证券代码:600676　　证券简称:交运股份　　公告编号:2025-028

上海交运集团股份有限公司关于公司2024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、准确性和完整性承担法律责任。

上海交运集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2025年6月3日收到上海证券交易所《关于上海交运集团股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2025】0728 号,以下简称“《问询函》”)。公司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》有关问题逐项进行认真分析,现将相关回复具体内容公告如下:

一、关于盈利能力。年报显示,公司2024 年实现营业收入44.36亿元,与上年同期相比减少14.85%,实现归母净利润-3.91 亿元,同比由盈转亏,扣非后归母净利润为-4.29 亿元,连续五年为负,同期经营性现金流净额为正。分业务板块看,道路货运与物流服务收入17.87 亿元,毛利率1.51%,较去年减少3.28 个百分点;汽车零部件制造与销售服务收入8.57 亿元,毛利率-10.80%,较去年减少9.11个百分点;乘用车销售与汽车后服务收入15.33 亿元,毛利率5.94%,较去年减少3.16 个百分点。

请公司:(1)结合行业环境、市场竞争、下游客户需求变化等因素,分业务板块说明收入下降、盈利能力恶化的具体原因,是否与同行业可比公司趋势一致,是否存在进一步下滑的风险,并结合公司核心竞争力说明拟采取改善盈利能力的具体措施;(2)结合相关业务板块所涉及产品或服务的定价政策、成本构成变化、同行业可比公司情况等量化分析各业务毛利率大幅下降的原因,特别是汽车零部件业务负毛利率的合理性及持续经营能力;(3)补充说明在扣非后归母净利润连续五年为负的情况下,经营性现金流净额为正的原因。

公司回复:

(一)结合行业环境、市场竞争、下游客户需求变化等因素,分业务板块说明收入下降、盈利能力恶化的具体原因,是否与同行业可比公司趋势一致,是否存在进一步下滑的风险,并结合公司核心竞争力说明拟采取改善盈利能力的具体措施;

公司主营业务分为道路货运与物流服务板块、乘用车销售与汽车后服务板块、汽车零部件制造与销售服务板块共三个业务板块。

1、公司道路货运与物流服务板块

(1)行业环境、市场竞争影响

该板块主要以公路物流行业为主。基于中国物流与采购联合会(中物联)发布的2024年公路物流运价指数数据和其相关报告,公路物流运价指数在2024年呈现出不稳定的态势,部分月份运价指数回落明显。这反映出公路货运运价低位运行且供需失衡,多个月份运价指数同比回落反映出市场需求疲软,企业面临“货源少、竞争多”的局面,大量中小物流企业依赖价格战争夺订单,由于市场运价低位竞争导致该板块业务减少,影响了该板块的盈利能力。

(2)下游客户需求变化

该板块中汽车零部件配送及仓储类业务占有较大比例。与去年同期相比,受汽车产业市场变化影响,下游传统燃油汽车制造业客户采取了产能收缩、技术升级、供应链重构等举措,导致该板块中汽车零部件装卸运输配送及仓储业务减少,影响了该板块的盈利能力。

(3)是否与同行业可比公司趋势一致

公司选取了具有相似业务涉及汽车零部件配送及仓储类业务的上市公司,对比了营业收入和毛利率情况,具体如下:

公司简称	营业收入			毛利率(%)		
	2024年(万元)	2023年(万元)	变化率(%)	2024年	2023年	增减(百分点)
①西上海(605151)	161,909.67	127,567.24	26.92%	17.86	23.16	-5.3
其中:零部件运输	16,485.17	18,536.17	-11.06%	16.13	20.59	-4.46
②原尚股份(603813)	29,804.10	45,609.76	-34.65%	16.58	20.51	-3.93
其中:综合物流服务	24,837.72	40,905.33	-39.28%	11.24	18.35	-7.11
③联明股份(603006)	78,288.26	113,748.96	-31.17%	25	25.85	-0.85
其中:仓储物流业	31,680.32	45,619.81	-30.56%	35.46	38.89	-3.43
上述选取的三家公司的平均情况	24,334.40	35,020.44	-30.51%	22.85	27.66	-4.81
交运股份(600676)	178,707.34	200,306.90	-10.78%	1.51	4.79	-3.28

从上表数据和公开信息可见,物流服务业务受到了市场激烈竞争影响,部分业务价格下降。汽车制造业客户业务订单减少,新业务开拓不及预期,导致物流服务业务收入和毛利率减少。公司与同行业可比公司的趋势基本一致。

(4)拟采取改善盈利能力的具体措施

公司道路货运与物流服务板块将积极应对经济形势和行业领域的快速变化,坚持稳住基本盘,主动适应并加强对细分市场的深入研究。

通过精细化分析产业动态及重要客户需求,重点拓展大型装备物流领域新赛道,加快医药及城配业务发展,抓住国家大力发展多式联运的政策机遇加快多式联运及仓储业态发展,加快制造物流业务转型,大力推广BOO转型项目落地,加速科技赋能,全力推动数字化转型进程,推动物流板块的盈利能力改善。

2、乘用车销售与汽车后服务板块

(1)行业环境、市场竞争影响

2024年新能源汽车渗透率显著提升,乘用车销售行业受到结构性影响,自主品牌乘用车市占率攀升,传统德日美系品牌份额持续萎缩,同时叠加新能源车销量激增引发全年“价格战”,多家车企通过降价抢占市场,导致行业竞争白热化。根据中国汽车流通协会发布的《2024年全国汽车经销商生存状况调查报告》,2024年超八成汽车经销商面临价格倒挂的困境,汽车进销差价的倒挂拉大,使该板块汽车销售业务的毛利进一步降低。

(2) 下游客户需求变化

根据中国新能源汽车数据库相关数据,新能源汽车渗透率不断提升,传统燃油车市场的消费需求持续下降。下游消费客户需求的改变,对该板块以传统燃油车品牌为主的汽车销售业务、售后维保业务的收入和盈利能力带来了冲击。

(3)是否与同行业可比公司趋势一致

公司选取了具有相似业务国内领先的汽车经销商集团上市公司,对比了营业收入和毛利率情况,具体如下:

公司简称	营业收入			毛利率(%)		
	2024年(万元)	2023年(万元)	变化率(%)	2024年	2023年	增减(百分点)
中升控股(HK00881)	16,812,420	17,929,010	-6.23%	6.35%	7.68%	-1.33%
和谐汽车(HK03836)	1,561,740	1,657,920	-5.80%	4.48%	5.81%	-1.33%
永达汽车(HK03669)	6,342,000	7,249,500	-12.52%	8.31%	9.23%	-0.92%
上述选取的三家公司的平均情况	8,238,720	8,945,477	-7.90%	6.73	7.98	-1.25
交运股份(600676)	153,339	162,641	-5.72%	5.93	9.09	-3.16

从上表数据可见,上述汽车经销商营业收入和毛利率同比上年均有不同幅度的下降,公司与同行业可比公司的趋势基本一致。

(4)拟采取改善盈利能力的具体措施

公司乘用车销售与汽车后服务板块将依据各4S店经营业态、品牌构成及运营状态进行分类管理,以一店一策直控直管模式推动各项经营措施落地。公司加大大用户拓展力度,拓展公务车及大型企业维修业务,推动集采业务,提升降本增效能力。结合二手车置换等政策,提升衍生业务盈利能力,丰富盈利场景。

3、汽车零部件制造与销售服务板块

(1)行业环境、市场竞争影响

根据乘联会月度销量结构与年度报告,2024年新能源汽车市场的快速扩张,使传统燃油车市场份额降至52.4%,同比下降14.1%。从数据可以看出,传统燃油车市场面临市场份额下降,从而对传统燃油车品牌的乘用车主机厂的销售端带来巨大压力,其开始实施生产减产并通过产业链传导至上游汽车零部件生产厂商,导致零部件配套需求同步萎缩。因此该板块营业收入同比下降32.94%,该板块的盈利能力进一步恶化。

(2)下游客户需求变化

公司汽车零部件制造与销售服务板块的下游主要客户为传统燃油车品牌的乘用车主机厂,业务占比较大,上溯汇总至下游主要客户的业务收入占该板块营业收入的比例为78%。主要客户2024年生产量为42.2万辆,较2023年度生产量约101.8万辆下降58.5%。因此,下游客户需求的大幅下降导致影响了该板块的盈利能力。

(3)是否与同行业可比公司趋势一致

公司选取了具有相似业务涉及汽车零部件制造行业的相关上市公司,对比了营业收入和毛利率情况,具体如下:

公司简称	营业收入			毛利率(%)		
	2024年(万元)	2023年(万元)	变化率(%)	2024年	2023年	增减(百分点)
①渤海汽车(600960)	422,742.79	467,033.75	-9.48%	-2.72	6.66	-9.38
其中:汽车零部件制造	406,883.14	455,891.48	-10.75%	-3.34	6.25	-9.59
②多利科技(001311)	359,202.01	391,253.93	-8.19%	21.08	23.21	-2.13
其中:汽车零部件制造	359,202.01	391,253.93	-8.19%	21.08	23.21	-2.13
③一汽富维(600742)	138,866.64	163,793.26	-15.22%	18.53	19.41	-0.88
其中:汽车零部件制造	137,390.59	161,237.64	-14.79%	18.53	19.46	-0.93
上述选取的三家公司的平均情况	301,158.58	336,127.68	-7.90%	9.69	14.94	-5.25
交运股份(600676)	85,669.14	127,756.53	-32.94%	-10.79	-1.68	-9.11

从上表数据可见,上述公司的汽车零部件制造业务的营业收入和毛利率均有所减少,公司与同行业可比公司的趋势基本一致。

(4)拟采取改善盈利能力的具体措施

公司汽车零部件制造与销售服务板块将探索多元化业务合作关系,深挖潜在客户,全力加快市场定向开拓步伐,积极拓展业务领域。探索建立适应多客户需求、多项目任务的柔性组织和项目开发模式,进一步夯实质量管理基础,提高资产利用率,优化资本配置,提升盈利能力。

4、公司拟采取改善盈利能力的具体措施

(1)促进数字化转型:持续推动综合物流云平台运输管理系统优化,提升数据准确性,加强线路和人车效率分析。启动仓储管理系统建设,助推仓储精细化管理。提升人事信息管理系统和财务核算系统运用效果。

(2)增强人力资源管理效能:优化人力资源结构,强化绩效管理,推进任期制目标考核。加大人才引进力度,整合招聘渠道,组织开展专项教育培训。

(3)推进企业深化改革:进一步“聚焦主责、深耕主业、对标一流、做优做强”,通过推进管理架构扁平化,以及前中后台的一体化管理模式,发挥整体协同效应,激发动能、降本增效、开拓创新,以适应外部市场的变化和需要,不断提升主业核心竞争力。

(二)结合相关业务板块所涉及产品或服务的定价政策、成本构成变化、同行业可比公司情况等量化分析各业务毛利率大幅下降的原因,特别是汽车零部件业务负毛利率的合理性及持续经营能力;

1、各板块业务毛利大幅下降的原因

(1)道路货运与物流服务板块:该板块营业收入减少总量为2.16亿元,其中:① 汽车零部件配送及仓储物流业务因下游汽车制造业客户生产基地停产、零部件产量下降、零部件配送售后线路切换自营等因素减少1.36亿元,占营业收入减少总量的比例为63%;②公路运输行业环境和市场竞争影响,其他客户流失减少营业收入0.65亿元。

在上述①和②营业收入减少的同时,虽然③与业务量变动较为敏感的变动成本(占营业成本27%,该类成本主要系人力和劳务成本、三大消耗、行车杂支费、车辆保险等)下降比例为14.85%,高于营业收入下降幅度;但④其他如房屋及车辆设备固定资产折旧、租赁费等相对固定成本(占营业成本73%)无法同比例跟随业务量变动调整,下降比例为4.77%,低于营业收入下降幅度。上述③和④叠加原因导致了道路货运与物流服务板块毛利大幅下降。

项目	2024年实际	2023年实际	2024年成本占比(%)	2023年成本占比(%)	同比增减	同比增减幅度
营业收入(万元)	178,707	200,307			-21,600	-10.78%
营业成本(万元)	176,001	190,702	100.00%	100.00%	-14,701	-7.71%
其中:变动成本	47,368	55,630	27%	29%	-8,262	-14.85%
相对固定成本	128,633	135,072	73%	71%	-6,439	-4.77%
毛利率	1.51%	4.79%				减少3.28个百分点

同行业可比公司情况详见前述第(一)/1/(3)点,公司与同行业可比公司的趋势基本一致。

(2)乘用车销售与汽车后服务板块:

该板块营业收入和毛利下降主要受汽车销售业务下降影响。汽车销售业务营业收入占比67%,营业成本占比75%,毛利同比下降5.73个百分点。汽车修理业务营业收入占比17%,营业成本占比16%,毛利率同比略有上升0.46个百分点。拆车、检测、销售衍生等其他业务营业收入占比16%,营业成本占比9%,毛利同比下降13.32个百分点,主要是拆车业务毛利下降。

项目		营业收入(万元)			营业成本(万元)			毛利率(%)		
		2024年	2023年	变化率(%)	2024年	2023年	变化率(%)	2024年	2023年	增减量(百分点)
1	汽车销售业务	102,539	115,207	-11.00	108,822	115,664	-5.92	-6.13	-0.40	-5.73
2	汽车修理业务	25,960	28,649	-9.42	22,370	24,828	-9.90	13.80	13.34	0.46
3	拆车、检测、销售衍生等其他业务	24,851	18,784	32.30	13,045	7,358	77.29	47.51	60.83	-13.32
合 并		153,340	162,640	-5.72	144,237	147,850	-2.44	5.93	9.09	-3.16

该板块中的汽车销售业务以传统燃油车品牌销售为主。因乘用车销售行业受到市场结构性影响,传统燃油车的销量下滑,故汽车销售业务收入2024年较2023年下降1.27亿元,下降幅度为11%。同时,进销差价的进一步倒挂,导致汽车销售业务的毛利率同比下降5.73个百分点。

该板块传统燃油车品牌进销差价及毛利下降情况见下表:

单位:万元

品牌	整车销售收入			整车销售成本			整车销售毛利率		
	2024年	2023年	增减率(%)	2024年	2023年	增减率(%)	2024年	2023年	增减百分比
营收占比26%的品牌	26,839	32,544	-17.53	28,952	33,524	-13.64	-7.87%	-3.01%	-4.86
营收占比23%的品牌	23,727	25,434	-6.71	24,303	25,932	-6.28	-2.43%	-1.96%	-0.47
营收占比18%的品牌	18,125	21,540	-15.86	20,136	22,279	-9.62	-11.09%	-3.43%	-7.67
营收占比16%的品牌	16,499	15,400	7.14	18,220	14,768	23.38	-10.43%	4.11%	-14.54
营收占比17%的其他品牌	17,348	20,289	-14.49	17,210	19,162	-10.19	-0.91%	5.56%	-6.46
合并	102,539	115,207	-11	108,822	115,664	-5.92	-6.13%	-0.40%	-5.73

同行业可比公司情况详见前述第(一)/2/(3)点,公司与同行业可比公司的趋势基本一致。

(3)汽车零部件制造与销售服务板块:该板块的下游主要客户为传统燃油车品牌乘用车主机厂,上溯汇总至该下游主要客户的业务收入占该板块营业收入的比例为78%。受下游主要客户减产影响,该板块动力件、车身件的零部件业务需求量大幅减少,其中动力件产品收入下降32.24%,车身件产品收入下降56.81%。

由于该板块的生产基地、生产设备、人员配置等设计产能高于下游主要客户的2024年订单生产产量,造成了产能利用率不足。在动力件、车身件产品的销售业务量下降的同时,人力成本、厂房设备固定资产折旧等相对固定的成本,无法同比例跟随销售业务量变动调整。相对于销售业务量快速下降,产品所分摊成本占营收比重上升,特别是车身件产品,毛利亏损大幅扩大,造成该板块毛利率进一步拉低。此外,2024年新增项目尚处于项目前期,产量尚处于爬坡期,故初期投入分摊成本较高,毛利也发生较大亏损,也影响了该板块的毛利率。

毛利率变动情况详见下表一,产品成本结构变动情况详见下表二。

表一:毛利率变动情况

单位:万元

序号	产品名称或项目	销售收入			销售成本			毛利率		
		2024年	2023年	增减幅度	2024年	2023年	增减幅度	2024年	2023年	增减百分比
	动力产品	79,140	116,796	-32.24%	80,701	115,078	-29.87%	-1.97%	1.47%	-3.44%
	收入占比≥95%的产品或项目									
1	主要产品	49,405	80,852	-38.89%	49,341	80,018	-38.34%	0.13%	1.03%	-0.90%
2	其他产品	21,360	28,383	-24.74%	18,659	24,262	-23.09%	12.64%	14.52%	-1.87%
3	2024年新增产品	4,305	-		6,042	-		-40.35%		-40.35%
	车身产品	19,088	44,194	-56.81%	26,116	48,831	-46.52%	-36.82%	-10.49%	-26.33%
	收入占比≥95%的产品或项目									
1	主要产品	12,618	28,264	-55.36%	17,270	30,673	-43.70%	-36.87%	-8.52%	-28.35%
2	其他产品	3,854	13,191	-70.78%	5,711	15,008	-61.95%	-48.16%	-13.78%	-34.38%
3	2024年新增产品	1,630	-		1,548	-		5.03%		5.03%

表二:产品成本结构变动情况

序号	产品名称或项目	其中:材料成本收入比2024年较上年百分比变化	其中:人工成本收入比2024年较上年百分比变化	其中:折旧成本收入比2024年较上年百分比变化	其中:能源动力成本收入比2024年较上年百分比变化	其中:其他成本收入比2024年较上年百分比变化
	动力产品	-1.81%	2.76%	-0.75%	-0.23%	3.47%
	收入占比≥95%的产品或项目					
1	主要产品	-2.76%	3.78%	0.59%	-0.08%	-0.63%
2	其他产品	-0.98%	-0.42%	-5.08%	-1.11%	9.46%
3	2024年新增产品	65.82%	13.39%	27.93%	4.98%	28.23%
	车身产品	2.50%	4.06%	14.50%	0.73%	4.54%
	收入占比≥95%的产品或项目					
1	主要产品	7.50%	3.47%	14.04%	0.24%	3.10%
2	其他产品	-2.22%	5.98%	24.09%	2.79%	3.75%
3	2024年新增产品	84.22%	0.00%	0.00%	0.00%	10.75%

同行业可比公司情况除前述第(一)/3/(3)点选取的上市公司外,还选取了华域汽车(600741),该公司众多客户中有与公司汽车零部件制造板块相同的下游客户,虽无法从公开信息中获取相同下游客户的业务占比,但可以从该公司业务结构上看到,除内外饰件之外,其他几项业务均呈下滑状态,其中金属成型和模具同比下降34.52%,功能件收入同比下降9%,电子电器件收入同比下降15.14%,热加工件收入同比下降3.58%。但该公司拥有更多汽车制造商客户,也拥有更丰富的产品结构,总体毛利下降只有1.00个百分点,高于本公司汽车零部件制造业务板块的毛利。

为提升公司汽车零部件制造与销售服务板块的持续经营能力,公司将探索多元化业务合作关系,深挖潜在客户,加快市场定向开拓,开拓目前下游主要汽车制造商客户以外新市场客户,如2024年已拓展了比亚迪连杆等项目,同时着力改变目前产品结构,专注于新能源乘用车主机厂的零部件产品、乘用车零部件产品外的设备制造等领域。

但汽车零部件制造业务从产品定点、交样到SOP周期通常都大于12个月,因此公司开拓新客户、新产品业务达到该产品的量产时间周期也较长,同时该产品整个生命周期与达纲量又受限于该产品对应汽车整车销量,因此公司该板块业务产能利用率的提升、业务毛利的改善需有逐步调整的过程。

(三)补充说明在扣非后归母净利润连续五年为负的情况下,经营性现金流净额为正的原因。

		2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
①扣非后归母净利润(万元)		-35,125.14	-22,526.02	-50,276.56	-17,351.90	-42,875.37
②扣非归母净利润中不涉及现金的项目	资产减值准备	4,666.62	3,239.10	7,114.29	1,478.54	3,368.37
	信用减值损失	3,682.21	1,761.05	1,518.61	-3,062.40	-978.84
	固定资产折旧	33,335.77	30,776.22	31,062.73	27,096.64	25,088.23
	使用权资产摊销	-	7,440.78	9,248.43	5,853.34	6,162.55
	无形资产摊销	1,668.64	1,600.48	1,421.49	814.07	791.19
	长期待摊费用摊销	3,839.10	3,376.91	3,045.33	1,957.70	2,390.08
	小计	47,192.35	48,194.53	53,410.88	34,137.90	36,821.58
③经营性应收应付现金流私差		1,828.69	-1,059.73	9,098.80	2,048.64	29,972.87
经营活动产生的现金流量净额是否为正判定①+②+③		13,895.90	24,608.78	12,233.12	18,834.64	23,919.08

公司根据各年度审计报告,对扣非后归母净利润中不涉及现金流的项目、年度经营性应收应付私差的数据进行还原,可以看出公司五年扣非后归母净利润虽然为负,但其中固定资产折旧、各类摊销金额相对较大,同时公司加强对应收款项的催讨管控、充分利用应付款项账期政策,因此近五年经营应收应付现金流私差也基本为正,从上表最后一行可以看出五年的经营性现金流净额为正。

二、关于存货。年报显示,公司存货期末账面价值6.39 亿元,较上年增长2.73%,存货跌价准备8,422.23 万元,计提比例11.64%。其中,发出商品账面价值6,807.84 万元,同比增长154%;合同履约成本账面价值5,575.55 万元,同比增长24%。近三年存货周转率分别为8.46、7.51、6.84 次,呈下降趋势。

请公司:(1)列示发出商品对应的主要业务板块、主要客户、合同关键条款(如验收条件、退货政策)及期后结转情况,并结合具体业务模式、销售结算周期、收入确认政策,说明发出商品大幅增长的具体原因,是否具有商业实质,是否存在长期未验收或退货风险的发出商品;(2)补充披露合同履约成本的具体构成、对应合同项目及履约进度,说明其增长是否与收入规模变动匹配,是否存在将本应费用化的支出计入合同履约成本的情形,相关会计处理是否符合准则规定;(3)结合前述问题一中汽车零部件制造业务毛利率下滑的情况,补充披露零部件业务的存货规模、具体构成、库龄结构及跌价准备计提情况,并结合存货可变现净值、同行业可比公司跌价计提比例等,说明是否存在未充分计提减值的情形;(4)结合采购、生产、销售周期,解释存货周转率逐年下降的原因。请年审会计师对上述问题发表意见。

公司回复:

(一)列示发出商品对应的主要业务板块、主要客户、合同关键条款(如验收条件、退货政策)及期后结转情况,并结合具体业务模式、销售结算周期、收入确认政策,说明发出商品大幅增长的具体原因,是否具有商业实质,是否存在长期未验收或退货风险的发出商品;

截至2024年12月31日止,公司发出商品原值为7,720.14万元,计提跌价准备912.30万元,净值6,807.84万元,发出商品全部在汽车零部件制造与销售服务板块。发出商品对应的主要业务板块、主要客户、合同关键条款及期后结转情况列示如下:

单位:万元

业务板块	主要客户	发出商品原值	2025年1-5月结转金额	期后结转比例	关键合同条款
汽车零部件板块	汽车品牌动力科技(上海)有限公司	2,899.37	2,780.62	95.90%	货款将在下述之日起平均47天内按周支付完成:买方工厂收到货物之日,或者依据买方指示,收到有效发票之日。 除非买方另行通知卖方,买方认为不合格而拒收的货物将自动从本合同的数量中扣除。没有买方的新合同或日程表,卖方将不得补足该等被扣减的数额。买方将根据卖方的指示保管不合格货物,风险由卖方承担。 任何货物(a)被卖方或其供应商确定为不合格,(b)被买方作为不合格货物拒收,(c)成为废弃的或超额的,将在卖方或其供应商补救或处置前被当作不可使用。 公司于送货至客户指定地点,在客户系统中录入送货明细,并经双方核对一致后确认收入。
	新增乘用车主机厂(国外)	2,323.02	2,323.02	100.00%	除非供应合同中另有约定,否则产品的所有权在买方在其工厂或另行约定的目的地收到产品后转移给买方,如果双方同意以寄售库存供应,则所有权的转移应在产品从仓库中取出时进行。 公司与该客户采取寄售模式进行结算,于客户从寄售仓库中取出时确认收入。
	汽车品牌动力总成有限公司	440.63	440.63	100.00%	货款将在下述之日起平均47天内按周支付完成:买方工厂收到货物之日,或者依据买方指示,收到有效发票之日。 除非买方另行通知卖方,买方认为不合格而拒收的货物将自动从本合同的数量中扣除。没有买方的新合同或日程表,卖方将不得补足该等被扣减的数额。买方将根据卖方的指示保管不合格货物,风险由卖方承担。 任何货物(a)被卖方或其供应商确定为不合格,(b)被买方作为不合格货物拒收,(c)成为废弃的或超额的,将在卖方或其供应商补救或处置前被当作不可使用。 公司于送货至客户指定地点,在客户系统中录入送货明细,与客户网上系统记录校验一致后确认收入。
	汽车品牌变速器有限公司	414.13	397.14	95.90%	商品包装后运送到甲方指定送货点。 一般情况下,甲方对收到的产品的检查仅限于查看乙方的自检报告,对产品外观进行确认,以及检查运输过程中的明显损伤。若甲方收货时发现乙方货物多于订单数量,甲方有权要求退回,由此产生的运输费等相关费用由乙方承担。甲方的收货验收并不免除乙方的质量责任。 产品入库验收合格后,由乙方出具增值税发票,在有关单证经审核入账九十天后的临近付款日(每月25日左右)付款。 结合行业一般做法,于送货并经验收,通过物流系统确认后,进行结算,作为收入确认的时点。
	汽车品牌汽车有限公司	208.72	208.72	100.00%	货款将在下述之日起平均47天内按周支付完成:买方工厂收到货物之日,或者依据买方指示,收到有效发票之日。 除非买方另行通知卖方,买方认为不合格而拒收的货物将自动从本合同的数量中扣除。没有买方的新合同或日程表,卖方将不得补足该等被扣减的数额。买方将根据卖方的指示保管不合格货物,风险由卖方承担。 任何货物(a)被卖方或其供应商确定为不合格,(b)被买方作为不合格货物拒收,(c)成为废弃的或超额的,将在卖方或其供应商补救或处置前被当作不可使用。 公司于送货至客户指定地点,在客户系统中录入送货明细,并经双方核对一致后确认收入。
	其他	1,434.27	1,275.92	88.96%	/
	合计	7,720.14	7,426.05	96.19%	

公司发出商品全部在汽车零部件制造与销售服务板块,该板块的业务模式、销售结算周期及收入确认政策为:公司根据合同、客户订单确认的交货期安排产品的配送(或自提),在产品抵达客户指定地点后交付验收,按经客户确认的送货回单,与客户订单、客户网上系统记录校验一致后,确认销售收入。发出商品销售结算周期一般在1-2个月,具体到2024年末发出商品的期后结算,2025年1月结算5,029.93万元,占比65.15%,2025年2月结算2,342.24万元,占比30.34%,绝大部分发出商品已于2025年2月末结算完毕。

2024年末发出商品原值较上年末增加3,942.37万元,主要系(1)因主要客户汽车品牌乘用车主机厂的2025年1月2月产能同比增加,按产业链前导订单拉动,该板块对应汽车品牌动力科技(上海)有限公司订单量较上年末增加2,653.71万元。根据主要客户月度产销快报,汽车品牌汽车有限公司2024年1月整车生产21,523辆,同期相比下降57.38%;2024年2月整车生产8,282辆,同比下降88.67%;相应地,公司2023年末对汽车品牌动力科技(上海)有限公司发出商品金额也较少。2025年1月,汽车品牌汽车有限公司整车生产40,626辆,同比增加88.76%;2025年2月,整车生产31,289辆,同比增加277.80%;相应地,公司对其发出商品余额大幅增加。(2)2024年度,公司新开拓客户乘用车主机厂(国外),发出商品金额相应增加,新增2,323.02万元。

综上所述,公司2024年末发出商品余额较上年增加具有合理性,具有商业实质,符合公司业务模式和收入确认政策。并且期后结算及时,不存在长期未验收或具有退货风险的情况。

(二)补充披露合同履约成本的具体构成、对应合同项目及履约进度,说明其增长是否与收入规模变动匹配,是否存在将本应费用化的支出计入合同履约成本的情形,相关会计处理是否符合准则规定;

截至2024年12月31日止,公司合同履约成本原值5,579.61万元,减值准备余额4.06万元,净值5,575.55万元,全部在汽车零部件制造与销售服务板块。公司合同履约成本的具体构成、对应合同项目及履约进度情况如下:

单位:万元

板块	项目	外购夹具	外购检具	外购模具	自制夹具	自制检具	自制模具	总计	履约进度
汽车零部件板块	BEV3前轮罩	181.84	72.03	796.50				1,050.37	项目验收中
	D2UC-2+L232	408.52	93.35	253.53				755.40	项目验收中
	IP42 CCB	192.63	94.14	231.71				518.48	项目验收中
	蜂巢9AT	0.00	38.76	432.60	9.21			480.57	项目验收中
	CSS50T平衡轴	167.87	97.93	153.60				419.40	项目验收中
	O1SL-2硬模	90.60	22.77	247.14				360.51	项目验收中
	GFE-2防撞罩	3.52	8.00	326.61				338.13	模具调试中
	CVT250/CVT250(弹簧片)		17.47	257.50				274.97	项目验收中
	E2LB-2车身项目	0.00	0.00	207.57	33.69			241.26	项目验收中
	Biella连杆	192.16	32.30					224.46	项目验收中
	其他	336.51	203.51	352.86	12.21	0.29	6.62	912.00	/
	合计	1,573.65	680.26	3,259.62	55.11	0.29	6.62	5,575.55	

从上表可见,公司合同履约成本的主要内容为与汽车零部件制造有关的模检夹具,主要为外购设备,然后购入并记入合同履约成本;相关模检夹具在制造完成后,按约定属于客户资产的,确认收入时结转计入营业成本;属于本公司资产的,转入长期待摊费用,摊销计入产品制造成本。相关会计处理符合准则规定,不存在将本应费用化的支出计入合同履约成本的情形。

合同履约成本的增加,主要原因系在原有汽车零部件销售出现下滑的情况下,公司开拓了一些新的项目,如长城蜂巢项目、比亚迪项目、奇瑞项目、上汽通用新车型项目等,同时原项目因产品迭代仍有持续投入。由于相关项目具有周期性,截止2024年末上述项目仍处于调试或验收阶段,尚未量产,因此销售收入的变动趋势与合同履约成本的增加并不一致。

(三)结合前述问题一中汽车零部件制造业务毛利率下滑的情况,补充披露零部件业务的存货规模、具体构成、库龄结构及跌价准备计提情况,并结合存货可变现净值、同行业可比公司跌价计提比例等,说明是否存在未充分计提减值的情形;

汽车零部件制造业务的存货规模、具体构成、库龄结构及跌价准备计提情况如下:

单位:万元

存货项目	2024年12月31日原值	其中:1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	2024年12月31日跌价准备	计提比例
库存商品	7,169.58	5,022.55	518.33	280.86	1,347.85	2,332.39	32.53%
原材料	12,352.31	1,271.91	1,326.70	1,919.38	7,834.33	3,381.91	27.38%
在产品	134.18	13.56	3.59	9.71	107.33	-	-
发出商品	7,720.14	7,720.14	-	-	-	912.30	11.82%
合同履约成本	5,579.61	3,395.19	860.69	600.92	722.81	4.06	0.07%
自制半成品	2,088.69	1,316.34	125.80	206.92	439.63	454.00	21.74%
低值易耗品	104.87	40.39	1.75	19.78	42.95	-	-
合计	35,149.38	18,780.08	2,836.86	3,037.57	10,494.90	7,084.66	20.16%

公司在对存货进行跌价测试时,首先对断点存货进行梳理,对于预计无法继续使用或销售的存货,全额计提存货跌价准备。在此基础上,结合产品的预计售价测算存货的可变现净值,对于可变现净值低于账面成本的,按差额确认存货跌价准备。

公司选取了与公司汽车零部件制造板块具有相似业务的渤海汽车、圣龙股份和东安动力三家上市公司,对比存货跌价准备的计提情况。具体如下:

单位:万元

可比公司	存货项目	2024年12月31日原值	2024年12月31日跌价准备	计提比例
渤海汽车	原材料	33,879.97	7,649.91	22.58%
	在产品	25,719.23	-	-
	库存商品	68,597.94	10,155.51	14.80%
	周转材料	2,034.84	128.51	6.32%
	自制半成品	1,468.32	-	-
	委托加工物资	64.29	-	-
	合计	131,764.59	17,933.93	13.61%
圣龙股份	在途物资	150.68	-	-
	原材料	14,161.83	2,478.23	17.50%
	在产品	2,260.76	178.74	7.91%
	库存商品	14,382.69	1,575.24	10.95%
	委托加工物资	582.74	-	-
	模具	83.04	-	-
	合计	31,621.74	4,232.21	13.38%
东安动力	原材料	23,069.90	3,559.14	15.43%
	在产品	308.81	-	-
	半成品	8,111.67	663.17	8.18%
	库存商品	39,583.09	3,044.76	7.69%
	周转材料	482.96	-	-
	合同履约成本	2,761.78	-	-
	合计	74,318.23	7,267.