证券代码:688567 证券简称:孚能科技 公告编号:2021-023

孚能科技（赣州）股份有限公司

关于上海证券交易所《关于对孚能科技（赣州）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

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

孚能科技（赣州）股份有限公司（以下简称“孚能科技”或“公司”）于2021年5月20日收到上海证券交易所下发的《关于对孚能科技（赣州）股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2021】0050号，以下简称“问询函”）。公司现就问询函所涉及的问题回复公告如下：

1.关于经营业绩大幅下滑。年报显示，公司2020年实现营业收入11.19亿元，同比下降54.29%，实现净利润-3.31亿元，同比下降352.24%。公司表示，2020年度营业收入大幅下降主要系受疫情影响公司2019年主供车型需求大幅减少和产能爬坡影响导致，公司经营复苏程度弱于整体动力电池行业。同时，公开数据显示，2020年国内及全球市场内新能源汽车累计产销量同比均实现增长。请公司：（1）结合主要客户、主供车型变化情况、同行业可比公司业绩表现情况，分析并说明在行业整体复苏情况较好背景下公司业绩表现与行业整体趋势出现一定背离的原因；（2）分产线披露公司产能建设、爬坡、达产情况，并说明戴姆勒对公司产线的认证过程及周期；（3）说明除戴姆勒之外，是否存在其他客户需要验证产线、保留产能用于生产测试的情况，如存在，请具体分析相关验证过程对公司产能释放的预计影响。

（一）结合主要客户、主供车型变化情况、同行业可比公司业绩表现情况，分析并说明在行业整体复苏情况较好背景下公司业绩表现与行业整体趋势出现一定背离的原因。

回复：

1、公司主要客户、主供车型变化情况

2020年度、2019年度收入前五名客户销售额变化如下：

单位:万元

序号	客户	2020年度排名	2019年度排名	2020年度	2019年度	变动额
1	广汽集团[注1]	第一名	未进前五	34,898.38	3,453.97	31,444.41
2	戴姆勒[注2]	第二名	第四名	19,645.25	10,995.13	8,650.12
3	南京金龙客车制造有限公司（以下简称“南京金龙”）	第三名	未进前五	17,322.21	—	17,322.21
4	Zero Motorcycles	第四名	第五名	8,049.53	3,312.24	4,737.29
5	Volta Power Systems	第五名	未进前五	4,078.06	248.62	3,829.44
6	长城汽车股份有限公司（以下简称“长城汽车”或“长城”）	未进前五	第二名	323.73	56,430.81	-56,107.08
7	北京汽车集团有限公司（以下简称“北汽集团”或“北汽”）	未进前五	第一名	156.82	110,172.21	-110,015.39
8	上海锐镁新能源科技有限公司（简称“上海锐镁”）[注3]	未进前五	第三名	-625.23	40,675.65	-41,300.88

注1:广汽集团的销售额包括其下属广州汽车集团股份有限公司、广汽乘用车有限公司

注2:戴姆勒的销售额包括Daimler AG、戴姆勒大中华区投资有限公司

注3:上海锐镁新能源科技有限公司非终端用户，其自公司采购产品转售给终端用户一汽轿车股份有限公司（以下简称“一汽”）。2020年度收入为-625.23万元系上海锐镁2020年存在小部分退货。

由上表可见，公司本年度客户结构发生较大变化。公司2019年收入前五的客户在2020年公司对其销售额下降19.4亿元。

2020年上半年因新冠疫情影响，公司在2019年主供几款车型需求大幅减少。2020年下半年这些车型出货量没有随着行业的反弹而反弹，主要系下游整车厂产品更新换代，公司主供的车型相继停产所致。

2、同行业可比公司业绩表现情况

鉴于公司独特的三元软包技术路线特点，A股资本市场中并没有完全对应可比的公司。从所处大行业和下游客户的角度考虑，可比公司有宁德时代、亿纬锂能和国轩高科。

（1）公司2020年下半年经营业绩复苏，与同行业可比公司相同

受新冠疫情影响，新能源汽车行业在2020年上半年销售情况不佳，从而导致动力电池行业经营业绩整体承压。2020年下半年疫情得到控制，新能源汽车行业逐渐复苏，动力电池行业业绩好转。因此，公司营业收入主要在下半年得以实现，与同行业可比公司趋势相同，具体情况如下：

公司	2020年上半年营业收入占比	2020年下半年营业收入占比
宁德时代	37.42%	62.58%
亿纬锂能	38.91%	61.09%
国轩高科	36.02%	64.00%
孚能科技	25.49%	74.51%

（2）公司客户集中度较高，受单个客户需求影响较大

2019年和2020年度公司与同行业可比公司前五大客户销售占比情况如下：

公司	2020年度	2019年度
宁德时代	29.70%	41.88%
亿纬锂能	41.15%	25.77%
国轩高科	35.80%	62.80%
孚能科技	72.99%	90.58%

同行业可比公司上市较早，已形成一定产能规模，客户集中度低，单一客户销售对其收入的影响相对较小。而公司因产能不足，不能同时服务多个客户的多个车型，导致公司客户集中度相对较高，2019、2020年度，公司前五名客户销售额占年度销售总额分别为90.58%和72.99%，大幅高于同行业可比公司，因此个别客户的车型销售情况和产品更迭会对公司当期业绩造成较大影响。

2020年期间，由于多地网约车政策调整，个别客户销售不及预期，加之另部分客户决定车型迭代，导致原计划订单收入无法实现。同时，汽车行业供应链长周期特点决定了公司无法在短时间内立刻将闲置产能用于新客户产品的生产，导致公司下半年镇江一期部分产能无法完全释放，公司2020年业绩明显下滑。综上所述，由于公司以前年度产能受限，客户集中度较高，公司经营业绩受单个客户影响较大，2020年度公司主要客户需求下降，因此公司经营复苏程度弱于整体动力电池行业。为此，公司已积极采取各种措施扭转亏损局面。第一，设立海外子公司积极拓展海外业务，完善全球化战略；第二，不断开拓新的客户和新市场，例如东风、吉利、TOGG、春风动力和华晨新日等；第三，新增产能的快速释放，服务客户的能力得到极大提高；第四，推行各种降本增效的措施，例如和供应商签订长期合作协议锁定原材料采购价格等；第五，进一步优化管理结构，董事长不再兼任总经理，聚焦公司投融资、技术研发和全球资源整合等重大战略制定，新任总经理负责战略落地和经营管理等。

（二）分产线披露公司产能建设、爬坡、达产情况，并说明戴姆勒对公司产线的认证过程及周期。

回复：

镇江锂离子动力电池项目建设产能24GWh，分为三期，2018年12月开始建设，预计2022年四季度建设完成。

孚能镇江工厂一期建设产能8GWh，2018年12月开工，2020年上半年投产。其中4GWh主要用于广汽集团等客户，目前已达产。其余4GWh用于戴姆勒客户供货的准备工作，包括戴姆勒项目的产线验证和样件制作，并已于2021年4月开始正式向戴姆勒供货，产能爬坡加速，预计2021年12月完成爬产，达到4GWh完全产能。戴姆勒对公司的产线认证过程主要包含C样、D样、小批量和批量生产四个过程，验证周期12个月。

孚能镇江工厂二期建设产能8GWh，预计2021年12月建成投产；镇江三期建设产能8GWh，预计2022年四季度建成投产。镇江一期、三期产能预计全部用于戴姆勒客户。

（三）说明除戴姆勒之外，是否存在其他客户需要验证产线、保留产能用于生产测试的情况，如存在，请具体分析相关验证过程对公司产能释放的预计影响。

回复：

大多数整车厂在正式签署订单前均会要求验证产线，以确保交付产品的质量、工艺、生产效率等达到供应要求。相关验证过程对产能释放不存在影响。

保留产能用于生产测试并非行业惯例。整车厂在给予订单时往往要求动力电池供应商承诺一定的产能供应并对产线进行验证，但一般不会要求保留产能用于生产测试。目前公司没有其他客户要求保留产能用于生产测试。

2.关于客户拓展。年报显示，戴姆勒是公司重要战略客户。公司于2018年底与戴姆勒签订供货协议，预期订单量饱满，预计将在2021年正式生产并批量供货。请公司：（1）披露截至目前与戴姆勒合作进展的具体情况，结合协议约定的合作模式、收入确认政策、责任承担等具体条款，说明与戴姆勒的合作是否存在不确定因素并充分提示风险；（2）结合目前产能释放情况及与订单匹配情况，说明产能使用是否仍存在向戴姆勒等重大客户倾斜情况，是否采取保证除戴姆勒以外的主要客户订单需求的具体措施；（3）结合行业竞争情况、公司行业地位及业务拓展情况、三元软包电池产品应用情况及前景，说明公司制定中国客户“3+3+2+X”战略及国际客户“6+3+3”战略的主要考虑与可行性。

（一）披露截至目前与戴姆勒合作进展的具体情况，结合协议约定的合作模式、收入确认政策、责任承担等具体条款，说明与戴姆勒的合作是否存在不确定因素并充分提示风险；

回复：

截至目前，公司与戴姆勒客户合作进展顺利，2020年4月开始进入产线验证阶段，2021年4月部分车型动力电池开始进入量产阶段。公司与戴姆勒客户的合作不确定因素较小。

合作模式方面，2018年末，公司与戴姆勒、北京奔驰分别签署了合作协议，确定了长期合作关系，成为其动力电池供应商；2020年7月，戴姆勒持有公司3%的股份，加强了双方的合作深度。

收入确认政策方面，以戴姆勒客户签收产品作为公司确认收入的依据。

责任承担方面，戴姆勒客户按照项目给予公司直至2027年的年度需求预测，以供公司进行对应的业务合作规划。开始供货后，戴姆勒客户通过未来一段时间内的保障性补偿措施，降低公司短期订单的不确定性。目前公司已经按照戴姆勒客户要求进行产能建设和供应链准备，供应风险较小。

虽公司与戴姆勒客户的合作不确定因素有限，但公司依旧提出以下风险提示，敬请投资者理性投资，注意投资风险：

戴姆勒项目对于公司未来的盈利能力、经营业绩、市场地位、综合竞争力等方面均具有较大的影响，不排除在后续的研发、生产及销售过程中可能出现技术指标无法满足要求、产品质量瑕疵、生产无法完全满足采购需求、生产成本高于售价等情况，进而导致双方的合作无法达到预期的目标或合作终止。如果公司在未来无法完成产品研发，并向戴姆勒批量供货，将可能导致公司无法与戴姆勒建立长期合作关系，并可能导致公司为戴姆勒相关项目的前期投入出现损失、建设的生产线出现产能利用率偏低乃至闲置的情况。如果戴姆勒由于自身或客观原因减少或推迟采购，可能导致公司未来的销售收入减少、部分生产线产能利用率偏低。在该等情况下，公司的持续经营能力将受到不利影响。

（二）结合目前产能释放情况及与订单匹配情况，说明产能使用是否仍存在向戴姆勒等重大客户倾斜情况，是否采取保证除戴姆勒以外的主要客户订单需求的具体措施。

回复：

公司根据戴姆勒客户给予的直至2027年的各年度需求预测进行专项产能建设。目前镇江工厂一期8GWh产能中有4GWh专用于戴姆勒客户，公司赣州工厂5GWh、镇江工厂一期的另4GWh产能均服务于戴姆勒以外的其他客户，已实现投产。镇江二期预计将于2021年年底投产，三期预计于2022年四季度投产，均用于给戴姆勒客户供货。根据戴姆勒给公司最新提供的采购需求预测，目前两年公司的产能可以匹配客户的需求。如果后续戴姆勒客户订单增加加速爬超出预期，公司将结合实际情况评估是否将其他产能或是新建产能用于戴姆勒。

考虑到戴姆勒订单规模和保障措施，以及动力电池厂投入大、周期长等因素，公司存在向戴姆勒等重大客户资源倾斜的情况。

公司已采取一系列保证除戴姆勒以外的主要客户订单需求的具体措施。例如，公司对赣州工厂进行了产线升级改造，与吉利科技集团有限公司（以下简称“吉利科技”）成立合资公司、并在合资公司产能达产后进行收购，快速扩充产能，满足戴姆勒以外其他客户的需求。

（三）结合行业竞争情况、公司行业地位及业务拓展情况、三元软包电池产品应用情况及前景，说明公司制定中国客户“3+3+2+X”战略及国际客户“6+3+3”战略的主要考虑与可行性。

回复：

中国客户“3+3+2+X”战略是指重点开拓三大央企（一汽、东风、长安）、三大地方国企（北汽、广汽、上汽）、两大民企（长城、吉利）、多家造车新势力；国际客户“6+3+3”战略是指重点开拓欧洲（戴姆勒、大众、宝马、雷诺、菲亚特、沃尔沃）、美国（通用、克莱斯勒、福特）、日本（丰田、本田、日产）。

目前，新能源汽车动力电池行业市场发展迅速，市场集中度进一步提高，但新进入者依旧不断增多，竞争激烈，尤其是针对大型客户的高质量的争夺进入白热化阶段。

公司深耕动力电池领域，公司的产品一三元软包动力电池具有能量密度高、安全性能好、可定制等方面的优势，适合高性能乘用车使用。同时，公司具有多年的技术积累和经验优势，一直保持了国内软包动力电池领头羊的地位。根据起点研究院（SPIR）数据显示，2020年公司市占率约为20%，公司已从2017年、2018年、2019年、2020年连续四年排名中国软包动力电池装机量第一名。2021年4月，公司与戴姆勒合作的产品正式量产，更加巩固了公司国内软包电池的优势。

公司制定的中国客户“3+3+2+X”战略及国际客户“6+3+3”战略主要是出于以下几点。首先，基于以上公司产品特点和行业竞争格局，致使公司专注于大型客户订单，尤其是高端车型；其次，过去年度公司产能不足，需精准开发客户；再次，以上客户均系国内外中高端且在各自细分市场具有代表性的一线乘用车车企，公司产品可以满足该类车企的需求；从次，公司通过对国内外有代表性客户的开发，将有利于整合全球资源，由点及面，导入全球平台化策略；最后，基于平台化的产品，将成熟技术和产品以较低成本、较快速度适用于新客户、新市场。

公司为持续跟进目标客户，争取客户订单，采取了各类措施，包括但不限于以下措施：第一，不断加大研发投入，持续推出领先市场的产品，目前公司已研发出能量密度达到330Wh/kg的下一代电动电池；第二，加快镇江基地新产能建设的同时，同步加快与吉利科技合资公司的建立，使得公司产能在较短时间内能快速提升；第三，持续重视人才战略，如人才引进、激励、加强人才梯队建设、产学研合作等，并建立大力度长期激励措施，保障公司核心团队稳定。

综上所述，公司制定中国客户“3+3+2+X”战略及国际客户“6+3+3”战略具有可行性。

3.关于毛利率。年报显示，2020年公司产品整体毛利率为9.81%，较上年减少12.91个百分点。其中，电池包、模组、电芯的毛利率分别为25.48%、6.57%、-26.89%，较上年分别增加2.71个百分点、减少15.20个百分点、减少87.93个百分点，不同产品毛利率变化幅度较大。动力电池系统直接材料、直接人工、制造费用本期占总成本的比例分别为44.96%、16.01%、39.03%，上年同期占比分别为83.55%、6.60%、9.84%，各成本构成项目占总成本比例变动幅度较大。请公司：（1）结合产品销售单价、单位成本变动情况，说明报告期内各产品毛利率变化的具体原因；（2）分产品列示直接材料、直接人工、制造费用的具体构成情况、同比变动情况，并说明各成本构成项目本期金额及其占总成本比例发生较大变动的原因；（3）说明本期成本归集、分配及结转的核算方法、较上年是否发生变化，并说明相关成本核算方法的合理性；（4）结合公司主营产品技术路线情况、主要客户销售情况，说明毛利率是否存在进一步下降的可能，是否会对公司盈利能力产生不利影响及拟采取的应对措施。

（一）结合产品销售单价、单位成本变动情况，说明报告期内各产品毛利率变化的具体原因。

回复：

2020年公司产品销售单价、单位成本、毛利较上年变动情况如下：

产品类型	单价变动(%)	成本变动(%)	毛利率变动		
			2020年（%）	2019年（%）	毛利率影响
电池包	4.72	1.22	25.48	22.78	上升2.71个百分点
模组	-18.87	-3.61	6.57	21.78	下降15.20个百分点
电芯	-64.47	16.95	-26.89	61.04	下降87.93个百分点

如上表所示，电池包毛利率较上年上升2.71个百分点，主要系本年度销售给戴姆勒客户的样品比例增加，样品的销售单价显著高于量产产品的销售单价。

模组毛利率较上年下降15.20个百分点主要系：第一，模组的客户系公司本年第一大客户，公司给予了价格上一定优惠。第二，按照公司上年度计划，部分型号库存电芯加工成模组销售海外，但受疫情影响公司出口受阻，部分模组亦存在折价销售的情况。

电芯毛利率较上年下降87.93个百分点，主要系：第一，2020年未公司为减少库存，对29F电芯降价处置，导致电芯毛利率降低；第二，2020年度镇江一期产能爬坡，产能未完全释放，产量低致使单位成本承担的折旧费用较大加之在爬坡前期良品率较低，进一步增加单位产品分摊折旧。

（二）分产品列示直接材料、直接人工、制造费用的具体构成情况、同比变动情况，并说明各成本构成项目本期金额及其占总成本比例发生较大变动的原因。

回复：

由于公司2020年在计算成本结构时，还原直接人工和制造费用时存在重复计算，导致年报披露的直接材料成本占比偏低。现更改后，具体数据如下：

更正前：

单位:元

分行业						
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
动力电池系统	直接材料	369,480,661.39	44.96	1,493,913,239.38	83.55	-75.27
动力电池系统	直接人工	131,605,693.36	16.01	118,080,403.11	6.60	11.45
动力电池系统	制造费用	320,770,085.83	39.03	175,987,804.64	9.84	82.27
分产品情况						
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
电池包	直接材料、直接人工、制造费用	215,376,127.36	26.21	1,176,144,230.98	65.73	-81.69
模组	直接材料、直接人工、制造费用	511,161,553.75	62.20	605,306,615.94	33.83	-15.55
电芯	直接材料、直接人工、制造费用	95,318,759.47	11.60	6,530,600.17	0.36	1,359.57
材料	直接材料			1,473,500.04	0.08	-100.00

更正后：

单位:元

分行业						
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
动力电池系统	直接材料	565,950,575.38	68.86	1,493,913,239.38	83.55	-62.12
动力电池系统	直接人工	60,323,070.41	7.34	118,080,403.11	6.60	-48.91
动力电池系统	制造费用	195,582,794.79	23.80	175,987,804.64	9.84	11.13
分产品						
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
电池包	直接材料、直接人工、制造费用	215,376,127.36	26.21	1,176,144,230.98	65.73	-81.69
模组	直接材料、直接人工、制造费用	511,161,553.75	62.20	605,306,615.94	33.83	-15.55
电芯	直接材料、直接人工、制造费用	95,318,759.47	11.60	6,530,600.17	0.36	1,359.57
材料	直接材料			1,473,500.04	0.08	-100.00

2020年度动力电池系统制造费用占比明显上升原因如下：第一，2020下半年度镇江一期处于产能爬坡阶段、产能未完全释放，受新冠疫情影响赣州工厂复工较往年延迟，单位产品分摊的折旧费用较大；第二，镇江一期工厂在爬坡阶段良品率逐步提升，造成一定废品和B品，亦导致单位成品制造费用较高；第三，根据最新的会计准则要求，公司将产品的运输费由销售费用调整计入制造费用。

除此之外，人力成本占比上升原因与制造费用占比上升原因类似，主要系镇江一期产能爬坡、良品率提升阶段，造成单位成品分摊的人力成本较高。

基于制造费用占比和人力成本占比提升，直接原材料费用占比下降。

2020年度公司主营产品结构发生变化主要系，本年度公司第一大客户及其采购的产品发生变化。2019年公司第一大客户系向公司采购电池包，2020年度公司第一大客户系向公司采购模组。同时，2020年未销售电芯较多导致电芯营业成本金额及占比上升。

（三）说明本期成本归集、分配及结转的核算方法、较上年是否发生变化，并说明相关成本核算方法的合理性。

回复：

公司本期成本归集、分配及结转的核算方法、较上年未发生变化。

电芯生产阶段，公司领用原材料投入生产，电芯完工后入库，每月末按照在产品和完工产品结转当月成本。模组和电池包生产过程中，公司领用电芯及其他原材料，产品完工后入库，每月末按照在产品和完工产品结转模组和电池包成本。

公司采用分步法核算产品成本。公司建立了《产品成本核算制度》，各类产品成本由直接材料、直接人工和制造费用构成。具体情况如下：

（1）电芯

直接材料：直接材料成本包括月初结余的材料成本和本月发生的材料成本，本月发生的材料成本根据领用数量乘以截止月末原材料的加权平均单价确定，月末结余的材料成本根据在产品分工序的结存数量乘以 BOM（物料清单）定额材料成本确定，直接材料成本减去月末结余的材料成本即为当月计入产成品的材料成本。

直接人工：直接人工成本包括月初结余的人工成本和本月发生的人工成本，本月发生的人工成本按照生产人员实际发生金额归集，月末在产品按照工序进行约当，直接人工成本按照产成品、约当后的在产品的数量进行分配，分别计入产成品和在产品。

制造费用：制造费用主要为折旧、电费、水费等，包括月初结余的制造费用和本月发生的制造费用，本月发生的制造费用按照生产车间实际发生金额归集，月末在产品按照工序进行约当，制造费用按照产成品、约当后的在产品的数量进行分配，分别计入产成品和在产品。

（2）模组和电池包

直接材料：直接材料主要为电芯、其他原材料，根据本月实际投入生产的数量乘以截止月末各种原材料的加权平均单价确定。

直接人工：本月发生的人工成本按照生产人员实际发生金额归集，全部计入产成品。

制造费用：本月发生的制造费用按照生产车间实际发生金额归集，全部计入产成品。

综上，公司相关成本核算方法具有合理性。

（四）结合公司主营产品技术路线情况、主要客户销售情况，说明毛利率是否存在进一步下降的可能，是否会对公司盈利能力产生不利影响及拟采取的应对措施。

回复：

公司一直深耕动力电池领域，较早确立三元软包技术路线方向。由于三元软包动力电池具有高能量密度、高安全性、长循环寿命等优势，服务的多为中高端车企，2020年主要客户为广汽、南京金龙、戴姆勒。

毛利率进一步下降的可能性不大。第一，基于戴姆勒项目开始出货和公司近期开拓的吉利、广汽三菱等客户的订单，公司预计收入将快速增长，因此折旧、人工等相对固定费用占收入比将下行；第二，公司正在向整车厂客户争取价格调整，目前已取得一些成果；第三，上游新产能将在下半年开始投产，供需将重归平衡，原材料价格拐点开始显现，预计原材料价格有望重归合理水平；第三，公司产能不断爬坡，良品率较此前有持续提升，使得产品单位成本大幅下降；第四，公司产能不断爬坡采购规模将不断扩大，提高了公司议价能力，从而降低采购成本；第五，公司镇江工厂均使用高度自动化设备，较升级改造前的赣州工厂极大降低人工成本；需要提示的是，镇江一期产线4月份已全面转固，折旧费用从二季度开始会有所增加，但前五点预计有望抵消该影响。综上，公司认为毛利率进一步下降的可能性不大。

4.关于应收款项。年报显示，2017-2020年，公司经营性应收款项（含应收账款、应收票据、应收款项融资科目）合计净额分别为5.81亿元、16.35亿元、15.14亿元和14.02亿元，占资产总额的比例分别为27.04%、18.47%、12.94%和9.10%，占当期营业收入的比例分别为43.43%、71.84%、61.81%和125.25%，经营性应收款项金额较大且增长较快。其中，2020年公司商业承兑汇票期末余额5.02亿元，均为新增；应收账款期末余额为7.22亿元，较去年同期减少5.64亿元，同比下降43.90%。请公司：（1）结合公司近3年信用政策、合同约定付款条款、客户付款周期变化情况，说明近年来公司经营性应收款项金额较大且增长较快的原因及合理性；（2）补充披露应收账款期末余额前五名客户名称、欠款金额、占应收账款期末余额比例、逾期情况、坏账准备计提金额及比例，并说明上述前五名客户与公司2020年销售额前五大客户的重合情况，并结合预期信用损失的具体计算方式说明应收账款期末余额前五名客户的应用过程及结果；（3）补充披露本年度新增商业承兑汇票的出票方、到期日、金额、对应收入的确认时间，该票据是否作为已逾期应收款项的回款方式，截止目前已到期汇票的兑付情况，并说明是否存在将应收账款转为应收票据的情况，如有，说明账龄及逾期情况；（4）补充披露经营性应收款项逾期情况及截至目前为止的期后回款情况，并说明是否存在应收账款无法回收、应收票据无法兑付的风险。

（一）结合公司近3年信用政策、合同约定付款条款、客户付款周期变化情况，说明近年来公司经营性应收款项金额较大且增长较快的原因及合理性。

回复：

公司主要客户的信用政策为30-90天不等，付款条件主要为发票到后30-90天不等。公司近3年信用政策、付款条款、客户付款周期等未发生较大变化。

2018年末、2019年末和2020年末，公司经营性应收款项（包括应收票据、应收账款、应收融资款项）期末金额分别为163,476.53万元、151,401.04万元和140,234.29万元，占当期营业收入的比例分别为71.84%、61.81%和125.25%。2020年末，公司经营性应收款项金额占营业收入比例较大主要原因包括：

第一，2020年度公司受新冠疫情和镇江工厂基础建设影响，公司收入集中在下半年，2020年下半年营业收入占全年收入的比例为74.51%。截至2020年末，相应客户应收款项大部分尚在信用期内，应收款项余额较大；

第二，受新冠疫情影响，2020年度个别客户回款速度放缓，付款周期拉长。2020年度，北京新能源汽车股份有限公司（以下简称“北汽新能源”）通过使用一年期商业承兑汇票支付2019年度形成的应收账款，2020年末相关票据余额合计60,468.58万元。2020年末公司经营性应收款项剔除前述票据影响后的账面金额为79,765.71万元，占当期营业收入的比例为71.24%，与2018年末基本持平。

综上，2020年末公司经营性应收款项金额较大具有合理性。

（二）补充披露应收账款期末余额前五名客户名称、欠款金额、占应收账款期末余额比例、逾期情况、坏账准备计提金额及比例，并说明上述前五名客户与公司2020年销售额前五大客户的重合情况，并结合预期信用损失的具体计算方式说明应收账款期末余额前五名客户的应用过程及结果。

公司回复：

1、公司2020年末应收账款期末余额前五名客户名称、欠款金额、占应收账款期末余额比例、逾期情况、坏账准备计提金额及比例，与公司2020年销售额前五大客户的重合情况具体如下：

单位:万元

序号	客户名称	欠款金额	占应收账款期末余额比例（%）	是否逾期	坏账计提金额	坏账计提比例（%）	2020年销售额排名	是否有信用评级
1	广汽乘用车有限公司	22,792.46	30.72	否	33.28	0.15	第一	是
2	上海锐镁	17,187.30	23.17	是	1,251.37	7.28	未排进前五	是
3	南京金龙	15,786.72	21.28	否	453.08	2.87	第三	无
4	Daimler AG	4,294.90	5.79	否	6.27	0.15	第二	是
5	戴姆勒大中华区投资有限公司	3,302.50	4.45	否	4.82	0.15	未排进前五	是
合计		63,363.88	85.41		1,748.82			

2、公司2020年末应收账款期末余额前五名客户的预期信用损失的具体计算方式及结果如下：

公司对应收账款依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
有信用评级的主要客户的预期信用损失的组合	具有国际外部信用评级的客户，公司依据信用评级，判断信用风险特征	根据其主体国际外部信用评级对应的违约率以及前瞻性调整确定预期信用损失率
其他客户的预期信用损失的组合	其信用评级无法获取，公司根据历史经验及未来经济状况，判断信用风险特征	使用账龄构建信用风险矩阵，得到根据账龄划分的应收账款信用损失率

（1）对于有信用评级的客户，公司按如下步骤计算其坏账准备：

首先，判断客户的评级，及对其评级的评级机构；

其次，为和国际三大评级机构（穆迪评级、标普评级、惠誉评级）相衔接，如果对其评级的评级机构为国内机构的，则公司会将其信用评级下调一个信用等级，如果评级机构系国际三大评级机构则不下调其信用等级；

最后，参考中国证券业协会指引，公司选取证券市场变化的指数回归平滑违约率，作为计提坏账的比例。

中国证券业协会指引的《证券公司金融工具减值指引》违约率参考如下：

穆迪评级	标普评级	惠誉评级	违约率（指数回归平滑）
Aaa	AAA	AAA	0.030%
Aa1	AA+	AA+	0.030%
Aa2	AA	AA	0.030%
Aa3	AA-	AA-	0.030%
A1	A+	A+	0.041%
A2	A	A	0.062%
A3	A-	A-	0.095%
Baa1	BBB+	BBB+	0.146%

公司期末前五大应收账款客户中对有信用评级客户具体计算过程如下：

序号	客户名称	原始信用评级	评级机构	是否下调其评级	按国际评级机构信用评级	调整后违约率（暨坏账计提比例）
1	广汽乘用车有限公司	AAA	联合资信评估有限公司	是	BBB+	0.146%
2	Daimler AG	BBB+	标准普尔公司	否	BBB+	0.146%
3	戴姆勒大中华区投资有限公司	BBB+	标准普尔公司	否	BBB+	0.146%
4	一汽	AAA	中诚信国际信用评级有限责任公司	是	BBB+	0.146%

（2）对于无信用评级的客户，公司计算每一段账龄的三年平均迁徙率，估计每一段账龄的历史损失率，再乘以前瞻性调整系数计算得出预期信用损失率计提坏账准备，具体如下：

账龄	迁徙率(%)				历史损失率(%)[注]	前瞻性调整系数(%)	预期信用损失率(%)
	2017至2018年	2018至2019年	2019至2020年	三年平均			
1年以内		0.28	71.51	24.11	2.87	100	2.87
1-2年	100		7.28	35.76	11.92	100	11.92
2-3年	100			33.33	33.33	100	33.33
3年以上	100	100	100	100	100	100	100

注:1年以内的历史损失率=1年以内的三年平均迁徙率*1-2年的三年平均迁徙率*2-3年的三年平均迁徙率*3年以上的三年平均迁徙率

1-2年的历史损失率=1-2年的三年平均迁徙率*2-3年的三年平均迁徙率*3年以上的三年平均迁徙率

3年以上的历史损失率=3年以上的三年平均迁徙率

公司期末前五大应收账款客户中对没有信用评级客户具体计算过程如下：

单位:万元

序号	客户名称	应收账款余额	账龄	坏账计提金额	坏账计提比例（%）
1	上海锐镁[注]	10,415.12	1-2年	1,241.48	11.92
2		6,772.18	1-2年	9.89	0.146
3	南京金龙	15,786.72	1年以内	453.08	2.870

注:2020年末,公司对上海锐镁应收账款余额为17,187.30万元,其中6,772.18万元按销售协议约定由一汽代为付款,并按照一汽的违约率计提预期信用损失。

（三）补充披露本年度新增商业承兑汇票的出票方、到期日、金额、对应收入的确认时间，该票据是否作为已逾期应收款项的回款方式，截止目前已到期汇票的兑付情况，并说明是否存在将应收账款转为应收票据的情况，如有，说明账龄及逾期情况。

公司回复：

1、2020年度，公司新增商业承兑汇票具体信息如下：

单位:万元

序号	开票人	到期日	票面金额	收入确认时间
1	北汽新能源	2021年3月18日	34,819.85	2019年下半年
2	北汽新能源	2021年4月24日	16,648.73	2019年下半年
合计			51,468.58	

2、该票据是作为已逾期应收款项的回款方式,截止目前已到期汇票的兑付情况如下：

2020年北汽新能源使用商业承兑汇票支付公司已逾期应收账款。其中34,819.85万元的商业承兑汇票到期日为2021年3月18日，客户已在票据到期日前转为银行承兑汇票，公司亦在当月贴现；16,648.73万元的商业承兑汇票到期日为2021年4月24日，客户已于到期日前支付银行存款9,800万，并将剩余6,848.73万元转为6个月到期的银行承兑汇票。截至本问询函回复日，该银行承兑汇票尚未到期。

3、公司存在由应收账款转为应收票据的情况。公司于收入确认时，将尚未收到的销售款计入应收账款核算，待客户以票据方式支付相应货款后，将应收账款转为应收票据核算。2020年，公司应收账款转为应收票据的情况如下：

单位:万元

项目	公式	2020年度	账龄	是否逾期
应收账款减少额	A	188,915.60		
应收票据收回	B=C+D	107,164.34		
其中:转为商业承兑汇票	C	51,468.58	1-2年	是
转为银行承兑汇票	D	55,695.76	一年以内	
转为票据占比	E=B/A	56.73%		

公司已制定严格款项催收制度，加强应收款项回收，并以票据作为长期应收账款的应对措施。对于应收账款转为商业承兑汇票和信用风险较高的银行承兑汇票，公司按照账龄连续原则计算应收票据的账龄，并统计信用账期情况。

（四）补充披露经营性应收款项逾期情况及截至目前为止的期后回款情况，并说明是否存在应收账款无法回收、应收票据无法兑付的风险。

公司回复：

2020年度内，公司经营性应收款项主要逾期情况及期后回款情况如下：

单位:万元

序号	客户名称	应收款项逾期金额	期后回款/兑付
1	上海锐镁[注1]	17,187.30	2,650.91
2	北汽新能源[注2]	60,468.58	60,468.58
合计		77,655.88	

注1:2020年末,公司对上海锐镁应收账款余额为17,187.30万元,其中6,772.18万元按销售协议约定由中国第一汽车集团有限公司（以下简称“一汽”）代为付款,公司对上海锐镁实际应收款项10,415.12万元。

注2:2020年末公司对北汽新能源应收商业承兑汇票51,468.58万元,期后兑付方式包括转银行承兑汇票和银行存款,截至本问询函回复出具日,公司对北汽新能源应收银行承兑汇票6,800.00万元,具体兑付情况详见本题/（三）2部分的回复内容。

2020年末上海锐镁逾期应收款项余额较大。根据公开信息查询,上海锐镁基本工商信息如下：

公司名称	上海锐镁新能源科技有限公司
注册资本	11,340万元人民币
实收资本	2,