证券代码：002074　　证券简称：国轩高科　　公告编号：2021-055

国轩高科股份有限公司关于对深圳证券交易所2020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、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

国轩高科股份有限公司（以下简称“国轩高科”或“公司”）于2021年5月25日收到深圳证券交易所上市公司管理二部出具的《关于对国轩高科股份有限公司2020年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2021〕第177号）（以下简称“问询函”），要求公司就年报中相关事项做出书面说明。公司董事会针对问询函中的问题组织人员进行认真核查及分析。现将相关问题的回复内容公告如下：

问题1：报告期内，你公司实现营业收入67.24亿元、同比增长35.60%，第一到第四季度的营业收入分别为7.30亿元、16.92亿元、16.56亿元和26.47亿元；与主营业务无关的其他业务收入为1.04亿元，主要为技术服务收入、租赁和材料销售等。报告期内产生营业成本50.28亿元，同比增长50.29%。你公司销售商品、提供劳务收到的现金为39.30亿元，同比减少22.17%；购买商品、接受劳务支付的现金为25.87亿元，同比减少43.20%。

（1）请结合你公司主要订单签订时点、执行期间、收入确认方式等，补充说明你公司营业收入是否存在季节性差异，是否存在跨期确认收入的情形，与同行业公司相比是否存在重大差异。

（2）请补充说明营业收入、营业成本和经营活动现金流量变动趋势不一致的合理性。

（3）请结合行业特点、公司营业收入构成、其他业务与主营业务的关联程度和交易商业实质等情况，说明你公司营业收入扣除项的判断依据、合规性和准确性，并补充说明营业收入扣除项目是否列示完整。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请结合你公司主要订单签订时点、执行期间、收入确认方式等，补充说明你公司营业收入是否存在季节性差异，是否存在跨期确认收入的情形，与同行业公司相比是否存在重大差异。

（一）报告期内公司动力电池装机量与行业变动趋势基本一致

受新冠疫情冲击、国际贸易保护主义等影响，2020年我国GDP年增速下滑至2.3%，为近年来新低，分季度来看，一至四季度GDP同比增速分别为-6.80%、3.20%、4.90%、6.50%，整体呈现前低后高的趋势。受益于国家强有力的疫情应对措施和一系列减税降费等政策的影响，至四季度，国内工业生产已基本恢复至正常水平。同样因受新冠疫情影响，公司所处行业下游新能源汽车消费情况一季度销售额为全年最低，二季度后，国家陆续推出《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》和《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》，以及举办的新能源汽车下乡活动，在一定程度上促进了新能源汽车产业的发展，新能源汽车市场呈现持续复苏态势，新能源汽车销售呈现逐季回升，动力锂电池装机量逐季增加。报告期国内动力电池装机量及本公司动力电池装机量如下表（或下图）列示：

单位：GWh

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
全行业装机量	5.69	11.78	16.69	29.44
本公司装机量	0.25	0.46	0.78	1.88

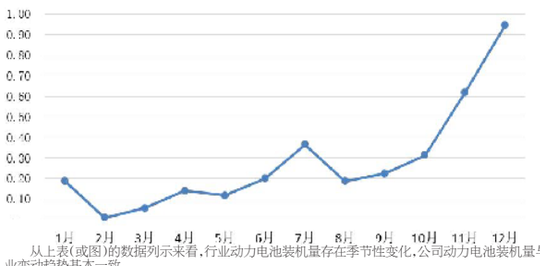
数据来源：中国汽车动力电池产业创新联盟。

单位：GWh

图 ：2020年度国内动力电池行业整体个月装机量变化趋势

单位：GWh

图二：2020年度国轩高科动力电池装机量变动趋势



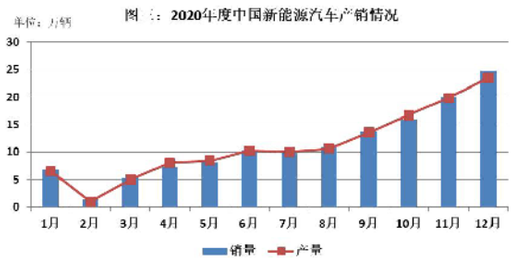
从上表（或图）的数据列示来看，行业动力电池装机量存在季节性变化，公司动力电池装机量与行业变动趋势基本一致。

（二）结合公司订单签订时点及执行期间说明各季度收入存在差异的原因及合理性

公司目前为包括江淮汽车、奇瑞汽车、上汽通用五菱、吉利商用车、长安汽车、上汽大通、北汽新能源、印度塔塔等车企提供配套动力电池产品。公司始终秉承以客户为中心，为准确地将客户需求直接反馈到公司研发、设计、生产和销售等各个环节，一般与整车企业合作研发或者自主开发满足客户特定需求的系列产品，利用研发和技术实力、渠道优势等实现与客户的良性互动，增强客户对公司的粘性，待样件经车企试用通过后，签订长期的采购框架合同。在采购框架合同下，客户一般于每月底或每季度前根据需求下达月度或季度采购订单至公司，公司经内部审批后综合考虑市场行情、库存状况等制定三个月滚动生产计划，下发计划安排生产，并按约定向客户交货。根据行业惯例，新能源汽车下半年产销量普遍高于上半年，第四季度产销高于其他季度。由于受新冠疫情冲击影响，公司第一季度订单量较少，致使公司第一季度销售额明显偏低；随着下游新能源汽车市场呈现持续复苏态势，新能源汽车产销呈现逐季回升，尤其第四季度显著高于其他季度。作为新能源整车企业的上游动力电池供应商，公司的销售订单量逐季增加，导致公司销售存在季节性差异。

单位：万辆

图 ：2020年度中国新能源汽车产销情况



数据来源：中国汽车工业协会。

（三）公司不存在跨期确认收入的情形

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司具体的收入确认方式为：（1）国内收入的确认。由于商品销售的控制权在公司将商品发出且经客户验收时转移至客户，公司在将商品发出，并经客户签收后确认销售收入。（2）国外收入的确认。公司国外销售，在商品发出，完成出口报关手续并取得报关单据等相关资料后，确认销售收入。

经核查，报告期内，公司严格按照收入确认条件进行收入确认，不存在跨期确认收入的情形。

（四）公司营业收入与同行业相比不存在重大差异

2020年度公司及可比上市公司各季度收入占当期营业收入比例情况如下表所示：

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
宁德时代	17.95%	19.47%	25.22%	37.36%
鹏辉能源	12.21%	23.85%	31.90%	32.03%
亿纬锂能	16.03%	22.88%	26.51%	34.58%
行业平均值	16.72%	20.66%	25.67%	36.94%
本公司	10.85%	25.17%	24.62%	39.36%

数据来源：根据可比上市公司公布的定期报告数据计算所得。

经与同行业对比，报告期新能源电池行业营业收入存在一定的季节性变动，上半年销售额普遍低于下半年，本公司收入确认同样存在季节性差异，与同行业公司相比不存在重大差异，不存在跨期确认收入的情形。

（五）年审会计师核查情况

1.主要核查程序

（1）了解和评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

（2）检查大额销售合同，识别与控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

（3）获取营业收入明细表，抽查大额销售对应的销售合同、发票、客户验收单或报关单和货运提单等支持性文件；

（4）对资产负债表日前后大额销售收入进行截止测试；

（5）对主要客户实施函证审计程序并检查主要客户的期后回款情况。

2.核查意见

经核查，会计师认为：公司报告期销售收入存在季节性差异，与同行业公司相比不存在重大差异，不存在跨期确认收入的情形，收入确认的方式符合《企业会计准则》的相关规定。

二、请补充说明营业收入、营业成本和经营活动现金流量变动趋势不一致的合理性。

（一）公司营业收入、营业成本和经营活动现金流量变动趋势不一致，符合公司实际经营情况

近三年，公司营业收入、营业成本和经营活动现金流量变动趋势明细表：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度		2017年度
	金额	变动比例(%)	金额	变动比例(%)	金额	变动比例(%)	金额
营业收入	672,423.32	35.60	495,889.86	-3.28	512,699.52	5.97	483,809.86
销售商品、提供劳务收到的现金	392,951.32	-22.17	504,890.68	18.77	425,099.20	-16.51	509,160.75
营业成本	502,791.94	50.29	334,545.37	-7.86	363,065.67	23.29	294,470.78
购买商品、接受劳务支付的现金	258,718.56	-43.20	455,454.79	13.70	400,582.23	-3.54	415,294.23

经比对分析，公司近三年营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金、营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金变动趋势均存在不一致情形。营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金变动趋势不一致，主要系各报告期间产品销售周期、客户结构及货款结算方式等变化引起；营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金变动趋势不一致，主要系公司基于在手订单及生产与交货安排，不同时期存货库存量情况，结合持有的现金及资金安排，以及存货来源及供应商情况等综合考虑制定采购付款计划，致使支付供应商货款结算方式、供应商货款结算周期等变动不同所致。

其中，2020年度营业成本50.28亿元，同比增加16.82亿元，增长比例为50.29%，购买商品、接受劳务收到的现金为25.87亿元，同比减少19.67亿元，下降比例43.20%。营业成本同比变动与经营活动现金流出变动趋势不一致的原因主要有以下两个方面：

一方面，报告期公司深度分析市场，调整经营策略，以市场渗透为重点，积极开发新客户和拓宽市场，继续拓展轻型电动车市场、两轮车市场、储能市场，并优化乘用车客户结构，提升电芯领域直接销售比例。在轻型电动车市场方面，公司横向扩张跨领域进入，与出行平台“滴滴出行”建立战略合作伙伴关系，并积极推进与其他共享平台以及换电平台的品牌客户合作，发力轻型电动车市场，在两轮车市场实现批量供货。同时，采用多种方式提升存货管理效能，积极消化公司现有库存，同时进一步加强与供应商合作，优化材料采购链条。截至2020年12月31日，公司存货账面余额较上年末减少约7.18亿元，减少幅度为16.52%，存货净减少额影响当期现金流金额为27.19亿元。

另一方面，公司本期以应收票据背书转让方式支付供应商货款同比上期有所增加。

综上所述，营业收入67.24亿元，同比增长35.60%，销售商品、提供劳务收到的现金为39.30亿元，同比减少22.17%；营业成本50.28亿元，同比增长50.29%，购买商品、接受劳务支付的现金为25.87亿元，同比减少43.20%，营业收入、营业成本和经营活动现金流量变动趋势不一致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（二）年审会计师核查情况

1.主要核查程序

（1）了解企业现金流量表编制基础，复核公司销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金与相关科目之间的勾稽关系；

（2）结合公司本年度经营状况、客户结构和业务结构变动过程及现金流转情况，分析本期营业收入、营业成本变动与现金流量之间的关系；

（3）与公司销售人员访谈或者查询相关官方网站，了解公司主要客户销售模式、主要销售订单下达时间及信用政策、政府补贴政策变动等；

（4）抽查公司主要采购合同、销售合同，了解销售、采购结算方式及账期。

2.核查意见

经核查，会计师认为：公司营业收入、营业成本和经营活动现金流量变动趋势不一致是合理的，符合实际情况。

三、请结合行业特点、公司营业收入构成、其他业务与主营业务的关联程度和交易商业实质等情况，说明你公司营业收入扣除项的判断依据、合规性和准确性，并补充说明营业收入扣除项目是否列示完整。

（一）公司营业收入扣除项的判断依据、合规性和准确性

报告期内及可比期间，公司主要从事动力锂电池和输配电设备的研发、生产与销售。动力锂电池业务主要产品为磷酸铁锂电芯、三元电芯、动力电池组、电池管理系统及储能型电池组等。输配电设备业务主要产品为高压电器、高低压开关成套设备、电器数字化设备、配网智能化设备、系列化互感器、变压器、断路器、一体化充电桩、车载充电机及储能机柜等。2020年度公司动力锂电池业务、输配电设备业务销售收入分别为627,715.67万元、34,352.41万元，合计为662,068.08万元，财务报表列报为主营业务收入，上述收入具有稳定性和持续性，为公司生产经营的主要资金来源。公司将除上述业务以外的收入计入其他业务收入，包括技术服务费收入、材料及废料收入、租赁收入及劳务收入。

公司主营业务收入均与公司动力锂电池或输配电设备业务的主要产品高度关联，主营业务金额完整反映和列示了公司目前的正常业务销售收入情况，故公司主营业务收入不属于《深圳证券交易所股票上市规则（2020年修订）》规定的来源于与主营业务无关的贸易业务或者不具备商业实质的关联交易。而其他业务收入性质为与正常经营业务无直接关系或虽与正常经营业务相关但因其特殊具有偶发性、临时性特征，属于影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入，符合《关于退市新规下营业收入扣除事项的通知》中关于“与主营业务无关的业务收入”定义，因此公司将其归类为“与主营业务无关的业务收入”的营业收入扣除事项。

（二）公司营业收入扣除项目已列示完整

公司2020年度营业收入明细及营业收入扣除项目明细列示如下：

单位：万元

项目	金额
动力锂电池	627,715.67
输配电设备	34,352.41
主营业务收入合计	662,068.08
技术服务费及其他	10,355.24
其他业务收入小计	10,355.24
营业收入合计	672,423.32
营业收入扣除项目	10,355.24
其中：	
技术服务费收入	8,046.04
材料及废料收入	1,572.29
租赁收入	617.45
劳务收入	119.46
与主营业务无关的业务收入小计	10,355.24
不具备商业实质的收入小计	
营业收入扣除后金额	662,068.08

根据深圳证券交易所发布的《深圳证券交易所股票上市规则（2020年修订）》和《关于退市新规下营业收入扣除事项的通知》的相关规定，营业收入扣除项目包括与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入。2020年度，公司与主营业务无关的部分业务收入情况说明如下：

（1）技术服务收入主要系向合作单位提供技术服务收取的技术开发费等收入；

（2）材料及废料收入为销售产品过程中向客户出售少量配套材料或产品废料收入；

（3）租赁收入主要系公司下属子公司南通国轩新能源科技有限公司向南通市通州区畅行公共交通有限公司出租公交车产生的收入；

（4）劳务收入主要系公司下属子公司合肥佳驰科技有限公司提供的维修服务收入。

综上所述，公司扣除与主营业务无关的业务收入后的营业收入均与公司主营业务相关或具有持续性和稳定性特征，不存在其他与主营业务无关或不具备商业实质等应当扣除的营业收入，营业收入扣除项目已列示完整。

（三）年审会计师核查情况

1.主要核查程序

（1）了解公司对主营业务收入与其他业务收入的判断和区分，检查其划分的依据是否合理准确，并与以前年度是否保持一致；

（2）获取营业收入明细表及营业收入扣除明细表，复核公司营业收入构成情况，了解收入扣除项目明细依据并分析和检查对收入扣除项目划分的合理性、完整性；

（3）了解并复核各主要业务板块相关收入的商业合理性，并分析营业收入中的扣除项与主营业务的关系；

（4）获取技术服务收入相关大额合同，了解近三年该类业务相关的业务模式和业务收入情况，分析该类业务的稳定性和可持续性；了解技术服务收入形成的原因并分析其合理性，关注该业务的商业实质；

（5）获取大额租赁合同，检查合同约定租金、租赁期限、租金支付方式及支付时间，与租赁收入明细表进行核对，检查租赁收入计算的准确性；

（6）获取材料及废料销售、维修等其他收入的销售收入明细表，抽取记账凭证，核查销售发票、银行回单等单据。

2.核查意见

经核查，会计师认为：根据《深圳证券交易所股票上市规则（2020年修订）》及《关于退市新规下营业收入扣除事项的通知》的相关规定，公司将与正常经营业务无关或者虽有一定相关性但因其具有偶发性、临时性特点的技术服务收入、材料及废料收入、租赁收入、劳务收入等其他收入作为营业收入扣除项目是合理、准确的，营业收入扣除项目列示完整。

问题2：报告期末，你公司应收账款账面余额为76.23亿元，占营业收入的比重为113.37%，应收账款周转率为1.10。其中账龄一年以内的应收账款账面余额为43.00亿元，占营业收入的比重为63.95%；账龄一年以上的应收账款账面余额为33.23亿元。报告期内计提应收账款坏账准备3.18亿元，计提比例为13.59%。

（1）请结合期后回款、售后退回等方面，补充说明公司是否存在通过赊销或突击销售等增加销售的情形，相关销售是否真实，以及公司应收账款占营业收入比例较高的主要原因，是否处于行业合理水平。

（2）结合减值迹象出现时点、以前年度计提情况、逾期时间、逾期金额等，逐笔说明一年期以上的应收账款报告期内计提比例是否充分、合规。

（3）结合你公司各类业务的结算模式、逾期应收账款的具体明细等，说明你公司存在大额、长账龄应收账款的原因，相关应收账款的对象是否为公司、实际控制人及董监高的关联方，对应交易是否具备商业实质，逾期应收款是否已积极采取清欠措施，是否存在变相资金占用或财务资助等情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请结合期后回款、售后退回等方面，补充说明公司是否存在通过赊销或突击销售等增加销售的情形，相关销售是否真实，以及公司应收账款占营业收入比例较高的主要原因，是否处于行业合理水平。

（一）应收账款期后回款、售后退回情况

截止2021年5月30日，应收账款期后回款246,644.24万元，占2020年度收入672,423.32万元比例为36.68%。

截止2021年5月30日，销售售后退回金额约为4,699.07万元，占2020年度收入672,423.32万元比例为0.70%。

结合公司期后回款、售后退回情况分析可知，公司不存在通过赊销或突击销售等增加销售的情形，相关销售是真实的。

（二）应收账款占营业收入比例较高的主要原因，是否处于行业合理水平

2020年12月31日应收账款期末余额762,311.59万元，占营业收入672,423.32万元的比例约为113.37%，主要系：

（1）本年度实现营业收入67.24亿元，同比增长35.60%，随着销售规模的扩大，同时因季节性差异第四季度销售占比较高（占全年销售额的39.36%）且基本未到结算期，公司应收账款同比上年末增长约20.47%，本年末新增应收账款43亿元占营业收入比例约为63.95%。公司根据客户生产规模及资信状况、向公司的采购规模、历史交易资金回款率等因素对客户进行资信评估，并确定相应的信用期限。公司一般给予客户6个月到1年的信用政策，零星一次性客户采用现款现货的方式。报告期内，除少数客户随着与客户合作期限延长，结算时间略有增加外，其余主要客户在报告期内的信用政策未发生变化。本年末新增应收账款主要系公司客户未到期结算，尚处于合同约定的账期内所致。

（2）本年末应收账款1-2年、2-3年占本年度营业收入比例分别约为26.09%、17.90%，合计39.99%。主要受公司客户厂商客户新能源政策补贴审核及发放周期延长、补贴退坡影响，资金压力较大，回款延迟所致，具备合理性。

（3）公司客户结构目前主要以国产自主品牌为主，由于受特斯拉等造车新势力兴起对传统汽车企业特别是对一些国产汽车品牌产生了较大的冲击，客户自身资金较为紧张导致应收账款回款不及时；另外，公司对商用车客户的销售收入占比较高，商用车客户受政府财政支出计划等因素影响，回款周期一般较长，同时商用车客户受新能源汽车产业政策调整影响较大，导致公司应收账款增长。

2020年公司及同行业可比上市公司应收账款占营业收入比例：

项目	2020年
宁德时代	23.30%
鹏辉能源	57.13%
亿纬锂能	40.66%
孚能科技	66.26%
行业平均值	46.84%
本公司	113.37%

从上表可知，2020年末公司应收账款占营业收入比例高于同行业可比上市公司，主要原因为：

（1）宁德时代应收账款占营业收入比例明显较低的原因

宁德时代应收账款回款优于其他可比公司，主要系：①宁德时代属于新能源动力电池行业的龙头企业，在信用政策谈判中具有一定优势；②宁德时代的客户结构较优，其客户资金实力较强，在回款方面对财政补贴的依赖较小、受补贴政策退坡的影响较小。

（2）与鹏辉能源和亿纬锂能的比较

主要受客户结构及产品结构不同影响，鹏辉能源和亿纬锂能除从事汽车动力电池生产和销售外，其产品结构中包括高周转的消费类电子电池，其客户主要为消费数码类客户，该类客户应收账款周转率与新能源整车厂企业相比较高，提高了鹏辉能源和亿纬锂能等的应收账款回款周转率。公司产品结构主要分为两大类：动力锂电池、输配电设备。本年度公司动力锂电池产品、输配电设备销售收入占营业收入比例分别为93.35%、5.11%，动力锂电池产品主要客户为公司国内新能源整车厂商，受新能源政策补贴审核及发放周期延长、补贴退坡影响，资金压力较大，回款周期较长所致。故鹏辉能源和亿纬锂能应收账款占营业收入占比低于公司。

综上所述，应收账款占营业收入比例虽高于同行业可比上市公司，但结合产品结构和客户结构、行业地位影响力等方面分析，符合公司实际情况，具有合理性。

二、结合减值迹象出现时点、以前年度计提情况、逾期时间、逾期金额等，逐笔说明一年期以上的应收账款报告期内计提比例是否充分、合规。

2020年末应收账款账龄1年以内部分环账计提情况：

单位：万元

单位名称	本年末账龄1年以上应收账款余额				上年末对应坏账计提比例(%)
	账面余额	占比(%)	坏账准备	计提比例(%)	
客户一	60,114.88	18.09	7,487.01	12.45	5.61
客户二	21,165.36	6.38	3,011.04	14.23	9.43
客户三	18,719.13	5.63	1,871.91	10.00	5.00
客户四	17,545.45	5.28	7,018.18	40.00	9.12
客户五	16,354.41	4.92	6,553.53	40.07	21.09
客户六	14,062.69	4.23	3,532.68	25.12	8.78
客户七	14,017.07	4.22	7,008.53	50.00	50.00
客户八	11,559.24	3.48	1,155.92	10.00	5.00
客户九	10,070.94	3.03	5,018.06	49.83	29.83
客户十	9,159.95	2.76	3,688.26	40.27	20.31
其他客户	139,524.65	41.98	35,729.21	25.61	12.60
合计	332,293.77	100.00	82,074.33	24.70	12.83

1.客户一

2020年末账龄1年以上应收账款余额及坏账计提情况：

单位：万元

项目	应收账款余额	坏账准备	预期信用损失率(%)
逾期1年以内	52,737.30	5,273.73	10.00
逾期1-2年	7,377.58	2,213.28	30.00
合计	60,114.88	7,487.01	12.45

客户一系合肥市人民政府国有资产监督管理委员会全资子公司合肥叶建设投资控股（集团）有限公司之控股子公司合肥城建投资控股有限公司（其股东为：合肥市建设投资控股（集团）有限公司持股比例72.6099%；国开发展基金有限公司持股比例为27.3901%，国开发展基金有限公司系国家开发银行全资子公司）之全资控股子公司，注册资本和实缴资本均为3.10亿元，对于所欠货款具有较强的支付能力，目前经营正常，财务状况良好，该客户支付货款主要受政府财政预算及支出计划等因素影响，预计能够回收货款，故年末按逾期账龄法根据预期信用损失率计提坏账是充分的。

2.客户二

客户二系北京恒天鑫能新能源汽车技术有限公司2015年出资设立的有限责任公司，中央企业中国机械工业集团有限公司为其实际控制人，注册资本为人民币3,000.00万元，主要为新能源汽车公司提供核心零部件的研发、生产与销售。

公司为了完成在国内北方市场的产业布局，同时降低应收账款，盘活公司资产，提高资产利用效率，公司全资子公司合肥国轩已于2020年11月与北京恒天鑫能新能源汽车技术有限公司、天津恒天新能源汽车研究院有限公司签署《债权转股权协议》，合肥国轩以其对天津恒天的应收账款债权合计213,695,574.96元对天津恒天进行增资，截至2021年5月末已完成相应股权交割及工商信息变更，天津恒天的注册资本增加至人民币8,219.18万元，合肥国轩持有天津恒天的股权比例为63.50%，北京恒天持有天津恒天的持股比例为36.50%。增资完成后天津恒天将成为公司控股子公司。公司基于谨慎性考虑，2020年年度报告中预期其部分货款无法收回，综合考虑各方面因素，对该客户应收账款期末余额21,369.56按单项计提减值，确定坏账比例为14.14%（其中账龄一年以上应收账款金额为21,165.36万元，对应计提坏账金额为3,011.04万元），故坏账计提比例是充分、合规的。

3.客户三

2020年末账龄1年以上应收账款余额及坏账计提情况：

单位：万元

项目	应收账款余额	坏账准备	预期信用损失率(%)	信用政策
逾期1年以内	18,719.13	1,871.91	10.00	货到票到3个月付100%

客户三股东系奇瑞商用车（安徽）有限公司（持股比例63.1035%）、奇瑞汽车股份有限公司（持股比例63.1035%）、开封市产业集聚区发展投资有限责任公司（持股比例15.9321%），注册资本约23.85亿元，实缴资本11.35亿元，该客户资本雄厚，目前经营情况和财务状况良好，预计能够回收货款，故年末按逾期账龄法根据预期信用损失率计提坏账是充分的。

4.客户四

客户四具有国企背景，控股股东为恒天汽车有限公司，恒天汽车有限公司系国务院100%控股全资子公司中国机械工业集团有限公司之100%控股全资子公司中国恒天集团有限公司之100%控股全资子公司。

该客户于2019年12月9日开始被公示为失信被执行人，涉诉案件较多，公司已于2020年8月向法院申请财产保全（根据2020年8月28日安徽省合肥市中级人民法院财产保全结果告知书（2020）皖01执保150号），已轮候查封该客户相关不动产。

若以逾期账龄法计提坏账准备明细如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	坏账准备	预期信用损失率(%)
逾期1-2年	3,098.88	309.89	10.00
逾期2-3年	14,446.57	4,333.97	30.00
合计	17,545.45	4,643.86	26.45

本年末公司及其他上市公司对该客户应收账款坏账计提比例：

项目	计提比例	计提方法
欣锐科技	50%	按单项计提
本公司	40%	按单项计提

基于该公司的央企股东背景，具有全牌照生产资质、完整的汽车产线，预期进行重整的可能性等因素，经综合考虑，本年末按单项计提应收账款坏账准备，最终确定应收坏账准备计提比例为40.00%，计提金额为7,018.18万元，远高于按逾期账龄法计提的坏账金额4,643.86万元；并且，与其他上市公司对该客户应收账款坏账计提比例比较分析看，不存在重大差异，故坏账计提比例是充分、合规的。

5.客户五

2020年末账龄1年以上应收账款余额及坏账计提情况：

单位：万元

项目	应收账款余额	坏账准备	预期信用损失率(%)
逾期1-2年	1,114.55	111.45	10.00
逾期2-3年	5,889.28	1,766.78	30.00
逾期3-4年	9,350.58	4,675.30	50.00
合计	16,354.41	6,553.53	40.07

客户五是国内领先的新能源客车制造商，业务规模较大，注册资本和实缴资本均为5亿元，该客户逾期时间较长，主要受新能源政策补贴审核及发放周期延长、补贴退坡影响，资金压力较大，回款延迟所致，目前经营正常，财务状况良好，预计能够回收货款，故年末按逾期账龄法根据预期信用损失率计提坏账是充分的。

6.客户六

2020年末账龄1年以上应收账款余额及坏账计提情况：

单位：万元

项目	应收账款余额	坏账准备	预期信用损失率(%)
逾期1年以内	3,430.64	343.06	10.00
逾期1-2年	10,632.05	3,189.62	30.00
合计	14,062.69	3,532.68	25.12

客户六专门致力于客车整车研发、制造和销售，产品涵盖公路客运、旅游、公交、校车、房车、团体以及专用客车七大细分市场，是上海唯一、国内为数不多的综合性客车制造企业，注册资本为32亿元，实缴资本3亿元，公司于2021年3月收到票据回款约9,441.48万元，公司已与对方进行良好沟通和协商以加大对应收账款的催收，预期未来能到期承兑收款和收回其余欠款，故年末按逾期账龄法根据预期信用损失率计提坏账是充分的。

7.客户七

客户七系浙江众泰汽车制造有限公司100%控股全资子公司，注册资本7亿元，实缴资本7亿元；该客户于2019年9月被上海市徐汇区人民法院限制高消费（（2019）沪0104执6600号），于2020年10月被公示为失信被执行人，于2020年11月由浙江省永康市人民法院裁定受理对该客户破产清算申请（（2020）浙0784破申20号受理-裁定书）。

若以逾期账龄法计提坏账准备明细如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	坏账准备	预期信用损失率(%)
逾期1年以内	12,874.11	1,287.41	10.00
逾期1-2年	1,142.96	342.89	30.00
合计	14,017.07	1,630.30	11.63

与同行业可比上市公司计提比例比较分析：

项目	客户名称	计提比例	计提方法	备注
鹏辉能源	湖南江南汽车制造有限公司	80.00%	按单项计提	系浙江众泰汽车制造有限公司之全资子公司
本公司	客户七	50.00%	按单项计提	系浙江众泰汽车制造有限公司之全资子公司

公司综合考虑该客户股东身份、所处的区域、持有的资产与汽车牌照情况、重组成功及恢复正常经营的可能性等方面，基于谨慎性考虑，本年末按单项计提应收账款坏账准备，综合确定应收坏账准备计提比例为50.00%，计提金额为7,008.53万元，明显高于按逾期账龄法计提的坏账金额1,630.30万元。并且，与其他上市公司对该客户应收账款坏账计提比例比较分析看，不存在重大差异，故坏账计提比例是充分、合规的。

8.客户八

2020年末账龄1年以上应收账款余额及坏账计提情况：

单位：万元

项目	应收账款余额	坏账准备	预期信用损失率(%)	信用政策
逾期1年以内	11,559.24	1,155.92	10.00	货到票到3个月100%

客户八具有国资背景，系奇瑞控股集团有限公司全资控股子公司，注册资本约61亿元，实缴资本约50亿元，资本雄厚，经营正常，财务状况良好，偿债能力较强，预计能够收回货款，故年末按逾期账龄法根据预期信用损失率计提坏账是充分的。

9.客户九

2020年末账龄1年以上应收账款余额及坏账计提情况：

单位：万元

项目	应收账款余额	坏账准备	预期信用损失率(%)	信用政策
逾期1-2年	87.04	26.11	30.00	货到票到6个月100%
逾期2-3年	9,983.89	4,991.95	50.00	
合计	10,070.93	5,018.06	49.83	

客户九是总部位于美国硅谷的储能系统集成商，公司主营业务领域为各类锂电池储能系统的研发、设计、制造集成和销售。该客户经营正常、财务状况良好，与公司一直保持销售业务往来，预计能够回收货款，故年末按逾期账龄法根据预期信用损失率计提坏账是充分的。

10.客户十

2020年末账龄1年以上应收账款余额及坏账计提情况：

单位：万元

项目	应收账款余额	坏账准备	预期信用损失率(%)	信用政策
逾期1年以内	25.05	2.51	10.00	预付25%、发货25%，货到票到6个月25%，12个月25%
逾期1-2年	4,408.44	1,322.53	30.00	
逾期2-3年	4,726.45	2,363.23	50.00	
合计	9,159.94	3,688.27	40.27	

客户十系扬州戈菲尔汽车系统有限公司全资子公司，注册资本2亿元，实缴资本2亿元，资本较为雄厚，涉及诉讼案件金额较小，目前公司经营正常，财务状况良好，具有良好的偿债能力，预计能够收回货款，故年末按逾期账龄法根据预期信用损失率计提坏账是充分的。

综上所述，公司综合考虑客户的经营情况、财务状况、信用状况、公司的信用政策及期后回款等因素，结合以前年度坏账计提情况、逾期时间、逾期金额等，对一年期以上应收账款报告期内计提比例充分、合规的。

三、结合你公司各类业务的结算模式、逾期应收账款的具体明细等，说明你公司存在大额、长账龄应收账款的原因，相关应收账款的对象是否为公司、实际控制人及董监高的关联方，对应交易是否具备商业实质，逾期应收款是否已积极采取清欠措施，是否存在变相资金占用或财务资助等情形。

公司的货款结算模式主要为货到票到6个月至1年内支付货款，少量客户于合同签订前预付10%-30%货款，余款于货到票到后6个月至1年内支付。

2020年末应收账款账龄2年以上金额为15.68亿元，占比为20.57%，主要系：（1）部分客户自身经营和财务状况出现异常或破产清算，如杭州益维汽车工业有限公司等众泰体系客户、天津恒天新能源汽车研究院有限公司、湖北新楚风汽车股份有限公司、江西大乘汽车有限公司、知豆电动汽车有限公司，账龄2年以上金额合计约为4.11亿元，其中知豆电动汽车有限公司逾期账龄主要为4年以上，该部分已100%计提坏账；（2）账龄2年以上占比较高主要为商用车客户，受新能源政策补贴审核及发放周期延长、补贴退坡影响，资金压力较大，回款延迟所致，具备合理性。

2020年末长账龄的应收账款对象，与公司、实际控制人及董监高不存直接或间接的关联关系，相应交易均具备商业实质，不存在变相资金占用或财务资助等情形。

公司近期为进一步加强应收账款管理、加快应收账款回收，已经成立由公司主要子公司合肥国轩总裁总负责、公司法务部门、财务部门深度参与的专门清欠小组进行应收账款的专项催收工作，并建立了应收账款回收绩效考核制度与应收账款回收责任人制度，定人、定责、定目标对逾期款项进行清收。

（一）年审会计师核查情况

1.主要核查程序

（1）通过与公司销售人员和财务人员访谈，了解与公司应收账款收款管理控制、信用控制及评估应收账款坏账准备相关的关键财务报告内部控制，并评价和测试这些内部控制的设计和运行有效性；

（2）获取并复核应收账款逾期情况明细表，并获取和检查主要客户的大额销售合同，了解合同约定的信用政策和结算模式，与实际执行的信用政策进行比较分析；

（3）获取公司应收账款预期信用损失模型，复核管理层对应收账款预期信用损失进行评估的相关考虑及客观证据，并复核其坏账准备计提是否充分，预期信用损失率是否合理；

（4）对比同行业公司应收账款余额占营业收入占比情况、应收账款余额及坏账准备计提情况，分析公司的应收账款占营业收入比、余额和坏账准备计提情况是否异常；

（5）检查应收账款的期后回款情况、销售收入的售后退回情况；

（6）通过企查查、国家企业信用信息公示信息查询系统等官方网址查询主要客户的股东构成、生产资质、资产规模、生产经营等方面信息。

2.核查意见

经核查，会计师认为：

公司不存在通过赊销或突击销售等增加销售的情形，相关销售是真实的；公司应收账款占营业收入比例虽较高，主要系随着本年度销售收入增加，应收账款相应增加及公司因客户群体主要以国产自主品