A股代码：601238　　A股简称：广汽集团　　公告编号：2026-015

H股代码：02238　　H股简称：广汽集团

广州汽车集团股份有限公司
关于上海证券交易所对公司业绩预告
相关事项监管工作函的回复公告

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。

广州汽车集团股份有限公司（简称“公司”）于近期收到上海证券交易所出具的《关于广州汽车集团股份有限公司业绩预告相关事项的监管工作函》（上证公函[2026]0338号）（简称“《工作函》”），公司收到上述《工作函》后高度重视，认真组织相关部门对所涉问题进行研究分析，现对相关问题回复如下（本回复所涉公司2025年度相关财务数据仅为初步核算数据，最终数据请以公司2025年年度报告经审计财务数据为准）：

一、关于毛利率。根据前期信息披露，公司2025年半年度整车制造业毛利率为-7.03%，较2024年全年毛利率水平下滑9.21个百分点。请公司说明2025年全年整车制造业务毛利率是否为负，如是，请结合行业环境、上下游波动、主要业务模式等，说明毛利率为负的主要原因。

公司回复：

公司整车制造业主要为乘用车制造。合并报表范围内的乘用车制造企业为子公司广汽传祺汽车有限公司（简称“广汽传祺”）和广汽埃安新能源汽车股份有限公司（简称“广汽埃安”）。公司整车制造业务毛利如下所示：

年份	整车制造业收入（亿元）	单车收入（万元）	整车制造业成本及税金（亿元）	单车成本（万元）	整车制造业毛利（亿元）
2025年	690.10	11.33	740.85	12.16	-50.75
2024年	789.34	10.00	772.14	9.78	17.20

受行业价格竞争、销量下滑促销投入加大及业务结构失衡等多重因素叠加影响，2025年公司整车制造业务毛利率全年为负。

（一）行业环境

2025年，中国汽车市场正式迈入存量竞争的深水区，行业发展逻辑从过去的“规模扩张”全面转向“效率优化与结构升级”，市场格局分化呈现前所未有的激烈态势。这种“总量封顶、结构洗牌”的市场特征，直接引发了全行业范围内的激烈价格竞争，主流车型降价幅度创下近五年新高，尤其是20万元以下细分市场成为价格竞争的主战场。国家统计局数据显示，2025年我国汽车制造业出厂价格（PPI）较上年下降2.8%。

公司自主品牌乘用车在竞争加剧下持续承压，销量未达预期，2025年销量同比下降22.83%。为应对库存压力与市场份额下滑风险，公司自主品牌主力车型加大促销力度，终端优惠幅度普遍在1.5-3万元区间，导致单车毛利大幅缩水。

公司自主品牌乘用车销售情况如下所示：

单位：辆

主体/车型		2025年销量	2024年销量	同比变动
广汽传祺	燃油车	273,038	358,628	-23.87%
	新能源车	46,123	55,963	-17.58%
	合计	319,161	414,591	-23.02%
广汽埃安	新能源车	290,081	374,884	-22.62%
合计		609,242	789,475	-22.83%

（二）上下游波动

2025年，受市场竞争与成本上涨的双重挤压，公司整车制造业毛利出现下滑。

1.上游成本端

（1）2025年上游原材料价格的高位上行成为行业普遍面临的成本压力，其中碳酸锂、铜、铑等关键品类价格波动尤为显著。据广州期货交易所数据显示，2025年碳酸锂期货价格全年呈现宽幅震荡走势，年末收盘价达121,580元/吨，虽较年内高点有所回落，但整体仍处于历史较高水平，全年均价较上年上涨约18%；铜、铑等金属材料价格也因全球供应链紧张与需求复苏，同比涨幅明显。

面对原材料价格的持续上涨，公司通过整合自主品牌采购体系、优化供应商结构、扩大集中采购规模等方式，成功降低了部分采购成本，实现了总体原材料成本与上年基本持平的成效。但这种对冲仅能抵消原材料涨价的部分影响，无法完全覆盖成本压力，间接影响了盈利表现。

（2）汽车制造业作为重资产行业，固定资产投入大、回收周期长，产能利用率的高低直接决定单位固定成本的分摊效率。2025年公司自主品牌销量同比下滑22.83%，进而产能利用率降低，单位固定成本难以有效摊薄，导致2025年度公司自主品牌单台人工成本、折旧摊销及其他固定成本较上年同比增加约40%。具体来看，人工成本的上涨源于产能利用率的下降，产销量减少但生产线员工薪酬、福利等支出相对刚性，导致单位产品分摊的人工成本较上年同期上升约15%；而在产能利用率不足的情况下，折旧摊销成本较上年同期上升约49%，进一步加大了固定成本分摊压力，最终推动公司自主品牌乘用车单车成本上升。

2.下游市场端

一方面，市场竞争的白热化让公司持续加大促销投入，2025年公司自主品牌单车平均促销投入占比较上年上升5个百分点。另一方面，销量的持续承压导致公司自主品牌利润被促销投入与收入下滑双重侵蚀，毛利空间持续缩窄。

（三）主要业务模式

1.广汽埃安作为集团新能源转型的核心载体，面临B端市场放缓与C端转型的双重挑战，叠加昊铂高端品牌规模效应有限，从而拖累盈利表现。从B端市场来看，2025年国内网约车市场已进入饱和状态，核心城市运力过剩问题突出，受此影响埃安品牌网约车市场订单有所下滑，而埃安向C端市场转型仍处于建设期，短期难以形成盈利支撑。同时，定位高端新能源市场的昊铂品牌仍在培育阶段，规模效应不足。

2.广汽传祺持续推进品牌高端化战略，但高价值车型销量未达预期，为维持市场份额，传祺持续加大品牌宣传与终端促销力度，从而增加了促销费用，同时销量下滑导致销售投入无法通过规模效应摊薄，进一步压缩了盈利空间。

3.公司海外业务实现高速增长，但“高投入、长周期”的行业特性使其短期盈利贡献有限，无法有效对冲国内市场的毛利下滑。2025年海外业务利润仅能覆盖部分研发成本，且需持续投入资金拓展市场，短期不仅无法贡献正向利润，并增加了公司的资金占用与成本压力，间接影响了整体毛利水平。

综上，公司2025年度毛利率为负的主要原因为：

一是收入端下降。公司自主品牌乘用车销量同比下滑22.83%，叠加终端促销费用的增加，造成整车制造业收入规模收缩，导致单台收入增幅远低于成本增幅，压缩了毛利率空间。

二是利润端缩减。为应对销量下滑，公司加大促销力度，自主品牌单车平均促销投入占比较上年上升5个百分点，但未能实现销量回升，反而导致促销投入无法通过规模效应摊薄，进一步压缩利润空间。

三是成本端抬升。产能利用率不足推高单位固定成本，单台人工成本、折旧摊销及其他固定成本较上年同比增加超40%，叠加上游原材料价格高位运行的潜在压力，最终推动单车成本上升。

年审会计师事务所回复：

针对毛利率变动情况，我们在本年度已执行的程序主要包括：

1.访谈公司管理人员，了解各业务板块的毛利率变动情况及其合理性；

2.获取公司收入成本明细表，分析各类产品成本构成、收入总额、销售单价、单位成本、毛利率以及各项重大波动的原因；

3.检查公司收入确认及成本结转入账规则与以前年度是否保持一致，是否符合《企业会计准则》相关规定。

基于上述已实施的审计程序，截至本说明出具日，我们未发现公司收入确认及成本结转与《企业会计准则》相关规定存在重大不一致的情况，未发现公司针对毛利率为负的原因说明存在重大不合理之处。

截至本说明出具日，我们的审计工作尚在进行中。针对上述事项，我们尚需完成客户及供应商回函核对工作、收入成本细节测试、同行业毛利率对比分析等审计程序，与组成部分会计师沟通并查阅相关支持性文件，以形成正式的审计结论。

二、关于存货跌价。业绩预告显示，公司预计本年度对存货的减值计提较上年同期有所增加，系本年度业绩亏损的主要原因之一。请公司：（1）补充披露期末存货的主要类型、库龄、账面余额、跌价计提发生额及余额；（2）补充披露本年度确定存货可变现净值、计提跌价准备的具体过程，说明本年度存货跌价损失增长的主要原因；（3）说明本年度存货跌价准备计提相关政策是否与前期一致，以前年度是否存在存货跌价准备计提不充分的情形。

公司回复：

（一）期末存货的主要类型、库龄、账面余额、跌价计提发生额及余额

公司根据《企业会计准则第1号—存货》，于资产负债表日，按照“成本与可变现净值孰低”的计量原则计提存货跌价准备。存货跌价主要集中在广汽传祺和广汽埃安，广汽传祺和广汽埃安2025年和2024年的存货跌价准备数据如下：

单位：亿元

主体/分类	2025年年末存货余额（减值前）	2025年年末存货价值（减值后）	库龄		2025年年末跌价准备余额	其中：本年计提数
			1年以内	1年以上		
原材料	30.72	25.62	21.51	4.11	5.47	4.63
在产品	2.24	1.87	1.32	0.55		
库存商品	55.73	49.65	48.77	0.88	6.08	6.08
周转材料	3.59	3.59	1.34	2.25	-	-
合计	92.28	80.73	72.94	7.79	11.55	10.71

（续表）

主体/分类	2024年年末存货余额（减值前）	2024年年末存货价值（减值后）	库龄		2024年年末跌价准备余额	其中：本年计提数
			1年以内	1年以上		
原材料	20.87	18.97	12.96	6.01	2.09	1.42
在产品	2.17	1.98	1.33	0.65		
库存商品	41.71	40.91	39.33	1.58	0.80	0.80
周转材料	3.39	3.39	1.20	2.19	-	-
合计	68.14	65.25	54.82	10.43	2.89	2.22

存货余额近两年变动主要原因如下所示：

公司2025年度整车实际销量不达计划销量，自主整车厂库存商品被动积压，因此导致2025年广汽传祺和广汽埃安库存商品期末余额较上年大幅增加。

为达成2026年新车型的产销计划，上述整车厂积极备货导致原材料期末余额较上年大幅上升。

（二）存货可变现净值的确认方式、计提跌价准备的具体过程及存货跌价损失增加的原因

1.存货减值按成本与可变现净值差额计提，可变现净值按存货的估计售价减去库存商品实际成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

2.计提跌价准备的具体过程为：库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货（整车、售后件），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（原材料、在产品），在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的预计售价（按2025年实绩平均水平）减去至完工时预计将要发生的制造成本、销售费用（均按2025年实绩平均水平）和相关税费（包括消费税、城建税及附加、印花税及其他等），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。

注：上述相关税费，包括消费税=产品不含税销售额*对应排量税率、城建税及附加=（产品实际缴纳增值税+产品实际缴纳消费税）*对应税率、产品分摊的产品交易印花税等。

3.存货跌价损失增加主要原因

2025年度存货跌价损失增加主要是对存货中部分符合减值条件的资产进行了减值计提，其中广汽传祺和广汽埃安的存货减值主要数据如下：

单位：亿元

年份	库存商品类型	年末存货余额（减值前）	年末存货价值（减值后）	年末可变现净值	跌价测试参数		
					预计收入	存货成本	预计销售费用及税费
2025年	减值库存商品	31.56	25.49	25.49	28.58	31.56	3.09
	不减值库存商品	24.16	24.16	27.36	34.30	24.16	6.94
2024年	减值库存商品	5.85	5.05	5.05	5.48	5.85	0.43
	不减值库存商品	35.86	35.86	41.92	56.58	35.86	14.66

年份	库存商品类型	年末存货余额（减值前）	年末存货价值（减值后）	年末可变现净值	跌价测试参数		
					预计收入	存货成本	预计销售费用及税费
2025年	减值原材料及在产品	19.29	13.82	13.82	15.48	19.29	1.66
	不减值原材料及在产品	13.67	13.67	15.49	19.25	13.67	3.77
2024年	减值原材料及在产品	11.46	9.37	9.37	10.19	11.46	0.82
	不减值原材料及在产品	11.58	11.58	13.53	18.18	11.58	4.65

根据《企业会计准则第1号——存货》关于“成本与可变现净值孰低”的计量原则，广汽传祺本年存货跌价损失增加主要源于可变现净值下降，广汽埃安本年存货跌价损失增加主要源于中低端车型单车售价降幅远大于销售成本的降幅，主要原因如下：

（1）估计售价，按市场成交的公允售价计算，不涉及合同定价，具体如下：以2025年各产品的平均售价（扣除经销商基本返点及其他商务政策等），并结合2026年1月的库存结构、经销商返点及商务政策考量。整车销售价格较上年下降明显，为应对市场竞争激烈，公司根据市场情况调低出厂价格，加大销售投入，调整经销商返点及其他商务政策，从而导致主要库存车辆可变现净值降低。

（2）存货成本，按库存商品的实际成本，结合至完工时估计将要发生的成本综合考量。公司车型单台主要材料采购成本虽有下降，但由于汽车销量未达预期，固定生产成本单台分摊上升对冲了采购成本下降的影响。

综上所述，本年度存货跌价损失增加的核心原因是：估计售价因市场竞争加剧持续下滑（导致可变现净值下降）带来的不利影响远大于单车材料成本下降带来的积极影响，使得“成本与可变现净值”的差额扩大，按《企业会计准则第1号—存货》要求计提的跌价准备相应增加。

（三）存货跌价准备计提相关政策变动情况及以前年度存货跌价是否充分

1.本年度存货跌价准备计提相关政策与前期一致

存货跌价准备计提相关政策详见本回复之“二、关于存货跌价”之“（一）年末存货的主要类型、库龄、账面余额、跌价计提发生额及余额”的相关表述，该会计政策与已披露的历年公司年报中关于“存货”的会计政策一致，本年度与前期一致，未发生重大变化。

2.以前年度存货跌价已充分计提

公司存货跌价计提比例与毛利率变动趋势如下所示：

单位：亿元

年度	存货期末余额	存货跌价准备期末余额	计提比例	整车制造业务收入	整车制造业成本及税金	整车制造业务毛利率
2025年	164.03	14.96	9.12%	690.10	740.85	-7.35%
2024年	163.17	6.28	3.85%	789.34	772.14	2.18%
2023年	172.62	5.42	3.14%	940.15	903.29	3.92%

2025年受市场竞争等不利影响，公司整车制造业务毛利率全年为负数（详见本回复“一、关于毛利率”的相关说明）。但2024年及以前公司整车制造业务毛利率仍为正数，公司在前期计提存货跌价，是基于当时的销售情况、市场环境等客观因素确定，相关参数已是当时的最佳估计数（详见本回复“二、关于存货跌价之（二）存货可变现净值的确认方式、计提跌价准备的具体过程及存货跌价损失增加的原因”中的相关说明），不存在前期计提不及时、不充分的情形。

本公司建立了完善的存货内部控制制度，确保及时识别存货减值迹象，合理确定减值测试参数估计，并充分计提存货跌价准备。

年审会计师事务所回复：

针对存货跌价准备，我们在本年度已执行的程序主要包括：

1.了解与存货减值评估的关键内部控制的设计，并测试了相关控制的运行有效性；

2.了解公司存货跌价准备计提政策以及测试方法；查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解同行业可比公司存货计提政策与公司的差异情况，评价存货跌价准备计提依据和方法是否合理；

3.获取公司的存货明细表，了解各业务类型存货构成情况和存货跌价准备计提情况，分析其合理性；

4.取得公司的存货减值测试底稿，评估是否符合《企业会计准则第1号——存货》的规定；对存货减值测试过程进行重新计算，确认存货跌价准备计提的准确性。

基于上述已实施的审计程序，截至本说明出具日，我们未发现公司存货跌价计提与《企业会计准则》相关规定存在重大不一致的情况，相关会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

截至本说明出具日，我们的审计工作尚在进行中。针对上述事项，我们尚需完成复核存货减值测试的关键指标，确认相关指标的数据口径是否合理等审计程序，与组成部分会计师沟通并查阅及复核相关底稿和支持性文件，以形成正式的审计结论。

三、关于无形资产减值。业绩预告显示，公司预计本年度对无形资产的减值计提较上年同期有所增加，系本年度业绩亏损的主要原因之一。2023年、2024年公司无形资产减值损失分别为8.56亿元、11.90亿元，主要减值项目均为专有及非专利技术。请公司：（1）补充披露近三年计提无形资产减值的主要项目及具体内容；（2）补充披露本年度公司计提无形资产减值的具体过程，包括但不限于发现的减值迹象、采用的假设、估计等，说明近三年持续计提大额无形资产减值的主要原因。

公司回复：

（一）近三年计提无形资产减值的主要项目及具体内容

公司近三年主要减值项目均为专有及非专利技术，具体内容主要是内部研发形成达到资本化条件的车型相关专有及非专利技术，包括整车平台化架构、动力总成、材料及制造工艺等方面的技术，覆盖了整车设计到量产落地的全过程。近三年计提无形资产减值准备的主要情况如下：

项目	2023年	2024年	2025年
减值金额	8.56亿元	11.90亿元	12.1亿元
主要减值项目	车型专有及非专利技术	车型专有及非专利技术	车型专有及非专利技术

（二）2025年计提无形资产减值的具体过程

1.减值迹象的识别：

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的规定，2025年度公司通过内部定期的资产绩效监控与车型损益分析，识别出以下主要减值迹象：

（1）市场环境变化：汽车市场竞争白热化，2025年全年销量未达预期，传祺品牌2025年销量31.92万辆，较上年减少23.02%，埃安及昊铂品牌2025年销量29万辆，较上年减少22.62%，导致部分车型的未来销量预测及定价假设需向下修正。

（2）内部绩效：经过内部车型损益分析，部分车型的毛利为负或较低，广汽传祺和广汽埃安整体毛利率为-7.35%，上年同期为2.18%，下降近9个百分点。

2.采用的假设与估计：

（1）方法选择

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的规定，2025年度公司对相关车型资产组采用“预计未来现金流量现值”进行评估，因相关技术资产多为专用性资产，缺乏活跃市场交易，公允价值难以可靠取得，且公司持有相关资产的目的是为了生产经营，应用于产品生产销售获取未来现金流，故未采用公允价值减去处置费用后的净额法。

（2）方法介绍

未来现金流量折现法是指对资产组预计未来现金流量及其风险进行预测，选择与之匹配的折现率，将未来的现金流量折现求和的评估方法。其计算公式如下：

$$\text{资产未来现金流量的现值(PV)}=\sum\frac{\text{第t年预计资产未来现金流量}(NCF_t)}{(1+\text{折现率R})^t}$$

（3）本年度公司对车型资产减值测试计算过程如下：

资产组预计未来现金流量采用税前现金流量。

税前现金流量=收入-成本-税金及附加-销售费用-管理费用+折旧摊销-营运资金增加额等

1）车型资产组预计未来现金流量现值计算过程如下：

以A车型资产组为例：

2025年实际情况：

单位：万元

年度	收入	成本	费用率	现金流量
2025年	517,443	643,287	5.79%	-111,813

未来5年预测情况：

单位：万元

年度	预测收入	预测成本	预测费用率	预计未来现金流量	折现系数	预计未来现金流量的现值
2026年	366,345	375,429	3.46%	-17,796	0.9361	-16,659
2027年	378,431	357,385	3.46%	-14,709	0.8203	-12,065
2028年	359,788	313,362	3.46%	35,972	0.7188	25,857
2029年	350,754	285,826	3.46%	54,436	0.6299	34,289
2030年	195,774	154,016	3.46%	50,033	0.5642	28,228
合计	1,651,093	1,486,018	-	107,935	-	59,650

预测收入及预测成本的销量前提均基于公司“十五五”未来规划予以确定，单台收入及单台成本基于公司2026年经营计划予以确定，2027年及后续年份单价考虑市场趋势及公司管理目标予以确定；其中预测收入考虑市场因素、竞品售价、配置价值等因素，预测成本考虑车型配置、技术替代及优化、零件成本和内作成本年降等因素。

2）本年度主要车型资产组减值测试情况如下：

单位：万元

资产组名称	截至2025年12月31日账面价值	可回收金额	本年度无形资产计提减值
A车型	60,922	59,650	1,273
B车型	134,168	100,444	33,724
C车型	60,865	-31,808	56,314
D车型	104,817	74,762	30,055

3）关键参数说明

①测试单元：以同一类平台的车型技术，同时考虑通用资产分摊额作为资产组进行减值测试。

②现金流预测：基于公司2026年经营计划及“十五五”规划滚动预算。关键输入值包括相关技术对应车型的预计销量、销售收入、成本费用及折现率等：

A、销量与收入：基于最新市场研判、车型生命周期及竞争格局调整的各车型销量及单价。

B、预测期：根据车型生命周期确定。

C、成本与费用：包含材料、制造、摊销、研发维护及相关的销售管理费用。

D、折现率：采用反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的折现率。该折现率主要参考公司加权平均资本成本（WACC）及内部收益率进行综合确定。

加权平均资本成本（WACC）=（股权占总资本的比例×股权成本）+（债务占总资本的比例×税后债务成本）

首先，确定公司的资本结构，即股权和债务各自的价值及其在总资本中的权重。然后分别计算两部分的成本：股权成本通常通过资本资产定价模型（CAPM）来估算，该模型考虑了无风险利率、市场风险溢价和权益系统风险系数（Beta）以及企业特定风险调整系数等；债务成本则一般参考公司现有债务的利率或贷款市场报价利率，并乘以（1-所得税率）以反映利息的税盾效应。最后，将计算出的股权成本和税后债务成本，分别乘以其对应的资本权重，再将两个结果相加，即得到最终的WACC。

（三）近三年持续计提大额无形资产减值的主要原因

根据《企业会计准则第8号—资产减值》规定，企业至少应在每年年度终了对存在减值迹象的资产进行减值测试。根据会计准则的审慎性要求，公司近三年持续计提大额无形资产减值，主要原因为：

1.行业技术路线的颠覆性变革：汽车产业正经历从燃油车向“电动化、智能化、网联化”的快速且不可逆的转型。这一转型的深度和速度超出普遍预期。公司作为行业重要参与者，历史上在燃油车领域积累的专有技术和非专利技术，随着公司战略资源全面向新能源和智能网联领域倾斜，部分相关技术及与之紧密绑定的旧平台技术的经济寿命和创造价值的能力系统性、趋势性缩短和下降。为保持长期竞争力，公司坚定推进“EV（纯电动）+ICV（智能网联）”战略，必须对存量资产进行定期、审慎的评估。这是导致连续减值的核心原因。

2.市场环境变化：汽车市场竞争白热化，行业竞争从增量扩张转向存量优化，市场格局持续分化，企业整车销量下滑；公司近三年乘用车销量同比分别为2.93%、-20.06%、-14.23%，销量持续承压。

3.具体资产组的绩效未达预期：除行业共性原因外，部分前期通过合作、研发形成的特定技术资产，在实际整合应用或市场转化中未能产生原计划的经济效益，经过内部车型损益分析，部分车型的毛利为负或较低。

综上，公司计提减值是对历史技术投资在当前及未来市场环境下真实价值的客观反映，旨在使财务报表更公允地反映资产状况，为未来聚焦新赛道奠定基础。公司严格遵循会计准则，逐年进行评估并计提相应减值，符合会计谨慎性原则。

年审会计师事务所回复：

针对无形资产减值，我们在本年度已执行的程序主要包括：

1.了解与车型相关长期资产的减值评估的关键内部控制的设计，并测试了相关控制的运行有效性；

2.评估管理层对资产可收回金额的计算方法是否符合《企业会计准则第8号——资产减值》的要求；

3.获取管理层编制的长期资产减值测试表，与支持性证据（包括已批准的预算、历史财务数据）进行比较，验证相关计算的准确性；

4.访谈公司管理人员，了解并评估管理层编制的预算及预测未来数据的合理性。

基于上述已实施的审计程序，截至本说明出具日，我们未发现公司无形资产减值与《企业会计准则》相关规定存在重大不一致的情况，相关会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

截至本说明出具日，我们的审计工作尚在进行中。针对上述事项，我们尚需完成分析并复核管理层在减值测试中预计未来现金流量现值时运用的重大估计及判断、关键假设的合理性，与组成部分会计师沟通并查阅及复核相关底稿和支持性文件，比较2025年实际业绩与预算业绩等审计程序，以形成正式的审计结论。

四、关于投资收益。业绩预告显示，公司投资收益因合营企业减值而进一步减少，系本年度业绩亏损的主要原因之一。请公司：（1）补充披露本年度发生减值的合营企业名称及其发生减值的具体原因；（2）说明与上述合营企业相关的长期股权投资是否出现减值迹象，如是，说明公司对其进行减值测试的具体情况。

公司回复：

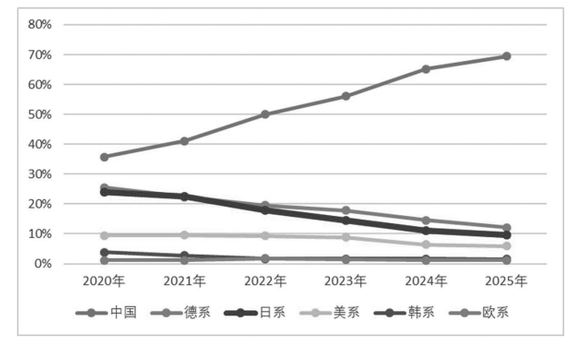
（一）本年度发生减值的合营企业名称及其发生减值的具体原因：

1.本年度发生重大资产减值的合营企业主要为广汽本田汽车有限公司（简称“广汽本田”）。

2.广汽本田计提资产减值，其根本原因在于，市场需求发生结构性变化，广汽本田对现有产线进行战略性调整与优化。

近年来，我国汽车市场格局持续分化，合资品牌乘用车的市场份额特别是日系品牌乘用车的市场份额在快速萎缩。根据中国汽车工业协会数据，2020-2025年，各合资品牌乘用车市场份额均有不同程度的下降，其中日系品牌乘用车的市场份额由24.1%下降至9.7%。

2020-2025年乘用车各国别车系市场份额变化情况

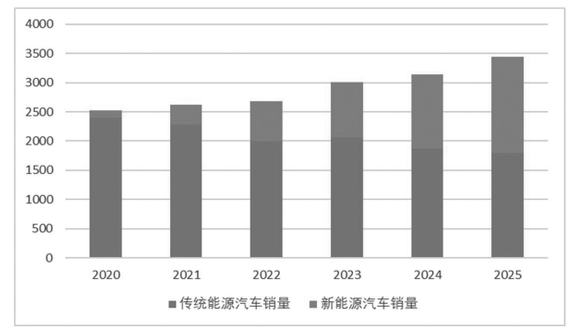


注：数据来源于中国汽车工业协会

近年来传统能源汽车（燃油车）销量也在持续下跌，且市场份额在快速萎缩。根据中国汽车工业协会数据，2025年我国传统能源汽车（燃油车）销量约为1,791万辆，比2024年下降约3.6%，传统能源汽车（燃油车）销量占我国汽车总销量的比例已由2020年的约95%下降至约52%。

2020-2025年我国各能源类别汽车销量情况

单位：万辆

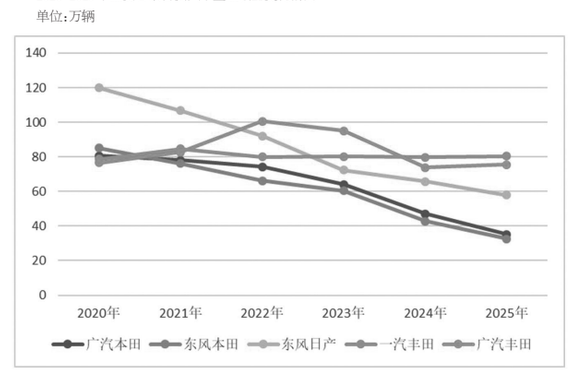


注：数据来源于中国汽车工业协会

综上图表数据变化可知，随着中国新能源汽车市场渗透率持续快速提升，消费者偏好发生根本性转变，导致部分传统燃油车型的市场需求未达预期，销量和市场占有率均出现不同程度的下滑态势。广汽本田在售车型大部分为传统能源汽车（燃油车），近三年其传统能源汽车（燃油车）销量占比均在95%以上，近年来其总体销量出现下滑。

2020-2025年主要日系合资汽车企业销量变化情况

单位：万辆



注：数据来源于相关上市公司公告及中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会统计数据

为及时应对市场变化、优化资源配置，广汽本田持续推进生产线的集约化整合与结构优化，对部分老旧或不再适用的生产线及与之紧密相关的长期资产作出关停、淘汰或升级的决策。这部分资产因未来使用预期大幅降低或明确不再使用，其未来产生经济利益的能力已显著下降。根据《企业会计准则》中关于资产减值的相关规定，这部分资产的可收回金额低于其账面价值，因此广汽本田基于审慎经营原则，决定对闲置产能较多、预期经济效益下降的生产线进行减值测试，并计提固定资产减值，以进一步降低固定成本，优化资产结构，提升资产运营效率。

本次计提减值的资产具体包括冲压、焊装、涂装、总装等生产线，与之紧密相关的长期资产具体包括厂房、生产配套的模检夹具，合计减值金额约7亿元。

（二）上述合营企业相关的长期股权投资是否出现减值迹象，如是，说明公司对其进行减值测试的具体情况。

结合对行业未来发展趋势的判断以及广汽本田战略调整及经营情况，经公司审慎判断，公司认为持有的广汽本田长期股权投资未出现减值迹象，主要原因是：

1.中国汽车市场已进入“本土主导、外资差异化共存”的新稳态。对比其他汽车工业强国的市场格局，随着国内新能源汽车支持政策的逐步退出，根据标普全球的预测，预计合资品牌的市场份额在未来5年将稳定在25%-30%的区间，燃油车特别是HEV（油电混合动力汽车）仍将在相当长一段时间内保有稳定的市场份额。

从当前行业趋势看，合资车企虽面临市场份额下滑与转型阵痛，但正迎来关键的战略窗口期。随着电动车市场增速放缓、燃油车总量保持稳定，市场格局从“颠覆”转向“多元共存”，这为合资车企依托深厚积累实现转型赢得了宝贵时间。一方面，合资车企凭借在燃油车及混动领域长期积淀的技术、品控与品牌认知，稳固基本盘；另一方面，通过深度本土化研发，与中国科技企业开展深度合作，正快速补齐智能化和电动化的短板，推出更贴合市场需求的电动新品。整体来看，凭借体系能力、成本控制与创新活力，合资车企有能力在未来的市场竞争中重塑优势，实现高质量、可持续的发展。

广汽本田近两年推进生产线的集约化整合与结构优化，将资源集中投入到更符合国家政策和中国市场的产品上，根据广汽本田中长期的产品规划，预计随着未来多款新能源产品陆续上市后，广汽本田将进入新的上升周期；根据广汽本田未来5年发展规划，预计2027年开始经营将逐步明显改善。

2.广汽本田剔除战略性的短期主动调整（对部分生产线及与之紧密相关的长期资产计提减值）的事项外，近三年实现盈利，保持正向的营业利润。战略性的短期主动调整属于“暂时性”而非“趋势性”的事项。

综上，在经历中国汽车市场前所未有的价格竞争与电动化转型阵痛之际，广汽本田展现了其作为老牌合资车企的经营韧性。在财务报表层面，即便剔除因重组部分产能或优化资产结构（如处理闲置生产线、针对老旧车型模具进行减值拨备）所带来的非现金性长期资产减值影响，其核心主业（燃油车基本盘及部分混动车型的销售）依然维持着正向盈利。

年审会计师事务所回复：

针对长期股权投资减值，我们在本年度已执行的程序主要包括：

1.询问公司及广汽本田管理层，了解与广汽本田资产减值识别、评估、测试及审批相关的情况；

2.与广汽本田财务报表会计师进行沟通，了解会计师对资产减值事项对应的审计策略应对以及审计程序执行情况；

3.获取广汽本田未来盈利预测、发展规划等相关材料，了解和评估公司管理层对长期股权投资判断未出现减值迹象的过程。

基于上述已实施的审计程序，截至本说明出具日，我们未发现公司对广汽本田资产减值以及公司对长期股权投资的减值迹象判断与《企业会计准则》相关规定存在重大不一致的情况，相关会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

截至本说明出具日，我们的审计工作尚在进行中。针对上述事项，我们尚需完成分析并复核广汽本田本年资产减值明细及测试底稿和广汽本田未来盈利预测中预计未来现金流量时的重大估计及判断、关键假设的合理性，与组成部分会计师沟通相关审计程序执行结果，以形成正式的审计结论。

特此公告。

广州汽车集团股份有限公司

董事会

2026年3月15日

证券代码：600683　　证券简称：京投发展　　公告编号：临2026-015

京投发展股份有限公司
关于筹划重大资产出售暨关联交易的
提示性公告

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。

重要内容提示：

● 京投发展股份有限公司（以下简称“公司”）拟将持有的房地产开发业务相关资产及负债转让至北京市基础设施投资有限公司（以下简称“京投公司”）。

● 本次筹划重大资产出售暨关联交易事项（以下简称“本事项”）拟采用现金支付方式，不涉及发行股份，不影响公司的股权结构，不会因此导致公司控股股东发生变更。

● 根据初步研究和测算，本事项预计构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

● 本事项的交易对方为公司控股股东。根据《上海证券交易所股票上市规则》等相关规定，本事项构成关联交易。

● 本事项尚处于筹划阶段，交易方案仍需进一步论证和沟通协商，尚需履行必要的内外部相关决策、审批程序。公司尚未与交易对方就本事项签署意向协议。

● 本事项尚存在重大不确定性，根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第4号——停复牌》的相关规定，公司股票不停牌。公司将根据本事项的相关进展情况，及时履行信息披露义务。敬请广大投资者注意投资风险。

● 公司预计将自本提示性公告披露日起六个月内披露本事项相关的预案或报告书（草案）。

一、本事项基本情况

公司拟将持有的房地产开发业务相关资产及负债转让至公司控股股东京投公司。本事项涉及的具体范围尚需交易双方进一步协商确定。本事项拟采用现金支付方式，不涉及发行股份，不影响公司的股权结构，不会因此导致公司控股股东发生变更。

本事项的交易对方为公司控股股东京投公司。根据《上海证券交易所股票上市规则》等相关规定，本事项构成关联交易。根据初步研究和测算，本事项预计构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

本事项的交易价格尚未确定，具体交易价格将根据经国有资产监督管理部门或其他有权单位备案的资产评估价值为基础确定。公司将按照中国证券监督管理委员会和上海证券交易所的有关规定，组织中介机构开展审计、评估等各项工作。本事项尚需提交公司董事会及股东会审议。

二、交易标的基本情况

本事项标的为公司房地产开发业务相关的资产和负债，涉及的具体范围尚需交易双方进一步协商确定。

三、交易对方的基本情况

（一）关联关系介绍

截至2025年9月30日，京投公司持有公司40%的股权，为公司控股股东。根据《上海证券交易所股票上市规则》的有关规定，京投公司系公司关联法人。

（二）基本情况

公司名称：北京市基础设施投资有限公司

注册地点：北京市朝阳区小营北路6号京投大厦2号楼9层908室

公司类型：有限责任公司（国有独资）

法定代表人：郝伟亚

注册资本：20,506,571.41万元

成立日期：1981年02月10日

经营范围：制造地铁车辆、地铁设备；授权内国有资产的经营管理、投资及投资管理、地铁新线的规划与建设；地铁已建成线路的运营管理；自营和代理各类商品及技术的进出口业务，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；地铁车辆的设计、修理；地铁设备的设计、安装；工程监理；物业管理；房地产开发；地铁广告设计及制作。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

实际控制人：京投公司是由北京市人民政府国有资产监督管理委员会出资成立的国有独资公司。

截至2024年12月31日，京投公司总资产9,276.21亿元、净资产3,148.97亿元；2024年度营业收入141.97亿元、净利润27.66亿元。（经审计，合并报表口径）

截至2025年9月30日，京投