

关于对海马汽车股份有限公司

2022 年年报问询函的复函





立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于对海马汽车股份有限公司
2022 年年报问询函的复函

信会师函字[2023]第ZA378号

深圳证券交易所上市公司管理二部：

海马汽车股份有限公司（以下简称“海马汽车股份”或“公司”）2023 年 5 月 11 日收到贵所下发的《关于对海马汽车股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第 115 号）（以下简称“年报问询函”），立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”）作为海马汽车股份的年报审计机构，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对贵所问询函进行了认真落实与分析，现将有关问题回复如下：

问题 1、你公司年报分地区营业收入构成未体现境内外收入，请进行更正，并分析毛利率同比变动情况。请进一步说明境外地区销量情况，包括但不限于产品销量及收入、销售对象及关联关系、主要国家或地区分布等，并请年审会计师说明针对公司境外收入核查所采取的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论，是否获取充分恰当的审计证据。

针对上述问题公司回复：

①公司年报分地区营业收入构成未体现境内外收入的说明

2022 年及之前年度年报工作中，公司在披露分地区营业收入构成时，是根据产生营业收入的销售主体所属地区进行划分的。根据公司自身实际情况，业务发生的区域分为郑州基地与海南基地，即披露中的华中地区、华南地区。同时，公司南北基地的产品既在国内销售，也销往国外，即分别从境内外获得了收入。考虑年报披露说明要求，并结合公司所处行业特征和自身实际情况，故公司过往均根据产生营业收入的销售方所在地区进行列示。

后续工作中，公司将按照要求进一步提升年报披露工作质量，分地区营业收入构成中体现境内外收入情况。

②公司营业收入按境内外收入列示的情况

A.报告期分地区营业收入构成按境内外列示如下：

单位：人民币元

项目	2022年		2021年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	2,377,126,849.35	100%	1,762,567,426.41	100%	34.87%
分地区					
境内	827,945,241.69	34.83%	1,234,740,323.50	70.05%	-32.95%
境外	1,549,181,607.66	65.17%	527,827,102.91	29.95%	193.50%

B.报告期毛利率分地区按境内外列示如下：

单位：人民币元

项目	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减(+)	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分地区						
境内	827,945,241.69	636,945,756.59	23.07%	-32.95%	-35.60%	上升 3.18 个百分点
境外	1,549,181,607.66	1,506,661,275.40	2.74%	193.50%	239.12%	下降 13.09 个百分点

公司境内业务毛利率同比上升 3.18 个百分点，主要系报告期房地产开发业务大幅增长所致。该房地产业务的营业收入同比增长近 70 倍，占公司营业收入比重亦同比上升 16.22 个百分点。

C.报告期境内外地区按业务毛利率细分列示如下：

单位：人民币元

项目	营业收入	营业成本	毛利率	毛利率比上年同期增减
营业收入合计	2,377,126,849.35	2,143,607,031.99	9.82%	下降 8.86 个百分点
汽车制造	1,862,372,746.92	1,907,811,025.59	-2.44%	下降 12.26 个百分点
其中：境内销售	313,191,139.26	401,149,750.19	-28.08%	下降 34.54 个百分点

项目	营业收入	营业成本	毛利率	毛利率比上年同期增减
境外销售	1,549,181,607.66	1,506,661,275.40	2.74%	下降 13.09 个百分点
房地产开发	393,250,400.87	158,693,461.11	59.65%	上升 0.75 个百分点
其他服务等	20,076,161.33	11,408,683.89	43.17%	下降 11.48 个百分点
其他业务收入	101,427,540.23	65,693,861.40	35.23%	下降 29.60 个百分点

如上表所示，报告期公司主营业务中汽车制造业务 2022 年毛利率为-2.44%，同比下降 12.26 个百分点。根据本问询函第 1 问之第（1）问回复可知，汽车制造业务毛利率同比下降主要系停工停产期间生产设备折旧列报调整、退回及撤销申报的新能源补贴冲减营业收入、原材料采购成本上涨以及产销量下滑导致制造成本增加等原因造成。若剔除前述两项主要影响因素，公司 2022 年汽车制造业务毛利率为 8.84%，同比略有下降（0.98 个百分点）。

剔除前述两项主要影响因素后毛利率同比变动情况列示如下：

项目	营业收入	年报毛利率	剔除后 毛利率	剔除后毛利率比上年同期增减
营业收入合计	2,377,126,849.35	0.10	18.36%	下降 0.32 个百分点
汽车制造	1,862,372,746.92	-0.02	8.84%	下降 0.98 个百分点
其中：境内销售	313,191,139.26	-0.28	4.85%	下降 1.61 个百分点
境外销售	1,549,181,607.66	0.03	9.85%	下降 5.98 个百分点

剔除前述两项主要影响因素后，同口径境内销售毛利率为 4.85%，同比下降 1.61 个百分点，同口径境外销售毛利率为 9.85%，同比下降 5.98 个百分点，主要原因是原材料成分中钢、铜、铝等金属价格震荡幅度较大，芯片结构性短缺等致使零部件采购价格上涨，加之出口业务相关物流成本、用工成本增加等系列因素，造成出口产品成本增加，进而导致汽车制造业务毛利率下降。

③境外地区（含保税区及香港地区）销售情况

2022 年公司境外地区（含保税区及香港地区）销售情况表

单位：台/套、人民币元

序号	境外地区	销售对象	主要产品	销量	整车收入	配件收入
1	中东	客户一	7X、8S、S7、S5 等 KD 及售后配件	17,566	1,344,438,113.95	20,910,290.31
2	中东	客户二	8S 及售后配件	12	1,357,315.01	34,525.17
3	中东	客户三	8S	7	608,161.36	4,23.81
4	中东	客户四	售后配件			277,385.61
5	东南亚	客户五	7X 及售后配件	70	5,376,489.90	178,167.76
6	东南亚	客户六	7X 二手车	2	120,696.60	
7	东南亚	客户七	售后配件			12,068.68
8	东南亚	客户八	售后配件			148.67
9	南美洲	客户九	售后配件			263,265.92
10	南美洲	客户十	售后配件			9,391.97
11	南美洲	客户十一	售后配件			1,242.42
12	海口综合保 税区	客户十二	S7、S5 等 KD	1,560	111,481,518.06	
13	香港	客户十三	S7、S5 等 KD	920	63,800,302.42	
14	东非	客户十四	售后配件			223,822.49
15	中美洲	客户十五	售后配件			84,577.55
		合计		20,137	1,527,182,597.30	21,999,010.36

根据上表可知，报告期，公司分别与 15 家境外客户（含代理商）发生销售行为，境外市场主要在中东及东南亚地区，同时也扩展至南美洲、中美洲、东非等地区，上述全部境外客户与公司均不存在关联关系。

年审会计师意见：

针对上述事项，我们对境外收入执行的审计程序包括但不限于：

- （1）了解并测试与销售相关内部控制制度及其执行情况；
- （2）对销售进行实质性测试，检查出口合同、报关单、发票等查验销售的真实性，查验比例达 95%及以上；
- （3）对重要的客户进行函证，函证比例达 95%及以上，确认收入的真实性、准确性；

- (4) 对出口报关进行实地查验，确认出口业务的真实性；
- (5) 对毛利率进行分析，分析毛利率的变动是否合理；
- (6) 对收入进行截止测试。

基于执行的审计工作，就财务报表整体公允反映而言，公司的境外收入的确认及其相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 2、根据年报，你公司前五名客户合计销售金额 18.90 亿元，占年度销售总额比例 79.50%，其中第一大客户销售额 13.65 亿元，占年度销售总额比例 57.44%。请说明以下事项：

(1) 说明你公司前五大客户的具体情况，包括客户名称、是否为关联方、销售内容、销售金额、回款情况及是否较以前年度发生重大变化等。

(2) 请说明第一大客户占比较高的原因，你公司是否存在大客户依赖的风险。

(3) 请年审机构对上述问题进行核查并发表明确意见，说明对公司销售与收款循环、采购与付款循环执行的审计程序及内部控制测试的具体情况，并说明审计过程中是否发现异常事项。

针对上述问题（1）公司回复：

据统计，公司报告期收入前五大客户具体情况如下：

收入前五名客户名称	销售额（元）	占营业收入的比重
客户一	1,365,348,404.26	57.44%
客户二	335,825,983.06	14.13%
客户三	111,481,518.06	4.69%
客户四	63,800,302.42	2.68%
客户五	13,379,445.16	0.56%
合计	1,889,835,652.96	79.50%

上述前五大客户中，客户二是公司合营企业，其他客户均为公司非关联方。上述各客户报告期内销售内容、销售金额、回款情况及其变化情况如下：

① 报告期收入第一名客户为中东市场客户。报告期，公司主要向该客户销售 S7-KD、S5-KD、8S-KD、7X-KD 等产品及售后配件，随着出口产品序列的丰

富，公司目标市场产品需求旺盛，报告期销售金额折合人民币为 136,535 万元，同比增长 444.02%；回款金额折合人民币为 152,252 万元，同比增长 1356.62%。

单位：人民币、万元

项目	2021 年	2022 年	同比增减变动
销售内容	S7-KD、S5-KD、8S-KD、7X-KD 等产品及售后配件		/
销售金额	25,097	136,535	444.02%
回款金额	10,452	152,252	1356.62%

② 报告期收入第二名客户为海南海马新能源汽车销售有限公司，该公司是公司合营企业。2021 年 5 月 17 日，公司与海南海马新能源汽车销售有限公司签订《汽车经销协议》，公司控股子公司海南海马汽车有限公司授权该公司为国内总经销商，负责市场开拓并提供销售相关配套服务。报告期，公司主要向该客户销售 7X 汽车产品及售后配件、提供售后服务及车辆租赁服务等，销售内容同比未发生变化。受国内市场竞争激烈和汽车芯片等部分零部件短缺影响，海马 7X 汽车产品销量较 2021 年度大幅下滑，报告期销售金额 33,583 万元，回款金额 35,696 万元，收入及回款金额同比下降。

单位：人民币、万元

项目	2021 年	2022 年	同比增减变动
销售内容	7X 及售后配件、提供售后服务、车辆租赁服务等		/
销售金额	75,768	33,583	-55.68%
回款金额	84,858	35,696	-57.94%

③ 报告期收入第三名客户位于海口综合保税区的海口汉通国际贸易有限公司。报告期，公司主要向其销售 S7-KD、S5-KD 等产品，销售内容同比未发生变化，销售金额折合人民币为 11,148 万元。

单位：人民币、万元

项目	2021 年	2022 年	同比增减变动
销售内容	S7-KD、S5-KD		/
销售金额	6,624	11,148	68.29%
回款金额	10,781	9,302	-13.72%

2021 年公司与该客户的结算方式主要为电汇，2022 年因结算量增加，改为以银行承兑汇票结算为主，报告期全部实现回款。

④报告期收入第四名客户位于香港地区。报告期，公司主要向其销售 S7 KD、S5 KD 等产品，销售内容同比未发生变化，销售金额折合人民币为 6,380 万元，回款金额折合人民币为 14,594 万元。报告期回款金额同比上升较大，主要系 2021 年业务主要发生在 2021 年年末，2022 年初回款较多所致，至 2022 年末，当年销售的产品尚余 630 万元未回款。

单位：人民币、万元

项目	2021 年	2022 年	同比增减变动
销售内容	S7KD、S5KD		/
销售金额	13,549	6,380	-52.91%
回款金额	4,706	14,594	210.10%

⑤报告期收入第五名客户为元创实业（郑州）有限公司。报告期，公司主要向其销售生产汽车用钢板等材料，以及因提前支付货款而收取的资金占用费，销售内容同比未发生重大变化，销售金额 1,338 万元。因公司同时向其采购零部件，与其约定应收的钢板款和应付的零部件款直接抵减，抵减有余则双方按月结算。因应付零部件货款大于应收钢板款，故，报告期回款金额 0 元。

单位：人民币、万元

项目	2021 年	2022 年	同比增减变动
销售内容	汽车用钢板、资金占用费		/
销售金额	103	1,338	1194.82%
回款金额	/	/	/

针对上述问题（2）公司回复：

2020 年至 2022 年，公司向第一大客户销售金额分别为 0.06 亿元、2.51 亿元、13.65 亿元，占公司年度销售总额比例分别为：0.89%、14.24%和 57.44%。

根据市场竞争情况,并结合自有资源情况,公司确立的海外市场战略方向为:抓住海南自贸港建设契机,按照“品类战略”的指导思想,传统车与新能源车并进,聚焦重点“一带一路”沿线国际市场,集中资源打造中东和东南亚两个海外重点市场。

根据该战略方向,报告期,公司海外市场体系能力大幅提升,国际化战略进一步突破,出口量呈持续增长态势。产品结构上,升级改进 S7-KD、S5-KD 车型,并在 2022 年新增投放 2 款新车型 7X-KD、8S-KD,在海外市场形成矩阵式产品营销。在国际局势动荡等多重压力下,公司海外市场进一步夯实,稳固并深化了重点市场的合作模式。与此同时,公司产品在海外市场的品牌势能得到有效提升,产品质量在同级车型中位列前茅,海马汽车的品牌力和影响力在当地与日俱增。

基于前述介绍,公司与该客户之间的合作是基于平等、自愿原则开展的。公司通过相关合作获取更多市场份额的同时,合作伙伴亦基于与公司的合作获得更多产品与技术支持,实现了自身的发展。因此,公司与该客户之间的合作是友好共赢、互惠互利的关系,不存在一方对另一方的依赖风险。

同时,根据“走出去、引进来”的发展战略,公司海外市场已拓展至俄罗斯、中东、东南亚、南美洲等十几个国家和地区。2022 年 4 月,海马 7X 在菲律宾上市,加快拓展东南亚市场;2022 年 9 月,海马 7X 首批二手车出口柬埔寨;同月,海马纯电动汽车 7X-E 量产下线后即引起海外客户的广泛关注,并立即开展相关沟通合作;2022 年 10 月,公司与俄罗斯合作伙伴达成合作意向,双方计划在俄罗斯开展 SKD 组装合作,已完成经销协议签订和样车出口;2022 年 9 月,公司与越南合作伙伴签订合作备忘录,计划在越南以整车出口启动合作,后续逐步过渡到 CKD 项目合作,至 2023 年 2 月,双方在海南自由贸易港越南推介会上举行了签约仪式,进一步明确出口订单意向。

综上,根据市场竞争格局及自身资源情况,公司近年来将产品出口和国际市场布局做为核心经营战略,并根据该战略方向开展了相关市场布局工作。后续经

营中，公司将争取国际市场多点开花、齐头并进，不存在仅依赖第一大客户的风险。

年审会计师意见：

1、我们对公司的销售与收款循环执行的审计程序及内部控制测试包括但不限于：

(1) 通过访谈关键岗位相关人员了解和评价与销售收款循环的内控制度及执行情况；

(2) 评估销售与收款的风险，确认控制矩阵中关键的控制节点；

(3) 执行穿行测试确认各控制节点设置是否合理，是否可以防范风险；

(4) 检查销售合同、订单是否经适当审批；

(5) 检查货物装箱是否经适当的审批（出口业务）；检查货物发出是否经适当审批（内销业务）；

(6) 检查返利是否经适当的审批（内销业务）；

(7) 检查经销商退网是否经适当的审批（内销业务）；

(8) 检查销售收入、销售收款的记录是否准确；

(9) 重点检查出口业务合同、报关单、发票等查验销售的真实性，查验比例达 95%及以上；

(10) 对重要的客户销售发生额及应收账款余额进行函证，确认收入的真实性、准确性；

(11) 对毛利率进行分析，分析毛利率的变动是否合理；

(12) 对收入进行截止测试。

2、我们对公司的采购与付款循环执行的审计程序及内部控制测试包括但不限于：

(1) 通过访谈关键岗位相关人员了解和评价与采购与付款循环的内控制度及执行情况；

(2) 评估采购与付款的风险，确认控制矩阵中关键的控制节点；

- (3) 执行穿行测试确认各控制节点设置是否合理，是否可以防范风险；
- (4) 检查供应商入库是否经考察、是否经适当的审批，是否签订开口合同；
- (5) 检查物资采购单是否经适当的审批，检查采购订单、验收单、入库单和采购发票，检查所载内容是否核对一致；
- (6) 检查付款是否经适当的审批，付款记录与账面记录是否一致；
- (7) 对重要的供应商采购发生额及应付账款余额进行函证，确认采购的真实性、准确性；
- (8) 收集审阅主要供应商的采购合同，分析合同是否具有商业实质，付款是否符合合同约定；
- (9) 对采购入库进行细节测试和截止性测试。

基于执行的审计工作，未发现公司销售与收款循环、采购与付款循环存在明显重大异常。公司的上述回复与我们执行 2022 年度年报审计过程中获取的信息在所有重大方面一致。

问题 3、根据年报，因研发项目停止导致研发设备、模具闲置，因业务缩减导致现有产能过剩，你对原已资本化的研发支出、固定资产、无形资产进行减值测试，当期计提研发支出减值准备 4.20 亿元，固定资产减值准备 1.83 亿元，无形资产减值准备 2.12 亿元，合计 8.15 亿元，占当期净利润的 51.75%。请说明以下事项：

(1) 请你公司结合研发项目进展情况及研发费用资本化政策，说明所涉项目前期达到资本化条件的判断过程、依据等，并说明现阶段项目停止研发具体原因，大幅计提减值准备合理性，开发支出是否真实，是否存在调节利润的情形，前期相关研发投入资本化金额是否准确、相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。请补充整车项目及减速箱项目计提减值准备的具体测算过程及依据。

(2) 你对无形资产计提减值准备 2.12 亿元，其中非专利技术 1.88 亿元。请你公司说明报告期内对非专利技术计提减值的具体情况和测算过程，报告期发生减值的迹象及主要判断依据，相关会计政策和会计估计与历史年度相比是否发生重大变化，如是，请说明变化详情及合理性。

(3) 你对固定资产计提减值准备 1.83 亿元，其中机器设备 1.69 亿元。请你公司分类列示固定资产的具体用途，并结合产品销售情况、固定资产的产能利用率及减值测算具体过程等，说明机器设备计提大额减值准备的原因及合理性。

(4) 请结合上述事项回复，进一步说明对相关资产计提大额减值是否符合《企业会计准则》规定，你公司是否存在不当盈余管理或“洗大澡”的情形。请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

针对上述问题（1）公司回复：

① 研发项目资本化政策

公司为规范研发项目的管理与核算，根据企业会计准则及其相关规定，结合公司实际情况，制定了《海马汽车股份有限公司会计制度》，对研发费用资本化的相关规定如下：

《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。”

《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和确认依据如下：公司计划开发整车产品项目和整机、整箱、混动模块等关键总成项目，需先进行项目预研，预研完成后，符合立项条件的项目进入立项管理阶段（设立项目章程或项目要件书）。因此，公司将预研阶段的活动作为研究阶段，项目目标设定并设立项目章程（或项目要件书）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。

② 研发项目资本化及计提减值准备情况

公司本报告期计提开发支出减值准备 420,368,127.91 元， 主要是因为本报告期终止了 CD7 变速器项目、EN00 项目及 VF00-YP115 插混项目的开发。现分项目情况说明如下：

单位：元

研发项目	资本化时点	资本化条件的判断依据	研发投入资本化金额
1.变速器开发项目			294,876,787.26
CD7 变速器项目	2015 年 7 月	项目目标设定并设立项目章程（或项目要件书）之后为开发阶段，该阶段	294,876,787.26
2.汽车开发项目			125,491,340.65
EN00 项目	2018 年 12 月	中符合资本化条件的支出计入开发支出	104,138,044.98
3.VF00-YP115 插混项目	2021 年 1 月		21,353,295.67
合计			420,368,127.91

A.CD7 变速器项目

CD7 变速器项目是一款 7 速双离合自动变速器（简称“7DCT”）开发项目。该项目于 2015 年 7 月立项启动，至 2022 年 12 月项目终止，已通过 CD7 项目组内部 G1 质量门评审（附带一系列问题的有条件通过）。因持续处于问题整改过程中，CD7 变速器项目搭载的整车产品一直未通过整车 G2 质量门，未达到整车量产条件。

a.前期达到资本化条件的判断依据

公司于 2015 年 7 月项目立项并设立项目章程之后，判断该项目进入开发阶段，将符合资本化条件的支出计入开发支出。

b.现阶段停止研发的具体原因

公司在项目开发阶段，将该产品搭载 SC01、SG00 及 VF00 燃油车型进行了匹配开发。搭载 7DCT 配置的 SC01 整车进行到模拟用户总结阶段，因该车型是按照国五排放标准设计的，国家环境保护部要求自 2020 年 7 月 1 日起全面实施国六排放标准，部分地区提前于 2019 年 7 月 1 日实施，公司为避免投资损失，未再开展达到国六排放整车量产条件所需要的剩余开发工作。搭载 7DCT 配置的 SG00 整车进行到模拟用户试验阶段，因 7DCT 变速器问题未完成整改，该产品未能达到整车量产条件。搭载 7DCT 配置的 VF00 整车完成试制样车评价和项目可行性分析，未实质性开展匹配开发工作。

2022 年度，公司战略产品 8S 和 7X 国内销量均不及预期。如继续匹配车型，还需重新进行匹配开发及相应的公告和试验，周期长且投资费用高，还将占用大量的经营资金。同时，行业相关领域技术水平发展迅猛，价格竞争日趋白热化，市场竞争压力剧增，公司 7DCT 变速器在制造成本上不再具有优势。加之，至 2022 年，纯电动汽车市场渗透率快速攀升，该项目相关产品在技术性及市场性方面已无优势。为管控风险、降低投资损失，公司在 2022 年 12 月正式终止该项目产品与相关车型的匹配开发。

c.本期计提减值准备的合理性

2022年，基于前述原因，公司决定正式终止CD7变速器项目与相关车型的匹配开发。该项目对公司无后续使用价值，存在显著的减值迹象。公司对其开发支出进行减值测试并计提相应的资产减值准备，是合理的，符合企业会计准则的相关规定。

d.开发支出的真实性和准确性

CD7变速器项目于2015年7月立项启动，是公司研发的第一款自动变速器产品，整机全新设计，研发成功后可搭载公司多款整车，属于公司核心战略项目之一，项目总投资额约5亿元人民币。

该项目自立项开始对符合条件的相关支出予以资本化归集，其资本化归集金额及项目进度具体如下：

单位：元

年度	资本化归集的金额	项目进度
2015年	19,748,576.91	与AVL联合开发的湿式7DCT项目启动
2016年	56,892,590.22	完成概念设计，发布7DCT详细设计，完成A样机试制
2017年	88,663,513.68	完成A样机验证；开展B样机台架试验
2018年	40,811,500.92	完成B样机试制；启动SG00-1.6TGDI+7DCT项目，并通过G4质量门，完成OTS90%
2019年	42,242,175.49	完成B样机验证；完成C样机验证；完成零部件PPAP；通过项目组内部G1质量门，相关问题需进行持续整改；完成SCO1-7DCT整车模拟用户总结
2020年	24,041,788.72	SG00-1.6TGDI+7DCT项目有条件通过整车G3质量门，未按计划通过整车G2质量门；开展8S-7DCT车型模拟用户试验
2021年	22,476,641.32	根据模拟用户问题反馈，对其进行再开发整改；完成XF00-7DCT试制样车评价；研究匹配二代混合动力，匹配战略产品海马8S和海马7X
2022年		持续整改模拟用户车辆问题；组织对政策及市场深入分析，对竞品技术进行对比分析，最终决定放弃继续研发
合计	294,876,787.26	

公司根据企业会计准则和公司会计制度的相关规定，按照项目开发阶段实际

发生的直接人工费用、直接投入费用、折旧费用、无形资产摊销费用、设计费用、装备调试与试验费用、委托研发费用和其他相关费用归集项目的资本化支出。该项目开发过程是真实的，开发支出是根据项目的实际发生列支的，不存在虚列开发支出、调节利润的情形，前期相关研发投入资本化金额是准确的，相关研发支出资本化的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

e.计提减值准备的具体测算过程及依据

2022年，公司已终止CD7变速器项目与相关车型的匹配开发，该技术对公司无后续使用价值。目前，随着纯电动汽车市场渗透率越来越高，公司搭载燃油车的7DCT变速器很难找到市场化需求。

公司委托汽车行业专家出具了《关于对海马汽车有限公司终止有关在研项目的评估意见函》，评估结果表明，CD7变速器项目无使用价值也无转让价值。

基于以上，公司确认该项目开发支出可回收金额为0，对其账面价值全额计提减值准备294,876,787.26元。公司对CD7变速器项目的上述会计处理符合企业会计准则的相关规定。

B. EN00项目

EN00项目是一款A0级纯电动汽车研发项目，在可变电动平台、复合材料覆盖件轻量化技术等领域处于行业先进水平，2018年12月立项，已完成NC数据发布、样车试制和可靠性验证。

a.前期达到资本化条件的判断依据

公司于2018年12月项目立项并设立项目章程之后，判断该项目进入开发阶段，将符合资本化条件的支出计入开发支出。

b.现阶段停止研发的具体原因

根据集团“合作电动汽车”的战略安排，公司利用EN00项目产品平台，积极寻求第三方资源探索纯电动汽车合作开发业务机会。

2022 年，受客观不利因素等影响，汽车行业发展的两极化趋势愈加明显。一方面，以特斯拉、比亚迪为代表的优秀电动车生产企业引领电动车技术及市场快速迭代，进而造成本项目产品先进性与竞争力日渐减弱；另一方面，因产业环境及意向合作方自身原因，至 2022 年 6 月，多个合作项目几经波折未能最终落地。虽合作项目受挫，但公司“合作电动汽车”方向未变，也正因对外合作电动汽车的努力始终不曾放弃，2022 年上半年，公司启动与盒子智行沟通合作，并在 2022 年下半年取得突破性进展。在业务方向方面，因公司与盒子智行合作方向为聚焦 B 端新能源车辆及出行市场运营，故公司与盒子智行间合作为针对 B 端市场全新开发产品。鉴于 EN00 项目平台车型为针对 C 端家用车市场产品，因此，公司与盒子智行间合作产品与 EN00 项目平台车型存在较大差异，不再需要用到 EN00 项目技术。

同时，自 2022 年以来，国内 A0 级纯电动汽车市场竞争更趋白热化，而 EN00 项目车型采用“全铝车身+复合材料覆盖件”，整车成本偏高；另一方面，EN00 平台车型研发方向更关注产品车身构造及制造工艺，与消费者追求的智能化、网联化等新趋势有所不同，相比市场同类竞品竞争力较弱。此外，因公司“合作电动汽车”的战略布局已在 B 端产品方向启动落地、公司全资孙公司海南马邦出行科技有限公司于 2022 年正式投入运营，公司纯电动汽车产品合作与开发方向进一步向 B 端赛道转型，EN00 项目 C 端产品定位与该转型方向亦不相符。基于以上原因，为管控风险、降低投资损失，公司于 2022 年 8 月正式终止该项目研发。

c.本期计提减值准备的合理性

2022 年，基于前述原因，公司正式终止 EN00 项目的开发。该项目对公司无后续使用价值，存在显著的减值迹象。公司对其开发支出进行减值测试并计提相应的资产减值准备，是合理的，符合企业会计准则的相关规定。

d.开发支出的真实性和准确性

EN00 项目于 2018 年 12 月立项启动，项目目标是开发一款基于可变电动平台打造的第一款面向 C 端客户的 A0 级纯电动乘用车，项目总投资额约 3 亿元人民币。

该项目自立项开始对符合条件的相关支出予以资本化归集，其资本化归集金额及项目进度具体如下：

单位：元

年度	资本化归集金额	项目进度
2018 年	23,870,778.95	油泥模型完成第二轮评审；完成两台平台 MuleCar 样车；完成两台可变电动平台第一轮可靠性验证
2019 年	52,835,443.42	完成造型评审、工艺数据制作；完成平台 NC 数据设计；完成 ET0 阶段样车试制和两轮可靠性验证
2020 年	19,879,160.17	完成全部 NC 数据设计；完成 ET0 阶段第二轮路试试验；完成铝车身工艺路线确定
2021 年	7,552,662.44	完成四驱 A+SUV 工艺数据发布；开展造型及数据优化、遗留问题整改等相关工作，同时项目团队核心成员配合公司开展对外合作研究
2022 年		项目团队核心成员配合公司开展对外合作研究，其中与盒子智行确定了合作方向，经研究决定放弃可变电动平台，转型开发 B 端赛道产品
合计	104,138,044.98	

公司根据企业会计准则和公司会计制度的相关规定，按照项目开发阶段实际发生的直接人工费用、直接投入费用、折旧费用、无形资产摊销费用、设计费用、装备调试与试验费用、委托研发费用和其他相关费用归集项目的资本化支出。该项目开发过程是真实的，开发支出是根据项目的实际发生列支的，不存在虚列开发支出、调节利润的情形，前期相关研发投入资本化金额是准确的，相关研发支出资本化的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

e. 计提减值准备的具体测算过程及依据

2022 年，公司已终止 EN00 项目的开发，该技术对公司无后续使用价值。随着电动车技术和市场的快速迭代，该项目产品先进性和竞争力也较弱，公司认为该项目相关研究成果无市场转让价值。

公司委托汽车行业专家出具了《关于对海马汽车有限公司终止有关在研项目的评估意见函》，评估结果表明，EN00 项目研究成果对公司已无后续商业利用价值。

基于以上，公司确认该项目开发支出可回收金额为 0，对其账面价值全额计提减值准备 104,138,044.98 元。

公司根据内外经营环境的变化于 2022 年决定终止 EN00 项目，并对 EN00 项目计提相应减值准备，公司针对该事项的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

C.VF00-YP115 插混项目

VF00-YP115 插混项目是一款在海马 7X 车型基础上，采用 P2 构型的插电混合动力汽车开发项目。该项目自 2020 年 12 月立项，至项目终止，已完成动力系统 A 样件交付和方案样车制作。

a.前期达到资本化条件的判断依据

公司于 2021 年 1 月项目立项并设立项目要件书之后，判断该项目进入开发阶段，将符合资本化条件的支出计入开发支出。

b.现阶段停止研发的具体原因

2022 年，公司经营内外环境发生较大变化，该项目原型车燃油款海马 7X 国内销量大幅下滑。根据近年国内汽车市场和技术趋势评估，结合公司实际经营情况，公司认为该项目市场前景存在风险，产品成本偏高、收益较低。为管控风险、降低投资损失，公司于 2022 年 10 月终止该项目研发。

c.本期计提减值准备的合理性

2022 年，基于前述原因，公司正式终止 VF00-YP115 插混项目的开发。该项目对公司无后续使用价值，存在显著的减值迹象。公司对其开发支出进行减值测试并计提相应的资产减值准备，是合理的，符合企业会计准则的相关规定。

d.开发支出的真实性和准确性

VF00-YP115 插电混合动力汽车项目于 2020 年 12 月申请项目立项投资预算，于 2021 年 1 月正式立项，是海南基地打造的首款插电式混合动力 MPV 战略项目，项目总投资额约 1.1 亿元。

该项目自立项开始对符合条件的相关支出予以资本化归集，其资本化归集金额及项目进度具体如下：

单位：元

年度	资本化归集金额	项目进度
2020年		2020年底申请项目立项及投资预算
2021年	21,353,295.67	该项目完成项目要件书及项目进度基准计划的签批，项目立项；完成“1.5TGDI+eDCT”的P2混动系统在VF00平台车型的整车布置设计、整车动力性经济型仿真计算；完成搭载“1.2TGDI+eDCT”骡子车试制，并开展NVH性能摸底试验；完成匹配本项目P2系统的1.5TGDI发动机优化设计，完成造型设计和动力系统A样件交付和方案样车制作工作
2022年		组织对政策及市场深入分析，最终决定放弃继续研发
合计	21,353,295.67	

公司根据企业会计准则和公司会计制度的相关规定，按照项目开发阶段实际发生的直接人工费用、直接投入费用、折旧费用、无形资产摊销费用、设计费用、装备调试与试验费用、委托研发费用和其他相关费用归集项目的资本化支出。该项目开发过程是真实的，开发支出是根据项目的实际发生列支的，不存在虚列开发支出、调节利润的情形，前期相关研发投入资本化金额是准确的，相关研发支出资本化的会计处理符合企业会计准则的相关规定。

e. 计提减值准备的具体测算过程及依据

2022年，公司已终止VF00-YP115插电混合动力汽车项目的开发，该技术对公司无后续使用价值。因该项目尚未形成对公司有商业利用价值的研发成果，公司认为该项目已无使用价值和转让价值，可回收金额为0。公司2022年对其开发支出全额计提减值准备21,353,295.67元。

综上，公司本报告期对2022年度内终止研发的CD7变速器项目、EN00项目及VF00-YP115插混项目开发支出计提减值准备是合理的，三个项目的开发过程是真实的，开发支出根据项目的实际发生情况列支，不存在虚列开发支出、调节利润的情形，前期相关研发投入资本化金额是准确的。公司对上述研发项目资

本化和计提开发支出减值准备的会计处理符合企业会计准则的相关规定，公允地反映了公司的财务状况和经营情况。

年审会计师意见：

针对上述事项，我们实施的核查程序包括但不限于：

(1) 评估及测试与研发支出减值相关的内部控制的设计及执行有效性，包括关键假设的采用及减值计提金额的复核及审批；

(2) 获取资产减值准备明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数进行核对，检查复核计算其准确性；

(3) 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，确认研发项目的合法真实性；

(4) 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，确认其发生额的真实性、合理性、准确性；

(5) 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；

(6) 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合理性；

(7) 了解管理层对公司未来的发展规划，对比在研项目与同行业同类技术的差异，确认在研项目终止是否符合公司发展战略及合理性，检查终止研发的相关的会议纪要、文件；

(8) 获取汽车行业专家的评估意见。

基于执行的审计程序，就财务报表整体公允反映而言，海马汽车股份 2022 年度财务报表中关于研发支出减值准备计提是充分、合理的，会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

针对上述问题（2）公司回复：

① 计提减值准备的具体情况和测算过程

公司本报告期对无形资产计提减值准备 211,771,118.45 元，其中非专利技术 187,868,334.62 元，具体项目构成和减值情况如下表：

非专利技术项目	账面净值	可回收金额	计提减值准备金额
YP112 混合动力非专利技术	167,481,937.03		167,481,937.03
YG116 发动机非专利技术	20,386,397.59		20,386,397.59
合计	187,868,334.62		187,868,334.62

公司对以上非专利技术项目计提减值的测算过程如下：

A. YP112 混合动力非专利技术

公司 2022 年终止 YP112 混合动力技术匹配开发，该技术对公司无后续使用价值。公司委托汽车行业专家出具了《关于对海马汽车有限公司终止有关在研项目的评估意见函》，评估结果表明，该项目采用的单电机插混技术与行业内最新流行的双电机插混技术相比，成本上处于劣势，行业内渐少有其他车企使用。当前主流汽车厂家已逐步开发或拥有自主插混技术，公司插混技术很难实现市场转让。因此，公司确认 YP112 混合动力非专利技术已无使用价值和转让价值，可回收金额为 0，公司对其账面净值全额计提减值准备 167,481,937.03 元。

B. YG116 发动机非专利技术

2022 年，公司对 YG116 发动机非专利技术进行减值测试，因 YG116 发动机非专利技术不能独立产生现金流入，公司本报告期将 YG116 发动机非专利技术和发动机工厂生产设备作为资产组进行减值测试，并委托北京亚太联华资产评估有限公司对其可回收金额进行评估。根据《海马汽车有限公司拟进行减值测试所涉及的该公司 YG116 无形资产及发动机工厂生产设备资产组可回收金额资产评估报告》（亚评报字（2023）第 40 号）评估结论，该技术评估值为零。因此，公司对其无形资产按照账面净额计提减值准备 20,386,397.59 元。

② 报告期发生减值的迹象及主要判断依据

A. 存在减值迹象的主要判断依据

《企业会计准则第 8 号---资产减值》（财会[2006]3 号）第五条规定，“存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

（一）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者正常使用而预计的下跌。

(二) 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。

(三) 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。

(四) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。

(五) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。

(六) 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。

(七) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。”

B. 报告期发生减值迹象的说明

a. YP112 混合动力非专利技术

YP112 混合动力开发项目主要是为开发海马插电式混合动力系统，并匹配整车量产销售。

进入 2022 年后，纯电动汽车市场渗透率快速攀升，导致该项目市场前景黯淡，继续后续匹配开发风险较大。与此同时，公司经营内外环境也发生重大变化，公司在海外传统燃油车市场开拓方面取得较大进展，国内市场表现不佳；8S 产品国内销量持续下滑，7X 产品国内销量在经历了 2021 年的上升后，2022 年销量也出现大幅下滑。但是，在插电式混合动力系统适用市场方面，海外市场对插电式混合动力汽车产品需求却不明显。加之，汽车行业插电式混合动力技术路线分化加剧，竞争对手新技术路线竞品迅速占领市场。公司开发的单电机 P2 插混技术，与目前行业内最新流行的双电机插混技术相比，动力性虽好，但集成结构复杂、技术难度大、经济性较差，在市场性和技术性方面处于劣势，行业内渐少有其他车企使用，难以形成规模优势。

基于以上原因，为管控风险、降低投资损失，公司于 2022 年 12 月正式终止 YP112 插混技术匹配开发项目，该技术将被终止使用。因此，公司判断 YP112 混合动力非专利技术存在减值迹象。

b. YG116 发动机非专利技术

YG116 发动机非专利技术为公司生产 1.6TGDI 发动机的专用技术，目前该发动机处于正常生产状态，主要搭载车型是 8S 和 7X 整车产品。该发动机获评“中国心”2019 年度十佳发动机荣誉，主要技术性能指标较为领先。

2022 年，该发动机搭载的 8S 和 7X 整车产品国内销量大幅下滑。随着近年来汽车市场逐渐向新能源汽车转型，燃油发动机市场比重逐年下降。与此同时，自 2022 年以来，主流汽车厂新开发的发动机，热效率普遍达到 40%，而混合动力专用发动机热效率可以达到 43%-45%。公司 1.6TGDI 发动机自上市以来，未进行产品技术升级，其热效率为 36.5%，在技术方面与目前行业先进水平相比已然落后。因此，公司认为 YG116 发动机非专利技术在当前的技术环境中处于劣势，未来产生的经济效益也将低于预期，存在减值迹象。

③ 相关会计政策和会计估计是否发生重大变化的说明

公司按照企业会计准则和公司会计制度的规定，对存在减值迹象的无形资产进行减值测试，并计提相应的减值准备。公司本报告期对无形资产减值的相关会计规定未发生变化，具体如下：

A. 《企业会计准则第 8 号---资产减值》（财会[2006]3 号）对无形资产减值的相关规定

第八条规定：“资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。

不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。

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。”

第九条规定，“预计未来现金流量的现值，应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

预计资产未来现金流量的现值，应当综合考虑资产的预计未来现金流量、使用寿命和折现率等因素。”

第十一条规定，“预计资产未来现金流量时，企业管理层应当在合理和有依据的基础上对资产剩余使用寿命内整个经济状况进行最佳估计。

预计资产的未来现金流量，应当以经企业管理层批准的最近财务预算或者预测数据，以及该预算或者预测期之后年份稳定的或者递减的增长率为基础。企业管理层如能证明递增的增长率是合理的，可以以递增的增长率为基础。

建立在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间。”

B. 《海马汽车股份有限公司会计制度》对无形资产减值的相关规定

第八十四条规定：“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。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。”

第八十六条规定：“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。”

综上，公司相关会计估计是基于公司实际经营情况和符合企业自身情况的未来发展规划，依据企业会计准则和公司会计制度对资产减值的相关规定作出的判断。上述企业会计准则和公司会计制度相关条款近年来未发生变更，公司每年基于外部市场环境和内部战略决策的变化，相应作出符合公司自身发展情况的未来规划。公司本报告期与无形资产减值相关的会计政策和会计估计与历史年度保持一致，未发生重大变化。

针对上述问题（3）公司回复：

公司本报告期对固定资产计提减值准备 183,098,960.55 元，具体项目构成和减值情况如下表：

固定资产项目	账面净值	可回收金额	计提减值准备金额
发动机生产设备	118,539,122.82	47,787,382.37	70,751,740.45
CD7 变速器专用模具和生产设备	66,019,355.77	540,688.77	65,478,667.00
YP112 混合动力专用模具	5,439,259.53	51,880.29	5,387,379.24
闲置研发设备	24,699,424.69	305,418.01	24,394,006.68
其他闲置固定资产	19,000,925.34	1,913,758.16	17,087,167.18
合计	233,698,088.15	50,599,127.60	183,098,960.55

①发动机生产设备

公司本报告期计提减值的发动机生产设备为子公司海马汽车有限公司发动机工厂的生产设备，主要用途是生产 1.6TGDI 发动机，该发动机产品的销售情况取决于其搭载车型的销售情况。

该发动机的主要搭载车型是 8S 和 7X 整车产品。2021 年度，公司 7X 产品国内市场反响较好，发动机产销量较高。2022 年，国内市场竞争进一步加剧，公司 7X 和 8S 国内销量均大幅下滑，全年发动机产销量随之下滑，发动机生产设备产能利用率大幅下降，公司对其进行减值测试。

因发动机生产设备不能独立产生现金流入，且发动机工厂未来生产规划仅有 1.6TGDI 发动机产品，公司将 YG116 发动机非专利技术和发动机生产设备作为资产组进行减值测试，并委托北京亚太联华资产评估有限公司对其进行可回收金额评估。根据《海马汽车有限公司拟进行减值测试所涉及的该公司 YG116 无形资产及发动机工厂生产设备资产组可回收金额资产评估报告》（亚评报字（2023）第 40 号）评估结论，公司对账面价值高于评估值的生产设备计提了相应的减值准备 70,751,740.45 元。

公司本报告期对发动机生产设备进行减值测试，是基于 2022 年发动机生产设备产能利用率大幅降低，出现减值迹象；固定资产可回收金额的确定依据是委托有证券期货相关业务评估资格的资产评估机构出具的评估报告。公司根据评估报告结论计提的减值，是合理的。

② CD7 变速器专用模具和生产设备

公司本报告期计提减值的 CD7 变速器专用模具和生产设备均是用于生产 7DCT 变速器。该变速器项目已通过 CD7 项目组内部 G1 质量门评审（附带一系列问题的有条件通过），持续处于问题整改过程中，其搭载的整车产品一直未通过整车 G2 质量门，未达到整车量产条件，相关固定资产主要用于匹配开发过程中的小批量零部件试装，设备利用率较低。公司原计划以该变速器匹配公司 8S 和 7X 燃油车。

2022 年，因公司正式终止 CD7 变速器项目与相关车型的匹配开发，该项目对应的专用模具和生产设备将被闲置、终止使用。因该部分设备是属于 7DCT 变速器专用设备，在市场上不具备转让和商业利用价值，公司按照设备材料（如废钢）变卖收入计算可回收金额。具体测算过程为设备材料重量乘以处置单价，废钢等金属材料的处置单价参考在“废钢网”网站上查询的资产负债表日的行情报价，并考虑 50 元/吨的处置费用。公司按单项资产测算其可回收金额，对账面价值高于可回收金额的生产设备计提了相应的减值准备 65,478,667.00 元。

公司本报告期对 CD7 变速器项目专用模具和生产设备进行减值测试，是基于 2022 年公司终止 CD7 变速器项目与相关车型的匹配开发，相关固定资产将被闲置、终止使用，出现减值迹象；固定资产可回收金额是采用资产公允价值减去处置费用后的净额，符合企业会计准则的相关规定，是合理的。

③ YP112 混合动力专用模具

公司本报告期计提减值的 YP112 混合动力专用模具是 YP112 混合动力技术的专用设备。该项目已研发完成并于 2020 年匹配原型车海马 6P 上市。2021 年，其搭载的 6P 车型已基本停产，根据公司“死磕插混汽车”的战略安排，公司持续发力插电式混合动力汽车产品，并计划用该技术继续匹配海马 8S 及海马 7X 插电混合动力整车产品。因新匹配车型还在研发中，尚未实现量产和销售，相关固定资产主要用于匹配开发过程中的小批量零部件试装，设备利用率较低。

2022年，因公司正式终止YP112插混技术匹配开发项目，该项目对应的专用模具将被闲置、终止使用。因该部分设备是属于YP112混合动力专用设备，在市场上不具备转让和商业利用价值，公司按照设备材料（如废钢）变卖收入计算可回收金额。具体测算过程为设备材料重量乘以处置单价，废钢等金属材料的处置单价参考在“废钢网”网站上查询的资产负债表日的行情报价，并考虑50元/吨的处置费用。公司按单项资产测算其可回收金额，对账面价值高于可回收金额的生产设备计提了相应的减值准备5,387,379.24元。

公司本报告期对YP112混合动力专用模具进行减值测试，是基于2022年公司终止YP112插混技术与相关车型的匹配开发，相关固定资产将被闲置、终止使用，出现减值迹象；固定资产可回收金额是采用资产公允价值减去处置费用后的净额，符合企业会计准则的相关规定，是合理的。

④ 闲置研发设备

公司本报告期计提减值的闲置研发设备是专门用于研发活动的仪器、设备。该设备仅用于研发活动，不涉及产品销售情况和产能利用率。

2022年，公司终止了部分在研项目的研发和匹配，在研项目减少，导致部分专用的研发设备闲置。因该部分研发设备是研发项目专用的，无市场转让价值，公司按照设备材料（如废钢）变卖收入计算可回收金额。具体测算过程为设备材料重量乘以处置单价，废钢等金属材料的处置单价参考在“废钢网”网站上查询的资产负债表日的行情报价，并考虑50元/吨的处置费用。公司按单项资产测算其可回收金额，对账面价值高于可回收金额的生产设备计提了相应的减值准备24,394,006.68元。

公司本报告期对闲置的研发设备进行减值测试，是基于2022年公司终止部分在研项目的研发和匹配，相关固定资产将被闲置、终止使用，出现减值迹象；固定资产可回收金额是采用资产公允价值减去处置费用后的净额，符合企业会计准则的相关规定，是合理的。

⑤ 其他闲置固定资产

公司本报告期计提减值的其他闲置固定资产是用于 S5KD 焊装件生产的部分焊装生产设备和用于管理部门日常办公活动的办公设备、电子设备等。

公司部分焊装车间生产设备原用于生产 S5KD 焊装件，产能利用率较低。2022 年底，经协商，公司把 S5KD 相关业务转移至海南基地，该部分生产设备将被闲置、终止使用。另因公司郑州基地业务缩减、人员减少，新增部分闲置的办公设备和电子设备。

公司对不存在活跃市场的闲置的焊装车间生产设备和办公设备按照设备材料（如废钢）变卖收入计算可回收金额。具体测算过程为设备材料重量乘以处置单价，废钢等金属材料的处置单价参考在“废钢网”网站上查询的资产负债表日的行情报价，并考虑 50 元/吨的处置费用。对存在活跃市场的闲置电子设备，公司以市场询价的方式，获取二手电子设备的回收价格，以此作为市场价格参考。公司按单项资产测算其可回收金额，对账面价值高于可回收金额的固定资产计提了相应的减值准备 17,087,167.18 元。

公司本报告期对其他闲置的固定资产进行减值测试，是基于 2022 年相关生产资源整合、业务缩减和人员减少，导致相关固定资产将被闲置、终止使用，出现减值迹象；固定资产可回收金额是采用资产公允价值减去处置费用后的净额，符合企业会计准则的相关规定，是合理的。

年审会计师意见：

针对上述（2）（3）事项，我们实施的核查程序包括但不限于：

（1）评估及测试与固定资产、无形资产减值相关的内部控制的设计及执行有效性，包括关键假设的采用及减值计提金额的复核及审批；

（2）获取资产减值准备明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数进行核对，检查复核计算其准确性；

（3）对重要的资产进行抽盘，检查资产的状况及本年度使用情况；

（4）获取管理层对于存在减值迹象资产范围的认定材料，并评估管理层对于资产组认定的合理性；

(5) 获取相关行业政策，询问相关管理人员，评估公司做出相关经营政策调整的真实意图；检查管理层评估的固定资产、无形资产减值可能的判断是否与公司长期战略发展规划相符，是否与行业发展趋势及经济环境形势相一致；

(6) 评估管理层对用于计算固定资产、无形资产减值的关键假设判断的合理性；获取管理层编制的固定资产、无形资产减值测试表，检查复核计算其准确性；

(7) 利用外部专家的工作，对管理层专家的评估报告进行复核。

(8) 评估管理层专家的独立性、专业胜任能力及选择评估的方法、参数等相关事项。

基于执行的审计程序，就财务报表整体公允反映而言，海马汽车股份 2022 年度财务报表中关于固定资产、无形资产减值准备计提是充分、合理的，会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

针对上述问题（4）公司回复：

本报告期，公司对相关资产计提减值准备是公司根据公司实际经营情况和符合公司自身情况的未来发展规划，按照企业会计准则的规定对存在减值迹象的开发支出、无形资产和固定资产进行减值测试，并对账面价值低于可回收金额的资产计提的相应减值准备，不存在不当盈余管理和“洗大澡”的情形。

近三年客观不利环境下，企业经营普遍面临巨大困难，公司作为民营自主品牌车企，在“行业深刻变化”及“企业转型阵痛”双重压力叠加下，面临的挑战尤为严峻。在此背景下，公司不能遇到困难就退缩，也没有条件在新的出路出现前轻易放弃。

近年来，新能源化和智能化一直是公司坚持的发展方向，也是对汽车企业立足的根本要求。在公司发展方向方面，P2 插混技术、CD7 变速器项目、EN00 项目就是海马的核心技术竞争力，也是海马重振的根本依仗，再难都必须坚持，否则就意味着缴枪投降，再无翻身机会。因此，在没有新的市场机会、合作机会出现前，公司不可能放弃，而是必须想尽一切办法发挥相关核心技术的价值，以支撑企业绝处逢生。

基于此背景，公司近年来基于实际努力方向以及市场情况、技术情况、对外合作情况等，相应作出符合公司自身情况的未来规划，并据此进行审慎会计估计及相关评估、沟通等，不存在滥用会计估计，利用资产减值调节利润的情形。

通过在逆境中的长期坚持和探索，经过不断地调整、尝试和一系列失败，2022年以来，公司在 B 端赛道产品合作及海外市场营销等方面取得突破。基于此背景，公司根据报告期市场情况与未来发展趋势评估，在客观考虑国内市场竞争机会的基础上，调整郑州基地业务重心及规模预期，处置无效、低效资产，对部分在研项目终止研发，并对终止研发的项目和无竞争力的项目计提相应的减值准备。计提减值准备的过程中，公司严格按照企业会计准则和公司会计制度的规定，规范开展减值相关工作。

综上，公司对相关资产计提大额减值符合企业会计准则的相关规定，符合公司自身经营状况，不存在不当盈余管理和“洗大澡”的情形。

年审会计师意见：

公司的上述回复与我们执行 2022 年度年报审计过程中获取的信息在所有重大方面一致。

问题 4、请结合你公司冲回递延所得税资产原因及依据，详细说明你公司期初确认 5.17 亿元递延所得税资产是否合理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师核查并发表专项意见。

针对上述问题公司回复：

公司期初确认 5.17 亿元递延所得税资产按公司分类如下：

单位：元

公司名称	可抵扣暂时性差异	确认递延所得税资产金额
海马汽车有限公司	3,049,971,963.26	457,495,794.51
海马汽车股份有限公司	127,686,297.70	31,921,574.43
海马财务有限公司	110,171,395.63	27,542,848.91
合计	3,287,829,656.59	516,960,217.85

①海马汽车有限公司期初确认递延所得税资产的情况说明

2021 年，海马汽车有限公司经营亏损，截至 2021 年度测算的未弥补亏损情况如下表：

单位：万元

亏损年度	未弥补亏损金额	未弥补亏损到期年度	备注
2017 年	31,729.00	2027 年	
2018 年	45,692.00	2028 年	
2019 年			
2020 年	74,949.00	2030 年	
2021 年	42,724.10	2031 年	预计税务亏损额
合计	195,094.10		

根据企业会计准则和公司会计制度相关规定，海马汽车有限公司基于未来经营发展规划，测算了未来年度可实现的应纳税所得额，并在此基础上测算确认递延所得税资产。

A. 未来经营发展规划

2021 年度，基于公司全面转型新能源汽车和智能汽车，优先智能汽车，合作电动汽车，死磕插混汽车，深耕氢能汽车战略部署，海马汽车有限公司 2022-2026 年业务发展方向规划如下：充分利用郑州基地现有资源，落实汽车板块合作电动车、死磕插混汽车战略任务；落实 8S 平台“单品”战略，打造强动力 SUV 品类；基于电动汽车现有能力与平台技术，积极开展对外合作；利用现有生产能力，拓展整车代工（或工厂合作）业务，提高产能利用率，维护好体系能力，降低经营负担。

2021 年底，公司统筹南北两地资源，成立了联合项目组专项落地海外市场 8S 出口项目，并与海外客户完成项目协议签署及项目计划确认，共同争取于 2022 年底上市。基于 8S 平台，计划于 2022 年底启动插混（或增程）改型开发，并启动预研前期工作。此外，海马汽车有限公司当时正与多个合作单位接触洽谈租售及生产合作等业务，规划合作电动车业务，利用富余产能积极开展生产合作业务，并已就项目合作事宜与部分合作单位达成一致意向，合作前景较为明朗。根据海

马汽车有限公司 2022 年-2026 年发展规划纲要,公司预计未来五年逐步减亏并在 2024 年实现盈利,至 2026 年利润总额可达约 4.5 亿元。

B. 确认递延所得税资产测算过程

2021 年度,公司基于谨慎性原则,根据海马汽车有限公司 2022 年-2026 年发展规划纲要,测算了海马汽车有限公司未来十年税务利润抵扣情况,测算结果如下表:

单位:万元

年度	预计会计利润总额	研发项目加计扣除调减金额	固定资产减值准备调减金额	无形资产摊销调减金额	业务招待费调增 40%	预计应纳税所得额	未弥补亏损到期情况	以当年度利润弥补以前年度亏损情况
2022 年	-41,881.00	16,777.00	6,840.50	8,609.97	36.00	-74,072.47		0.00
2023 年	-27,635.00	15,453.27	7,236.81	7,268.24	37.80	-57,555.52		0.00
2024 年	3,544.00	13,873.90	4,353.53	8,936.72	39.69	-23,580.46		0.00
2025 年	28,188.00	11,649.73	3,015.89	9,953.24	41.68	3,610.82		3,610.82
2026 年	45,132.00	11,137.41	2,412.65	9,440.34	43.76	22,185.36		22,185.36
2027 年	45,132.00	9,699.30	1,569.16	7,964.49	43.76	25,942.81	31,729.00	25,942.81
2028 年	45,132.00	8,228.35	854.85	6,390.26	43.76	29,702.30	45,692.00	29,702.30
2029 年	45,132.00	4,912.61	306.35	2,989.09	43.76	36,967.71		36,967.71
2030 年	45,132.00	2,991.46	263.64	1,268.89	43.76	40,651.77	74,949.00	40,651.77
2031 年	45,132.00	0.00	9.05		43.76	45,166.71	42,724.10	45,166.71
合计	233,008.00	94,723.03	26,862.43	62,821.24	417.73	49,019.03	195,094.10	204,227.48

根据该发展规划预计的利润情况,海马汽车有限公司在考虑了税会差异(研发项目加计扣除和固定资产、无形资产减值准备调减以及业务招待费调增)的影响后,结合应纳税所得额和未弥补亏损的到期情况,考虑高新技术企业未弥补亏损可延长至十年抵扣,未来十年可弥补亏损 204,227.48 万元,高于可抵扣亏损 195,094.10 万元。根据《企业会计准则 18 号—所得税》规定,海马汽车有限公司预计在未来税法规定的可抵扣期限内能够获得足够的应纳税所得额用于抵扣递延所得税资产的利益,因此全额确认可抵扣亏损对应的递延所得税资产

29,264.11 万元，另确认资产折旧摊销、资产减值等项目引起的税会差异对应的递延所得税资产 16,485.47 万元，合计 45,749.58 万元，具体项目如下：

单位：元

项目	可抵扣暂时性差异	确认递延所得税资产金额
可抵扣亏损	1,950,940,967.25	292,641,145.09
信用减值损失	3,097,589.92	464,638.49
预计负债	1,023,217.00	153,482.55
职工教育经费	15,185,423.18	2,277,813.48
资产减值准备	912,061,881.85	136,809,282.29
资产折旧及摊销	167,662,884.06	25,149,432.61
合计	3,049,971,963.26	457,495,794.51

②海马汽车股份有限公司期初确认递延所得税资产的情况说明

海马汽车股份有限公司截至 2021 年末处于盈利状态，不存在税务未弥补亏损，期初确认递延所得税资产 31,921,574.43 元，是基于其计提信用减值损失和预售房地产毛利额预缴企业所得税产生的可抵扣暂时性差异，具体项目如下：

单位：元

项目	可抵扣暂时性差异	确认递延所得税资产金额
信用减值损失	674,999.35	168,749.84
房地产毛利额	127,011,298.35	31,752,824.59
合计	127,686,297.70	31,921,574.43

海马汽车股份有限公司旗下房地产开发业务经营业绩较好，公司开发的金盘花园二期（A 区）项目房地产于 2021 年底竣工，2022 年度交付。公司预计有足够的应纳税所得额用于抵扣递延所得税资产的利益，因此全额确认该递延所得税资产。

③海马财务有限公司期初确认递延所得税资产的情况说明

海马财务有限公司截至 2021 年末处于盈利状态，不存在税务未弥补亏损，期初确认递延所得税资产 27,542,848.91 元，是基于其计提信用减值损失和公允价值变动等可抵扣暂时性差异，具体项目如下：

单位：元

项目	可抵扣暂时性差异	确认递延所得税资产金额
公允价值变动	82,313,800.00	20,578,450.00
信用减值损失	23,597,942.43	5,899,485.61
预计负债	797,591.51	199,397.88
预提费用	1,992,603.34	498,150.83
职工教育经费	1,469,458.35	367,364.59
合计	110,171,395.63	27,542,848.91

海马财务有限公司属于非银行金融机构，经营业绩较好，连续多年处于盈利状态。该公司财务状况良好，盈利能力稳定，预计未来可以持续盈利。公司预计未来有足够的应纳税所得额用于抵扣递延所得税资产的利益，因此全额确认该递延所得税资产。

综上，公司确认递延所得税资产，是根据企业会计准则和公司会计制度的相关规定，基于各公司的经营情况，结合未来经营发展规划，预计未来年度可实现的应纳税所得额，并在此基础上测算确认。2021年末，公司经过分析或测算，预计上述公司未来可以获得足够的应纳税所得额用于抵扣递延所得税资产的利益，公司确认递延所得税资产 516,960,217.85 元是合理的，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

年审会计师意见：

针对上述事项，我们实施的核查程序包括但不限于

(1) 我们了解并评估有关批准用于支持确认递延所得税资产的盈利预测相关内部控制设计；

(2) 获取管理层未来五年规划，检查规划是否经适当审批；

(3) 检查冲回递延所得税是否经适当的审批；

(4) 获取或编制递延所得税资产明细表，复核加计是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；

(5) 重新计算固定资产折旧等形成的可抵扣暂时性差异，检查其会计处理是否正确；

(6) 重新计算无形资产摊销形成的可抵扣暂时性差异，检查其会计处理是否正确；

(7) 重新计算本期提取各类减值准备形成的可抵扣暂时性差异，检查其会计处理是否正确；

(8) 基于我们对海马汽车有限公司业务及所在行业的了解，评价管理层预测未来应纳税所得额时采用的假设及判断，尤其与未来销售量、销售单价以及其他运营成本相关的假设；

(9) 评估管理层作出的预测结果，复核相关计算的准确性，以评估未来财政年度是否可产生足够的利润以支持该递延所得税资产的确认；

(10) 考虑会计利润与税务应纳税所得额的差异，复核并计算由于未来会计利润所形成的应纳税所得额的最佳估计金额；综合考虑有关税务亏损所产生的递延税项资产的确认是否以未来期间很可能取得用来抵扣可抵扣税务亏损的应纳税所得额为限。

基于执行的审计程序，就财务报表整体公允反映而言，海马汽车股份 2022 年度财务报表中关于递延所得税资产的计提及转回的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 5、根据年报，你公司本期计提存货跌价准备 960.01 万元，转回或转销 2,121.98 万元。请说明以下事项：

(1) 结合存货特点、未来市场行情、对存货的内部管理制度、原材料、在产品、库存商品、发出产品的具体内容、相关存货可变现净值与成本之间的对比等情况，说明你公司报告期对相关存货计提跌价准备的计算过程。

(2) 请结合销售合同价格变动、存货可变现净值变动、跌价准备的计提时间、转回的判断标准等，说明本期存货跌价准备转回或转销的具体原因及合理性。

请年审会计师对上述问题核查并发表明确意见。

针对上述问题（1）公司回复：

① 公司存货特点

公司存货主要分为汽车类存货和房地产类存货。

A. 汽车类存货

汽车类存货主要包括库存整车、在产品、库存零部件、备品备件等。汽车类存货的主要特点是价值高、库存大、种类繁多、生产工艺复杂，一旦销量不佳，存货容易出现批量呆滞的情况。

B. 房地产类存货

公司房地产类存货包括开发产品、开发成本和拟开发土地，公司期末存货主要是开发产品，即公司已开发完成的金盘花园二期（A区）项目住宅、商铺和地下车库。房地产类存货的主要特点是开发周期较长，单项存货价值高。

② 未来市场行情

A. 汽车类存货

公司汽车类存货主要是用于销售汽车产品，目标市场包括海外市场及国内重点区域市场。公司2022年在海外市场开拓方面取得突破性进展，出口超2万台套，且保持一定的边际贡献。S7、S5产品出口销量稳定，2022年新增7X和8S车型产品的出口，预计2023年出口销量呈持续增长态势。国内方面，海马7X销量虽有所下滑，但在重点区域市场仍保持较高市场份额，且边际贡献稳定。海马7X-E处于上市之初，计划深耕公务、租赁和行业大客户等市场，已取得一定成效。海马8S国内市场销量不佳，未来将主攻海外市场。

B. 房地产类存货

2023年以来，房地产市场呈现回暖趋势。公司金盘花园二期（A区）项目住宅、商铺大部分已实现销售，截至报告期末剩余少部分未交付。部分地下车库尚未销售，根据市场销售情况，预计未来可变现净值将低于成本。

③ 存货的内部管理制度

公司资产管理部门定期组织存货盘点，由存货实物管理部门对存货进行全面清查，资产管理部门对盘点情况实施监盘及抽查。存货实物管理部门在做好全面盘点的同时，重点核查闲置、待报废、库存积压物资等不良资产，提交资产管理部门。对存在减值迹象的存货，由资产管理部门牵头组织价格管理部门、财务管理部门等相关部门进行减值测试，分析计算资产可收回金额。经测试资产可收回金额低于其账面价值的，计提相应的存货跌价准备。

④ 存货的具体内容

A. 原材料

公司报告期末的原材料主要包括零部件、钢板、辅料、备品备件等。

B. 在产品

公司报告期末的在产品主要包括整车在产品、出口成套件在产品，其中整车在产品主要是海马 7X、7X-E、8S 和 6P 在产品。

C. 库存商品

公司报告期末的库存商品主要包括整车产品和售后配件，其中整车产品主要是海马 7X、7X-E、8S、6P 和荣达 EV 产品。

D. 发出商品

公司报告期末的发出商品主要是资产负债表日已发出未报关，不符合收入确认条件的出口成套件。发出商品属于可直接用于出售的存货。

⑤ 存货可变现净值与成本对比情况

A. 可变现净值的确定方法

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，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；需要经过加工的原材料，半成品，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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

B. 与成本对比情况

公司出口成套件业务销售情况良好，且保持一定的边际贡献，其相关的库存商品、发出商品、在产品和原材料可变现净值高于成本，不存在减值情形。海马 7X 和 7X-E 整车边际贡献较高，其相关的库存商品、在产品和原材料可变现净值高于成本，不存在减值情形。海马 8S、6P 和荣达 EV 整车国内市场销量不佳，库存积压，销售价格降低，其相关的库存商品、在产品和原材料可变现净值低于成本，需计提存货跌价准备。另外还有部分停产或终止研发车型及发动机、变速器涉及的相关存货如库存零部件，生产中已不再需要，存在显著的减值情形，可变现净值低于成本，需计提存货跌价准备。

对于库存售后配件，因毛利率一直保持在较高的水平，除部分长期积压、无销售订单的售后配件预计无转让价值，可变现净值为 0，其他处于正常销售状态的售后配件可变现净值均高于成本，不存在减值情形。

金盘花园二期（A 区）项目库存的住宅和商铺大部分已实现销售，根据前期销售情况，毛利率较高，可变现净值远高于成本，不存在减值情形。地下车库根据估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额测算，可变现净值低于成本，需计提存货跌价准备。

经过对存在减值情形的存货进行减值测试，公司本报告期计提存货跌价准备 9,600,775.71 元，具体情况如下：

单位：元

存货项目	资产的账面价值	可变现净值	计提减值准备金额
8S、6P 国内整车相关存货	8,094,614.08	5,118,736.30	2,975,877.78
荣达 EV 库存商品	11,214,028.96	9,292,035.40	1,921,993.56
停产或终止研发相关存货	2,880,445.53	182,371.25	2,698,074.28
呆滞售后配件	1,598,466.81	-	1,598,466.81
金盘花园二期车库	2,672,418.37	2,266,055.09	406,363.28
合计	26,459,973.75	16,859,198.04	9,600,775.71

针对上述问题（2）公司回复：

① 存货跌价准备转回或转销的依据

《企业会计准则第1号——存货》（财会[2006]3号）第十四条规定，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当予以结转。

第十九条规定，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，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。

② 本期存货跌价准备转回的情况说明

公司对以前年度已计提存货跌价准备的存货，因销售价格变动引起存货可变现净值变动的情况是海马8S和6P整车。

因报告期海马8S和6P整车国内销量不佳，造成部分整车库库存积压，库龄较长。2021年底已计提存货跌价准备的库存整车，因2022年度未实现销售，公司预计2023年将降低销售价格，并根据估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，重新确定其可变现净值，可变现净值低于账面价值的部分，公司补提了相应的存货跌价准备。

公司不存在因销售价格升高导致存货可变现净值升高，转回以前年度计提的存货跌价准备的情形。

③ 本期存货跌价准备转销的具体原因及合理性

期初计提存货跌价准备的存货在本期对外出售或处置时，公司根据企业会计准则及公司会计制度的规定将计提的相应存货跌价准备进行结转，具体情况如下：

已计提跌价准备的存货报告期销售或处置情况

单位：元

项目	期初账面余额	本期纳入计提跌价准备的存货账面余额	本期销售金额	期末账面余额
原材料	158,683,329.92	5,641,472.50	15,924,887.89	148,399,914.53
在途物资	2,975,132.76		1,709,741.82	1,265,390.94
库存商品-整车	27,902,516.93	12,935,135.64	23,268,997.67	17,568,654.90
库存商品-配件	144,253.29	1,598,466.81	74,690.42	1,668,029.68

项目	期初账面余额	本期纳入计提跌价准备的存货账面余额	本期销售金额	期末账面余额
房地产存货		2,672,418.37		2,672,418.37
合计	189,705,232.90	22,847,493.32	40,978,317.80	171,574,408.42

存货跌价准备报告期转回或转销情况

单位：元

项目	期初账面余额	本期计提金额	本期因存货销售或处置而转销金额	期末账面余额
原材料	149,915,318.21	4,959,778.59	14,102,781.40	140,772,315.40
在途物资	1,706,742.75		983,102.99	723,639.76
库存商品-整车	7,889,275.27	2,636,167.03	6,061,002.07	4,464,440.23
库存商品-配件	141,907.90	1,598,466.81	72,899.37	1,667,475.34
房地产存货		406,363.28		406,363.28
合计	159,653,244.13	9,600,775.71	21,219,785.83	148,034,234.01

存货跌价准备占存货账面余额比例变化情况

项目	期初	本期计提	本期处置或出售	期末
原材料	94.47%	87.92%	88.56%	94.86%
在途物资	57.37%		57.50%	57.19%
库存商品-整车	28.27%	20.38%	26.05%	25.41%
库存商品-配件	98.37%	100.00%	97.60%	99.97%
房地产存货		15.21%		15.21%

注：公司在结转存货跌价准备时，基于本期处置或出售的存货数量与计提当期存货跌价准备的数量进行比较，先计算出单个存货的跌价准备计提额，然后用本期实际处置或出售的数量与单个存货的计提额相乘，从而得出本期应结转的存货跌价准备额。

各单个存货结转的存货跌价准备=本期实际处置或出售的数量*(计提跌价准备总额/计提总数量)

综上，公司本期不存在存货跌价准备转回的情形，存货跌价准备转销的原因是前期已计提存货跌价准备的存货在本期对外出售或处置。公司依据企业会计准

则和公司会计制度的规定，在已计提存货跌价准备的存货进行销售或处置时，分类别对其已计提的存货跌价准备进行转销是合理的。

年审会计师意见：

针对上述事项，我们执行的审计程序包括但不限于：

(1) 评估及测试与存货减值相关的内部控制的设计及执行有效性，包括关键假设的采用及减值计提金额的复核及审批；

(2) 获取管理层编制的存货减值准备明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数进行核对，检查复核计算其准确性；

(3) 对存货实施监盘程序，在监盘过程中关注存货的状态；

(4) 检查管理层评估的存货减值的判断是否与公司长期战略发展规划相符，是否与行业发展及经济环境形势相一致；

(5) 评估管理层对用于计算存货减值的关键假设判断合理性；

(6) 查验跌价准备转回或转销的依据是否充分，重新计算转回或转销金额的准确性。

基于执行的审计程序，就财务报表整体公允反映而言，海马汽车股份 2022 年度财务报表中关于存货跌价准备计提的充分、合理性及转回或转销的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 6、根据年报，你公司控股财务公司与关联方海马投资及其控股子公司发生存贷款业务，其中本期存款发生额存入为 105.04 亿元，取出为 102.74 亿元，利率范围为 0.3%至 2.5%，本期贷款发生额为 0。请结合近三年存贷款情况，说明本期仅存款存在发生额的原因，存款利率范围确定的具体依据及是否公允，是否高于外部利率。请公司年审会计师核查并发表明确意见。

针对上述问题公司回复：

①本期仅存款存在发生额的原因说明

2022 年度，公司控股子公司海马财务有限公司（以下简称“海马财务”）与关联方海马投资集团有限公司及其控股子公司（以下简称“关联公司”）仅发生存款业务，未发生贷款业务，主要系关联公司未提出贷款需求所致。

A.海马财务与关联公司近三年发生的贷款业务情况如下：

单位：亿元

年份	期初余额	贷款发放金额	贷款收回金额	期末余额
2020	1.60	0.00	1.60	0.00
2021	0.00	0.00	0.00	0.00
2022	0.00	0.00	0.00	0.00

如上表所示，2019 年，关联公司向海马财务贷款总计 1.60 亿元，并已于 2020 年悉数归还，此后未再发生贷款业务。

B.海马财务与关联公司近三年发生的存款业务情况如下：

单位：亿元

年份	期初余额	存款存入金额	存款取出金额	期末余额
2020	5.85	74.87	75.50	5.22
2021	5.22	89.03	86.58	7.67
2022	7.67	105.04	102.74	9.97

如上表所示，海马财务吸收关联公司的存款逐年攀升，其中 2021 年末同比净增 2.45 亿元，2022 年末同比净增 2.30 亿元。随着关联公司存款的增加，无贷款需求是合理的。

②存款利率定价依据及公允性说明

② 存款利率定价依据及公允性说明

海马财务存款利率的定价遵循市场化原则，并遵守市场利率定价自律机制的规定，在中国人民银行公布的人民币存款基准利率的基础上，参考各银行等市场定价情况进行一定幅度的浮动。金融机构人民币现行存款基准利率及海马财务近三年存款利率定价情况详见下表：

金融机构人民币存款基准利率及海马财务挂牌利率情况

单位：年利率%

存款种类	金融机构人民币现行存款基准利率	海马财务 2020 年-2022 年挂牌利率
一、活期	0.35	0.30
二、整存整取定期存款		
三个月	1.10	1.50
半年	1.30	1.75
一年	1.50	2.00
二年	2.10	2.41
三年	2.75	2.75
五年	—	—
三、协定存款	1.15	1.00
四、通知存款		
一天	0.80	0.55
七天	1.35	1.35

同地区城商行、农商行单位存款挂牌利率对照表

单位：年利率%

存款种类	海马财务 2020 年-2022 年执行利率	海南银行挂牌利率(2022 年 6 月 1 日)	海口农商行挂牌利率 (2022 年 9 月 21 日)
一、活期	0.30	0.35	0.30
二、整存整取定期存款			
三个月	1.50	1.75	1.85
半年	1.75	1.95	2.05
一年	2.00	2.15	2.15
二年	2.41	2.75	2.75
三年	2.75	3.40	3.40
五年	—	3.90	3.90
三、协定存款	1.00	1.15	1.90
四、通知存款			
一天	0.55	0.80	1.55
七天	1.35	1.35	2.10

综上，海马财务是以加强集团资金集中管理和提高集团资金使用效率为目的，为集团成员单位提供金融服务的非银行金融机构，其主营业务范围包括吸收成员单位的存款。关联公司在海马财务的存款类别主要为活期存款、七天通知、三个月、半年、一年期及二年期存款，实际存款利率范围为 0.3%至 2.41%。相比较同地区城商行、农商行的挂牌利率，海马财务活期存款至二年期定期存款利率基本都低于外部金融机构挂牌利率水平。因此，海马财务吸收关联单位存款利率的定价符合市场利率定价机制要求，且低于外部金融机构同类业务利率水平，相关存款利率范围的确定是公允的。

年审会计师意见：

针对上述事项，我们实施的核查程序包括但不限于：

- (1) 了解和评价与发放贷款及垫款、吸收存款相关内控制度及执行情况；
- (2) 对吸收存款关联方进行函证，函证比例达 89%；
- (3) 对利息进行测算，并比较利率的变化；
- (4) 比较银行同期利率，确认关联存款的利率是否公允。

基于执行的审计程序，就财务报表整体公允反映而言，海马汽车股份 2022 年度财务报表中关于关联方只有存款是合理的，存款利率范围的确定是公允的。

问题 7、根据年报，你公司合同负债为 0.76 亿元，同比减少 4.41 亿元，主要为本期房地产项目交房确认收入所致。请说明以下事项：

(1) 请结合房地产政策、行业可比公司情况、相关销售合同条款等，说明项目收入确认情况，包括但不限于具体确认时点，确认依据，项目竣工验收情况及证明材料，是否已满足合同规定的交付条件，是否已备案或已办理交房手续，是否存在客户未签收或未完成银行按揭审批而提前确认收入的情形，是否存在期后退款情形，是否满足企业会计准则的相关规定。

(2) 请详细说明项目销售及交付情况，包括但不限于销售对象性质（个人或公司），是否存在关联关系，已售套数，其中已备案比例、已网签比例、已

签署交房合同比例、已交付比例等，并结合回复情况说明收入是否满足确认条件。

(3) 请年审会计师对上述事项进行核查，并说明对公司收入确认执行的审计程序、抽取的样本比例等，是否获取充分、适当的审计证据证明公司收入确认的真实性、准确性。

针对上述问题(1)公司回复：

报告期，公司确认收入的房地产开发项目为金盘花园二期(A区)项目。现就该项目确认收入满足的相关房地产政策、行业可比公司情况、销售合同相关条款以及企业会计准则的相关规定情况如下：

A. 房地产相关政策

a. 《商品房销售管理办法》(中华人民共和国建设部令第88号)

第二十四条 房地产开发企业应当按照批准的规划、设计建设商品房。商品房销售后，房地产开发企业不得擅自变更规划、设计。

经规划部门批准的规划变更、设计单位同意的设计变更导致商品房的结构型式、户型、空间尺寸、朝向变化，以及出现合同当事人约定的其他影响商品房质量或者使用功能情形的，房地产开发企业应当在变更确立之日起10日内，书面通知买受人。

买受人有权在通知到达之日起15日内作出是否退房的书面答复。买受人在通知到达之日起15日内未作书面答复的，视同接受规划、设计变更以及由此引起的房价款的变更。房地产开发企业未在规定时间内通知买受人的，买受人有权退房；买受人退房的，由房地产开发企业承担违约责任。

第三十条 房地产开发企业应当按照合同约定，将符合交付使用条件的商品房按期交付给买受人。

第三十四条 房地产开发企业应当在商品房交付使用前按项目委托具有房产测绘资格的单位实施测绘，测绘成果报房地产行政主管部门审核后用于房屋权属登记。

第三十五条 商品房交付使用后，买受人认为主体结构质量不合格的，可以依照有关规定委托工程质量检测机构重新核验。经核验，确属主体结构质量不合格的，买受人有权退房；给买受人造成损失的，房地产开发企业应当依法承担赔偿责任。

b. 《城市商品房预售管理办法》（中华人民共和国建设部令第 131 号）

第五条 商品房预售应当符合下列条件：（一）已交付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书；（二）持有建设工程规划许可证和施工许可证；

第六条 未取得《商品房预售许可证》的，不得进行商品房预售。

B.行业可比公司收入确认的会计政策：

证券代码	证券简称	收入确认的会计政策（取自各公司 2022 年年度报告）
000002	万科 A	房地产销售合同：对于根据销售合同条款、各地的法律及监管要求，满足在某一时段内履行履约义务条件的房地产销售，本集团在该段时间内按履约进度确认收入；其他的房地产销售在房产完工并验收合格，达到销售合同约定的交付条件，在客户取得相关商品控制权时点，确认销售收入的实现。
600048	保利发展	房地产销售收入：在房产完工并验收合格，签订了销售合同，取得了买方付款证明并交付使用时确认销售收入的实现。买方接到书面交房通知，无正当理由拒绝接收的，于书面交房通知确定的交付使用时限结束后即确认收入的实现。
001979	招商蛇口	本集团房地产开发产品在客户取得房地产开发产品控制权时确认收入，具体满足以下条件： （1） 买卖双方签订销售合同并在国土部门备案； （2） 房地产开发产品已竣工并验收合格； （3） 收到客户的全部购房款或取得收取全部购房款权利（如银行同意发放按揭款的书面承诺函）； （4） 办理了交房手续，或者根据购房合同约定的条件视同客户接收时。
600383	金地集团	房地产开发销售合同：对于房地产销售，本集团在房产完工并验收合格，达到销售合同约定的交付条件，在客户取得相关商品或服务控制权时点，确认销售收入的实现。
601155	新城控股	房地产物业销售：房地产销售在房产完工并验收合格，达到销售合同约定的交付条件，在客户取得相关商品控制权时点，确认销售收入的实现。

证券代码	证券简称	收入确认的会计政策（取自各公司 2022 年年度报告）
600606	绿地控股	房地产销售合同：对于根据销售合同条款、各地的法律及监管要求，满足在某一时段内履行履约义务条件的房地产销售，本集团在该段时间内按履约进度确认收入；其他的房地产销售在房产完工并验收合格，达到销售合同约定的交付条件，在客户取得相关商品或服务控制权时点，确认销售收入的实现。
000572	海马汽车股份	房地产销售收入：转让销售商品房，在签订销售合同后，将商品房移交给业主，并经业主验收并签署验收证明时为确认控制权转移的时点，确认营业收入的实现。

C. 《海口市商品房买卖合同》相关条款：

公司报告期确认收入的开发产品，均与客户签订了《海口市商品房买卖合同》，并在海口市住房和城乡建设局办理了商品房买卖合同备案。

1.本合同示范文本由海口市住房和城乡建设局、海口市工商行政管理局共同制定。

买受人购买的商品房为预售商品房；

第十一条 该商品房交付条件

该商品房完成国家法律、法规、规章规定的建设工程质量（含防雷和室内空气质量检测）、规划、人防、消防、环保、通讯、园林等专项验收合格，并取得《建设工程竣工验收备案表》；满足供水、排水、供电等必要居住条件。

第十二条 该商品房交付条件

该商品房交付验收时，出卖人应当向买受人提供有关商品房的下列资料，并签署交接清单：

- 1、规划部门出具的认可文件或准许使用文件；
- 2、建设单位出具的《建设工程竣工验收报告》和《分户验收汇总表》；
- 3、公安消防部门出具的认可文件或准许使用文件或备案凭证；
- 4、建设行政管理部门出具的《建设工程竣工验收备案表》；
- 5、供水、排水、供电、通讯的永久使用证明材料；

- 6、人防、园林、防雷部门出具的认可文件或准许使用文件；
- 7、《房屋建筑面积测绘成果报告书》；
- 8、《室内环境检测报告》；
- 9、《白蚁预防合同》；
- 10、《商品住宅质量保证书》；
- 11、《商品住宅使用说明书》；
- 12、《临时物业管理规约》或《物业管理规约》。

上述文件中，第 1-9 项应现场公开展示原件并向买受人提供原文件的电子扫描件或加盖出卖人公章的复印件；第 10-11 项应载明水电等设施配置说明、有关设备安装预留位置说明、装饰应注意事项和建筑节能等有关内容，出卖人应提供已加盖公章的原件给买受人；第 12 项应交由买受人填写或签署。

上述文件不全的，视为不符合交付条件，买受人有权拒绝验收，由此产生的逾期交付责任由出卖人承担。买受人拒绝交接的，双方同意按以下【1】方式处理：

- 1、至出卖人提供齐全上述文件及资料之日起为正式交房日期。

第十三条 该商品房交付时间及手续

- 1、出卖人应当在 2022 年 07 月 15 日前向买受人交付该商品房。

2、该商品房达到第十一条、第十二条约定的交付条件后，出卖方应当在交付日期届满前 30 日将查验房屋、办理交付手续的时间、地点以及应携带的证件材料的通知书面送达买受人。

买受人没有收到商品房交付通知书的，以本合同约定的交付日期届满之日为办理交付手续的时间，以该商品房所在地点为办理交付的地点。

交付该商品房时，出卖人应当出示满足第十一条、第十二条约定的证明文件。

3、查验房屋

- (4) 该商品房查验交付同时双方签署该商品房交付使用验收清单。

D. 企业会计准则的相关规定

《企业会计准则第 14 号--收入准则》第四条 企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

第五条 当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：

（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；

（三）该合同有明确的与转让商品相关的支付条款；

（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；

（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

在合同开始日即满足前款条件的合同，企业在后续期间无需对其进行重新评估，除非有迹象表明相关事实和情况发生重大变化。合同开始日通常是指合同生效日。

第十三条 对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。

（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实际占有该商品。

（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

（五）客户已接受该商品。

(六) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

E. 房地产开发项目收入确认情况

根据上述房地产行业政策、行业可比公司确认收入会计政策、商品房销售合同相关条款以及企业会计准则相关规定，公司报告期房地产开发项目确认收入情况如下：

a. 收入确认时点、确认依据的说明

公司房地产销售收入确认的时点为客户验收商品房后签署的《入住房屋验收表》的时点，公司确认收入的依据为客户验收商品房后签署的《入住房屋验收表》。

公司与客户签订《海口市商品房买卖合同》后，客户按照合同约定支付商品房全款或首付款及银行按揭款，公司在项目竣工验收后通知已支付商品房全款的客户进行验房。公司认为客户验房后签署《入住房屋验收表》，即表示客户已接受该商品房，客户即可自主使用该商品房，该商品房的控制权已转移给客户。

综上，公司房地产项目确认收入的时点即确认控制权转移的时点，与同行业企业采用的“客户取得相关商品控制权”的时点一致，亦符合企业会计准则的相关规定，是合理的。

b. 房地产项目竣工验收情况及证明材料的说明

公司于 2021 年 12 月 12 日取得建设单位出具的《工程竣工验收报告》，并就该房地产开发项目于 2021 年 12 月 12 日向海口市龙华区行政审批服务局提交《海口市龙华区建设工程竣工验收备案申报审批服务表》和《工程竣工验收报告》，海口市龙华区行政审批服务局于 2021 年 12 月 24 日签署审批意见，准予备案。

综上，公司房地产开发项目已按照地方政府相关规定完成竣工验收，资料齐全。

c. 公司商品房交付条件满足情况的说明

根据公司与客户签订的《海口市商品房买卖合同》相关规定，公司在交付商品房前需满足一定的条件，现就条件满足情况列示如下：

序号	资料名称	取得情况
1	规划部门出具的认可文件:	2017年11月2日取得海口市规划局出具的《建设工程规划许可证》
2	建设单位出具的《建设工程竣工验收报告》和《分户验收汇总表》	2021年12月12日取得建设单位出具的《工程竣工验收报告》
3	公安消防部门出具的认可文件:	2021年12月取得海口市龙华区行政审批服务局出具的《消防验收意见》
4	建设行政部门出具的《建设工程竣工验收备案表》	海口市龙华区行政审批服务局于2021年12月24日审批准予备案
5	供水、排水、供电、通讯的永久使用证明材料	2021年12月取得海口市水务局出具的《排水竣工验收意见的函》; 2022年1月取得海南省通信工程质量监督中心出具的《三网合一验收意见书》
6	人防、园林、防雷部门出具的认可文件	2021年10月取得防雷检测报告; 2021年12月取得海口市龙华区行政审批服务局出具的《关于人民防空地下室竣工验收备案的意见》; 2022年1月取得海口市龙华区城市管理局出具的《绿化工程竣工质量监督意见》
7	《房屋建筑面积测绘成果报告书》	2021年12月取得, 并在海口市住房和城乡建设局备案
8	《室内环境检测报告》	2021年12月取得
9	《白蚁预防合同》	2019年5月签署
10	《商品住宅质量保证书》	客户验房时签收
11	《商品出宅使用说明书》	客户验房时签收
12	《临时物业管理规约》	客户验房时签署

根据上表可知, 客户在签署《入住房屋验收表》时, 公司已具备合同约定的交付条件。截至公司2022年年报披露日, 客户并未对主体结构质量、商品房的结构型式、户型、空间尺寸、朝向变化的设计等质疑, 也未出现退房退款的情形。

综上, 公司报告期确认收入的房地产开发项目在向客户交付商品房时符合国家规定的交付商品房的相关政策。客户验收商品房前, 该房地产开发项目已满足合同规定的交付条件, 同时, 客户在验房前, 已全部履行合同约定的付款义务。公司在报告期确认收入依据, 均为客户签署的《入住房屋验收表》, 且均已收到

客户全款或首付款及银行按揭款，不存在客户未签收或未完成银行按揭审批而提前确认收入的情形。截至公司 2022 年年报披露日，公司在报告期确认收入的商品房，未出现期后退款情形。

根据《海口市商品房买卖合同》的约定，客户验房后签署《入住房屋验收表》，房屋即交付给客户使用，客户已接受该商品房并拥有该房屋的控制权。公司按照客户签署《入住房屋验收表》的时点确认该开发产品的收入，满足企业会计准则收入确认原则的相关规定，是合理合规的。

针对上述问题（2）公司回复：

公司在报告期内交付并确认收入的房地产开发项目是金盘花园二期（A 区）项目。该项目根据《房屋建筑面积测绘报告书》确认，可出售的有住宅 184 套、商铺 20 套、车位 140 个。公司自 2020 年 1 月取得海口市住建局签发的《海口市商品房预售许可证》后开始对外公开预售，截至报告期末该项目销售及交房情况如下：

项目	住宅		商铺		车位	
	套数	占可出售总套 数比例	套数	占可出售总套 数比例	个数	占可出售总个 数比例
项目可售总数量	184	100%	20	100%	140	100%
已收款套数	172	93.48%	20	100%	84	60%
已备案合同数	171	92.93%	20	100%	84	60%
已网签合同数	171	92.93%	20	100%	84	60%
已签署合同数	171	92.93%	20	100%	84	60%
已交付数	165	89.67%	12	60%	84	60%
已确认收入套数	165	89.67%	12	60%	84	60%

在公司出售的所有房产中，仅一个客户为公司关联人（公司董事的关联人），公司向其出售了一套住宅及一个车位。公司对外出售的住宅单价区间为 14,055 元/m²至 17,266 元/m²，车位售价为 72,000 元/个至 153,750 元/个。该关联人购买

的住宅单价为 15,228.27 元/m²，车位为 84,000 元，其购置的价格在市场售价区间内。故，公司出售给该关联人的住宅及车位价格是公允的。

根据上表数据可知，公司根据合同约定，交付客户并确认房地产开发产品收入时，公司均与客户签订了《海口市商品房买卖合同》且该合同在签订时即在海口市住房和城乡建设局备案；公司均收到客户支付的全款或首付款及银行按揭款，均取得了客户签署的《入住房屋验收表》。房屋即交付给客户使用，客户已接受该商品房并拥有房屋的控制权。公司按照客户签署《入住房屋验收表》的时点确认该开发产品的收入，满足企业会计准则收入确认原则的相关规定，是合理合规的。

针对上述事项，我们实施的核查程序包括但不限于：

- (1) 了解房地产相关政策；
- (2) 了解和评价与房地产销售相关的内部控制及执行情况；
- (3) 与同行业的毛利率进行对比，分析毛利率是否处于正常的区间；
- (4) 检查销售合同，查验比例 100%；
- (5) 检查《入住房屋验收表》，确认收入确认时点的准确性，查验比例 100%；
- (6) 根据实际交房面积测算收入，确认收入确认金额的准确性；
- (7) 查验本年新增收款情况，确认收入的真实性、准确性；
- (8) 随机抽取客户进行回访，确认交房情况。

基于执行的审计程序，已获取充分、适当的审计证据证明公司房地产收入确认的真实性、准确性。就财务报表整体公允反映而言，海马汽车股份 2022 年度财务报表中关于房地产收入真实性、准确性在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

(此页无正文，为《关于对海马汽车股份有限公司 2022 年年报问询函的复函》签字盖章页)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国 · 上海

二〇二三年六月二十一日