

证券代码:002594 证券简称:比亚迪 公告编号:2020-058
比亚迪股份有限公司关于深圳证券交易所 2019 年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

比亚迪股份有限公司(简称“本公司”或“公司”“比亚迪”)于近日收到深圳证券交易所中小板公司管理部出具的《关于对比亚迪股份有限公司 2019 年年报问询函》(中小板年报问询函[2020]第 418 号)(以下简称“问询函”),公司就问询函所关注的问题进行了回复说明,现公告如下:

1、你公司 2019 年前三季度实现的营业收入分别为 303 亿元、319 亿元、316 亿元和 339 亿元,实现的归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润分别为 4.12 亿元、3.28 亿元、-1.53 亿元和 -3.57 亿元。请说明你公司 2019 年各季度扣非后净利润率逐季下滑的原因。

回复:

本报告期,公司实现的归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润逐季下滑的原因主要受行业环境及政策变化引起的毛利逐季变化及研发费用逐季增加投入的两项因素综合影响所致。

2019 年 3 月,财政部、工信部、科技部,发改委正式发布《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》(后简称“补贴政策”),自 2019 年 3 月 26 日起分阶段下调新能源汽车补贴,到 2019 年 6 月 25 日为补贴过渡期,符合 2019 年技术指标要求的销售上牌车辆按 2018 年对应标准的 0.6 倍补贴。至补贴过渡期结束后,补贴标准进一步下调,并取消地方政府对新能源汽车补贴。与此同时,我国多省市陆续发布提前至 2019 年 7 月 1 日开始实施高标准。根据中国汽车工业协会的数据显示,上半年整体汽车销售量同比下降,其中新能源汽车继续维持较快的逆势增长,下半年受前述补贴政策及部分地区提前切换国六标准影响,新能源汽车销量呈现大幅下滑趋势。

公司汽车业务方面,汽车销售量变化趋势亦基本与前述行业趋势保持一致,尤其是新能源汽车销量随着补贴政策调整及实施呈现较明显的逐季变化。公司上半年新能源汽车业务收入约 254 亿,占公司上半年总收入比例进一步提升至 40.92%,下半年的新能源汽车业务收入约 147 亿,环比下降约 42.13%,因此在前面临着有以未降成本的大幅补贴退坡政策环境下,公司新能源汽车业务整体毛利率水平呈下降趋势,下半年为了扭转新能源汽车销量下滑所带来的盈利压力,公司通过积极推出全新车型,推进新能源汽车的全市场覆盖,并积极开拓海外市场,增加海外市场订单等手段提升产品结构,同时公司亦积极寻找合适降本措施,进一步提升产品竞争力。因此下半年特别是第四季度毛利率水平得以有所提高。手机部件及组装业务方面,其销售收入根据其行业季节性攀升的特点,作为公司的各季收入提供了较大贡献,但对毛利的贡献力度有限(详见回复 2 回复)。

另外,公司一贯重视新产品、新技术的开发和创新工作,并以此作为公司保持核心竞争力之重要保证。期内,公司四季度的研发费用分别为 12.93 亿、12.02 亿、13.44 亿及 17.90 亿,研发费用率及研发费用率分别为 3.8%、3.8%、4.4%、5.3%,研发费用率呈逐季上升趋势,研发费用率上升主要系公司顺应下游市场需求变化,提前规划研发布局且不断加速技术创新,升级产品结构,以进一步抢占市场的份额。

2、你公司本期手机部件及组装类产品毛利率为 9.35%, 同比下滑 3.24 个百分点。请说明该类产品本期毛利率下滑的原因。

回复:

公司手机部件及组装类产品业务包含电子产品设计、零部件制造和系统产品组装服务。2019 年,3D 玻璃及陶瓷等部件业务的营业收入实现 2 倍以上高速增长,一跃成为行业前三的全制程方案提供商。但该业务尚属爬坡阶段,亦未能给业务板块贡献较多的毛利。金属零部件业务行业业务整体需求波动影响,营业收入、毛利贡献情况均较上年有所下降。整机组装业务的主要收入实现约 270 亿元,大幅增长约 52.32%,由于整机组装业务的行业毛利率水平远低于零部件业务,同时年内整机组件产能大幅提升,产能利用率有所提升,新产能爬坡期产能爬坡期在提升阶段,产能规模的优势在当前还未能得以充分释放。虽然整机组装业务具有较大产能规模,但对当期毛利及组装业务板块的毛利贡献有限。因此,业务产品结构变化影响下,公司于本报告期内手机部件及组装业务板块整体毛利率水平较上年同期有所下降。未来公司作为全球领先的智能产品解决方案提供商,将充分利用技术与规模优势,覆盖全系列的行业毛利率水平,不断加强与深厚的客户网络,抓住设备交付的 5G 商用、万物互联时代机遇,提升手机部件及组装业务板块整体盈利水平,为公司带来更稳定的业绩贡献。

3、你公司合营企业深圳腾势新能源汽车有限公司 2019 年按权益法确认的投资收益为 -5.39 亿元,2018 年为 -4.75 亿元,2019 年为 -2.32 亿元。请说明:

(1)该合营企业近三年亏损逐年增量的原因;

(2)该合营企业投资是否存在减值迹象,你公司未对该笔投资计提减值准备的原因。

回复:

(1)该合营企业近三年亏损逐年增量的原因
深圳腾势新能源汽车有限公司(以下简称“腾势新能源汽车”)作为公司和戴姆勒大中华区投资有限公司共同出资成立的专注于高端电动汽车的合资公司,依托戴姆勒的先进造车工艺和比亚迪领先的三电技术,在经历了严格的试验验证、测试市场检验后,腾势新能源汽车于 2014 年、2017 年和 2018 年分别推出了全新车型腾势 300、腾势 400 和腾势 500,力求给消费者带来精湛工艺、超续航、安全、智能互联等全方位价值体验。

随着新能源汽车市场的日益成熟,各大汽车厂商相继推出不同细分市场的产品,腾势同级竞品也先后上市并实现快速迭代更新,使得腾势产品市场份额受到了较大的冲击,同时受限于成立时间较短、品牌知名度有待提高且初期研发投入较大,导致近三年来亏损逐年增加。2019 年,腾势新能源汽车为了提升市场竞争力,全新车型腾势 X,并获得了市场和客户的一致好评,同时腾势停止了在车型腾势 300、腾势 400 和腾势 500 的生产和销售,并针对其相关车型进行清理,进而使得 2019 年亏损大幅增加。为应对愈发激烈的行业竞争,腾势新能源汽车将对新车型全面升级销售渠道和销售渠道,以进一步提升其竞争力和盈利能力。

(2)减值迹象的判断及你公司未对该笔长期股权投资计提减值准备的原因
根据会计准则及相关规定,我们于年末对长期股权投资是否存在减值迹象进行了评估。2019 年,腾势新能源汽车在资产中无重大资产减值迹象,因此,其重大长期资产减值迹象不存在。腾势 X 的相关资产、新车型 X 更具市场竞争力,自上市以来赢得市场青睐,销量较前期车型相比有较大的改善,腾势新能源汽车管理层进行了减值测试认为腾势 X 的相关资产不存在减值。我们已按照权益法对腾势新能源汽车的亏损确认了投资损失,通过对腾势新能源汽车提供的盈利预测进行测算,腾势新能源汽车相关股权价值不低于我公司对腾势新能源汽车的长期股权投资账面价值。

经过上述分析,我们认为对腾势新能源汽车的长期股权投资计提减值准备。

4、你公司应收账款、合同资产按照信用风险进行评估预期信用损失,请说明你公司确认预期信用损失的具体方法和依据,2019 年预期信用损失较 2018 年变动的原因。

回复:

公司以预期信用损失为基础,对以摊余成本计量的金融资产进行减值处理并确认损失准备。以摊余成本计量的金融资产包括应收账款和合同资产。

(1)应收账款预期信用损失测算方法
对于不含重大融资成分的应收款项,公司运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计提损失准备。主要包括单项评估预期信用损失计提与按信用风险组合评估预期信用损失计提两种方法。其中,按信用风险组合评估预期信用损失计提方法,主要考虑公司主要客户类型、历史发生坏账情况,将应收账款划分为新能业务及传统业务两个信用风险组合。信用风险组合一中,新能业务中主要为新能源汽车商用车和新能源汽车补贴款。新能源汽车商用车对应的客户主要是国内国资背景的各个城市公共交通用车公司,其运营较稳定、回款相对及时,信用等级较高,且公司推广的销售融资业务也进一步加快客户的还款;新能源汽车补贴款由政府机构支付,发生逾期支付可能性较低,预期信用损失主要是时间价值的损失;在按照历史坏账情况、客户信用、行业情况等信息,公司将账龄超过预计信用期限的应收账款划分为信用减值,并使用 5 年类似风险组合的坏账率,适用账龄迁徙率的计算方法确定了对应适当的坏账准备率,并以此计提坏账准备。信用风险组合二中,主要为除新能源汽车外的其他业务,而此类业务的销售账期基本较短且大部分客户及时;在参照历史回款情况、客户信用、行业情况等信息,公司将账龄超过预计可收回期限的应收账款全额计提信用减值,并使用近 5 年类似风险组合的应收款,适用账龄迁徙率的计算方法确定了对应适当的坏账准备率,并以此计提坏账准备。

公司迁徙率计算公式如下:

迁徙率 = $\frac{\text{YearX 报告日时点}(i+1) \text{ 账龄余额}}{\text{Year}(X-1) \text{ 年度报告日时点}i \text{ 账龄余额}} \times 100\%$
其中,i 为账龄区间标识
X 为计算迁徙率当年年度
则,某一账龄区间下应收账款的迁徙率为:

迁徙率 = $\frac{\text{Year}(X-1) \text{ 年度报告日时点}i \text{ 账龄余额}}{\text{Year}(X-2) \text{ 年度报告日时点}i \text{ 账龄余额}} \times 100\%$

其中,i 为账龄区间标识
以 3-4 月的应收账款为例,则迁徙率 3= 迁徙率 3+ 迁徙率 2+ 迁徙率 1
(2)合同资产预期信用减值损失测算方法
对于合同资产,公司运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计提损失准备。公司合同资产科目主要应用销售工程项目款项及已发生销售但申报材料尚未补充完善的新能源汽车推广应用补助款。

对于工程类款项,参照应收账款预期信用减值损失测算方法。

对于已发生销售但申报材料尚未补充完善的新能源汽车推广应用补助款,预期信用减值损失基于预期账期模型计算出的历史期间时间跨度分布及利率折现值进行测算。根据历史账龄统计计算出的预期账期模型,并计算出的金额及时间分布,计算出的预期回款周期权重,以判断预期回款金额及时间。根据利率分布和折现值进行折现,折现的金额即为预期收回的所有现金流,将合同资产对应的现金流量与预期收回的所有现金流之间的差额,即全部现金流短缺的现值,计入信用减值损失。

(3)2019 年预期信用损失较 2018 年变动的原因
2019 年及 2018 年应收账款坏账准备情况如下:

项目	2019 年 12 月 31 日			
	账面余额 (千元)	比例 (%)	坏账金额 (千元)	计提比例 (%)
单项评估预期信用损失计提坏账准备	926,769	2.04	827,212	89.26
按信用风险组合评估预期信用损失计提坏账准备	44,497,906	97.96	633,662	1.42
小计	45,394,669	100.00	1,460,874	

上述表格中,公司实现的归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润逐季下滑的原因主要受行业环境及政策变化引起的毛利逐季变化及研发费用逐季增加投入的两项因素综合影响所致。

2019 年 3 月,财政部、工信部、科技部,发改委正式发布《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》(后简称“补贴政策”),自 2019 年 3 月 26 日起分阶段下调新能源汽车补贴,到 2019 年 6 月 25 日为补贴过渡期,符合 2019 年技术指标要求的销售上牌车辆按 2018 年对应标准的 0.6 倍补贴。至补贴过渡期结束后,补贴标准进一步下调,并取消地方政府对新能源汽车补贴。与此同时,我国多省市陆续发布提前至 2019 年 7 月 1 日开始实施高标准。根据中国汽车工业协会的数据显示,上半年整体汽车销售量同比下降,其中新能源汽车继续维持较快的逆势增长,下半年受前述补贴政策及部分地区提前切换国六标准影响,新能源汽车销量呈现大幅下滑趋势。

公司汽车业务方面,汽车销售量变化趋势亦基本与前述行业趋势保持一致,尤其是新能源汽车销量随着补贴政策调整及实施呈现较明显的逐季变化。公司上半年新能源汽车业务收入约 254 亿,占公司上半年总收入比例进一步提升至 40.92%,下半年的新能源汽车业务收入约 147 亿,环比下降约 42.13%,因此在前面临着有以未降成本的大幅补贴退坡政策环境下,公司新能源汽车业务整体毛利率水平呈下降趋势,下半年为了扭转新能源汽车销量下滑所带来的盈利压力,公司通过积极推出全新车型,推进新能源汽车的全市场覆盖,并积极开拓海外市场,增加海外市场订单等手段提升产品结构,同时公司亦积极寻找合适降本措施,进一步提升产品竞争力。因此下半年特别是第四季度毛利率水平得以有所提高。手机部件及组装业务方面,其销售收入根据其行业季节性攀升的特点,作为公司的各季收入提供了较大贡献,但对毛利的贡献力度有限(详见回复 2 回复)。

另外,公司一贯重视新产品、新技术的开发和创新工作,并以此作为公司保持核心竞争力之重要保证。期内,公司四季度的研发费用分别为 12.93 亿、12.02 亿、13.44 亿及 17.90 亿,研发费用率及研发费用率分别为 3.8%、3.8%、4.4%、5.3%,研发费用率呈逐季上升趋势,研发费用率上升主要系公司顺应下游市场需求变化,提前规划研发布局且不断加速技术创新,升级产品结构,以进一步抢占市场的份额。

2、你公司本期手机部件及组装类产品毛利率为 9.35%, 同比下滑 3.24 个百分点。请说明该类产品本期毛利率下滑的原因。

回复:

公司手机部件及组装类产品业务包含电子产品设计、零部件制造和系统产品组装服务。2019 年,3D 玻璃及陶瓷等部件业务的营业收入实现 2 倍以上高速增长,一跃成为行业前三的全制程方案提供商。但该业务尚属爬坡阶段,亦未能给业务板块贡献较多的毛利。金属零部件业务行业业务整体需求波动影响,营业收入、毛利贡献情况均较上年有所下降。整机组装业务的主要收入实现约 270 亿元,大幅增长约 52.32%,由于整机组装业务的行业毛利率水平远低于零部件业务,同时年内整机组件产能大幅提升,产能利用率有所提升,新产能爬坡期产能爬坡期在提升阶段,产能规模的优势在当前还未能得以充分释放。虽然整机组装业务具有较大产能规模,但对当期毛利及组装业务板块的毛利贡献有限。因此,业务产品结构变化影响下,公司于本报告期内手机部件及组装业务板块整体毛利率水平较上年同期有所下降。未来公司作为全球领先的智能产品解决方案提供商,将充分利用技术与规模优势,覆盖全系列的行业毛利率水平,不断加强与深厚的客户网络,抓住设备交付的 5G 商用、万物互联时代机遇,提升手机部件及组装业务板块整体盈利水平,为公司带来更稳定的业绩贡献。

3、你公司合营企业深圳腾势新能源汽车有限公司 2019 年按权益法确认的投资收益为 -5.39 亿元,2018 年为 -4.75 亿元,2019 年为 -2.32 亿元。请说明:

(1)该合营企业近三年亏损逐年增量的原因;

(2)该合营企业投资是否存在减值迹象,你公司未对该笔投资计提减值准备的原因。

回复:

(1)该合营企业近三年亏损逐年增量的原因
深圳腾势新能源汽车有限公司(以下简称“腾势新能源汽车”)作为公司和戴姆勒大中华区投资有限公司共同出资成立的专注于高端电动汽车的合资公司,依托戴姆勒的先进造车工艺和比亚迪领先的三电技术,在经历了严格的试验验证、测试市场检验后,腾势新能源汽车于 2014 年、2017 年和 2018 年分别推出了全新车型腾势 300、腾势 400 和腾势 500,力求给消费者带来精湛工艺、超续航、安全、智能互联等全方位价值体验。

随着新能源汽车市场的日益成熟,各大汽车厂商相继推出不同细分市场的产品,腾势同级竞品也先后上市并实现快速迭代更新,使得腾势产品市场份额受到了较大的冲击,同时受限于成立时间较短、品牌知名度有待提高且初期研发投入较大,导致近三年来亏损逐年增加。2019 年,腾势新能源汽车为了提升市场竞争力,全新车型腾势 X,并获得了市场和客户的一致好评,同时腾势停止了在车型腾势 300、腾势 400 和腾势 500 的生产和销售,并针对其相关车型进行清理,进而使得 2019 年亏损大幅增加。为应对愈发激烈的行业竞争,腾势新能源汽车将对新车型全面升级销售渠道和销售渠道,以进一步提升其竞争力和盈利能力。

(2)减值迹象的判断及你公司未对该笔长期股权投资计提减值准备的原因
根据会计准则及相关规定,我们于年末对长期股权投资是否存在减值迹象进行了评估。2019 年,腾势新能源汽车在资产中无重大资产减值迹象,因此,其重大长期资产减值迹象不存在。腾势 X 的相关资产、新车型 X 更具市场竞争力,自上市以来赢得市场青睐,销量较前期车型相比有较大的改善,腾势新能源汽车管理层进行了减值测试认为腾势 X 的相关资产不存在减值。我们已按照权益法对腾势新能源汽车的亏损确认了投资损失,通过对腾势新能源汽车提供的盈利预测进行测算,腾势新能源汽车相关股权价值不低于我公司对腾势新能源汽车的长期股权投资账面价值。

经过上述分析,我们认为对腾势新能源汽车的长期股权投资计提减值准备。

4、你公司应收账款、合同资产按照信用风险进行评估预期信用损失,请说明你公司确认预期信用损失的具体方法和依据,2019 年预期信用损失较 2018 年变动的原因。

回复:

公司以预期信用损失为基础,对以摊余成本计量的金融资产进行减值处理并确认损失准备。以摊余成本计量的金融资产包括应收账款和合同资产。

(1)应收账款预期信用损失测算方法
对于不含重大融资成分的应收款项,公司运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计提损失准备。主要包括单项评估预期信用损失计提与按信用风险组合评估预期信用损失计提两种方法。其中,按信用风险组合评估预期信用损失计提方法,主要考虑公司主要客户类型、历史发生坏账情况,将应收账款划分为新能业务及传统业务两个信用风险组合。信用风险组合一中,新能业务中主要为新能源汽车商用车和新能源汽车补贴款。新能源汽车商用车对应的客户主要是国内国资背景的各个城市公共交通用车公司,其运营较稳定、回款相对及时,信用等级较高,且公司推广的销售融资业务也进一步加快客户的还款;新能源汽车补贴款由政府机构支付,发生逾期支付可能性较低,预期信用损失主要是时间价值的损失;在按照历史坏账情况、客户信用、行业情况等信息,公司将账龄超过预计信用期限的应收账款划分为信用减值,并使用 5 年类似风险组合的坏账率,适用账龄迁徙率的计算方法确定了对应适当的坏账准备率,并以此计提坏账准备。信用风险组合二中,主要为除新能源汽车外的其他业务,而此类业务的销售账期基本较短且大部分客户及时;在参照历史回款情况、客户信用、行业情况等信息,公司将账龄超过预计可收回期限的应收账款全额计提信用减值,并使用近 5 年类似风险组合的应收款,适用账龄迁徙率的计算方法确定了对应适当的坏账准备率,并以此计提坏账准备。

公司迁徙率计算公式如下:

迁徙率 = $\frac{\text{YearX 报告日时点}(i+1) \text{ 账龄余额}}{\text{Year}(X-1) \text{ 年度报告日时点}i \text{ 账龄余额}} \times 100\%$
其中,i 为账龄区间标识
X 为计算迁徙率当年年度
则,某一账龄区间下应收账款的迁徙率为:

迁徙率 = $\frac{\text{Year}(X-1) \text{ 年度报告日时点}i \text{ 账龄余额}}{\text{Year}(X-2) \text{ 年度报告日时点}i \text{ 账龄余额}} \times 100\%$

其中,i 为账龄区间标识
以 3-4 月的应收账款为例,则迁徙率 3= 迁徙率 3+ 迁徙率 2+ 迁徙率 1
(2)合同资产预期信用减值损失测算方法
对于合同资产,公司运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计提损失准备。公司合同资产科目主要应用销售工程项目款项及已发生销售但申报材料尚未补充完善的新能源汽车推广应用补助款。

对于工程类款项,参照应收账款预期信用减值损失测算方法。

对于已发生销售但申报材料尚未补充完善的新能源汽车推广应用补助款,预期信用减值损失基于预期账期模型计算出的历史期间时间跨度分布及利率折现值进行测算。根据历史账龄统计计算出的预期账期模型,并计算出的金额及时间分布,计算出的预期回款周期权重,以判断预期回款金额及时间。根据利率分布和折现值进行折现,折现的金额即为预期收回的所有现金流,将合同资产对应的现金流量与预期收回的所有现金流之间的差额,即全部现金流短缺的现值,计入信用减值损失。

(3)2019 年预期信用损失较 2018 年变动的原因
2019 年及 2018 年应收账款坏账准备情况如下:

项目	2019 年 12 月 31 日			
	账面余额 (千元)	比例 (%)	坏账金额 (千元)	计提比例 (%)
单项评估预期信用损失计提坏账准备	926,769	2.04	827,212	89.26
按信用风险组合评估预期信用损失计提坏账准备	44,497,906	97.96	633,662	1.42
小计	45,394,669	100.00	1,460,874	

上述表格中,公司实现的归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润逐季下滑的原因主要受行业环境及政策变化引起的毛利逐季变化及研发费用逐季增加投入的两项因素综合影响所致。

2019 年 3 月,财政部、工信部、科技部,发改委正式发布《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》(后简称“补贴政策”),自 2019 年 3 月 26 日起分阶段下调新能源汽车补贴,到 2019 年 6 月 25 日为补贴过渡期,符合 2019 年技术指标要求的销售上牌车辆按 2018 年对应标准的 0.6 倍补贴。至补贴过渡期结束后,补贴标准进一步下调,并取消地方政府对新能源汽车补贴。与此同时,我国多省市陆续发布提前至 2019 年 7 月 1 日开始实施高标准。根据中国汽车工业协会的数据显示,上半年整体汽车销售量同比下降,其中新能源汽车继续维持较快的逆势增长,下半年受前述补贴政策及部分地区提前切换国六标准影响,新能源汽车销量呈现大幅下滑趋势。

公司汽车业务方面,汽车销售量变化趋势亦基本与前述行业趋势保持一致,尤其是新能源汽车销量随着补贴政策调整及实施呈现较明显的逐季变化。公司上半年新能源汽车业务收入约 254 亿,占公司上半年总收入比例进一步提升至 40.92%,下半年的新能源汽车业务收入约 147 亿,环比下降约 42.13%,因此在前面临着有以未降成本的大幅补贴退坡政策环境下,公司新能源汽车业务整体毛利率水平呈下降趋势,下半年为了扭转新能源汽车销量下滑所带来的盈利压力,公司通过积极推出全新车型,推进新能源汽车的全市场覆盖,并积极开拓海外市场,增加海外市场订单等手段提升产品结构,同时公司亦积极寻找合适降本措施,进一步提升产品竞争力。因此下半年特别是第四季度毛利率水平得以有所提高。手机部件及组装业务方面,其销售收入根据其行业季节性攀升的特点,作为公司的各季收入提供了较大贡献,但对毛利的贡献力度有限(详见回复 2 回复)。

另外,公司一贯重视新产品、新技术的开发和创新工作,并以此作为公司保持核心竞争力之重要保证。期内,公司四季度的研发费用分别为 12.93 亿、12.02 亿、13.44 亿及 17.90 亿,研发费用率及研发费用率分别为 3.8%、3.8%、4.4%、5.3%,研发费用率呈逐季上升趋势,研发费用率上升主要系公司顺应下游市场需求变化,提前规划研发布局且不断加速技术创新,升级产品结构,以进一步抢占市场的份额。

2、你公司本期手机部件及组装类产品毛利率为 9.35%, 同比下滑 3.24 个百分点。请说明该类产品本期毛利率下滑的原因。

回复:

公司手机部件及组装类产品业务包含电子产品设计、零部件制造和系统产品组装服务。2019 年,3D 玻璃及陶瓷等部件业务的营业收入实现 2 倍以上高速增长,一跃成为行业前三的全制程方案提供商。但该业务尚属爬坡阶段,亦未能给业务板块贡献较多的毛利。金属零部件业务行业业务整体需求波动影响,营业收入、毛利贡献情况均较上年有所下降。整机组装业务的主要收入实现约 270 亿元,大幅增长约 52.32%,由于整机组装业务的行业毛利率水平远低于零部件业务,同时年内整机组件产能大幅提升,产能利用率有所提升,新产能爬坡期产能爬坡期在提升阶段,产能规模的优势在当前还未能得以充分释放。虽然整机组装业务具有较大产能规模,但对当期毛利及组装业务板块的毛利贡献有限。因此,业务产品结构变化影响下,公司于本报告期内手机部件及组装业务板块整体毛利率水平较上年同期有所下降。未来公司作为全球领先的智能产品解决方案提供商,将充分利用技术与规模优势,覆盖全系列的行业毛利率水平,不断加强与深厚的客户网络,抓住设备交付的 5G 商用、万物互联时代机遇,提升手机部件及组装业务板块整体盈利水平,为公司带来更稳定的业绩贡献。

3、你公司合营企业深圳腾势新能源汽车有限公司 2019 年按权益法确认的投资收益为 -5.39 亿元,2018 年为 -4.75 亿元,2019 年为 -2.32 亿元。请说明:

(1)该合营企业近三年亏损逐年增量的原因;

(2)该合营企业投资是否存在减值迹象,你公司未对该笔投资计提减值准备的原因。

回复:

(1)该合营企业近三年亏损逐年增量的原因
深圳腾势新能源汽车有限公司(以下简称“腾势新能源汽车”)作为公司和戴姆勒大中华区投资有限公司共同出资成立的专注于高端电动汽车的合资公司,依托戴姆勒的先进造车工艺和比亚迪领先的三电技术,在经历了严格的试验验证、测试市场检验后,腾势新能源汽车于 2014 年、2017 年和 2018 年分别推出了全新车型腾势 300、腾势 400 和腾势 500,力求给消费者带来精湛工艺、超续航、安全、智能互联等全方位价值体验。

随着新能源汽车市场的日益成熟,各大汽车厂商相继推出不同细分市场的产品,腾势同级竞品也先后上市并实现快速迭代更新,使得腾势产品市场份额受到了较大的冲击,同时受限于成立时间较短、品牌知名度有待提高且初期研发投入较大,导致近三年来亏损逐年增加。2019 年,腾势新能源汽车为了提升市场竞争力,全新车型腾势 X,并获得了市场和客户的一致好评,同时腾势停止了在车型腾势 300、腾势 400 和腾势 500 的生产和销售,并针对其相关车型进行清理,进而使得 2019 年亏损大幅增加。为应对愈发激烈的行业竞争,腾势新能源汽车将对新车型全面升级销售渠道和销售渠道,以进一步提升其竞争力和盈利能力。

(2)减值迹象的判断及你公司未对该笔长期股权投资计提减值准备的原因
根据会计准则及相关规定,我们于年末对长期股权投资是否存在减值迹象进行了评估。2019 年,腾势新能源汽车在资产中无重大资产减值迹象,因此,其重大长期资产减值迹象不存在。腾势 X 的相关资产、新车型 X 更具市场竞争力,自上市以来赢得市场青睐,销量较前期车型相比有较大的改善,腾势新能源汽车管理层进行了减值测试认为腾势 X 的相关资产不存在减值。我们已按照权益法对腾势新能源汽车的亏损确认了投资损失,通过对腾势新能源汽车提供的盈利预测进行测算,腾势新能源汽车相关股权价值不低于我公司对腾势新能源汽车的长期股权投资账面价值。

经过上述分析,我们认为对腾势新能源汽车的长期股权投资计提减值准备。

4、你公司应收账款、合同资产按照信用风险进行评估预期信用损失,请说明你公司确认预期信用损失的具体方法和依据,2019 年预期信用损失较 2018 年变动的原因。

回复:

公司以预期信用损失为基础,对以摊余成本计量的金融资产进行减值处理并确认损失准备。以摊余成本计量的金融资产包括应收账款和合同资产。

(1)应收账款预期信用损失测算方法
对于不含重大融资成分的应收款项,公司运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计提损失准备。主要包括单项评估预期信用损失计提与按信用风险组合评估预期信用损失计提两种方法。其中,按信用风险组合评估预期信用损失计提方法,主要考虑公司主要客户类型、历史发生坏账情况,将应收账款划分为新能业务及传统业务两个信用风险组合。信用风险组合一中,新能业务中主要为新能源汽车商用车和新能源汽车补贴款。新能源汽车商用车对应的客户主要是国内国资背景的各个城市公共交通用车公司,其运营较稳定、回款相对及时,信用等级较高,且公司推广的销售融资业务也进一步加快客户的还款;新能源汽车补贴款由政府机构支付,发生逾期支付可能性较低,预期信用损失主要是时间价值的损失;在按照历史坏账情况、客户信用、行业情况等信息,公司将账龄超过预计信用期限的应收账款划分为信用减值,并使用 5 年类似风险组合的坏账率,适用账龄迁徙率的计算方法确定了对应适当的坏账准备率,并以此计提坏账准备。信用风险组合二中,主要为除新能源汽车外的其他业务,而此类业务的销售账期基本较短且大部分客户及时;在参照历史回款情况、客户信用、行业情况等信息,公司将账龄超过预计可收回期限的应收账款全额计提信用减值,并使用近 5 年类似风险组合的应收款,适用账龄迁徙率的计算方法确定了对应适当的坏账准备率,并以此计提坏账准备。

公司迁徙率计算公式如下:

迁徙率 = $\frac{\text{YearX 报告日时点}(i+1) \text{ 账龄余额}}{\text{Year}(X-1) \text{ 年度报告日时点}i \text{ 账龄余额}} \times 100\%$
其中,i 为账龄区间标识
X 为计算迁徙率当年年度
则,某一账龄区间下应收账款的迁徙率为:

迁徙率 = $\frac{\text{Year}(X-1) \text{ 年度报告日时点}i \text{ 账龄余额}}{\text{Year}(X-2) \text{ 年度报告日时点}i \text{ 账龄余额}} \times 100\%$

其中,i 为账龄区间标识
以 3-4 月的应收账款为例,则迁徙率 3= 迁徙率 3+ 迁徙率 2+ 迁徙率 1
(2)合同资产预期信用减值损失测算方法
对于合同资产,公司运用简化计量方法,按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计提损失准备。公司合同资产科目主要应用销售工程项目款项及已发生销售但申报材料尚未补充完善的新能源汽车推广应用补助款。

对于工程类款项,参照应收账款预期信用减值损失测算方法。

对于已发生销售但申报材料尚未补充完善的新能源汽车推广应用补助款,预期信用减值损失基于预期账期模型计算出的历史期间时间跨度分布及利率折现值进行测算。根据历史账龄统计计算出的预期账期模型,并计算出的金额及时间分布,计算出的预期回款周期权重,以判断预期回款金额及时间。根据利率分布和折现值进行折现,折现的金额即为预期收回的所有现金流,将合同资产对应的现金流量与预期收回的所有现金流之间的差额,即全部现金流短缺的现值,计入信用减值损失。

(3)2019 年预期信用损失较 2018 年变动的原因
2019 年及 2018 年应收账款坏账准备情况如下:

项目	2019 年 12 月 31 日			
	账面余额 (千元)	比例 (%)	坏账金额 (千元)	计提比例 (%)
单项评估预期信用损失计提坏账准备	926,769	2.04	827,212	89.26
按信用风险组合评估预期信用损失计提坏账准备	44,497,906	97.96	633,662	1.42
小计	45,394,669	100.00	1,460,874	

上述表格中,公司实现的归属上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润逐季下滑的原因主要受行业环境及政策变化引起的毛利逐季变化及研发费用逐季增加投入的两项因素综合影响所致。

2019 年 3 月,财政部、工信部、科技部,发改委正式发布《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》(后简称“补贴政策”),自 2019 年 3 月 26 日起分阶段下调新能源汽车补贴,到 2019 年 6 月 25 日为补贴过渡期,符合 2019 年技术指标要求的销售上牌车辆按 2018 年对应标准的 0.6 倍补贴。至补贴过渡期结束后,补贴标准进一步下调,并取消地方政府对新能源汽车补贴。与此同时,我国多省市陆续发布提前至 2019 年 7 月 1 日开始实施高标准。根据中国汽车工业协会的数据显示,上半年整体汽车销售量同比下降,其中新能源汽车继续维持较快的逆势增长,下半年受前述补贴政策及部分地区提前切换国六标准影响,新能源汽车销量呈现大幅下滑趋势。

公司汽车业务方面,汽车销售量变化趋势亦基本与前述行业趋势保持一致,尤其是新能源汽车销量随着补贴政策调整及实施呈现较明显的逐季变化。公司上半年新能源汽车业务收入约 254 亿,占公司上半年总收入比例进一步提升至 40.92%,下半年的新能源汽车业务收入约 147 亿,环比下降约 42.13%,因此在前面临着有以未降成本的大幅补贴退坡政策环境下,公司新能源汽车业务整体毛利率水平呈下降趋势,下半年为了扭转新能源汽车销量下滑所带来的盈利压力,公司通过积极推出全新车型,推进新能源汽车的全市场覆盖,并积极开拓海外市场,增加海外市场订单等手段提升产品结构,同时公司亦积极寻找合适降本措施,进一步提升产品竞争力。因此下半年特别是第四季度毛利率水平得以有所提高。手机部件及组装业务方面,其销售收入根据其行业季节性攀升的特点,作为公司的各季收入提供了较大贡献,但对毛利的贡献力度有限(详见回复 2 回复)。

另外,公司一贯重视新产品、新技术的开发和创新工作,并以此作为公司保持核心竞争力之重要保证。期内,公司四季度的研发费用分别为 12.93 亿、12.02 亿、13.44 亿及 17.90 亿,研发费用率及研发费用率分别为 3.8%、3.8%、4.4%、5.3%,研发费用率呈逐季上升趋势,研发费用率上升主要系公司顺应下游市场需求变化,提前规划研发布局且不断加速技术创新,升级产品结构,以进一步抢占市场的份额。

2、你公司本期手机部件及组装类产品毛利率为 9.35%, 同比下滑 3.24 个百分点。请说明该类产品本期毛利率下滑的原因。

回复:

公司手机部件及组装类产品业务包含电子产品设计、零部件制造和系统产品组装服务。2019 年,3D 玻璃及陶瓷等部件业务的营业收入实现 2 倍以上高速增长,一跃成为行业前三的全制程方案提供商。但该业务尚属爬坡阶段,亦未能给业务板块贡献较多的毛利。金属零部件业务行业业务整体需求波动影响,营业收入、毛利贡献情况均较上年有所下降。整机组装业务的主要收入实现约 270 亿元,大幅增长约 52.32%,由于整机组装业务的行业毛利率水平远低于零部件业务,同时年内整机组件产能大幅提升,产能利用率有所提升,新产能爬坡期产能爬坡期在提升阶段,产能规模的优势在当前还未能得以充分释放。虽然整机组装业务具有较大产能规模,但对当期毛利及组装业务板块的毛利贡献有限。因此,业务产品结构变化影响下,公司于本报告期内手机部件及组装业务板块整体毛利率水平较上年同期有所下降。未来公司作为全球领先的智能产品解决方案提供商,将充分利用技术与规模优势,覆盖全系列的行业毛利率水平,不断加强与深厚的客户网络,抓住设备交付的 5G 商用、万物互联时代机遇,提升手机部件及组装业务板块整体盈利水平,为公司带来更稳定的业绩贡献。

3、你公司合营企业深圳腾势新能源汽车有限公司 2019 年按权益法确认的投资收益为 -5.39 亿元,2018 年为 -4.75 亿元,2019 年为 -2.32 亿元。请说明:

(1)该合营企业近三年亏损逐年增量的原因;

(2)该合营企业投资是否存在减值迹象,你公司未对该笔投资计提减值准备的原因。

回复:

(1)该合营企业近三年亏损逐年增量的原因
深圳腾势新能源汽车有限公司(以下简称“腾势新能源汽车”)作为公司和戴姆勒大中华区投资有限公司共同出资成立的专注于高端电动汽车的合资公司,依托戴姆勒的