

海马汽车股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函的 回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

海马汽车股份有限公司(以下简称“公司”或“本公司”)于 2023 年 5 月 11 日收到深圳证券交易所出具的《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“问询函”),公司及年审会计师对问询函中的相关问题进行了认真分析、核实,现就问询函中相关问题回复公告如下:

1、根据年报,报告期内你公司实现营业收入 23.77 亿元,同比增长 34.87%;实现归属于上市公司股东的净利润-15.74 亿元,上年同期为 1.12 亿元。请说明以下事项:

(1) 根据年报,你公司由 2021 年产销量近半数 of 合作生产的外部品牌产品,转变为 2022 年产销量全部为自有品牌产品。请结合合作对象、合作模式、自有及外部品牌产品产能利用情况、盈利差异、销量情况等说明业务模式变更原因,并进一步说明报告期你公司毛利率同比下降 12.26%的原因及合理性。

回复:

① 业务模式变更原因分析

报告期,公司业务模式发生变更,由 2021 年产销量近半数 of 合作生产的外部品牌产品,转变为 2022 年产销量全部为自有品牌产品。

现就公司业务模式变更的原因分析如下：

2021 年，公司外部品牌的合作对象为广州小鹏汽车科技有限公司（以下简称“小鹏汽车”），公司生产的外部品牌汽车产品为小鹏品牌汽车。公司之子公司海马汽车有限公司于 2017 年 3 月与小鹏汽车签订了《小鹏品牌汽车合作生产协议》，双方约定“本协议有效期自本协议签订之日起至 2021 年 12 月 31 日止。本协议到期后，双方如继续合作，本协议可续签”。至 2021 年下半年，小鹏汽车提出不再续签合作生产协议，随着原合作协议的到期，双方的合作自动终止。公司停止与小鹏汽车的生产合作，系因相关协议到期原因，与外部品牌的盈利能力、销售情况无关。

同时，公司与小鹏品牌汽车的合作模式符合中国证监会于 2020 年 11 月 13 日发布的《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，自 2020 年起，公司对生产并销售小鹏品牌汽车业务均采用净额法确认收入，2021 年营业收入为 6,024 万元，占公司当期营业收入的 3.42%，所占比重较小。

故，因 2021 年公司生产外部品牌产品采用净额法核算，导致该业务产生的营业收入占公司营业收入比重较小，公司报告期不再生产该外部品牌产品导致的业务模式变更对公司毛利率同比变化影响较小。

② 毛利率同比下降原因分析

公司主营业务中汽车制造业务 2021 年毛利率为 9.82%，2022 年毛利率为-2.44%，同比下降 12.26 个百分点。经分析，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。具体情况如下：

A. 停工停产期间生产设备折旧列报调整的影响

根据财政部、国务院国资委、银保监会、证监会等四部委于 2022

年 12 月 6 日联合发布的《关于严格执行企业会计准则 切实做好企业 2022 年年报工作的通知》（财会[2022]32 号）第二条第 1 款之规定，“企业应当按照固定资产准则、《企业会计准则第 6 号——无形资产》（财会[2006]3 号）等相关规定，在停工停产期间继续计提固定资产折旧和无形资产摊销，并根据用途计入相关资产的成本或当期损益。例如，企业因需求不足而停产或因事故而停工检修等，相关生产设备应当继续计提折旧，并计入营业成本”，公司报告期将停工停产期间的生产设备折旧 141,845,413.28 元计入营业成本，致毛利率相应大幅降低。2021 年，公司将停工停产期间的生产设备折旧 104,132,269.16 元计入管理费用。

故，若按往年同口径计算，则 2022 年公司汽车制造业务的毛利率为 5.18%，该口径调整因素影响 2022 年毛利率同比下降 7.62 个百分点。

B. 退回及撤销申报新能源补贴冲减营业收入的影响

报告期内，公司收到郑州市财政局下发的《关于上缴新能源汽车推广应用中央和地方财政奖补资金的函》，退回中央及市级财政补贴资金 5,458 万元。与此同时，公司展开全面自查，针对申报资料中因经销商注销、人事变动等原因造成查询当时销售情况困难或无法有效识别相关信息真实性的情况，主动申请撤回已提交的申报材料，并将对应的原已计提的新能源补贴冲回，调整金额为 2,036 万元。上述事项合计冲减报告期营业收入 7,494 万元，影响报告期汽车制造业务毛利率下降 3.66 个百分点。

若剔除上述 A、B 两项影响因素，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）。

C. 其他影响因素

公司郑州基地与海口基地整车工厂产能分别为 15 万辆。2021 年公司产量为 29,666 辆，2022 年公司产量为 23,667 辆，产量同比下

降 20.22%，由此造成公司产品单台分摊的固定人工、制造费用等相应增加，单车制造成本上升，进而造成汽车制造业务毛利率下降。

此外，报告期公司受国内外不利因素影响，物流成本上涨、芯片紧缺、用工紧张等造成公司汽车制造业务成本上升，公司 2022 年采购的主要原材料钢板，以及铜、铝成分的零部件价格上涨，亦造成汽车制造业务毛利率同比下降。

③ 毛利率同比下降的合理性说明

同行业主要车企毛利率情况表

证券代码	证券名称	营业收入类别	2022 年 毛利率	2021 年 毛利率	同比增减
000572	海马汽车	汽车制造	-2.44%	9.82%	下降 12.26 个百分点
000800	一汽解放	汽车制造业	7.27%	9.87%	下降 2.60 个百分点
002594	比亚迪	汽车、汽车相关产品及其他产品	20.39%	16.70%	上升 3.69 个百分点
600104	上汽集团	汽车制造业	9.61%	9.63%	下降 0.02 个百分点
601777	力帆科技	乘用车及配件	5.21%	15.78%	下降 10.57 个百分点
600418	江淮汽车	乘用车	2.85%	-1.85%	上升 4.70 个百分点
600006	东风汽车	汽车制造业	8.59%	10.26%	下降 1.67 个百分点
601633	长城汽车	汽车行业	19.31%	16.13%	上升 3.18 个百分点
000550	江铃汽车	汽车行业	14.25%	14.49%	下降 0.24 个百分点
601238	广汽集团	整车制造、零部件制造	3.24%	4.13%	下降 0.89 个百分点
601127	赛力斯	汽车行业	10.86%	3.02%	上升 7.84 个百分点
000980	众泰汽车	交通运输设备制造业	7.21%	18.04%	下降 10.83 个百分点

注：上述数据来源于各公司年报数据。

综上，公司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、退回及撤销申请的新能源补贴冲减营业收入所致，若剔除该两项因素影响，公司报告期汽车制造业务毛利率为 8.84%，未偏离同行业主要上市车企毛利率正常区间，是合理的。

(2) 年报称你公司海马 7X 自上市以来销量稳居海南单一车型销量第一名，但 2022 年你公司境内地区总销量为 3,120 辆。请进一步说明上述表述合理性。

回复：

公司海马 7X 汽车产品自 2020 年 8 月起上市销售。该产品是一款

具有“超大三排空间，专注儿童安全”的智能七座家用MPV，定位为专注儿童安全、专为儿童打造的二胎家庭车。该款车型首先在公司原点市场之一的海南地区推向市场。产品上市以后，公司通过创新直销模式，逐步得到了海南市场的广泛关注和认可，在海南持续热销。

2020年至2023年4月，海南市场各品牌MPV的销量情况如下：

单位：辆

2020年			2021年			2022年			2023年1-4月		
排名	车型	销量	排名	车型	销量	排名	车型	销量	排名	车型	销量
1	别克GL8	1676	1	海马7X	6113	1	海马7X	2948	1	海马7X	682
2	海马7X	565	2	别克GL8	2146	2	奔腾NAT	1484	2	传祺M8	545
3	嘉际	522	3	传祺M8	1143	3	别克GL8	1354	3	腾势D9	484
4	传祺M8	455	4	传祺M6	729	4	传祺M8	944	4	别克GL8	449
5	传祺M6	374	5	别克GL6	566	5	赛那	725	5	赛那	333
6	艾力绅	347	6	大通G50	545	6	传祺M6	543	6	传祺M6	239
7	大通G50	313	7	艾力绅	526	7	荣威IMAX8	478	7	格瑞维亚	160
8	宋MAX	223	8	菱智	455	8	大通G50	342	8	岚图梦想家	143

注：1、上表数据来源于海南当年购买交强险统计数据；2、2020年海马7X销量数据仅为10月至12月销量，月均销量排名第一。

根据海南省交强险数据，公司七座MPV车型海马7X产品2020年10月至12月销量为565辆、2021年销量为6113辆，2022年销量为2948辆，各期产品销量确为海南区域市场对应车型销量第一名。对于该问题中所涉情况，公司高度重视，后续工作中，将以更加审慎的态度不断提升披露文件表述的客观性及合理性。

(3) 报告期内，你公司境内销量3,120辆，同比下降85.32%，境外地区销量21,272辆，同比增长157.53%。请说明境内外销量变动幅度较大且相背离的原因及合理性。

回复：

① 情况说明

自2017年以来，公司坚定实施“品类战略”和“出口战略”，产品全面收缩聚焦。海外市场方面，以海南自贸港建设为契机，开拓

“一带一路”等沿线市场，扩大国际市场版图，创新出口模式、提升合作深度，实现从“走出去”到“走进去”，深度捆绑公司与海外合作商的合作关系，提升海马品牌在海外市场的势能。与此同时，近年来客观不利因素的连续影响，对公司国内市场生产经营造成较大不利影响。2022年，公司境内销量3,120辆，同比下降85.32%，境外地区销量21,272辆，同比增长157.53%，具体情况如下：

单位：台/套

序号	项目	2021年销量	2022年销量	同比增减
1	境内	21,253	3,120	-85.32%
1.1	其中：自有品牌	8,076	3,120	-61.37%
1.2	外部品牌	13,177	0	/
2	境外	8,260	21,272	157.53%
2.1	其中：自有品牌	8,260	21,272	157.53%
3	合计	29,513	24,392	-17.35%
3.1	其中：自有品牌	16,336	24,392	49.31%
3.2	外部品牌	13,177	0	/

② 原因分析

A. 境内销量同比大幅减少的主要原因

a. 2021年末，公司终止了与小鹏汽车的合作生产业务，2022年公司产品结构发生显著变化，由2021年产销量近半数为客户生产的外部品牌产品，转变为2022年产销量全部为自有品牌产品。

b. 因国内汽车市场产品迭代与技术革新不断加快，加之受到芯片结构性短缺等不利因素影响，公司产品于国内市场面临激烈竞争，在海南原点市场以外的市场表现暂未达预期。

B. 境外销量同比大幅上涨的主要原因

多年来，公司持续深耕海外市场，建立了一支高效务实的海外市场团队。经过多年的坚守和培育，公司与海外主要合作伙伴建立了稳固的战略合作关系，公司汽车产品在中东等海外市场需求旺盛，出口产品结构更加丰富。自2022年以来，公司海外市场开拓取得突破性进展，传统中东地区优势市场订单快速增长，东南亚及俄罗斯等新兴

市场亦进入深度合作阶段。海马品牌及产品在主要海外市场的份额和品牌美誉度稳步提升，逐渐形成了公司出口业务的独特优势和可持续发展能力。基于以上原因，公司 2022 年出口销量大幅增长。

综上，2022 年度，公司境内外销量变动幅度较大，是公司根据客观情况调整经营方向所致。该经营结果，与公司“近期做大出口市场和海南原点市场，中期做好出行创新，远期布局全产业链零碳排放汽车生态体，集中精力打造‘小而精、小而专’的自贸港特色车企”的战略方向保持一致，是公司经营情况的真实体现，是合理的。

(4) 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。

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，于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
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
境内业务收入合计	827,945,241.69	636,945,756.59	23.07%	上升 3.18 个百分点
境外业务收入合计	1,549,181,607.66	1,506,661,275.40	2.74%	下降 13.09 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：

单位：人民币元

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	9.82%	18.36%	下降 0.32 个百分点
汽车制造	1,862,372,746.92	-2.44%	8.84%	下降 0.98 个百分点
其中：境内销售	313,191,139.26	-28.08%	4.85%	下降 1.61 个百分点
境外销售	1,549,181,607.66	2.74%	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	地区	销售对象	主要产品	销量	销售收入
1	中东	客户一	7X、8S、S7、S5 等 KD 及售后配件	18,701	1,365,348,404.26
2	中东	客户二	8S 及售后配件	12	1,391,840.18
3	中东	客户三	8S	7	612,285.17
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	5,554,657.66
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		21,272	1,549,181,607.66

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。

(5) 你公司房地产开发业务实现收入 3.93 亿元，毛利率为 59.65%，同比增长 0.75%。请结合同行业可比公司情况进一步说明你公司该项业务高毛利率合理性，是否存在偏离行业情况。

回复：

① 上市房地产企业毛利率情况

上市房地产企业 2021-2022 年毛利率情况表

序号	证券代码	证券名称	2022 年毛利率	2021 年毛利率
1	000608	阳光股份	69.09%	75.74%
2	000718	苏宁环球	62.50%	58.27%
3	601512	中新集团	57.56%	59.87%
4	600007	中国国贸	56.53%	55.71%
5	600848	上海临港	54.74%	59.89%

6	000036	华联控股	51.85%	61.50%
7	000046	*ST 泛海	48.00%	60.20%
8	600604	市北高新	47.09%	49.85%
9	600503	华丽家族	42.76%	50.36%
10	000014	沙河股份	40.72%	36.89%
11	600048	保利发展	21.99%	26.78%
12	000002	万科 A	19.55%	21.82%
13	001979	招商蛇口	19.25%	25.47%
14	600606	绿地控股	10.50%	11.67%

上市房地产企业 2021-2022 年毛利率区间统计情况

序号	各毛利率区间	2021 年上市房企数量	2022 年上市房企数量
1	>60%	9	4
2	50%---60%	8	8
3	40%---50%	8	7
4	30%---40%	10	12
5	20%---30%	29	26
6	10%---20%	26	27
7	<10%	12	18
	合计	102	102

注：上述毛利率数据来源于同花顺统计数据。

由上述数据可以看出，公司 2022 年房地产开发业务毛利率 59.65%，处于上市房地产企业毛利率较高区间，但并不存在偏离行业的情况。

② 公司房地产业务毛利率较高的原因分析

公司房地产业务毛利率较部分上市房地产企业偏高，主要系公司相关项目土地成本偏低及使用自有资金开发项目等原因所致。具体分析如下：

A. 土地成本因素

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。该项目开发使用的土地，系公司前身于 1993 年成立时取得。后经系列演变，公司于 2019 年更新办理该地块不动产权证，证号为琼（2019）海口市不动产权第 0107728 号。该项目土地账面成本 8,855,898.11 元。

因该项目开发使用的土地登记的原用途为“城镇住宅用地”，但

开发后实际用途为“城镇住宅/零售商业混合用地（其中城镇住宅用地占比 84.32%、零售商业用地占比 15.68%）。为此，2022 年海口市自然资源和规划局委托评估机构海南明正房地产评估有限公司对该土地使用权价值进行评估，以 2022 年 6 月 8 日为估价基准日，出具了【明正评土[2022]估字第 1203 号】土地估价报告。该报告显示，项目按实际用途估价的平均地面地价为 14792.1 元/m²、平均楼面地价为 4250.6 元/m²，公司应补缴的地价款总额为 492.4889 万元。因此，根据前述评估情况，该项目的综合土地成本变更为 13,780,787.11 元。

综上，因公司取得项目土地时间较早，综合计算账面记载取得成本的土地地价及市政建设配套费，以及后续政府要求补缴的土地变更用途补偿款，项目土地成本共计 13,780,787.11 元，楼面地价 354.35 元/m²，明显低于【明正评土[2022]估字第 1203 号】土地估价报告载明的该地块平均楼面地价 4250.6 元/m²。因此，受土地成本较低因素影响，项目毛利率较高（若以【明正评土[2022]估字第 1203 号】土地估价报告载明的该地块平均楼面地价 4250.6 元/m²计算，则项目毛利率将降低 29.75 个百分点）。

B. 自有资金因素

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）”，该项目建设资金全部来源于公司自有资金。经分析主要上市房地产企业年报可知，多数房地产企业会采用银行贷款、债券等债务融资方式，故一般房地产项目均有不同程度的利息成本。

公司自 2019 年启动建设金盘花园二期（A 区）项目，至 2021 年竣工验收，共计支付该项目工程款 1.44 亿元。因相关资金全部为自有资金，未发生资金利息成本，此因素亦对该项目毛利率产生较大积极影响（若按照当时房地产开发业务一般贷款成本，并参考公司与海南海马会馆有限公司间《项目委托管理服务合同》关于垫付资金年化利率为 8%的约定，公司以借款方式筹措项目建设资金，则将产生约

0.2 亿元利息成本，则项目毛利率将降低约 5.08 个百分点）。

综上，公司报告期确认收入的房地产开发项目毛利率较部分上市房地产企业毛利率偏高，主要是因为该项目土地成本偏低及项目建设资金为公司自有资金等原因造成，相关情况是合理的，不存在偏离行业的情况。

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。

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	S7-KD、S5-KD		/
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	/	/	/

（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。

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。

(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。

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。

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，你公司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

及变速箱项目计提减值准备的具体测算过程及依据。

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：人民币元

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		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	294,876,787.26
CD7 变速器项目	2015 年 7 月		294,876,787.26
2. 汽车开发项目			125,491,340.65
EN00 项目	2018 年 12 月		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：人民币元

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 OTS 90%

年度	资本化归集的金额	项目进度
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SC01-7DCT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	0	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：人民币元

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 Mule Car 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 ETO 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 ETO 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	0	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：人民币元

年度	资本化归集金额	项目进度
2020 年	0	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	0	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。

(2) 你公司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。

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：

单位：人民币元

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	0	167,481,937.03
YG116 发动机非专利技术	20,386,397.59	0	20,386,397.59
合计	187,868,334.62	0	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转淡, 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。

(3) 你公司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。

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：

单位：人民币元

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S5-KD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S5-KD焊装件，产能利用率较低。2022年底，经协商，公司把S5-KD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。

(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。

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。

4、根据年报，你公司递延所得税资产冲回3.69亿元，原因为“累计以前年度未弥补亏损较大，根据2023年-2027年发展规划纲要，测算以前年度未弥补亏损未来税务利润仅能转回3.52亿元，无法完全弥补2022年末累计以前年度未弥补亏损额”。请说明以下事项：

(1) 请结合你公司所属行业状况、公司经营情况等因素，说明你公司冲回递延所得税资产的依据是否充分、合理，持续经营能力是否存在重大不确定性，你公司拟采取的改善经营业绩的具体措施。

回复：

① 汽车行业发展趋势分析

自2018年以来，中国汽车行业结束连续多年的单边上涨态势，产销规模双双步入下行通道。2020年度，受芯片短缺等客观不利因素影响，中国汽车行业产销规模跌至低谷；2021年度，随着相关负面影响

因素的逐步好转，行业产销情况出现一定回升。

2022年度，一方面受到芯片结构性短缺、动力电池原材料价格高位运行和局部地缘政治冲突等诸多不利因素影响，另一方面得益于国家购置税优惠及相关促消费政策，中国汽车市场在逆境下整体复苏向好，国内汽车市场需求得到释放，出口市场实现突破性发展。根据中国汽车工业协会的数据，2022年我国汽车产销延续了2021年的增长态势。

2017-2022年汽车行业产销情况如下表所示：

单位：万辆

项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
汽车产量	2,902	2,781	2,572	2,523	2,608	2,702
其中：乘用车产量	2,481	2,353	2,136	1,999	2,141	2,384
汽车销量	2,888	2,808	2,577	2,531	2,628	2,686
其中：乘用车销量	2,472	2,371	2,144	2,018	2,148	2,356

② 同行业主要上市公司营业收入情况对比分析

自2017年以来，行业主要上市公司营业收入多数呈下降趋势，特别是中小型传统汽车企业，下滑态势愈发明显。2021年起，汽车企业营业收入多数呈回升趋势。与此同时，随着汽车产业新能源化发展方向的确立，部分在新能源汽车领域持续深耕的优秀企业发展势头迅猛，行业分化进一步加剧。在此背景下，公司经营情况与行业内主要上市车企趋势基本保持一致。

2017-2022年行业主要上市车企营业收入情况如下表：

单位：人民币、万元

证券代码	证券名称	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
000572.SZ	海马汽车	968,319	504,715	469,097	137,509	176,257	237,713
000800.SZ	一汽解放	2,790,221	2,552,445	2,766,431	11,368,109	9,875,124	3,833,175
600609.SH	金杯汽车	577,055	614,569	560,009	545,702	519,075	563,124
002594.SZ	比亚迪	10,591,470	13,005,471	12,773,852	15,659,769	21,614,240	42,406,064
600104.SH	上汽集团	85,797,772	88,762,621	82,653,000	72,304,259	75,991,464	72,098,753
601777.SH	力帆科技	1,260,044	1,101,301	744,977	363,711	397,722	865,422
600418.SH	江淮汽车	4,914,619	5,009,175	4,728,604	4,283,077	4,021,352	3,649,467
600006.SH	东风汽车	1,830,088	1,442,063	1,352,014	1,373,340	1,555,004	1,218,999

证券代码	证券名称	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
601633.SH	长城汽车	10,049,162	9,779,986	9,510,808	10,330,761	13,640,466	13,733,999
000550.SZ	江铃汽车	3,134,575	2,824,934	2,917,364	3,309,573	3,522,131	3,010,028
601238.SH	广汽集团	7,114,388	7,151,452	5,923,368	6,271,711	7,511,016	10,933,468
601127.SH	赛力斯	2,193,376	2,023,978	1,813,201	1,430,248	1,671,792	3,410,500
000980.SZ	众泰汽车	2,080,432	1,476,444	298,585	133,817	82,517	78,317

③ 子公司终止确认递延所得税的情况说明

2022年，公司终止确认的递延所得税资产3.69亿元，系公司全资子公司海马汽车有限公司以前年度根据可抵扣亏损和税款抵减确认的递延所得税资产。

公司每年根据企业会计准则和公司会计制度相关规定，基于公司未来经营发展规划，确定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. 子公司经营情况说明

2022年，公司内外部经营环境发生重大变化，市场竞争更趋白热化，技术发展水平与迭代速度进一步加快。在此背景下，海马汽车有限公司实际经营未达到预期，主力产品海马8S产品于国内市场销量持续下滑，但其出口项目取得较大进展，全年出口1200台，达成规划出口目标。同时，海马汽车有限公司积极开展对外合作，与部分合作单位取得了突破性进展。基于此，海马汽车有限公司进一步调整明确了未来经营方向，一是做好8S产品出口；二是积极引入合作方创新合作，联合开发两款纯电动MPV产品；三是争取与合作方合作生产6座/7座增程式插电混动MPV，逐步形成三个产品平台、五款车型的海马汽车郑州基地产品谱系。根据海马汽车有限公司2023年-2027年发展规划纲要，随着产销量的稳步增长，未来五年将逐步减亏并在2025年起实现盈利，至2027年，预计当年度盈利1.34亿元。

截至2021年末，海马汽车有限公司累计未弥补亏损20.41亿元，2022年预计税务亏损5.79亿元，2022年末累计未弥补亏损总额约26.20亿元。另，海马汽车有限公司于2021年12月15日取得河南省科学技术厅、河南省财政厅、国家税务总局河南省税务局颁发的高新

技术企业证书，证书编号：GR202141003469，有效期三年，可享受未弥补亏损延长至十年弥补的优惠政策。基于此，海马汽车有限公司截至 2022 年度未弥补亏损情况如下表：

单位：人民币、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	51,760.00	2031 年	
2022 年	57,850.00	2032 年	预计税务亏损额
合计	261,980.00		

B. 子公司确认递延所得税资产测算过程

2022 年度，公司基于谨慎性原则，根据海马汽车有限公司 2023 年—2027 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：人民币、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
2023 年	-5,635.00	15,453.27	11,228.26	9,908.24	60.00	-42,164.77		0.00
2024 年	-9,063.00	13,873.90	7,836.32	11,576.72	62.00	-42,287.94		0.00
2025 年	3,394.00	11,649.73	5,965.29	12,593.24	63.60	-26,750.66		0.00
2026 年	11,171.00	11,137.41	4,798.60	12,080.34	65.60	-16,779.75		0.00
2027 年	13,408.00	9,699.30	3,312.77	10,592.91	78.80	-10,118.18	31,729.00	0.00
2028 年	13,408.00	8,228.35	2,252.19	9,003.07	78.80	-5,996.81	45,692.00	0.00
2029 年	13,408.00	4,912.61	1,355.72	5,416.68	78.80	1,801.79		1,801.79
2030 年	13,408.00	2,991.46	568.60	3,271.64	78.80	6,655.10	74,949.00	6,655.10
2031 年	13,408.00	0.00	155.82	0.00	78.80	13,330.98	51,760.00	13,330.98
2032 年	13,408.00	0.00	30.92	0.00	78.80	13,455.88	57,850.00	13,455.88
合计	80,315.00	77,946.03	37,504.49	74,442.84	724.00	-108,854.36	261,980.00	35,243.75

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 35,243.75 万元。根据《企业会计准则 18 号—所得税》规定，海马汽车有限公司应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额，即以 35,243.75 万元为限，确认可抵扣亏损对应的递延所得税资产 5,286.56 万元，另确认固定资产减值准备、无形资产减值准备和摊销年限差异引起的税会差异对应的递延所得税资产 1,619.91 万元，合计 8,526.38 万元。

综上，经测算，海马汽车有限公司 2022 年度对上述可抵扣亏损和暂时性差异确认递延所得税资产 8,526.38 万元，并对以前年度确认的递延所得税资产 36,864.83 万元予以冲回。

④ 关于冲回递延所得税资产的依据是否充分、合理的说明

《企业会计准则第 18 号—所得税》第十三条规定，“企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。”

第十五条规定，“企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。”

第二十条规定，“资产负债表日，企业应当对递延所得税资产的账面价值进行复核。如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，应当减记递延所得税资产的账面价值。”

根据上述规定，公司子公司海马汽车有限公司本年度基于未来经营发展规划，计算未来年度可实现的应纳税所得额，在此基础上测算应确认的递延所得税资产，测算过程是充分、合理的。根据测算结果，对以前年度确认的递延所得税资产 36,864.83 万元予以冲回，符合企业会计准则的相关规定。

⑤ 关于持续经营能力不存在重大不确定性的说明

汽车行业竞争激烈，又有着自身鲜明的行业特点。产品研发周期

长、技术更新迭代快、消费者选择余地大，这些特点决定了汽车企业必须结合自身特点，找准细分市场，制定对口战略并坚定贯彻执行。

自 2017 年以来，公司坚定实施“品类战略”和“出口战略”，全面收缩聚焦，承受了阶段性的调整阵痛。与此同时，近年来客观不利因素的连续影响，也对公司生产经营造成较大不利影响。在此不利局面下，公司始终保持战略定力，在坚持品类战略的基础上，研发方面聚焦新一代纯电动汽车与氢能汽车，市场方面聚焦海外市场与原点市场，为公司的长远发展打下了坚实基础。

2022 年度，公司经营出现较大亏损，但在产品结构、营业收入、现金流量等方面取得阶段性战略成果，公司持续经营能力不存在重大不确定性。现就相关情况说明如下：

A. 2022 年取得的经营成果

a. 转型智能汽车和新能源汽车创新成果阶段性落地。

海马 7X 自上市以来获得市场青睐，在海南市场已实现销售过万台，单车售价从 6 万多元提高到约 15 万元，“高附加值产品定位”迈出了成功的第一步。2022 年 9 月 28 日，公司纯电动车海马 7X-E 在海口上市；2022 年 12 月，公司搭载 70MPa 储氢瓶及 90Kw 金属双极板电堆的第四代氢能样车海马 7X-H 于海口工厂正式下线，采用海外合作伙伴电堆的新款氢能汽车亦正式启动开发。与此同时，公司郑州基地新能源汽车领域相关创新合作也在积极推进中，至 2023 年 3 月，相关合作已达成合作意向，目前项目正在落地推进中。

b. 海外市场复苏，形成以出口为核心的可持续经营能力。

经过多年的坚守和培育，公司汽车产品在中东市场需求旺盛，出口产品结构更加丰富。2022 年，公司在原海马 S7、海马 S5 两款出口产品的基础上，新增海马 8S、海马 7X 两款出口新品。海马品牌及产品在主要海外市场的份额和品牌美誉度稳步提升，逐步形成了公司出口业务的独特优势和可持续发展能力。2022 年度，公司实现出口超 2

万台(套)，创历史新高，“出口战略”初见成效。

c. 原点市场营销成效初显，“海岛心服务”渐成口碑。

在海南等原点市场，公司通过海口、三亚等地多个直营售后服务中心建立起快速响应服务机制；通过免费接送机、免费车辆托管等贴心服务拉近与客户的距离，打造海马“海岛心服务”特色服务体系。与此同时，公司坚持一口价原则，7X大单品的价格拓展到20万元区间，并坚持以销定产，基本完成库存消化。纯电动汽车营销方面，海马7X-E按照既定营销策略，聚焦B端出行市场及公务用车市场，与地方出行企业建立了长期稳固的战略合作关系。

d. 全产业链零碳排放汽车生态体项目建设初具规模。

公司积极践行国家双碳战略，在海南自贸港布局全产业链零碳排放汽车生态体建设。该项目分为上游、中游、下游三个方面。其中，上游方面：公司在海口基地建成了4.6兆瓦分布式屋顶光伏发电项目、投产全国首座水制氢高压加氢一体站，进而实现“光伏发电→电解水制氢→氢燃料电池汽车试运营”全产业链零碳排放产业试验模型。中游方面：公司坚定向绿色新能源汽车转型，自主研发的国内首台70MPa氢燃料电池MPV，自2020年首次亮相以来不断迭代更新。在此基础上，公司与氢能汽车领军企业达成战略合作，将搭载合作伙伴氢能动力系统，推出更加先进的氢能汽车产品。目前，首批搭载产品已于公司海口基地下线。下游方面：2022年，公司旗下马邦出行公司投入运营，将持续投放各类新能源汽车开展绿色运营服务，依托上游的绿色能源供应和中游的绿色新能源汽车产品，实现真正的全岛绿色出行。

e. 推进产业链零部件配套企业复苏。

2022年4月14日，公司控股子公司海南海马汽车有限公司投资设立了全资子公司——海南海马汽车零部件有限公司。自2022年5月运营以来，该公司已逐步形成冲压件、焊接件、注塑件、电池PAKE的制造能力，在提升供应链自主可控的同时，降低成本、保证质量，

具有产业链固本培元的深远意义。与此同时，自有零部件公司的设立，有效带动了海南本地零部件供应商进一步复苏。目前，郑州、开封零部件工业园的部分零部件已陆续转回海口本地配套，本地零部件采购比例由原来的 28%提升到 40%，海南本土汽车产业链重振已现曙光。

f. 人事机制创新持续深化。

2022 年度，公司着力优化一线用工结构，力争实现一人多能、多岗合一，做到员工能进能出，工资能多能少。基于相关调整，报告期内公司人均销量显著提升，人事费用率降幅明显。

g. 低效、无效资产处置工作继续深入推进。

2022 年度，公司继续大力推进南北基地低效、无效资产处置。与此同时，公司根据报告期市场情况与未来技术发展趋势，并结合公司下一步发展战略，对部分终止研发的项目和无竞争力的技术，计提相应的减值准备。相关工作完成后，公司资产结构进一步贴近主业经营，为公司践行转型战略打下良好基础。

B. 公司未来的发展战略

近年来，汽车行业发展发生了复杂而深刻的变化。宏观政策方面，国家“双碳”战略目标确立，《氢能产业发展中长期规划（2021-2035 年）》颁布，政策导向在进一步明确汽车产业绿色、低碳发展方向的同时，亦对从业企业转型发展提出了更高要求。竞争主体方面，传统车企、新势力车企及跨界车企等阵营不断演变分化，技术革新迭代、品牌推陈出新、价格涨跌交替，行业竞争日趋惨烈。与此同时，国际形势变化、原材料价格上涨、芯片短缺等不利因素反复，也在深刻影响着行业的发展环境和消费者的消费理念。

面对当前行业竞争格局，回顾 2017 年，公司当时做出实施品类战略的艰难决策，主要基于两方面判断：一是中国汽车产业发展格局将发生显著变化，过往高速、粗放的增长方式不可持续，势必改变；二是面对行业未知变化，公司作为小型民营汽车企业，受制自身体制及

条件限制，或将面临更大冲击、承受更大挑战，盲目扩规模、拼资源只有死路一条。据此，自 2017 年起，公司坚定实施品类战略与出口战略，收缩聚焦、艰难转型。时至今日，公司仍然坚持上述两个判断，坚信必须走出适合自身特点的独特道路方有可能绝处逢生。

基于此，公司进一步明确了南北基地不同发展战略。海口基地，将利用海南自贸港优势，近期做大出口市场和海南原点市场，中期做好出行创新，远期布局全产业链零碳排放汽车生态体，集中精力打造“小而精、小而专”的自贸港特色车企。郑州基地，将利用现有产能，一是做好出口；二是争取通过与合作伙伴的深度合作，谋划区域出行专用产品等细分市场；三是进一步坚决处置低效、无效资产，合理控制规模、着力降低负担。

C. 公司 2023 年拟采取的改善经营业绩的具体措施

如前所述，公司将根据市场竞争格局和自身实际情况，于南北基地分别开展针对性经营工作。近期依靠出口市场和原点市场稳住并提升公司经营业绩的同时，通过自主研发与对外合作，在出行业务及未来氢能汽车业务等领域有序布局，为企业重振打下坚实基础。

a. 产品创新方面

一方面，围绕全产业链零碳排放汽车生态体车辆产品需求，在氢能汽车等新能源汽车产品领域持续创新。目前，海马 7X 改款已于 2023 年 3 月投放市场，第四代氢能样车海马 7X-H 计划于 2023 年下半年开展模拟示范运营。同时，公司将持续推进 7X-E 换电版和 7X-H 运营版的研发，进一步向新能源汽车转型。另一方面，公司将联合外部合作伙伴，在 B 端出行用车产品等领域寻求创新与突破。

b. 国内市场方面

深耕原点市场，依托海马 7X 大单品系列产品，聚焦细分市场，持续打造“海岛心服务”特色服务体系，占领用户心智。于 C 端市场，深耕海南原点市场，继续开展全员营销活动，通过加大体验满意度、

直销和售后直营的方式获取更多的订单；于 B 端市场，持续发力，努力抢占海南公务、租赁和行业大客户等细分市场。

c. 海外市场方面

全力确保完成年度海外订单交付，同时，狠抓出口产品质量，加强海外市场宣传推广，进一步提升海马品牌于海外市场美誉度。进一步推进“国际战略”，以海南自贸港建设为契机，进一步开拓“一带一路”等沿线市场，扩大国际市场版图。创新出口模式、提升合作深度，实现从“走出去”到“走进去”，深度捆绑公司与海外合作商的合作关系，进一步提升海马品牌在海外市场的势能。

d. 资金方面

抓住公司海外订单增长的有利时机，积极寻求政府及股东支持，在间接融资方面，稳固与传统战略合作银行合作关系的同时，与各类政策性银行及商业银行广泛沟通，寻求更多授信支持，以此保障公司业务增长上量的资金需求。同时，积极推进相关工作，争取在直接融资方面取得突破，为公司未来战略落地及新产品研发提供资金保障。

e. 其他方面

深化机制创新，全面提升人效比；努力实现管理团队年轻化；努力提升员工收入水平。继续以开放的态度和创新的方式，在公司战略落地的各个方面，积极联合战略伙伴共同推进相关项目。继续坚决处置低效、无效资产，不断增强公司资产流动性。

D. 2023 年经营情况

a. 2023 年 1-3 月公司经营情况

单位：人民币元

项目	2023 年 1-3 月	上年同期	同比增减
营业收入	1,027,835,354.57	710,111,435.14	44.74%
归属于上市公司股东的净利润	-52,101,004.43	-60,925,369.34	-
经营活动产生的现金流量净额	-99,798,232.76	-298,995,788.47	-

b. 2023 年 1-5 月公司产销情况

单位：台/套

产品	2023年1-5月产量	同比增减	2023年1-5月销量	同比增减
其中：SUV	13,560	54.09%	13,101	48.81%
MPV	2,723	158.84%	3,051	58.82%
其他			3	/
合计	16,283	62.80%	16,155	49.86%

通过上述数据可知，公司2023年以来经营业绩向好趋势明显，产销情况亦较上年同期大幅上涨。经营业绩方面，2023年1至3月，公司营业收入同比增长44.74%，归母净利润亏损幅度和经营活动产生的现金流量净额缺口亦有所收窄；产销方面，2023年1至5月，公司产品产量同比增长62.80%，销量同比增长49.86%，产销量均大幅提升。

综上所述，公司自2017年以来，坚定实施“品类战略”和“出口战略”，逐渐形成以出口为核心的可持续经营能力，“出口战略”初见成效，相关成果已在2023年经营中有所体现。在前期工作的基础上，公司管理层有信心进一步做好公司经营，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

(2) 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。

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：人民币元

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：人民币、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：人民币、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：人民币元

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

项目	可抵扣暂时性差异	确认递延所得税资产金额
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：人民币元

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：人民币元

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。

(3) 请分析未来经营的风险，包括但不限于行业风险、业务模式变化风险、依赖大客户风险、技术风险、原材料价格及供应风险等，针对这些风险及挑战，公司是否披露潜在业绩影响以及应对措施。

回复：

根据行业发展趋势，结合公司的实际情况和优势领域，公司制定了未来的发展战略，将围绕三个方向进行转型升级，一是向国际化转型，将出口战略作为公司近期经营的重心；二是向智能与新能源汽车转型，特别是在氢燃料电池汽车上先发制人，通过自主研发和对外合作两个路径寻求突破；三是向绿色智慧出行服务提供商转型。与此同时，公司将着力打造海南自贸港全产业链零碳排放汽车生态体项目，带动上中下游全面发展。

在战略的实施和实际经营过程，不可避免将面临行业风险、技术风险、原材料价格及供应风险等多方面的风险，公司已制定了相应的应对措施。

① 行业风险

A. 风险描述

行业加速向新能源汽车转型，新能源汽车的占比已提升至 30% 以上，与此同时，汽车行业技术迭代加快，价格竞争日趋白热化，

市场竞争压力剧增，车企运营压力持续加大。

B. 应对措施

面对汽车行业深刻变革和激烈竞争，公司必须立足自身条件，走出适合自身特点的差异化发展道路，并按照既定战略不断推进南北基地相关工作，方有可能生存并重振。

基于此，公司已明确相关工作领域工作任务。在产品开发上，一方面，围绕出口市场需求和 B 端专用产品需求，针对性开发适销对路的产品和技术；另一方面，坚定氢能汽车转型方向，通过自主研发和外部合作，争取在氢燃料电池汽车领域形成差异化竞争优势，并借势海南自贸港资源禀赋和政策优势，于后续经营中将该差异化竞争优势转化为公司新的经营业绩增长点。在市场布局上，基于生存及发展需要，近期聚焦出口优势市场和核心原点市场，以确保公司经营基盘。在深耕出口优势市场和核心原点市场的基础上，稳步开辟新兴市场，逐步做大经营规模。在对外合作上，包括在新技术、新产品、新模式以及资产整合等各领域，公司都将以更加开放的态度积极开展对外沟通与洽谈，尽最大努力盘活资产、创新合作，进而提升公司经营业绩。

至 2023 年一季度，公司汽车产品产销规模已呈现回暖态势，在对外合作方面也取得相关进展，公司经营层有信心在后续经营中逐步走出困境并实现企业重振。

② 出口市场风险

A. 风险描述

2022 年，海马汽车出口业务最大客户为中东市场客户，且该单一客户的占比较高。当前国际形势下，单一客户集中度过高可能存在相关经营风险。

B. 应对措施

目前，公司出口最大客户为中东市场客户，公司通过与该客户

的合作，拟共同开发并覆盖中东区域市场。双方间合作关系稳固，当前虽然存在该单一客户占比较大的情形，但总体上不存在风险。原因如下：

报告期内，公司汽车产品在中东目标市场需求旺盛，出口产品结构持续丰富，公司海外市场份额稳步提升，逐步形成了出口业务的独特优势和可持续发展能力。在合作关系上，公司与相关合作伙伴之间的合作基于平等、自愿原则开展，合作关系稳定可靠。通过相关合作，公司品牌势能及市场销量得到提升的同时，合作伙伴亦基于与公司的合作，获得了技术与产品方面的提升，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，不存在一方对另一方过度依赖的风险。

另一方面，公司海外战略的总体思路是：以海南自贸港建设为契机，按照“品类战略”的指导思想，聚焦重点“一带一路”沿线国际市场，在现有中东核心市场稳步增长的基础上，逐步在俄罗斯、东南亚等“一带一路”沿线国际市场新增开辟1到2个万辆级潜力的新兴市场，不断完善出口市场空间布局，进一步优化出口市场结构。

此外，在出口产品上，新能源汽车出口已迎来新的机遇。2023年1-4月，中国新能源汽车销量达354万台，同比增长38%，占全世界新能源汽车市场份额60%。基于此背景，并得益于长期对外合作探索，公司纯电动车型7X-E迎来较大市场机会。目前，公司已与越南及缅甸合作伙伴达成海马纯电动汽车7X-E车型的合作意向，该两国市场有望成为海马新能源车型海外出口增长点。

综上，通过出口市场的深入开拓和出口产品结构的持续调整，公司将进一步提升海马品牌在海外市场的势能，进而提升公司在海外市场的掌控力度。下一步工作中，公司将按既定的市场规划，加大力度推进“国际战略”，以海南自贸港建设为契机，开拓更多“一

带一路”沿线国家市场，扩大国际市场版图，分散出口市场风险。

③ 氢燃料电池汽车等创新技术风险

A. 存在风险

公司新能源汽车转型的一个重要方向是氢燃料电池汽车，目前在乘用车领域，氢燃料电池汽车尚未进入市场化阶段，且氢燃料电池汽车的技术门槛较高，存在一定的技术路线的风险。

B. 应对措施

中国汽车工业正处于产业深刻变革和布局加速调整期，氢燃料电池汽车是国家新能源汽车“三纵三横”战略中的重要技术路线。目前，纯电动汽车和插电式混合动力汽车已步入规模化发展阶段，氢燃料电池汽车则刚刚起步，未来发展潜力巨大，在双碳战略的背景下，氢燃料电池汽车有望迎来广阔的发展机会。

自2018年起，公司启动氢燃料电池汽车7X-H的研发，2019年1月第二代样车落地，2022年第四季度第四代样车落地，2023年5月搭载丰田电堆的海马氢燃料电池汽车下线。多年来，公司在氢燃料电池汽车方面形成较为深厚的技术积累。

与此同时，在氢燃料电池汽车推广机会方面，海南自贸港在资源禀赋及岛屿环境等领域有着自身独特优势，公司作为海南自贸港唯一乘用车生产企业，将在后续经营中，利用好地域优势，紧抓氢能战略高点，全力提升相关领域的差异化竞争优势。

④ 氢燃料电池汽车应用场景风险。

A. 风险描述

公司已制定氢燃料电池汽车示范运营相关规划，但在目前国内大部分地区加氢站数量比较匮乏，配套设施不能满足示范运营的基本要求，可能出现氢燃料电池乘用车无氢气可加的局面，存在无法形成应用场景的风险。

B. 应对措施

如前所述，公司已制定氢燃料电池汽车示范运营相关规划。该规划立足于海南自贸港资源禀赋，将于海南省优先布局相关示范运营工作。在此方面，得益于海南岛得天独厚的岛屿环境，以及海上风电及光伏发电资源丰富的可再生能源条件优势，于海南布局氢燃料电池汽车相关基础设施，并以此为基础逐步推广氢燃料电池汽车在更多场景的市场化运用，在氢气制取、存储运输、车辆运营等多方面皆具可行性，并较其他地区具有明显优势。

在此背景下，公司将以公司海口基地全产业链零碳排放汽车生态体项目为样本，在海南全岛布局绿色能源中心建设。针对此项工作，公司已启动向相关政府部门的汇报与沟通工作，同时，也已启动与上游相关能源企业的合作沟通，争取在海南自贸港能源基础设施建设等上游领域开展合作。基于上游能源领域相关工作，并结合公司于氢燃料电池汽车方面长期积累与合作、于终端出行领域相关布局，公司有信心在海南自贸港逐步推广氢燃料电池汽车示范运营相关工作，并将力争在此方面工作中发掘公司新的业绩增长点。

⑤ 出行业务转型风险

A. 风险描述

未来经营中，公司拟通过子公司海南马邦出行科技有限公司开展出行业务，但当前出行市场竞争白热化，存在出行业务运营亏损的风险。

B. 应对措施

出行行业竞争激烈，从业企业普遍存在亏损情况，对此公司亦有着清醒认识。在此情况下，公司布局出行业务，首要任务即是要充分发挥自身优势，有序控制经营规模，循序渐进拓展业务。基于此定位，公司出行业务明确以海南为初期原点市场，借助 7X-E 七座纯电动汽车及后续 B 端专用纯电动汽车产品的产品优势，力争以线下巡游加线上专车模式进行差异化运营推广，填补海南自贸港高端巡游出租车及 7

座商务专车的运力空白。在此基础上，公司也将充分发挥地方汽车生产企业服务前置的优势，在政府保障用车、会务会展保障用车、海马车主接送机服务、企事业单位贵宾服务、大型活动保障等方面不断提升业务综合竞争力。

除上述任务外，公司布局出行业务，也肩负着未来在海南自贸港推广氢燃料电池汽车示范运营的重要任务。此方面工作中，公司一方面将与地方政府保持密切汇报沟通，配合地方氢燃料电池汽车推广规划，循序渐进推进相关业务；另一方面，将以开放思路与模式推进海南马邦出行科技有限公司对外合作与运营工作，争取与各方合作伙伴一道，共担风险，在兼顾经济效益的基础上做好海南自贸港氢燃料电池汽车推广工作。

⑥ 原材料价格及供应风险

A. 风险描述

原材料价格上涨可能引起汽车零部件成本增加，同时，部分芯片制造工厂生产供应尚不稳定，可能无法按公司订单执行。

B. 应对措施

过往经营中，特别是过去三年来，公司在原材料及核心零部件供应等方面积累了深刻的经验与教训。后续工作中，面对相关风险，公司一方面将积极寻找供应商二供资源及替代产品，并加快相关零部件试验验证；另一方面，已着手建立动态的核心零部件（包括车用芯片等）库存台账，及时更新核心零部件信息动态，协调供应商提前采购、备货，以保证公司供应链需求。

⑦ 资金风险

A. 风险描述

后续经营中，随着订单上量，公司流动资金需求加大。加之，公司战略落地及新产品研发，亦须投入大量资金，资金问题已成为可能制约公司发展的重要瓶颈。

B. 应对措施

对于可能的资金风险，公司将积极寻求政府及各方股东支持。同时，在间接融资方面，稳固与传统战略合作银行合作关系的基础上，加强与各类政策性银行及更多商业银行的广泛沟通，寻求更多授信融资支持；在直接融资方面，根据公司创新领域发展需要，积极推进资本市场相关工作，争取在直接融资方面取得突破。

如前所述，在当前汽车行业激烈竞争的大背景下，考虑自身资源情况，若公司继续坚持传统思维，于红海市场内拼规模、在传统赛道拼投入，则取胜机会渺茫。若要继续生存并实现重振，公司必须走出适合自身特点的独特发展道路。基于此，公司发挥多年深耕海外市场的优势，着力做大海外优势市场；发挥合作伙伴及所在地方的优势，于 B 端赛道细分市场专注发力；发挥海南岛屿环境及资源禀赋的优势，于海南自贸港进行氢燃料电池汽车相关产业布局。对于相关工作可能存在的风险，公司已进行深刻分析、论证，并将在实际工作中不断调整，通过不断完善具体经营举措谨慎应对相关风险。至 2023 年 5 月，公司相关战略调整初见成效，公司有信心在后续经营中继续克服困难，努力走出一条适合海马汽车自身特点的发展道路。

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。

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：人民币元

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

存货项目	资产的账面价值	可变现净值	计提减值准备金额
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

(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。

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，因销售合同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。

公司不存在因销售合同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：人民币元

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
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：人民币元

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。

6、根据年报，你公司货币资金期末余额为 5.73 亿元，其中 3.26 亿元存在受限情形，原因为“保证金及担保存单等”。你公司流动负债 31.49 亿元。请说明你公司短期及长期偿债能力，是否存在流动性风险。

回复：

① 汽车行业主要上市公司偿债能力指标如下：

股票代码	公司名称	短期偿债能力			长期偿债能力
		流动比率	速动比率	现金流动负债比率	资产负债率
000572	海马汽车	0.92	0.69	0.08	52.76%
601127	赛力斯	0.83	0.71	-0.04	79.16%
002594	比亚迪	0.72	0.49	0.42	75.42%
600609	金杯汽车	1.07	0.93	0.13	71.23%
600418	江淮汽车	0.96	0.83	0.06	70.12%
000550	江铃汽车	1.02	0.9	-0.09	66.36%
600104	上汽集团	1.07	0.91	0.02	66.03%
000980	众泰汽车	1.24	1.17	0.07	65.71%
601633	长城汽车	1.12	0.89	0.13	64.82%
000800	一汽解放	1.26	1.03	-0.18	58.22%
000625	长安汽车	1.35	1.28	0.08	56.90%
600006	东风汽车	1.6	1.42	-0.03	52.04%
601777	力帆科技	1.5	1.11	-0.04	43.48%
601238	广汽集团	1.62	1.4	-0.09	35.67%

② 公司短期及长期偿债能力分析

A. 公司2022年期末流动资产29.07亿元，速动资产21.80亿元，流动负债31.49亿元，流动比率为0.92，速动比率为0.69。公司2022年度经营现金净流量2.53亿元，现金流动负债比率为0.08。公司短期偿债能力各项指标与行业内主要车企较为接近，短期偿债风险较低。

B. 公司2022年期末资产总额62.99亿元，负债总额33.23亿元，资产负债率为52.76%，与同行业主要上市公司相比，公司资产负债率相对较低，长期偿债能力较强。

③ 公司流动性风险分析

报告期，公司继续践行“品类战略”及“出口战略”，在产品结构、营业收入、经营现金流等方面取得阶段性成果。其中，实现自有品牌销量24392台，同比增长49.31%；实现营业收入23.77亿元，同比增

长 34.87%；经营活动产生的现金流量净额 2.53 亿元，同比增长 55.29%。

公司 2022 年期末货币资金 5.73 亿元，拆出资金 13.48 亿元，扣除因“保证金及担保存单等” 3.26 亿元受限货币资金，可用资金为 15.95 亿元。受限货币资金 3.26 亿元中，3.08 亿元为银行承兑汇票保证金，用于偿付“流动负债”中的“应付票据”。与此同时，公司与国内战略合作银行保持长期良好的银企合作关系，授信担保方式为信用。长期以来，公司征信记录良好，从未发生过银行授信违约情形。此外，公司正在积极与各类政策性银行及商业银行广泛交流，以取得更多授信支持，保障公司资金需求；在低效、无效资产处置方面，公司亦在持续推进相关工作，以进一步回笼资金并提高资产流动性。

综上，公司短期偿债风险较低，长期偿债能力较强，不存在流动性风险。

7、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。

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：人民币、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：人民币、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

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，且不高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。

8、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。

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限内通知买受人的，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	<p>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：</p> <p>(1) 买卖双方签订销售合同并在国土部门备案；</p> <p>(2) 房地产开发产品已竣工并验收合格；</p> <p>(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）；</p> <p>(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。</p>
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。
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	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、朝向变化的设计等提出质疑，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。

(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。

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。

(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。

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。

9、根据年报，你公司其他应付款期末余额为 6.82 亿元，其中其他往来 4.1 亿元，同比增长 207.38%。请你公司说明其他往来款的明细情况，包括不限于形成原因、具体金额、主要涉及对象，是否存在关联关系，并说明同比增幅较大的原因。

回复：

公司 2022 年末其他应付款-其他往来余额 409,858,120.54 元，具体组成如下：

单位：人民币元

单位名称	2022 年期末余额	2021 年期末余额	同比增减	是否存在关联关系
海马投资集团有限公司	180,040,000.00	-	100%	是
海南金盘物业管理有限公司	13,708,005.22	16,867,111.42	-18.73%	是
海南海田小额贷款有限公司	9,000,000.00	9,000,000.00	0.00%	是
其他单位和个人	207,110,115.32	107,472,324.37	92.71%	否
合计	409,858,120.54	133,339,435.79	207.38%	

(1) 其他应付款-海马投资集团有限公司 2022 年期末余额 180,040,000.00 元，系公司子公司海马汽车有限公司 2022 年 12 月

30日向海马投资集团有限公司拆借的借款 180,000,000.00 元和按照权责发生制计提的应付利息 40,000.00 元。该单位 2021 年末其他应付款余额为 0。

2022 年 10 月 21 日，公司董事会十一届十一次会议审议通过了《关于公司控股股东向公司子公司提供借款暨关联交易的议案》。海马投资集团有限公司向公司子公司海马汽车有限公司提供借款人民币壹亿捌仟万元整(¥180,000,000.00)，借款年化利率为 4.00%，借款期限为自公司董事会审议通过之日起十二个月内。详见公司于 2022 年 10 月 25 日在巨潮资讯网 www.cninfo.com.cn 披露的《关于公司控股股东向公司子公司提供借款暨关联交易的公告》。

海马投资集团有限公司是公司的控股股东，与公司存在关联关系，本次交易构成关联交易。

(2) 其他应付款-海南金盘物业管理有限公司 2022 年期末余额 13,708,005.22 元，系公司子公司海南海马汽车有限公司接受物业管理服务形成的应付款余额。该单位 2021 年末其他应付款余额为 16,867,111.42 元。

海南海马汽车有限公司与海南金盘物业管理有限公司签订《物业管理服务合同》，约定将厂房区域、办公区域的物业管理、室内保洁业务委托给海南金盘物业管理有限公司实施。

海南金盘物业管理有限公司属于同一实际控制人控制的公司，与公司存在关联关系。

(3) 其他应付款-海南海田小额贷款有限公司 2022 年期末余额 9,000,000.00 元，系公司子公司海马汽车有限公司协助海南海田小额贷款有限公司扣除开封高华机械有限公司和南阳林吉特金属制品有限公司部分货款，用于偿还开封高华机械有限公司在海南海田小额贷款有限公司的逾期贷款。该单位 2021 年末其他应付款余额为 9,000,000.00 元。

2019年，供应商开封高华机械有限公司与海南海田小额贷款有限公司签订借款合同人民币9,000,000.00元，但到期未能偿还。为防范贷款逾期风险，借贷双方以及第三方南阳林吉特金属制品有限公司签署《应收账款划付授权书》，约定借款合同逾期时，海马汽车有限公司可从其应付账款直接划转至海南海田小额贷款有限公司账户，用于偿还上述借款合同项下借款本金欠款，直至还清为止。2019年末，该供应商到期未能偿还借款，海马汽车有限公司依据该授权书，从应付该供应商货款中扣除9,000,000.00元，划转至海南海田小额贷款有限公司名下。因该款项尚未支付，形成其他应付款余额。

海南海田小额贷款有限公司属于同一实际控制人控制的公司，与公司存在关联关系。

(4) 其他应付款-其他单位和个人 2022年期末余额207,110,115.32元，系公司在日常经营活动中发生的应付服务商的运输费、物业费、维修费等、应付个人的差旅费、业务费等、按照权责发生制计提的已发生未支付的各项费用以及应付客户的销售折扣等，主要涉及对象是公司的服务商、员工和客户，与公司均不存在关联关系。2021年末，其他单位和个人的应付款余额为107,472,324.37元，2022年该类应付款余额同比增幅较大，主要是公司应付客户销售折扣款增加所致。

综上，公司其他应付款-其他往来期末余额同比增幅较大主要是因为本报告期新增了海马投资集团有限公司借款以及应付客户销售折扣款增加所致。

海马汽车股份有限公司董事会

2023年6月22日