

2019年度报告摘要

一、重要提示
1. 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
2. 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。
3. 公司全体董事出席了董事会会议。
4. 致同会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
5. 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
2020年4月23日,公司八届二次董事会审议通过了:
1. (2019年度利润分配预案),决议如下:2019年度公司不进行利润分配。
2. (2019年度公积金转增股本预案),决议如下:2019年度公司不进行公积金转增股本。
二、公司简介
1. 公司简介

Table with columns: 股票种类, 上市交易所, 股票简称, 股票代码, 变更前股票简称, 联系人及联系方式, 董事会秘书, 证券事务代表

2. 报告期公司主要业务简介
(一)公司主营业务及经营模式
福田汽车是一家跨地区、跨行业、跨所有制的国有控股上市公司,目前拥有欧曼、欧马可、奥铃、祥菱、瑞沃、图雅诺、福田雷萨、拓陆者、萨普、欧铃、福田智蓝新能源、时代等业务品牌,由生产型制造型企业,向中、重型卡车、轻型客车、大中型客车,以及核心零部件发展,公司定位为商用车及干式物流商用车和服务综合方案提供商,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。

(二)行业情况说明
根据《国民经济行业分类》(GB/T4754-2011)和中国证监会《上市公司行业分类指引》(证监会公告[2012]31号),公司所处行业为“汽车制造业”。2019年,全年汽车产销2,572.07万辆和2,576.87万辆,市场总量连续11年蝉联全球第一,但产销增速分别下降7.51%和8.23%。其中,乘用车行业实现产销分别为2,136.02万辆和2,142.72万辆,产销增速分别下降1.56%;商用车行业实现产销分别为436.05万辆和434.15万辆,产销增速分别增长1.89%,销量同比下降1.06%,商用车市场表现好于乘用车。新能源汽车受购置补贴大幅退坡的影响,全年新能源汽车产销分别完成124.2万辆和120.6万辆,同比分别下降2.3%和4.0%,连续5年销量位居全球第一,在我国汽车总销量中的渗透率已达到5.6%。2019年,中国汽车企业出口102.4万辆,同比增长1.59%,其中,商用车出口29.9万辆,同比增长5.71%,商用车出口仍然保持增长势头。2019年,我国汽车产业面临较大的压力,产销连续两年下滑,行业主要经济效益指标低于同期。一方面由于商用车购置优惠优惠政策全面退出的影响;另一方面受宏观经济增速回落,以及消费信心等因素的影响,短期内仍面临较大的压力。目前,我国汽车产业仍处于普及期,长期看仍有较好的增长空间。汽车行业已经进入品牌向上、高质量发展的增长阶段。其中,商用车市场表现好于乘用车,主要是由于快速增长的城市物流配送需求拉动,排放法规升级,治理超载等引起的车辆升级换代等综合因素的影响。

Table with columns: 产品类型, 报告期内销量(万辆), 较上年同期增减(%)

(以上数据来源于:中国汽车工业协会2020年1期《中国汽车工业产销快讯》)

(三)报告期内核心竞争力分析
坚持战略引领,着力强化战略落实;2018年,公司制定了“三年行动计划”,确立了战略方向,聚焦商用车,商用车第一品牌不动摇,商用车定位于城市及干式物流商用车综合服务方案提供商。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,加快主营业务的改革调整,显著提高效率,提升盈利能力,实现有质量、有效益、可持续的稳健增长。

经过两年的调整,2019年公司销量、收入、利润各项指标同比2018年大幅改善。公司聚焦战略转型成效,汽车金融、北汽汽车、河北北汽福田汽车股份有限公司完成重组,商用车聚焦资源,大力发展主营业务奠定基础。未来,公司将继续坚持战略引领,着力强化战略落实,深化推进“三年行动计划”的落地实施。

围绕创新与服务,推进结构调整;福田汽车坚持走科技创新及管理创新之路。报告期内,公司围绕“聚焦价值、精益运营”的经营方针,重点推进系统性成本降低,着力推进管理架构、组织与效率的转变,逐步建立责任机制与控制体系的平衡,实现价值的增长。持续推进人事与薪酬制度改革,完善以价值为导向的绩效管理,关注业务价值增长,创造更高利润。公司继续加大产品创新研发投入,深化推进产品创新,整合资源强化技术创新,面向市场推进产品创新。深化转型与调整,坚持商业模式创新,全面提升产品核心竞争力。

战略联盟国际化;通过与世界知名车企战略合作,康明斯、采埃孚的协同一体化战略合作,完成了商用车全系列发动机、变速箱等核心零部件的布局,产能得到提升的同时创造了新的利润增长点,形成福田汽车核心竞争力。合资的动力系统战略,支撑未来福田商用车战略。

优秀企业文化;公司以“成就客户价值,创建幸福家园”为使命,坚持“作为科技引领者,为客户创造价值”的企业愿景。公司践行“热情创新、高效务实、团队拼搏”的核心价值观,坚持“聚焦价值、精益运营”的经营方针,聚焦商用车行业、聚焦客户价值、聚焦合作伙伴价值、聚焦企业价值、聚焦员工价值,以价值为衡

北汽福田汽车股份有限公司

公司代码:600166 公司简称:福田汽车
2019年度主要会计数据和财务指标
单位:元 币种:人民币

Table with columns: 2019年, 2018年, 本年比上年增减(%)

归属于上市公司股东的净利润变动原因说明:(1)主营业务影响因素;①北京北汽汽车有限公司(2019年9月已改名为北京北汽汽车股份有限公司,以下简称北汽汽车)于2019年1月不再纳入合并范围,使得同比大幅减亏;②北京北汽汽车公司持续开展采购、设计及制造降本项目,影响利润同比增加;③经营性损益影响因素;2019年出售北汽汽车的股权,对河北北汽福田汽车股份有限公司进行股权投资,投资收益增加影响利润同比增加。

归属于上市公司股东的净利润变动原因说明:(1)主营业务影响因素;①北京北汽汽车有限公司(2019年9月已改名为北京北汽汽车股份有限公司,以下简称北汽汽车)于2019年1月不再纳入合并范围,使得同比大幅减亏;②北京北汽汽车公司持续开展采购、设计及制造降本项目,影响利润同比增加;③经营性损益影响因素;2019年出售北汽汽车的股权,对河北北汽福田汽车股份有限公司进行股权投资,投资收益增加影响利润同比增加。

Table with columns: 第一季度, 第二季度, 第三季度, 第四季度

季度数据与已披露定期报告数据差异说明
□适用 √不适用

4.1 普通股股东情况
4.2 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

Table with columns: 报告期末持股数量, 持股比例(%)

北京汽车集团有限公司 27.46%

北汽福田汽车股份有限公司

北京市人民政府国有资产监督管理委员会 100%

北京国有资本经营管理中心 100%

北汽汽车集团有限公司 4.51%

北汽福田汽车股份有限公司 27.46%

4.4 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况
□适用 √不适用

5.1 公司债券基本情况
单位:亿元 币种:人民币

Table with columns: 债券名称, 简称, 代码, 发行日, 到期日, 债券余额, 利率, 还本付息方式, 交易场所

5.2 公司债券付息兑付情况
√适用 □不适用
按照《北汽福田汽车股份有限公司2014年公司债券付息公告》,本期债券“14福田债”的票面利率为5.10%。每手“14福田债”面值1000元派发利息为51.0元(含税)。公司已分别于2016年3月31日、2017年3月31日、2018年4月2日、2019年4月1日完成公司债券四次付息事宜,截至2020年3月31日,公司已全额偿还14福田债本息及支付利息。

5.3 公司债券评级情况
√适用 □不适用
中诚信证券评估有限公司成立于1997年8月,获得中国证券监督管理委员会和中国人民银行的业务许可,主要从事证券市场资信评级业务和信贷市场资信评级业务。

中诚信证券评估有限公司的业务资质:中国证券监督管理委员会核准公司债券评级资格(证监机构字[2007]223号);中国证券监督管理委员会颁发的证券市场资信评级业务许可证(ZP[2001]);中国人民银行上海分行核发的企业信用评级资格。

2019年6月,中诚信证券评估有限公司在对本公司经营状况及相关行业进行综合分析与评估的基础上,出具了《北汽福田汽车股份有限公司2014年公司债券跟踪评级报告(2019)》,评级报告维持本公司主体信用等级AA+,评级展望为稳定;维持“14福田债”信用等级为AA+。

5.4 公司近一年的主要会计数据和财务指标
√适用 □不适用

Table with columns: 2019年, 2018年, 本期比上年同期增减(%)

三、经营情况讨论与分析
1. 报告期内主要经营情况
截至2019年12月31日,资产总额5316944.10万元,同比下降9.74%;营业收入4696585.42万元,同比增长14.40%;利润总额2592.65万元,同比增加100.70%;归属于上市公司股东的净利润19153.86万元,同比增加105.36%;归属于上市公司股东的净资产1522769.93万元,同比增长0.31%。

利润表及现金流量表相关科目变动分析表
单位:元 币种:人民币

Table with columns: 类别, 账面余额, 未来12个月内的预期信用损失率(%)

Table with columns: 科目, 本期数, 上年同期数, 变动比例(%)

1.1 报告期内取得的成绩
(1)中国商用车品牌第一
福田汽车二十三年积累了雄厚的品牌资产,品牌形象逐渐丰富,品牌溢价能力持续提升,2019年,世界品牌实验室作为独立第三方的品牌评审机构发布《中国500最具价值品牌》排行榜,福田汽车以1528.97亿元排名第34名,位居商用车行业第一、汽车行业第四,连续多年领跑商用车行业。

(2)聚焦主业,成绩显著,经营质量提高
2018年公司制定了三年行动计划,经过近两年的调整,报告期内,公司聚焦战略初显成效,北京北汽汽车有限公司、北京中车信融融资租赁有限公司及北京福田商业保理有限公司、河北北汽福田汽车股份有限公司完成股权重组,为公司发展主营业务奠定基础。

经过全体员工共同努力,在汽车行业下行趋势下,公司业绩实现逆势增长,主要经营指标同比大幅改善,报告期内,公司实现销量54万辆(不含沃沃),同比增长5.45%,收入实现同比增长,盈利由负转正。

(3)业务竞争力提高,中轻卡、微卡业务亮点突出
时代事业部销量同比增长17.6%,奥铃事业部销量同比增长22.4%。欧马可在高端城市配送市场树立了良好的用户口碑,在冷链等细分市场取得突破。图雅诺、欧铃等车型也都实现同比增长,市场占有率都有不同程度的提高。

(4)产品竞争力在增强
报告期内公司在研发团队建设、测试验证能力建设、国VI、新能源、智能化、网联化等相关产品的研发上加大投入力度,公司国VI产品到位及时,自动驾驶技术在商用车领域实现突破;“大技术”团队积极创新,开发出一批亮点突出的“拳头”产品,奥铃轻卡、领航者M时代等新产品有力拉动了2019年销量的增长。

(5)产品质量明显提高
报告期内公司加强产品质量研发、制造等全过程的质量管控,加大硬件设施投入,强化全面质量管理,力求质量管理不留死角,对质量问题深挖细查,报告期内,公司轻卡、VAN、皮卡等产品品质满意度、产品可靠性、精细化等方面都取得提升。

(6)营销变革富有成效
报告期内,公司营销系统围绕组织文化、分销渠道、区域营销战略和营销模式四个方面进行了大刀阔斧的创新变革,文化创新贴近市场,组织变革焕发生机,团队建设提升能力,为经营赋能成效显著。

1.2 报告期内产品销量
(1)汽车产品经营情况
2019年福田汽车销售汽车(不含沃尔沃乘用车)540,005辆,同比增长5.4%,实现逆势增长,整体趋势向好。分车型情况如下:
中重型卡车实现销量120,271辆(其中福田戴姆勒(50:50合资公司)销量86,848辆),较去年同期下降2.4%,市场占有率9.2%,较去年同期下降0.1个百分点。下一步重点推广“AMV”自动挡产品,通过差异化的核心竞争优势进一步确立“高效、节油、舒适”的品牌形象,同时聚焦核心网络,持续推动产品降本降本,提升产品核心竞争力。福田中卡推出一款双网“网络战略实施,并做好好欧铃品牌宣传,行业强化行业标杆,打造物流行业第一卡品牌。

轻卡业务(含微卡)实现销量369,909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,竞争能力大幅提升,轻卡总体销量依然保持行业领先。下一步快速推进轻量化产品开发,应对法规风险带来的市场环境变化,并推进有竞争力的产品落地,以金融助力客户打造竞争优势。
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%,较去年同期增长1.4个百分点,主要是北京公交集中,在2019年一季度交付带来销量增长。下一步坚持聚焦重点区域,聚焦重点客户开发,聚焦产品力提升,精准营销,实现业务结构调整及订单质量的提升。

轻客业务实现销量31,572辆,较去年同期下降1.8%,市场占有率9.5%,较去年同期下降0.1个百分点。下一步重点推进重载、场景定制化和轻量化产品开发,并进一步深化管理模式,充分授权,赋能合作伙伴,支持合作伙伴做大做强。

(2)其中产品出口情况
2019年福田汽车出口销量实现46,616辆,同比下降3.6%,主要是全球经济增长放缓及中美贸易摩擦影响,但继续保持中国商用车出口领先优势,同时成功实现产品结构调整,并且属地化运营取得实质性进展。

(3)发动机产品经营情况
2019年福田汽车销售发动机316,681台,同比下降3.74%。其中,福田康明斯(50:50合资公司)发动机销量234,406台,同比下降2.33%;柴油发动机销量44,683台,同比增长8.84%;汽油发动机销量37,592台,同比下降21.61%。

2. 报告期内主要会计数据和财务指标
√适用 □不适用
3. 报告期内主要会计数据和财务指标
√适用 □不适用
4. 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明
√适用 □不适用

报告期内,公司根据《企业会计准则》,对重要会计政策及会计估计进行了评估,并进行了必要的调整,主要会计政策及会计估计变更如下:
(1)重要会计政策变更
(2)重要会计估计变更
(3)会计政策变更
(4)会计估计变更
(5)会计政策变更
(6)会计估计变更

5. 报告期内主要会计数据和财务指标
√适用 □不适用
6. 与上年度财务报告相比,对财务报表合并范围发生变化的,公司应当作出具体说明。
√适用 □不适用

本公司本期合并财务报表范围及其变化情况详见“附注八、合并范围的变更”、“附注九、在其他主体中的权益”。

董事长:张少刚
北汽福田汽车股份有限公司
2020年4月23日

北汽福田汽车股份有限公司董事会决议公告

证券代码:600166 证券简称:福田汽车 编号:临2020-047
北汽福田汽车股份有限公司董事会决议公告

北汽福田汽车股份有限公司董事会于2020年4月24日召开第八次董事会会议,审议通过了《关于计提2019年度资产减值准备的议案》,决议如下:
1、同意购买董监高责任险方案;

2、同意购买董监高责任险方案;

3、同意购买董监高责任险方案;

4、同意购买董监高责任险方案;

5、同意购买董监高责任险方案;

6、同意购买董监高责任险方案;

7、同意购买董监高责任险方案;

8、同意购买董监高责任险方案;

9、同意购买董监高责任险方案;

10、同意购买董监高责任险方案;

11、同意购买董监高责任险方案;

12、同意购买董监高责任险方案;

13、同意购买董监高责任险方案;

14、同意购买董监高责任险方案;

本公司董事会及全体董事保证本公告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。

为了提升公司风险防范意识,保障公司董事、监事及高级管理人员的合法权益,维护各方合法权益,根据《上市公司治理准则》及《上市公司章程指引》等有关规定,结合公司实际情况,按照《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定,公司在合并范围内各子公司对所属资产进行了减值测试,并对其中存在减值迹象的资产相应提取减值准备。

一、本次计提资产减值准备概述
根据《企业会计准则》以及公司执行的会计政策的相关规定,资产存在减值迹象的,应当以预期信用损失为基础,对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、租赁应收款、部分金融资产和财务报表合并行减值准备的长期股权投资,为真实反映公司2019年度的财务状况和经营成果,按照《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定,公司在合并范围内各子公司对所属资产进行了减值测试,并对其中存在减值迹象的资产相应提取减值准备。

二、本次计提资产减值准备的依据和原因说明
(一)本次计提资产减值准备的资产范围、总金额
本次计提资产减值准备的资产项目主要为应收票据、应收账款、预付款项、其他应收款、长期应收款、存货、固定资产等,2019年共计计提减值准备87,768.76万元,转回减值准备6,661.72万元,转销核销减值准备3,776.50万元,本期河北配件不再纳入合并范围及债务和坏账减值准备-1,840.34万元,对利润总额的影响为减少利润81,107.04万元,具体如下:

Table with columns: 项目(元), 上期减值损失, 本期减值计提, 本期减值转回, 本期减值核销/转销, 其他

(二)应收款项减值准备计提说明:
本集团考虑有关过去事项、当前状况以及对未来经济状况的预测等合理且有依据的信息,以发生违约的风险为权重,计算合同应收的现金流量与预期能收到的现金流量之间差额的现值的概率加权金额,确认预期信用损失。

1. 按组合计提坏账准备应收款项
本集团依据信用风险特征对应收票据和应收账款划分组合,在组合基础上计算预期信用损失。本集团对于处于不同阶段的金融工具的预期信用损失分别进行计量。金融工具自初始确认后信用风险未显著增加的,处于第一阶段,本集团按照未来12个月内的预期信用损失计量损失准备;金融工具自初始确认后信用风险已显著增加但尚未发生信用减值的,处于第二阶段,本集团按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备;金融工具自初始确认后已经发生信用减值的,处于第三阶段,本集团按照该工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备,确定组合的依据如下:

A. 应收票据
对于划分为组合的应收票据,本集团参考历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。

信用风险特征 适用的预期信用损失损失模型 第一阶段 第二阶段 第三阶段
商业承兑汇票 未来12个月内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失
银行承兑汇票 未来12个月内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失

B. 应收账款
对于不含重大融资成分的应收账款,本集团始终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。对于包含重大融资成分的应收账款,本集团通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。

信用风险特征 适用的预期信用损失损失模型 第一阶段 第二阶段 第三阶段
新能源补贴款 未来12个月内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失
金融业务客户 未来12个月内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失
商用车客户 未来12个月内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失

C. 其他应收款
对划分为组合的其他应收款,本集团通过违约风险敞口和未来12个月内或整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。

信用风险特征 适用的预期信用损失损失模型 第一阶段 第二阶段 第三阶段
押金保证金及备用金等 未来12个月内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失
关联方款项 未来12个月内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失
股权投资款 未来12个月内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失
技术让渡 未来12个月内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失 整个存续期内预期信用损失

D. 长期应收款
本集团依据信用风险特征将长期应收款划分为若干组合,在组合基础上计算预期信用损失,确定组合的依据如下:

Table with columns: 信用风险特征, 适用的预期信用损失损失模型, 第一阶段, 第二阶段, 第三阶段