

证券代码：838030

证券简称：德众汽车

公告编号：2025-033

湖南德众汽车销售服务有限公司
关于北京证券交易所年报问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

湖南德众汽车销售服务有限公司（以下简称“公司”、“我公司”、“德众汽车”）于2025年6月18日收到北京证券交易所上市公司管理部下发的《关于对湖南德众汽车销售服务有限公司的年报问询函》（年报问询函【2025】第014号）（以下简称“问询函”），公司高度重视，并立即组织相关部门及会计师事务所对问询函提出的问题进行核实，并回复如下。

在本回复中，文字的字体释义如下：

字体	释义
仿宋	《问询函》内容
仿宋加粗	《问询函》中的问题
宋体	公司回复及年审会计师回复
楷体	公司回复中报表的附注

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和存在差异，均为四舍五入所致。

问题 1、关于经营业绩

报告期内，你公司营业收入为 23.66 亿元，2023 年度为 25.94 亿元，2022 年度为 26.58 亿元；本期归属于上市公司股东的净利润为 553.83 万元，2023 年度为-1,744.16 万元，2022 年度为 2,311.83 万元；本期综合毛利率为 7.91%，同比减少 1.49 个百分点。

分产品类别看，你公司整车销售实现收入 18.08 亿元，同比减少 14.43%，毛利率为-2.88%，同比减少 0.06 个百分点；售后维保实现收入 2.79 亿元，同比减少 8.02%，毛利率为 19.76%，同比减少 2.14 个百分点；增值服务实现收入 1.51 亿元，同比减少 2.41%，毛利率为 90.24%，同比增长 3.20 个百分点；报废车辆回收拆解实现收入 0.78 亿元，同比增长 194.41%，毛利率为 8.14%，同比增长 0.60 个百分点；其他业务实现收入 0.51 亿元，同比增长 2.97%，毛利率为 81.50%，同比增长 2.02 个百分点。

请你公司：

（1）结合市场下游需求情况、产品类别、议价能力、销售量、销售价格等情况，按主要产品列示说明收入持续三年下降的原因及合理性，对照同行业可比公司情况说明近三年收入变动是否符合行业的变动趋势，以及相关不利因素是否将持续影响你公司业绩；

（2）列示增值服务、其他业务的具体内容、对应的客户群体、议价能力、主要成本构成情况、收入确认时点，说明以上两类业务毛利率

较高的原因及合理性，并结合在手订单情况说明上述业务是否具有持续性；

(3) 说明报废车辆回收拆解业务具体内容，以及目前该业务开展情况；

(4) 列示整车销售业务中传统乘用车和新能源汽车销售占比情况，并说明二者毛利率是否存在明显差异，如是，请解释原因；针对整车销售业务毛利率持续为负数，说明公司采取的改善措施及执行情况。

请年审会计师说明对各产品类别的营业收入及成本执行的审计程序，相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】：

(1) 结合市场下游需求情况、产品类别、议价能力、销售量、销售价格等情况，按主要产品列示说明收入持续三年下降的原因及合理性，对照同行业可比公司情况说明近三年收入变动是否符合行业的变动趋势，以及相关不利因素是否将持续影响你公司业绩；

2022 至 2024 年公司营业收入情况如下：

单位：万元

收入类型	2024 年	2023 年	2022 年
整车销售	180,772.93	211,247.09	226,388.36
售后维保	27,871.50	25,803.29	23,193.93
增值服务	15,076.14	14,721.91	12,048.07
报废车辆回收拆解	7,757.45	2,634.88	698.26

其他业务	5,114.47	4,966.72	3,469.54
合计	236,592.49	259,373.89	265,798.16

近三年来，公司售后维保、增值服务、报废车辆回收拆解以及其他业务收入均呈现逐年递增的趋势，然而整车销售收入却逐年递减。由于整车销售收入在公司总销售收入中的占比超过 75%，导致公司整体营业收入连续三年持续下滑。

整车销售收入持续下滑是目前我公司及众多汽车经销商普遍面临的困境。这一局面是由多重因素综合作用所致，具体情况如下：

1、下游需求结构性变化

（1）消费升级与需求分化

当前，消费者对汽车的需求已从基础功能性转向品质、智能化以及品牌附加值。中低端车型的议价空间逐渐收窄，而高端及新能源车型的需求则持续上升。若汽车经销商未能及时调整产品结构，将面临中低端库存积压、折扣率上升的问题，进而拖累整体收入。尽管公司近年来不断加大新能源汽车的布局力度，但目前燃油车销量仍占公司汽车总销量的 80%。

（2）新能源汽车冲击传统市场

新能源汽车市场份额迅速扩大，2024 年新能源汽车渗透率更是突破 50%，导致传统燃油车市场份额被持续挤压。我公司燃油车销售同样受到冲击。

2、产品结构与议价能力失衡

（1）产品类别错配风险

目前，包括我公司在内的大部分经销商的车辆库存中，传统燃油车仍占据较大比重，然而市场需求却逐渐向新能源和智能化车型倾斜。由于传统燃油车主机厂对经销商的车辆采购设有考核指标，经销商为了完成采购任务，库存系数经常超过警戒线。在面临销量下滑的压力时，经销商往往会采取降价策略来清理燃油车库存，这不可避免地导致销售收入减少，利润也随之降低。

（2）渠道竞争削弱议价权

主机厂直营模式（如特斯拉、新势力）以及线上销售渠道的广泛普及，削弱了传统经销商对价格的控制力。包括我公司在内的大部分经销商，通常只能依靠“以价换量”的策略来维持市场份额，这一做法不可避免地导致车辆销售收入的下滑。

3、销售量与价格双重挤压

(1) 销量增长乏力

客户购车决策周期延长，比价行为愈发频繁，导致公司需投入更多营销成本吸引客户，进而使得单位获客成本不断攀升。

(2) 价格体系承压

市场竞争促使公司终端折扣率提高，直接拉低销售收入规模。

4、公司产品结构调整影响

近年来，为应对汽车市场的动态变化，公司积极推行品牌优化和产品体系升级策略，逐步关闭了部分市场占有率较低的汽车品牌 4S 店，这一举措也相应地影响了公司的整车销售规模。

5、同行业对比情况

同行业上市公司整车销售收入情况如下：

单位：亿元

证交所名称	证券代码	公司名称	2024 年	2023 年	2022 年
上交所	600335	国机汽车	/	598.42	480.84
上交所	600653	申华控股	40.01	48.41	57.43
上交所	600822	上海物贸	32.61	68.31	/
上交所	600386	北巴传媒	27.8	30.14	21.4
深交所	000753	漳州发展	15.01	13.34	15.54
深交所	000757	浩物股份	22.7	26.06	24.03
港交所	00881	中升控股	1253.26	1402.15	1454.2
港交所	01268	美东汽车	177.26	244.21	252.97
港交所	03669	永达汽车	464.07	564.39	581.92

注：国机汽车 2024 年年报因产品分类项目改变，无法获取整车销售收入金额。

从上表可以看出，近三年来大部分汽车经销商整车销售收入处于持续下滑状态，我公司与同行业变动情况一致。这些导致整个汽车经销行业收入下滑的因素在未来相当一段时间里都将继续存在，给公司的经营带来持续的挑战。

(2) 列示增值服务、其他业务的具体内容、对应的客户群体、议

价能力、主要成本构成情况、收入确认时点，说明以上两类业务毛利率较高的原因及合理性，并结合在手订单情况说明上述业务是否具有持续性；

1、增值服务

增值服务主要包括以下三类：汽车精品装饰、汽车按揭服务、汽车保险推介服务。

汽车精品装饰：此业务的客户群体分为两类：第一类是新车客户，作为整车销售的衍生业务，其具体收费价格已包含在新车销售合同中；第二类为以前购车的老客户及拓展客户。精品装饰业务在完工结算并经客户签字后按结算金额确认收入，其成本主要由物料成本和人工成本两部分构成。2024 年，公司精品装饰业务毛利率为 45.39%。

汽车按揭服务：汽车按揭服务作为整车销售的衍生业务，其收入来源分为两部分：一是公司为新车客户代办按揭收取的服务费。这部分收费价格已包含在新车销售合同中，公司在办理按揭成功并收到客户相应款项后确认收入；二是办理新车按揭的银行和金融公司给予公司的返佣。返佣比例由公司与银行或金融公司通过合同约定，该业务按月或双月进行结算，在双方对账确认无误后，按结算金额确认当期收入。该业务的成本为相关工作人员的人工成本。2024 年，公司按揭服务的毛利率为 77.91%。

汽车保险推介服务：此业务主要分为两大类：第一类是新保业务，即协助购车客户办理新车保险，是整车销售的衍生服务；第二类是续保业务，为新车客户及拓展客户协办后续年度的车辆保险。汽车保险推介服务的收入来源于保险代理公司的返佣，具体的返佣比例由公司与保险代理公司通过合同约定。该业务按月或双月进行结算，在双方对账确认无误后，按结算金额确认为当期收入。该业务的成本为相关员工的人工成本。2024 年，公司保险推介服务的毛利率为 98.23%。

增值服务的成本主要为人工成本，而且由于该业务性质简单，需要的工作人员较少，因此业务成本低毛利高。

2、其他业务

其他业务主要包括：协办注册登记服务、洗车美容服务、套餐服务、资产租赁等。

协办注册登记服务：为新车客户协办车辆注册登记手续，并据此收取相应服务费。该业务为整车销售的衍生业务，具体收费标准已明确列示于新车销售合同之中。待业务办理完成且客户款项到账后，确认相关收入。

洗车美容服务：为客户提供车辆清洗和美容服务所收取的费用，在完成相关服务并收到客户款项后，确认收入。

套餐服务：此业务为售后业务的衍生项目，主要为客户提供与售后业务相关的专项套餐服务。此类服务模式与保险颇为相似，客户需预先缴纳一笔服务费，在服务合同有效期内，若发生合同约定的事件，则由公司承担相应的维修费用。例如，针对轮胎损坏推出的“轮胎无忧套餐”、针对三电系统损坏推出的“三电无忧套餐”，以及针对车辆玻璃损坏推出的“玻璃险套餐”。公司收到客户的服务款项后，并非一次性确认收入，而是在套餐服务期限内按期分摊确认收入。2024 年，公司套餐服务的毛利率为 78.22%。

资产租赁：为公司对外出租房屋、土地、设备时收取的费用，在租赁期限内按照权责发生制确认收入。

其他业务相对简单，成本主要为人工成本，由于这些业务需要的工作人员少，因此成本低毛利较高。

3、公司为保持业务持续性采取的措施

作为汽车经销商，公司主营业务涵盖车辆销售及售后维保。主营业务规模的扩大，相应带动了衍生业务如增值服务和其他业务的增长。因此，提升车辆销量和引导客户进店维修始终是公司业务发展的基石。公司主要通过以下策略来提升主营业务量：

（1）精准定位客户：依据客户的购车反馈、复购潜力等关键因素，将客户细分为忠诚客户、潜在复购客户和普通客户，并实施差异化维护策略。例如，为忠诚客户提供专属优惠，向潜在复购客户定期分享用车知识。

（2）强化售后粘性：订单完成后，通过定期保养提醒、免费检测、售后优惠活动等措施，确保客户持续在店内消费，从而增加复购机会。

（3）挖掘增换购需求：记录客户购车时间、车型等信息，在合适时机（如车型换代、客户用车年限较长时）主动推荐新车，有效转化为新订单。

（4）打造客户社群：建立车主微信群、定期举办车友活动，增强客户归属感，鼓励老客户推荐新客户，形成良好的口碑传播。

（5）重视客户活动反馈体验：密切关注客户是否主动咨询新车信息、参与店内活动及售后服务的频率，以及在社交媒体上分享购车或用车体验等情况。通过这些信息，深入挖掘潜在业务机会。

通过上述多种方式的有效引客、吸客、留客策略，公司在手订单基本保持在次月销量的 50%左右，订单转化为实际销量的比率高达 95%以上，为公司增值业务和其他业务的可持续增长提供了坚实保障。

（3）说明报废车辆回收拆解业务具体内容，以及目前该业务开展情况；

公司报废车辆回收拆解业务包括报废车辆的回收、拆解、再生、制造，是国家鼓励发展的循环经济产业项目。公司投资建设的报废汽车循环再利用项目于 2021 年 11 月正式投产，具备年处理 10 万辆报废车辆的产能规模，并创新应用一系列尖端技术，金属回收再利用率突破 95%，目前是湖南省报废汽车行业协会会长单位。

2021 年到 2024 年，公司报废汽车回收拆解业务营业收入分别为 26.11 万元、698.26 万元、2634.88 万元、7757.45 万元，实现了快速增长。

目前，公司筹建的另一个循环经济产业项目 10 万吨级的新能源汽车动力电池综合利用项目 2024 年工程主体完成进度已达 60%，预计 2025 年下半年进行试生产。循环经济产业是公司未来发展的重要方向，将成为公司未来业绩提升的重要支柱之一。

(4) 列示整车销售业务中传统乘用车和新能源汽车销售占比情况，并说明二者毛利率是否存在明显差异，如是，请解释原因；针对整车销售业务毛利率持续为负数，说明公司采取的改善措施及执行情况。

近些年来，新能源车的市场份额不断攀升，今年更是突破 50%。目前新能源汽车市场呈现出以下特点：

1、品牌繁多，产业集中度较低，除极少数厂家外，大部分汽车厂家年销量在 3 万以下，竞争也非常激烈。

2、 新能源汽车的经营模式与传统燃油车存在较大差异。传统燃油车采取是授权经销商模式，而目前许多领先的新能源汽车厂家，如特斯拉、理想、蔚来等，均采取直营模式。

3、在众多的新能源造车势力中，目前除了特斯拉、理想、问界（AITO）实现盈利外，其他的众多新势力处于亏损状态。

鉴于上述几个特点，传统汽车经销商很难快速实现新能源品牌与传统燃油车品牌的优化替代，未能从新能源车的发展中获取显著的收益。近几年来，尽管我公司持续加大在新能源汽车领域的投入，但目前新能源汽车的销量和销售额仅占公司总销量和总销售额的大约 20%。

目前公司旗下拥有多个新能源品牌，包括问界、埃安、欧拉、哈弗新能源、岚图和捷途（山海）。由于各品牌的市场影响力存在差异，其毛利率情况也有着较大差距。例如，问界（AITO）品牌的毛利率能够达到 1%-2%，而其他品牌的新能源车因销量较小且市场竞争激烈，其毛利率水平与传统燃油车相差不大。

针对整车销售业务毛利率为负数的情况，我们采取了以下改善措施，并取得了初步成效：

1、营销策略优化与精准投放

(1) 改变传统的拓客方式，降低了之前平台的投入成本（汽车之家等平台），

2023 年平台投放费用将近 40 万元，在 2024 年，我们缩减了一个平台的投放，并得益于厂家的补贴，成功节省了约 25 万元的费用。

（2）在抖音、小红书、视频号等平台的直播矩阵建设方面，我们构建了经销商视频号营销的全链路，分阶段稳步推进，并且以每月平均 1.5 万条左右的投流精准锁定客户，自 2024 年 11 月起，平均店内线索上涨 40%，每月新媒体客流能达到 400+ 线索，为我们的邀约进店提供强有力的支撑。

（3）系统化的线索管理：每日检查当日线索的跟进情况和建卡情况、重点客户的管理以及线索的合理分配等，做到系统化、专业化、精细化管理。自 2024 年 12 月起，公司客户建档率从之前的 55%提升到 75%，垂媒到店率从 3.4%一跃提升到 7.1%，有效进店邀约稳定提升，为业务成交奠定了坚实基础。

（4）客户到店与转化率提升：积极开展车友主题活动，广泛宣传置换政策，充分利用“以旧换新”政策，置换比例从 30%提升至 40%，显著影响 20%~30%的购车决策。同时，优化个性化邀约，基于不同客户实施精准邀约，客户到店成功率比普通邀约高出 20%~30%，试驾比例普遍提升 50%。

（5）服务意识和服务表现上的优化：根据客户的上下班时间，提供主动的上门试驾、上门介绍和上门签单服务，优化销售顾问的服务意识，改善公司的硬件和软件环境，直接给客户直观的差异化服务，提升服务满意度，从而让客户更愿意相信我们，提升成交率的同时增加客户黏性。

2、业务结构调整与成本控制

（1）销售结构的调整：增加了高毛利车型的销售占比，提升毛利的同时绑定了售后的保养业务，为后续车辆进场维保确保持续盈利做好铺垫。

（2）售后业务延伸：大力拓展售后业务，售后收入占比提升至 11.4%，零服吸收率目前达到 65.6%，促进了售后业务的良性发展。

（3）销售人员激励改革：将销售提成制改为利润分红制，业务员奖金与毛利率直接挂钩。实施后高毛利车型销售占比从 10%提升至 20%。

（4）加快交车周期，降低融资利息。

【年审会计师回复】：

1、执行的审计程序

(1) 了解与收入及成本确认相关的关键内部控制，评价内部控制制度设计的合理性以及测试内控执行的有效性；

(2) 获取公司报告期内收入成本明细表；分析产品销售单价、单位成本及构成、销售数量以及毛利率变动的原因，并分析其变动的合理性；

(3) 了解公司产品的成本核算流程和方法，产品成本的计算、结转方法，并选取样本测试核算准确性；

(4) 针对各产品类别的营业收入及成本执行如下程序：

①关于整车销售：获取公司的销售清单，复核销售合同、采购合同、发票、交车检查表、保单等收入确认相关证据，获取客户签字确认的交车检查表，检查其落款时间是否与收入确认期间一致，以确认收入的真实性、准确性；

②针对售后服务：进行相关实质性工作检查，综合考虑各公司售后维保收入的比重，采用简单随机抽样方法，每家4S店根据销售规模及控制信赖程度抽取样本，检查维修结算单与账面记录是否一致。将汽车制造商维修系统中的结算口径下的维修单汇总记录与账面品牌车维修收入记录核对。

③针对增值业务：

保险推介服务费：检查报告期与保险公司的合同（对账单）、与保险代理公司结算单，将其与收入确认记录核对；对报告期保单情况及保险推介收入向保险公司及保险代理公司函证金额。

按揭服务收入：对于按揭服务收入，根据当期销售数据检查指定车型销量是否正确，根据合同载明或其他方式明示的价格核对单价是否正确，并重新计算（针对能重新计算部分）；对于各期末暂估的收入，检查期后回款情况；抽取样本检查按揭服务收入确认依据是否充分及准确；对报告期按揭服务收入向按揭办理机构函证交易金额。

④报废车辆回收拆解

对记录的产品销售收入交易选取样本，核对销售订单、发票和客户签收单等支

持性文件；

⑤其他业务

对记录的产品销售收入交易选取样本，核对销售订单、发票和客户签收单等支持性文件；

(5) 获取管理层根据汽车供应商商务政策计算的应收返利计算表，抽取样本将各类返利类型、授予条件等与各汽车供应商的返利政策进行核对；

(6) 结合产品类型对收入以及毛利率情况执行分析程序，判断本年收入成本金额以及毛利率是否出现异常波动的情况；

(7) 对营业收入执行截止性测试，复核营业收入是否在恰当的会计期间确认；

(8) 对重要客户、重要供应商进行函证，其中包括：相关应收预收期初期末余额、本年已确认的收入金额，以及供应商对车辆销售的返利金额；

(9) 检查公司应收账款期后回款情况，判断公司确认收入的正确性；

(10) 检查公司期后是否发生退款退货情形。

2、审计结论

经执行以上审计程序，德众汽车公司本年营业收入、营业成本确认的真实性及确认时点、确认方法、确认金额等方面符合准则规定，本年营业收入、营业成本金额可以确认，相关审计证据充分适当。

问题 2、关于存货

报告期末，你公司存货余额为 39,228.78 万元，较上期末减少 20.87%，存货期末金额占资产比重为 25.47%。本期计提存货跌价准备 1,161.79 万元，同比增长 120.75%，均为库存商品，原材料和在途物资未计提存货跌价准备。

请你公司：

(1) 结合存货状态、存货库龄、周转情况、在手订单、可变现净值等情况，说明在收入持续下降、整车销售业务毛利率持续为负数的情况下，本期库存商品存货跌价准备计提是否充分，并对照同行业可比公司情况说明是否与同行业可比公司存在较大差异；

(2) 结合业务特点、采购时点、市场价格波动情况等，说明针对原材料和在途物资跌价准备的具体测算过程，并说明上述类型存货不计提跌价准备的合理性，是否符合《会计准则》相关要求；

请年审会计师说明对存货、存货跌价准备所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】：

(1) 结合存货状态、存货库龄、周转情况、在手订单、可变现净值等情况，说明在收入持续下降、整车销售业务毛利率持续为负数的情况下，本期库存商品存货跌价准备计提是否充分，并对照同行业可比公司情况说明是否与同行业可比公司存在较大差异；

公司期末根据企业会计准则、公司会计政策的规定，对公司存货进行了存货减值测试。根据减值测试结果，期末计提存货跌价准备 1161.79 万元。

1、存货跌价计提方法

根据公司会计政策：资产负债表日，库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产

经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

期末，按照单个存货项目，应单独计提存货跌价准备；然而，对于数量众多且单价较低的存货，则需按存货类别进行计提；至于在同一地区生产和销售、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目区分计量的存货，应予以合并计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

整车存货方面，公司依据资产负债表日的市场价格来确定整车的估计售价。随后，按照归集的整车销售费用及相关税费，计算与整车相关的销售税费。在综合考虑整车结存成本的基础上，计算出每台车辆的估计售价与其成本、销售税费的差额。同时，计算出每台车辆预计可收到的主机厂返利。将该返利金额与前述估计售价与其成本、销售税费的差额进行比较，若返利金额足以覆盖该差额，则无需计提存货跌价准备；若返利金额不足以覆盖该差额，则针对不足部分进行存货跌价准备的计提。

2、计提存货跌价涉及的相关因素

（1）库存车辆情况

2024 年期末公司各品牌库存车辆情况如下：

品牌	合计		3 个月以内		4-6 个月		7-12 个月		1 年以上	
	数量 (辆)	金额(万 元)	数 量 (辆)	金额(万 元)	数 量 (辆)	金额(万 元)	数 量 (辆)	金额(万 元)	数 量 (辆)	金额 (万元)
宝马	126	4,928.37	106	3,890.54	9	387.66	8	433.13	3	217.04
别克	88	1,359.25	62	942.90			19	272.02	7	144.33
东风岚图	2	43.88	2	43.88						
广汽埃安	35	419.73	11	129.53					24	290.20
广汽本田	97	1,502.63	1	12.57			88	1,360.36	8	129.70
广汽传祺	38	501.99	13	176.07	6	115.11	19	210.81		

哈弗	21	235.77	13	153.57			8	82.20		
哈弗新能源	11	165.33	5	78.98	1	15.29	5	71.06		
捷途（山海）	43	591.45	12	160.07	30	416.79	1	14.59		
凯迪拉克	105	3,018.30	85	2,521.08	11	273.56	9	223.66		
领克	17	261.07	4	64.80	1	27.43	12	168.84		
欧拉	85	938.40	79	870.90	5	57.52	1	9.98		
上汽大众	491	6,559.80	357	4,704.55	69	835.59	61	944.01	4	75.65
问界（AITO）	53	1,731.81	51	1,678.39	2	53.42				
沃尔沃	69	2,352.10	46	1,491.84	16	538.50	7	321.76		
一汽大众	108	1,386.36	82	1,060.90	24	295.34	2	30.12		
长城皮卡	60	575.62	40	377.52	9	87.23	11	110.87		
捷途（燃油）	30	273.30	5	54.67	16	145.70	9	72.93		
合计	1479	26,845.16	974	18,412.76	199	3,249.14	260	4,326.34	46	856.92

库存车辆库龄结构占比情况如下：

库 龄	数量（辆）	数量占比	金额（万元）	金额占比
3 个月以内	974	65.86%	18,412.76	68.59%
4-6 个月	199	13.46%	3,249.14	12.10%
7-12 个月	260	17.58%	4,326.34	16.12%
1 年以上	46	3.11%	856.92	3.19%
合 计	1,479	100.00%	26,845.16	100.00%

从上表中可以看出，库龄 6 个月以上的库存车辆数量占比 20.69%，金额占比 19.31%，长库龄车占比较高。

（2）存货周转率

公司 2022—2024 年存货周转率情况：

项目	2024 年	2023 年	2022 年	平均
存货周转率（次）	5.06	4.51	4.56	4.71
存货周转天数（天）	71.15	79.82	78.95	76.64

汽车经销商存货周转天数 90 天内属于正常范畴，近三年来，公司存货周转天数处于正常范围。

（3）市场价格

资产负债表日整车市场价格依据临近日期市场价格确定，具体方法如下。

①期后已销售车辆，依据签订的合同销售价格计算；

②期后未销售车辆，依据临近日期已售出相同车型平均价格计算；

（4）主机厂销售返利

主机厂的销售返利本质上是对经销商已售车辆采购成本的一种补偿，公司在账务处理上采用冲减车辆采购成本的方式。

资产负债表日整车应收主机厂销售返利确定方法如下：

①在主机厂商务政策未作调整的情况下，以当期冲减营业成本的整车返利（包括当期实收返利及期末预估返利）和当期整车销售成本为基础，计算返利折扣率。通过期末整车结存成本乘以该返利折扣率，确定期末结存整车所享有的供应商返利。

②若主机厂商务政策在资产负债表日之后明确进行调整，则相应调整车辆采购成本的折让率，并据此计算期末结存整车所享有的返利。

（5）期末存货减值情况

单位：万元

项目	账面原值	减值金额	账面价值	说明
1、在途物资	6,845.27		6,845.27	
（1）车辆	6,741.58		6,741.58	在途车辆，因其尚未完成验收，处于非可销售状态，按实际成本进行核算。待车辆验收入库后，再根据实际情况评估其跌价风险。
（2）配件	99.70		99.70	配件毛利在 25%~30% 之间，不存在减值
（3）精品	3.99		3.99	精品毛利在 40%-50% 之间，不存在减值。
2、原材料	3,629.47		3,629.47	
（1）配件	3,244.95		3,244.95	配件毛利在 25%~30% 之间，不存在减值
（2）精品	233.95		233.95	精品毛利在 40%-50% 之间，不存在减值。
（3）报废物资	110.39		110.39	毛利率为 8%~9% 左右，不存在减值。
（4）办公耗材及市场物料	40.18		40.18	内部领用物资，无需计提减值。

3、库存商品：	28,754.04	1,161.79	27,592.25	
（1）商品车	26,845.16	1,161.79	24,232.78	
（2）二手车	351.83		351.83	毛利率在 8%以上，不存在减值
（3）拆解再生物资	1,557.05		1,557.05	毛利率为 8%~9%左右，不存在减值。
合计	39,228.78	1,161.79	38,066.99	

期末，公司针对库存商品车计提了存货跌价准备 1,161.79 万元。而其他库存商品（包括二手车、拆解再生物资）、原材料（如配件、精品、报废物资等）以及在途物资（配件、精品），经存货跌价测试显示，由于毛利较高，不存在减值风险。对于在途车辆，由于尚未完成验收，处于非可销售状态，公司目前按实际成本进行核算，待验收入库后，将根据实际情况重新评估跌价风险。

我公司 2024 年末库存商品计提的存货跌价准备与同行业上市公司对比情况如下：

单位：万元

证交所名称	证券代码	公司名称	存货原值	减值金额	计提比例
上交所	600335	国机汽车	775,305.42	16,346.94	2.11%
上交所	600653	申华控股	29,787.12	1,836.94	6.17%
上交所	600822	上海物贸	24,363.72	1,039.27	4.27%
上交所	600386	北巴传媒	42,688.27	994.18	2.33%
深交所	000753	漳州发展	14,379.93	742.81	5.17%
深交所	000757	浩物股份	36,165.20	1,484.15	4.10%
平均计提比例					4.03%

因港交所年报披露的数据要求与内地存在差异，导致在港交所上市的中升控股、永达汽车、美东集团等汽车经销商企业的存货跌价准备数据无法准确获取。因此，我们仅选取在上交所和深交所上市的国机汽车、申华控股等企业作为同行业对比公司（详见上表）。从表中数据可见，上述公司的库存商品平均计提比例为 4.03%，而我公司的计提比例为 4.04%，处于同行业平均水平，存货跌价准备计提充分。

（2）结合业务特点、采购时点、市场价格波动情况等，说明针对

原材料和在途物资跌价准备的具体测算过程，并说明上述类型存货不计提跌价准备的合理性，是否符合《会计准则》相关要求；

1、原材料

公司原材料涵盖四大类：配件、精品、报废物资、办公耗材及市场物资。

（1）配件：主要指原厂配件，仅有极少数配套或辅助配件为公司自行采购。原厂配件的采购和销售价格均由汽车主机厂实行全国统一定价，其毛利通常维持在25-30%之间，测试结果显示不存在跌价情况。

（2）精品：包括原厂精品和自购精品。原厂精品与原厂配件类似，毛利同样在25-30%之间；自购精品则由集团根据4S店的订单统一采购，由于与精品供应商具有较强的议价能力，其毛利通常可达40%-50%，测试结果显示不存在跌价情况。

（3）报废物资：包括收购的报废车辆和报废汽车零配件，2024年报废汽车回收拆解业务综合毛利率(包含车辆人工成本和车间费用的摊销成本)为8.14%，测试结果不存在减值。

（4）办公耗材及市场物资：均为公司自用物资，非销售商品，无需计提存货跌价。

2、在途物资

在途物资涵盖在途配件、在途精品及在途车辆。在途配件与在途精品因其毛利率较高，经减值测试后未发现跌价现象。而在途车辆方面，我公司尚未计提减值，具体原因如下：

（1）依据汽车经销商与主机厂约定的交货流程，汽车经销商需对到店车辆进行PDI（售前检测）验收，确认无损坏后，在厂家交货单上签单确认交货。由于车辆在途期间面临较大的损坏风险，其自身价值存在较大不确定性；同时，一旦车辆出现损坏，存在退回厂家的可能性，所有权亦存在不确定性。因此，在未完成验收并进入可销售状态前，公司对在途车辆按实际成本核算，待验收入库后再根据实际情况评估跌价风险。

（2）鉴于在途车辆的特性，众多同行业头部企业对在途车辆未计提存货跌价准

备。我公司采用与这些头部企业一致的核算口径。

(3) 遵循经销商集团统一的会计政策。集团内部对在途车辆的会计处理一贯采用“验收入库后再计提跌价”的原则，本期企业对在途车辆未计提存货跌价，符合《企业会计准则》中“会计政策一致性”的要求。

综上所述，公司对原材料和在途物资的存货跌价准备的账务处理符合会计准则的相关规定。

【年审会计师回复】：

1、执行的审计程序

(1) 了解和评价公司与存货采购、仓储相关的内部控制，对重要的控制节点进行穿行测试和控制测试，评价公司与存货存在与计价相关关键控制活动设计的合理性及执行的有效性；

(2) 获取公司存货明细表，核对数量、单位成本、金额及占比；检查采购合同、入库单、采购发票等原始凭证，验证存货真实性及分类准确性；

(3) 对存货进行计价测试和截止测试；

(4) 对存货实施监盘并编制监盘小结，监盘过程中检查存货的数量及状况，分析存货是否存在减值迹象以判断公司计提存货跌价准备的合理性；实地观察公司盘点程序的实施过程，并抽取部分存货进行复盘，重点关注对盘点差异的核对和相关的财务处理过程；

(5) 检查公司的期末存货库龄，获取存货跌价准备计算表，分析管理层在存货减值测试中使用的相关参数的合理性，对销售费用率、税费率、存货周转率、返利占比与上年同期比较分析，并重新测算存货跌价测试数据准确性；

(6) 获取期后整车销售合同、销售发票、保单等销售凭证复核公司期后整车销售价格验证减值计提的充分性；

(7) 评价相关存货跌价准备计提是否符合公司存货相关的会计政策，并检查以前年度计提的存货跌价准备本期转回或转销情况的合理性，分析存货跌价准备计提

的充分性。

2、审计结论

经执行的审计程序，我们认为公司本期期末存货跌价准备金额计提充分，具备合理性，未发现公司期末存货存在重大异常情况。

问题 3、关于应收账款、应收供应商返利款、信用减值损失

报告期末，你公司应收账款、应收供应商返利款余额分别为 3,313.73 万元、10,700.15 万元，分别较上期末增长 22.46%、10.61%，本期计提信用减值损失 88.95 万元。

请你公司：

（1）结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明在收入下降的情况下，应收账款余额较上期末增长的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情况；

（2）列示应收前五大供应商返利款情况，包括但不限于采购金额、返利政策、确认条件、计算过程等，并结合公司经营计划，说明在收入下降的情况下，应收供应商返利款余额较上期末增长的原因及合理性；

（3）列示重要应收账款、应收供应商返利款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况；

（4）列示管理层对应收账款、应收供应商返利款的信用风险评估、

组合划分的合理性、预计信用损失最佳估计的依据及对应的坏账政策，结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分。

请年审会计师说明对应收账款、坏账准备所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策等，说明在收入下降的情况下，应收账款余额较上期末增长的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情况；

2024 年末，公司应收账款期末余额 3,313.73 万元，上年末余额 2,705.90 万元，增长 22.46%，主要原因如下：

1、问界（AITO）主机厂返利增幅较大。我公司共有问界（AITO）品牌 4S 店 4 家，其中 2 家于 2022 年正式营业，另外 2 家 2024 年末正式营业。问界（AITO）主机厂返利发放方式与其他汽车品牌主机厂有所不同，其他汽车品牌主机厂是将返利发放到经销商在主机厂的返利资金池账户，用于车辆采购，此类返利由主机厂开具采购红字折扣发票，公司账务处理为冲减主营业务成本-车辆成本，未收款项计入“其他应收款”科目，而问界（AITO）的返利少部分是发放到资金池，大部分则是以服务费的名义返给经销商，由经销商开具服务费发票给主机厂，主机厂直接付款至经销商的银行账户，此类返利公司账务计入主营业务收入-服务费收入，未收款项计入“应收账款”科目。问界（AITO）品牌在 2024 年实现销量爆发，同时公司在 2024 年新增加了 2 家问界（AITO）4S 店，因此报告期末应收账款中列示的问界（AITO）主机厂返利金额大幅增长，较期初增加 296.62 万元。

2、湘西宝马 4S 店因厂家系统问题，连续三个月无法提交首保索赔结算，导致累计应收款项明显增长。首保索赔是主机厂为新车客户提供的一项服务，包括新车的首次保养及质量保修期内（通常为三年）厂家承诺的保修项目。这些服务由汽车 4S 店负责实施，相关费用由主机厂承担。每月末 4S 店通过厂家业务系统上报当月首保索赔业务，主机厂核准后通过系统通知 4S 店，次月初 4S 店开具发票给主机厂，主机厂收到发票后支付款项。

自 2024 年 10 月起，我公司湘西宝马 4S 店因厂家系统故障，无法在厂家业务系统中提交结算，导致 12 月末应收厂家首保索赔款累计达 199.96 万元，较年初的 36.49 万元增加了 163.47 万元。

综上所述，公司应收账款余额较上期末的增长具有合理性，并未出现延长信用期限以扩大销售的情况。

（2）列示应收前五大供应商返利款情况，包括但不限于采购金额、返利政策、确认条件、计算过程等，并结合公司经营计划，说明在收入下降的情况下，应收供应商返利款余额较上期末增长的原因及合理性；

1、返利政策类型

各汽车主机厂的返利政策种类繁多，名称不一，但总体性质基本相同，根据不同标准可以划分为以下几种类型：

（1）以业务环节划分可分为：销售返利、批售返利、售后返利、建店政策支持等。销售返利是以已销售车辆的数量、车型等为依据核算的返利；批售返利是以采购（批售）车辆的数量、类型为依据核算的返利；售后返利是根据经销商采购配件的情况以及售后服务情况给予的奖励；建店政策支持是厂家给予新建店的资金扶持。

（2）从考核时间段划分可分为：月度奖、季度奖、半年度奖、年度奖，等等。月度奖是以当月的销售车辆情况为依据发放的相关返利；季度奖、半年度奖、年度奖分别是以季度、半年度、年度的销售业绩为依据发放的返利，这些返利中有的纯粹以销售数据为依据进行核算，有的是以销售数据为基础，还要参照区域排名、

区域整体业绩等情况进行核算。月度奖一般于次月中旬发放，季度奖、半年奖、年度奖的发放一般滞后 2~3 个月，有些厂家奖项滞后时间会更长，但最长不会超过 1 年。

(3) 从返利项目上划分可分为：拷车奖（CALL 车音译，即订车）、促销奖、库存奖、人员管理奖、市场管理奖，二网奖，星级奖等等，各生产厂家名称虽然不一，但性质基本相同。

(4) 从返利发放标准来看，可以分为标准型返利和区域性支持两种类型。标准型返利依据厂家商务政策的规定，全国范围内按照统一标准进行核算和发放。而区域性支持则是厂家根据全国各大区的业绩情况，给予本区经销商的返利支持。这种区域性标准具有不固定性和临时性的特点。

2、返利的核算

返利是由主机厂根据商务政策，以汽车经销商完成的采购和销售任务为基础，以车辆指导价为计算依据，按照一定的返还比例进行计算。计算方式分为精确核算和综合核算两种。

精确核算是指返利的计算以每一台车为依据，返利对应到每一台车。

综合核算则包含季度奖、半年奖、年度奖、区域政策支持等综合性返利项目。厂家核算时综合考虑销售任务完成情况、地区排名、客户满意度等因素，因此无法精确对应到每一台车辆。

由于厂家返利发放存在滞后性，根据权责发生制的要求，公司每月末暂估当月应收的厂家返利，待返利实际发放时再冲减暂估的应收款项。

3、返利的发放及账务处理方式

返利发放一般情况下是由主机厂在其业务管理系统里给经销商开设一个专用资金池账户，主机厂将该返利发放到这个资金池账户。该账户资金的使用方式有两种：第一种是绝大部分主机厂的做法，经销商只能使用返利去支付车款。这种方式下，主机厂在给经销商开具车辆发票时，将已使用的返利以红字折扣的方式开具给经销商；第二种方式只有极少数主机厂（如宝马）采用的，由主机厂给经销商开具红字发票，然后直接付款给经销商。这种方式发放的返利实际上是主机厂给经销商采购

车辆的一种折让，公司的账务处理方式是冲销车辆成本。

目前，又出现一种新返利发放方式，主要是新能源问界(AITO)品牌主机厂采用。问界(AITO)返利除了少部分依旧采用前一种方式发放外，大部分返利由经销商给主机厂开具蓝字服务费发票，主机厂收到发票后直接付款将返利返还给经销商。这种方式返还的返利不能再作为车辆折让来处理，公司根据发票金额确认为收入。

4、期末其他应收款返利余额

公司其他应收款期末返利余额主要包括两部分：一是汽车经销商在主机厂返利资金池中未使用的余额，二是主机厂在 12 月 31 日计提的本期应收返利（主要为 12 月的月度返利及 2024 年年度奖返利）。我公司 2024 年“其他应收款”期末、上年末余额及变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动比例
上汽通用汽车销售有限公司	2,933.97	3,758.81	-21.94%
华晨宝马汽车有限公司	2,172.54	1,476.58	47.13%
宝马（中国）汽车贸易有限公司	264.60	189.77	39.43%
上海上汽大众汽车销售有限公司	1,914.42	1,238.02	54.64%
沃尔沃汽车（亚太）投资控股有限公司	960.58	718.08	33.77%
沃尔沃汽车销售（上海）有限公司	166.51	217.75	-23.53%
一汽大众销售有限责任公司	343.78	270.64	27.02%
长城汽车股份有限公司重庆销售分公司	285.11	511.91	-44.30%
东风本田汽车销售有限公司	276.73	156.23	77.13%
埃安汽车销售服务有限公司	162.51	422.05	-61.50%
领克汽车销售有限公司	128.91	104.89	22.90%
广汽传祺汽车销售有限公司	128.60	94.51	36.07%
芜湖捷途汽车销售有限公司	136.26		
重庆赛力斯新电动汽车销售有限公司	98.42		
重庆问界汽车销售有限公司	62.17		
赛力斯汽车销售有限公司	44.15	65.42	-32.51%
岚图汽车销售服务有限公司	18.42	45.25	-59.29%
北京蓝谷极狐汽车科技有限公司		26.41	-100.00%
小鹏汽车销售有限公司		31.82	-100.00%
北京捷文科技股份有限公司		15.75	-100.00%
银行及金融公司按揭返佣	595.20	310.92	91.43%
其他公司	7.27	18.67	-61.06%

合计	10,700.15	9,673.48	10.61%
----	-----------	----------	--------

从上表可以看出，我公司 2024 年末应收主机厂返利与年初相比有增有减，主要变动情况如下：

（1）期末余额下降幅度较大的公司

①上汽通用汽车销售有限公司

经营品牌包括凯迪拉克、别克、雪佛兰，下降比例 21.94%，主要是通用各品牌 2024 年总体市占率下滑严重，同时公司在 2024 年关停了 3 家雪佛兰品牌 4S 店。公司 2024 年 12 月及全年通用品牌汽车销量分别为 246 台和 1830 台，而上年同期分别为 286 台和 2948 台，下降幅度较大，因此导致期末应收通用品牌的主机厂返利大幅下降。

②长城汽车股份有限公司重庆销售分公司

经营品牌包括欧拉、哈弗、哈弗新能源、长城皮卡，下降比例 44.30%。主要是长城各品牌销量同比下滑所致。公司 2024 年 12 月及全年长城品牌汽车销量分别为 150 台和 1522 台，而上年同期分别为 183 台和 2018 台。

③埃安汽车销售服务有限公司

经营品牌为广汽埃安，下降比例 61.50%，主要是销量下滑所致。2024 年 12 月及全年公司该品牌汽车销量分别为 22 台和 147 台，而上年同期为 20 台和 1424 台。

④岚图汽车销售服务有限公司

经营品牌东风岚图，下降比例 59.29%，2024 年下半年公司开始逐步退出该品牌的经营。

⑤北京蓝谷极狐汽车科技有限公司

经营品牌为北汽极狐，下降比例 100%，2024 年公司退出该品牌经营。

⑥小鹏汽车销售有限公司

经营品牌为小鹏，下降比例 100%，2024 年公司退出该品牌经营。

⑦北京捷文科技股份有限公司

为上汽大众品牌第三方增值服务供应商，2024 年公司未与该公司发生业务。

（2）期末余额增长较大的公司

①华晨宝马汽车有限公司和宝马（中国）汽车贸易有限公司

经营品牌为宝马，其中华晨宝马汽车有限公司应收款是国产宝马车的返利，宝马（中国）汽车贸易有限公司应收款为进口宝马车的返利，两者合计增长 46.26%。增长的主要原因包括：一是 2024 年岳阳宝马 4S 店正式营业，公司宝马品牌汽车销量同比增长较大。2024 年 12 月及全年公司宝马品牌销量分别为 176 台和 1239 台，而上年同期为 112 台和 1190 台。二是宝马主机厂出台“2024 年第四季度宝马中国及华晨宝马特别折让政策”，加大了返利力度。

②上海上汽大众汽车销售有限公司

经营品牌为上汽大众，增长比例 54.64%，主要是销量同比增长所致，2024 年 12 月及全年公司上汽大众品牌汽车销量分别为 566 台和 3745 台，而上年同期为 376 台和 3478 台。

③沃尔沃汽车（亚太）投资控股有限公司和沃尔沃汽车销售（上海）有限公司

经营品牌为沃尔沃，其中沃尔沃汽车（亚太）投资控股有限公司应收款为国产车应收返利，沃尔沃汽车销售（上海）有限公司为进口车应收返利，两者合计同比增长 20.44%，增长原因主要为公司益阳沃尔沃 4S 店中期改建，应收主机厂改建补助 87.07 万元。

④一汽大众销售有限责任公司

经营品牌一汽大众，增长比例 27.02%，主要原因是公司铜仁一汽大众 4S 店销售业绩在全国排名上升幅度较大，获得“同心同行”返利 106 万元（含税）。

⑤东风本田汽车销售有限公司

经营品牌东风本田，增长比例 77.13%，主要是公司东风本田 4S 店期末无购车计划，主机厂返利资金池 276.73 万元资金未使用，比期初的 4.16 万元增加 272.57 万元。

⑥芜湖捷途汽车销售有限公司

经营品牌奇瑞捷途，期末应收返利 136.26 万元，为公司 2024 年新增汽车品牌。

⑦重庆赛力斯新电动汽车销售有限公司、重庆问界汽车销售有限公司、赛力斯

汽车销售有限公司

此三家公司为问界（AITO）品牌返利发放公司。问界（AITO）品牌因区域不同，返利发放主体有所不同。公司根据是否向主机厂开具发票账务处理方式有所不同，已开票的应收返利计入“应收账款”，期末计提的未开票的返利计入“其他应收款”。问界（AITO）品牌在 2024 年实现销量爆发，同时公司在 2024 年新增加 2 家问界（AITO）4S 店，因此期末计提的应收返利（未开票）同比增长 212.96%。

5、银行及金融公司按揭返佣

2024 年期末，公司应收银行及金融公司的按揭返佣同比增长 91.43%。这一增长主要是 2024 年 12 月公司整车销售量达 1525 台,较上年同期的 1352 台增加了 173 台。此外，由于品牌结构的优化，公司销售的高端车型增幅显著，当月办理的车辆按揭金额同比上升，因此期末应收按揭返佣金额相应增加。

2024 年，受市场竞争激烈、公司整车销量下降及单车价格下滑的影响，营业收入同比减少。然而，期末确认的应收返利金额主要是 4S 店计提的应收 12 月份的月度返利及年度奖返利，与全年营业收入的变动并无直接关联关系。2024 年 12 月公司整车销量较上年同期显著增长,因此当月应收的 12 月份返利自然随之增长。此外，由于年末部分主机厂（如宝马）加大返利力度，以及 4S 店年度获奖（如铜仁一汽大众 4S 店）等因素的共同作用，公司期末应收返利金额同比变动情况与全年营业收入同比下滑的趋势相反，出现较大增幅，是完全具有合理性的。

（3）列示重要应收账款、应收供应商返利款期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及对应收款项的回款风险所采取的措施及执行情况；

1、重要应收账款期后回款情况：

单位：万元

类型	客户名称	款项性质	2024 年 12 月 31 日应收金额	截止 2025 年 6 月 30 日回款金额	回款率
----	------	------	----------------------	------------------------	-----

应收账款	华晨宝马汽车有限公司	首保索赔	241.73	241.73	100%
应收账款	重庆问界汽车销售有限公司	服务费	162.46	162.46	100%
应收账款	华为终端有限公司	服务费	134.16	134.16	100%
应收账款	上海汽车工业活动中心有限公司	服务费	108.66	108.66	100%
应收账款	中国工商银行股份有限公司牡丹卡中心	按揭返佣	82.08	82.08	100%
应收账款	上汽大众汽车有限公司	首保索赔	72.85	72.85	100%
应收账款	上汽通用汽车销售有限公司	首保索赔	56.97	56.97	100%
应收账款	大众汽车金融（中国）有限公司	按揭返佣	54.64	54.64	100%
合计			913.55	913.55	100%

截止 2025 年 6 月 30 日，我公司重要应收款已全部收回。

2、其他应收款应收供应商返利款期后回款情况

单位：万元

公司名称	2024 年 12 月 31 日期末余额			截止 2025 年 6 月 30 日收 回金额	回款差 异金额	备注说明
	总计	资金池返利 余额	暂估返利 金额			
怀化宝利	1,522.68	-365.44	1,888.12	1,924.46	36.34	
怀化远众	386.16	6.48	379.68	351.35	-28.33	
娄底众凯	120.82	43.07	77.75	122.67	44.92	
湘西宝利	785.81	5.26	780.55	835.4	54.85	
凯里德润	276.73	276.73				
凯里佳成	547.73	56.72	491.01	524.01	33.00	
凯里众凯	106.06	50.76	55.3	55.3		
铜仁宝众	498.55	48.88	449.67	440.01	-9.66	
衡阳云界	488.46	35.36	453.1	430.21	-22.89	
益阳众沃	519.62		519.62	332.26	-187.36	剩余款项 10 月份前回款
怀化德鸿	812.79	468.31	344.48	324.53	-19.95	
怀化德俊	56.55	53.28	3.27	3.27		
怀化德荣	42.02	4.48	37.54	37.33	-0.21	
怀化德瑞	128.59	100.29	28.3	18.33	-9.97	
铜仁德和	312.74	244.25	68.49	82.18	13.69	
铜仁众凯	189.25	43.17	146.08	122.95	-23.13	
铜仁德佳	513.48	307.92	205.56	205.56		
铜仁众成	128.91	95.18	33.73	29.91	-3.82	
铜仁宝顺	343.77	8.82	334.95	284.67	-50.28	
铜仁宝成	717.57		717.57	721.63	4.06	
都匀众凯	35.51	10.56	24.95	24.95		

贵州宝路匀	324.05	0.05	324	324.00		
贵阳众凯	676.92	116.33	560.59	495.70	-64.89	
怀化众瑞	27.6	22.74	4.86	6.90	2.04	
岳阳众悦	44.15		44.15	101.53	57.38	
贵阳众源	78.56	25.45	53.11	78.57	25.46	
遵义众茂	27.94	4.01	23.93	24.79	0.86	
贵阳埃安	162.51	147.69	14.82	18.20	3.38	
怀化永汇	53.56		53.56	52.65	-0.91	
怀化众浩	22.84	12.8	10.04	10.04		
怀化宝悦	62.17		62.17	63.01	0.84	
衡阳众顺	18.42		18.42	18.42		
岳阳宝利	524.6	-101.85	626.45	663.10	36.65	
衡阳众驰	52.11	43.79	8.32	8.32		
凯里众悦	29.93		29.93	25.21	-4.72	
贵阳众茂	60.99	16.56	44.43	61.64	17.21	
合计	10,700.15	1,781.65	8,918.50	8,823.06	-95.44	

2024 年期末，公司其他应收款中应收厂家返利金额共计 10,700.15 万元。其中，返利资金池余额为 1,781.65 万元，期末暂估应收厂家返利金额为 8,918.50 万元。截至 2025 年 6 月 30 日，暂估厂家返利已收回 8,823.06 万元，资金收回率达到 98.93%。

针对应收款项的回款风险，公司长期以来已摸索出一套行之有效的防控措施，主要包括：

（1）事前风险控制措施

① 客户信用评估体系

建立客户资信调查机制，针对高风险客户，要求其提供第三方担保或预付风险抵押金，并在合同中明确相关条款，有效降低违约风险。

② 合同规范化管理

严格审核合同条款，明确付款方式、账期及违约责任，对维修、购车等业务统一使用规范化的合同模板，确保合同的法律效力。

所有出库单据必须由客户亲自签收，严禁代签，以保障交易的真实性。

（2）事中风险监控与催收

① 动态风险预警机制

各分子公司按月召开经营分析会，其中包括针对应收账款情况进行核实，对风

险情况进行评判，针对逾期款项制定专项清收计划。

集团财务部门实时监控资金流，通过 ERP 系统跟踪分子公司进销存动态，预警潜在坏账风险。

②催收流程标准化

强化销售团队回款技能培训，提升催款信心，灵活运用情感沟通、利益激励等方式提升回款效率。

③售后部门定期回访客户，传递维修进度与费用明细，减少纠纷导致的款项拖延。

（3）事后风险处置与优化

①法律手段与坏账处理：对长期逾期款项启动法律诉讼程序，集中处理高风险坏账，降低资金损失。

②优化库存管理：通过降价促销、拓展渠道盘活积压资金，缓解流动性压力。

③绩效考核与制度完善：将应收账款回收率纳入销售、售后团队及管理层考核指标，直接关联奖金发放。

④定期优化信用政策：结合市场变化调整客户信用等级，动态降低赊销风险。

多年来，这套防控措施有效运行，未发生重大回款风险事件。

（4）列示管理层对应收账款、应收供应商返利款的信用风险评估、组合划分的合理性、预计信用损失最佳估计的依据及对应的坏账政策，结合同行业可比公司情况，说明公司的坏账政策是否合理，坏账计提是否充分。

本公司需确认减值损失的金融资产系以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资，主要包括应收票据、应收账款、合同资产、其他应收款、债权投资、其他债权投资、长期应收款等。此外，对部分财务担保合同，也按照本部分所述会计政策计提减值准备和确认信用减值损失。

1、减值准备的确认方法

本公司以预期信用损失为基础，对上述各项目按照其适用的预期信用损失计量方法（一般方法或简化方法）计提减值准备并确认信用减值损失。

信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。其中，对于购买或衍生的已发生信用减值的金融资产，本公司按照该金融资产经信用调整的实际利率折现。

预期信用损失的计量方法如下：在每个资产负债表日，本公司评估金融资产的信用风险是否自初始确认后显著增加。若信用风险显著增加，本公司将按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；若信用风险未显著增加，则按照相当于未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。在评估预期信用损失时，本公司会考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息。

对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，选择按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备，依据其信用风险自初始确认后是否已显著增加，而采用未来 12 月内或者整个存续期内预期信用损失金额为基础计量损失准备。

2、信用风险自初始确认后是否显著增加的判断标准

如果某项金融资产在资产负债表日确定的预计存续期内的违约概率显著高于在初始确认时确定的预计存续期内的违约概率，则表明该项金融资产的信用风险显著增加。除特殊情况外，本公司采用未来 12 个月内发生的违约风险的变化作为整个存续期内发生违约风险变化的合理估计，来确定自初始确认后信用风险是否显著增加。

3、以组合为基础评估预期信用风险的组合方法

本公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，如：应收关联方款项；与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。

除了单项评估信用风险的金融资产外，本公司基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。

4、金融资产减值的会计处理方法

期末，本公司计算各类金融资产的预计信用损失，如果该预计信用损失大于其当前减值准备的账面金额，将其差额确认为减值损失；如果小于当前减值准备的账面金额，则将差额确认为减值利得。

5、各类金融资产信用损失的确定方法

(1) 应收账款

①应收账款的预期信用损失的确定方法及会计处理方法

公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

对于包含重大融资成分的应收款项，公司选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括以单项或组合的方式对应收款项预期信用损失进行估计。

②按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
组合 1	账龄分析组合	公司考虑所有合理且有依据的信息，包括历史信用损失经验，并考虑前瞻性信息结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，以单项或组合的方式对预期信用损失进行估计。
组合 2	内部往来组合	公司将应收合并范围内关联方款项分类为无风险款项组合。合并范围内关联方债务单位除单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等发生信用减值情况外，通常无预期信用风险，不计提坏账准备。

③按照单项认定单项计提的坏账准备的判断标准：

当一项或多项事件对金融资产预期未来现金流量产生不利影响时，该金融资产将被视为已发生信用减值的金融资产。金融资产已发生信用减值的证据涵盖以下可

观察信息：

- (a) 发行方或债务人发生重大财务困难；
- (b) 债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；
- (c) 债权人出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步；
- (d) 债务人很可能破产或进行其他财务重组；
- (e) 发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失；
- (f) 以大幅折扣购买或衍生一项金融资产，该折扣反映了发生信用损失的事实。

金融资产发生信用减值，可能是多个事件共同作用的结果，而不一定是某个可单独识别的事件所导致。

(2) 其他应收款

本公司依据其他应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来 12 个月内或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。除了单项评估信用风险的其他应收款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合：

项 目	确定组合的依据	确定组合的依据
组合 1	押金及保证金、POS 机刷卡款	本组合为日常经营活动中应收取的各类押金、代垫款、质保金、客户保证金、POS 机刷卡款等应收款项。
组合 2	账龄分析组合	公司全面考量所有合理且具备依据的信息，包括历史信用损失经验，同时结合前瞻性信息、当前状况以及对未来经济形势的预测，通过分析违约风险敞口和整个存续期的信用损失率，以单项或组合的形式对预期信用损失进行精准估算。
组合 3	内部往来组合	公司将应收合并范围内关联方款项分类为无风险款项组合。合并范围内关联方债务单位除单位已撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等发生信用减值情况外，通常无预期信用风险，不计提坏账准备。

6、与同行业公司 2024 年末坏账准备计提情况对比

单位：万元

类型	德众汽车	国机汽车	申华控股	上海物贸	北巴传媒	漳州发展	浩物股份
应收账款余额	3,313.73	688,136.85	39,102.90	3,527.95	35,981.11	217,884.02	22,366.63
坏账准备	165.69	160,764.77	18,560.77	238.70	7,071.65	31,754.79	1,256.23

应收坏账计提比例	5.00%	23.36%	47.47%	6.77%	19.65%	14.57%	5.62%
其他应收款余额	13,945.35	145,447.40	12,795.06	16,448.54	7,108.99	16,954.52	3,271.38
坏账准备	548.55	89,057.97	8,673.38	1,053.04	4,729.29	9,033.83	42.21
其他应收款计提比例	3.93%	61.23%	67.79%	6.40%	66.53%	53.28%	1.29%

从上表可以看出，我公司与其他同行企业应收账款和其他应收款坏账准备计提比例相差较大，主要是各公司的账龄结构与我公司相差很大。各公司应收账款和其他应收款账龄结构情况如下：

单位：万元

类型	账龄	德众汽车	国机汽车	申华控股	上海物贸	北巴传媒	漳州发展	浩物股份
应收账款	1年以内	3,313.73	370,186.63	14,313.46	3,194.76	25,578.79	125,024.28	21,619.84
	1-2年		37,883.71	1,930.83	114.31	5,668.55	46,989.62	336.06
	2-3年		7,056.36	203.87	3.69	1,647.53	19,558.91	4.17
	3-4年		10,164.46	2,916.26	215.18	3,086.24	7,850.05	152.05
	4-5年		7,114.38	3,464.35			17,594.97	
	5年以上		17,818.24	16,274.12			866.19	254.51
	小计	3,313.73	450,223.78	39,102.90	3,527.95	35,981.11	217,884.02	22,366.63
其他应收款	1年以内	13,706.60	42,732.20	381.85	11,873.46	1,221.30	4,291.81	1,283.88
	1-2年	128.75	5,086.16	17.11	3,202.97	1,103.70	1,012.07	321.32
	2-3年	110.00	1,341.25	4.94	240.14	1,100.80	1,885.00	456.13
	3-4年		1,594.84	790.86	1,131.97	3,683.20	1,661.91	772.05
	4-5年		2,716.90	33.30			2,137.33	339.45
	5年以上		91,976.05	11,566.99			5,966.41	98.55
	小计	13,945.35	145,447.40	12,795.06	16,448.54	7,108.99	16,954.52	3,271.38

我公司应收账款和其他应收款账龄在1年以内的占比分别为100%和98.29%，而其他公司应收账款和其他应收款账龄在1年以上的金额占有相当大的比例，账龄结构相差太大，无法简单地进行对比。我公司应收账款账龄1年以内的占比100%，计提比例5%，已按会计准则要求足额计提坏账准备；其他应收款账龄1年以内的占比98.29%，剔除无风险款项，计提比例为3.93%，计提充分。

【年审会计师回复】：

1、执行的审计程序

(1) 了解与应收账款及预期信用损失相关的内部控制，评价内部控制制度设计的合理性以及测试执行的有效性；

(2) 分析应收账款预期信用损失估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、单项计提坏账准备的判断等；

(3) 复核管理层对应收账款进行减值测试的相关考虑及客观证据，关注管理层是否充分识别已发生减值的项目；

(4) 获取公司预期信用损失计算表，检查计提方法是否按照政策执行，重新测算计提金额是否准确；

(5) 获取公司客户明细，检查主要客户销售合同、销售发票、客户签收单等，对本期重要客户的销售额进行函证，对期后收款进行核查；针对前五名客户明细，了解其主营业务、与公司合作情况、合作历史、终端客户情况、公司的销售模式是否发生变化等；关注本期前五名中新增客户，了解其新增客户的销售原因及销售模式是否与其他主体不同；

(6) 通过企查查等公开方式查询前五大客户中新增主体的工商信息，了解新增客户的成立时间、所处行业、规模等背景信息，检查是否与公司存在关联关系。

(7) 检查应收账款及预期信用损失是否已在财务报告中适当列报和披露。

2、审计结论

经审计，针对应收账款情况我们已获取充分适当审计证据，公司应收账款已在财务报告中适当列报和披露。

问题 4、关于主要供应商

报告期内，你公司前五大供应商年度采购占比 75.89%，同比增长

30.89 个百分点。其中，第一大供应商为上海上汽大众汽车销售有限公司，年度采购占比为 25.10%，同比增长 9.74 个百分点；第二大供应商为华晨宝马汽车有限公司，年度采购占比为 21.35%，同比增长 11.39 个百分点。

请你公司：

（1）结合行业情况及公司经营特点，列示说明前五大供应商的获取渠道、采购产品、定价、结算条款、信用政策等，上述主要事项与其他供应商是否存在重大差异；

（2）结合公司业务变化、与前五大供应商的合作情况等，说明前五大供应商年度采购占比同比大幅增长的原因及合理性；

（3）列示第一大供应商上海上汽大众汽车销售有限公司、第二大供应商华晨宝马汽车有限公司本期主要合同执行情况，包括但不限于采购产品、采购金额、定价政策、信用政策等，说明与其采购交易的真实性、合理性、稳定性，并说明是否构成依赖，以及公司为此所采取的应对措施及执行情况。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

（1）结合行业情况及公司经营特点，列示说明前五大供应商的获取渠道、采购产品、定价、结算条款、信用政策等，上述主要事项与其

他供应商是否存在重大差异；

2024 年度，我公司的前五大供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购金额	年度采购占比%
1	上海上汽大众汽车销售有限公司	53,050.04	25.10%
2	华晨宝马汽车有限公司	45,123.82	21.35%
3	重庆问界汽车销售有限公司	24,151.43	11.43%
4	沃尔沃汽车（亚太）投资控股有限公司	19,748.97	9.34%
5	上汽通用汽车销售有限公司	18,337.39	8.67%
合计		160,411.65	75.89%

以上前五大供应商均为汽车主机厂。汽车经销商通过获得汽车主机厂的品牌授权，取得该品牌的经销商资格及 4S 店经营权限。首先，汽车经销商需与主机厂签订经销商授权协议。同时，经销商还需与主机厂、银行或第三方金融公司共同签订三方融资协议，以便由银行或第三方金融公司为经销商向主机厂采购车辆及配件提供必要的融资支持。

经销商向主机厂采购的流程如下：

1、经销商通过主机厂的业务管理系统提交采购申请，同时也在银行或第三方金融公司的业务系统中提交融资申请。车辆采购价格依据主机厂公布的车辆批售价，按照一定折让比例由系统自动确认，不存在议价空间。

2、银行或第三方金融公司按照签订的融资协议要求，核定汽车融资额度，并受托支付相关车款至主机厂，同时质押相关车辆。

融资方式主要有两种：(1)短期借款：不同主机厂对借款方式的要求有所不同，目前主要分为两种模式：一是经销商按照车辆采购金额的 5-10%比例向主机厂支付首付款，剩余车款通过短期借款方式支付，这种方式下经销商无需向银行或金融公司缴纳保证金；二是银行或金融公司在签订融资协议时，根据授信额度向经销商收取 5-10%的保证金，之后经销商的车辆采购款全额通过短期借款支付。(2)银行承兑汇票：银行或金融公司在签订融资协议时，根据授信额度向经销商收取 5-20%的保证金，后续经销商的车辆采购款全额采用银行承兑汇票方式支付。

3、主机厂收到采购款后，按照经销商的采购要求将车辆运送至指定地点，并向经销商开具销售发票。

在公司的供应商中，各品牌主机厂采购额占总采购额 95%以上，其他主机厂供应商与前五大供应商都是采用上述的采购模式，不存在重大差异。另外，公司还有部分辅助零配件及部分汽车装饰品是向社会上其他供应商采购，采用的是通常的市场采购模式。

(2) 结合公司业务变化、与前五大供应商的合作情况等，说明前五大供应商年度采购占比同比大幅增长的原因及合理性；

2024 年，我公司前五大供应商采购金额 160,411.65 万元，占公司全年采购总额的 75.89%，而 2023 年前五大供应商采购金额 180,593.97 万元，占公司全年采购总额的 45.40%，2024 年前五大供应商占比较上年同期增长 30.49 个百分点。增长的主要原因是 2024 年公司采购总额比 2023 年减少幅度较大，导致在占比计算公式中分母金额减少较大，在分子相差不大的前提下，计算出的占比增幅较大。

2024 年公司采购总额 211,389.11 万元，而 2023 年为 397,703.29 万元，减少 46.85%，减少的原因如下：

1、2023 年我公司存在定销车业务，全年采购定销车金额 31,860.21 万元，而 2024 年无采购定销车。

2、2024 年通用品牌车辆市场占有率下滑且公司关停了 3 个雪佛兰 4S 店，通用品牌汽车采购量大幅减少，

3、公司优化库存管理，严格控制各品牌的车辆库存数量，全年公司车辆采购总量大幅减少。

(3) 列示第一大供应商上海上汽大众汽车销售有限公司、第二大供应商华晨宝马汽车有限公司本期主要合同执行情况，包括但不限于采

购产品、采购金额、定价政策、信用政策等，说明与其采购交易的真实性、合理性、稳定性，并说明是否构成依赖，以及公司为此所采取的应对措施及执行情况。

2024 年，我公司向上海上汽大众汽车销售有限公司、华晨宝马汽车有限公司采购情况如下：

单位：万元

供应商	采购公司	车辆台量	车辆金额	配件金额	合 计
上海上汽大众汽车销售有限公司	怀化远众	989	15,179.58	995.55	16,175.13
	衡阳云界	996	12,860.14	836.48	13,696.62
	凯里佳成	937	11,460.58	664.54	12,125.12
	铜仁宝众	793	10,529.15	524.03	11,053.18
	小计	3,715	50,029.45	3,020.60	53,050.05
华晨宝马汽车有限公司	怀化宝利	768	23,253.04	2,285.78	25,538.82
	湘西宝利	330	10,495.68	1,070.80	11,566.48
	岳阳宝利	252	7,549.71	468.81	8,018.52
	小计	1,350	41,298.43	3,825.39	45,123.82

主机厂与汽车经销商是一种授权经营模式，经销商在获得主机厂的授权同意后，方能从事该品牌的 4S 业务，具体包括：整车销售（Sale）、零配件供应（Sparepart）、售后服务（Service）、信息反馈（Survey）。在这种模式下，主机厂处于主导地位，主要包括：

1、定价权：车辆采购价格由主机厂根据车辆的指导价按一个固定折让率批售给经销商，配件价格也是由主机厂指定，不存在经销商和主机厂议价的情形。

2、主机厂向经销商下达年度和月度采购及销售任务，对经销商进行考核，考核结果作为发放经销商返利的核算依据。

3、汽车经销商根据自身的情况向主机厂采购车辆和配件，但主机厂可通过制定采购考核指标的方式引导经销商完成特定采购任务。

4、主机厂收到全部采购款后才会发货给供应商。采购款一般通过融资方式支付，由主机厂、供应商、银行或第三方金融公司签订三方融资合同，银行或第三方金融公司通过短期借款或开具银行承兑汇票的方式向经销商融资，并以委托支付的

方式将款项支付给主机厂。

在这种模式下，主机厂和经销商具有稳定的供应关系，同时在利益上也具有捆绑性，汽车经销商通过各种措施，努力提升销售业绩，以最大限度地完成主机厂的任务，才能获得更多的返利，增强自身的经济效益。与此同时，主机厂通过调控采购价格、调整考核任务和返利政策等途径来激发经销商的积极性，拓展自己品牌的市场占有率。在双方合作关系中，经销商对主机厂的依赖度较高，因此，在日常经营过程中，公司始终保持对品牌经营的高度敏感和关注，积极维护经销商品牌授权的延续性，坚决防范品牌授权可能出现的系统性风险。具体措施包括：

1、优化销售策略：深入了解市场需求和消费者偏好，制定精准的营销策略，提高销售效率 and 市场份额。

2、加强售后服务：建立专业、高效的售后服务团队，提供优质的售后维修、保养等服务，提升客户满意度和忠诚度，促进客户再次购车和口碑传播。

3、控制成本与库存：合理规划成本，优化运营流程，降低不必要的开支。同时，精准预测市场需求，合理控制库存水平，避免库存积压导致资金占用和经营风险。

4、严格遵守协议条款：仔细研读与主机厂签订的品牌授权协议，明确双方的权利和义务，确保自身行为符合协议要求，避免因违规而导致授权被取消。

5、遵循品牌规范：严格按照主机厂的品牌形象要求进行店面装修、员工着装、广告宣传等方面的工作，维护品牌的统一形象和市场定位。

6、定期汇报与沟通：定期向主机厂汇报经营情况、市场动态等信息，及时反馈问题和建议，保持与主机厂的密切沟通，让主机厂了解经销商的努力和价值。

7、积极配合主机厂：对主机厂的政策调整、市场推广活动等给予积极配合和支持，共同推动品牌在当地的市场占有率。

8、提升管理水平：建立科学的管理制度和流程，加强内部管理，提高运营效率和决策能力，确保企业的稳定发展。

9、培养专业人才：注重员工培训和发展，培养一支熟悉汽车销售、售后服务、市场营销等方面的专业人才队伍，为企业的持续发展提供人才保障。

10、关注行业动态与政策法规：深入了解行业趋势，密切关注汽车行业的发展

动态及市场竞争态势，灵活调整经营策略，以有效应对市场变化，持续保持企业竞争力；严格遵守政策法规，全面了解并遵循国家和地方关于汽车销售、售后服务等领域的相关法规，确保企业经营活动的合法合规，防范因违法违规行为而遭受处罚，进而影响品牌授权。

【年审会计师回复】：

1、核查程序

（1）获取公司供应商明细，检查主要供应商采购合同、采购发票、采购入库单等支持性单据，对本期重要供应商的采购额进行函证，对期后付款进行核查；针对前五名供应商明细，了解其主营业务、与公司合作情况、合作历史、公司的采购模式是否发生变化等；关注本期前五名中新增供应商，了解其新增采购的原因及合理性；

（2）通过企查查等公开方式查询前五供应商中新增主体的工商信息，了解新增供应商的成立时间、所处行业、规模等背景信息，检查是否与公司存在关联关系。

2、核查结论

经核查，公司上述披露的前五大供应商情况与我们核查获取的信息一致。

问题 5、关于在建工程、固定资产

报告期末，你公司在建工程余额为 5,065.03 万元，较上期末增长 46.13%，年报披露原因为动力电池综合利用项目今年全面动工，工程开支同比增长。同时，财务报表附注披露：在建工程较上期末增长较大的项目为金瑞新能源 4S 店，期末余额为 4,033.75 万元，较上期末增加 2,645.96 万元。

报告期末，你公司固定资产余额为 23,488.27 万元，其中在建工程转入 2,225.82 万元。岳阳宝利 4S 店未办妥产权证书，期末账面价值为 2,048.52 万元。

请你公司：

（1）说明动力电池综合利用项目和金瑞新能源 4S 店项目的具体情况，包括但不限于建设地点、预算投入金额、建设期、预计完工时间、产能、目前进度等，以及二者的关系；

（2）列示在建工程对应的前五大供应商名称及采购情况，包括但不限于供应商成立时间、是否具备相关资质，与你公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否具有关联关系，报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定、与你公司交易金额占其自身主营业务比重等内容；

（3）说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据，并测算公司未来期间的固定资产折旧费用，说明对未来经营业绩的影响；

（4）结合固定资产建设具体情况，说明岳阳宝利 4S 店未办妥产权证书的原因及合理性，相关固定资产是否面临权属风险，办理产权证书是否存在实质性障碍，是否影响你公司经营业务的开展。

请年审会计师对上述问题核查并发表明确意见。

【公司回复】：

(1)说明动力电池综合利用项目和金瑞新能源 4S 店项目的具体情况，包括但不限于建设地点、预算投入金额、建设期、预计完工时间、产能、目前进度等，以及二者的关系；

动力电池综合利用项目是公司深化汽车产业链，推进战略转型的重要项目，该项目的实施主体为全资孙公司湖南金瑞新能源科技有限公司，该公司于 2022 年 11 月 19 日成立，注册资金 1 亿元人民币。

动力电池综合利用项目占地面积 228 亩，规划以动力电池回收综合再利用为产业主线，构建“拆解梯次-破碎分选-再生提纯”的循环产业体系，项目设计产能 10 万吨/年，总投资金额 2 亿元（包括土地、房屋建筑、生产设备、流动资金等），项目计划分两期建设：一期工程聚焦年处理 5 万吨三元/磷酸铁锂退役电池的智能拆解线、高精度破碎分选线及碳酸锂再生系统建设；二期工程在深化电池处理能力基础上，创新性增设年处理 5 万吨退役电池的柔性产线，并同步构建动力电池拆解与贵金属萃取系统。

目前，项目已完成《新能源汽车动力电池综合利用项目备案证明》《新能源汽车动力电池综合利用项目节能报告的批复》《新能源汽车动力电池综合利用项目环境影响报告书的批复》《湖南省排污权证》等项目行政审批事项。2024 年是项目推进的关键一年，一期工程房屋主体建筑基本完工，2025 年下半年试产。

财务附注中列示的在建工程较上期末增长较大的项目有“金瑞新能源 4S 店”项目，期末余额为 4,033.75 万元，较上期末增加 2,645.96 万元。这里列示的“金瑞新能源 4S 店”在建工程项目实际上指的是正在建设的动力电池综合项目一期工程项目，2023 年该项目刚启动，因为项目主体公司湖南金瑞新能源科技有限公司营业执照经营范围包括“新能源汽车整车销售、汽车销售”业务，当期财务报表附注将该项目名称列示为“金瑞新能源 4S 店”，2024 年财务报表附注为保持一致性沿用了该名称。

(2) 列示在建工程对应的前五大供应商名称及采购情况，包括但不限于供应商成立时间、是否具备相关资质，与你公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否具有关联关系，报告期采购内容、采购金额及占比、交付情况、付款时间与合同约定、与你公司交易金额占其自身主营业务比重等内容；

公司在建工程对应的前五大供应商基本情况如下：

单位：万元

供应商名称	统一社会信用代码	成立时间	注册资本（万元）	注册地址	经营范围
湖南湘鹤电力科技服务有限公司	91431200MA4L75KA4X	2016年11月02日	4088	湖南省怀化高新区财富路1号	电线电缆、开关、插座、配电设备、塑料制品、五金电器、仪器仪表的开发、生产和销售；建筑材料、家用电器、工矿产品的销售；电机、水泵、农业机械的生产、销售；光伏发电、电力销售、电力服务、物业管理、电力设备维修、电力工程安装、电力设计；承装（修、试）电力施工；电力工程机械化施工；机械设备租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
湖南柒上劳务工程有限公司	91431200MA4T5PQX1N	2021年03月16日	500	南省怀化市鹤城区鹤洲南路30号13栋1104号	建筑劳务分包；土石方工程承包；工程机械租赁；工程管理服务；园林绿化工程、水电安装工程、道路工程、桥梁工程、隧道工程施工；管材及配件、日用百货、建材、建筑装饰材料的销售；职业中介及家政服务（不含劳务派遣）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
怀化市昌顺建筑工程有限公司	91431200188883836A	1992年09月19日	11000	湖南省怀化市鹤城区石门阳塘（怀化工业园区鹤城分园阳塘科技物流产业园）	一般项目：工程和技术研究和试验发展；金属结构制造；建筑用金属配件制造；砼结构构件制造；园林绿化工程施工（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建设工程施工；施工专业作业；建筑劳务分包（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
湖南恩瑞钢铁有限公司	91430105770090823L	2005年02月03日	1050	湖南省长沙市开福区青竹湖路399号青竹湖会展中心E厅210室	钢铁、建材的加工；五金产品、机械设备、电力电子设备、金属材料、化工产品（不含危险品及监控品）、建筑材料、农副产品（不含食品）的销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

怀化志远钢结构工程有限公司	91431221329395124J	2015年02月05日	3000	怀化市中方县工业园	许可项目：建设工程施工；住宅室内装饰装修；施工专业作业；建筑劳务分包；建筑物拆除作业（爆破作业除外）；房地产开发经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：门窗制造加工；金属结构制造；金属工具制造；集装箱制造；金属包装容器及材料制造；金属丝绳及其制品制造；建筑用金属配件制造；建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；安全、消防用金属制品制造；金属表面处理及热处理加工；金属链条及其他金属制品制造；金属材料制造；喷涂加工；金属材料销售；建筑材料销售；金属制品销售；消防器材销售；特种劳动防护用品销售；劳动保护用品销售；电线、电缆经营；五金产品零售；灯具销售；涂料销售（不含危险化学品）；建筑装饰材料销售；防腐材料销售；保温材料销售；雨棚销售；轻质建筑材料销售；门窗销售；楼梯销售；紧固件销售；金属丝绳及其制品销售；金属链条及其他金属制品销售；金属结构销售；建筑防水卷材产品销售；建筑用金属配件销售；隔热和隔音材料销售；集装箱销售；建筑用钢筋产品销售；建筑陶瓷制品销售；砼结构构件销售；承接总公司工程建设业务；园林绿化工程施工；体育场地设施工程施工；对外承包工程；普通机械设备安装服务；金属门窗工程施工；土石方工程施工；室内木门窗安装服务；工程管理服务；工程造价咨询业务；基础地质勘查；地质勘查技术服务；专业设计服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；消防技术服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
---------------	--------------------	-------------	------	-----------	--

公司在建工程对应的前五大供应商具有与其开展的业务的相关资质,与我公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员无关联关系。

2024 年 在建工程前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	合同总价	2024 年 采购金 额	累计采购 金额	2024 年 交付率	累计交付 率	2024 年采购 占比
怀化志远钢结构工程有限公司	部分钢构件材料款	1,084.01	514.27	1,020.77	47.44%	94.17%	0.24%
湖南柒上劳务工程有限公司	污水处理车间、锂盐制备车间	219.00	165.00	219.00	75.34%	100.00%	0.08%
湖南恩瑞钢铁有限公司	钢板	153.76	153.76	153.76	100.00%	100.00%	0.07%
湖南湘鹤电力科技服务有限公司	电力	275.95	123.95	275.95	44.92%	100.00%	0.06%
怀化市昌顺建筑工程有	部分钢构	194.61	42.51	194.61	21.84%	100.00%	0.02%

限公司	件材料款						
合计		1,927.33	999.49	1,864.09			0.47%

在建工程对应的前五大供应商中，湖南恩瑞钢铁有限公司、怀化市昌顺建筑工程有限公司是建筑材料供应商，采用货到付款的结算方式；湖南柒上劳务工程有限公司是工程建筑商，是按工程进度结算工程款；怀化志远钢结构工程有限公司、湖南湘鹤电力科技服务有限公司是兼具建筑材料和工程建筑的供应商，统一按工程进度结算工程款。截至 2024 年期末，在建工程前五大供应商有 4 家已经全部交付，工程款项也已全额结清，仅怀化志远钢结构工程有限公司未交付完毕，目前累计交付率 94.17%。

在建工程前五大供应商 2024 年采购量占公司总采购额比例并不大，占比最高的怀化志远钢结构工程有限公司采购占比为 0.24%，前五大供应商采购总额也只占公司采购总量的 0.47%。前五大供应商与我公司的交易金额占其自身主营业务比重由于涉及各供应商的财务机密，我公司无法获知。

（3）说明在建工程转入固定资产的具体情况，包括但不限于建设进度、转固金额、转固时点及依据，并测算公司未来期间的固定资产折旧费用，说明对未来经营业绩的影响；

岳阳宝利的土地使用权不动产权证已于 2024 年 12 月 28 日办妥发放，房屋建筑不动产权证正在办理过程中。

单位：万元

项目名称	上年末余额	本期增加额	本期转入固定资产金额	期末余额
岳阳宝利 4S 店	985.68	1,128.44	2,114.12	
怀化宝汇汽车循环再生中心建设项目	830.36	8.33		838.69
金瑞新能源项目	1,387.79	2,645.96		4,033.75
合计	3,203.83	3,782.73	2,114.12	4,872.44

2024 年我公司在建工程期初余额 3,203.83 万元，本期新增 3782.73 万元，本期减少 2114.12 万元，期末余额 4,872.44 万元。其中，减少的 2,114.12 万元为岳阳宝利 4S 店于 2024 年 4 月将在建工程结转为固定资产。

根据《企业会计准则第 4 号 —— 固定资产》及应用指南，在建工程转为固定资产的关键条件是：

“固定资产达到预定可使用状态时，应当停止资本化，将在建工程转入固定资产。”

预定可使用状态的判定依据主要包括：

1、实体建造（安装）完成

工程完工验收：工程已按设计图纸完成主体结构及附属设施建造，经施工方、监理方、建设方等验收合格。

实物形态达标：资产实体已达到设计要求，具备正常使用功能。

2、经济利益能够流入企业

资产已投入使用并产生经济利益，或已具备出租、出售等产生经济利益的能力。

3、成本能够可靠计量

在建工程的成本已通过工程结算、竣工决算等方式准确归集，包括建筑安装工程费、设备购置费、勘察设计费、借款费用等，且相关发票、合同等凭证齐全。

2024 年初，岳阳宝马 4S 店的房屋建筑已建成并通过验收。同年 4 月，该 4S 店正式投入运营。依据会计准则的规定，我们在 4 月份将房屋建筑从在建工程科目转为固定资产科目。转固后，该资产在 2024 年共计提折旧费用 32.82 万元，而在后续年度，每年将产生 50.67 万元的折旧费用。该房屋建筑的折旧费用属于企业开展经营活动必须承担的固定经营成本，将对公司未来经营产生持续影响。

（4）结合固定资产建设具体情况，说明岳阳宝利 4S 店未办妥产权证书的原因及合理性，相关固定资产是否面临权属风险，办理产权证书是否存在实质性障碍，是否影响你公司经营业务的开展。

岳阳宝利的土地使用权不动产权证已于 2024 年 12 月 28 日办妥发放,房屋建筑不动产权证正在办理过程中。由于房屋建筑的不动产权证办理过程中需要审批核实的内容比较多,办理时间通常都比较长,不存在权属风险及办证实质性障碍。

岳阳宝利房屋建筑办证的时间进度预计如下:

序号	对应单位	科目	办结事件	已办/预计办结时间
1	规划部门(自然资源)	用地规划许可证	用地规划许可证	2023 年 4 月 27 日
2	规划部门(自然资源)	工程规划许可证	工程规划许可证	2023 年 7 月 28 日
3	建工科(住建)	工程施工许可证	工程施工许可证	2023 年 9 月 6 日
4	环保部门	环评审批	环保局批复(已办结)	2024 年 12 月 10 日
5		排污许可	排污许可证	2025 年 7 月 10 日
6		环评验收	平台验收公示	2025 年 7 月 10 日
7	应急部门	应急预案验收	备案	2025 年 7 月 10 日
8	规划部门(自然资源)	规划验收	规划核实证明	2025 年 9 月 15 日
9	消防科(住建)	消防验收	消防验收意见书	2025 年 10 月 15 日
10	质监科(住建)	竣工验收	平台联合验收完成	2025 年 11 月 5 日
11	档案馆(住建)	工程资料存档	备案表中档案馆盖章	2025 年 11 月 20 日
12	不动产部门(自然资源)	房屋产权	不动产证	2025 年 12 月 25 日

【年审会计师回复】:

1、核查程序

(1) 评价和测试固定资产及在建工程的内部控制制度,获取相关的长期资产内部控制文件及执行单据,确认相关的关键内部控制设计及运行的有效性;

(2) 获取固定资产及在建工程明细表，核对固定资产及在建工程总账数与明细账是否一致；

(3) 关注固定资产及在建工程的本期增加及减少情况，检查在建工程的立项申请、工程施工合同、发票、工程物资请购申请、付款单据、运单、验收报告等原始凭证是否完整，计价是否正确；检查在建工程转固时间是否满足相应的条件、金额是否正确；检查固定资产处置或报废时有关的会计处理是否符合规定、金额是否正确；

(4) 核查固定产权属证书，抽盘固定资产，实地观察在建工程现场，核实各项固定资产及在建工程是否真实存在、账实是否相符；

(5) 获取管理层在资产负债表日就固定资产及在建工程是否存在可能发生减值迹象判断的说明，关注是否存在减值的情况，并核查减值准备计提的方法是否符合规定、减值准备计提数是否恰当，相关会计处理是否正确；

(6) 结合对银行借款等的检查，了解固定资产及在建工程是否存在重大的抵押、担保情况。

2、核查结论

经核查，我们未发现公司回复内容与我们在核查过程中所了解的情况存在重大不一致的情形。

问题 6、关于经营活动产生的现金流量

报告期内，你公司归属于上市公司股东的净利润为 553.83 万元，2023 年度为 -1,744.16 万元；经营活动产生的现金流量净额为 4,874.92 万元，2023 年度为 14,181.55 万元。

请你公司：

量化分析报告期内经营活动产生的现金流量净额和净利润持续存

在较大差异的具体原因及合理性，并说明是否符合公司实际经营情况和行业惯例。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

从理论上来说，公司经营活动产生的现金流量净额与经营净利润之间会保持一定的正相关关系，不应出现较大偏差，但在实际经营活动中，由于业务形态复杂，资金支付方式、账务处理方式的不同，经营活动产生的现金流量净额与经营净利润出现较大偏差的情况还是普遍存在的。

汽车经销商向主机厂采购车辆时，采购款项是通过短期借款或开具银行承兑汇票的融资方式，以银行或第三方金融公司委托支付的方式付款给主机厂，这个过程并没有产生现金流，相关数据不能记入现金流量表“购买商品、接受劳务支付的现金”项目。只有经销商从公司账户付款给银行和第三方金融公司，归还车辆短期借款或银行承兑汇票款项时，才真正产生“购买商品、接受劳务支付的现金”现金流。

根据三方融资协议的规定，汽车经销商销售车辆后，必须于次日将该车辆对应的短期借款和银行承兑金额汇入到指定的公司银行账户（该账户是受限账户，资金只能汇入不能汇出）。采购融资方式是短期借款的，银行或第三方金融公司次日就会将款项扣除归还短期借款；如果采购融资方式是银行承兑汇票的，则在票据到期后再扣除归还承兑款项（承兑期限一般为 3-6 个月）。融资方式为短期借款的车辆，“销售商品、提供劳务收到的现金”和“购买商品、接受劳务支付的现金”的日期基本上是匹配的，而融资方式为银行承兑汇票的车辆，“购买商品、接受劳务支付的现金”的日期则会滞后于“销售商品、提供劳务收到的现金”3-6 个月。如果某一时间段未到期的承兑汇票多，那么该时间段“销售商品、提供劳务收到的现金”会远远大于“购买商品、接受劳务支付的现金”；相反，如果某一时间段到期的承兑汇票多，那么该时间段“购买商品、接受劳务支付的现金”则可能会远远大于“销售商品、提供劳务收到

的现金”。当前我公司短期借款和银行承兑汇票使用额度的比例基本处于 57：43 的比例，银行承兑汇票的占比很大，其承兑到期日是否集中对公司某一时间段的现金流有着非常大的影响。

1、2023 年公司归属于上市公司股东的净利润-1,744.16 万元，经营活动产生的现金流量净额为 14,181.55 万元，偏差很大，主要原因是：

（1）当年未到期的承兑汇票较多，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”大于“购买商品、接受劳务支付的现金”，现金净流入金额较大；

（2）当年公司动力电池综合利用项目和岳阳宝马 4S 店项目收到政府扶持资金 5,147.17 万元。该款项计入递延收益，分期摊销计入损益。

2、2024 年归属于上市公司股东的净利润为 553.83 万元，经营活动产生的现金流量净额为 4,874.92 万元，归属于上市公司股东的净利润较 2023 年增长 2,297.99 万元，而经营活动产生的现金流量净额却比 2023 年减少 9,306.63 万元，主要原因是：

（1）公司 2024 年营收同比下滑，同时受银行承兑汇票集中到期影响，公司“销售商品、提供劳务收到的现金”与“购买商品、接受劳务支付的现金”产生的现金净流入金额为 28,967.36 万元，而上年同期为 29,859.33 万元，净流入金额同比减少 891.98 万元。

（2）2023 年公司动力电池综合利用项目和岳阳宝马 4S 店项目收到政府扶持资金 5,147.17 万元，而本报告期公司未收到类似大额扶持资金，公司“收到其他与经营活动有关的现金”同比减少。

（3）本报告期受限货币资金 18,316.43 万元，而上年同期为 13,714.50 万元，增加 4,601.92 万元，“支付其他与经营活动有关的现金”增加，现金净流入金额同比减少。

【年审会计师回复】：

1、核查程序

（1）复核公司现金流量表，关注经营活动产生的现金流量净额列报准确性；

(2) 对经营活动现金流量净额变动原因进行分析，并评价其合理性；

(3) 获取公司营业收入、费用明细，对公司不同业务收入、费用确认方法进行复核，对主营业务及其他重大交易执行重点审计。

2、核查结论

经核查，报告期内经营活动产生的现金流量净额和净利润持续存在较大差异具有合理性，符合企业会计准则的规定，并与以前年度保持了一贯性。

问题 7、关于短期借款、长期借款与筹资活动现金流

报告期末，你公司短期借款、长期借款以及一年内到期的长期借款合计余额为 48,404.56 万元，较上期末减少 45.09%。在合并现金流量表中，取得借款收到的现金为 35,695.80 万元，偿还债务支付的现金为 30,106.00 万元，两者净额为 5,589.80 万元。

请你公司：

(1) 列示本期银行借款明细表，包括期初余额、新增的银行借款金额、本期还款金额、期末余额等；

(2) 列示本期取得借款收到的现金、偿还债务支付的现金明细表；

(3) 说明本期长期借款、短期借款增减变动与现金流量表的勾稽关系不一致的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

(1) 列示本期银行借款明细表，包括期初余额、新增的银行借款金额、本期还款金额、期末余额等；

我公司与借款相关的资产负债项目 2024 年期末及期初余额如下：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额	变动金额	变动比例
短期借款	45,461.73	85,187.25	-39,725.52	-46.63%
1.商业银行借款	29,436.80	23,827.00	5,609.80	23.54%
2.厂家金融批售借款	15,111.96	60,835.74	-45,723.78	-75.16%
3.厂家金融试驾车借款	869.64	465.29	404.35	86.90%
4.借款利息	43.33	59.22	-15.89	-26.83%
长期借款	1,262.83	2,933.16	-1,670.33	-56.95%
1.商业银行长期借款	1,260.00	2,930.00	-1,670.00	-57.00%
2.借款利息	2.83	3.16	-0.33	-10.44%
一年内到期的非流动负债	1,680.00	30.00	1,650.00	5500.00%
1、一年内一期的长期借款	1,680.00	30.00	1,650.00	5500.00%
合计	48,404.56	88,150.41	-39,745.85	-45.09%

相关的银行借款明细如下：

单位：万元

序号	贷款类型	借款银行	借款主体	期 末 借款金额	期 初 借款金额
1	短期借款-厂家金融	上汽通用汽车金融有限责任公司	铜仁德和汽车销售服务有限公司		20.00
2	短期借款-厂家金融	上汽通用汽车金融有限责任公司	铜仁德佳汽车销售服务有限公司	422.02	859.10
3	短期借款-厂家金融	上汽通用汽车金融有限责任公司	铜仁众凯汽车销售服务有限公司	530.43	1,164.98
4	短期借款-厂家金融	上汽通用汽车金融有限责任公司	都匀众凯汽车销售服务有限公司	193.12	316.06
5	短期借款-厂家金融	上汽通用汽车金融有限责任公司	贵阳众凯汽车销售服务有限公司	913.24	15,946.64
6	短期借款-厂家金融	上汽通用汽车金融有限责任公司	怀化德鸿汽车销售服务有限公司	522.98	22,102.67

7	短期借款-厂家金融	上汽通用汽车金融有限责任公司	凯里经济开发区众凯汽车销售服务有限公司	387.67	901.50
8	短期借款-厂家金融	上汽通用汽车金融有限责任公司	娄底众凯汽车销售服务有限公司	967.50	1,914.46
9	短期借款-厂家金融	上汽通用汽车金融有限责任公司	贵州宝路匀汽车销售服务有限公司	185.41	1,210.24
10	短期借款-厂家金融	上汽通用汽车金融有限责任公司	泸州德佳汽车销售服务有限公司		54.79
11	短期借款-厂家金融	上海汽车集团财务有限责任公司	衡阳云界汽车销售服务有限公司	1,706.83	2,661.85
12	短期借款-厂家金融	上海汽车集团财务有限责任公司	怀化远众汽车销售服务有限公司	1,838.01	2,704.69
13	短期借款-厂家金融	上海汽车集团财务有限责任公司	铜仁宝众汽车销售服务有限公司	1,533.98	2,355.91
14	短期借款-厂家金融	上海汽车集团财务有限责任公司	凯里经济开发区佳成汽车销售服务有限公司	2,049.50	3,778.52
15	短期借款-厂家金融	吉致汽车金融有限公司	铜仁宝成汽车销售服务有限公司	869.49	1,071.42
16	短期借款-厂家金融	大众汽车金融（中国）有限公司	铜仁宝顺汽车销售服务有限公司	1,228.35	1,387.60
17	短期借款-厂家金融	宝马汽车金融（中国）有限公司	湘西宝利汽车销售服务有限公司	459.12	32.89
18	短期借款-厂家金融	宝马汽车金融（中国）有限公司	怀化宝利汽车销售服务有限公司	291.62	166.40
19	短期借款-厂家金融	广汽汇理汽车金融有限公司	怀化德瑞汽车销售服务有限公司	241.71	730.47
20	短期借款-厂家金融	广汽汇理汽车金融有限公司	贵阳观山湖埃安汽车销售服务有限公司	219.33	651.19
21	短期借款-厂家金融	东风汽车金融有限公司	岳阳众悦汽车销售服务有限公司	171.50	569.72
22	短期借款-厂家金融	东风汽车金融有限公司	怀化宝悦汽车销售服务有限公司	286.36	234.64
23	短期借款-厂家金融	宝马汽车金融（中国）有限公司	岳阳宝利汽车销售服务有限公司	93.79	
24	短期借款-借款利息			43.33	59.22
25	短期借款-试驾车借款	上汽通用汽车金融有限责任公司	铜仁众凯汽车销售服务有限公司	51.63	
26	短期借款-试驾车借款	上汽通用汽车金融有限责任公司	贵阳众凯汽车销售服务有限公司	53.21	

27	短期借款-试驾车借款	上汽通用汽车金融有限责任公司	凯里经济开发区众凯汽车销售服务有限公司	51.63	
28	短期借款-试驾车借款	上汽通用汽车金融有限责任公司	娄底众凯汽车销售服务有限公司	39.05	
29	短期借款-试驾车借款	大众汽车金融(中国)有限公司	铜仁宝顺汽车销售服务有限公司	80.93	77.71
30	短期借款-试驾车借款	宝马汽车金融(中国)有限公司	湘西宝利汽车销售服务有限公司	82.15	
31	短期借款-试驾车借款	宝马汽车金融(中国)有限公司	怀化宝利汽车销售服务有限公司	80.67	
32	短期借款-试驾车借款	吉致汽车金融有限公司	铜仁宝成汽车销售服务有限公司	189.30	105.08
33	短期借款-试驾车借款	吉致汽车金融有限公司	益阳众沃汽车销售服务有限公司	32.07	91.04
34	短期借款-试驾车借款	宝马汽车金融(中国)有限公司	岳阳宝利汽车销售服务有限公司	205.33	
35	短期借款-试驾车借款	上海汽车集团财务有限责任公司	怀化远众汽车销售服务有限公司	3.67	55.35
36	短期借款-试驾车借款	上海汽车集团财务有限责任公司	衡阳云界汽车销售服务有限公司		47.42
37	短期借款-试驾车借款	上海汽车集团财务有限责任公司	凯里经济开发区佳成汽车销售服务有限公司		39.73
38	短期借款-试驾车借款	上海汽车集团财务有限责任公司	铜仁宝众汽车销售服务有限公司		48.96
39	短期借款-银行借款	中国工商银行铜仁九龙支行	铜仁宝成汽车销售服务有限公司	420.00	420.00
40	短期借款-银行借款	中国工商银行铜仁九龙支行	铜仁众成汽车销售服务有限公司	590.00	590.00
41	短期借款-银行借款	工行吉首分行	湘西宝利汽车销售服务有限公司	200.00	200.00
42	短期借款-银行借款	长沙银行怀化分行	怀化远众汽车销售服务有限公司	759.00	780.00
43	短期借款-银行借款	中国银行怀化分行	怀化宝利汽车销售服务有限公司	1,000.00	1,000.00
44	短期借款-银行借款	中国银行怀化分行	思车网汽车科技有限公司	800.00	900.00
45	短期借款-银行借款	贵阳银行白云支行	贵阳众源汽车销售服务有限公司	1,000.00	1,000.00
46	短期借款-银行借款	贵阳银行白云支行	贵阳观山湖埃安汽车销售服务有限公司	900.00	1,000.00
47	短期借款-银行借款	中国银行衡阳分	衡阳云界汽车销售服务	1,000.00	1,000.00

	行借款	行	有限公司		
48	短期借款-银行借款	贵阳银行白云支行	贵阳众凯汽车销售服务有限公司	1,000.00	1,000.00
49	短期借款-银行借款	工行怀化迎丰支行	湖南德远新能源汽车集团有限公司	500.00	500.00
50	短期借款-银行借款	工行怀化迎丰支行	怀化宝汇报废回收拆解有限公司	264.00	264.00
51	短期借款-银行借款	中国银行怀化分行	怀化远众汽车销售服务有限公司	600.00	600.00
52	短期借款-银行借款	中国银行怀化分行	怀化宝汇报废回收拆解有限公司	500.00	500.00
53	短期借款-银行借款	邮储银行岳阳市分行	怀化远众汽车销售服务有限公司	2,300.00	
54	短期借款-银行借款	中国建设银行怀化市分行	思车网汽车科技有限公司	500.00	500.00
55	短期借款-银行借款	北京银行长沙分行	怀化宝利汽车销售服务有限公司	600.00	900.00
56	短期借款-银行借款	北京银行长沙分行	湘西宝利汽车销售服务有限公司		360.00
57	短期借款-银行借款	北京银行长沙分行	怀化德鸿汽车销售服务有限公司		240.00
58	短期借款-银行借款	北京银行长沙分行	怀化远众汽车销售服务有限公司	600.00	900.00
59	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化宝利汽车销售服务有限公司	1,000.00	1,000.00
60	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化德鸿汽车销售服务有限公司	500.00	500.00
61	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化宝悦汽车销售服务有限公司	200.00	200.00
62	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化德荣汽车销售服务有限公司	500.00	500.00
63	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化永汇汽车销售服务有限公司	150.00	150.00
64	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化众瑞汽车销售服务有限公司	250.00	250.00
65	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	思车网汽车科技有限公司	500.00	300.00
66	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化宝汇报废回收拆解有限公司	580.00	380.00
67	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化宝瑞汽车服务有限公司	50.00	50.00

68	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化德瑞汽车销售服务有限公司	500.00	
69	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化德俊汽车销售服务有限公司	480.00	
70	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化远众汽车销售服务有限公司	500.00	
71	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化智信广告传媒有限公司	30.00	
72	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	怀化宝众车辆服务有限公司	70.00	
73	短期借款-银行借款	湖南银行怀化分行	湖南德众汽车销售服务有限公司	4,670.00	3,670.00
74	短期借款-银行借款	交通银行黔东南分行	凯里经济开发区德润汽车销售服务有限公司	500.00	200.00
75	短期借款-银行借款	交通银行黔东南分行	凯里经济开发区佳成汽车销售服务有限公司	500.00	200.00
76	短期借款-银行借款	交通银行黔东南分行	凯里经济开发区众凯汽车销售服务有限公司	337.60	
77	短期借款-银行借款	交通银行黔东南分行	凯里宝成汽车销售服务有限公司	252.20	
78	短期借款-银行借款	交通银行黔南分行	贵州宝路匀汽车销售服务有限公司	500.00	1,000.00
79	短期借款-银行借款	农商银行怀化鹤城支行	怀化宝利汽车销售服务有限公司	1,500.00	1,500.00
81	短期借款-银行借款	中国银行怀化分行	湖南德远新能源汽车集团有限公司	300.00	
82	短期借款-银行借款	工商银行凯里北京路支行	凯里经济开发区德润汽车销售服务有限公司	500.00	
83	短期借款-银行借款	工行贵阳瑞金南路支行	贵阳观山湖埃安汽车销售服务有限公司	500.00	
84	短期借款-银行借款	工行贵阳瑞金南路支行	贵阳众源汽车销售服务有限公司	300.00	
85	短期借款-银行借款	工行怀化鹤城支行	怀化德荣汽车销售服务有限公司	300.00	300.00
86	短期借款-银行借款	工行怀化鹤城支行	怀化智信广告传媒有限公司	134.00	134.00
87	短期借款-银行借款	工行怀化鹤城支行	思车网汽车科技有限公司	300.00	300.00
88	短期借款-银行借款	交通银行北京市分行营业部	怀化宝汇报废回收拆解有限公司		300.00
89	短期借款-银行借款	中国银行铜仁分行	铜仁德和汽车销售服务		239.00

	行借款	行	有限公司		
90	短期借款-银行借款	长沙银行怀化分行	怀化宝利汽车销售服务有限公司		
91	长期借款-借款利息			2.83	3.16
92	长期借款-银行借款	怀化农商行金岸支行	湖南德远新能源汽车集团有限公司	1,670.00	1,680.00
93	长期借款-银行借款	怀化农商行金岸支行	怀化德鸿汽车销售服务有限公司	1,270.00	1,280.00
	合计			48,404.56	88,150.41

短期借款中的厂家金融批售借款，是由银行或第三方金融公司为公司采购车辆提供的短期融资。该款项通过委托支付方式直接支付给主机厂，资金不经过公司账户流转，因此不产生现金流，相关发生额不计入“借款收到的现金”和“偿还债务支付的现金”项目。

厂家金融试驾车借款，则是银行或第三方金融公司为公司采购试驾车提供的融资。由于试驾车属于公司的固定资产，相关的现金流与投资活动相关，因此分别计入“收到其他与投资活动有关的现金”和“支付其他与投资活动有关的现金”。

短期借款和长期借款中的借款利息相关的现金流计入“分配股利、利润或偿付利息支付的现金”。

因此，上表中只有短期借款和长期借款中的商业银行借款的发生额计入公司合并现金流量表“借款收到的现金”、“偿还债务支付的现金”项目（见下表）：

单位：万元

项目	期末余额	期初余额	变动金额	变动比例
短期借款-商业银行借款	29,436.80	23,827.00	5,609.80	23.54%
长期借款-商业银行长期借款	1,260.00	2,930.00	-1,670.00	-57.00%
一年内到期的非流动负债	1,680.00	30.00	1,650.00	5500.00%
合计	32,376.80	26,787.00	5,589.80	20.87%

（2）列示本期取得借款收到的现金、偿还债务支付的现金明细表；

2024 年公司商业银行借款新增及偿还明细如下：

单位：万元

借款主体	借款银行	期初金额	本期新增	本期偿还	期末金额	备注
------	------	------	------	------	------	----

			借款	借款		
铜仁宝成汽车销售服务有限公司	工商银行铜仁九龙支行	420.00	420.00	420.00	420.00	短期借款
铜仁众成汽车销售服务有限公司	工商银行铜仁九龙支行	590.00	590.00	590.00	590.00	短期借款
湘西宝利汽车销售服务有限公司	工商银行吉首分行	200.00	400.00	400.00	200.00	短期借款
怀化远众汽车销售服务有限公司	长沙银行怀化分行	780.00		21.00	759.00	短期借款
怀化宝利汽车销售服务有限公司	中国银行怀化分行	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	短期借款
思车网汽车科技有限公司	中国银行怀化分行	900.00	800.00	900.00	800.00	短期借款
贵阳众源汽车销售服务有限公司	贵阳银行白云支行	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	短期借款
贵阳观山湖埃安汽车销售服务有限公司	贵阳银行白云支行	1,000.00	900.00	1,000.00	900.00	短期借款
衡阳云界汽车销售服务有限公司	中国银行衡阳分行	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	短期借款
贵阳众凯汽车销售服务有限公司	贵阳银行白云支行	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	短期借款
湖南德远新能源汽车集团有限公司	工商银行怀化迎丰支行	500.00	500.00	500.00	500.00	短期借款
怀化宝汇报废回收拆解有限公司	工商银行怀化迎丰支行	264.00	528.00	528.00	264.00	短期借款
怀化远众汽车销售服务有限公司	中国银行怀化分行	600.00	600.00	600.00	600.00	短期借款
怀化宝汇报废回收拆解有限公司	中国银行怀化分行	500.00	500.00	500.00	500.00	短期借款
怀化远众汽车销售服务有限公司	邮储银行岳阳市分行		2,300.00		2,300.00	短期借款
思车网汽车科技有限公司	建设银行怀化市分行	500.00	500.00	500.00	500.00	短期借款
怀化宝利汽车销售服务有限公司	北京银行长沙分行	900.00	600.00	900.00	600.00	短期借款
湘西宝利汽车销售服务有限公司	北京银行长沙分行	360.00		360.00		短期借款
怀化德鸿汽车销售服务有限公司	北京银行长沙分行	240.00		240.00		短期借款
怀化远众汽车销售服务有限公司	北京银行长沙分行	900.00	600.00	900.00	600.00	短期借款
怀化宝利汽车销售服务有限公司	湖南银行怀化分行	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	短期借款
怀化德鸿汽车销售服务有限公司	湖南银行怀化分行	500.00	500.00	500.00	500.00	短期借款
怀化宝悦汽车销售	湖南银行怀	200.00	200.00	200.00	200.00	短期借款

售服务有限公司	化分行					
怀化德荣汽车销售服务有限公司	湖南银行怀化分行	500.00	500.00	500.00	500.00	短期借款
怀化永汇汽车销售服务有限公司	湖南银行怀化分行	150.00	150.00	150.00	150.00	短期借款
怀化众瑞汽车销售服务有限公司	湖南银行怀化分行	250.00	250.00	250.00	250.00	短期借款
思车网汽车科技有限公司	湖南银行怀化分行	300.00	700.00	500.00	500.00	短期借款
怀化宝汇报废回收拆解有限公司	湖南银行怀化分行	380.00	780.00	580.00	580.00	短期借款
怀化宝瑞汽车服务有限公司	湖南银行怀化分行	50.00	50.00	50.00	50.00	短期借款
怀化德瑞汽车销售服务有限公司	湖南银行怀化分行		1,000.00	500.00	500.00	短期借款
怀化德俊汽车销售服务有限公司	湖南银行怀化分行		960.00	480.00	480.00	短期借款
怀化远众汽车销售服务有限公司	湖南银行怀化分行		1,500.00	1,000.00	500.00	短期借款
怀化智信广告传媒有限公司	湖南银行怀化分行		60.00	30.00	30.00	短期借款
怀化宝众车辆服务有限公司	湖南银行怀化分行		210.00	140.00	70.00	短期借款
湖南德众汽车销售服务有限公司	湖南银行怀化分行	3,670.00	5,670.00	4,670.00	4,670.00	短期借款
凯里经济开发区德润汽车销售服务有限公司	交通银行黔东南分行	200.00	500.00	200.00	500.00	短期借款
凯里经济开发区佳成汽车销售服务有限公司	交通银行黔东南分行	200.00	500.00	200.00	500.00	短期借款
凯里经济开发区众凯汽车销售服务有限公司	交通银行黔东南分行		337.60		337.60	短期借款
凯里宝成汽车销售服务有限公司	交通银行黔东南分行		252.20		252.20	短期借款
贵州宝路匀汽车销售服务有限公司	交通银行黔东南分行	1,000.00	500.00	1,000.00	500.00	短期借款
怀化宝利汽车销售服务有限公司	农商银行怀化鹤城支行	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	短期借款
湖南德远新能源汽车集团有限公司	中国银行怀化分行		300.00		300.00	短期借款
凯里经济开发区德润汽车销售服务有限公司	工商银行凯里北京路支行		500.00		500.00	短期借款

贵阳观山湖埃安汽车销售服务有限公司	工商银行贵阳瑞金南路支行		500.00		500.00	短期借款
贵阳众源汽车销售服务有限公司	工商银行贵阳瑞金南路支行		300.00		300.00	短期借款
怀化德荣汽车销售服务有限公司	工商银行怀化鹤城支行	300.00	600.00	600.00	300.00	短期借款
怀化智信广告传媒有限公司	工商银行怀化鹤城支行	134.00	268.00	268.00	134.00	短期借款
思车网汽车科技有限公司	工商银行怀化鹤城支行	300.00	300.00	300.00	300.00	短期借款
怀化宝利汽车销售服务有限公司	农商银行怀化鹤城支行		1,300.00	1,300.00		短期借款
怀化宝汇报废回收拆解有限公司	交通银行北京市分行营业部	300.00		300.00		短期借款
铜仁德和汽车销售服务有限公司	中国银行铜仁分行	239.00		239.00		短期借款
湖南德远新能源汽车集团有限公司	怀化农商行金岸支行	1,680.00		10.00	1,670.00	长期借款
怀化德鸿汽车销售服务有限公司	怀化农商行金岸支行	1,280.00	1,270.00	1,280.00	1,270.00	长期借款
合计		26,787.00	35,695.80	30,106.00	32,376.80	

（3）说明本期长期借款、短期借款增减变动与现金流量表的勾稽关系不一致的原因及合理性。

公司短期借款和长期借款中，由于借款性质不同，有些项目并不列示为“与筹资相关的现金流量”项目计量（详见本问题第（1）小问回复），真正列入“与筹资相关的现金流量”计量的只有商业银行借款（详见本问题第（2）小问回复列示的明细）。

从第（2）小问回复列示的明细中可以看出：2024 年，我公司短期借款和长期借款新增借款 35,695.80 万元、偿还借款 30,106.00 万元，与合并现金流量表中“取得借款收到的现金”金额 35,695.80 万元、“偿还债务支付的现金”金额 30,106.00 万元一致。

【年审会计师回复】：

1、核查程序

- (1) 了解、测试和评价与筹资相关的内部控制设计和执行的有效性；
- (2) 获取 2024 年末公司的借款明细并与账面核对一致；
- (3) 执行函证程序，函证借款的金额、期限、是否存在抵押、限制以及有关协议的遵循情况；
- (4) 对本年新增或偿还的借款进行测试，检查相关的第三方证据（例如贷款合同、银行回单），获取管理层对贷款合同的评估；
- (5) 获取公司的利息费用计算表，对于借款利息执行分析性复核程序和重新测算，确认借款利息金额正确且被记录在正确的期间内；
- (6) 了解公司的授信情况并检查相关的支持性证据（例如授信协议、银行函证等）。

2、核查结论

基于我们获取的审计证据及实施的核查程序，公司回复所述情况与我们执行公司 2024 年度财务报表审计过程中获取的审计证据以及了解的信息一致。

问题 8、关于定销车业务

报告期末，你公司其他流动资产余额为 4,587.71 万元，较上期末减少 88.87%，年报披露主要原因为 2023 年存在定销车业务，2023 年其他流动资产余额包括定销车 31,860.21 万元。2024 年起，不再经营定销车业务，定销车库存已清空。

请你公司：

列示 2024 年度定销车的处置情况，包括销售客户、车辆型号、销售金额、销售款项的收款情况、供应商返利及结算情况、本期确认收入金额，并说明相关会计核算是否符合《会计准则》的规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

2023 年末，公司定销车余额 31,860.21 万元，其中孙公司怀化德鸿 18,057.80 万元，孙公司贵州众凯 13,802.41 万元。截止 2024 年 7 月 31 日，公司已将定销车全部处置完毕，并不再经营定销车业务。怀化德鸿和贵阳众凯定销车处置情况如下：

1、怀化德鸿

单位：万元

购车人	车型	数量	金额	处理方式
阿克苏天枢汽车销售服务有限公司	威朗	5	59.43	转销
安徽惠康汽车服务有限公司	GL8	2	39.57	转销
	威朗	19	225.82	转销
安徽中兴汽车销售服务有限公司	威朗	6	71.31	转销
安徽省易和福道汽车销售服务有限公司	威朗	11	130.74	转销
安徽时代华创汽车销售服务有限公司	GL8	1	19.79	转销
	威朗	4	47.54	转销
安阳市新纪元汽车销售服务有限公司	威朗	5	59.43	转销
巴彦淖尔市川海汽车销售服务有限公司	GL8	1	22.00	转销
北京达世行汽车销售有限公司	GL8	22	453.99	转销
北京达世行世纪汽车销售有限公司	GL8	6	128.40	转销
北京加达汽车服务有限公司	GL8	2	41.27	转销
	威朗	3	35.66	转销
北京联通成功汽车销售服务有限公司	威朗	7	83.20	转销
北京联通昊普汽车销售服务有限公司	威朗	10	118.85	转销
北京森美汽车服务有限公司	GL8	1	24.29	转销
北京上汽安吉汽车销售服务有限公司	威朗	6	71.31	转销
北京田宇行兴汽车销售有限公司	GL8	1	19.79	转销
北京鑫达源通汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销

滨州上安通汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
常德市三色汽车销售服务有限公司	威朗	9	106.97	转销
常州上通汽车销售服务有限公司	GL8	1	20.64	转销
潮州市荣通汽车贸易服务有限公司	威朗	3	35.66	转销
成都吉翔汽车贸易有限公司	GL8 ES CT	2	54.01	转销
成都通克汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
大连上通汽车贸易有限公司	威朗	8	95.08	转销
大连上通汽车销售服务有限公司	威朗	9	106.97	转销
大庆兴鹏汽车销售服务有限公司	威朗	10	118.85	转销
大庆业勤汽车销售服务有限公司	威朗	15	178.28	转销
丹东江通汽车销售服务有限公司	威朗	5	59.43	转销
东莞市东奇汽车销售服务有限公司	威朗	3	35.66	转销
东莞市广物正安汽车贸易有限公司	威朗	2	23.77	转销
东营天驰汽车销售服务有限公司	GL8	1	22.00	转销
恩施华翰汽车销售服务有限公司	威朗	5	59.43	转销
福建通德汽车销售服务有限公司	威朗	10	118.85	转销
福州中机中泰汽车销售有限公司	威朗	9	106.97	转销
阜阳上源汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
甘肃瀚富威汽车销售服务有限公司	威朗	3	35.66	转销
广安广和品信汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
广西冠通汽车销售服务有限公司	GL8	1	22.00	转销
广西联百汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
广元东孚汽车销售服务有限公司	威朗	6	71.31	转销
广州安骅汽车贸易有限公司	威朗	1	11.89	转销
广州瑞华粤通汽车销售服务有限公司	GL8	1	19.79	转销
	威朗	3	35.66	转销
广州市南菱裕通汽车销售服务有限公司	GL8	4	80.84	转销
贵州华通君悦汽车贸易服务有限公司	威朗	20	237.71	转销
桂林弘帆桂通汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
哈尔滨美通汽车销售服务有限公司	威朗	7	83.20	转销
海安长江汽车贸易有限公司	威朗	5	59.43	转销
杭州润泰汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
河北怡和骏祥汽车销售服务有限公司	威朗	6	71.31	转销
河北怡和万盟汽车销售服务有限公司	威朗	7	83.20	转销
河北益通汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
黑龙江江光通克汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
衡水通成汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
淮安市翔盛润翔汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
淮北市大昌汽车销售服务有限责任公司	威朗	11	130.74	转销

淮南市百世行汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
惠州市安骅汽车服务有限公司	威朗	9	106.97	转销
惠州市标远贸易有限公司	威朗	1	11.89	转销
吉林省辰美汽车销售服务有限公司	威朗	12	142.62	转销
吉林市永通汽车销售有限责任公司	威朗	1	11.89	转销
吉首友联汽车销售服务有限公司	威朗	3	35.66	转销
济源威佳盛通汽车销售服务有限公司	威朗	5	59.43	转销
佳木斯凯天汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
嘉兴元通兴通汽车销售有限公司	威朗	1	11.89	转销
江门市雪腾汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
江苏华通汽车销售服务有限公司	威朗	21	249.59	转销
江西金弓兴浩汽车有限公司	威朗	1	11.89	转销
江西通安汽车销售服务有限公司	威朗	4	47.54	转销
乐山市申通汽车销售服务有限公司	威朗	5	59.43	转销
乐山天牛华泰汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
丽江金鸿信汽车销售服务有限公司	GL8	1	22.00	转销
	威朗	2	23.77	转销
丽水市红盛汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
溧阳常通汽车销售服务有限公司	GL8	1	20.64	转销
临沂丰汇汽车销售服务有限公司	GL8	1	22.00	转销
	威朗	2	23.77	转销
柳州桂海通达汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
六安英普特汽车销售服务有限公司	威朗	5	59.43	转销
娄底市湘阳汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
牡丹江绿地申通汽车销售服务有限公司	威朗	4	47.54	转销
南通新城集团永兴汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
南通新星汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
内江四达汽车销售有限公司	威朗	5	59.43	转销
宁波江北兴欣汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
平湖市百悦汽车有限公司	威朗	1	11.89	转销
濮阳众通高新汽车服务有限公司	威朗	3	35.66	转销
青岛成唯达汽车销售服务有限公司	威朗	6	71.31	转销
青岛成裕达汽车销售服务有限公司	威朗	10	118.85	转销
青岛名流车行有限公司	威朗	2	23.77	转销
青岛润冠汽车销售服务有限公司	GL8	1	20.64	转销
青岛神龙达汽车销售服务有限公司	威朗	29	344.67	转销
青州市骏宝汽车销售服务有限公司	威朗	3	35.66	转销
曲靖鸿通汽车销售服务有限公司	GL8	1	22.00	转销
泉州同德利汽车服务有限公司	威朗	2	23.77	转销

如东长江新星汽车销售服务有限公司	威朗	5	59.43	转销
如皋长江汽车销售服务有限公司	威朗	22	261.48	转销
三门峡新未来汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
山东鸿发森岳汽车销售服务有限公司	GL8	1	22.00	转销
山东润通汽车销售有限公司	威朗	2	23.77	转销
山西必高汽车销售服务有限公司	威朗	18	213.94	转销
山西汇众汇通汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
陕西德业兴鸿汽车销售有限公司	威朗	10	118.85	转销
陕西汉中嘉和通宝汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
陕西渭南粤海汽车贸易有限公司	威朗	9	106.97	转销
商丘市恒通汽车销售服务有限公司	威朗	4	47.54	转销
商丘市中岩瑞通汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
上海安吉名流汽车服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
上海安吉瑞欧汽车销售有限公司	威朗	1	11.89	转销
上海冠松汽车普陀销售服务有限公司	GL8	1	20.64	转销
上海锦江通永汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
上海绿地金凯汽车销售服务有限公司	威朗	6	71.31	转销
上海绿地徐汇汽车销售有限公司	威朗	15	178.28	转销
上海浦江郑隆汽车销售管理有限公司	GL8	5	103.18	转销
上海浦兴汽车销售服务有限公司	威朗	23	273.36	转销
上海瑞锦汽车销售服务有限公司	威朗	5	59.43	转销
上海赛可汽车租赁有限公司	GL8	51	1,009.10	转销
上海西上海宝山汽车销售服务有限公司	威朗	12	142.62	转销
上海协通百联汽车销售服务有限公司	GL8	2	39.57	转销
上海协通汽车销售有限公司	GL8	1	22.00	转销
上海永达汽车南汇销售服务有限公司	威朗	7	83.20	转销
上海永达汽车松江销售服务有限公司	GL8	2	40.42	转销
	威朗	6	71.31	转销
上海永达通美汽车销售服务有限公司	GL8	1	22.00	转销
	GL8 ES CT	1	27.01	转销
	威朗	10	118.85	转销
上海永达通途汽车销售服务有限公司	威朗	18	213.94	转销
上海众国通泓汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
绍兴宏盛汽车销售服务有限公司	GL8	1	20.64	转销
	威朗	5	59.43	转销
深圳市安骅吉通汽车销售服务有限公司	GL8	1	19.79	转销
深圳市标域汽车有限公司	威朗	5	59.43	转销
深圳市标远同和汽车有限公司	威朗	2	23.77	转销
沈阳德联凯骏汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销

沭阳森太汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
四川申蓉九兴汽车销售服务有限公司	威朗	32	380.33	转销
苏州华楷汽车销售服务有限公司	GL8	2	44.92	转销
泰安鸿发明堂汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
泰州通泰汽车销售服务有限公司	GL8	2	39.57	转销
	威朗	6	71.31	转销
天津市汇益汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
威海市美利达汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
潍坊瑞通汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
潍坊润达汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
温州红旭汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
无锡上亦通汽车销售服务有限公司	GL8	2	41.27	转销
芜湖易和福道汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
武汉恒信通顺汽车销售服务有限公司	GL8	2	39.57	转销
武汉三环海通汽车销售服务有限公司	GL8	124	2,564.61	转销
	GL8 ES CT	139	3,754.03	转销
锡林郭勒盟泰毅和汽车服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
新疆亿峰神驰汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
信阳中岩恒通汽车销售服务有限公司	威朗	3	35.66	转销
信阳中岩永通汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
徐州万帮金通汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
许昌新纪元汽车销售服务有限公司	威朗	10	118.85	转销
烟台华洋大通汽车销售服务有限公司	威朗	6	71.31	转销
烟台君通华达汽车销售有限公司	威朗	1	11.89	转销
烟台新尚海汽车销售服务有限公司	威朗	10	118.85	转销
延安琪力锦通汽车服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
扬州名城汽车销售服务有限公司	GL8	2	41.27	转销
	威朗	42	499.18	转销
宜昌恒信通力汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
宜昌恒信通顺汽车销售服务有限公司	GL8	1	19.79	转销
营口市海通汽车销售服务有限公司	威朗	7	83.20	转销
永城市中信之星汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
云南鸿通汽车贸易有限公司	GL8	1	22.00	转销
云南茂通汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
枣庄信通汽车销售服务有限公司	威朗	2	23.77	转销
张家港市森邦汽车销售服务有限公司	威朗	4	47.54	转销
张家界华益汽车销售服务有限公司	威朗	3	35.66	转销
浙江瑞泰汽车有限公司	威朗	1	11.89	转销
重庆百事达天威华卓汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销

重庆商社北兴汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
周口新未来汽车销售服务有限公司	威朗	1	11.89	转销
淄博昌晨汽车销售有限公司	威朗	1	11.89	转销
上汽通用汽车销售有限公司	威朗	11	130.74	退回主机厂
怀化德鸿汽车销售服务有限公司	威朗	7	83.20	自店销售
合计		1156	18,057.80	

2024 年怀化德鸿共收到定销车返利 50.79 万元（含税），财务处理为：

借：其他应收款-厂家返利 44.95 万元（不含税）

借：主营业务成本--车辆成本-厂家返利 -44.95 万元

2、贵阳众凯

单位：万元

购车人	车型	数量	金额	处理方式
北京勤和祥通汽车销售服务有限公司	全新 CT5	1	25.06	转销
常熟亚太星凯迪汽车销售服务有限公司	XT5	10	294.96	转销
成都凯迪汽车销售服务有限公司	XT5	5	147.48	转销
成都美威行汽车服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
	全新 CT5	2	50.13	转销
成都通源通远汽车销售服务有限公司	XT5	3	88.49	转销
慈溪市迪顺汽车销售服务有限公司	全新 CT5	1	25.06	转销
都匀众凯汽车销售服务有限公司	全新 CT5	1	25.06	转销
福建中机中泰有限公司	XT5	1	29.50	转销
福州凯迪汽车服务有限公司	XT5	7	206.47	转销
	全新 CT5	3	75.19	转销
广州广物盈凯汽车销售有限公司	XT5	1	29.50	转销
贵阳众凯汽车销售服务有限公司	XT5	2	58.99	自店销售
	全新 CT5	19	476.20	自店销售
贵州广物盈凯汽车销售服务有限公司	XT5	6	176.97	转销
贵州通源通远汽车销售服务有限公司	XT5	2	58.99	转销
贵州通远汽车销售服务有限公司	XT5	8	235.97	转销
哈尔滨哈得力金轵汽车销售有限公司	XT5	1	29.50	转销
杭州和泽汽车有限公司	XT5	2	58.99	转销
杭州米家铭杰汽车销售服务有限公司	XT5	3	88.49	转销
	全新 CT5	2	50.13	转销
河南新凯迪汽车销售服务有限公司	全新 CT5	1	25.06	转销
黄山惠和汽车服务有限公司	XT5	3	88.49	转销

江苏弘达米兰汽车销售有限公司	全新 CT5	2	50.13	转销
江苏天泓凯帝汽车服务有限公司	XT5	10	294.96	转销
荆州市恒信星凯汽车销售服务有限公司	XT5	2	58.99	转销
凯里经济开发区众凯汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
兰州金茂汽车有限公司	XT5	3	88.49	转销
兰州伟凯汽车销售服务有限公司	XT5	4	117.98	转销
乐山新东信汽车有限公司	全新 CT5	1	25.06	转销
泸州凯孚汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
绵阳美威行汽车服务有限公司	XT5	8	235.97	转销
	全新 CT5	1	25.06	转销
南充新东信汽车服务有限公司	XT5	2	58.99	转销
	全新 CT5	1	25.06	转销
南京安吉名杰汽车销售服务有限公司	全新 CT5	5	125.32	转销
南通长江汽车投资有限公司	XT5	6	176.97	转销
内蒙古浩博汽车销售服务有限公司	全新 CT5	1	25.06	转销
宁波轿辰凯盛汽车销售服务有限公司	全新 CT5	9	225.57	转销
宁波凯迪汽车销售服务有限公司	XT5	18	530.92	转销
	全新 CT5	22	551.39	转销
莆田建发汽车有限公司	XT5	1	29.50	转销
青海嘉丰晟汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
	全新 CT5	1	25.06	转销
泉州建发凯迪汽车有限公司	全新 CT5	1	25.06	转销
厦门建发凯迪汽车有限公司	XT5	2	58.99	转销
厦门凯通泰成汽车服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
山东凯迪坤驰汽车销售服务有限公司	XT5	3	88.49	转销
山东凯迪汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
山西显通汽车销售有限公司	XT5	4	117.98	转销
陕西凯盛汽车销售服务有限公司	XT5	12	353.95	转销
	全新 CT5	1	25.06	转销
陕西天锐凯鑫汽车销售服务有限公司	XT5	2	58.99	转销
上海安吉名轩汽车销售服务有限公司	XT5	10	294.96	转销
	全新 CT5	5	125.32	转销
上海百联沪通汽车销售有限公司	全新 CT5	20	501.27	转销
上海百联凯晨汽车销售服务有限公司	全新 CT5	2	50.13	转销
上海东昌凯帝汽车销售服务有限公司	XT5	22	648.91	转销
	全新 CT5	4	100.25	转销
上海沪仑隆祥汽车销售服务有限公司	XT5	6	176.97	转销
上海绿地徐畅汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
	全新 CT5	6	150.38	转销

上海浦江凯迪汽车销售服务有限公司	全新 CT5	2	50.13	转销
上海易茂福源汽车销售服务有限公司	全新 CT5	2	50.13	转销
上海郑隆名智汽车销售服务有限公司	全新 CT5	2	50.13	转销
上海众国凯泓汽车销售服务有限公司	XT5	5	147.48	转销
	全新 CT5	3	75.19	转销
深圳市标域上通汽车有限公司	XT5	5	147.48	转销
四川港宏凯威行汽车销售服务有限公司	XT5	2	58.99	转销
	全新 CT5	3	75.19	转销
四川新东信汽车服务有限公司	XT5	2	58.99	转销
	全新 CT5	2	50.13	转销
苏州东昌凯帝汽车销售服务有限公司	XT5	8	235.97	转销
苏州华成汽车销售服务有限公司	XT5	4	117.98	转销
苏州华洋汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
苏州建通凯迪汽车销售服务有限公司	XT5	4	117.98	转销
铜陵惠和汽车销售有限公司	XT5	2	58.99	转销
铜仁众凯汽车销售服务有限公司	全新 CT5	12	300.76	转销
温州上汽名杰汽车销售服务有限公司	全新 CT5	4	100.25	转销
武汉恒信星凯汽车销售服务有限公司	XT5	10	294.96	转销
武汉华海一湾汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
	全新 CT5	3	75.19	转销
武汉凯荟汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
武汉星凯汽车销售服务有限公司	XT5	13	383.44	转销
西安泛想凯迪汽车销售服务有限公司	XT5	3	88.49	转销
新疆骏达汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
徐州文峰伟杰汽车销售服务有限公司	全新 CT5	7	175.44	转销
宜昌恒信星凯汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
义乌市凯迪汽车销售服务有限公司	XT5	3	88.49	转销
	全新 CT5	23	576.46	转销
云南新东信汽车服务有限公司	XT5	2	58.99	转销
漳州建通汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
浙江冠松越达汽车销售服务有限公司	XT5	1	29.50	转销
浙江金诚凯迪汽车销售服务有限公司	XT5	31	914.33	转销
	全新 CT5	12	300.76	转销
浙江康源汽车销售服务有限公司	XT5	2	58.99	转销
浙江米卡迪汽车销售服务有限公司	XT5	13	383.44	转销
	全新 CT5	13	325.82	转销
重庆中汽西南美凯汽车有限公司	XT5	6	176.97	转销
总计		498	13,802.41	

2024 年贵阳众凯共收到定销车返利 77.48（含税）万元。财务处理为：

借：其他应收款-厂家返利 68.57 万元（不含税）

借：主营业务成本--车辆成本-厂家返利 -68.57 万元

定销车是由公司根据主机厂的采购指令进行订货，并由第三方金融公司提供短期借款，通过委托支付方式向主机厂付款。后续，公司无需自行销售定销车，而是根据主机厂指令将车辆转售给其他 4S 店。定销车转销后，公司不必与客户进行资金结算，而是由第三方金融公司将这些转销车对应的短期借款金额从公司划转至后续购车的 4S 店，以此完成资金结算。

定销车转销后，公司按照净额法确认收入，收入与成本抵销后，公司定销车的收入金额为 0 元。公司会计处理的依据如下：

《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条规定：

“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。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

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。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （1）企业承担向客户转让商品的主要责任。
- （2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- （3）企业有权自主决定所交易商品的价格。
- （4）其他相关事实和情况。”

根据新收入准则上述条款之规定，公司因不具备商品“控制权”，在定销车业务中的身份应为代理人，所以按照净额法确认收入符合会计准则相关规定。

【年审会计师回复】：

1、核查程序

（1）询问上汽通用 4S 店财务人员、管理人员，了解开展上述业务模式的背景与目的，评价该模式的商业合理性；

（2）获取整车销售的进销存明细，登录车企经销商结算系统，交叉复核车辆出入库信息，核查其采购及转销金额是否一致；

（3）获取当期增值税申报明细表，检查增值税计税信息与公司车辆采购、转销金额是否一致；

（4）获取收入成本表，通过车架号数据复核是否存在上述模式车辆信息；

（5）获取 2024 返利发放明细，检查上述业务模式下返利计算准确性；

（6）结合会计准则，评估该业务模式下，公司按净额法进行核算的合理性。

2、核查结论

经审计，我们认为公司关于定销车业务相关会计核算符合《企业会计准则》的规定。

问题 9、关于广告促销费

报告期内，你公司销售费用中广告促销费为 1,829.25 万元，同比增长 17.84%。

请你公司：

（1）说明广告促销费的具体业务内容，报告期增长的原因，及与

收入变动不匹配的原因及合理性；

（2）说明广告促销费的金额及增长变化是否符合行业惯例。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】：

（1）说明广告促销费的具体业务内容，报告期增长的原因，及与收入变动不匹配的原因及合理性；

公司广告促销费包括以下几个方面的内容：

1、广告宣传费：包括向专业平台如汽车之家、易车网、懂车帝投放的平台推广费用；电视台、广告牌、报纸等传统广告媒体的广告制作及宣传费用；抖音等新媒体的推广和宣传费用。

2、汽车展览、推广活动相关费用。

3、向客户赠送物品及提供服务。

4、给推介促成业务的客户的返佣。

2024 年我公司广告促销费同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	变动比例
广告宣传费	914.85	904.95	1.09%
展览、推广活动费用	234.17	242.06	-3.26%
赠送物品及提供服务	192.68	199.32	-3.33%
促销返佣	487.55	205.97	136.71%
合计	1,829.25	1,552.30	17.84%

从上表中可以看出，我公司的广告宣传费、展览推广活动费用、赠送物品及提供服务的变动比例相对较小，变动比例最大的是促销返佣费用,同比增长 136.71%。前三项费用金额由于每年都比较固定，所以变动幅度不大，而促销返佣之所以急剧

增长，是因为近些年汽车市场竞争日趋激烈，获客难度不断加大，公司不得不加大对个体和一些平台客户的返佣力度，以便促进更多的交易达成，具体返佣情况包括以下两种情况：

- 1、对介绍客户来店并达成交易的人员给予的返佣。
- 2、对于与公司合作引流客户到店的第三方平台按达成交易的金额给予的返佣。

（2）说明广告促销费的金额及增长变化是否符合行业惯例。

给客户 provide 一定的返佣，这是市场一种通行的促销手段，汽车经销行业也不例外。

从市场竞争层面来看，当下汽车市场竞争激烈程度堪称白热化，各品牌车型层出不穷，消费者的选择极为丰富。为了在众多竞争对手中脱颖而出，吸引消费者购买自家代理品牌的汽车，汽车经销商不得不加大促销投入。当某一品牌推出大幅优惠活动时，同区域的其他汽车经销商若不跟进，就可能面临客户大量流失的风险。在车市价格战频繁爆发之际，如 2024 年众多车企为争夺市场份额纷纷降价促销，经销商为配合厂家策略并维持自身销量，只能增加促销费用，像提供额外的现金优惠、赠送更多高价值的汽车装饰礼包等，这些都直接导致促销费用显著增长。

库存压力也是推动汽车经销商促销费用上升的关键因素。当汽车经销商库存车辆数量超出合理范围时，资金周转就会面临巨大压力。为了尽快消化库存，汽车经销商会加大促销力度，开展限时降价、团购优惠等活动，这无疑使得促销费用持续攀升。

再者，厂家政策导向对汽车经销商促销费用增长也起到了推波助澜的作用。厂家通常会制定销售目标，并以返利等形式激励汽车经销商完成任务。汽车经销商为获取更多返利，在销售淡季或未完成阶段目标时，会主动增加促销投入以提升销量。

综上所述，基于市场竞争、库存压力以及厂家政策导向等多方面因素，汽车经销商促销费用增长与行业惯例相符，是汽车经销商在复杂市场环境下维持经营与发展的必要举措。

【年审会计师回复】：

1、核查程序

（1）获取公司报告期内广告促销费明细，了解项目内容、进展情况等，分析期间费用构成、变动原因及合理性；

（2）对主要项目，选取样本，检查其相关合同、付款回单等支持性文件，了解费用的具体内容，确定账务处理是否正确；

（3）对费用项目执行截止测试，获取资产负债表日前、后费用发生情况，检查其支持性文件，查看是否存在跨期确认的情形。

2、核查结论

基于我们获取的审计证据及实施的核查程序，公司回复所述情况与我们执行公司 2024 年度财务报表审计过程中获取的审计证据以及了解的信息一致。

问题 10、关于长期待摊费用

报告期末，你公司长期待摊费用余额为 1,759.85 万元，较上年末减少 30.84%，年报披露主要原因为被处置的子公司处置资产所致。

请你公司：

详细列明长期待摊费用减少明细、结转科目、相关会计处理等。

【公司回复】：

我公司长期待摊费用余额较上年末减少 30.84%是由于孙公司怀化宝汇汽车回收拆解有限公司（简称怀化宝汇）处置长期待摊资产 3,695,954.08 元所致。

2023 年, 公司计划扩大孙公司怀化宝汇汽车回收拆解有限公司(简称怀化宝汇)产能, 准备新建一栋厂房, 但由于怀化宝汇厂区没有多余土地, 公司决定从动力电池综合利用项目划拨部分土地用于厂房建设。由于当时动力电池综合利用项目正在施工建设(主体公司为孙公司湖南金瑞新能源科技有限公司, 简称湖南金瑞), 公司决定厂房由湖南金瑞统一采购材料和施工建设。

2023 年 12 月厂房完工后, 湖南金瑞开具 3,741,934.64 元的工程发票给怀化宝汇, 怀化宝汇确认长期待摊费用 3,741,934.64 元, 并计提当期摊销费用 45,980.56 元。

2024 年上半年, 出于对当前市场行情的判断, 为避免市场风险, 公司决定放弃扩大怀化宝汇产能的预案, 未投入使用的厂房转为湖南金瑞自用。2024 年 12 月, 怀化宝汇按 2023 年末长期待摊费用净值金额 3,695,954.08 元给湖南金瑞开具发票, 将该厂房的资产价值转回至湖南金瑞。湖南金瑞于当月将 3,695,954.08 元列支为在建工程项目。

问题 11、关于待认证、待抵扣进项税

报告期末, 你公司待认证、待抵扣进项税余额为 4,587.71 万元, 较上期末减少 51.02%。

请你公司:

列明待认证、待抵扣进项税本期减少明细, 并说明大幅下降的合理性。

【公司回复】:

公司 2024 年末其他流动资产期末余额 4,587.71 万元, 全部为采购的存货的待认

证进项税金额。

理论状态下，待认证进项税额与期末存货包含的进项税额应基本相等，但在现实生产经营中，这两者可能会出现较大偏差，例如：有的时候待认证进项税额还包含已销售存货的进项税额（已销售存货的进项税未进行认证抵扣当期销项税），此时待认证进项税额就会大于期末存货应有的进项税额；有的时候待认证进项税只包含期末部分存货的进项税额（另一部分未销售存货的进项税额被提前认证抵扣当期销售税），此时待认证进项税额就会小于期末存货应有的进项税额。

2024 年我公司存货期末余额 38,066.99 万元，比上一年的 48,106.59 万元减少 20.87%，减少比例远远小于待认证进项税的减少比例 51.02%，这是因为 2023 年末我公司存在着 31,860.21 万元的定销车（其金额列支于其他流动资产），2023 年期末待认证进项税中包括了这些定销车的进项税额（约 4,141.83 万元）。2024 年末公司不存在定销车，所以待认证进项税同比下滑幅度较大。如果把 2024 年存货期末余额 38,066.99 万元与 2023 年期末存货与定销车金额之和 79,966.80 万元来比较，那么同比下降 52.40%，变动比例与待认证进项税的下降比例基本一致。

待认证进项税减少的金额是已认证并抵扣当期销项税的进项税额，如需列示明细，需要将公司当年所有车辆、配件、其他物品的采购发票以及差旅费等发票一一列示，数量过于庞杂，就不再列示。

湖南德众汽车销售服务股份有限公司

董事会

2025 年 7 月 1 日