



#### (上接B33版)

本公司2018年度毛利率较上年同期下降5.33%，同比下滑28.43个百分点，主要受到以下因素的影响：

- 1) 2018年销量下降导致单位固定成本上升；
- 2) 部分新能源车型投产大，市场接受度不高，单位生产成本及销售促销成本较高，拉低整体毛利率；
- 3) 2018年度产品结构有所变化，产品销售以毛利较低的中小型SUV为主，毛利较高的中大型SUV销量下降，其中上期毛利率和销量均表现优秀的T600、T700和TS300车系销量占比超过60%，而本期销量占比约20%，而本期销量最大的车系系SUV车型，较上期销量占汽车销量占比约为23%；
- 4) 2018年受到宏观环境和市场竞争的影响，本公司加大了返利促销力度以刺激销售，单位返利成本上升；
- 5) 受到新能源汽车国补退坡的影响，2018年2月12日至2018年6月11日过渡期内，公司原新能源车能够享受的新能源财政补贴仅为2017年的0.7倍，上半年单台新能源汽车毛利下滑明显。E200 EVK1/EVK5新能源车国家补贴由36000/39600元/台下降为25200/27720元/台，EVK9国补本年为38820元，导致单台国补平均下降3822元；云100系国补金额自39600/36000元下降至27720/25200元；6月11日前E30 EVEA国补由上年36000元/台下降至25200元/台，6月11日后EVEA车型下降至24000元/台，导致EVEA国补占上年国补收入较上期减少13,089.98元/台。下半年，公司通过技术改进，陆续推出高续航的新能源汽车，国补收入上升，但是不能完全弥补改款带来的材料成本上升。

综上所述，2018年本公司交通运输设备制造业毛利率下滑明显，与宏观环境、产业政策、行业情况相匹配，同时，公司产品结构的调整也带来了毛利率的下降。

5、“分季销售与财务指标”显示，你公司报告期分季度营业收入呈递减趋势，前三季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为1.40亿元、1.63亿元、0.79亿元，而第四季度亏损16.23亿元；第一季度和第四季度经营活动产生的现金流量净额分别为-5.69亿元和-23.71亿元，各季度间差异较大。

(1)请结合你公司生产销售情况说明报告期营业收入和净利润季度变化的具体情况，第四季度亏损归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润亏损的原因及合理性。

回复：2018年，全国汽车产销分别完成2780.9万辆和2808.1万辆，产销量大比上年同期分别下降4.2%和12.8%。2018年全国产销统计表如下：

单位：万台	1	2	3	4	5	6
产量	280.0	279.0	284.0	278.0	278.0	277.0
销量	19.0	19.0	19.0	19.0	19.0	19.0

续上表：	1	2	3	4	5	6
产量	198.9	210.0	219.4	226	219	216.0
销量	-4	-14	-11.6	-11.7	-11.7	-11.6

从上表可以看出，汽车行业销量虽然没有明显的季节性变化，但第一、第四季度销售较大，第二、第三季度销量相对较小。2018年1-6月汽车行业三季销量较上年同期销量分别现同比增长和第二季度也是同比增长，同比下降7.2%。国务院关税税则委员会22日印发公告，经国务院批准，自2018年7月1日起，将税率分别为25%、20%的汽车整车关税降至15%，降税幅度分别为40%、25%；将税率分别为8%、15%、20%、25%的汽车零部件关税降至6%，平均降税幅度46%。从三季度起，国内其他品牌及合资品牌逐渐下调销售价格，国内其他品牌的SUV降价1.5-2万元，合资品牌降价力度更大，对大众汽车销量产生了一定的冲击，且品牌影响力远不及合资品牌，因此，从三季度开始销量逐渐下滑。

受汽车行业销量下降的影响及公司自身的原因，本公司2018年销量每季度呈下降的趋势，第四季度销量下滑主要是受到2018年度汽车消费行业下滑严重，各大车企推出各项促销措施以提高销量。本公司在第二至第三季度已经推出各项促销提高销量，但是受到品牌因素、产品定位等各项因素的影响，在第四季度各品牌促销力度叠加下，销量急速下滑，因此，公司全年销量下降幅度较大，由于销量的下降，公司主营业务收入也下降，由于产销量的变化，因此各季度之间利润也发生了变化。

报告期营业收入和净利润季度变化显示如下：

单位	2018年	2017年	2016年	2015年	2014年
营业收入	1,478,443.93	1,590,822.32	311,884.34	480,997.94	544,561.81
净利润	1,524.26	47,891.16	17,024.00	12,709.00	16,619.00
经营活动产生的现金流量净额	158,228.23	47,891.16	11,824.82	23,867.17	26,494.82
财务费用	-124,966.01	-162,279.50	7,569.12	86,210.80	13,979.31

报告期内，受到汽车行业下滑的影响，本公司销售收入在不断下降，第三季度收入下滑主要系严峻的行业形势和激烈的市场竞争下，公司作为本土品牌在与合资品牌竞争中的劣势开始显现，而第四季度营业收入较一季度销售下降4.7%，下降了74.31%，从而导致了报告期内季度扣非净利润的波动。

除销售收入大幅下降的原因外，第四季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润亏损也受到以下因素的影响：

- 1) 毛利率下降，四季度市场环境较差，为降低库存，公司减产导致单位固定成本上升。同时，公司新品君越从S70上市生产不超2年，产线在前三季度未停止资本开支计划折旧，第四季度本公司考虑到该车型已经上市，出于谨慎性原则，在四季度计提了该产线相关的折旧和摊销，由于，由于本公司为扭转销售毛利，出台了多项经销商的促销政策，年末与经销商进行返利核算，也导致了第四季度营业毛利率的大幅下降。
- 2) 销售费用上升，报告期内本公司有多款新能源车上市，为提高车型的市场认知度，与众多知名媒体合作，投放广告，相关费用在第四季度增长。另外，公司为应对严峻的市场形势，也调整了经销商的广告宣传政策，相关费用也在第四季度增长。由于本期销量下滑带来的采购量的大幅下降，一些应该由供应商承担的售后材料费用供应商不予以确认，第四季度根据对账结果将部分费用计入售后费用，导致了第四季度售后费用的大幅上升。
- 3) 资产减值损失上升，第四季度，本公司根据商誉测试结果显示商誉减值准备31,991.72万元，根据存货减值测试结果计提存货减值准备1,114.64万元，根据应收账款账龄补坏账计提应收账款减值准备8,664.94万元。

综上所述，营业收入和扣非净利润的波动主要受到汽车市场环境下滑的影响，第四季度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润主要受到收入下降和结算影响的影响。

(2)请说明第一季度、第四季度现金流量大额负值的具体情况，是否与净利润实现情况相匹配，是否存在跨期确认收入、结转成本费用及其他异常等情形。

回复：第一季度尚未受到汽车市场下滑的显著影响，销售收入和净利润与以前年度相差不大。第一季度现金流量大额负值主要系支付上期职工薪酬（约1.79亿元）及包括增值税、企业所得税在内的当期税金及附加等主要支付。

第四季度销售收入和净利润大幅下降，导致第四季度经营产生的现金流下降。同时第四季度公司支付了大量本期计提供应商货款（约49.51亿元）；改款后的新能源汽车销售在四季度大幅上升，而国补资金下放比较缓慢，第四季度未收到任何新能源补贴款，导致第四季度现金流大幅下降。

综上所述，第一季度、第四季度现金流量为负值，主要受到经营成果、税金支付、供应商结算时间以及国补资金发放的影响，与净利润实现情况相匹配。

(3)请说明第四季度非经常性损益的具体情况。

第四季度非经常性损益的具体情况如下：	第四季度非经常性损益	年初至本报告期末非经常性损益
✓ 计入当期损益的政府补助，且与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助	-20,842.84	1,713,318.14
✓ 计入当期损益的营业外收入，且与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助	1,842,431.31	1,842,431.31
✓ 计入当期损益的公允价值变动损益	162,000.00	162,000.00
✓ 计入当期损益的资产处置收益	2,562,900.00	2,562,900.00
✓ 计入当期损益的金融资产公允价值变动收益	-1,835,689.61	-1,835,689.61
✓ 计入当期损益的金融资产公允价值变动收益	2,674,474.24	2,674,474.24
✓ 计入当期损益的公允价值变动收益	2,674,474.24	2,674,474.24
合计	7,733,141.31	7,733,141.31

注2：根据企业会计准则及相关规定，非同一般控制下企业合并中，购买方应当符合协议约定的或有对价作为合并对价的一部分，按照其在购买日的公允价值计入企业合并成本，并确认相关资产、负债。后续发生应视其具体情况列入当期损益或其他综合收益。

根据《职业安全》2019-2294号业绩承诺完成专项审计报告，永康康公司2018年度经营后由母公司股东的扣除非经常性损益的损益及配套设施金融资产所产生的损益的净利润为-49,142.60元，需要补转股款为468,469,734.00元；改款后的新能源汽车销售在四季度股票收盘价4.33元，公司确认其他应收款2,028,473,948.22元，营业外收入2,028,473,948.22元。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）检查后发表如下审计意见：

(1)执行的审计程序

①执行的审计程序

1) 了解和评价公司在该业务循环中的控制设计及执行情况，识别风险，针对公司销售与收款业务循环执行内部控制测试。

2) 对分类型的收入合并后，分车型进行细致的实质性分析程序，将收入按照产品、月度毛利、与具有可比性的前期收入进行较及同行业上市公司进行关键指标比较分析，将销售收入增长与销售费用、销售税金等项目和同比增长情况进行比较；结合销售产品结构、原材料价格等因素，分析毛利率是否存在异常波动情况。

3) 我们获取了进行该项目的函证程序，对未回函的单位实施替代测试。

4) 我们检查了经销商签订的全年框架协议，并追踪至DMS订单信息，判断其业务实质和业务的真实性。

5) 我们了解普通车产期后的经销商销售情况，由报告前对汽车车的上牌率进行复核，以验证是否存在经销商压货的情况；对新能源车销售收入的确认，我们关注后期车辆的行驶里程情况。

6) 我们1年内全年销售收入中抽取任意六个月整车产销收入，检查运输的签收回单，其中四季度抽查，检查是否有为经销商的签收记录，验证收入的真实性；对于出口的销售收入，我们检查至海关数据。

7) 我们对收入截止测试。

8) 我们在现场审计时关注了到期退货事项，并对在出具报告前的财务报表执行期后审阅程序。

②结转成本执行的审计程序

1) 我们对主要原材料进行计价测试。

2) 我们对成本的计算方法进行测试，关注成本计算方法是否与上年一致，任意选取三个月（其中一个月为12月）对成本进行重新计算。

3) 编制成本倒轧表，根据主要产品两期产量、材料、人工和制造费用计算单位产品成本构成，分析各成本要素变动对成本的影响。

4) 我们对原材料的采购金额与增值税进项税的配比进行了勾稽核对，对重要供应商的采购发票进行了追溯，注意到关联方采购或关系密切的重要供应商的产品价格是否合理，有无转移利润的情形，对未回函的单位实施替代测试。

5) 我们对主要原材料的采购情况进行纵向和横向分析，分析主要原材料的采购单价、供货方是否发生变化，变动原因是否合理。

6) 我们根据产品最新BOM结合全年发生的料工费对期末结存的存货以及结转主营业务成本的单台车辆成本进行比较分析。

7) 我们对直接人工进行了合理性测试，并对支付情况进行了细节性测试。

8) 我们获取了制造费用明细，进行了产能分析，并对各项费用的变动进行分析性复核和细节性测试。

③三项费用执行的审计程序

1) 我们对销售公司的运费情况结合运输合同与全年销售量进行测算，与全年实际发生的运费进行测算。

2) 我们计算运费占全年销售收入的比例进行两年对比，并结合收入的分布进行分析。

3) 我们广打广告、售后服务费等费用执行细节性测试，检查相关审批手续、原始单据是否齐全。

4) 我们了解研发费用相关内控流程，并对管理费用中的研发费用进行细节性测试，检查相关项目材料的领料等。

5) 我们结合固定资产的折旧测算，无形资产摊销，对计入管理费用的折旧及摊销进行复算。

6) 我们结合应付职工薪酬对员工工资进行复核，并对支付情况进行了分析。

7) 我们对费用进行截止性测试。

8) 我们结合财务报表审阅，对截至报告出具日的费用进行审核。

#### (2) 核查意见

经检查，我们认为众泰汽车2018年不存在跨期确认收入、结转成本费用及其他异常等情形。

6、你公司报告期期末流动负债余额为142.34亿元，流动资产余额为173.33亿元，流动比率为122%；你公司报告期期末短期借款余额为21.56亿元，较期初增长17.07%；一年到期的非流动负债为5.46亿元，较期初增长117.94%；长期借款期末余额为1.08亿元，无利息支出，你公司报告期期末有所有权或使用权受到限制的资产及货币资金、应收票据、固定资产、无形资产及应收账款合计约39.41亿元，同比增加18.83%；其中，货币资金、应收票据受限比例分别达41.57%、92.99%。此外，“或有事项”显示你公司在汽车销售业务中承担多项回购责任。

(1)请说明上述资产所有权或使用受限对你公司生产经营活动的影响，相关事项是否存在违约诉讼，以及你公司就相关事项履行审议程序和信息披露义务的情况。

回复：报告期公司资产所有权或使用受限情况如下：

项目	账面价值	受限原因	是否涉及生产经营活动	是否涉及诉讼	是否影响生产经营和业务发展
货币资金	1,796,168,084.16	质押	否	否	否
应收票据	103,000,000.00	质押	否	否	否
应收账款	489,242,487.40	质押	否	否	否
固定资产	80,908,362.89	抵押	否	否	否
无形资产	20,716,066.64	抵押	否	否	否
短期借款	215,610,074.17	抵押	否	否	否
长期借款	1,078,809,071.27	抵押	否	否	否
合计	3,425,634,103.43				

1)截至2018年12月31日，货币资金受限金额1,793,897,933.32元，如下：

其中：银行承兑汇票保证金1,596,361,686.16元，系本公司依据与银行签订的票据协议，向银行缴纳的开具银行承兑汇票的保证金；

2)截至2018年12月31日，短期借款受限金额689,965,247.40元，系本公司收到客户的银行承兑汇票，由于部分银行承兑汇票的票面金额、票面金额与支付供应商货款的期限及金额不相匹配，公司以收到的银行承兑汇票向银行质押，同时开具与支付供应商货款期限与金额相匹配的银行承兑汇票，提高资金使用效率，节约财务成本；

3)截至2018年12月31日，应收账款受限金额20,755,806.64元，系本公司之子公司上海飞众公司与北汽北汽租赁（上海）有限公司签订合同编号为NPL16H0298的抵押合同，以该飞众公司子公司上海飞众之客户上海通源汽车零件有限公司、上汽通用汽车有限公司的应收账款作为抵押物为短期借款提供担保，待公司归还借款及相应协议到期，即解除相应抵押；

4)截至2018年12月31日，固定资产及无形资产受限金额为1,435,896,074.47元，系公司以杭州捷盛汽车工程有限公司、湖南江西南汽制造有限公司、湖南江西南汽制造有限公司 minority 制造、浙江众泰汽车制造有限公司、上海飞众公司、合肥亿佰智能科技股份有限公司等公司的部分房屋建筑物及土地使用权作为抵押担保，与银行签订借款合同，取得短期及长期借款；上述所有或使用受限的资产，均系为公司申请银行授信、业务拓展等日常经营活动提供担保，不存在对外担保的情况，不存在诉讼纠纷，公司受限资产为其处分权利的受限，使用权未受到限制，不会对公司的日常生产经营活动产生不利影响。

(2)请说明报告期期末你公司所承担的回购责任金额，与该回购责任对应的销售收入金额，占你公司2018年收入的占比；请说明在你公司承担回购义务的前提下，相关销售是否符合收入确认条件，请会计师发表核查意见。

回复：报告期期末，公司所承担的担保责任金额明细如下：

被担保单位名称	担保金额
浙江通源汽车零件有限公司	372,213,750.00
上海通源汽车零件有限公司	291,644,000.00
安徽通源汽车零件有限公司	266,730,000.00
湖南江西南汽制造有限公司	153,400,000.00
湖南江西南汽制造有限公司	79,066,612.00
上汽通用汽车有限公司	51,610,442.00
亿佰智能科技股份有限公司	47,767,000.00
合计	1,282,378,254.00

注：因授信协议三方协议，因经销商众多，因此公司按照银行列示截至2018年12月31日实际因授信协议而开具的票据回购金额。

与上述公司承担的担保责任的销售收入金额为618,948,520.00元，占公司2018年收入的4.19%，各款项系截至报表日已经开具且尚未提走与银行挂账到期后的应收票据，不满足收入确认条件，故未回函，已确认收入的担保额对应的回购事项并未发生。

相关销售收入的合理性

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，确认商品销售收入的实现。

公司将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，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，转移时通常与客户合同约定并由客户签收的时点一致，要么以客户实际签收并持有相关商品，公司可根据销售合同约定的提车价及成本核算，可靠地计量其收入成本。上述①②③④⑤项条件已满足。

虽然信用销售存在由公司承担相应的回购义务及垫付责任的潜在风险，但该信用销售是在汽车生产销售行业较为普遍，且如果回购义务发生，本公司可向经销商进行追偿，总体风险较低，实际发生的回购事项极少，满足收入确认准则中关于相关经济利益很可能流入企业的条件，相关销售符合收入确认条件。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）检查后发表如下意见：

(1)执行的审计程序

1) 了解和评价公司在该业务循环中的控制设计及执行情况，识别风险，针对公司销售与收款业务循环执行内部控制测试；

2) 对公司的销售循环进行了函证，分别验证整车提车、验收和上牌数量与金额；

3) 从全年销售收入中抽取任意六个月，检查运输的签收回单，其中四季度抽查，检查是否有为经销商的签收记录，验证收入的真实性；对于最终销售去向为出口的销售收入，我们检查至海关数据；

4) 检查公司与金融机构的协议，结合历史实际发生的回购事项，关注关于回购义务的条款是否对收入确认构成障碍；

5) 向金融机构发函询证函，以核实该金额的准确性，并对公司所承担的回购责任的金额进行充分的披露；

#### (2) 核查意见

我们认为，公司相关销售收入的确认符合企业会计准则的规定，符合收入确认条件。

(3)请说明你公司及下属子公司对外承担回购责任履行的内部审议程序和信息披露义务。

回复：公司及下属子公司与金融机构签订合作协议，均经公司销售部、财务部门、法务部门等相关部门的审核，并提交总裁办公会议讨论一致通过。

公司对可纳入合作协议的汽车金融服务范围的经销商，均经资信调查、合同评审及授信管理。

上述公司报告期未承担的回购责任及金额，已在2019-025号《众泰汽车股份有限公司2018年年度报告》中予以充分披露。

(4)请补充披露截至回函日你公司发生的汽车回购总款金额，并结合你公司的销售模式、结算方式及现金流情况分析上述或有事项对你公司短期偿债能力的影响及你公司的应对措施。

回复：公司三方授信协议及结算方式：公司与金融机构签订供应链金融战略合作协议，金融机构依据信贷政策为公司提供信贷支持，公司根据销售情况，向金融机构推荐优质的经销商，经金融机构资信认定后，将该经销商纳入合作协议的汽车金融服务范围。

加入汽车金融服务范围的经销商在按照一定比例的银行承兑汇票保证金后，金融机构即向公司经销商提供不超过六个月的、由公司或经销商授权的子公司为收款人的银行承兑汇票或电子银行承兑汇票。

公司经销商利用协议项下的银行承兑汇票或电子银行承兑购买公司生产的汽车产品，在银行承兑汇票或电子银行承兑到期后经销商无法足额足额票款时，公司履行回购责任。

一般销售模式下，公司对客户开展资信调查、信用审核、合同评审通过后签订借款合同，并在合同签订完成后，收到与合同约定相同的足额提车款后，进行发货、交付整车并由客户签收确认提车完成。

而上述信用销售与一般销售在业务模式及流程上存在的主要区别是：①信用销售需要在金融机构完成审核后，才能进行付款发货；②信用销售的经销商在开立银行承兑汇票或电子银行承兑后，按照金融机构信贷保全要求，经销商需要将合格证质押给金融机构，由银行或者子公司为保管。

该信用销售在汽车销售行业较为普遍，总体风险较低，公司为控制销售产生的信用风险，采取一系列风险控制措施包括：

- 1) 公司在三方授信及信用销售业务的事前、事中、事后进行如下管控事前管控：包括资信调查、合同评审、授信管理；事中管控：包括发货控制、权证管理、债权确权等；事后管控：包括逾期管理等；
- 2) 公司对纳入合作协议的汽车金融服务范围的经销商进行了定期复核，督促其按照协议按期对纳入承兑汇票予以解付；
- 3) 提高公司销售人员的风险管理意识，积极协助经销商完成整车的终端销售，同时加强财务人员三方授信的管理，对于即将到期的票据，及时对经销商进行风险提示；

综上，公司虽承担上述回购责任，但是实际经营过程中发生的回购事项极少，不会对公司短期偿债能力存在较大影响。

(5)请结合你公司现金流状况、日常经营现金流量需求、未来还款安排等因素，分析你公司是否存在短期偿债风险或资金链紧张情形，如是，请补充说明你公司拟采取的应对措施。

回复：公司经营活动产生的现金流量净额下降，主要一方面由于2018年度汽车总体市场产销额下降的原因，因影响营业收入整体下降；此外，从宏观经济增速回落、中美贸易关系、消费信心下降等因素的影响，同时2018年车市整体遇冷，合资品牌价格下降，各大车企新品密集上市，加大了市场竞争的激烈程度，公司本年根据市场实际情况，更新销售策略，对部分销售情况良好的整车经销商给予一定的信用期，以缓解经销商的资金压力，促进销售的增长；另一方面2018年度公司经营业绩不佳，各项支出较大，在经营收入大幅下降的情况下未及时调整经营收支；同时由于日益严峻的市场竞争，公司加大了车型研发投入。

报告期内，公司流动资金贷款的变动如下：

项目	年初余额	期末余额	变动原因
短期借款	2,155,897,936.00	1,846,030,000.00	34,827,936.00
长期借款	266,200,000.00	290,272,000.00	24,072,000.00
应付票据	618,200,000.00	614,000,000.00	-4,200,000.00
其他应付款	143,730,000.00	143,730,000.00	-
合计	3,283,027,936.00	3,294,032,000.00	10,984,064.00

公司在满足日常经营现金流量需求的基础上，积极减少公司的流动资金贷款，报告期末，公司流动资金贷款较上期减少8,848.48万元。

公司偿债能力指标如下：

项目	2018年度	2017年度
流动比率	1.20	1.23
速动比率	0.89	0.92
资产负债率	45.80%	43.72%

可比上市公司的资产负债率和流动比率如下：

公司名称	资产负债率	流动比率	净资产收益率
长安汽车	1.00	1.20	45.80%
江淮汽车	1.00	1.00	56.71%
北汽集团	1.00	1.00	41.92%
广汽集团	1.00	1.00	61.63%
长城汽车	0.90	0.90	49.97%
吉利汽车	0.90	0.90	52.97%
比亚迪	0.90	0.90	60.90%
上汽集团	0.90	0.90	71.90%

根据上表，公司2017年、2018年流动比率较为平稳，本报告期资产负债率较上期减少3.27%，同时，公司资产负债率及流动比率与同行业其他公司相比，处于合理水平范围，不存在

#### 短期偿债风险或资金链紧张的情形。

根据公司19年到期借款约定的还款时间，第一季度合计到期借款55,200.00万元，第二季度合计到期借款69,050.00万元，第三季度合计到期借款63,650.00万元，第四季度合计到期借款82,289.77万元，到期借款分布较为分散，不存在短期集中大额还款情况。近年来，公司的银行授信保持持续稳定，与国内主要金融机构保持长期良好的合作关系，公司信用记录良好，从未发生逾期还款违约等违约情形，此外，公司金融借款额度未使用完，可融资额度较高，上述贷款归还均可连续贷出，因此资金压力较小。

综上，公司资产负债率维持在合理水平，公司在短期偿债风险。

7、你公司报告期研发投入金额7.12亿元，其中，研发投入资本化的金额2.06亿元，请结合你公司开发支出资本化的会计政策，尤其是项目的技术可行性、项目带来充足未来经济利益的可能性以及开始资本化的时点等因素，列举报告重大项目并分析说明判断其应当资本化的依据及资本化的具体时间和金额，说明会计处理方式及其合理性。请会计师核查并发表意见。

回复：公司开发支出资本化的会计政策：本公司划分内部研究开发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准：

(1) 本公司将为进一步开发活动进行的资料及相关方面的准备活动作为研究阶段，无形资产研究阶段的支出在发生时计入当期损益。

(2) 在本公司完成研究阶段的工作后再进行的开发活动作为开发阶段。开发阶段的支出在同时满足下列条件时，才能确认为无形资产：

- ①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；
- ②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- ③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存在市场、无形资产将在内部使用，能够证明其有用性；
- ④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；

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

本公司的开发项目主要是汽车整车开发项目，具体开发流程如下：

阶段	阶段名称	阶段描述
G4	项目启动	项目可行性研究、项目立项、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动
G5	项目启动	项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动
G6	项目启动	项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动
G7	项目启动	项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动
G8	项目启动	项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动
G9	项目启动	项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动
G10	项目启动	项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动、项目启动