

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向公司出具的《关于对比亚迪股份有限公司2019年年报的问询函》（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 年度四个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：

本报告期内，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与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》（后述简称“补贴退坡政策”），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，我国多省市陆续宣布提前至 2019 年 7 月 1 日开始实施国六标准。根据中国汽车工业协会的数据显示，上半年整体汽车销量同比下滑，其中新能源汽车继续保持较大幅度的逆势增长，下半年受前述补贴退坡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，公司汽车的销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退坡政策的调整及实施呈现较明显的逐季变化。公司上半年的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%,因此在面临着有史以来降幅最大的补贴退坡政策环境下,公司新能源车业务整体毛利水平呈下降趋势,下半年为了扭转新能源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完善产品结构,同时公司亦积极寻找各类降低成本措施,进一步提高产品竞争力,因此下半年特别是第四季度的毛利水平得以有所提高。手机部件及组装业务方面,其销售收入根据其行业季度性攀升的特点,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(详见题 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,并将以此作为公司保持核心竞争力的重要保证。期内,公司四个季度的研发费用分别为 12.93 亿、12.02 亿、13.44 亿及 17.90 亿。中美贸易争端及地缘政治风险等因素继续拖累全球经济发展,汽车、手机等市场均呈现一定程度的下行趋势。为了应对激烈的市场竞争,公司顺应市场需求变化,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 玻璃及陶瓷零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,亦未能给本业务板块贡献较多的毛利。金属零部件业务受行业整体需求波动影响,营业收入、毛利贡献情况均较上期有所下滑。整机组装业务的营业收入实现约 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,同时年内整机组装产能大幅扩充,成为全球前列的手机组装厂商,但产能利用率尚在提升阶段,产能规模的优势在当期还未得以充分释放;虽然整机组装业务营业收入有较大幅度增长,但对手机部件及组装业务板块的毛利贡献有限。因此,在业务产品结构变化影响下,公司于本报告期内的手机部件及组装类业务

板块整体毛利率水平较上年同期有所下滑。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、覆盖全系列的生产能力、不断拓宽与加深的客户网络，抓住备受期待的 5G 商用、万物互联时代机遇，提升手机部件及组装类业务板块整体盈利水平，为公司带来更显著的贡献。

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，2017 年为-2.32 亿元。请说明：

(1) 该合营企业近三年亏损逐年增加的原因；

(2) 该笔长期股权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加的原因

深圳腾势新能源汽车有限公司（以下简称“腾势新能源”）作为由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国内高端电动车的合资公司，依托戴姆勒的百年造车工艺和比亚迪领先的三电技术，在经历了严苛的试验验证、测试和市场检验后，腾势新能源于 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设计、超长续航、实证安全、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，各大汽车主机厂相继推出不同细分市场的产品，腾势同级别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创期研发投入较大，导致近三年亏损逐年加剧。2019 年，腾势新能源推出了更具市场竞争力的全新一代车型腾势 X，并获得了市场和客户的一致好评，同时陆续停止了在售车型腾势 300、腾势 400 和腾势 500 的生产和销售，并对其相关长期资产进行清理，进而使得 2019 年亏损大幅加剧。为应对愈发激烈的行业竞争，腾势新能源将对新车型全面整合升级销售策略和销售渠道，以进一步提升其竞争力和盈利能力。

(2) 减值迹象的判断及本公司未对该笔长期股权投资计提减值的原因

根据会计政策及相关规定，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。于 2019 年底，腾势新能源的账面长期资产中已无重大已停产车型

相关的余额，其重大长期资产均为新上市车型-腾势 X 的相关资产；新车型-腾势 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的亏损确认了投资损失，通过对腾势新能源管理层提供的盈利预测进行测算，腾势新能源相关股权价值不低于我公司对腾势新能源的长期股权投资账面价值。

经过上述分析，我们未对腾势新能源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 年预期信用损失率较 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与合同资产。

（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量损失准备。主要包括单项评估逾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类型。其中，按信用风险组合评估预期信用损失计提中，主要考虑公司主营业务类型与对应历史发生坏账情况，将应收账款划分新能源业务与非新能源业务两项信用风险组合。信用风险组合一中，新能源业务中主要为新能源商用车车款与新能源车补贴款。新能源商用车车款对应的客户主要是国资背景的各个城市公交运输公司，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车款的回笼；新能源汽车补贴款由政府机构拨付，发生逾期支付可能性极低，预期信用损失主要是时间价值的损失；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，运用账龄迁徙率的计算方法制定了对应适当的坏账损失率，并以此计提坏账准备。信用风险组合二中，主要为除新能源业务外的其他业务，而此类业务的销售账期基本较短且大部分客户回款及时；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，运用账龄迁徙率的计算方法制定了对应适当的坏账损失率，并以此计提坏账准备。

公司迁徙率计算公式如下：

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

其中，i 为账龄区间标记

X 为计算迁徙率当年年度

则，某一账龄区间下应收账款的损失率为：

$$\text{损失率}_i = \prod_i^5 \text{迁徙率}_i$$

其中，i 为账龄区间标记

以 3-4 年的应收账款为例，则损失率 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量损失准备。公司合同资产科目主要核算工程项目类款项及已发生销售但申报材料尚未收齐完备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收齐完备的新能源汽车推广应用补助款，预期信用减值损失基于回款周期模型所计算出的历史回款时间频率分布及利率折现进行测算。根据历史数据统计合同资产从初始确认至终止确认的金额及时间分布，计算回款金额及回款周期的权重，以判断预期回款金额及时间。根据利率对预期回款情况进行折现，折现的金额视为预期收取的所有现金流。将合同资产对应的现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值，计入信用减值损失。

（3）2019 年预期信用损失率较 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	44,467,900	97.96	633,662	1.42
小计	45,394,669	100.00	1,460,874	

项目	2018 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	446,125	0.88	390,758	87.59
按信用风险组合评估预期信用损失计提坏账准备	49,971,086	99.12	742,919	1.49
小计	50,417,211	100.00	1,133,677	

2019 年及 2018 年合同资产预期信用损失情况如下：

项目	2019 年		
	估计发生违约的账面余额 (千元)	预期信用损失率 (%)	整个存续期预期信用损失 (千元)
新能源业务	7,061,365	1.06	74,746

项目	2018 年		
	估计发生违约的账面余额 (千元)	预期信用损失率 (%)	整个存续期预期信用损失 (千元)
新能源业务	6,394,856	1.48	94,570

根据以上数据，2019 年应收账款单项评估预期信用损失率为 89.26%，较 2018 年 87.59%上升 1.67%；2019 年应收账款按信用风险组合评估预期信用损失率为 1.42%，较 2018 年 1.49%降低 0.07%；2019 年合同资产预期信用损失率为 1.06%，较 2018 年 1.48%降低 0.42%。其中，各类预期信用损失率变化原因列示如下：

① 应收账款单项评估预期信用损失率：期内，受到国内经济下行压力影响，部分客户的运营情况变差，进而影响其还款能力变弱。基于谨慎性考虑，公司将

其作为已发生信用减值的金融资产并基于单项为基础评估其预期信用损失，进而导致该类预期信用损失率上升。

② 应收账款按信用风险组合评估预期信用损失率：随着公司业务量及业务范围扩大，公司不断完善信用风险管控制度，建立控制不良应收账款制度保证体系，降低了坏账风险。公司通过建立和加强信用评定、审核制度，对客户资信程度进行充分的调查和分析评估，了解和掌握客户的生产、经营、资产、负债、财务状况等相关信息，以确定其履行合同和回款的能力，并对不同资质的客户给予不同的回款方式及账期，同时采用多种手段对超账期的客户及时催收。以上措施有效的提高公司应收账款管理水平，一定程度上减少坏账风险，降低了此类预期信用损失率。

③ 合同资产预期信用损失率：期内合同资产的资金回笼速度加快，预期收取的现金流短缺值减少，则此类预期信用减值损失率相应下降。

5、你公司短期借款、长期借款、应付债券、一年内到期的非流动负债期末余额分别为 403 亿元、119 亿元、87 亿元、100 亿元，期初余额分别为 378 亿元、68 亿元、75 亿元、71 亿元。2019 年 11 月，你公司披露拟发行不超过 100 亿元债券用于补充运营资金、偿还借款等。请说明：

(1) 你公司有息负债期末余额较期初余额增长的原因；

(2) 梳理列示你公司目前已取得核准且在有效期内的发债额度及已发行额度；

(3) 你公司货币资金期末余额为 127 亿元，流动比率为 0.99。请说明你公司是否面临短期偿债压力及应对措施。

回复：

(1) 有息负债期末余额较期初余额增长的原因：

在第十三届全国人民代表大会第二次会议关于“鼓励增加制造业中长期贷款和信用贷款”的具体指导下，银行整体对制造业贷款量扭转负增长态势，民营企业融资难、融资贵的问题逐渐得到缓解。

经综合考虑外部融资环境、内部资本结构及行业布局机会等多重因素，公司于本报告期内加大对优势业务的资金投入。其中，二次充电电池及光伏业务方面，为满足市场化需求，公司提高了资本性支出，进一步加大对该业务板块的资本配

置；手机部件及组装业务方面，为了更好的服务并满足不同客户的多元化需求并把握 5G 商业化机遇，公司采取积极的市场扩张策略，持续拓展新的产品线业务，年内先后在长沙、中山、西安、欧洲，东南亚布局生产基地，为未来产能扩充奠定坚实基础。公司于期内产生的投资活动现金流量净流出约有 209 亿元，经营活动的现金流贡献约 147 亿元，仍存在一定的资金缺口。为满足公司正常经营发展及持续增长的投资资金需求，在低融资成本宏观政策利好条件下，公司通过新增有息负债增强投资能力，亦以此进一步优化调整公司的长短债务结构，随着公司资本支出产生回报，公司营业收入水平有望获得进一步提升。

(2) 公司目前已取得核准且在有效期内的发债额度及已发行额度情况：

基于债券品种的多样性，公司在债券选择方面同时具备多样性，截止 2019 年年底公司债券种类有六种，分别为公司债券、可续期公司债券、绿色企业债、超短期融资券、中期票据、资产支持票据，对应的详细信息如下表所示：

债券品种	注册额度 (亿)	已发行额度 (亿)	批文号	批文有效期
公司债券	100	20	证监许可[2020]58 号	有效期至 2022 年 1 月
可续期公司债券	50	5	证监许可[2018]2070 号	有效期至 2020 年 12 月
绿色企业债	60	20	发改企业债券[2018]162 号	有效期至 2020 年 11 月
超短期融资券	150	0	中市协注[2020]SCP90 号	有效期至 2022 年 2 月
中期票据	40	0	中市协注[2020]MTN109 号	有效期至 2022 年 2 月
2019 年度第一期 资产支持票据	30	0	中市协注[2019]ABN60 号	有效期至 2021 年 6 月
合计	430	45	—	—

(3) 公司是否面临短期偿债压力及应对措施：

公司近三年流动比率分别为 0.98、0.99、0.99，主要是由于公司目前仍处于成长期，生产经营规模的扩大及产业布局的安排对资金提出较高的需求所致。虽然公司融资渠道较为丰富，但考虑到银行市场利率的融资成本等因素，公司的资金主要来源于银行短期借款。

公司积极推广现金流考核机制，全面贯穿应用于供应链到生产制造再到终端销售全管理链条。公司不仅在源头上控制现金流出，并且通过各种措施精准地识别公司存在的现金流风险，在最短时间内快速做出反应，进行有效现金流管控。同时，公司也在持续加强投资管控，提高投资回报率，缩短投资回报周期。

另外，公司长期信誉良好，在银行及其他金融机构获批的授信额度较大，与多家金融机构是战略合作伙伴关系。截至 2019 年 12 月 31 日，公司获得的授信总额度约 3,206.5 亿元，已使用的授信额度为 1,031.7 亿元，未使用授信额度非常充裕，可支持公司利用各类金融工具（譬如银行承兑、贴现、信用证、保函、保理）充实资金流入渠道，并保障及时偿还到期的短期债务。

综上所述，公司针对短期债务均有妥善应对方案，不存在短期偿债的压力。

6、你公司新能源业务形成的收取对价权利部分确认为应收账款，部分确认为合同资产，请说明你公司将收取对价权利确认为应收账款或合同资产的具体会计政策，应收账款和合同资产核算内容的区别。

回复：

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。因此，合同资产并不是一项无条件收款权，该权利除了时间流逝之外，还取决于其他条件（如履行合同中的其他履约义务）才能收取相应的合同对价。需要满足条件后才能拥有“无条件”收取款项的权利。

应收账款代表的是无条件收取合同对价的权利，即企业仅仅随着时间的流逝即可收款，只有时间因素，不存在任何附加条件。

公司根据履约合同判断“无条件”收款权。

根据准则的要求，公司将收取对价权利区分为应收账款或合同资产。以下为合同资产及应收账款核算举例：

案例一

工程类合同约定，按每月项目进度确认收入，按阶段性结算进行付款。因此，在未达到付款条件前，按工程项目完工进度结转收入与成本，并确认合同资产。在双方实际结算，达到付款条件时，将合同资产确认为应收账款。

案例二

国家发布的有关“新能源汽车推广应用补助资金”的文件规定：补助对象是指购买的新能源汽车在城市群登记注册的消费者，包括个人用户和法人用户，消费者按销售价格扣减补贴后支付；专项资金补助由销售新能源汽车的生产企业或销售机构提出申请。当生产企业已销售新能源汽车但尚未收齐申报材料时，新能源汽车销售收入中的补贴部分，无法满足“无条件”的要求，因此计入合同资产。当补贴申报材料已获取且剩余申请过程仅为一般程序性工作时，新能源汽车销售收入中的补贴部分满足“无条件”收款，即可将合同资产转入应收账款。

7、受新能源车行业补贴退坡、行业竞争加剧等因素影响，你公司近一年又一期的业绩同比下滑。2017年至2019年，计入当期损益的政府补助金额占净利润的比重分别为31%、75%、92%。请说明你公司应对上述冲击、减少政府补助对盈利影响拟采取的措施。

回复：

公司作为新能源汽车产业领军企业，新能源汽车销量位于全球前列，目前已建立起全球领先的市场地位和强大的品牌影响力。当前新能源汽车行业仍处于发展初期，产业规模远小于燃油车，规模经济尚未充分显现，短期成本相对较高。未来，随着新能源汽车渗透率的不断提高，产业规模效应不断凸显，预计将推动新能源汽车成本持续下降，进而推动包括比亚迪在内的新能源汽车企业盈利的显著改善。

此外，在汽车全球电动化的发展趋势下，公司将通过技术突破及创新，在持续提升新能源产品性能的同时，加速推动成本下降，推进新能源汽车对燃油车的平价进程；同时，公司将加快市场化布局，推动零部件外销，增强规模经济，进一步提升公司自身盈利能力。

具体而言，公司将从如下方面来应对新能源车行业补贴退坡、行业竞争加剧等因素影响：

公司将加强在新能源汽车核心技术领域的集成创新实现核心零部件的成本控制，通过核心零部件的技术升级以及相关零部件集成化、模块化、标准化推动成本下降，提升经济效益。在动力电池方面，公司将凭借长期的动力电池生产经验及持续的研发投入，通过推出“刀片电池”推动电池成本的下降。在电机电控方面，公司掌握了包括IGBT在内的核心技术，未来通过电机、电控及相关零部

件的高度集成，在大幅压缩相关部件重量、空间的同时，实现成本的显著下降。同时，随着公司新能源汽车销量的提升，相关业务规模经济愈加显著，也将一定程度的抵消补贴退坡带来的冲击，并提升公司于市场竞争中的成本优势。

另一方面，公司将在巩固现有技术优势、品质优势、市场地位的前提下，全面提升公司新能源汽车的造型、外观、内饰、智能化及人机交互等，进一步提升消费者驾乘体验，提升车型的综合竞争力和公司的品牌影响力。

同时，公司也将持续拓展新能源汽车产品的覆盖范围，以多元化的产品矩阵满足不同目标市场用户需求，覆盖更广泛的细分市场。作为拥有新能源汽车核心技术和领先市场地位的领军厂商，未来公司还将进一步巩固先发优势，推动更多热销车型从中国走向海外，受益全球新能源汽车市场快速成长带来的历史性机遇，助推公司新能源汽车销量实现更快增长。

在公司市场化布局下，提升零部件业务独立性的同时并助力第三方客户拓展，亦有利于零部件业务产能利用率提升，进一步降低零部件成本，提升整车盈利能力。

除汽车业务板块之外，针对手机部件及组装业务及二次充电电池业务，公司已与全球领导厂商建立了业务合作，且在手机部件及组装业务方面，集团于主要客户的份额持续提升，推动业务规模显著扩大，预计未来也将为集团的销售收入及盈利增长提供正面贡献。另外，在轨道交通业务方面，随着国内外项目建设进度加速，预计相关业务将为集团收入及盈利带来新的增长空间。

比亚迪股份有限公司董事会
2020年7月23日