证券代码:600418 证券简称:江淮汽车 编号:临2019-040

安徽江淮汽车集团股份有限公司
关于上海证券交易所年报问询函回复的公告

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个别及连带责任。

安徽江淮汽车集团股份有限公司(以下简称“江淮汽车”或“公司”)于2019年5月24日收到《关于安徽江淮汽车集团股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》(上证公函【2019】0766号,以下简称“年报问询函”),现就有关问题回复如下:

一、关于公司经营情况

1.年报披露,公司报告期内销售各类汽车及底盘46.24 万辆,同比下降9.08%。请公司结合细分车型主要产品的优劣势、行业整体情况、同行业可比公司情况等,补充披露公司报告期内销量下滑的主要原因。

回复:

(1)中国汽车行业2018年销量为2808.06万辆,同比下降2.76%,出现28年来首次负增长,汽车市场需求疲软,市场竞争日趋激烈,中国汽车市场进入阶段性下行周期。受此影响,公司2018年销量相应出现下降。

(2)从同行业可比公司情况来看,受汽车行业大环境影响,汽车上市公司销量普遍出现下降,因产品线的不同,各个企业的下滑情况略有不同。

江淮汽车细分车型销量与同行业可比公司情况对比

车型类别(细分市场)	公司销量(辆)		长安汽车销量(辆)		长城汽车销量(辆)		福田汽车销量(辆)		比亚迪销量(辆)	
	本年累计	累计同比增减(%)	本年累计	累计同比增减(%)	本年累计	累计同比增减(%)	本年累计	累计同比增减(%)	本年累计	累计同比增减(%)
运动型多用途乘用车(SUV)	93,239	-23.16	768,212	-27.01	884,068	-4.30	34,200	-25.99	189,126	15.78
多功能乘用车(MPV)	55,783	-16.08	114,165	-49.85	-	-	14,707	-34.07	141,068	358.46
基本型乘用车(轿车)	48,498	41.10	650,440	-35.23	13,395	10.62	-	-	171,808	-20.30
轻型货车	191,797	0.43	398,902	25.44	146,244	16.89	328,568	8.15	-	-
中型货车	11,731	-38.94	-	-	-	-	12,908	-11.02	-	-
重型货车	40,564	-22.72	1,516	138.36	-	-	110,305	-3.48	-	-
客车非完整车辆(客车底盘)	8,350	-35.78	-	-	-	-	8	166.67	-	-
多功能商用车	5,148	19.22	115,404	-1.51	-	-	32,139	-0.37	-	-
客车(大、中型客车)	7,337	-15.83	-	-	-	-	3,458	-62.25	-	-
其中:出口	74,777	12.53	61,426	34.64	45,129	20.41	57,282	-8.41	11,252	0.66
其中:新能源乘用车	63,671	125.28	-	-	-	-	547	100.37	-	-

车型类别(细分市场)	江铃汽车销量(辆)		一汽轿车销量(辆)		众泰汽车销量(辆)		东风汽车销量(辆)		中通客车销量(辆)	
	本年累计	累计同比增减(%)	本年累计	累计同比增减(%)	本年累计	累计同比增减(%)	本年累计	累计同比增减(%)	本年累计	累计同比增减(%)
运动型多用途乘用车(SUV)	12,591	-67.81	138,091	-12.23	211,317	-13.79	-	-	-	-
多功能乘用车(MPV)	-	-	-	-100.00	-	-	-	-	-	-
基本型乘用车(轿车)	-	-	67,590	-18.03	43,687	-38.50	19,226	145.48	-	-
轻型货车	178,461	-1.14	-	-	-	-	104,822	-17.41	-	-
中型货车	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
重型货车	1,516	138.36	-	-	-	-	-	-	-	-
客车非完整车辆(客车底盘)	-	-	-	-	-	-	19,528	-25.27	-	-
多功能商用车	83,312	-0.97	-	-	-	-	8,423	-14.09	-	-
客车(大、中型客车)	-	-	-	-	-	-	2,018	6.77	13,083	-38.28
其中:出口	9,186	63.45	9,326	44.03	12,007	-24.30	3,600	-52.78	-	-
其中:新能源乘用车	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

数据来源:上市公司年报、中国汽车工业协会《中国汽车工业产销快讯》

(3)2018年公司销量降幅大于汽车行业降幅,主要是受SUV、中重型货车等细分车型下降的影响。

2018年SUV汽车市场同比下降2.52%,结束了近十年来的高速增长期,从同行业可比公司情况来看,其SUV车型销量普遍出现大幅下降。公司小型SUV产品瑞风S3在2017年以前增长迅速,但随着新进入者的不断增加,市场竞争日趋激烈,产品竞争力随之下降,导致2017、2018年公司SUV车型销量下滑较多。在紧凑型SUV市场,公司推出瑞风S7产品,也未实现有效突破,以上因素导致公司SUV车型降幅较大,2018年公司SUV销量为9.32万辆,同比下降了23.16%。

2018年中重型货车市场同比下降1.55%,其中,载货车市场大幅下降、自卸车受基建投资拉动大幅增长。公司中重型货车产品布局以载货车为主,牵引车和自卸车占比较小,因此,2018年公司中重型货车销量降幅较大,2018年公司中重型货车销量为5.23万辆,同比下降27.06%。

2.年报披露,公司报告期内乘用车业务毛利率4.12%,较上年减少7.13 个百分点。报告期内乘用车成本占总成本的比例为43.49%,较上年增加9.27 个百分点。乘用车工厂产能利用率45.03%。请公司补充披露:(1)报告期内乘用车业务毛利率大幅下滑的主要原因;(2)乘用车业务成本占比提高的主要原因;(3)乘用车工厂的主要构成情况、产能及产能利用率,并结合公司主要产品、近三年产能及利用率情况等,说明公司报告期内乘用车工厂产能利用率较低的主要原因及后续的改善措施。

回复:(1)报告期内乘用车业务毛利率大幅下滑的主要原因

2018年公司乘用车毛利率受市场价格调整、促销力度、成本波动和新能源补贴退坡综合影响,下降7.13个百分点,具体原因如下:

1、2018年汽车行业出现28年来首次负增长,车市由增量市场逐渐转变为存量市场,小型SUV市场竞争尤为激烈,竞品车企都纷纷调低了销售价格、加大了促销力度,以应对终端销量低迷的不利情况。在此背景下,公司主力乘用车产品为了应对竞品降价后产品价格竞争力下降的局面,公司也不同程度地调低了产品售价、加大了促销力度。

2、2018年,随着新能源补贴退坡、补贴技术标准提高,单台新能源补贴收入减少,公司不断对新能源产品进行技术升级和产品更新,新能源成本上涨,导致毛利率下降。

3、受销量下滑影响,乘用车产能利用率下降,2018年产能利用率为45.03%,同比下降4.35个百分点,导致分摊的单位固定成本增加。

(2)乘用车业务成本占比提高的主要原因

2018年乘用车成本占比增加主要是产品结构发生变化导致。2018年乘用车销售197,520辆,其中新能源乘用车销售63,671辆,同比增加125.28%,占乘用车销量比为32%,同比增加20个百分点,新能源乘用车单台成本要高于燃油乘用车单台成本,新能源乘用车单台成本约是燃油乘用车单台成本的2倍,新能源乘用车销量的翻倍增长使得乘用车成本占总成本比例增加。

(3)乘用车工厂的主要构成情况、产能及产能利用率,并结合公司主要产品、近三年产能及利用率情况等,说明公司报告期内乘用车工厂产能利用率较低的主要原因及后续的改善措施

	主要工厂名称	设计产能	报告期内产能	产能利用率(%)
2016年	SUV及轿车工厂	35万辆	30.79万辆	87.97
	多功能车工厂	8万辆	6.55万辆	81.88
2017年	SUV及轿车工厂	36万辆	15.17万辆	42.14
	多功能车工厂	9万辆	7.05万辆	78.33
2018年	SUV及轿车工厂	36万辆	14.29万辆	39.69
	多功能车工厂	9万辆	6.25万辆	69.44

公司乘用车主要产品包括SUV、MPV、轿车、新能源乘用车等,SUV和轿车共线生产,其中,2018年公司多功能车工厂产能利用率为69.44%,SUV及轿车工厂产能利用率为39.69%,产能利用率偏低,主要原因是公司采取以销定产的方式进行销售,受SUV销量下滑的影响,公司SUV及轿车工厂产能利用率逐年下降。2017年公司SUV销量为12.13万辆,同比减少了15.42万辆,同比下降了55.96%,2018年公司SUV销量进一步下降至9.32万辆,同比下降了23.16%。受此影响,公司SUV及轿车工厂产能利用率从2016年的87.97%下降至2018年的39.69%。

公司后续将以客户为中心,积极进行产品的精准研发,并进一步提升产品质量、加强销售、服务管理等,开发出受消费者欢迎和市场认可的乘用车产品,提升公司乘用车的销量,提高乘用车工厂的产能利用率。

3.根据年报及前期信息披露,公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值,从2015 年的83.56%下降至2018 年的54.65%。请公司对比同行业可比公司情况,说明公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值逐年下滑的具体原因。

回复:

(1)对比同行业可比公司情况

单位:亿元

汽车厂家	2015			2016			2017			2018		
	1.销售商品提供劳务收到的现金	2.营业收入	3.比值=1/2	1.销售商品提供劳务收到的现金	2.营业收入	3、比值=1/2	1.销售商品提供劳务收到的现金	2.营业收入	3、比值=1/2	1.销售商品提供劳务收到的现金	2.营业收入	3.比值=1/2
长安汽车	672.27	667.72	100.68%	789.42	785.42	100.51%	849.30	800.12	106.15%	767.65	662.98	115.79%
长城汽车	825.81	759.55	108.72%	996.41	984.44	101.22%	1,186.14	1,004.92	118.03%	1,261.75	978.00	129.01%
福田汽车	175.94	339.97	51.75%	283.31	465.32	60.89%	315.74	517.10	61.06%	305.99	410.54	74.53%
比亚迪	809.09	800.09	101.12%	875.81	1,034.70	84.64%	943.41	1,059.15	89.07%	1,038.13	1,300.55	79.82%
江铃汽车	274.64	245.28	111.97%	311.57	266.34	116.93%	348.99	313.46	111.34%	314.91	282.49	111.47%
一汽轿车	220.66	266.64	82.76%	183.14	227.10	80.64%	234.13	279.02	83.91%	207.57	262.44	79.09%
众泰汽车	8.50	16.26	52.26%	12.15	16.94	71.74%	44.38	208.04	21.33%	88.21	147.64	59.75%
东风汽车	173.53	168.75	102.83%	178.17	160.18	111.23%	168.87	183.01	92.28%	152.61	144.21	105.83%
中通客车	45.22	71.14	63.57%	83.36	92.57	90.06%	37.46	78.52	47.71%	44.41	60.79	73.06%
江淮汽车	387.59	463.86	83.56%	403.75	524.91	76.92%	280.02	491.46	56.98%	273.74	500.92	54.65%

从行业情况看,近四年来销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值整体较为平稳,但不同车企具体情况分化较为明显。

(2)公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值逐年下滑的具体原因

根据上海证券交易所《2006年年度报告工作备忘录:第三号 新旧会计准则衔接若干问题(一)》中的要求,公司在经济业务中收到或对外作为货款支付的银行承兑汇票,公司不应将其作为现金流量计入现金流量表。近年来,因为现汇回款比例较高的传统燃油乘用车销量大幅下滑,导致公司银行承兑汇票回款比例提高,收到的银行承兑汇票直接用于支付采购货款自2015年开始逐年增加,此部分直接用于支付采购货款的银行承兑汇票未体现在现金流量表“销售商品、提供劳务收到的现金”项目中,随着销售回款银行承兑结算比例的增加,使得公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比值逐年下降,与此同时,公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本的比值同样呈下降趋势,从2015年的77.9%下降至2018年的60.15%。

根据《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)中相关规定:新能源汽车补贴的补助对象是消费者。公司新能源汽车销售预先让利予消费者,以扣除补贴后的金额作为售价,随着公司新能源汽车销量逐年增加,应收新能源补贴资金逐年上升。由于补贴资金受政府新能源政策和资金预算影响,拨款时间存在滞后性,影响当期现金流。2015-2018各年末应收新能源补贴金额分别为13.49亿元、43.87亿元、43.49亿元、61.65亿元,影响销售商品、接受劳务收到的现金占营业收入的比值分别为2.91、8.36、8.85、12.31个百分点。

二、关于公司业绩情况

年报披露,公司报告期内实现归母净利润-7.86 亿元,同比下降282.02%;扣非后净利润-18.77 亿元,同比下降1,915.50%。请公司结合业绩情况,补充披露以下信息。

4.年报披露,公司报告期内发生资产减值损失8.81 亿元,同比增长125.36%。其中,坏账损失3.77 亿元,同比增长65.45%。请公司补充披露:(1)报告期内坏账损失同比大幅增长的具体原因;(2) 分项列示报告期末单项金额重大并单项计提坏账准备应收账款的主要欠款方、形成原因、时间、业务背景、账龄、减值迹象及其出现时间、单项计提坏账准备的具体依据,并说明公司前期坏账损失计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复:

(1)报告期内坏账损失同比大幅增长的具体原因

单位:万元

项目	2018年度		2017年度		变动金额	变动比例(%)
	金额	占比(%)	金额	占比(%)		
年度应收账款坏账损失	37,373.36	99.21	18,066.67	79.35	19,306.69	106.86
其中:单项金额重大应收账款单项计提的坏账准备	18,857.17	50.06	6,566.68	28.84	12,290.49	187.16
其中:按应收账款账龄组合计提的坏账准备	17,477.93	46.40	6,713.07	29.49	10,764.86	160.36
其中:单项金额不重大应收账款单项计提坏账准备	1,038.26	2.75	4,786.92	21.02	-3,748.66	-78.31
年度坏账损失总额	37,669.85	100.00	22,767.68	100.00	14,902.17	65.45

公司2018年坏账损失3.77亿元,其中:应收账款坏账损失3.74亿元,占坏账损失总额的99.21%,且较2017年增加1.93亿元;单项金额重大和账龄组合应收账款计提坏账损失共计3.63亿元,占坏账损失总额的96.46%,且较2017年增加1.33亿元。由此可见,2018年应收账款计提坏账损失金额较大是公司本年度坏账损失同比大幅增长的主要原因,且其增加主要体现在单项金额重大和账龄组合应收账款计提的坏账损失金额较大。

2018年应收账款及坏账准备与同比年度对比情况如下:

单位:万元

项目	2018年					2017年			
	应收账款	占比(%)	增长率(%)	坏账准备	占比(%)	应收账款	占比(%)	坏账准备	占比(%)
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	33,379.37	6.57	239.72	28,108.58	30.17	203.83	9,825.61	2.68	9,251.42	16.60
按账龄风险特征组合计提坏账准备的应收账款	461,940.56	90.93	33.81	52,500.07	56.35	50.19	345,212.36	94.13	34,956.39	62.73
财务报表总额	508,016.33	100.00	38.52	93,160.87	100.00	67.19	366,735.77	100.00	55,721.76	100.00
项 目	营业收入		增长率(%)	应收账款周转率		增长率(%)	营业收入		应收账款周转率	
财务报表营业收入总额	5,009,174.75		1.92	11.45		-13.45	4,914,619.06		13.23	

由上表可见,公司应收账款余额2018年末较2017年末增长38.52%,其中:单项金额重大应收账款增加23,553.75万元,增长比例239.72%;账龄特征组合应收账款增加116,728.20万元,增长比例33.81%,且该部分应收账款增加为公司应收账款总额增加的主要构成。

随着公司应收账款余额增加, 坏账准备余额2018年末较2017年末增长67.19%,其中:单项金额重大应收账款计提坏账准备金额增加18,857.17万元,增长比例203.83%;账龄特征组合应收账款计提坏账准备金额增加17,543.68万元,增长比例50.19%,上述两部分坏账准备增加为公司本年度坏账损失增加的主要构成。

2018年,在宏观经济下行、汽车行业增长多年来首次转负的背景下,我国汽车产业链上下游企业均面临较为严峻的经营压力,行业应收账款周转率持续下降。公司面对市场激烈竞争和经济下行压力,应收账款回款压力有所增加,在公司营业收入较上年总体持平且略有增长的情况下,应收账款余额增至50.80亿元,较上年增长38.52%。由于应收账款余额的增长,且随着部分应收账款账龄段的延长,本年度应收账款坏账准备计提金额相应有所增加。

此外,面对2018年应收账款余额水平明显增加,公司按照相关内控管理要求,一方面严格控制主要客户信用政策调整和审批,一方面加强应收账款管理和催收,同时,公司更为注重应收账款回收风险的管理与控制,充分识别单个重要客户应收账款的回款风险。过程中对于出现经营困难、回款困难的客户单位,及时跟踪了解逾期付款原因,协商回款方式,必要时履行司法程序保护公司合法权益,并谨慎判断回款风险,及时充分计提坏账损失准备。这也是2018年公司单项金额重大应收账款坏账准备计提金额较大的原因。

(2)分项列示报告期末单项金额重大并单项计提坏账准备应收账款的主要欠款方、形成原因、时间、业务背景、账龄、减值迹象及其出现时间、单项计提坏账准备的具体依据,并说明公司前期坏账损失计提是否充分

单位:万元

主要欠款方	应收账款期末余额	坏账准备计提情况			形成时间原因以及业务背景	应收账款账龄	减值迹象及其出现时间	单项计提坏账准备的具体依据
		期末坏账准备金额	计提率(%)	其中:本期计提金额				
第一名	6,409.75	5,289.75	82.53	4,534.06	基于子公司销售业务形成的:2016年整车销售	3年以内	未按约定于2018年正常付款	该公司发生财务困难,本年按预计可回收金额差额计提
第二名	6,068.63	4,369.51	72.00	3,273.42	基于子公司销售业务形成的:2015年至2016年整车销售	4年以内	未按约定于2018年正常付款	该公司发生财务困难,本年按预计可回收金额差额计提
第三名	5,589.80	5,589.80	100.00	5,390.88	基于子公司销售业务形成的:2017年整车销售	1至2年	未按约定于2018年正常付款	该公司遭遇严重债务危机,本年单项全额计提
第四名	5,050.00	5,050.00	100.00	-	基于子公司销售业务形成的:2015年至2016年整车销售	4年以内	未按约定于2015、2017年正常付款	2015年因预计无法收回该公司款项而单项计提450万元;2017年因该公司火灾事故导致车辆严重损失而单项计提4,600万元
第五名	4,850.17	2,850.17	58.76	2,519.80	基于子公司销售业务形成的:2015年至2016年整车销售	4年以内	未按约定于2018年正常付款	该公司货款催收困难,本年按预计可回收金额差额计提
第六名	1,825.73	1,825.73	100.00	-	基于子公司按揭担保业务形成的:2017年购车银行按揭担保代偿款	1至2年	通过法院诉讼进行追索,2017年已计提全额计提	该公司资金链断裂,2017年已单项全额计提
合计	29,794.08	24,974.96	83.83	15,718.16	——	——	——	——
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款总额	33,379.37	28,108.58	84.21	17,477.93	——	——	——	——

按照公司的内控管理制度、会计政策的相关规定及要求,公司管理层定期对应收账款进行减值测试,并对单项金额1000万以上的重大应收账款进行单独减值测试和分析,以确保公司对应收账款坏账准备计提的及时性。各报告期内公司管理层均根据即时信息和外部环境等因素,对单项金额重大的应收账款的回收风险进行评估,并出于谨慎性原则考虑,及时的、充分的计提坏账准备,公司前期坏账损失计提充分。

(三)年审会计师核查程序和核查意见

年审会计师针对公司应收账款减值执行了相关的核查程序,主要包括:对相关的内部控制设计及运行进行评估;获取公司应收账款账龄明细表,并结合相关的支持性记录予以复核;执行函证程序,并与公司记录金额进行核对;与管理层访谈了解其对应收账款可回收性的评估,并抽取样本检查客户的还款情况,复核管理层对应收账款坏账准备评估结果的合理性;比较同行业上市公司信息,对坏账准备计提的合理性进行评估。

经核查,年审会计师认为:公司本年度坏账损失增加原因合理,公司管理层已对应收账款坏账损失作出合理审慎判断,相关坏账准备计提合理,以前年度坏账准备计提充分。

5. 年报披露, 公司报告期内计提固定资产减值损失2.15 亿元, 同比增长492.31%,计提减值损失的固定资产主要是专用模具;计提无形资产减值损失1.86亿元,同比增长398.99%,计提减值损失的无形资产全部为专有技术。请公司补充披露:(1)报告期内计提减值准备的专用模具的主要情况与减值依据,并说明前期固定资产减值损失计提是否充分;(2) 报告期内计提减值准备的专有技术的主要情况与减值依据,并说明前期无形资产减值损失计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复:

公司长期坚持以商用车为基础,积极拓展乘用车业务,自2000年开始涉足瑞风MPV以来,通过近20年来不断的自主创新和大量的研发投入,公司目前已发展为包括各级轿车、SUV、MPV等多类乘用车平台的专业整车制造商。但随着国内乘用车自主品牌的不断发展,市场上不同生产厂商的类似车型产品竞争逐渐加剧,加之近年来乘用车市场整体销量萎缩,公司着重布局的SUV与MPV市场竞争更为激烈,致使公司在乘用车产品销量和盈利能力都不及预期。根据测算,公司无形资产及专用模具出现了一定的资产减值迹象。

(1)新能源车快速起步,燃油车发展不及预期

公司在“做精做优乘用车、大力发展新能源车”的战略指引下,一方面按照“主流市场、明星产品、差异竞争”策略,聚焦突破燃油乘用车细分市场,目前已经呈现出积极调整态势;另一方面积极拓展乘用车海外市场、大力发展新能源乘用车、走开放合作的乘用车创新发展道路,在电动化转型和开放合作方面取得了突出成绩,并呈现出巨大的发展潜力。但是燃油乘用车受市场激烈竞争影响,销量持续下滑,发展受挫。公司乘用车近三年销售情况如下表所示:

单位:辆

产品类别	2018年度		2017年度		2016年度
	销量	变动比率	销量	变动比率	销量
乘用车	197,520	-11.10%	222,174	-39.51%	367,318
其中:燃油乘用车	133,849	-30.97%	193,911	-44.43%	348,949
其中:新能源乘用车	63,671	125.28%	28,263	53.96%	18,369

(2)部分燃油车型未来经济效益预期下降,相关长期资产存在减值迹象

公司近三年燃油乘用车销量持续下降, 主要是老款车型市场销售逐渐迈入衰退期,同时公司部分新车型推入市场后,销售表现不佳远低预期销量所致。经公司对燃油乘用车各车型销量分析,实际销量明显低于预期的具体车型如下:

单位:辆

车型	上市时间	市场实际销量		
		2016年	2017年	2018年
A60燃油车型	2016年11月	1,580	1,288	179
S7燃油车型	2017年06月	——	15,270	6,787
M6燃油车型	2017年11月	——	340	91
R3燃油车型	2018年04月	——	——	8,550

以上四种车型在产品上市后均经历了1-2年的市场磨合期,但实际销量远未达到产品预期销量,且预计销量难以回升,产品预期经济效益下降;同时公司为应对市场同类产品竞争,在产品售价方面又会有一定的让利,进一步降低该类产品预期经济效益。同时,上述车型在其产品开发过程中,其技术研发投入和模具制造投入已形成与具体车型直接相关的长期资产,包括:无形资产中的专有技术和固定资产中的专用模具。但由于上述四种车型未来预估经济效益下降,难以弥补相关长期资产未来需分摊的成本费用,导致相关长期资产出现经济价值减值迹象,需考虑计提长期资产减值准备。

(3)公司对长期资产减值的测算与计提

公司已关注到部分车型因市场预期发生变化,销售业绩不佳,预期经济效益有所下降的情况。鉴于相关长期资产已出现经济价值减值迹象,按照公司内部控制要求,需对相关长期资产进行减值测试,公司已聘请资产评估专家直接参与公司长期资产减值测试工作,以保证测试结果的合理性和谨慎性。

经减值测试,部分车型相关长期资产减值准备计提情况如下:

单位:万元

车型	项目	原值与折旧(摊销)			资产减值准备				账面价值
		资产原值	累计折旧(累计摊销)	资产净值	本期计提金额	前期计提金额	累计计提金额	资产净值计提率(%)	
A60车型(燃油)	固定资产-A60模具	11,999.05	845.45	11,153.61	7,612.10	1,808.12	9,420.23	84.46	1,733.38
	无形资产-A60技术	26,063.39	13,690.77	12,372.62	6,371.89	2,904.73	9,276.62	74.98	3,096.00
	小计	38,062.44	14,536.22	23,526.23	13,984.00	4,712.85	18,696.84	79.47	4,829.38
S7车型(燃油)	固定资产-S7模具	10,601.92	4,520.15	6,081.77	4,825.56	-	4,825.56	79.34	1,256.21
	无形资产-S7技术	25,025.21	9,905.81	15,119.40	3,920.40	-	3,920.40	25.93	11,199.00
	小 计	35,627.13	14,425.96	21,201.17	8,745.96	-	8,745.96	41.25	12,455.21
M6车型(燃油)	固定资产-M6模具	4,045.65	39.95	4,005.70	3,707.18	-	3,707.18	92.55	298.52
	无形资产-M6技术	-	-	-	-	-	-	-	-
	小 计	4,045.65	39.95	4,005.70	3,707.18	-	3,707.18	92.55	298.52
R3车型(燃油)	固定资产-R3模具	12,815.42	2,180.03	10,635.39	4,471.19	-	4,471.19	42.04	6,164.20
	无形资产-R3技术	22,034.49	3,305.17	18,729.32	303.65	-	8,303.65	44.34	10,425.67
	小 计	34,849.91	5,485.20	29,364.71	12,774.84	-	12,774.84	43.50	16,589.87
合计	固定资产-模具小计	39,462.04	7,585.57	31,876.47	16,604.08	1,808.12	22,124.16	56.82	9,452.31
	无形资产-技术小计	73,123.10	26,901.76	46,221.34	10,595.94	2,904.73	21,500.66	29.40	24,720.68

注:上述数据之间计算后如有尾数上的差异,系四舍五入所致。

按照《会计准则第8号—资产减值》的相关规定,公司对上述长期资产进行减值测试,按资产账面价值与资产估测值孰低计量,差额计提资产减值准备。公司对专用模具和车型技术采用的预估值方法如下:

对于专用模具因难以将其收益从车辆销售收入中进行量化,故而主要采用可收回金额估值。对于可正常使用的模具的可收回金额通过全新模具的造价减去各项贬值因素和处置费用确定,并与残余价值减去处置费用比较,选两者较高者。经测试,本年度固定资产专用模具计提资产减值20,616.04万元。对于专有技术其价值最终依附于产品未来所创造效益,结合公司对相关车型技术的未来收益预测,本次对车型技术可收回金额采用收益法进行估值。即采用适当方法估算确定技术对产品所创造的现金流贡献率,进而确定技术对产品现金流的贡献,再选取恰当的折现率, 将技术产品中每年技术对现金流的贡献折为现值, 以此作为车型技术的估值。经测试,本年度无形资产车型技术计提资产减值18,595.94万元。

(4)长期资产前期资产减值准备计提的充分性说明

参见上表列示各车型上市时间可见,A60车型于2016年11月上市,2016年度因上市时间较短,市场预期较好,故未计提长期资产减值准备,2017年度在当时市场预期条件下,经减值测试公司已计提无形资产减值准备2,904.73万元,计提固定资产专用模具减值准备1,808.12万元;S7与M6车型均于2017年下半年上市, 因上市时间较短,当时市场预期较好,故未对专用模具和专有技术计提减值准备;R3车型于2018年4月上市后,受2018年汽车市场首次出现负增长影响,市场竞争日趋激烈导致R3车型产品盈利能力不及预期, 经减值测试分别对专用模具及专有技术计提减值准备。

综上所述, 本年度公司管理层针对部分车型经济效益预期下降导致相关长期资产计提大额减值准备,是基于资产减值测试工作的结果审慎作出的,公司前期长期资产减值准备计提充分、合理。

(5)年审会计师核查程序和核查意见

年审会计师针对公司固定资产和无形资产减值执行了相关的核查程序, 主要包括:对相关的内部控制设计及运行进行评估;对管理层关于资产可收回金额的计算方法进行评估; 分析并复核管理层在减值测试中预计未来现金流量现值时运用的重大估计及判断的合理性,并将减值测试中的基础数据与支持性证据进行比较,分析并复核减值测试中的关键假设的合理性。

经核查,年审会计师认为:公司本年度固定资产和无形资产减值准备增加原因合理,公司管理层已对长期资产减值损失作出合理审慎判断,相关资产减值准备计提合理,以前年度长期资产减值准备计提充分。

6.年报披露,公司2017 年度和2018 年度销售佣金发生额分别为-1.62 亿元和2.13 亿元。请公司补充披露:(1)2017 年度销售佣金发生额为负的具体原因;(2)2018 年度销售佣金发生额同比大幅增长的主要原因。

回复:

公司在产品销售确认收入时, 依据当年的商务政策应支付相应的返利给经销商,由于不能即时兑现,按照权责发生制,公司在销售费用中按相应金额计入“销售佣金”科目;当实际向经销商兑现销售佣金时,计入主营业务收入的备抵科目“销售折扣与折让”,同时冲减销售费用中的“销售佣金”科目,上述兑现销售佣金的操作同时等额减少主营业务收入和销售费用,对公司当期的损益不产生影响。由于计提和兑现存在时间性差异,当计提的销售佣金大于兑现的销售佣金时,销售佣金科目为正数;当计提的销售佣金小于兑现的销售佣金时,销售佣金科目为负数。

(1)2017年度销售佣金发生额为负的具体原因

2017年公司销售各类车辆51.09万辆,较2016年下降20.58%,为了缓解经销商的资金压力,2017年加速了销售佣金的兑现。2017年当年实际兑现的销售佣金为34.55亿元,根据商务政策2017年应计提的当年销售佣金为32.93亿元,因此销售佣金发生额为-1.62亿元。

(2)2018年度销售佣金发生额同比大幅增长的主要原因

公司2018年销售佣金发生额为2.13亿元, 较2017年度的-1.62亿元大幅增长,主要因2018年根据商务政策计提的销售佣金31.29亿元大于2018年度兑现的销售佣金29.16亿元,从而销售佣金发生额同比上涨明显。

7.年报披露,公司报告期内实现投资收益-8,760.71 万元,较上期发生额减少3.05 亿元,主要系公司按照权益法核算的长期股权投资收益负数金额较大所致。请公司补充披露主要被投资单位近两年的主要财务数据,并结合其经营情况,说明公司报告期内投资收益大幅下降的具体原因。

回复:

(1)主要被投资单位近两年的主要财务数据单位:万元 币种:人民币

项目	2018			2017		
	瑞福德	康明斯动力	江淮大众	瑞福德	纳威司达(现康明斯动力)	江淮大众
营业收入	121,033.92	157,197.66	-	118,006.24	139,896.67	/
营业成本	82,175.94	145,081.13	-	67348.94	124,534.85	/
利润总额	50,398.75	-33,073.58	-27,396.74	50998.51	-5,642.11	/
净利润	38,207.82	-33,073.58	-27,396.74	38,585.59	-5,487.85	/
资产总额	1,640,606.58	124,179.25	201,804.02	1,587,825.05	140,672.56	/
负债总额	1,429,662.52	107,752.06	29,200.76	1,415,088.80	91,301.46	/

(2)结合其经营情况,说明该公司报告期内投资收益大幅下降的具体原因:

安徽康明斯动力有限公司2018年利润总额为 -3.31亿元, 较2017年下降2.74亿元,利润同比下降较大,导致公司对康明斯动力的投资收益较上年度下降1.38亿元。康明斯动力利润大幅下滑主要因部分发动机产品于2018年停止生产,康明斯动力对其固定资产及存货计提减值准备1.27亿元, 同时2018年合资公司对原股东方纳威司达公司一次性支付技术提成费1100万美元。

江淮大众汽车有限公司于2017年12月成立, 因产品截止2018年底仍处研发阶段,未实现销售,无营业收入,但公司前期相关市场费用、研发费用等投入较大,导致江淮大众公司2018年利润总额为-2.74亿元,从而公司对江淮大众的投资收益为-1.37亿元。

公司2018年对上述2家合营单位合计确认投资收益-3.02亿元, 较上年度下降2.75亿元, 是报告期内公司投资收益较上年度下滑明显且负数金额较大的主要原因。

8.年报披露,公司报告期内研发投入21.31 亿元,研发费用14.41 亿元,研发投入资本化比率32.40%。请公司结合公司具体的资本化标准、主要研发项目、近三年研发投入、研发费用及资本化比率、同行业其他公司情况等,说明公司研发费用会计处理的合理性及其依据。请年审会计师发表意见。

回复:

(1)请公司结合公司具体的资本化标准、主要研发项目、近三年研发投入、研发费用及资本化比率、同行业其他公司情况等,说明公司研发费用会计处理的合理性及其依据

1. 公司具体的资本化标准

公司内部研究开发项目按类别分为变型变动研发项目、新平台研发项目和新车型研发项目。变型变动项目系在原车型或原平台基础上进行改造升级,相关支出应当于发生时计入当期损益。新平台和新车型项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出,其中:研究阶段是指项目前期调研和规划阶段,即根据客户需求对