

亚夏汽车股份有限公司

关于 2017 年年报问询函的回复公告

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

亚夏汽车股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 4 月 24 日收到深圳证券交易所下发的《关于对亚夏汽车股份有限公司 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 42 号）（以下简称“《问询函》”），针对问询函提及的事项，现将回复内容披露如下：

1. 你公司 2017 年度营业收入较上年增长 1.58%，经营活动产生的现金流量净额较上年减少 169.9%。同时，2017 年度你公司第一至第三季度营业收入呈不断增长趋势，而归属于上市公司股东的净利润呈现不断下降趋势，且经营活动产生的现金流量净额波动较大。（1）请补充说明 2017 年度你公司营业收入与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致的主要原因。（2）并结合你公司市场环境、经营模式、信用政策、收入确认等因素说明你公司 2017 年度一至三季度营业收入与归属于上市公司股东的净利润变动趋势不一致的主要原因及经营活动产生的现金流量净额波动较大的主要原因。

【回复】

（1）请补充说明 2017 年度你公司营业收入与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致的主要原因

2017 年度营业收入较上年增长 1.58%，经营活动产生的现金流量净额较上年减少 169.9%，变动趋势不一致的主要原因系融资租赁业务增长，投放的融资租赁款增加较多所致，2017 年 12 月 31 日长期应收款余额较年初增加 31,108.88 万元，增长 143.45%（其中：一年内到期的长期应收款 13,795.27 万元，较年初增加 8,029.02

万元，增长 139.24%），由于融资租赁业务大部分付款周期为 3 年，且发放融资租赁款时记入经营活动现金流出，导致经营活动产生的现金流量净额与营业收入变动趋势不一致。

（2）并结合你公司市场环境、经营模式、信用政策、收入确认等因素说明你公司 2017 年度一至三季度营业收入与归属于上市公司股东的净利润变动趋势不一致的主要原因及经营活动产生的现金流量净额波动较大的主要原因。

①市场环境情况

2017 年汽车行业市场环境变动较大，小排量车购置税优惠政策 2017 年末到期，汽车经销商在第四季度销量持续上升，导致小排量汽车在 2017 年末销售增速较快，网约车新政出台，网约车合法化一定程度上促进了汽车销售以及汽车租赁业的发展，使得融资租赁业务较上年快速发展，引起现金流波动较大。

②经营模式情况

公司主要经营品牌轿车 4S 店业务，形成以品牌轿车销售业务为基础，提供代办保险、汽车金融、驾驶员培训等各类服务的经营模式。

A.4S 店经营模式

公司从事品牌轿车销售业务，品牌 4S 店分布采用集群销售的模式，即在各区域集中布点品牌 4S 店进行销售。为了应对激烈的市场竞争，从 2017 年第三季度开始，公司加大各类促销活动，降低整车毛利率销售，使得公司销售收入不断上升，但净利润有所下降。

B.保险经纪业务的经营模式

公司的保险经纪业务是在获得授权资质的基础上，以自身的品牌轿车销售 4S 店为平台，为客户提供代办保险、风险评估、风险管理、防灾防损咨询等各类服务。此经营模式会形成一定的应收账款，一般到账时间为次月 20 日前。

C.融资租赁业务模式

公司为客户提供多种融资租赁产品，在利率、首付、还款和租期方面给予客户足够的灵活性，融资租赁产品的贷款期限一般为 12-36 个月，且 36 个月期限占比

超过 70%以上。公司在风险评估与核查、审批与放款、提车及后续管理、租期满后产权过户及款项清结等程序上严格按照内控要求，控制相关风险。

③信用政策情况

公司汽车销售大部分为现款销售，但随着公司积极拓展汽车后市场，公司融资租赁业务发展较快，公司对选择汽车消费贷款的客户发放融资租赁贷款，融资租赁回款周期长对经营现金流影响较大。

④收入确认情况

4S 店业务收入：商品会计根据审核无误的合同及交款凭证开具出库单，交由开票员开具发票。商品会计核对销售发票、经确认的交车记录等无误后确认收入，经主办会计审核后登记入账。

保险业务收入：每月业务主管将保险明细账与各保险公司进行核对，核对一致后，财务部依据对账单确认收入，次月 20 日前开具发票并收取保险佣金。

金融业务收入：当本公司为客户提供产品融资租赁服务时，将按公允价值确认所租出的产品直接销售所产生的损益，而利息收入则在租赁期内确认。融资租赁内含的利息收入于租赁期内按期确认，其金额根据期初未收回的融资租赁款本金内含报酬率计算所得。

公司严格按照《企业会计准则》和公司董事会批准的收入确认政策确认收入，收入确认后一般很少形成应收账款，期末应收账款主要系已办理汽车消费贷款因时间性差异而尚未到账的整车款，一般到账时间为期后一周内，因此，公司的收入确认方法对现金流影响较小。

2017 年度一至三季度营业收入与归属于上市公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额及同行业毛利率情况如下：

单位：万元

项目	一季度	二季度	三季度
营业总收入	138,962.28	148,779.45	175,032.77
归属于母公司所有者的净利润	2,473.70	1,785.55	1,307.16
经营活动产生的现金流量净额	-30,812.39	-13,341.25	19,962.70

亚夏汽车整体毛利率	7.41%	6.91%	5.73%
广汇汽车整体毛利率	10.50%	11.01%	9.26%
申华控股整体毛利率	0.18%	0.55%	0.11%

由上表可见，2017 年度一至三季度营业收入与归属于上市公司股东的净利润变动趋势不一致的主要原因系公司整体毛利率下降导致，受各品牌 4S 店促销政策、厂家折扣变动等因素影响，同行业公司毛利率也表现出波动下降的趋势，公司毛利率变动趋势与同行业基本一致。

公司经营活动产生的现金流量净额与归属于上市公司股东的净利润变动趋势不一致的原因主要系受厂家政策、对未来销售趋势的判断等影响，公司各季度预付采购车款、存货余额、融资租赁款投放额、应付票据余额等波动较大，导致经营活动产生的现金流量净额波动较大，与归属于上市公司股东的净利润变动趋势不一致，符合公司实际情况和行业特点。具体分析如下：

单位：万元

项 目	一季度	二季度	三季度
净利润	2,428.14	1,732.60	1,385.34
经营活动产生的现金流量净额	-30,812.39	-13,341.25	19,962.70
其中主要影响因素：			
存货的减少（增加以“-”号填列）	-22,898.70	937.63	14,566.50
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	7,574.16	-15,004.25	-21,883.66
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-20,893.00	-4,633.84	21,325.27

由上表可见，2017 年一季度经营活动现金流量净额为负的主要原因系 2017 年初为了达到厂家的优惠政策条件，采购量增加，存货较年初增加 2.28 亿元，以及年初应付票据到期兑付，导致经营性应付减少 2.09 亿元所致。

2017 年二季度经营活动现金流净额为负的主要原因系融资租赁增长，投放的融资租赁款增加较多，而融资租赁业务回款周期大部分为 3 年，导致经营性应收增加 1.28 亿元所致。

2017 年三季度经营活动现金流净额较前两季度波动较大的主要原因系积极开展各类降库存促销活动，存货较二季度减少 1.45 亿元，同时经营性应付增加 2.13 亿元所致。

综上所述，报告期内，公司营业收入增长及季度净利润的下降、经营活动现金流量净额波动与公司所处市场环境、经营模式、信用政策和收入确认方法等实际情况相一致。

2. 2017 年度你公司来自汽车金融的营业收入为 5,007.44 万元，仅占营业总收入比重为 0.75%。但你公司称 2017 年度经营活动产生的现金流量净额与本年度净利润存在重大差异、一年内到期的非流动资产、应收账款等发生重大变化主要原因系融资租赁业务开展较好、期末已办理汽车消费贷款而尚未到账金额大幅增长等。请详细分析你公司汽车金融业务对一年内到期的非流动资产、应收账款等财务指标的具体影响，并结合汽车金融类业务模式、市场环境等因素分析相关风险。

【回复】

(1) 汽车金融业务对一年内到期的非流动资产、应收账款等财务指标的具体影响

2017 年度公司来自汽车金融的营业收入为 5,007.44 万元，其中融资租赁业务收入 4,011.78 万元，2017 年度融资租赁公司经营活动现金流量净额明细如下：

单位：万元

项目	金额
一、经营活动产生的现金流量：	
销售商品、提供劳务收到的现金	4,329.11
收到的税费返还	—
收到的其他与经营活动有关的现金	16,474.69
现金流入小计	20,803.80
购买商品、接受劳务支付的现金	33,448.32
支付给职工以及为职工支付的现金	696.15
支付的各项税费	527.29
支付的其他与经营活动有关的现金	365.79
现金流出小计	35,037.54
经营活动产生的现金流量净额	-14,233.74
合并层面经营活动现金流量净额	-12,646.12
占比	112.55%

从上表可以看出，融资租赁公司经营活动现金流量净额占合并经营活动现金流量净额 112.55%，主要原因系融资租赁业务增长，投放的融资租赁款增加较多所致，2017 年 12 月 31 日长期应收款余额较年初增加 31,108.88 万元，增长 143.45%（其中：一年内到期的长期应收款 13,795.27 万元，较年初增加 8,029.02 万元，增长 139.24%），增加的应收融资租赁款均记入了经营活动现金流出额中。

2017 年 12 月 31 日应收账款 7,640.97 万元，较年初 4,428.29 万元增长 72.55%，主要系期末已办理汽车消费贷款而尚未到账的金额较期初大幅增长所致。受国家车辆购置税优惠政策在 2018 年 1 月 1 日取消的影响，2017 年底公司汽车消费贷款量大幅增加。

（2）结合汽车金融类业务模式、市场环境等因素分析相关风险

①金融类业务模式相关风险

A.关键资源控制风险

金融类业务依赖于对关键性资源的控制，资金和客户市场是汽车金融类业务的关键性资源。公司汽车金融业务面临着资金渠道、融通资金的能力以及汽车消费市场波动的风险。

B.管理风险

2017 年度，汽车金融业务实现营业收入 5,007.44 万元，比去年 2,156.28 万元增长 132.33%，随着公司金融业务规模不断扩大，对企业管理模式、管理制度等方面提出了更高的要求，如果公司内部管理水平不能满足业务规模发展的需要，将存在规模迅速扩张导致的管理风险。

C.相关坏账风险

随着公司金融业务规模不断扩大，对企业管理模式、管理制度等方面提出了更高的要求，相关的坏账风险不断增加，截止 2017 年 12 月 31 日，应收融资租赁款及相关利息 56,785.62 万元，计提坏账准备 1,007.60 万元。

②市场环境相关风险

行业内具有众多的竞争对手，有商业银行、汽车金融公司、融资租赁公司、互联网汽车金融平台等。其中商业银行是汽车金融行业的最大参与方，具有强大的资金优势和广泛的渠道网点布局。汽车融资公司如上汽通用汽车金融、上汽财务、大众汽车金融实力强劲，另外仍有大批汽车金融公司在争夺市场份额。

③风险应对措施

针对上述金融业务增长带来的相关风险，公司采取了以下措施来防范风险：

A.严格执行金融监管部门制定的各项行业监管政策，并将上述政策落实到公司的各项日常业务流程当中，并成立专门部门负责监督政策落实情况，以做到公司经营业务合规与规范。

B.加强内控管理。公司针对金融业务进行了专门的流程梳理，制定了一套规范的内部控制流程，并由风险管理委员会监督执行，以防范各项风险的发生。

C.在客户选择上，公司通过一整套客户信用评估流程，严格筛选客户，优先选择优质的乘用车客户作为发放融资租赁款的对象，以规避坏账风险。

3.请对你公司 2017 年度期间费用发生重大变化进行说明，重点分析期间费用发生重大变化的主要原因及合理性。

【回复】

我们抽取 2017 年度 100 万以上的期间费用进行对比分析，2017 年度期间费用发生重大变化的主要原因如下：

序号	项 目	本期发生额	上期发生额	变动比	变动原因
1	销售费用-办公费	11,396,107.51	8,141,638.04	39.97%	主要系本期开展各种促销活动发生的费用及融资租赁及保险经纪佣金增加所致
	其中：用车费	6,763,839.60	4,307,632.68	57.02%	系由于本期开展各种促销优惠活动增加相关费用所致
	佣 金	1,820,072.91	474,256.80	283.77%	系融资租赁开展业务给客户佣金72.4万元以及保险经纪公司用于个人推荐投保业务增加的佣金23.41万元
2	管理费用-费用性税金	-	8,626,857.30		费用税金本期发生额较上期发生额大幅减少，主要系2017度公司经营活动发生的房产税、土地使用税、车船使用税、印花税等在“税金及附加”项目列示所致。

通过上表分析来看，上述费用变化符合公司的实际情况且具有合理性。

4.报告期内，你公司应收账款期末余额较期初增长 72.55%，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提比例较期初减少 0.77%。同时，报告期内，你公司长期应收款较期初增长 4.68%。请补充说明按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提比例减少的主要原因，并结合回款情况、业务经营模式、信用风险、内部控制等因素说明你公司是否已对应收账款充分计提坏账准备，请会计师发表明确意见。

【回复】

报告期内，公司应收账款具体情况如下：

项 目	期末余额	期初余额	变动比例
应收账款	82,001,395.15	47,918,007.43	71.13%
减：坏账准备	5,591,659.03	3,635,062.70	53.83%
应收账款账面价值	76,409,736.12	44,282,944.73	72.55%
坏账准备计提比例	6.82%	7.59%	-0.77%

如上表所示，随着公司应收账款的增长，公司坏账准备相应的出现增长。但由于公司应收账款账龄结构期末较期初有所改善，应收账款质量提高，导致坏账准备计提比例期末较期初出现小幅减少。

（1）按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提比例减少的主要原因

①按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款确定组合的依据和计提坏账准备的计提方法。

A.按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款确定组合的依据为：

公司对单项金额重大单独测试未发生减值的应收账款汇同单项金额不重大的应收账款，以账龄作为信用风险特征组合。

B.按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款计提坏账准备的计提方法为：

根据以前年度按账龄划分的各段应收账款实际损失率作为基础，结合现时情况确定本年各账龄段应收账款组合计提坏账准备的比例，据此计算本年应计提的坏账准备。

各账龄段应收账款组合计提坏账准备的比例具体如下：

账龄	应收账款计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	20.00
3-4 年	40.00
4-5 年	80.00
5 年以上	100.00

C.公司坏账准备计提政策与同行业上市公司比较如下:

账 龄	申华控股	广汇汽车	本公司
1 年以内 (含 1 年)	0.50%	3.00%	5.00%
1-2 年	1.00%	8.00%	10.00%
2-3 年	5.00%	15.00%	20.00%
3-4 年	10.00%	30.00%	40.00%
4-5 年	30.00%	50.00%	80.00%
5 年以上	50.00%	100.00%	100.00%

从上表可以看出,与同行业可比上市公司相比较,公司坏账准备的计提较为谨慎,坏账准备计提是充分的。

②组合中,按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

A.2017 年组合中,按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

账 龄	2017.12.31		
	应收账款	坏账准备	计提比例(%)
1 年以内 (含 1 年)	78,903,524.45	3,945,176.22	5.00
1 至 2 年	520,910.75	52,091.08	10.00
2 至 3 年	503,810.40	100,762.08	20.00
3 至 4 年	880,630.50	352,252.20	40.00
4 至 5 年	255,708.00	204,566.40	80.00
5 年以上	936,811.05	936,811.05	100.00
合 计	82,001,395.15	5,591,659.03	6.82

B.2016 年组合中,按账龄分析法计提坏账准备的应收账款

账 龄	2016.12.31		
	应收账款	坏账准备	计提比例(%)
1 年以内 (含 1 年)	44,247,892.35	2,211,125.47	5.00
1 至 2 年	1,067,492.53	106,749.25	10.00
2 至 3 年	1,154,894.50	230,978.90	20.00
3 至 4 年	470,917.00	188,366.80	40.00
4 至 5 年	394,843.85	315,875.08	80.00
5 年以上	581,967.20	581,967.20	100.00
合 计	47,918,007.43	3,635,062.70	7.59

C.按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备计提比例减少的主要原因

a.公司期末应收账款账龄结构较期初有所改善,应收账款质量提高。1年以内(含1年)的应收账款占比增长,主要系应收整车款及应收保险返佣大幅增长,应收整车款增长主要系期末已办理汽车消费贷款因时间性差异而尚未到账的整车款增长所致,应收保险返佣增长主要系本期保险经纪业务规模较上年有所增长而结算周期未变所致。

b.2017年度,账龄为2至3年的应收账款减少主要系对前期账龄较长的应收账款加大催收力度,及时收回款项,具体明细如下:

客户名称	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
滁州市公安局交通巡逻警察支队	392,750.00	—	392,750.00	—
李冰	59,000.00	—	59,000.00	—
柳庆伟	23,000.00	—	23,000.00	—
张天保	20,000.00	—	20,000.00	—
王益强	19,000.00	—	19,000.00	—
合 计	513,750.00	—	513,750.00	—

综上所述,应收账款账龄结构的改善导致按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的坏账准备减少。

(2) 应收账款回款情况、信用风险

按照保险经纪业务、销售整车分别列示期末余额较大客户情况如下:

单位:万元

客户名称	款项性质	期初余额	本期增加	本期回款	期末余额	期后回款	信用政策
人保财险芜湖分公司	佣金	206.02	1,259.91	1,105.19	360.74	360.74	当月对账、结算,次月20日前开票付款
平安保险芜湖分公司	佣金	229.49	900.43	803.61	326.31	326.31	
人保财险宣城分公司	佣金	165.20	771.14	666.05	270.29	270.29	
平安保险宣城分公司	佣金	125.30	600.26	524.28	201.28	201.28	
人保财险重庆分公司	佣金	—	385.05	259.07	125.98	125.98	
太平洋保险芜湖分公司	佣金	52.57	713.28	683.01	82.84	82.84	
平安保险合肥分公司	佣金	66.42	342.98	344.30	65.10	65.10	
太平洋保险宣城分公司	佣金	12.09	292.00	241.18	62.91	62.91	现款结
南京杰泰汽车租赁有	整车		537.04	397.10	139.94	139.94	

限公司	款	—					算,无 欠期
亳州市远景福润汽车销售服务有限责任公司	整车款	—	298.38	236.88	61.50	61.50	
梁燕强	整车款	—	37.60	—	37.60	37.60	
郑志仙	整车款	—	28.64	—	28.64	28.64	
池旻	整车款	—	28.00	—	28.00	28.00	

通过上表可以看出,以上主要客户的应收账款因保险返佣比例上升及整车已办理汽车消费贷款而尚未到账而导致期末余额较期初余额上升,期后已按照约定的信用政策回款,应收账款回款正常,不存在信用风险。

(3) 业务经营模式

公司主要经营品牌轿车 4S 店业务,形成以品牌轿车销售业务为基础,辅助代办保险、风险评估、风险管理、防灾防损咨询等各类服务的经营模式。

①保险经纪业务的经营模式

公司的保险经纪业务是在获得授权资质的基础上,以自身的品牌轿车销售 4S 店为平台,为客户提供代办保险、风险评估、风险管理、防灾防损咨询等各类服务。公司下属的保险经纪公司可以提供的保险种类包括:机动车辆交通强制险、商业保险及非机动车辆保险等各类保险服务。公司设立保险经纪公司的目的是以品牌轿车销售业务为基础,为已有客户提供更为完善的售后服务,为潜在客户前期提供引导咨询服务,从而提升公司的整体盈利能力。保险经纪公司的主要服务方式是在公司下属的各品牌轿车销售 4S 店设立专柜,为相关客户提供现场办理和咨询服务。此经营模式形成的应收账款主要系当月已对账结算而尚未到账的保险返佣款,一般到账时间为次月 20 日前。

②4S 店经营模式

公司从事品牌轿车销售的 4S 店分布采用集群销售的模式,即在各区域集中布点品牌 4S 店进行销售。此经营模式一般很少发生应收账款,期末应收账款主要系已办理汽车消费贷款因时间性差异而尚未到账的整车款,一般到账时间为期后一周内。

(4) 内部控制

①保险经纪业务

A.客户管理

在公司下属的各品牌轿车销售 4S 店设立专柜，为相关客户提供现场办理和咨询服务。市场部建立客户档案统一进行管理。

B.销售价格管理

建立与保险公司良好合作关系，进行保险返佣市场调研，根据市场的返佣标准与保险公司协商，根据市场同期返佣标准进行调整。

C.销售合同管理

业务主管负责与保险公司签订保险业务的相关协议并负责审核、报批、跟踪、获批处理、留档。

D.开票与收入确认

每月业务主管将保险明细账与各保险公司进行核对，核对一致后，财务部依据对账单确认收入，次月 20 日前开具发票并收取保险佣金。

E.应收账款管理

a. 保险公司按照协议规定支付经纪费用，当月对账、结算，次月 20 日前开票付款。

b. 发生坏账损失时，业务主管写明原因，经总经理审核后，提交财务部审核，根据审批权限报总经理、董事会或股东大会审批。

②4S 店业务

A.客户信用管理

分现款销售与按揭销售。现款销售主要由客户申请，销售顾问与客户签订合同交销售经理审核，客户交定金后付款提货；公司的按揭销售一般与银行、汽车金融公司和芜湖融资租赁有限公司（以下简称“金融公司”）合作办理，金融公司审核客户资料符合要求后放款至公司账户，客户交首付款、金融公司贷款审核通过后，方可提货。

B.销售价格管理

公司整车销售价格制定的主要依据是厂家指导价，同时公司整车库存情况、国家政策导向情况、竞争品牌价格以及厂家的商务政策也是影响销售价格的重要因素。

C.销售合同管理

客户对于价格及产品满意后，销售顾问与其签订销售合同，合同文本由公司统

一规范，并按照车款高低由销售经理或 4S 店长在授权范围内进行审核。

D.销售订单管理

a. 销售顾问与客户签订的销售合同后，仓库管理员根据库存情况进行处理。若有库存在客户已办理付款手续后立即安排提车；若无库存，仓库管理员根据已审核无误的销售合同在厂家系统中订货，等待厂家配送。

b. 客户提货时销售订单及合同交由部门商品会计审核。

E.销售发货

a. 销售顾问将客户车辆信息通知仓库管理员，仓库管理员对相应车辆进行检查填写售前检查卡，并将钥匙交由业务员。

b. 客户对车辆进行验收后签订交车记录，商品会计审核销售合同、交款凭证、交车记录后开具出库单及出门证，出库单一式四份，财务、仓库管理员、门卫各持一份，一份作为存根。

c. 保卫员根据出门证，审核待出门车辆无误后放行。

F.开票与收入确认

a. 商品会计根据审核无误的合同及交款凭证开具出库单，交由开票员开具发票。

b. 商品会计核对销售发票、经确认的交车记录等无误后确认收入，经主办会计审核后登记入账。

G.应收账款管理

a. 公司一般很少发生应收账款，对于已办理汽车消费贷款因时间性差异而尚未到账的整车款，根据公司董事会批准的应收账款坏账准备计提方法计提坏账准备。

b. 发生坏账损失时，销售顾问写明原因，经 4S 店长审核后，提交财务部审核，根据审批权限报总经理、董事会或股东大会审批。

综上所述，公司通过严格的内控制度控制应收账款规模，严格按照董事会批准的应收账款坏账准备计提方法计提坏账准备，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款计提坏账准备计提充足。

(5) 会计师履行的程序

①对应收账款减值测试的内部控制的设计和运行有效性进行测试；

②抽查与应收款项余额相关的销售合同、销售发票及交车记录，评价按账龄组合计提坏账准备的应收账款的账龄区间划分是否恰当；

③获取并检查主要客户的合同，了解合同约定的信用政策，并与实际执行的信用政策进行比较分析；检查主要客户是否存在逾期情况，了解逾期的原因，并分析合理性；

④检查应收账款账龄和历史付款模式，并评估是否交易对方出现财务问题而对应收账款的收回性产生影响；

⑤对长账龄、逾期未回款的应收款项及交易对方出现财务问题回款困难的应收款项，评估是否出现减值的迹象；

⑥获取律师回函，针对存在诉讼的客户信息、诉讼资料及进展进行了解；

⑦获取应收账款账龄分析表，对照坏账准备计提的会计政策，检查坏账计提是否充分；

⑧对发生额及余额较大的应收账款进行函证，确认是否双方就应收账款的金额等已达成一致意见；

⑨检查应收账款期后回款情况。

(6) 会计师的意见

通过实施以上审计程序，会计师认为管理层关于应收账款坏账准备计提是充足的。

5. 你公司年报称，2018 年预计实现利润总额 12,500 万元，较上年同期增长 20%；实现归属于母公司股东的净利润突破 8,000 万元，较上年增长约 9%。请结合你公司竞争优势、产业政策、毛利率变化等因素综合分析上述目标的可实现性。

【回复】

(1) 竞争优势

①健全的采购网络优势

公司已逐步健全采购网络，目前拥有保时捷、奥迪等国内外中高端品牌汽车代理权，拥有平行进口资格，同时完善金融、保险、汽车教育、二手车、水平事业等配套服务网络，以满足不同客户群体的需求，增强企业的核心竞争力。

②完善的销售服务网络

公司的销售服务网络已初具规模，在省会城市和地级市建立汽车文化广场、形成汽车销售服务集聚效应，在县级建立汽车城，在社区和乡镇即将建立快修连锁服务网络，融资租赁网络已辐射到重庆、成都、昆明、武汉、南京、苏州等地，并进一步延伸，形成在亚夏购车可在各地享受优质服务的品牌效应；并与国内外领先

的互联网公司合作，全面建立线上线下互联网+销售服务网络体系，打造“更方便、更快捷、更省钱”客户增值服务生态圈。

③全国独特的汽车产业服务链优势

公司紧密围绕客户需求，为客户提供学车、卖车、饰车、修车、换车、租车、汽车金融、汽车保险等全方位一条龙的“汽车产业链服务”，正在全面搭建整个产业链的车联网，整合汽车产业链优势，全面建立互联网+营运体系，同时围绕汽车产业链，通过兼并重组等各种合作模式，为广大用户提供各项增值服务，为公司未来新的增长打下基础。

④客户第一的资源管理优势

公司通过多年的发展，奉行客户第一的理念，积累了最宝贵的客户资源，目前已经积累百万份客户档案，从集团到区域到公司到社区，层层建立了汽车俱乐部，通过客户来店、网络、上门回访三种沟通模式，变坐商为行商，全方位与客户沟通，满足客户各种需求，全面建立关系营销；同时，公司驾校每年培训几万名忠诚客户，为公司汽车销售服务储备大量客户资源，为公司未来发展打下坚实的基础。

⑤精细化的绩效管理优势

目标明确责任到人强执行，激励约束绩效考核论英雄。公司制定了“目标明确、责任到人、激励约束、严格考核、奖惩兑现、持续改进”24字绩效管理方针，加强日检查、周管控、月考核，一级考核一级，并全面建立ERP信息化管理体系，通过信息化强化绩效挂钩、绩效考核，全面提升公司盈利能力和管理水平。

（2）产业政策

2017年汽车行业保持了上涨趋势，预期后期仍将维持一定的增长。新能源汽车补贴政策调整方案，刺激了一批新能源车企的蓬勃发展。网约车新政出台，网约车合法化一定程度上促进了汽车销售以及汽车租赁业的发展。拥堵费、尾气税提上议程。二手车“国八条”取消限迁，进一步优化二手车交易税收等政策，有利于二手车交易业务的发展。机动车商业保险改革，“风险和费率挂钩”使得保险公司理赔成本得以优化、节约，保险经纪的返佣比率有较大幅度提升。电动车充电接口新国标实施，充电接口的统一有望成为现实，充电安全性得到提升，也将有效促进国内新能源汽车的发展。汽车与科技的结合也越来越多，大量全新科技配置被应用于半自动驾驶、移动互联等，甚至多国开始研究自动驾驶相关法规；各车企的营销政策有所变化，微信、粉丝营销被更多重视。

(3) 毛利率变化

公司三年毛利率与同行业公司变化如下表：

对比公司	亚夏汽车			广汇汽车		
年份	2015	2016	2017	2015	2016	2017
毛利率	5.83%	5.39%	6.37%	9.23%	8.84%	9.72%

本公司和广汇汽车 2017 年毛利率都较上年有所上升，变动趋势也基本一致，2018 年公司管理模式由原区域管理变为品牌化管理，管理更加集中更加高效，高端品牌的市场规模不断扩张，预计 2018 年公司整体毛利率将上升。

(4) 其他变化

2018 年度将对非盈利的 4S 店进行优化，通过关停并转的方式，提高营销质量，提升盈利水平。公司拟拓宽融资渠道，汽车金融业务将稳步增长，盈利水平进一步提升。

综上分析，依托公司的竞争优势、内部的精细化管理和各项挖潜措施，公司能够实现上述预期的目标。

6. 报告期内，你公司货币资金期末余额较期初减少 3.88%，应收账款较期初增长 72.55%，预付款项较期初增长 25.56%，短期借款较期初增长 39.9%。请结合你公司信用政策、实际回款情况、融资渠道、流动比率、速冻比率等因素分析你公司短期偿债能力。

【回复】

(1) 信用政策及实际回款情况

公司汽车销售大部分为现款销售，部分客户选择消费贷款，资金回款只需要一周，回款及时。应收账款较期初增长 72.55%，主要原因系受国家车辆购置税优惠政策在 2018 年 1 月 1 日取消的影响，2017 年底公司汽车消费贷款量大幅增加。

公司保险经纪业务是在获得授权资质的基础上，以自身的品牌轿车销售 4S 店为平台，为客户提供代办保险、风险评估、风险管理、防灾防损咨询等各类服务。此经营模式形成的应收账款主要系当月已对账结算而尚未到账的保险返佣款，一般到账时间为次月 20 日前。

预付款项较期初增长 25.56%也是受购置税优惠政策到期影响，采购整车及备件增加所致，且期末余额中无账龄超过 1 年的大额预付款项，此类款项有所增长，资产质量良好，营业周期短，变现能力较强。

（2）融资渠道

截止 2017 末，公司与建行、兴业、徽行等十几家银行以及上汽金融，一汽金融等厂家金融保持良好合作关系，各大银行授信额度合计为约 28 个亿，短期借款及应付票据累计使用约 17 个亿，剩余敞口较大；同时在各厂家金融有近 10 个亿授信，有力保证了 4S 店的日常经营，公司融资能力较强。

（3）流动比率及速动比率

对比公司	亚夏汽车				庞大集团				中华控股			
年份	2015	2016	2017	2017较2016变动	2015	2016	2017	2017较2016年变动	2015	2016	2017	2017较2016年变动
流动比率	0.74	1.02	0.92	-0.10	0.96	1.01	1.00	-0.01	0.75	0.87	0.76	-0.10
速动比率	0.45	0.69	0.65	-0.04	0.75	0.78	0.82	0.04	0.57	0.66	0.53	-0.13

从上表可以看出，公司与同行业变动趋势基本一致。公司流动比率下降及速动比率下降主要原因系银行借款较上期增长 39.90%、应付账款较上期增长 38.77%、其他应付款较上期增长 35.5%所致。

综上，公司整体短期偿债能力适中，在同行业中处于合理水平。

7. 你公司披露的《控股股东及其他关联方资金占用情况专项审计报告》中显示，安徽亚夏实业股份有限公司、安徽路易达投资咨询服务有限公司、安徽亚夏投资有限公司对你公司均存在因融资租赁而形成的经营性占用。你公司实际控制人周夏耘 2017 年初因代垫支付对你公司形成非经营性占用 4.65 万元。你公司高级管理人员周晖 2017 年初因代垫款项对你公司形成非经营性占用 5,046 元。请你公司补充说明以下事项：（1）结合安徽亚夏实业股份有限公司、安徽路易达投资咨询服务有限公司、安徽亚夏投资有限公司主营业务及开展情况说明上述三家公司对你公司因融资租赁形成经营性占用的主要原因；（2）周夏耘和周晖归还非经营性占用你公司资金的具体日期。

【回复】

(1) 结合安徽亚夏实业股份有限公司、安徽路易达投资咨询服务有限公司、安徽亚夏投资有限公司主营业务及开展情况说明上述三家公司对你公司因融资租赁形成经营性占用的主要原因

安徽亚夏实业股份有限公司的主营业务：对外投资、咨询服务，机电、设备、建材销售，房地产开发、经营、房屋租赁和物业管理，二手车交易市场管理（不含二手车经纪、经销、鉴定、评估及二手车金融保险服务），报废汽车回收拆解及其拆解物件销售。

安徽路易达投资咨询服务有限公司主营业务：投资咨询服务、物业管理。目前开展项目有：配套亚夏汽车城建设仓储一条街项目，建成后将用于各 4S 店汽车停放以及汽车零配件存放。

安徽亚夏投资有限公司主营业务：对项目和企业投资、参股、收购；企业策划、管理咨询；房地产开发、经营、房产租赁、物业管理服务；建材批发零售；截至目前，在建项目为六安、金寨和亳州财富广场。

2017 年度，上述公司经营均正常开展，并产生了相应的资金需求，向本公司提出融资申请，本公司经过内部风险评估流程，对上述公司发放融资租赁款项，期末形成经营性资金占用。上述融资租赁款项的发放具有商业实质，属于经营性资金占用。

以上关联交易公司已于 2017 年 4 月 22 日召开的第四届董事会第十二次会议和 2017 年 5 月 19 日召开的 2016 年年度股东大会审议通过了《关于预计 2017 年度日常关联交易的议案》，对安徽亚夏实业股份有限公司及其下属子公司发放不超过 7,000.00 万元的融资租赁款项。

(2) 周夏耘和周晖归还非经营性占用你公司资金的具体日期

周夏耘和周晖归还非经营性占用资金时间均为 2017 年 6 月 14 日。

特此公告

亚夏汽车股份有限公司董事会

2018 年 5 月 8 日