证券代码：600166　证券简称：福田汽车　公告编号：2020-076

北汽福田汽车股份有限公司

关于上海证券交易所《关于北汽福田汽车股份有限公司2019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个别及连带责任。

北汽福田汽车股份有限公司（以下简称“公司”、“福田汽车”）于2020年6月5日收到上海证券交易所出具的《关于北汽福田汽车股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2020】0682号，以下简称《问询函》），根据上海证券交易所相关规定，公司现就《问询函》中的有关问题回复如下：

一、关于公司主营业务情况

1.年报显示，公司聚焦商用车业务，报告期内实现营业收入469.66亿元，同比增长14.40%；实现汽车销售54.00万辆，同比增长5.4%。公司报告期内轻型卡车、大中型客车等车型销量实现同比增长，销量增幅均高于行业整体水平，且相关车型的营业收入增幅高于销量增幅，毛利率也较上年度增加。请公司补充披露：

（1）结合公司对于非主营、亏损业务改革调整的进展情况，从生产经营、运营效率、资本结构、财务情况等角度，说明公司报告期内总体营收和商用车业务均实现同比增长的具体原因；

回复：

公司在董事会三年行动计划的战略引领下，确立了商用车定位于城市及干线物流产品和服务综合方案供应商。聚焦商用车，大力发展主营业务，突出重卡、轻卡、VAN、皮卡等，加快非主营业务、亏损业务和无效资产的重组和改革调整。自 2018 年开始公司落实聚焦商用车战略，2019年公司继续深化推进“三年行动计划”的落地实施，强化生产、质量、营销、服务等商用车整体系统能力建设，经过两年的调整，公司商用车综合竞争能力得到较大提升，2019年公司销量、收入实现同比增长，具体改革重组项目情况如下：

①、2019年对非主营、销量低、亏损业务，如：伽途、怀柔重型机械工厂、河北北汽福田汽车部件有限公司（以下简称“河北福田”）进行了改革调整，此类业务的退出、资产的处置对公司整体生产经营无重大影响，且降低了公司的资金占用以及管理成本，将释放的资金以及人力等其他资源投入到商用车整体系统能力建设；

②、北京宝沃汽车有限公司（以下简称“北京宝沃”）重组项目于2018年开始，2019年1月17日完成交割。北京宝沃项目属于股权重组且为独立的业务板块，重组后对公司商用车生产经营基本无影响，且各职能能力中心能够将精力集中到商用车，赋能商用车，北京宝沃出表后降低了公司的资产负债率，缓解了公司的资金压力，具体财务影响如下：

上市公司2019年资产负债率为71.39%，毛利率为14.02%，销售收入为469.66亿元；2018年资产负债率为74.17%，毛利率为13.35%，销售收入为410.54亿元，资产负债率2019年末较2018年末降低2.78%，毛利率2019年同比增长0.67个百分点，销售收入同比增长14.40%；

北京宝沃于2019年1月17日控制权发生转移，不再纳入合并报表范围，河北福田于2019年6月30日控制权发生转移，不再纳入合并报表范围；

2019年北京宝沃不纳入合并范围，影响上市公司资产负债率降低0.19%，毛利率增加1.40个百分点，销售收入同比降低6.44%；

2019年河北福田不纳入合并范围，影响上市公司资产负债率降低0.44%，毛利率增加0.07个百分点，销售收入同比降低0.16%。

2019年商用车销量同比增长5.4%，主要表现为大中客车和轻卡的销量增长：①、2019年，大中型客车实现销量5,268辆，较去年同期增长52%，市场占有率3.7%，较去年同期提高1.4个百分点；主要由于2019年一季度集中交付的北京公交订单导致大中型客车销量同比大幅增长；②、轻型卡车（含微卡）实现销量369,999辆，较去年同期增长10.5%，行业同比下降0.9%，市场占有率14.6%，较去年同期提高1.5个百分点；主要由于521蓝牌事件之后，公司快速调整产品结构推出轻量化产品速运，同时公司提升了服务响应速度，提高了客户满意度，抢占了部分市场份额。

2019年上市公司营业收入469.66亿元，同比增加59.12亿元，增幅14.4%，主要由于：①、2019年售价较高的新能源和大型客车销量大幅增长导致大中型客车销售收入同比增加39.48亿元；②、轻卡销量增长以及结构变化导致收入同比增加39.39亿元；③、北京宝沃出表导致乘用车分部收入同比降低30.91亿元；④、发动机等其他分部以及其他业务收入增长11.16亿元。

（2）在行业整体销量下滑的情况下，公司轻型卡车销量同比增长的具体原因及可持续性，并结合主要产品及销售情况，说明轻型卡车业务收入增幅高于销量增幅、毛利率较上年度增加的主要原因；

回复：

1、公司轻型卡车销量同比增长的具体原因：主要由于法规环境变化带来市场增长机会，521蓝牌事件之后，公司快速调整产品结构推出轻量化产品速运，同时公司提升了服务响应速度，提高了客户满意度，抢占了部分市场份额。另外，公司积极响应国家老旧机动车用户置换的政策，庞大的客户保有量也拉动了情况销量增长。

2、可持续性分析：自 2018 年开始公司聚焦商用车发展，通过对非主营、销量低、亏损业务的改革调整，可以使公司集中资源有效支持公司轻卡业务发展。随着国家对超载的进一步治理，公司轻卡产品优势将进一步体现，另外，公司具有庞大的客户保有量资源，随着城市配送、城乡物流发展需求，未来通过政策法规驱动产品规划，聚焦重点区域开发主销品种，采用多方案多资源多品种的精细化模块化开发方案应对差异化市场需求，实现轻卡业务稳定增长。

风险提示：轻卡市场受行业政策、市场、客户需求等因素的变化影响，未来可能存在销量及产品结构变动的不确定性风险。请投资者注意风险。

3、轻型卡车业务收入增幅高于销量增幅的主要原因为：

M4产品售价高于其他车型，销量占比由2018年的19.29%提升至2019年的23.44%，以及售价较高的国六产品上市等销售结构变化导致收入同比增加；海外出口收入受美元对人民币汇率同比上升影响，出口收入同比增长。

4、2019年轻卡分部毛利率13.09%，2018年毛利率11.94%，同比增加1.15个百分点，同比毛利增加7.5亿元，主要由于：①2019年公司通过商务谈判以及设计降本等方式导致单车成本降低，以及产品结构优化影响毛利增加7.4亿元；②产量增加导致单台制造费用同比减少，影响毛利略有增加。

（3）结合大中型客车的产品结构、主要客户等方面，说明大中型客车业务实现同比增长的具体原因及可持续性，以及大中型客车业务收入增幅远高于销量增幅的主要原因；

回复：

1、大中型客车业务实现同比增长的具体原因：2019年大中型客车实现销量5268辆，较去年同期增长52%，主要是由于北京公交集中在一季度交付带来销量增长。

2、可持续性分析：

2020年，公司进行欧辉客车业务重组，引入北京公交作为战略投资者，与北京公交建立长期稳定的合作关系，推进大中客业务稳定发展；另外，公司目前已形成一批稳固的客户群，由于公司大中客产品涵盖柴油、NG、氢燃料、新能源的城市客车、城间客车和专用校车，产品覆盖面广，且依托北京、佛山双工厂布局，发挥集团优势公共资源，形成了城市客车战略客户北京公交、佛山公交，重点客户张家口公交、重庆公交等145家客户；城间客车聚焦北京、广东、山东、江苏、四川、辽宁等重点区域，开发113家客户；校车聚焦广东、湖南、河南、湖北、山东、安徽等重点区域，开发92家客户；未来通过建立长期稳定客户关系，实现大中客业务稳定增长。

风险提示：目前公司大中型客车主要以公交类为主，销量增长的持续性和结构的优化受市场需求及产品生命周期影响，具有不确定性。请投资者注意风险。

3、2019年收入增幅为188%，收入同比增加额为39.48亿元，主要由于：①、销量同比增加导致收入同比增加10.93亿元，同比增幅51.99%；②、售价较高的新能源客车以及大型客车占比提高，销售结构变化导致收入同比增加28.55亿元。

（4）结合公司主要销售政策及其变化情况，说明是否存在信用销售等情形。

回复：

目前公司的业务主要分为批发类和订单类，批发类业务主要销售政策包括：带款提货和对战略客户、政府客户按规定信用期的赊销；订单类业务主要销售政策包括：全款销售、分期销售、金融销售，其中金融销售包括独立金融和促销金融，2019年销售政策较2018年未发生较大变化，批发业务的赊销以及订单业务的分期属于信用销售情形，金融销售方式下独立金融模式福田不承担垫款回购义务，促销金融模式福田承担垫款回购义务。

2019年销售收入为469.66亿元，同比增加14.4%，应收账款原值为98.90亿元，同比下降6.76%，主要由于新能源补贴应收款回款导致应收账款原值下降，剔除新能源补贴应收款项后2019年末应收账款原值与2018年末基本持平，2019年公司收入大幅增长情况下信用销售规模未发生较大的波动。

2019年促销金融模式下共销售794台，同比下降14.16%，融资金额为4.04亿元，同比增加2.27%，2019年促销金融融资金额占销售收入比重为0.86%， 近两年促销金融模式逾期率为2%左右，2019年促销金融模式规模与同期相当，且近两年逾期风险较小。

2.年报显示，公司报告期内中重型卡车实现销量12.03万辆，同比下降2.4%；实现营业收入12.55亿元，同比增长17.37%，毛利率较上年增加5.77个百分点。公司轻型客车实现销售3.16万辆，同比下降1.8%，毛利率增加6.25个百分点。请公司补充披露：

（1）分别列示中型和重型卡车的销量、营业收入、运营成本、毛利率及相应的同比变动情况，并对比同行业其他公司情况，说明公司在中型和重型卡车业务方面的主要优势；

回复：

① 中型和重型卡车的销量变化情况

企业名称	排名	销量	
		2019年（辆）	同比（%）
（一）重型货车		1,174,252	2.3
中国第一汽车集团有限公司	1	275,239	5.45
东风汽车集团有限公司	2	240,618	10.87
中国重型汽车集团有限公司	3	190,915	0.64
陕西汽车集团有限责任公司	4	177,321	3.09
北汽福田汽车股份有限公司	5	85,978	-22.05
（二）中型货车		139,338	-21.37
北汽福田汽车股份有限公司	1	34,293	165.67
成都大运汽车集团有限公司	2	23,018	0.08
东风汽车集团有限公司	3	21,182	-29.63
庆铃汽车(集团)有限公司	4	11,925	-0.57
山东唐骏欧铃汽车制造有限公司	5	10,593	-6.56

注：以上数据根据汽车工业协会2020年第1期《中国汽车产销快讯》统计。

②公司营业收入、运营成本、毛利率同比情况

按审计报告收入口径，2019年公司中重卡销量为4705台，较上年同期增长9.47%。对应2019年中重卡营业收入12.55亿元，较上年同期增长17.37%，成本11.06亿元，较上年同期增长10.15%，毛利率11.87%，较上年同期增长5.77个百分点。

行业对标情况：中国重汽2019年重卡主营业务收入362.3亿元， 主营业务毛利率10.14%； 福田汽车2019年中重卡主营业务收入12.55亿元，主营业务毛利率11.87%，受2019年美元对人民币汇率波动影响，福田汽车中重型卡车毛利率略高于重汽。

企业名称	2019年			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率
中国重汽	36,229,789,820.00	32,554,874,014.95	3,674,915,805.05	10.14%
福田汽车中重型卡车	1,254,929,065.89	1,105,910,227.60	149,018,838.29	11.87%

③福田汽车中重型货车优劣势分析：

重型货车优劣势分析：

福田汽车2019年重型货车销售8.6万辆，同比下滑22%。从行业竞争格局看，重型货车福田汽车排名第五，市场占有率为7.32%。

福田重卡业务下滑原因为：主要受产品力和营销力不足导致业务下滑，产品升级落后竞争对手，ETX舒适型和可靠性未及时升级，GTL产品竞争力弱，未抓住市场轻量化和低价位产品需求增长机会，天然气产品到位时间落后竞争对手，同时促销和金融政策未及时下发经销商，导致终端出货受影响。

2020年随着天然气产品投放到位，AMT自动挡产品率先投放市场， 轻量化产品陆续投放， GTL、EST平台的推广，市场销量大幅提升，截至2020年5月份，重型货车实现累计销量6.07万辆，累计同比增长56.6%；目前，公司在金融支持方面与同行业排名前两位的一汽、东风相比，有待提升，未来公司将继续加强对重卡业务的金融支持力度，提升终端产品销售力及竞争力。

风险提示：重卡受基础建设影响较大，不排除宏观环境及政策变化带来的不确定性，公司将加强相关研究，及时做好产品调整，防范风险。请投资者注意风险。

中型货车优劣势分析：

福田汽车2019年中型货车销售3.4万辆，同比增长166%。从行业竞争格局看，中型货车福田汽车排名第一，市场占有率为24.61%。

福田中卡业务增长原因：2019年福田汽车推出新一代产品欧航ME4超级中卡， 采用欧洲标准打造，具有安全、可靠、舒适、智能优势，且高效节油环保，市场认可度高，在高效物流领域，销量快速提升，在冷链物流行业销量领先。由于欧航为新推出产品，品牌力需进一步提升。

风险提示：中卡市场受高速收费返利和按轴收费等行业法规变动带来市场结构变化以及客户需求变动的影响，具有不确定性，公司将加强产品开发和结构调整，防范风险。请投资者注意风险。

（2）在销量同比下降的情况下，中重型卡车业务收入和毛利率同比增长的具体原因及可持续性；

回复：

按审计报告收入口径，2019年公司中重卡销量为4705台，较上年同期增长9.47%。对应2019年营业收入12.55亿元，较上年同期增长17.37%，主要由于：①、销量同比增长9.47%导致收入同比增长；②、上市公司内中重卡业务主要为海外出口业务，美元对人民币汇率同比上升（2019年度美元对人民币平均汇率为6.9，同期为6.5）导致收入同比增长5.80%。

中重型卡车2019年毛利率11.87%，较上年同期增长5.77个百分点，主要由于：汇率波动导致收入同比增长5.80%，导致毛利率同比上升。

可持续性分析：公司中重型卡车收入主要来源于海外出口，公司对海外产品的定价有专项管理，根据价格影响因素的变化相应调整售价，确保海外出口业务的盈利能力。

风险提示：中重型卡车出口受汇率波动以及不同国家对品牌的认可度等因素影响较大，持续大幅增长具有不确定性。请投资者注意风险。

（3）轻型客车业务毛利率较上年度增加的主要原因。

回复：

2019年轻型客车毛利率21.63%，2018年毛利率15.38%，同比增加6.25个百分点，主要由于：①、高毛利产品图雅诺品牌2019年销售占比较2018年提升10.78%；②、2019年持续推进降成本，整车生产成本降低，毛利提升。

3.年报显示，公司报告期内重型机械和发动机分别实现营业收入22.82亿元和38.56亿元，分别同比增长5.02%和19.19%，但毛利率分别较上年减少1.15个百分点和6.06个百分点。公司合营企业北京福田康明斯发动机有限公司（以下简称福田康明斯）报告期内实现营业收入89.59亿元，净利润9.08亿元。请公司补充披露：

（1）在营业收入同比增长的情况下，重型机械与发动机业务毛利率较上年下降的主要原因；

回复：

2019年重型机械营业收入为22.82亿元，同比增长5.02%，主要由于销量同比增长2%，其中单价较高的泵车2019年占比3.61%，同比提高了1.43个百分点，导致收入增幅高于销量增幅；2019年重型机械毛利率为9.85%，同比减少1.15个百分点，主要由于2019年行业整体价格下调，公司为了提升销量，也对相应的产品进行降价，导致毛利率同比略有降低。

2019年发动机业务营业收入为38.56亿元，同比增长19.19%，主要由于销售给福田戴姆勒的发动机销量同比增长26.3%；2019年发动机毛利率为2.73%，同比减少6.06个百分点，主要由于 2019年基于市场化原则，发动机销售价格下调，影响发动机毛利率大幅降低；

（2）福田康明斯生产经营、主要产品与客户等方面情况，并说明福田康明斯盈利情况较好的主要原因。

回复：

①、生产经营方面：福田康明斯是公司与康明斯50：50合资公司（以下简称“合资公司”），合资公司拥有按照世界领先的技术标准和质量控制标准设计的发动机制造系统， 运营严格遵循康明斯运营系统（COS），生产线包括缸体和缸盖机加线、装配线、试验线、喷漆线和附装线，主要生产设备全部实现自动化并与生产制造系统（MES）融合，自动化程度高，预防性防错技术应用广泛。

②、主要产品：合资公司产品包括康明斯F系列2.8升和3.8升轻型、F系列4.5升中型以及X系列X11、X12、X13、X11工程版以及X12N天然气版重型发动机。

③、主要客户：轻型和中型发动机的主要客户包括俄罗斯、欧洲、南美、韩国、中东、东南亚和澳洲等国际市场，其中俄罗斯GAZ公司、巴西大众-曼、巴西奔驰和福特、韩国大宇客车等主机厂已经纷纷投放了配装ISF发动机的轻卡、中卡、轻客等旗舰产品；在国内，轻型发动机产品除了全面应用在福田汽车的全系列产品，包括轻卡应用的欧马可、奥铃、时代，轻客应用的图雅诺，皮卡应用的拓陆者，以及客车应用的欧辉等。此外，在江淮、重汽、解放等国内知名商用车厂家的轻卡市场也都占有一席之地，而且也在不断增加宇通等客车企业的市场渗透率。重型发动机的主要客户包括福田汽车、帕卡、纳威斯达、沃尔沃等。

④、2019年福田康明斯盈利情况较好的主要原因包括：（1） 产品在国内和国际上均具有先进性和领先能力，与竞品对比议价能力强；（2）销售结构优化，高盈利水平的产品占比提升；（3）持续进行质量改进，快速解决及关闭问题，快速响应新问题；（4）加强客户支持并提高市场占有率；（5）提升产品盈利能力，驱动成本降低，提高运营效率；（6）利用大数据及物联网技术改善问题解决和客户支持。

风险提示：发动机作为整车配套产品，受整车需求影响持续大幅增长具有不确定性。请投资者注意风险。

二、关于转让股权资产相关情况

4.根据年报及前期信息披露，报告期内公司转让北京宝沃汽车股份有限公司（以下简称北京宝沃）67%股权及一揽子交易，实现投资收益17.33亿元，权益法核算确认投资收益-9.67亿元，共增加利润总额7.66亿元，对公司业绩具有重大影响。公司已于2019年1月18日收到首付款11.92亿元，占比30%，于2020年1月10日收到剩余价款13亿元，目前尚有14.81亿元剩余价款到期未收回。公司对上述到期未收回款项计提减值准备1.02亿元。请公司补充披露：

（1）在收到30%股权转让价款的情况下，在报告期内全额确认转让北京宝沃67%股权投资收益的原因和依据；

回复：

2018年11月23日，公司在北京产权交易所公开挂牌转让北京宝沃汽车有限公司（以下简称“北京宝沃”）67%股权；2018年12月28日，公司接到北京产权交易所《交易签约通知书》，长盛兴业（厦门）企业管理咨询有限公司（以下简称“长盛兴业公司”）成为受让方；2018年12月29日，公司与长盛兴业公司签订《产权交易合同》，成交价格人民币397，253.66万元；合同约定首付款为30%，70%的剩余股权转让款自产权交易合同生效日起12个月内支付，同时由福建平潭自贸区崇德投资合伙企业（有限合伙）、福建平潭自贸区君同和投资合伙企业（有限合伙）和优晟成益（天津）企业营销策划合伙企业（有限合伙）对70%的剩余股权转让款提供一般保证担保，2019年1月17日， 北京宝沃完成工商变更登记手续；2019年1月18日，公司收到30%股权转让款119，176.10万元。

根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》、《企业会计准则第33号——合并财务报表》相关规定，控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。准则所称相关活动，是指对被投资方的回报产生重大影响的活动。被投资方的相关活动应当根据具体情况进行判断，通常包括商品或劳务的销售和购买、金融资产的管理、资产的购买和处置、研究与开发活动以及融资活动等。除非有确凿证据表明其不能主导被投资方相关活动，下列情况，表明投资方对被投资方拥有权力：(一)投资方持有被投资方半数以上的表决权的。(二)投资方持有被投资方半数或以下的表决权，但通过与其他表决权持有人之间的协议能够控制半数以上表决权的。

公司转让北京宝沃股权事项已获公司股东大会及北京市国资委审批通过，公司与长盛兴业公司已办理财产权属移交手续，长盛兴业公司已按照合同约定支付条款向公司支付30%股权转让款，并对剩余股权转让款作出支付时间及担保增信相关安排。根据北京宝沃变更后的公司章程约定，长盛兴业公司持股67%，公司持股33%，股东按出资比例行使表决权，股东会决议须经代表超过半数表决权股东同意方可通过；北京宝沃董事会成员三人，其中长盛兴业公司派出董事两名（含董事长一名），公司派出董事一名，董事会决议须经全体董事半数以上审议通过。长盛兴业公司已经控制了北京宝沃相关财务和经营政策，享有北京宝沃相应利益、承担相应风险。

综上所述，依据企业会计准则对控制的相关定义以及股权转让实际情况，公司首期收款30%，并对剩余股权转让款支付时间及担保作出明确约定，本次股权转让交易的收款安排不影响公司对北京宝沃控制权转移的判定，公司丧失控制权时点与长盛兴业公司取得控制权时点一致，长盛兴业公司已经对北京宝沃拥有实质性权力并享有其可变回报，因此公司在丧失控制权时点应全额确认股权转让相关投资收益。

（2）对于逾期未收回股权转让款计提减值准备的具体测算过程，并结合股权受让方资产负债、流动性、资信、经营、诉讼等方面情况，说明相关逾期未收回股权转让款减值准备计提是否充分；

回复：

截至2019年12月31日公司应收长盛兴业公司股权转让款27.81亿元，应收股权转让款利息1.21亿元，共计29.02亿元。

根据公司相关金融工具风险管理办法及相应会计政策，对应收长盛兴业公司股权转让款及利息进行单项减值测试，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司管理层基于资产负债表日获得的长盛兴业公司及各担保方相关信息，对预期信用损失进行估计，对于2020年1月10日已收回的13亿元股权转让款， 按照80%概率无损失、10%概率极少量损失、6%概率少量损失、2%概率一般损失、1%概率严重损失、0.9%概率非常严重损失、0.1%概率极端损失等七类情形违约概率分布，对应计算预期可收回12.9亿元，信用风险敞口0.1亿元；对于逾期未收回的剩余股权转让款14.81亿元及利息1.21亿元，按照8%概率无损失、40%概率极少量损失、30%概率少量损失、10%概率一般损失、5%概率严重损失、5%概率非常严重损失、2%概率极端损失等七类情形违约概率分布，对应计算预期可收回15.1亿元，信用风险敞口0.92亿元。公司根据测算的信用风险敞口，合计计提信用减值损失1.02亿元。

股权受让方的相关情况：上述债权由以下三家单位提供一般保证担保，同时第三方以持神州优车股票进行质押担保，股权受让方：长盛兴业（厦门）企业管理咨询有限公司，担保方：福建平潭自贸区崇德投资合伙企业（有限合伙）、福建平潭自贸区君同和投资合伙企业（有限合伙）、优晟成益（天津）企业营销策划合伙企业（有限合伙），质押担保方：Mission Excellence Limited、Golden Ares Limited。

根据三个担保方提供的未经审计的财务资料，截至2019年底三家企业的总资产合计超过24亿元、净资产合计超过21亿元，2020年3月底三家企业的总资产合计超过22亿元、净资产合计超过19亿元，净资产总额能够覆盖公司14.8亿元债权的本金和利息，具体而言，2020年3月年底时，福建平潭自贸区崇德投资合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人为王培强，合伙人为王培强和熊卫东，持有份额比例各50%，实际控制人为王培强，以股权投资业务为主，持有神州优车约1.34%的股权，正常经营。福建平潭自贸区君同和投资合伙企业（有限合伙）执行事务合伙人为君同和（天津）科技发展有限公司，合伙人为君同和（天津）科技发展有限公司和南京安赐投资管理有限公司，实际控制人为陈良芸，主营业务为股权投资，为神州优车管理层股权激励的主体，持股约3.2%，正常经营。优晟成益（天津）企业营销策划合伙企业（有限合伙），合伙人为优晟成益（天津）企业营销策划有限公司，持有份额比例99%，高薇持有份额比例1%，实际控制人为You Sheng Cheng Yi Limited，主营业务为股权投资，正常经营。经分析财务报表，且考虑到两家企业持有的神州优车股权权属无瑕疵，公司认为这三家企业具备一定的担保履约能力。同时考虑到三家担保企业净资产的下降趋势(主要是优晟成益（天津）企业营销策划合伙企业（有限合伙）已经不再持有神州优车的股份以及神州优车股价波动)，为了进一步加强公司债权的安全性，长盛兴业公司已提供了Mission Excellence Limited和Golden Ares Limited共计约1.69亿股神州优车股份质押给公司；因此对逾期未收回股权转让款减值准备计提是充分的。

长盛兴业公司目前无诉讼案件。

综上，根据金融工具准则对预期信用损失相关规定，公司于资产负债表日对长盛兴业公司可获取的经营情况、财务状况，预期可获取担保等增信情况等信息进行综合考量，通过评价一系列可能的结果，以发生违约风险为权重分布作出无偏概率加权平均的预期信用损失金额估计，公司认为报告期末对应收股权转让款减值准备的估计方法合理，计提金额已充分反映应收款信用损失风险。

（3）相关款项的回收进展情况。请年审会计师发表意见。

回复：

2020年4月5日，本公司与长盛兴业公司签订剩余股权转让款支付协议，协议约定2020年12月31日之前， 长盛兴业公司将剩余股权转让款及利息一次性向本公司支付， 长盛兴业公司指定Mission Excellence limited（出质人）将持有的神州优车（838006）无限售流通股49，872，537.00股，Golden Ares Limited（出质人）将持有的神州优车（838006）无限售流通股120，000，000.00股质押给本公司，为剩余转让价款的支付提供担保。

2020年5月11日，本公司与Mission Excellence Limited、Golden Ares Limited、福建平潭自贸区君同和投资合伙企业（有限合伙）、Haode Limited、李浣、福建平潭自贸区崇德投资合伙企业（有限合伙）签订了补充质押合同，约定在2020年4月9日本公司与Mission Excellence Limited、Golden Ares Limited签订的股票质押合同的基础上再由上述六家单位持有的神州优车股票105，318，951.00股作为质押担保。

公司后续将根据《剩余转让价款支付协议》，收取剩余股权转让款。但仍存在受让方及其担保方无法支付款项、质押的股票价格严重下跌以至无法覆盖股权转让款的尾款而无法全额回收的风险。公司收回剩余股权转让款项拟采取的相关措施及风险详见公司于2020年4月23日披露的《关于上海证券交易所〈关于对北汽福田汽车股份有限公司股权转让有关事项的问询函〉的回复公告》（公司临2020-046号）中“一、2”的相关回复。公司将密切关注相关增信担保价值变化情况，及时采取有效措施应对相关风险。请投资者注意风险。

会计师意见：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解及评价了福田汽车公司管理层对股权转让的内部控制的设计有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、检查相关股权交易凭证、财产权转移手续、北京宝沃公司章程、董事会人员变更、工商变更登记情况，核实福田汽车公司管理层判断控制权转移时点的准确性；

3、检查相关人事、财务和经营决策文件，确定福田汽车公司是否在北京宝沃公司权力机构派有代表，并通过其代表参与北京宝沃公司的财务和经营政策制定；

4、检查股权转让相关会计处理是否恰当，复核相关数据计算的准确性；

5、了解及评价了福田汽车公司管理层关于应收股权转让款坏账准备计提相关的内部控制的设计有效性，并测试关键控制执行的有效性；

6、检查福田汽车公司管理层在资产负债表日对应收股权转让款信用风险是否显著增加的判断依据，以评价其合理性；

7、复核福田汽车公司管理层对资产负债表日后事项性质的分析判断依据，以及对应收股权转让款预期信用风险的影响；

8、检查福田汽车公司管理层对应收股权转让款可收回性形成有关判断所使用的信息，复核了管理层关于债务人、担保人的财务状况及资信能力核查资料，以评价管理层计提坏账准备的合理性；

9、复核了福田汽车公司管理层以概率加权平均为基础对预期信用损失进行评估计提的减值准备金额，了解管理层作出各种损失场景的关键假设，以评价管理层所计提的应收股权转让款坏账准备充分性；

10、检查期后回款情况，分析资产负债表日管理层计提坏账准备的谨慎性和充分性；

11、检查福田汽车公司管理层财务报告中相关披露，复核相关披露的准确性、恰当性及完整性。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述应收北京宝沃股权转让相关会计处理恰当，坏账准备计提合理充分，其他相关说明，与我们在执行福田汽车公司2019年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

5.根据年报及前期信息披露，公司存在应收北京宝沃的股东借款46.71亿元，在期后对上述股东借款计提减值准备1.84亿元。同时，公司存在对北京宝沃5.58亿元其他应收款，公司报告期内对北京宝沃权益法核算确认投资收益-9.67亿元。请公司补充披露：

（1）对北京宝沃5.58亿元其他应收款的形成原因；

回复：

①、2018年，因相关海外采购资质和研发能力的原因，公司与北京宝沃签订了《技术开发委托合同》及《资产代采服务合同》，根据合同约定对2018年北京宝沃注资资产在评估基准日后相关固定资产的采购及研发继续由公司支付并出售给北京宝沃。对上述合同的执行，形成了其他应收款项2.98亿元，该事项未达到董事会审批和信息披露标准。

②、公司收取土地房产相关政府补助，并按照准则要求分期转入损益。由于相关政府补助为支付给公司，同时考虑后期北京宝沃有重组安排以及公司要进行土地房产因替代出资，所有权转回福田，在2018年将与土地房产相关的政府补助转回福田形成的其他应收款2.45亿元。2018年北京宝沃作为福田全资子公司，相关账务处理通过内部转账进行调整，该事项未达到董事会审批和信息披露标准。

③、2019年初北京宝沃完成了股权交割，但是北京宝沃仍然和福田之间存在一定的日常交易，如销售工具器具、房屋租金以及联合促销等业务。2019年末形成其他应收0.15亿元，公司与北京宝沃的日常往来由于在各分子公司开展，因此由相关单位与其签订相关销售采购协议。该事项属于公司与宝沃的日常交易，未达到董事会审批和信息披露标准。

（2）对于上述股东借款计提减值准备的具体测算过程；

回复：

2019年12月31日公司应收北京宝沃借款46.71亿元，借款利息2.18亿元，共计48.89亿元；根据CAS 22规定：“企业应当以概率加权平均为基础对预期信用损失进行计量。企业对预期信用损失的计量应当反映发生信用损失的各种可能性，但不必识别所有可能的情形。企业计量金融工具预期信用损失的方法应当反映下列各项要素：（一）通过评价一系列可能的结果而确定的无偏概率加权平均金额。（二）货币时间价值。（三）在资产负债表日无须付出不必要的额外成本或努力即可获得的有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息。”公司根据相关金融工具风险管理办法及相应会计政策，对应收北京宝沃借款及利息进行单项减值测试，公司基于资产负债表日获得的北京宝沃公司及各担保方相关信息， 对预期信用损失进行估计， 按照25%概率无损失、36%概率极少量损失、20%概率少量损失、10%概率一般损失、6%概率严重损失、2%概率非常严重损失、1%概率极端损失等七类情形违约概率分布，对应计算预期可收回47.05亿元，信用风险敞口1.84亿元；公司根据测算的信用风险敞口，计提信用减值损失1.84亿元。

（3）北京宝沃报告期内的主要财务数据和经营等方面情况，并结合北京宝沃报告期内和期后的生产经营、资本结构、资信、诉讼、主要股东等方面情况，说明相关股东借款和其他应收款的坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复：

①、北京宝沃报告期内主要财务数据和经营情况

宝沃汽车于2016年上市，由于乘用车业务特别是SUV市场竞争激烈，宝沃品牌新进入市场业务量及规模并未达到预期。2019年随着宝沃的重组，其销售情况出现了一定幅度的增长。2019年度北京宝沃生产车辆49，647台， 实现整车销量22，241台， 通过租赁业务租出32，671台， 通过销售整车实现收入226，089万元，通过租赁业务实现租赁收入19，211万元；实现净利润-30.01亿元；2019年末北京宝沃资产总额188亿元，净资产为20.23亿元，资产负债率为89.24%，流动比率为0.81；2020年一季度受疫情严重情影响，北京宝沃实现销量2160台，实现销售收入2.75亿元。

②、相关股东借款和其他应收款的坏账准备计提充分性

公司应收北京宝沃股东借款46.71亿元借款，其中42.71亿元由神州优车股份有限公司提供担保，4亿元由北京神州优通科技发展有限公司（以下简称神州优通）提供担保，根据公司取得的相关担保方财务资料，截至2019年中报，神州优车总资产159亿元，净资产104亿元，截至2019年底神州优通总资产4.18亿元，净资产4.18亿元。担保方净资产总额能够覆盖公司46.71亿元债权的本金和利息；

截至2020年6月5日，北京宝沃及其子公司未结案件合计8件，主要为合同纠纷，涉案金额合计人民币6，179.81万元，相关诉讼预期对北京宝沃偿债能力不构成重大影响；

宝沃为新入市业务，作为宝沃的股东，为了支持宝沃的发展，降低其运营压力，公司在2020年通过了以资抵债的议案，约定北京宝沃使用不超过40亿元的资产对其股东借款进行清偿，截止2020年5月底公司已完成31.35亿元的资产抵债（具体见公司2020-074号公告），抵债完成后北京宝沃股东剩余借款本金和利息合计为18.43亿元。从北京宝沃的产品及市场看，未来中国SUV市场仍然有比较大的潜力，因此在2019年12月份北京宝沃增资时其估值仍然较高，未来具备一定的盈利能力。北京宝沃作为一个单独的法人主体，其生产经营独立运作，其股东在北京宝沃重大事项中依据公司章程正常履行股东职责，并不会影响北京宝沃的正常经营。因此对于剩余款项的回收更多受北京宝沃的自身经营情况影响而非股东的经营情况。北京宝沃主要股东相关情况对北京宝沃股东借款偿还的影响以及剩余款项的回收存在不确定性风险，详见公司于2020年4月23日披露的《关于上海证券交易所〈关于对北汽福田汽车股份有限公司股权转让有关事项的问询函〉的回复公告》（2020-046号公告）中 “二、4”的相关回复，以及于2020年6月12日披露的《关于北京宝沃首批以资抵债资产第一、二批抵债资产交割后剩余借款确认的进展公告》（公司临2020-074号）。

根据金融工具准则对预期信用损失相关规定， 公司于资产负债表日对北京宝沃可获取的经营情况、财务状况，预期可获取担保等增信情况等信息进行综合考量，通过评价一系列可能的结果，以发生违约风险为权重分布作出无偏概率加权平均的预期信用损失金额估计，公司认为报告期末对应收北京宝沃相关款项减值准备的估计方法合理，计提金额已充分反映相关应收款项信用损失风险。

会计师意见：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解及评价了福田汽车公司管理层关于应收北京宝沃相关款项坏账准备计提相关的内部控制的设计有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、检查福田汽车公司管理层在资产负债表日对应收北京宝沃相关款项信用风险是否显著增加的判断依据，以评价其合理性；

3、复核福田汽车公司管理层对资产负债表日后事项性质的分析判断依据，以及对应收北京宝沃相关款项预期信用风险的影响；

4、检查福田汽车公司管理层对应收北京宝沃相关款项可收回性形成有关判断所使用的信息，复核了管理层关于债务人、担保人的财务状况及资信能力核查资料，以评价管理层计提坏账准备的合理性；

5、对北京宝沃公司执行了集团审计程序；

6、复核了福田汽车公司管理层以概率加权平均为基础对预期信用损失进行评估计提的减值准备金额，了解管理层作出各种损失场景的关键假设，以评价管理层所计提的应收北京宝沃相关款项坏账准备充分性；

7、检查期后相关资产抵债协议签订情况， 分析资产负债表日管理层计提坏账准备的谨慎性和充分性；

8、检查福田汽车公司管理层财务报告中相关披露，复核相关披露的准确性、恰当性及完整性。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述应收北京宝沃股东借款及其他应收款坏账准备计提合理充分，其他相关说明，与我们在执行福田汽车公司2019年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

6.前期信息披露显示，近期公司多次对外转让部分股权或资产，包括北京欧曼重型汽车厂（冲压工厂）冲压业务涉及的资产及负债、河北雷萨重型工程机械有限责任公司51%股权、怀柔重型机械工厂房地和设备等相关资产、安徽安凯福田曙光车桥有限公司30%股权等。请公司补充披露：

（1） 公司开展上述交易的主要考虑和目的；

回复：

2018年，公司董事会审议通过了《关于福田汽车三年（2018-2020）行动计划的议案》（详见公司2018年5月10日披露的临2018—037号公告），公司以高质量发展为主线，聚焦价值，精益运营，从规模扩张型发展模式向精益式价值增长型转变，本着“有所为有所不为”的原则，大力发展主营业务，突出重卡、轻卡、VAN、皮卡等，加快非主营业务、亏损业务和无效资产的重组和改革调整，显著提高资产利用效率，提高盈利能力，实现有价值的增长。

在三年行动计划战略引领下，自2018年以来，公司一直在积极推进非主营业务、亏损业务和无效资产的重组和改革调整，包括公司近期披露的北京欧曼重型汽车厂（以下简称“冲压工厂”）冲压业务涉及的资产及负债、河北雷萨重型工程机械有限责任公司（以下简称“河北雷萨”）51%股权、怀柔重型机械工厂房地和设备等相关资产、安徽安凯福田曙光车桥有限公司（以下简称“安凯车桥”）30%股权，由于上述业务及资产的重组剥离工作于2020年取得阶段性进展，公司按照规定及时进行披露。

公司开展上述交易的主要考虑和目的是基于上述三年行动计划的战略背景，具体原因如下：

由于冲压工厂主要经营汽车用冲压零部件制造业务，主要客户为福田戴姆勒，与福田汽车主业相关性较低，随着重卡产品升级，原有老产品冲压件需求逐渐降低，需要通过福田戴姆勒进一步升级产品。怀柔重型机械工厂处于闲置状态，公司转让上述相关资产是为了提高国有资产利用效率，实现存量资产优化。

公司转让全资子公司河北雷萨51%股权，通过引入多元化资本，保障河北雷萨的长远可持续发展，有利于减少与其他工程机械企业的竞争从而增加底盘的销量，进一步提升市场地位；有利于减少福田汽车的资金占用，对未来福田汽车财务状况改善起到积极作用。

公司转让参股公司安凯车桥30%股权是为了加强公司对外长期股权投资管理，提高资产配置效率及运营效益。

综上，公司通过开展上述交易，有利于公司聚焦资源投入主营业务，进一步提升市场地位，继续夯实在主营业务领域的优势，推动商用车业务技术创新和进一步提升市场地位；符合公司的战略发展目标，以及公司和全体股东的利益（详见2020-026号、2020-037号2020-042号、2020-071号公告）。

（2）分项列示相关资产业务开展、主要产品、客户构成、财务数据等方面情况，并量化说明转让相关资产对公司生产经营和业绩的具体影响。

回复：

相关资产（股权）	业务开展、主要产品	客户构成	财务数据	对公司生产经营和业绩的具体影响
冲压工厂冲压业务涉及的资产及负债	该工厂是福田汽车旗下独立核算的非法人机构，主要经营汽车用冲压零部件制造业务，主要承担ETX车型（H4）冲压件生产。	福田戴姆勒	冲压工厂出售资产、负债对应的2019年经审计后涉及的总资产为25，988.58万元，负债24，268.76万元，净资产1，719.82万元。营业收入51，033.41万元，营业成本43，114.95万元，营业利润5，686.49万元，净利润4，264.23万元。经北汽集团备案的净资产评估值19，620.00万元。	1、该资产由于与福田汽车主业相关性较低，对公司生产经营无影响。 2、该资产转让已于5月31日完成交割，交割产生福田汽车资产处置收益17，530.37万元（最终以审计结果为准），考虑人员安置以及承担的相关税费后，整体项目对公司收益影响较小。
怀柔重机工厂相关资产转让	该工厂是福田汽车旗下独立核算的非法人机构，2012年开工，2013年投入使用，主要用于生产汽车起重机、泵车及履带吊产品。自2016年主营业务调整至河北宣化工厂，之后怀柔重型机械工厂便一直无其他生产业务进驻，场地对外出租。		评估基准日2019年11月30日怀柔重机工厂纳入转让范围内账面资产95，341.44万元，评估值109，668.84万元（经北汽集团备案的评估值为109，668.84万元）。	1、该资产由于处于闲置状态，对公司生产经营无影响。 2、目前正在办理交割，交易完成后，预计为福田汽车带来资产转让收益约1亿元（最终以审计结果为准），考虑因出售产生的相关费用支出以及税金，整体项目对公司收益基本无影响。
安凯车桥30%股权	是公司持有30%股权的参股公司，于2002年成立，主要从事汽车车桥及其他配件、机械设备的开发、制造、销售工作。	福田戴姆勒、江淮汽车、安凯汽车	安凯车桥评估基准日2019年9月30日经审计后账面总资产67813.65万元，负债65071.90万元，净资产2741.75万元；净资产评估值12150.80万元（最终以国资备案的评估结果为准）。 2020年1-3月，安凯车桥总资产57，155.36万元，总负债55，120.49万元，净资产2，034.88万元，营业收入15，136.69万元，净利润-700.92万元，上述数据未经审计。	1、对公司生产经营无影响2、经公司初步测算，预计本次交易产生的利润约3000万（最终以审计结果为准）。
河北雷萨51%股权	是公司全资子公司，于2018年成立，主营业务为工程机械和专用车改装，是公司重型机械业务主体	搅拌站、第三方物流及个人客户	河北雷萨评估基准日2020年2月29日经审计后账面总资产255103.87万元，总负债207251.99万元，净资产47851.88万元（经北汽备案净资产评估值48364.97万元）。 2020年1-3月，河北雷萨总资产252190.56万元，总负债205102.3万元，净资产205102.3万元，营业收入61806.5万元，净利润-20066.55万元，上述数据未经审计。	1、由于是非主营业务，对公司的生产经营没有影响； 2、本次股权转让收益对公司当期利润不会产生较大影响；股权转让完成后，公司持有河北雷萨49%股权，不再将其纳入公司合并报表范围内。

三、关于公司资产负债情况

7.年报显示，公司报告期末货币资金账面余额28.82亿元，同比下降37.92%。公司报告期末短期借款余额75.10亿元，一年内到期的非流动负债35.90亿元，公司货币资金余额远低于短期借款和一年内到期的非流动负债。请公司补充披露：

（1）结合生产经营、日常运营、资本结构等方面，说明报告期内货币资金余额同比大幅下降的具体原因及合理性；

回复：

根据公司实际经营情况，货币资金余额维持在25-30亿即能满足日常经营需求。2018年货币资金余额为46.42亿元，远远高于日常水平，主要由于2018年年底业务集中回款、同时公司为了减少资金不确定性风险，提高了货币资金存量余额。

2019年在销量、收入大幅提升、经营性现金流大幅好转的情况下，公司为了降低资金成本，提高资金使用效率，货币资金余额降低到合理水平，降低后能够满足日常资金需要。

（2）结合日常经营、流动性、资本结构等方面情况，说明公司是否存在相关流动性风险或债务风险。

回复：

项目	2019年	2018年	较2018年变化
经营性净现金流	48.35（亿元）	-4.68（亿元）	增加53.03（亿元）
流动比率	0.71	0.96	-0.25
短期负债占比	89.89%	83.83%	6.05%
资产负债率	71.39%	74.17%	-2.78%

公司2019年流动比率为0.71，较期初降低0.25，主要由于北京宝沃重组影响流动比率降低0.19，由于长期负债一年内到期重分类至流动负债，影响流动比率降低0.06。

从资本结构看，2019年末因经营性净现金流入48亿元，弥补了部分资金需求敞口，整体负债规模较期初降低导致资产负债率较期初降低2.78%，2019年末短期负债占比较期初增加6个百分点，主要由于部分长期负债重分类至流动负债，该部分到期负债2020年截至公司回复问询函时间，从未出现逾期。

福田汽车销售主要采用代理销售模式，与经销商主要以带款提货的方式结算，随着商用车市场占有率、销量规模的提升，公司自身的造血能力有了一定的提升，提供了较稳定的自有资金来源；在融资资源上，福田汽车目前取得银行授信近300亿元，与政策性银行及各大银行均建立良好的合作关系，公司尚未出现流动性风险或债务风险。由于受宏观经济以及国家货币政策影响，债务偿还可能存在不确定性。

8.年报显示，公司报告期末应收账款82.51亿元，同比下降10.77%。其中新能源补贴款37.70亿元，商用车客户39.52亿元，金融业务客户4.21亿元。公司报告期末对应收金融业务客户累计计提坏账准备7.11亿元，计提比例达到62.78%，较期初增加1.46亿元。请公司补充披露：

（1）报告期内应收账款同比下降的具体原因；

回复：

福田汽车根据业务类型将应收账款分为新能源补贴款、商用车客户、金融业务客户组合。

2019年末账面价值、2019年初账面价值变动情况如下：

单位：亿元

项目	2019.12.31账面价值	2019.1.1账面价值	增减变动
按单项计提坏账准备	1.08	0.62	0.46
新能源补贴款	37.70	43.33	-5.63
商用车客户	39.52	41.80	-2.28
金融业务客户	4.21	6.50	-2.29
合计	82.51	92.25	-9.74

应收账款2019年末账面价值82.51亿元，较2019年初账面价值92.25亿元下降9.74亿元，主要是由于新能源补贴款下降5.63亿元、商用车客户下降2.28亿元、金融业务客户下降2.29亿元所致。

新能源补贴款下降5.63亿元，主要是由于本期收到新能源补贴款增加所致，公司自2016年形成的新能源补贴款逐步达到了行使里程，并符合申报条件， 逐步收回；商用车客户下降2.28亿元，主要是由于轻型卡车、国外客户回款增加所致；金融业务客户下降2.29亿元，主要是由于金融业务客户回款增加，以及部分金融业务客户坏账准备计提增加所致。

（2）新能源补贴款的账龄结构等，并结合新能源汽车补贴政策、相关车辆行驶运营情况、相关款项前期回收情况等，说明相关坏账准备计提是否充分；

回复：

①、新能源补贴款的账龄结构

项目	2019年期末原值	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年
新能源补贴应收账款（亿元）	39.86	6.01	2.11	12.66	19.08
结构占比	100%	15%	5%	32%	48%

②、新能源补贴政策

国补申报条件，行驶里程达2万公里；

地补申报条件：国补资金到账后才能申报地补， 其中北京市2016-2017年地补车辆里程需达3万公里，2018年以后达2万公里，其他省份申报条件均有所不同。

③、截止2019年末未到账补贴款对应车辆行驶运营情况如下：

年份	总数量（台）	仪表里程	
		大于2万（台）	小于2万（台）
2014	4	4	-
2015	-	-	-
2016	3,048	3,042	6
2017	6,032	5,789	243
2018	3,986	2,624	1,362
2019	5,263	1,946	3,317
合计	18,333	13,405	4,928

截止2019年12月31日，公司未到账新能源补贴款对应的车辆为18，333台，其中：达到2万行使里程的车辆为13，405台，未达到2万行使里程的车辆为4，928台。

④、新能源补贴应收款项回收情况

申报周期：正常情况下车辆行驶里程达到申报条件后，国补每年申报一到二次，申报之后一般5-6个月资金下拨。地补为国补到账后申报，各个省份均有所不同，一般符合条件后2-4个月资金下拨。

近3年新能源补贴款收回情况如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
新能源补贴款收回金额	11.68亿元	5.36亿元	13.26亿元

⑤、新能源补贴应收款项减值计提情况

截止2019年12月31日，新能源补贴款39.86亿元，其中：北京区域新能源补贴款36.88亿元，由于新能源补贴款来源于各地财政资金，在车辆达到规定的行驶里程之后，符合申报条件之后，公司能够收到财政下拨资金，因此，新能源补贴款无法收回的风险较低。

年底公司导出车辆行驶里程监控系统里面的累计历史里程情况，根据历史行驶数据，预测每台车辆剩余里程的运营时间，并考虑达到申报条件后的申报周期，预计新能源补贴款回款时间，参考银行贷款基准利率作为折现率，根据回款时间、折现率，对新能源补贴款进行折现，折现现值与原值的缺口计提减值准备，2019年末新能源补贴应收款坏账准备2.15亿元，近3年来，公司新能源补贴款不存在未收回的情况，坏账准备计提是充分的。因新能源补贴受国家补贴政策申报条件以及车辆运营里程影响，存在政策变化风险以及里程长时间达不到里程要求的风险，补贴款的回收可能存在不确定性风险。请投资者注意风险。

（3）商用车客户应收账款的主要形成原因，并结合相关客户情况，说明相关坏账准备计提是否充分；

回复：

公司商用车品牌包括欧曼、欧航、欧马可、奥铃、祥菱、瑞沃、图雅诺、福田风景、拓陆者、萨普、欧辉、智蓝、时代等业务品牌，公司的业务主要分为批发类和订单类，商用车客户应收账款形成的主要原因是按信用期赊销以及出口信用证结算而产生，其中：赊销业务主要是订单类业务的大客户、政府客户以及战略客户产生，公司对订单类客户分别设定了信用期；信用证结算主要是出口业务的海外客户产生，信用证有相应的到期期限。

根据不同业务对应的客户群体，公司将商用车客户分为欧辉业务、工程机械、海外业务、商务汽车、其他商用车等细分客户群体。

各细分客户群体期末应收账款账面余额情况如下：

单位：亿元

客户群体	欧辉业务	工程机械	海外业务	商务汽车	其他商用车	合计	结构占比
1年以内	6.64	9.03	5.56	1.79	9.11	32.13	79.16%
1至2年	2.55	0.08	1.24	0.04	0.88	4.79	11.80%
2至3年	0.77	-	0.66	0.01	0.17	1.61	3.97%
3至4年	0.94	-	0.32	-	0.04	1.30	3.20%
4至5年	0.71	-	0.03	-	-	0.74	1.82%
5年以上	0.02	-	-	-	-	0.02	0.05%
合计	11.63	9.11	7.81	1.84	10.20	40.59	100.00%

2019年末商用车客户应收账款账面余额40.59亿元，其中：欧辉业务11.63亿元，主要是应收各地公交公司的货款，公交公司资金实力、客户信用较好；工程机械9.11亿元，主要是应收长期合作的经销商货款，因正常信用期而产生；海外业务7.81亿元，主要是信用证结算客户及战略客户；其他商用车10.20亿元，主要是应收环卫车、奥铃、智蓝新能源、欧马可战略客户货款。

账 龄	2019年末			2019年初		
	原值	坏账准备	计提比例	原值	坏账准备	计提比例
1年以内	32.13	0.24	0.73%	31.50	0.12	0.38%
1至2年	4.79	0.20	4.24%	5.91	0.34	5.78%
2至3年	1.61	0.15	9.48%	3.79	0.44	11.72%
3至4年	1.30	0.25	18.89%	1.78	0.30	16.94%
4至5年	0.74	0.21	28.80%	0.05	0.02	40.00%
5年以上	0.02	0.02	100.00%	0.07	0.07	100.00%
合计	40.59	1.07	2.64%	43.10	1.29	3.00%

2019年末商用车客户应收账款坏账准备为1.07亿元，较期初减少0.22亿元，主要是由于1-2年、2至3年、3至4年应收账款逐渐收回，计提的坏账准备金额减少所致。

公司基于过去五年历史回款情况、历史损失率情况，充分考虑不同客户群体，考虑GDP经济指标、汽车产业景气指数等前瞻性信息，确认预期信用损失率，根据预期信用损失率计提坏账准备。

公司商用车客户历史回款情况较好，历史损失率较低，商用车客户比较稳定，因此，坏账准备计提是充分的。

（4）应收金融业务客户款项的形成原因、时间、金额、客户构成等方面情况，并说明坏账准备计提比例较高的具体原因。请年审会计师发表意见。

回复：

应收金融业务客户款项的形成主要由于工程机械行业在2008年至2012年处于上行周期， 从2013年工程机械行业进入了去库存、去产能，行业盈利下滑，市场竞争压力加大，公司为了提升市场份额，促进销量提升，采取了以融资租赁模式、分期收款模式进行销售。融资租赁模式主要是与国银租赁股份有限公司等金融机构开展的融资租赁销售业务，福田汽车为融资租赁提供担保。由于经济下行，房地产和基建行业降温，融资租赁客户逐步出现违约情况，致使福田汽车承担担保义务，近年陆续发生垫付或者回购的情况，福田汽车垫付之后，可以向客户（包括担保的经销商）进行追偿，由此形成逾期垫款，公司将逾期垫款、分期收款形成的应收账款归类为金融业务客户款项。客户构成主要是从事工程机械行业的终端客户及经销商。

单位：亿元

项 目	2019年期末	2019年期初	增减变动
账面原值	11.32	12.15	-0.83
坏账准备	7.11	5.65	1.46
计提比例	62.78%	46.48%	16.31%

2019年金融业务客户账面原值11.32亿元，较2018年12.15亿元，减少0.83亿元，主要是由于收回客户欠款所致，坏账准备7.11亿元，较2018年5.65亿元，增加1.46亿元，主要是受房地产政策持续调控、环保持续升级、基建行业竞争进一步加剧、客户自身经营能力等综合因素影响，导致意向回款客户未按照上年度计划进行回款，终端客户经营情况、资产、信用情况进一步恶化，诉讼案件进一步上升，担保人（包括经销商）经营情况不佳、偿付能力下降，福田汽车基于历史回款情况，终端客户及担保人资信和财产状况，诉讼进展等可掌握的信息，并考虑前瞻性信息，对信用风险提高、出现坏账损失可能性显著增加的金融业务客户应收账款按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，导致坏账准备金额较年初增加1.46亿元，坏账准备计提比例较高。

综上，公司基于2019年末已获取的行业信息、金融业务客户及其相关方信息，充分评估了债权损失，预期信用损失计提充分。公司对金融业务客户采用了一户一册管理，业务及法务人员在持续跟踪客户情况，根据掌握的最新信息对金融业务客户应收预期信用损失全面评估，受政策调控、行业竞争情况以及客户经营、信用情况等因素影响，信用减值损失估计结果将存在不确定性。

会计师意见：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解及评价了福田汽车公司管理层关于应收账款坏账准备计提相关的内部控制的设计有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、了解福田汽车管理层对应收账款可收回性所作判断的依据，检查管理层所形成有关判断所使用的信息，以评价管理层所计提的应收账款坏账准备充分性和恰当性；

3、检查应收账款按业务类型及信用风险特征确定的不同组合，对各组合预期信用损失模型进行复核，以评价福田汽车管理层使用的相关模型参数、关键假设、历史实际损失率等合理性和准确性；

4、检查新能源补贴款回收情况，并与已申报补贴申报资料及新能源车辆行驶里程系统进行核对；

5、抽查福田汽车相关新能源车辆行驶里程系统，对尚未达到申报新能源补贴条件的车辆信息进行核对，对管理层估计的预期可收到新能源补贴款时间进行复核；

6、抽查相关应收金融业务客户资信材料、回款计划、诉讼情况材料等，对管理层作出的预期信用损失充分性进行复核；

7、对应收账款期末余额执行函证程序，并对部分诉讼事项向律师询证。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述应收账款坏账准备计提充分，其他相关说明，与我们在执行福田汽车公司2019年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

9.年报显示，报告期内福田戴姆勒一工厂产能利用率0.7%，公司将福田戴姆勒一工厂产能集中于福田戴姆勒二工厂生产。请公司补充披露：

（1）在产能利用率较低的情况下，相关工厂的固定资产是否存在减值迹象，是否已进行减值测试；

回复：

2019年公司整车整体产能利用率为73%，其中产能利用率较低的工厂为：长沙汽车厂47.3%，福田戴姆勒一工厂0.7%，具体情况如下：

①、长沙汽车厂

长沙汽车厂产能利用率47.3%， 主要是因为报告期内产能测算的排班方式与实际排班方式存在差异导致计算的指标较低，因长沙汽车厂为老厂，设备条件不允许排夜班，条件限制只能安排白班，按单班2019年报告期产能为2万台，则产能利用率为95%，不存在减值迹象，无需进行减值测试。

②、山东多功能工厂

山东多功能工厂因伽途业务今年停产，导致产能利用率较低，剔除伽途产能，山东多功能工厂其他业务产能利用率为54%，不存在减值迹象，无需进行减值测试。

伽途业务线存在减值迹象，已进行固定资产减值测试。

③、福田戴姆勒

年报披露2019年福田戴姆勒一工厂产能利用率0.7%， 是基于福田戴姆勒一工厂2019年整车的实际产量442台占报告期内产能60000台的比例，一工厂在2019年除了实际整车产量442台以外，其焊装车间、车架车间及冲压车间也处于使用状态，为二工厂供件，只提供工序车间的产成品，但不形成整车产量，所以未纳入产能利用率计算。

为了降低生产成本、提高劳动效率，福田戴姆勒一工厂的发动机工厂以外的产能集中于福田戴姆勒二工厂生产，福田戴姆勒二工厂开设双班生产。鉴于管理层通过对福田戴姆勒所在卡车行业未来市场趋势的了解，预计福田戴姆勒的未来市场表现存在一定的不确定性，并且报告期内总产量低于一工厂和二工厂的总产能，福田戴姆勒管理层认为其长期资产于资产负债表日存在减值迹象，进行了减值测试。福田戴姆勒对单项资产和各资产组的可收回金额进行估计，并计提长期资产减值。在进行减值测试时，福田戴姆勒将其长期资产进行以下区分：

（a）对于已经闲置且无使用价值的单项资产，单独估计可收回金额并计提了减值损失。该部分单项资产涵盖了一工厂、二工厂的闲置资产。

（b）除（a）中已减值的单项资产外，福田戴姆勒长期资产主要包括：(i) 一工厂发动机工厂以外的车间，主要包括总装车间、涂装车间、焊装车间、车架车间及冲压车间。 其中总装车间、涂装车间于2019年度处于停工状态，其他车间仍在生产，会根据福田戴姆勒的统一调度，根据产量需求进行排班生产，2019年一工厂焊装车间、车架车间及冲压车间未达到满负荷生产；(ii) 二工厂主要包括涂装车间、焊装车间、装配车间及总装车间；以及(iii) 一工厂发动机工厂。其中，(iii)发动机工厂是基本上独立于其他资产或者资产组产生现金流入的一个单独资产组。福田戴姆勒(i)一工厂发动机工厂以外的车间和(ii)二工厂总体来看包括了冲压、车架、焊装、涂装、装配、总装等生产整车的所有程序的各个车间，一工厂和二工厂各车间相互关联，且各车间产能由福田戴姆勒统一一体化管理和决策调度。另外，一工厂和二工厂距离【10】公里，一工厂焊装车间、车架车间和冲压车间加工完毕的零配件/中间产品运输至二工厂进行后续的总装等程序，产出整车。因此，福田戴姆勒的整车生产线(i)和(ii)认定为一个单独资产组，包括除发动机资产组外的一工厂所有车间以及二工厂所有车间。截至2019年12月31日，一工厂除发动机工厂以外的房屋、设备及土地账面净值为约人民币17.2亿元，其中机器设备约为人民币4.1亿元（主要为还在生产的冲压和涂装等车间的设备），已提完折旧或减值准备的设备原值约人民币1.1亿元，主要包括总装车间、涂装车间、装焊车间和和设备能源管理部的设备。二工厂房屋、设备、土地及在建工程账面净值约为人民币25.6亿元，一工厂、二工厂及发动机工厂的生产技术、商标及特许权等无形资产净值共约为人民币34.1亿元。

（c）发动机工厂为近年开始建设并于2019年底完工投产的，在此之前福田戴姆勒通过外购发动机以满足生产的需求。发动机大部分产能将供内部使用，并且会有部分发动机进行外销。另外，发动机工厂是单独进行管理和决策的，因此具备独立于其他资产组产生现金流入的能力，视为单独的资产组。

（d）福田戴姆勒以发动机资产组和整车生产线资产组为基础分别确定两个资产组的可收回金额。根据管理层评估，上述两个资产组包含的长期资产于资产负债表日没有发生进一步减值。

综上，公司对于存在减值迹象的固定资产均进行了减值测试，并根据减值测试结果进行固定资产减值准备计提。

（2）结合公司对于主要固定资产进行减值测试的方法、主要假设和参数、可收回金额的计算等，说明长期资产减值准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复：

山东多功能工厂伽途业务

针对伽途业务专属资产公司进行了减值测试，伽途专属设备2019年末账面净值为1.72亿元，共546项焊接及输送等设备，865项模/检/夹具，经专业评估，其中内部调拨再利用526项，价值0.1亿元，其他资产由公司制造部、采购部、生产部等专业部门进行市场询价；

根据固定资产减值测试方式，资产的可收回金额低于其账面价值的需计提减值；资产可收回金额等于资产公允价值减去处置费用后的金额（可变现净值）与未来现金流量现值两者中较高者，因伽途业务停产，资产的预计未来现金流量现值无法评估，公司评估了资产的可变现净值，基于成新率较高，经公司专业部门评估资产售价减去相关设备、生产线处置费用后的可变现净值为1.15亿元， 低于账面价值1.73亿元，预计出售损失0.58亿元，计提减值0.58亿元。

福田戴姆勒一工厂二工厂

福田戴姆勒的主要长期资产是整车生产线资产组以及发动机工厂资产组。针对该资产组的减值测试评估方法为收益法，即其未来现金流量的现值。

关于整车生产线资产组：

使用价值计算的重要假设：

经管理层评估，基于加权平均资本成本确定的折现率是使用价值计算的所有假设中最敏感的假设之一， 能够反映相应资产组的特定风险。适用于该资产组或资产组合可收回金额计算的税前折现率约为15.8%。

其他重要假设包括对其经营业绩的预测。该预测基于对销售收入、资本性支出以及其他运营费用的估计，而此等估计主要是综合考虑所有能够获得的相关资料，结合该资产组或资产组合过往的经营情况、管理层对未来重卡市场趋势的预测， 以及预测数与重卡行业市场专业预测机构行业研究报告的一致性。并且考虑了发动机工厂将产品作为内部生产整车部分的支出。

用于计算5年以内预测期的收入增长率与重卡行业市场专业预测机构行业研究报告基本一致， 用于计算预测期5年以上的永续期现金流的增长率约为3%，与国内长期通货膨胀率基本一致，用于计算现金流量预测中的营运资本的比例约为-6.5%（未来每年营运资本占收入比例）。

根据管理层评估，整车生产线资产组包含的长期资产于资产负债表日没有发生减值。

关于发动机工厂生产线资产组：

使用价值计算的重要假设：

经管理层评估，基于加权平均资本成本确定的折现率是使用价值计算的所有假设中最敏感的假设之一， 能够反映相应资产组的特定风险。适用于该资产组或资产组合可收回金额计算的税前折现率约为18.5%。

其他重要假设包括对其经营业绩的预测。该预测基于对销售收入、资本性支出以及其他运营费用的估计，而此等估计主要是综合考虑所有能够获得的相关资料，结合该资产组或资产组合过往的经营情况、管理层对未来发动机市场趋势的预测，以及预测数与同行业可比公司的发展趋势的一致性。

用于计算预测期的收入增长率与同行业可比公司的发展趋势基本一致，用于计算现金流量预测中的营运资本的比例约为-3.2%（未来每年营运资本占收入比例）。

根据管理层评估，发动机工厂资产组包含的长期资产于资产负债表日没有发生减值。

综上，公司对于存在减值迹象的固定资产进行了减值测试，并根据减值测试结果进行固定资产减值准备计提，公司相关长期资产减值准备计提充分。

会计师意见：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解和评估了管理层对固定资产的会计政策，以及与固定资产计提减值准备相关的流程和内部控制；

2、复核管理层对固定资产进行减值测试的范围，包括固定资产是否存在减值迹象，是否执行减值测试；

3、了解并评估管理层固定资产减值测试中采用的资产预计未来现金流量的现值确定资产的可回收金额的方法；获取经管理层批准的未来现金流预测，将未来现金流预测与减值测试中采用的数据进行比对；

4、取得管理层在对固定资产进行减值测试中做出的关键假设，包括资产出售价格，评估关键假设和判断出售价格是否在可接受的区间；

5、复核福田汽车公司年度报告中披露的与福田戴姆勒相关信息的准确性，包括产能利用率及重要合营企业相关信息的准确性；

6、复核福田戴姆勒管理层长期资产减值测试相关资料； 与组成部分会计师毕马威会计师事务所沟通，了解福田戴姆勒长期资产减值测试执行的相关程序及结果。

基于执行的审计程序，我们认为：

公司对于上述固定资产减值准备计提充分，其他相关说明，与我们在执行福田汽车公司2019年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。

10.年报显示，公司报告期末存货账面价值44.49亿元，同比下降9%。其中发出商品20.16亿元，同比增长233.36%。请公司补充披露发出商品的产生原因和具体情况，并说明报告期末发出商品账面余额同比大幅增长的原因及合理性。

回复：

①、2019年末发出商品情况

单位：万元

项目	2019年末	2018年末	2019年末较2018年末差异
库存商品+发出商品原值合计	391,743.83	347,222.10	44,521.73
库存商品原值	187,545.50	286,740.40	-99,194.90
发出商品原值	204,198.33	60,481.70	143,716.63
其中：轻卡	173,435.51	33,008.67	140,426.84

公司整车库存由库存商品和发出商品两部分构成，从整车库存总额看2019年末总库存为39.17亿元，较2018年末增加4.45亿元，其中库存商品降低9.9亿元，发出商品增加14.4亿元；整体库存增幅不大，只是结构性调整，因销售渠道增加以及旺季备货需要，将库存发出至经销商，以满足旺季销售需求，促进销量提升。

② 、发出商品产生的原因

公司发出商品主要包括在途和经销商铺货两部分，其中在途占比44%，经销商铺货占比56%。

③、报告期末发出商品账面余额同比大幅增长的原因及合理性

发出商品大幅增长主要由于随着法规要求严格化，轻量化产品优势的逐步体现，预期2020年轻卡销量高于同期，旺季需求量将进一步增大，公司针对薄弱区域，重点开发区域，及新产品推广等增开了销售渠道，经销商店面存放的库存储备量增加，但公司整车的总库存同比并没有出现大幅增长，截至2020年5月末发出商品库存较期初降低3亿元，发出商品余额为17亿元。受疫情影响，销售旺季延后，二、三季度销量预计较往年有所增长，将逐步消化储备的发出商品库存。

四、其他

11.年报显示，公司报告期内管理费用16.95亿元，同比下降39.53%，其中无形资产摊销1.40亿元，同比下降80.42%；研发费用17.20亿元，同比增长13.43%，其中折旧和摊销8.23亿元，同比增长209.39%；财务费用2.20亿元，同比下降71.31%，其中利息支出7.10亿元，同比下降22.75%，利息收入4.19亿元，同比增长270.12%。请公司补充披露：

（1）无形资产摊销同比大幅下降的具体原因；

回复：

2019年管理费用-无形资产摊销同比减少5.74亿元，主要由于以下事项影响：

根据财政部2019年4月30日下发的《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》要求：“‘研发费用’项目，反映企业进行研究与开发过程中发生的费用化支出，以及计入管理费用的自行开发无形资产的摊销。该项目应根据‘管理费用’科目下的‘研究费用’明细科目的发生额，以及‘管理费用’科目下的‘无形资产摊销’明细科目的发生额分析填列。”

据此通知，本期自行开发的无形资产摊销列报由管理费用的摊销调至研发费用，影响无形资产摊销同比减少5.69亿元。

（2） 研发相关折旧和摊销同比大幅增加的原因及合理性；

回复：

2019年研发费用-折旧和摊销同比增加5.57亿元，主要由于：①、根据财政部2019年4月30日下发的《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》要求，（通知原文详见上文）本期自行开发的无形资产摊销列报由管理费用调至研发费用折旧和摊销，影响无形资产摊销同比增加7.85亿元；②、本期北京宝沃股权转让出表导致无形资产摊销同比减少2.42亿元；③、根据对国家重点支持的高新技术领域进一步识别，电子信息技术开发定义为研发活动，故电子信息技术开发的无形资产摊销列报由管理费用调至研发费用，影响无形资产摊销同比增加0.15亿元。

（3） 报告期内财务费用同比下降、利息收入同比大幅增加的具体原因及合理性。

回复：

2019年财务费用同比下降5.47亿元主要由于：①、2019年1月北京宝沃重组后，对北京宝沃的股东借款及股权转让应收款项计息增加利息收入3.38亿元；②、北京宝沃出表以及公司经营性现金流同比大幅好转，自身造血能力增强，公司融资规模有所下降，利息支出降低及手续费减少2.1亿元。

12.年报显示，公司报告期内发生售后服务费5.27亿元，同比增长53.34%；广告宣传费2.96亿元，同比下降67.47%。请公司补充披露：

（1）结合售后政策及其变化、产品质量等方面情况，说明报告期内售后服务费同比大幅增长的具体原因；

回复：

2019年售后服务费同比增长1.83亿元，主要由于 ①、2019年增加服务站形象建设投入，增加服务培训频次以及服务促销活动，以提升售后服务质量，提高客户服务满意度，增加服务投入0.6亿元；②、国六产品投放市场，增加了国六排放免费检测，健康点检等服务，增加服务费0.4亿元；③、新能源汽车近几年销量较大，根据客户使用情况，新能源售后工时费略高于其他车辆以及过保修期电池更换导致服务费增加0.8亿元。

（2）报告期内广告宣传费同比大幅下降的原因。

回复：

2019年广告宣传费共计发生2.96亿元，同比下降67.47%，主要由于：①、北京宝沃2019年不纳入合并报表影响广告宣传费同比降低6.78亿元；②、2019年商用车为了市场占有率提升，公司加大了国六产品、新能源产品推广宣传费用，影响广告宣传费同比略有增长。

公司指定的信息披露媒体为《上海证券报》、《中国证券报》、《证券日报》及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），有关公司信息均以在上述指定媒体刊登的公告为准。敬请广大投资者及时关注，并注意投资风险。

特此公告。

北汽福田汽车股份有限公司

董事会

2020年6月16日