6,245.68	1,104.91	1 年以内
2	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	程艺华持有的 50% 的股权，王勇持有的 50% 的股权	2008.3.31	河北省邯郸市	2,000	汽车配件、轮胎、润滑油、计算机软件及辅助设备、汽车、机电设备的销售；机动车辆保险代理、展示展览服务；、汽车及机电设备的维修。	18,895.65	3.83%	-	4.55	4.55	-	-
3	邢台金源汽车销售有限公司	陈志强持有的 50% 的股权，睢立中持	2010.4.15	河北省邢台市	1,000	东风柳汽、大运品牌汽车销售；汽车配件的销售；汽车租赁（不含客运、货运）；机动车辆保险代理；展示展览服	8,168.44	1.66%	-	2.80	2.80	-	-

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
		有 50% 的股权				务、会议服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）							
4	安阳市荣宏汽车销售服务有限公司	路明政持有 100% 的股权	2016.7.15	河南省安阳市	1,186	汽车销售，汽车配件销售，机动车维修（凭有效许可证经营），汽车装饰。	6,521.98	1.32%	-	2.80	2.80	-	-
5	广州大运汽车销售有限公司	全宝红持有 100% 的股权	2014.7.14	广东省广州市	200	汽车批发（九座以下小轿车除外）；汽车零配件批发；汽车零配件零售；汽车租赁；汽车零售（九座以下小轿车除外）；二手车销售等	5,653.84	1.15%	-	58.08	58.08	-	-
6	聊城万盛汽车销售有限公司	乔连顺持有 100% 的股权	2016.6.8	山东省聊城市	506	二类机动车维修（大中型货车维修）、物流服务、仓储服务（危险化学品、易燃易爆品、易制毒品除外）（有效期限以许可证为准）；建筑机械设备租赁及销售；汽车及其配件、农用三轮车、二手车、电子产品（不含无线电发射设备）销售；二手车信息咨询服务；车辆展	4,892.20	0.99%	-	11.53	11.53	-	-

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
						览展示服务。（上述经营项目依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）							
7	唐山市致晟汽车销售有限公司	吴新莲持有的100%的股权	2019.9.3	河北省唐山市	800	汽车新车零售；销售：汽车零配件、装饰物品、润滑油；汽车租赁；汽车修理（不含喷漆、烤漆）；软件开发及技术服务；广告制作、发布、代理；企业管理咨询；普通货物道路运输；展览展示服务；装卸搬运服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	4,444.22	0.90%	-	5.35	5.35	-	-
8	寿光市泽洋汽车销售有限公司	潘宝凤持有的60%的股权，洪涛持有的40%的股权	2019.12.19	山东省寿光市	2,000	销售：汽车、汽车零配件、摩托车及零配件、润滑油、汽车车身、挂车、电动车（不含低速电动车）、自行车及配件、橡胶制品、润滑油、塑料制品（不含危险化学品）、玻璃制品、仪器仪表、轴承；信息技	2,899.71	0.59%	-	2.91	2.91	-	-

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
						术咨询服务；企业管理咨询；会议及展览服务；设计、制作、代理、发布广告。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）							
合计							195,208.08	39.57%	1,045.98	6,392.63	6,333.70	1,104.91	-

2019 年

单位：万元

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
1	山西建运汽车销售有限公司	运城市城市建设投资开发有限公司持有100%的股权	2015.9.7	山西省运城市	3,000	汽车销售；批发、零售；汽车配件、汽车装饰用品；汽车维修服务；装卸搬运服务；自有汽车租赁服务；代办车辆上牌、过户、年审服务；汽车技术服务等	274,715.30	28.39%	672.58	11,278.48	10,905.07	1,045.98	1年以内
2	临沂旭翔汽车	孙成彬持有51.1%的股	2017.1.24	山东省临沂	501	销售：汽车（不含九座以下乘用车）及配	12,275.64	1.27%	-	10.60	10.60	-	-

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
	销售服务有限公司	权, 孙成艳持有 48.9% 的股权		沂市		件、农用车、农机、工程机械。							
3	广州大运汽车销售有限公司	全宝红持有 100% 的股权	2014.7.14	广东省广州市	200	汽车批发（九座以下小轿车除外）;汽车零配件批发;汽车零配件零售;汽车租赁;汽车零售（九座以下小轿车除外）;二手车销售等	10,943.13	1.13%	-	66.37	66.37	-	-
4	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	程艺华持有 50% 的股权, 王勇持有 50% 的股权	2008.3.31	河北省邯郸市	2,000	汽车配件、轮胎、润滑油、计算机软件及辅助设备、汽车、机电设备的销售; 机动车辆保险代理、展览展示服务; 、汽车及机电设备的维修。	10,237.20	1.06%	-	12.74	12.74	-	-
5	安阳浩苍汽车销售服务有限公司	赵鑫持有 100% 的股权	2016.8.9	河南省安阳市	1,000	汽车新车销售; 广告发布、设计、代理。	7,385.97	0.76%	-	23.36	23.36	-	-
合计							315,557.24	32.61%	672.58	11,391.55	11,018.14	1,045.98	-

2018 年

单位：万元

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
1	山西建运汽车销售有限公司	运城市城市建设投资开发有限公司持有100%的股权	2015.9.7	山西省运城市	3,000	汽车销售；批发、零售：汽车配件、汽车装饰用品；汽车维修服务；装卸搬运服务；自有汽车租赁服务；代办车辆上户、过户、年审服务；汽车技术服务等	220,159.02	21.59%	44.59	4,736.18	4,108.20	672.58	1年以内
2	临沂旭翔汽车销售服务有限公司	孙成彬持有51.1%的股权，孙成艳持有48.9%的股权	2017.1.24	山东省临沂市	501	销售：汽车（不含九座以下乘用车）及配件、农用车、农机、工程机械。	16,530.33	1.62%	-	1.10	1.10	-	-
3	随州市广通汽车贸易有限公司	陈华燕持有51%的股权，叶传兵持有24.5%的股权，刘海战持有24.5%的股权	2009.11.11	湖北省随州市	500	载货汽车、客车销售及售后服务、技术服务（均不含维修），道路普通货运，商品车发送，汽车信息咨询服务（不含汽车金融信息服务）。	12,774.49	1.25%	-	1.35	1.35	-	-
4	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	程艺华持有50%的股权，王勇持有50%的股权	2008.3.31	河北省邯郸市	2,000	汽车配件、轮胎、润滑油、计算机软件及辅助设备、汽车、机电设备的销售；机动车辆保险代理、展览展示服务；、汽车及机电设备的维修。	10,732.20	1.05%	-	33.16	33.16	-	-

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
5	元氏县来运汽车销售有限公司	梁川川持有100%的股权	2014.5.15	河北省石家庄市	1,000	汽车、二手车、汽车配件、润滑油的销售,汽车租赁。	7,707.10	0.76%	-	15.11	15.11	-	-
合计							267,903.14	26.27%	44.59	4,786.90	4,158.92	672.58	-

2017 年

单位：万元

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
1	山西建运汽车销售有限公司	李志持有 95% 的股权, 史俊雄持有 5% 的股权	2015.9.7	山西省运城市	3,000	汽车销售; 批发、零售: 汽车配件、汽车装饰用品; 汽车维修服务; 装卸搬运服务; 自有汽车租赁服务; 代办车辆上户、过户、年审服务; 汽车技术服务等。	252,795.10	28.59%	-	44.59	-	44.59	1 年以内
2	元氏县来运汽车销售有限公司	梁川川持有 100% 的股权	2014.5.15	河北省石家庄市	1,000	汽车、二手车、汽车配件、润滑油的销售, 汽车租赁。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动)	18,805.40	2.13%	-	14.53	14.53	-	-

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
3	寿光市汇鑫车业有限公司	刘伯伦持有 99.25% 的股权，李伟伟持有 0.75% 的股权	2003.10.13	山东省寿光市	2,000	三类机动车维修；销售：汽车及配件、车厢、摩托车及配件、电动车及配件、自行车及配件、橡胶制品、润滑油、塑料制品（不含危险品）、玻璃制品、仪器仪表、轴承；信息技术咨询服务；企业管理咨询服务；会议及展览服务；设计、制作、代理、发布广告	15,367.76	1.74%	-	13.10	13.10	-	-
4	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	程艺华持有 50% 的股权，王勇持有 50% 的股权	2008.3.31	河北省邯郸市	300	汽车配件、轮胎、润滑油、计算机软件及辅助设备、汽车、机电设备的销售；机动车辆保险代理、展示展览服务；、汽车及机电设备的维修。	14,219.10	1.61%	-	40.83	40.83	-	-
5	黑龙江省盛乾汽车销售服务有限公司	王信持有 40% 的股权，罗健持有 40% 的股权，刘大权持有 20% 的股权	2013.11.11	黑龙江省哈尔滨市	1,000	销售汽车、汽车零配件，会议服务。	12,767.25	1.44%	-	0.48	0.48	-	-
6	林州市万顺汽车贸易有限公司	李怀军持有 80% 的股权，李玉婷持有 20% 的股权	2010.7.19	河南省林州市	200	“大运”牌汽车销售及服务；二类机动车维修（车身维修、发动机维修、涂漆）油漆销售。	11,809.28	1.34%	-	10.14	10.14	-	-

序号	客户名称	基本信息					销售收入	收入占比	延期付款利息				
		股权结构	注册时间	注册地	注册资本	经营范围			期初金额	本期计提	本期收回	期末余额	账龄
7	广州大运汽车销售有限公司	全宝红持有100%的股权	2014.7.14	广东省广州市	200	汽车批发（九座以下小轿车除外）；汽车零配件批发；汽车零配件零售；汽车租赁；汽车零售（九座以下小轿车除外）；二手车销售等；	9,635.79	1.09%	-	2.86	2.86	-	-
8	焦作市广源汽车销售服务有限公司	程小闯持有60%的股权，程文章持有40%的股权	2009.10.21	河南省焦作市	500	汽车及配件销售；二类机动车维修（大中型货车、小型车辆）及相关售后服务等；产品展览展示相关服务	9,343.01	1.06%	-	20.47	20.47	-	-
9	临沂市顺通汽车运输有限公司	孙志会持有94.12%的股权，赵文霞持有5.88%的股权	2002.4.4	山东省临沂市	510	普通货物（不含危险化学品）；货物专用运输（集装箱、冷藏保鲜、罐式）；大型货物运输（一类）（按道路运输经营许可证核准的有效期经营）；销售：汽车、汽车配件等	5,089.19	0.58%	-	0.98	0.98	-	-
合计							349,831.88	39.56%	-	147.98	103.39	44.59	-

（三）以山西建运为例，披露报告期内授信利息的具体构成、测算过程、会计处理、利息收入来源、现金支付情况；分析并披露发行人存在的大额授信利息收入是否符合行业惯例，与同行业可比公司相比是否存在较大差异，如是，说明原因及合理性；

【发行人情况说明】

山西建运授信利息收入为发行人应收山西建运款项超出免息信用额度的部分按月利率 1%收取的延期利息，发行人每月计算并计提，次月随同车款一同通过银行转账回款（发行人与山西建运约定利息优先偿还），不存在现金支付情况；计提利息会计分录为：借：应收账款；贷：财务费用-利息收入，利息测算过程如下：

单位：万元、%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
加权平均本金	52,538.42	93,987.32	39,468.20	371.58
加权平均年化收益率	12.00	12.00	12.00	12.00
延期利息收入	6,304.61	11,278.48	4,736.18	44.59

重卡单车价值较高，批量购买资金压力较大，整车厂家为了拓展市场份额，给予经销商和终端客户一定的金融支持是重卡行业的普遍现象，如东风柳汽商用车库存融资项目、陕汽重卡的买方信贷业务等，发行人根据市场和自身资金情况给予经销商的授信支持是符合行业实际情况的。

（四）结合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》的相关要求，分析并披露发行人将授信利息收入计入经常性损益的原因及合理性，是否符合前述规定。测算按照非经常性损益扣除后，对报告期发行人归属于母公司所有者扣除非经常性损益后的净利润的影响。

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》规定，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。公司应对照非经常性损益的定义，综合考虑相关损益

同公司正常经营业务的关联程度以及可持续性，结合自身实际情况做出合理判断。

如上所述，经销商延期付款利息是发行人为了扩大销售，效仿同行业其他竞争对手，为经销商提供金融支持方式的一种。该利息伴随整车销售业务产生，和正常经营业务密切相关。此外，作为向经销商提供金融支持手段之一，该授信政策预期将持续执行，相关延期付款利息也会经常性发生。综上，延期付款利息收入与发行人经营业务密切相关且经常发生，不满足《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》对非经常性损益的定义。

模拟测算扣除延期付款利息收入，对报告期发行人归属于母公司所有者扣除非经常性损益后的净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	13,174.15	38,649.03	61,176.51	36,831.39
减：延期付款利息收入(税后)	5,127.67	9,053.55	3,814.10	249.12
模拟扣除延期付款利息收入后扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	8,046.48	29,595.48	57,362.41	36,582.27

注：模拟扣除延期付款利息收入时使用的企业所得税率为25%。

【保荐机构及申报会计师核查意见】

（一）核查程序

- 1、访谈发行人了解其授信政策制定及执行情况并了解授信额度调整原因；
- 2、取得并检查发行人《关于赊销业务授信的方案》及授信额度审批表，验证是否与了解信息一致；
- 3、抽样检查经销商销售合同中有关免息期限及欠款利率的条款；
- 4、访谈发行人管理层了解同行业企业授信支持政策情况；
- 5、对发行人延期付款利息进行重新计算；
- 6、结合利息业务性质分析发行人将授信利息收入计入经常性损益是否符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号—非经常性损益》的相关要求。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述情况说明准确无误，与保荐机构尽调过程中所获取的信息一致。报告期内发行人给予经销商信用政策保持一惯性，不存在人为调节情形。重卡行业的整车厂采取不同模式对客户 provide 信贷支持与行业惯例的比较分析合理。发行人将授信利息收入计入经常性损益符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》的相关要求。

经核查，申报会计师认为，发行人上述说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。报告期内发行人给予经销商信用政策保持一惯性，不存在人为调节情形。重卡行业的整车厂采取不同模式对客户 provide 信贷支持与行业惯例的比较分析合理。发行人将授信利息收入计入经常性损益符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益》的相关要求。

问题六、

经查，发行人 2016 年销售给山西道博的 4,180 台新能源物流车中，有 1,863 台车辆停放在发行人及其关联公司的主要所在地的厂区或附近。其中，运城市的车辆中有 128 台集中停放于大运汽车厂区及大运车业厂区内，成都市的车辆中有 287 台集中停放于成都大运及其附近 3 公里内的区域，十堰市的车辆中有 413 台集中停放于湖北大运附近 3 公里内的区域，广州市的车辆中有 60 台集中停放于大运摩托车、广州大运销售、大运机车的厂区内，上述四地停放的车辆共计 888 台，且这些车辆大多为 2018 年跑满两万公里后停止运行的车辆。

此外，通过对车辆运行监测平台中该批车辆运行轨迹的抽查，发现成都大运附近东华路停放的 212 台车辆多为 2019 年 7 月 3 日至 12 日从成都大运汽车集团厂区内运往该停车区，除了这次移动外，这批车辆 2019 年不曾发生过其他运行情况。

请发行人补充披露：

（1）是否存在其他客户将新能源物流车停放在发行人及其子公司厂区附近的情况，是否存在客户将传统汽车停放在发行人及其子公司厂区附近的情况，并说明是否符合行业惯例，并据此进一步说明相关销售的真实性，车辆所有权是否真实、有效转移；

（2）前述 888 台车辆在 2018 年运营满 2 万公里后停止运营的原因及商业合理性；

（3）前述 212 台车辆在 2019 年的具体运营里程情况，说明除发出时移动外，2019 年未发生其他运行的原因及商业合理性。

（4）报告期内是否存在违规取得新能源汽车国家补贴和地方补贴的情形。

请保荐人、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见，并请保荐人在《保荐工作报告》中说明核查过程、依据和结论。

【发行人补充披露】

（一）是否存在其他客户将新能源物流车停放在发行人及其子公司厂区附近的情

况，是否存在客户将传统汽车停放在发行人及其子公司厂区附近的情况，并说明是否符合行业惯例，并据此进一步说明相关销售的真实性，车辆所有权是否真实、有效转移；

由于车辆售出后，即由客户自行安排车辆运营事宜，且新能源车辆系统平台也仅显示车辆的实时状态，发行人已无法回查和准确识别问题所述 1,863 台车辆、888 台车辆以及 212 台车辆情况。发行人确认不存在车辆售出后停放在发行人及其关联公司厂区内的情形。

根据问题所述情况，发行人通过新能源车辆系统平台，对销售给山西道博的 4,180 辆新能源物流车截至 2020 年 7 月 30 日在发行人及其关联公司的主要所在地厂区附近 3 公里以内区域的车辆数量进行自查，自查结果如下表所示：

单位：辆

发行人及关联方厂区	位于厂区 3 公里以内车辆数量
运城	76
十堰	35
成都	87
广州	11
合计	209

注：经发行人与山西道博了解到，成都厂区附近的 87 辆车，主要是山西道博基于运营安排，暂时停放在租赁的成都民生物流园场地和成都厂区附近的服务站。

发行人通过向山西道博询问其所购车辆的停放及仓库租赁情况，了解到山西道博所购部分车辆存在曾停放在发行人厂区附近情况，但并非位于发行人或其关联方厂区内，该情况系与山西道博自身业务分布和运营推广安排有关。

新能源商用车较传统商用车存在较大的技术路线差异，故市场的维修服务网点与能力也较传统商用车相比有较大差距，行业内各整车企业在推广新能源商用车时也会尽可能围绕整车生产所在地附近进行推广，以便所销售车辆能够得到更好的售后服务，这在行业内属于较为普遍的现象，包括福田汽车、陕汽、东风等主机厂均会围绕各自厂区所在地进行重点推广。尤其是在 2016 年，新能源物流车尚处于全面推广阶段，相关的充电配套设施以及发行人售后维保网点在发行人生产地附近集中程度较高，在全国范围内的普及程度与后续年度相比差距较大，因此作为 2016 年的大客户

山西道博选择围绕发行人所在城市进行优先推广具有商业合理性。

山西道博所购车辆主要系为天天快递开展物流运输服务使用，少部分供申通快递等其他快递公司使用，天天快递在广东、湖北、成都、山西等地均有物流网点或布局规划。与此同时，由于 2016 年补贴政策极为优惠并且市场对 2017 年及以后年度补贴大幅退坡有较为一致的预期，因此为在后续市场竞争中充分享受更低购车成本的优势，天天快递结合未来物流规划对车队建设进行提前布局，所采购的部分车辆在物流网点处于筹备阶段或者货源尚处于增长初期时会集中停放，进行维护保养。而为有效降低维护保养的成本，提高车辆包括充电、厂家检修等维保服务的便利程度，客户通常会选择在厂家附近租赁场地，由此造成部分车辆停放在发行人厂区附近仓库的情况，行业内这种现象也较为普遍，例如吉利商用车生产的纯电动轻卡其生产工厂位于成都南充，其关联企业浙江传化绿色慧联物流有限公司所购买的电动物流车同样有较多数量停放在成都传化物流园内；中通所生产的新能源物流车其生产工厂位于山东聊城东昌府区，其客户天津三人行新能源汽车销售公司所购买的新能源物流车同样有一定数量停放在厂区附近。

(二)前述 888 台车辆在 2018 年运营满 2 万公里后停止运营的原因及商业合理性；

山西道博购买的 4,180 辆新能源物流车主要供天天快递使用，但由于天天快递自 2017 年以来物流业务开展不及预期，部分物流网点建设较为缓慢，导致其所采购的部分车辆运行状况不理想。2018 年 10 月行业内流传国家将在年底出台相关政策，将取消上牌后 2 年内未达到 2 万公里新能源车辆的补贴申领资格。为此，发行人与包括山西道博在内的新能源客户进行磋商，从厂家运营补贴、在购车合同所约定的期限内未达到里程的赔偿责任等多方面进行沟通，促使该等客户积极采取措施，包括降低合作快递网点的车辆相关费用、给予网点运营费用补贴、降低运费等措施，切实改善新能源物流车的运行情况，促进车辆能够尽快满足补贴政策行驶里程要求。与此同时，2019 年以来新能源汽车配套充电设施及路权政策相较于此前年度确有明显改善，上述因素叠加使得所售新能源物流车在 2018 年四季度及 2019 年上半年运行情况相较于此前年度明显改善。

基于上述原因，天天快递等物流公司在运营车辆时，在物流需求相对车辆总保有量较为有限的情况下，会合理安排出车计划，均衡使用所购车辆，促进车辆能够尽快

运营以满足补贴申领条件，该等安排具有商业合理性。

(三)前述 212 台车辆在 2019 年的具体运营里程情况,说明除发出时移动外,2019 年未发生其他运行的原因及商业合理性。

如上所述，发行人无法回查和准确识别问题所述 212 台车辆。经与山西道博相关人员询问并获取了其于 2019 年 7-8 月期间存放于成都大运厂区附近租赁仓库的车辆明细，共计 212 台，据山西道博相关人员所述，该批存放车辆于 2019 年并未停止运行。发行人根据山西道博提供的该批车辆相关信息，在新能源车辆系统平台中对相应车辆的里程信息进行检索和统计，该批车辆累计行驶里程已于 2018 年底达到 2 万公里，在 2019 年下半年的平均行驶里程接近 3,000 公里，具体里程分布情况如下表所示：

里程分布	2019 年 7 月-2019 年 12 月期间行驶里程		
	数量/台	占比	平均里程（公里）
$0 \leq S < 5000$	172	81.13%	1,409
$5000 \leq S < 10000$	31	14.62%	7,413
$10000 \leq S < 15000$	5	2.36%	12,938
$15000 \leq S < 20000$	2	0.94%	25,054
$20000 \leq S$	2	0.94%	15,729
合计	212	100.00%	2,917

截至 2020 年 7 月 17 日，该等车辆的平均行驶里程已经超过 3 万公里，具体如下：

里程分布	截至 2020 年 7 月的行驶里程		
	数量/台	占比	平均里程（公里）
$20000 \leq S < 25000$	61	28.77%	21,847
$25000 \leq S < 30000$	36	16.98%	27,558
$30000 \leq S < 35000$	49	23.11%	32,449
$35000 \leq S < 40000$	31	14.62%	37,016
$40000 \leq S < 45000$	13	6.13%	42,067
$45000 \leq S < 50000$	10	4.72%	46,423
$50000 \leq S$	12	5.66%	57,944
合计	212	100.00%	31,928

此外，发行人也基于新能源车辆系统平台对销售给山西道博的 4,180 辆新能源物

流车截至 2020 年 7 月 30 日的行驶里程情况进行了自查，自查结果如下：

单位：辆、公里

里程分布	数量	占比	平均里程
S<20000	5	0.12%	18,059
20000≤S<25000	766	18.33%	21,894
25000≤S<30000	538	12.87%	27,492
30000≤S	2,871	68.68%	46,432
合计	4,180	100.00%	39,463

如上表所示，发行人销售给山西道博的新能源物流车整体运营里程状况良好。

（四）报告期内是否存在违规取得新能源汽车国家补贴和地方补贴的情形

报告期内发行人严格遵守国家和地方关于新能源汽车补贴的相关政策规定，不存在违规取得新能源汽车国家补贴和地方补贴的情形。

1、工信部等各部委对新能源汽车国家补贴资金申报的核查与监管

在 2016 年新能源“骗补”事件后，工信部等各部委持续从严把控对申报新能源汽车国家补贴资金的审核过程，整车厂违规取得新能源汽车国家补贴和地方补贴的可操作性较低，工信部等各部委对申报新能源汽车国家补贴资金的审核包括如下步骤：

第一步：全国各新能源汽车生产企业每年根据国家四部委（中华人民共和国财政部办公厅、中华人民共和国工业和信息化部办公厅、中华人民共和国科技部办公厅、中华人民共和国国家发展和改革委员会办公厅）联合发布的新能源汽车推广应用补助资金申请通知要求，准备相应的申报资料，准备完毕后提交至企业所在地的新能源汽车牵头部门，对申报资料的合规性以及相应的数据进行审核，审核完毕后提交省工信厅进行复审。

第二步：省工信厅联合省科技厅、省发改委、省财政厅等四部门对企业所提交的资料进行二次复审，对车辆的里程数据、申报的行车本、销售发票等资料进行重点审核。审核完毕后在省工信厅相关网站上进行公示，公示期结束后出具相应的红头文件，交国家工信部和财政部审核。

第三步：资料提交工信部后，工信部装备一司首先对各省提交的电子文件进行初审，电子文件审核完毕后抽查一定的车辆进行现场核查，重点对车辆的电池、电机、

仪表里程、整车铭牌信息进行逐一核查，核查完毕后出具相应的审核报告，工信部对审核结果进行公示。公示期结束之后提交财政部进行资金的拨付。

第四步：财政部经济建设司对工信部提交的审核结果进行再次公示，公示期结束后由财政部将各省的新能源汽车推广应用补助资金拨付给各省财政厅。

第五步：各省财政厅根据本省各企业的申报情况以及国家拨付的资金，向相应的企业进行拨付。

上述审核过程的实施对骗补行为进行了极大扼制，原因如下：

1、申补车辆需上传销售发票等文件，山西省工信厅联合相关部门会对资料进行初步核查，资料递交给国家后会进行第二次申报资料的核查；

2、国家要求申补车辆必须达到 2 万公里方能达到申补条件，并且车辆的运营数据实时接入监控平台，使用运营里程这一条件约束车辆的运营，对于车辆运行里程是否达到 2 万公里，各级监管部门采取的核查措施包括：

①日常监控平台分析：工信部委托北理工开发建立的车辆运营监控平台每十秒将由车辆监控终端回传一次车辆运行数据，数据包括车辆实时位置、速度、温度、里程等信息，系统对该等数据日常进行监测并自动进行分析；

②申报阶段人工核实：以发行人所申领的新能源国家补贴为例，申报材料在递交国家工信部之前，需经运城市经济开发区、运城市工信局、山西省工信厅三级监管机构在监控平台上对车辆里程数据进行人工核实；

③公示期后现场核查：申报文件经过工信部核查公示无异议后，工信部还会组织人员对车辆抽取一定比例（不固定，一般 3%—15%）进行车辆车况核查，包括车辆仪表显示数据是否已达两万公里，车况是否正常等。

2、发行人严格遵守国家和地方关于新能源汽车补贴的相关政策规定，历年申补车辆终审结果均无被核减情况

发行人严格遵守国家和地方关于新能源汽车补贴的相关政策规定，2016 年、2017 年及 2018 年均获得国家补贴资金资格，根据工信部关于补助资金清算审核的终审结果，发行人 2016 年、2017 年及 2018 年申补车辆均无被核减的情况。监管部门未对发行人新能源汽车申补事项在合规方面提出过异议，发行人不存在违规取得新能源汽车

国家补贴和地方补贴的情形。

截至 2020 年 7 月 17 日，发行人销售给山西道博的 4,180 辆新能源物流车对应国家补贴申请、审核和补贴款项拨付情况如下：

单位：辆

类型	数量	占比
已申请并拨付	3,828	91.58%
已申请审核中	329	7.87%
已满足里程尚未申请	18	0.43%
尚未满足里程	5	0.12%
合计	4,180	100.00%

【保荐机构及申报会计师核查情况】

（一）核查程序

1、访谈发行人管理层，了解发行人与山西道博交易背景和相关安排，以及问题中所述已售新能源车辆的停放情况和停止运营的原因；

2、通过企业信用信息公示系统查询等方式对山西道博进行背景调查；

3、审阅发行人与山西道博签订的销售合同，识别关于车辆所有权转移、对客户的追偿权等条款；

4、对山西道博进行实地走访，并通过函证确认其与发行人交易数量、金额及回款情况；

5、调取报告期内发行人新能源车辆系统平台数据，抽样检查发行人销售给山西道博车辆运营里程情况；

6、通过审阅发行人新能源汽车国家财政补助资金申请文件、国家公示的新能源汽车推广应用补助资金清算审核车辆信息表、财政部下达的节能减排补助资金预算的通知文件等，检查销售给山西道博车辆相关补贴申请、审核情况及收回补贴的银行回单。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述说明与保荐机构尽调过程中所获取资料相一致。发行人向山西道博销售新能源物流车交易具有真实性，发行人未对已售出车辆施加控制，车辆交付山西道博后所有权转移。监管部门未对发行人新能源汽车申补事项在合规方面提出过异议，发行人不存在违规取得新能源汽车国家补贴和地方补贴的情形。

经核查，申报会计师认为，发行人上述说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。发行人向山西道博销售新能源物流车交易满足新能源汽车销售收入确认的要求。

问题七、

申报材料显示，发行人开发支出资本化项目主要是第二代重卡及新能源整车型外观设计，开发支出形成的资产主要是专利使用权，摊销期限为 10 年，专利使用权按 10 年摊销考虑了专利保护年限和预计受益期间，且与同行业公司接近。

请发行人补充披露：

（1）各研发项目与具体专利使用权的对应情况，截至目前，开发支出项目中已申请专利使用权项目的名称、数量、金额和申请进度；

（2）同行业可比公司对研发支出资本化的会计处理政策，对比可比公司研发支出资本化的金额，说明发行人对研发支出资本化的处理是否符合行业惯例；

（3）对比同行业可比公司，说明发行人对研发支出资本化时点的判定过程、依据及合理性，是否存在客观或外部依据，是否符合行业惯例。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）各研发项目与具体专利使用权的对应情况，截至目前，开发支出项目中已申请专利使用权项目的名称、数量、金额和申请进度；

【发行人情况说明】

报告期内，公司开发支出结转无形资产主要项目情况如下：

单位：万元

年份	开发支出项目	资本化金额	结转无形资产依据	结转时间	无形资产类别	无形资产名称
2020年1-6月	其他	1.79	完工报告单	2020年4月	软件	超级 BOM 一阶段
	其他	10.57	完工报告单	2020年4月	软件	超级 BOM 二阶段
	其他	3.21	完工报告单	2020年4月	软件	超级 BOM 与 PLM 对接项目
2019年度	H173 项目	20.75	项目管理总结书	2019年9月	专利权	H173 项目
	S172 项目	33.02	项目管理总结书	2019年1月	专利权	S172 专利权
2018	其他	56.10	验收单	2018年9月	软件	用友 U9 系统

年份	开发支出项目	资本化金额	结转无形资产依据	结转时间	无形资产类别	无形资产名称
年度	其他	15.87	验收报告	2018年6月	软件	车联网系统平台
2017年度	H151 项目开发费	471.70	项目管理总结书	2017年12月	专利权	H151 专利
	H152 项目开发费	113.21	项目管理总结书	2017年12月	专利权	H152 专利
	其他	19.03	验收报告	2017年11月	软件	电动车售后服务系统

其中，报告期内开发支出资本化形成专利权的研发项目与具体专利使用权的对应情况如下所示：

研发项目	形成专利权的具体名称	专利申请进度	专利号
H173 项目	驾驶室顶盖（H173）	已授权	ZL201930321664.1
	驾驶室后围（H173）	已授权	ZL201930319609.9
S172 项目	汽车中网格栅（S172）	已授权	ZL201830712617.5
H151 项目	汽车侧裙板（H151）	已授权	ZL201630101578.6
	汽车左右大灯前盖板（H151）	已授权	ZL201630101553.6
	汽车外遮阳罩（H151）	已授权	ZL201630101404.X
	汽车前风窗下饰板（H151）	已授权	ZL201630101312.1
	汽车上前围附件总成（H151）	已授权	ZL201630097657.4
	汽车前围上面罩	已授权	ZL201630096315.0
	汽车后围导流罩（H151）	已授权	ZL201630096246.3
	汽车翼子板（H151）	已授权	ZL201630114980.8
	汽车踏步（H151）	已授权	ZL201630114796.3
	汽车前围左右侧导流罩	已授权	ZL201630097363.1
	汽车下前围附件总成（H151）	已授权	ZL201630100103.5
	汽车驾驶室（H151）	已授权	ZL201630099758.5
	汽车上下前围格栅（H151）	已授权	ZL201630098872.6
	汽车仪表台（H151）	已授权	ZL201630108115.2
	汽车顶柜（H151）	已授权	ZL201630114291.7
	车门内饰板（H151）	已授权	ZL201630114242.3
	汽车顶棚（H151）	已授权	ZL201630114186.3
	汽车挡泥板（H151）	已授权	ZL201630113368.9
	管线束支架Ⅱ（H151）	已授权	ZL201630653962.7

研发项目	形成专利权的具体名称	专利申请进度	专利号
	管线束支架（H151）	已授权	ZL201630653950.4
	管线束支架（H151）	已授权	ZL201630653967.X
	海绵挡风板总成（H151）	已授权	ZL201730468016.X
H152 项目	汽车挡泥板（H152 右）	已授权	ZL201630113708.8
	汽车下前围附件总成（H152）	已授权	ZL201630101190.6
	汽车驾驶室（H152）	已授权	ZL201630100443.8
	汽车顶柜（H152）	已授权	ZL201630114376.5
	汽车挡泥板（H152 左）	已授权	ZL201630113668.7

（二）同行业可比公司对研发支出资本化的会计处理政策，对比可比公司研发支出资本化的金额，说明发行人对研发支出资本化的处理是否符合行业惯例；

【发行人情况说明】

同行业可比公司研发支出资本化情况如下：

单位：万元

企业	开发支出余额		资本化政策描述
	2020年6月末	2019 年末	
发行人	8,232.18	7,793.27	同时满足下列条件的，予以资本化： 生产工艺的开发已经技术团队进行充分论证； 管理层已批准生产工艺开发的预算； 前期市场调研的研究分析说明生产工艺所生产的产品具有市场推广能力； 有足够的技术和资金支持，以进行生产工艺的开发活动及后续的大规模生产；生产工艺开发的支出能够可靠地归集。
中国重汽	-	-	同时满足下列条件的，予以资本化： 相关生产工艺的开发已经技术团队进行充分论证； 管理层已批准相关生产工艺开发的预算； 前期市场调研的研究分析说明相关生产工艺所生产的产品具有市场推广能力； 有足够的技术和资金支持，以进行相关生产工艺的开发活动及后续的大规模生产；相关生产工艺开发的支出能够可靠地归集。
福田汽车	109,352.43	77,328.53	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。
华菱星马	32,604.79	24,904.67	同时满足下列条件时确认为无形资产： A.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。 B.具有完成该无形资产并使用或出售的意图。 C.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。 D.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。 E.归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。
一汽解放	-	21,519.69	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。

注：以上信息来自各上市公司披露的 2019 年年度及 2020 年半年度财务报告。

如上表所示，发行人资本化会计政策与同行业企业是可比的。

（三）对比同行业可比公司，说明发行人对研发支出资本化时点的判定过程、依据及合理性，是否存在客观或外部依据，是否符合行业惯例。

【发行人情况说明】

发行人研发活动分为内部研发和委外研发，内部研发内容主要包括评审分析产品需求；前期市场调研、工艺可行性分析、产品技术方案设计、产品试制和性能验证等，该部分研发支出全部费用化。

委外研发内容主要为外观设计、底盘性能开发等项目，该部分研发支出符合资本化条件，判定过程如下：

1、生产工艺的开发已经技术团队进行充分论证；

委外研发对应研发活动的研究阶段工作会在委托外方开发前已完成且费用化，对于开发过程中可能遇到的技术难题也已经过充分论证，交付受托方进行进一步研发时

已经属于比较成熟的方案，同时外委开发的外观设计等实用新型项目，市场存在同类成熟技术，受托方也具有该方面的开发经验，“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”。相关依据为产品立项可行性分析报告、技术开发合同。

2、管理层已批准生产工艺开发的预算；

发行人根据市场需求针对产品进行开发，具有投产使用意图，满足“具有完成该无形资产并使用或出售的意图”的条件；相关依据为项目开发指令；

3、前期市场调研的研究分析说明生产工艺所生产的产品具有市场推广能力；

发行人在研究阶段已进行市场调研，并进行论证，研发对应的产品市场明确，可以给发行人带来经济利益流入，满足该条件；相关依据为产品需求报告。

4、有足够的技术和资金支持，以进行生产工艺的开发活动及后续的大规模生产；

发行人的资本化研发项目，在内部研发经验的基础上，加上受托方拥有的技术，具有足够的技术支持；同时发行人预算资金充足，且外委开发项目耗费相对不重大，具有足够资金支持；相关依据为产品立项可行性分析报告中的项目预算。

5、生产工艺开发的支出能够可靠地归集。

发行人按项目对委外开发进行单独核算和支出归集，满足开发支出能够可靠地归集条件。

发行人的研发支出资本化时点的判断过程和同行业公司可比。

【保荐机构及申报会计师核查意见】

（一）核查程序

1、访谈发行人研发人员，了解发行人的研发活动流程、主要研发项目的进展情况以及专利权申请情况；

2、了解发行人研究阶段和开发阶段的划分标准及开发支出资本化的会计政策，评估其是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、获取并检查研发项目的相关资料，如产品需求报告、产品立项可行性分析报

告、技术开发合同可研报告、设计方案、测试报告、项目管理总结书等；

4、查阅同行业可比公司研发支出的会计政策，对比发行人相关会计政策与同行业可比公司是否存在重大不一致；

5、获取并检查发行人结转无形资产项目的专利申请资料、专利证书。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述情况说明准确无误，与保荐机构尽调过程中所获取的信息一致。发行人的研发支出资本化时点的判断过程和同行业企业可比，资本化判断依据合理。

经核查，申报会计师认为，发行人上述说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的与开发支出和研发支出资本化相关的会计资料及了解的信息一致。发行人的研发支出资本化政策与同行业企业可比。

问题八、

申报材料显示，2015 年，相关自然人收购了发行人原关联方广州大运销售、成都大运销售和甘肃大运股权，前述原关联方报告期内与发行人交易情况如下：

单位：万元、%

序号	公司	2017 年			2018 年			2019 年		
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率
1	成都大运销售	12,392.44	1.40	3.78	11,028.24	1.08	4.68	1,437.12	0.15	5.92
2	广州大运销售	9,635.79	1.09	6.50	5,430.63	0.53	6.22	10,921.54	1.13	3.93
3	甘肃大运	2,143.69	0.24	4.66	2,630.77	0.26	6.81	2,076.99	0.21	12.17

此外，前述主体与发行人关联方报告期内存在资金往来。

请发行人补充披露：

（1）对比同类车型，说明成都大运销售、甘肃大运和广州大运销售与其他经销商在销售单价、销售成本及毛利率方面存在的差异、原因及合理性；结合自身信用政策，说明前述主体与其他客户在授信额度、信用期、延期回款利率方面存在的差异情况、原因及合理性；说明报告期各期末对前述主体应收账款的余额、坏账准备计提金额及回款情况；

（2）以列表形式补充披露关联方对成都大运销售、甘肃大运和运城大运销售报告期各期提供借款的期初金额、增加金额、减少金额和期末金额；说明借款的原因、用途、具体去向、还款情况及资金来源；说明借款合同的主要条款、利率安排及公允性，是否存在其他利益安排。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）对比同类车型，说明成都大运销售、甘肃大运和广州大运销售与其他经销商在销售单价、销售成本及毛利率方面存在的差异、原因及合理性；结合自身信用政策，说明前述主体与其他客户在授信额度、信用期、延期回款利率方面存在的差异情况、原因及合理性；说明报告期各期末对前述主体应收账款的余额、坏账准备计提金额及回款情况；

【发行人补充披露】

成都大运销售、甘肃大运、广州大运销售、成都大运汽车运输与其他主要经销商所销售的主要车型在车辆配置、销售任务量、主销区域等方面会存在一定差异，发行人按照重卡、中卡、轻卡的主要车型和新能源物流车在报告期内的平均销售单价、单车成本及毛利率情况如下：

单位：元

重卡经销商名称	N6 燃油			N8 天然气			N9 燃油			主销区域	销售任务量
	销售单价	单车成本	毛利率	销售单价	单车成本	毛利率	销售单价	单车成本	毛利率		
成都大运销售	104,060.30	103,929.74	0.13%	306,985.18	285,538.69	6.99%	268,262.55	247,101.50	7.89%	四川省	40 台-120 台
广州大运销售	176,002.82	174,920.18	0.62%	283,966.47	270,285.09	4.82%	253,365.86	245,300.63	3.18%	广东省	280 台-600 台
临沂旭翔汽车销售服务有限公司及临沂市 顺通汽车运输有限公司	122,101.32	122,026.03	0.06%	314,499.76	285,044.19	9.37%	271,769.41	259,027.99	4.69%	山东省	500 台-900 台
寿光市汇鑫车业有限公司及 寿光市泽洋汽车销售有限公司	174,858.32	169,300.56	3.18%	301,553.89	275,769.49	8.55%	282,421.53	271,364.65	3.92%	山东省	400 台-900 台

对于 N6 燃油车，寿光市汇鑫车业有限公司所售车辆配置较高（如变速箱、前桥，轮胎等均为升级版本），使得售价上升，且售价综合上涨部分大于成本上涨部分，导致毛利率较高。对于 N8 天然气车，成都大运销售和广州大运销售车辆中，部分车辆为长库龄车，由于长库龄车辆政策较为优惠，故毛利率较低。对于 N9 燃油车，成都大运销售销量较低，未达到季度政策销量门槛，无法享受相应优惠政策，故毛利率较高。

单位：元

中卡经销商名称	中卡运隆燃油			中卡风驰燃油			中卡运途燃油			主销区域	销售任务量
	销售单价	单车成本	毛利率	销售单价	单车成本	毛利率	销售单价	单车成本	毛利率		
成都大运销售	124,273.50	113,931.63	8.32%	-	-	-	-	-	-	四川省	-

中卡经销商名称	中卡运隆燃油			中卡风驰燃油			中卡运途燃油			主销区域	销售任务量
	销售单价	单车成本	毛利率	销售单价	单车成本	毛利率	销售单价	单车成本	毛利率		
甘肃大运	-	-	-	126,679.81	121,417.42	4.15%	112,075.02	101,054.91	9.83%	甘肃省	80 台 -220 台
广州大运销售	-	-	-	133,234.37	131,147.81	1.57%	91,199.64	84,988.40	6.81%	广东省	20 台-50 台
石家庄众义达汽车贸易有限公司	100,931.62	92,291.80	8.56%	148,701.80	142,433.72	4.22%	119,780.00	109,960.22	8.20%	河北省	60-台 800 台

对于中卡运隆燃油车，毛利率差异较小。对于中卡风驰燃油车，毛利率差异主要系车型配置及产品结构不同所致，广州大运销售主要销售低毛利率运输车型（4 缸机 4*2 车型），而甘肃大运和石家庄众义达汽车贸易有限公司主要销售的自卸车毛利率较高。对于中卡运途燃油车，毛利率差异主要系销售产品结构不同所致，广州大运销售主要销售毛利率较低的洒水车，而石家庄众义达汽车贸易有限公司与甘肃大运主要销售毛利率较高的自卸车，同时销售运途燃油车型配置不同，石家庄众义达毛利率比甘肃大运略低。

单位：元

轻卡经销商名称	YNF40E1			YN38CRE1			D30TCIE4			主销区域	销售任务量
	销售单价	单车成本	毛利率	销售单价	单车成本	毛利率	销售单价	单车成本	毛利率		
成都大运销售	81,019.00	76,742.00	5.28%	77,760.00	76,226.00	1.97%	71,223.00	64,966.00	8.78%	四川省	50 台 -2200 台
甘肃大运	84,751.00	78,051.00	7.91%	74,229.00	69,151.00	6.84%	71,875.00	68,565.00	4.61%	甘肃省	150 台 -278 台
广州大运销售	76,329.00	71,045.00	6.92%	73,581.00	72,496.00	1.47%	71,464.00	62,271.00	12.86%	广东省	50 台-230 台
随州市广通汽车贸易有限公司	81,794.00	74,351.00	9.10%	69,068.00	63,924.00	7.45%	73,670.00	68,793.00	6.62%	湖北省	300 台 -3150 台

对于 YNF40E1 车，毛利率的差异主要受车型结构变化及销售政策影响，但整体差异较小。对于 YN38CRE1 车，毛利率差异主

要受车型配置及产品结构不同影响，成都大运销售 2017 年-2018 年销售任务完成较好，享受销量奖励政策返利较多，故而整体毛利率较低；广州大运销售所售车辆中包含消化库存车辆，销售价格较低，故毛利率较低。对于 D30TCIE4 车，2017 年下半年至 2018 上半年为该车型推广期，报告期内甘肃大运销售该车型数量主要分布于推广期间，故价格较低，毛利率也较低；广州大运销售主要从 2018 年下半年开始销售该车型，价格已经稳定，同时销售当期该车型整体产量增加，摊薄单车成本，因而毛利率较高。

单位：元

新能源物流车经销商名称	2017 年			2018 年			主销区域
	销售单价	单车成本	毛利率	销售单价	单车成本	毛利率	
成都大运汽车运输	263,411.80	204,155.96	22.50%	211,313.50	178,695.31	15.44%	四川省
郑州别克及深圳别克	272,171.80	217,051.56	20.25%	-	-	-	河南省和广东省
天津市唐新通达新能源科技有限公司	228,070.34	193,714.82	15.06%	211,794.22	197,079.68	6.95%	天津市

注：为保证数据的可比性，上表的新能源物流车相关数据按发出口径统计。

成都大运汽车运输与天津唐新毛利率差异较大的原因主要为：

2017 年天津唐新毛利率较低的原因为：天津唐新为公司大客户（2017 年销售 1,200 台），销量较大故给予天津唐新 1.5-2.5 万元（含税）/台的价格优惠，导致毛利率降低约 6.77%。

2018 年天津唐新毛利率较低的原因为：1) 主要为所售车辆的电池容量差异影响，成都运输电池容量主要为 65 度占比为 14.58%、77.58 度占比为 17.19%、82.43 度占比为 60.94%，天津唐新电池容量主要为 77.58 度占比为 32.14%、82.43 度占比为 62.5%，天津唐新相较于成都运输销售车辆中的高电池容量占比较大，使天津唐新售价较成都运输高 1 万元左右，另因天津唐新为公司大客户，特给予 0.5-1 万元/台的价格优惠，导致两家销售单价基本持平；2) 因所售车辆配置中的电池容量差异，使天津唐新较成都运输单台成本增加 1.8 万元，导致毛利率较成都运输降低约 8%。

成都大运销售、甘肃大运、广州大运销售、成都大运汽车运输与其他主要客户在授信额度、免息期限、延期回款利率等信用政策情况如下：

经销商名称	授信额度（万元）				免息期限	延期回款利率
	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年		
成都大运销售	1,620	540	540	无	30 天	10.95%
甘肃大运	无	无	无	无	无	无
广州大运销售	3,780	10,800	6,075	4,860	7-10 天	6%
随州市广通汽车贸易有限公司	无	无	无	无	无	无
临沂旭翔汽车销售服务有限公司及临沂市顺通汽车运输有限公司	9,000	16,200	11,880	9,000	7-10 天	10.95%
寿光市汇鑫车业有限公司及寿光市泽洋汽车销售有限公司	14,760	16,200	13,500	9,950	无	12%
石家庄众义达汽车贸易有限公司	无	无	无	无	无	无
成都大运汽车运输	无	无	无	无	无	无
郑州别克及深圳别克	无	无	无	无	无	无
天津市唐新通达新能源科技有限公司	无	无	无	无	无	无

发行人针对中卡及轻卡业务没有授信额度、免息期限等，故甘肃大运、随州市广通汽车贸易有限公司和石家庄众义达汽车贸易有限公司为现款现货，无相应信用政策。上表信用政策均为针对经销商重卡业务的信用政策。成都大运销售主要销售轻卡，2020 年已基本不销售重卡，故 2020 年无授信额度。

发行人给予重卡经销商的授信额度与经销商年度任务量相关，授信额度的差异主要是因为年度目标任务量的差异。发行人的授信模式分短期欠款业务模式和分期业务模式。成都大运销售、广州大运销售、临沂旭翔汽车销售服务有限公司及临沂市顺通汽车运

输有限公司为短期欠款业务模式，在免息期限内无需计算利息，免息期限之后需按照延期回款利率计算利息，一般短期欠款业务免息期限为 7-10 天，成都大运销售免息期限较长系因为大运汽车的重点市场位于北方，西南地区销售基础薄弱，品牌影响力较小，为打开西南地区市场，公司针对性地给予西南地区经销商政策扶持，减轻经销商资金压力，提升经销商信心和市场竞争优势。寿光市汇鑫车业有限公司为分期业务模式，按年利率 12%收取利息，不存在免息期限。对于延期回款利率，短期欠款业务模式年利率为 10.95%，分期业务模式年利率为 12%；广州大运销售依托第三方融资平台开展终端分期业务，回款周期长，资金压力较大，特向发行人申请欠款业务按年利率 6%执行，发行人基于鼓励经销商使用第三方融资平台和加大市场拓展力度的考虑，特予批准。

报告期各期末，成都大运销售、甘肃大运、广州大运销售和成都大运汽车运输对应的应收账款的余额、坏账准备计提金额及回款情况如下：

单位：万元

经销商名称	2017 年末			2018 年末			2019 年末			2020 年 1-6 月		
	应收账款余额	坏账准备	期后回款	应收账款余额	坏账准备	期后回款	应收账款余额	坏账准备	期后回款	应收账款余额	坏账准备	期后回款
成都大运销售	-	-	-	584.02	5.84	584.02	-	-	-	-	-	
甘肃大运	115.46	1.15	115.46	259.81	2.60	259.81	227.34	13.81	227.34	256.99	17.01	49.52
广州大运销售	191.23	1.91	191.23	314.92	4.98	314.92	2,545.44	54.22	2,545.44	3,897.30	200.58	2,924.91
成都大运汽车运输	-	-	-	492.00	4.92	492.00	2,224.25	118.22	316.17	7,059.25	1,852.68	41.76

注：期后回款统计日截至 2020 年 9 月 7 日。

(二) 以列表形式补充披露关联方对成都大运销售、甘肃大运和运城大运销售报告期各期提供借款的期初金额、增加金额、减少金额和期末金额；说明借款的原因、用途、具体去向、还款情况及资金来源；说明借款合同的主要条款、利率安排及公允性，是否存在其他利益安排。

【发行人补充披露】

报告期内仅有发行人关联方山西通达（集团）有限公司与成都大运销售有资金拆借，发行人关联方与甘肃大运和运城大运销售没有发生资金拆借交易，具体情况如下：

单位：万元

关联方	年度	日期	借出	收回	对方单位名称	余额	背景及原因
山西通达（集团）有限公司	2017 年	2017.1.1	-	-	成都大运销售	2,050.00	日常经营借款
		2017.12.31	-	-	成都大运销售	2,050.00	日常经营借款
	2018 年	2018.1.1	-	-	成都大运销售	2,050.00	日常经营借款
		2018.12.31	-	-	成都大运销售	2,050.00	日常经营借款
	2019 年	2019.1.1	-	-	成都大运销售	2,050.00	日常经营借款
		2019.9.2	-	26.00	成都大运销售	2,024.00	经营所得，归还借款
		2019.9.2	-	50.00	成都大运销售	1,974.00	经营所得，归还借款
		2019.9.10	-	50.00	成都大运销售	1,924.00	经营所得，归还借款
		2019.9.11	-	10.00	成都大运销售	1,914.00	经营所得，归还借款
		2019.9.19	-	10.00	成都大运销售	1,904.00	经营所得，归还借款
		2019.10.8	-	33.00	成都大运销售	1,871.00	经营所得，归还借款
		2019.10.9	-	10.00	成都大运销售	1,861.00	经营所得，归还借款
		2019.10.9	-	5.00	成都大运销售	1,856.00	经营所得，归还借款
		2019.10.10	-	5.00	成都大运销售	1,851.00	经营所得，归还借款
		2019.10.31	-	30.00	成都大运销售	1,821.00	经营所得，归还借款
		2019.11.4	-	5.00	成都大运销售	1,816.00	经营所得，归还借款
		2019.11.20	-	20.00	成都大运销售	1,796.00	经营所得，归还借款
		2019.11.25	-	6.00	成都大运销售	1,790.00	经营所得，归还借款
		2019.11.28	-	10.00	成都大运销售	1,780.00	经营所得，归还借款
		2019.11.28	-	6.00	成都大运销售	1,774.00	经营所得，归还借款
		2019.12.9	-	23.00	成都大运销售	1,751.00	经营所得，归还借款

关联方	年度	日期	借出	收回	对方单位名称	余额	背景及原因
		2019.12.9	-	10.00	成都大运销售	1,741.00	经营所得，归还借款
		2019.12.31	-	-	成都大运销售	1,741.00	
	2020 年 1-6 月	2020.6.30	-	-	成都大运销售	1,741.00	

上述借款的主要条款和利率等信息如下：

借款单位	成都大运汽车销售有限公司
出借单位	山西通达（集团）有限公司
借款额度	不超过人民币叁仟万元
借款期限	从 2016 年 12 月 23 日至 2021 年 12 月 22 日止，借款期限为 5 年。借款到期后如双方无异议，则本借款合同自动延期 3 年
借款利率	借款本金为甲方实际收到的借款金额，借款年利率为 6%，自甲方收到借款之日起计算利息
借款用途	本借款仅限于甲方日常经营项目，必须专款专用，未经乙方同意，甲方不得挪作他用

上述借款合同条款设置合理公允，不存在其他利益安排。

【保荐机构及申报会计师核查意见】

（一）核查程序

1、获取报告期内发行人与成都大运销售、甘肃大运和广州大运销售的交易明细表，并与发行人财务账面记录相核对；

2、获取发行人销售给成都大运销售、甘肃大运和广州大运销售以及销售给可比经销商的同类车型销售单价、单车成本及毛利率，并向发行人相关财务及业务人员询问差异原因；

3、获取发行人授予成都大运销售、甘肃大运和广州大运销售的信用政策以及授予其他经销商信用政策情况，并向发行人相关财务及业务人员询问差异原因；

4、对发行人与成都大运销售、甘肃大运和广州大运销售交易金额及应收/付款项余额进行函证；

5、获取并检查发行人银行对账单的收款记录验证发行人应收成都大运销售、甘肃大运和广州大运销售款项期后回款情况；

6、根据发行人应收账款坏账准备计提政策对发行人应收成都大运销售、甘肃大

运和广州大运销售款项坏账准备进行重新计算；

7、获取发行人提供的关联方银行对账单，检查关联方与成都大运销售、甘肃大运和运城大运销售的资金拆借情况，并向发行人询问资金拆借相关的背景及安排；

8、取得并检查山西通达与成都大运汽车销售签署的借款合同。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述说明与保荐机构尽职调查过程中所了解的信息一致。成都大运销售、甘肃大运和广州大运销售与其他主要经销商所销售的主要车型在车辆平台配置、销售任务量、主销区域等方面存在一定差异，相应销售单价、销售成本及毛利率存在差异部分具有合理性。成都大运销售、甘肃大运和广州大运销售与其他主要客户的信用政策与经销商年度任务量和授信模式相关，部分经销商信用政策存在差异具有合理性。公司关联方与成都大运销售、甘肃大运和运城大运销售，仅有山西通达（集团）有限公司与成都大运销售存在资金拆借，借款合同条款设置合理公允，不存在其他利益安排。

经核查，申报会计师认为，发行人关于成都大运销售、甘肃大运和广州大运销售与其他主要经销商销售单价、单车成本、毛利率及信用政策差异的说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。发行人关联方交易披露是充分的。

问题九、

申报材料显示，2015 年公司通过定向增发引入股东山西佳运企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称佳运合伙），佳运合伙为经销商持股平台。

请发行人补充披露：

（1）对比同型号产品，说明入伙佳运合伙的经销商与其他经销商在销售单价、销售成本及毛利率方面存在的差异、原因及合理性；

（2）结合信用政策，说明入伙佳运合伙的经销商与其他经销商在授信额度、信用期、延期回款利率方面存在的差异、原因及合理性；说明各报告期末对前述主体应收账款的余额、坏账准备计提金额及回款情况；

（3）说明入伙佳运合伙的经销商的入伙背景、原因，入伙条件，相关入伙安排的主要合同约定、转让、退出条件、发行人对其是否存在未披露的利益安排，是否存在利益输送。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）对比同型号产品，说明入伙佳运合伙的经销商与其他经销商在销售单价、销售成本及毛利率方面存在的差异、原因及合理性；

【发行人补充披露】

入股佳运合伙的经销商所销售的主要车型包括 N6、N8 天然气等，同款车型的销售单价会因其所销售主要车型的车辆配置、销售任务量、主销区域等方面不同会存在一定差异，同时，单车成本也会因其所销售主要车型的车辆配置不同存在差异。

入股佳运合伙的经销商与其他经销商所销售主要车型报告期内的平均销售单价、单车成本、毛利率对比如下：

（1）重卡 N6 燃油

重卡 N6 燃油	重卡 N6 燃油		
	销售单价（万元）	单车成本（万元）	毛利率
河北意都汽车贸易有限公司	15.98	14.74	7.81%

重卡 N6 燃油	重卡 N6 燃油		
	销售单价（万元）	单车成本（万元）	毛利率
洪洞县东盛源汽车销售服务有限公司	22.39	21.36	4.58%
焦作市广源汽车销售服务有限公司	13.02	12.52	3.86%
寿光市汇鑫车业有限公司	16.90	16.26	3.83%
邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	14.38	14.08	2.05%
上海新铭汽车销售服务有限公司	10.04	10.23	-1.83%
池州市重泰汽贸有限公司	19.26	18.74	2.73%
邢台和运汽车贸易有限责任公司	12.83	12.41	3.25%
安徽通翔贸易有限公司	11.01	10.82	1.71%
此车型前五大经销商平均值	17.61	16.63	5.57%

注：销售给上海新铭重卡 N6 燃油车毛利率为负数系发行人为了拓展上海市场，提升大运品牌知名度，给予上海新铭较大的政策优惠支持所致。此车型前五大经销商不包括山西建运和其子公司以及持股经销商。

（2）重卡 N8 天然气

重卡 N8 天然气	重卡 N8 天然气		
	销售单价（万元）	单车成本（万元）	毛利率
河北意都汽车贸易有限公司	32.75	29.84	8.88%
洪洞县东盛源汽车销售服务有限公司	30.44	25.88	14.98%
焦作市广源汽车销售服务有限公司	31.32	27.50	12.19%
蔚县兴远汽车经销有限公司	32.92	29.90	9.18%
寿光市汇鑫车业有限公司	30.16	27.58	8.55%
邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	31.58	28.34	10.26%
河北友来汽车销售有限公司	28.87	25.12	12.98%
上海新铭汽车销售服务有限公司	31.37	28.35	9.64%
林州市万顺汽车贸易有限公司	31.01	27.19	12.32%
沈阳天银汽车销售服务有限公司	30.69	27.42	10.67%
天津众安汽车销售有限公司	32.26	28.80	10.71%
此车型前五大经销商平均值	31.28	28.51	8.83%

注：此车型前五大经销商不包括山西建运和其子公司以及持股经销商。

（3）重卡 N8 燃油

重卡 N8 燃油	重卡 N8 燃油		
	销售单价（万元）	单车成本（万元）	毛利率
河北意都汽车贸易有限公司	24.53	22.22	9.43%

重卡 N8 燃油	重卡 N8 燃油		
	销售单价（万元）	单车成本（万元）	毛利率
洪洞县东盛源汽车销售服务有限公司	24.11	21.83	9.46%
焦作市广源汽车销售服务有限公司	23.40	22.08	5.66%
蔚县兴远汽车经销有限公司	23.12	22.03	4.68%
寿光市汇鑫车业有限公司	24.39	22.96	5.85%
邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	21.94	21.76	0.81%
河北友来汽车销售有限公司	22.08	20.83	5.69%
上海新铭汽车销售服务有限公司	18.62	17.27	7.27%
池州市重泰汽贸有限公司	24.28	23.10	4.88%
肃宁县德运汽车销售有限公司	24.65	23.70	3.85%
邢台和运汽车贸易有限责任公司	20.25	18.07	10.76%
林州市万顺汽车贸易有限公司	24.94	23.49	5.82%
沈阳天银汽车销售服务有限公司	23.75	22.25	6.35%
新沂市金驰汽车贸易有限公司	23.63	21.72	8.07%
安徽通翔贸易有限公司	21.10	19.55	7.34%
天津众安汽车销售有限公司	22.27	20.74	6.87%
此车型前五大经销商平均值	23.29	22.38	3.93%

注：此车型前五大经销商不包括山西建运和其子公司以及持股经销商。

（4）重卡 N9 燃油

重卡 N9 燃油	重卡 N9 燃油		
	销售单价（万元）	单车成本（万元）	毛利率
河北意都汽车贸易有限公司	27.97	27.03	3.34%
焦作市广源汽车销售服务有限公司	26.41	24.86	5.88%
蔚县兴远汽车经销有限公司	26.55	25.08	5.55%
寿光市汇鑫车业有限公司	28.28	27.12	4.10%
邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	26.85	25.80	3.92%
上海新铭汽车销售服务有限公司	23.09	22.01	4.69%
池州市重泰汽贸有限公司	26.36	25.48	3.32%
肃宁县德运汽车销售有限公司	26.92	25.27	6.11%
林州市万顺汽车贸易有限公司	28.39	26.09	8.12%
沈阳天银汽车销售服务有限公司	27.44	26.43	3.68%
新沂市金驰汽车贸易有限公司	26.53	23.93	9.82%

重卡 N9 燃油	重卡 N9 燃油		
	销售单价（万元）	单车成本（万元）	毛利率
安徽通翔贸易有限公司	26.31	23.54	10.51%
此车型前五大经销商平均值	26.42	25.33	4.11%

注：此车型前五大经销商不包括山西建运和其子公司以及持股经销商。

（5）配件

配件	配件平均毛利率
山西急时雨贸易有限公司	19.44%
临沂俊通汽配有限公司	19.89%
稷山县飞腾汽车贸易有限公司	14.07%
配件前五大经销商平均值	17.68%

注 1：配件种类多，向客户销售配件类型不同，各类型配件单价及成本不同，此处只对比配件毛利率情况；

注 2：发行人入股佳运合伙的经销商中河津市连喜汽车运输有限公司与张家口宏宇汽车贸易有限责任公司 2017-2019 年度无销售交易，因此未包括在上述对比表中；

注 3：配件前五大经销商不包括山西建运和其子公司以及持股经销商。

（6）中卡-大运川交自卸车

中卡-川交	中卡-川交		
	销售单价（万元）	单车成本（万元）	毛利率
十堰市品正工贸有限公司	8.65	8.42	2.69%

注：十堰市品正工贸有限公司独家代理大运川交自卸车，因市场原因，销量逐年下滑，毛利率较低，与其他大运牌中卡车型无可比性。

（二）结合信用政策，说明入伙佳运合伙的经销商与其他经销商在授信额度、信用期、延期回款利率方面存在的差异、原因及合理性；说明各报告期末对前述主体应收账款的余额、坏账准备计提金额及回款情况；

【发行人补充披露】

报告期内入伙佳运合伙的经销商与其他经销商授信额度、免息期限、延期回款利率方面对比情况如下：

序号	经销商名称	授信额度（万元）				免息期限(天)	延期回款利率（年）
		2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月		
1	河北意都汽车贸易有限公司	6,210	-	1,620	810	无	12.00%
2	洪洞县东盛源汽车销售服务有限公司	-	-	-	-	无	无

序号	经销商名称	授信额度（万元）				免息期限(天)	延期回款利率（年）
		2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月		
3	焦作市广源汽车销售服务有限公司	6,210	9,000	5,400	5,400	7-10	10.95%
4	蔚县兴远汽车经销有限公司	9,000	4,725	3,240	1,350	7-15	10.95%
5	寿光市汇鑫车业有限公司及 寿光市泽洋汽车销售有限公司	14,760	16,200	13,500	9,950	无	12.00%
6	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	13,500	16,200	9,000	14,400	7-10	10.95%
7	河北友来汽车销售有限公司	24,750	27,000	675	-	无	12.00%
8	上海新沔汽车销售服务有限公司	3,240	4,050	3,510	1,620	无	12.00%
9	池州市重泰汽贸有限公司	675	810	1,080	1,080	7-10	10.95%
10	肃宁县德运汽车销售有限公司	1,620	945	810	810	7-10	10.95%
11	山西急时雨贸易有限公司	450	615	715	-	无	7.00%
12	河津市连喜汽车运输有限公司	-	-	-	-	无	无
13	邢台和运汽车贸易有限责任公司	540	675	-	20	无	无
14	临沂俊通汽配有限公司	300	465	465	20	无	7.00%
15	林州市万顺汽车贸易有限公司	2,700	4,050	2,700	2,430	7-10	10.95%-12%
16	沈阳天银汽车销售服务有限公司	1,080	2,700	1,890	-	7-10	10.95%
17	新沂市金驰汽车贸易有限公司	810	-	-	-	无	无
18	安徽通翔贸易有限公司	1,620	-	-	-	无	无
19	张家口宏宇汽车贸易有限责任公司	540	-	-	-	无	无
20	天津众安汽车销售有限公司	810	-	405	810	无	无
21	稷山县飞腾汽车贸易有限公司	-	-	-	-	无	无
22	十堰市品正工贸有限公司	500	500	500	-	无	无
	合并前五大经销商：						
1	山西建运汽车销售有限公司及其子公司	236,250	213,750	202,500	193,050	无	12.00%
2	随州市广通汽车贸易有限公司	-	-	-	-	无	无
3	临沂旭翔汽车销售服务有限公司及临沂市顺通汽车运输有限公司	9,000	16,200	11,880	9,000	7-10	10.95%

序号	经销商名称	授信额度（万元）				免息期限(天)	延期回款利率（年）
		2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月		
4	寿光市汇鑫车业有限公司及寿光市泽洋汽车销售有限公司	14,760	16,200	13,500	9,950	无	12.00%
5	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	13,500	16,200	9,000	14,400	7-10	10.95%

注：发行人对山西建运无免息期限，有 5 亿元免息授信额度支持。

如上表所示，发行人给予入伙佳运合伙的经销商与其他经销商在授信额度、免息期限、延期回款利率方面是可比的，其中授信额度按如问题四所述统一的《关于赊销业务授信的方案》根据年度目标任务量计算得出。

报告期各期末入伙佳运合伙的经销商的应收账款的余额、坏账准备计提金额及截至 2020 年 9 月 7 日的回款情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	2020 年 6 月 30 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
		应收账款	坏账准备	期后回款	应收账款	坏账准备	期后回款	应收账款	坏账准备	期后回款	应收账款	坏账准备	期后回款
1	河北意都汽车贸易有限公司	1,440.03	89.39	188.20	2,260.04	148.49	1,058.55	1,999.49	47.27	1,999.49	700.68	7.01	700.68
2	洪洞县东盛源汽车销售服务有限公司	28.18	3.41	-	28.15	1.81	-	25.64	0.26	25.64	-	-	-
3	焦作市广源汽车销售服务有限公司	977.79	21.61	977.79	1,908.65	40.59	1,908.65	3,391.49	33.91	3,391.49	2,036.54	20.37	2,036.54
4	蔚县兴远汽车经销有限公司	357.91	7.91	357.91	-	-	-	884.78	8.85	884.78	154.33	1.54	154.33
5	寿光市汇鑫车业有限公司	5,859.06	468.45	855.53	6,192.99	330.99	2,924.71	12,804.32	174.61	12,804.32	6,358.18	63.58	6,358.18
6	邯郸市重沃潍柴商贸有限公司	1,986.52	43.90	1,986.52	574.87	12.22	574.87	1,599.19	15.99	1,599.19	685.21	6.85	685.21
7	河北友来汽车销售有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8	上海新泓汽车销售服务有限公司	707.63	53.19	68.55	1,028.21	39.86	495.84	853.51	8.54	853.51	227.88	2.28	227.88
9	池州市重泰汽贸有限公司	156.74	3.46	156.74	169.40	3.60	169.40	431.71	4.32	431.71	20.38	0.20	20.38
10	肃宁县德运汽车销售有限公司	122.30	2.70	122.30	-	-	-	129.06	1.29	129.06	102.65	1.03	102.65
11	山西急时雨贸易有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	202.90	10.15	202.90
12	河津市连喜汽车运输有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13	邢台和运汽车贸易有限	14.54	0.32	14.54	-	-	-	3.60	0.04	3.60	-	-	-

序号	经销商名称	2020 年 6 月 30 日			2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
		应收账款	坏账准备	期后回款	应收账款	坏账准备	期后回款	应收账款	坏账准备	期后回款	应收账款	坏账准备	期后回款
	责任公司												
14	临沂俊通汽配有限公司	13.05	0.29	13.05	234.70	4.91	234.70	355.50	3.55	355.50	316.22	15.81	316.22
15	林州市万顺汽车贸易有限公司	321.96	7.12	321.96	949.19	20.18	949.19	1,321.24	13.21	1,321.24	1,677.96	16.78	1,677.96
16	沈阳天银汽车销售服务有限公司				-	-	-	-	-	-	465.84	4.66	465.84
17	新沂市金驰汽车贸易有限公司				-	-	-	-	-	-	-	-	-
18	安徽通翔贸易有限公司				-	-	-	-	-	-	-	-	-
19	张家口宏宇汽车贸易有限责任公司				-	-	-	-	-	-	-	-	-
20	天津众安汽车销售有限公司				-	-	-	-	-	-	-	-	-
21	稷山县飞腾汽车贸易有限公司				-	-	-	-	-	-	-	-	-
22	十堰市品正工贸有限公司	107.41	107.41	-	231.74	107.74	124.33	761.07	12.24	761.07	1,001.79	5.01	1,001.79

如上表所示，入伙佳运合伙的经销商回款正常，发行人按与应收其他经销商款项统一的坏账政策计提了应收入伙佳运合伙的经销商款项的坏账准备。

(三) 说明入伙佳运合伙的经销商的入伙背景、原因，入伙条件，相关入伙安排的主要合同约定、转让、退出条件、发行人对其是否存在未披露的利益安排，是否存在利益输送。

根据佳运合伙全体合伙人签订的《山西佳运企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》以及佳运合伙及其全体合伙人与发行人、大运集团签订的协议，关于佳运合伙相关入伙安排的主要合同约定、转让、退出条件等的主要情况如下：

一、合伙目的

设立合伙企业的目的仅限于对发行人进行股权投资，除此之外，不得对外投资任何项目及从事其他经营活动。

二、合伙人的出资方式 and 缴付期限

全体合伙人以货币出资，于 2015 年 11 月 30 日前缴付全部出资。

三、合伙企业的利润分配和亏损分担方式

合伙企业的利润由全体合伙人按照出资比例享有，利润分配方案由普通合伙人决定，但每年向全体合伙人分配的利润不低于合伙企业该年度可分配净利润的 90%。

合伙企业的亏损按照出资比例进行承担。

四、合伙企业合伙事务的执行

合伙企业由普通合伙人执行合伙事务，其他合伙人不再执行合伙事务。

合伙企业有关事项由普通合伙人决定。包括但不限于：1、修改合伙协议；2、合伙人的入伙或退伙；3、合伙人转让或出质财产份额；4、合伙人增加或减少对合伙企业的出资；5、合伙企业合伙期限的延长；6、合伙企业利润的分配方案；7、合伙企业名称、经营范围、主要经营场所的变更；8、决定审计合伙企业的注册会计师的聘任和解聘；9、改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；10、处分合伙企业的不动产；11、转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；

12、以合伙企业名义为他人提供担保；13、聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员；14、合伙协议未列明的其他事项。

五、合伙人的锁定期及有关转让、回购安排

合伙人出资份额锁定期为自出资之日起 5 年内，锁定期内若因合伙人个人特殊情况需要转让时，可按照以下价格和条件进行转让：

1、发行人新三板挂牌前合伙人转让其出资份额的，受让方按合伙人的出资本金无息给予返还。

2、发行人新三板挂牌后合伙人转让其出资份额的，可按以下价格和条件进行转让：（1）自发行人挂牌之日起 1 年（含）/1 年以上 2 年（含）内/2 年以上 3 年（含）内/3 年以上 4 年（含）内/4 年以上 5 年（含）内，合伙人可以按照其拟转让出资份额对应的发行人股票的公开市场价格的 70%（含）/75%（含）/80%（含）/85%（含）/90%（含）价格进行转让，普通合伙人和其他合伙人均不购买的，合伙人方可将其拟转让出资份额对外转让；（2）自发行人挂牌之日起 5 年期限届满之日起，合伙人可以按照其拟转让出资份额对应的发行人股票的公开市场价格的 90%以上进行转让。

3、合伙人根据上述规定进行出资份额的转让，普通合伙人、其他所有有限合伙人有权依次行使优先购买权。其他有限合伙人不购买的，合伙人有权向合伙人以外的第三人进行转让。

4、合伙人的出资份额自出资之日起 5 年内未进行过转让的，满 5 年后 30 日内合伙人有权要求大运集团按照合伙人出资本金的 135%-139%的金额减去投资期内合伙人累计收到的分红金额后的转让价格进行回购。满 5 年后自第 31 日开始，大运集团不再接受合伙人发出的回购通知。合伙人可以自由转让其出资份额。

5、合伙人在出资满 5 年、发行人挂牌未满 5 年期间转让其出资份额时，可以选择按前述第 2 或 4 项主张权利。合伙人在出资满 5 年时放弃要求大运集团回购

权利的，后续合伙人再转让其持有出资份额时不受前述第 2 项转让价格和转让条件的限制。

鉴于合伙人出资时间将满五年，发行人正在与相关方协商签署补充协议，对有关事项作出进一步安排。

六、合伙企业的入伙与退伙

1、入伙：经普通合伙人同意，新合伙人可以入伙，依法订立书面入伙协议。

2、当然退伙：有限合伙人有下列情形之一的，当然退伙：（1）作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡；（2）法律规定或合伙协议约定合伙人必须具有相关资格而失去该资格的；（3）合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行。合伙人当然退伙的，普通合伙人及其指定的受让人优先购买其出资份额；普通合伙人或其指定的受让人不愿意购买的，其他合伙人有权购买；如合伙人均不购买的，合伙企业方可将其出资份额对外转让。

3、除名：合伙人有下列情形之一的，经其他合伙人一致同意，可以决议将其除名：（1）未履行出资义务；（2）因故意或者重大过失给合伙企业造成损失；③发生合伙协议约定的其他事由。

4、死亡：合伙人死亡或者被依法宣告死亡的，对该合伙人在合伙企业中的财产份额享有合法继承权的继承人，经普通合伙人同意，从继承开始之日起，取得该合伙企业的合伙人资格。有下列情形之一的，按照当然退伙的方式进行处理：（1）继承人不愿意成为合伙人；（2）法律规定或者合伙协议约定合伙人必须具有相关资格，而该继承人未取得该资格；（3）合伙协议约定不能成为合伙人的其他情形。

七、争议解决办法

当事人可以通过协商或者调解解决争议事项，协商、调解不成的，提交运城仲裁委员会裁决，该仲裁裁决为终局裁决。

八、发行人对其是否存在未披露的利益安排，是否存在利益输送

发行人对入伙佳运合伙的经销商不存在未披露的利益安排或利益输送。

【保荐机构及申报会计师核查意见】

（一）核查程序

1、访谈发行人管理层，了解经销商入伙持股平台的背景及相关安排，并审阅相关合伙企业合伙协议；

2、对入伙佳运合伙经销商中涉及的发行人前十大经销商进行实地走访和函证销售交易额及应收/付款项余额、背景调查等；

3、获取入伙佳运合伙的经销商以及其他经销商的销售单价、销售成本及毛利率、信用政策信息，并向发行人财务及业务相关人员询问差异原因；

4、对发行人应收入伙佳运合伙的经销商款项坏账准备进行重新计算；

5、抽样检查发行人银行对账单的收款记录，验证入伙佳运合伙的经销商应收账款期后回款情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述披露与保荐机构尽调过程中所获取资料一致。入伙佳运合伙的经销商与其他经销商在销售单价、销售成本及毛利率方面的差异主要系经销商之间所销售的主要车型在车辆配置、销售任务量、主销区域等方面不同，差异原因具有合理性。入伙佳运合伙的经销商与其他主要经销商的信用政策与经销商年度任务量和授信模式相关，部分经销商信用政策存在差异具有合理性。经销商入伙佳运合伙的相关安排具备商业合理性，发行人不存在未披露的利益安排，亦不存在利益输送。

经核查，申报会计师认为，发行人关于入伙佳运合伙的经销商与其他经销商在销售单价、单车成本、毛利率及信用政策方面的差异说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。发行人关于经销商入伙佳运合伙的相关安排说明与《山西佳运企业管理合伙企业（有限合伙）

合伙协议》一致。

问题十、

申报材料显示，报告期内发行人客户按照销售收入的分层情况如下：

单位：万元

按销售金额分层	项目	2017 年		2018 年		2019 年	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
销售金额大于 等于 5000 万元	客户数量	18	1.98%	16	1.80%	17	1.90%
	收入金额	470,874.44	55.91%	528,021.88	52.85%	519,873.60	54.69%
销售金额小于 5000 万元 大于等于 2000 万 元	客户数量	40	4.39%	68	7.64%	46	5.13%
	收入金额	121,236.53	14.40%	197,937.78	19.81%	134,141.54	14.11%
销售金额小于 2000 万元	客户数量	853	93.63%	806	90.56%	833	92.97%
	收入金额	250,095.67	29.70%	273,160.77	27.34%	296,647.63	31.20%
合计	数量	911	100.00%	890	100.00%	896	100.00%
	收入金额	842,206.64	100.00%	999,120.44	100.00%	950,662.77	100.00%

请发行人补充披露：

（1）报告期各期发行人经销商客户总数及变动情况，包括但不限于新增经销商数量占当年数量比例、退出经销商数量占上年数量比例、新增经销商收入占当年收入比例、退出经销商收入占上年收入比例、合作 2 年及以上经销商数量、数量占比及收入占比；

（2）2018 年新增销售金额小于 5000 万元大于等于 2000 万元的经销商数量增长的原因，新增 28 家经销商的基本情况、股权结构、设立时间、经营规模，与发行人实际控制人及关联方的资金往来情况，当期主要销售产品、销售金额及占比、毛利率情况。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）报告期各期发行人经销商客户总数及变动情况，包括但不限于新增经销商数量占当年数量比例、退出经销商数量占上年数量比例、新增经销商收入占当年收入比例、退出经销商收入占上年收入比例、合作 2 年及以上经销商数量、数量占比及收入占比；

【发行人补充披露】

报告期各期，发行人主要经销商数量情况如下：

经销商数量	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月
传统车经销商数量	677	735	814	756
新能源车经销商数量	3	10	13	11
合计	680	745	827	767

注：上表统计的经销商不包含小金额的配件采购客户和新能源整车直接客户。

报告期各期，发行人传统车经销商数量变动情况如下：

传统车	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月
新增经销商数量	285	249	242	177
占当年数量比例	42.10%	33.88%	29.73%	23.41%
新增经销商收入（万元）	105,243.42	65,231.08	54,244.53	36,357.71
占当年收入比例	12.51%	8.21%	6.78%	7.62%
退出经销商数量	184	191	163	235
占上年经销商数量比例	31.94%	28.21%	22.18%	28.87%
退出经销商上年收入（万元）	21,128.18	37,554.68	35,615.28	39,734.12
占上年收入比例	3.71%	4.46%	4.48%	4.97%
合作两年以上经销商数量	392	494	593	588
占当年数量比例	57.90%	67.21%	72.85%	77.78%
合作两年以上经销商收入（万元）	736,102.88	731,635.84	748,479.11	441,564.71
占当年收入比例	87.49%	92.03%	93.61%	92.53%

注：当年新增经销商为上年无业务而当年有业务的经销商，当年退出经销商为上年有业务而本年无业务的经销商，收入口径为主营业务收入减去新能源和出口业务收入。

报告期各期，发行人新能源经销商数量变动情况如下：

新能源车	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月
新增经销商数量	3	7	3	9
占当年数量比例	100.00%	70.00%	23.08%	81.82%
新增经销商收入（万元）	536.53	10,655.78	781.87	2,422.83
占当年新能源车收入比例	62.36%	5.22%	0.52%	83.41%
退出经销商数量	0	0	0	11
占上年经销商数量比例	0.00%	0.00%	0.00%	84.62%
退出经销商上年收入（万元）	-	-	-	23,102.53

新能源车	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月
占上年新能源车收入比例	0.00%	0.00%	0.00%	15.29%
合作两年以上经销商数量	0	3	10	2
占当年数量比例	0.00%	30.00%	76.92%	18.18%
合作两年以上经销商收入 (万元)	-	14,122.67	23,878.52	112.73
占当年新能源车收入比例	0.00%	6.92%	15.81%	3.88%

注：新能源车经销商统计口径为当年满足里程要求确认收入的经销商，当年新增经销商为上年无确认收入经销商而本年有确认收入的经销商，其中收入口径为新能源业务收入。

综上，随着业务的开拓，报告期各期发行人传统车与新能源车经销商数量逐年上升。对于传统车，随着业务合作的稳定，新增和退出经销商数量所占比例逐年下降，新增经销商收入占比逐年下降，退出经销商收入占比较低且比较稳定。公司合作两年以上经销商数量和收入占比逐年提高，且收入占比较高，公司主要传统车收入源自稳定合作的经销商。对于新能源车，发行人经销商主要是 2018 年新增较多，新增经销商多为 2016 年和 2017 年对其发出新能源汽车的经销商，相应发出的新能源车辆在 2018 年行驶里程达到收入确认条件，故表现为 2018 年该销售收入段新能源汽车经销商增加。

(二)2018 年新增销售金额小于 5000 万元大于等于 2000 万元的经销商数量增长的原因，新增 28 家经销商的基本情况、股权结构、设立时间、经营规模，与发行人实际控制人及关联方的资金往来情况，当期主要销售产品、销售金额及占比、毛利率情况。

【发行人补充披露】

2018 年销售金额小于 5000 万元大于等于 2000 万元的经销商数量增长主要系新能源车辆、中卡和重卡的经销商数量增加。

其中，该销售收入段新增经销商销售新能源车辆的有 6 家，多为 2016 年和 2017 年对其发出新能源汽车的经销商，相应发出的新能源车辆在 2018 年行驶里程达到收入确认条件，故表现为 2018 年该销售收入段新能源汽车经销商增加。

该销售收入段新增经销商销售中卡的有 20 家，多为此前合作的经销商销售金额上升从而体现在该销售收入段，销售金额上升的原因包括：1) 经销商组建销售

团队对区域市场进行走访调研，提出符合市场需求的适销车型，发行人对发展初期的经销商给予重点支持，快速开发需求新车型、灵活制定销售策略，全力帮助经销商快速抢占市场份额，提升销量；2）区域负责人定期对经销商的销售团队进行全方位的培训指导，陪同经销商对区域内的所有县、乡、镇进行巡展宣传，扩大品牌效应，促进销量的提升；3）经销商定期组织新老用户座谈会以及新品推介会，同时在售后服务方面提供优质快捷的服务保障，逐步形成良好口碑，扩大当地品牌影响力。

该销售收入段新增经销商销售重卡的有 10 家，数量增加的原因包括：1）新引入的销售网络开始发挥作用，随着公司销售网络开发力度的加大，不断有新销售网络贡献新的销量；2）通过对原有的销售网络进行培训和对标标杆商家，选派优秀业务人员重点驻点管理，不断对原有销售网络进行培育提升，原有网络的销售潜力得到释放，产生新的增量贡献；3）公司中高端定位的新产品 N8V 和 N9H 车型上市销售，与经济型产品形成互补，公司进行重点推广和导入，新产品的上市销售产生新的销量贡献。

由于 2018 年经销商在销售金额小于 5000 万元大于等于 2000 万元的收入段同时存在新增和减少的情况，故该收入段净增加经销商数量为 28 家，新增加经销商总数为 37 家。

上述经销商在 2018 年才开始与发行人合作的仅有 5 家新能源客户及 2 家传统车客户，以上新增经销商与发行人实际控制人及关联方不存在资金往来情况。

本小问部分回复内容申请豁免披露。

【保荐机构及申报会计师核查意见】

（一）核查程序

1、通过访谈发行人管理层及相关业务负责人，了解发行人的市场拓展规划和主要经销商变动原因；

2、对发行人主要经销商进行实地走访、执行函证程序，确认相关会计期间的销售量、销售收入和年末应收账款余额，并对主要经销商进行背景调查，执行同行业价格及毛利等分析；

3、获取发行人提供的实际控制人及关联方的银行对账单，核查与上述新增经销商的资金往来情况；

4、取得发行人报告期各期收入明细，抽样检查对应的销售合同、销售发票、客户签收单等与收入确认相关的支持性文件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述情况说明准确无误，与保荐机构尽调过程中获取的资料一致。

经核查，申报会计师认为，发行人上述说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。

问题十一、

申报材料显示，2018 年 4 月山西建运全部股权转让至运城市城市建设投资开发集团有限公司，作价 223.19 万元。

请发行人补充披露：运城城投受让股权是否要求发行人实际控制人及其控制的主体或原股东履行未披露的附随义务、是否存在未来回购安排；结合交易作价的公允性，说明运城城投、山西建运与发行人是否存在约定未来销售任务的合同条款的情形；山西建运原股东所获转让款项的资金流转去向。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

【发行人补充披露】

（一）运城城投受让股权是否要求发行人实际控制人及其控制的主体或原股东履行未披露的附随义务、是否存在未来回购安排

运城市城市建设投资开发集团有限公司（下称“运城城投”）于 2018 年 4 月 12 日与李志、史俊雄签订《山西建运汽车销售有限公司股权转让协议》，约定以 237.95 万元的价格受让山西建运 100%（认缴出资额 3,000 万元）的股权，并于 2018 年 4 月 13 日办理了工商变更手续。2018 年 4 月 16 日，运城城投与李志、史俊雄签订《山西建运汽车销售有限公司股权转让补充协议》，约定转让价款支付款项性质为预付款，最终转让价格根据运城城投委托的评估机构最终评估结果进行结算。2018 年 4 月 18 日，运城城投向李志、史俊雄支付股权转让预付款¹，根据评估结果，山西建运的最终股权转让价款为 223.19 万元。2018 年 7 月 20 日、21 日，运城城投分别收到李志、史俊雄向运城城投退还的转让价款共计 117,991.49 元。为完善公司治理结构，运城城投于 2020 年 5 月 13 日将认缴出资额 3,000 万元实缴到位。

山西建运原股东李志、史俊雄出具了《关于股权转让情况的说明》、运城城投出具了《关于股权收购情况的说明》以及发行人实际控制人远勤山也出具了相关书面说明，确认除此之外，运城城投与发行人实际控制人及其控制的主体之间

¹运城城投已扣缴本次股权转让涉及的税款。

不存在其他协议或安排，运城城投受让山西建运股权未要求发行人实际控制人及其控制的主体履行附随义务，亦不存在未来回购安排。

（二）结合交易作价的公允性，说明运城城投、山西建运与发行人是否存在约定未来销售任务的合同条款的情形

山西建运股权转让的交易作价系以山西建运净资产的评估结果为基础确定，股权转让事项已履行了国有资产监督管理的相关规定，交易作价具有公允性。

山西建运与发行人按年度签订《大运重卡经销商授权经营合同》、《大运汽车品牌授权经营合同》、《销售合同》，由双方根据山西经济发展状况、市场需求、山西建运以往经营业绩、经营能力等情况，平等协商、合理预测，共同商定合同有效期内的销售目标，并就结合销售目标完成情况约定相应的违约责任和合同终止条款。该等销售目标系基于商业原则确定，与山西建运股权转让事项不存在任何关系。

发行人及运城城投、山西建运已出具书面说明，确认除此之外，运城城投及其包括山西建运在内的关联方与发行人及发行人关联方之间不存在其他约定未来销售任务的合同条款。

（三）山西建运原股东所获转让款项的资金流转去向

李志、史俊雄已出具书面说明，确认所获转让款项均为自用，并提供了相关银行转账记录。根据上述说明，李志在收到的税后股权转让相关款项 169.52 万元主要用于其个人投资理财、消费、还款及其他个人用途，史俊雄收到的税后股权转让相关款项 8.92 万元主要用于其个人消费或还款使用。

【保荐机构核查意见】

（一）核查程序

- 1、访谈山西建运及运城城投相关人员，了解运城城投收购山西建运的交易安排情况；
- 2、取得报告期内各年发行人与山西建运签订的《大运重卡经销商授权经营合同》、《大运汽车品牌授权经营合同》、《销售合同》；
- 3、取得山西建运股权转让人李志、史俊雄出具的《关于股权转让情况的说明》

及运城市城投出具的《关于股权收购情况的说明》；

4、取得《山西建运汽车销售有限公司股权转让协议》、《山西建运汽车销售有限公司股权转让补充协议》，以及山西建运向运城城投和运城市国资委备案的《国有资产评估项目备案表》；

5、取得股权转让人李志、史俊雄个人银行账户收取和退还股权转让价款的转账记录，以及李志、史俊雄提供的收到股权转让款后个人支出的相关转账记录。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，《山西建运汽车销售有限公司股权转让协议》及《山西建运汽车销售有限公司股权转让补充协议》中不存在要求发行人实际控制人及其控制的主体或原股东履行未披露的附随义务、不存在未来回购安排的情形，亦不存在约定未来销售任务的合同条款的情形；运城城投受让股权按评估值作价合理；根据原股东提供的转让股权后一个月银行流水，所获转让款项大部分仍存其个人银行账户，少部分自用。

【申报会计师核查意见】

（一）核查程序

我们作为申报会计师接受发行人委聘，对发行人编制的 2017 年至 2020 年半年度的申报财务报表按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作，旨在使我们能够对申报财务报表整体出具审计意见。上述问题中涉及的山西建运系发行人的经销商，运城城投于 2018 年 4 月之后成为山西建运的控股股东，山西建运和运城城投均不是我们的审计对象。我们下述核查程序是针对本问询问题，通过发行人取得山西建运相关的信息而执行，我们无法确保相关信息的完整性。

1、访谈山西建运及运城城投相关人员，了解运城城投收购山西建运的交易安排情况；

2、取得报告期内各年发行人与山西建运签订的《大运重卡经销商授权经营合同》、《大运汽车品牌授权经营合同》、《销售合同》；

3、取得山西建运股权转让人李志、史俊雄出具的《关于股权转让情况的说明》及运城市城投出具的《关于股权收购情况的说明》；

4、取得《山西建运汽车销售有限公司股权转让协议》、《山西建运汽车销售有限公司股权转让补充协议》，以及山西建运向运城城投和运城市国资委备案的《国有资产评估项目备案表》；

5、取得股权转让人李志、史俊雄个人银行账户收取和退还股权转让价款的转账记录，以及李志、史俊雄提供的收到股权转让款后个人支出的相关转账记录。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人关于山西建运全部股权转让至运城城投的相关说明与我们在本次核查过程中获取的合同、协议等信息一致。《山西建运汽车销售有限公司股权转让协议》及《山西建运汽车销售有限公司股权转让补充协议》中没有要求发行人实际控制人及其控制的主体或山西建运原股东履行未披露的附随义务、也没有未来回购安排的约定，运城城投、山西建运与发行人之间没有约定未来销售任务的合同条款。股权交易价格与《国有资产评估项目备案表》中列示的评估价值一致。

问题十二、

申报材料显示发行人未对应收的国补补贴计提坏账准备。根据新金融工具准则，发行人测算账龄 6 个月以内应收账款的预期信用损失率如下：

组合	六个月以内
应收新能源地方补贴	1.06%
应收其他客户	2.13%

请发行人补充披露：

（1）可比公司对应收国补、地补的坏账计提政策、计提金额和比例，并结合历史新能源汽车推广应用补助资金通过审核和核减情况说明发行人未对国补、地补计提坏账准备的合理性；参照可比公司对应收国补、地补的计提坏账的比例，测算按此比例计提坏账准备对发行人相关财务数据的影响；

（2）结合新金融工具准则的相关要求，说明发行人在账龄 6 个月以内相关组合应收账款预期信用损失率均超过 1%的情形下，仍然按照 1%对账龄 6 个月内的应收账款计提坏账准备是否合规和审慎；按照前述预期信用损失率测算 6 个月内应收账款坏账准备的计提金额，并披露对相关财务数据的影响。

请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见。

（一）可比公司对应收国补、地补的坏账计提政策、计提金额和比例，并结合历史新能源汽车推广应用补助资金通过审核和核减情况说明发行人未对国补、地补计提坏账准备的合理性；参照可比公司对应收国补、地补的计提坏账的比例，测算按此比例计提坏账准备对发行人相关财务数据的影响；

【发行人情况说明】

发行人与存在新能源补贴的上市公司的补贴坏账计提情况对比如下：

2020 年 6 月 30 日

单位：万元

企业	补贴余额		坏账准备		计提比例（%）	
	国补	地补	国补	地补	国补	地补
发行人	117,974.33	54,365.82	-	4,148.11	-	7.63
江淮汽车	319,626.16	90,108.71	-	-	-	-
东风汽车	293,139.06	60,449.12	14,931.46	3,022.46	5.84	5.00
北汽蓝谷	1,561,103.37		32.51		0.002	
福田汽车	305,821.86		10,640.02		3.48	

2019 年 12 月 31 日

单位：万元

企业	补贴余额		坏账准备		计提比例（%）	
	国补	地补	国补	地补	国补	地补
发行人	103,881.14	86,827.25	-	6,355.69	-	7.32
江淮汽车	299,466.88	88,697.14	-	-	-	-
东风汽车	349,481.06	56,195.03	14,560.80	2,809.75	4.17	5.00
北汽蓝谷	1,540,338.07		31.97		0.002	
福田汽车	398,550.86		21,550.17		5.41	

注：1、除发行人外，以上信息来自各上市公司披露的定期财务报告；

2、其中东风汽车年报披露新能源补贴计提坏账理由为结合新能源汽车补贴政策，部分车辆达到规定补贴里程的可能性较小；

3、江淮汽车披露应收新能源补贴除存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项外，不计提坏账准备；

4、除福田汽车外，发行人其他同行业可比上市公司中国重汽、华菱星马及一汽解放在可比期间未披露与补贴相关的信息。

应收新能源国补：

发行人未对应收新能源国补计提坏账准备，主要原因如下：

1、发行人按照自身新能源商用车收入确认的会计政策，对这些满足行驶里程的新能源商用车确认了收入以及应收新能源补贴款。新能源补贴适用售出时的补贴政策标准，这些新能源车辆达到规定的行驶里程后，已经排除了政策不确定性带来的影响。发行人在收齐相关的申领证明材料后，专门负责申领补贴的员工会根据申领政策事先检查审核，确保申领车辆及相关证明材料符合申领政策之后，才会提交相关政府部门进行申领。所以发行人认为，此时确认的应收国家补贴款

都是完全符合相关补贴政策的，不存在政策变动或不符合申领政策等不确定性，只需要等待相关政府部门履行审核、公示、资金拨付等必要的标准工作程序后即可收回。根据历史申请补贴情况，发行人自 2017 年至 2019 年已累计分别申请国补和地补四次，约 5000 多台车，未发生过不通过审核和核减情况。

2、应收新能源国补是向国家财政部收款，坏账风险极低，未见出现中央财政违约情况。另外，根据中国证券业协会发布的《证券公司金融工具估值指引》说明：“参考金融行业实践，中华人民共和国财政部发行的国债由于信用风险极低，预期信用损失可视为接近于零”。参考该指引，应收新能源国补同样以国家财政部信用为基础，坏账风险极低；

3、同行业企业采用的是“新能源整车在发运并经客户验收后确认收入”的收入确认政策，其中计提补贴坏账准备的企业计提理由主要为覆盖部分车辆达不到补贴政策规定行驶里程的风险（如：东风汽车），发行人确认的应收新能源补贴款不存在该风险。此外，部分上市公司和大运汽车采取同样的坏账准备计提政策，例如，江淮汽车和北汽蓝谷对应收新能源国补也基本未计提坏账准备。

发行人综合考虑以上因素，将应收国家补贴作为极低的风险组合不计提坏账准备。

应收新能源地补：

发行人考虑到地方政府信用等级稍低于国家财政部，在综合考虑应收新能源地补的信用风险后，估计了一个相对稳健的预期信用损失率 7.32%。同时，如上所述，同行业企业主要考虑的是车辆达不到补贴政策规定行驶里程的风险，因此，发行人在新能源车辆已经达到规定的行驶里程后对应收新能源地补计提 7.32%的预期信用损失也是比较稳健的。

（二）结合新金融工具准则的相关要求，说明发行人在账龄 6 个月以内相关组合应收账款预期信用损失率均超过 1%的情形下，仍然按照 1%对账龄 6 个月内的

应收账款计提坏账准备是否合规和审慎；按照前述预期信用损失率测算 6 个月内应收账款坏账准备的计提金额，并披露对相关财务数据的影响。

财政部于 2017 年颁布了修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》等(以下合称“新金融工具准则”)，发行人自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。

新金融工具准则下，发行人在账龄 6 个月以内相关组合应收账款预期信用损失率均超过原金融工具准则下的比例 1%，主要原因系：在原金融工具准则下，主要根据已发生信用损失原则对应收账款进行坏账准备计提，新金融工具准则下，进一步考虑了预期信用损失的前瞻性调整，导致同账龄段计提坏账比例提高；

此外，在原金融工具准则下，发行人通过应收款项构成分析、同行业企业对比和历史实际损失率等也验证了坏账准备计提的充分性，具体分析如下：

1、账龄 6 个月以内应收账款构成：

账龄组合 6 个月以内应收账款（含长期应收账款）主要部分为对应山西建运汽车销售有限公司、黑龙江省盛乾汽车销售服务有限公司、寿光市汇鑫车业有限公司等主要经销商款项及新能源补贴款项，占比均在 79%以上，具体数据如下：

单位：万元

	2018 年末	2017 年末
山西建运	112,859.61	64,763.72
黑龙江省盛乾	3,255.96	6,702.83
寿光汇鑫	11,640.71	6,358.18
新能源地方补助	66,044.51	42,932.17
小计	193,800.79	120,756.90
账龄组合	240,010.47	151,229.56
占比	80.75%	79.85%

关于主要合作的经销商款项：

(1) 这些公司在报告期内持续合作和发行人建立了良好的合作关系，历史期间信用良好；

(2) 部分经销商开展业务采用分期销售模式，属于行业惯常操作，根据销售合同约定部分应收账款到期日超过一年，计入长期应收款。由于这些应收账款并未逾期，且经销商没有出现未能按时回款情况，信用风险较低；

(3) 发行人对销售传统重卡设置回款保障措施，对于严重逾期回款的，可以对车辆进行远程锁死，从而也一定程度上减少了回款风险。

2、账龄 6 个月以内应收账款坏账准备计提政策与行业对比：

发行人应收账款的坏账准备计提政策与 A 股可比公司对比分析如下：

单位：%

上市公司	六个月以内	六个月到一年	一到二年	二到三年	三到四年	四到五年	五年以上
发行人	1	5	10	20	50	80	100
中国重汽	5	5	10	20	50	80	100
福田汽车	1	1	5	10	20	40	40
华菱星马	5	5	10	30	50	80	100
一汽解放	-	5	10	30	50	100	100

注：除发行人外，以上信息来自各上市公司披露 2018 年度财务报告。

发行人 6 个月以内应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司福田汽车的坏账准备计提比例一致。

3、6 个月以内应收账款历史信用损失：

发行人 6 个月以内的应收账款（含长期应收账款）历史期间实际信用损失率为 0.57%。

综上所述，账龄 6 个月以内应收账款坏账准备计提 1%是符合企业实际情况、处于行业可比公司计提区间内的。

假设使用新金融工具准则下的预期信用损失率对 2017 和 2018 年末的 6 个月内应收账款坏账准备进行模拟测算，相关财务数据影响如下：

单位：万元

	2018 年末	2017 年末
6 个月内应收地补和其他客户余额	240,010.47	151,229.56
按新准则预计信用损失率	4,366.90	2,646.37

按原准则比例计提	2,400.11	1,512.30
坏账计提差额	1,966.79	1,134.07
对发行人当期净利润的影响	-1,475.09	-850.55

注：测算对当期净利润影响时，所得税率统一按 25% 计算。

【保荐机构及申报会计师核查意见】

（一）核查程序

1、与发行人管理层进行访谈，了解发行人各销售模式下的结算方式、收入及应收账款确认条件、付款与回款周期、信用政策安排及报告期内的变动情况；

2、关于应收账款坏账准备计提合理性测试：

（1）了解发行人应收账款坏账计提政策，划分信用风险组合的标准，与同行业可比公司进行比较分析，评估其政策合理性；

（2）于 2017-2018 年度（适用原金融工具准则）：结合对以往年度应收账款及坏账损失的审计经验，测试过往年度应收账款组合的实际坏账损失率情况，结合各期末应收账款账龄、客户信用及回款情况等因素，测试信用风险组合坏账准备计提的合理性与准确性；

（3）于 2019 年度及 2020 年 1-6 月（适用新金融工具准则）：了解和复核管理层预期信用损失测试模型，并结合实际坏账损失率及政府信用评级等内外部信息，评估模型涉及前瞻性信息假设和估计的合理性。

3、抽样检查应收账款账龄分析表的准确性；

4、抽样对应收账款执行函证程序，并对未回函的应收账款执行替代测试。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为，发行人上述说明与保荐机构尽调过程中获取的资料一致。发行人基于同行业补贴计提坏账情况、历史补贴申请情况等对补贴款项信用损失进行预计，并计提了合理的坏账准备。发行人结合原金融工具准则下的同行业对比以及历史损失率情况，对 6 个月以内的应收账款计提比例进行预计，1% 的计提比例符合企业实际情况并处于行业可比公司计提区间内。

经核查，申报会计师认为，发行人上述说明与申报会计师审计申报财务报表与反馈回复过程中审核的会计资料及了解的信息一致。发行人基于同行业补贴计提坏账情况、历史补贴申请情况等对补贴款项信用损失进行预计，计提了适当的坏账准备。发行人根据原金融工具准则的相关规定评估了历史损失率情况，及根据新金融工具准则的相关规定，预计了预期信用损失率，相应对 6 个月以内的应收账款计提了坏账准备。

问题十三、

申报材料显示，发行人 2020 年半年度业绩预计存在较大幅度下滑，不考虑新收入准则影响，发行人营业收入同比下滑 20.88%-8.67%，净利润同比下滑 19.01%-25.10%，考虑新收入准则的影响，公司新能源商用车无法在 2020 年上半年确认收入，因此营业收入同比下滑 17.64%-29.85%，净利润同比下滑 39.25%-45.35%。请发行人补充披露：（1）结合《发行监管问答-关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》，披露发行人在新收入准则下对其新能源商用车销售收入的确认政策和确认过程，对比新旧收入准则的会计处理差异，分析因执行新收入准则对发行人报告期财务数据的具体影响情况；（2）结合新收入准则关于“控制权转移”的相关要求，说明对新能源商用车销售业务“控制权转移”时点的判定过程、结果、依据及合理性，是否与同行业可比公司收入确认政策存在较大差异；（3）结合在手订单、销售定价策略、新能源商用车行驶里程实现情况等说明前述业绩预计的具体测算过程、关键假设参数的确定依据及合理性、不同情景下相关参数选择的差异及依据；（4）结合新能源和非新能源汽车（划分为重卡、中卡和轻卡）的经营环境情况、行业变化趋势、新冠疫情对生产和下游需求的影响，量化分析对发行人的未来持续经营能力的影响、发行人拟采取的解决措施并披露 2020 年业绩预计情况；请在招股说明书中对发行人未来业绩下滑补充披露重大风险提示。请保荐人和申报会计师核查并发表明确意见，并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求对发行人持续经营能力进行核查并发表明确意见。

（一）结合《发行监管问答-关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》，披露发行人在新收入准则下对其新能源商用车销售收入的确认政策和确认过程，对比新旧收入准则的会计处理差异，分析因执行新收入准则对发行人报告期财务数据的具体影响情况；

【发行人情况说明】

新收入准则下对新能源商用车销售收入的确认政策为：发行人将整车按照合同规定运至约定交货地点，在经销商和直销客户验收且双方签署货物交接单后确认收入。新旧收入准则下的新能源商用车收入的会计处理差异主要体现在收入确认时点的差异：新收入准则下，新能源商用车销售收入在客户签收后确认收入，将早于原新收入准则下在满足补贴政策要求的行驶里程时确认收入的时点。

发行人按新收入准则的五步法对新能源商用车的收入确认政策说明以及关于控制权转移认定的判断过程详见问题二（三）回复。

总体而言，如果发行人在报告期已经执行新收入准则，对 2017 年至 2019 年营业收入的影响金额将分别为增加 22.98 亿元，减少 17.17 亿元和减少 14.91 亿元；净利润影响将分别为增加 2.93 亿元、减少 4.68 亿元、减少 2.47 亿元。

（二）结合新收入准则关于“控制权转移”的相关要求，说明对新能源商用车销售业务“控制权转移”时点的判定过程、结果、依据及合理性，是否与同行业可比公司收入确认政策存在较大差异；

新收入准则下发行人的“控制权转移”时点为发行人将新能源商用车按照合同规定运至约定交货地点，在客户验收且双方签署货物交接单时，具体判断详见二（三）回复。

新收入准则下，发行人销售收入的确认政策与同行业已适用新收入准则的公司一致，对比情况如下：

公司简称	新收入准则下收入确认政策
大运汽车	本集团生产整车及配件并销售予各地经销商和直销客户。本集团将整车及配件按照合同规定运至约定交货地点，在经销商和直销客户验收且双方签署货物交接单后确认收入。
中国重汽	本集团生产重型卡车及其配件并销售予各地经销商。本集团将重型卡车及其配件按照合同规定运至约定交货地点，在经销商验收且双方签署货物交接单后确认收入。

注：除大运汽车外，以上信息来自各上市公司公布的 2019 年度财务报告，发行人同行业可比上市公司仅中国重汽 2019 年年报适用了新收入准则。

（三）结合在手订单、销售定价策略、新能源商用车行驶里程实现情况等说明

前述业绩预计的具体测算过程、关键假设参数的确定依据及合理性、不同情景下相关参数选择的差异及依据。

发行人关于 2020 年上半年业绩预计情况说明如下：

1、在手订单、销售定价策略、新能源商用车行驶里程实现情况

（1）非新能源整车：

非新能源整车销售数量预计主要依据发行人给经销商制定的年度目标任务量、1 季度的累计销量、3 月末的在手订单进行综合分析确定；销售价格的预计依据为各系列产品销售定价政策。

主要非新能源整车任务量及在手订单数据如下：

单位：辆

车型	全年任务量	2020 年 1-3 月实际销量	2020 年上半年预计销量	4-6 月需完成销量	3 月末在手订单
重卡	22,000	2,377	7,596-9,450	5,219-7,073	4,193
中卡	20,000	1,670	8,000	6,330	1,632
轻卡	25,000	2,353	6,723-8,400	4,370-6,047	3,108

从上表数据可以看出，3 月末时公司在手订单总量占 2 季度计划完成销量总量的 45.92%-56.12%，预计完成半年度销量概率较大。

（2）新能源整车：

基于新能源商用车收入确认仍适用原收入准则的假设，新能源商用车预计确认收入数量主要是依据车辆运营及预计满足行驶里程情况，发行人根据 2020 年 1 季度实际满足行驶里程车辆，以及一季度末累计行驶里程在 1 万公里以上的车辆会在半年度末达到行驶里程要求的假设，对 2020 年 1-6 月预计满足里程确认收入新能源商用车进行预计：

单位：辆

车型	2020 年 1-3 月已满足里程要求	2020 年 4-6 月预计满足里程要求	其中：大于 1 万公里数量
新能源物流车	703	1,448	1,448
新能源重卡	4	1	1

新能源商用车销售价格依据为车辆发出时合同约定价格。

新能源乘用车预计销量主要按照发行人目前经销商开发计划及各经销商销售计划进行预计。新能源乘用车价格依据为发行人 2020 年度销售定价政策。

2、关键假设参数的确定依据及合理性

发行人以 2017 年度、2018 年度、2019 年度实际经营业绩为基础，充分考虑公司各项现实基础、经营能力、未来的发展计划，结合 2020 年度的生产、销售及其他相关资料，遵循谨慎性原则编制了 2020 年上半年利润表预计数据。预计的基本假设如下：

（1）公司所遵循的国家现行政策、法律、税收政策以及当前社会政治、经济环境不发生重大变化；

（2）公司所从事的行业及主要产品市场需求状况、价格状况不发生重大变化；

（3）管理层编制预计期利润表选用的会计政策和重大会计估计和报告期保持一致，不考虑新会计准则相关解释及实施而发生重大调整；

（4）公司能够正常营运，组织结构不发生重大变化；

（5）公司经营所需的原材料、能源、劳务等能够取得且价格无重大变化；

（6）公司制定的生产计划、销售计划、投资计划等能够顺利执行；

（7）无其他不可抗拒因素和不可预见因素所造成的重大不利影响。

3、不同情景下相关参数选择的差异及依据

基于上述基础假设及依据，在对公司 2020 年上半年盈利情况进行预计时，发行人对中卡业务从谨慎性角度出发，充分考虑新冠疫情的影响，按照停工时间占半年度的时间比例，按照相较去年同期下降约 26%进行预测；而针对重卡和轻卡业务的情况则分别根据乐观、中性、悲观三种情形进行预计，在乐观估计下，重卡及轻卡销量与去年同期持平；在中性估计下，重卡及轻卡销量较去年同期下降约 10%；在悲观估计下，重卡及轻卡销量较去年同期下降约 20%。

（四）结合新能源和非新能源汽车（划分为重卡、中卡和轻卡）的经营环境情况、行业变化趋势、新冠疫情对生产和下游需求的影响，量化分析对发行人的未

来持续经营能力的影响、发行人拟采取的解决措施并披露 2020 年业绩预计情况；
请在招股说明书中对发行人未来业绩下滑补充披露重大风险提示。

1、经营环境情况、行业变化趋势、新冠疫情对发行人的未来持续经营能力的影响

(1) 报告期内主要指标情况分析

报告期内，发行人的经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	493,495.08	-16.00%	967,638.92	-5.13%	1,019,957.37	15.35%	884,245.48
营业利润	19,203.35	-51.23%	49,503.67	-31.97%	72,770.69	14.62%	63,487.45
利润总额	19,567.47	-49.91%	50,412.45	-32.00%	74,138.17	14.67%	64,653.46
净利润	17,779.57	-48.04%	45,032.54	-30.50%	64,798.47	18.16%	54,838.17
归属于母公司股东的净利润	17,808.19	-47.95%	45,041.63	-30.49%	64,798.47	18.16%	54,838.17
扣非后归属于母公司股东的净利润	13,174.15	-57.52%	38,649.03	-36.82%	61,176.51	66.10%	36,831.39

如上表所示，2020 年 1-6 月，公司实现营业收入 493,495.08 万元，较 2019 年 1-6 月同比下降 16.00%，主要原因包括：1) 2020 年 1 月 1 日起，公司实施新收入准则。实施新收入准则对公司的业务模式和合同条款不存在显著影响，但是对于新能源商用车的收入确认时点会产生一定影响，具体体现为公司截至 2019 年末尚未确认收入但是已经发出的新能源商用车所对应收入金额 102,065.75 万元，由于按照新收入准则要求需在发出时点确认收入，因此该等金额将无法在后续年度确认，2020 年上半年新能源商用车收入较去年同期减少 77,728.83 万元；2) 公司三大整车生产制造基地中的中卡研发制造基地位于湖北十堰，由于本次新冠疫情对湖北省的影响较为严重，且为全力配合相关部门对新冠疫情的防控部署，公司湖北十堰工厂复工进度受到一定影响，直到 2020 年 3 月 12 日才逐步复工并正常开展生产经营业务，故而中卡业务收入 2020 年上半年较去年同期减少 23,780.35 万

元。2020 年 1-6 月，公司实现归属于母公司股东的净利润 17,808.19 万元，较 2019 年 1-6 月同比下降 16,435.89 万元，下降比例 47.95%，主要系上述发行人营业收入下降的因素导致的营业利润下降所致。

2019 年度发行人营业收入下降较少，降幅仅 5.13%，利润尤其是扣非后归属于母公司所有者的净利润下降较多，降幅达 36.82%。收入与利润下降比例的差异较大，主要系新能源整车收入变动和毛利变动比例差异较大导致，2019 年度新能源商用车收入 15.05 亿元较 2018 年 20.41 亿元下降比例约为 26%，2019 年新能源商用车毛利 3.91 亿元较 2018 年 6.54 亿元下降比例达 40%，新能源商用车毛利下降幅度远高于收入。随着新能源汽车政策补贴的滑坡，新能源商用车的销售价格（含补贴）逐年下降，新能源商用车的销售收入及毛利率均有所下降，其中毛利率的下滑更为显著，从而导致发行人净利润下降幅度远大于销售收入。但是，由于发行人的核心业务仍为非新能源整车业务，新能源整车业务收入占比相对不高，从而对于发行人综合毛利率的影响并不明显，2019 年发行人主营业务毛利率为 12.30%，仅比 2018 年的 13.33%下降 1.03 个百分点。

综上所述，新能源整车收入变化对发行人利润指标产生一定不利影响，同时，由于 2019 年及之后发行人新能源整车销售收入减少，以及应收新能源补贴回款存在一定周期而余额增大，发行人的应收账款周转率有所下降，但随着新能源整车满足行驶里程并确认收入，发出商品中新能源整车余额不断减少，发行人的存货周转率有明显提升。此外，由于发行人的非新能源整车是目前阶段的核心业务，占比较大，发行人的资产负债率、流动比率等指标未发生显著变化。

报告期内，发行人的主要财务指标情况如下：

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
流动比率（倍）	1.18	1.19	1.18	1.17
速动比率（倍）	0.86	0.76	0.66	0.34
资产负债率（母公司）	34.08%	31.53%	31.25%	34.62%
无形资产（扣除土地使用权）占净资产的比例	0.70%	0.72%	0.51%	0.60%
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	4.45	4.18	3.78	3.17
项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

项目	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
应收账款周转率（次/年）	1.31	2.70	4.06	7.68
存货周转率（次/年）	2.06	2.83	2.23	2.21
息税折旧摊销前利润（万元）	27,976.79	66,457.96	89,483.57	83,509.62
利息保障倍数（倍）	17.63	22.53	31.94	10.79
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	1.09	0.60	-0.40	-0.80
每股现金流量（元/股）	0.79	0.01	0.11	-0.39
基本每股收益（元/股）	0.17	0.42	0.60	0.59
扣除非经常性损益后的基本每股收益（元/股）	0.12	0.36	0.57	0.40
加权平均净资产收益率	3.81%	10.58%	17.39%	26.10%
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率	2.84%	9.15%	16.49%	18.31%
综合毛利率	8.70%	12.73%	13.87%	13.53%

综上所述，发行人核心业务的盈利能力在报告期内保持稳定，非新能源整车经营环境并未发生重大不利变化。尽管新能源整车业务报告期内下滑导致利润相关的财务指标有所下降，但由于发行人核心业务非新能源整车业务销售体量较大，新能源整车业务对发行人的财务指标影响有限，发行人的资本结构与偿债能力指标、营运能力指标未发生重大不利变化，因此发行人所处经营环境整体而言未发生重大不利变化。

（2）经营环境情况与行业变化趋势分析

2020年是全面建成小康社会和“十三五”规划的“收官”之年，是三大攻坚战的“决胜之年”。受新冠病毒疫情严重影响，党中央和国务院迅速决策部署，统筹兼顾、精准施策，坚决打赢疫情防控阻击战。为实现“六稳”目标“六保”任务，国家相继出台了阶段性企业减税降费、高速公路免费、金融扶持中小微企业脱困降息、扩大财政赤字和发行特别国债支持疫情防控和“新基建”，扩大国内消费内循环与国际产业链供应链双循环同频共振，确保经济社会平稳运行。一季度GDP增长-6.8%，二季度已止跌回升，GDP实现3.2%的正增长，预计下半年在经济修复和加大公共投资刺激经济后，经济增长将加快步伐。特别针对刺激国内汽车消费出台专项政策，商用车市场有国六排放升级、国三车型淘汰更新、蓝

牌车取消营运证、轻卡下乡优惠政策、电商物流配送持续增长和新型城镇化建设以及对货车非法改装、“大吨小标”专项整治活动、高速公路计轴收费等多重利好叠加，商用车市场迎来车辆新增和更新的机遇之年。

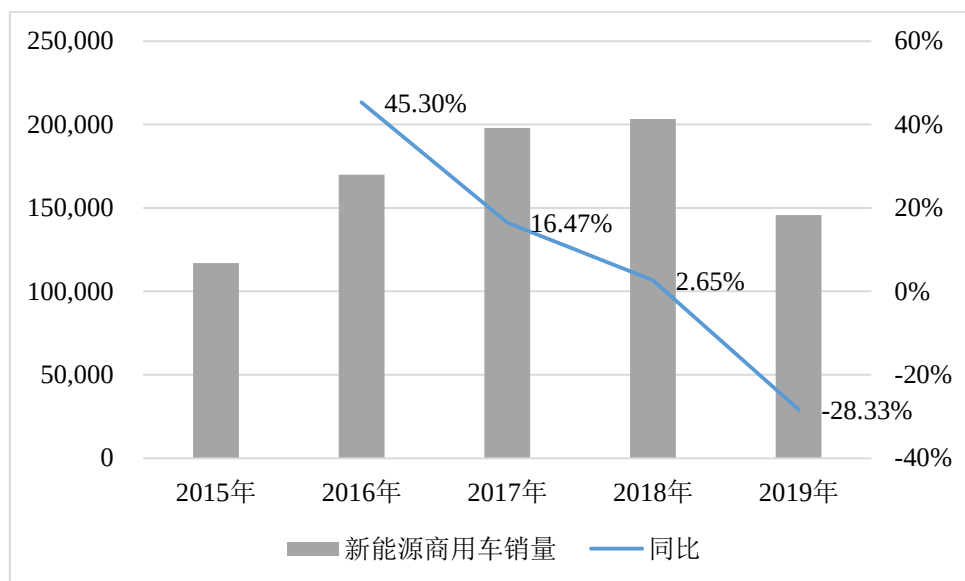
①非新能源整车经营环境与行业变化趋势分析

发行人非新能源整车主要包括重卡、中卡、轻卡等商用车。从商用车行业整体情况来看，2016年下半年以来，随着大宗商品市场持续升温，运力需求增长明显，加之物流行业的持续发展及固定资产投资的强力拉动，我国商用车行业需求持续改善，市场呈明显复苏态势。根据中汽协数据统计，2018年，国内商用车产销累计分别完成427.98万辆和437.08万辆，同比分别增长1.69%和5.05%。2019年，国内商用车产销累计分别完成436.05万辆和432.45万辆，同比分别增长1.89%和下降1.06%。因此，报告期内发行人非新能源整车经营环境呈现稳中有升的趋势。

尽管2019年商用车整体销量略微有所下降，但是重型货车产销分别达到119.32万辆和117.43万辆，销售在2018年历史高点的基础上进一步上升。2020年上半年，商用车产销235.9万辆和238.4万辆，同比增长9.5%和8.6%，其中重型卡车销量达到81.62万辆，比2019年同期增长24.36%。商用车重型货车的销量报告期内稳定增长主要得益于整治超限超载专项行动、重卡轿运车规范治理、国三标准车辆禁行、国四标准车辆限行、国六标准在部分地区提前实施，以及现有重卡的更新需求逐步释放，同时，2020年以新基建为代表的基础设施加强，重卡市场景气度进一步改善得到支撑。

②新能源整车经营环境与行业变化趋势分析

报告期内，发行人新能源整车业务板块所处经营环境，尤其是新能源商用车经营环境由于新能源政策补贴的下滑，市场销售量下降幅度较为明显，从每年发出数量来看呈现较为明显的下降趋势。2015年至2019年中国新能源商用车销量如下图所示：



数据来源：Wind 资讯，中国汽车工业协会

中国汽车工业协会数据显示，中国新能源商用车销量在 2015 年到 2017 年经过快速增长后，2018 年已经缺乏增长动力，2019 年中国新能源商用车销售量从 2018 年的 20.32 万辆降至 14.57 万辆，降幅达 28.33%。新能源物流车市场对新能源政策补贴下滑的反应更加明显，据中国汽车技术研究中心智研咨询统计，在 2018 年中国新能源物流车销量相较于 2017 年同期便大幅下降 25.68% 至 11 万辆，市场规模也大幅下降 26.67% 至 162.80 亿元。报告期内，发行人新能源物流车发出数量分别为 7,905 辆、992 辆、14 辆和 6 辆，降幅高于行业平均降幅系因发行人受限于资金规模，在国家新能源补贴资金发放进度较慢时无法大规模垫付资金，因此对新能源物流车业务的规模缩减大于同行业的平均幅度。

报告期内国家新能源政策补贴的下滑亦导致新能源整车的同行业公司例如北汽福田汽车股份有限公司（“北汽福田”）、比亚迪股份有限公司（“比亚迪”）、中通客车控股股份有限公司（“中通客车”）相应期间的盈利情况受到影响，根据该等公司公开的公告披露信息整理汇总如下：

序号	公司名称	盈利能力变化情况
1	北汽福田	2017 年年度报告披露：“2017 年归属于上市公司股东的净利润同比下降 80.25%，主要原因包括当期新能源补贴标准下降及政策延迟下发导致新能源客车销量降低” 2018 年年度报告披露：“2018 年归属于上市公司股东的净利润同比下降 3,293.73%，巨亏 35.75 亿元，……亦包括当年公司政府补助项目减少”
2	比亚迪	公司从 2017 年开始归母净利润持续下滑，2017 年和 2018 年归母净

		利润同比下降 19.51%和 31.63%； 2019 年三季报披露：“预计 2019 年度归属于上市公司股东的净利润将下降 36.19%到 43.03%，原因包括：受宏观经济形势影响，预计第四季度汽车行业整体市场需求依然疲弱，叠加燃油汽车价格体系变化的冲击及新能源汽车补贴大幅退坡的影响，新能源汽车行业销量不及预期，预计集团新能源汽车业务盈利较去年同期也有一定幅度的下滑”
3	中通客车	2018 年年度报告披露：“公司实现净利润 3,657.13 万元，同比下降 80.87%；净利润下降的主要原因是，2018 年国家新能源补贴标准进一步下降，公司新能源客车的盈利水平受到了较大影响。”

可以看出，新能源汽车行业从政策补贴持续滑坡以来，同行业公司的盈利能力受到较大影响。发行人报告期内新能源整车业务情况与同行业相比在下滑趋势上保持一致。2018 年发行人新能源业务收入和利润相较于 2017 年大幅增长而未出现下滑主要系新能源物流车在收入确认政策上采用车辆运行满 2 万公里后方可确认收入，发行人 2018 年为 2016 年及 2017 年所发出车辆运行达到 2 万公里较为集中的时间段，因此从收入确认金额上相较于 2017 年有所增长。报告期各期发行人新能源物流车确认收入的车辆按照其发出年度整理统计如下：

单位：辆

发出年度	收入确认期间							
	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
2020 年 1-6 月	6	100.00%	-	-	-	-	-	-
2019 年	-	-	12	0.23%	-	-	-	-
2018 年	-	-	305	5.81%	3	0.06%	-	-
2017 年	-	-	3,641	69.31%	1,114	20.47%	-	-
2016 年	-	-	1,295	24.65%	4,324	79.47%	11	100.00%
合计	6	100.00%	5,253	100.00%	5,441	100.00%	11	100.00%

2020 年国家相关部门对新能源汽车的发展出台了相关的利好政策，主要从延长补贴、免征车辆购置税等方面对新能源汽车的发展给予了政策驱动：①2020 年 4 月 16 日财政部、税务总局及工业和信息化部联合发文《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》，公告明确“自 2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日，对购置的新能源汽车免征车辆购置税。”②2020 年 4 月 23 日财政部等四部委发布《发展改革委关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》的政策文件，对新能源汽车的补贴政策进行了进一步的明确：“综合技术进步、规模效应等因素，

将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底。”“为加快公共交通等领域汽车电动化，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，2020 年补贴标准不退坡，2021-2022 年补贴标准分别在上一年基础上退坡 10%、20%。”

③2020 年 4 月 28 日国家发展改革委等 11 部委发文《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》“完善新能源汽车购置相关财税支持政策。将新能源汽车购置补贴政策延续至 2022 年底，并平缓 2020-2022 年补贴退坡力度和节奏，加快补贴资金清算速度。加快推动新能源汽车在城市公共交通等领域推广应用。” 2020 年 4 月 2 日，国家邮政局联合工信部发布《关于促进快递业与制造业深度融合发展的意见》，指出鼓励快递企业淘汰更新老旧车辆，提高新能源物流车使用比例。2020 年 4 月 9 日，在国务院联防联控机制新闻发布会上，财政部经济建设司司长孙光奇表示，我国新能源汽车产业发展速度不断加快，在这种情况下轻型及中重型老旧柴油货车均可逐步通过新能源专用车来替代。另外，地方政府也相继出台相关的政策促进新能源汽车的发展，以山西为例，2020 年 3 月 6 日山西省交通运输工作会议在太原召开，会议进一步明确“认真落实山西省打赢蓝天保卫战三年行动计划明确的交通运输目标任务，2020 年底前 11 个设区市城区公交车、出租车全部更换为新能源车。”目前山西各地级市的车辆正在逐步更换中。

2020 年新能源汽车发展主要在路权开放落实不到位、三电成本降低空间小等方面遇到的阻力较大。2018 年 6 月，交通运输部办公厅、公安部办公厅、商务部办公厅联合发布通知，确定天津、石家庄、邯郸、衡水、鄂尔多斯、苏州、厦门、青岛、许昌、安阳、襄阳、十堰、长沙、广州、深圳、成都、泸州、铜仁、兰州、银川、太原、大同 22 个城市为绿色货运配送示范工程创建城市。目前出台了路权政策的有天津、长沙、厦门、石家庄、邯郸、安阳、襄阳、兰州等城市，其中长沙禁止燃油车货车进入二环，新能源允许通行，厦门、天津等城市是在燃油车限行的基础上，给与新能源不同程度的便利，或早晚高峰、或关键路权通行；出台了补贴支持有苏州、安阳等城市，其中苏州是按车型给与相应补贴，每车每年最高 2.8 万。此外，十堰、青岛、太原也出台了相关政策与发展意见，路权和补贴还在规划当中；衡水、鄂尔多斯、许昌、泸州、铜仁、大同等城市目前推广政策相对

较少。新能源汽车的三电系统成本占比大概为 30%-50%，其中电池所采用的钴，铝等原料的价格也在逐年上涨，这就迫使新能源汽车的成本居高不下。

从上述的政策支持及新能源汽车发展的困境来看，2020 年上半年新能源汽车市场处于低迷状态，伴随国家及各地促进汽车消费政策的持续带动，2020 年下半年新能源汽车市场表现总体趋于利好。

（3）新冠疫情对公司生产经营的影响

2020 年 1 月以来，全国各地区相继爆发新型冠状病毒疫情（以下简称“疫情”），多个省市启动重大突发公共卫生事件一级响应。受此影响，各商用车整车制造企业以及整个商用车整车制造业均受到了一定程度的影响，具体分析如下：

首先从生产端看，受疫情影响在春节假期结束后包括发行人在内的许多整车制造企业生产复工时间均有不同程度的延后，部分产品的宣传推广及营销计划也不得不相应进行了调整。其中公司的中卡生产基地位于湖北十堰，因此一季度生产情况受到疫情的一定影响，但是随着 3 月中下旬公司以及湖北省进入全面复工，疫情对生产的影响正在减弱，公司除湖北外其他生产基地受到疫情对复工的影响较小，同时随着国家为刺激经济，推行一系列相关政策，其他生产基地上半年产量同比均有所上涨，各生产基地的产能利用情况与报告期内同期情况相比具体如下：

单位：辆

生产基地 (车型)	半年度设计 产能	2020 年 1-6 月产 量	2019 年 1-6 月产 量	2018 年 1-6 月产 量	2017 年 1-6 月产 量
运城重卡基地 (重卡)	12,500	<u>11,055</u>	<u>10,851</u>	<u>8,684</u>	<u>12,899</u>
产能利用率		<u>88.44%</u>	<u>86.81%</u>	<u>69.47%</u>	<u>103.19%</u>
十堰中卡基地 (中卡)	15,000	<u>9,005</u>	<u>13,230</u>	<u>11,318</u>	<u>8,754</u>
产能利用率		<u>60.03%</u>	<u>88.20%</u>	<u>75.45%</u>	<u>58.36%</u>
成都轻卡基地 (轻卡)	15,000	<u>11,292</u>	<u>8,704</u>	<u>7,568</u>	<u>8,145</u>
产能利用率		<u>75.28%</u>	<u>58.03%</u>	<u>50.45%</u>	<u>54.30%</u>
合计	42,500	31,352	32,785	27,570	29,798

注 1：半年度设计产能为年度设计产能除以 2 计算得出，公司报告期内设计产能未发生变化，2017 年上半年公司重卡产能利用率超过 100%，系公司通过临时改变人员排班制度以及人员跨基地调配，以满足短期需求量激增所致；

从发行人的上下游企业复工情况来看，发行人的主要供应商和客户（主要供应商及客户的选取标准为报告期内各期前十大且在 2020 年仍有供销业务的企业）截至目前均已经实现全部复工，同时由于发行人位于湖北省的供应商和客户数量占比较少，发行人未来生产与销售不会因供应商或客户未复工而受到影响。

主要供应商/客户所属区域	供应商总家数	复工供应商家数	复工率	客户总家数	复工客户家数	复工率
湖北地区	2	2	100.00%	1	1	100.00%
非湖北地区	11	11	100.00%	17	17	100.00%
合计	13	13	100.00%	18	18	100.00%

从需求端看，尽管由于疫情防控政策对一季度路网运输的限制较大，短期内对物流行业从业者的购车行为产生影响，但是该等影响更多体现在需求时间的平移而非需求量的抑制，因此公司 2020 年重卡、中卡、轻卡的需求在下半年都将迎来较大增幅，2020 年具体销量列示如下：

单位：辆

车型	1 季度实际销量	2 季度实际销量	上半年度销量合计	占 2019 年同期比	占 2018 年同期比	占 2017 年同期比	7-9 月销量	全年预计销量
重卡	2,377	7,422	9,799	103.20%	123.06%	82.26%	4,538	19,080-21,450
中卡	1,670	7,097	8,767	80.97%	84.50%	108.69%	4,484	18,000-20,000
轻卡	2,353	7,435	9,788	116.47%	131.36%	126.17%	6,686	21,834-23,972

（4）疫情对公司所处行业的影响分析

公司所处商用车行业，特别是运载类商用车行业作为国民经济的晴雨表，与国家宏观经济及商用车产业政策和基建投资政策高度相关，国民经济的良好运行，均能对卡车为主的运载类商用车市场起到良好的促进作用。

从商用车行业所依赖的宏观经济运行预期来看，2020 年是全面决胜小康的一年，为确保全面小康的目标顺利实现，通过加大基础设施建设力度以保持全年经济稳定增长至关重要，受“新基建”概念影响全年工程量增幅或超原有预期，从而带动商用车销量增长。相关行业政策的支持对商用车行业 2020 年在疫情影响下平稳发展同样不可或缺。2020 年 3 月 27 日中央政治局会议纪要所提出的“保持积

极的财政政策要更加积极有为”、“适当提高财政赤字率”等观点表明，政府开始重新评估疫情对经济的影响，尤其对海外疫情对经济影响的深度和持久性更为关注，并将更明确地加大对实体经济的支持力度。

具体到已经出台的政策来看，无论是全国物流恢复正常后收费公路车辆通行费限期免费（暂定至 2020 年 6 月 30 日）等针对疫情的新增举措，还是国六标准逐步全面实施及各地国三置换影响下老旧车辆切换持续加速等既有政策的持续施行，都将持续对商用车市场的需求端持续释放利好。工信部副部长辛国斌在 2020 年 3 月 30 日关于未来会有更多刺激汽车消费政策出台以支持汽车产业发展的官方论调也表明，商用车行业的政策利好未来还将持续。综合上述因素可见，疫情对商用车行业市场的需求的影响是短期平移而非中长期抑制，同时政策利好的持续释放将会对疫情带来的不利影响起到极大的缓和作用。

从商用车行业的市场分析观点来看，“需求递延平移与集中释放”也是包括证券公司研究机构、行业调研机构通过分析研究和市场调研后形成的共识，行业景气度受基建相关的地方专项债发行加快以及配套政策对基建投资拉动下有望提升，进而带动工程重卡及运输建筑物流重卡等商用车的需求。与此同时，伴随产业链的供产销逐步恢复畅通²，包括重卡在内的商用车将在疫情结束之后迎来销量回补反弹，销售旺季即将到来并将向下半年延伸，并对标“非典”疫情对商用车销售压制后集中释放的类似影响进行了分析印证³。包括中金公司、天风证券等证券公司研究机构均在 2020 年 3 月的相关研究报告中表达了上述类似观点。此外，行业调研机构“第一商用车网”也在近期发布的草根调研中说明了终端维持对后市乐观预期观点的支撑因素，包括物流车终端销售近期已经基本恢复去年同期水平、一线主机厂累计订单普遍达到或超过去年同期水平等。2020 年 7 月，中金公司在总结上半年销售情况基础上对全年的市场需求及销量进行预测后认为，2020 年国内重卡行业销量有望再超预期并创历史新高，2020 年下半年重卡行业销量有望突破 60 万辆，带动全年重卡销量超过 140 万辆，乐观预计下，2021/2022 年重卡行业销量为 134/139 万辆，市场需求将维持高位。

（5）2020 年同行业市场需求预计

²参考自中金公司汽车及零部件行业研究报告

³参考自天风证券研究报告

商用车整车制造企业对 2020 年的市场需求预计普遍持谨慎乐观态度，主要得益于宏观经济运行平稳，物流运输需求持续增长，基建投资将进一步加大，全面治超、国三置换、按轴收费、排放升级等政策利好全面兑现，将带来卡车的置换和新增需求，按照重卡、中卡、轻卡类别所整理的同行业公司对销量预计情况分类列示如下：

车型	同行业公司	2020 年销量预计情况
重卡	解放	解放总经理朱启昕表示，2020 年中重卡市场需求预计在 120 万辆以上。
	陕汽	陕汽董事长袁宏明表示，2020 年重卡市场总销量预计不低于 100 万辆，未来三年重卡市场仍将保持 100 万-110 万辆规模； 2020 年 2 月 26 日，据搜狐网报道，陕汽袁宏明认为受疫情影响，全年重卡市场需求量在 100 万辆左右。
	欧曼	欧曼营销副总裁崔世朋表示，预计 2020 年市场规模在 100 万辆左右。
中卡	陕汽	陕汽董事长王延宏在 2020 年年度战略报告中提出了“2020 年销售目标必保 4 万辆，力争 4.5 万辆”的目标。
	东风商用车	东风商用车总经理杨青在经销商大会上提出，2020 年，东风商用车将挑战中重卡销售 22 万辆的高目标。
	重汽王牌	重汽王牌商用车董事长徐向阳在上午大会定下了 2020 年产销目标“确保 40000 辆，力争 50000 辆”。
	福田汽车	福田瑞沃营销公司总经理江健表示，2020 年公司目标为实现四万台销售。
轻卡	解放	解放党委书记尚兴武提出，解放轻卡 2020 年全年将冲刺 8 万辆目标。
	重汽	中国重汽集团党委书记、董事长谭旭光表示，中国重汽 2025 年前要实现“重卡国内销售稳定在 20 万台，中轻卡国内销售稳定在 20 万台”。
	飞碟	飞碟汽车总经理姜文娟在商务年会指出，2020 年将实现销量 6.6 万辆，并在以后两年保持 30% 的增幅，到 2022 年实现销量 11 万辆。
	跃进	上汽大通南京分公司常务副总经理施轶才对 2020 年的行动计划进行了重点部署并指出：跃进将一切以客户为中心……，向 2020 年 6 万辆的销量目标发起冲锋。

发行人 2020 年一季度生产经营受到疫情的一定影响，但是企业复工以后，市场需求旺盛，除中卡基地外，其他两地上半年同期销量较去年同期均有小幅上升，截至目前发行人及其主要供应商、客户均已复工，疫情对发行人及发行人上下游的生产经营影响已基本消除。受制于行业需求减小，发行人湖北十堰生产基地中卡车型产品 2020 年上半年受疫情一定程度的影响，其他车型 2020 年上半年销售情况整体呈现较为平稳的趋势具有合理性，相应市场需求的预判与同行业公司分析一致。

从全年来看，随着疫情结束，社会整体复产复工，道路运输恢复正常，以“新基建”为代表的工程建设项目增加，运力平衡之后，上半年市场受疫情影响对于商用车受到抑制的需求，将会随时间移至下半年爆发，公司 2020 年重卡、中卡、轻卡的需求在下半年都将迎来较大增幅，公司上半年中卡产品受到疫情的影响会在下半年有效消除。未来在新增建筑类项目、治超推广范围扩大力度增强、国三车辆淘汰、整顿不合规的半挂车、合规半挂车加速推广等因素推动下，国内商用车市场需求仍将继续释放。整体来看，国内未来市场环境变动将随着疫情结束恢复至前期水平、在汽车行业刺激政策带动下需求将得到有效提升，新冠疫情对于发行人上半年生产经营的影响是短期的，不会影响发行人未来的持续经营能力。

2、发行人拟采取的解决措施

目前发行人已全面复产复工，发行人第二季度各类车型的实际销量较第一季度有大幅增长，发行人会在持续防范疫情反复的基础上，主动积极开拓市场，进一步降低疫情给公司带来的影响，针对不同产品，根据市场环境及用户需求，制定了不同的提升销量和公司业绩的解决措施：

（1）重卡

下半年计划从产品结构优化、销售网络开发、大客户开发、加大营销推广等方面促进销量提升。

①主销产品结构优化：巩固牵引车，开拓自卸车。

牵引车主要市场以资源类运输与日用品运输两大市场为主，市场份额较高。

①资源运输市场大运产品具有相对优势，燃气车型运营成本低、经济性好，受到客户的欢迎，大运燃气车型销量在行业中排名靠前。计划下半年在山西省外加大力度促进燃气车型销售，山西区域燃气车型销量占比较高，重点提升燃油车销量；②日用品运输市场车型以中高端产品为主，通过专项政策支持提升 N8V/N9H 产品销量，实现新的增量贡献。

自卸车随着国家经济复苏扶持，新基建项目开工，将会迎来大批量需求，大运将在下半年以市场为导向，快速提升公路标载运输车型及城建渣土车销量。

②销售网络：优化销售网络布局

调整网络开发及运营模式，打造健康、良性的销售生态，实现销售网络精细化，销售网络开发模式由“一地一商”向“一品系一地一商”模式调整，在原先一地仅一家经销商作为销售网点的基础上，发展为有多家品系定位不同（例如发动机品牌、车型类别及型号等）的经销商形成的销售网络，预计下半年会新增 20 家左右的经销商，销量贡献也相应将有所提升。

③大客户开发

重点开发快递公司、第三方物流、政府招标等大客户，如天天快递、顺丰等。关注大客户运营全过程，深度挖掘大客户产品全生命周期需求，制定大客户需求产品整体解决方案。

④营销推广：加大营销推广力度，实施创新推广模式

实施线下终端推广+线上创新推广双结合模式；增加推介会、回厂参观、巡展等终端推广宣传场次与支持力度；针对线上宣传推广方面，重点关注科技前沿及行业新推广模式，紧跟趋势，学习标杆企业创新推广，有计划的实施网络营销、直播带货等新营销模式。

（2）中卡

下半年计划通过丰富产品线、形成独具特色的产品技术谱系，扩大和优化公司的销售和服务网络方面促进销量提升。

①丰富产品线，推出市场适销产品

下半年重点瞄准蓝牌自卸车、三轴、四轴自卸车用户群体，加强产品研发工作，以客户需求和科技动态作为研发的方向，深入市场调研，了解客户真实需求，开发适销产品。继续严格把控产品质量，甄选国内知名的一线品牌供应商确保产品质量，打造行业精品，实现新的销量贡献。

②开展推广活动

制定有竞争力的产品价格体系，并给与信誉好的经销商授信支持。针对部分优势产品适时开展推广活动，持续提升产品市场份额。下半年针对四轴自卸车在

全国范围内开展促销活动。在重点地区针对蓝牌自卸车给与重点政策支持，扶持经销商快速提升销量，抢占市场份额。

定期对经销商的销售团队进行全方位的培训指导，指导和要求经销商进行巡展宣传，扩大品牌效应；定期组织新老用户座谈会以及新品推介会。

③优化销售网络

对网络布局进行优化，在主要市场分网、分品系，加快开发空白市场网点，并给与授信支持和广宣支持，培育、壮大新的销售网络，同时淘汰不合格网络，计划下半年新开发销售网络 40 家左右，通过网络数量的增加和网络质量的提升，带动销量快速提升。

④优化售后服务网络

进一步增加服务网络数量，年内再增加 50 家以上，将服务半径缩小至 150 公里以内，使绝大多数地区用户能够得到 24 小时之内的服务支持。同时通过培训提升服务质量，通过考核淘汰低质服务商，以提高客户满意度。

（3）轻卡

①产品品系拓展

拓宽产品覆盖面，以祥龙系列产品为基础、小卡产品为亮点、新奥普力产品为重点、汽油版产品为拳头、其他产品为铺垫组成产品系，形成品系全、性价比优、渗透力强的产品布局。

②销售网络拓展

建立“一品系一商家”的网络体系，由传统的“两河、两山、江浙、云贵川渝”重点区域市场拓展增量较快的“两广、两湖、闽赣、西北”弱势区域市场，分产品品系布局渠道开发，提高产品目标市场覆盖面，培育渠道专网专销能力，实现产品增销增量。计划新开发网络 150 余家。

③品牌推广

采用线下门店推广和微信公众号、腾讯微盟汽车商城、抖音等线上传播相结合的模式做好品牌推广，做到“月月有主题、周周有活动”提升品牌曝光量和各渠道终端意向用户覆盖面，提升品牌影响力和潜在用户成交率。

④市场细分

分别针对长三角、珠三角等经济发达地区及大客户群体、晋冀鲁豫及西北、西南地区、全国城市内部物流及农村物流、城市用车等细分市场推出针对性产品和服务。

（4）新能源整车

①新能源商用车（物流车、重卡、客车）

开发换电版电动物流车、电动重卡，采用车电分离的模式进行销售，用户可选择购买底盘、租赁电池的方式获取车辆使用权，降低用户的购车成本。

推出市内电动市政环卫车辆，分享城市公共服务用车份额。

在山西省及运城市“晋品晋用”“运品运用”政策的指导下，争取运城市、太原市及山西省其他地市的电动公交车辆订单。

②新能源乘用车

1) 加大产品拓展力度，丰富产品类型：

公司在原有 S171 基础上开发了 SC191 产品，降低生产成本，丰富产品配置，产品市场竞争力提升；

公司在现有 M171 标配与高配基础上，结合市场用户需求，下半年陆续开发针对网约车/出租车用户网约版产品，针对家庭用户的舒适版产品，针对公司商务用户的豪华版与尊贵版产品，产品的定位将更加清晰，目标群体也更加细化。

2) 拓展销售渠道，重点关注政府、网约等大客户：

2020 年下半年将以集团各板块生产区域（山西、成都、十堰、广州）为核心强势区域，进行推广销售，发挥集团区域优势，逐步拓宽渠道。

高度关注政府采购订单。目前公司乘用车产品已纳入山西省政府采购目录，大运汽车作为山西省重点汽车生产企业，其产品作为出租车辆使用可大大提升品牌形象，在“晋品晋用”“运品运用”政策的指导下，会获取部分出租车辆订单。

伴随网约车发展，公司将加大与网约车公司的沟通拜访，在下半年的网约车市场中获取部分订单。

③推广模式创新突破

由 4S 店向汽车超市、体验店、交付中心进行转变，多样的展示车辆；

采用新媒体方式，如网络传播、抖音视频、汽车之家等线上传播方式，并结合传统的线下车展、商场等人员密集区域推广方式，形成线上与线下合理相结合的方式有效推广；

3、发行人 2020 年全年业绩情况

发行人以 2017 年度、2018 年度、2019 年度实际经营业绩为基础，充分考虑发行人各项现实基础、经营能力、未来的发展计划，结合 2020 年度上半年实际的生产、销售情况和截至 2020 年 7 月的在手订单情况、未来新增订单情况，基于 2020 年 1 月 1 日起实施新收入准则对 2020 年全年业绩情况进行预计，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	同比变动幅度
	(预计)	(实际)	
营业收入	1,047,125.89 ~ 1,191,549.36	967,638.92	8.21% ~ 23.14%
其中：重卡	553,364.16 ~ 620,232.66	452,783.25	22.21% ~ 36.98%
中卡	230,546.67 ~ 256,084.47	206,855.06	11.45% ~ 23.80%
轻卡	162,981.64 ~ 178,787.86	117,736.17	38.43% ~ 51.85%
皮卡	9,868.78 ~ 13,750.17	173.76	5,579.55% ~ 7,813.31%
新能源商用车	28,284.3 ~ 52,478.99	150,544.81	-81.21% ~ -65.14%
新能源乘用车	20,006.37 ~ 25,743.36	505.98	3,853.98% ~ 4,987.82%
配件收入	30,426.3 ~ 32,365.59	29,721.61	2.37% ~ 8.90%
其他业务收入	11,647.67 ~ 12,106.27	9,318.27	25.00% ~ 29.92%
营业成本	959,306.01 ~ 1,092,729.59	844,474.06	13.60% ~ 29.40%

项目	2020 年	2019 年	同比变动幅度
	(预计)	(实际)	
营业利润	29,399.72 ~ 36,211.77	49,503.67	-40.61% ~ -26.85%
利润总额	30,056.60 ~ 36,868.83	50,412.45	-40.38% ~ -26.87%
净利润	26,159.73 ~ 31,636.61	45,032.54	-41.91% ~ -29.75%
扣除非经常性损益后净利润	20,186.14 ~ 25,651.33	38,649.03	-47.77% ~ -33.63%

注：1、2019 年数据为发行人基于原收入准则编制，而 2020 年预测数为发行人基于新收入准则编制；

2、2020 年财务数据仅为发行人初步测算，未经会计师审计或审阅，且不构成盈利预测。

如上表所示，发行人 2020 年预计的净利润较 2019 年同期变动幅度为-41.91% ~ -29.75%，扣除非经常性损益后净利润较 2019 年同期的变动幅度为-47.77% ~ -33.63%。导致下降幅度较大的主要原因之一为：报告期内新能源商用车根据原收入准则在满足补贴政策要求的行驶里程后确认收入，在 2018 和 2019 年满足里程车辆较多并确认大额的新能源商用车收入；于 2020 年 1 月 1 日起，发行人实施新收入准则后，截至 2019 年末未满足里程车辆预计在 2020 年当年会满足里程车辆收入将调整 2020 年初留存收益，不计入 2020 年当年，从而导致 2020 年新能源商用车收入较 2018 年及 2019 年大幅下降。

假如 2020 年预测数仍按照原收入准则编制，发行人的营业收入、净利润及扣非后净利润的预计结果以及与 2019 年实际数相比较如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	同比变动幅度
	(预计)	(实际)	
营业收入	1,149,191.64 ~ 1,293,615.11	967,638.92	18.76% ~ 33.69%
净利润	36,079.10 ~ 41,555.98	45,032.54	-19.88% ~ -7.72%
扣除非经常性损益后净利润	30,105.51 ~ 35,570.70	38,649.03	-22.11% ~ -7.96%

如上表所示，在不考虑新收入准则的影响时，发行人的 2020 年预计净利润较 2019 年同期变动幅度为-19.88% ~ -7.72%，预计扣除非经常性损益后净利润较 2019 年同期变动幅度为-22.11% ~ -7.96%。

4、招股说明书中对发行人未来业绩下滑补充披露重大风险提示

公司在招股说明书“重大事项提示”章节中，对业绩因行业变化及新冠疫情带来的业绩下滑风险提示如下：

“（十一）公司业绩下滑的风险

报告期内，发行人营业收入、净利润等经营业绩指标呈现一定的波动性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	493,495.08	-16.00%	967,638.92	-5.13%	1,019,957.37	15.35%	884,245.48	52.59%
净利润	17,779.57	-48.04%	45,032.54	-30.50%	64,798.47	18.16%	54,838.17	1276.18%
归属于母公司所有者的净利润	17,808.19	-47.95%	45,041.63	-30.49%	64,798.47	18.16%	54,838.17	1276.18%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	13,174.15	-57.52%	38,649.03	-36.82%	61,176.51	66.10%	36,831.39	2970.31%

2020年1月1日起，公司实施新收入准则。实施新收入准则对公司的业务模式和合同条款不存在显著影响，但是对于新能源商用车的收入确认时点会产生一定影响，具体体现为公司截至2019年末尚未确认收入但是已经发出的新能源商用车所对应收入金额102,065.75万元，由于按照新收入准则要求需在发出时点确认收入，因此该等金额将无法在后续年度确认，对应的归母净利润金额9,919.37万元也将计入2020年期初未分配利润。基于此，发行人预计2020年全年扣非后净利润约为20,186.14~25,651.33万元，较上年同期变动幅度为-47.77%~-33.63%，发行人2020年业绩存在下滑风险。

公司三大整车生产制造基地中的中卡研发制造基地位于湖北十堰，尽管公司其他生产基地未受到影响，但由于本次新冠疫情对湖北省的影响较为严重，且为全力配合相关部门对新冠疫情的防控部署，公司湖北十堰工厂复工进度受到一定影响，直到2020年3月12日才逐步复工并正常开展生产经营业务。尽管后续宏观层面的对冲政策逐步推动景气度回升，但是若未来新冠疫情防控形势发生变化，则会对公司的生产经营活动产生不利影响，从而对未来公司生产经营、订单获取以及经营业绩造成一定影响。如果未来公司所处行业发生重大不利变化、全球新

冠疫情持续发展导致宏观经济环境不稳定，基建及运输市场停滞，同时公司未能采取有效措施应对经营环境及行业的变动，公司也将面临一定的风险。”

（五）关于发行人是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 中关于持续经营能力的要求核查

1、关于发行人所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响存在重大不利变化风险的核查

按照《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为“制造业——汽车制造业（C36）”。根据《国民经济行业分类》（GB/4754-2017），公司所属行业为“汽车整车制造（C361）”。报告期内该行业整体并未受到国家政策限制，具体到新能源物流车而言，报告期内受相关补贴政策退坡影响，对发行人报告期内新能源物流车的生产与销售产生了较大影响。但是报告期内发行人新能源物流车的销售占比与利润占比相对较小，不会对发行人的持续经营能力构成重大不利影响；与此同时发行人报告期内出口业务收入占比均不足 5%，受国际贸易条件影响较小。

因此，发行人持续经营能力受所处行业受国家政策限制或国际贸易条件影响较小。

2、关于发行人所处行业出现周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况的核查

发行人所处的汽车制造业从 2018 年开始呈现出下滑趋势，据中国汽车工业协会统计数据显示，2019 年我国汽车产销分别完成 2,572.1 万辆和 2,576.9 万辆，同比分别下降 7.5%和 8.2%，产销降幅相较于 2018 年度进一步扩大，特别是 2020 年一季度受新冠疫情影响，汽车整车行业增速放缓已成大势所趋。

但是 2020 年二季度后，尽管疫情对我国汽车行业市场产销量的负面影响仍在持续，但是程度正在减轻，并且目前国内疫情已得到显著控制。从整车制造的生产端看，据中汽协密切跟踪的 23 家企业集团（204 个生产基地，年销量占比超过 96%）各省市复工复产情况，截至 2020 年 5 月 11 日，除新疆外，其他各省市已全部复工，整车企业的全面复工复产会对下游运输行业传达积极讯号，恢复下游运

输市场承接订单的信心。与此同时，为稳定汽车消费，推动汽车产业健康发展，国家已经协同地方政府出台了一系列的促进汽车消费政策，既包括国家各部委出台的《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》等政策，通过延长新能源汽车购置补贴和免征购置税政策、加快老旧车型淘汰等措施稳定和扩大汽车消费；也包括各省市分别制定的关于促进地方汽车生产及消费的相关通知及意见，通过给予消费奖励、明确未来汽车增量目标、新增机动车登记指标等手段积极扩大各地的汽车消费。随着该等政策在未来逐步得到落实从而对汽车销量起到一定程度的提升作用，疫情结束后在 2020 年下半年国内汽车市场有望加快恢复，前期受到抑制的汽车消费需求会在短期内得到释放，公司的产品未来销售的市场空间存在恢复预期。

因此，发行人所处行业并未出现周期性衰退或者产能过剩、市场容量骤减的情况，未来受疫情逐步得到控制以及积极地政策引导，行业增速放缓的情况有望得到修复，发行人持续经营能力受行业增长停滞而产生重大不利影响的风险较低。

3、关于发行人所处行业准入门槛、竞争情况，发行人在技术、资金、规模效应方面等的优势情况核查

汽车整车制造行业由于厂房、生产线设备等资金投入较大，生产资质的准入要求较高，行业准入门槛较高；且据发行人在报告期内主要产品重卡的市场份额排名在行业内一直居于前十，中卡市场份额排名更是在 2019 年上升至行业第二，市场竞争力较强。

因此，发行人所处行业准入门槛较高，从产品的市场占有率来看发行人也具有一定的竞争优势。

4、关于发行人所处行业上下游供求关系是否发生重大变化的核查

发行人行业上游主要为汽车零部件的供应商，下游主要为汽车经销商及终端用户，报告期内发行人所处行业的上下游供求关系并未发生重大变化。

5、关于发行人是否存在因业务转型导致营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平出现重大不利变化，且最近一期经营业绩尚未出现明显好转趋势的核查

发行人报告期内主要产品包括重卡、中卡、轻卡、其他专用车辆以及新能源

汽车。其中新能源汽车受国家补贴政策变化报告期内产生了一定影响，对发行人的报告期内新能源物流车的营业收入和毛利率有一定影响，2019 年发行人新能源整车毛利率由 2018 年的 32.06%下滑至 25.81%，2020 年 1-6 月由于公司新能源整车收入的减少及新能源乘用车业务处于起步阶段，公司新能源整车毛利率为负，但是相应毛利金额占比报告期内均不超过 25%，对整体影响有限。

因此，报告期内发行人新能源业务受国家补贴政策变化有较大影响，但是由于相应收入与毛利占比相对较低，发行人整体营业收入、毛利率、成本费用及盈利水平并未出现重大不利变化。

6、关于发行人重要客户本身是否发生重大不利变化的核查

项目组通过公开渠道查询并结合访谈情况，对发行人报告期各期前五大客户进行了访谈确认，相关客户报告期内与发行人业务开展正常，经营情况正常，并未发生重大不利变化。

7、关于发行人是否存在由于工艺过时、产品落后、技术更迭、研发失败等原因导致市场占有率持续下降、重要资产或主要生产线出现重大减值风险、主要业务停滞或萎缩的情况核查

报告期内发行人主要产品重卡、中卡的市场占有率保持稳定，不存在市场占有率持续下降的情况；发行人报告期内固定资产相关资产减值损失分别为 0 元、0 元、175.63 万元和 17.86 万元，金额相对于发行人固定资产总额极小，不存在重大减值风险；发行人报告期内主营业务收入增长率分别为 48.93%、17.87%、-4.94%和-16.08%，主营业务毛利率分别为 11.38%、13.33%、12.30%和 8.30%，整体收入与毛利指标保持稳定，不存在因主营业务显著萎缩而对持续经营能力产生重大不利影响的情况。

8、发行人主要业务数据和财务指标是否存在显著恶化趋势的情况

报告期内，发行人营业收入、净利润等经营业绩指标呈现一定的波动性，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------------	--------	--------	--------

	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
营业收入	493,495.08	-16.00%	967,638.92	-5.13%	1,019,957.37	15.35%	884,245.48	52.59%
净利润	17,779.57	-48.04%	45,032.54	-30.50%	64,798.47	18.16%	54,838.17	1,276.18%
归属于母公司所有者的净利润	17,808.19	-47.95%	45,041.63	-30.49%	64,798.47	18.16%	54,838.17	1,276.18%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	13,174.15	-57.52%	38,649.03	-36.82%	61,176.51	66.10%	36,831.39	2970.31%

2020年1月1日起，公司实施新收入准则。实施新收入准则对公司的业务模式和合同条款不存在显著影响，但是对于新能源商用车的收入确认时点会产生一定影响，具体体现为公司截至2019年末尚未确认收入但是已经发出的新能源商用车所对应收入金额102,065.75万元，由于按照新收入准则要求需在发出时点确认收入，因此该等金额将无法在后续年度确认，对应的归母净利润金额9,919.37万元也将计入2020年期初未分配利润。基于此，发行人预计2020年全年扣非后净利润约为20,186.14~25,651.33万元，较上年同期变动幅度为-47.77%~-33.63%，发行人2020年业绩存在下滑风险。

公司三大整车生产制造基地中的中卡研发制造基地位于湖北十堰，尽管公司其他生产基地未受到影响，但由于本次新冠疫情对湖北省的影响较为严重，且为全力配合相关部门对新冠疫情的防控部署，公司湖北十堰工厂复工进度受到一定影响，直到2020年3月12日才逐步复工并正常开展生产经营业务。尽管后续宏观层面的对冲政策逐步推动景气度回升，但是若未来新冠疫情防控形势发生变化，则会对公司的生产经营活动产生不利影响，从而对未来公司生产经营、订单获取以及经营业绩造成一定影响。如果未来公司所处行业发生重大不利变化、全球新冠疫情持续发展导致宏观经济环境不稳定，基建及运输市场停滞，同时公司未能采取有效措施应对经营环境及行业的变动，公司也将面临一定的风险。

9、关于发行人是否存在对业务经营或收入实现有重大影响的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术存在重大纠纷或诉讼，已经或者未来将对发行人财务状况或经营成果产生重大影响的核查

截至本工作报告签署日，发行人存在的尚未了结的或可预见的标的额100万

元以上的诉讼或仲裁共有 5 起，均不属于上述情况，关于诉讼的详细情况可参见发行人招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、诉讼或仲裁事项”。

经核查，发行人亦不存在其他明显影响或丧失持续经营能力的情形。

【保荐机构核查意见】

（一）核查程序

1、抽样检查发行人新能源汽车的销售合同，根据相关合同条款并结合新收入准则中有关收入确认的条件，分析评估发行人在新收入准则下的收入确认政策；

2、比较同行业可比公司的收入确认政策，关注其销售收入的会计政策与发行人是否存在重大差异；

3、获取发行人按照新收入准则的相关规定匡算的对营业收入和净利润的影响金额，进行了重新计算；

4、访谈发行人管理层，了解发行人编制的 2020 年半年度和 2020 年度的业绩预计情况，以及相关的关键假设及其确定依据；

5、访谈发行人管理层，了解新冠疫情对发行人生产和订单的影响，以及对发行人持续经营能力的影响和发行人采取的应对措施；

6、获取发行人 2020 年前三季度未经审计的财务报表，将实际业绩情况与预计情况相比较。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：发行人对新能源商用车销售业务“控制权转移”时点的判定过程、结果、依据合理，并与同行业可比公司收入确认政策一致；发行人 2020 年半年度业绩预计使用的关键假设参数依据合理；发行人结合新能源和非新能源汽车（划分为重卡、中卡和轻卡）的经营环境情况、行业变化趋势、新冠疫情对生产和下游需求的影响，量化分析对发行人的未来持续经营能力的影响并采取了有效的解决措施，疫情等事项不会对发行人持续经营能力产生重大影响；按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 4 的要求对发行人持

续经营能力进行了核查，发行人不存在重大不利变化的风险，持续经营能力不存在受到严重影响或丧失的情形。

【申报会计师核查意见】

（一）核查程序

我们作为申报会计师接受发行人委聘，对发行人编制的 2017 年至 2020 年半年度的申报财务报表按照中国注册会计师审计准则的规定执行了审计工作，并出具审计报告。同时，我们对发行人 2020 年半年度和 2020 年度的业绩预计所执行的工作不构成按照《中国注册会计师其他鉴证业务准则第 3111 号—预测性财务信息的审核》执行的审核工作，也未出具相应的审核报告。我们下述核查程序是针对本问询问题，根据发行人提供的相关信息而执行。

1、抽样检查发行人新能源汽车的销售合同，根据相关合同条款并结合新收入准则中有关收入确认的条件，分析评估发行人在新收入准则下的收入确认政策；

2、比较同行业可比公司的收入确认政策，关注其销售收入的会计政策与发行人是否存在重大差异；

3、获取发行人按照新收入准则的相关规定匡算的对营业收入和净利润的影响金额，进行了重新计算；

4、访谈发行人管理层，了解发行人编制的 2020 年半年度和 2020 年度的业绩预计情况，以及相关的关键假设及其确定依据；

5、访谈发行人管理层，了解新冠疫情对发行人生产和订单的影响，以及对发行人持续经营能力的影响和发行人采取的应对措施；

6、获取发行人 2020 年半年度未经审计的财务报表，将实际业绩情况与预计情况相比较。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为，发行人关于执行新收入准则对报告期财务数据的

影响、收入确认政策以及发行人未来持续经营能力的说明与我们在本次核查过程中获取的信息一致。发行人持续经营能力未受到重大不利影响，以持续经营基础编制申报财务报表是合理的。

问题十四、

请发行人补充披露运城大运销售的历史沿革、历次股权变动和实际控制人情况，与发行人实际控制人及关联方的资金往来情况，比照关联交易的披露原则说明发行人与运城大运销售报告期内的交易金额、占比和毛利率，说明相关交易的必要性、合理性及定价公允性。

【发行人补充披露】

（一）运城大运销售的历史沿革、历次股权变动和实际控制人情况

运城大运销售的历史沿革、历次股权变动和实际控制人情况具体如下：

序号	股权变动阶段	具体情况	变动完成后的股权结构	实际控制人
1	2009 年 12 月公司设立	注册资本 100 万元，山西通达出资 95 万元，占比 95%，远勤山出资 5 万元，占比 5%	山西通达 95% 远勤山 5%	远勤山
2	2015 年 7 月第一次股权转让	山西通达及远勤山将所持 95%及 5%股权分别以 95 万元及 5 万元的价格转让给侯鹏飞	侯鹏飞 100%	侯鹏飞
3	2015 年 10 月第二次股权转让	侯鹏飞将持有的 95%股权以 95 万元的价格转让给山西建运	山西建运 95% 侯鹏飞 5%	李志
4	2016 年 5 月第三次股权转让	侯鹏飞将持有的 5%股权以 5 万元的价格转让给山西建运的实际控制人李志	山西建运 95% 李志 5%	
5	2016 年 6 月第一次增资	注册资本由 100 万元增加至 800 万元，山西建运及李志同比例增资	山西建运 95% 李志 5%	
6	2018 年 4 月第四次股权转让	李志将持有的 5%股权转让给山西建运	山西建运 100%	运城市人民政府国有资产监督管理委员会 (2018 年 4 月山西建运全部股权转让至运城市城市建设投资开发集团有限公司)

（二）运城大运销售与发行人实际控制人及关联方的资金往来情况

报告期内，运城大运销售与发行人实际控制人远勤山不存在资金往来，与发行人其他关联方之间发生的资金往来均为经营业务产生的货款，不存在非经营性

资金往来，具体情况如下：

单位：万元

年度	序号	往来对方	类型	金额	背景及原因
2017 年	1	山西通达广告装饰	支付货款	6.38	向山西通达广告装饰采购文宣物料支付货款
2018 年	1	山西通达广告装饰	支付货款	2.85	向山西通达广告装饰采购文宣物料支付货款
	2	大运实业	支付货款	4.37	向大运实业采购文宣物料支付货款
	3	运城大运车业	支付货款	1.35	向运城大运车业采购三轮车支付货款
2019 年	1	大运实业	支付货款	2.57	向大运实业采购文宣物料支付货款
2020 年 1-6 月	1	山西通达广告装饰	支付货款	0.45	向山西通达广告装饰采购文宣物料支付货款
	2	大运实业	支付货款	5.23	向大运实业采购文宣物料支付货款

（三）发行人与运城大运销售的交易情况

报告期内，发行人与运城大运销售之间发生的交易概况如下：

单位：万元

交易类型	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
向运城大运销售采购商品、接受劳务	179.29	10.72	31.17	14.14
向运城大运销售出租房屋	20.72	41.44	41.44	41.44

1、采购商品、接受劳务

报告期内，发行人及子公司向运城大运销售采购商品、接受劳务情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
交易金额	179.29	10.72	31.17	14.14
占营业成本比例	0.04%	0.001%	0.004%	0.002%

（1）交易必要性及合理性

发行人向运城大运销售采购配件及维修服务，系正常开展业务需要，具备合理性和必要性。

（2）交易定价公允性

发行人向运城大运销售支付配件和维修服务价格系运城大运销售向其他客户销售同类配件和服务的市场价格，具有公允性。

（3）交易的变动趋势与影响

报告期内各年度金额呈现波动变化，主要受业务需要所确定，此类交易未来预计仍将继续发生。上述交易占当期营业成本的比重极低，对发行人的生产经营不构成重大影响。

2、房屋租赁

报告期内，发行人向运城大运销售出租房屋情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
交易金额	20.72	41.44	41.44	41.44
占营业收入比例	0.0042%	0.0043%	0.0041%	0.0047%
占同类型交易比例	15.87%	15.40%	11.96%	14.16%

（1）交易必要性及合理性

发行人存在部分闲置场所，运城大运销售也有租赁需求，出于提高资源利用效率的目的，发行人向运城大运销售出租房屋及车间共计 5,028.33 平方米，具备合理性和必要性。

（2）交易定价公允性

发行人向运城大运销售出租房屋及车间的价格为 6-9 元/平方米/月。上述价格系发行人与交易对方参考运城同类型交易的价格确定，与市场公允价格保持一致，具有公允性。

（3）交易的变动趋势与影响

公司与运城大运销售发生的租赁交易报告期内金额不变，未来预计仍将发生，交易金额随运城大运销售租赁房屋面积变化。上述房屋出租收入占营业收入比例较低，不会对公司生产经营造成重大不利影响。

3、往来款项

报告期各期末，发行人与运城大运销售因上述交易产生的往来款项余额情况如下：

单位：万元

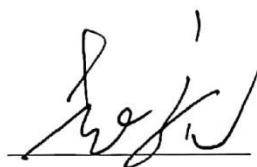
往来款科目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
应付账款	-	-	31.80	0.53
预付账款	0.07	-	-	-

(本页无正文，为大运汽车股份有限公司关于《关于大运汽车股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

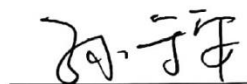


(本页无正文，为中信证券股份有限公司关于《关于大运汽车股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：



赵 亮



孙守安



(本页无正文，为中信证券股份有限公司关于《关于大运汽车股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之声明页)

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读中信证券股份有限公司本次问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


张佑君