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个别及连带责任。

证券代码:600066　证券简称:宇通客车　编号:临2015-023

郑州宇通客车股份有限公司关于2014年年度报告的事后审核意见回复的公告

近日，公司收到上海证券交易所上证公函【2015】0439号《关于对郑州宇通客车股份有限公司2014年年度报告的事后审核意见函》，中国证券监督管理委员会河南监管局豫证监函【2015】120号《关于对郑州宇通客车股份有限公司的年报问询函》。要求公司对年报中一些情况做进一步披露，现就函件中有关问题回复公告如下：

第一部分

《关于对郑州宇通客车股份有限公司2014年年度报告的事后审核意见函》的回复

一、行业发展情况

（一）行业整体运行情况。客车行业的整体运行情况对公司的经营业绩有着显著影响。请分别按照车型长度（大型客车、中型客车、和轻型客车等）和车型用途（公路客运、城市公交和校车等）分类，对公司主要产品所处细分市场的整体运行情况进行分析。分析应当至少包括总体销量、同比增幅、变化原因及影响细分行业发展的主要因素等方面。

回复：

1、鉴于公司客车产品按照长度覆盖5-18米，参照行业产品划分标准，公司产品按照长度分为轻型（5米＜长度≤7米）、中型（7米＜长度≤10米）、大型（10米＜长度），按照用途分为座位客车、公交客车、校车和其他车型。公司产品所覆盖的细分市场2014年总销量221,986辆，各细分市场销量如下：

（1）按用途分类

单位:辆

分类	2014年销量	2013年销量	增减幅度
座位客车	109,076	112,987	-3.46%
公交客车	84,291	79,983	5.39%
校车	24,663	25,577	-3.57%
其他车型	3,956	3,059	29.32%
合计	221,986	221,606	0.17%
其中:国内	194,513	199,291	-2.40%
海外	27,473	22,315	23.11%

数据来源:中国客车信息统计网&公司整理

（2）按车型长度分类

单位:辆

分类	2014年销量	2013年销量	增减幅度
大型	85,506	85,906	-0.47%
中型	75,620	79,621	-5.03%
轻型	60,860	56,079	8.53%
合计	221,986	221,606	0.17%
其中:国内	194,513	199,291	-2.40%
海外	27,473	22,315	23.11%

数据来源:中国客车信息统计网&公司整理

2、2014年客车市场总体持平（微增0.17%），其中座位客车市场下滑3.46%，公交客车市场增长5.39%，校车下滑3.57%，其他车型增长29.32%；从市场结构分析，座位车占49.1%，公交车占38.0%，校车占11.1%，其他车型占1.8%，各细分市场的变化如下：

（1）座位客车市场

大、中型座位车：客运班线车约占50%，旅游班线车约占15%，团体通勤用车约占35%。其中，客运班线的中长途线路受到高铁冲击，线路数量和发车班次减少，短途线路公交化改造，对客运班线车形成了较大冲击，连续三年下滑，在黄标车治理、节能和新能源补贴政策的促进下，预计未来两年座位车需求下滑幅度逐渐收窄，需求得到一定程度恢复，但车型结构将发生变化；随着国民收入的不断提高，居民旅游意愿日趋增强，旅游班线车市场长期向好；城市框架拉大及工厂外迁将推动团体通勤用车市场的不断发展。

轻型座位车：受益于国家发展城乡交通一体化政策，道路客运企业在中长途线路经营遇到困难时，纷纷开辟发展城市到乡镇的中短途线路，轻型座位车市场呈现增长状态。

（2）公交市场

受益于国家城镇化发展战略，以及国家优先发展公共交通战略、城乡交通一体化、大气污染防治、黄标车治理等一系列政策的促进，公交车的发展进入快速增长通道，大、中、轻车型均呈现增长态势，特别是短途线路公交化改造，为中型和轻型客车的发展带来较大机会。

（3）校车市场

校车从2011年底开始，经过两年的高速增长后，随着国家对校车管理条例的逐渐完善和支持政策的逐步推出，需求有较大潜力，目前以乡镇小学和私立幼儿园为主要目标客户，车辆以轻型产品为主。

（4）其他车型市场

以客车为基本车型的各种专业改装车，例如机场摆渡车、卫生医疗车、通讯指挥车、房车等，虽基数较小（仅占客车行业的1.8%），但增长较快，尤其是房车，未来可能会成为客车市场的重要组成部分。

3、2014年中国客车行业海外市场销售量增长23.11%，远超国内市场的-2.4%，说明中国客车的国际竞争力已得到海外客户的认可，预计未来几年仍将维持高位增长，但人民币对外币的升值将抵消部分中国客车的产品竞争力。

（二）行业竞争格局。请公司按照车型长度和车型用途分类，对公司主要产品所处细分市场的竞争格局进行分析，并披露报告期内各细分行业主要企业。

回复：

1、中国客车信息统计网数据显示，2014年行业销量前5名的市场占有率为68.9%，比2013年有所提高，行业集中度有进一步提升的趋势。

2、公司2014年总销量61,398台，行业排名第一，同比增长9.5%，占有率27.7%，占有率增长2.4个百分点；其中，座位车市场增长1.8%，占有率为27.5%；公交车市场增长11.2%，占有率为24.6%；校车市场增长29.0%，占有率为37.8%；其他车型市场增长81.9%，占有率为33.8%。公司大型车市场增长7.1%，占有率为32.0%；中型车市场增长3.4%，占有率为34.2%；轻型车市场增长48.6%，占有率为13.3%。

3、除本公司外，客车行业主要企业还有厦门金龙汽车集团股份有限公司、中通客车控股股份有限公司、安徽安凯汽车股份有限公司等，因无第三方公开数据，难以对行业竞争格局做量化分析。

（三）新能源客车行业，请公司结合参照前述格式，单独分析新能源客车行业的整体运行情况和行业竞争格局。

回复：

1、自2013年9月四部委联合出台的《关于继续开展新能源汽车推广应用工作的通知》发布之后，新能源客车市场无其是新能源公交市场得到了快速发展，从技术路线来看，2014年插电式公交仍然占据新能源公交客车的主导地位，未来随着电池技术进一步提升，纯电公交的比例将逐渐提高。在新能源公交快速增长的同时，座位客车的新能源化也开始启动，2014年新能源客车中座位客车的占比为9.3%，特别是纯电客车中，座位客车的占比已经达到21.5%。新能源客车在座位客车的应用将更加广泛。2015年作为2013-2015年新能源试点推广示范城市达标验收的收官之年，预计新能源的市场需求仍会延续快速增长。

根据中国汽车工业协会相关数据，2014年行业共实现新能源客车销售23,357辆，其中座位用途的新能源客车2,164辆，公交用途的新能源客车21,193辆；其中纯电动客车8,165辆，混合动力客车15,192辆。

2、竞争分析

（1）2014年宇通的节能与新能源产品销售7,405辆，同比增长90.2%，市场占有率31.7%，位列行业第一。其中纯电动客车1,721辆，混合动力客车5,684辆。

（2）2014年节能与新能源客车市场主要参与企业有厦门金龙汽车集团股份有限公司、比亚迪股份有限公司、北汽福田汽车股份有限公司、中通客车控股股份有限公司等。

（四）行业政策及变化。请结合公司主要产品所处细分行业，从行业准入、进出口、燃油消耗、排放、税收及新能源等对公司经营有重大影响的政策及其变化情况进行分析。如相关政策未发生显著变化，亦请说明。

回复：

1、排放标准升级，淘汰黄标车和老旧车辆

国务院办公厅于2013年9月12日发布了《大气污染防治行动计划》（国发〔2013〕37号），2014年5月26日，发布了《2014-2015年节能减排低碳发展行动方案》国办发〔2014〕23号，工信部于2014年4月23日发布了《中华人民共和国工业和信息化部第27号公告》，规定2015年1月1日起国三柴油车产品将不得销售。

以上政策，明确2014年交通运输行业节能减排工作重点以及相关的激励政策，明确加快淘汰黄标车、老旧车，2015年起停止销售国三排放标准的产品，将进一步引导新能源客车和清洁能源客车市场的增长，提高行业排放标准；加快行业存量客车更新，也在2014年刺激了国三柴油产品的市场需求提前释放。

2、新能源客车相关扶持政策

2013年9月16日，财政部、科技部、工信部、发改委共同发布《关于继续开展新能源汽车推广应用工作的通知》（财建〔2013〕551号），明确了2013-2015年新能源汽车的推广工作和中央财政的补助标准。

2014年7月30日，发改委发布《关于电动汽车用电价格政策有关问题的通知》（发改价格[2014]1668号），对电动汽车充换电设施用电实行扶持性电价政策；对经营性集中式充换电设施用电执行大工业电价，并且2020年前免收基本电费。居民家庭住宅、住宅小区等充电设施用电，执行居民电价。总体降低了新能源客车充电成本。

2014年8月1日，财政部、国税总局、工信部发布《关于免征新能源汽车车辆购置税的公告》（中华人民共和国财政部、国家税务总局、中华人民共和国工业和信息化部公告2014年第53号），提出自2014年9月1日至2017年12月31日，根据《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录》对购置的新能源汽车免征车辆购置税。

2015年4月29日，财政部、科技部、工信部、发改委共同发布《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》（财建[2015]134号），明确2016-2020年新能源汽车补助对象、补助产品及补助标准。

2015年5月11日，财政部、工信部、交通部共同发布《关于完善城市公交车成品油价格补助政策加快新能源汽车推广应用的通知》，为了鼓励在新增和更新城市公交车时优先选择新能源公交车，推动新能源公交车规模化推广应用，促进公交行业节能减排，为大气污染防治做出贡献，降低城市公交车成品油价格补助和增加新能源公交车运营补助。

国家关于新能源客车扶持的系列政策奠定了新能源客车快速发展的基础，行业2014年度新能源客车同比大幅增长，随着2016年-2020年补贴政策、新能源公交运营补贴政策等系列政策的不断落地，可以预期未来几年行业仍将保持快速发展。

3、进出口相关政策环境

2014年6月9日，质检总局及海关总署发布《质检总局、海关总署关于调整<出入境检验检疫机构实施检验检疫的进出境商品目录>的公告》，取消客车及其零部件的出口检验检疫，大大提高了公司出口货物的通关速度，降低企业的出口成本。

公司所在行业的准入政策及产品相关的出口退税政策未发生变化。

二、业务经营情况

（一）客车销售

1、客车产销数据。年报显示，公司2014年共销售客车61,398辆，同比增长9.51%。请按照车型长度、车型用途和销售地区（国外地区应当至少细分至大洲，国内地区应当至少细分至东北、华北、华东、华南、华中、西南和西北等地区）三个维度披露报告期内公司客车产品的产销统计数据及同比变化情况。公司认为其他分类方式能更好地反映公司的产销状况的，也可以采用其他分类方式呈现公司报告期内的产销状况。

回复：

（1）按车型长度分类

单位:辆

车型	2014年销量	2013年销量	增减幅度
大型车	27,398	25,584	7.09%
中型车	25,880	25,020	3.44%
轻型车	8,120	5,464	48.61%
总计	61,398	56,068	9.51%

（2）按用途分类

单位:辆

车型	2014年销量	2013年销量	增减幅度
座位客车	30,094	29,683	1.38%
公交客车	20,355	18,116	12.36%
校车	9,289	7,222	28.62%
其他车型	1,660	1,047	58.55%
总计	61,398	56,068	9.51%

（3）按销售区域分类

单位:辆

区域	2014年销量	2013年销量	增减幅度
东北	5,318	5,204	2.19%
华北	7,253	5,954	21.82%
华中	11,156	9,247	20.64%
华东	14,275	12,339	15.69%
华南	7,645	7,486	2.12%
西北	4,028	4,540	-11.28%
西南	5,184	5,443	-4.76%
国内小计	54,859	50,213	9.25%
亚洲区	1,365	1,472	-7.27%
独联体区	415	587	-29.30%
非洲区	1,796	1,036	73.36%
欧美区	273	383	-28.72%
拉丁美洲区	2,690	2,377	13.17%
海外小计	6,539	5,855	11.68%
总计	61,398	56,068	9.51%

2、销售毛利。请你公司按照车型长度列表披露报告期内主要客车产品的营业收入、营业成本和毛利率情况，并提供上年度可比数据。

回复：

单位:万元

类型	2014年			2013年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
大型车	1,540,715	1,150,940	25.3%	1,378,990	1,050,765	23.8%
中型车	727,068	561,900	22.7%	633,853	497,274	21.5%
轻型车	129,894	104,392	19.6%	88,201	71,429	19.0%
总计	2,397,677	1,817,232	24.2%	2,101,043	1,619,468	22.9%

3、　新能源车型。年报显示，公司2014年销售新能源客车7,405辆，同比增长90.02%。请单独披露报告期内新能源车型按照车型长度、车型用途和技术路线（纯电动客车和插电式混合动力客车等）分类的产销统计数据。

回复：

分类销量数据如下：

单位:辆

总销量	分类维度	类型	销量
7,405	技术路线	纯电动	1,721
		混合动力	5,684
	用途	公交	5,980
		座位	1,425
	长度	大型车	6,012
		中型车	1,393

4、销售收入的确认和结算。2014年公司营业收入257.28亿元，同比增幅为15.90%。2014年末公司应收账款余额85.84亿元，同比增长103.80%，其中按欠款方归集的前五名应收账款余额合计为37.89亿元，占2014年末应收账款总额的41.42%。请你公司（1）结合公司的销售特点，详细说明公司收入确认时点和原则以及结算方式；（2）补充披露前五名应收账款客户的构成与上年度发生变化的情况及其原因、2014年度公司对上述客户的销售收入；（3）结合公司销售收入的确认和结算方式说明2014年末应收账款大幅增长的原因。

回复：

（1）收入确认时点和原则以及结算方式

确认原则：公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留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；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

确认时点：本公司销售分为国内销售和海外销售两部分。其中国内销售是在合同签订后，本公司根据合同要求组织生产，于仓库发出商品、开具出库通知单并获取客户签收单据，获得收取货款的权利时确认收入；海外销售是在合同签订后，根据合同组织生产，在商品已发出的情况下分不同的结算模式，在买方指定船运公司的FOB方式下，以货物越过船舷后获得货运提单，同时向海关办理出口申报并经审批同意后确认收入；在卖方安排货物运输和办理货运保险的CIF方式下，以货物越过船舷后获得货运提单，同时向海关办理出口申报并经审批同意后确认收入。

结算方式：采用电汇、赊销、信用证及承兑等银行票据三种方式。

（2）前五名应收账款客户构成与上年变化情况及其原因

2014年公司对前五名应收账款客户的总销售收入为71.92亿元，期末应收账款余额中公交车客户、海外客户、新能源补贴占比分别为17.66%、44.10%、38.24%，2013年前五名应收账款客户中公交车客户、海外客户、新能源补贴占比分别为72.60%、7.06%、20.34%。前五名中，公交车客户占比减少，主要是收回前期欠款，未形成新的应收账款所致；海外客户应收账款增加受部分客户开具的远期信用证未及时收汇影响；新能源补贴占比增加，主要是因为2014年新能源客车销售大幅增加，按国家和地方补贴政策审领补贴均有一定的时间周期，形成的短期欠款所致。

（3）结合公司销售收入的确认和结算方式说明2014年末应收账款大幅增长的原因

公司的销售收入确认及结算方式政策未发生变化，应收账款增长的原因主要是以下三种情况影响：①产品结构影响，公交客户增加，且采用赊销的方式较多；②2014年新能源客车销售大幅增加，按国家和地方补贴政策审领补贴均有一定的时间周期，形成的短期欠款；③海外欠款增加原因主要是部分客户开具的远期信用证未及时收汇影响。

（二）客车制造

1、客车产能。请以列表方式披露公司主要工厂的产能情况，并结合公司2014年产销数据说明公司产能利用情况。如公司有在建客车生产项目，请以列表方式披露其产能、计划投产日期和报告期内的投资建设情况。

回复：

公司目前主要生产工厂均位于河南省郑州市，其中：管城区宇通工业园设计产能3万台/年（标准产能），新能源客车工厂设计产能3万台/年（标准产能），专用车工厂设计产能5千台/年（专用车产能），在生产旺季公司可以通过工艺提升、增加生产班次等方式进一步提高产量。2014年度公司生产客车59,346台，在生产旺季公司单月的产能利用率远超100%，全年综合产能利用率为91.30%。

目前公司暂无在建的客车生产项目。

（三）零部件配套

1、零部件配套体系。请简要介绍公司的零部件配套体系，披露报告期内零部件配套体系建设情况。分析应当至少包括公司的零部件外购和自制情况，及在报告期内的变化情况。

回复：

公司目前配套企业包括玉柴、綦江、福耀、宝钢、康明斯、博世、采埃孚、米其林等国内国际知名企业在内的500余家供应商。零部件有外购和自制两种供货方式，其中自制件采购额约占2014年总采购额的40%，主要为底盘、空调、车身内外饰件等；外购件主要为发动机、轮胎、变速箱等部件。公司注重供应商日常综合管理，并用科学工具推进供应商质量先期预防和质量能力提升，确保整车及外购件产品质量一致性。

公司以实现“巩固中国客车第一品牌，成为国际主流客车供应商”为目标，围绕公司“提品质同赢新格局，抓转型共铸竞争力”的供应商管理主题，通过加强供应商基础管理，推进供应商管理专业能力精细化，实施供应商分类分级管理策略，开展供应商质量先期预防和质量能力提升等举措，优化供应商结构，持续提升渠道管理能力及整体队伍水平，使之成为联合面对市场竞争的伙伴共同体，逐步发挥规模效应，一起构建产业链的竞争优势。

2014年，通过供应商广泛寻源和开发，引入国际供应商等工作，来促进公司供应商队伍整体水平的提升，现已初步形成具备高可靠性、高效率、综合成本优的供应商队伍。2015年，我们将继续深入挖掘并逐步发挥高端供应商的核心优势，来提高产品竞争力。在打造渠道竞争优势的前提下，兼顾长期合作，营造安全、可靠、具有适度柔性的供应链。

2、核心零部件。请说明公司客车产品的核心零部件（包括但不限于发动机、变速器、底盘等）的自给和外购情况。如上述零部件需对外采购，请按照零部件类别分别披露公司向前5名供应商采购额占该零部件年度采购总额的比例。

回复：

公司客车产品的核心零部件包括发动机、空调、悬架总成、车桥、变速箱、轮胎，其中空调、悬架总成以自制为主，发动机、车桥、变速箱、轮胎主要对外采购，向其前5名第三方供应商采购额占该零部件年度采购总额的比例如下：

部件	发动机	空调	车桥	变速箱	轮胎
占比	91.26%	74.11%	99.62%	89.84%	91.69%

三、核心竞争力

（一）研发能力。研发能力是汽车制造公司的潜在竞争力。年报显示，公司报告期内发生研发支出10.70亿元，占营业收入的比例为4.16%，在同行业中居于较高水平。为更好地体现公司研发能力，请从研发支出投向、报告期内的研发成果、研发人员数量与质量、专利数量（国内与国外）、研发机构建设情况、与领先研发机构或厂商的合作情况等方面对公司的研发能力进一步补充披露。

回复：

1、2014年研发支出主要投向如下：

（1）高端商务车、高端旅游车、新能源车等新产品项目的设计与开发。

（2）为提升产品竞争力，结合平台化、模块化、通用化产品三化管理目标，与外部咨询机构合作，开展研发转型、PLM、轻量化等项目。

（3）结合行业发展和市场环境变化，进行前瞻性的技术研究、开展新能源技术应用方面的研究等。

（4）承担的国家及省部级等重大科研项目支出。

2、研发成果

宇通客车通过多年来的自主研发和系统的技术创新，逐步掌握了电控、安全、节能、环保、舒适、电子化、智能化技术，形成相应的领先技术和产品优势。在新能源客车领域，形成了多项行业内独有新技术，如：基于功能划分的电动客车分层多网络控制技术、集成式双电机控制器技术、基于模型的动力电池荷电状态在线估计算法、混合动力客车综合节能方法与技术，整车在安全性、可靠性、经济性上处于行业领先地位，建立了国内最专业的电动客车辅远程监控系统，结合网络技术和信息传输技术，对车辆状态、动力电池、动力系统、电附件系统等进行远程无线、实时监控，后台备份数据，实现故障诊断自动化、运营维护数值化、安全监控自动化。在电动客车动力系统优化及控制、电控及安全技术、平台化、标准化、通用化技术方面取得了大量的研究成果，形成了自主知识产权。2014年获国家科技部批准建设“国家电动客车电控与安全工程技术研究中心”，通过高新技术企业及火炬计划重点高新技术企业的重新认定，河南省客车工程技术院士工作站获科技厅认定的“河南省优秀院士工作站”。

2014年宇通客车完成了52项新产品的开发；传统市场完成升级版校车、专用团体车系列、国四公交系列、11米一层半客车等开发项目，有力地支撑了各细分市场覆盖度及占有率的持续提升；新能源客车率先完成非公交纯电动产品(E7)的研发工作，并得到了市场广泛认可，形成了6-18米全覆盖的新能源产品序列，新能源客车市场占有率较竞争对手大幅领先。完成了第二代热管理系统、360全景环视系统、智能雨刮灯光控制系统、免维护轴承单元车桥等项目研发，并实现大批量推广应用。系统的开展了整车低风阻、低滚阻、传动系匹配等节能技术的研究；通过轻量化研发，实现了E7纯电动车整备质量的大幅降低，发布了“纯电动整体解决方案”。主持或参与《GB13057-2014客车座椅及其车辆固定件强度》、《GB12676-2014商用车辆和挂车制动系统技术要求及试验方法》、《QC/T964-2014城市客车塑料座椅及其车辆固定件的强度》等9项国家、行业标准的编制。“纯电动客车关键技术研发及系列化产品应用”项目获得2014年度河南省科技进步一等奖。

3、研发人员数量与质量

公司拥有行业一流的研发队伍，截止2014年底公司拥有技术人员2,147人，占公司总人数的近14%，其中博士28人，硕士281人；形成河南省宇通电动客车技术创新型科技团队、河南省校车研发创新团队和河南省宇通客车安全技术创新型科技团队3个省级科研团队。

具有优秀的项目管理和评估团队，可有效完成客车创新研究、技术集成、项目管理和运行。已建立了从产品规划、技术研发、试验验证、工艺设计到成果转化的技术创新管理体系和以市场为导向，科学、高效的产品开发体系；形成了科学合理的矩阵式管理结构和牢固的“产学研”一体化研发体制。

4、专利数量

2014年获得专利255件，软件著作权15件。截止2014年底，公司共拥有有效授权专利713件。

5、研发机构建设情况

公司拥有客车行业内首家“博士后科研工作站”、行业内首家“国家级企业技术中心”，组建了“客车安全控制技术国家地方联合工程实验室”、“国家电动客车控制与安全工程技术中心”等科研创新平台；专注于客车试验的试验中心通过中国合格评定国家认可委员会批准成为“国家认可实验室”。公司是科技部等四部委认定的“国家首批创新型企业”、行业内首家“国家火炬计划重点高新技术企业”和“国家技术创新示范企业”。

6、对外合作

2014年，公司在多个技术领域与清华大学、北京理工大学、中国汽车技术研究中心、中国汽车工程研究院等高校、科研机构进行了深入合作。

（二）产业配套状况。请结合前述零部件配套相关论述，进一步从产业配套状况方面说明公司的竞争优势。

回复：

公司是以客车生产为主业的制造企业，绝大部分物资采购自玉柴、綦江、宝钢等国内知名供应商；少部分的进口物料从康明斯、博世等国际知名零部件供应商采购。公司已同玉柴、宝钢、康明斯等战略供应商签订战略合作协议，并定期举办全方位沟通交流日活动，以便及时动态了解供应商全面信息，形成日益强化的战略合作伙伴关系，持续提升公司产业配套方面的竞争优势。

新能源客车的关键零部件中，整车控制系统为自主研发自主生产，集成式电机控制器、电机、超级电容和动力电池系统均与行业综合实力较强的供应商联合开发，通过整合行业资源，研制出技术领先有竞争力的零部件，支撑公司新能源客车的技术领先。

稳定可靠的供应商，动态、严格的管理机制，单厂最大的采购规模，形成了公司领先的成本优势和交付效率。

（三）销售渠道。请从销售网点数量、网点覆盖情况、经销商盈利状况等方面对公司在销售渠道方面的竞争优势进行分析。

回复：

1、国内市场：国内销售由直销和经销相结合，以直销为主，以经销为辅。2014年度国内销售按照区域划分为14个经营大区，涉及直销人员超600人，实现对全国所有市县的深层有效覆盖。另外，全国共有合约经销商256家，覆盖所有省份及重点城市，2014年度经销商整体销售额占公司国内销售额比重约为20%。

建立起便捷的服务网络。公司独资建立的8家4S中心站及遍布全国的980余家宇通客车特约服务网点将服务半径缩小至50公里；150余家配件经销商的配件储备及时满足客户的配件需求；通过覆盖全国的售后服务网——CRM服务系统，实现了对客户车辆维修的全程跟踪和及时的满意度回访；通过在线培训平台系统，实现了总部对服务站的远程技术支持及在线测评。

2、海外市场：公司产品已远销俄罗斯、香港、沙特、古巴、委内瑞拉、以色列、法国等120多个国家与地区，受到客户的普遍信赖，并在迪拜、澳大利亚、委内瑞拉、俄罗斯等建立多家子公司和办事处。

公司已建立覆盖全球主要市场的服务网络。由110余家授权服务站，160余个授权服务网点，派遣服务工程师与维修技师常驻服务地共同保障客户的产品运营需求；在迪拜、澳大利亚等建立多个配件中心库，覆盖主要市场的配件供应，解决客户的后顾之忧；与康明斯、采埃孚、美驰等多家世界知名汽车总成供应商签订了联合服务协议，为车辆提供联保服务。

（四）新能源客车。请从技术水平、配套能力、销售渠道等方面分析公司在新能源客车方面的竞争优势。

回复：

1、完备的研发体系

（1）在整车控制、电机控制、系统集成、车载能源、电气技术、充电技术等新能源领域，已形成273人的专业人才团队，其中博士16人，硕士74人，另有技术中心约2,000名研发人员提供技术支持，是国内最大的新能源客车研究团队。

（2）电机系统试验室、新能源动力系统试验室、硬件在环仿真试验室、电池高低温测试试验室等试验、检测设备以及软件系统，形成了国内最完备的涵盖零部件、系统、整车三位一体的新能源客车试验体系。

（3）围绕新能源客车，公司已拥有“客车安全控制技术国家地方联合工程试验室”和“国家认可试验室”等创新平台，完成了河南省新能源客车重点实验室建设，2014年获批筹建“国家电动客车电控与安全工程技术研究中心”。

（4）结合行业发展和市场环境变化，与清华大学、北京理工大学等国内高校合作，进行前瞻性的技术研究。

2、领先的研发成果

（1）在电动客车领域，形成了多项行业内独有新技术，如：基于功能划分的电动客车分层多网络控制技术、集成式双电机控制器技术、基于模型的动力电池荷电状态在线估计算法、电动客车综合节能方法与技术，整车在安全性、可靠性、经济性上处于行业领先地位。

（2）建立了国内最大最专业的电动客车车辆远程监控系统，结合网络技术和信息传输技术，对车辆状态、动力电池、动力系统、电附件系统等进行远程无线、实时监控，后台备份数据，实现故障诊断自动化、运营维护数值化、安全监控自动化。

（3）在电动客车动力系统优化及控制、电控及安全技术、平台化、标准化、通用化技术方面取得了大量的研究成果，在整车节能与控制技术、高压隔离、电池寿命预测等方面做出了自己的特色，形成了自主知识产权，并获得了河南省科技进步一等奖。

（4）拥有了国内最完备的节能与新能源客车产品型谱，其中包括6～14米纯电动客车、10～18米插电式客车、8～18米混合动力客车。目前已获得32款混合动力客车公告、37款插电式混合动力客车公告和137款纯电动客车公告。其中69款入选《节能与新能源汽车示范推广应用工程推荐车型目录》，24款入选《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录》。

（5）2014年，公司新能源共申请专利及软件著作权106项，其中发明专利30项，软件著作权15项。

3、完整的配套体系

新能源客车的关键零部件中，整车控制系统为自主研发自主生产，集成式电机控制器、电机、超级电容和动力电池系统均与行业综合实力较强的供应商联合开发，通过整合行业资源，研制出技术领先有竞争力的零部件，支撑公司新能源客车的技术领先。

4、销售渠道：详见公司核心竞争力之销售渠道。

第二部分

关于《对郑州宇通客车股份有限公司的年报问询函》的回复

一、根据《公开发行证券的公司信息披露编报规则第15号---财务报告的一般规定(2014修订)》（证监会公告[2014]54号）（以下简称“《一般规定》”）第十九条第二十三款规定，公司应列示商誉减值准备的期初余额、期末余额和本期增减变动情况，并说明商誉减值测试过程、参数及商誉减值损失的确认方法；你公司年报中披露2014年期末商誉账面原值为49.2万元，但未披露减值测试情况，请解释说明。

回复：

我公司本期商誉未发生变化，期末经测试未发生减值，且商誉期末余额仅为49.2万元，占期末总资产的0.0021%，根据重要性原则，我公司在年报中只披露了商誉的期初和期末账面原值，未对商誉减值的测试过程、参数及商誉减值损失的确认方法进行说明。

商誉减值准备的测试过程、参数及商誉减值损失的确认方法为：将海南耀兴运输集团有限公司2014年12月31日所有资产认定为一个资产组，来判断与商誉相关的资产组是否存在减值迹象。采用权益法对海南耀兴运输集团有限公司整个资产组预计未来现金流量的现值进行估计。首先，根据公司以往获利能力及营运资金情况估计公司资产的未来获利能力、净现金流量；其次，确定未来现金流量折现率为7.86%，是结合宏观形势，按通常五年期及以上贷款利率上浮20%进行估计，估计出截止2014年12月31日公司整体资产价值，进而计算出股东全部权益价值，股东全部权益价值=整体资产价值-有息债务；最后，比较包含商誉的整个资产组的可收回金额与其账面价值的大小，可收回金额以公允价值扣除处置费用和未来现金流量的现值孰高进行确认。由于公允价值扣除处置费用无法取得，我们以未来现金流量现值即股东全部权益价值做为包含商誉的整个资产组的可收回金额，整个资产组可收回金额大于账面价值，故不对商誉计提减值准备。

二、你公司2014年预收款项-预收工程款（海外项目）期末余额8.54亿元，占预收款项总额的71%。请说明该工程的详细情况。如果预收款项期末余额中含有建造合同形成的已结算未完工项目的，请说明累计已发生成本、累计已确认毛利、预计损失、已办理结算的金额。

回复：

公司不存在已结算未完工项目。预收款项-预收工程款（海外项目）详细情况如下：

海外工程款为子公司香港宇通国际有限公司承办的委内瑞拉交通部工程项目所收取的款项，协助委内瑞拉当地建立整车组装厂，计划完成时间为2016年中期，合同总额2.78亿美元，截止2014年末，我公司收到该项目预付款1.51亿美元（折合人民币9.26亿元）。

截止2014年末，根据工程物料交付情况及设计进度执行情况确认收入0.98亿元人民币，冲消预付款0.72亿元人民币；截止2014年末，公司预收账款账面余额为8.54亿元人民币。

三、你公司2014年其他应付款-预提费用成本费用期末余额6.61亿元，占其他应付款总额的57%，请说明该预提费用的具体核算内容及预提方法。

回复：

我公司预提成本费用6.61亿元均是与当期收入相关，能够可靠计量，暂时未取得发票或支付凭证的成本/费用，主要核算内容分为以下几类：

1、预提与销售订单相关的费用4.33亿元：主要是根据公司与客户签订的销售合同约定的需公司承担的运费、CIF相关费用、按揭贴息费等，此类费用与销售收入密切相关，根据收支配比原则，需预提相关的成本费用。

2、预提与技术研发相关的费用0.44亿元：主要是模具费、检测费等根据合同约定计提的费用。此类费用合同已执行，因供应商未提供发票未结算影响所致，遵循权责发生制原则而计提。

3、预提与成本费用相关的费用1.17亿元：主要是劳务费、水电费、热气费等，均与产量及工时定额相关，遵循权责发生制原则而计提。

4、预提与销售业务相关的费用0.47亿元：主要是销售人员的业务费、广告咨询费等。主要是由于业务人员在全球各地，年末未能及时将票据报送公司而预提的费用，广告咨询费根据合同执行的情况进行预提，遵循收入费用配比原则。

5、预提其他费用0.2亿元，主要是与管理咨询相关的费用。根据合同执行情况计提的且尚未结算的费用。

四、你公司2014年预计负债-售后服务费期末余额为3.15亿元。请按照《一般规定》第二十条第十六条款的要求，说明相关的重要假设、估计和计提方法和计提比例。

回复：

重要假设与估计：基于公司持续经营，产品质量不断提高，客户对公司品牌质量方面的预期越来越高的重要假设；根据我公司对客户的售后服务质保期限、质保范围及历年的售后服务费用实际支出数据进行测算，基于收入计提一定比例的售后服务费，并维持相对稳定。

计提方法和计提比例：根据主营业务收入计提。海外售后服务费按海外出口整车收入的2%计提，国内售后服务费按国内整车收入的1%计提，子公司郑州精益达汽车零部件有限公司按收入的0.5%计提，孙公司郑州科林电开空调有限公司按收入的1%计提。

受客车收入的季节性不均衡因素影响预计负债的计提金额会随之变动，同时售后服务费的支出金额也会受某些不确定性因素影响，预计负债的期末余额会存在上下波动的情况。

五、你公司关联交易“采购商品/接受劳务情况表”中2014年实际采购郑州宇通重工有限公司材料、接受郑州绿洲置业有限公司工程建设劳务均大于预计交易额，请说明原因及是否履行相应的关联交易审议程序。

回复：

根据公司2013年4月22日召开的2012年度股东大会审议通过的《关于购买物业作为节能与新能源客车生产基地职工公寓的议案》，公司向郑州绿洲置业有限公司采购物业作为员工公寓，总价约3.66亿元，根据实际交付情况允许在±5%范围内浮动（3.477亿元至3.843亿元），2014年根据实际交付面积总价款为3.8393亿元，未超过股东大会批准范围。

根据公司2013年度股东大会决议及第八届董事会第七次会议决议，宇通客车向宇通重工的关联采购总预计额度为6,200万元，因2014年签订的海外大额订单需配套清障车等辅助设施，实际向重工采购的金额超过预计727万元。根据《上海证券交易所上市公司关联交易实施指引》“第四十四条各类日常关联交易数量较多的，上市公司可以在披露上一年年度报告之前，按类别对公司当年度将发生的日常关联交易总金额进行合理预计，根据预计结果提交董事会或者股东大会审议并披露。对于预计范围内的日常关联交易，上市公司应当在年度报告和半年度报告中按照第三十八条的要求进行披露。实际执行中超出预计总金额的，上市公司应当根据超出金额重新提交董事会或者股东大会审议并披露”之规定，我公司经董事会及股东大会审议通过的2014年度日常关联交易预计金额中，分类汇总的关联采购预计总金额为439,500万元，实际发生总金额为389,845万元，未超过预计总金额，已履行审议批准程序。

特此公告。

郑州宇通客车股份有限公司董事会

二零一五年五月二十八日

证券代码:000611　证券简称:*ST蒙发　公告编号：临2015-54

内蒙古敕勒川科技发展股份有限公司董事长辞职公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

本公司董事会于2015年5月27日收到公司董事长马雅女士的辞呈，马雅女士因个人原因申请辞去所担任的公司第七届董事会董事长职务。

马雅女士辞去上述职务后，仍继续担任公司董事、董事会战略委员会、薪酬和考核委员会职务。

根据《公司法》、《公司章程》等有关规定，马雅女士的书面辞呈自送达公司第七届董事会时生效。

公司董事会对马雅女士在担任公司第七届董事会董事长职务期间勤勉尽职的工作及对公司经营发展做出的贡献表示衷心的感谢。

特此公告！

内蒙古敕勒川科技发展股份有限公司

董　事　会

二〇一五年五月二十八日

证券代码:000611　证券简称:*ST蒙发　公告编号:临2015-56

内蒙古敕勒川科技发展股份有限公司第