

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 B00 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	25,950	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轧差		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轧差的数据进行还原，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轧差也基本为正，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，

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
					(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)有限公司订单业务较上年末增加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
	01SL-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，公司合同履行成本的主要内容是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行成本；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行成本的情形。

合同履行成本的增加，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行成本的增加

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	482.98	-	-
	合同履约成本	2,761.78	-	-
	合计	74,318.23	7,267.07	9.78%
上述选取的三家公司的平均情况				12.26%
交运股份-汽车零部件制造板块				20.16%

从上表可见，本公司汽车零部件制造板块存货跌价准备的计提比例高于上述同行业可比公司，存货跌价准备计提较为谨慎且充分。

（四）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。

公司近三年分板块的存货周转情况如下：

单位：万元

板块	项目	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日
道路货运与物流服务	营业成本	178,897.85	193,553.27	198,313.32	/
	存货净值	678.10	1,283.22	2,713.95	2,414.76
	存货周转率（次）	182.43	96.85	77.33	/
汽车零部件制造	营业成本	94,922.64	129,976.70	184,529.17	0.00

与销售服务	存货净值	28,064.73	27,054.29	32,027.98	34,388.38
	存货周转率(次)	3.44	4.40	5.56	/
乘用车销售与汽车后服务	营业成本	144,610.25	148,594.16	163,345.41	/
	存货净值	21,805.84	24,133.04	24,310.99	23,682.13
	存货周转率(次)	6.30	6.13	6.81	/
其他	营业成本	12,773.79	16,077.93	11,921.12	/
	存货净值	13,382.08	9,758.60	8,781.29	9,247.40
	存货周转率(次)	1.10	1.73	1.33	/
集团整体周转率	营业成本	431,204.53	488,202.06	585,067.00*	/
	存货净值	63,930.75	62,229.14	67,834.22	69,649.33
	存货周转率(次)	6.84	7.51	8.51	/

说明 1：2023 年度，公司与上海交运巴士拆车有限公司（以下简称“巴士拆车”）第二大股东上海公惠实业有限公司（同受上海久事（集团）有限公司控制的企业）签订《一致行动协议》，由此公司成为巴士拆车的实际控制人，自协议生效之日（2023 年 1 月 1 日）起将其纳入合并范围。上述同一控制下企业合并导致 2023 年披露年报时，2022 年的营业成本同步增加 3,528.86 万元。上表中 2022 年营业成本系按照同一控制下的企业合并调整之后的数据。

说明 2：2022 年度，公司处置上海交运巴士客运（集团）有限公司，与该公司业务相关的营业成本为 26,957.98 万元。由于该业务已于 2022 年处置，故 2022 年各板块中未列示该业务板块内容。

根据公司分板块的存货周转情况分析，公司存货周转次数逐年降低主要原因为汽车零部件制造与销售服务板块的存货周转次数逐年降低的影响。

剔除汽车零部件制造与销售服务板块外，其他业务板块的整体存货周转率因业务下滑呈现小幅下降，具体情况如下：

项目	2024 年度/2024 年 12 月 31 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
营业成本	336,281.89	358,225.36	400,537.83	/
存货净值	35,866.02	35,174.85	35,806.23	35,260.95
存货周转率(次)	9.47	10.09	11.27	/

关于汽车零部件制造与销售服务板块，从采购、生产、销售周期看，以前年度基于“客户需求预测”备货，采购周期相对固定，导致原材料采购量较大。当上游车企的销量未达到预测时，生产及销售需求下降，消耗原备货量需要一定周期。

此外，主要客户部分项目、产品断点或销售预测降低，导致生产周期内的半成品无法及时流转，材料领用减少，产成品从完工到销售的销售周期延长，导致存货整体周转率下降。

鉴于上述情况的出现，该板块为减少库存保有量，加快存货周转，不断优化存货管理。通过提升供应链敏捷度，增加采购频次，以降低库存；同时，改变以往只设定总库存目标的做法，改为各基地按照客户的需求进行更精准的生产和销售预测，设定月度库存目标，并持续跟踪库存情况。

从采购周期上看，普通钢材一般为 1 周，特殊钢材一般为 12 周，国产采购件一般为 1 周，CKD 进口件一般为 12-16 周。

从生产周期上看，从原材料投入到产品完工周期一般为 1 周。

从销售周期上看，对于国内销售，从客户下达订单到收到产品周期一般为 1-2 周；出口销售从客户下达订单到收到产品周期一般为 15 周。

综上所述，由于汽车零部件制造和销售服务板块以前年度备货较多，且近三年销售下降，使得该板块存货周转率呈现下降趋势，导致公司整体存货周转率下降。

会计师意见

1、公司有关 2024 年度发出商品大幅增长的具体原因的分析具有合理性；

2、公司有关 2024 年度合同履约成本增长与收入规模变动匹配关系的分析具有合理性；公司 2024 年度的合同履约成本会计处理在所有重大方面符合企业会计准则规定。

3、公司截至 2024 年 12 月 31 日的存货跌价准备会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

4、公司上述有关 2024 年度存货周转率逐年下降的原因的分析具有合理性。

三、关于其他应收款。年报显示，公司其他应收款期末账面余额

8,292.73 万元，计提坏账准备 4,812.49 万元，计提比例达 58%，去年同期计提比例为 26%，提升幅度较大。按坏账计提方法分类看，单项计提坏账准备的款项共 4,451.34 万元，占比 54%，对应坏账准备占全部坏账准备的 92%。按欠款方归集的期末余额前五名看，计提坏账准备合计 3,315.01 万元，其中 3 家已全额计提坏账，款项性质包括资金周转、代垫款、往来款等，账龄既含 1 年以内，也含 5 年以上。

请公司：（1）逐项披露其他应收款前 10 名欠款方名称、形成原因、金额、账龄、坏账准备余额及是否存在关联关系或其他利益安排，并结合其资信状况说明本期坏账计提比例大幅提升的原因及合理性；（2）补充披露问题（1）中全额计提坏账的欠款方的股权结构、实控人情况，以及相关欠款长期挂账的原因，说明前期坏账计提是否充分，相关应收款项是否实质构成非经营性资金占用、财务资助或其他利益输送；（3）说明单项计提坏账准备的款项比例较高的原因，相关划分标准是否审慎，以及部分账龄 1 年以内的欠款方亦全额计提坏账的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）逐项披露其他应收款前 10 名欠款方名称、形成原因、金额、账龄、坏账准备余额及是否存在关联关系或其他利益安排，并结合其资信状况说明本期坏账计提比例大幅提升的原因及合理性；

1、截至 2024 年 12 月 31 日止，其他应收款前 10 名欠款方清单如下：

单位：万元

序号	单位全称	形成原因	期末余额	账龄	计提时点	坏账准备 余额	是否存在关 联关系	资信状况	备注
1	上海交运起恒汽车销售服务有限公司	资金周转、代垫款	1,501.76	1 年以内	2024 年	1,501.76	是	2024 年破产清算	按单项计提
2	上海交运明友汽车销售服务有限公司	资金周转、代垫款	1,248.10	1 年以内	2023 年	1,248.10	是	2023 年破产清算	按单项计提
			19.65	1-2 年	2023 年	19.65			
			30.00	2-3 年	2023 年	30.00			
3	上海信宏达投资管理有限公司	对外投资款	500.00	5 年以上	2004 年	500.00	否	2011 年吊销	按单项计提
4	金风科技股份有限公司	物流服务保证金	66.69	1 年以内	2024 年	2.00	否	正常	按账龄计提
			150.00	1-2 年	2023 年	7.50			
5	上海上汽大众汽车销售有限公司	奥迪世博源都市店 展车保证金	200.00	1-2 年	2023 年	10.00	否	正常	按账龄计提
6	浙江极氪汽车销售有限公司	项目合作保证金	200.00	1 年以内	2024 年	6.00	否	正常	按账龄计提
7	湘潭电机物流有限公司	物流服务保证金	139.00	1 年以内	2024 年	139.00	否	被执行状态	按单项计提
			51.78	5 年以上	2024 年	51.78			
8	上海起亚交运汽车销售服务有限公司	资金拆借往来款	185.85	5 年以上	2021 年	185.85	是	2024 年注销	按单项计提
9	郑州新大方重工科技有限公司	车辆租赁保证金	145.28	1 年以内	2024 年	4.36	否	正常	按账龄计提
10	上海灏霖科技有限公司	房屋租赁保证金	115.54	1-2 年	2023 年	5.78	否	正常	按账龄计提
	合计		4,553.64	-		3,711.77			

(1)上海交运起恒汽车销售服务有限公司(以下简称“交运起恒”)、上海交运明友汽车销售服务有限公司(以下简称“交运明友”)原为子公司上海市汽车修理有限公司(以下简称“汽修公司”)的子公司,纳入合并财务报表范围内企业。因其无法持续经营,分别于2024年、2023年经法院裁定进入破产清算。自破产管理人接管起,公司丧失对其控制权,不再将其纳入合并财务报表范围。公司对其应收款主要系原日常经营过程中给予的资金支持,以及部分代垫款项。因后续回收可能性极低,故自上述企业不纳入合并财务报表范围(交运起恒为2024年,交运明友为2023年),公司对其全额计提坏账准备。

(2)上海起亚交运汽车销售服务有限公司(以下简称“交运起亚”)原为汽修公司的联营企业。交运起亚于2024年4月注销,故对其的其他应收款项自款项逾期支付年度(2021年)即全额计提坏账准备。

(3)应收上海信宏达投资管理有限公司款项系交运股份划付至上海信宏达投资管理有限公司用于投资理财的专项资金,形成于2000年。后该笔款项发生重大亏损。交运股份2004年根据资金回收可能性进行判断,对该笔其他应收款全额计提减值准备且已经年审会计师事务所审定。该企业已于2011年5月被吊销营业执照,公司无法联系到该企业,导致款项无法追偿。

(4)湘潭电机物流有限公司(以下简称“湘潭电机”)系公司子公司上海交运沪北物流发展有限公司(以下简称“交运沪北”)以前年度运输服务客商,其他应收款系以前因业务需要支付的保证金。湘潭电机存在多项法律诉讼,且现已被列为执行人,其法定代表人亦被限制高消费。对湘潭电机的应收款项公司基于谨慎性原则判断,后续收回可能性极低,故对上述款项全额计提坏账准备。

除上述欠款外,其他大额欠款方主要系公司在实施各项业务过程中支付的保证金等,无其他利益安排;欠款方资信状态正常,公司根据坏账准备计提政策,按账龄组合正常计提坏账准备。

上表欠款方中,除交运起恒、交运明友、交运起亚存在关联关系外,其他应收款期末欠款方前10名中其他单位与公司均不存在关联关系。

2、本期坏账计提比例大幅提升的原因及合理性

截至 2023 年 12 月 31 日止，公司其他应收款中有 5,900.00 万元系 2023 年度形成的应收中山南二路 555 号、557 号、575 号地块国有土地使用权收储补偿项目款项，上述款项已于 2024 年 3 月支付完毕。详见公司于 2024 年 3 月 30 日披露在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)上的《上海交运集团股份有限公司关于中山南二路地块收储补偿暨关联交易的进展公告》（公告编号：2024-018）。公司根据账龄对该部分款项计提坏账准备 177.00 万元。上述应收款项金额重大，计提坏账准备的比例较低，致使 2023 年末其他应收款整体坏账准备的计提比例明显下降。

2024 年，公司全资子公司交运起恒因破产清算不再纳入合并财务报表范围，原纳入合并范围时公司对其往来款已全额抵消，2024 年期末因合并范围变化导致其他应收款余额及坏账准备同时增加；公司对交运起恒的其他应收款原值为 1,501.76 万元，已全额计提坏账准备，上述事项导致公司 2024 年末其他应收款整体坏账准备的计提比例大幅增加。

剔除上述因素，公司其他应收款坏账计提两年对比如下：

单位：万元

项目		期末余额	上年年末余额
报告披露金额	其他应收款余额	8,292.73	13,041.97
	坏账准备	4,812.49	3,404.33
	坏账计提比例	58.03%	26.10%
动迁补偿款影响	其他应收款余额		5,900.00
	坏账准备		177.00
交运起恒不纳入合并范围影响	其他应收款余额	1,501.76	
	坏账准备	1,501.76	
剔除异常因素后金额	其他应收款余额	6,790.97	7,141.97
	坏账准备	3,310.74	3,227.33
	坏账计提比例	48.75%	45.19%

剔除异常因素后，公司本期其他应收款坏账准备计提比例较上期无明显增加；小幅增长主要系与持续性业务相关的保证金款等款项账龄自然递增，相应坏账准备计提比例随之增长所致。

(二) 补充披露问题 (1) 中全额计提坏账的欠款方的股权结构、实控人情况，以及相关欠款长期挂账的原因，说明前期坏账计提是否充分，相关应收款项是否实质构成非经营性资金占用、财务资助或其他利益输送；

1、问题 (1) 中全额计提坏账的欠款方的股权结构、实控人情况

单位：万元

序号	单位全称	期末余额	坏账准备余额
1	上海交运起恒汽车销售服务有限公司	1,501.76	1,501.76
2	上海交运明友汽车销售服务有限公司	1,297.75	1,297.75
3	上海信宏达投资管理有限公司	500.00	500.00
4	湘潭电机物流有限公司	190.78	190.78
5	上海起亚交运汽车销售服务有限公司	185.85	185.85

上述全额计提坏账准备的欠款方股权结构信息如下：

(1) 上海交运起恒汽车销售服务有限公司

股东名称	投资金额 (万元)	持股比例 (%)
上海市汽车修理有限公司	1,000.00	100.00

交运起恒法定代表人为吴军，母公司汽修公司系公司全资子公司，其实际控制人即为公司。

(2) 上海交运明友汽车销售服务有限公司

股东名称	投资金额 (万元)	持股比例 (%)
上海市汽车修理有限公司	255.00	51.00
上海明友泓福汽车投资有限公司	245.00	49.00
合计	500.00	100.00

交运明友法定代表人为郭平，系汽修公司控股子公司，其实际控制人即为公司。交运明友已于 2025 年 2 月 21 日注销。

(3) 上海信宏达投资管理有限公司

股东名称	投资金额 (万元)	持股比例 (%)
上海久事旅游 (集团) 有限公司	3,000.00	30.00
深圳市凯实投资发展有限公司	3,000.00	30.00
上海滨港旅游发展有限公司	2,500.00	25.00
珠海中业信托投资有限公司	1,000.00	10.00
深圳市亿维网科技发展有限公司	500.00	5.00
合计	10,000.00	100.00

上海信宏达投资管理有限公司法定代表人为冯周让，该公司股权分散，无实际控制人，第一大股东上海久事旅游（集团）有限公司与公司同受上海久事（集团）有限公司控制。该公司已于 2011 年 5 月被吊销营业执照。

（4）湘潭电机物流有限公司

股东名称	投资金额（万元）	持股比例（%）
湘潭电机股份有限公司	1,000.00	100.00

湘潭电机法定代表人为肖洪亮，股东湘潭电机股份有限公司为上市公司，股票代码 600416，其实际控制人为湖南省人民政府国有资产监督管理委员会。

（5）上海起亚交运汽车销售服务有限公司

股东名称	投资金额（万元）	持股比例（%）
上海市汽车修理有限公司	600.00	40.00
曹宏根	585.00	39.00
顾家娟	315.00	11.00
合计	1,500.00	100.00

交运起亚法定代表人为吴疆，该公司无实际控制人，汽修公司对其有重大影响，采用权益法核算。交运起亚已于 2024 年 4 月 15 日注销。

2、长期挂账的原因及前期坏账计提的充分性

（1）交运起恒及交运明友

交运起恒及交运明友系公司原控股子公司，因经营状况不佳，其母公司汽修公司持续给予资金支持用以日常经营。公司原将其纳入合并财务报表范围，对其的应收款项及坏账准备均已全额抵消，未在合并财务报表中体现，但其累计亏损前期已纳入财务报表。

因无法持续经营，交运起恒与交运明友分别于 2024 年、2023 年经法院裁定进入破产清算流程，鉴于对其应收款项收回的可能性极低，已全额计提坏账准备，前期坏账准备已充分计提。

（2）上海信宏达投资管理有限公司

应收上海信宏达投资管理有限公司款项系交运股份划付至上海信宏达投资管理有限公司用于投资理财的专项资金，形成于 2000 年。后

该笔款项发生重大亏损。交运股份 2004 年根据资金回收可能性进行判断，对该笔其他应收款全额计提减值准备且已经年审会计师事务所审定。该企业已于 2011 年 5 月被吊销营业执照，公司无法联系到该企业，导致款项无法追偿。

（3）湘潭电机物流有限公司

湘潭电机系公司子公司交运沪北运输服务客商，因服务项目最终客户哈电风能有限公司（现已更名为“湖南兴蓝风电有限公司”，以下简称“哈电风能”）拖欠其款项，导致其未能清偿对公司的债务。哈电风能股权结构如下：

投资人名称	投资金额（万元）	持股比例（%）
湖南兴湘资产经营管理集团有限公司	214,228.64	49.20
哈尔滨电气集团有限公司	213,357.79	49.00
湖南能投智能装备集团有限公司	7,837.63	1.80
合计	435,424.06	100.00

哈电风能法定代表人为唐柯佳，与湘潭电机同受湖南省人民政府国有资产监督管理委员会控制。鉴于湘潭电机怠于追偿，交运沪北于 2021 年向哈电风能提起债权人代位追偿，并获得法院支持。前期鉴于哈电风能资产雄厚，预计保证金部分回收风险可控，故公司前期对该部分款项仍根据账龄计提坏账准备。2024 年，因哈能风电经营持续恶化（现已为失信被执行人），公司在申请财产保全情况下，仍未能通过法院执行收回相关款项，故于 2024 年全额计提坏账准备。

（4）交运起亚

交运起亚原为汽修公司联营企业，因经营所需，汽修公司累计向其提供借款共计 360 万元。因交运起亚持续亏损，仅偿还了部分借款，剩余借款均已逾期。公司在上述借款发生逾期时（2021 年末），考虑其经营状况，预计收回可能性极低，对其应收款项全额计提坏账准备。2024 年 4 月交运起亚注销时偿还公司 57.18 万元，对应坏账准备已转回。但截至 2024 年末，仍有 185.85 万元借款尚未收回。

综上所述，公司前期已根据欠款方经营情况、财务状况等因素，审慎合理评估应收款项的可回收金额，充分计提坏账准备。公司仅针对合

并财务报表范围内企业提供财务支持，除此之外应收款均为正常经营业务形成，不存在实质性非经营性资金占用、财务资助或其他利益输送。

（三）说明单项计提坏账准备的款项比例较高的原因，相关划分标准是否审慎，以及部分账龄 1 年以内的欠款方亦全额计提坏账的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

1、单项计提坏账准备的款项及相关划分标准

截至 2024 年 12 月 31 日止，单项计提坏账准备的其他应收款如下：

单位：万元

名称	期末余额			计提依据
	账面余额	坏账准备	计提比例（%）	
上海交运起恒汽车销售服务有限公司	1,501.76	1,501.76	100.00	欠款方破产清算
上海交运明友汽车销售服务有限公司	1,297.75	1,297.75	100.00	欠款方破产清算
上海信宏达投资管理有限公司	500.00	500.00	100.00	欠款方被吊销
湘潭电机物流有限公司	190.78	190.78	100.00	欠款方及最终债权人失信被执行人，无力偿还
上海起亚交运汽车销售服务有限公司	185.85	185.85	100.00	欠款方已注销
上海洛羿贸易有限公司	95.85	95.85	100.00	欠款方为失信被执行人
烟台大奔燃气具有限公司	84.36	84.36	100.00	欠款方为失信被执行人
上海交通装卸机械厂	70.59	70.59	100.00	欠款方已注销
其他零星往来款	524.42	524.42	100.00	逾期账龄较长或欠款方存在经营异常等情况
合计	4,451.34	4,451.34		
总额	8,292.73	4,812.49		
占比（%）	53.68	92.50		

公司通过比较资产负债表日其他应收款发生违约的风险是否与在初始确认日发生违约的风险有显著增加，以判断应收款项是否存在减值风险。以下情况表明某项应收款项已经发生信用风险，则公司对该应收款项单项计提减值准备：

(1) 经营异常：债务人经营出现异常，如被列为失信人、注销、资产被冻结、停工或解散员工等，这些情况会使债务人的还款能力受到严重影响，预计应收款项收回风险较大；

(2) 破产清算或注销：已签署债权重组协议或申请破产保护、正在破产清算中或者已经注销的债务人，其资产可能不足以偿还全部债务，预计应收款项收回可能性小或无法收回；

(3) 存在争议或诉讼：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项，且根据对债务人的财务状况、经营情况、还款能力等因素的评估，确定应收款项回收可能性小；

(4) 长账龄：逾期未收回款项随时间推移，账龄逐年增加，回款可能性递减。公司结合业务执行状况，给予谨慎性原则审慎评估应收款项的可回收金额。

公司单项计提坏账准备判定标准审慎、合理，该部分款项比例较高主要系公司成立时间较长，存在历史遗留款项。同时根据《上海市国资委委管企业资产减值准备财务核销工作办法》，资产减值准备核销流程规范性要求需要相应处置过程，导致单项认定款项逐年增加。

综上所述，公司单项计提坏账准备的款项比例较高。

2、部分账龄 1 年以内的欠款方亦全额计提坏账的原因及合理性

期末余额中，账龄 1 年以内但全额计提坏账准备的欠款方如下：

单位：万元

序号	单位全称	期末余额	坏账准备余额
1	上海交运起恒汽车销售服务有限公司	1,501.76	1,501.76
2	上海交运明友汽车销售服务有限公司	1,248.10	1,248.10
3	湘潭电机物流有限公司	139.00	139.00
	合计	2,888.85	2,888.85

交运起恒及交运明友原为公司合并财务报表范围内企业，在合并期间内，上述公司与母公司汽修公司之间的往来款通过协议方式确认为 1 年以内，与其他关联方之间往来款按实际发生时间确认账龄，故产生账龄 1 年以内全额计提坏账的情况。

子公司交运沪北所承运的湘潭电机的哈电风能业务，共向湘潭电机

支付服务保证金 289.70 万元，扣减货物运输毁损后，账面结余为 190.78 万元。该项业务中的部分运输服务交运沪北委托第三方供应商承运，并向其收取保证金共计 139.00 万元，该代收代付保证金在 2024 年分析账龄时列入 1 年以内。因该部分款项已单项全额计提坏账，未进一步还原至原始账龄。

综上所述，上述公司应收款项回收可能性极低，全额计提坏账准备合理审慎。

会计师意见

1、公司 2024 年度坏账准备计提比例大幅提升具有合理性；

2、截至 2024 年 12 月 31 日止，公司大额单项计提坏账准备的其他应收款会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

3、截至 2024 年 12 月 31 日止，公司单项计提坏账准备的应收款项比例较高具有合理性，就财务报表整体公允反映而言，其他应收款坏账准备会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

四、关于季度波动。年报显示，公司第一至四季度实现收入分别为 9.53 亿元、10.44 亿元、10.25 亿元和 14.14 亿元，第四季度收入环比变动 38%；实现归母净利润分别为-0.71 亿元、-0.60 亿元、-0.94 亿元和-1.66 亿元，第四季度亏损最多；经营活动产生的现金流净额分别为 0.29 亿元、0.22 亿元、0.66 亿元、1.45 亿元，三、四季度现金流分别环比增长 200%、120%。

请公司：（1）结合各季度业务开展、收入结算、行业变化、成本费用、资产减值等，说明收入逐季度增长但亏损逐季度扩大的原因，是否存在收入、费用集中确认的情形；（2）说明在净利润连续亏损且扩大的情况下，经营性现金流净额在第三、四季度大幅增长的原因，现金流改善是否依赖关联方资金支持、政府补助等非经常性因素。

公司回复：

（一）结合各季度业务开展、收入结算、行业变化、成本费用、资产减值等，说明收入逐季度增长但亏损逐季度扩大的原因，是否存在收入、费用集中确认的情形；

1、公司不存在收入、费用集中确认的情形

从公司三个主要业务板块来看，道路货运与物流服务板块和乘用车销售与汽车后服务板块符合行业年度前低后高、波动回升的规律，汽车零部件制造与销售服务板块主要受下游汽车制造商客户的年度产品需求波动的影响。

2、公司收入四季度环比变动 38%的主要原因

公司汽车零部件制造与销售服务板块：受下游主要客户汽车制造商旺季备货、四季度促销冲量及出口拉动的影响，该板块下属上海交运汽车动力系统有限公司及时跟进客户产量发布数据，生产并实现销售产品，第四季度销售量较第三季度增长 2.18 亿元，环比增长 186%；同时该板块其他汽车主机厂客户也在四季度拉动生产给公司销售收入带来了增长。

公司乘用车销售与汽车后服务板块：也同样受到汽车销售行业四季度促销降价、上游汽车制造商销售拉量的影响，四季度整车销售台次增加 347 台，环比增加 0.52 亿元；同时受上海市国四柴油车淘汰更新补贴政策细则的发布影响，该板块下属上海交运巴士拆车有限公司四季度拆车台次较三季度增加 3,572 台，营收增加 0.52 亿元。

3、公司季度亏损逐季度放大的主要原因

（1）三季度亏损环比增加的原因

① 2024 年 8 月 26 日公司第九届董事会第二次会议审议通过了《关于上海英提尔交运汽车零部件有限公司拟解散清算的议案》，为最大程度保障公司利益，与合营公司上海英提尔交运汽车零部件有限公司（以下简称“英提尔交运”）的合资方协商一致，英提尔交运董事会同意提前终止合资合同进行解散清算，详见公司于 2024 年 8 月 28 日披露在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上的《上海交运集团股份有限公司第九届董事会第二次会议决议公告》（公告编号：2024-039）。因此，

英提尔交运三季度开始陆续停止经营活动，逐步进行人员安置，开展清算工作，英提尔交运亏损季度发生波动，公司按照权益法相应确认了投资损失。

② 2024 年度公司按照有利于提升市场拓展能力，有利于提高精细化管理水平，有利于逐步向管理架构扁平化和前中后台一体化管理方向推进全面深化改革。公司三大业务板块，年度内均有序推进改革调整、人员结构优化等相关工作，由此发生人员优化等费用环比增加，故增加亏损。

③ 公司汽车零部件制造与销售服务板块收入中占比最大的汽车制造商客户各工厂三季度减量近 2 个月，直接影响公司生产及销售，三季度营业收入减少 8700 多万，由于相对固定成本存在，故三季度环比增加亏损。

(2) 四季度亏损环比增加的原因

① 公司道路货运与物流服务板块于 2024 年 10 月 10 日经第九届董事会第三次会议审议通过了《现代物流板块深化改革框架方案》，详见公司于 2024 年 10 月 11 日披露在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)上的《上海交运集团股份有限公司第九届董事会第三次会议决议公告》（公告编号：2024-044）。按照改革方案，加快推进节奏，对产能过剩、规模小的分公司压缩规模或调整关闭，并启动了该板块经营效益欠佳的子公司经营调整、清算准备工作。公司乘用车销售与汽车后服务板块也在四季度完成了人员竞聘优化调整工作，同时在四季度又叠加配合市政工程经营场地搬迁工作，人员进一步予以优化调整。上述原因导致季度因推进改革发生的人员优化等费用逐步增加，第四季度费用环比增加，故增加亏损。

② 在汽车行业市场结构性变化趋势的背景下，公司道路货运与物流服务板块受到下游汽车制造业类客户通过产业链传导压力的影响，调整自身物流运行模式，于下半年开始逐区域线路被切换，在四季度终止了零部件配送相关运作业务。公司汽车零部件制造与销售服务板块子公司武汉分公司随着下游汽车制造商客户武汉传统燃油车生产线停产，相

关产品生命周期到期停产。上述业务终止后，业务开拓、新增、提升仍需时间过程，配置的相关固定成本无法随业务终止而同步调整，故公司四季度因业务终止带来的亏损增加。

③ 按照权责发生制和历年一贯性计提原则，公司于每年度第四季度计提相应职工薪酬，四季度职工薪酬环比增加，故相应增加亏损。

（二）说明在净利润连续亏损且扩大的情况下，经营性现金流净额在第三、四季度大幅增长的原因，现金流改善是否依赖关联方资金支持、政府补助等非经常性因素。

（1） 公司道路货运与物流服务板块加强了应收账款的日常监管，落实了应收账款管理的责任部门及责任人，并定期开展应收账款跟踪，保证了应收账款的有效周转，2024 年四个季度的经营活动现金净流量均保持持续增长，其中三季度较二季度增加约 0.13 亿元，四季度较三季度增加约 0.28 亿元。

（2） 公司三季度经营性现金流量净额增加原因是收到非经常性配合重大工程旧改建设专项资金和区域产业扶持资金共计 0.18 亿元。详见公司于 2024 年 7 月 11 日、10 月 1 日披露在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上的《上海交运集团股份有限公司关于获得政府补助的公告》（公告编号：2024-034、2024-043）。

（3） 公司汽车零部件制造与销售服务板块子公司上海交运汽车动力系统有限公司受下游主要客户汽车制造商三季度旺季备货、四季度促销冲量及出口拉动，三季度营业收入为 1.18 亿元，四季度营业收入为 3.36 亿元，环比增长 186%，同时该公司主要客户汽车制造商收款账期为开票后 45 天，外付供应商资金付款账期为收票后 2 个月。收款信用期在 2024 年末集中到期，销售商品、提供劳务收到的现金大幅度增加，同时外付供应商的付款账期未到，故购买商品、接受劳务支付的现金未同步增加，形成经营活动产生的现金流净额大幅度增加，四季度较三季度增加净额约 0.87 亿元。

公司现金流改善不依赖关联方资金支持。

年审会计师意见详见公司同日披露在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）上的立信会计师事务所（特殊普通合伙）《关于上海证券交易所对上海交运集团股份有限公司年报问题的专项说明》。

上海交运集团股份有限公司董事会
二〇二五年六月二十四日