证券代码:601188　　证券简称:龙江交通　　公告编号:临2025-029

黑龙江交通发展股份有限公司关于2024年年度报告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。

黑龙江交通发展股份有限公司(以下简称“公司”或“龙江交通”)于近日收到上海证券交易所《关于黑龙江交通发展股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2025】0718号)(以下简称“问询函”)。公司高度重视,会同公司年审机构中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”或“中兴财光华”)对问询函中所提出的问题逐一进行了认真讨论、分析与核查,现就相关问题回复如下:

(除特别说明外,本回复所有数值保留2位有效数字,若出现总数与各项数值之和尾数不符,为四舍五入原因所致。)

问题1:关于贸易业务。

年报显示,报告期内公司实现营业收入8.47亿元,同比增长28.03%,主要因贸易业务收入较上年同期增加。贸易业务实现营收3.45亿元,同比增加140.46%,毛利率3.87%,同比增加1.52个百分点。

请公司:(1)说明贸易业务的具体内容、经营模式和细分产品收入占比,并结合相关内容,说明本期商贸物流业务营业收入大幅增长的原因及毛利率增加的原因;(2)补充披露公司贸易业务前十大客户及供应商情况,包括但不限于名称、成立时间、注册资本和实缴资本、控股股东及实际控制人、交易内容及金额、是否为关联方等情况,并与上期情况进行对比,说明差异原因(如涉及);并说明公司贸易业务的供应商和客户之间是否存在重叠或关联关系;(3)结合贸易业务的经营模式、结算方式、货物流转情况,公司对贸易商品所承担的主要责任、主要风险及拥有的自主定价权程度等情况,说明公司商贸物流业务以总额法或净额法核算及其依据,是否符合《企业会计准则》相关规定。请年审会计师发表意见。

【回复】:

一、公司回复

(一)说明贸易业务的具体内容、经营模式和细分产品收入占比,并结合相关内容,说明本期商贸物流业务营业收入大幅增长的原因及毛利率增加的原因。

1.贸易业务具体内容。

2022年11月,公司经充分市场调研,基于我国“十四五”规划对交通基础设施建设部署的政策红利,结合自身主业高速公路运营管理的行业特点及自有资金优势,并协同公司实控人黑龙江省交通投资集团(以下简称“交投集团”)资源优势,经公司党委会、总经理办公会、董事会及股东大会审议通过,以全资子公司黑龙江龙翼投资有限公司(以下简称“龙翼投资”)为业务主体,开展不超过5亿元资金额度的大宗集采贸易业务,贸易种类包括但不限于沥青、水泥、钢筋等,同时要求年末不产生应收账款。

公司以沥青业务为突破口,不断拓展大宗物资的集采相关业务,逐步承担起黑龙江省重点工程大宗材料主要供应商角色。目前龙翼投资主要经营沥青、水泥等商品贸易。

2.贸易业务经营模式和细分产品占比。

公司根据北方市场情况将沥青业务经营模式分为两种:

一是“冬储夏卖”。该模式通常适用于符合材料价格历史规律,市场环境相对稳定的年份,特点是收益率相对较高。龙翼投资对黑龙江省10年来沥青、水泥等大宗材料市场价格走势进行深入分析,针对沥青显著的季节性波动特征(冬季需求萎缩价格触底,夏季施工旺季价格攀升),采取“冬储夏卖”的经营策略,在11月至次年2月淡季锁定低价沥青货源,通过仓储进行战略储备,5-9月旺季期间,当市场报价超过综合成本(含仓储及资金成本)时择机出货,实现价差收益。

二是“以销定采”。该模式适用于复杂多变,不可控因素较多的市场环境,收益率相对较低。龙翼投资根据下游客户的需求用量,提前锁定上游材料价格,赚取价差收益。

龙翼投资根据市场情况,采用两种经营模式相结合的方式,降低市场风险,提高企业收益率及持续经营能力。

公司经营的贸易业务细分主要产品收入占比见表1:

表1:贸易业务主要产品收入

单位:万元

年份	高硫沥青	收入占比	低硫沥青	收入占比	水泥	收入占比
2022年	0	0%	21.98	100%	0	0%
2023年	13,178.11	91.80%	0	0%	1,177.07	8.20%
2024年	22,425.59	64.97%	12,076.17	34.98%	16.91	0.05%

3.本期商贸物流业务营业收入大幅增长的原因及毛利率增加的原因。

(1)本期商贸物流业务营业收入大幅增长的原因。

2023年,受沥青市场价格波动因素影响,2023年度采购的部分沥青商品未能于当期销售,高低硫沥青共计7万吨。本期因市场需求上升,公司制定“消仓达效”的年度工作目标,充分利用股东资源优势和省内产业协同基础,致使贸易业务收入规模增长,本期共销售高低硫沥青共计18.5万吨,水泥3.46万吨,实现营收34,518.67万元,同比增加140.46%。

表2:2024年销售情况统计表

品类	数量(万吨)	营业收入(万元)	备注
低硫沥青(AH-90沥青)	3.46	12,076.17	均为2023年库存沥青
高硫沥青(70号、90改性沥青)	15.02	22,425.59	其中3.53万吨为2023年库存沥青,11.49万吨为2024年采购沥青。
水泥(P.O.42.5)	3.46	16.91	

(2)本期毛利率增长的原因。

2024年营业收入确认方式包括总额法和净额法,2023年均为总额法,两年收入确认方式不同影响毛利率计算。

时间	毛利率	营业收入确认方式		营业收入合计	毛利率变动原因
		总额法	净额法		
2023年	2.26%	14,316.17	–	14,316.17	收入确认方式不同影响毛利率计算
2024年	3.87%	31,792.90	2,756.77	34,518.67	

表3:总额法净额法营业收入情况统计表

单位:万元

根据《企业会计准则第14号——收入》(财会(2017)22号)第三十四条,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,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。

2023年龙翼投资沥青交易全部采用“冬储夏卖”的模式进行,承担对客户的主要责任、承担存货相关风险、拥有交易的自主定价权,符合企业会计准则的对主要责任人的相关规定,因此2023年沥青销售收入全部按照总额法确认。

2024年,龙翼投资沥青交易根据市场需求采用了“冬储夏卖”和“以销定采”相结合的方式进行。按照“冬储夏卖”模式进行的销售采取了总额法确认收入;按照“以销定产”模式进行的销售,由于龙翼投资根据下游客户需求,从上游采购沥青,提前锁定上游价格,未经仓储直接销售至客户,未承担运输及货物毁损的风险,未实际控制货物,符合企业会计准则对企业作为代理人的相关规定,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。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。

龙翼投资两种不同的核算方式对应不同的贸易业务模式,符合龙翼投资贸易业务实际,符合《企业会计准则》相关规定。

二、年审会计师核查意见

(一)核查程序

1.关于贸易业务营业收入及毛利率的核查

(1)评价与贸易收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性,对收入循环的关键内部控制实施控制测试;

(2)检查销售合同条款、评价有关贸易收入确认政策是否符合相关会计准则的要求;

(3)就本年度确认贸易收入的项目,选取样本,核对合同、发票、出库单、交割单等收入确认资料,以评价相关贸易收入是否已按照既定的收入确认政策进行确认;

(4)对主要客户及供应商进行访谈;

(5)对收入执行截止性测试,以评价相关贸易收入是否在恰当的期间确认;

(6)选取样本执行函证程序,询证本期发生的收入金额及往来款项余额,确认收入的真实性、完整性;

(7)研究贸易收入行业的整体发展情况及趋势,判断收入的变动是否符合行业发展规律;

(8)与被审计单位的管理层进行访谈,了解业务收入变动的原因;

(9)对营业成本进行核查,获取采购合同、入库单、发票、付款回单进行核查,按照存货发出方法对存货进行计价测试复核成本结转的准确性;

(10)对贸易业务的毛利率进行计算,分析行业平均毛利率水平及变化趋势,判断被审计单位的毛利率是否与行业平均水平相差较大。

2.关于主要客户、供应商、关联关系核查

(1)对2024年度贸易业务主要供应商及客户进行核查,与2023年度对比是否发生变化,并与公司核实变化的主要原因;

(2)向管理层了解贸易采购政策、供应商选择标准和采购流程。询问管理层对主要供应商的评价,包括供应商的信誉、产品质量、交货期等情况,以及是否存在对某一供应商过度依赖的情况;

(3)通过启信宝穿透核查贸易业务供应商及客户的注册地址、股权结构、成立时间、注册资本、实际控制人及关键管理人员等,识别隐性关联关系;

(4)对每一笔龙翼投资贸易业务供应商及客户的合同、发票、入库单、出库单、交割单等单据进行核查,检查采购交易的真实性、完整性和准确性,是否存在兼买兼卖行为,是否存在“空转贸易”或虚增收入的嫌疑;

(5)对重要的供应商及客户往来余额及交易额执行函证程序,提前协调企业协调客户及供应商业务负责人,进行访谈并形成访谈记录。

3.关于收入确认方法是否符合《企业会计准则》相关规定

3-1.沥青贸易业务

(1)收入、成本具体确认依据

1)收入确认依据

合同、发票、出库单、磅单、交割单。

2)成本结转具体依据

合同、质量检测单、入库单、发票、磅单、交割单;依据先进先出法进行结转。

(2)采购及销售模式(总额法)

1)采购模式

龙翼投资通过招标平台资格审查、竞价等环节,确定优质供应商,根据龙翼投资整体年度规划,为保证其资金安全、货物安全,龙翼投资严格把关货物入库流程,货物运输车辆到达其指定库区后,技术人员对产品质量单车检测合格后方可进行入罐,沥青入罐后对整罐沥青进行二次质量检测,检测合格后与上游供应商共同签署货物交割单,并留存交割单、单车和整罐质量检测单、入库单等相关票据,单据以及货物确认无误后进行付款。

2)销售模式

龙翼投资为了更好地回笼资金,防范风险,按照龙翼投资不产生应收账款的相关规定,龙翼投资积极开拓市场,寻找有现金结算能力的优质客户,并依据交投集团下发的文件“集团内需求的沥青从龙翼投资采购”,依法依规将商品进行销售,龙翼投资与下游客户签订销售合同,依据合同客户到库区自提货物或由龙翼投资送达至客户,双方货物交割单后视作货权转移,货权转移后龙翼投资将不再承担货物相关风险。

(3)采购及销售模式(净额法)

龙翼投资2024年度沥青贸易业务除上述总额法业务模式外,还存在两种情况:

一是购买北京中物振华贸易有限公司(简称“中物振华”)货物在淄博库区整罐交割后对外销售卖出。龙翼投资未安排业务人员对淄博库区存货进行日常管理,仅不定期巡查。中物振华是龙洲集团股份有限公司(上市公司)的孙公司,龙翼投资于2024年参加了在山东淄博召开的沥青峰会,公司了解到沥青全国最大的集散地在山东,山东的沥青甚至可以辐射全国,尤其是70型号的沥青在南方深受欢迎,基本不会出现积压情况,遂走了招投标的采购流程,自中物振华购买了其存储于山东路通道路材料有限公司库区的5千吨沥青,该库区所有权为兆华供应链管理集团有限公司(中物振华母公司)。

二是根据客户的采购需求量从供应商处购买相应数量的沥青,客户主要为黑龙江省交通投资集团有限公司(简称“交投集团”)下属公司以及黑龙江省建设投资集团有限公司下属公司,沥青不入龙翼投资盘锦沥青库,而是直接从河北黄骅炼厂(河北鑫海控股集团)拉至项目现场或客户仓储区。

(4)关于集采业务确认收入的判断:

《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。

龙翼投资2024年存在两种收入核算方法:

1)“总额法”确认收入

针对龙翼投资采购沥青在租赁的储罐内保存业务,同时具备资金流、票据流及实物流等,龙翼投资采用总额法对沥青进行确认,具体判断依据如下:

①关于货物控制权及存货风险

龙翼投资贸易业务采购和销售系两个独立环节,龙翼投资与供应商和客户分别建立采购和销售业务关系,即龙翼投资自上游供应商取得商品控制权后,再转让给下游客户。

龙翼投资采购后均入库并参与从销售到交付的交易全流程。存储区域均设置门禁,大门上锁、配备铁链、储罐阀门铅封等捆绑工具,均有门卫对进出人员与车辆进行盘查与询问。采购入库油罐车在向储罐卸油时,均有专人现场监督,加注前后均对油罐车称重,保证卸载数量真实准确,油罐车司机均签字确认。在加注过程中对每台车进行采样化验,保证质量。在三方的监督下,检查输送管线与阀门开关情况,确保沥青准确加注到指定储罐,验收入库流程规范,相应手续完备。在库区原有监控设备基础上,龙翼投资加装了新的监控摄像头,摄像头均对准储油罐阀门位置,影像清晰,并设有人物感应功能,能够实时监测。龙翼投资相关工作人员现场操作,实现实时手机监控,相关影像资料能够保存半年,覆盖着整个存储期。位于储油罐底部的阀门为存储的重要设备,进油阀和出油阀均用特制铅封封死。龙翼投资工作人员每隔3天至库区检查仓储情况,并据实填写《库区巡查记录》。销售出库时,由客户自提,在指定地点完成货物交付义务后,完成货物所有权自龙翼投资向客户的转移。

同时,就存货风险而言,实现销售前龙翼投资需要承担对已全额付款的货物的积压、滞销可能产生的成本,承担存货提取和交付对应的违约责任,龙翼投资在交易过程中采销独立且自主定价,承担存货价格波动的风险,即龙翼投资在相关交易中承担存货风险。

结合上述情形、事实和情况,龙翼投资在交易中承担对客户的主要责任、承担存货相关风险、拥有交易的自主定价权,符合企业会计准则的对主要责任人的相关规定,在向客户转让商品前能够控制该商品,因此属于交易中的主要责任人,按照已收或应收对价总额确认收入符合企业会计准则的相关规定。

②关于龙翼投资是否能够自主定价、是否承担价格风险

龙翼投资在定价方面,根据商品市场价格,与供应商协商确定采购价格;根据商品采购价格并结合龙翼投资承担的相关成本,与客户协商确定商品销售价格。龙翼投资在采购与销售时均具有自主定价权,需要承担商品价格变动风险。

综上所述,我们认为龙翼投资2024年沥青关于销售龙翼投资库存部分,符合主要责任人的身份,按照总额法确认收入符合会计准则要求。

2)“净额法”确认收入

①淄博库区业务

2024年度淄博库区业务系龙翼投资从供应商整罐交割沥青,销售时亦为客户自提或整罐交割,日常无龙翼投资人员巡视管理。供应商亦为龙翼投资开具了与合同价款同等金额的保函,保函中约定“如果由于被保证人(即供应商)在履行基础合同过程中的作为或不作为、故意、疏忽或过失、过错等原因,使贵方(即龙翼投资)遭受或可能遭受任何损失时,贵方即可向本行(即担保行)发出要求支付的书面通知。”

在上述业务中,龙翼投资实际无实物控制,沥青整罐存放于供应商仓库,龙翼投资未实际占有或管理存货;在与客户交割的过程中,整罐交割的部分无实物流转,针对客户自提的部分,龙翼投资亦未承担运输及货物毁损的风险。龙翼投资并未实际控制货物,基于谨慎性原则,该业务按照净额法核算。

②炼厂直送客户地业务

针对从炼厂直接运输至客户未通过龙翼投资仓库的业务,龙翼投资以销定采,与客户结算时以客户的过磅数量为准,与供应商结算也依据该数量进行结算。龙翼投资在贸易业务中获得的商品法定所有权具有瞬时性、过渡性特征,虽然负有向客户提供商品的首要责任,承担客户信用风险等,但龙翼投资未在商品转让给客户前承担该商品的毁损、灭失风险,沥青采购价与销售价在合同签订时已锁定,龙翼投资赚取差价不承担市场价格波动导致的亏损。针对该部分业务更类似于“代理人”的角色,采用净额法核算更符合业务实质。

3-2.水泥贸易业务

水泥贸品具有特殊性,存储条件受温度、湿度、时间、环境等条件影响,无法自行存储,所以业务模式主要为龙翼投资预付供应商款项获得优先提货权以及价格优惠的权利,找到客户后会给客户提货权,龙翼投资将提货车辆信息输入至水泥厂系统中,客户提货后控制权转移。

2024年度水泥贸易业务采用净额法进行核算,对于龙翼投资而言,水泥贸易具有“瞬时性特征”,货物不存在采购入库和销售出库的实物流转过程,货物转移属于形式流转,龙翼投资和供应商、企业与客户之间的货物交割时间几乎一致,龙翼投资不存在明显的持有过程。若水泥产品出现质量问题,龙翼投资亦协调供应商更换产品及承担给甲方造成的损失。

在水泥贸易中,龙翼投资不承担主要责任,且不能对商品进行控制,因此按照净额法进行核算。

(二)核查意见

基于执行的核查程序,我们认为:

1.2024年度贸易业务营业收入、毛利率增加具有合理性,针对公司解释的变动原因可以进行认可;

2.对2024年度前十大客户、供应商进行核查,龙翼投资与供应商不存在关联方关系,与部分客户存在关联方关系,同受交投集团控制;不存在客户与供应商重叠或存在关联关系的情况;

3.贸易业务根据业务模式分别以总额法或净额法核算,符合《企业会计准则》相关规定。

问题2:关于业绩与应付账款季度波动。

分季度财务数据显示,公司单季度营业收入分别为1.12亿元、1.16亿元、1.99亿元、4.2亿元,归母净利润分别为5094万元、2551万元、7269万元、326万元,第四季度营业收入同比大幅增长134%,环比大幅增长111%,但归母净利润环比下降95.5%。此外,2024年末公司应付账款2.16亿元,较期初同比大幅增长285%,较2024年三季度末增长486%,主要因龙翼投资购买沥青采取先货后款的方式,2024年底采购大量沥青进行销售,尚未与供应商结算完毕。

请公司:(1)结合主营业务结构及具体经营情况,说明公司四季度营业收入同比、环比均大幅增长的主要原因,四季度营业收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定,并说明四季度归母净利润环比下滑、和营业收入环比变动方向不一致的主要原因;(2)结合近三年沥青市场供求变化、交易对方、合同主要条款及年报披露公司2022年向盘锦北方沥青股份有限公司(以下简称盘锦北沥)支付大额预付款项采购沥青的情况,说明本期沥青采购模式发生较前期发生较大变化的主要原因,并说明先货后款采购方式是否符合行业惯例;(3)结合前述四季度营业收入大幅增长、销售对象开工时节、合同主要条款等情况,说明公司四季度采购大量沥青进行销售的主要原因及合理性,相关交易是否具有交易实质,相关收入确认是否真实、准确。请年审会计师发表意见。

【回复】:

一、公司回复

(一)结合主营业务结构及具体经营情况,说明公司四季度营业收入同比、环比均大幅增长的主要原因,四季度营业收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定,并说明四季度归母净利润环比下滑、和营业收入环比变动方向不一致的主要原因。

1.四季度营业收入同比、环比均大幅增长的主要原因。

一是子公司龙翼投资于2024年年底前完成“消仓达效”年度工作目标,四季度销售沥青170,629.74吨、水泥11,771.15吨,实现营业收入28,886.71万元;

二是公司2024年新增绥大运维养护业务,于四季度确认运维收入2,598万元,绥大路段养护收入427万元。经公司自查,四季度营业收入确认符合《企业会计准则》相关规定。

2.四季度归母净利润环比下滑、和营业收入环比变动方向不一致原因。

公司四季度营业收入环比增加的主要原因是龙翼投资贸易业务收入环比增加2.54亿元所致,但该业务毛利相对较小,带来的利润不足以弥补下列因素带来的负向影响:

一是四季度集中确认的非经常性或一次性成本费用环比大幅增加,主要包括:12月末一次性补提哈大高速公路路产折旧5,331.92万元;使用权资产终止使用一次性摊销修缮费增加211万元;租赁房屋考虑免租期等原因重新测算折旧补提123万元;报告期末集中支付股权收购及出售资产等项目的中介费用112万元;四季度缴纳办公用取暖费94万元等。

二是第四季度公允价值变动环比大幅下降:公司持有的交易性金融资产受股票跌价影响,导致第四季度较第三季度公允价值变动收益减少1,155万元。

(二)结合近三年沥青市场供求变化、交易对方、合同主要条款及年报披露公司2022年向盘锦北方沥青股份有限公司(以下简称盘锦北沥)支付大额预付款项采购沥青的情况,说明本期沥青采购模式发生较前期发生较大变化的主要原因,并说明先货后款采购方式是否符合行业惯例。

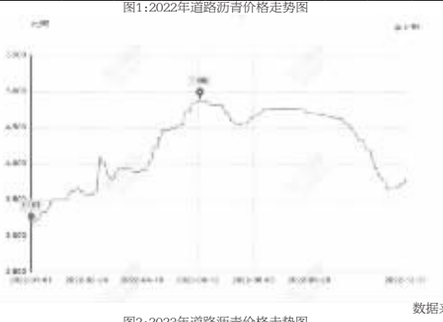
1.近三年沥青市场供求情况见表10、图1-图3。

表10:2022年—2024年沥青市场供求情况表

数据来源:百川盈孚

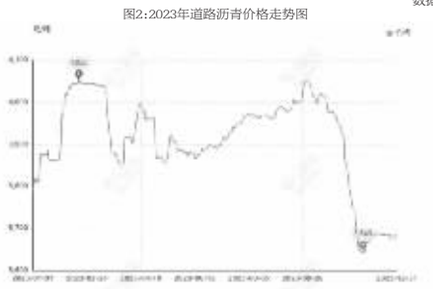
年份	国内沥青表观消费量预计(万吨)	同比变化	沥青消费主要构向								
			道路沥青市场			防水沥青市场			船燃及热化沥青市场		
			消费量(万吨)	同比变化	占总消费量	消费量(万吨)	同比变化	占总消费量	消费量(万吨)	同比变化	占总消费量
2024年	2,826	-17%	2,039	-21%	72.16%	490	-14	17.35%	296	9.63%	10.49%
2023年	3,416	-5.8%	2,573	-11.1%	76.34%	572	7.9%	16.76%	270	33.7%	7.9%
2022年	3,626	-4.7%	2,893	-7.7%	79.54%	530	4.9%	14.66%	202	21%	5.8%

图1:2022年道路沥青价格走势图



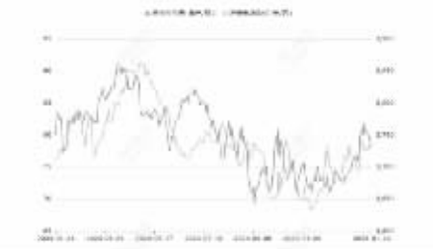
数据来源:百川盈孚

图2:2023年道路沥青价格走势图



数据来源:百川盈孚

图3:2024年道路沥青价格走势图



数据来源:百川盈孚

2.2022年向盘锦北方沥青股份有限公司(以下简称盘锦北沥)支付大额预付款项采购沥青,本期沥青采购模式发生变化的原因及是否符合行业惯例。

在沥青行业中,与生产炼厂签订采购合同时,须支付预付款,与贸易商签订采购合同时可以预付也可以先货后款。

以上近三年沥青市场情况,直接影响了龙翼投资自2022年11月末开展大宗集采贸易业务以来的经营策略、付款方式等经营行为。2022年12月,道路沥青市场需求旺盛,采购方竞争激烈,且沥青价格呈现持续上涨趋势,为确保完成我公司既定沥青收储目标,经公司研判,直接与上游国有生产炼厂盘锦北沥签署沥青购销合同,当时正处于沥青“冬储期”,由于盘锦北沥产能有限,合同中约定采用先款后货的结算方式确保供货量及供货周期的稳定性。2023年因市场环境发生变化,受原油价格下跌、沥青价格下行、叠加政府投资项目宏观政策变化导致PPP项目暂停基建开工率下降、市场现货库存堆积等因素影响,大部分时间道路沥青供过于求,导致公司采购的沥青未全部销售。2024年,公司根据市场情况制定了“以销定采”销售策略,采用更为保守的采购方式,上游供应商均为贸易商,且均采用了先货后款的结算方式。

上述不同的采购方式均符合当期的行业惯例和市场情况。

2024年公司应付账款期末余额为2.16亿元,包括应付ETC等工程款0.3亿元;应付货款1.84亿元(含龙翼投资货款1.8亿元);应付服务费及其他0.02亿元。应付账款同比、环比大幅增加的主要原因为龙翼投资购买沥青采取先货后款的方式,截至报告期末,因相关结算流程尚未完成,部分供应商款项暂未支付,由此形成期末应付账款的大幅增加,详见表11。

表11:2023年末及2024年各季度末贸易业务应付账款余额

单位:万元

公司名称	2023年第4季度末	2024年第1季度末	2024年第2季度末	2024年第3季度末	2024年第4季度末
盘锦民盛石油产品有限责任公司	1,237.08	566.97	370.65	185.32	11,031.95
北京中物振华贸易有限公司	–	–	–	–	6,997.63
合计	1,237.08	566.97	370.65	185.32	18,029.58

注:截至2022年末,公司未产生贸易业务应付账款

(三)结合前述四季度营业收入大幅增长、销售对象开工时节、合同主要条款等情况,说明公司四季度采购大量沥青进行销售的主要原因及合理性,相关交易是否具有交易实质,相关收入确认是否真实、准确。请年审会计师发表意见。

1.公司四季度采购大量沥青进行销售的主要原因及合理性

沥青市场的季节性采购直接拉动了公司四季度的营业收入增长。

2024年11月起,黑龙江省内重点道路施工企业为应对2025年“十四五”规划收官之年的密集施工需求而进行的行业惯例冬储,在2024年四季度集中采购沥青,以保障次年施工季材料供应并控制采购成本。龙翼投资迅速行动,抓住关联企业和非关联企业的销售商机,与集团内部关联企业签署了6.5万吨沥青销售合同,同时积极参与非关联企业招标采购,与非关联企业签署了5.2万吨沥青销售合同,年底前实际完成供货10.49万吨,其中销售2023年库存沥青1.09万吨,新采购沥青9.4万吨。签署销售及采购合同后,龙翼投资对货物流转实施全流程跟踪管理,在发货、运输及交付环节严格执行管控措施,包括铅封管理、质量核验、重量检测等关键节点控制,并完整记录出入库、交割及运输数据,形成规范的单据档案,确保物流过程可追溯、数据可验证。截至2024年末,当期销售的沥青全部完成回款。

2.相关交易是否具有交易实质,相关收入确认是否真实、准确

上述相关交易完成了从货物采购、货物流转、货物销售、货权转移、回款等全过程,具有商业实质,相关收入根据业务实际按照《企业会计准则》的相关规定分总额法、净额法分别进行核算,营业收入确认真实、准确。具体采购及销售情况见表12、13。

表12:2024年4季度冬储期采购合同明细表

签订合同日期	供应商名称	合同数量(吨)	实际数量(吨)	合同金额(万元)	是否为关联方
	库存		10,912.26		否
2024年12月4日	盘锦民盛石油产品有限责任公司	30,000	29,977.82	11,370.00	否
2024年12月4日	北京中物振华贸易有限公司	24,000	23,980.34	9,112.80	否
2024年12月11日	盘锦民盛石油产品有限责任公司	40,000	39,965.67	15,168.00	否
合计		94,000	104,863.09	39,650.80	

表13:2024年4季度冬储期销售合同明细表

签订合同日期	客户名称	合同数量(吨)	实际数量(吨)	合同金额(万元)	是否为关联方
2024年11月	黑龙江省交投工程科技产业园	40,000	40,000	16,680.00	是
2024年12月	黑龙江省交投工程建设有限公司工程服务分公司	25,000	25,002.18	10,425.00	是
2024年12月	黑龙江一键供应链管理有限公司	20,000	19,925.31	8,110.00	否
2024年12月	黑龙江一键供应链管理有限公司	20,000	19,935.6	8,110.00	否
2024年12月	黑龙江农垦建工路桥有限公司	12,000	0	5,516.00	否
合计		117,000	104,863.09	48,841.00	

二、年审会计师核查意见

(一)核查程序

1.关于贸易业务、净利润分析的核查程序

(1)了解和评价与收入确认相关的内部控制设计的有效性,并测试其执行情况;

(2)抽查主营业务合同,获取收入确认相关单据,并对发票、银行回单等资料进行核查,以检查收入确认是否符合企业会计准则及企业会计政策的要求;

(3)对收入、成本、费用进行截止性测试,以评估相关损益是否在恰当的期间确认;

(4)对报告期记录的主要客户、供应商作为样本,对其交易金额和往来款项进行函证、现场走访,以评价收入确认的真实性;

(5)执行分析性复核程序,分析营业收入及毛利率变动原因及合理性;

(6)对管理费用、财务费用、投资收益等损益类科目进行核查,分析两年变动的原因以及对净利润的影响;

2.关于沥青采购模式以及第四季度相关收入确认的核查

(1)获取沥青业务全部的采购合同,检查合同条款,对采购沥青的类型、付款条件以及付款方式进行对比分析;

(2)通过公开渠道对供应商的性质及规模进行分析,判断付款方式的合理性;

(3)针对同一供应商或同一类型的供应商,对比采购模式、付款条款,判断是否发生较大变化;

(4)与龙翼投资了解并核查沥青业务的开展背景、市场行情、战略规划情况;

(5)查看交投集团下发《黑龙江省交通投资集团有限公司关于部分物资设备及服务集中采购工作方案》,验证第四季度销售大量沥青给关联方的背景;

(6)针对第四季度营业收入的增长对龙翼投资高管进行访谈,并访谈客户、实地查看客户的仓储情况;对客户的下游客户进行了解,并结合东北地区的施工季节分析沥青销售的合理性;

(7)资金流核查:获取银行流水、收付款凭证,核验大宗交易上下游资金打款情况,重点关注大额资金收付的对手方是否与合同主体一致,是否存在异常第三方代付或关联方垫资情况;

(8)货物流核查:获取物流结算单、出入库记录、交割单、单车过磅单,比对货物流转路径、时间节点与合同约定是否匹配,验证货权实际转移情况;

(9)票据流核查:检查购销合同、增值税发票、结算单据的完整性与逻辑一致性,排查“阴阳合同”、虚开发票或票据时间倒签等异常;

(10)对沥青库区进行盘点,验证库存的流动以及销售情况;

(11)前往黄骅炼厂(河北鑫海控股集团)查看并记录发货情况;

(二)核查意见

基于执行的核查程序,我们认为:

1.公司收入及净利润可以进行确认,符合《企业会计准则》的有关规定;

2.龙翼投资与炼厂签订的合同为“先款后货”,与贸易商签订的合同为“先货后款”,不存在针对同一类别供应商沥青采购模式较前期发生较大变化的情况,与贸易商交易先货后款的采购方式符合商业惯例;

3.龙翼投资第四季度采购大量的沥青进行销售合理,具有交易实质,相关收入确认真实、准确。

问题3.关于存货。

年报显示,2022-2024年末,公司存货账面价值分别为3.97亿元、6.14亿元、3.09亿元,波动较大,主要因库存商品在2023年末明显增多,2024年末又大幅减少。管理费用明细显示,2023年、2024年仓储费分别为1260万元、742万元,约占当年贸易业务毛利比例分别为373%、56%,变化主要因本期沥青仓储费用同比减少518万元。

请公司:(1)补充披露库存商品的产品名称及对应金额,并结合公司主营业务,说明近三年库存商品波动明显的主要原因及合理性;(2)补充披露沥青的仓储地点、仓储合同交易对方及是否关联方、仓储合同主要条款,结合沥青月度采购、销售情况分析说明存货与仓储费用的匹配性,并进一步结合贸易业务毛利、仓储成本等情况,说明支付大额仓储费用开展贸易业务的原因及合理性,是否涉及向沥青 贸易业务上下游输送利益的情况;(3)请年审会计师说明对沥青存货的盘点方法,以及对沥青存货实施的审计程序,进而说明近三年相关沥青存货的确认是否真实、准确。请年审会计师发表意见。

【回复】:

一、公司回复

(一)补充披露库存商品的产品名称及对应金额,并结合公司主营业务,说明近三年库存商品波动明显的主要原因及合理性。

1.龙江交通2022—2024年存货统计见表14-16。

表14:2022年库存商品明细金额表

公司名称	产品名称	数量	规格型号	2022期末金额(万元)
哈尔滨东高新型管材有限公司	管材在产品	若干	/	620.6
合计				620.6

表15:2023年库存商品明细金额表

公司名称	产品名称	数量	规格型号	2023年期末金额(万元)
黑龙江省石墨新材料科技有限公司	石墨产品	385	/	23.62
黑龙江省石墨制造业创新中心有限公司	石墨产品	281	/	6.09
黑龙江龙翼投资有限公司	高硫沥青	35,277.31	90号A级	12,826.93
黑龙江龙翼投资有限公司	低硫沥青	34,633.08	AH-90	15,103.12
哈尔滨东高新型管材有限公司	管材在产品	若干	/	954.16
合计				28,913.92

注:根据2023到2025的历史三年价格走势,以及未来一年的价格走势分析判断,对低硫沥青计提减值。2023年末计提存货跌价1,496.074万元。

表16:2024年库存商品明细金额表

公司名称	产品名称	数量	规格型号	2024年期末金额(万元)
黑龙江省石墨新材料科技有限公司	石墨产品	200	/	22.54
合计				22.54

2.库存商品波动的原因。

(1)2023年库存商品增加的主要原因。

贸易业务库存商品显著增加。当年采购沥青40,792.08万元、水泥1,155.41万元。由于受国际形势及原油期货价格剧烈震荡影响,高/低硫沥青现货价格波动大,市场需求低迷,叠加政府投资项目宏观政策变化导致PPP项目暂停基建开工率下降导致沥青销售价差不及预期。因此,当年仅售出沥青3.5万吨,导致库存积压,至2023年末,公司持有高硫沥青3.52万吨、低硫沥青3.46万吨未售出,沥青期末账面余额27,930.05万元。鉴于低硫沥青存在价格下跌及滞销风险,公司基于减值测试结果,于2023年首次计提存货跌价准备1,495.07万元。

(2)2024年库存商品减少的主要原因。

库存商品主要是龙翼投资的沥青。面对持续严峻的沥青市场环境,年初起价格呈下行趋势,公司确立了“消仓达效”的年度目标,于2024年底前将龙翼存货全部消空,且未新增应收账款,成功达成消仓目标。

在产品主要是子公司东高管材在产品。随着出售子公司东高管材,2024年末其账面的在产品余额清零。

(二)补充披露沥青的仓储地点、仓储合同交易对方及是否关联方、仓储合同主要条款,结合沥青月度采购、销售情况分析说明存货与仓储费用的匹配性,并进一步结合贸易业务毛利、仓储成本等情况,说明支付大额仓储费开展贸易业务的原因及合理性,是否涉及向沥青 贸易业务上下游输送利益的情况。

1.沥青仓储地点及仓储量等情况见表17、表18。

表17:高硫沥青仓储情况明细表

入库日期	入库地点	仓储合同号	数量(吨)	库区照片	库区位置(通过百度、卫星地图、山西省)
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
2023.12.18	中国石油大连石化分公司	中国石油大连石化分公司	2,000.00		
2023.12.21	中国石油大连石化分公司	中国石油大连石化分公司	2,000.00		
2023.12.18	中国石油大连石化分公司	中国石油大连石化分公司	2,000.00		
2023.12.21	中国石油大连石化分公司	中国石油大连石化分公司	2,000.00		
2023.12.19	中国石油大连石化分公司	中国石油大连石化分公司	2,000.00		
2023.12.19	中国石油大连石化分公司	中国石油大连石化分公司	2,000.00		
2023.12.19	中国石油大连石化分公司	中国石油大连石化分公司	2,000.00		
2023.12.19	中国石油大连石化分公司	中国石油大连石化分公司	2,000.00