

证券代码：600166

证券简称：福田汽车

## 北汽福田汽车股份有限公司

# 关于上海证券交易所《关于对北汽福田汽车股份有限公司 2018 年年度报告的事后审核问询函》的回复公告（补充版）

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”）于2019年5月10日收到上海证券交易所出具的《关于对北汽福田汽车股份有限公司2018年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2019】0616号，以下简称“问询函”），根据上海证券交易所相关规定和要求，公司现对《问询函》中的问题回复如下：

### 一、关于公司经营情况

1. 根据年报及前期信息披露，公司自2014年至2018年连续五年扣非后净利润为负，扣非后净利润累计亏损金额66.18亿元。公司在营业收入和资产规模增长、销售毛利率基本持平的情况下，扣非后净利润连续多年亏损。请公司补充披露：

回复：

（1）按照细分车型分项列示公司最近五年的产销量结构、产能及产能利用率的变化情况；

分类	销量（万台）						产量（万台）						产销差异	产能利用率				
	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	小计	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	小计		2015年	2016年	2017年	2018年	平均
轻卡	39	35.5	35.1	35.7	33.5	178.7	37.6	35.3	35.7	34.9	33.3	176.8	-1.9	118%	89%	87%	104%	100%
中重卡	12	8.1	8.4	12.9	12.3	53.7	10.5	7.9	8.4	13.7	12.2	52.8	-1	66%	70%	115%	102%	88%
轻客及交叉型	3.2	4	3.6	3.8	3.5	18	5.7	4.1	3.6	3.6	3.4	20.5	2.4	51%	30%	30%	29%	35%
大中客	0.6	0.8	0.9	0.9	0.3	3.5	0.6	0.8	0.9	0.9	0.4	3.6	0.1	55%	112%	115%	52%	83%
乘用车	0.7	0.7	5.1	6.9	4.9	18.2	0.7	0.6	5.1	6.9	4.9	18.3	0.1		36%	50%	41%	32%
小计	55.5	49	53.1	60.1	54.5	272.2	55.2	48.7	53.7	60	54.3	271.9	-0.3					

近五年整体产销差异0.3万台，从整体层面看公司加强了订单管理，执行以销定产的方式，更多的要求销售预付款进行排产，尽可能的降低公司资金投入。但是受到商用车竞争激烈和整体市场的影响，公司目前轻客及乘用车平均产能利用率较低，分别为35%、32%，其他车型平均产能利用率均高于80%。

**(2) 结合公司经营战略、产品结构、产能及产能利用率、费用情况等，说明公司在营业收入和资产规模增长、销售毛利率基本持平的情况下，扣非后净利润连续多年亏损的主要原因；**

近五年公司扣非后净利润亏损主要由于期间费用率高于毛利率，从 2016 年乘用车投产开始，亏损额加大。

2014 年主要由于受到整体商用车市场下滑及排放标准提升的影响，公司售后服务费、研发费用等费用增加以及受到汇率变动影响汇兑损失增加影响扣非净利亏损；

2015 年主要由于销量下降，但公司产品结构调整初步显现成效，在公司销量降低的情况下保持了营业收入及毛利率的略增，但仍受商用车市场下滑及排放标准提升影响，公司研发费用、售后服务费增加，同时为了促进销量提升，销售人员人工有所增长，广告宣传投入增加，最终导致扣非净利亏损；

2016 年主要由于乘用车投产，乘用车净利润亏损 4.8 亿元，导致了公司当年经营性利润亏损；扣除乘用车的影响公司当年扣除非经常性损益净利润盈利；

2017 年主要由于新能源补贴标准下降及政策延迟下发导致新能源客车销量降低、原材料价格大幅上涨、人民币升值导致相关应收账款的汇兑损失增加、贷款利息支出增加、折旧摊销同比增加等原因导致净利润下降所致；其中乘用车净利润亏损 9.8 亿元，扣除乘用车的影响公司当年扣除非经常性损益净利润盈利；

2018 年扣非净利增亏的主要原因：（1）主营业务影响因素：①2018 年乘用车业务受市场影响，广告促销费同比增长，销量下滑，导致本期亏损 26.6 亿，同比增亏 17.7 亿元，其中北京宝沃本期净利润亏损 25.4 亿元；②大客车订单签订时间晚于预期，北京公交大客户订单 2,790 台于 2018 年 12 月底签订，于 2019 年陆续交付产生收益，影响客车 2018 年亏损 9.5 亿元，同比增亏 6.7 亿元；③本期融资余额较上年增加 56 亿元，财务费用同比增加，影响利润同比减少 3 亿元；④本期研发投入同比增加，开发支出转无形资产摊销增加，影响利润同比减少 3.2 亿元。⑤本期研发投入增加，研发费同比增加影响利润同比减少 1 亿元；⑥合资公司福田戴姆勒、福田康明斯利润同比下降影响投资收益同比减少 2.1 亿元。

**(3) 针对上述原因，公司后续改善主营业务盈利能力的具体措施。**

公司于 2018 年 5 月制定了“三年行动计划”，确立了战略方向，聚焦商用车，坚持商用车第一品牌不动摇，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。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、亏损业务的改革调整，显著提高资产利用效率，提高盈利能力，实现有价值有质量地增长。

具体策略及措施如下：

(1) 聚焦价值，大力发展主营业务，聚焦城市及干线物流产品和服务综合方案供应商，以价值为导向推动核心业务优化重组，提升业务竞争力，建设中国商用车行业第一品牌。

(2) 坚持“转型创新、精益运营、提质增效”的经营方针，由规模扩张型向价值增长型转变直接体现在盈利能力和结构调整上，实现有质量、有价值、可持续的增长。

(3) 精益质量，加强质量管理，2019年自上而下建立质量一把手责任制和质量零容忍评价体系。

(4) 营销模式由“传统制造型”向“制造服务型”转型升级，以车联网、大数据平台为载体，充分利用车联网近81万运营总量的在线监控、800T的数据采集以及每日13亿条的信息反馈，为福田汽车全价值链提供有效的数据支撑，推动互联网营销平台升级，创新互联网营销模式，提升数字营销能力，建立客户全生命周期的营销服务体系，通过后市场业态为客户提供一站式解决方案，提升企业竞争力，创造新的利润增长点。

(5) 推行季度绩增计划，重点加强收益及运营资金过程管理，聚焦价值，精益管理、优化结构、降本增效。

(6) 新能源汽车依靠高质量运营，资源支撑，实施双品牌战略，推进智蓝全新物流车开发，开拓中高端市场。

2. 年报披露，公司报告期内商用车销售49.35万辆，同比下降6.33%，跌幅高于行业整体水平。其中，轻型卡车和中重型卡车分别实现销量33.47万辆和12.32万辆，分别同比下降6.16%和4.33%。公司“三年行动计划”的战略方向为聚焦商用车，大力发展主营业务，加快非主营、亏损业务的改革调整。请公司补充披露：

回复：

(1) 结合商用车各细分车型行业整体和主要竞争对手情况，说明公司报告期内商用车销量跌幅高于行业整体水平的具体原因；

通过2018年商用车细分车型行业整体情况（表1）分析可以看出，整体市场除中型货车、大中客出现较大幅度下滑外，其他细分车型均同比增长，福田2018年除轻型货车有小幅增长，其他细分车型均出现不同程度下滑。

表1 2018年商用车细分车型行业整体情况

单位：万辆

车辆类型	整体市场					福田				
	销量	同比	结构	结构同比变化	增量	销量	同比	结构	结构同比变化	增量

车辆类型		整体市场					福田				
		销量	同比	结构	结构同比变化	增量	销量	同比	结构	结构同比变化	增量
货车	重型货车	114.8	2.8%	29.5%	-1.2%	3.1	11	-3.5%	24.0%	0.6%	-0.4
	中型货车	17.7	-22.7%	4.6%	-1.7%	-5.2	1.3	-13.3%	2.8%	-0.2%	-0.2
	轻型货车	189.5	10.2%	48.8%	1.5%	17.6	32.9	8.2%	71.8%	9.3%	2.5
	微型货车	66.6	17.1%	17.1%	1.5%	9.7	0.6	-88.7%	1.3%	-9.6%	-4.7
	小计	388.6	6.9%	100%	0.0%	25.2	45.8	-5.8%	100%	0.0%	-2.8
客车	大客	7.7	-18.2%	15.9%	-2.0%	-1.7	0.2	-75.0%	5.7%	-13.3%	-0.6
	中客	7.4	-13.3%	15.2%	-0.9%	-1.1	0.1	-50.0%	2.9%	-1.9%	-0.1
	轻客	33.5	-3.9%	69.0%	2.9%	-1.4	3.2	0.0%	91.4%	15.2%	0
	小计	48.5	-8.0%	100%	0.0%	-4.2	3.5	-16.7%	100%	0.0%	-0.7
总计		437.1	5.1%	/	/	21	49.4	-6.3%	/	/	-3.4

通过 2018 年商用车企业销量情况（表 2）分析可以看出，除东风、福田、江淮、陕汽出现下滑外，其他品牌均不同程度增长。五菱全年同比增长 55.7%、占有率同比增长 3.0%，提升最多；以传统轻型货车为主营业务的福田、江淮跌幅相似。目前福田在商用车企中仍然处于第一梯队中，商用车市场的竞争激烈，新进企业由于基数低带来的大幅增长都将会对公司产生冲击，聚焦商用车，提升商用车第一品牌的压力剧增。

表 2 2018 年商用车企业销量情况

位次	企业名称	2018年销量(单位:万辆)					
		销量	同比	占有率	占有率同比变化	增量	位次变化
1	东风汽车集团有限公司	53.1	-1.6%	12.2%	-0.8%	-0.9	0
2	北汽福田汽车股份有限公司	49.4	-6.3%	11.3%	-1.4%	-3.3	0
3	上汽通用五菱汽车股份有限公司	39.7	55.7%	9.1%	3.0%	14.2	4
4	中国第一汽车集团有限公司	33.7	7.2%	7.7%	0.2%	2.3	-1
5	中国重型汽车集团有限公司	32.7	8.8%	7.5%	0.3%	2.6	-1
6	江铃控股有限公司	27.2	0.6%	6.2%	-0.3%	0.2	-1
7	安徽江淮汽车集团股份有限公司	25.8	-6.1%	5.9%	-0.7%	-1.7	-1
8	重庆长安汽车股份有限公司	24.3	28.4%	5.5%	1.0%	5.4	0
9	陕西汽车集团有限责任公司	18.3	-2.5%	4.2%	-0.3%	-0.5	0
10	长城汽车股份有限公司	13.8	15.1%	3.2%	0.3%	1.8	0
其他		72.0	7.6%	16.5%	0.4%	5.1	-
商用车企业总计		437.1	5.1%	100.0%	0.0%	21.0	-

从以上两点分析可以得出，福田 2018 年整体业务下滑主要为微型货车、大中客的大幅下滑所致。同时，整体市场重型货车在同比增长的情况下，福田重型货车出现下滑。

## (2) 轻型卡车和中重型卡车销量下滑的具体原因；

通过 2018 年福田轻型卡车和中重型卡车销量情况（表 3）分析可以看出，轻型卡车下滑主要源于轻型卡车中的微型货车出现大幅下滑，中重型卡车下滑主要源于中型货车的大幅下滑。

微型货车大幅下滑主要原因为老产品驭菱市场生命已超过 10 年，产品老化严重，竞争力差，驭菱全新升级换代产品祥菱 M，2018 年 9 月底上市，上市时间较晚，未能实现较大销量贡献。

中型货车下滑原因为老产品欧曼 ETX 产品老化、竞争力不足，福田戴姆勒逐渐停止中卡业务投入，福田将中卡业务转移至欧马可，欧马可中卡 M4 新平台欧马可 S5 产品 2018 年 7 月份上市，上市时间较晚，未能实现较大销量贡献。

重型货车下滑主要原因为：欧曼产品竞争力略有不足，而主要竞争企业增长的主要原因来自近两三年新上市的有竞争力的产品拉动，如解放 J6，东风 D760，陕汽 X3000；公司重卡金融产品缺乏竞争力，对整车销售支持不够，部分央企车企利用金融资源优势，以低成本获取金融支持，在终端市场进行金融促销，拉动销量提升。

表 3 2018 年福田轻型卡车和中重型卡车销量情况

单位：万辆

车辆类型		福田		
		销量	同比	增量
中重型卡车	重型货车	11	-3.5%	-0.4
	中型货车	1.3	-13.3%	-0.2
	小计	12.3	-4.7%	-0.6
轻型卡车	轻型货车	32.9	8.2%	2.5
	微型货车	0.6	-88.7%	-4.7
	小计	33.5	-6.2%	-2.2
<b>总计</b>		<b>45.8</b>	<b>-5.8%</b>	<b>-2.8</b>

(3) 结合商用车各细分车型的行业发展情况，补充披露公司后续重点发展的商用车细分车型及主要考虑；

①战略方向：通过聚焦价值、精益运营，有质量的高增长，重夺商用车第一。

②随着城市物流的快速发展，以及总质量 4.5 吨及以下普通货运车辆道路运输证和驾驶员从业资格证取消、汽车下乡、汽车产品更新消费促进循环经济发展等国家政策的实施，将推动商用车市场结构的进一步优化调整升级。福田汽车下一步将重点发展轻型卡车、中重型卡车以及轻客业务。其中：

中重型卡车中的重型货车业务，业务发展战略为聚焦长途干线物流，坚持向高端化发展。业务发展策略为加强年度型 ETS-A 产品的市场推广，集中精力打造福田康明斯和 ZF 黄金动力链，同时投放康明斯动力工程版自卸车，作为业务重要增长支持点。长期与戴姆勒奔驰深化合作，利用戴姆勒奔驰产品平台优势，投放新一代高标准、达到欧洲水平新一代重卡产品，以 TCO 最佳作为福田重卡的核心特性。

中重型卡车中的中型货车业务，业务发展策略为加强 M4 新平台欧马可 S5 产品的市场推广，

将中型货车业务“做专做高”，在不断提升产品品质的基础上，通过发力专用车业务，加强细分行业研究、提升占有率。

轻型卡车中的轻型货车业务，加强欧马可、奥铃轻卡 M4 新平台产品的市场推广，以及时代轻卡产品结构调整，通过聚焦行业客户，实现城市、城乡物流全覆盖。

轻型卡车中的微型货车业务，加强祥菱 V 及祥菱 M 新产品的市场推广，依托区位优势、供应链模式创新等实现低成本定位，突破市、县、乡三级市场，大幅提高占有率。

轻客业务，业务发展战略为聚焦图雅诺，以城市物流为核心。业务发展战略：聚焦 5.3m 以内 VAN 类产品、满足行业客户的定制化和专用化产品是市场需求的主流，陆续推出满足 19 类行业需求定制产品；聚焦 TOP30 城市，支持经销商做大做强，围绕源点市场（高势能聚集）开展营销活动；TOP30 以外的城市借助其他品牌（如奥铃等）整合网络。

**（4）非主营、亏损业务的主要情况，并说明开展相关改革调整的主要考虑、步骤和时间表。**

①福田汽车非主营、亏损业务主要为雷萨重机、普罗科环卫车、欧辉客车等，该三个业务销量低、市场占有率低，增长乏力。

福田雷萨重机业务覆盖搅拌车、泵车、车载泵和汽车起重机等产品，但是由于重型机械行业集中程度较高，公司业务增长有限。2018 年亏损 1.9 亿元，对福田汽车整体盈利水平造成较大影响。因此，通过股权融资，可以补充公司流动资金，减少利息支出。新股东的增加还可以拓展客户范围，为更多的改装厂以及工程机械竞争对手公司提供底盘。

普罗科环境装备业务拥有德国维滕和中国长沙两个生产基地，产品包括清运车、清洗车、清扫车、清污车等。2018 年利润基本持平，但是对于专用车行业订单的获取和业务的成长存在较大的压力，后期业务的进一步发展资金压力也比较大。通过股权融资，可以补充公司流动资金，减少利息支出。

欧辉客车现有产品包括城间客车、城市客车和专用校车，动力类型包括柴油、天然气、纯电动、插电混合和氢燃料电池。2018 年亏损 9.16 亿元，大客车业务受到市场波动和新能源政策的影响较大，对福田汽车整体盈利水平造成较大影响。并且新能源车辆的销售对公司资金占用压力较大，一定程度上加大了公司的财务费用支出。通过资产重组及股权融资，可以补充公司流动资金，减少利息支出，改善公司盈利水平，有利于公司客车业务的长期可持续发展。

②公司基于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的战略，为突出公司主业，优化公司资产结构，提高公司的盈利能力和降低资产负债率，启动“三年行动计划”业务重组项目，包括对非主营、亏损业务的重组。雷萨重机、普罗科环卫车、欧辉客车等业务均

为亏损业务，销量规模较小，面临短期扭亏压力，同时雷萨重机业务及欧辉客车新能源汽车补贴对公司形成较大的资金占用，对福田汽车整体盈利水平造成较大影响；为其引入战略投资者不但可以补充公司流动资金，还将有利于公司聚焦商用车整车及底盘发展，收缩公司产业链，拓展客户资源；同时与战略投资者共同经营，更有利于提升各业务市场竞争力。

三个业务虽然业绩短期亏损，但都具有一定的技术优势、市场未来发展潜力和竞争力、吸引力，（雷萨重机业务已在电气、液压等领域、在混凝土机械和汽车起重机技术方面、在分销与服务方面具备一定的优势，具有竞争和吸引力。普罗科环卫业务以德国技术为核心，能够满足全球客户对中、高端品质的产品需求，产品覆盖度广、品种齐全，具有核心竞争力。欧辉客车业务具备品牌优势、市场知名度和客户基础，较早开始新能源技术研发，具有一定的技术储备，在国家大力发展新能源背景下，具有市场吸引力。）实施重组具备可行性。

基于以上考虑，公司于 2018 年 4 月董事会审议通过了《关于启动“三年行动计划”业务重组项目的议案》，同意将对非主营、亏损业务引入财务/战略投资者，目前公司重组业务正在积极推进中。

**3. 年报披露，公司报告期内乘用车销售 5.15 万辆，同比下降 30.36%。公司子公司北京宝沃汽车有限公司（以下简称宝沃汽车）报告期内实现净利润-25.45 亿元。公司以 39.73 亿元的价格向长盛兴业（厦门）企业管理咨询有限公司转让宝沃汽车 67%股权。请公司补充披露：**

**回复：**

**（1）宝沃汽车近五年产销量情况、产能情况、产能利用率及主要财务数据；**

宝沃汽车自 2016 年上市销售，产品类型以 SUV 为主，相关产销量、产能及主要财务数据情况如下表

年份	2016 年	2017 年	2018 年	2018 年同比
销量（辆）	30,015	44,380	32,911	-25.84%
产量（辆）	30,023	44,465	32,617	-26.65%
产能（万辆）	-	13.8	12	-13.04%
产能利用率（%）	-	54.30	27.18	-27.12%
资产总额（万元）	-	1,175,758.81	1,297,507.73	10.35%
资产负债率（%）	-	49.23%	72.37%	23.14%
销售收入（万元）	453,979.00	576,097.00	305,504.00	-46.97%
利润总额（万元）	-48,881.00	-103,895.68	-250,149.94	-
净利润（万元）	-48,390.62	-98,541.51	-254,487.44	-
经营性净现金流（万元）	-86,509.00	-200,692.09	-54,558.17	-

2018 年，因购置税优惠政策全面退出，以及宏观经济增速回落、中美贸易战、消费信心下降等因素的影响，乘用车市场整体下滑，产销量分别为 2353 万辆和 2371 万辆，同比分别下降 5.15%和 4.08%，其中 SUV 同比产销量分别下滑 3.19%和 2.52%。各大车企乘用车产销量均成下

滑趋势，其中广汽 SUV 产品销量同比下滑 4.5%，长城汽车 SUV 产品下滑 5.1%，江淮 SUV 产品下滑 23.2%。

宝沃汽车作为 2016 年全新上市的产品，品牌知名度与市场占有率尚处于市场开拓阶段，受市场整体环境影响较大，在整体乘用车市场低迷的情况下，销量下滑明显，同比销量下滑 25.84%。

**(2) 结合宝沃汽车财务数据，说明宝沃汽车近五年经营情况及其对公司经营业绩的具体影响；**

宝沃汽车于 2016 年上市，由于乘用车对生产线的要求较高，公司投入加大。乘用车业务特别是 SUV 市场竞争激烈，宝沃品牌新进入市场，销量并没有达到整体预期。2016-2017 年，受到宝沃业务的影响，公司当年扣除非经常性损益净利润出现亏损，对公司当年业绩影响较大；2018 年宝沃同比大幅增亏，导致公司 2018 年业绩出现大幅下滑。2016 年-2018 年宝沃汽车净利润分别为-4.84 亿元、-9.85 亿元及-25.45 亿元，逐年增亏；

2016 年宝沃汽车实现销量 3 万辆，宝沃汽车实现收入 45.39 亿元，实现利润总额亏损 4.89 亿元，净利润亏损 4.84 亿元；

2017 年宝沃汽车实现销量 4.4 万辆，宝沃汽车实现收入 57.6 亿元，实现利润总额亏损 10.38 亿元，净利润亏损 9.85 亿元；

2018 年宝沃汽车实现销量 3.29 万辆，公司销量 54.5 万辆，宝沃汽车销量占公司销量的 6%，占比减少 1%；

2018 年宝沃汽车实现收入 30.6 亿元，公司收入 410.5 亿元，宝沃汽车收入占公司收入的 7%，占比同比下降 4%，收入占比下降主要由于宝沃汽车 2018 年加大促销力度和产品销售结构的影响；

2018 年宝沃汽车净利润亏损 25.45 亿元，公司净利润亏损 36.4 亿元，宝沃汽车亏损占公司的 70%；2017 年宝沃汽车净利润亏损 9.85 亿元，公司净利润盈利 0.29 亿元。宝沃汽车自 2016 年上市以来仍处于市场开拓阶段，研发、广告、技改投入巨大，且由于销量尚未形成规模，因此造成公司大幅增亏。

**(3) 结合宝沃汽车主要财务数据，量化说明其报告期内大额亏损的具体原因；**

2018 年，随着乘用车产品不断消费升级，用户首次购车比例的下降，低端乘用车产品市场份额持续萎缩，各细分领域产品逐步向高端化发展，SUV 已成为红海市场，合资平台价格下探，各大车企密集上市，市场竞争激烈程度不断加剧。

2018 年，宝沃汽车实现收入 30.6 亿元，同比下降 47%；净利润亏损 25.4 亿元，同比增亏 158%。

收入下降主要由于：乘用车市场整体下滑，宝沃汽车受市场冲击明显，销量整体下滑 26%，导致收入下降明显；宝沃汽车 2018 年为提升销量加大促销力度，大幅增加销售折扣，导致终端售价大幅下降，毛利率同比下降 29%，以致收入下滑幅度大于销量下滑幅度。

期间费用同比增长主要由于：管理费用增长 3%，主要是职工薪酬及无形资产摊销增加；研发费用增长 82%，主要根据公司战略决策，前期投入的乘用车电池开发项目及汽油机项目为适应市场需求决定终止研发，相关开发支出计入当期费用，导致增加当期研发费用 2 亿元，同时加大新产品研发力度，研发投入同比增加近 2 亿元；财务费用增加 1 亿元，主要由于宝沃汽车贷款增加，利息支出增长导致财务费用增加。

综上，宝沃业务 2018 年净利润同比增亏 15.6 亿元，主要由于：乘用车市场低迷导致销量下滑，同时为拓展市场增加销售折扣力度，为适应市场需求终止了相关项目研发，贷款增加导致财务利息支出增加。

**(4) 公司对宝沃汽车借款和担保的主要条款，包括但不限于借款或担保金额、利率、期限、用途等；**

公司与北京宝沃签订借款合同，公司对北京宝沃的借款用途主要为补充流动资金需求及建设期项目用款。

序号	分类	内容	金额(亿元)	利率	期限
1	借款	北京宝沃汽车有限公司 <b>股东借款</b>	23.9	4.80%	交割日后 36 个月内 (2021.01.17)
2		北京宝沃汽车有限公司 <b>股东借款</b>	18.8	4.78%	交割日后 18 个月内 (2020.07.17)
3		北京宝沃汽车有限公司 <b>股东借款</b>	4	4.78%	2 亿元，交割日后 24 个月内 (2021.1.17)
		2 亿元，交割日后 36 个月内 (2022.1.17)			
		小计	46.7		
4	担保	2018 年底担保余额	8.14		担保债务到期后两年

**(5) 结合公司资本结构、偿债能力、流动性情况、资金来源、利率等，说明上述借款和担保对公司经营的具体影响；**

上述借款占用公司资金 46.7 亿元，对公司资本结构、流动性、资产负债率会产生一定的影响。上述资金公司通过商用车自有资金及部分银行贷款解决，公司通过与宝沃签订借款协议收取借款利息，因此不会对公司损益产生影响。总体来看，上述借款和担保不会对公司经营产生重大影响，同时能促进业务的发展及后期业务的重组。

**(6) 公司收回上述借款和担保的具体措施和进展情况。**

公司对于上述借款均要求宝沃股东及相关单位出具担保，以保障我方权益，目前借款均未到期，公司将严格按照时间节点督促对方还款，保证资金及时偿还到位。目前所有借款公司均已与神州优车股份有限公司及其相关单位签订不可撤销连带责任担保合同，保障方具备还款能力。

## 二、关于公司费用情况

根据年报及前期信息披露，公司报告期内实现营业收入 410.54 亿元，同比下降 20.61%，为近四年来首次出现营业收入同比下滑的情形；实现归属于上市公司股东的净利润-35.75 亿元，同比下降 3,293.73%；实现扣非后净利润-41.84 亿元，同比下降 404.26%。

4. 年报披露，公司报告期内发生销售费用 38.51 亿元，在营业收入同比下降的情况下，销售费用同比增长 14.45%。其中，广告宣传费 9.11 亿元，同比增长 62.97%；运输装卸费 7.73 亿元，同比增长 1.84%；售后服务费 3.44 亿元，同比增长 49.57%。请公司补充披露：

回复：

(1) 以各细分车型为主要维度，说明广告宣传费、运输装卸费、售后服务费的具体构成情况；

2018 年广告宣传费共 9.11 亿元，同比增加 3.51 亿元，其中乘用车占比 74.48%，同比增加 3.68 亿元，主要由于乘用车为了提高产品知名度，打造品牌形象，广告费同比增加；

2018 年运输装卸费共 7.73 亿元，同比增加 0.15 亿元；其中商用车发生 6.96 亿元，同比下降 0.58 万元，乘用车发生 0.77 亿元，同比增加 0.73 亿元；

2018 年售后服务费共 3.44 亿元，其中商用车发生 2.67 亿元，同比增加 0.62 亿元，乘用车发生 0.76 亿元，同比增加 0.51 亿元；

单位：万元

项目	2018 年			2017 年			同比		
	广告宣传费	运输装卸费	售后服务费	广告宣传费	运输装卸费	售后服务费	广告宣传费	运输装卸费	售后服务费
商用车整车	22,821	63,470	24,148	24,791	69,893	16,368	-1,970	-6,423	7,780
乘用车	67,840	7,714	7,657	31,016	441	2,587	36,824	7,273	5,070
零部件及其他	418	6,162	2,560	136	5,534	4,091	282	628	-1,531
总计	91,079	77,346	34,365	55,943	75,868	23,046	35,136	1,478	11,319

(2) 公司在营业收入和销量同比下滑的情况下，销售费用同比增长的具体原因；

2018 年上市公司销售费用共 38.51 亿元，同比增长 4.86 亿元，增长主要为广告宣传费及售后服务费。其中广告宣传费增长 3.51 亿元，主要为乘用车业务为了提高产品知名度，打造品牌形象增加广告投入。

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	同比差异	同比差异比例
职工薪酬	109,043	112,946	-3,902	-3%
广告宣传费	91,079	55,943	35,136	63%
运输装卸费	77,346	75,868	1,478	2%
售后服务费	34,365	23,046	11,319	49%
业务调研经费	16,628	13,371	3,257	24%
差旅费	14,181	15,942	-1,760	-11%
会议费	4,108	4,540	-432	-10%
交通费	235	1,333	-1,097	-82%

其他	38,150	33,536	4,614	14%
合计	385,136	336,524	48,613	14%

**(3) 结合公司转让宝沃汽车 67%股权情况、“三年行动计划”主要内容等，说明公司在乘用车销量下滑的情况下，增加广告宣传费用的商业逻辑及合理性；**

为了集中资源聚焦商用车业务，提高商用车各细分市场占用率，使商用车保持市场领先地位，进一步做大做强。公司于 2018 年 5 月提出了“三年行动计划”。乘用车业务作为公司业务的重要组成部分，仍需继续投入品牌宣传等费用，提升业务进一步的发展，为未来品牌提升打下基础，实现国有资产价值的提升。因此，对于一个新兴品牌的广告投入是必不可少的，符合业务发展的需求。

在公司“三年行动计划”的指导下，同时根据北京市人民政府文件京政发[2016]38号《北京市人民政府关于市属国有企业发展混合所有制经济的实施意见》，公司通过挂牌转让持有的北京宝沃 67%的股权，由控股子公司变为参股公司。调整后将会加大资源整合力度，形成资产规模效益和管理协同效应，提升国有资产价值，弥补北汽福田在乘用车上研发、管理的弱项，更好地提升品牌影响力，通过投资者的市场、管理经验扩大宝沃品牌的市场影响，进一步提升品牌价值。对北京宝沃股权进行转让，有利于回收资金，调整业务发展方向，支撑公司聚焦商用车战略。

宝沃汽车近两年广告宣传费及销售费用总额情况如下：

单位：万元

项目	2018 年			2017 年			费用同比	
	宝沃	上市公司	占比	宝沃	上市公司	占比	宝沃	上市公司
广告宣传费	67,840	91,079	74%	31,016	55,943	55%	119%	63%
销售费用总额	77,065	385,136	20%	100,418	336,524	30%	-23%	14%

宝沃汽车 2018 年广告费 6.78 亿元，同比增加 3.68 亿元，整体销售费用 7.71 亿元，同比下降 2.34 亿元。收入下降而广告费用增长主要由于：宝沃汽车于 2016 年上市，尚未形成品牌优势，面对 2018 乘用车市场下滑，为提升销量，加大品牌知名度，持续增加广告宣传费投入；2018 年广告宣传侧重举办新产品推广发布，品牌发布等大型品牌传播活动，投入较大。

**(4) 在销量下滑的情况下，运输装卸费和售后服务费同比增长的具体原因。**

运输装卸费同比增长主要由于随着国家 GB1589 政策的调整（自 2016 年 9 月 21 日起，全面禁止“双排车”通行，运费成本上升）的影响，单台运输费用上升导致运费总额增加 1478 万元；

售后服务费同比增长 1.1 亿元，其中商用车增长 0.6 亿元，乘用车增长 0.5 亿元，主要由于 2018 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。

5. 年报披露，公司报告期内发生财务费用 7.68 亿元，同比增长 71.98%，主要原因是融资余额较上年增加 56 亿元。请公司补充披露：

回复：

(1) 近三年公司有息负债结构和利率情况；

单位：万元

项目		2016 年	2017 年	2018 年
短期贷款	占比	43%	55%	57%
	平均利率	3.93%	4.26%	4.48%
长期贷款	占比	57%	45%	43%
	平均利率	3.89%	4.12%	4.46%

(2) 报告期内有息负债变动情况和利率情况；

公司 2018 年较 2017 年有息负债增加 56 亿元，短期贷款利率 2018 年较 2017 年增加 0.22%，长期贷款利率 2018 年较 2017 年增加 0.34%。

(3) 公司在营业收入和销量同比下滑的情况下，有息负债同比增加的原因及合理性，并说明相关借款的主要用途。

公司营业收入降低，导致资金回收降低，而公司在乘用车上的投入、公司新能源补贴未收回的占用导致了公司需要在一定程度上增加有息负债来满足业务的进一步发展，后期公司将会逐步提升订单管理水平降低资金占用，偿付有息负债。2019 年一季度公司偿付了有息负债 36 亿元。

增加有息负债主要用于：补充乘用车资金需求；由于新能源补贴资金占用导致补充运营资金。

6、年报披露，公司报告期内研发投入 26.40 亿元，同比增长 10.55%。研发费用 15.17 亿元，同比增长 75.36%，主要原因是乘用车研发投入增加所致。研发投入资本化比率为 42.55%。请公司补充披露：

回复：

(1) 按照细分车型分项列式公司报告期内研发投入、研发费用、研发投入资本化比率

福田汽车 2018 年研发支出 26.40 亿元。费用化 15.17 亿元，资本化 11.23 亿元，资本化率 42.55%，其中，乘用车研发支出占当年福田汽车研发支出 44.58%，资本化率 44.77%，商用车研发支出占当年福田汽车研发支出 55.42%，资本化率 40.81%。福田汽车 2018 年研发支出项目明细如下：

单位：万元

项 目	期初数	本期增加	本期减少			期末数	资本化率
	金额	内部开发支出	确认为无形资产	计入当期损益	其他减少	金额	
汇总项目 A	119,202.34	38,732.96	31,256.57	23,816.58	102,862.15	0	38.51%

汇总项目 B	34,343.74	9,279.85	39,061.12	2,127.30	0	2,435.17	77.08%
汇总项目 C	28,072.45	17,074.79	0	6,040.00	6,449.59	32,657.65	64.63%
汇总项目 D	18,688.09	35,908.35	12,792.43	26,328.78	0	15,475.23	26.68%
汇总项目 E	16,318.34	65,958.27	0	35,559.54	46,717.07	0	46.09%
汇总项目 F	7,921.11	19,482.71	6,798.09	9,435.60	0	11,170.13	51.57%
汇总项目 G	4,660.97	50,799.21	16,556.61	32,083.58	0	6,819.99	36.84%
汇总项目 H	3,384.28	6,062.91	136.67	1,740.09	0	7,570.43	71.30%
汇总项目 I	259.53	20,667.05	1,862.86	14,520.70	0	4,543.02	29.74%
合计	232,850.86	263,966.10	108,464.35	151,652.16	156,028.81	80,671.64	42.55%

(2) 结合公司经营战略、乘用车业务开展情况、主要研发项目等，说明在乘用车产销量下滑、公司转让宝沃汽车 67% 股权的情况下，增加乘用车研发投入的主要考虑；

乘用车业务在纯电动等新能源方面发展较快，宝沃汽车在新能源方面发展准备不足。因此，需要大额的资金投入，以推动宝沃汽车业务可持续发展。公司对北京宝沃引入战略投资者是为了加大资源整合力度，形成资产规模效益和管理协同效应，提升国有资产价值；弥补北汽福田在乘用车上研发、管理的弱项，实现宝沃汽车的持续发展。因此，公司为适应市场需求，按照年度计划，对宝沃汽车在新能源、电动化、智能化方向的产品研发持续增加投入，导致研发投入整体增加。

乘用车业务近两年研发投入情况如下：

单位：亿元

项目	2018 年			2017 年			同比	
	乘用车	总额	占比	乘用车	总额	占比	乘用车	总额
研发投入-费用化	6.5	15.17	43%	3.35	8.65	39%	94%	75%
研发投入-资本化	5.27	11.23	47%	8.76	15.23	58%	-40%	-26%
研发投入小计	11.77	26.4	45%	12.11	23.88	51%	-3%	11%
收入总额	30.55	410.54	7%	57.61	517.1	11%	-47%	-21%
研发投入占比	39%	6%	-	21.02%	4.62%	-	17%	2%

宝沃汽车 2018 年研发投入总额 11.77 亿元，同比下降 3%，其中费用化投入 6.5 亿元，同比增长 94%；资本化投入 5.27 亿元，同比下降 40%。

1、为适应市场需求，2018 年仍要继续加大新产品研发力度，尤其是新能源方向、电动化、智能化方向的产品研发投入；

2、根据公司研发费用管理的规定，每年会对公司研发项目进行检查，对项目的实施、产品未来的盈利状况、目前进展、国家法规等进行检查，对于不能带来未来现金流入的产品终止研发，并对开发支出资本化余额进行处理。前期投入的乘用车电池开发项目及汽油机项目为适应市场需求决定终止研发，相关开发支出在本期转入费用化。

(3) 结合公司具体的资本化标准、主要研发项目、近三年研发投入、研发费用及资本化比率、同行业其他公司情况等，说明公司研发费用会计处理的合理性及其依据。请年审会计师发表意见。

## (1) 与同行业可比上市公司的比较

单位：亿元

公司名称	2016年			2017年			2018年			专有技术使用预计年限
	资本化	研发支出合计	资本化率	资本化	研发支出合计	资本化率	资本化	研发支出合计	资本化率	
上汽集团	-	94.09	0%	-	110.62	0%	5.37	159.22	3%	3-10年
比亚迪	13.5	45.22	30%	25.27	62.66	40%	35.47	85.36	42%	2-10年
广汽集团	19.95	23.89	84%	25.08	30.03	84%	40.62	48.89	83%	5-10年
福田汽车	14.48	25.53	57%	15.23	23.88	64%	11.23	26.40	43%	3-10年
江淮汽车	6.45	21.58	30%	6.31	19.97	32%	-	21.31	0%	3-8年
东风汽车	-	6.5	0%	-	6.11	0%	-	4.91	0%	10-15年
江铃汽车	1.25	19.37	6%	0.58	20.55	3%	0.72	17.35	4%	5年
长城汽车	-	31.8	0%	-	33.65	0%	22.16	39.59	56%	2-10年
中国重汽	0.12	2.9	4%	-	1.99	0%	-	1.89	0%	8年
三一重工	4.81	11.25	43%	11.45	19.16	60%	12.47	30.01	42%	——

2018年公司资本化率43%；其中乘用车业务资本化率为45%，低于广汽集团、长城汽车，高于比亚迪；商用车资本化率41%，与三一重工基本持平；公司专有技术预计使用年限居于行业平均水平。

## (2) 研发费用资本化管理

根据企业会计准则并结合公司管理办法，根据公司的研发项目情况将研发项目分为研究类项目、开发类项目和商品改进类项目。公司研发支出分费用化阶段和资本化阶段，费用化阶段指前期调研和规划，根据客户需求对产品详细定义，虚拟分析样件及概念样车，分析产品开发方案可行性，形成“产品概念报告”，该项目便开始正式进入产品的研发阶段，即研发支出的资本化阶段开始。研发支出的资本化结束时点为“零部件量产放行报告（过阀报告）”。对于在取得产品概念报告后至所研发项目达到零部件量产放行报告（过阀报告）期间发生的研发费用于当期计入开发支出-资本化支出，研发项目达到预定状态时转入无形资产。

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

- （一）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；
- （二）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- （三）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；
- （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。

(3) 年审会计师意见:

结合我们年度审计过程中针对研发费用执行的内部控制测试及实质性程序以及本次问询的核查,我们认为公司研发费用会计处理具有合理性,处理依据符合企业会计准则及公司相关制度规定。

7、年报披露,公司报告期内发生管理费用 28.03 亿元,同比增长 2.87%。其中,报告期内无形资产摊销 7.14 亿元,同比增长 68%。公司报告期末无形资产账面余额 44.84 亿元,同比下降 35.18%。请公司补充披露,报告期内无形资产摊销同比大幅增长的具体原因。

回复:

公司报告期末无形资产账面余额 44.84 亿元,同比下降 35.18%,主要原因为北京宝沃无形资产重分类至持有待售资产、北京中车信融融资租赁有限公司和北京福田商业保理有限公司本期不再纳入合并范围。

公司无形资产摊销的标准:公司无形资产按照成本进行初始计量,并于取得无形资产时分析判断其使用寿命。使用寿命为有限的,自无形资产可供使用时起,采用能反映与该资产有关的经济利益的预期实现方式的摊销方法,在预计使用年限内摊销;无法可靠确定预期实现方式的,采用直线法摊销;使用寿命不确定的无形资产,不作摊销。使用寿命有限的无形资产摊销方法如下:

类别	使用年限	摊销方法
土地使用权	50 年	直线法
软件	5-10 年	直线法
专有技术	3-10 年	直线法
商标	10 年	直线法

报告期无形资产摊销增加的原因:2018 年披露的无形资产摊销 7.14 亿,同比增加 2.89 亿,其中:报告期内开发支出转入无形资产 10.85 亿,影响当期无形资产摊销增加 0.54 亿,同期开发支出转入无形资产摊销期限不满一年影响无形资产摊销增加 0.34 亿,同期无形资产摊销 2 亿列报至管理费用其他项影响本期同比增加 2 亿元。

开发支出转无形资产主要项目变化情况如下:

单位:元

项 目	当年开发支出转无形资产新增原值	技术类无形资产摊销当期同比变动影响		
		当期转无形资产资产新增摊销	同期转入无形资产摊销期限不满一年影响	小计
汇总项目 A	312,565,728.23	10,160,777.15	0.00	10,160,777.15
汇总项目 B	390,611,175.83	12,467,670.99	6,643,563.78	19,111,234.78
汇总项目 D	127,924,309.24	15,012,809.51	16,342,944.65	31,355,754.16
汇总项目 F	67,980,909.83	3,377,810.12	8,116,472.30	11,494,282.42

汇总项目 G	165,566,101.60	13,132,255.45	41,049.59	13,173,305.04
合计	1,064,648,224.73	54,151,323.22	31,144,030.32	85,295,353.54

8. 年报披露，公司报告期内资产减值损失 7.39 亿元，同比增长 184.34%。其中，计提坏账损失 6.05 亿元，同比增长 221.81%。可疑类和损失类应收账款期末金额分别为 4.85 亿元和 2.23 亿元，分别同比增长 135.44%和 1,927.27%。请公司补充披露：

回复：

(1) 报告期内坏账损失同比大幅增长的具体原因；

报告期计提的坏账损失明细项目如下：

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	增减变动
应收账款坏账损失	664,021,094.07	124,015,826.01	540,005,268.06
预付款项坏账损失	97,119.40	-753,107.12	850,226.52
其他应收款坏账损失	7,857,682.91	12,989,462.44	-5,131,779.53
长期应收款坏账损失	-66,761,096.35	51,742,880.91	-118,503,977.26
合计	605,214,800.03	187,995,062.24	417,219,737.79

报告期内坏账损失主要是计提的应收账款坏账损失增加所致，预付款项、其他应收款坏账损失变动较小，长期应收款坏账损失本期冲回 0.67 亿元，主要是由于本期欧辉事业部收回分期收款销售商品货款所致。

单位：元

应收账款坏账损失	2018 年度	2017 年度	增减变动
单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款	142,038,803.37	-27,454,216.50	169,493,019.87
账龄组合	148,017,662.09	179,298,460.92	-31,280,798.83
五级分类组合	336,556,509.04	-32,388,469.57	368,944,978.61
单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款	37,408,119.57	4,560,051.16	32,848,068.41
合计	664,021,094.07	124,015,826.01	540,005,268.06

本期计提的应收账款坏账损失明细如下：

① 由于客户本年经营情况恶化，信用风险显著增加，公司对佳木斯中天物流有限公司、包头市中骏运输有限公司、包头市亿德晟物流有限公司、惠州市中联车箱制造有限公司及刘任达、德阳市祥龙石油机械装备有限公司及钟卿等客户进行单独减值测试，根据预计可收回金额，单项计提减值准备 1.42 亿元。

② 公司对出现信用风险提高、坏账损失可能性增加迹象的融资租赁等金融业务应收款项，按照风险评级分类进行管理，本期对客户经营情况有所变化，客户信用风险增加，资产风险程度有所增加的客户，按照五级分类组合，计提减值准备增加 3.37 亿元，其中：可疑类计提增加 1.4 亿元，损失类增加 2.12 亿元，关注类、次级类减少 0.15 亿元。

③ 本年账龄组合根据会计政策计提减值准备 1.48 亿元，主要是应收新能源补贴款由 2017 年 50 亿元减少到 2018 年 46 亿元，账龄由 1 年以内和 1 至 2 年增加到 1 至 2 年和 2 至 3 年，导致本期计提坏账准备 1.7 亿元，同时本年应收账款原值较上年减少，冲回坏账准备 0.22 亿元。

④ 单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款，根据本年取得的客户最新经营情况，计提减值准备 0.37 亿元。

(2) 分项列示可疑类和损失类应收账款的主要欠款方、形成原因、业务背景、金额和账龄，并说明上述两类应收账款同比大幅增长的原因及合理性；

① 可疑类应收账款的主要欠款方（前 25 名客户占比 45.43%）：

单位：元

序号	经销商全称	客户名称	2018 年原值	期末坏账计提
1、	经销商 A	客户 A	26,089,449	13,044,725
2、	经销商 B	客户 B	17,451,966	8,725,983
3、	经销商 C	客户 C-1	14,168,384	7,084,192
4、	经销商 C	客户 C-2	13,794,688	6,897,344
5、	经销商 D	客户 D-1	12,871,737	6,435,869
6、	经销商 D	客户 D-2	12,680,387	6,340,194
7、	经销商 E	客户 E	10,013,305	5,006,652
8、	经销商 F	客户 F	9,502,561	4,751,281
9、	经销商 G	客户 G	8,670,342	4,335,171
10、	经销商 H	客户 H-1	8,531,003	4,265,502
11、	经销商 H	客户 H-2	6,825,217	3,412,609
12、	经销商 H	客户 H-3	6,777,370	3,388,685
13、	经销商 H	客户 H-4	6,716,728	3,358,364
14、	经销商 I	客户 I-1	6,370,568	3,185,284
15、	经销商 I	客户 I-2	6,167,146	3,083,573
16、	经销商 J	客户 J	5,987,056	2,993,528
17、	经销商 K	客户 K-1	5,719,598	2,859,799
18、	经销商 K	客户 K-2	5,563,812	2,781,906
19、	经销商 K	客户 K-3	5,403,110	2,701,555
20、	经销商 K	客户 K-4	5,354,586	2,677,293
21、	经销商 L	客户 L-1	5,231,892	2,615,946
22、	经销商 L	客户 L-2	5,229,700	2,614,850
23、	经销商 L	客户 L-3	5,197,981	2,598,991
24、	经销商 L	客户 L-4	5,118,857	2,559,429
25、	经销商 L	客户 L-5	5,033,650	2,516,825
	小计		220,471,094	110,235,547

② 损失类应收账款的主要欠款方（前 5 名客户占比 27.76%）：

单位：元

序号	经销商全称	客户名称	2018 年原值	期末坏账计提
1、	经销商 M	客户 M	19,919,254	19,919,254
2、	经销商 N	客户 N	13,363,623	13,363,623

序号	经销商全称	客户名称	2018 年原值	期末坏账计提
3、	经销商 0	客户 0-1	10,656,719	10,656,719
4、	经销商 0	客户 0-2	8,944,478	8,944,478
5、	经销商 0	客户 0-3	8,927,869	8,927,869
	小计		61,811,943	61,811,943

工程机械行业在 2008 年至 2012 年处于上行周期，从 2013 年工程机械进入了去库存、去产能，行业盈利下滑，市场竞争压力加大，福田汽车了为了提升市场份额，促进销量提升，与国银租赁股份有限公司等金融机构开展融资租赁模式销售，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（担保的经销商）进行追偿，由此形成应收账款。福田汽车根据客户经营状况，对信用风险提高、出现坏账损失可能性增加迹象的融资租赁金融业务应收账款，根据客户逾期期数，分类至正常类、关注类、次级类、可疑类、损失类，按照风险评级法计提坏账准备。福田汽车联合业务部、金融服务事业部、财务计划部、法务部等，对五级分类客户进行“一户一策”管理，根据掌握的客户经营状况做出评估和分类调整，目的是及时管控和反映公司面临的风险。

公司近五年按照五级分类法计提坏账准备的应收账款列表如下：

单位：元

风险类别	2014 年末	2015 年末	2016 年末	2017 年末	2018 年末
正常类	24,819,049.05	22,032,392.72	9,956,124.25	10,314,217.87	1,644,366.12
关注类	30,752,237.64	161,829,284.94	50,221,276.52	239,004,441.62	18,030,637.58
次级类	60,887,169.41	88,970,965.17	83,927,690.51	75,648,558.01	53,844,618.79
可疑类	136,092,346.48	199,810,437.32	307,089,636.79	205,652,092.65	485,337,038.45
损失类		-	-	10,546,970.74	222,670,484.94
<b>合计</b>	<b>252,550,802.58</b>	<b>472,643,080.15</b>	<b>451,194,728.07</b>	<b>541,166,280.89</b>	<b>781,527,145.88</b>

其中：

2018 年末可疑类应收账款和损失类应收账款的账龄结构如下：

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	合计
可疑类	占比	11%	29%	8%	16%	24%	12%	100%
	金额(万元)	5,576.20	14,098.51	3,917.41	7,825.30	11,479.26	5,637.03	48,533.70
损失类	占比	6%	6%	10%	21%	30%	27%	100%
	金额(万元)	1,271.34	1,267.45	2,331.19	4,691.76	6,713.68	5,991.62	22,267.05

①根据五级分类中可疑类及损失类账龄结构看，可疑类 1-2 年以及 4-5 年的结构占比较高，加总达到 53%；损失类 4-5 年以及 5 年以上的结构占比较高，加总达到 57%；

②公司对于五级分类的应收账款按逾期期数以及客户的实际经营状况进行级次的判定，每个级次有相应的坏账计提比例，公司根据不同级次对应收账款采取不同的管控措施。

2018 年新增可疑类及损失类应收账款账龄结构如下：

项目		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	合计
可疑类	占比	9%	23%	10%	19%	29%	10%	100%
	金额（万元）	3,318.13	8,078.93	3,723.11	6,797.63	10,384.57	3,430.02	35,732.39
损失类	占比	6%	6%	11%	21%	29%	27%	100%
	金额（万元）	1,271.34	1,267.45	2,331.19	4,452.11	6,116.96	5,834.99	21,274.04

随着公司金融业务量的逐年增加，出现信用风险的客户也逐年累积增加，因此按照五级分类法管理的金融业务应收账款近五年呈逐年上升趋势。其中，正常类和损失类：在公司金融业务开展初期，损失类情况发生极少，随着年限的增加，风险逐年累积，正常类逐年减少，损失类增加明显；可疑类：总体呈现逐年增加趋势，波动与公司根据催收管理、客户逾期期数、回款状况等认定风险类别相关；关注类：各年波动趋势相对较大，因部分客户对公司催收管理相对敏感，能及时回款，也存在部分客户经催收后回款未达预期，逾期期数增加。

受房地产政策持续调控、环保升级、工程机械行业洗牌，搅拌站集中度提高、国三限行、客户自身经营能力等综合因素影响，福田汽车部分客户在 2018 年经营情况出现恶化，逾期期数增加，部分客户因此涉诉，导致信用风险显著增加，因此可疑类和损失类应收账款增加。

**（3）结合可疑类和损失类应收账款主要情况、公司坏账计提标准等，说明公司前期坏账损失计提是否充分。请年审会计师发表意见。**

福田汽车坏账计提方法是针对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，有客观证据表明发生了减值，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；针对单项金额虽不重大，但对存在涉及诉讼款项、客户信用状况恶化的应收账款，严格按未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；经单独测试后未减值的应收款项（包括单项金额重大和不重大的应收款项）以及未单独测试的单项金额不重大的应收款项，根据信用风险特征按五级分类组合、账龄组合计提坏账准备。福田汽车对出现信用风险提高、坏账损失可能性增加迹象的融资租赁等金融业务应收款项，按照风险评级分类法计提坏账准备。根据客户的逾期期数，按照风险评级类别对应的计提比例计提坏账。

同行业应收账款坏账计提情况：

单位：亿元

公司名称	2015 年			2016 年			2017 年			2018 年		
	应收原值	坏账准备	坏账计提比例	应收原值	坏账准备	坏账计提比例	应收原值	坏账准备	坏账计提比例	应收原值	坏账准备	坏账计提比例
上汽集团	299.75	6.43	2%	317.5	10.88	3%	360.5	13.82	4%	417.75	16.46	4%
比亚迪	220.05	4.86	2%	422.74	5.06	1%	523.78	4.97	1%	504.17	11.34	2%
福田汽车	55.35	3.12	6%	131.8	5.79	4%	134.24	7.03	5%	106.07	13.6	13%
江淮汽车	22.04	2.47	11%	37.59	3.93	10%	36.67	5.57	15%	50.8	9.32	18%

东风汽车	24.47	2.38	10%	30.48	2.72	9%	40.27	2.81	7%	67.67	4.78	7%
江铃汽车	14.64	0.07	1%	11.88	0.16	1%	23.28	0.21	1%	26.97	0.22	1%
中国重汽	48.48	1.55	3%	40.95	2.1	5%	32.91	2.02	6%	37.02	3.82	10%
<b>合计</b>	<b>684.78</b>	<b>20.89</b>	<b>3%</b>	<b>992.95</b>	<b>30.64</b>	<b>3%</b>	<b>1,151.66</b>	<b>36.43</b>	<b>3%</b>	<b>1,210.46</b>	<b>59.53</b>	<b>5%</b>

从行业应收坏账计提情况看，福田汽车应收账款坏账计提比例高于同行业平均计提比例，相比计提是充分的。

近几年福田实际坏账核销金额均较小（2016年71.69万元，2017年41.59万元，2018年6.76万元），相比而言实际发生坏账的风险较小。

2018年受外部环境和客户自身经营能力因素影响，福田汽车部分客户在2018年经营情况出现恶化，逾期期数增加，部分客户因此涉诉，导致信用风险显著增加。福田汽车对客户经营状况、偿付能力进行评估，根据风险评估结果，依据公司应收款项坏账政策，应当按照五级分类法计提坏账准备。福田汽车按照会计政策计提坏账，保持了一贯性原则，不存在坏账计提不足的情况，前期坏账损失计提充分。

#### 会计师意见：

结合我们年度审计过程中针对坏账损失执行的内部控制和实质性程序以及本次问询的核查，我们认为公司报告期内坏账损失同比大幅增长、可疑类和损失类应收账款同比大幅增长的原因情况属实，公司本期坏账损失计提合理适当，前期坏账损失计提充分，符合企业会计准则及公司相关制度规定。

9. 年报披露，公司报告期内计提存货跌价损失1.37亿元，同比增长61.75%。公司报告期末存货账面余额48.88亿元，同比增长14.41%。请公司补充披露存货跌价损失增幅高于存货账面余额增幅的具体原因，并说明公司前期存货跌价损失计提是否充分。请年审会计师发表意见。

#### 回复：

##### （1）存货跌价损失增幅高于存货账面余额增幅的具体原因

本期计提存货跌价损失明细如下：

单位：元

存货种类	本期计提	本期转回	计提存货跌价损失
原材料	34,573,045.81	-	34,573,045.81
在产品	-	513,751.44	-513,751.44
库存商品	133,247,970.16	14,025,973.15	119,221,997.01
发出商品	-	15,806,516.12	-15,806,516.12
<b>合计</b>	<b>167,821,015.97</b>	<b>30,346,240.71</b>	<b>137,474,775.26</b>

分车型计提存货跌价损失明细如下：

单位：元

车型	本期计提	本期转回	2018年计提存货跌价损失	2017年计提存货跌价损失
----	------	------	---------------	---------------

商用车	88,153,942.11	30,346,240.71	57,807,701.40	84,699,485.05
乘用车	79,667,073.86	-	79,667,073.86	-
<b>合计</b>	<b>167,821,015.97</b>	<b>30,346,240.71</b>	<b>137,474,775.26</b>	<b>84,699,485.05</b>

分车型期末存货明细如下：

单位：元

车型	2018年	2017年	增减变动
存货账面价值	7,217,010,240.88	4,272,856,658.56	2,944,153,582.32
其中：商用车	4,888,374,646.81	2,779,076,863.22	2,109,297,783.59
乘用车	2,328,635,594.07	1,493,779,795.34	834,855,798.73

报告期末存货账面余额 48.88 亿元，是商用车期末存货，宝沃乘用车期末存货已重分类至持有待售资产，商用车存货账面余额增加主要为了旺季储备需要；

本期商用车存货跌价损失本期较上期减少，乘用车存货跌价损失本期较上期增加，主要原因如下：受汽车市场整体下滑，乘用车销量下滑，2018 年宝沃品牌乘用车销售数量较上年减少，单位生产成本较上年增加，销售价格下调，产品销售毛利率降低，期末公司根据存货可变现净值计提减值准备，乘用车原材料计提金额 33,782,922.47 元、库存商品计提金额 45,884,151.39 元。原材料确定可变现净值的具体依据为：在生产经营过程中，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、估计的销售费用以及相关税费后的金额；产成品确定可变现净值的具体依据为：按存货的估计售价减去销售时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

## （2）公司前期存货跌价损失计提是否充分

本期计提存货跌价损失增多系乘用车计提增加所致，宝沃乘用车 2016 年销量 3 万台左右，2017 年 4.4 万台左右，2018 年 3.3 万台左右，2017 年毛利率为 17.82%，2017 年乘用车市场销售情况未发生变化。公司对期末存货进行了减值测试，不存在存货减值的情况，存货跌价损失计提是充分的。

### 会计师意见：

结合我们年度审计过程中针对存货跌价执行的内部控制和实质性程序以及本次问询的核查，我们认为公司存货跌价损失增幅高于存货账面余额增幅的原因情况属实，本期存货跌价损失计提合理适当，前期存货跌价损失计提充分，符合企业会计准则及公司相关制度规定。

## 三、关于公司资产情况

10. 根据年报及前期信息披露，从 2013 年到 2018 年，公司总资产由 324.33 亿元增长至 589.10 亿元，累计增长 81.64%；总负债由 171.87 亿元增长至 436.94 亿元，累计增长 154.23%；资产负债率由 52.99%增长至 74.17%。公司同期营业收入由 341.53 亿元增长至 410.54 亿元，

累计增长 20.21%。公司总资产规模、总负债规模、资产负债水平增幅较高，且远高于营业收入同期增幅。请公司补充披露：

回复：

**(1) 结合行业特点、主营业务情况、销售模式、同行业可比公司情况等，说明公司近年来总资产和总负债规模增幅较高的主要原因；**

①总资产增幅较高原因

公司总资产的增长主要为货币资金、运营资金占用及长期股权投资的增长导致：

货币资金：增加 17 亿元，系销售年底清账回款集中在月末影响；

资金占用：应收账款、存货、长期应收款增加 66 亿元。存货增加 16 亿元，主要为海外扩张存货储备和一季度旺季储备考虑；应收账款、长期应收款等增加 49 亿元，主要系订单类业务销量增长，其销售模式不同于传统业务，分期产品较多，回款周期较长，其中环境装备分期业务应收增加 5 亿元，大客车分期业务应收增加 14 亿元，新能源国地补占用 50 亿元；

划分为持有待售的资产增加 128 亿元，主要为宝沃待出售资产；

为了满足公司战略需求，公司董事会批准进行了一系列合资合作项目，加之公司合营公司权益法核算的增长，导致了整体长期股权投资增加 27.8 亿元。

②总负债增幅较高原因：

为了满足公司业务的发展，近五年公司投资规模在扩大，运营资金占用上升等资金需求量大幅增加，而近两年公司由于亏损，2018 年末所有者权益较 2013 年减少 0.3 亿元，大量的资金需求需要通过有息负债进行资金的补充，因此导致了公司总负债增幅较高。

**(2) 结合公司经营和同行业可比公司情况等，说明公司资产负债水平的合理性；**

2018 年底，福田汽车资产负债率为 74.17%，处于较高水平，高于行业水平，主要原因如下：

公司业务规模复杂，生产产品覆盖了商用车全领域，从大客车、重型机械到全系列卡车。针对于不同类型的业务销售模式、资金回款、材料准备上有较大差异，特别是大客车受到新能源补贴回款的影响将会大额占用公司资金。因此为了业务进一步的发展，占用的资金公司通过了有息负债的方式进行资金弥补，进而导致了公司资产负债率的上升；

受到商用车 2018 年首次下降的影响，公司当期业务收益完成不佳，整体销量降低，公司为了增加产品的竞争力和应对未来的排放升级并没有降低对新产品的研发，因此也增加了公司的负债。

从 2019 年一季度看，福田汽车资产负债率为 71.17%，处于行业中游水平，当期福田汽车资产总额中包含宝沃出售股权应收款以及收购方应偿还的借款共计 74.5 亿元，剔除该影响后，福田汽车资产负债率将大幅降低。

项目		福田	三一	宇通	金龙	江淮	东风	重汽
资产负债率	2018 年	74.17%	55.94%	54.47%	80.78%	71.10%	61.99%	68.86%
	2019 年一季度	71.17%	52.55%	51.66%	79.21%	72.02%	60.71%	71.01%

### (3) 资产负债规模增幅远高于营业收入增幅的具体原因。

①公司从 2015 年涉足乘用车领域，为了满足乘用车的生产，宝沃相关资产增加 128 亿元，主要系厂房、模具、研发、信息化投入以及前期的促销等运营费用投入，乘用车培育时间长，销量未达预期，销售收入增长远低于资产增长，系主要影响原因；

②订单类业务销量增长，销售收入占比大幅提升，其销售模式不同于传统业务，金融分期产品较多，回款周期较长，通常为 1-2 年，部分产品超过 2 年。另新能源国地补回款时间较长，受运营里程限制，通常回款时间超过 2 年，上述回款模式造成应收的增长注定超过营业收入的增长，为次要影响因素；

③长期股权投资增加 27.8 亿元，其增长与营业收入增长无关联。

11. 根据年报及前期信息披露，从 2013 年到 2018 年，公司短期借款由 4.24 亿元增长至 92.65 亿元，累计增长 2,085.14%；长期借款由 5.87 亿元增长至 53.08 亿元，累计增长 804.26%。公司报告期末流动比率和速动比率分别为 0.96 倍和 0.82 倍，均处于汽车制造行业较低水平。请公司补充披露：

回复：

#### (1) 公司近年来进行大额借贷的主要原因及合理性：

根据对公司 2013 年至 2018 年资金流完成情况分析，大额借贷主要用于投资资金支付以及近三年运营资金补充。其中为了培育宝沃品牌，运营资金补充 38 亿元，投资资金补充 72 亿元，其他投资性支付主要是为福田汽车低端向高端转型需要所进行的必要投资。

#### (2) 对比同行业可比公司情况，说明公司流动比率和速动比率低于行业平均水平的原因及合理性；

公司名称	流动比率			速动比率		
	2018 年	2017 年	同比	2018 年	2017 年	同比
广汽集团	1.63	1.76	-0.12	1.47	1.66	-0.20
三一重工	1.53	1.58	-0.05	1.19	1.24	-0.06
中国重汽	1.33	1.22	0.11	0.94	0.82	0.12
东风汽车	1.32	1.34	-0.02	1.17	1.18	-0.02
长城汽车	1.21	1.18	0.03	1.13	1.08	0.05

江铃汽车	1.17	1.34	-0.17	0.97	1.17	-0.19
上汽集团	1.09	1.00	0.10	0.95	0.87	0.08
比亚迪	0.99	0.98	0.01	0.76	0.79	-0.03
福田汽车	0.96	0.74	0.21	0.82	0.63	0.19
江淮汽车	0.91	0.94	-0.03	0.84	0.88	-0.04

2018 年公司流动比率 0.96，速动比率 0.82，同比有所改善，但低于行业水平，主要由于短期贷款比例较高影响。

### (3) 公司资产和负债的期限结构，并说明公司是否具备充足的流动性和偿债能力。

2018 年资产结构:2018 年底总资产 589.10 亿元,其中流动资产 350.27 亿元,占比 59.46%,其中货币资金 46.42 亿元,占比 8%;应收账款 92.47 亿元,占比 16%;存货 48.88 亿元,占比 8%。公司流动资产占比略高于非流动资产;

2018 年负债结构:2018 年底总负债 436.94 亿元,其中流动负债 366.29 亿元,占比 83.83%,其中应付账款 104.9 亿元,占比 24%,公司流动比率 0.96,剔除应收应付后流动比率为 0.99,剔除应付账款后公司的流动负债占比为 78.72%,流动负债占比略高于长期负债;

2018 年底流动比率较低主要由于短期负债比例较高,目前公司流动性改善的措施包括:提高流动资产的周转效率,公司应收账款中新能源补贴资金占用 50 亿元,公司通过应收账款出表保理加快运营资金周转,对于存货主要是旺季储备占用,旺季过后即被消化;逐步调整负债结构,增加中长期负债比例,降低流动负债比例,包括发行中期票据等融资方式;通过以上两方面的调整,逐步改善公司的流动性。

公司流动负债中应付账款是可控的,与供应商合同约定的账期,在供货额既定的前提下不会有偿债风险;

偿债能力的保障:公司目前合作银行授信总额 309 亿元,远高于公司的有息流动负债,流动资金贷款可以续贷,公司整体偿债能力能够得到保证。

综上,本公司整体流动性较好并具备充足的偿债能力。

12. 年报披露,公司报告期末其他应收款账面余额 10.48 亿元,同比增长 28.99%。其中,保证金账面余额 7.97 亿元,同比增长 60.69%。请公司补充披露其他应收款主要欠款方、形成原因、业务背景、账龄、前期回款情况,并说明其他应收款坏账损失计提是否充分。请年审会计师发表意见。

回复:

#### 1、其他应收款情况

报告期末其他应收款账面余额 10.48 亿元,其中前五大客户账面余额 8.77 亿元,占比 79.30%,具体情况如下:

单位:元

单位名称	款项性质	其他应收款 期末余额	账龄	占其他应收款期末余额合 计数的比例(%)	坏账准备 期末余额
北京公共交通控股（集团）有限公司	保证金	452,268,080.00	1年以内、1 至2年	40.88	13,546,200.80
北京中车信融融资租赁有限公司	保证金	254,091,133.30	1年以内、1 至2年	22.96	2,704,369.89
北京福田戴姆勒汽车有限公司	技术转让费	98,324,949.90	1年以内	8.89	983,249.50
北京福田商业保理有限公司	其他	45,677,815.16	1年以内	4.13	456,778.15
成都华锐特种车辆有限公司	其他	26,997,013.22	2至3年	2.44	26,997,013.22
<b>合 计</b>	<b>--</b>	<b>877,358,991.58</b>	<b>--</b>	<b>79.30</b>	<b>44,687,611.56</b>

## 2、主要欠款形成原因、业务背景及前期回款情况

### （1）北京公共交通控股（集团）有限公司

截至2018年12月31日，应收北京公共交通控股（集团）有限公司保证金452,268,080.00元，其中账龄1年以内226,680,080.00元，账龄1至2年225,588,000.00元。系履约保证金。根据福田汽车与北京公共交通控股（集团）有限公司签订的汽车销售合同，福田汽车需向北京公共交通控股（集团）有限公司支付合同总金额10%的履约保证金，车辆交车使用两年内无重大质量问题，且无其他违约行为，北京公共交通控股（集团）有限公司应无息返还。以前年度福田汽车履约情况良好，保证金均按照合同约定返还。期末452,268,080.00元保证金均在正常合同履行期内，按照单项金额重大经单独测试后未减值，因此，按账龄计提坏账准备13,546,200.80元是充分适当的。

### （2）北京中车信融融资租赁有限公司

截至2018年12月31日，应收北京中车信融融资租赁有限公司保证金254,091,133.30元，其中账龄1年以内250,004,669.42元，账龄1至2年4,086,463.88元。系担保业务保证金。期末保证金均在正常合同履行期内，按照单项金额重大经单独测试后未减值，因此，按账龄计提坏账准备是充分适当的。

### （3）北京福田戴姆勒汽车有限公司

截至2018年12月31日，应收北京福田戴姆勒汽车有限公司技术转让费98,324,949.90元，账龄1年以内，系IT信息技术服务费和商标许可使用费等。期末应收款在合同账期内，期后回款正常，按照单项金额重大经单独测试后未减值，因此，按账龄计提坏账准备是充分适当的。

### （4）北京福田商业保理有限公司

截至2018年12月31日，应收北京福田商业保理有限公司存贷款差额45,677,815.16元，

账龄 1 年以内，系福田结算中心与保理公司日常存贷款业务形成。期末应收款在正常账期内，按照单项金额重大经单独测试后未减值，因此，按账龄计提坏账准备是充分适当的。

(5) 成都华锐特种车辆有限公司

截至 2018 年 12 月 31 日，应收成都华锐特种车辆有限公司投资回购款 26,997,013.22 元，账龄 2 至 3 年，系被投资单位亏损而撤资形成，经单独测试无预计可收回金额，按照单项全额计提坏账准备。

3、年审会计师发表意见

结合我们年度审计过程中针对其他应收款坏账损失执行的内部控制和实质性程序以及本次问询的核查，我们认为公司其他应收款坏账损失计提充分，符合企业会计准则及公司相关制度规定。

**13. 年报披露，公司报告期末产品质量保证金余额为 0，较期初减少 1.53 亿元。请公司补充披露产品质量保证金余额为 0 的具体原因。**

**回复：**

上期披露的产品质量保证金 1.53 亿元，为宝沃业务预计已售车辆三包期内的维修费用，本期末金额为 2.29 亿元，期末公司将对北京宝沃投资整体划分为持有待售类别列示。

**四、关于公司现金流情况**

**14. 根据年报及前期信息披露，公司 2017 年度和 2018 年度经营活动产生的现金流净额分别为-26.16 亿元和-4.68 亿元。请公司补充披露，经营性现金流连续两年大额净流出的具体原因及合理性。**

**回复：**

公司 2017 年经营性净现金流-26.16 亿元，包含票据公司经营性净现金流为-22.4 亿元，主要由于乘用车销量尚未达到规模，亏损导致经营性净现金流为负贡献 20.2 亿元，商用车经营性净现金流为负贡献 2.2 亿元，主要由于本期应付账款增加额较同期大幅减少、采购付款现汇比例较同期增加所致；

公司 2018 年经营性净现金流为-4.68 亿元，主要由于乘用车业务销量未达预期规模，亏损较大，经营性净现金流为负贡献 5.45 亿元，商用车本期回款情况较好，最终影响经营性净现金流为-4.68 亿元。

**15. 根据年报及前期信息披露，公司报告期内投资活动产生的现金流量净额-46.26 亿元。2013 年至 2018 年，公司投资性现金流累计净流出 214.38 亿元，期间年度整车销量由 66.47 万**

辆降至 54.50 万辆，扣非后净利润由 2.20 亿元降至-41.84 亿元。公司在进行大额投资的同时，整车销量出现下滑，扣非后净利润连续五年为负。请公司补充披露：

回复：

(1) 自 2015 年以来的主要投资项目和资金投入情况，并说明在销量及主营业务盈利能力逐年下滑的情况下，开展相关项目的具体原因与商业逻辑；

公司 2013 年-2018 年投资现金流情况：

单位：万元

项目	2013 年	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	累计
投资活动现金流入	217,175	210,208	156,897	260,986	438,295	799,652	2,083,213
投资活动现金流出	398,045	439,420	326,177	729,071	1,071,957	1,262,228	4,226,898
净额	-180,870	-229,212	-169,280	-468,085	-633,662	-462,576	-2,143,685
其中：1、金融中车业务	-120,002	51,541	-26,281	-116,512	-430,734	-118,624	-760,612
2、长期资产投资	-82,126	-262,956	-145,928	-360,062	-278,201	-244,760	-1,374,032
3、对外投资	21,258	-17,798	2,929	8,489	75,273	-99,192	-9,041

2013 年-2018 年公司投资性现金流累计净流出 214.37 亿元，其中金融中车业务现金流净影响 76 亿元，长期资产投资影响 137 亿元，对外股权投资影响 0.9 亿元。

近五年公司围绕商乘并举的战略规划以及产业布局需要，快速扩张，加大了固定资产投资进度，为了保证乘用车的顺利上市及规划销量需求，增加了乘用车工厂建设投入，商用车为了实现产品结构调整以及满足规划销量需求，投资新建了中高端轻卡工厂、皮卡工厂、南方区客车生产基地以及发动机、铸件、变速箱等生产工厂，同时为了未来新能源发展需要，增加了新能源实验室投入。

2015 年以来的主要投资项目及资金投入情况如下：

序号	工程名称	工程进度 (%)	累计投入金额 (亿元)
1	密云多功能厂建设项目	90	39.4
2	福田铸造中心项目	91	13.7
3	佛山汽车厂建设项目	70	12.3
4	奥铃发动机项目	98	11
5	南海汽车厂欧辉客车工厂建设项目	100	8.6
6	潍坊多功能汽车厂建设项目	80	6.4
7	诸城中高端卡车项目	70	6
8	新能源实验室改造项目	56	3.7
9	研发能力提升技术改造项目	48	0.7
10	奥铃工厂技改项目	58	1.5
11	长沙汽车厂改扩建环卫车项目	50	1.5
12	福田（嘉兴）汽车有限公司基地建设项目	45	1.2
13	嘉兴轻型合资公司项目	15	0.2
	小计		106

(2) 结合主要投资项目的经营和盈利情况，说明相关项目取得的主要成效以及对公司经营业绩的具体影响；

分类	序号	工程名称	累计投入金额 (亿元)	项目情况
整车-新建	1	密云多功能厂建设项目	39.4	工厂投资 2011 年-2016 年主要生产高端中轻卡，2017 年至今用于乘用车生产，目前乘用车尚未形成规模，15、16 年产能利用率达 77%，17 年以后产能利用率较低
	3	佛山汽车厂建设项目	12.3	新建工厂，用于生产萨普、P/U 车产品，标准产能 16 万辆/年一期：新建总装、检测线车间和动态调试间，综合站房、供油站、员工中心及倒班宿舍等公用设施，围墙、道路、管线及绿化等厂区工程；总装新建 1 条皮卡总装线和 1 条检测线，二期建设内容包括车身车间、空压站及配套设施
	5	南海汽车厂欧辉客车工厂建设项目	8.6	用于客车产品的生产 为满足不断增长的南方市场需求，有效覆盖并满足南方市场需要，降低运输成本、满足 12 米以上客车产品生产的需要
	7	诸城中高端卡车项目	6	为满足 M4 中高端卡车市场业务需求，以及实现产品换代、工艺水平升级，生产管理提升，新建车身车间、RDC 和工程车落箱车间、PDI 车间，改造原有涂装二车间，扩建装配车间及辅助车间，项目建成维持诸城汽车厂现有中高档卡车 6 万辆、工程车 4 万辆，共 10 万辆生产能力不变，产品品种不变
整车-改扩	10	奥铃工厂技改项目	1.5	对奥铃工厂微卡单元进行自动化、柔性化、智能化升级改造，生产 TM 产品，投资建设一条自动化焊装生产线、标准产能 7 万台/年，一条绿色智能油漆线，升级改造了三条总装线
	11	长沙汽车厂改扩建环卫车项目	1.5	为满足环卫车业务需求，利用长沙新征土地建设环卫产业生产基地，达到标准产能 0.3 万台/年。一期：改建总装车间、新建精饰车间及配套设施；二期：新建焊接、油漆联合厂房，配套建设公用设施。
零部件	2	福田铸造中心项目	13.7	满足福田奥铃发动机、福田康明斯发动机的缸体、缸盖铸件，以及全新汽油机、OM457 缸体缸盖等铸造任务的需求；解决发动机业务的关键零部件需求，提供更优质的工艺水平。
	4	奥铃发动机项目	11	G01、G02 发动机生产工厂投资，改造蒙派克厂房和配套资源作为 G01/G02 发动机工厂，具体包括 改造焊装车间作为机加工车间；改造总装车间作为装配与试验车间； 改造涂装车间作为外协件库；新建油库，满足 G01 工厂和奥铃发动机工厂的需求（蒙派克原油库拆除）；新增制冷站及雨棚；改造公用站房。标准产能 9 万台/年
	12	福田（嘉兴）汽车有限公司基地建设项目	1.2	随着客户需求升级及未来车联网等智能化趋势，卡车变速箱将向多档位、大扭矩以及自动化、高可靠性方向发展，在浙江嘉兴与全球顶级变速箱企业合资，生产轻型、重型变速箱，形成 55 万台/年产能。
	6	潍坊多功能汽车厂建设项目	6.4	皮卡、轻卡、微卡、商务汽车、轻型客车和乘用车排放升级及动力需求增长的要求下，新建设工厂生产 D01 柴油发动机产品。
研发能力提升	8	新能源实验室改造项目	3.7	项目利用欧辉客车搬迁后闲置厂房资源，建设造型室、架构开发实验室、车身内外饰实验室、动力总成实验室、动力系统集成实验室、底盘开发实验室、电子电器实验室、整车性能实验室、试制试验等 9 个实验室
	9	研发能力提升技术改造项目	0.7	国六及氢燃料实验室改造

分类	序号	工程名称	累计投入金额 (亿元)	项目情况
		小计	106	

### (3) 公司在持续进行投资的情况下，主营业务盈利能力未出现明显改善的主要原因。

公司近几年投资的主要项目共 12 个，其中新建的整车生产工厂项目 4 个，整车生产工厂改扩建项目 2 个，零部件生产（发动机、变速箱及铸件等）项目 4 个，研发能力提升项目 2 个。

目前新建的整车生产工厂已投产，但仍有部分在建工程未达到预定可使用状态，其中投资较大的密云多功能工厂用于乘用车生产，由于乘用车目前未形成规模，产能利用率较低，尚未实现盈利能力转化；佛山汽车厂目前用于皮卡业务的生产，由于目前皮卡销量规模较小，产能利用率较低，也尚未实现盈利能力转化；南海汽车厂欧辉客车工厂建设项目用于客车的生产，目前产能利用率较高，满足 12 米以上客车产品生产的需要，但由于新能源补贴政策的影响，客车盈利水平受到影响，导致客车目前仍亏损；诸城中高端卡车工厂目前满足了 M4 中高端卡车生产的需要，目前产能利用率 70%，并随着公司主要业务轻卡销量的提升，该工厂将逐步实现投资目的，对主营业务盈利能力提升实现正贡献。

整车改扩建项目奥铃工厂技改项目及长沙汽车厂改扩建环卫车项目 2018 年已投产，但目前仍有部分子项目在建，奥铃工厂的微卡：截止目前 TM 产品已累计生产 9400 台，满足批量条件，因目前 TM 产品为盈利产品且上市不久，随着销量的提升，将对主营业务逐步形成规模贡献；长沙汽车厂改扩建环卫车项目一期刚投产，利用 4 个月连续生产 100 台合格产品，满足批量生产能力，环卫业务目前也是盈利业务，但由于环卫业务销量规模较小，对主营业务的贡献不明显。

零部件投资项目中福田（嘉兴）汽车有限公司基地建设项目目前仍在建设中，潍坊多功能汽车厂建设项目 2018 年底刚投产，福田铸造中心项目及奥铃发动机项目已投产，但由于受整车销量影响，零部件销量下降，目前业务亏损，公司 2019 年已在做引入战略投资者以及发动机业务整合调整。

研发能力提升项目主要为了满足国六产品试验以及新能源试验需求，目前仍在建设中。

## 五、其他

16. 年报披露，公司全资子公司北京银达信融资担保有限责任公司，报告期内实现净利润 -1.69 亿元。请公司补充披露北京银达信最近三年主要财务数据，并结合其主营业务、经营情况、主要客户等，说明北京银达信在报告期内出现大额亏损的具体原因。

回复：

### (1) 近三年主要财务数据

单位：万元

分类	项目	2016 年	2017 年	2018 年
利润主要指标	营业收入	6,856.76	6,909.54	3,842.76

分类	项目	2016年	2017年	2018年
	营业成本	5,499.08	5,601.25	26,233.33
	利润总额	1,357.68	1,308.29	-22,390.57
	净利润	999.35	962.38	-16,862.76
资产负债主要指标	总资产总额	187,372.69	179,967.04	147,614.30
	负债总额	87,274.12	78,906.08	63,416.10

## (2) 报告期内大额亏损说明

目前银达信开展的业务主要为商贷通及委托贷款业务。商贷通业务，即以整车厂向合作银行提供回购责任，与合作银行为集团内经销商提供信贷资金支持，收取管理费；委托贷款业务，即用本公司自有资金，委托合作银行给经销商提供资金支持，收取利息。

2018年银达信利润总额-2.2亿元，同比增亏2.3亿元，主要由于2018年债权的资产减值损失同比增加2亿元。

2018年债权的资产减值损失同比增加的主要原因为：受房地产政策持续调控、环保升级、工程机械行业洗牌，搅拌站集中度提高、国三限行、客户自身经营能力等综合因素影响，公司部分客户在2018年经营情况出现恶化，逾期期数增加，部分客户因此涉诉，导致信用风险显著增加，因此可疑类和损失类应收账款增加；并对包头市中骏运输有限公司、德阳市祥龙石油机械装备有限公司及钟卿、惠州市中联车箱制造有限公司及刘任达及包头市亿德晟物流有限公司进行单项计提减值。

五级分类及单项金额重大计提减值准备情况：2018年末五级分类应收账款余额为3.23亿元，其中可疑类1.89亿元，损失类1.07亿元；计提减值2.07亿元；其中可疑类计提0.95亿元，损失类计提1.07亿元；

2018年末单项金额重大应收账款余额为1.17亿元，计提减值0.945亿元。具体如下表：

单位：元

客户	2018年末应收代为追偿款余额	预计可收回金额	期末计提减值
包头市中骏运输有限公司	54,250,240.81	-	54,250,240.81
刘任达	20,835,033.39	3,740,800.00	17,094,233.39
钟卿	20,679,298.77	8,000,000.00	12,679,298.77
包头市亿德晟物流有限公司	21,538,980.92	11,000,000.00	10,538,980.92
合计	117,303,553.89	22,740,800.00	94,562,753.89

17. 年报2披露，公司报告期内计提普莱德2018年业绩补偿预计金融负债1.37亿元。公司尚未与东方精工就业绩补偿金额达成一致意见。请公司补充披露：

回复：

### (1) 公司近三年与普莱德之间业务开展的主要情况；

普莱德公司作为PACK电池的供应商，为公司提供新能源电池。公司通过价格协商签订供货协议的方式由普莱德采购新能源电池。

项目		普莱德				
		2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
电池采购	供货额（万元）	1,540	15,026	76,733	40,110	27,144
	总电量（度）	4,198	43,150	291,210	200,957	158,286
	平均每度电单价（元）	3,668.6	3,482.2	2,635.0	1,995.9	1,714.9

对于公司从普莱德采购的电池价格也是符合市场规律和国家政策的，公司从普莱德采购电池每度电单价呈逐年下降趋势，降幅 14%-24%，尤其是 2017、2018 年在国家补贴持续退坡，市场电池价格下落的趋势下，普莱德年度降价比例也达到 24%，符合市场规则。

**（2）公司未与东方精工就业绩补偿金额达成一致意见，对公司经营和业绩的具体影响。**

普莱德事件不会影响公司的日常经营。目前如果根据东方精工公告的数据测算，公司最多需要补偿金额为 2.6 亿元，但是对上述数据双方并未达成一致，公司应履行的利润补偿责任存在不确定性，2018 年年报公司已计提 1.366 亿元。

**18. 请公司核实年报第 71 页，公司近 2 年的会计数据和财务指标中，流动比率和速动比率的数据准确性，并作相应修订，提高信息披露质量。**

**回复：**

公司年报披露的内容为 2018 年流动比率和速动比率分别为 95.62 及 82.28，2017 年流动比率和速动比率分别为 74.25 及 63.03。上述披露内容漏标了百分号（%），实际数据为公司 2018 年流动比率和速动比率分别为 0.9562 及 0.8228，2017 年流动比率和速动比率分别为 0.7425 及 0.6303。本次将同时对年报披露数据作相应修订。今后公司将严格审核数据细节，提高信息披露质量。

公司指定的信息披露媒体为《上海证券报》、《中国证券报》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

2019 年 5 月 23 日