（上接A53版）

占按组合计提坏账准备的应收账款期末账面余额0.88%。经测试其信用风险未显著增加，公司根据以前年度与之相同或类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收账款组合的预期信用损失为基础，考虑前瞻性信息，确认预期信用损失，计提坏账准备。

B. 单项计提坏账准备的应收账款

—— 应收账款期末余额第二名客户为公司KD出口海外合作商，账面余额78，379，114.31元；公司因交易内容的不同，分别进行减值测试，其中：对于T/T电汇付款的应收账款，按账龄组合计提坏账准备；对于上年计算的应收利息继续按100%计提坏账准备。报告期末计提坏账准备金额为41，578，687.24元，坏账计提比例为53.05%；

—— 应收账款期末余额第三名客户为公司合营企业海南一汽海马汽车销售有限公司，账面余额为64，079，292.54元。因考虑该客户资不抵债，公司按预期可收取的现金流量固该客户的2019年年末资产负债率作为预期信用损失率计提坏账准备。报告期末计提坏账准备金额为38，550，102.40元，坏账准备计提比例为60.16%；

—— 应收账款期末余额第四名、第六名等客户的账面余额62，250，409.22元，考虑款项逾期，相关单位明显经营困难，部分已进入诉讼程序，有客观证据表明其信用风险已显著增加，公司单独进行减值测试，按其预期可收取的现金流量与账面价值差额计提坏账准备57，786，721.77元，坏账准备计提比例为92.83%；

—— 应收账款期末余额第五名客户的账面余额9，403，157.48元，考虑其在资产负债表日后及年度报告披露日前已与公司达成协议，公司按约定协议中预期可收取的现金流量与账面价值差额计提坏账准备4，535，071.48元，坏账准备计提比例为48.23%；

报告期期末单独计提坏账准备的应收账款明细

单位：元

单位名称	期末金额	期末坏账准备	坏账计提比例
单位一	78，379，114.31	41，578，687.24	53.05%
单位二	64，079，292.54	38，550，102.40	60.16%
单位三	16，306，020.57	16，294，350.52	99.93%
单位四	9，403，157.48	4，535，071.48	48.23%
单位五	5，559，071.35	5，525，014.12	99.39%
单位六	340，009.53	170，004.77	50.00%
单位七	3，709，533.14	3，709，253.14	99.99%
单位八	2，328，344.63	2，328，169.63	99.99%
单位九	1，790，316.81	1，790，316.81	100.00%
单位十	236，591.69	132，611.47	56.05%
单位十一	1，231，767.21	1，118，526.38	90.81%
单位十二	791，379.43	663，727.48	83.87%
单位十三	280，871.37	154，496.00	55.01%
单位十四	249，140.85	137，288.71	55.10%
单位十五	880，014.49	781，218.43	88.77%
单位十六	276，290.76	225，880.76	81.75%
单位十七	1，229，484.62	1，128，414.62	91.78%
单位十八	932，839.78	763，509.78	81.85%
单位十九	154，550.82	30，244.53	19.57%
单位二十	1，416，165.36	1，065，633.75	75.25%
单位二十一	200，741.48	40，151.70	20.00%
单位二十二	362，674.76	368，204.73	101.52%
单位二十三	104，274.55	60，752.97	58.26%
单位二十四	663，335.21	604，685.27	91.16%
单位二十五	2，657，601.01	2，645，531.48	99.55%
单位二十六	1，325，994.52	1，204，734.92	90.86%
单位二十七	592，507.36	451，074.36	76.13%
单位二十八	1，194，113.55	986，810.86	82.64%
单位二十九	3，935，674.38	3，931，021.12	99.88%
单位三十	361，989.68	361，299.68	99.81%
单位三十一	1，646，819.53	1，558，348.06	94.63%
单位三十二	230，207.45	112，706.30	48.96%
单位三十三	3，363.42	2，323.14	69.07%
单位三十四	2，927，704.19	2，927，094.32	99.98%
单位三十五	3，699，351.68	3，697，562.52	99.96%
单位三十六	131.90	131.90	100.00%
单位三十七	799，466.40	660，985.93	82.68%
单位三十八	141，680.71	139，470.71	98.44%
单位三十九	740，847.30	354，465.42	47.85%
单位四十	500，215.40	362，040.54	72.38%
单位四十一	282，239.02	174，731.99	61.91%
单位四十二	125，274.46	13，966.06	11.15%
单位四十三	47，675.43	33，704.95	70.70%
单位四十四	30，476.69	18，222.55	59.79%
单位四十五	4，997.82	4，997.82	100.00%
单位四十六	425.00	425.00	100.00%
单位四十七	340.00	340.00	100.00%
单位四十八	255.00	255.00	100.00%
单位四十九	2，305.08	2，305.08	100.00%
单位五十	16，829.00	16，829.00	100.00%
单位五十一	69，630.15	69，630.15	100.00%
单位五十二	1，811，234.68	905，617.34	50.00%
单位五十三	57，640.00	57，640.00	100.00%
合 计	214，111，973.55	142，450，582.89	66.53%

综上，公司报告期末坏账准备计提比例为28.39%，较期初计提比例增长11.33个百分点。其中，按单项计提坏账准备的应收账款其坏账准备计提比例66.53%，较期初增长41.63个百分点。公司报告期计提坏账准备的金额是充分的。

（3）请结合你公司计提存货跌价准备的会计政策，说明：①报告期存货跌价准备减值测试的具体过程及存货跌价准备大幅下降的原因及合理性。②对于房地产存货项目，请结合当地房地产开发政策、开发现状及未来可变现情况等说明未计提存货跌价准备的原因及合理性。③报告期转回或转销存货跌价准备的原因及合理性。

回复：

①报告期存货跌价准备减值测试的具体过程及存货跌价准备大幅下降的原因及合理性

A. 报告期存货跌价准备减值测试的具体过程

公司根据企业会计准则及公司会计政策的相关规定，于资产负债表日对存货的可变现净值进行测算，以评估其是否存在可变现净值低于账面成本的情况。在确定可变现净值时，公司管理层在取得确凿证据的基础上，考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素作出判断和估计，实际的结果与原先估计的差异将在估计被改变的期间影响存货的账面价值。

报告期，公司共计提存货跌价准备0.60亿元，其中，原材料计提0.51亿元，库存商品计提0.09亿元。具体情况见下表：

单位：万元

项目	减值资产的账面价值	资产可收回金额	计提减值金额	计提原因
存货跌价准备合计	12，231.29	6，262.53	5，968.76	
其中：原材料	7，317.51	2，230.60	5，086.91	因车型停产等导致配套整车、发动机零部件不再使用，按未来现金流量现值测算可收回金额
库存商品	4，913.78	4，031.93	881.85	因成本上升以及促销造成库存整车减值，按照未来现金流量现值测算可收回金额

根据公司会计政策的相关规定，公司对存货进行减值测试。公司进行减值测试过程中，组织相关业务部门识别存货的情况，并充分考虑存货未来的市场预期和其他影响因素，按照成本与可变现净值孰低原则进行计量。产成品、库存商品和原材料等可直接出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对停产车型的原材料存货，充分考虑售后的需求量，其可变现净值按售后件销售价格预计，剩余部分的原材料存货可变现净值因考虑无活跃市场价格按废品出的价格确定。据此，公司将可变现净值与账面金额进行比较，合理计提存货跌价准备。

B. 存货跌价准备大幅下降的原因及合理性

2018年公司对存在减值迹象的存货计提的跌价准备明细如下：

单位：万元

项目	减值资产的账面价值	资产可收回金额	计提减值金额	计提原因
存货跌价准备合计	58，171.17	26，092.10	32，079.07	
其中：原材料	28，071.25	5，328.32	22，742.93	因车型停产等导致零部件不再使用，按未来现金流量现值测算可收回金额
库存商品	30，099.92	20，763.78	9，336.14	因成本上升，市场售价下跌造成库存整车减值，按照未来现金流量现值测算可收回金额

报告期与2018年存货跌价准备计提情况对比如下：

单位：万元

项目	2019年			2018年		
	原材料	库存商品	合计	原材料	库存商品	合计
存货跌价准备期初余额	28，691.52	8，462.00	37，153.52	8，817.44	9，170.15	17，987.59
本期计提	5，086.91	881.85	5，968.76	22，742.93	9，336.14	32，079.07
本期转回或转销	6，319.03	8，011.70	14，330.73	2，868.85	10，044.29	12，913.14
存货跌价准备期末余额	27，459.40	1，332.15	28，791.55	28，691.52	8，462.00	37，153.52

a. 报告期末比期初存货跌价准备减少8，361.97万元，减少比例为22.51%，主要是公司去库存化致库存商品与在途物资期末比期初大幅减少导致去掉库存的库存商品原计提的存货跌价准备结转至销售成本所致。存货跌价准备大幅减少与公司去库存经营策略变动一致。

b. 报告期原材料计提的存货跌价准备较2018年减少1.77亿元，主要系2018年公司已对逐步予以停产的车型的大部分原材料计提了跌价准备，而报告期为上述车型的原预计在2019年有少量生产使用的原材料因车型停产而不再使用的部分计提跌价准备所致。

公司于2018年对M3、M6等车型予以逐步停产，公司管理层在取得确凿证据的基础上，考虑持有目的、资产负债表日后事项的影响等因素作出判断和估计，即考虑了2019年预计少量的生产量及售后需求量，对库存原材料进行减值测算，并计提存货跌价准备。2019年，汽车行业消费低迷，公司产销量同比大幅下滑，未达年初预期，公司决定将M3、M6等车型予以停产，同时与之匹配的NG115、NG116、TG115发动机等也一并停产。故原预计2019年生产用的原材料不再使用，公司对该部分库存原材料做进一步减值测试，故2019年计提的原材料跌价准备低于2018年。

c. 报告期库存商品计提的跌价准备较2018年减少0.85亿元，主要系报告期末公司整车库存较期初大幅下降所致。鉴于国六排放标准将自2020年7月1日起在国内全部城市实施，且公司部分主要销售市场（如河南、山西、安徽等）已提前一年实施国六排放标准，为应对此情况，报告期内公司积极清理整车库存；同时为避免库存积压，公司产销量基本平衡，故报告期末库存整车大幅下降，从而计提的跌价准备也大幅下降。

综上，报告期存货跌价准备是公司管理层在取得确凿证据的基础上，考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素作出判断和估计的结果，其大幅下跌是合理的。

②对于房地产存货项目未计提存货跌价准备的原因及合理性

A. 截至报告期末，公司房地产存货项目情况见下表：

单位：万元

项 目	账面余额	跌价准备	账面价值
开发成本	5，830.83		5，830.83
开发产品	2，759.12		2，759.12
拟开发土地	862.20		862.20
合计	9，452.15		9，452.15

a. 报告期末，公司开发成本（0.58亿元）为正在开发的项目。具体情况如下：

2017年11月，公司取得建设工程规划许可证，启动开发金盘花园二期项目，截至2019年末已发生的支出包括土地征用及拆迁费0.14亿元、设计勘察等前期费用0.07亿元、建筑安装工程费0.34亿元等。

2019年1月30日，公司董事会十届五次会议审议通过了《关于公司项目委托管理暨关联交易的议案》，公司委托海南海马会馆有限公司代建“金盘花园二期（A区）”项目。公司预计项目于2020年建成销售，将为公司带来不低于1亿元的净收益。根据企业会计准则和公司会计政策的相关规定，公司将上述项目的代建成本列入开发成本，截至2019年末已发生0.03亿元。

b. 报告期末，公司开发产品（0.27亿元）为金盘花园一期项目待售的房产（含商铺、车库）。

c. 报告期末，公司拟开发土地（862万元）为位于海口的石山度假村、永桂开发区和美国工业村的土地。

B. 公司房地产存货项目未计提存货跌价准备的原因及合理性

根据公司会计政策，在资产负债表日公司从外部信息及内部信息分别判断房地产存货是否存在可能发生减值的迹象。

从内部信息来看，公司持有的开发成本将继续项目开发，持有的房地产存货用于开发销售用途，持有目的与意图不变。

从外部信息来看，根据海口市人民政府2018年发布的《海口市城镇土地定级及基准地价评估成果》，海口市金盘片区属龙昆南到金牛路，楼面地价为3，000元/平米；金盘片区工业用地评估基准地价为1级50万元/亩。公司开发产品为框混结构，建安成本约为2，300元/平米，土地成本不超过10万元/亩。由于商品房价格近年持续走高，现区域内90年代二手商品住宅转让价格均在10，000元/平米以上，新建商品住宅均价高于15，000元/平米，商铺价格均价高于30，000元/平米。当前海口市存量商品住宅和土地转让价格远远高于公司房地产存货项目的账面价值。

综上，公司所持有的房地产存货不存在减值迹象，公司未对上述房地产存货计提跌价准备是合理的。

③报告期转回或转销存货跌价准备的原因及合理性

报告期公司存货跌价准备转回或转销的情况如下表：

单位：元

项目	本期转回	本期转销
原材料		39，071，120.23
库存商品		80，117，010.86
在途物资		24，119，178.44
合计	0	143，307，309.53

公司报告期存货跌价准备转销金额1.43亿元，无转回情况。

根据《海马汽车股份有限公司会计制度》第六十三条的规定，“减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益”。报告期末，原减记存货价值的影响并未消失，如因某车型停产导致的零部件闲置等，故不存在转回情况。

鉴于国六排放标准将自2020年7月1日起在国内全部城市实施，且公司部分主要销售市场（如河南、山西、安徽等）已提前一年实施国六排放法规，为应对此情况，公司报告期内相应调低非国六排放产品销售价格。公司积极清理库存整车，将原计提跌价准备的库存商品车均已实现出售，故将此部分跌价准备予以转销，金额为0.80亿元；公司为盘活资产，将闲置积压的原材料、在途物资进行折价销售，或按废品处置，或经试验验证后更换用途予以复用。根据企业会计准则的规定，“对于已售存货，应当将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也应予以结转”。公司销售、处置或复用了计提跌价准备的存货，其计提的跌价准备应予以转销，冲减相应的成本费用，金额为0.63亿元。

综上，报告期内公司转销存货跌价准备符合企业会计准则和公司会计政策，是合理的。

（4）请结合你公司计提长期资产减值的会计政策，固定资产、在建工程和无形资产的具体情况和未来使用价值等，详细说明你公司报告期对固定资产、在建工程和无形资产减值测试的过程和计提减值损失的具体情况，说明计提减值损失大幅下降的原因及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定。

回复：

①报告期对固定资产、在建工程和无形资产减值测试的过程

依据A：《海马汽车股份有限公司会计制度》第五十二条规定：“固定资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据其公允价值减去处置费用后的金额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。固定资产的可收回金额低于其账面价值的，将其账面价值减记至可收回金额，减记金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。”

依据B：《海马汽车股份有限公司会计制度》第五十八条规定：“在建工程存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据其公允价值减去处置费用后的金额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。在建工程的可收回金额低于其账面价值的，将其账面价值减记至可收回金额，减记金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。”

依据C：《海马汽车股份有限公司会计制度》第六十四条规定：“无形资产存在减值迹象的，估计其可收回金额。可收回金额根据其公允价值减去处置费用后的金额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。无形资产的可收回金额低于其账面价值的，将其账面价值减记至可收回金额，减记金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。”

依据E：《海马汽车股份有限公司会计制度》第六十六条规定：“有迹象表明一项无形资产可能发生减值的，企业以单项无形资产为基础估计其可收回金额。企业难以对单项无形资产的可收回金额进行估计的，以该无形资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。”

为规范公司资产减值的计提管理，有效防范和化解公司资产损失风险，根据企业会计准则及其相关规定，结合公司实际，公司制定了《海马汽车股份有限公司资产减值管理办法》。

根据企业会计准则、公司会计政策和资产减值管理办法以及政府有关部门的相关规定等，为更加真实、准确地反映公司资产状况和财务状况以及经营成果，公司对公司及下属子公司2019年末存在减值迹象的资产进行了全面清查和资产减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为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的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。

评估过程：公司资产管理部门组织资产盘点，由使用部门梳理使用状态，确定存在减值迹象资产清单，并提交技术部门审核、评估确认无其他使用价值后，向公司提交资产减值申请审批程序。公司资产管理部门根据市场情况确定资产价值回收处置方式，会同价格审核部门、财务部门确定资产可收回金额，可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备。

②报告期计提减值损失的具体情况

2019年，汽车行业消费低迷，公司产销量同比大幅下滑，公司决定将M3、M6等车型予以停产，同时与之匹配的NG115、NG116、TG115发动机等也一并停产。公司将涉及上述产品的相关资产如模夹检具按废品处置价值计提减值，涉及产品及发动机的非专利技术按资产可收回金额为零计提减值。公司对固定资产和无形资产等计提减值的具体情况如下：

单位：元

项目	减值资产的账面价值	资产可回收金额	计提减值金额	计提原因
1.固定资产减值准备	33，790，809.81	4，098，939.14	29，691，870.67	
其中：M3、M6等停产车型模夹检具	21，527，216.41	2，891，587.43	18，635，628.98	因车型停产，按未来现金流量现值测算可收回金额
TG115发动机模具	66，653.89	1，536.29	65，117.60	因匹配车型停产，按未来现金流量现值测算可收回金额
其他闲置资产	12，196，939.51	1，205，815.42	10，991，124.09	因经营生产安排或设备技术落后等原因，导致资产闲置减值，按未来现金流量现值及废品处置价格测算可收回金额
2.无形资产减值准备	27，149，053.25		27，149，053.25	
其中：M6非专利技术	228，313.19		228，313.19	因车型停产，按未来现金流量现值测算可收回金额
NG115、NG116、TG115 发动机等非专利技术	26，920，740.06		26，920，740.06	因匹配车型停产，按未来现金流量现值测算可收回金额
合计	60，939，863.06	4，098，939.14	56，840，923.92	

③报告期公司计提减值损失大幅下降的原因及合理性

公司于2016年开启品类战略的相关研究工作，于2017年启动实施品类战略，以“收缩聚焦断舍离、细分市场前三甲”为宗旨，以品类战略为核心，力争实现转型升级。经过近三年的优化，公司品类战略逐渐清晰，郑州基地聚焦8万级SUV品类，定位“强动力”差异化心智；海口基地聚焦7座多功能家庭轿车品类，定位二胎7座车心智；新能源汽车聚焦长续航电动汽车品类，定位长续航与智能网联心智。

品类战略的执行需要经历从研讨、判断、取舍到实施的完整过程。在此过程中，为少走战略弯路、减轻决策阵痛，公司必须定期对旗下各款车型的后续开发潜力、未来市场走势及核心产品要又做出判断与取舍。据此，2017年，公司根据当时产品的市场表现，对产销量小、利润率低的车型（H11、H13、M2、M8、传统动力微车等）予以停产，并对有市场份额但非主导品类的M3车型果断放弃升级国六排放标准相关开发，根据预计销量逐步停产；2018年，公司对M6、S5Y、F7、P5等车型予以逐步停产，同时根据市场变化及时调整对M3车型的未来预计销量并逐步停产。

经过2017、2018年经营中的断舍离，公司已将非主导产品逐步放弃，产品聚焦逐步凸显。报告期公司保留的在研产品及在销产品，符合公司品类战略，属于公司战略产品，与公司强动力、7座多功能家庭轿车、长续航及智能网联等心智方向相匹配，与汽车行业个性化、电动化、节能化的发展趋势相吻合，相关资产均不存在减值迹象。

基于上述情况，得益于品类聚焦的成果，本报告期公司计提的资产减值损失大幅下降，其结果是合理的，相关操作亦符合企业会计准则及公司财务制度的相关规定。

（5）请对比2017、2018年度相关资产减值测算过程，说明报告期各类资产减值损失计提是否充分，以前年度计提的资产减值损失是否准确，是否存在跨期调节利润的情况。

回复：

①公司资产减值测算的依据

依据A：《企业会计准则第8号—资产减值》中“企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象”的要求及该准则中列举如“资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或正常使用而预计的下跌”、“企业经营所处的技术或法律等环境在当期或将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响”、“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效益已低于预期”等减值迹象。

依据B：《海马汽车股份有限公司会计制度》中第六十四条 “固定资产存在减值迹象的，估计其收回金额”，“将其账面价值减记至可收回金额，减记金额确认为资产减值损失，计入当期损益”。

依据C：《海马汽车股份有限公司资产减值管理办法》第三章规定可收回金额测算方法：资产可收回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。

②公司2017、2018年度资产减值测算情况

A. 2017年资产减值测算过程及结果

a. 2016年底，国家公布国六A排放标准要求将在2020年7月1日前于国内全部城市实施，其中部分城市将提前实施，由此导致公司部分产品生命周期缩短。鉴于公司决定将不再开发国六标准的M3产品，公司将涉及M3产品的相关资产如模夹检具及非专利技术认定为资产组，并按停售前预计可产生的未来现金流量现值及废品处置价值进行减值测试，并计提减值；

b. 因公司实施品类战略，须聚焦并断舍离部分产品，以及因市场环境变化、国家对新能源技术要求的进一步提高、新能源汽车更新换代速度加快，公司决定停产M2、M8、微车及短续航里程的纯电动汽车等产品，并将该停产产品的相关资产如模夹检具、到货结算的库存原材料等按废品处置价值进行减值测试，涉及的非专利技术按资产可收回金额为零计提减值；

c. 感应上电、怀挡、隐藏式门拉手、FOTA升级、智能充放电”五项创新技术；三电平台完成电池包平台化设计，完成三合一高度集成电机系统的匹配，NEDC效率达90%以上，完成第4代VCU的硬件平台验证及控制策略制定。

②研发投入资本化率变动的原因

2019年，公司落地实施品类战略，对资源和产品进行进一步聚焦，集中研发资源开发公司战略产品，如8S、7X、6P等项目，同时，逐步减少对非战略产品的延伸拓展研发投入，如相较于以前年度，公司减少了M3、M6、福美来系列五座等产品的商业化改造研究等。部分以前年度作为课题研究的前瞻性技术，如智能网联、自动驾驶等研究，也随着公司战略项目如8S、7X等项目的运用而逐步转为在战略产品上进行正式开发，从而表现为费用化投入减少。与此同时，为应对行业下行、产销下滑的不利局面，公司大力缩减各项不必要开支。受上述情况影响，公司在报告期内研发投入大幅压缩，全年研发投入6.79亿元，相比2018年减少2.69亿元；研发投入资本化金额为5.66亿元，研发投入资本化率为83.33%，同比上升26.20个百分点。

综上，2019年公司研发投入资本化率变动，主要是基于公司品类战略落地要求及项目开发进度要求所致，相关变动与企业经营情况相符，相关变动是合理的。

（2）请分项目说明研发投入资本化的时点、条件、项目进度（是否达到资本化时点）、确认资本化金额的依据、是否符合你公司资本化政策及企业会计准则相关规定。

请会计师核查并发表明确意见。

回复：

依据A：《海马汽车股份有限公司会计制度》第八十二条规定，“内部研究开发项目支出，分为研究阶段支出与开发阶段支出。

（一）将为获取理解新的科学或技术知识进行的独创性的有计划调查和探索、为进一步开发活动进行资料及相关方面的准备阶段确认为研究阶段。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

（二）在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等，且具备了形成一项新产品或新技术的基本条件，此阶段确认为开发阶段。”

依据B：《海马汽车股份有限公司会计制度》第八十三条规定，“开发阶段的支出，若同时满足以下条件，确认为无形资产。

（一）技术上具有可行性。

（二）具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

（三）该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场。

（四）有足够的技术、财务资源和其他资源支持以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

（五）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。”

公司资本化时点的判断依据和资本化时点的确认依据：项目目标设定并设立项目章程之后为开发阶段，该阶段中符合资本化条件的支出计入开发支出。

资本化时点的开发流程具体为：汽车开发项目包括造型及工程设计、产品及工艺验证、预试生产、试生产，含多轮整车道路试验及EMS标定、碰撞及公告试验等，车型达到量产并上市销售，达到项目研发的预定可使用状态，从研发支出转为无形资产–非专利技术；发动机及变速器项目包括设计、样件试制、A/B/C样机开发及其验证、零批量验证，含标定、可靠性及耐久性试验、性能试验等产品达到量产并匹配车型上市，达到项目研发的预定可使用状态，从研发支出转为无形资产–非专利技术。

2019年度，公司研发投入6.79亿元，资本化金额为5.66亿元。公司资本化研发项目具体情况及本报告期资本化投入金额见下表：

单位：万元

项目名称	资本化时点	资本化条件的判断依据	项目进度	资本化金额
汽车开发项目		项目目标设定并设立项目章程之后为开发阶段，该阶段中符合资本化条件的支出计入开发支出		37，211.13
SG00（8S）	2017年3月		2019年7月已上市	13，339.91
VF00（7X）	2017年8月		进入初期流动管理	16，929.48
E1	2017年9月		2019年6月已上市	913.52
EN00	2018年12月		通过概念设计阶段	5，283.54
MA04–ME100 高压版	2019年5月		完成ET1样车试制	640.70
SG01（8S小改）	2019年10月		制作油泥模型及策划项目OCD达成方案	103.98
发动机开发项目				13，607.28
1.6TGDI	2014年8月		2019年6月匹配SG00车型上市	546.83
混动项目	2016年10月		通过工程调试阶段	12，539.45
474Q–T3系列	2017年7月		达到量产状态，正与整车进行匹配试验	521.00
变速器开发项目				5，750.27
7DCT	2015年7月		达到量产状态，正与整车进行匹配试验	5，750.27
合计				56，568.68

根据企业会计准则和公司会计政策，公司汽车开发项目SG00、E1等于2019年陆续实现产品上市销售，公司发动机项目1.6TGDI匹配车型亦于2019年实现上市销售，达到项目研发的预定可使用状态，从研发支出转为无形资产–非专利技术。

除上述项目外，其他研发项目的目标均已设定，并完成设立项目章程，处于开发阶段，尚未实现产品销售，公司对其具有强烈的使用意图，预计完成研发产品后将自行生产并上市销售，且公司具有完成该项目成果的人员、技术及资源等。根据公司会计政策的规定，上述项目达到资本化时点，满足资本化条件，符合公司资本化政策。

综上，公司计入资本化的研发项目完全符合公司的资本化条件，研发支出资本化的相关会计处理是合理合规的，符合企业会计准则和公司的会计政策，资本化占比亦符合公司经营情况与研发实际。

立信会计师事务所核查后发表如下意见：

针对研发投入，我们实施了以下程序进行检查：

①检查与账面研发支出相关项目的立项文件、项目章程等与立项相关的资料，确认研发项目的存在。

②检查研发支出各项目的相关合同、凭证、对合同进行查验及测算，确认其发生的真实性、合理性、准确性。

③对研发人员进行访谈，了解各项目的研发战略意图及研发进度，分析公司研发项目存在的合理性。

④对研发项目的过门记录、验收节点进行检查，以确认研发进度发生的真实性。

⑤对本期转入无形资产的研发项目，检查其最终的过门记录，相关会议记录、上市记录、转入无形资产后的使用情况等确认其转入无形资产的金额、时间的合理性。

⑥对本期费用化的研发支出，已终止研发的检查其终止研发相关的会议纪要、文件，已研发成功转入无形资产后发生的后续支出，检查后续支出的必要性及合理性，其以确认研发支出费用化的合理性。

基于上述审计程序，就财务报表整体公允反映而言，公司的研发支出确认资本化时点、金额的依据及的与其相关会计处理所有重大方面均符合《企业会计准则第6号–––无形资产》的相关规定。

11. 你公司在建工程期末余额较期初下降46.20%，主要系项目验收转固所致，请补充列示报告期在建工程转入固定资产的具体金额，结合在建工程的工程进度、设备状态及使用条件等因素说明相关在建工程项目是否达到转固条件。请会计师核查在建工程转入固定资产的会计处理是否合规，金额是否准确。

回复：

①在建工程转入固定资产的依据

公司根据企业会计准则相关条款及公司会计政策的相关规定，在建工程在达到预定可使用状态时转入固定资产。从下列三个方面进行判断：

A. 固定资产的实体建造（包括安装）或生产工作已经完成或者实质上已经完成；

B. 所购建的固定资产达到设计要求或与合同规定或生产要求相符或者基本相符；

C. 继续发生在所购建固定资产上的支出金额很少或几乎不再发生。

同时，对于未办理竣工决算但符合转固条件的在建工程，按照工程项目相关的合同金额及其发生的相关税费等估计其价值确定转固金额，在办理竣工决算后再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

②报告期在建工程转入固定资产的相关情况

报告期公司在建工程转入固定资产的项目，主要为整车生产线项目（本年度达到可使用状态并投入使用）。相关情况如下：

单位：万元

项目	转固金额
A. SG00项目生产线设备	14，682.36
B. 1.6TGDI生产线设备	1，025.37
C. 7DCT变速器项目部分生产线设备	8，741.93
C. 7DCT变速器项目厂房及附属设施	9，302.56
D. 试验中心设备	6，775.47
E. 新能源汽车生产线设备	3，770.05
F. 郑州第三工厂土建决算新增	250.50
G. 生产线改造、办公等项目	5，212.76

其中，在建工程转入固定资产的金额为485，387，241.58元，转入无形资产的金额为12，222，764.77元，合计转固金额为497，610，006.35元。分类情况如下：

单位：万元

序号	在建工程转入项目	转入金额
1	固定资产–房屋建筑物	9，142.98
2	固定资产–机器设备	3，357.44
3	固定资产–运输工具	102.65
4	固定资产–其他设备	5，715.65
5	无形资产–软件	1，222.28
合计		49，761.00

A. 公司SG00车型于2019年7月正式上市销售，SG00车型专用模夹检具达到预定可使用状态并投入使用，符合转固条件，从在建工程转入固定资产1.47亿元。

B. 公司1.6TGDI发动机项目已达到量产条件，匹配车型于2019年7月正式上市销售，相关生产线和生产设备达到预定可使用状态，符合转固条件，从在建工程转入固定资产0.10亿元。

C. 公司7DCT变速器项目已达到量产状态，其匹配车型整车性能基本达标，NVH、驾驶性正在进一步优化，处于优化验证阶段。故其厂房及附属设施、生产线及生产设备已陆续具备生产条件，达到预定可使用状态，符合转固条件，从在建工程转入固定资产1.75亿元，转入无形资产0.05亿元。

D. 公司不断完善研发与验证能力，根据国家发展改革委发布《关于发布2019年（第26批）新认定及全部国家企业技术中心名单的通知》（发改高技[2019]2033号），公司成功获得国家企业技术中心认定。公司动力试验中心大楼及其相关试验设备达到预定可使用状态，符合转固条件，从在建工程转入固定资产0.67亿元，转入无形资产0.01亿元。

E. 公司新能源汽车E1车型于2019年6月上市销售，其专用模夹检具达到预定可使用状态并投入使用，符合转固条件，从在建工程转入固定资产0.38亿元。

F. 已于2018年年底转固的郑州第三工厂项目，因部分土建竣工决算，新增固定资产原值0.03亿元。

G. 生产线改造、办公等项目，主要为公司因新增产品量产，为提高产品质量以及提高办公效率而购买的设备、软件等，在安装调试运行完成后，达到预定可使用状态，符合转固条件，从在建工程转入固定资产0.45亿元，转入无形资产0.07亿元。

综上，公司从在建工程转入的固定资产均符合企业会计准则和公司会计政策的相关规定，符合公司工程项目实际进度，达到转固条件，会计处理合规。

立信会计师事务所核查后发表如下意见：

针对在建工程转固，我们实施了以下程序进行检查：

①了解并测试公司与固定资产、在建工程相关的内部控制。

②检查公司与固定资产、在建工程相关的合同、发票、付款单据、记账凭证、验收记录等确认固定资产、在建工程存在及发生的合理性。

③对本期转固的在建工程，核实其转固申请表、验收单、实际使用时间等重要转固资料，确定其转固时间及转固金额的合理性。

④对固定资产进行盘点，对在建工程进行实地查验，确认其存在、权利及义务。

基于上述审计程序，就财务报表整体公允反映而言，公司在建工程转入固定资产的会计处理在所有重大方面均符合《企业会计准则第3号—固定资产》的相关规定。

12. 你公司短期借款期末余额为4.7亿元，较期初增加44.48%，主要系向银行借款增加所致，你公司货币资金期末余额13.06亿元，较期初增加122.64%。请你公司说明在货币资金较为充裕的情况下，新增债务融资的原因、用途及商业考量，是否显著增加你公司的财务负担。

回复：

①公司债务融资情况

A. 债务融资分类

单位：元

分类项目	期末余额	期初余额	增减比例
银行借款	470，000，000.00	245，000，000.00	91.84%
信用证贴现		80，304，178.86	–100%
合计	470，000，000.00	325，304，178.86	44.48%

B. 2019年度债务融资余额情况

单位：元

序号	融资项目	融资金额	融资期限	备注
1	流资贷款	45，000，000.00	10个月	
2	流资贷款	75，000，000.00	12个月	
3	流资贷款	150，000，000.00	12