

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

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

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

一、关于信用减值损失

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

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

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

公司回复：

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

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

单位：亿元

公司	2023 年计提 (含转回) 减值金额	2022 年计提 (含转回) 减值金额	变动金额
上海新动力汽车科技股份有限公司 (以下简称“动力新科”)	9.43	7.51	1.92
上海汽车国际商贸有限公司	2.27	0.13	2.14
上汽安吉物流股份有限公司(以下简称“安吉物流”)	1.65	0.55	1.10
上汽(常州)创新发展投资基金有限公司	0.95	0.44	0.51
其他	0.15	0.10	0.05
合计	14.45	8.73	5.72

公司大额减值原因系动力新科之子公司上汽红岩汽车有限公司(以下简称“上汽红岩”)等子公司计提相关减值准备，剔除动力新科已披露的上汽红岩减值影响后，合并范围内其他公司合计计提(含转回)应收账款减值准备仍余约 5 亿元，主要系子公司上海汽车国际商

贸有限公司、安吉物流和上汽(常州)创新发展投资基金有限公司分别计提(含转回)约 2.27 亿元、1.65 亿元和 0.95 亿元。

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

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

2023 年 12 月 31 日,上海汽车国际商贸有限公司其前 5 名欠款方情况如下:

单位:万元

单位名称	关联关系	应收账款余额	坏账准备	交易金额	交易时间	账龄	交易背景	资信情况及履约能力
JIAD MODERN MOTORS CO.	第三方	69,732.00	1,965.50	215,302.00	2023 年	一年以内	整车销售款	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
ALI & SONS HOLDING LLC	第三方	68,269.45	1,924.28	172,720.00	2023 年	一年以内	整车销售款	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
INTERNATIONAL GROUP OF AU	第三方	50,556.28	1,425.01	111,157.13	2023 年	一年以内	整车销售款	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
CAR ONE MONTERREY	第三方	43,974.89	1,239.50	95,685.23	2023 年	一年以内	整车销售款	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
ALGHANIM SONS GROUP	第三方	22,921.83	646.09	78,298.98	2023 年	一年以内	整车销售款	信用状况良好,过往交易执行情况良好,具备履约能力
合计		255,454.45	7,200.38	673,163.34				

注:本专项说明中的应收账款余额均包含税金。

对于上海汽车国际商贸有限公司,2023 年度信用减值损失计提(含转回)2.27 亿元。2022 年以及 2023 年其信用减值损失均产生于对应收账款组合计提坏账准备时,根据信用减值迁徙模型计算所得的相

关结果，无单项计提坏账准备的应收账款，相关客户应收账款的坏账准备率没有重大差异。

2023年12月31日，安吉物流其前5名欠款方情况如下：

单位：万元

单位名称	关联关系	应收账款余额	坏账准备	交易金额	交易时间	账龄	交易背景	资信情况及履约能力
特斯拉(上海)有限公司	第三方	13,581.57	67.91	40,125.80	2023年	一年以内	物流仓储服务费	信用状况良好，过往交易执行情况良好，具备履约能力
华晨宝马汽车有限公司	第三方	12,960.54	64.80	41,426.44	2023年	一年以内	物流仓储运输服务费	信用状况良好，过往交易执行情况良好，具备履约能力
上海延诚运输有限公司	第三方	8,264.30	194.86	18,489.86	2023年	一年以内	运输费用	信用状况良好，过往交易执行情况良好，具备履约能力
威马新能源汽车销售(上海)有限公司	第三方	7,302.78	7,302.78	13,468.49	2021年至2023年	一到三年	物流仓储服务费	资金链断裂，经营异常，2023年起未有回款，全额计提坏账
轿铁物流(上海)有限公司	第三方	5,607.48	28.04	15,827.64	2023年	一年以内	运输费用	信用状况良好，过往交易执行情况良好，具备履约能力
合计		47,716.67	7,658.39	129,338.23				

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

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

单位：万元

单位名称	关联关系	应收账款余额	坏账准备	交易金额	交易时间	账龄	交易背景	资信情况及履约能力
德创未来(上海)汽车技术有限公司	第三方	19,780.00	1,217.11	21,823.01	2022年及2023年	一年以内及一到两年	销售货物	信用状况良好，具备履约能力
金龙联合汽车工业(苏州)有限公司	第三方	12,543.80	1,607.93	11,723.80	2022年及2023年	一年以内及一到两年	销售货物	信用状况良好，过往交易执行情况良好，根据约定的付款期限付款，具备履约能力
洺源科技(大连)有限公司	第三方	12,176.67	958.06	12,022.55	2022年及2023年	一年以内及一到两年	销售货物	信用状况良好，过往交易执行情况良好，根据约定的付款期限付款，具备履约能力
上海士码新能源汽车科技有限公司	第三方	5,650.00	2,825.00	5,619.47	2021年	两到三年	销售货物	逾期超过一年，信用风险明显上升。考虑到士码新能源正常经营，且集团持续与其进行沟通还款计划，根据场景分析，考虑加权平均各个回款可能性后，对其应收账款按50%的比例计提单项坏账准备。
上海翼迅创能新能源科技有限公司	第三方	5,600.00	264.62	5,044.25	2023年	一年以内	销售货物	信用状况良好，具备履约能力
合计		55,750.47	6,872.72	56,233.08				

(c)对照同行业可比公司，报告期计提减值准备金额同比大幅增长的原因及合理性

集团根据预期信用损失模型按照应收账款整个存续期的预期信用损失计提坏账准备。集团通过违约风险敞口和预期信用损失率计算预期信用损失，并基于违约概率和违约损失率或基于账龄矩阵确定预期信用损失率。在确定预期信用损失率时，集团使用内部历史信用损失经验等数据，并结合当前状况和前瞻性信息对历史数据进行调整。

公司 2023 年 12 月 31 日应收账款原值约 727.28 亿元，较 2022 年 12 月 31 日上升 64.90 亿元，上升比率约 9.80%。公司 2023 年 12 月 31 日应收账款坏账准备约 47.09 亿元，较 2022 年 12 月 31 日上升 13.84 亿元，上升比率约 41.62%。

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

单位：亿元

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

对于 2023 年计提减值准备金额同比大幅增长的原因主要如下：

(i) 单项计提坏账准备的影响

2023 年 12 月 31 日单项计提的应收账款减值准备列示如下：

单位：亿元

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

2023 年 12 月 31 日，对预期收回存在较大不确定性的购车款及零部件款项进行了评估，并单项计提了坏账准备，相应的坏账准备上升了 4.14 亿元，其中主要系上汽红岩、上汽(常州)创新发展投资基金有限公司之子公司上海捷氢科技股份有限公司以及华域汽车系统股份有限公司等单项计提的影响。对于上汽红岩而言，部分客户以前年度应收账款回款不及预期，长账龄应收账款金额进一步增加，相应的单项计提金额进一步上升。对于上汽(常州)创新发展投资基金有限公司之子公司上海捷氢科技股份有限公司而言，其主要生产及销售氢燃料电池相关产品，因燃料电池行业仍处于商业化初期，燃料电池行业整体资金较为紧凑，上海士码新能源汽车科技有限公司等客户在经

营过程中结合自身资金情况、供应商合作关系等因素调节安排付款，进而部分客户应收账款实际回款周期较长且超过信用期限，逾期账龄增加，相应的单项计提增加。华域汽车系统股份有限公司 2023 年单项计提坏账准备金额增加，主要系部分客商包括广汽菲亚特克莱斯勒、威马新能源汽车销售(上海)有限公司、江西亿维汽车制造股份有限公司及零散客商出现经营危机，2023 年进行单项计提。

(ii) 组合计提坏账准备的影响

集团应收账款主要来源于零部件业务及整车海外销售。2023 年度集团零部件业务收入约 1,828.83 亿元，较 2022 年上升了 143.56 亿元。2023 年海外整车销量 120.82 万辆，相比 2022 年上升 19.08 万辆。随着零部件业务及整车海外销售收入的上升，集团相应的应收账款原值小幅度上升。

2023 年 12 月 31 日及 2022 年 12 月 31 日组合计提坏账准备的应收账款账龄结构如下：

单位：亿元

账龄	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面原值	占比	预期信用损失率	账面原值	占比	预期信用损失率
一年以内	651.21	92.48%	1.12%	595.26	93.65%	0.32%
一到二年	29.61	4.21%	25.45%	19.47	3.06%	22.53%
二到三年	8.46	1.20%	42.08%	6.81	1.07%	49.04%
三年以上	14.88	2.11%	98.67%	14.13	2.22%	97.34%
合计	704.16	100.00%	4.70%	635.67	100.00%	3.68%

从账龄结构分析，一年以上部分的应收账款占比从 2022 年 12 月 31 日的 6.35% 提升至 2023 年 12 月 31 日的 7.52%。

随着 2023 年宏观经济内外部环境变化、车市价格竞争空前激烈、行业变革加速演进等多重挑战的影响，汽车产业链上的相关企业普遍呈现运营资金日益紧张的趋势，公司少部分应收账款违约或回收迟滞比例有所增长。受上述原因影响，一方面，公司对相关应收账款的预期信用损失进行组合考虑时，根据相关的迁徙率模型计算而得的迁徙

率有所上升；另一方面，公司在对上述迁徙率进行前瞻性调整时，选用的相关前瞻损失率参数更为谨慎。

综合考虑到上述因素的影响，应收账款组合计提信用减值损失而产生的坏账准备相应上升。

同时，同行业可比公司情况汇总如下：

单位：万元

名称	2023年12月31日				2022年12月31日				坏账比例变动百分点
	应收账款原值	坏账准备	坏账比例	加权平均账龄(年)	应收账款原值	坏账准备	坏账比例	加权平均账龄(年)	
上汽集团	7,272,818.73	470,863.04	6.47%	0.68	6,623,793.09	332,482.83	5.02%	0.66	1.45
比亚迪	6,544,963.60	358,361.70	5.48%	0.83	4,161,819.20	278,969.80	6.70%	1.10	-1.22
长城汽车	772,175.01	52,855.63	6.85%	0.66	706,434.61	45,315.49	6.41%	0.69	0.44
广汽集团	584,547.91	54,152.65	9.26%	1.28	863,912.30	54,487.88	6.31%	1.00	2.95
长安汽车	266,105.49	24,925.85	9.37%	0.73	330,884.33	24,042.88	7.27%	0.75	2.10
东风集团股份	1,091,800.00	216,600.00	19.84%	0.94	1,315,400.00	233,000.00	17.71%	0.65	2.13
北京汽车	1,672,234.30	128,613.50	7.69%	1.66	1,570,263.30	89,042.80	5.67%	1.82	2.02
平均值			9.28%				7.87%		1.41

资料来源：上市公司年报信息。

加权平均账龄计算方法：基于上市公司披露的信息，应收账款各账龄区间中间数*该区间余额权重，其中广汽集团账龄披露至五年以上，3至4年、4至5年、5年以上分别按照3.5年、4.5年、5.5年计算；东风集团股份按照组合计提的账龄计算。

从同行业可比上市公司的披露信息看，大部分公司坏账准备率相比2022年12月31日呈现上升趋势。集团及六家同行业可比公司的平均坏账准备计提比例从2022年12月31日的7.87%提升至2023年12月31日的9.28%，平均上升1.41个百分点，与集团2023年12月31日的坏账准备计提比例上升幅度趋同。

与同行业可比公司相比，应收账款的坏账比例处于合理范围内。

(d) 单项计提坏账准备比例增加的原因，前期计提是否充分

公司2023年12月31日及2022年12月31日单项计提坏账准备情况如下：

单位：亿元

公司名称	性质	2023年12月31日			2022年12月31日			坏账比例变动百分点
		账面金额	坏账准备	坏账比例	账面金额	坏账准备	坏账比例	
上海新动力汽车科技股份有限公司	购车款及零部件款项	15.86	10.31	65.01%	25.12	8.56	34.08%	30.93
上汽(常州)创新发展投资基金有限公司	零部件款项	1.92	1.10	57.29%	0.20	0.15	75.00%	-17.71
华域汽车系统股份有限公司	零部件款项	1.72	1.65	95.93%	1.09	0.97	88.99%	6.94
其他	购车款及零部件款项	3.62	0.95	26.24%	0.30	0.19	63.33%	-37.09
合计		23.12	14.01	60.60%	26.71	9.87	36.95%	23.65

于2023年度，集团针对部分应收账款参考相关应收账款的账龄情况、市场趋势、相关客户的还款能力、还款计划等信息，评估了相关场景下预计可能回收的现金流量，并根据其与合同应收的现金流量之间差额的现值计提坏账准备。上述计提方法与2022年度保持一致。

其中，2023年度单项计提坏账准备比例增加的原因主要系2023年度动力新科之子公司上汽红岩相关特定车型实际发生债权重组的坏账损失率略高于2022年末的预期，公司管理层相应地对相关应收账款更新了评估并计提了相关坏账准备。除此之外，2023年度主要的单项计提坏账准备的应收账款，相关的信用风险主要发生于2023年当年。

对于上汽(常州)创新发展投资基金有限公司之子公司上海捷氢科技股份有限公司而言，其主要生产及销售氢燃料电池相关产品，因燃料电池行业仍处于商业化初期，燃料电池行业整体资金较为紧凑，上海士码新能源汽车科技有限公司等客户在经营过程中结合自身资金情况、供应商合作关系等因素调节安排付款，进而部分客户应收账款实际回款周期较长且超过信用期限，逾期账龄增加，相应的单项计提金额增加。

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

另外，集团关注了 2023 年末大额应收账款的期后收回情况，未见重大异常。

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

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

(a) 合并口径前 5 名欠款方较去年同期的变化情况

2023 年 12 月 31 日合并口径前 5 名欠款方情况列示如下：

单位：亿元

单位名称	关联关系	2023 年 12 月 31 日应收账款账面原值	2023 年 12 月 31 日应收账款减值准备	占应收账款账面余额总额比例(%)
上汽大众汽车有限公司 (以下简称“上汽大众”)	合营企业	49.58	-	6.82
上汽通用汽车有限公司 (以下简称“上汽通用”)	合营企业	49.57	-	6.81
特斯拉(上海)有限公司	第三方	37.36	0.10	5.14
深圳市比亚迪供应链管理 有限公司	第三方	21.56	0.04	2.96
柳州市双恒物资贸易有 限公司	第三方	18.31	-	2.52
合计		176.38	0.14	24.25

2022 年 12 月 31 日合并口径前 5 名欠款方情况列示如下：

单位：亿元

单位名称	关联关系	2022年12月31日应收账款账面原值	2022年12月31日应收账款减值准备	占应收账款账面余额总额比例(%)
上汽通用	合营企业	51.86	-	7.83
特斯拉(上海)有限公司	第三方	34.48	0.04	5.20
上汽大众	合营企业	33.56	-	5.07
柳州五菱汽车工业有限公司	第三方	17.49	-	2.64
General Motors Overseas Distribution	第三方	16.88	-	2.55
合计		154.27	0.04	23.29

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

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

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

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

集团不存在对其他客户应计提未计提重大的应收款坏账准备的情形。

年审会计师回复：

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

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

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

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

公司回复：

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

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

单位：亿元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日	变动比率
年末融资租赁资产规模	195.20	207.51	-5.93%
其中：一年内到期部分	92.50	93.73	-1.31%

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

单位：亿元

子公司	2023年12月31日	2022年12月31日	变动比率
安吉租赁	97.41	125.26	-22.23%
通用租赁	69.16	58.95	17.32%
其他	28.63	23.30	22.88%
合计	195.20	207.51	-5.93%

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

单位：亿元

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

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

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

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

融资租赁业务相关核算不会体现在发放贷款及垫款之中。

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

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

单位：亿元

客户	关联关系	成立日期	首次合作时间	融资租赁款净额	租赁资产	商业合理性
山东乾汇融资租赁有限公司	第三方	2013年	2020年	2.00	整车	山东润华集团旗下汽车租赁公司，因融资需求通过公司融资购车后，再将相关车辆与终端客户开展融资租赁业务

天下行租车有限公司	第三方	2010年	2020年	0.30	整车	福建地区汽车租赁综合运营企业，因业务拓展融资购车
上海贤合汽车信息咨询有限公司	第三方	2019年	2022年	0.15	整车	试驾车融资租赁需求
山东润华天众汽车销售服务有限公司	第三方	1993年	2019年	0.12	车辆维修设备	综合承租人经营情况，参考融资租赁同业以及其他金融行业对其项目定价，经过内部充分评估以及信审后决定对其授信融资，具有商业合理性
江苏弛扬汽车租赁有限公司	第三方	2022年	2023年	0.09	整车	南京地区网约车运营企业，因新增稀缺牌照资源融资购车
合计				2.66		

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

基于以上分析，安吉租赁及通用租赁开展融资租赁业务具有商业合理性。

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

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

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

单位：亿元

项目	2023 年 12 月 31 日	占比	2022 年 12 月 31 日	占比
一年以内	88.97	53.41%	91.05	49.43%
一年以上	77.60	46.59%	93.16	50.57%
合计	166.57	100.00%	184.21	100.00%

单位：亿元

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

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

根据企业会计准则要求，公司对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。应收融资租赁款自初始确认后信用风险未显著增加的，处于第一阶段，公司按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备；应收融资租赁款自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的，处于第二阶段，公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备；应收融资租赁款自初始确认后已经发生信用减值的，处于第三阶段，公司按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备。公司融资租赁客户以个人客户为主，公司以逾

期天数为主叠加其他信息作为阶段划分的标准，2023 年的阶段划分标准较 2022 年未发生重大变化。

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

单位：亿元

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

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

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

对于第三阶段受到 2023 年新增违约及逾期情况(还原当年已核销部分)增加影响，安吉租赁及通用租赁第三阶段应收融资租赁款(还原当年已核销部分)占比由 2022 年末的 3.54%提高到 2023 年末的

4.92%，使得当年计提应收融资租赁款第三阶段预期信用损失由 2022 年的 1.74 亿元增长到 2023 年的 2.68 亿元。

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

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

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

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

公司 2023 年核销对应长期应收款的前五大交易客户具体情况如下：

单位：万元

客户	资信情况	履约能力	回款进展	核销金额	核销时点	核销原因及依据
重庆瑞安汽车运输	经济困难	差	最近一次回款为 2022 年	2,143.49	2023 年	根据公司核销政策，公司客户符合 365 天逾期报损，部分合同因车辆回收处置，符合拖车

有限公司						类资不抵债报损，可核销。
唐**	经济困难	差	无回款	45.81	2023年	根据公司核销政策，个人无抵押(质押)零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)无效的零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)物灭失或抵押(质押)物已处置完毕的融资租赁合同，经追索 180 天以上，仍无法收回的债权；且获取法院裁定证明，可核销。
张**	经济困难	差	无回款	35.84	2023年	根据公司核销政策，个人无抵押(质押)零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)无效的零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)物灭失或抵押(质押)物已处置完毕的融资租赁合同，经追索 180 天以上，仍无法收回的债权；且获取法院裁定证明，可核销。
邓**	经济困难	差	无回款	33.48	2023年	根据公司核销政策，个人无抵押(质押)零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)无效的零售车辆融资租赁租金、抵押(质押)物灭失或抵押(质押)物已处置完毕的融资租赁合同，经追索 180 天以上，仍无法收回的债权；且获取法院裁定证明，可核销。
成都顺途四方商务服务有限公司	经济困难	差	最近一次回款为 2022 年	32.64	2023年	根据公司核销政策，公司客户符合 365 天逾期报损，部分合同因车辆回收处置，符合拖车类资不抵债报损，可核销。

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

单位：万元

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

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

年审会计师回复:

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

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

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

请公司:(1)列示前 5 大其他应收款及全部代垫款项的具体内容,说明产生的原因、时间、账龄、交易对方与公司的关系、项目代垫款大幅增加的原因及合理性、尚未收回的原因及合理性,是否存在资金占用、向关联方或其他方输送利益的情形;(2)结合上述情况,说明

新增计提其他应收款坏账准备金额同比大幅增长的原因,前期计提坏账准备是否及时、充分、合理。

公司回复:

(1)列示前5大其他应收款及全部代垫款项的具体内容,说明产生的原因、时间、账龄、交易对方与公司的关系、项目代垫款大幅增加的原因及合理性、尚未收回的原因及合理性,是否存在资金占用、向关联方或其他方输送利益的情形。

(a)列示前5大其他应收款的具体内容,说明产生的原因、时间、账龄、交易对方与公司的关系、尚未收回的原因及合理性,是否存在资金占用、向关联方或其他方输送利益的情形:

其他应收款前五大项目主要系对政府部门的相关应收款项,应收账款第一大系应收相关补助款12.86亿元,产生时间分布于各年度,账龄分布于各账龄区间;第二大系应收相关补助款6.64亿元,产生时间分布于各个年度,账龄分布于各个账龄区间;第三大系应收扶持基金4.68亿元,产生于2023年,账龄一年以内;第四大系应收税收返还3.44亿元,产生于2022年,账龄一到二年;第五大系应收相关补助款3.38亿元,产生时间分布于各年度,账龄分布于各账龄区间。公司正积极推进相关款项的申领进程,并已审慎评估相关款项的可收回性。以上前五大其他应收款会根据相应的约定或者规定的时间收回,交易对方与公司不存在关联关系,不存在资金占用或者向其他方输送利益的情形。

(b)列示全部代垫款项的具体内容,说明产生的原因、时间、账龄、交易对方与公司的关系

代垫款项主要包括项目开发代垫及其他、融资垫款。其中,项目开发代垫及其他主要系为相关车型等产品开发而代垫支付的开发服务费、模具费、研发费、其他零星费用等款项;融资垫款主要系相关

经销商终端融资到期无法偿还，上汽红岩垫款而产生的款项。上述两类代垫款项的相关对象主要系非关联方，相关业务模式符合行业惯例。

2023年12月31日代垫款项明细如下：

单位：亿元

序号	内容	关联关系	账龄	交易背景	账面原值
1	项目开发代垫款及其他	第三方	主要为一年以内	开发项目需求	4.15
2	融资垫款	第三方	一年以上	整车销售融资垫款	2.23
合计					6.38

其中，项目开发代垫及其他主要系为相关车型等产品开发而代垫支付的开发服务费、模具费、研发费、其他零星费用等款项，相应的金额较为零散，其中前五大情况如下：

单位：万元

单位名称	关联关系	其他应收款余额	交易背景	产生原因
Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft	第三方	7,421.66	海外公司为客户车型产品提供的技术开发费代垫	相关车型开发
Honda R&D Americas Inc	第三方	2,122.15	海外公司为客户车型产品提供的技术开发费代垫	相关车型开发
Ford Motor Co.	第三方	2,097.57	海外公司为客户车型产品提供的技术开发费代垫	相关车型开发
Volkswagen AG	第三方	571.80	海外公司为客户车型产品提供的技术开发费代垫	相关车型开发
Volvo Technology AB	第三方	538.19	海外公司为客户车型产品提供的技术开发费代垫	相关车型开发
合计		12,751.37		

(c) 项目代垫款大幅增加的原因及合理性、尚未收回的原因及合理性，是否存在资金占用、向关联方或其他方输送利益的情形

项目开发代垫款及其他相比 2022 年 12 月 31 日上升 1.64 亿元，主要系零部件相关业务开发需求上升所致。公司相关零部件业务，其客户一般为相关整车厂。一般而言，为配套相关整车厂的相关车型的研发，公司相关企业亦会在相关车型量产前，开展一定规模的前期研发与适配活动。根据公司与相关客户的约定，部分上述前期研发与适配活动的开支由客户承担，并在相关车型正式量产后陆续结算。因此该类前期业务开发阶段的相关开支，形成了项目开发代垫款。

融资垫款系上汽红岩的代垫款项，2023 年 12 月 31 日相比 2022 年 12 月 31 日上升 2.23 亿元。于 2022 年 12 月 31 日相关代垫款项余额为 1.01 亿元，其金额较小列示在其他应收款-保证金及其他中。上汽红岩业务模式以销定产，以经销商下订单生产为主。上汽红岩根据相关合同约定，在特定条件下，为部分经销商客户和终端客户向对该等客户提供融资的金融机构提供担保。因部分经销商逾期还款，根据相关合同约定，上汽红岩向相关金融机构进行了垫付并计入其他应收款。于 2023 年度，相关客户逾期规模有所增长，故相关垫款相应增加。

项目开发代垫款系根据零部件及整车相关项目需求代垫，与公司及控股股东不存在关联关系，不存在资金占用情形。融资垫款是受重卡行业大幅下滑影响，且上汽红岩已停止新增该业务，上述经销商与公司及控股股东不存在关联关系，不存在资金占用情形，不存在向关联方或其他方输送利益的情形。

(2) 结合上述情况，说明新增计提其他应收款坏账准备金额同比大幅增长的原因，前期计提坏账准备是否及时、充分、合理。

2023 年及 2022 年其他应收款坏账变动表列示如下，2023 年计提坏账为 5.93 亿元，相比 2022 年上升 641.25%，具体如下表所示：

单位：亿元

类别	2023年初	本年变动金额				2023年末
		计提	收回或转回	转销	其他变动	
其他应收款减值准备	10.71	5.93	-1.50	-1.34	0.15	13.95

单位：亿元

类别	2022年初	本年变动金额				2022年末
		计提	收回或转回	转销	其他变动	
其他应收款减值准备	11.38	0.80	-1.36	-0.11	0.00	10.71

2023年其他应收账款坏账计提金额为5.93亿元，主要构成如下：

单位：亿元

性质	2023年	2022年	变动金额
补助款	3.65	-	3.65
应收代垫款项-融资垫款	0.75	-	0.75
其他	1.53	0.80	0.73
合计	5.93	0.80	5.13

对于补助款，2023年度鉴于宏观经济形势变化，产业扶持政策迭代，公司审慎评估了相关应收补助款的可收回性，基于谨慎性原则，对部分回收存在不确定性显著增加的应收补助款计提相关坏账准备。考虑到相关补助款主要来自部分地方政府，2017年度及2018年度集团在相关地区取得了相应的申报资格，且相关补助款一般的清算周期在3-4年左右，2022年末，结合与相关地方政府部门的相关沟通，公司对相关补助款的可收回性未产生重大疑虑。2023年度，上述补助款的实际收到金额较少，且公司数次与相关地方政府部门沟通后了解到，当地积压待处理的相关补助款金额较大，处理的时间跨度也较长，未来支付的时间表尚未确定，因此出于谨慎性原则计提了相应的减值准备。

动力新科应收代垫款项-融资垫款的坏账计提主要系上汽红岩经销商客户终端融资到期无法偿还，且经销商资金紧张，在金融机构保证金已扣完差额部分由上汽红岩垫款产生。该业务于2022年开始出现逾期造成厂家履行担保责任，基于逾期款账期短，金额小，且用户

以车辆担保，上汽红岩判断短期可收回垫款，因此未作计提；但 2023 年垫款车辆涉及行业持续低迷，风险规模增大，终端客户的欠款账期增加，上述代垫款存在回收风险，2023 年根据每家终端客户实际经营情况分析和各项风险指标判断回收风险并计提相应的坏账准备。

综上，新增计提其他应收款坏账准备金额同比大幅增长主要系补助款及融资垫款单项计提导致。集团相关坏账计提政策具有一贯性，对于其他应收款信用减值损失的风险识别、风险评估等相关内部控制近年来运行良好，于 2022 年末，集团已充分考虑相关其他应收款的坏账风险，不存在前期其他应收款坏账计提不及时或不充分的情形。前期计提坏账准备是及时、充分、合理的。

年审会计师回复：

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

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

4. 关于发放贷款及垫款。公司 2021 年-2023 年发放贷款及垫款期末余额分别为 2201.1 亿元、2231.8 亿元、1830.88 亿元，期间年度新增计提坏账损失-1.31 亿元、8.17 亿元、7.88 亿元，连续 2 年计提大额坏账损失。公告显示，计提金额增加主要系为应对市场风险，公司所属汽车金融企业提高拨备率，发放贷款及垫款减值准备相应增加，第一、二、三阶段按组合计提的预期信用损失率分别为 1.59%、20.27%、71.45%。

请公司：(1)补充披露发放贷款及垫款业务的商业模式、近3年主要客户构成、贷款规模、客户筛选审核标准、风控机制、拨备率情况等；(2)补充披露前述逾期信用损失预估的核心参数、取值依据及计算过程,以及转入第二、三阶段的主要债务人名称、贷款规模、期限、所在区域、资信情况、增信措施、关联关系、款项回收及逾期情况等；(3)结合问题(1)(2),并对照行业政策情况、行业可比公司情况,说明近2年提高拨备率、大额计提坏账损失的原因及合理性,是否存在长期逾期情形,是否存在款项回收风险,前期计提是否充分、谨慎,并充分提示相关风险。

公司回复：

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

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

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

近3年主要客户构成及贷款余额情况如下：

单位：亿元

主要客户构成	2023年 12月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日
零售客户	1,158.41	1,576.07	1,603.30
经销商客户	669.24	651.13	614.01
其他客户	3.23	4.60	1.80
合计	1,830.88	2,231.80	2,219.11

客户筛选审核标准：

零售客户的筛选审核标准主要为：

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

经销商客户的筛选审核标准主要为：

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

公司金融集团成员单位客户筛选审核标准主要为：

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

主要风控机制如下：

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

零售客户风控机制：

(a) 贷前环节：

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

(b) 贷中环节：

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

(c) 贷后环节：

(i) 合理制定贷款催收制度，专人专岗执行贷款催收任务；

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

(iii) 建立科学催收外包管理制度，提升催收外包效率和效果。

经销商客户业务风控机制：

(a) 贷前环节：

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

(ii) 科学合理设定准入条件和担保方式，有效控制准入风险；

(iii) 建立科学信用评级体系，量化识别信用风险。

(b) 贷中环节：

(i) 严格资料审核流程，多层次复核防控风险；

(ii) 人工系统双重控制，有效管理授信额度系统；

(iii) 控制贷款发放，科学防范差错和舞弊。

(c) 贷后环节：

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

(ii) 加强经销商贷款资金发放后的管理，通过定期与不定期的现场检查与非现场监测，监测借款人经营能力、经营意愿和担保条件的变化情况，分析判断借款人的偿债能力；

(iii) 一旦发生重大预警信号，则及时根据风险情况及程度采取暂停额度、追加担保、驻点质押、车辆转移保护等措施防范及处理贷后风险；

(iv) 其他要求的经销商贷后风险管理措施。

公司金融集团成员单位客户风控机制：

(a) 贷前环节：

(i) 全面、审慎、尽职开展贷前调查工作，了解借款人组织架构、所在行业情况，经营规划、财务情况、资金需求、贷款用途及还款来源等情况；

(ii) 建立和完善内部评级制度，采用科学合理的评级方法，评定客户信用等级；

(iii) 根据借款人经营规模、业务特征、资金循环周期等要素测算其资金需求，并合理确定贷款金额、期限、利率、担保和还款方式等。

(b) 贷中环节：

(i) 根据贷审分离、分级审批的原则，建立规范的贷款评审制度和流程，确保风险评价和信贷审批的独立性；

(ii) 建立健全内部审批授权与转授权机制；

(iii) 与借款人及其他相关当事人签订书面借款合同或担保合同等相关协议，在借款合同中与借款人明确约定贷款的金额、期限、利率、用途、支付、还款方式等条款；

(iv) 设立独立的责任部门或岗位，负责贷款发放和支付审核；在发放贷款前确认借款人满足合同约定的提款条件，并按照合同约定对贷款资金的支付进行管理与控制。

(c) 贷后环节：

(i) 加强对借款人资金挪用行为的监控，若发现借款人挪用贷款资金的，按照合同约定采取要求借款人整改、提前归还贷款或下调贷款风险分类等相应措施进行管控；

(ii) 加强贷款资金发放后的管理，针对借款人所属行业及经营特点，通过定期与不定期现场检查与非现场监测，分析借款人经营、财务、信用、支付、担保及融资数量和渠道变化等状况，掌握各种影响借款人偿债能力的风险因素；

(iii) 发生重大预警信号的，根据合同约定及时采取提前收回贷款、追加担保等有效措施防范化解贷款风险；

(iv) 其他要求的贷后管理措施。

(2) 补充披露前述逾期信用损失预估的核心参数、取值依据及计算过程，以及转入第二、三阶段的主要债务人名称、贷款规模、期限、所在区域、资信情况、增信措施、关联关系、款项回收及逾期情况等；

(a) 预期信用损失预估的核心参数、取值依据及计算过程：

预期信用损失是违约概率(PD)、违约损失率(LGD)及违约风险敞口(EAD)三个关键参数的乘积加权平均值折现后的结果。相关定义如下：

违约概率(PD)，是指债务人在未来12个月或在整个剩余存续期，无法履行其偿付义务的可能性。金融子公司违约概率以历史违约结果为基础进行调整，加入前瞻性信息，以反映宏观经济变化对未来时点违约概率的影响；

违约损失率(LGD)，是指某一债项违约导致的损失金额占该违约债项风险敞口的比例。根据业务产品以及担保等因素的不同，违约损失率也有所不同；

违约风险敞口(EAD)，是指预期违约时的风险暴露总额，敞口大小考虑了本金、利息等因素，不同类型的产品有所不同。

	零售贷款	经销商贷款
违约概率	将零售贷款根据逾期天数划分为不同小组，采集近3-5年债项数据的逾期情况历史数据，计算历史月度平均滚动率矩阵。	由于经销商贷款历史上实际违约数据较少，计算违约概率时，公司对贷款客户进行内部评级，并将评级结果映射至穆迪评级主标尺，最终确定债项违约概率，违约概率值根据每年穆迪年度报告中获得，每年根据实际值更新参数。
违约损失率	基于公司内部近3-5年历史清收数据，统计历史每月的回收情况，通过计算清算及追讨过程产生回收金额与风险暴露的比值来估计违约损失率。	由于经销商贷款历史上实际损失数据较少，根据增信措施，参照《商业银行资本管理办法(试行)》中同类业务违约损失率。
前瞻性调整系数	考虑国内宏观经济环境分析及行业外部经济环境分析，通过回归模型选取相关的宏观经济因子，如国内生产总值，工业增加值，消费价格指数和广义货币供应量等因子，设置有利、基准、不利等情形，最终计算得出各情景加权平均值作为前瞻性调整系数。	

2023年12月31日及2022年12月31日按阶段分类的发放贷款及垫款的明细如下：

单位：亿元

	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	预期信用减值损失余额	预期信用损失率	账面余额	预期信用减值损失余额	预期信用损失率
第一阶段	1,738.69	27.63	1.59%	2,160.75	42.11	1.95%
第二阶段	71.66	14.53	20.27%	56.66	10.51	18.55%
第三阶段	20.53	14.67	71.45%	14.39	10.59	73.59%
合计	1,830.88	56.83	3.10%	2,231.80	63.21	2.83%

账面余额反映了折现后的EAD，预期信用损失率反映了前瞻前PD、前瞻性调整系数与LGD的乘积。

第一阶段预期信用损失率减少，主要系疫情影响消退，宏观经济预测较去年同期相比向好，前瞻性调整系数较2022年末减少。

第二阶段、第三阶段账面余额增加，主要系 1) 零售贷款方面，实际逾期率上升且长逾期天数的客户数量及金额增加；2) 经销商贷款方面，个别经销商信用风险增加，具体可参见第(3)点的回复。

(b) 信用风险显著增加及已发生信用减值的判断标准、相关客户资信及逾期的考虑

金融子公司将信用风险显著增加的借款人转入第二阶段，判断信用风险显著增加的主要标准为参考逾期天数，或者以下一个或多个指标发生显著变化：债务人所处的经营环境、内外部信用评级、实际或预期经营成果的显著变化、担保物价值或担保方信用评级的显著下降从而将影响违约概率等。将已发生信用减值的借款人转入第三阶段，主要标准为参考逾期天数，或者符合以下一个或多个条件：债务人发生重大财务困难，进行其他债务重组或很可能破产等。

资信及逾期的考虑：根据金融子公司内部管理要求分类在第二阶段的贷款逾期均小于 90 天，逾期 90 天以上或者金融子公司认为符合其他违约及减值定义的贷款分类在第三阶段。对于零售客户的阶段分类主要根据逾期天数划分；对于经销商客户的阶段分类除了考虑逾期天数外，公司主要结合借款人的财务表现、经营情况、业务发展、融资能力、还款能力、负面舆情等方面评估借款人的信用风险。

金融子公司按照《商业银行金融资产风险分类办法》（2023 年 2 月 11 日原中国银行保险监督管理委员会、中国人民银行令 2023 年第 1 号公布，自 2023 年 7 月 1 日起施行）及内部相关制度对发放贷款及垫款进行风险分类，按照风险程度分为五类，分别为正常类、关注类、次级类、可疑类、损失类，后三类合称不良资产。

风险分类、逾期天数与阶段分类的大致关系如下：

	零售贷款	经销商贷款
第一阶段	1. 在满足报告日五级分类为“正常”； 2. 或，当前债项逾期天数≤7 天； 3. 且未被划入第二阶段、第三阶	1. 报告日五级分类为“正常”； 2. 或，本息逾期天数 0-30 天(含)； 3. 且，未被划入阶段二、阶段三。

	段。	
第二阶段	1. 报告日五级分类为“关注”； 2. 或，当前债项 7 天<逾期天数≤90 天； 3. 或，有其他客观证据证明信用风险显著增加，如预警客户等。	1. 报告日五级分类为“关注”； 2. 或，且本息逾期天数 31-90 天(含)； 3. 或，有其他客观证据证明信用风险显著增加。
第三阶段	1. 报告日五级分类为“次级”、“可疑”或“损失”； 2. 或，当前债项逾期天数>90 天； 3. 或，有其他客观证据证明资产已发生减值，如欺诈客户等。	1. 报告日五级分类为“次级”、“可疑”或“损失”； 2. 或，本息逾期天数 90 天(不含)以上； 3. 或，有其他客观证据证明资产已发生减值。

(c) 下表列示了于 2023 年 12 月 31 日划分为第二、三阶段的主要客户的贷款信息，包括：债务人名称、贷款规模、期限、所在区域、关联关系、增信措施：

单位：亿元

主要客户类型	2023 年 12 月 31 日				
	贷款规模	贷款期限(区间)	所在地区	是否为关联关系	增信措施
第二阶段	71.66				
零售客户	22.15	1-5 年	全国各地	第三方	大部分为抵押担保
经销商客户	49.51				
其中：前 5 大债务人					
武汉三环海通汽车销售服务有限公司	3.52	最长 12 个月	湖北	第三方	保证、抵押
哈尔滨美通汽车销售服务有限公司	1.52	最长 12 个月	黑龙江	第三方	保证、抵押
湖北三环绎凯汽车销售服务有限公司	1.34	最长 12 个月	湖北	第三方	保证、抵押
荆州三环海通汽车销售服务有限公司	0.98	最长 12 个月	湖北	第三方	保证、抵押
江西运通大创汽车销售服务有限公司	0.94	最长 12 个月	江西	第三方	
第三阶段	20.53				
零售客户	12.21	1-5 年	全国各地	第三方	大部分为抵押担保

经销商客户	8.32				
其中：前 5 大债务人					
天津隆众汽车销售服务有限公司	1.01	最长 12 个月	天津	第三方	保证、抵押
陕西华兴新世纪汽车服务贸易有限公司	0.82	最长 12 个月	陕西	第三方	保证、抵押
安阳市新纪元汽车销售服务有限公司	0.82	最长 12 个月	河南	第三方	保证、抵押
河北益通汽车销售服务有限公司	0.79	最长 12 个月	河北	第三方	保证、抵押
成都凯迪汽车销售服务有限公司	0.57	最长 12 个月	四川	第三方	保证、抵押

主要客户类型	2022 年 12 月 31 日				
	贷款规模	贷款期限(区间)	所在地区	是否为关联关系	增信措施
第二阶段	56.66				
零售客户	32.49	1-5 年	全国各地	第三方	大部分为抵押担保
经销商客户	24.17				
其中：前 5 大债务人					
武汉世凯汽车销售服务有限公司	0.62	最长 12 个月	湖北省	第三方	保证、抵押
武汉三环海通汽车销售服务有限公司	0.53	最长 12 个月	湖北省	第三方	保证、抵押
湖北三环瑞通汽车有限公司	0.53	最长 12 个月	湖北省	第三方	保证、抵押
武汉三环瑞通汽车销售服务有限公司	0.51	最长 12 个月	湖北省	第三方	保证、抵押
南阳驹方宛通汽车销售服务有限公司	0.51	最长 12 个月	河南省	第三方	
第三阶段	14.39				
零售客户	13.48	1-5 年	全国各地	第三方	大部分为抵押担保
经销商客户	0.91				
主要债务人如下					
成都金菱凯迪汽车销售服务有限公司	0.60	最长 12 个月	四川省	第三方	保证、抵押
重庆金菱泛美汽车销售服务有限公司	0.30	最长 12 个月	重庆市	第三方	保证、抵押
安徽省星光大道汽车销售有限公司	0.01	最长 12 个月	安徽省	第三方	保证、抵押

此外，公司金融集团成员单位客户总体资质较好，于 2021-2023 年均未出现不良贷款。

(d) 对第二、三阶段借款人计提预期信用损失的考虑因素，包括：增信措施、款项收回等

零售客户具有客户数量多，单个客户金额小的特点，这部分客户以私营业主、年轻白领为主，随着近两年宏观经济等因素影响，其还款能力有所下降。经销商客户依托集团稳健经营以及厂融结合的优势，总体资质较好。于 2023 年及 2022 年末，分类在第二、三阶段的主要经销商客户，受集团或自身经营情况、融资能力等因素的影响，曾经发生过逾期或面临财务困难，根据影响程度及历史逾期次数不同被分类在第二、三阶段。

增信措施：零售信贷业务中，根据借款人的资质情况，可增加车辆抵押、提高首付款比例、增加担保人等增信措施；经销商贷款业务中，主要采用保证担保、车辆浮动抵押担保增信，同时结合经销商自身实际情况，部分采用不动产抵押担保、质押担保等风控措施。

款项收回：分类在第二、三阶段的风险客户，存在款项收回的风险。金融子公司建立了一体化贷后催收外包管理平台，并根据逾期资产在各阶段表现搭建多维度监控预警体系，实施精益化外包催收管理，最大程度回收公司零售贷款。此外，金融子公司还结合加快诉讼等多种处置手段提升不良贷款回收质效，稳妥推进风险化解。对于经销商贷款，金融子公司除了加大对借款人的催收及抵押物的处置力度外，通过多渠道提高贷款的回收率，例如保证人、合作方代偿等，于 2023 年及 2024 年期后陆续回款中。

(3) 结合问题(1)(2)，并对照行业政策情况、行业可比公司情况，说明近 2 年提高拨备率、大额计提坏账损失的原因及合理性，是否存在长期逾期情形，是否存在款项回收风险，前期计提是否充分、谨慎，并充分提示相关风险。

近 3 年贷款及垫款预期信用损失变动表如下：

单位：亿元

预期信用减值损失变动表	2023 年度	2022 年度	2021 年度
年初余额	63.21	65.02	71.42
本年净变动(即：本年计提)	7.88	8.17	-1.31
本年核销	-17.81	-12.38	-6.91
本年收回已核销贷款	3.55	2.40	1.82
年末余额	56.83	63.21	65.02

金融子公司严格按照《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》，《商业银行预期信用损失法实施管理办法》（银保监规[2022]10 号）以及公司内部相关规定的要求计提预期信用减值损失。

近 2 年来，受宏观经济等影响，借款人信用风险加大，贷款的实际逾期率上升，分类为第二阶段的借款人贷款余额占比 2023 年末较 2022 年末增加明显，分类为第三阶段的借款人的贷款余额占比逐年提高，由于第二、三阶段借款人整体预期信用损失率较高，故导致近 2 年计提了大额的坏账损失。

贷款余额占比	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
第一阶段	94.97%	96.82%	96.80%
第二阶段	3.91%	2.54%	2.92%
第三阶段	1.12%	0.64%	0.28%

在零售贷款方面，逾期比率逐年加大，且有逾期长天数的占比逐年上升的趋势。逾期借款人主要分布在全国各地，地域趋势不明显。

零售贷款金额%	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
未逾期	97.83%	97.94%	98.65%
逾期 1-30 天	0.08%	1.08%	0.87%
逾期 31-60 天	1.02%	0.19%	0.10%
逾期 61-90 天	0.15%	0.16%	0.11%
逾期 90 天以上	0.92%	0.63%	0.27%
合计	100.00%	100.00%	100.00%
逾期比率	2.16%	2.06%	1.35%

在经销商贷款方面，2023 年公司注意到某经销商集团海外融资受限，发债延期，融资能力下降，该集团内部分经销商借款人曾发生过逾期，公司通过追缴借款人、保证人，合作方代偿等方式陆续收回贷款，于 2023 年底前逾期贷款已还清。曾逾期的经销商主要分布在全国各地，从贷款余额方面看，占比较大或历史逾期较多的地区主要有天津、湖北、山东、四川、江西等地。

经销商贷款基本上不存在长期逾期的情况，对于长期逾期的零售贷款，由于回款困难，原则上对于逾期超过 190 天以上的贷款及垫款全额计提了减值损失，并已核销，2021-2023 年度核销金额逐年增加，分别为 6.91 亿元，12.38 亿元及 17.81 亿元，这也进一步体现了近 2 年资产质量下降，拨备增提的合理性。

分类在第二、三阶段的贷款存在款项回收风险，于 2023 年末，金融子公司已计提了充分的减值准备，预期信用减值率分别为 20.27%、71.45%，于期后陆续收回中，同时金融子公司建立了完善的催收体系，结合加快诉讼等多种处置手段提升风险贷款回收质效，推进风险化解，实际收回情况好于预期。

同时，同业可比公司情况汇总如下：

单位：亿元

公司名称	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	发放贷款及垫款	预期信用减值余额	计提比例	发放贷款及垫款	预期信用减值余额	计提比例
上汽集团金融子公司	1,830.88	56.83	3.10%	2,231.80	63.21	2.83%
福特汽车金融（中国）有限公司	224.84	5.73	2.55%	264.59	5.42	2.05%
东风日产汽车金融有限公司	332.73	8.43	2.53%	475.22	12.18	2.56%
梅赛德斯-奔驰汽车金融有限公司	941.02	17.30	1.84%	932.96	17.24	1.85%
广汽汇理汽车金融有限公司	573.27	9.69	1.69%	506.73	8.51	1.68%
奇瑞徽银汽车金融股份	460.56	17.62	3.83%	342.96	16.83	4.91%

有限公司						
长安汽车金融有限公司	637.20	32.79	5.15%	669.28	30.17	4.51%
北京现代汽车金融有限公司	103.68	3.88	3.74%	158.56	4.02	2.54%
算数平均预期信用减值率			3.05%			2.87%

资料来源：中国债券信息网

由上表可见，集团对发放贷款及垫款减值准备整体计提的比例，处于行业可比公司的合理区间内。

基于行业政策情况、行业可比公司情况等，近 2 年提高拨备率并相应计提坏账损失具备合理性，不存在重大异常的长期逾期情形，不存在重大的款项回收风险。集团发放贷款及垫款坏账计提政策具有一贯性，对于发放贷款及垫款信用减值损失的风险识别、风险评估等相关内部控制近年来运行良好，于 2022 年末，集团已充分考虑相关发放贷款及垫款的坏账风险，不存在前期发放贷款及垫款坏账计提不及时或不充分的情形。前期计提坏账准备及时、充分、合理。

年审会计师回复：

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

基于上述我们为上汽集团 2023 年度财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，以及就本回复查阅并核对了本回复所涉及的上述主要同行业可比公司在官方网站披露的 2023 年发放贷款及垫款和计提相关坏账准备的情况，我们将公司就上述问题的回复中与 2023 年度财务报表相关的内容与我们在对公司 2023 年度财务报表执行审计工作中取得的审计证据以及从管理层了解的信息和获得的解释进行了比较，没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

二、关于资产减值损失

5. 关于存货。年报及相关公告显示，公司近三年存货账面价值分别为 566.36 亿元、885.35 亿元、986.04 亿元，同比变动-18.39%、56.32%、11.37%，其中库存商品占比由 53.53%增长至 73.47%。营业收入近三年同比变动比例 5.08%、-4.59%、0.09%。同期产品库存量同比变动分别为 79.73%、37.48%、5.31%。报告期末新增计提存货跌价准备 22.85 亿元，同比增长 58.46%，转销及核销 14.42 亿元。

请公司：(1)结合库存商品的产品构成、品牌、数量、金额及库龄等，说明近 3 年在营收基本持平的情况下库存商品占存货比例大幅增长的合理性，是否存在存货积压风险；(2)结合库存商品数量及单价变动等情况，说明近 3 年库存商品账面价值与同期产品库存量变动的匹配性；(3)结合近 3 年相关产品的市场需求情况、价格变化趋势、销售情况、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值的确定依据、同行业可比公司情况等，说明公司存货跌价准备计提的准确性与合理性；(4)补充披露报告期核销存货跌价准备的具体原因，说明进行核销处理的判断时点、处理依据，是否符合会计准则相关规定。

公司回复：

(1) 结合库存商品的产品构成、品牌、数量、金额及库龄等，说明近 3 年在营收基本持平的情况下库存商品占存货比例大幅增长的合理性，是否存在存货积压风险。

(a) 库存商品的产品构成、品牌、数量、金额及库龄等情况

集团 2023 年 12 月 31 日库存商品账面价值余额 724.44 亿元，其中整车 598.72 亿元，零部件及其他库存等 125.72 亿元。

2023 年 12 月 31 日库存商品-整车的构成参见下表：

库存商品-整车	整车数量(万台)	整车库存余额(亿元)	平均单价(万元)
乘用车车型	48.18	558.55	11.59
商用车车型	4.05	40.17	9.92
整车合计	52.23	598.72	11.46

上述库存商品-整车中，大部分库龄小于6个月，其中99.92%上汽大众车型库龄小于6个月，94.34%上汽通用车型库龄小于6个月，93.53%上汽乘用车车型库龄小于6个月，92.34%上汽通用五菱车型库龄小于6个月。上汽乘用车及上汽大通，存在一小部分长库龄的库存商品-整车，主要系部分的整车在海外周转，周转周期较长，因此库龄相对较长。此外，上汽通用五菱因投放各城市供客户试用的体验车，该部分库存商品-整车库龄相对较长。

(b) 近3年在营收基本持平的情况下库存商品占存货比例大幅增长的合理性，是否存在存货积压风险

集团布局整车全行业，包括零部件制造及销售、整车制造、销售、经销及出口。集团库存商品主要包括整车、零部件等，其中库存商品整车包含合并范围内：1. 厂商库存；2. 经销商库存；3. 海外库存。以上汽乘用车分公司为例，上汽乘用车分公司整车生产后，可直接批售给集团外的经销商，也可批售给集团内的经销商，同时也批售给上海汽车国际贸易有限公司进行海外出口销售。在此过程中，批售集团外经销商相关整车确认整车销售收入，批售给集团内的经销商及上海汽车国际贸易有限公司在集团合并层面尚未确认收入，相关整车仍然系集团的整车库存，其中批售给集团内的经销商的整车为集团内经销商库存，批售给上海汽车国际贸易有限公司的整车为海外库存。

近三年库存商品占存货比例如下表所示：

单位：亿元

项目	2023年12月31日 账面价值	2022年12月31日 账面价值	2021年12月31日 账面价值
存货	986.04	885.35	566.36
其中：库存商品	724.44	588.43	303.17
其中：库存商品-整车	598.72	529.39	209.53
库存商品占存货比例	73.47%	66.46%	53.53%

由上表可见，公司近三年存货余额的增长，主要系库存商品的增加，合并范围内海外整车库存及经销商整车库存从2021年14.87万

辆增加到2023年42.47万辆，相应整车库存上升主要原因分析如下：首先，主要系公司海外整车库存从2021年到2023年持续增加，而公司海外销售从2021年到2023年也处于增长状态，两者变动基本匹配。公司的海外销售主要源自于国内的整车出口销售。相较于国内销售而言，该模式的存货周转，在履行必要的出入境海关手续，安排跨境运输，目的地及目的国转运等方面，均涉及更长的交付周期，因而相关存货周转速度相对较慢。此外，随着近年来日益增长的国际海运、跨境贸易等不确定性，公司为降低履约及交付风险，合理增加了出口业务对应的库存水平。其次，集团合并范围内经销商整车库存2023年较2022年上升，而公司上述合并范围内经销商的对外销量，从2021年到2023年也处于增长状态，与此同时，近年来上述合并范围内经销商对第三方经销商的批售业务占比亦相应增长，两者共同导致了公司集团合并范围内经销商整车库存的增加。最后，集团内厂商整车库存从2021年到2023年处于增长状态，为厂商正常库存水平变动。

截至2024年5月末，集团国内市场销量约为112万台，海外市场终端交付46万台，同比增长17.8%。因此，2023年的相关存货不存在重大积压风险。

(2) 结合库存商品数量及单价变动等情况，说明近3年库存商品账面价值与同期产品库存量变动的匹配性。

公司2021年以来集团全部整车库存商品数量及单价变动等情况如下表所示：

	2023年 12月31日	2022年 12月31日	2021年 12月31日
库存商品-整车账面价值(亿元)	598.72	529.39	209.53
营业收入(亿元)	7,261.99	7,209.88	7,599.15
全部整车库存量(万台)注	52.23	43.16	21.61
库存量(万台)	9.76	9.27	6.74
整车库存单价(万元)注	11.46	12.27	9.70

注：该库存量为集团合并范围内相关整车库存数量合计，包括了集团范围内整车厂、相关销售公司以及经销商公司的所有库存量。整车库存单价系库存商品-整车账面价值除以全部整车库存量。

由上表可见，集团近3年来，整车库存单价不存在重大波动，库存商品账面价值随着同期产品库存量的增长而相应增长，其变动具有一定匹配性。

(3) 结合近3年相关产品的市场需求情况、价格变化趋势、销售情况、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值的确定依据、同行业可比公司情况等，说明公司存货跌价准备计提的准确性与合理性。

公司近3年存货账面原值、跌价准备等情况如下表所示：

单位：亿元

	2023年12月31日			2022年12月31日			2021年12月31日		
	账面余额	跌价准备	跌价准备占比	账面余额	跌价准备	跌价准备占比	账面余额	跌价准备	跌价准备占比
原材料	140.12	17.94	12.80%	179.02	15.75	8.80%	158.93	14.53	9.14%
在产品	137.17	2.37	1.73%	133.23	1.22	0.92%	118.32	0.89	0.75%
产成品或库存商品	745.63	21.19	2.84%	604.52	16.09	2.66%	314.73	11.56	3.67%
合同履约成本	4.62	-	0.00%	1.65	-	0.00%	1.36	-	0.00%
合计	1,027.54	41.50	4.04%	918.42	33.07	3.60%	593.34	26.98	4.55%

公司近3年市场需求情况、价格变化趋势、销售情况如下表所示：

	2023年度	2022年度	2021年度
整车销售收入(亿元)	5,053.63	5,050.66	5,569.67
销量(万台)	502.09	530.26	546.35
单价(万元)	10.07	9.52	10.19

公司关于存货跌价准备的计提是依据《企业会计准则第1号——存货》相关规定，集团以存货的可变现净值估计为基础确认存货跌价准备。可变现净值是指存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。当存在迹象表明存货可变现净值低于成本时需要确认存货跌价准备。存货跌价准备的确认需要运用判断和估计。如重新估计结果与现有估计存在差异，该差异将会影响估计改变期间的存货账面价值。

可变现净值按日常活动中，以存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的合同履约成本和销售费用以及相关税费后的金额确定。

2023 年存货跌价准备新增计提 22.85 亿元，较上年净增加约 12.42 亿元，相应增加主要来自上汽大众及上汽乘用车分公司，随着国内乘用车市场竞争加剧，价格战日益激烈，公司为应对市场需求变化及竞争加剧趋势，及时调整市场营销策略及销售价格政策，以提升市场竞争力，因而根据相关存货的可变现净值增加了相关存货跌价准备的计提。其中较大比例的存货跌价准备计提系与上述公司新能源汽车产品相关。相关可比公司的存货跌价准备计提情况汇总如下：

单位：亿元

名称	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日			计提比例 变动百分 点
	存货原值	存货跌价 准备	计提比例	存货原 值	存货跌价 准备	计提比例	
上汽集团	1,027.54	41.50	4.04%	918.42	33.07	3.60%	0.44
比亚迪	910.31	33.54	3.68%	804.93	13.86	1.72%	1.96
长城汽车	268.35	2.07	0.77%	225.67	1.93	0.86%	-0.09
广汽集团	172.62	5.42	3.14%	127.53	3.91	3.07%	0.07
长安汽车	141.10	6.44	4.56%	64.04	5.80	9.06%	-4.50
北京汽车	246.93	8.25	3.34%	280.36	19.43	6.93%	-3.59

资料来源：上市公司年报信息。

由上表可见，集团的存货跌价准备整体计提比例，处于行业可比公司的合理区间内。另外，新能源销量占比较大的可比公司，其存货跌价准备的计提比例，2023 年度有所上升，与集团呈同样趋势。

综上，基于近 3 年相关产品的市场需求情况、价格变化趋势、销售情况、存货跌价准备的计提方法和测试过程、可变现净值的确定依据、同行业可比公司情况等，公司存货跌价准备的计提是准确和合理的。

(4) 补充披露报告期核销存货跌价准备的具体原因，说明进行核销处理的判断时点、处理依据，是否符合会计准则相关规定。

集团 2023 年存货跌价变动表如下表所示：

单位：亿元

项目	2023 年度
年初存货跌价准备	33.07
本年计提	28.46
本年转回	-5.62
本年转销	-14.45
其他变动	0.04
年末存货跌价准备	41.50

2023 年，集团计提存货跌价准备 28.46 亿元，转回存货跌价准备 5.62 亿元，转销存货跌价准备 14.45 亿元，以及其他变动(主要系汇率变动影响)0.04 亿元。其中转销存货跌价准备主要系相应的存货已经售出并根据企业会计准则的规定结转相应的跌价准备，其结转时点为该存货售出的时点。

集团对于存货跌价准备的核销是依据企业会计准则处理的。集团定期或不定期地对存货进行全面清查，当发现存货存在毁损、陈旧过时或销售价格低于成本等原因，导致其可变现净值低于成本时，应计提存货跌价准备。当存货已经无法再被企业使用或者销售，对于该部分存货进行核销。2023 年集团无重大存货核销，相应的会计处理符合会计准则相关规定。

年审会计师回复：

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

基于上述我们为上汽集团 2023 年度财务报表整体发表审计意见执行的审计工作，以及就本回复查阅并核对了本回复所涉及的上述主要同行业可比公司 2023 年年度报告中计提存货跌价准备的相关披露和就本回复中针对截至 2024 年 5 月的产销情况访谈了管理层并检查了相关数据的记录，我们将公司就上述问题的回复中与 2023 年度财

务报表相关的内容与我们在对公司 2023 年度财务报表执行审计工作中取得的审计证据以及从管理层了解的信息和获得的解释进行了比较，没有发现在所有重大方面存在不一致之处。

6. 关于固定资产及无形资产。公司报告期末固定资产账面价值 838.91 亿元，同比增长 5.87%，新增计提减值准备 14.33 亿元，同比增长 298.06%，主要包括计提机器设备减值 6.51 亿元、计提模具减值准备 6.17 亿元，同比增幅分别达 202.79%、5509.09%。此外近三年无形资产减值损失分别为 621.68 万元、2166.21 万元、5.06 亿元，主要系非专利技术减值。

请公司：(1)补充披露固定资产各细分项目的主要资产构成、使用年限、闲置状态、权利受限情形、产能利用率以及减值测试过程、减值迹象出现时点、依据等情况，说明本期计提减值准备同比大幅增长的原因及合理性，前期计提是否充分；(2)结合行业环境、技术发展趋势、生产经营情况、相关产品的销售情况、资产使用状态、减值测试过程等说明 2023 年度计提无形资产减值准备同比大幅增长的原因及合理性，前期计提是否合理、充分。

公司回复：

(1) 补充披露固定资产各细分项目的主要资产构成、使用年限、闲置状态、权利受限情形、产能利用率以及减值测试过程、减值迹象出现时点、依据等情况，说明本期计提减值准备同比大幅增长的原因及合理性，前期计提是否充分。

公司 2023 年末固定资产各细分项目具体情况如下：

单位：亿元

资产构成	账面价值	使用年限	闲置状态	权利受限情形
房屋及建筑物	304.96	5 至 50 年	除极少数情况存在暂时闲置外，其余均在用	少部分用于借款抵押和未办妥产权证
机器设备	380.06	3 至 20 年	除极少数情况存在暂时闲置外，其余均在用	少部分用于借款抵押和未办妥产权证

			时闲置外，其余均在用	抵押
运输设备	35.51	2至12年	除极少数情况存在暂时闲置外，其余均在用	少部分用于借款抵押
电子设备、器具及家具	43.57	3至15年	除极少数情况存在暂时闲置外，其余均在用	少部分用于借款抵押
模具	74.81	不适用，采用工作量法等折旧方法	除极少数情况存在暂时闲置外，其余均在用	无
合计	838.91			

公司2023年主要工厂产能利用率情况如下：

单位：万辆

主要工厂名称	2023年设计产能(注3)	2023年产能(注3)	2023产能利用率(%)	2022年设计产能	2022年产能	2022产能利用率(%)
上汽大众(注1)	208.8	120.2	58	208.8	134.0	64
上汽通用(注1)	190.8	101.8	53	190.8	117.5	62
上汽集团乘用车分公司	104.0	98.9	95	80.0	84.61	106
上汽通用五菱	176.0	140.4	80	176.0	158.7	90
上汽大通汽车有限公司(以下简称“上汽大通”)	37.5	22.7	61	37.5	21.1	56
上汽正大有限公司(以下简称“上汽正大”)	7.2	2.0	28	7.2	3.5	58
上汽通用五菱印尼汽车有限公司	6.0	2.6	43	6.0	4	51
名爵汽车印度有限公司	5.6	6.1	109	5.6	5.1	91
其他(注2)	13.7	4.0	29	13.7	4.1	30

注1：上汽大众和上汽通用为上汽集团合营企业。

注2：其他主要含上海申沃客车有限公司、上汽红岩、南京依维柯汽车有限公司等。

注3：设计产能计算依据为年工作日250天，每天工作16小时，即4,000小时。报告期内产能为报告期内产量；产能利用率为报告期内产量/设计产能。

2023 年公司所处的汽车市场面临价格竞争空前激烈、行业变革加速演进等多重挑战，部分老旧车型产品需求及价格承压。公司 2023 年产销情况如下：

主要产品	单位	生产量	销售量	生产量比上年增减(%)	销售量比上年增减(%)
上汽大众	辆	1,202,115	1,215,003	-10.29	-8.01
上汽通用	辆	1,018,141	1,001,017	-13.36	-14.45
上汽集团乘用车分公司	辆	988,876	986,018	16.87	17.50
上汽通用五菱	辆	1,404,206	1,403,066	-11.51	-12.31
上汽大通	辆	227,089	226,664	7.59	5.84
智己汽车科技有限公司	辆	38,442	38,253	519.83	665.06
上汽正大	辆	20,009	22,210	-43.56	-31.83
上汽通用五菱印尼汽车有限公司	辆	25,721	25,065	-15.33	-16.55
名爵汽车印度有限公司	辆	61,008	62,010	19.54	27.86
其他(注)	辆	39,688	41,559	-4.18	-1.61
合计	辆	5,025,295	5,020,865	-5.61	-5.31

注：其他主要含上海申沃客车有限公司、上汽红岩、南京依维柯汽车有限公司等。

如上表所示，公司 2023 年生产安排与销售情况基本匹配。

公司 2023 年及 2022 年计提固定资产减值准备的公司明细如下：

单位：亿元

公司	2023 年	2022 年
上汽红岩	2.33	1.68
上汽集团乘用车分公司	8.77	0.01
上汽正大	1.17	-
其他	2.06	1.80
合计	14.33	3.49

针对固定资产，公司根据《企业会计准则第 8 号 资产减值损失》，于资产负债表日分析相关资产是否出现减值迹象，并对出现减值迹象的资产执行减值测试。于 2023 年末，公司对固定资产的减值迹象做出如下分析：

减值迹象	分析结果
资产市价当期大幅度下跌，	1. 于资产负债表日，公司发现上汽红岩经营所处

其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	<p>的经济、技术或者法律环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对上汽红岩产生不利影响。同时，上汽红岩在 2022 年和 2023 年均发生较大亏损，因此触发了相关减值迹象。</p> <p>2. 于资产负债表日，公司发现上汽集团乘用车分公司少量过时老旧车型销量明显下滑，不达预期，如：荣威 RX3 MCE 车型系列产品销售数量由 2022 年的 0.57 万辆下降到 2023 年的 40 辆，下降幅度达 99.30%；Marvel R 车型系列产品销售数量由 2022 年的 1.67 万辆下降到 2023 年的 0.43 万辆，下降幅度达 74.51%。2023 年公司对上述老旧车型产品进行了重新评估规划，相关车型预计在 2024 年不再进行生产销售。因此公司在 2023 年评估时认为上述车型对应的资产组中的机器设备、模具等固定资产将被终止使用或计划提前处置，经济绩效已经低于或者将低于预期，因此触发了相关减值迹象。</p> <p>3. 于资产负债表日，公司发现在 2023 年底，泰国政府出台政策，从 2024 年开始，上汽正大在泰国生产销售的 SK82 车型需要满足欧五排放才能销售，而上汽正大当前生产的 SK82 车型是欧四排放，从而对上汽正大 SK82 车型产品生产产生不利影响。因此公司在 2023 年评估时认为上述车型对应的资产组中的机器设备、模具等固定资产，经济绩效已经低于或者将低于预期，因此触发了相关减值迹象。</p> <p>4. 于资产负债表日，公司发现其他部分子公司零星存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；将被终止使用或计划提前处置；经济绩效已经低于或者将低于预期等情况，因此触发了相关减值迹象。</p>
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等。	
其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	

于 2023 年末，公司根据上述识别出的减值迹象对相应资产组执行了减值测试。相关减值测试情况如下：

(a) 针对上汽红岩出现的减值迹象，上汽红岩于 2023 年末聘请了专业的评估师团队上海东洲资产评估有限公司(以下简称“东洲”)，东洲依据《以财务报告为目的的评估指南》第 21 条：执行以财务报告为目的的评估业务，应当根据评估对象、价值类型、资料收集情况和数据来源等相关条件，参照会计准则关于评估对象和计量方法的有

关规定，选择评估方法的要求，依据《企业会计准则第8号——资产减值》第十八条“在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。企业按照上述规定仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额”的要求，综合评定，产生减值迹象的长期资产包括固定资产、在建工程以及无形资产专有技术等。这些长期资产需协同组合形成重卡生产能力而进行定制化配置，具有非通用性，单项资产单独不能形成现金产出单元并且缺乏有效的外部可参考价格，故最终东洲采用预计未来现金流量的现值方式进行评估。上汽红岩2023年度减值测算过程：

(i) 东洲评估师评估资产组相关的经营业务进行调研；

(ii) 根据上汽红岩的历史经营情况，识别是否存在不属于资产组的历史损益因素，如有，剔除不归属于资产组的收益、成本、费用等各项要素，调整得出资产组收益情况；

(iii) 根据调整后的资产组收益情况，由上汽红岩管理层根据最近几年的历史经营状况的变化趋势估算预期收益，制定盈利预测；

(iv) 东洲评估师对盈利预测进行了必要的调查、分析、判断，经过与上汽红岩管理层多次讨论，进一步修正、完善后采纳，计算相应的现金流；

(v) 确定折现率，对预期收益进行折现得到资产组未来现金流量的现值。

上汽红岩盈利预测相关参数详见下表：

相关参数	2023年
折现率	11.00%
详细预测期	5年
预测期销量	15,000至60,500
预测期销量增长率	15.56%至100.00%

稳定期的年限	5 年
稳定期销量增长率	0.00%
毛利率	-1.39%至 4.15%

公司根据上述减值测试过程结果，2023 年对上汽红岩固定资产计提减值 2.33 亿元。

(b) 针对上汽集团乘用车分公司、上汽正大等子公司部分资产出现减值迹象，公司减值测算过程：

(i) 对于部分老旧车型相关的资产已经陈旧过时，公司计划终止使用或者提前处置该部分资产的情况：公司评估认为部分资产，包括但不限于专用设备、模具等，一般需进行定制化配置，具有较强的专用属性，可售性差且缺乏有效的外部可参考价格。因此公司针对这部分固定资产根据谨慎性原则全额计提减值准备。

(ii) 针对整车市场竞争进一步加剧，行业车型迭代的增速，导致部分资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润远远低于预计金额的情况：在执行减值测试时，公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》中的要求评估可收回金额，且可回收金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。同时，公司考虑到减值迹象的资产，具有非通用性，可售性差且缺乏有效的外部可参考价格，最终按照资产组的预计未来现金流量的现值确定其可收回金额。公司计算资产组的预计未来现金流量现值是根据经管理层批准的未来期间预测数据以及对于未来市场及经济条件等因素的估计综合确定。资产组使用的主要参数包括生产计划、未来销售量、销售价格、生产成本以及折现率等。公司主要系根据自身的资本结构并参考了汽车行业的资本回报率等确定折现率。最后公司根据减值测试结果，按照企业会计准则的相关要求，将拟计提的减值准备金额，在相关资产组明细中予以分摊。

公司根据上述减值测试过程结果，2023 年对上汽集团乘用车分公司、上汽正大等子公司的固定资产计提减值合计 12.00 亿元。

综上所述，公司于每个资产负债表日根据企业会计准则采用连贯一致的会计政策对长期资产进行减值测试，公司本年计提固定资产减值准备同比大幅增长的原因主要系 2023 年我国新能源车的进一步快速发展对公司部分型号的传统油车产品造成一定冲击。此外，2023 年我国汽车市场价格战贯穿全年、力度空前导致公司部分产品售价不及预期。鉴于上述相关减值迹象主要发生于 2023 年度，因此本年计提减值准备同比大幅增长具备合理性，前期计提减值准备充分。

(2) 结合行业环境、技术发展趋势、生产经营情况、相关产品的销售情况、资产使用状态、减值测试过程等说明 2023 年度计提无形资产减值准备同比大幅增长的原因及合理性，前期计提是否合理、充分。

公司 2023 年及 2022 年计提无形资产减值准备的细分类别明细如下：

单位：亿元

类别	2023 年	2022 年
非专利技术	4.95	0.18
软件使用权	0.11	0.04
合计	5.06	0.22

公司 2023 年及 2022 年计提无形资产减值准备的子公司明细如下：

单位：亿元

公司	2023 年	2022 年
上汽红岩	0.92	0.18
上汽集团乘用车分公司、上汽正大等	4.14	0.04
合计	5.06	0.22

2023 年公司所处的汽车市场面临价格竞争空前激烈、行业变革加速演进等多重挑战，部分老旧车型产品需求及价格承压。公司 2023 年产销情况具体详见本问题回复(1)部分。

此外，随着 800V 高压、半固态/全固态电池、大算力芯片、整车操作系统、AI 大模型等智能网联电动车新赛道上关键核心技术的不

断突破，公司部分非专利技术等无形资产存在过时或经济绩效已经低于预期等情况。

针对无形资产，公司根据《企业会计准则第8号—资产减值损失》，于资产负债表日分析相关资产是否出现减值迹象，并对出现减值迹象的资产执行减值测试。于2023年末，公司对无形资产的减值迹象做出如下分析：

减值迹象	分析结果
资产市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	1. 于资产负债表日，公司发现上汽红岩经营所处的经济、技术或者法律环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对上汽红岩产生不利影响。同时，上汽红岩在2022年和2023年均发生较大亏损，因此触发了相关减值迹象。
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	2. 于资产负债表日，公司发现上汽集团乘用车分公司少量过时老旧车型销量明显下滑，不达预期如：荣威RX3 MCE车型系列产品销售数量由2022年的0.57万辆下降到2023年的40辆，下降幅度达99.30%；Marvel R车型系列产品销售数量由2022年的1.67万辆下降到2023年的0.43万辆，下降幅度达74.51%。2023年公司对上述老旧车型产品进行了重新评估规划，相关车型预计在2024年不再进行生产销售。因此公司在2023年评估时认为上述车型对应的资产组中的非专利技术等无形资产将被终止使用或计划提前处置，经济绩效已经低于或者将低于预期，因此触发了相关减值迹象。
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	3. 于资产负债表日，公司发现在2023年底，泰国政府出台政策，从2024年开始，上汽正大在泰国生产销售的SK82车型需要满足欧五排放才能销售，而上汽正大当前生产的SK82车型是欧四排放，从而对上汽正大SK82车型产品生产销售产生不利影响。因此公司在2023年评估时认为上述车型对应的资产组中的非专利技术等无形资产，经济绩效已经低于或者将低于预期，因此触发了相关减值迹象。
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润(或者亏损)远远低于(或者高于)预计金额等。	
其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	4. 于资产负债表日，公司发现其他部分子公司零星存在资产组中非专利技术等无形资产已经过时，将被终止使用或计划提前处置；经济绩效已经低于或者将低于预期等情况，因此触发了相关减值迹象。

于 2023 年末，公司根据上述识别出的减值迹象对相应资产组执行了减值测试。相关减值测试情况如下：

(a) 针对上汽红岩出现的减值迹象，具体减值测试过程参见本题公司回复(1)部分。公司根据上述减值测试过程结果，2023 年对上汽红岩无形资产计提减值 0.92 亿元。

(b) 针对上汽集团乘用车分公司、上汽正大等子公司部分资产出现减值迹象，公司减值测算过程：

(i) 对于部分已陈旧过时的非专利技术，公司认为可售性差且缺乏有效的外部可参考价格。因此公司针对这部分无形资产根据谨慎性原则全额计提减值准备。

(ii) 针对行业技术不断发展革新，车型不断迭代，导致部分非专利技术等无形资产所在资产组经济绩效已经低于或者将低于预期。在执行减值测试时，公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》中的要求评估可收回金额，且可回收金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。同时，公司考虑到减值迹象的资产，具有非通用性，可售性差且缺乏有效的外部可参考价格，最终按照资产组的预计未来现金流量的现值确定其可收回金额。公司计算资产组的预计未来现金流量现值是根据经管理层批准的未来期间预测数据以及对于未来市场及经济条件等因素的估计综合确定。资产组使用的主要参数包括产能利用率、生产计划、未来销售量、销售价格、生产成本以及折现率等。公司主要系根据自身的资本结构并参考了汽车行业的资本回报率等确定折现率。最后公司根据减值测试结果，按照企业会计准则的相关要求，将拟计提的减值准备金额，在相关资产组明细中予以分摊。

公司根据上述减值测试过程结果，2023 年对上汽集团乘用车分公司、上汽正大等子公司的无形资产计提减值合计 4.14 亿元。

综上所述，公司于每个资产负债表日根据企业会计准则采用连贯一致的会计政策对长期资产进行减值测试，公司本年计提无形资产减值准备同比大幅增长的原因系 2023 年 800V 高压、半固态/全固态电池、大算力芯片、整车操作系统、AI 大模型等智能网联电动车新赛道上关键核心技术的不断突破和公司相继推出了双碳化硅“准 900V”、高性能“超混 DMH”等行业领先技术，并实现量产应用，公司部分车型对应的非专利技术已无法满足未来需求。鉴于上述相关减值迹象主要发生于 2023 年度，因此公司本年计提无形资产减值准备同比大幅增长具备合理性，前期计提减值准备合理、充分。

年审会计师回复：

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

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

7. 关于预付款项。年报显示，公司预付款项期末余额 266.63 亿元，同比增长 20.23%，按预付对象归集前五名余额占比 69.84%，其中第一名占比 66.18%。此外，报告期末公司其他非流动资产 105.15 亿元，其中预付长期资产款项，同比增长 97.21%。

请公司：(1)分别披露预付款项及预付长期资产款项对应的前五大供应商情况，包括名称、交易背景、交易金额、付款时间、款项性质、关联关系、相关资产或服务预计交付时间等，以及科目分类的依

据；(2)结合公司业务模式、采购模式、现金流情况等，对照同行业可比公司，说明预付大额款项的原因及合理性。

公司回复：

(1) 分别披露预付款项及预付长期资产款项对应的前五大供应商情况，包括名称、交易背景、交易金额、付款时间、款项性质、关联关系、相关资产或服务预计交付时间等，以及科目分类的依据。

公司预付款项前五大供应商具体情况如下：

单位：亿元

供应商名称	预付金额	交易背景	付款时间	款项性质	关联关系	预计交付时间
上汽大众	176.45	整车采购	2023年	整车款	合营企业	2024年
武汉畅行未来科技有限公司	4.32	整车采购	2023年	整车款	第三方	2024年
柳州宝钢汽车钢材部件有限公司	2.02	材料采购	2023年	材料款	第三方	2024年
安徽麦沃出行科技有限公司	1.83	整车采购	2023年	整车款	第三方	2024年
河钢集团北京国际贸易有限公司	1.57	材料采购	2023年	材料款	第三方	2024年

公司前五大预付款主要用于整车采购和材料采购。集团整车采购预付款主要是子公司上海上汽大众汽车销售有限公司(以下简称“大众销售”)向合营企业上汽大众采购整车款项，后续大众销售将从上汽大众采购的整车再对外实现销售，另外整车采购预付款还包括集团子公司上海汽车工业销售有限公司(以下简称“工业销售”)向其他经销商采购非集团的相关品牌整车如一汽大众相关车型并进行销售。

集团材料采购预付款主要是子公司上汽通用五菱和东华汽车实业有限公司向其供应商采购钢材等材料用于生产销售。

公司预付款主要用于整车采购和材料采购，其中整车采购预付款除主要是向合营企业采购整车，还包括集团相关整车销售公司向其他主机厂或者经销商采购非集团的相关品牌整车并进行销售。根据《企业会计准则——应用指南》的附录，预付账款核算企业按照合同规定预付的款项。公司上述相关预付款对应的整车或者材料预计会在一年内交付并完成结算，因此公司采用预付账款核算符合企业会计准则的相关规定。

公司预付长期资产款项前五大供应商具体情况如下：

单位：亿元

供应商名称	预付金额	交易背景	付款时间	款项性质	关联关系	预计交付时间
招商局金陵船舶(江苏)有限公司	2.50	预付滚装船建造款	2023年	预付工程款	第三方	2025年
江南造船(集团)有限责任公司	2.21	预付滚装船建造款	2023年	预付工程款	第三方	2025年
上海临港产业区公共租赁住房建设运营管理有限公司	0.95	预付房屋购置款	2023年	预付房屋购置款	第三方	2024年
苏州托克斯冲压设备有限公司	0.47	产线更新预付设备款	2023年	预付设备款	第三方	2024年
上海誉鸣自动化科技有限公司	0.22	产线更新预付设备款	2023年	预付设备款	第三方	2024年

集团2023年底第一大和第二大预付长期资产款项主要是为提升供应链体系韧性，增强保障，子公司安吉物流向招商局金陵船舶(江苏)有限公司和江南造船(集团)有限责任公司分别采购4艘和3艘滚装船以提升外贸海运自有运能。

集团2023年底第三大预付长期资产款项是华域汽车系统股份有限公司用于后续拟出租给员工的房屋购置预付款。

集团 2023 年底第四大和第五大预付长期资产款主要是华域汽车系统股份有限公司为适应市场需求和提高生产效率,对部分产品产线进行更新迭代而向供应商预付的设备款。

根据《企业会计准则第 30 号-财务报表列报》的相关规定,预计在资产负债表日起一年内或一个正常营业周期中变现、出售或耗用的资产为流动资产,流动资产以外的资产应当归类为非流动资产。公司为购建长期资产(耗用期限一般超过一年)而预付的款项,列示于其他非流动资产中,符合企业会计准则的相关规定。

(2) 结合公司业务模式、采购模式、现金流情况等,对照同行业可比公司,说明预付大额款项的原因及合理性。

公司列示于预付款项的大额预付款主要系整车采购款。公司预付大额整车采购款的原因主要为:

(a) 公司下属整车销售公司向公司所属相关整车制造企业采购整车并全额预付货款。公司下属整车销售公司的购销模式一般为根据相关协议向整车制造企业预付整车采购款并要求其按照协议或合同约定的时间和数量提供货物,同时整车销售公司一般也会根据销售相关协议或合同预收其经销商或其他客户销售货款。因此,该购销模式下预付款项周转较快,一般不存在长期大额预付款和应收款并导致公司现金流紧张的情形;

(b) 公司下属整车销售公司向第三方整车制造或销售企业采购整车并全额预付货款。公司下属整车销售公司会根据市场需求和自身安排,适当向第三方整车制造或销售企业采购整车并预付货款,该类预付款项金额一般较小。

此外,公司列示于其他非流动资产的长期资产采购款主要系下属子公司安吉物流预付的滚装船建造款。公司预付大额滚装船建造款的原因主要系公司为提升供应链体系韧性,增强保障,采购滚装船提升外贸海运自有运能。

综上所述，公司预付大额款项是基于自身业务需求，与同行业公司不存在重大差异，符合行业惯例，具备合理性。

年审会计师回复：

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

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

8. 关于经营效率。公司自 2018 年以来销售商品、提供劳务收到的现金整体呈持续下降趋势，与营业收入的比值从过去年度的 110%-120%，下降至 2021 年度的 84.08%、2022 年的 74.01%、2023 年的 73.34%。应收账款、应收票据、应收款项融资余额占总资产比重逐年增长，近三年分别为 6.89%、8.12%、9.32%，且同比增速远高于营业收入。从经营周转速度来看，近三年应收账款周转次数从 2021 年的 15.25 次跌至 2023 年的 9.89 次。

请公司：(1)对照行业发展情况及行业可比公司情况，说明销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比值持续下滑的原因及合理性；(2)结合公司业务模式、销售信用政策、产销情况、行业地位、议价能力等情况，说明公司下游端非现金结算占比持续增长的原因及合理性，是否存在延长收款账期以扩大销售、向下游经销商压货的情形。

公司回复：

(1) 对照行业发展情况及行业可比公司情况，说明销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比值持续下滑的原因及合理性。

自 2018 年度至 2023 年度，集团销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比值情况如下：

单位：亿元

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
营业收入	8,876.26	8,265.30	7,230.43	7,599.15	7,209.88	7,261.99
销项税	1,530.54	1,387.91	1,297.76	1,148.58	1,088.18	1,041.64
票据背书影响	-408.91	-2,702.70	-2,273.54	-2,296.69	-2,807.25	-2,752.78
其他	-100.71	-1.42	122.19	2.23	-154.49	-89.13
销售商品和劳务收到的现金合计	9,897.18	6,949.09	6,376.84	6,453.27	5,336.32	5,461.72
销售商品和劳务收到的现金/营业收入	111.50%	84.08%	88.19%	84.92%	74.01%	75.21%
票据背书结算比例	4.61%	32.70%	31.44%	30.22%	38.94%	37.91%

由上表可见，2018 年至 2023 年间，销售商品和劳务收到的现金与营业收入的比值呈现整体下降趋势，具体而言，2019 年销售商品和劳务收到的现金与营业收入的比值，相较于 2018 年有一定下降。2020 年与 2021 年，该比值相较于 2019 年变动相对较小。2022 年相较于 2021 年，该比值继续下降，2023 年，该比值相较于 2022 年变动相对较小。

2018 年至 2023 年间，同行业可比公司的销售商品和劳务收到的现金/营业收入相关情况具体如下：

	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
上汽集团	111.50%	84.08%	88.19%	84.92%	74.01%	75.21%
比亚迪	79.82%	83.89%	88.55%	93.77%	97.44%	95.08%
长城汽车	129.01%	118.39%	108.13%	118.67%	115.81%	105.22%
长安汽车	115.79%	99.98%	102.92%	122.26%	101.13%	111.37%
广汽集团	109.66%	113.61%	113.47%	118.18%	118.10%	125.60%

资料来源：上市公司年报信息

根据以上公开数据进行的分析，相关同业可比公司，自 2018 年至 2023 年的该比值变动趋势亦不尽相同。其中，部分可比公司的该

比值呈整体稳定上升趋势；部分可比公司的该比值则具有一定波动，但相较于 2018 年与 2019 年均呈现一定的下降趋势；部分可比公司的该比值波动趋势不明显。一般而言，影响该比值的最重要的因素，系票据结算的非现金业务占整体业务的比重情况。

近年来，我国汽车市场竞争日益激烈，自 2019 年起，国内主要的整车经销商支付模式逐渐开始变化，票据结算业务比重逐渐上升；同时，为合理优化销售端与采购端的业务结算周转情况，集团对于应收票据的主要管理模式为将其背书转让，而该模式构成了非现金业务。从行业整体而言，2018 年以前，我国汽车市场经历了连续近 30 年的持续增长，汽车经销商流动资金充裕。相应地，公司与经销商的整车交易主要以现金模式进行结算。然而自 2018 年起，我国汽车行业竞争逐渐加剧，“价格战”此起彼伏。受汽车市场影响，经销商因现金流日趋紧张，有相当比例的经销商，其支付方式从现金模式逐步转为现金支付与票据支付并行，且票据支付比例持续增长，票据结算已成为其重要的销售结算方式。由于以票据背书结算形式进行的交易属于非现金交易，因此上述票据背书业务规模的增长导致了集团销售商品和劳务收到的现金与营业收入的比值呈整体下降的趋势。

根据同行业可比公司的公开披露数据，相关可比企业的票据业务情况如下：

单位：亿元

比亚迪	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
营业收入(亿元)	1,300.55	1,277.39	1,565.98	2,161.42	4,240.61	6,023.15
年末已背书或贴现但在资产负债表日尚未到期的票据	91.54	109.70	189.70	465.22	854.46	918.41
年末已背书或贴现票据占营业收入比例	7.04%	8.59%	12.11%	21.52%	20.15%	15.25%

单位：亿元

长城汽车	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
营业收入(亿元)	978.00	951.08	1,033.08	1,364.05	1,373.40	1,732.12
年末已背书或贴现但在资产负债表日尚未到期	171.83	200.95	117.21	267.79	254.06	359.24

的票据						
年末已背书或贴现票据占营业收入比例	17.57%	21.13%	11.35%	19.63%	18.50%	20.74%

单位：亿元

长安汽车	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
营业收入(亿元)	662.98	705.95	845.66	1,051.42	1,212.53	1,512.98
年末已背书或贴现但在资产负债表日尚未到期的票据	16.47	26.00	50.93	23.92	52.94	43.76
背书或贴现票据占营业收入比例	2.48%	3.68%	6.02%	2.28%	4.37%	2.89%

单位：亿元

广汽集团	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
营业收入(亿元)	715.15	592.34	627.17	751.10	1,096.00	1,287.57
年末已背书或贴现但在资产负债表日尚未到期的票据	0.57	0.37	13.04	12.47	55.85	73.60
年末已背书或贴现票据占营业收入比例	0.08%	0.06%	2.08%	1.66%	5.10%	5.72%

综上所述，部分可比公司可能存在一定规模的票据背书或贴现的非现金业务，且自 2018 年以来，年末已背书或贴现票据占营业收入的比例逐步上升；部分可比公司应收票据的管理模式可能以到期承兑为主，故年末已背书或贴现票据占营业收入的比例整体均相对较小。

票据结算是当前汽车行业较为普遍的结算方式，因各家企业对票据的管理模式不同，票据背书、贴现及到期承兑的使用策略存在差异，导致反映在现金流量表上的结果出现差异，从而使得相关企业的销售商品和劳务收到的现金与营业收入比值情况不尽相同。

结合可比公司情况来看，集团近年来销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入比值持续下滑也客观地反映了随着我国汽车行业整体自 2019 年起增长逐渐承压，行业竞争加剧，经销商现金流持续承压，逐步提高票据结算业务比例；以及集团为合理优化销售端与采购端的业务结算周转情况，更主要地采用了票据背书的业务管理模式所带来的综合变化趋势。

(2) 结合公司业务模式、销售信用政策、产销情况、行业地位、议价能力等情况,说明公司下游端非现金结算占比持续增长的原因及合理性,是否存在延长收款账期以扩大销售、向下游经销商压货的情形。

近三年,集团应收账款、应收票据、应收款项融资余额占总资产的变动情况如下:

单位:亿元

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度
应收账款	474.64	629.13	680.20
应收票据	43.81	58.75	90.93
应收款项融资	113.69	115.51	167.17
小计	632.14	803.39	938.30
总资产	9,169.23	9,901.07	10,066.50
占比	6.89%	8.11%	9.32%

就营业收入规模而言,集团整车板块业务,占其整体收入的比例近三年分别为 73.29%、70.05%、69.59%。整车板块主要企业,包括智己、飞凡、荣威、MG 名爵、MAXUS 大通等自主品牌,以及上汽大众、上汽通用、上汽通用五菱等合资企业。

从销量结构看,2023 年度境内整车销售规模占整体整车销售规模的比例为 75.94%,乘用车业务的比例占整体整车业务的比例为 87.75%。

就境内乘用车业务而言,公司下属的上海上汽大众汽车销售有限公司、上汽通用汽车销售有限公司、上汽通用五菱等企业,原则上对于其国内业务均采用预收经销商购车款现金或票据的形式开展,较少采用赊销模式。

如问题(1)相关回复中所述,随着近年来汽车市场竞争逐渐加剧,经销商因现金流相对紧张,其支付方式从现金模式逐步转为现金支付与票据支付并行,且票据支付比例持续增长,票据结算已成为重要的销售结算方式。

集团主要经销商客户信用情况良好，票据业务也以银行承兑汇票为主，其承兑人主要系声誉良好并拥有较高信用评级的国有银行和其他大中型上市银行，不存在重大的信用风险，近年来亦未发生重大票据到期无法承兑的情形。

就境外整车销售而言，近年来公司相关的信用政策保持稳定，未发生重大调整或变化。参考行业惯例以及根据相关内部控制的规定，一般而言公司会基于海外经销商或其他终端客户的资信状况、合作历史、企业规模、业务规模等多方面情况的综合结果，给予其一定的信用额度与信用期限，并按照相关要求持续跟踪、定期更新评估。近三年来，公司海外销量持续增长，海外销量占总销量的比例分别为12.76%、19.19%、24.06%。

综上，近年来，集团应收账款周转速度的下降，应收账款、应收票据、应收款项融资余额占总资产的比例有所上升，以及应收账款、应收票据、应收款项融资同比增速高于营业收入增速，主要系境内乘用车销售业务的票据结算比例上升，以及境外整车销售规模与占比持续增长而导致的。

上述非现金结算比例的上升，主要系我国汽车行业竞争加剧，经销商现金流持续承压，逐步提高票据结算业务比例而导致的。

同时，上述变化也系集团在发展进程中，面对国内汽车行业竞争持续加剧的挑战，努力开拓海外市场，而带来的综合业务情况变化的合理结果，不存在违背市场规律、违反内控规定，不合理延长收款账期以扩大销售、向下游经销商压货的情形。

年审会计师回复：

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

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

特此公告。

上海汽车集团股份有限公司

董事会

2024 年 7 月 20 日