公司代码:600335 公司简称:国机汽车

国机汽车股份有限公司

2014 年度报告摘要

一重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	国机汽车	国机汽车	*ST盛工

联系人和联系方式	董事会秘书
姓名	谈正国
电话	010-88825988
传真	010-88825988
电子信箱	600335@sinomach-auto.com

二主要财务数据和股东情况

2.1公司主要财务数据

单位:元 币种:人民币

	2014年末	2013年末		本期末比上年同期末增减(%)	2012年末	
		调整后	调整前		调整后	调整前
总资产	34,530,477,069.32	26,392,944,494.43	21,768,064,178.27	30.83	23,207,375,048.87	19,095,938,981.95
归属于上市公司股东的净资产	5,085,891,546.57	3,955,218,042.58	3,568,245,709.33	28.59	3,528,993,646.25	2,959,573,481.47
	2014年	2013年		本期比上年同期增减(%)	2012年	
		调整后	调整前		调整后	调整前
经营活动产生的现金流量净额	-3,568,148,503.85	-1,905,395,357.20	-1,973,581,079.02		-6,009,259,432.90	-5,346,141,792.49
营业收入	90,343,539,292.17	79,432,034,990.61	74,887,843,870.01	13.74	66,827,895,986.51	62,401,048,567.81
归属于上市公司股东的净利润	855,102,961.55	759,520,041.02	681,111,650.32	12.58	589,990,822.34	551,905,619.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	785,541,035.35	593,374,733.54	593,374,733.54	32.39	535,078,431.93	535,078,431.93
加权平均净资产收益率(%)	19.01	22.81	20.86	减少3.80个百分点	17.95	20.07
基本每股收益(元/股)	1.3852	1.2403	1.2163	11.68	0.9634	0.9855
稀释每股收益(元/股)	1.3852	1.2403	1.2163	11.68	0.9634	0.9855

2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东(或无限售条件股东)持股情况表

单位:股

截止报告期末股东总数(户)	12,354
年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数(户)	11,067

前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
中国机械工业集团有限公司	国有法人	63.83	400,313,179	52,385,761	无	
天津渤海国有资产经营管理有限公司	国有法人	8.20	51,395,655	0	质押	51,395,655
全国社保基金一零九组合	未知	1.39	8,701,911	0	未知	
中国工商银行-广发稳健增长证券投资基金	未知	1.12	7,000,000	0	未知	
全国社保基金五零二组合	未知	0.99	6,203,875	6,203,875	未知	
交通银行股份有限公司-国泰金鹰增长证券投资基金	未知	0.95	5,987,517	0	未知	
全国社保基金一一一组合	未知	0.80	4,987,460	0	未知	
信达澳银基金-上海银行-定增15号资产管理计划	未知	0.73	4,582,448	4,582,448	未知	
全国社保基金一零二组合	未知	0.64	3,999,781	0	未知	
海通证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	未知	0.52	3,236,997	0	未知	
上述股东关联关系或一致行动的说明	实际控制人国机集团与第2至第10名股东之间不存在关联关系,亦非一致行动人,第2名至第10名股东之间关联关系或一致行动情况未知。					

2.3公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

三管理层讨论与分析

3.1 董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2014年,伴随着中国经济逐步进入新常态,行业变革与之俱来。曾经“一枝独秀”的中国进口汽车市场也开始呈现出“过量供给、需求放缓、库存高企、以价换量”等态势,风光难再。新常态、新政策、新模式的出现,让2014年充满着变化与挑战。

这一年,无处不在的“不一样”,似乎让“不确定”成为当下唯一的确定。其实,无论在哪个时点,对于市场而言,变化是唯一的永恒。

面对“不确定性”做选择,我们深知:需要有拥抱挑战的激情和勇气,更需要在内部优势与外部变化之间,寻求到一个恰当的契合点;当然,与契合点并存的,还有平衡点。因为,创新不仅仅需要和时间赛跑,它更是基于核心能力的转型升级……

2014年,我们专注于为客户创造更多、更新的价值:这一年,我们细化、夯实、提升各业务板块的核心能力;我们借力资本市场进一步优化产业布局;我们和战略伙伴深化合作、谋求共赢;我们精细管理、加强风险管控,构建内部的高效协同和联合;还有,这一年,我们无限接近市场,融入市场,洞悉冷暖,感知风雨……

21年“精耕细作”于进口汽车综合服务领域,我们不习惯“出乎意料”的举动,也鲜有“措手不及”的被动。稳健,是我们一如既往的路径选择。因为,决定行业向上生长的驱动因素并未发生改变:这就是持续升级的客户需求……

我们秉持:理解客户需求、满足客户需求、超越客户需求,是企业赖于生存和发展的关键所在。

2014年,公司批售进口汽车的市场占有率达21.96%,比2013年提高2.6个百分点;在财富中国发布的中国上市公司500强排名中位居第73位。重组上市三年多来,公司以稳定的业绩以及完善的治理结构、高质量的信息披露、良好的投资者关系,树立了合规、透明、高效的企业形象。继入选上证380指数样本股、公司治理指数样本股后,2014年,公司再次入选上证社会责任指数样本股,同时被调入上证基本面200指数,成为融资融券和沪港通标的股。此外,公司还荣获“上市公司诚信50强企业”称号、金圆桌奖“优秀董事会”、“金治理?上市公司优秀董秘”等多项殊荣。

报告期内,公司实现销售收入903.44 亿元,同比增长13.74%;归属于上市公司股东的净利润8.55亿元,同比增长12.58%;每股收益 1.3852元,同比增长 11.68%。

(一)2014年市场环境分析

2014年,中国宏观经济运行稳中有进,国内生产总值增速7.4%。与宏观经济正度关联的汽车行业,依然以平稳增长所支撑的“可观增量”,连续六年蝉联全球第一。据中国汽车工业协会发布的数据:2014年,中国汽车产销量分别为2372.28万辆和2349.19万辆,同比增长7.3%和6.9%,但产销增速比上年分别回落7.5和7个百分点。

作为中国汽车市场的重要组成部分,进口汽车市场在经历了2012年、2013年连续两年的“高供给、去库存”后,2014年,中国进口车市场需求(上牌量)进一步放缓,市场供给(进口量)虽然进行了结构性调整,但进口量仍然过大。

数据显示,2014年,中国进口汽车市场上牌量115.7万辆,同比增长13.3%,增幅与上年基本持平;全年海关进口量142.3万辆,同比增长21.6%,增幅比2013年反弹超过14个百分点。月均11万余辆的“过度供给”,源自跨国汽车厂商对中国在其全球市场战略地位的“惯性预期”。供给与需求之间的错位,在推动产品价格优惠幅度持续在高位徘徊的同时,也进一步推高了行业库存,加大了企业的资金压力、拖累了企业的盈利能力。

(二)2014年董事会运作情况概述

2014年,面对新常态、新政策、新模式带来的机遇和挑战,公司董事会以致力于成为“行业领先的汽车综合服务提供商”和“优秀的上市公司”为目标,拥抱挑战、适应变化、改革创新。公司董事会立足“战略主导”,进一步优化治理结构、完善体制机制、强化风险管控,推进模式创新,助力国机汽车向有质量的增长转型。

公司董事会充分发挥战略、提名、薪酬与考核、审计与风险管理四个专业委员会在公司战略、人才选拔、绩效考核、风险管控和制度建设等方面的引领、推动、保障和监督作用。面对行业的新变化、新挑战,公司董事会通过组织政策研讨会、市场分析会、情况交流会等,深入研究行业发展趋势、明确公司发展的战略定位、有效控制经营风险;同时,通过完善以“价值创造——价值评价——价值分配”为核心的制度体系,全面实施高管的述职和评价,进一步优化内部考核与激励机制建设,注重对管理层引导,促进有效传导和监督,推动公司决策力、执行力的全面提升。

公司董事会不断完善公司治理结构,健全内部管理制度,构建了规范的公司治理框架,努力推动决策机构、监督机构和经营管理层之间权责分明、各司其职、协调运作、有效制衡。2014年,公司董事会进一步加强对子公司、特别是重组、并购企业的指导,通过建立有效的沟通、执行、监督、反馈机制,全面强化风险管控,促进子公司合规运作。

公司董事会根据公司股东多元化的特点,对做好投资者关系管理工作提出了全新的要求。2014年,公司以真实、准确、完整、及时的信息披露为纽带,通过定期业绩说明、调研沟通、市场活动等多种方式开展与投资者的互动、交流,关注广大股东、特别是中小投资者的即期利益和长远利益。2014年11月,国机汽车荣获中国上市公司协会颁发的第十届中国上市公司董事会“金圆桌奖”之“优秀董事会”称号。

3.1.1 主营业务分析

3.1.1.1 利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	90,343,539,292.17	79,432,034,990.61	13.74
营业成本	86,791,708,515.98	77,039,577,833.26	12.66
销售费用	554,034,214.42	629,607,023.87	-12.00
管理费用	647,753,191.22	534,455,000.99	21.20
财务费用	467,757,927.05	139,008,486.48	236.50
经营活动产生的现金流量净额	-3,568,148,503.85	-1,905,395,357.20	不适用
投资活动产生的现金流量净额	-501,045,118.31	46,148,139.53	-1,185.73
筹资活动产生的现金流量净额	5,423,529,568.61	2,667,402,638.22	103.33

3.1.1.2收入

(1)驱动业务收入变化的因素分析

2014年,中国经济逐步进入“新常态”,中国汽车产业正在经历重大转折,产能过度释放但市场需求相对不旺,行业增速放缓、结构深度调整,各类新模式和新业态的冲击等等。本公司按照董事会提出的“稳健积极、提升能力、改革创新、提质增效、全面推进国机汽车向有质量的增长转型”的工作方针,主动适应变化,巩固优势业务,推动模式创新。进口汽车批发及贸易服务业务持续提升核心能力体系,打造软硬件相结合的进口服务综合平台;汽车后市场业务加快发展优势业务,大力开拓模式创新;汽车零售服务业务加强集团化管控,发展规模优势。本报告期内,公司的营业收入比上年增长了13.74%。

(2)以实物销售为主的公司产品收入影响因素分析

2014年公司主营业务情况如下:

分产品	主营业务收入(元)	主营业务成本(元)	毛利率(%)	主营业务收入比上年增减(%)	主营业务成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减
汽车贸易	86,746,262,115.77	84,740,924,899.35	2.31	13.88	12.99	增加0.77个百分点
汽车服务	2,251,270,254.19	1,111,665,514.13	50.62	25.22	11.93	增加5.86个百分点
其他	1,007,977,351.96	870,670,962.84	13.62	-12.52	-12.52	无变动

(3)主要销售客户的情况

2014年,公司前五名客户营业收入合计18,645,243,647.96元,占全部营业收入的比例20.64%。

客户名称	营业收入金额(元)	占公司全部营业收入的比例(%)
客户1	11,994,465,468.74	13.28
客户2	3,680,448,703.78	4.07
客户3	1,036,920,699.01	1.15
客户4	980,758,260.30	1.09
客户5	952,650,516.13	1.05
合计	18,645,243,647.96	20.64

3.1.1.3成本

(1)成本分析表

单位:元

分行业情况						
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(%)
汽车批发及贸易服务	商品采购和服务	75,638,620,909.73	87.22	65,775,118,622.49	85.44	15.00
汽车零售	商品采购	9,445,495,077.42	10.89	9,473,790,015.32	12.31	-0.30
汽车后市场	服务	245,301,010.36	0.28	186,127,076.33	0.24	31.79
其他	商品采购	1,393,844,378.81	1.61	1,549,782,424.37	2.01	-10.06
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(%)
汽车贸易	商品采购	84,740,924,899.35	97.71	74,996,358,851.92	97.42	12.99
汽车服务	商品采购和服务	1,111,665,514.13	1.28	993,169,479.85	1.29	11.93
其他	商品采购	870,670,962.84	1.00	995,289,806.74	1.29	-12.52

(2)主要供应商情况

2014年,公司向前五名供应商采购合计85,082,266,588.82元,占采购总额的比例93.71%。

供应商名称	采购金额(元)	占采购总额的比例(%)
供应商1	32,353,981,622.42	35.64
供应商2	28,465,812,514.75	31.35
供应商3	11,784,069,086.98	12.98
供应商4	11,625,095,056.98	12.80
供应商5	853,308,307.69	0.94
合计	85,082,266,588.82	93.71

3.1.1.4费用

本报告期,公司销售费用与上年同期相比无重大变化;管理费用较上年同期相比增长了21.2%,主要是本期新收购公司的管理费用;财务费用较上年同期相比增长了236.5%,主要是由于采购需求增加导致银行借款增长、利息支出增加,和本期汇兑收益减少。

3.1.1.5现金流

项目	本报告期(元)	上年同期(元)	同比增减(%)	变动原因
经营活动产生的现金流量净额	-3,568,148,503.85	-1,905,395,357.20	不适用	本年商品采购支付现金增加
投资活动产生的现金流量净额	-501,045,118.31	46,148,139.53	-1,185.73	经营规模扩大采购的经营用运输工具增加,和本年收购支付的股权转让款
筹资活动产生的现金流量净额	5,423,529,568.61	2,667,402,638.22	103.33	本年存货商品采购量增加,银行借款增长

3.1.2行业、产品或地区经营情况分析

3.1.2.1主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增(%)	营业成本比上年增(%)	毛利率比上年增减(%)
汽车批发及贸易服务	78,065,068,455.04	75,638,620,909.73	3.11	16.36	15.00	增加1.15个百分点
汽车零售	10,084,615,838.37	9,445,495,077.42	6.34	0.68	-0.30	增加0.92个百分点
汽车后市场	304,754,530.06	245,301,010.36	19.51	6.64	31.79	减少15.36个百分点
其他	1,551,070,898.45	1,393,844,378.81	10.14	-10.23	-10.06	减少0.17个百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增(%)	营业成本比上年增(%)	毛利率比上年增减(%)
汽车贸易	86,746,262,115.77	84,740,924,899.35	2.31	13.88	12.99	增加0.77个百分点
汽车服务	2,251,270,254.19	1,111,665,514.13	50.62	25.22	11.93	增加5.86个百分点
其他	1,007,977,351.96	870,670,962.84	13.62	-12.52	-12.52	无变动

2014年,公司明确提出“稳健积极、提升能力、改革创新、提质增效”的工作方针,推动企业向有质量的增长转型。公司主动适应合作伙伴的战略需求,不断提升进口汽车贸易服务业务核心竞争力,拓展、延伸服务链条,全面提升精细化管理,打造软硬件相结合的全链条进口服务综合平台,推动存量业务“稳中求进”;在汽车零售服务领域,公司加大重组、并购力度,通过“外延扩张”,进一步优化业务布局,推进资源协同共享;同时,密切关注行业热点和模式创新,积极布局,推动企业实现有质量、可持续增长。

汽车批发及贸易服务业务:超越客户期待,持续优化、提升核心能力体系、打造软硬件相结合的全链条进口服务综合平台;创新增值服务,深化即有战略合作伙伴关系,积极拓展新客户,优化产品结构,推动业务稳健增长。

2014年,进口汽车品牌结构进一步分化,在以小排量、SUV为主导的产品优势推动下,公司所服务的克莱斯勒、Jeep、道奇、福特等美系品牌实现高速增长,从而推动公司以欧美系为主导的汽车贸易服务业务营业收入达到756.39亿元,同比增长15%。

2014年,公司持续优化、提升全链条服务能力,强化港口配套设施的全面升级,打造软硬件相结合的全链条进口服务综合平台;通过精细化管理和增值服务,提高资金有效利用率和服务效率,在巩固互信的同时,以超越客户期待的综合服务能力为合作伙伴创造价值,进一步深化了与跨国汽车厂商的战略合作伙伴关系。

2014年,公司顺利获得未来四年福特中国全系进口车型国内分销合同;与大众新一轮合作批发服务协议开始生效;同时,公司与特斯拉签订物流服务合同,成为第一家大规模进口纯电动车的服务商。

为进一步促成新的增量业务,公司积极配合跨国汽车厂商开展新车型进口工作。2014年,先后完成了福特、林肯、野马、昂科雷等多款产品的全过程认证,成功实现了向“全链条认证解决方案提供商”的转型。同时,公司瞄准医护用车市场,积极拓展进口大众T5 Caravelle及后续车型的救护车改装业务,与大众签署了为期3年的《救护车改装及销售批发服务协议》。

2014年,公司全面提升港口服务能力体系建设。目前,在天津港、上海洋山港所拥有的仓储库容年吞吐能力超过24万辆;并建有9条标准化PDI检测线,日上线检测能力达600台次。2014年,公司顺利实现克莱斯勒、福特两大品牌在天津、上海的双港运作。

2014年,汽车进口贸易服务业务以业务需求为导向,灵活调整、预先布局进口汽车贸易服务信息系统,实现了与厂家的业务系统深度融合对接;此外,质量管理系统的投入使用,实现了港口服务的质量精准把控和高效运作。

汽车零售服务业务:深化“批发+零售”业务模式,立足高端品牌,加速重点区域业务布局;强化集团化管控,拓展规模优势,提升精细化管理能力,提升单店盈利能力。

公司充分发挥“批发+零售”模式优势,2014年公司在天津、上海等地新建、收购4S店,并在北京成立一家高性能车体验中心,进一步深化了与跨国汽车厂商在零售业务领域的合作。

为加快在具有增长红利的区域拓展高端品牌,2014年6月,公司完成对长三角区域经销商——宁波宁兴汽车投资有限公司51%的股权收购。宁波宁兴位居中国汽车流通协会百强经销商第76位,参、控股4S店包括捷豹路虎、奔驰、沃尔沃、雷克萨斯、一汽丰田等中高端品牌。8月,公司还完成了对中汽进出口的重组,拥有了宝马、雷诺、菲亚特等品牌。截至2014年底,公司参、控股4S店已有50余家,比2013年新增20家。

为全面提升精细化管理水平和实时的动态管理能力,在充分利用ERP系统的同时,公司全面推广应用BI系统。依托规模优势,公司采取区域资源集中调配、管理、投放的发展策略,以精品专项管理、强化客户续保为突破口,提升精细化管理水平,提高单店盈利能力,积极推动4S店经营从“经销商”向“服务商”转型。

汽车后市场业务:加快发展优势业务,稳步推进网络布局,整合优势资源,关注行业热点,开拓创新经营模式,培育新的盈利增长点。

在汽车租赁业务领域,公司深化“公务通”产品,进一步巩固“高端客户长期租赁”业务,重点加强对中央企业、政府机关及事业单位公务车细分市场的拓展。为进一步拓展客户,公司率先开拓新能源汽车租赁市场,先后与华晨宝马、特斯拉、江淮汽车合作开展了电动车租赁业务;同时,积极探索房车及高端SUV特色租赁项目,根据客户需求细分租赁市场。2014年,公司进一步加速网络化布局,先后在杭州、佛山、湛江与惠州成立分公司,目前,公司已在全国20个重点城市设立分公司或办事处,初步奠定了连锁经营的基础。2014年,公司还积极开拓融资租赁新业务,6月,天津市良好投资发展有限公司获得国家商务部、国家税务总局批准的第十二批内资融资租赁业务试点企业资质。

在汽车改装业务领域,公司积极探索电商模式,将运营产品融入电商平台,并与CASTEC终端店及实体经销商紧密合作,有效将线上集客能力转化为线下销售业绩;在二手车业务方面,公司为进口大众二手车竞拍提供线上、线下服务支持,并在北京设立准新车交易中心,以专业化、多元化服务模式开拓二手车市场。

在车联网业务领域,公司与四维图新成立的合资公司——北京图新智盛信息技术有限公司,成为进口大众车联网运营服务提供商。目前,图新智盛为进口大众提供车联网业务整体运营,包括导航服务、远程诊断、安防、呼叫中心服务质量监控与质量管理,为进口大众258个4S店提供车联网服务开通支持与业务受理等业务。

2014年,公司还积极拓展整合外部资源,初步形成适应国机汽车资产业务特点的汽车金融业务架构雏形,根据公司业务领域涉及的存量和增量保险业务,与多家保险公司达成创新合作共识。

把握发展机遇,积极创新开拓,进一步完善资本运作平台建设;推动“外延扩张”,促进业务结构优化,提高运营效率;强化内部控制,有效防范经营风险。

2014年,公司圆满完成中汽进出口资产重组工作;启动了非公开发行配套融资工作,成功募集资金2.36亿元。

结合各业务板块的发展规划,2014年,公司以拓展中高端品牌和布局红利增长区域为重点,积极推进兼并收购,努力实现外延式扩张,通过资本运作优化零售业务布局,为公司融资租赁、保险、集中采购等后市场增值服务业务提供了资源整合、协同平台,有利于延伸服务链条,构建全链条价值创造体系。

针对行业库存居高不下的局面,公司加大拓展融资渠道,提升融资能力,保障了汽车贸易合作伙伴业务量快速增长对资金的需求;同时,进一步加强资金管控力度,强化风险防范。2014年,公司稳步推进低效资产的清理与优化工作,在减少亏损企业户数的同时,坚决防止国有资产的流失。

3.1.2.2 主营业务分地区情况

单位:元 币种:人民币

地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
境内业务	89,621,557,531.47	14.07
境外业务	383,952,190.45	-30.43

3.1.3资产、负债情况分析

(1)资产负债情况分析表

单位:元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例(%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例(%)	本期期末金额较上期期末变动比例(%)	情况说明
货币资金	5,404,979,973.01	15.7	4,009,355,392.54	15.2	34.8	经营规模扩大导致周转资金增加
预付账款	3,519,279,001.20	10.2	2,072,782,665.69	7.9	69.8	期末预付车辆采购款增加
存货	17,466,564,792.59	50.6	13,158,241,884.76	49.9	32.7	汽车市场增速放缓
其他流动资产	2,128,523,011.23	6.2	1,534,435,308.91	5.8	38.7	存货增加导致期末留抵的增值税进项税增加
可供出售金融资产	717,820,768.32	2.1	472,588,204.54	1.8	51.9	部分可供出售金融资产公允价值上升
在建工程	75,867,532.28	0.2	57,930,952.62	0.2	31.0	未交付使用的在建项目
无形资产	556,451,383.38	1.6	172,812,329.99	0.7	222.0	合并范围增加
其他非流动资产			33,345,355.00	0.1	-100.0	其他非流动资产减少
短期借款	18,654,241,570.51	54.0	12,550,011,935.96	47.6	48.6	经营规模增加
应付票据	3,872,736,147.87	11.2	2,716,447,426.96	10.3	42.6	期末应付车辆采购款增加
应交税费	116,522,993.82	0.3	279,523,229.45	1.1	-58.3	期末应交企业所得税减少
应付利息	124,111,359.75	0.4	81,812,895.75	0.3	51.7	借款规模增加
其他应付款	617,533,382.78	1.8	462,139,269.67	1.8	33.6	合并范围增加
预计负债	4,313,881.91	0.0	313,881.91	0.0	1,274.4	未决诉讼形成的或有负债
递延所得税负债	175,207,131.21	0.5	113,738,921.00	0.4	54.0	部分可供出售金融资产公允价值上升

(2)公允价值计量资产、主要资产计量属性变化相关情况说明

可供出售金融资产为公司持有的华夏银行股份有限公司39,000,000股流通股、交通银行股份有限公司6,640,567股、万向钱潮股份有限公司2,530,429股流通股,按照2014年12月31日收盘价的公允价值计量。

3.1.4投资状况分析

3.1.4.1投资状况分析

(1)对外股权投资总体分析

2014年,公司全资子公司中进汽贸投资设立了唐山中进捷旺汽车销售服务有限公司,注册资本2000万元。

(2)持有其他上市公司股权情况

单位:元

证券代码	证券简称	最初投资成本	占该公司股权比例(%)	期末账面值	报告期损益	报告期所有者权益变动	会计核算科目	股份来源
600015	华夏银行	28,409,065.42	0.438	524,940,000.00	16,965,000.00	143,032,500.00	可供出售金融资产	初始投资
601328	交通银行	8,792,845.50	0.009	45,155,855.60	1,733,262.27	14,742,058.74	可供出售金融资产	初始投资
000559	万向钱潮	679,394.92	0.132	30,036,192.23	585,869.10	14,129,282.69	可供出售金融资产	债务重组
合计		37,881,305.84	/	600,132,047.83	19,284,131.37	171,903,841.43	/	/

(3)持有非上市金融企业股权情况

所持对象名称	最初投资金额(元)	持有数量(股)	占该公司股权比例(%)	期末账面价值(元)	报告期损益(元)	报告期所有者权益变动(元)	会计核算科目	股份来源
北京农商银行股份有限公司	100,000.00	100,000.00		100,000.00	10,000.00		可供出售金融资产	自购
合计	100,000.00	100,000.00	/	100,000.00	10,000.00		/	/

(4)买卖其他上市公司股份的情况

股份名称	期初股份数量(股)	报告期买入股份数量(股)	使用的资金数量(元)	报告期卖出股份数量(股)	期末股份数量(股)	产生的投资收益(元)
万向钱潮股份有限公司	7,030,429			4,500,000	2,530,429	69,947,054.92

3.1.4.2募集资金使用情况

(1)募集资金总体使用情况

单位:元 币种:人民币

募集年份	募集方式	募集资金总额	本年度已使用募集资金总额	已累计使用募集资金总额	尚未使用募集资金总额	尚未使用募集资金用途及去向
2014	非公开发行	220,055,390.60	220,055,390.60	220,055,390.60		
合计	/	220,055,390.60	220,055,390.60	220,055,390.60		/
募集资金总体使用情况说明	经公司2013年第二次临时股东大会审议通过《关于公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易的方案》的议案,并经中国证监会《关于核准国机汽车股份有限公司向中国机械工业集团有限公司发行股份购买资产并募集配套资金的批复》(证监许可[2014]452号)核准,公司非公开发行14,755,322股用于补充流动资金。实际使用和累计已使用的募集资金均为220,055,390.60元。截至2014年12月31日,募集资金余额为零。					

3.1.4.3 主要子公司、参股公司分析

	中进汽贸	中进汽贸(天津)进口汽车贸易有限公司
所处行业	汽车批发与贸易服务	汽车批发与贸易服务
主要产品或服务	进口汽车批发、零售及贸易服务	进口福特汽车销售和贸易服务
持股比例	100%	100%
注册资本(万元)	81,811.72	10,000.00
总资产(万元)	2,300,182	382,034
净资产(万元)	338,219	38,373
营业收入(万元)	7,047,686	1,117,709
营业利润(万元)	86,874	22,720
净利润(万元)	63,458	17,033

3.2董事会关于公司未来发展的讨论与分析

3.2.1行业竞争格局和发展趋势

2015年是新一轮政策调整下汽车产业发展的“元年”。也是重构未来十年汽车市场新格局、市场新规则的关键时期。

增速放缓将是中国汽车市场的新常态,预计2015年国产汽车市场将增长7%-8%,进口汽车市场增速将继续回落。随着进口车型“国产化”进程加快,市场投放周期提前,供给拉动市场的力度将持续减弱,中国进口汽车市场或将出现近6年来首次个位数增长。

3.2.2公司发展战略

2014年11月,针对新常态、新政策、新模式,公司对未来三年战略规划进行调整、修订和完善,将全面深化公司战略转型升级,推动企业可持续、有质量的发展。

企业愿景:致力于成为“行业领先的汽车综合服务提供商”和“优秀的上市公司”。

战略路径:资本运作战略、转型升级战略、持续创新战略、管理提升战略、品牌提升战略、文化引领战略。

在经营目标方面:努力实现营业收入增速高于行业平均水平,力争实现有质量、有效益的增长。

在资本运作方面:以实现资本的保值、增值为目的,以金融资本、产权资本和无形资本运营为手段,以整合重组、兼并收购、资产注入、增资扩股、股权置换、合资经营、战略联盟等方式,同步推进以“低成本、低风险、高质量、高效益”为特征的内涵式发展和外延式扩张。通过投资融资、金融创新、布局调整,寻找新的利润增长点。

未来业务方向:

汽车进口贸易服务业务——提升能力、创新模式,成为引领行业的多品牌进口汽车综合贸易服务商 ;

汽车零售服务业务——发挥规模优势和内部资源协同优势,完善集团化管控模式,创新商业模式和盈利模式,借助资本市场及后市场金融平台,成为具有较强盈利能力的新型汽车经销商集团;

汽车后市场业务——具有国机汽车特色的全链条、高品质汽车后市场服务商;

(汽车)出口贸易服务业务——立足汽车及相关产业,工贸结合,打造国际知名的贸易服务企业;

创新型业务——汽车全产业链项目的孵化培育中心。

3.2.3经营计划

汽车进口贸易服务业务:继续深化与跨国汽车厂商的战略合作伙伴关系,固化优势、整合资源、延伸链条、内嵌价值,持续提升核心能力体系;继续强化软硬件相结合的进口服务综合平台建设,在进口贸易服务领域的重要环节建立核心竞争力;全面推进汽车进口贸易服务业务信息系统的优化升级,努力实现信息整合驱动型的特色管理模式,全面强化危机与风险意识,在业务链的各个环节建立起风险防范和风险管控的长效机制。

汽车零售服务业务:加强集团化管控力度,继续提升盈利能力,推动汽车零售服务业健康发展。改变新车销售驱动型的销售模式,加大力度发展后市场业务,提升后市场业务利润比例,创新业务模式,促进利润来源多元化。继续深化集团化零售及相关业务的整合与创新;持续深化4S店零售管理系统应用,利用信息化手段提高4S店的精细化管理。

汽车后市场业务:稳中求进,加快创新模式的复制和推广,建立后市场业务板块协同效应。其中,租赁业务将发挥现有优势,打造“差异化、高端化、网络化、品牌化、信息化”业务模式,提升核心竞争力和盈利水平;汽车改装业务将依托CASTEC平台,把握发展机遇,积极探索模式创新。

(汽车)出口贸易服务业务:把“稳发展、增利润、增强核心竞争力”放在首要位置,外贸业务在做好常规业务开拓基础上,加大对规模性业务及专项业务的培育、开发和推进力度;大宗贸易利用现有资源及平台,扎实、稳步提升业务规模和盈利能力。

2015年,公司还将积极把握汽车流通行业变革和零售商业模式的变革,推动创新业务取得实效性进展。公司将强化汽车金融业务的开拓力度,加快创新盈利模式,加大汽车金融业务的投入;围绕汽车电商业务开展创新,发挥公司拥有多品牌汽车销售权的优势,差异化开展汽车电商业务。2015年,公司还将结合自身优势和资源,探索并建立平行进口贸易服务新模式。

3.2.4因维持当前业务并完成在建投资项目公司所需的资金需求

根据2015年公司生产经营和未来发展规划,公司将落实好融资计划,根据公司2015年经营预算和财务预算以及对2015年金融形势的判断,公司将采取有效措施保证资金供应,积极发展主营业务,减少存货周转周期,减少流动资金占用;与金融机构保持良好的合作关系,开拓新的融资方式,调整融资结构,不断降低融资成本,稳定和拓宽融资渠道。

3.2.5可能面对的风险

(1)市场风险。中国经济步入新常态,以及汽车产业政策调整所引发的市场不确性,以及跨国汽车厂商进口车“国产化”进程加快,互联网驱动下的行业价值链重构,汇率的频繁、双向波动等,使公司的商业模式、全链条服务能力体系面临全方位的考验。

(2)集团化管控风险。随着并购重组步伐加快,以及业务增加、业务链延长、作业区域分散,企业管理半径进一步扩大,对集团化管控能力提出了更高的要求。

(3)库存风险。由于跨国汽车厂商对于中国市场“惯性预期”,进口规模居高不下,部分产品库存加大,造成资金占用、财务费用上涨。

(4)投资风险。由于外部环境的变化,以及投资过程中执行偏差等,有可能产生运营结果和预期效益不相符的风险。

四 涉及财务报告的相关事项

4.1与上年度财务报告相比,会计政策、会计估计发生变化的,公司应当说明情况、原因及其影响。

(1)会计政策变更

公司自2014年7月1日起执行财政部于2014年修订或新制定发布的《企业会计准则第9号——职工薪酬》等八项具体会计准则,本次变更经公司第六届董事会第二十六次会议审议通过。

受重要影响的报表项目和金额:

受重要影响的报表项目	影响金额(元)	备注
2013年12月31日资产负债表项