

证券代码：600822
900927

证券简称：上海物贸
物贸B股

公告编号：临 2025-029

上海物资贸易股份有限公司
关于回复上海证券交易所 2024 年年度报告的
信息披露监管问询函的公告

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法律责任。

上海物资贸易股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所《关于上海物资贸易股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函（上证公函[2025]0870 号）》（以下简称“《问询函》”）。公司高度重视，会同年审会计师事务所立信会计师事务所（特殊普通合伙）就《问询函》提及的问题逐项认真核实，现将有关问题回复如下：

在本问询函相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

一、关于经营业绩

2024 年公司实现营业收入 45.17 亿元，同比下滑 42.59%，归母净利润 5,053.74 万元，同比下滑 63.90%，扣非归母净利润 820.19 万元，同比减少 80.50%。分产品看，报告期内汽车板块实现收入 35.34 亿元，同比下降 50.29%，毛利率为 3.45%；金属板块实现收入 8.71 亿元，同比增长 34.69%，毛利率为 11.7%。此外，最近三年非经常性损益占归母净利润的比例分别为 48.91%、69.96%、83.77%。

请公司：（1）分业务板块披露前五大客户具体情况，包括但不限于客户名称、成立时间、注册资本、销售内容及金额、是否为当年新增客户、首次合作时间、是否存在关联关系或其他利益安排等，并结合所处行业情况、市场需求、主要客户变动、毛利率水平等，说明汽车板块收入大幅下降而金属板块大幅增长的原因及合理性，相关影响因素是否具有可持续性，公司未来业务结构是否会发生较大

调整对冲汽车板块业绩下滑影响；（2）结合非经常性损益的主要项目，说明非经常性损益占净利润比例逐年提升且最近一期占比较高的原因，是否对非经常性损益存在重大依赖，是否与同行业可比公司存在较大差异，并结合行业发展趋势、竞争格局、业务开展情况、收入及成本结构、相关非经常性损益的可持续性等，说明公司的主营业务盈利能力是否发生重大变化，是否采取了必要的改善措施并充分提示风险。

公司回复：

（1）分业务板块披露前五大客户具体情况，包括但不限于客户名称、成立时间、注册资本、销售内容及金额、是否为当年新增客户、首次合作时间、是否存在关联关系或其他利益安排等，并结合所处行业情况、市场需求、主要客户变动、毛利率水平等，说明汽车板块收入大幅下降而金属板块大幅增长的原因及合理性，相关影响因素是否具有可持续性，公司未来业务结构是否会发生较大调整对冲汽车板块业绩下滑影响；

一、分业务板块前五大客户具体情况

报告期内，公司汽车板块前五大客户合计实现收入 1.69 亿元，占汽车板块营业收入比例为 4.78%，公司金属板块前五大客户合计实现销售收入 6.81 亿元，占金属板块营业收入比例为 78.19%。各业务板块的前五大客户具体情况如下：

（一）汽车板块前五大客户

单位：万元

客户	成立时间	注册资本	销售内容	销售收入	是否为当年新增客户	首次合作时间
客户 A	2007 年 5 月	1000	整车	4,584	否	2019 年
客户 B	2013 年 5 月	2000	整车	3,742	否	2020 年
客户 C	2005 年 6 月	1100	整车	2,999	否	2021 年
客户 D	2014 年 8 月	1200	整车	2,836	否	2019 年
客户 E	2004 年 4 月	1000	整车	2,775	否	2015 年

（二）金属板块前五大客户

单位：万元

客户	成立时间	注册资本	销售内容	销售收入	是否为当年新增客户	首次合作时间
客户 F	2020 年 8 月	1000	螺纹钢	45,775	否	2021 年
客户 G	2020 年 12 月	1000	线材	11,930	否	2023 年

客户 H	2016 年 6 月	1000	螺纹钢	4,654	否	2021 年
客户 I	2010 年 12 月	100	线材	4,547	否	2023 年
客户 J	2017 年 1 月	200	线材	1,283	否	2024 年

经核实，上表中所列示的客户与公司均不存在关联关系或其他利益安排。

二、汽车板块收入大幅下降与金属板块收入大幅增长的原因及合理性分析

（一）汽车板块收入大幅下降原因及合理性

报告期内，公司汽车板块实现收入 35.34 亿元，较去年同期下降 50.29%。该业务收入显著下滑主要系多重因素叠加所致，具有行业共性与公司经营场地收储背景下的合理性：

1、行业系统性风险与盈利压力加剧

2024 年，在全球经济缓慢复苏背景下，中国汽车市场面临高库存、弱消费困境，终端价格竞争异常激烈。行业数据显示，截至 2024 年末有超过 12,400 家 4S 店关闭，多家涉及汽车销售的上市公司退市，高达 84.4% 的汽车经销商存在新车销售价格倒挂（即终端售价低于采购成本），其中 60.4% 的汽车经销商倒挂幅度超过 15%。此现象直接导致包含主机厂常规返利和特殊补贴后的新车销售毛利率首次跌入负值区间。公司主要供应商为上汽集团，2024 年度营业收入、利润双降，扣非净利润首次出现亏损。公司作为下游的汽车经销商，也受到严重影响。公司整车销售业务主要包括两部分：一是通过授权 4S 店网络直接面向终端消费者的销售；二是公司基于对市场的判断，向主机厂进行买断式采购，获得相关车辆的控制权，承担自采购至最终销售环节的库存风险及价格波动风险，根据市场情况灵活选择通过零售方式直接面向终端消费者，或通过批售方式销售给二三级经销商。在行业整体价格深度倒挂的背景下，无论是面向终端的零售还是面向经销商的批售均面临巨大压力。公司为控制亏损，主动缩减了整车销售规模，这是收入下滑的核心动因之一。

2、市场需求结构性转变与消费疲软

新能源汽车对传统燃油车市场的替代效应持续强化。2024 年国内新能源乘用车零售销量达 1,089 万辆，同比大幅增长 40.7%，显著挤压了公司当前占比仍较高的燃油车业务。同时，公司主要代理品牌为上汽通用，其 2024 年整车销量同比下降 18.2%，直接影响公司该品牌相关的业务规模。叠加宏观经济结构性价

格下行压力影响，终端消费需求趋于审慎及市场同质化产品增多。主销车型零售价格指数由 2023 年第一季度的 100 降至 2024 年第二季度的 82.8，充分印证了汽车消费市场环境的严峻。

3、销售渠道变革与主机厂风险传导

以新势力直营店和华为鸿蒙智行为代表的新型销售渠道对高端客群形成显著分流，导致传统 4S 店坪效同比下降。尽管公司已着手布局新能源品牌网点，但转型进度未能及时对冲燃油车销量断崖式下滑。此外，主机厂经营压力亦向经销商传导，全国工商联汽车经销商商会调研指出“超六成合资经销商库存深度超过 2 个月”，进一步加剧终端市场经营困难。

4、短期不可抗力事件冲击

公司汽车板块核心经营场地（位于上海市静安区共和新路 3550 号地块）因区政府主导的城市更新项目动迁，原展厅搬迁、园内更新，导致客流显著减少，对当期收入形成了额外的短期冲击。

(二)金属板块收入大幅增长原因及合理性

公司金属板块以物权管控为核心开展黑色金属贸易业务，依托物流平台的信息资源优势，具体业务模式如下：

环节	运营模式	上下游类型
采购模式	协议采购+资源锁定： - 与核心钢厂签订年度采购协议，明确基础订货量； - 按钢厂月度排产计划采购货物，采用“基准价和浮动价”双轨定价机制。	- 生产型钢厂为主 - 临时性贸易商补充货源占比较小
经营模式	供应链贸易服务： - 从钢厂采购黑色金属，开展自营贸易； - 通过码头仓提供现货堆存、分货服务； - 运用仓储及供应链管理系统实现货权全程监控； - 在持货期间，承担市场价格波动风险，并寻求贸易价差收益。	
销售模式	计划分销+零星采销服务： - 对部分核心客户执行年度销售框架协议； - 对中小客户采用现货价格销售； - 销售定价为成本加成模式。	下游客户： - 大型终端代理商； - 中小贸易商。

报告期内，公司金属板块实现收入 8.71 亿元，同比增长 34.69%，增幅较大的原因主要源于以下三个方面的协同作用：

1、上游合作深化与供应链效率提升

公司与九江线材、贵航特钢等核心钢厂的战略合作，协议采购量显著提升。钢厂年度供应稳定性增强，排产计划增加为下游分销提供了稳定的资源保障。同时，公司依托吴淞码头仓的物流节点优势，缩短现货周转周期。

2、核心客户业务增量驱动

公司积极优化分销计划，提升了对下游客户需求的精准匹配能力，促进了销售规模的扩大。报告期内，下游核心客户 F 主营螺纹钢贸易，系上海大型国有建筑集团钢材集采服务商。报告期内，因客户 F 服务的终端客户承接多项市级重大工程，对黑色金属的需求大幅增加，导致客户 F 采购量增至 15.27 万吨。公司与客户 F 的合作稳定性主要基于：1) 资源保障能力：依托钢厂资源的稳定供货，确保向分销客户供货连续性；2) 仓储效率优势：吴淞码头仓地理优势及高效吞吐能力，降低客户停工待料风险；3) 合作模式与盈利水平：采用“资源供应+物流服务”集成模式，该模式综合毛利率水平约 1.23%。

3、区域基建需求有效对冲行业下行压力

2024 年上海市重大工程完成投资 2,383 亿元，同比增加 5.6%，超出年初计划。区域基础设施建设的强劲需求，为公司业务提供了重要的市场支撑。公司通过向供应链集成服务商转型，将传统价差贸易模式升级为以物流管控、数据协同为核心的服务体系，有效把握了区域基建放量带来的业务机会，在行业下行压力下实现了销量逆势增长。

公司金属板块业务的增长态势及未来可持续性，在较大程度上依赖于上游钢厂的产能政策、供应稳定性及市场价格波动等外部因素。同时，板块收入多集中于区域基建项目，若区域投资放缓将直接影响业务规模。公司将持续密切关注市场动态，并根据自身分销能力、终端市场需求变化及价格风险等因素，审慎评估并动态优化业务承接策略。

三、相关影响因素的可持续性分析及未来业务结构展望

（一）汽车板块业绩下滑影响因素的可持续性分析

1、行业转型的长期性影响

汽车产业向电动化、智能化的转型是长期不可逆的趋势。由此引发的市场格局重塑、竞争持续加剧以及传统盈利模式调整等系统性挑战，预计在未来一段时

期内仍将持续存在，构成行业共性压力。公司已清晰认识到上述行业趋势带来的长期挑战，并正采取积极措施予以应对。

2、短期因素消退预期

因区政府城市更新项目涉及的经营场地收储事项，其影响具有明确的短期性和暂时性特征。目前，相关收储工作正按计划推进，受影响网点的业务调整与恢复工作也在有序进行中。预计该因素对汽车板块的负面影响将随着调整完成而逐步消除，不具有持续性。

（二）关于未来业务结构展望

公司明确汽车经销服务业务作为核心主业的战略定位保持不变。未来业务结构的优化将聚焦于汽车板块自身的转型升级与价值重塑，目标是打造更具韧性和盈利能力的本地化汽车服务生态体系，而非通过大规模切换至金属板块被动对冲汽车板块下滑。

1、汽车板块的战略升级

公司坚定看好中国汽车市场的长期发展前景，将持续深耕汽车经销服务领域。核心转型路径包括：1）加速新能源渠道布局：积极拓展新能源汽车销售渠道，优化品牌结构，把握市场增量机会；2）强化二手车价值链：大力发展二手车零售业务，提升其价值贡献；3）向高附加值服务转型：推动从传统汽车零售商向综合汽车服务商转型，重点提升汽车金融、保险、装潢精品等高毛利衍生业务的渗透率和收入贡献度，以修复并提升板块整体盈利能力与抗风险能力。

2、金属板块的独立发展与互补作用

金属板块的发展基于其自身市场需求、供应链整合能力及长期战略规划，是公司多元化经营的重要组成部分。该板块的增长主要依赖于其市场需求、钢厂排产政策以及公司分销网络与运营效率，具有相对独立的发展逻辑和市场驱动性。公司充分认识到该板块业绩可能受到宏观经济波动、行业周期性变化及钢厂政策调整等因素影响而存在波动风险，并将通过持续优化采购策略、提升分销效率、加强风险管理等措施，力求其稳健经营。金属板块的健康发展将与汽车板块形成有益的多元互补，共同支撑公司整体业务格局。

（2）结合非经常性损益的主要项目，说明非经常性损益占净利润比例逐年

提升且最近一期占比较高的原因，是否对非经常性损益存在重大依赖，是否与同行业可比公司存在较大差异，并结合行业发展趋势、竞争格局、业务开展情况、收入及成本结构、相关非经常性损益的可持续性等，说明公司的主营业务盈利能力是否发生重大变化，是否采取了必要的改善措施并充分提示风险。

一、非经常性损益占净利润比例提升的原因、依赖性及同业对比分析

（一）非经常性损益占净利润比例逐年提升的原因

报告期内，公司非经常性损益占净利润比例呈现波动，主要源于特定年度发生的、性质特殊且难以重复的交易或事项，具有合理性与偶发性。具体分析如下：

单位：万元

非经常性损益项目	2024 年	2023 年	2022 年
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	27.83	13,749.43	59.36
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	1,826.91	1,196.01	3,189.91
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	27.20		
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	3,668.81	241.53	110.33
减：所得税影响额	872.08	5,208.86	218.94
少数股东权益影响额（税后）	445.12	182.49	209.18
合计	4,233.54	9,795.62	2,931.48

1、2022 年度：非经常性损益金额为 2,931.48 万元，主要构成为特定时期收到的政府租金减免补助。

2、2023 年度：非经常性损益金额为 9,795.62 万元，主要原因系公司基于战略调整，完成了对联营企业上海爱姆意机电设备连锁有限公司(以下简称“爱姆意”)38.57%股权的处置，产生投资收益 13,744.82 万元。此项股权转让属于主动剥离非核心资产的战略行为，不具备年度可重复性。

3、2024 年度：非经常性损益金额为 4,233.54 万元，占净利润比例较高。核心原因系公司位于上海市静安区共和新路 3550 号地块的核心汽车经营场地，因区政府主导的城市更新项目被纳入收储范围，公司据此确认了来自出租方及政府的相关补偿及赔偿款项共计 3,402.59 万元。该收益系特定区域政策及被动事件所致，不具有普遍性和可持续性。

（二）非经常性损益依赖性分析

公司当前资产质量和财务结构保持稳健。非经常性损益的波动主要源于上述阶段性、特殊性事件，这些因素未来不会持续或重复发生。公司主营业务盈利能力下降，管理层正着力通过聚焦核心主业、强化运营效率等措施，持续提升主营业务的盈利水平。因此，公司盈利能力对非经常性损益不存在重大依赖。

（三）同业对比分析

汽车经销行业普遍存在政府补助（如支持新能源网点建设、地方促消费政策）以及经销商网络优化调整而产生的资产处置收益等非经常性项目。头部汽车经销商集团多集中于港股上市公司，因其财务报告格式对非经常性损益的界定标准与A股存在差异，直接对比相关指标存在局限性，故未纳入同业对比分析。选取以下A股及北交所上市的可比公司作为参照：

单位：万元

项目	申华控股 (SH600653)		漳州发展 (SZ000753)		德众汽车 (BJ838030)	
	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年	2024 年	2023 年
归属于上市公司股东的净利润	3,859.88	-19,877.54	5,341.31	7,844.71	553.84	-1,744.16
非经常性损益净额	17,086.30	4,587.22	3,216.11	8,218.23	533.54	558.03
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-13,226.42	-24,464.77	2,125.19	-373.52	20.30	-2,302.19
非经常性损益占净利润比例	442.7%	不适用 ^{注1}	60.2%	104.8%	96.3%	不适用 ^{注1}

注：同行业可比公司数据来源于上市公司年度报告，下同。

注1：因当期净利润为负，占比计算不适用。

上表显示，申华控股2024年非经常性损益占净利润比例达442.7%（主要源于非流动资产处置等收益），漳州发展2023年占比为104.8%、2024年为60.2%，德众汽车2024年占比为96.3%。上述数据表明，同行业公司非经常性损益占比普遍处于高位且年度间存在较大波动，与公司所处的汽车经销行业特性高度一致，即普遍存在政府补助、网络优化带来的资产处置收益等非经常性项目。公司2023年度非经常性损益占净利润比例为69.9%，源于处置爱姆意股权的收益，此属公

司特定战略调整行为，并非常态；2024 年度非经常性损益占净利润比例为 83.7%，受区拆迁补偿收益这一偶发性的政策红利影响，在同行业中不具有普遍性。根据收储协议安排，相关地块移交将分三期实施。目前涉及二期地块的搬迁及交地工作已按计划完成。

综上，公司非经常性损益占比变动与行业规律相符，剔除上述特殊项目影响后，实际经营产生的非经常性损益水平与同业相比不存在重大差异。

二、主营业务盈利能力变化、改善措施及风险提示

（一）行业趋势影响与公司主营业务盈利能力表现

当前汽车经销行业正经历深刻变革：新能源汽车渗透率快速提升，主机厂价格战持续挤压新车销售毛利率以及刚性渠道成本上升，共同对传统经销模式构成严峻挑战，行业整体毛利率持续承压。与此同时，二手车流通、汽车金融、保险等高附加值衍生业务需求增长带来结构性机遇。

在此背景下，公司主营业务盈利能力正经历结构性调整。尽管行业环境严峻且部分同业陷入亏损，公司通过提升高附加值业务占比和强化成本费用管控等举措，仍实现扣除非经常性损益后的净利润为正，展现出一定的经营韧性与修复态势。综上，公司主营业务盈利能力未发生重大不利变化。

（二）改善措施

为持续应对行业挑战并提升主营业务盈利能力，公司正积极实施多项关键措施。坚定推进从传统汽车零售商向综合汽车服务商的战略转型，重点发展二手车零售、汽车金融、保险等高毛利衍生业务，提升其渗透率与收入贡献度；审慎优化销售网络布局，逐步关闭长期亏损网点以释放资源、降低无效成本开支；并持续深化精细化管理，提升整体运营效率，严控各项费用支出以有效应对刚性成本上升压力。

（三）风险提示

公司高度重视风险揭示，并已在 2024 年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之可能面对的风险章节中进行了充分披露，提示了汽车销售服务行业竞争风险及价格波动风险。

二、关于存货

报告期末，公司存货账面价值 2.35 亿元，同比下降 80.41%，本期新增计提存货跌价准备 814.57 万元。近三年公司存货跌价准备计提比例分别为 1.15%，0.85%，4.24%，报告期内存货跌价准备计提比例大幅上升。

请公司：（1）分业务板块列示期末存货的具体构成，包括名称、金额、库龄分布、跌价准备，以及本期存货跌价准备的计提、转回、结转情况等，说明存货账面值较上年发生较大变化的原因及合理性；（2）结合可变现净值测算中关键参数，包括产品销售价格、加工成本、费用等因素，说明存货跌价准备计提比例上升的原因，是否显著偏离同行业水平，是否存在前期计提不充分的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）分业务板块列示期末存货的具体构成，包括名称、金额、库龄分布、跌价准备，以及本期存货跌价准备的计提、转回、结转情况等，说明存货账面值较上年发生较大变化的原因及合理性；

公司分业务板块期末存货的具体构成如下：

单位：万元

汽车业务板块	汽车整车	汽车配件、备件	其他	合计
库龄				
其中：3 个月以内	15,908.83	1,087.22	12.15	17,008.20
3 至 6 个月	2,036.71	62.94		2,099.64
6 至 12 个月	1,563.74	62.87		1,626.60
1-2 年	717.14	50.24		767.39
2-3 年	41.32	50.62		91.94
3-4 年		4.21		4.21
4-5 年		1.72		1.72
5 年以上		2.70		2.70
存货账面余额	20,267.74	1,322.47	12.15	21,602.36
存货跌价准备	752.69	145.99		898.67
存货账面价值	19,515.05	1,176.49	12.15	20,703.69

单位：万元

非汽车业务板块				
库龄	化工染料、颜料	有色、黑色金属	其他	合计
其中：1 年以内	1,118.47	1,511.23	15.98	2,645.68
1-2 年	74.50			74.50
2-3 年	81.75			81.75
3-5 年	83.41			83.41
5 年以上	45.26			45.26
存货账面余额	1,403.39	1,511.23	15.98	2,930.60
存货跌价准备	140.60			140.60
存货账面价值	1,262.79	1,511.23	15.98	2,790.00

公司分业务板块本期存货跌价准备变动情况如下：

单位：万元

跌价准备	年初余额	本期计提	本期转回或转销	期末余额
汽车业务板块	826.52	755.68	683.53	898.67
非汽车业务板块	200.16	58.89	118.45	140.60
合计	1,026.68	814.57	801.98	1,039.27

公司 2024 年度存货账面余额较 2023 年度减少 96,390.71 万元，其中汽车整车减少 96,995.74 万元，是存货账面价值较上年发生较大变化的主要原因。公司汽车板块主要销售的是合资品牌上汽大众、上汽通用的燃油车系，新能源车型销售占比较低。2024 年度上海新能源汽车新增注册量约 40.2 万辆，同比增长约 14% 延续高速增长趋势，同时市场渗透率突破 70%，领先国内平均水平的约 35%-40%（全球约 25%），保有量累计超过 170 万辆稳居全球城市首位，占全国新能源汽车保有量约 10%。故燃油车市场需求端产生了重大变化，新能源汽车（尤其是本土品牌）高速增长造成了燃油车需求被严重挤压，同时消费者偏好转变更倾向于购买新能源车，导致对合资品牌燃油车（上汽大众、上汽通用主力产品）的需求显著下滑。面对销售端的不利局面和巨大的库存压力，整车制造商大幅削减其产销量规模，依据上汽集团公布的 2024 年度产销快报，上汽通用 2024 年度累计产量同比下降 58.58%，销量下降 56.54%。

结合市场需求端的趋势及整车制造商的产销量规模，为有效应对市场环境剧变带来的存货跌价风险显著上升，公司通过减少采购压缩了汽车整车库存，以加

速库存周转，降低持有成本，最大程度规避因车型迭代加速、市场价格下行导致的潜在存货价值减损风险。其他业务板块（主要包括化工染料、颜料及有色、黑色金属等）的存货规模及结构相对稳定，其变动对整体存货账面价值的影响远小于汽车板块。

（2）结合可变现净值测算中关键参数，包括产品销售价格、加工成本、费用等因素，说明存货跌价准备计提比例上升的原因，是否显著偏离同行业水平，是否存在前期计提不充分的情形。

公司 2023 年度及 2024 年度存货余额、存货跌价准备情况及同行业可比公司存货跌价准备计提情况：

单位：万元

	2024 年			2023 年		
公司简称	存货	存货跌价准备	计提比例	存货	存货跌价准备	计提比例
中升控股 (HK00881)	1,854,333.60	6,647.50	0.36%	14,619,077.30	5,533.30	0.04%
和谐汽车 (HK03836)	192,189.20	1,032.30	0.54%	147,967.80		0.00%
德众汽车 (BJ838030)	39,228.78	1,161.79	2.96%	37,016.96	526.31	1.42%
申华控股 (SH600653) 注	29,787.12	1,836.94	6.17%	35,410.58	2,671.30	7.54%
漳州发展 (SZ000753) 注	14,379.93	742.81	5.17%	20,203.58	1,156.56	5.72%
上海物贸	24,532.96	1,039.27	4.24%	120,923.67	1,026.68	0.85%

注：A 股上市公司申华控股（SH600653）主营业务为汽车销售及服务、物业运营租赁，漳州发展（SZ000753）主营业务涵盖水资源开发利用、新能源光伏发电及燃油车销售等领域。上述两家可比公司年度报告中未按行业或业务类型对存货进行明细分类披露，无法直接获取其汽车销售业务对应的存货及跌价准备明细数据，故选取库存商品科目金额及对应的跌价准备情况进行对比。

公司 2024 年末存货跌价准备计提比例较 2023 年末出现显著上升，主要源于存货可变现净值测算中关键参数的动态变化，此变化与行业整体趋势相符，反映

了公司所经销产品结构面临的特定市场压力。具体分析如下：

1、关键参数变化导致可变现净值下降

公司存货跌价准备严格依据存货成本与可变现净值孰低原则计提。可变现净值测算的核心参数包括：产品销售价格、销售费用以及相关税费等。报告期内，关键参数的显著不利变动是导致公司存货跌价准备计提比例上升的主要原因：

产品销售价格承压：公司汽车销售板块主营合资品牌上汽大众、上汽通用的燃油车型。该细分市场在 2024 年受到新能源汽车渗透率加速提升及市场价格战加剧的双重冲击下，终端销售价格显著下行。作为下游经销商，公司销售价格受到直接影响。公司主要供应商上汽集团在 2024 年度出现了营业收入、利润双降，且扣非净利润首次亏损，进一步印证了合资品牌燃油车在终端市场面临的严峻价格压力。销售价格的显著下滑是导致存货可变现净值降低的最主要驱动因素。同时，为配合“以旧换新”补贴政策，公司经销的上汽大众、凯迪拉克等品牌在报告期末及期后积极采用“一口价”、“限时价”等强促销工具，进一步压低了用于可变现净值测算的销售价格参数。

存货结构调整：为应对市场环境变化、加速周转并控制风险，公司在 2024 年主动控制了汽车业务存货规模。库存结构的调整导致了库龄分布的变化，公司近两年整车库龄对比情况如下：

单位：万元		
汽车销售板块	2024 年末整车金额	2023 年末整车金额
库龄		
其中：3 个月以内	15,908.83	112,056.38
3 至 6 个月	2,036.71	2,834.70
6 至 12 个月	1,563.74	2,243.23
1-2 年	717.14	118.48
2-3 年	41.32	
3-4 年		10.70
4-5 年		
5 年以上		
存货账面余额	20,267.74	117,263.48
存货跌价准备	752.69	689.98

汽车销售板块	2024 年末整车金额	2023 年末整车金额
库龄		
存货账面价值	19,515.05	116,573.50

如上表所述，虽然 2023 年末整车存货金额较高，但主要为库龄 3 个月以内的新车，价格下行风险较低。而 2024 年末，库龄 3 个月以内的新车占比大幅下降，而库龄 3-6 个月及 6 个月以上的存货占比上升。库龄较长的存货面临更大的市场不确定性、更强的价格竞争压力以及更高的跌价风险。因此，存货库龄结构的变化是导致整体可变现净值下降、跌价准备增加的另一个重要因素。

2、与同行业水平的对比及偏离原因

公司密切关注并参考了具有相似业务的国内领先汽车经销商集团上市公司的相关情况。数据显示，同行业公司 2024 年末存货跌价准备计提比例普遍较 2023 年末有一定程度上升。这表明存货跌价风险增大是行业性的普遍现象。公司与申华控股、漳州发展 2024 年末计提比例高于所列同行业公司，但此偏离具有结构性原因。可比公司中，中升控股与和谐汽车主要经销豪华及超豪华品牌，其品牌溢价相对较高，抗价格波动的能力通常强于主流合资品牌。德众汽车经销品牌虽包含部分主流合资品牌，但也包含豪华品牌及自主品牌，价格下跌风险相对分散。相比之下，漳州发展燃油车品牌授权包括福特、丰田、本田、吉利等，主力车型价格带位于中端市场。申华控股作为宝马品牌的核心经销商，其经销的主力车型（如宝马 3 系、5 系、X3）依据公开数据，经销商报价区间集中在 20 万元至 35 万元。虽然宝马定位豪华品牌，但其走量车型的实际成交价格带已深入主流合资品牌的核心腹地（20 万元-30 万元区间）。

公司核心汽车业务集中在上汽大众、上汽通用等传统主流合资燃油车品牌，主力车型价格带集中于 10 万元至 30 万元区间，正是当前新能源替代与价格竞争最为激烈的领域，所受冲击最为直接和剧烈。因此，公司存货跌价准备计提比例与同行业经销相同核心价格区间（20 万元-35 万元）整车的上市公司相比，具有相似性，反映了共同面临的市场压力。

另外，主要供应商上汽集团 2024 年业绩的显著下滑，从产业链上游印证了公司所经销品牌面临的市场压力远甚于以豪华品牌为主的经销商。因此，公司计提比例的上升幅度及绝对水平虽高于以豪华品牌为主的同行，但符合所经销的特

定品牌组合在当前极端市场环境下面临更大价值折损的客观现实，该偏离具有合理的商业逻辑和市场基础。

公司存货跌价准备余额主要构成为汽车整车及其配件备件等，其中汽车整车按照可变现净值测算，汽车配件备件按照可变现净值结合库龄进行跌价准备的测算。公司 2024 年末汽车整车可变现净值按照财务报表期末及期后的平均售价确定销售价格，同时考虑日后产品销售直接相关的费用进行预计，不存在前期计提不充分的情况。公司将持续审慎评估存货状况，确保跌价准备的计提充分、合理地反映存货的可变现净值。

年审会计师意见：

（一）核查程序

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于：

- 1、了解、评价并测试了与存货跌价准备计提相关的关键内部控制；
- 2、获取管理层的存货跌价准备计算表，检查是否已按照相关会计政策计算跌价准备；
- 3、获取管理层的存货库龄表，对存货库龄的划分进行抽样测试，并且与存货跌价准备计算表相核对，关注长库龄存货的跌价准备计提是否合理；
- 4、抽取样本对汽车整车的可变现净值进行复核测算，将管理层用于确定可变现净值时预计的销售价格与实际售价进行比对，同时考虑市场供求和行业趋势的可能影响；对于估计的销售费用及相关税费与历史情况进行比对，以评估管理层的估计是否合理；
- 5、执行存货监盘程序，检查存货状态。

（二）核查意见

基于实施的审计程序，就 2024 年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现上述说明中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致的情况。

三、关于货币资金

截至 2024 年末，货币资金账面余额 11.45 亿元，占流动资产比重为 70.23%，

较上年同比增加 10.10%，利息收入为 2,229.64 万元，同比增加 1.89%，其中存放在百联集团财务公司的存款为 9.78 亿元。2022 年-2024 年期间，公司存放在财务公司的货币资金占货币资金余额分别为 56%、72%、85%，逐年上升。财务公司存款活期年利率为 0.35%-1.20%，定期年利率（7 天以上）为 1.52%-2.70%。

请公司：（1）结合货币资金的存放地点、存放类型、利率水平、发生额、日均存款余额等，说明利息收入和货币资金规模匹配性、利息收入增幅低于货币资金的原因及合理性；（2）结合在财务公司与其他银行的存贷款利率差异、与其他金融机构理财产品的收益率对比等情况，分析在财务公司存款比例逐年增加的原因及合理性，是否存在存款利率低于其他银行等情形；（3）说明公司在财务公司所存放资金是否可自由支配，是否存在限制性用途，是否存在控股股东及其关联方非经营性资金占用、对相关方输送利益以及其他可能侵害公司利益的情况。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）结合货币资金的存放地点、存放类型、利率水平、发生额、日均存款余额等，说明利息收入和货币资金规模匹配性、利息收入增幅低于货币资金的原因及合理性；

公司货币资金分为现金、银行存款和其他货币资金。其中现金存放公司保险箱，银行存款和其他货币资金存放在商业银行和百联集团财务有限责任公司账户（以下简称“财务公司”）。银行存款和其他货币资金存款类型为活期和定期，财务公司 2024 年度存款活期年利率为 0.35%-1.20%，定期年利率（7 天以上）为 1.52%-2.70%；2023 年度财务公司存款活期年利率为 0.35%-1.20%，定期年利率（7 天以上）为 1.52%-3.50%。商业银行存款发生净额-12,102 万元，财务公司存款发生净额 22,615 万元，合计发生净额 10,513 万元。商业银行月均存款余额 18,263 万元，财务公司月均存款余额 96,942 万元，合计月均存款余额 115,205 万元。

2022 年至 2024 年货币资金分别为 7.43 亿元、10.40 亿元、11.45 亿元，利息收入分别为 1,351.96 万元、2,188.35 万元、2,229.64 万元。其中 2024 年利息收入较 2023 年增幅 2%低于货币资金增幅的 10%，主要原因是 2024 年受市场利

率下行影响，利率普遍经历 2 轮以上调降，全年整体呈“逐级下行”趋势，经比较主要城市商业银行存款利率一年期存款利率由 2023 年初的 1.85%~2.10%降低至 2024 年末的 1.10%~1.30%，导致利息收入增幅低于货币资金，剔除该因素，公司近三年利息收入与货币资金配比具有总体合理性。

（2）结合在财务公司与其他银行的存贷款利率差异、与其他金融机构理财产品的收益率对比等情况，分析在财务公司存款比例逐年增加的原因及合理性，是否存在存款利率低于其他银行等情形；

2024 年商业银行存款活期利率为 0.2%-1.15%，定期利率（7 天以上）1.25%-2.60%；财务公司活期利率为 0.35%-1.2%，定期利率（7 天以上）为 1.52%-2.70%。因此，公司在财务公司的存款利率不存在低于其他银行的情形，同时相较于城商行等对外吸收公众存款的金融机构，财务公司无需缴纳保险基金，也无需承担大量柜面、风控、人力等成本，其运作效率和定价灵活度更高，使得财务公司在实际定价中存款利率略高于市场平均水平。

2023 年度及 2024 年度各大城市商业银行主要存款利率表（参考值）：

存款类型	期限	2023 年利率范围(年初)	2023 年利率范围(年末)	2024 年利率范围(中期)
活期存款	随存随取	0.30%	0.20%~0.25%	0.15%~0.20%
定期存款	7 天通知存款	1.00%~1.10%	0.95%~1.05%	0.90%~1.00%
	3 个月	1.45%~1.65%	1.30%~1.45%	1.10%~1.30%
	1 年	1.85%~2.10%	1.45%~1.60%	1.35%~1.55%
	3 年	2.60%~2.85%	2.20%~2.50%	1.80%~2.10%

2023 年度及 2024 年度公司在财务公司主要存款利率：

存款类型	期限	2023 年利率范围(年初)	2023 年利率范围(年末)	2024 年利率范围(中期及三季度)
活期存款	随存随取	0.35%	0.35%	0.35%
协定存款	随存随取	1.2%	1.2%	1.2%
定期存款	6 个月	1.9%	1.6%	n/a
	1 年	2.1%	1.8%	1.8%
	2 年	2.6%	2.2%	1.8%
	3 年	2.7%	2.35%-2.7%	2.1%-2.6%

公司近三年存放在财务公司的货币资金占货币资金余额情况如下：

单位：万元

项目	2024 年报		2023 年报		2022 年报	
	金额	占合计比 (%)	金额	占合计比 (%)	金额	占合计比 (%)
库存现金	25.63	0.02	35.04	0.03	42.65	0.06
银行存款	12,018.02	10.49	11,887.73	11.43	8,021.27	10.80
其他货币资金	4,735.22	4.13	16,967.76	16.31	11,467.92	15.44
存放财务公司存款	97,751.62	85.35	75,136.67	72.23	54,724.11	73.70
合计	114,530.50	100.00	104,027.20	100.00	74,255.95	100.00

(1) 公司货币资金总量增长是存放金额及比例上升的基础

报告期内，公司货币资金余额呈现增长态势：2022 年末为人民币 7.43 亿元，2023 年末增至人民币 10.40 亿元，2024 年末进一步增至人民币 11.45 亿元。增长主要源于两方面：一是公司主营业务持续健康发展，2023 年度及 2024 年度经营活动产生的现金流量净额均为净流入，显著改善了公司经营性现金流状况，为公司提供了充沛的营运资金储备；二是 2023 年度公司完成处置联营企业爱姆意全部股权的交易，产生了大额投资活动现金流入，该非经常性事项直接导致当年度及后续期间现金及现金等价物净增加额显著提升。货币资金总量的持续增长，为公司在财务公司存款余额的上升提供了客观基础。

(2) 优化资金结算效率与运营资金管理是核心驱动因素

随着公司业务规模的稳定发展与经营活动现金流的持续改善，日常经营周转所需的货币资金规模相应增加。为提升资金结算效率、保障运营资金的安全性与流动性，公司经综合评估后，持续优化资金存放结构，优先选择与具有商业银行同等功能且熟悉公司业务模式的持牌非银行金融机构——百联集团财务有限责任公司进行合作。财务公司作为依法设立的金融机构，为公司提供高效、便捷的支付结算、账户管理等金融服务。相较于外部商业银行，利用财务公司平台处理与供应商及客户之间高频、大额的资金结算业务，在流程响应速度、系统对接顺畅度及操作便捷性方面具有一定效率优势，有助于加速公司资金周转，降低结算环节的潜在操作风险，从而更好地支持公司日常经营活动的顺利开展。因此，伴随公司整体货币资金规模的扩大，为提高运营资金管理效率，公司在财务公司的存款余额及占比相应提升。

(3) 说明公司在财务公司所存放资金是否可自由支配，是否存在限制性用途，是否存在控股股东及其关联方非经营性资金占用、对相关方输送利益以及其他可能侵害公司利益的情况。

财务公司已按照《公司法》、《商业银行公司治理指引》以及《百联集团财务有限责任公司章程》中的有关规定建立了由股东会、董事会、监事会和高级管理层组成的三会一层现代企业法人治理结构，并对董事会和董事、监事、高级管理层在内部控制中的责任进行了明确规定。财务公司法人治理结构健全，管理运作规范，形成了权力机构、决策机构、监督机构和高级管理层之间权责明确、运作规范、相互协调和相互制衡的公司治理结构及激励约束等治理运行机制。成员单位存款方面，财务公司制定有《百联集团财务有限责任公司成员企业存款业务管理办法》，规范财务公司存款业务，严格遵循平等、自愿、公平和诚实信用的原则，成员单位对存款享有所有权、使用权及收益权，根据人民银行有关要求切实保障成员单位资金的安全。

公司与财务公司签订有《金融服务框架协议》及《金融服务框架协议补充协议书》，约定了双方开展业务合作的范围及额度，分别经第九届董事会第十八次会议及第九届董事会第二十二次会议审议通过，截至 2024 年 12 月 31 日，公司在财务公司的存款余额约为 97,751.62 万元人民币，上述存款余额在《金融服务框架协议》及《金融服务框架协议补充协议书》约定的总额度内。本公司在财务公司的存款安全性和流动性良好，从未发生财务公司延迟付款的情况。综上，公司在财务公司所存放资金在日常经营活动中均可自由支配，不存在限制性用途，不存在控股股东及其关联方非经营性资金占用、对相关方输送利益以及其他可能侵害公司利益的情况。

年审会计师意见：

(一) 核查程序

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于：

1、了解公司货币资金的存放地点、存放类型、利率水平、发生额、日均存款余额等；

2、查阅公开信息，了解财务公司及商业银行的年度利率水平及 LPR 变动趋

势；

3、了解财务公司的治理结构、存款业务管理办法；

4、查阅公司与财务公司签订的《金融服务框架协议》及《金融服务框架协议补充协议书》，获取相关董事会审议决议；

5、获取已开立银行清单同时对财务公司存款执行银行函证程序，确认了财务公司存款余额及受限情况。

（二）核查意见

基于实施的审计程序，就 2024 年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现上述说明中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致的情况。

四、关于往来款项

报告期内，公司营业收入为 45.17 亿元，同比下滑 42.59%，期末应收票据及应收账款账面价值合计为 3,747.04 万元，同比增加 40.12%。其中应收账款 3,289.25 万元，同比增长 23.58%，应收票据 457.79 万元，同比增长 3600.23%。应收账款坏账准备 238.70 万元，同比减少 48.73%。此外，公司各季度末预付账款账面价值分别为 1.85 亿元、0.57 亿元、5.74 亿元、0.43 亿元，季度波动较大。

请公司：（1）补充披露应收账款及应收票据对应前五大交易对手方的名称、销售内容、期末余额、账龄、坏账准备余额、逾期金额、期后回款情况、是否本期新增、是否存在关联关系或其他利益安排等，说明营业收入大幅下滑而应收款项大幅增长的原因及合理性；（2）对比近两年应收账款按账龄组合计提坏账准备的划分标准、各阶段计提比例确定依据及变动原因，说明报告期应收账款增长而坏账准备计提金额下降的原因，是否存在应计提未计提的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异；（3）补充披露各季度末预付款项前五名对象的名称、采购内容、金额及占比、成立时间、是否本年新增、是否为关联方或潜在利益方等，结合公司主营业务情况、采购模式、行业惯例等，说明预付款项季度大幅波动的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

(1) 补充披露应收账款及应收票据对应前五大交易对手方的名称、销售内容、期末余额、账龄、坏账准备余额、逾期金额、期后回款情况、是否本期新增、是否存在关联关系或其他利益安排等，说明营业收入大幅下滑而应收款项大幅增长的原因及合理性；

2024 年度应收账款对应前五大交易对手方的情况如下：

单位：万元

应收账款对手方 单位全称	销售内容	期末 余额	账龄	坏账 准备 余额	逾期 金额	期后回 款情况	是否为 当年新 增客户	是否存在 关联关系 或其他利 益安排等
中国银行股份有限公司	贷款服务费	826.39	1 个月			已回笼	否	否
上海上汽大众汽车销售有限公司	交车佣金、 索赔收入等	226.18	1-3 个月			已回笼	否	否
中国光大银行股份有限公司	贷款服务费	118.43	1 个月			已回笼	否	否
广发银行股份有限公司	贷款服务费	112.56	1 个月			已回笼	否	否
上海清川塑胶制品有限公司 ^注	化学品交易	81.63	5 年以上	81.63	81.63	未回笼	否	否

注：子公司上海晶通化学品有限公司（以下简称“晶通”）对应收上海清川塑胶制品有限公司的款项产生于 2013 年 7 月至 8 月期间，双方签订《工矿产品购销合同》销售化工材料，货款总价人民币 1,196.58 万元，合同签订后，晶通按约交货并向对方开具增值税发票，对方出具收货确认单，但后续未支付货款，晶通于 2013 年末对上述应收账款扣除保险公司承诺赔付的剩余部分全额计提了坏账准备。

2024 年度应收票据对应前五大交易对手方的情况如下：

单位：万元

应收票据对手方 单位全称	销售内容	期末 余额	账龄	坏账准 备余额	逾期 金额	期后回 款情况	是否为 当年新 增客户	是否存在 关联关系 或其他利 益安排等
上海康亮化工有限公司	化学品交易	87.07	1 年以内			已回笼	否	否
上海超彩油墨有限公司	化学品交易	82.00	1 年以内			已回笼	否	否
上海熙垚贸易有限公司	化学品交易	68.95	1 年以内			已回笼	否	否
江西奇豫染料科技有限公司	化学品交易	40.00	1 年以内			已回笼	否	否
深圳市丰彩行科技有限公司	化学品交易	30.29	1 年以内			已回笼	否	否

报告期内，公司营业收入出现大幅下滑，主要系汽车经销行业面临结构性变革与短期冲击的双重压力所致。期末应收款项的增长主要源于汽车金融业务模式下的应收款项变动，与收入下滑趋势并非直接关联；而应收票据的变动需结合应收款项融资科目同步评估，两项科目合并后总额波动较小。具体分析如下：

（一）营业收入下滑的原因及合理性

当前汽车行业正处于“存量竞争”与“新能源替代燃油车”的深度调整阶段，市场环境发生根本性变化。公司作为传统燃油车经销商，经营业绩受到以下结构性因素的显著冲击：

1、新能源渗透加速导致的燃油车销售亏损常态化：新能源汽车市场份额的快速扩张引发燃油车价格体系崩塌。截至 2024 年末，全行业超 84.4%的经销商存在新车销售价格倒挂（终端售价低于采购成本），其中 60.4%的倒挂幅度超过 15%。在此背景下，即便计入主机厂返利与补贴，新车销售毛利率仍首次跌入负值区间。公司为控制亏损主动缩减燃油车业务规模，直接导致汽车销售收入锐减。

2、主机厂返利政策收紧冲击经营稳定性：主机厂对经销商的商务返利政策趋于严苛且频繁调整，返利获取难度增大，进一步压缩盈利空间并对销售规模形成压制。

3、经营场所搬迁的短期负面效应：公司位于上海市静安区共和新路的核心

经营场地因政府城市更新项目动迁，原展厅搬迁及周边环境整治导致客流量显著下降，维修场地与经营面积缩减，对当期收入造成额外阶段性影响。

上述因素共同作用，使公司收入下滑与行业趋势一致。公开数据显示，2024 年全行业超 12,400 家 4S 店关闭，多家汽车销售上市公司退市，印证了行业性经营危机。

（二）应收账款及应收票据增长的合理性

期末应收款项增长主要源于汽车金融业务模式下的银行贷款服务费应收款增加，与汽车销售收入变动无直接关联性。汽车金融业务模式是指围绕汽车销售和使用过程中的金融服务所构建的一整套商业运作方式，主要包括贷款购车、融资租赁、保险等环节。这个模式是车企、经销商、金融机构（如汽车金融公司、银行、消费金融公司、租赁公司等）联合搭建，用来提升销量、盘活资金、获取金融收益。汽车销售板块的应收账款其特殊性在于：

1、业务模式差异：公司汽车销售业务主要采用“现款现货”原则，库存周转快、资金回笼迅速，因此应收账款规模与销售收入规模并不呈现同比例变动关系。

2、“高息高返”模式下的应收款项形成机制：报告期内应收款项增量主要来自汽车金融业务中的银行贷款服务费收入。该收入项关联于行业通行的“高息高返”合作模式，是汽车金融业务中常见的促销方式，其本质是金融机构通过提高贷款利率获取更多利息收入，同时将其中一部分收益以高额返点的形式支付给经销商，作为激励其推广金融机构贷款产品的佣金。经销商在促成个人消费者采用贷款方案后，为促进车辆销售及金融渗透率，通常会将收到的银行返点中的一部分，以贴息或现金折扣等形式让渡给个人消费者。公司将应收金融机构的贷款返点金额确认为应收账款及营业收入，同时将需支付给终端消费者的部分返点确认为其他往来款并冲减对应的营业收入。

3、监管政策过渡期效应：2024 年 11 月，上海市银行同业公会联合汽车销售行业协会发布《推动汽车金融业务健康发展倡议书》，明确要求禁止以高佣金诱导金融产品销售、规范佣金支付及退回机制。在政策正式生效前的窗口期，消费者及经销商为享受原有政策红利，集中办理贷款购车业务，导致报告期末促成

贷款规模激增，由于银行给予经销商的返点金额计算方法为按照贷款金额乘一定比例得出，故公司报告期末与之相关的服务费应收账款相应上升。

2024 年末应收票据余额 457.80 万元，较 2023 年末 12.37 万元显著上升，此变动需结合应收款项融资科目同步评估：

单位：万元		
科目	2024 年年末	2023 年年末
应收票据	457.80	12.37
应收款项融资	137.85	506.29
合并金额	595.65	518.66

两项科目合并后总额波动较小，余额结构变化主要源于银行承兑汇票信用评估标准的科目计量分类。

公司对承兑汇票的具体分类依据如下：

- 1、判断对该类金融资产的管理模式：持有到期托收或是背书转让；
- 2、判断该类金融资产转让出售时是否满足终止确认的条件，依据承兑汇票承兑银行的信用等级。

公司 2024 年期末对于上述承兑汇票的管理模式为持有到期托收为主，且期末承兑汇票的承兑银行以地方商业银行为主，信用等级相比上市股份制商业银行较低，不满足转让出售时终止确认的条件，故期末列报于应收票据的承兑汇票大幅增加。

综上，公司营业收入下滑是汽车板块行业结构性变革与经营场所搬迁等短期因素共同作用的结果，符合当前汽车经销商行业的普遍困境。应收款项增长则源于汽车金融业务模式的特殊性 & 监管政策过渡期的阶段性影响。两项财务指标的变动由不同驱动因素导致。而应收票据的显性增长实质是银行承兑汇票信用评估标准的科目计量分类，合并票据总额保持稳定。

(2) 对比近两年应收账款按账龄组合计提坏账准备的划分标准、各阶段计提比例确定依据及变动原因，说明报告期应收账款增长而坏账准备计提金额下降的原因，是否存在应计提未计提的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异；

公司按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额对应收账款计提损失准

备。如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准备。对于划分为组合的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

公司近两年应收账款按坏账计提方法分类情况如下：

单位：万元

类别	期末余额				上年年末余额			
	账面余额	坏账准备		账面价值	账面余额	坏账准备		账面价值
	金额	金额	计提比例 (%)		金额	金额	计提比例 (%)	
单项计提	188.85	188.85	100	0.00	425.76	425.76	100	0.00
组合计提	3,339.10	49.85	1.49	3289.25	2,701.49	39.79	1.47	2,661.70
合计	3,527.95	238.70		3289.25	3,127.25	465.55		2,661.70

其中按组合计提的应收账款两年情况如下：

单位：万元

账龄	2024 年末			2023 年末		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	3,194.76	11.36	0.36	2,663.64	9.48	0.36
1 至 2 年	114.31	11.42	9.99	4.86	0.49	10.00
2 至 3 年	3.69	0.74	20.00	3.32	0.16	4.77
3 年以上	26.33	26.33	100.00	29.67	29.67	100.00
合计	3,339.10	49.85		2,701.49	39.79	

公司近两年应收账款账龄结构表及整个存续期预期信用损失率对照表详细情况：

应收账款账龄	汽车销售板块计提比例	其他业务板块计提比例
3 个月以下	0%	0%
3 个月至 1 年	5%	5%
1 年至 2 年	10%	10%
2 年至 3 年	20%	20%

应收账款账龄	汽车销售板块计提比例	其他业务板块计提比例
3 年至 4 年	30%	100%
4 年至 5 年	30%	100%
5 年以上	100%	100%

同行业可比公司预期信用损失计提政策：

公司简称	账龄	2024 年信用损失率	2023 年信用损失率
中升控股 (HK00881)	3 个月内	0.00%	0.00%
	3 个月至 1 年	34.00%	26.00%
	1 年以上	83.00%	71.00%
和谐汽车 (HK03836)	未披露		
德众汽车 (BJ838030)	1 年以内	5.00%	5.00%
	1-2 年	10.00%	10.00%

综上，公司近两年应收账款按账龄组合计提坏账准备的划分标准、各阶段计提比例确定依据未发生变化，与同行业可比公司政策不存在重大差异。

2024 年度期末应收账款坏账准备余额较上年年末减少 226.85 万元，主要原因为本期核销了应收账款 232.24 万元。

（3）补充披露各季度末预付款项前五名对象的名称、采购内容、金额及占比、成立时间、是否本年新增、是否为关联方或潜在利益方等，结合公司主营业务情况、采购模式、行业惯例等，说明预付款项季度大幅波动的原因及合理性。

2024 年各季度末预付账款前五名情况如下：

单位：万元

2024 年第四季度预付账款前五名	采购内容	期末余额	占期末余额合计数的比例（%）	成立时间	是否为当年新增	是否为关联方或潜在利益方等
上海上汽大众汽车销售有限公司	大众整车、配件	1,894.53	43.95	2000 年 7 月	否	否
上海汽车集团股份有限公司	名爵整车、荣威整车、配件	868.11	20.14	1984 年 4 月	否	否
迁安市翊冀国际贸易有限公司	黑色金属线材	407.55	9.45	2021 年 10 月	否	否
上汽通用汽车销售有限公司	凯迪拉克整车、配件	358.28	8.31	2011 年 11 月	否	否

2024 年第四季度预付 账款前五名	采购内容	期末余额	占期末余额 合计数的比 例（%）	成立时间	是否为当 年新增	是否为关联 方或潜在利 益方等
智己（上海）汽车销售 服务有限公司	智己整车	296.34	6.87	2022 年 3 月	是	否
合计		3,824.81	88.73			

单位：万元

2024 年第三季度预付 账款前五名	采购内容	期末余额	占期末余额 合计数的比 例（%）	成立时间	是否为当 年新增	是否为关联 方或潜在利 益方等
句容正鼎汽车销售服 务有限公司	别克整车	31,395.33	54.69	2013 年 09 月	是	否
宁波北仑兴欣汽车销 售服务有限公司	别克整车	10,824.90	18.86	1999 年 7 月	是	否
黄山惠风汽车销售服 务有限公司	别克整车	8,730.66	15.21	2004 年 12 月	是	否
上海上汽大众汽车销 售有限公司	大众整车、配 件	1,730.66	3.01	2000 年 7 月	否	否
迁安市翊冀国际贸易 有限公司	黑色金属线 材	1,575.72	2.74	2021 年 10 月	否	否
合计		54,257.27	94.51			

单位：万元

2024 年第二季度预付 账款前五名	采购内容	期末余额	占期末余额 合计数的比 例（%）	成立时间	是否为当 年新增	是否为关联 方或潜在利 益方等
上汽通用汽车销售有 限公司	凯迪拉克整 车，配件	1,908.27	33.59	2011 年 11 月	否	否
上海汽车集团股份有 限公司乘用车分公司	名爵整车、荣 威整车、配件	1,139.03	20.05	2007 年 1 月	否	否
上海上汽大众汽车销 售有限公司	大众整车、配 件	552.52	9.73	2000 年 7 月	否	否
安徽省贵航特钢有限 公司	黑色金属螺 纹钢	380.00	6.69	2010 年 4 月	否	否

2024 年第二季度预付 账款前五名	采购内容	期末余额	占期末余额 合计数的比 例 (%)	成立时间	是否为当 年新增	是否为关联 方或潜在利 益方等
迁安市翅冀国际贸易 有限公司	黑色金属线 材	363.26	6.39	2021 年 10 月	否	否
合计		4,343.09	76.45			

单位：万元

2024 年第一季度预付 账款前五名	采购内容	期末余额	占期末余额 合计数的比 例 (%)	成立时间	是否为当 年新增	是否为关联 方或潜在利 益方等
上汽通用汽车销售有 限公司	凯迪拉克整 车，配件	14,147.45	76.32	2011 年 11 月	否	否
上海上汽大众汽车销 售有限公司	大众整车、配 件	2,324.53	12.54	2000 年 7 月	否	否
上海汽车集团股份有 限公司乘用车分公司	名爵整车、荣 威整车、配件	358.83	1.94	2007 年 1 月	否	否
迁安市翅冀国际贸易 有限公司	黑色金属线 材	445.24	2.40	2021 年 10 月	否	否
安徽省贵航特钢有限 公司	黑色金属螺 纹钢	211.40	1.14	2010 年 4 月	否	否
合计		17,487.45	94.34			

公司预付款项主要为预付整车采购款及少量黑色金属贸易款，其季度波动主要受以下因素综合影响：

1、业务模式特性

汽车销售板块公司根据市场预测、销售计划及库存情况，汇总各品牌的采购需求后，通常在月底向合作银行申请开具银行承兑汇票用于支付购车款。主机厂（如上汽大众、上汽通用）在确认收到银行承兑汇票后，进行车辆配发，并同步从该账户中扣划相应车款。

其他业务板块中黑色金属业务公司货物采购是根据钢厂的排产计划与供应节奏，故各季度预付款的波动主要是由于钢厂发货时点及批次供应量、价格的不同决定的，与钢厂每批次采购的结算方式、周期按照合同的约定执行。

公司预付账款与营业收入季度波动情况如下：

单位：万元				
项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
预付账款	18,537.59	5,681.11	57,410.81	4,310.51
营业收入	86,217.14	157,117.38	123,958.02	84,379.17

第一季度，政府针对燃油车置换及购车推出了多项补贴政策，涵盖国家补贴、市级补贴及部分区级补贴。同时凯迪拉克中国于 2023 年末及 2024 年初换代了全新 CT5 及 XT5，公司作为凯迪拉克的一级授权经销商同时结合传统春季购车需求高峰，按照双方签订的合作协议预付车辆款以保障车辆供应并满足供应链备货需求，与新车周期和政府补贴政策紧密相关。

第三季度公司试点作为中间服务商，通过上汽通用对接的汽车经销商进行别克、雪佛兰等品牌车辆的统购转售，预付了大额车辆采购款。该部分业务收入会计处理为净额法，财务报表最终仅反映相关的净服务收益，故预付账款季度波动较大。

进入第二季度和第四季度后，随着第一季度新车采购及第三季度试点统购转售业务（该业务已于 2024 年度结束）集中备货的完成，公司阶段性备货任务已基本结束，采购活动逐步回归常规节奏。在此期间，汽车销售板块未再发生期末大额集中预付情形，前期采购的相关车辆陆续实现销售，相应的预付款项也按业务实质结转至存货科目或完成货款结算，推动预付账款账面余额显著回落。在新车销售节奏主导下（试点业务影响已消除），公司整体采购行为更趋均衡，季度末预付账款余额随当期实际业务规模及销售进度呈现合理波动。

2、行业特征影响

汽车经销及黑色金属贸易行业中，下游经销商及贸易商均需全额预付采购款至上游主机厂及钢厂，公司季度末大额预付款及预付对手方符合行业特征。

年审会计师意见：

（一）核查程序

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于：

1、了解公司应收账款及应收票据前五大交易对手方的相关信息，查阅行业资料及相关公开信息，对是否为关联方进行识别；

2、了解比较公司近两年应收账款按账龄组合计提坏账准备的划分标准、各阶段计提比例确定依据，抽样复核账龄划分依据；

3、获取并复核公司的预期信用损失计提表；

4、获取公司预付账款前五大交易对手方的相关信息，查阅行业资料及相关公开信息，对是否为关联方进行识别；

5、抽样复核预付账款前五大交易对手方对应的采购合同、内控审核流程等；

6、了解公司相关业务的采购模式、行业惯例。

（二）核查意见

基于实施的审计程序，我们没有发现上述说明中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致的情况。

五、关于会计差错更正

公司前期对 2024 年前三季度汽车销售相关试点业务的收入确认方法由“总额法”调整为“净额法”并进行前三季度会计差错更正，对前三季度营业收入及营业成本分别调减 8.07 亿元，并相应调整各报告期存货、其他流动资产等科目。

请公司：（1）结合涉及的汽车销售相关试点业务的开展背景、开始时间、具体业务模式，与公司原有汽车经销业务的区别等，结合会计准则进一步说明相关会计差错发生的具体原因，及调整后财务报表的准确性；（2）全面自查前期财务报表及信息披露的准确性，是否存在其他应进行差错更正的情形，若有，应及时履行相应信息披露义务。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（1）结合涉及的汽车销售相关试点业务的开展背景、开始时间、具体业务模式，与公司原有汽车经销业务的区别等，结合会计准则进一步说明相关会计差错发生的具体原因，及调整后财务报表的准确性；

公司于 2024 年度应主机厂要求，试点参与别克、雪佛兰等品牌的特定批发渠道优化项目。

业务模式：公司从主机厂指定渠道采购别克、雪佛兰等品牌车辆，并转售给下游批发销售商，上汽通用依据公司促成的批售业务量按约定比例支付服务费。

整个业务模式中公司以销定采，不具有对车辆的控制权，不承担向客户转让商品的主要责任。

相比之下，公司原有汽车经销业务为直接批销零售模式：公司直接从上汽通用购进凯迪拉克车辆，自主进行批发或零售，在商品出售前具有对车辆的控制权、同时承担定价及信用风险。

会计准则适用性分析：根据《企业会计准则第 14 号——收入》（CAS 14）及《企业会计准则解释第 15 号》相关规定：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：(1) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；(2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；(3) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

公司相关人员在理解会计准则定义对车辆的控制权时产生了部分偏差，未深刻理解准则定义为在商品出售前具有对车辆的控制权。

经公司审慎研判后自主对前三季度会计差错更正，同时调减营业收入及营业成本 8.07 亿元，财务报表最终仅反映相关统购转售服务的净服务收益，调整后财务报表更准确地反映了相关业务实质。

(2) 全面自查前期财务报表及信息披露的准确性，是否存在其他应进行差错更正的情形，若有，应及时履行相应信息披露义务。

公司已对 2024 年前三季度及往期财务报表进行全面复核，重点关注新业务模式的收入确认方法是否准确，代理业务是否恰当适用总额法/净额法。存货、应收账款、营业收入等科目是否与业务模式匹配。除本次试点业务外，公司未发现其他需进行会计差错更正的情形。

公司后续将加强新业务模式的会计政策适用性评估，确保收入确认方法符合业务实质；强化财务与业务部门的协同，确保交易模式、合同条款与会计准则匹配；定期开展会计政策培训，避免类似差错再次发生。

年审会计师意见：

(一) 核查程序

我们对上述问题实施的审计程序包括但不限于：

1、了解公司前期对 2024 年前三季度汽车销售相关试点业务的收入确认方法由“总额法”调整为“净额法”并进行前三季度会计差错更正的原因；

2、查阅与上汽通用及上游经销商的采购协议、与下游客户的销售协议，了解公司试点业务与原有汽车经销业务的区别；

3、获取相关调整的数据来源并与调整后的财务报表进行比对；

4、了解公司对 2024 年前三季度及往期财务报表进行全面复核工作的相关梳理过程。

（二）核查意见

基于实施的审计程序，我们没有发现上述说明中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致的情况。

特此公告。

上海物资贸易股份有限公司

2025 年 7 月 23 日