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	2006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(图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,导致客流量著减少,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 –临时性贸易商补充资源占比较小
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; –销售定价方式本加成模式。	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)	446.12	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	3,869.88	-19,877.54	5,341.31	7,844.71	563.84	-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	568.03
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 库龄	汽车整车	汽车配件、备件	其他	合计
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%,领先国内平均水平约约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 库龄	2024年末整车金额	2023年末整车金额
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	118.49
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
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、与同行业平均的对比及偏离原因

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,经销商投价区间集中在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

	2024年报		2023年报		2022年报	
项目	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