

厦门金龙汽车集团股份有限公司 关于2015年年度报告事后审核问询回复的公告

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。

近日，厦门金龙汽车集团股份有限公司（以下简称公司、金龙汽车、金龙汽车集团）收到上海证券交易所上市公司监管一部《关于对厦门金龙汽车集团股份有限公司2015年年度报告的事后审核问询函》（上证公函[2016]0564号），现就函件中有问题回复公告如下：

一、关于公司新能源业务

问题1. 年报披露，公司新能源客车销售1.84万辆，同比增幅达437.28%，占公司汽车总销量的21.2%。其中纯电动客车销量为12323辆，同比增长1041%；插电式客车销量6111辆，同比增长165%。请补充：（1）以用途和车型长度分类，披露新能源汽车销量及销售收入情况；（2）结合产品特点、主要销售客户、同行业竞争对手等情况，说明行业政策（包括但不限于中央及地方新能源客车相关扶持政策、整车排放政策等）对公司新能源客车销售的影响。

回复：

（1）以用途和车型长度分类，新能源汽车销量及销售收入情况：

公司新能源客车参照行业标准，可分为大型车（10米<长度）、中型车（7米<长度≤10米）和轻型车（5米<长度≤7米），2015年公司新能源客车按车型长度分类的销量以及收入情况如下：

| 主要产品 | 销售量（单位：辆） | 销售额（单位：人民币万元） |
|------|-----------|---------------|
| 大型客车 | 8899 | 722,478 |
| 中型客车 | 3051 | 190,230 |
| 轻型客车 | 6484 | 273,140 |

公司新能源客车按用途主要分为公交客车和公路客车，2015年公司新能源客车按用途分类的销量以及收入情况如下：

| 主要产品 | 销售量（单位：辆） | 销售额（单位：人民币万元） |
|------|-----------|---------------|
| 公交车 | 9873 | 716,228 |
| 公路客车 | 8561 | 469,622 |

(2) 新能源客车主要用于公共交通、短途客运、城市物流等，相对于传统客车，具有节能环保、运营成本低、舒适性高等特点，主要客户为公交运营企业、客运企业、物流企业等。根据国家环境保护及节能减排政策的要求，2015年以来，中央及地方出台了一系列新能源客车相关扶持政策。2015年4月财政部、科技部、工信部、国家发改委四部委发布《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知（财建2015-134号）》、2015年5月11日财政部、工信部、交通部发布《关于完善城市公交车成品油价格补助政策加快新能源汽车推广应用的通知》，明确了以纯电驱动为新能源汽车发展的主要战略取向，对加快新能源汽车推广应用提出了一系列政策措施，加大新能源汽车推广应用力度，制定机动车更新计划，不断提高新能源汽车运营比重，要求新能源汽车推广应用城市新增或更新车辆中的新能源汽车比例不低于30%，有效地推动了新能源客车市场的快速增长。在国家政策的推动下，新能源客车销售在2015年呈现爆发式增长，公司的新能源客车销售也实现了大幅增长。

问题2. 年报披露，公司销售新能源汽车所获政府补贴共计58.03亿元，其中纯电动客车补贴42.33亿元，插电式客车补贴15.7亿元，比公司归属上市公司股东净利润（5.36亿元）高52.679亿元。请公司结合自身产品类别等，补充披露补贴政策退坡对公司新能源客车未来销售、主营业务收入及利润的影响，公司已经或计划采取的应对措施，并充分提示风险。

回复：

为推广新能源客车，2015年国家和地方政府都推出了一系列推广政策和政府补贴。2015年4月份，四部委联合下发了《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》（财建2015-134号），根据文件要求新能源客车补贴将逐步退坡。

国家自2009年起对新能源汽车行业实施补贴政策并逐步优化完善，近几年国内新能源汽车取得了快速发展，行业规模持续扩大。在新能源汽车行业逐步进入到自由竞争、良性发展的阶段后，补贴逐步退坡是必然的趋势。在行业发展初期，国家推行优惠补贴政策旨在扶植企业加大对新能源产品的研发及投入，引导市场与客户逐步接受新产品，以实现行业的良性发展。随着行业进一步发展，企

业技术水平以及核心竞争力不断增强,规模化效应逐步显现,产品成本不断下降,企业已初步具备市场化竞争的条件与能力。国家政策正是在此背景下采取逐步平稳过渡的方式退出,其目的是激发行业市场竞争的动力,逐步培养企业自身发展的能力。

新能源客车销售价格比传统客车高,但在后期的运营成本、维护保养成本方面具有较大的优势,目前客户已经逐步认可新能源客车产品。从短期来看,补贴退坡会增加客户实际承担的购车成本,且到目前为止国家尚未颁布关于新能源客车补贴的补充政策,对客户实际承担购车成本的影响存在着不确定性,行业总体销量在短期内存在同比下降的风险。如果行业总体销量出现下降,则公司新能源客车的销售收入、主营业务收入及利润将面临下降的风险。公司一直致力于通过加强新能源客车技术的研发与运用,掌握新能源客车核心技术,不断降低新能源客车成本;探索新能源客车商业模式创新,加速新能源客车的商业化推广,减少新能源客车业务对政策的依赖。同时公司将采取继续做好客车出口业务、加强采购协同等措施,不断提升公司经营效益,减少新能源政策变化对主营业务收入及利润的影响。

问题 3. 年报披露,公司应收账款 118.21 亿元,较年初增长 40 亿元,主要是应收新能源补贴款增加所致。请补充披露:(1) 应收账款中政府补贴、新能源汽车客户的金额;(2) 列式新能源汽车客户中期末余额前五名的应收账款情况;(3) 截至目前的回款情况。

回复:

(1) 2015 年末公司应收账款中新能源汽车客户金额为 78.13 亿元,其中新能源补贴款 37.41 亿元。

(2) 新能源汽车客户中期末余额前五名的应收账款如下:

单位:人民币万元

| 单位名称 | 应收账款期末余额 | 占应收账款期末余额合计数的比例 | 坏账准备期末余额 |
|------|-----------|-----------------|----------|
| 第一名 | 35,446.22 | 2.82% | 477.47 |
| 第二名 | 27,136.90 | 2.16% | 661.27 |
| 第三名 | 21,140.02 | 1.68% | 1,338.67 |

| | | | |
|-----|------------|-------|----------|
| 第四名 | 21,000.02 | 1.67% | 219.60 |
| 第五名 | 18,052.46 | 1.44% | 856.65 |
| 合计 | 122,775.62 | 9.77% | 3,553.65 |

(3)截至 2016 年 5 月 30 日，收回新能源汽车客户欠款 10.04 亿元，其中新能源补贴 0 元。

问题 4. 年报披露，公司建立了外购为主、自制为辅的零部件配套体系；公司在发动机系统、动力电池系统、电机驱动系统、电动化附件系统和整车控制系统等新能源客车的五大技术核心展开自主研发。请补充新能源客车生产模式（说明电机、电池、电控等是否自主生产或采购等）。

回复：

公司的电池系统和电机系统均为外购，与国内知名的新能源零部件供应商，如 CATL、微宏动力、精进电动等建立了战略合作关系，双方在产品合作开发方面进行紧密合作。电控系统为自主研发设计，尤其是在整车控制系统、高压管理系统、电动化附件系统等方面拥有核心专利技术，硬件部分委外加工，为此也构建了完整的新能源商用车基础性研发试验能力。

二、关于公司经营情况

问题 5. 公司 2015 年实现营业收入 268.34 亿元，同比增长 25.22%，实现净利润 5.36 亿元，同比增长 115.33%，位居行业前列。同时，近期有部分媒体结合公司近半年多的股价表现质疑公司经营风险及管理层变动对公司经营可持续性的影响。请结合公司股价等，补充说明公司经营稳定性现状，管理层变动是否影响公司正常生产经营，是否存在尚未披露的重大风险事项。

回复：

近半年以来，公司生产经营情况稳定。其中，2016 年一季度，公司经营业绩延续 2015 年的增长势头，主营业务收入同比增长 45.88%，归属上市公司股东的净利润同比增长 42.82%。

2016 年以来，公司两名董事王非先生和廉小强先生分别因工作和年龄原因辞去董事职务，并于同期按程序完成三名新任董事的增补，属于正常的人事变动。公司管理人员及核心技术人员未发生重大变化，不会影响公司的正常生产经营。

截至目前，公司不存在尚未披露的重大风险事项。

问题6. 公司2015年主营业务毛利率17.08%较2014 年增加3.49%;分季度看,产品毛利率呈稳步上升趋势,从一季度的12.93%升至四季度的20.05%。请结合宏观政策、行业总体情况、产品类别及销量情况,分析主要产品毛利率上升的原因,并说明四季度产品毛利率大幅提高的原因。

回复:

2015年公司客车产品毛利率上升的主要原因有两个,一是在国家新能源整车的推动下,新能源客车销售大幅增长(同比增长437.28%),同时在公司总销量中占比也大幅提高(占总销量的21.2%),而新能源客车的毛利率较高,带动公司整体毛利率的提升;二是公司近一年多来推进的采购协同取得成效,采购成本有所下降,整车毛利率提升。

公司第四季度毛利率比前三季度高主要原因是第四季度营业收入全年占比最高(公司2015年第四季度营业收入占全年的35.18%),同时四季度新能源客车销售量全年占比最高(公司新能源客车第四季度销量占全年销量的52.05%),规模化效应显现,毛利率提升。

2015 年金龙汽车分季度营业收入及占比情况

单位:人民币元

| | 第一季度 (1-3 月份) | 第二季度 (4-6 月份) | 第三季度 (7-9 月份) | 第四季度 (10-12 月份) |
|--------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| 营业收入 | 4,182,145,856.01 | 6,103,674,342.82 | 7,108,747,091.38 | 9,440,334,037.36 |
| 营业收入占比 | 15.58% | 22.75% | 26.49% | 35.18% |

问题7. 年报披露,公司核心零部件前五名供应商的采购比例较高,请补充披露:(1)公司以外购方式获得核心零部件的比例;(2)关键零部件的采购是否存在高度依赖单一供应商的情形,如是,请提示风险。

回复:

(1) 公司以外购方式获得核心零部件的比例

| 核心零部件 | 发动机 | 变速箱 | 新能源电机 系统 | 新能源电池 系统 | 新能源电控 系统 |
|-------|------|------|-------------|-------------|---------------|
| 外购比例 | 100% | 100% | 100% | 100% | 自主开发设计,硬件委外加工 |

(2) 公司不存在高度依赖单一供应商的情形。公司采购部门严格执行供应商准入审核、绩效评价、招标管理、价格核准等管理流程制度，创造公开公平公正的采购环境。对同一类型的外购零部件，公司至少由两家或两家以上的供应商进行供货，且供应商之间竞争充分。

问题 8、年报披露，公司预计负债中的售后服务费为 7.17 亿元，请结合新能源客车与传统客车售后服务及保养义务的区别说明售后服务费相较 2014 年大幅增长的原因，并说明对公司业绩的影响。

回复：

2015 年期末预计负债中的售后服务费期末余额 7.17 亿元，较期初增加 4.27 亿元，原因主要有两个方面，一是由于销量增加，按照既定标准预提的售后服务费相应增加；二是从售后服务及保养义务来看，新能源客车与传统客车的主要区别在于动力电池及电力驱动系统。新能源客车动力电池在使用周期内存在着衰减的情况，并存在着更换的可能性，同时公司对提供给客户的新能源客车动力电池等储能装置、驱动电机、电机控制器质量保证期限长于传统客车。根据谨慎性和权责发生制原则，公司依据新能源客车销量和预计由公司承担的售后服务费为基础，并考虑供应商补偿情况，计提新能源专项售后服务费。2015 年公司新能源客车大幅增长，导致该部分售后服务费大幅增加。公司在确定产品售价时已综合考虑并包含了所承担的售后服务成本，且已在当期损益中预提了售后服务费，不会对公司的经营业绩产生较大影响。

特此公告。

厦门金龙汽车集团股份有限公司董事会

2016 年 6 月 8 日