证券代码:600733 证券简称:北汽蓝谷 公告编号:临 2026-059

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

北汽蓝谷新能源科技股份有限公司(以下简称“北汽蓝谷”或“公司”)于近期收到上海证券交易所《关于北汽蓝谷新能源科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函〔2026〕1047 号)(以下简称“监管问询函”),根据相关要求,公司与天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“天职国际”或“年审会计师”)对监管问询函中所涉及的问题进行了认真核查并回复如下。

如无特别说明,本监管问询函回复报告中的简称或名词释义与《北汽蓝谷 2025 年年度报告》中的相同,回复中若出现总数与各分项值之和尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。

问题 1、关于主要客户。

年报显示,2025 年公司前五名客户销售额 154.02 亿元,占年度销售总额 55.12%,较上年同期增长 20.71 个百分点。请公司:(1)补充披露 2025 年度主要客户变动情况,说明前五大客户销售总额占比大幅提升的原因及合理性;(2)补充披露 2025 年与第一大客户各子客户开展交易的具体情况,包括但不限于客户名称、销售内容及金额、销售模式、定价依据、结算方式、信用政策、关联关系、合作历史等,说明上述方面与其他客户是否存在重大差异,是否设置排他性合作条款,公司是否对单一客户存在重大依赖;(3)补充披露主要客户中经销商客户的终端销售实现情况,说明是否存在对经销商铺货或期后退回情形,相关收入确认是否真实、准确。请年审会计师对问题(3)发表意见。

回复:

一、公司回复

(一)补充披露 2025 年度主要客户变动情况,说明前五大客户销售总额占比大幅提升的原因及合理性

2025 年,公司销量由 11.39 万辆增加到 20.96 万辆,同比增加 84.06%,其中前五大客户销售额由 71.11 亿元增加到 154.02 亿元,同比增加 116.59%。享界品牌销量由 0.86 万辆增加到 4.27 万辆,带动享界品牌销售收入同比增长 371.98%,导致第一大客户由北京汽车集团有限公司变为中国通用技术(集团)控股有限责任公司(以下简称“通用技术集团”)。近两年前五大客户及其销售情况如下:

单位:万元

客户名称	2025年销售额	占年度销售总额比例
中国通用技术(集团)控股有限责任公司	1,223,846.62	43.80%
北京汽车集团有限公司	213,660.85	7.65%
北京好修养科技有限公司	40,947.17	1.47%
北京锐途汽车服务有限公司	37,320.26	1.34%
北京鸿都瑞通汽车销售服务有限公司	24,405.18	0.86%
合计	1,540,180.09	55.12%

(续)

客户名称	2024年销售额	占年度销售总额比例
北京汽车集团有限公司	331,827.41	22.87%
中国通用技术(集团)控股有限责任公司	259,299.35	17.87%
北京锐途汽车服务有限公司	44,597.48	3.07%
北京好修养科技有限公司	43,575.96	3.00%
苏州市天丰汇汽车销售服务有限公司	31,809.91	2.19%
合计	711,110.10	49.00%

(二)补充披露 2025 年与第一大客户各子客户开展交易的具体情况,包括但不限于客户名称、销售内容及金额、销售模式、定价依据、结算方式、信用政策、关联关系、合作历史等,说明上述方面与其他客户是否存在重大差异,是否设置排他性合作条款,公司是否对单一客户存在重大依赖

1、合作背景及整体框架

公司与华为终端有限公司(以下简称“华为”)就享界品牌系列车型开展战略合作。销售渠道方面,经各方协商,选择通用技术集团下属全资子公司中邮智行汽车科技(上海)有限公司(以下简称“中邮智行”)及中邮普泰通信服务有限公司(以下简称“中邮普泰”)作为享界车型在中国大陆地区的独家总经销商。

2025 年内,应通用技术集团整体业务战略调整,双方签署《主体变更协议》,约定中邮普泰将原协议项下的全部权利义务概括转移给中邮智行,中邮智行正式取代中邮普泰成为原协议的合作主体。

中邮智行指定其全资子公司智慧出行汽车销售服务(北京)有限公司(以下简称“智慧出行”)作为采购主体,向公司采购并承担结算义务,智慧出行采购后,通过门店网络向终端消费者销售。

中邮普泰及中邮智行的母公司为通用技术集团。综上,公司第一大客户为通用技术集团。

公司可根据经销商的服务履约情况对经销商进行延续服务或更换。当经销商出现不接受商务协议约定、不履行销售协议义务等经协商仍无法解决的问题时,公司有权终止与该经销商的合作,自行选择更换其他销售渠道来完成合作产品的销售工作。

2、销售模式、定价依据及结算安排

中邮智行接收终端客户整车款定金后,向公司下达生产订单,公司按订单完成整车生产后,将产品交付中邮智行,然后由其统筹管理产品的最终交付,公司在产品交付中邮智行时即完成了本次交易。

产品的终端销售价格在综合生产成本、市场定位、竞争格局等因素后,与华为协商确定。公司向中邮智行及其子公司智慧出行供应合作车型时,整车以车型终端建议零售价(MSRP)扣除一定比例进行结算。

公司在车辆完成交付后,智慧出行在约定时间内支付货款(通常为次日,遇节假日顺延),因此,公司未向智慧出行授予信用账期或赊销额度。

3、交易情况及关联关系

中邮普泰及中邮智行的母公司为通用技术集团。2025 年度,公司与通用技术集团(第一大客户)销售金额为 1,223,846.62 万元,占年度销售总额的比例为 43.80%,主要为销售享界整车的收入,交易情况如下表所示:

单位:万元

客户名称	是否存在关联关系	销售内容	合作时间	销售模式	2025年度交易金额
中邮普泰	否	享界整车	2024年-2025 年 7 月	经销	352,982.19
智慧出行	否	享界整车	2025年	经销	859,675.68
中邮智行	否	配件	2025年	——	11,188.75
合计	——	——	——	——	1,223,846.62

公司与通用技术集团、中邮普泰、中邮智行、智慧出行均不存在关联关系。

4、享界与极狐品牌经销模式的区别

极狐品牌与享界品牌采用不同的经销模式。享界品牌采用独家总经销商的模式,而极狐品牌采取多元化经销商网络,通过与北汽集团体系内经销商及体系外经销商分别签署经销协议的方式开展合作。

在定价依据方面,极狐品牌对各类经销商执行统一的批售价格;在结算方式方面,对经销商通常执行先款后货结算政策;在合作条款方面,极狐品牌与各经销商之间不存在排他性合作条款。在客户依赖度方面,极狐品牌经销商网络较为分散,不存在对单一极狐经销商的重大依赖。

综上所述,极狐品牌各经销商之间在定价、结算、合作条款等方面不存在重大差异,但与享界品牌在销售模式及客户集中度上存在一定差异。

5、排他性条款及单一客户依赖说明

在享界品牌的经销方面,公司与华为的合作存在排他性合作条款。但如前所述,公司有权在经销商出现违约等特定情形时更换销售渠道。上述排他性安排系基于享界品牌战略合作而定,该安排有利于统一品牌形象、提升渠道管理效率,具有商业合理性,不构成重大依赖。

(三)补充披露主要客户中经销商客户的终端销售实现情况,说明是否存在对经销商铺货或期后退回情形,相关收入确认是否真实、准确

报告期内前五大经销商销售情况如下:

单位:收入(万元)、数量(辆)

经销商名称	公司对经销商收入	经销商销售情况					
		经销商期初库存+本期向公司采购数量+从其他经销商调入调出数量①	经销商实现终端销量②	去化率③=②/①	期末库存数量	当期月均销量	期后退回数量
智慧出行汽车销售服务(北京)有限公司	859,675.68	29,941	28,795	96.17%	1,146	2,400	0
中邮普泰通信服务有限公司	352,982.19	12,944	12,944	100.00%	0	1,079	0
北京鹏龙兴元汽车销售服务有限公司	96,410.11	6,187	4,858	78.52%	1,329	405	0
北京锐途汽车服务有限公司	37,320.26	4,419	3,553	80.40%	866	296	0
北京鸿都瑞通汽车销售服务有限公司	24,405.18	2,618	2,407	91.94%	211	201	0

2025 年,公司前五大经销商平均去化率分别为 96.17%、100.00%、78.52%、80.40%和 91.94%,总体处于较高水平,部分经销商需要面向终端大客户(如网约车等)进行销售,经销商向整车厂采购后,需等待当地主管部门下达指标方可交付给终端客户,同时终端客户订单通常具有个性化需求,因此需要预留合理的采购周期,由此导致个别经销商存在一定的期末库存。报告期内,主要经销商未发生期后退回的情形,公司经销收入真实、准确。

2025 年末,智慧出行库存为 1,146 辆,主要系享界 S9 增程版上市后销售情况较好,库存随销量合理增长,不存在对经销商铺货的情况;北京鹏龙兴元汽车销售服务有限公司库存为 1,329 辆,系北汽鹏龙基于对出行市场的预判,储备了适量安全库存,以保障大客户开发及交付需求,具备商业合理性;中邮普泰期末库存为 0 辆,北京锐途汽车服务有限公司期末库存 866 辆,北京鸿都瑞通汽车销售服务有限公司期末库存 211 辆,均处于较低水平,不存在对经销商铺货的情况。

综上所述,公司主要经销商期末库存真实反映终端市场需求及交付节奏,不存在通过向经销商铺货或期后退回情形,相关收入确认真实、准确、完整。

二、中介机构核查情况

(一)核查程序

针对上述事项(三),年审会计师执行的审计程序包括:

1、了解和评价公司收入确认政策是否适当;检查销售合同(含经销协议),识别与商品控制权(包括所有权上的风险和报酬转移)相关的合同条款与条件,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的规定;

2、对收入的发生以及准确性执行细节测试,抽样检查与收入确认相关的支持性文件,包括订单、出库单、运单、销售发票等;

3、获取公司对经销商销售明细,按照月度分析是否存在异常;获取公司进销存明细,检查年末库存是否存在异常波动;

4、获取期后交易明细,检查期后退换情况,是否存在异常退货。

(二)核查意见

经核查,年审会计师对于问题(三)认为:报告期末不存在对经销商铺货或期后退回情形,相关收入确认真实、准确。

问题 2、关于关联交易。

年报显示,2025 年公司与关联方北京汽车股份有限公司及其子公司(以下简称北京汽车)发生关联采购 69.42 亿元,同比增长 87%,发生关联销售 1.84 亿元;与关联方北京北汽鹏龙汽车服务贸易股份有限公司及其子公司(以下简称北汽鹏龙)发生关联销售 17.86 亿元,发生关联采购 3.34 亿元,期末对北汽鹏龙预付账款余额 1.05 亿元,较期初增长 36%。请公司:(1)说明本年度对北京汽车关联采购额大幅增长的主要原因;(2)补充披露 2025 年公司与北京汽车、北汽鹏龙交易的产品类型与金额,说明同时与其开展购销业务的主要原因,相关业务是否具备商业实质;(3)结合公司采购内容、付款政策、预付账款账龄等,说明公司期末对北汽鹏龙存在大额预付款项的原因、期后交易完成情况,是否存在资金占用情形。请年审会计师对问题(2)(3)发表意见。

回复:

一、公司回复

(一)说明本年度对北京汽车关联采购额大幅增长的主要原因

对比近两年公司对北京汽车的关联采购情况,2025 年采购额同比增加 323,789.38 万元,主要为采购 T1 整车同比增加 419,786.47 万元,采购发动机总成、增程器等同比增加 34,587.95 万元,采购 B 品牌整车同比减少 130,585.04 万元。主要业务情况如下:

鉴于公司自有工厂车型容量接近上限,北汽集团控制的北京汽车下属株洲工厂具备成本优势,公司自 2025 年起将部分极狐车型委托其进行代工生产,2025 年度代工产量为 60,146 辆。在上述代工合作中,相关车型生产所需的原材料,由公司与供应商完成定点定价后,由北京汽车直接向指定供应商采购并运送至代工工厂。公司除向北京汽车支付代工费外,还需按照北京汽车从供应商的实际采购价格支付原材料费用。该部分原材料采购款及代工服务费均通过关联交易发生,因此金额体现在对北京汽车的关联采购额中。

公司自 2025 年开始生产增程车型,需采购发动机总成、增程器等零部件。根据公司采购管理办法,采用询价比价方式,确定供应商为北京汽车子公司北京汽车动力总成有限公司。

综上所述,公司对北京汽车关联采购额较上年同期增长 87%,相关交易具有真实的业务背景。

(二)补充披露 2025 年公司与北京汽车、北汽鹏龙交易的产品类型与金额,说明同时与其开展购销业务的主要原因,相关业务是否具备商业实质

1、2025 年公司与北京汽车、北汽鹏龙交易的产品类型与金额情况如下:

单位:万元

关联方名称	采购		销售	
	主要交易内容	金额	主要交易内容	金额
北京汽车股份有限公司及其子公司	采购车辆、发动机总成、配件	694,204.04	动力电池	18,388.55
北京北汽鹏龙汽车服务贸易股份有限公司及其子公司	板料、卷料、支架等原材料	33,350.39	销售车辆	178,576.86
合计	——	727,554.43	——	196,965.41

2、说明同时与其开展购销业务的主要原因,相关业务是否具备商业实质

公司与上述关联方同时存在大额采购与销售,但采购与销售的产品类型、业务场景相互独立,不存在交叉或重复。这是集团内专业化分工与协同经营的直接体现,具备充分的商业实质和合理性,具体如下:

北京汽车主要业务涵盖乘用车研发、制造、销售与售后服务,乘用车核心零部件生产、汽车金融、国际化业务以及其他相关业务,主要运营北京奔驰、北京现代、北京品牌等,其拥有传统整车及零部件制造能力。公司自 2025 年起开始研发、生产并销售增程车型,因此向北京汽车采购发动机总成、增程器等产品。同时公司与北京汽车合作生产以北京汽车传统燃油车型改造的纯电动乘用车(合作车型)。公司负责三电系统中驱动电动机、电控系统的核心技术研发制造,电池产品供应等,因此公司向其销售动力电池。

北汽鹏龙主营业务涵盖汽车经销、汽车物流、售后配件、大宗物资集采等,经销品牌包括鸿蒙智行、享界、奔驰、极狐、现代、北京越野、小米等,全国拥有 100 家网点。汽车物流业务主要提供零部件物流、整车物流、进出口物流等服务,因此公司向北汽鹏龙销售整车并从其采购运输服务,此外公司从北汽鹏龙采购整车生产环节使用的钢材等原材料。

综上所述,采购与销售分属产业链不同环节,产品类型无重叠,交易具有真实业务背景。

(三)结合公司采购内容、付款政策、预付账款账龄等,说明公司期末对北汽鹏龙存在大额预付款项的原因、期后交易完成情况,是否存在资金占用情形

截至 2025 年 12 月 31 日,公司对北汽鹏龙全资子公司北京鹏龙无创物资贸易有限公司(以下简称“鹏龙无创”)的预付款项余额为 1.05 亿元,账龄 1 年以内,主要为预付的原材料(钢板、卷板等)款,交易说明如下:

1、期末对鹏龙无创存在大额预付款项的主要原因

公司向鹏龙无创采购的主要物资为汽车用钢板、卷板等大宗原材料,该类原材料生产所需的上游铁矿石、焦炭等原料需现款或高比例预付采购,导致钢厂无法向下游主机厂提供长期账期,汽车制造企业普遍采用预付款模式,以锁定上游产能及价格,保障生产供应稳定。基于上述行业特性,公司与鹏龙无创根据不同类型的商品,在协议中明确约定采用预付款结算方式,预付周期一般为 2-5 个月,符合行业通用惯例。

2、期后交易完成情况

报告期末对北汽鹏龙预付账款余额为 1.05 亿元,较期初增长 36%,增加的原因为随着公司产销量增加,根据生产计划,对钢材等原材料的采购需求相应增加。截至 2026 年 6 月末,预付 1.05 亿元对应的钢材等原材料已完成全部交付。

综上所述,公司期末对鹏龙无创存在大额预付款项,系由采购内容的资金密集型特征、行业通行惯例以及双方约定的预付款政策共同决定。相关预付款项均服务于公司正常生产经营需要,具有真实的商业背景,不存在关联方非经营性资金占用或损害公司及中小股东利益的情形。

二、中介机构核查情况

(一)核查程序

针对上述问题中的关联方交易事项,年审会计师执行的审计程序包括:

1、检查关联方交易背景及相关交易与公司主营业务之间的关系,检查交易内容和交易规模是否与关联方经营范围和经营能力相匹配,双方交易是否具有商业合理性;

2、抽取重大关联方交易样本,检查合同、发票、出入库单、银行收付款凭证、内部审批流等,验证交易是否真实发生;

3、获取公司与鹏龙无创交易合同,检查资金支付是否与预付款条款相匹配;获取期后交易单据,验证交易真实性。

(二)核查意见

经核查,年审会计师对于问题(二)认为:北京汽车、北汽鹏龙与北汽蓝谷均为北汽集团内子公司,基于集团内专业化分工及协同经营,北汽蓝谷向北京汽车、北汽鹏龙均有销售及采购,销售、采购内容不重叠,业务场景相互独立,相关业务具备商业实质和合理性。

经核查,年审会计师对于问题(三)认为:公司对鹏龙无创期末预付款余额款项性质为预付货款,在采购钢板等大宗原材料时,预付款模式属于行业内普遍现象,该交易具有真实的商业背景,不存在关联方非经营性资金占用情形。

问题 3、关于研发支出资本化。

年报显示,2023 年、2024 年、2025 年度,公司研发支出资本化率分别为 90%、97%、91%。请公司:(1)补充披露 2023 年至 2025 年主要资本化研发项目的具体情况,包括但不限于项目名称、开始时点、资本化时点、预计完成时点、项目预算、费用化金额、形成的研发成果以及经济利益的产生方式;(2)结合《企业会计准则》关于研究与开发阶段的划分标准、开发支出资本化的主要条件,逐项说明公司判断主要研发项目符合资本化条件的内外部依据、通过技术可行性及经济可行性研究的决策程序,相关会计处理是否符合准则规定,与研发支出资本化相关的内控制度是否一贯执行;(3)存在开发支出转入当期损益的,逐项说明具体情况及原因,是否存在前期资本化依据不充分、跨期确认费用的情形;(4)说明公司的研发支出资本化政策、资本化率水平与同行业可比公司是否存在较大差异,如是,请说明原因及合理性;(5)补充披露公司自行开发无形资产的主要构成、具体运用情况、摊销年限的确定依据及与产品生命周期的匹配性、近三年的年摊销金额,结合相关产品的毛利率、技术贡献度以及技术迭代周期等,说明自研无形资产是否存在减值迹象,是否存在减值计提不充分的情形。请年审会计师发表意见。

回复:

一、公司回复

(一)补充披露 2023 年至 2025 年主要资本化研发项目的具体情况,包括但不限于项目名称、开始时点、资本化时点、预计完成时点、项目预算、费用化金额、资本化金额、形成的研发成果以及经济利益的产生方式

1、公司 2023 年至 2025 年主要资本化研发项目的具体情况

2025 年,研发投入金额为 265,110.36 万元,其中费用化金额 24,196.73 万元,其余金额资本化。开发支出本期增加主要由整车项目(享界品牌和极狐品牌)研发投入及三电控制、集中式电子架构等技术项目研发投入产生,其中对开发阶段部分项目(享界 S9 增程、享界 S9T、极狐问道 V9 等车型)在本期完成 SOP 的结转为无形资产;对研究阶段的项目支出及部分已经 SOP 后的项目投入进行了费用化处理。其他项目均处于开发过程中。

2024 年度,研发投入金额为 319,125.78 万元,其中费用化金额 9,438.10 万元,其余金额资本化。开发支出本期增加主要由整车项目(享界品牌和极狐品牌)研发投入及超充动力电池系统、快速充电桩等技术项目研发投入产生,其中对开发阶段部分项目(享界 S9 纯电、极狐 S6、极狐 S5 纯电等车型)在本期完成 SOP 的结转为无形资产;对研究阶段的项目支出及部分已经 SOP 后的项目投入进行了费用化处理。其他项目处于开发过程中。

2023 年度,研发投入金额为 215,309.53 万元,其中费用化金额 21,886.41 万元,其余金额资本化。开发支出本期增加主要由整车项目(享界品牌和极狐品牌)研发投入及规级芯片系统集成、自动驾驶模拟仿真等技术项目研发投入产生,其中对开发阶段部分项目(极狐 T5 纯电、极狐 S6 HI 版、极狐考拉等车型)在本期完成 SOP 的结转为无形资产;对研究阶段的项目支出及部分已经 SOP 后的项目投入进行了费用化处理。其他项目处于开发过程中。

(1)2025 年主要资本化研发项目的具体情况

2025 年度,公司 A、B、E、O 车型及 I 架构平台项目按既定开发计划完成,相关技术成果验收通过,项目达到预定可使用条件。公司依据《企业会计准则第 6 号——无形资产》相关规定,将符合资本化条件的开发支出结转至无形资产核算;自达到预定可使用状态的当月起,结合车型技术迭代周期、平台技术可使用年限、行业技术更新节奏等因素合理确定摊销年限,分期对上述无形资产计提摊销。

单位:万元

序号	项目名称	本年研发投入金额	开始时点	资本化时点	费用化金额	资本化金额	预计形成研发成果
1	A	39,581.13	2023年9月	2023年12月	516.18	39,064.95	某增程车型
2	B	35,492.37	2023年9月	2024年8月	926.02	34,566.36	某增程车型
3	C	29,193.54	2024年5月	2024年6月	1,912.28	27,281.26	某增程车型
4	O	20,619.51	2024年8月	2024年10月	1,344.92	19,274.59	某纯电车型
5	E	17,983.97	2024年8月	2024年10月	1,093.51	16,890.47	某增程车型
6	F	13,060.86	2024年11月	2025年1月	1,397.27	11,663.59	某增程车型
7	G	10,412.77	2024年9月	2025年1月	1,698.17	8,714.61	某增程车型
8	H	8,344.59	2024年3月	2024年7月	1,078.05	7,266.53	某纯电车型
9	I	7,473.97	2024年12月	2025年1月	56.94	7,417.03	架构平台
10	P	7,449.12	2024年8月	2025年1月	1,306.10	6,143.01	某纯电车型
合计	——	189,611.84	——	——	11,329.44	178,282.40	——

注:开始时点为项目预研启动今下发时点(PreG9 时点),项目预研启动令前阶段是产品型谱向产品项目的转化阶段,本阶段确定产品创意,开启关键场景分析,确定产品概念及初始客户利益点。

(2)2024 年主要资本化研发项目的具体情况

2024 年度,公司 D、J、K、L、M 车型项目按既定开发计划完成,相关技术成果验收通过,项目达到预定可使用条件,将符合资本化条件的开发支出结转至无形资产,分期计提摊销。

单位:万元

序号	项目名称	本年研发投入金额	开始时点	资本化时点	费用化金额	资本化金额	预计形成研发成果
1	J	80,874.60	2022年1月	2022年11月		80,874.60	某纯电车型
2	K	33,896.21	2022年1月	2023年7月	2,840.32	31,055.89	某纯电车型
3	L	31,297.09	2021年5月	2021年12月	347.23	30,949.86	某纯电车型
4	D	26,242.85	2018年4月	2019年7月	292.39	25,950.46	某纯电车型
5	A	23,277.88	2023年9月	2023年12月		23,277.88	某增程车型
6	M	18,988.33	2021年10月	2023年7月	3,281.84	15,706.49	某纯电车型
7	C	18,494.80	2024年5月	2024年6月	314.38	18,180.42	某增程车型
8	H	10,279.89	2024年3月	2024年7月	220.60	10,059.29	某纯电车型
合计	——	243,351.65	——	——	7,296.76	236,054.89	——

注:开始时点为项目预研启动今下发时点(PreG9 时点),项目预研启动令前阶段是产品型谱向产品项目的转化阶段,本阶段确定产品创意,开启关键场景分析,确定产品概念及初始客户利益点。

(3)2023 年主要资本化研发项目的具体情况

2023 年度,公司 N 车型项目按既定开发计划完成,相关技术成果验收通过,项目达到预定可使用条件,将符合资本化条件的开发支出结转至无形资产,分期计提摊销。

单位:万元

序号	项目名称	本年研发投入金额	开始时点	资本化时点	费用化金额	资本化金额	预计形成研发成果
1	D	38,310.82	2018年4月	2019年7月	2,603.50	35,707.32	某纯电车型
2	K	34,094.95	2022年1月	2023年7月	3,614.68	30,480.28	某纯电车型
3	J	32,382.81	2022年1月	2022年11月		32,382.81	某纯电车型
4	L	31,771.19	2021年5月	2021年12月	1,926.99	29,844.20	某纯电车型
5	N	26,990.22	2021年2月	2021年4月	1,537.31	25,452.91	某纯电车型
6	M	22,864.13	2021年10月	2023年7月	3,386.43	19,477.70	某纯电车型
合计	——	186,414.11	——	——	13,068.89	173,345.21	——

注:开始时点为项目预研启动今下发时点(PreG9 时点),项目预研启动令前阶段是产品型谱向产品项目的转化阶段,本阶段确定产品创意,开启关键场景分析,确定产品概念及初始客户利益点。2023 年度,N 项目结题转入无形资产。

2、经济利益的产生方式

公司研发整车相关技术可通过多路径实现经济利益:一是依托相关技术配套全系新车落地上市,通过整车产品销售实现营业收入;二是对外销售整车配件及衍生品实现收入;三是对外承接技术开发项目,获取相应的技术服务收入。

(二)结合《企业会计准则》关于研究与开发阶段的划分标准、开发支出资本化的主要条件,逐项说明公司判断主要研发项目符合资本化条件的内外部依据、通过技术可行性及经济可行性研究的决策程序,相关会计处理是否符合准则规定,与研发支出资本化相关的内控制度是否一贯执行

公司建立或熟且标准化的研发阶段阀点管控体系,研发项目分为整车车型开发项目以及平台架构研发项目两大类,其中整车开发分为战略阶段(产品规划 -PreG9 阀)、概念阶段(PreG9-G8 阀)、开发阶段(G8-G5 阀)、产品及生产成熟阶段(G5-G1 阀)、产品上市阶段(G1-G0+6 阀)五个阶段;平台架构开发分为架构技术设计及验证阶段、架构开发启动阶段(A4 阀)、架构策略确定阶段(A3 阀)、架构方案批准阶段(A2 阀)、架构发布阶段(A1 阀)五个阶段。公司通过各阶段阀点评审机制清晰区分研究阶段与开发阶段,明确资本化起止时点,项目严格遵循五阶段研发管控体系及企业会计准则相关规定,规范完成研发支出资本化全流程核算。

1、整车车型开发项目相关说明

公司整车开发项目包含纯电和增程两类,其开发节点具有同质性,所以下面具体以 A 车型研发项目(以下简称“A 项目”)为例逐项说明:

(1)公司整车开发流程说明

公司整车开发流程各阶段主要工作内容如下:

战略阶段(产品规划 -PreG9 阀):是完成产品型谱向具体产品项目的转化,确定产品创意,明确产品概念及初始客户利益点;概念阶段(PreG9-G8 阀)是在产品概念获批的基础上论证项目综合可行性,确定产品定义,锁定单一造型方案,确定平台架构及电子电气架构,完成关键技术方案及供应商方案验证,最终形成项目立项建议书并获批;开发阶段(G8-G5 阀)是进入产品工程实现阶段,完成产品数模及图纸设计,制造首辆工程样车并完成验证;产品及生产成熟阶段(G5-G1 阀)是完成产品设计有效性验证,推动零部件和整车达到可批量生产状态;产品上市阶段(G1-G0+6 阀)是完成产品上市及初期市场监控、营销策略更新、售后质量跟踪等工作。

(2)G8 阀作为资本化起点的说明

G8 阀通过后,项目进入开发阶段,所有投入直接服务于将产品转化为可交付成果。该时点同时满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的内部开发支出资本化五项条件,具体如下:

①完成 A 项目并运用在整车产品上在技术上具有可行性

G8 阀通过时,项目已完成概念阶段全部评审,技术方案的可行性已获充分验证:整车平台架构及电子电气架构已定型,单一造型方案已获批,关键零部件技术方案及核心供应商技术方案均已验证可行。公司研发、制造工程、质量、采购、营销等多部门联合出具 G8 阀可行性评审报告,确认不存在未解决的颠覆性技术瓶颈。据此,该项目在技术上具备可行性。

②具有完成 A 项目开发并推向市场出售的明确意图

A 项目源于公司正式产品型谱战略规划,非临时性技术探索。G8 阀审批文件及项目立项建议书已载明完整开发计划、量产投放时间表及年度产销目标,并已经公司内部有权机构审议通过,明确开发完成后对外销售。营销部门同步介入,输出目标市场、定价策略及渠道投放规划。据此,公司具有完成开发并推向市场出售的明确意图。

③运用 A 项目生产的整车产品存在市场,预期带来经济利益流入

战略及概念阶段已完成客户需求调研、市场容量测算及盈利模型测算,确认 A 项目对应细分市场存在稳定需求。G8 阀评审中,公司出具了项目全生命周期盈利测算报告,售后及维保方案同步完成规划。据此,运用该项目生产的整车产品存在市场,预期能够带来经济利益流入。

④具备充足技术、财务等资源支撑以完成 A 项目开发并实现销售

公司具备成熟的整车标准化研发体系,拥有覆盖整车、三电、底盘、电子电气的完整研发团队,过往多款车型已成功量产,技术人员、试验场地及试制产线资源充足。财务方面,A 项目开发阶段资金预算已经内部审批,现金流测算可覆盖 G8 至 G1 全周期开发投入。制造、采购、质量、物流体系同步介入,具备样车试制、零部件采购及产线改造配套能力。据此,公司具备完成该项目并实现销售所需的资源支持。

⑤A 项目开发阶段支出能够可靠计量

公司已搭建研发项目单独核算体系,以 A 项目为成本归集对象,人工薪酬、试验费、样车费、测试认证等支出均按项目号归集,支出能够完整可靠计量。

(3)G1 阀作为资本化终点的说明

G1 阀通过时,公司需完成对产品设计、生产工艺、生产线状态、物流配送等各系统的全面评审,确认工厂在既定节拍下具备批量生产合格产品的能力。此时,产品工程设计已经完成,工艺方案已经验证,制造系统已经就绪,无形资产在实质上已达到“预定可使用状态”。

(4)G8 阀至 G1 阀期间支出均可资本化的说明

G8 阀至 G1 阀期间,公司研发活动集中于产品工程实现及生产准备,具体对应开发阶段(G8-G5)与产品及生产成熟阶段(G5-G1)。该阶段发生的全部支出,在性质上均为使车型技术达到可批量生产状态所必需的开支,因此均计入资本化。

2、平台架构研发项目相关说明

公司平台架构研发项目开发节点具有同质性,所以下面具体以 I 平台架构研发项目为例逐项说明:

(1)公司平台架构开发流程说明

公司平台架构开发流程各阶段主要工作内容如下:

架构技术设计及验证阶段是完成平台架构的前沿技术调研、技术路线论证及关键技术方案预研,形成初步技术可行性结论;架构开发启动阶段(A4 阀)是在技术路线明确的基础上,完成架构总体方案设计,确定架构核心参数及性能指标边界,锁定关键技术方案,完成架构开发立项;架构策略确定阶段(A3 阀)是完成架构详细工程方案设计,包括底盘、电子电气等各模块的工程方案固化;架构方案批准阶段(A2 阀)是完成架构工程样车试制及验证测试,确认架构性能指标达成设计目标;架构发布阶段(A1 阀)是完成架构最终验证及评审,可供整车车型开发项目搭载使用。

(2)A4 阀作为资本化起点的说明

A4 阀通过后,平台架构项目进入工程开发阶段,该项目同时满足《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的内部开发支出资本化五项条件,具体如下:

①完成 I 平台架构在技术上具有可行性

A4 阀通过时,架构总体方案已经确定,核心参数及性能指标边界已明确,关键技术方案已经过验证并锁定。公司研发及技术评审部门联合出具 A4 阀评审报告,确认架构技术方案不存在实质性技术障碍。据此,该平台架构在技术上具备可行性。

②具有完成 I 平台架构开发并用于整车产品的明确意图

平台架构项目源于公司技术战略规划,服务于后续多款整车车型的开发。A4 阀审批文件及立项报告已明确该架构覆盖的目标车型范围、开发周期及应用路线图,并已经公司内部机构审议通过。据此,公司具有完成该架构开发并搭载于整车产品使用的明确意图。

③运用 I 平台架构生产的整车产品存在市场,预期带来经济利益流入

I 平台架构属于公司自研自用的核心技术平台,其主要经济价值是通过搭载该架构的整车车型的量产销售来实现,属于准则所规定的“运用该无形资产生产的产品存在市场”的情形。A4 阀立项时,公司已对该架构所覆盖的规划车型进行了市场前景论证,确认相关细分市场存在持续需求,并出具了覆盖车型的销量预测及盈利测算。该架构所对应整车车型的经济效益可合理预期。据此,运用 I 平台架构生产的整车产品存在市场,I 架构能够通过整车产品的量产销售为公司带来间接但可合理预期的经济利益流入,满足准则关于“无形资产产生经济利益”的资本化条件。

④具备充足技术、财务等资源支撑以完成 I 平台架构开发

公司具备成熟的平台架构研发体系,拥有覆盖底盘、电子电气等核心领域的完整研发团队,过往已有整车平台架构成功开发并搭载多款车型量产上市的经验。财务方面,该架构开发阶段资金预算已经内部审批,现金流测算可覆盖 A4 至 A1 全周期开发投入。试制试验资源、配套供应商体系均可同步匹配开发进度。据此,公司具备完成该架构开发并应用的资源支持。

⑤I 平台架构开发阶段支出能够可靠计量

公司研发项目单独核算体系同样覆盖平台架构项目,以 I 架构项目为成本归集对象,人工薪酬、试验费、样件费、测试认证等支出均按项目号归集,支出能够完整可靠计量。

(3)A1 阀作为资本化终点的说明

A1 阀通过时,平台架构已完成最终验证及评审,架构正式发布。此时,架构各项性能指标已达到设计目标,技术状态可供整车车型开发项目搭载使用,无形资产在实质上已达到“预定可使用状态”。

(4)A4 阀至 A1 阀期间支出均可资本化的说明

A4 阀至 A1 阀期间的全部支出,在性质上均为使平台架构达到可发布搭载状态所必需的开支,包括工程方案设计、工程样车试制、性能验证测试等,均属于准则界定的开发活动范畴。公司通过分阀点预算管控和项目单独核算体系,确保仅归属于该架构项目的直接开发支出纳入资本化范围。

综上所述,报告期内公司严格执行《无形资产管理办法》及研发资本化相关内控流程,在研发阶段划分、可行性评审、资本化判断及成本归集方面保持了一贯的会计处理原则,相关内控制度得到有效执行,研发支出会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(三)存在开发支出转入当期损益的,逐项说明具体情况及原因,是否存在前期资本化依据不充分、跨期确认费用的情形

为有效控制研发风险,公司建立了开发支出全生命周期跟踪管理机制。报告期内,公司开发支出的本期增加金额计算口径为年度研发投入总额,其中包含了本期研究阶段及量产后常规技术支持支出等,所以转入当期损益的开发支出为不满足资本化标准的研发费用,不属于前期已资本化项目的异常转回。公司核心研发项目(如极狐、享界系列车型)均按计划顺利推进并成功量产上市,未出现实质性技术失败或被终止的情况。因此,公司前期资本化依据充分,不存在跨期确认费用的情形。

经核查,公司在 2025 年年度报告“八、2.符合资本化条件的研发项目开发支出”中的列报数据存在偏差,“本期增加金额”中应为研发项目开发阶段符合资本化条件的支出,不应包含研究阶段及量产后常规技术支持等费用化支