

会专字[2019]5030号

## 华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）

### 对上海证券交易所关于对华菱星马汽车（集团）股份有限公司 2018年年度报告的事后审核问询函的回复

上海证券交易所上市公司监管一部：

贵部于2019年4月25日向华菱星马汽车（集团）股份有限公司（以下简称“公司”或“华菱星马”）发出《关于对华菱星马汽车（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]0505号），本所作为华菱星马的年报审计服务机构，对问询函中的相关问题进行了认真核实，就有关涉及会计师的问题回复如下：

#### 一、关于公司资产情况

5. 年报披露，公司报告期末应收账款账面余额 23.86 亿元，同比增长 24.50%，高于同期营业收入增幅。公司报告期内计提坏账损失 7,355.61 万元，同比下降 21.12%。请公司补充披露：（1）结合公司销售模式和同行业可比公司情况，说明公司 2018 年度应收账款同比增幅高于营业收入的主要原因；（2）公司信用销售的情况，包括但不限于信用销售的具体方式、主要客户、销售金额、收入确认情况等；（3）补充披露公司在应收账款同比增长的情况下，坏账损失同比下降的具体原因；（4）结合期后回款和历史账款的回收情况，进一步分析坏账准备计提的充分性；（5）余额前五名大额应收账款的形成原因、是否涉及关联方、账龄、款项回收进展及可能存在的风险。请年审会计师事务所发表意见。

回复：

(1) 结合公司销售模式和同行业可比公司情况，说明公司 2018 年度应收账款同比增幅高于营业收入的主要原因。

公司 2018 年度应收账款同比增长 24.50%，营业收入同比增长 21.72%，应收账款增幅高于营业收入增幅，主要系受公司的销售模式、行业特点及国家金融政策趋紧等因素影响，具体分析如下：

#### ①公司销售模式

公司重卡及专用车业务销售模式以经销为主、直销为辅。为了开拓市场，公司积极运用金融工具促进销售，与银行等金融机构建立良好的合作关系，为信誉良好并经公司与金融机构审核合格的客户提供银行按揭等金融服务。以金融手段促进销售，有效解决了公司流动资金的周转。目前公司对信誉良好并经审核合格的客户主要采用按揭销售模式，按揭销售形成的应收账款回款进度受银行办理按揭手续审核时间影响。

#### ②公司与同行业可比上市公司情况

2018 年公司 与 同 行 业 可 比 上 市 公 司 的 应 收 账 款 增 幅 与 营 业 收 入 增 幅 对 比 如 下：

证券代码	证券简称	应收账款增幅	营业收入增幅
600418	江淮汽车	33.39%	1.92%
000951	中国重汽	7.97%	8.22%
000550	江铃汽车	15.93%	-9.88%
600006	东风汽车	67.87%	-21.20%
600166	福田汽车	-27.31%	-20.61%
同行业可比上市公司平均值		19.57%	-8.31%
600375	华菱星马	24.50%	21.72%

由上表可见，公司应收账款增幅高于营业收入增幅与同行业可比上市公司的平均增幅变动趋势一致。上述同行业可比上市公司中，中国重汽的应收账款增幅略低于营业收入增幅，福田汽车应收账款与营业收入均同比下降。除中国重汽、福田汽车之外，其他公司的应收账款增幅均高于营业收入增幅，与公司的变动趋势一致。上述同行业可比上市公司中，江铃汽车、东风汽车、福田汽车的营业收入同比下降，与公司的营业收入同比增长的趋势相反，主要原因为：江铃汽车营



业收入同比下降主要系销售结构变化所致；东风汽车营业收入同比下降系上期包含了郑州日产 2017 年 1-10 月份数据，剔除郑州日产去年同期数后，销售量同比增长；福田汽车营业收入同比下降主要系受乘用车销量下降所致。

综上，公司主要采用按揭销售，受国家金融政策趋紧影响，银行审核按揭贷款周期延长，进而导致公司应收账款增幅高于营业收入增幅，且与同行业可比上市公司的平均增幅变动趋势一致。

(2) 公司信用销售的情况，包括但不限于信用销售的具体方式、主要客户、销售金额、收入确认情况等。

本报告期内，公司对客户采用信用销售的具体方式包括银行按揭、融资租赁、保兑仓、分期收款等四种方式。本报告期内，采用信用销售的收入前五大客户的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额（不含税）				2018 年末 应收账款 账面余额
		采用银行按揭的销售金额	采用保兑仓的销售金额	采用分期收款的销售金额	小计	
1	深圳市赛驰实业发展有限公司	35,856.93	4,107.41	2,221.77	42,186.11	37,745.16
2	广州市菱马汽车贸易有限公司	30,807.88	5,767.07	2,555.76	39,130.71	22,793.17
3	深圳市宏驰汽车销售服务有限公司	31,844.12	3,866.03	1,309.49	37,019.64	24,583.38
4	广州市深马汽车贸易有限公司	26,062.07	1,835.51	1,562.82	29,460.40	22,003.04
5	佛山市顺德区融曦汽车销售有限公司	12,859.36	3,073.32	3,645.15	19,577.83	9,989.96
	合计	137,430.35	18,649.35	11,294.99	167,374.69	117,114.71

根据《企业会计准则第 14 号——收入》准则的要求，公司的商品销售收入应在下列条件同时满足时才能予以确认：

- ①在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方；
- ②既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制；
- ③收入的金额能够可靠地计量；

④相关的经济利益很可能流入企业；

⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

信用销售方式下，公司和融资机构对客户开展资信调查，在信用审批、合同评审通过后签订销售合同。公司在产品发往客户并取得客户在发货单上的签字后确认收入。公司信用销售的收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》准则的规定。

(3) 补充披露公司在应收账款同比增长的情况下，坏账损失同比下降的具体原因。

报告期内，公司应收账款账面余额及计提的坏账准备余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年	增幅比例
当期计提的坏账准备余额 同比变动金额	6,208.59	7,870.85	-21.12%
其中：单项金额重大并单独 计提坏账准备的应收账款	411.87	4,891.26	-91.58%
以账龄作为信用风险 特征的组合	3,653.36	2,449.22	49.16%
单项金额不重大但单 独计提坏账准备的应收账款	2,143.36	530.37	304.13%
应收账款账面余额	292,784.92	239,620.66	22.19%
其中：单项金额重大并单独 计提坏账准备的应收账款	32,620.10	34,345.87	-5.02%
以账龄作为信用风险 特征的组合	251,909.60	198,550.25	26.87%
单项金额不重大但单 独计提坏账准备的应收账款	8,255.21	6,724.54	22.76%

由上表可见，公司应收账款账面余额同比增长，而计提的坏账损失同比下降主要系 2017 年公司已根据当时的外部环境变化、客户的信用状况、经营情况、还款意愿、偿还能力等因素综合判断，对单项金额重大的应收账款单独计提坏账损失的金额较大所致。



(4) 结合期后回款和历史账款的回收情况，进一步分析坏账准备计提的充分性。

报告期内，公司在资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查、复核，有客观证据表明其发生减值的，计提减值准备。

①公司 2018 年应收款项坏账准备计提比例与同行业可比上市公司比较情况如下表：

证券代码	证券简称	坏账计提比例
600418	江淮汽车	18.34%
000951	中国重汽	10.31%
000550	江铃汽车	0.83%
600006	东风汽车	7.06%
600166	福田汽车	12.83%
同行业可比上市公司平均值		9.87%
600375	华菱星马	18.51%

由上表可见，公司应收款项坏账准备计提比例高于行业平均水平，与同行业公司相比，公司坏账准备计提政策相对谨慎，能够充分有效地防范坏账风险。

②公司 2018 年末应收账款账面余额中前五大客户的期后回款（含历史账款的回收）及期末计提的坏账准备情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款期末 账面余额	坏账准备期末 余额	截至 2019 年 4 月 30 日的回款 金额
1	深圳市赛驰实业发展有限公司	37,745.16	1,887.26	17,126.28
2	深圳市宏驰汽车销售服务有限公司	24,583.38	1,232.60	13,312.00
3	广州市菱马汽车贸易有限公司	22,793.17	1,139.66	8,897.58
4	广州市深马汽车贸易有限公司	22,003.04	1,100.15	7,774.51
5	内蒙古华银设备（集团）有限公司	14,492.11	14,488.33	-
合计		121,616.86	19,848.00	47,110.37

由上表可见，截至 2019 年 4 月 30 日，前五大客户中扣除已单项计提坏账准备的内蒙古华银设备（集团）有限公司之外的剩余客户，剩余未回款主要原因系信用销售方式下，需要由融资机构审核客户的资信和担保措施等，但由于受金融

政策趋紧的影响，造成贷款审核周期较长，最终导致融资机构的贷款延迟到账。

综上，结合期后回款情况可以判断，公司应收账款坏账准备计提充分。

(5) 余额前五名大额应收账款的形成原因、是否涉及关联方、账龄、款项回收进展及可能存在的风险。

①2018 年末应收账款余额前五名的情况如下：

序号	客户名称	期末余额	是否涉及关联方	账龄	截至 2019 年 4 月 30 日的回款金额
1	深圳市赛驰实业发展有限公司	37,745.16	否	1 年以内	17,126.28
2	深圳市宏驰汽车销售服务有限公司	24,583.38	否	其中 1 年以内 24,514.78 万元；1-2 年 68.60 万元	13,312.00
3	广州市菱马汽车贸易有限公司	22,793.17	否	1 年以内	8,897.58
4	广州市深马汽车贸易有限公司	22,003.04	否	1 年以内	7,774.51
5	内蒙古华银设备（集团）有限公司	14,492.11	否	3-5 年	-
合计		121,616.86			47,110.37

由上表可见，截至 2019 年 4 月 30 日，前五大客户中扣除已单项计提坏账准备的内蒙古华银设备（集团）有限公司之外的剩余客户，剩余未回款主要原因系信用销售方式下，需要由融资机构审核客户的资信和担保措施等，但由于受国家金融政策趋紧的影响，造成贷款审核周期较长，最终导致融资机构的贷款延迟到账。

②前五大客户应收账款的形成原因

公司对深圳市赛驰实业发展有限公司、深圳市宏驰汽车销售服务有限公司、广州市菱马汽车贸易有限公司、广州市深马汽车贸易有限公司等客户的应收账款的形成原因主要系公司产品在广州、深圳地区市场占有率较高。随着近些年国家对广州、深圳地区的基建工程建设的大力支持，以及受环保政策、新能源汽车推广等因素影响，进而使得广州、深圳地区市场需求量不断扩大。随着公司相关产品收入的增长，应收账款余额相应增加。

公司对内蒙古华银设备（集团）有限公司的应收账款的形成原因主要系公司向其销售矿用自卸车形成的应收款项，近年来受煤矿市场低迷、矿用自卸车终端



用户业务停滞的影响，应收款项出现逾期。

③上述客户的应收账款期末余额重大，除内蒙古华银设备（集团）有限公司之外，其他客户均为公司长期合作的客户，报告期内回款正常，回款风险可控，同时，公司已建立严格的应收账款管理制度，不断加强应收账款的回款管理，对客户的资信情况持续保持关注，以应对可能出现的回款风险。

（6）请年审会计师事务所发表意见。

年审会计师执行的审计程序：

①对公司销售与收款循环相关内部控制主要环节及其控制点进行充分的了解，并在了解的基础上对内控主要环节及其控制点进行控制测试。

②了解公司管理层评估应收账款坏账准备时判断和考虑的因素，分析管理层对应收账款坏账准备会计估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等。

③对于按照账龄分析法计提坏账准备的应收账款，对账龄准确性进行测试，并按照坏账政策重新计算坏账计提金额是否准确。

④对重要应收账款执行独立函证程序，并对未回函的应收账款执行替代测试。

⑤对于涉及诉讼事项的应收账款，会计师通过查阅相关文件评估应收账款的可回收性，并与管理层、管理层聘请的律师讨论涉诉应收账款可收回金额的估计。

⑥检查重要应收账款的期后回款情况。

年审会计师的意见：

经核查，我们认为，受按揭贷款审核周期延长的影响，公司 2018 年度应收账款同比增幅高于营业收入增幅具有合理性；因受 2017 年度单项计提坏账损失金额较大的影响，公司 2018 年度应收账款同比增长的情况下，坏账损失同比下降具有合理性；公司应收账款期后回款正常，应收账款坏账计提比例高于同行业可比上市公司的平均水平，公司应收账款坏账准备计提是充分的；公司应收账款前五大客户余额较大主要系销售规模增长形成，不涉及关联方，除内蒙古华银设备（集团）有限公司之外，其他客户期后回款正常，回款风险可控。

## 二、关于公司费用情况

8.年报披露，公司报告期内研发投入 3.32 亿元，同比增长 52.29%。研发投入费用化金额 1.98 亿元，资本化比例 40.33%。请公司补充披露：（1）公司主要研发项目名称、所处阶段、主要支付对象及累计研发投入情况，并说明公司 2018 年度研发投入同比增幅较大的具体原因；（2）公司主要研发成果和已实现产出的主要产品情况；（3）结合公司具体的资本化标准，说明公司研发费用的会计处理合规性及依据。请年审会计师事务所发表意见。

回复：

（1）公司主要研发项目名称、所处阶段、主要支付对象及累计研发投入情况，并说明公司 2018 年度研发投入同比增幅较大的具体原因。

截至 2018 年 12 月 31 日，公司主要研发项目名称、所处阶段、主要支付对象及累计研发投入情况如下：

单位：万元

序号	主要研发项目名称	所处阶段	主要支付对象	累计研发投入	2018 年度研发投入	2017 年度研发投入	同比增幅
1	13L 国六柴油机	开发阶段	委外研发合作单位、研发所需的材料供应商、研发人员工资	6,147.99	2,948.90	3,199.09	-7.82%
2	10L、12L 国六柴油机	开发阶段	委外研发合作单位、研发所需的材料供应商、研发人员工资	4,397.54	2,376.84	2,020.70	17.62%
3	11L 国六柴油机	开发阶段	委外研发合作单位、研发所需的材料供应商、研发人员工资	5,860.01	3,990.54	1,869.47	113.46%
4	8.6L 国六柴油机	开发阶段	委外研发合作单位、研发所需的材料供应商、研发人员工资	2,300.42	1,935.39	365.03	430.20%
5	10.5m、8.5m 城市客车研发	研究阶段	委外研发合作单位、研发所需的材料供应商、研发人员工资	4,645.86	1,877.24	2,768.62	-32.20%
6	华菱重卡内饰升级项目开发	研究阶段	委外研发合作单位、研发所需的材料供应商、研发人员工资	1,157.00	1,157.00	-	-
7	4.5T 柴油动力轻型卡车开发	研究阶段	委外研发合作单位、研发所需的材料供应商、研发人员工资	1,006.52	1,006.52	-	-
8	重型商用车电子控制	研究阶段	委外研发合作单位、研发	1,042.47	1,042.47	-	-



	制动系统开发		所需的材料供应商、研发人员工资				
9	混合动力卡车项目研发	研究阶段	委外研发合作单位、研发所需的材料供应商、研发人员工资	1,058.96	1,058.96	-	-
合计				27,616.77	17,393.86	10,222.91	70.15%

由上表可见，公司 2018 年度研发投入同比增幅较大主要系根据生态环境部、国家市场监督管理总局联合发布的《重型柴油车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）》（GB17691—2018）规定，自 2021 年 7 月 1 日起，所有生产、进口、销售和注册登记的重型柴油车应符合该标准要求。公司为应对上述标准的实施，自 2017 年开始开发国六系列柴油发动机，包括 8.6L、10L、11L、12L、13L 国六柴油机等项目，此外公司还投入了华菱重卡内饰升级项目、4.5T 柴油动力轻型卡车项目、重型商用车电子控制制动系统开发项目及混合动力卡车项目等项目研发，从而使 2018 年度研发投入同比增幅较大。

## （2）公司主要研发成果和已实现产出的主要产品情况。

公司投资重卡项目，丰富了重卡产品品种。公司投资相关核心零部件项目，保证了关键零部件的供应。自 2015 年公司逐步替代外购相关核心零部件。2015-2018 年度发动机分公司销售发动机分别为 4,091 台、10,911 台、16,729 台、17,414 台，上海索达销售变速箱分别为 3,279 台、8,055 台、12,293 台、13,225 台，车桥分公司销售车桥分别为 36,747 根、42,282 根、58,552 根、71,599 根。2015-2018 年度公司主营业务毛利率分别为 5.52%、12.45%、15.02%、13.53%。上述核心零部件分、子公司产品主要为公司整车产品提供配套，自 2015 年开始公司自产的发动机、变速箱及车桥等核心零部件产品实现量产后，提升了整车的水平，提高了产品的综合毛利率。截至 2018 年 12 月 31 日，公司主要研发成果和已实现产出的主要产品如下：

①公司重卡项目共开发 3 大系列平台车型，以华菱重卡、华菱之星为主的工程车系列，以 H3、H6、H7 为主的牵引车、物流车系列，以 H9 及 H9 低地板为主的物流运输车系列。

②公司发动机项目共开发 9 大系列 50 款发动机，包括 CM6D18 系列国四、国五柴油发动机，CM6D28 系列国四、国五柴油发动机，CM6T18 系列国五天然气发动机，CM6T28 系列国五天然气发动机及 CM6D10 系列国五柴油机，同时，

为了有效降低发动机排放污染物，满足国六排放法规要求，公司正积极开发满足国六排放的 CM6D28、CM6D18、CM6D20、CM6D30 柴油机发动机和 CM6T28、CM6T30 等天然气发动机。

③公司变速箱项目共开发 3 大系列平台的变速箱总成，包括 T7A 系列 16 档、12 档、9 档及配备缓速器的变速箱总成，T3 系列 16 档、12 档、9 档变速箱总成，T9 系列 16 档、12 档、9 档变速箱总成。

④公司车桥项目共开发了 14 大系列 54 款车桥，包括 145、HLA、HLB、HLD、HLK、HLR 系列转向前桥，HLD1E1、HLD2E2、HLD3E3、HLD4E4、HLD5、HLD6E6、HLF1G1、HLF2G2 系列驱动桥。

(3) 结合公司具体的资本化标准，说明公司研发费用的会计处理合规性及依据。

#### ①公司内部研发流程

根据公司内部研发的管理制度，公司的研究开发主要包括以下流程：

A、前期调研：该阶段主要完成研究项目的市场需求分析及可行性研究，确定研发产品的初步目标及市场定位，下发开发指令。

B、概念设计：完成研发项目的关键技术参数设计及相关的三维数模及模拟计算数据。

C、方案设计：进行研发项目零部件的进一步设计完善及详细计算，确定相关操作方案的设计。

D、详图设计：进一步完善研发项目涉及部件的详细结构尺寸公差、粗糙度等，形成新产品图纸及技术文件。

E、样机开发：验证研发产品的性能和功能是否能够达到预定目标。

#### ②企业会计准则的相关规定及公司具体的资本化标准

根据企业会计准则的规定，对于企业自行进行的研究开发项目，要求区分研究阶段与开发阶段两个部分分别进行核算，研究阶段的有关支出在发生时应当费用化计入当期损益，开发阶段发生的支出可予以资本化。其中研究阶段是指为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查；开发阶段是指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。



根据企业会计准则的规定并结合公司内部研发的管理制度，公司研究阶段即前期调研阶段，此阶段的支出在发生时直接计入当期损益。前期调研结束后，公司再根据市场需求，对产品进行详细定义，分析产品开发方案的可行性，形成“研究开发项目立项和可行性报告”，该项目便开始正式进入产品的开发阶段，即研发支出的资本化阶段开始，具体包括概念设计、方案设计、详图设计及样机开发等阶段。

根据公司研发支出的管理制度，研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

A、完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。

B、具有完成该无形资产并使用或出售的意图。

C、无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用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，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性。

D、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。

E、归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

(4) 请年审会计师事务所发表意见。

年审会计师执行的审计程序：

①对公司研究与开发循环相关内部控制主要环节及其控制点进行充分的了解，并在了解的基础上对内控主要环节及其控制点进行控制测试。

②编制研发支出明细表，抽查大额研发费用发生原始凭证，检查费用是否与研发项目相关，以及检查相关会计处理是否正确。

③索取相关会议纪要、无形资产研究开发的可行性研究报告等相关资料，确定研究开发项目处于研究阶段还是开发阶段；不同阶段的资本化和费用化处理是否正确。

年审会计师的意见：

经核查，我们认为，公司研发费用资本化的确认依据及相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（此页无正文，为《华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）对上海证券交易所关于对华菱星马汽车（集团）股份有限公司 2018 年年度报告的事后审核问询函的回复》的盖章页。）

华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）

