股票代码:600449 股票简称:宁夏建材 公告编号:2024-026

宁夏建材集团股份有限公司关于上海证券交易所《关于宁夏建材集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》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。

宁夏建材集团股份有限公司(以下简称“公司”或“宁夏建材”)近日收到上海证券交易所下发的《关于宁夏建材集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函[2024]0599号)(以下简称“工作函”),公司收到工作函后高度重视,积极组织相关单位和年审会计师对工作函所涉及事项进行了认真核查,现逐项回复如下:

问题一

关于数字物流业务。年报显示,公司近年来拓展数字物流业务,主要通过子公司赛马物联的“我找车”数字物流平台承接货主企业运输服务。2021-2023年,公司数字物流业务收入分别为5.9亿元、35.82亿元、65.38亿元,同比增幅分别为2324.11%、506.72%、82.5%;毛利率分别为1.43%、0.64%、0.38%,逐年下滑;收入占比分别为10.21%、41.38%、62.8%,已成为公司收入的主要来源。其中为实控人中国建材集团所属企业提供的业务收入占比接近七成。请公司补充披露:(1)数字物流业务的主要经营模式,包括但不限于主要客户和供应商类型、客户下单方式、运输服务提供方式、收入确认标准、成本构成等,并说明公司在毛利率较低且连续下行的背景下,持续大规模开展数字物流业务的商业合理性;(2)结合业务模式、合同约定、货物所有权的归属、货物毁损灭失风险承担等情况,对照《企业会计准则》相关规定,说明公司相关收入核算方式及依据,以及是否存在无商业实质的贸易业务;(3)近三年数字物流业务前十大客户情况,包括但不限于客户名称及关联关系、主要合同、履约情况、收入确认金额、应收应付款期末余额等情况,并说明是否存在客户与供应商重叠的情况,如有,请披露具体情况及相应交易的合理性;(4)近三年公司数字物流业务关联销售规模及占比、关联方定价方式,对比非关联方定价情况说明关联方定价的公允性,相关业务开展是否对关联方存在较大依赖,以及是否具备独立性。请公司年审会计师发表意见。

公司回复:

(一)数字物流业务的主要经营模式,包括但不限于主要客户和供应商类型、客户下单方式、运输服务提供方式、收入确认标准、成本构成等,并说明公司在毛利率较低且连续下行的背景下,持续大规模开展数字物流业务的商业合理性。

一、数字物流业务的主要经营模式

公司控股子公司赛马物联科技(宁夏)有限公司(以下简称“赛马物联”)运营“我找车”数字物流平台业务。该平台着力物流行业细分的制造业市场,主攻大宗整车运输、线路相对固定、多次往返的物流业务,为发货方、托运人、物流企业、车辆司机以及收货方提供物流服务交易、物流过程管理和车后市场服务。赛马物联主要经营模式为:对于货主企业,赛马物联为无车承运人,承接货主企业运输业务,为货主企业提供物流过程智能管理、提高物流运输效率,增强物流过程透明度,降低货主企业物流运输管理成本。对于实际承运商,赛马物联是托运人,主要提供物流解决方案和组织精细化运输,如优化流程、筛选供应商、线路、配置优化等。赛马物联可利用运输服务业务带来的平台流量,汇聚发货方、托运人、物流企业、车辆、司机等资源,开拓油气、轮胎等车后市场增值服务。目前赛马物联主要客户以水泥、商混企业及其上下游供应链企业为主(详见表一),供应商主要为物流运输企业、个体运输司机等(详见表二)。货主企业通过“我找车”平台在线系统或移动APP发布运输需求,平台即时响应并提供合适的运输方案,组织实际承运人运输,确保运输服务的及时性和高效性。

表一:2023年度主要客户情况表

客户类别	收入金额(万元)	收入占比(%)	家数(家)	占比(%)
水泥企业	307,068.08	44.86%	350	24.2%
商混企业	158,190.69	23.11%	188	13.0%
物流贸易企业	142,065.13	20.76%	785	54.3%
火力发电企业	52,366.87	7.65%	16	1.1%
其他企业	24,738.66	3.61%	107	7.4%
合计	684,429.43	100%	1446	100%

表二:2023年度主要供应商情况表

供应商类别	支出金额(万元)	支出占比(%)	家数(家)	占比(%)
物流运输企业	556,593	81.7%	2,382	4.8%
个体运输司机	124,448	18.3%	47,415	95.2%
合计	681,041	100.0%	49,797	100.0%

赛马物联作为无车承运人承担运输过程中的主要风险,是承运业务的主要责任人,并未因与实际承运人签署承运服务合同视作完成义务。实际承运人履约过程,也是无车承运人进行履约。货主企业与赛马物联在合同条款中已约定货运数量、起始地和货运时间等,赛马物联在完成运输任务与交付货物后具有收款结算权利。根据会计准则规定,赛马物联作为无车承运人(包括运输服务)适用在某一时点内履行履约义务,即在完成货运业务客户签收时确认收入。赛马物联主营业务成本主要包括运输成本、车辆折旧及运维成本等。2023年度赛马物联主营业务收入及成本情况如下:

主营业务情况

单位:元

类别	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
数字物流业务	6,537,752,072.45	6,512,602,804.82	0.38	82.50	82.97	减少0.25个百分点
其中:1.运输服务收入	6,342,399,179.50	6,325,441,934.33	0.27	83.48	83.89	减少0.22个百分点
2.增值服务收入	195,352,892.95	187,160,870.49	4.19	55.72	56.43	减少0.43个百分点

注:上表数据为宁夏建材内部抵消后的数据。

二、商业合理性说明

(一)从事数字物流业务背景

2020年9月中央财经委员会第八次会议中提出,流通体系在国民经济中发挥着基础性作用,构建新发展战略,必须把建设现代流通体系作为一项重要战略任务来抓。统筹推进现代流通体系硬件和软件建设,发展流通新技术新业态新模式,培育壮大具有国际竞争力的现代物流企业,为构建新发展格局提供有力支撑。2020年9月,国家13部委出台《推动物流业制造业深度融合创新发展实施方案》(发改经贸〔2020〕1315号),指出制造业领域存量物流资源整合和开放程度不足,制造企业内部物流成本相对较高,存在供应链弹性不足、产业链协同不强、物流业制造业联动不够等问题,直接影响到产业平稳运行和正常生产生活秩序。传统物流业将迎来新一轮的发展和变革,以此促进物流业制造业协同联动和跨界融合,延伸产业链、稳定供应链、提升价值链,为实体经济高质量发展和现代化经济体系建设奠定坚实基础。

(二)数字物流业务平台的由来

“我找车”数字物流平台是公司在数字化转型过程中,为实现产品溯源、货物流向全过程监控、场内场外物流贸通、降低企业内部物流成本打造的数字物流管理平台,符合国家关于制造业与物流业融合的相关政策精神。该平台承接货主企业运输业务,为货主企业提供物流过程智能管理,提高物流运输效率,增强物流过程透明度,降低货主企业物流运输管理成本。

(三)数字物流业务商业逻辑

“我找车”数字物流平台以运输业务为基础,推动物流业务管理线上化、对账线上化、支付线上化,引导和培养平台用户交易习惯,提高用户粘性。平台通过向用户提供交易、运输管理、撮合和信息服务等,获取平台交易额,并向用户收取运费、服务费、佣金等取得相关业务收入。随着平台交易规模的增加和用户粘性持续增强,公司围绕油气、轮胎、司机消费等车后市场等开展毛利率较高的增值服务,如(1)围绕司机吃住行消费服务;(2)围绕车辆油汽、轮胎、维修及配件材料消费服务;(3)信息技术服务:提供一卡通、无人自助服务等众多智慧物流解决方案等;(4)管家服务:承担物流园区经营管理服务或向园区提供智慧管理咨询服务;(5)生态圈服务:平台引入更多的第三方平台、第三方资源对平台用户提供全方位服务等。近3年赛马物联开展的增值服务业务收入情况如下:

单位:万元

类别	2023年	占比(%)	2022年	占比(%)	2021年	占比(%)
油汽轮胎消费服务	18,299	91.44	12,393	70.64	2,300	58.07
信息技术服务	1,667	8.33	3,903	22.24	1,629	41.12
管家服务	0	0.00	1,191	6.79	0	0.00
生态圈服务	45	0.23	58	0.33	32	0.82
合计	20,011	100.00	17,545	100.00	3,961	100.00

(四)数字物流业务发展情况

“我找车”数字物流平台上线运行初主要服务于公司内部所属企业,近年来,为依托实际控制人中国建材集团有限公司(以下简称“中国建材集团”)产业布局广、运输体量大、场景类型丰富等优势发展公司数字物流业务,公司将该平台逐步推广至中国建材集团所属企业使用,平台可为上述企业进行物流过程管理,降低物流成本,同时平台可利用集团现有的优势资源资源实现双方相互赋能。公司在业务开展中,坚持市场化推广,充分发挥平台优势延伸拓展上下游产业链,社会业务收入规模及占比持续增长。公司数字物流业务收入中来自于中国建材集团所属企业及社会业务收入占比情况如下:

类别	2023年度		2022年度		2021年度	
	运输服务收入(万元)	占总运输收入比例(%)	运输服务收入(万元)	占总运输收入比例(%)	运输服务收入(万元)	占总运输收入比例(%)
中建材集团内部	440,923.59	69.52	267,107.63	77.27	55,890.05	94.66
中建材集团外部	193,316.33	30.48	78,573.27	22.73	3,152.53	5.34
合计	634,239.92	100	345,680.90	100	59,042.58	100

近年来,赛马物联累计承运13亿吨的货运量,在汽运、多式联运、短驳、长途运输等方面积累了丰富的实践经验。未来公司将继续加快推进中国建材集团所属企业及外部企业数字物流业务拓展力度,持续引入技术人才,提升平台数字化服务和运营能力。

(五)数字物流业务盈利性分析

单位:元

同行业公司	2022年数字物流			2023年数字物流		
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率
维天运通	5,890,150,000.00	5,813,947,000.00	1.13%	5,318,544,000.00	5,261,701,000.00	1.07%
传化智联	20,181,649,587.77	19,742,942,780.72	2.17%	19,834,378,116.19	19,493,242,862.48	1.72%
宁夏建材-数字物流业务	3,582,258,896.52	3,569,373,417.16	0.64%	6,537,752,072.45	6,512,602,804.82	0.38%

根据上表显示,数字物流企业主营业务毛利率较低,赛马物联毛利率低于同行业上市公司主要原因为公司数字物流业务发展时间较短,目前尚处于业务拓展阶段,公司主要通过基础运输业务提升平台的使用量、活跃度和交易额,进一步增强用户粘性,促进车后市场等增值业务的开展。

(二)结合业务模式、合同约定、货物所有权的归属、货物毁损灭失风险承担等情况,对照《企业会计准则》相关规定,说明公司相关收入核算方式及依据,以及是否存在无商业实质的贸易业务。

一、公司相关收入核算方式及依据

根据《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。”

赛马物联采用总额法确认收入。

从合同主要条款责任义务约定来看,赛马物联承担物流运输过程的主要责任与风险,且参与定价过程。在运输过程中发生的任何导致货物毁损灭失的风险,由赛马物联承担并承担赔偿责任。若存在争议、纠纷等任何问题,货主将依据合同联系赛马物联予以解决。赛马物联无法将风险完全转嫁给承运方。赛马物联运营团队会监控市场价格,如市场价格出现波动,将与承运方重新协商调整竞价运力价格,使之动态调整并与市场接轨。

从运输过程来看,赛马物联能够主导第三方代表本企业向客户提供服务,并对货物运输过程具有控制权。赛马物联作为货物流平台,物流运输全链条可实现线上化,下单、派车、运输过程管控、现场收货、对账、结算支付均可通过平台实现,赛马物联通过平台实现物流轨迹实时追踪与信息共享,即赛马物联主导了第三方提供服务的过程,承运车辆及驾驶员资质由赛马物联进行审查,当出现承运方不能提供良好的服务或有损赛马物联企业形象的情形时,赛马物联可以更换承运方并扣除履约保证金。

从整体服务来看,赛马物联将上述围绕运输物流业务的竞价、派车、物流轨迹监控、数据记录、对账结算、运费支付等一系列服务整合成组合产出转让给货主,为货主企业提供物流过程智能管理,提高物流运输效率,增强物流过程透明度,降低货主企业物流运输管理成本。

根据《企业会计准则第14号——收入》第十一条 满足下列条件之一的,属于在某一时段内履行履约义务;否则,属于在某一时点履行履约义务:(一)客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。(二)客户能够控制企业履约过程中在建的商品;(三)企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。具有不可替代用途,是指因合同限制或实际可行性限制,企业不能轻易地将商品用于其他用途。有权就累计至今已完成的履约部分收取款项,是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下,企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项,并且该权利具有法律约束力。

对于在某一时段内履行的履约义务,企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入,但是,履约进度不能合理确定的除外。当履约进度不能合理确定时,企业已经发生的成本预计能够得到补偿的,应当按照已经发生的成本金额确认收入,直到履约进度能够合理确定为止。

赛马物联作为无车承运人承担运输过程中的主要风险,是承运业务的主要责任人,并未因与实际承运人签署承运服务合同视作完成义务。实际承运人履约过程,也是无车承运人履约,托运人属于制造企业与无车承运人在合同条款中已约定货运数量、起始地和货运时间,无车承运人在完成运输任务与交付货物后具有收款结算权力。根据准则,无车承运人(包括运输服务)适用在某一时点内履行履约义务,即,在完成货运业务客户签收时确认收入。

二、是否存在无商业实质的贸易业务

赛马物联目前业务模式为“无车承运”,自身为无车承运人,在交易链条中具有双重身份,对于货主方,赛马物联是承运商,对于实际承运商,赛马物联是托运人。其“无车承运人”主要职责是提供物流解决方案和组织精细化运营,如优化流程、筛选供应商、线路、配置优化等。

数字物流业务具体包括物流运输服务、车后市场服务等,赛马物联搭建以“我找车”APP和网站为核心的智慧物流平台,为制造业企业提供线上智能化物流运输管理和服务,目前主要客户以水泥、商混企业及其上下游供应链企业为主。

宁夏建材多年从事水泥及水泥熟料、商品混凝土和骨料的制造与销售,对建材行业的运输需求有着深刻的理解及广泛的客户资源,同时作为中国建材集团下属的核心成员企业,对集团内部的生产经营而产生的货物运输需求更加熟悉、了解,可以为宁夏建材内部成员企业及中国建材集团所属部分企业提供运力和运输服务,具有较好的合作经验、广泛的合作基础及协同效应,因此在发展推广阶段,宁夏建材数字物流业务与宁夏建材内部成员企业、中国建材集团所属部分企业存在的关联交易具有真实的商业背景及合理性。

综上所述,公司数字物流业务平台提供智能化运输服务,通过平台,公司可为制造企业提供物流精细化管理,帮助制造企业稳定供应链,采用数字化技术应用实现对运力资源的智能化调度,提升货物周转效率,做到产品溯源和货物流向全过程监控,为其生产效率的提升提供了流通环节的有力保障。并能够通过数据分析,实时掌握运价,引导车辆有序流动,为托运方、承运方和车辆司机等各相关方创造更大的价值,不存在无商业实质的贸易业务。

(三)近三年数字物流业务前十大客户情况,包括但不限于客户名称及关联关系、主要合同、履约情况、收入确认金额、应收应付款期末余额等情况,并说明是否存在客户与供应商重叠的情况,如有,请披露具体情况及相应交易的合理性。

近三年数字物流业务十大客户收入及应收账款余额情况:

单位:元

客户名称	2023年度					
	运量	运费收入	应收账款余额	主要合同	履约情况	关联方关系
华东材料南京有限公司(曾用名:南京中联混凝土有限公司)	9,003,027.77	223,508,066.71	81,551,762.10	履约地点:南京、南京周边;履约期间:2023年;履约方式:公路运输;主要货物:水泥、混凝土;货运量:由客户按实际情况安排。	10月份开票金额未按期支付,推后1个月。	中国建材附属企业
国能宁夏灵武发电有限公司	370,143.02	170,507,516.51	-	履约地点:银川灵武、新疆吉昌;履约期间:2023年;履约方式:公铁联运;主要货物:煤矿;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	第三方
江苏双龙集团有限公司南京混凝土分公司	5,150,719.20	131,237,337.78	52,692,442.77	履约地点:南京、马鞍山;履约期间:2023年;履约方式:公路运输;主要货物:水泥、混凝土;货运量:由客户按实际情况安排。	10月份开票金额未按期支付,推后1个月。	中国建材附属企业
国能中卫热电有限公司	578,558.02	130,552,538.60	19,673,446.69	履约地点:银川中卫、新疆吉昌;履约期间:2023年;履约方式:公铁联运;主要货物:煤矿;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	第三方
宁夏亘元房地产开发有限公司	91,910,722.12	117,606,540.01	13,062,345.16	履约地点:银川、新疆;履约期间:2023年;履约方式:公路运输;主要货物:煤矿、煤矸石;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	第三方
内蒙古岱海发电有限责任公司	948,017.22	115,291,084.85	10,906,222.45	履约地点:内蒙古鄂尔多斯、内蒙古乌兰察布;履约期间:2023年;履约方式:公路运输;主要货物:煤矿、煤矸石;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	第三方
宁夏赛马水泥有限公司	2,235,317.60	110,862,922.65	1,211,088.23	履约地点:银川、甘肃、内蒙古、新疆、陕西;履约期间:2023年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、骨料、水泥、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	宁夏建材控股公司
兰州新区慧达商贸有限公司	325,012.82	84,489,753.78	-	履约地点:甘肃;履约期间:2023年;履约方式:公铁联运;主要货物:煤;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	第三方
西南水泥有限公司	410,971.94	72,498,810.80	7,545,231.51	履约地点:陕西、山西、甘肃、四川;履约期间:2023年;履约方式:公路运输;主要货物:煤;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	中国建材附属企业
乌海赛马水泥有限责任公司	1,298,304.79	66,792,493.27	1,253,734.63	履约地点:银川、甘肃、内蒙古、新疆、陕西、乌海、河南;履约期间:2023年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、骨料、水泥、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	宁夏建材控股公司
合计	112,230,794.50	1,223,347,064.96	187,896,273.54			

续:

客户名称	2022年度					
	运量	运费收入	应收账款余额	主要合同	履约情况	关联方关系
南京中联混凝土有限公司	13,106,862.39	365,563,346.66	77,617,407.19	履约地点:南京、南京周边;履约期间:2022年;履约方式:公路运输;主要货物:水泥、混凝土;货运量:由客户按实际情况安排。	10月份开票金额未按期支付,推后1个月。	中国建材附属企业
江苏双龙集团有限公司南京混凝土分公司	5,050,199.17	158,280,577.46	53,110,930.21	履约地点:南京、马鞍山;履约期间:2022年;履约方式:公路运输;主要货物:水泥、混凝土;货运量:由客户按实际情况安排。	10月份开票金额未按期支付,推后1个月。	中国建材附属企业
宁夏亘元房地产开发有限公司	57,617,869.80	140,797,640.79	30,144,070.58	履约地点:银川、新疆;履约期间:2022年;履约方式:公路运输;主要货物:煤矿、煤矸石;货运量:由客户按实际情况安排。	11月结算部分款项未按期支付。	第三方
国能大武口热电有限公司	290,240.60	128,022,464.24	40,921,316.34	履约地点:大武口、新疆吉昌;履约期间:2022年;履约方式:公铁联运;主要货物:煤矿;货运量:由客户按实际情况安排。	部分款项推后结算,未按期支付。	第三方
中材甘肃水泥有限责任公司	1,173,329.72	108,788,084.00	44,934.97	履约地点:银川、甘肃、内蒙古、新疆、陕西;履约期间:2023年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、骨料、水泥、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	宁夏建材控股公司
宁夏赛马水泥有限公司	2,571,787.68	104,290,239.24	2,721,573.51	履约地点:银川、甘肃、内蒙古、新疆、陕西;履约期间:2023年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、骨料、水泥、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	宁夏建材控股公司
宁夏青铜峡水泥股份有限公司	1,357,967.30	78,749,427.01	297,271.84	履约地点:青铜峡、甘肃、内蒙古、新疆;履约期间:2022年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、骨料、水泥、原煤、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	宁夏建材控股公司
国能宁夏大坝三期发电有限公司	162,414.88	69,189,536.54	4,990,650.00	履约地点:银川、新疆;履约期间:2022年;履约方式:公路运输;主要货物:煤;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	第三方
国能中卫热电有限公司	172,905.56	66,994,903.52	9,166,794.82	履约地点:银川中卫、新疆吉昌;履约期间:2022年;履约方式:公铁联运;主要货物:煤矿;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	第三方
兰州新区慧达商贸有限公司	186,881.49	58,713,418.59	4,015,371.06	履约地点:甘肃;履约期间:2022年;履约方式:公铁联运;主要货物:煤;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约,账龄一个月以内。	第三方
合计	81,690,458.59	279,389,638.05	223,030,320.52			

续:

客户名称	2021年度					
	运量	运费收入	应收账款余额	主要合同	履约情况	关联方关系
南京中联混凝土有限公司	6,695,896.44	196,981,288.55	12,098,355.53	履约地点:南京、南京周边;履约期间:2021年;履约方式:公路运输;主要货物:水泥、混凝土;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	中国建材附属企业
宁夏赛马水泥有限公司	2,985,304.54	104,518,837.07	1,460,213.94	履约地点:银川、甘肃、内蒙古、新疆、陕西;履约期间:2021年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、骨料、水泥、原煤、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	宁夏建材控股公司
宁夏青铜峡水泥股份有限公司	1,370,373.45	76,220,834.32	4,681,553.39	履约地点:青铜峡、甘肃、内蒙古、新疆;履约期间:2021年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、骨料、水泥、原煤、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	宁夏建材控股公司
中材甘肃水泥有限责任公司	1,338,211.76	60,876,391.21	776,229.21	履约地点:甘肃、内蒙古、新疆、陕西;履约期间:2021年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、骨料、水泥、原煤、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	宁夏建材控股公司
天水中材水泥有限责任公司	1,228,416.87	57,374,395.68	6,429,346.12	履约地点:甘肃、新疆、陕西;履约期间:2021年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、水泥、原煤、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	宁夏建材控股公司
乌海市西水水泥有限责任公司	4,558,789.68	55,953,406.98	22,913,694.21	履约地点:宁夏、甘肃、内蒙古、新疆、陕西、乌海、山东;履约期间:2021年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、骨料、水泥、原煤、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	宁夏建材控股公司
喀喇沁草原水泥有限责任公司	1,339,904.26	55,145,430.72	13,758,344.03	履约地点:内蒙古、河北、辽宁;履约期间:2021年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、水泥、原煤、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	宁夏建材控股公司
宁夏中宁赛马水泥有限公司	1,024,669.39	38,679,175.56	3,153,799.15	履约地点:宁夏、甘肃;履约期间:2021年;履约方式:公路运输;主要货物:骨料、水泥、粉煤灰;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	宁夏建材控股公司
乌海赛马水泥有限责任公司	893,192.52	31,723,866.07	7,626,623.50	履约地点:宁夏、甘肃、内蒙古、新疆、陕西、乌海、河南;履约期间:2021年;履约方式:公路运输;主要货物:石灰石、熟料、水泥、原煤、硫酸渣;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	宁夏建材控股公司
通辽中联水泥有限公司	1,135,157.78	24,099,076.00	7,267,992.83	履约地点:内蒙古、辽宁;履约期间:2021年;履约方式:公路运输;主要货物:熟料、水泥、原煤;货运量:由客户按实际情况安排。	按照合同约定期限履约	中国建材附属企业
合计	22,569,916.69	701,572,702.16	80,166,151.91			

注:赛马物联与上表中宁夏建材控股公司之间形成的收入及应收账款在宁夏建材合并报表层面进行合并抵消。

2021至2023年,赛马物联数字物流业务前十大客户累计运输货物216,954,425.67吨,三年未出现履约质量问题。

公司数字物流业务依托“我找车”数字物流平台,平台中禁止货主作为承运商接受订单,同样禁止承运商作为货主发布订单,初次初测发布订单时用户信息由赛马物联平台事业部审核,履约中由各个基地人员现场组织运输时进行审核,履约完毕结算时由赛马物联财务部进行审核,严格防止客户与供应商重叠的情况。

(四)近三年公司数字物流业务关联销售规模及占比、关联方定价方式,对比非关联方定价情况说明关联方定价的公允性,相关业务开展是否对关联方存在较大依赖,以及是否具备独立性、可持续性。

近三年赛马物联数字物流业务关联销售规模及占比如下:

项目	2023年	2022年	2021年
数字物流业务收入(元)	6,537,752,072.45	3,582,258,896.52	590,425,822.79
其中:关联销售收入(元)	4,439,147,283.96	2,718,046,306.89	556,279,168.99
关联销售占比(%)	67.90	75.88	94.22
毛利率(%)	0.38	0.64	1.43

赛马物联数字物流业务2021年至2023年收入分别为59,042.58万元358,225.89万元和653,775.21万元,其中关联销售占比分为94.22%、75.88%和67.90%。

赛马物联与关联方交易价格以招标、竞价、参考关联方与第三方承运商历史交易价格等为依据确定。采用招标方式的,由货主企业或货主企业联合赛马物联依照《招投标法实施条例》《电子招标办法》发布招标公告,投标人递交投标文件,货主企业经过评标,确定交易价格;采用竞价方式的,赛马物联通过我找车平台进行竞价,最终参考竞价结果确定交易价格;关联方参考关联方与第三方承运商历史交易价格定价的,关联方根据关联方与第三方承运商历史交易价格,确定与赛马物联之间的交易价格。赛马物联与关联方和赛马物联与非关联方交易定价方式相同。综上,赛马物联与关联方之间的交易定价符合关联交易公允性原则。

数字物流业务毛利率较低,主要原因为公司数字物流业务发展时间较短,目前尚处于外部业务拓展阶段,公司主要通过基础运输业务提升平台的使用量、活跃度和交易额,进一步增强用户粘性,促进车后市场等增值业务的开展。

数字物流业务由于目前尚处于发展初期阶段,关联交易占比相对较高。赛马物联正在加快推进“我找车”数字物流业务在中国建材集团所属企业及其他外部企业推广应用并已取得初步成效,业务量持续增长,平台易用性和服务能力得到提升,近三年,非关联方客户收入均已实现逐年增长。赛马物联已与国家能源集团宁夏灵武发电有限公司、国家能源集团中卫热电有限公司、宁夏亘元房地产开发有限公司、中盐内蒙古化工股份有限公司、京能集团所属内蒙古岱海电厂、京宁电厂等非关联方客户就智慧物流业务签订框架合作协议,建立了良好的长期合作关系,持续开拓智慧物流业务的外部客户,业务独立性不断增强。同时为确保减少和规范关联交易,宁夏建材实际控制人中国建材集团及控股股东中国建材股份有限公司出具了《关于规范与宁夏建材关联交易的承诺函》,该等承诺合法有效,有利于增强上市公司独立性、减少关联交易。

(风险提示:因赛马物联与前段所述公司签署的框架合作协议并未明确具体交易数量及价格等,后续协议履行及具体履行情况可能存在不确定性,敬请广大投资者注意投资风险。)

综上所述,赛马物联与关联方交易定价符合公允性原则,赛马物联及其母公司宁夏建材在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及其关联方保持独立,符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定,针对数字物流业务,随着业务规模逐渐扩大,市场占有量与用户粘性增加,更多非关联企业使用,有利于提高上市公司的行业地位和市场竞争力,增强公司获取业务的能力、抗风险能力和持续经营能力。

会计师的核查程序及意见

一、核查程序

我们按照中国注册会计师审计准则的要求,设计和执行了相关程序,针对上述问题我们执行的主要程序如下:

(一)了解、评估和测试了公司销售相关的内部控制设计和执行的有效性;

(二)访谈公司财务负责人,了解收入确认政策,判断是否符合企业会计准则的要求;

(三)对公司报表执行分析程序,以识别和评估重大错报风险,并针对重大错报风险执行进一步审计程序;

(四)执行分析程序:分析销量、产品结构、价格、毛利率、重要客户结构、期末客户应收账款与全年交易额合理性等,分析价格、销量变化对毛利率的影响;分析主要客户的稳定性;期末应收账款占全年交易额比例与主要客户账期是否存在重大差异;

(五)双向检查大额主营业务收入业务,检查出库日期、品名、数量等是否与发票、销售合同、记账凭证等一致或审查入账日期、品名、数量、单价、金额等是否与发票、发货单、销售合同等一致;

(六)针对数字物流业务获取全年物流业务数据,评价对整个交易的监控能力;通过对业务合同、结算单、发票等资料执行细节测试,评估相关收入确认是否符合宁夏建材的会计政策;

(七)结合对应收账款的审计,选择样本函证本期销售额及期末应收款余额,以确认本期销售收入及应收账款余额的准确性;

(八)通过市场行情分析,分析公司外部市场需求是否稳定,分析公司发展战略规划以及公司经营目标是否符合外部市场行情变化趋势。

二、核查意见

经核查,我们认为数字物流业务具有商业合理性;不存在无商业实质的贸易业务;不存在客户与供应商重叠的情况;关联方定价公允且对关联方不存在较大依赖,具备独立性、可持续性。

问题二

关于应收账款。年报显示,2021-2023年末,公司应收账款账面余额分别为9.1亿元、17.09亿元、20.37亿元,同比分别增长39.35%、87.94%、19.16%;坏账准备余额分别为15,093.25万元、15,069.4万元、15,115.32万元,坏账计提比例分别为16.59%、8.82%、7.42%,逐年降低。2023年末,公司账龄3年以上的应收账款余额合计1.23亿元,同比增长18.97%,而对应坏账准备合计9,200.39万元,同比下降7.42%。请公司补充披露:(1)近三年应收账款前五大欠款方的具体情况,包括但不限于欠款方名称及关联关系、交易背景、信用账期、履约情况、收入确认及减值计提情况;(2)结合公司与应收账款欠款方的关联关系、账龄分布、回款进度、逾期情况等,说明公司近三年应收账款余额持续增长,减值计提比例下降的主要原因及合理性,以及2023年长账龄应收账款规模增加,但其减值准备下降的主要原因及合理性,并分析是否存在应收账款减值计提不充分的情况。请公司年审会计师发表意见。

公司企业回复:

(一)近三年应收账款前五大欠款方的具体情况,包括但不限于欠款方名称及关联关系、交易背景、信用账期、履约情况、收入确认及减值计提情况。(注:下表中数据单位均为元)

1.2023年12月31日应收账款前五名情况

序号	客户名称	账面余额	坏账准备	坏账计提比例(%)	账面净额	账龄分析	占期末应收账款原值比例(%)	关联关系	交易类型
1	华东材料南京有限公司	81,551,762.10	489,310.57	0.60	81,062,451.53	1年以内	4.00	中国建材附属企业	物流运输业务
2	江苏双龙集团有限公司南京混凝土分公司	52,692,442.77	316,154.66