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劣势；

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：中卡市场受高速劝返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 年中重卡营业收入 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%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，实现整车销售 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，其生产经营均独立运作，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