

关于对上海证券交易所以《关于北京亿华通科技股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

北京亿华通科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2021年5月21日收到上海证券交易所出具的《关于北京亿华通科技股份有限公司2020年年度报告信息披露监管问询函》（上证科公函[2021]0064号）（以下简称“问询函”），公司会同保荐机构、年审会计师就《问询函》相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关问题回复如下：

问题1:关于营业收入。
年报显示,公司2020年实现营业收入共计5.73亿元,同比增长3.37%,实现扣非后归母净利润共计-4,036.59万元,同比减少2,600万元,持续亏损。目前公司主要业务收入来源于燃料电池发动机的销售,现阶段燃料电池汽车产业的发展高度依赖补贴政策的支持。2020年受国内外疫情及补贴政策调整期的影响,2020年燃料电池汽车产销累计完成1199辆和1177辆,同比分别下降67.5%和65.8%。

请公司:(1)补充披露报告期内布局的氢能重点城市具体实施的燃料电池汽车行业的补贴政策、区分产品类型,披露在相关氢能重点城市的销售数量、销售金额及其占营业收入比例;(2)区分直接客户与终端客户,分别披露公司前十大客户名称、销售数量、销售金额及其占营业收入比例、客户集中度情况,说明报告期内直接客户与终端客户构成是否存在重大变化,是否与关联方进行交易、客户集中度是否较高,并充分提示相关风险;(3)结合国家及地方产业补贴政策实施情况、不同型号产品报告期内装机情况,终端客户行驶里程情况,主要销售客户燃料电池建设情况、客户拓展情况,说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性,是否具有应对措施以保证经营的稳定性与可持续性。

回复:
一、补充披露报告期内布局的氢能重点城市具体实施的燃料电池汽车行业的补贴政策、区分产品类型,披露在相关氢能重点城市的销售数量、销售金额及其占营业收入比例。公司在2020年度报告“第四节经营情况讨论与分析”之“三、报告期内主要经营情况”之“(一)主营业务分析”之“2.收入和成本”中补充披露如下:
“1、重点城市的销售情况
2020年,公司在氢能布局重点城市配套终端客户的产品类型、销售数量与金额以及占营业收入的比例情况如下:

重点城市	产品类型	销售数量	销售金额	占营业收入的比例
河北-张家口	公交	129	16,106.19	28.14%
北京	公交车/环卫/商业大巴	149	15,010.97	26.23%
山东-淄博	公交	9	9,292.04	16.24%
四川-成都	公交	16	6,089.12	10.63%
河南-许昌	公交	169	2,376.11	4.15%
安徽-马鞍山	公交	14	1,063.10	1.84%
合计		488	49,426.52	86.27%

2、燃料电池汽车行业补贴政策情况
在2020年以前,燃料电池汽车补贴政策一直沿循《关于2016-2020年新能源汽车推广应用财政支持政策的通知》及后续每年发布的调整完善稿。根据相关政策,国家及地方补贴的对象为燃料电池汽车的用户,发行人作为系统厂商也并不直接收到相关国家及地方补贴,不会影响发行人已实现的销售业绩。

2020年4月,中央财政提出将采取“以奖代补”方式对示范城市给予奖励。2020年9月,财政部、工业和信息化部、科技部、发展改革委和国家能源局等五部委出台《关于开展燃料电池汽车示范应用的通知》(以下简称“示范应用”),燃料电池汽车行业由“十城千车”政策正式迎来落地。

示范期暂定为四年,要求示范城市在示范范围推广超过1,000辆达到相关技术指标的燃料电池汽车,建成并投入运营加氢站超过15座。五部门将采取“以奖代补”方式,按照燃料电池汽车推广及应用车辆技术参数、推广数量、氢能供应量及经济性等关键考核指标设立积分奖励制度,对入市示范城市按照其目标完成情况给予奖励,累计积分达17亿元。国家到地方将按照共同推进合理,各有侧重,协同推进的燃料电池汽车推广新模式。

现阶段,已有多个城市群积极开展示范应用的申报工作,五部委将在申报答辩完后公布首批入选城市群名单。各示范城市群将从当前沿用的新能源汽车“国补+地补”的补贴模式进行逐步过渡,展示“示范应用”要求并结合地区优势及发展规划,因地制宜地制定、实施燃料电池汽车补贴政策。

重点城市	地方补贴政策
河北-张家口	根据河北省发布的《河北省加快新能源汽车推广应用实施方案》,在推广期内省级财政按照燃料电池汽车推广数量的1:1.5比例对燃料电池汽车用户给予补贴。
北京	根据北京市发布的《关于调整北京市推广应用新能源汽车管理有关事项的通知》,燃料电池汽车按照推广数量给予1:0.5比例给予市级财政补贴。
四川-成都	根据四川省《成都市新能源汽车推广应用实施方案》,对于符合规定条件的(新能源汽车推广应用示范城市)给予1:1.5比例补贴。在示范期内,按照燃料电池汽车推广数量的1:1.5比例给予市级财政补贴。在示范期内,按照燃料电池汽车推广数量的1:1.5比例给予市级财政补贴。
河南-许昌	根据河南省发布的《关于加快新能源汽车推广应用实施方案》,自示范区启动后,省已注册和备案的燃料电池汽车示范用户个人,省级按照国家(国家补贴标准):0.5比例给予市级财政补贴。

二、区分直接客户与终端客户,分别披露公司前十大客户名称、销售数量、销售金额及其占营业收入比例、客户集中度情况,说明报告期内直接客户与终端客户构成是否存在重大变化,是否与关联方进行交易、客户集中度是否较高,并充分提示相关风险。

(一)直接客户情况
2020年,公司前十大直接客户名称、销售数量、销售金额及其营业收入比例与客户集中度情况如下:

期间	序号	直接客户名称	销售数量	销售金额	占营业收入的比例
2020年	1	客户1	14,913.89	134	26.06%
	2	客户2	13,811.31	144	24.13%
	3	客户3	7,690.12	16	13.46%
	4	客户4	4,156.40	40	8.06%
	5	客户5	3,053.20	30	5.23%
2020年	前五大合计	44,426.82	406	77.86%	
	6	客户6	2,996.69	19	5.24%
	7	客户7	2,495.11	50	5.03%
	8	客户8	2,026.02	20	3.56%
	9	客户9	1,634.87	15	2.98%
10	客户10	806.58	10	1.57%	
合计		54,873.30	491	96.89%	

注:公司为丰田研发中心和中车四方提供的为技术服务和其他业务。
2、客户集中度及构成变化情况
公司客户集中度较高,一方面这是由于燃料电池汽车仍处于商业化初期阶段,全行业产销规模相对较小;另一方面,这是由于商用车行业本身比较集中的竞争格局所致。公司下游客户主要为较早进入燃料电池汽车市场的国内知名商用车生产企业。

2018年至2020年期间,公司为了扩大市场规模,降低风险,公司持续拓展新客户多元化工作,前五大客户集中度已经为2018年的85.42%下降至77.86%,第一大客户占比从最高时29.13%下降至26.06%。在客户结构上,2020年公司新增客户河北雷萨等,吉利商用车等知名客户快速落地,在产品布局上也新增了燃料电池环卫车等,直接客户构成不断优化。

3、是否与关联方进行交易
2020年,公司前十大直接客户中无关联方。
(二)终端客户情况
1、前十大客户情况
2020年,公司主要终端客户名称、销售数量、销售金额及其占营业收入比例与客户集中度情况如下:

期间	序号	终端客户名称	销售数量	销售金额	占营业收入的比例
2020年	1	张家口公交	16,106.19	129	28.14%
	2	淄博公交	9,292.04	100	16.24%
	3	北京公交	7,327.43	72	12.80%
	4	木木泰达	6,048.07	59	10.47%
	5	成都公交	5,088.12	60	8.89%
2020年	前五大合计	43,862.46	409	76.04%	
	6	马鞍山公交	2,876.11	16	5.03%
	7	天津环卫	1,634.87	15	2.98%
	8	邯郸公交	1,063.10	14	2.48%
	合计		49,426.52	488.00	86.27%

燃料电池汽车在产业化初期存在购置成本较高、氢能基础设施缺乏以及氢气使用成本较高等问题,使得燃料电池汽车的推广离不开国家补贴政策、地方产业政策以及上下游产业链等方的共同扶持与推动。在前期推广阶段,终端客户订单集中于少数重点推广城市,其中尤其以北京、上海、张家口等地为代表,通过建立良好的示范效应,进而才会试点及面铺开并加快成熟。

在此背景下,公司的下游终端用户也呈现出集中度较高的特征。2020年,公司终端客户构成呈现多元向好趋势,前五大客户集中度从2019年的82.87%下降至2020年的76.64%,第一大客户占比从最高时45.36%下降至28.14%。2020年,公司终端客户中新增了淄博公交、威海公交、大兴环卫、马鞍山公交等,北京公交也实现快速落地,从而让公共市场的布局覆盖山东、上海、河南、河北、山东、四川、内蒙古、安徽以及江苏等地。

3、北京与关联方进行交易
2020年,公司主要终端客户中仅永水通达系公司股东永水惠康投资企业,间接交易金额为6,048.67万元,占公司当期营业收入的比例约为10%。

(三)相关风险提示
报告期内,公司客户集中度及构成情况持续优化,且公司已在年度报告中提示客户集中度较高的风险。

三、结合国家及地方产业补贴政策实施情况、不同型号产品报告期内装机情况,终端客户行驶里程情况,主要销售客户燃料电池建设情况、客户拓展情况,说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性,是否具有应对措施以保证经营的稳定性与可持续性。

(一)国家及地方产业补贴政策实施情况
国家及地方产业补贴政策实施情况,请参见本问询函“问题一”之“一、补充披露报告期内布局的氢能重点城市具体实施的燃料电池汽车行业的补贴政策,区分产品类型,披露在相关氢能重点城市的销售数量、销售金额及其占营业收入比例”中相关回复。

(二)不同型号产品报告期内装机情况、终端客户行驶里程情况
公司在2020年共销售494台发动机系统,其中488台为批量订单用于商业运营,剩余用于样车研发,不同型号产品的装机情况如下:

装机情况	型号	数量	占比
终端交付	80kW	114	23.09%
	50kW	50	10.12%
小计	272	56.26%	
装车中	80kW	275	43.52%
	样机	6	1.22%
合计	494	100%	

报告期内,公司主要销售客户为自身系统,273台正在实现终端交付,215台正在装机以备陆续交付,主要系整车厂综合考虑自身订单储备、排产节奏以及下游终端客户交付需求所致。

自2016年公司实现批量销售起至2020年,公司累计配套运营的燃料电池汽车超过千辆,单车行驶平均行驶里程近3万公里,总体运营情况良好,是国内配套数量、行驶里程、运营情况最优的系统厂商之一,公司按照直接客户口径归集了相关车辆的行驶里程情况:

客户	总里程	车辆数	平均里程
客户1	31,200,798.40	260	36,772.72
客户2	6,138,885.40	320	19,184.05
客户3	2,843,117.80	124	13,624.22
客户4	7,379,006.10	198	61,544.73
客户5	2,499,300.20	101	24,749.60
客户6	1,196,807.00	100	11,968.07

(三)主要销售地加氢站建设情况
公司主要销售地覆盖35个省份,15个城市,根据截至2020年底全国加氢站建设分析,公

司已布局的主要销售地加氢站数量达到45个,这主要是由于公司布局时倾向选择基础设施配套情况较好的城市,具体涉及的省份、城市以及当地的加氢站数据情况如下:

序号	省份	所在地	当地加氢站数量
1	北京	北京	3
2	上海	上海	10
3	江苏	张家港	1
4	河北	张家口	3
5		淄博	1
6		邯郸	1
7		邯郸	1
8	河南	郑州	3
9		佛山	12
10		广州	3
11	广东	中山	1
12		深圳	1
13		成都	2
14		南充	1
15	内蒙古	乌海	1
合计			46

注:IHPCA,《氢能燃料电池产业月度报告》,2021年1月20日。
(四)客户拓展情况
公司在2020年持续拓展客户、覆盖城市、产品谱系及配套车型等,直接客户及终端客户集中度均有所改善,产品结构不断优化。报告期内,公司新增河北雷萨等客户,对吉利商用车销售快速落地,前五大终端客户中新增了淄博公交、威海公交、大兴环卫、马鞍山公交等,北京公交也实现快速落地,覆盖城市进一步拓宽,产品谱系不断丰富,推出80kW高功率系列产品,并已完成布局了下一代120kW产品;车型方面新增重卡、环卫车等,应用场景不断拓宽。综上,公司客户拓展情况良好,不存在重大不利影响。

综上,报告期内,公司的客户结构、产品谱系、覆盖城市、行驶里程等各方面均呈现出向好的趋势,公司持续经营能力不存在重大不确定性,公司现阶段所处燃料电池行业仍然依赖于国家顶层政策的支持,预计随着燃料电池城市示范政策的落地,将迎来更加持续、稳健的发展机遇。

问题2:关于毛利率。
年报显示,公司2020年公司主营业务整体毛利率为43.63%,同比减少1.61个百分点,整体成本构成项目发生变化主要系部分材料部件外购增加。分产品看,发动机系统、零部件、技术开发及服务、其他业务毛利率分别为45.19%、13.15%、55.66%、12.58%,较上年同期分别减少3.59个百分点,增加1.19个百分点,增加5.77个百分点,减少24.06个百分点。发动机系统毛利率下降主要系公司销售定价行业市场竞争有所下降所致,技术开发及服务毛利率增加主要系报告期内公司受托进行定制开发的业务增加所致。

请公司:(1)补充披露增加外购的部分材料部件的具体内容、价格、数量、来源,说明增加此部分材料部件外购的原因与目的;(2)公司IPO招股书披露部分关键原材料依赖进口,补充披露该部分原材料对应产品类型、采购价格是否发生波动,并说明报告期内是否存在仍存相关情况并充分提示风险;(3)补充披露报告期内,工、费变化情况,说明新增外购部分材料部件如何具体影响成本构成项目变化;(4)分产品类型列示各不同功率发动机的销售定价、销售收入、毛利率、主要客户,并详细说明发动机系统业务毛利率变化的具体原因;(5)补充披露技术开发及服务业务的具体内容、主要客户、业务模式,收入确认方法合理性和依据,是否属于在某一时段内履行的履约义务,成本核算方式,并说明收入确认方法的合理性、成本的完整性。
请年审会计师发表意见。

回复:
一、补充披露增加外购的部分材料部件的具体内容、价格、数量、来源,说明增加此部分材料部件外购的原因与目的。
公司在2020年度报告“第四节经营情况讨论与分析”之“三、报告期内主要经营情况”之“(一)主营业务分析”之“2.收入和成本”中补充披露增加外购的部分材料部件的情况及增加外购的原因与目的如下:

“公司2020年增加外购的部分材料部件主要是向丰田通商采购的丰田Mitsubishi电堆,具体而言,与上年同期相比,采购价格略有上浮,但呈采购数量增幅倍以上,采购金额相应从2,418.53万元增加至9,541.25万元。公司自2019年以来持续与丰田汽车在燃料电池领域开展合作,开发基于丰田汽车Mitsubishi金属双极板电池的商用车发电系统。随着合作的深入与冬奥项目临近,相关电堆采购数量及采购金额快速增长,符合公司实际业务开展情况。”
二、公司IPO招股书披露部分关键原材料依赖进口,补充披露该部分原材料对应产品类型、采购价格是否发生波动,并说明报告期内是否存在相关情况并充分提示风险。
公司在2020年度报告“第四节经营情况讨论与分析”之“三、报告期内主要经营情况”之“(一)主营业务分析”之“2.收入和成本”中补充披露如下:

“近几年,公司主要进口关键原材料包括电堆以及膜电极等,与上年同期相比公司电堆、膜电极采购变化情况如下:

项目	2020年	2019年度
电堆	9,541.25	2,934.00
膜电极	579.07	3,223.26

自2018年以来,公司下属子公司神力科技实现电堆国产化,并不断提升自主配套比例,本年度进口电堆采购金额上升主要系与丰田汽车的合作逐步深入开展所致,但公司现阶段不存在对进口电堆的依赖。
与此同时,公司不断推进电堆关键材料膜电极国产化,公司持续培养国内产业链在高质量、定制化电堆产品方面的研发生产能力。2020年,进口电堆采购金额已经经从3,225.65万元大幅下降至579.07万元,国内供应商的膜电极产品已基本完成对进口产品的替代,成效显著。”

报告期内,随着公司燃料电池供应得到不断提升甚至,公司主要关键原材料依赖进口的情形已经大幅改善,相关风险已经得到有效缓解甚至一定程度解决。
三、补充披露增加外购,工、费变化情况,说明新增外购部分材料部件如何具体影响成本构成项目变化
公司在2020年度报告“第四节经营情况讨论与分析”之“三、报告期内主要经营情况”之“(一)主营业务分析”之“2.收入和成本”中补充披露如下:

“2020年,公司燃料电池产品的单位成本、构成以及同比变化情况如下:

项目	2020年		2019年	
	单台成本	占比	单台成本	占比
直接材料	62.68	94.62%	46.60	92.10%
人工	1.63	2.63%	2.14	4.33%
制造费用	1.38	2.44%	1.74	3.52%
合计	66.46	100.00%	49.48	100.00%

总体而言,2020年,材料工费构成同比较为稳定,其中材料占比提高2.47%,主要是因为电堆及核心配件的单位成本增幅较大,这主要是由于公司2020年主要采购80kW高功率产品所致,其中亦包括了搭载于丰田Mitsubishi的相关产品。单位工费的降低,主要是由于公司自动化水平的提高以及工艺流程的优化所致。”

四、分产品类型列示各不同功率发动机的销售定价、销售收入、毛利率、主要客户,并详细说明发动机系统业务毛利率变化的具体原因;
总体而言,公司2020年主要发动机系统产品的毛利率稳定在45%左右水平,额定功率高的产品销售价更高,不同功率产品的毛利率略有差异,不同功率产品的销售定价、销售收入、毛利率具体情况如下:

产品类型	2020年度		2019年度		主要客户
	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	
80kW	36,205.28	324	111.74	45.40%	北汽福田、中集、一汽、四川野马、天瑞、中集商用车、吉利商用车、河南雷萨、吉利商用车、北汽福田
60kW	50,504.42	115	91.34	44.27%	北汽福田、吉利商用车
50kW	2,976.43	102	87.22	48.17%	北汽福田、吉利商用车

公司80kW产品是2020年推出的高功率产品,单位售价相对较高,80kW产品的毛利率略高于60kW产品,并通过良好的结构设计以及与有效的供应链管理,有效地控制了边际成本的增长。公司50kW产品成本控制情况良好,且本期销售主要面向公共市场,毛利率相对较高。

公司在2020年与2019年均有60kW产品对外销售,售价及毛利情况如下:

项目	2020年		2019年	
	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额
销售价格	91.34	122.42	-31.08	-26.30%
单位成本	40.44	74.01	-33.57	-48.30%
毛利率	44.27%	69.46%	-0.16	-20.7%

上述60kW产品后续随着产品规模化、技术与供应链的成熟以及竞争的加剧,售价与毛利率逐步下降符合燃料电池市场快速迭代的客观规律,公司亦不断提升更高功率的新产品投放市场。
五、补充披露技术开发及服务业务的具体内容、主要客户、业务模式,收入确认具体方法和依据,是否属于在某一时段内履行的履约义务,成本核算方式,并说明收入确认方法的合理性、成本的完整性,请年审会计师发表意见。

(一)补充披露技术开发及服务业务的具体内容
公司在2020年度报告“第四节经营情况讨论与分析”之“三、报告期内主要经营情况”之“(一)主营业务分析”之“2.收入和成本”中补充披露如下:
“公司技术开发及服务业务的具体内容、主要客户、业务模式、收入确认具体方法和依据如下:

主要客户	具体服务内容及其业务模式		收入确认方法及依据
	北汽福田	氢能基础设施服务	
丰田商用车(中国)	车载氢系统产品的性能测试	收到客户出具技术服务验收单确认收入	
清华方华	燃料电池电堆性能测试	出具燃料电池发动机测试系统测试报告确认收入	
清华方华	50kW氢能燃料电池电堆系统冷启动测试服务		
上海商用车检测认证技术研究中心	高压高功率密度金属燃料电池电堆测试	收到客户开具检测报告及测试回执单确认收入	
武汉理工大学	高压高功率密度金属燃料电池电堆测试		

公司提供的技术开发及服务不属于在某一时段内履行的履约义务,其成本按技术开发及服务项目进行归集,在实际发生相关费用支出时在生产成本中进行归集,在技术开发及服务项目完成确认收入时将生产成本中归集的相关成本转入营业成本。”
2、上述技术服务是否属于在某一时段内履行的履约义务,并说明收入确认方法的合理性、成本的完整性
《企业会计准则第14号—收入》(2017年修订)第十一条规定:满足下列条件之一的,属于在某一时段内履行履约义务;否则,属于在某一时点履行履约义务:(1)客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。(2)客户能够控制企业履约过程中在建的商品。(3)企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

依据公司与上述客户签订的合同约定,公司提供的服务或项目主要为服务完成后出具的测试报告和完成维修服务等,客户不能在履约的同时取得并消耗企业履约所带来的经济利益,且不能控制公司在履约过程中的在建商品,同时合同中未约定公司可在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的描述。
技术开发及服务收入均通过最终的验收或者签收报告等结果性的文件依据来确认,收入确认均有凭证和对外出具的文件来佐证技术开发服务的完成,收入确认方法及依据充分,公司与该技术开发及服务项目的费用在生产成本中进行归集,如服务期间发生的职工薪酬、材料、折旧及费用分摊,其他相关测试费用等,通过查验相关项目的合同、验收文件,以及对应的费用支出的相关单据,技术开发及服务费用相关成本归属的准确性。

综上所述,公司为客户端提供的技术开发及服务不属于企业会计准则中规定的在某一时段内履行的履约义务,收入确认方法合理,成本归集完整。
六、年审会计师核查意见
经核查,年审会计师认为:

(1)公司增加外购部分原材料存在合理性,符合公司采购需求及未来发展规划;
(2)公司进口原材料采购情况波动合理,随着国内燃料电池供应链不断提升完善,进口依赖风险已经大幅缓解;
(3)公司2020年发动机系统工费投入占比变化原因合理;
(4)公司2020年发动机系统毛利率变动情况合理;
(5)公司技术开发及服务收入确认依据充分,收入确认方法符合商业实质,收入确认时点与公司收入确认政策相符,相关会计处理合理,成本核算完整,符合会计准则要求。

问题3:关于应收账款。
年报显示,截至2020年末公司应收账款账面价值为8.43亿元,同比增长32.62%,计提坏账准备共计1.74亿元。公司对上海申龙客车有限公司(以下简称申龙客车)、中植汽车(淳安)有限公司(以下简称中植汽车)等单项计提坏账准备。截至2020年末,公司对申龙客车应收账款金额为2.90亿元,坏账计提比例为40%,较2019年末有所提高。截至2020年末,公司对中植汽车应收账款金额0.41亿元,坏账计提比例为40%,较2019年末50%的坏账计提比例有所下降。

请公司:(1)补充披露应收账款前五名客户的应收账款对应合同履行进度、账龄、逾期情况,期后回款情况、计提金额及比例;(2)结合同行业公司可比公司情况,说明按账龄组合计提的应收账款的坏账准备计提是否充分;(3)结合申龙客车及其母公司东旭光电当前经营情况、债务兑付情况,对公司欠款逾期及回款情况,说明确定40%坏账计提比例的依据及测算过程,相关坏账准备计提是否充分;(4)结合中植汽车当前经营情况,账龄逾期及回款情况,说明降低坏账准备计提比例的原因及合理性,相关坏账准备计提比例是否充分。(5)结合应收账款构成变化情况,整体回款情况,说明并提示是否存在应收账款无法及时回款的风险。
请保荐机构及年审会计师核查并发表意见。

回复:
一、补充披露应收账款前五名客户的应收账款对应合同履行进度、账龄、逾期情况,期后回款情况、计提金额及比例。
公司在2020年度报告“第四节经营情况讨论与分析”之“三、报告期内主要经营情况”之“(三)资产、负债情况分析”之“1、资产及负债情况”中补充披露如下:
“公司应收账款前五名客户的应收账款对应合同履行进度、账龄、逾期情况、计提金额及比例情况如下:

客户名称	1年以内	1-2年	2年以上	账面余额	计提坏账准备	计提坏账比例
客户1	58.15	21,836.56	7,978.13	28,072.84	11,588.31	40%
客户2	16,776.63	9,868.68	28,000	28,945.28	11,238.38	40%
客户3	10,702.28	-	-	10,702.28	4,292.94	40%
客户4	8,700.00	-	-	8,700.00	3,480.00	4%
客户5	5,320.00	-	2,039.31	7,359.31	804.20	10.9%
合计	41,514.07	31,792.15	9,988.43	82,674.65	14,507.90	17.56%

注:逾期比例=逾期金额/应收账款余额合计总额
注2:回款比例=回款金额/2020年末应收账款
整车厂在汽车产业链中处于相对强势的地位,实践中整车厂通常根据整车资金情况安排对供应商的付款,普遍未按照结算约定对客户供应商付款,近年来受到行业环境和补贴政策的影响,资金紧张,从而而导致未按合同约定定期回款款项占比较高,属于正常的行业普遍现象。