

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、可持续性。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、场内场外物流贯通、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）围绕车辆油气、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(%)
油气轮胎消费服务	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货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	5,880,150,000.00	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	3,559,373,417.16	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。赛马物联作为数字物流平台，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，也是无车承运人的履约，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。	按照合同约定定期限履约，账龄一个月以内。	第三方
宁夏巨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

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
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。	按照合同约定定期限履约	中国建材附属企业

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
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、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。	按照合同约定定期限履约	宁夏建材控股公司

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
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《招标投标法》《招标投标法实施条例》《电子招标投标办法》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，市场占有率与用户粘性增加，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	0.60	52,376,288.11	1 年以内	2.59	中国建材附属企业	物流运输业务
3	中铁电气化局集团有限公司	28,916,502.94	173,499.02	0.60	28,743,003.92	1 年以内	1.42	外部单位	销售水泥
4	宁夏华宇建设工程有限公司	24,549,143.44	1,678,067.73	6.84	22,871,075.71	1 年以内:2,601,065.50 2-3 年: 3,438,926.81 3-4 年: 14,545,626.05 4-5 年: 3,963,525.08	1.21	外部单位	销售商品混凝土
5	新泰中联泰丰水泥有限公司	23,640,469.98	141,842.82	0.60	23,498,627.16	1 年以内	1.16	中国建材附属企业	物流运输业务
	小计	211,350,321.23	2,798,874.80		208,551,446.43		10.38		

续：

序号	客户名称	信用期限	当年交易金额	当年回款金额	履约情况	逾期金额
1	华东材料南京有限公司	第三个月支付第一个月已开具发票的运输款	243,623,790.74	239,689,435.83	10月份开票金额未按期支付，推后1个月。	27,129,011.07
2	江苏双龙集团有限公司南京混凝土分公司	第三个月支付第一个月已开具发票的运输款	143,048,697.45	143,467,184.89	10月份开票金额未按期支付，推后1个月。	19,996,061.40
3	中铁电气化局集团有限公司	质保期6个月，期满1个月内支付	30,416,424.84	10,500,000.00	扣除6个月质保金及3个月货款宽限期后，截止12月末应收账款余额应为1299.18万元，未按照合同约定时间支付货款。	15,924,653.38
4	宁夏华宇建设工程有限公司	智能终端/蓝宝石项目：合同约定2021年12月25日全部付清。百川项目：尾款最迟于2024年10月30日前付清	6,761,065.50	6,160,000.01	智能终端/蓝宝石项目：应于2021年12月25日前分批付清乙方所有商砼款项，已支付已供应商砼总额的70%，剩余款项未按合同付清。百川项目按进度付款。	21,948,292.59
5	新泰中联泰丰水泥有限公司	当月月底前以现金银行转账方式支付应付运费。	36,661,837.35	13,021,367.37	部分款项未按约定定期支付	23,640,469.98
	小计		460,511,815.88	412,837,988.10		108,638,488.42

2. 2022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	77,617,407.19	776,174.07	1.00	76,841,233.12	1年以内	4.54	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	53,110,930.21	531,109.30	1.00	52,579,820.91	1年以内	3.11	中国建材附属企业	物流运输业务
3	国能大武口热电有限公司	40,921,316.34	409,213.16	1.00	40,512,103.18	1年以内	2.39	外部单位	物流运输业务
4	宁夏巨元房地产开发有限公司	30,144,070.58	301,440.71	1.00	29,842,629.87	1年以内	1.76	外部单位	物流运输业务
5	宁夏华宇建设工程有限公司	23,948,077.95	953,657.82	3.98	22,994,420.13	1年以内:3,438,926.81 2-3年: 16,545,626.05	1.4	外部单位	销售商品混凝土

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
						3-4 年: 3,963,525.09			
	小计	225,741,802.27	2,971,595.06		222,770,207.21		13.21		

续:

序号	客户名称	信用期限	当年交易金额	当年回款金额	履约情况	逾期金额
1	华东材料南京有限公司	第三个月支付第一个月已开具发票的运输款	263,555,731.72	198,036,680.06	10 月份开票金额未按期支付, 推后 1 个月。	25,897,472.22
2	江苏双龙集团有限公司南京混凝土分公司	第三个月支付第一个月已开具发票的运输款	126,055,988.76	72,945,058.55	10 月份开票金额未按期支付, 推后 1 个月。	26,820,552.82
3	国能大武口热电有限公司	运输费当月结算, 次月付款	139,544,486.91	98,623,170.57	部分款项推后结算, 未按期支付。	27,303,985.86
4	宁夏亘元房地产开发有限公司	甲方收到发票后当月挂账, 次月以银行转账方式付清乙方运费	152,640,218.08	122,540,666.17	11 月结算部分款项未按期支付。	7,287,337.60
5	宁夏华宇建设工程有限公司	合同约定 2021 年 12 月 25 日全部付清	2,893,103.41	16,135,195.37	应于 2021 年 12 月 25 日前分批付清乙方所有商砼款项, 已支付已供应商砼总额的 70%, 剩余款项未按合同付清。	23,948,077.95
	小计		684,689,528.88	508,280,770.72		111,257,426.45

3. 2021 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	宁夏华宇建设工程有限公司	37,190,169.92	940,043.93	2.53	36,250,125.99	1 年以内: 19,626,658.18 1-2 年: 15,159,938.73 2-3 年: 2,403,573.01	4.09	外部单位	销售商品 混凝土

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
2	宁夏嘉屋建设工程有限公司	28,479,433.60	300,649.82	1.06	28,178,783.78	1年以内: 27,818,788.6 1-2年: 660,645	3.13	外部单位	销售商品 混凝土
3	中铁上海工程局集团第七工程有限公司	24,577,271.74	1,582,896.10	6.44	22,994,375.64	1年以内: 1,683,134.34 1-2年: 10,690,687.78 2-3年: 11,820,673.9 3-4年: 382,775.72	2.70	外部单位	销售商品 混凝土
4	陕西建工第七建设集团有限公司	22,161,458.00	582,667.80	2.63	21,578,790.20	1年以内: 7,117,577.5 1-2年: 15,043,880.5	2.44	外部单位	销售商品 混凝土
5	甘肃第二建设集团有限责任公司	23,121,255.46	1,049,931.79	4.54	22,071,323.67	1年以内: 7,137,800.03 1-2年: 8,850,401.3 2-3年: 7,133,054.13	2.54	外部单位	销售商品 混凝土
	小计	135,529,588.72	4,456,189.44		131,073,399.28		14.90		

续:

序号	客户名称	信用期限	当年交易金额	当年回款金额	履约情况	逾期金额
1	宁夏华宇建设工程有限公司	合同约定 2021 年 12 月 25 日全部付清	19,627,963.18	8,001,845.00	应于 2021 年 12 月 25 日前分批付清乙方所有商砼款项，已支付已供应商砼总额的 70%，剩余款项未按合同付清。	37,190,169.91
2	宁夏嘉屋建设工程有限公司	连湖八区：2021 年 6 月 30 日前全部付清。连湖十区：所有款项于 2022 年 10 月 30 日前全部付清。连湖四区：所有款项于 2022 年 12 月 31 日前全部付清。	38,041,168.60	23,621,840.00	连湖八区：甲方在工程主体施工至四层时，支付乙方所供应商砼货款的 60%；甲方施工至工程主体十二层时，支付乙方所供应商砼货款的 60%；工程主体封顶时支付乙方商砼总款额的 70%，主体封顶六个月内付清所有商砼货款，所有款项于 2021 年 6 月 30 日前全部付清。连湖十区：甲方在工程主体施工至四层时，支付乙方所供应商砼货款的 60%；甲方施工至工程主体十二层时，支付乙方所供应商砼货款的 60%；工程主体封顶时支付乙方商砼总款额的 70%，主体封顶一年内付清所有商砼货款，所有款项于 2022 年 10 月 30 日前全部付清。连湖四区：甲方在工程主体施工至四层时，支付乙方所供应商砼货款的 60%；甲方施工至工程主体十二层时，支付乙方所供应商砼货款的 60%；工程主体封顶时支付乙方商砼总款额的 70%，主体封顶一年内付清所有商砼货款，所有款项于 2022 年 12 月 31 日前全部付清。	15,455,785.72
3	中铁上海工程局集团第七工程有限公司	竣工备案后付款	20,607,892.04	30,289,105.28	智能终端：甲方收到乙方发票后依照业主付款时间及付款比例支付乙方，单体封顶达到安装调试条件后向乙方支付该单体所供货款的 40%，其余 55%货款自第一次付款后分三年按季度平均支付，结算总金额的 5%作为质保金，与最后一批货款同时无息支付。G110 线：甲方于收到乙方发票后 30 日内向乙方支付 70%，90 日内支付 25%，剩余 5%作为质保金，在最后一批货物供应结算完毕且无任何质量、数量争议后 6 个月内无息支付，建设单位付款延期的，甲方付款时间相应顺延。石墨烯：所供应单体工程封顶时，一次性支付合同结算价款的 40%，剩余款项待竣工验收合格备案后，三年内按季度等额付清。	4,698,279.15
4	陕西建工第七建设集团有限公司	主体封顶后 6 个月内付清	11,172,643.50	6,040,989.00	盛世丰茂：甲方从乙方第一次浇筑筏板开始计算在第三个月 15 日内付第一个月商砼款的 70%，以此类推，主体封顶付至商砼款总额的 70%，主体封顶后每隔两个月付商砼总额的 10%，付至商砼总款额的 90%，剩余 10%在工程竣工结算完成甲方付款后 20 天内一次性付清。连湖 D 区：加工费用支付节点为楼层施工至 10 层时、20 层时、主体封顶甲方向乙方各支付代加工费用的 70%，剩余 30%的代加工费用在主体封顶后 6 个月内付清。连湖 B 区：加工费用支付节点为楼层施工至 10 层时、20 层时、主体封顶甲方向乙方各支付代加工费用的 70%，剩余 30%的代加工费用在主体封顶后 6 个月内付清。连湖 G 区：加工费用支付节点为楼层施工至 10 层时、20 层时、	12,076,725.00

序号	客户名称	信用期限	当年交易金额	当年回款金额	履约情况	逾期金额
					主体封顶甲方向乙方各支付代加工费用的 70%，剩余 30%的代加工费用在主体封顶后 6 个月内付清。	
5	甘肃第二建设集团有限责任公司	连湖八区：主体封顶后 12 个月后付清所有货款。中海九樾：主体封顶后 18 个月内付清剩余货款。	890,282.14	3,001,820.00	连湖八区：主体完成 5 层支付发生货款的 70%，主体完成 15 层支付发生货款的 70%，款在主体封顶后 6 个月支付至 95%，主体封顶后 12 个月后付清所有货款。中海九樾：按进度付款，地下车库及地下室主体±0.00 以下完成支付至结算货款的 30%；洋房主体完成至 6 层支付至结算货款的 40%，中高层主体完成至 10 层支付至结算货款的 50%；主体封顶后 6 个月支付至结算货款的 70%，主体封顶后 18 个月内付清剩余货款。	16,935,259.25
	小计		90,339,949.46	70,955,599.28		86,356,219.03

(二) 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。

1. 应收账款原值的欠款方关联关系

单位: 元

序号	项目	应收账款原值		
		2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
1	单项计提-第三方	41,092,656.05	31,811,582.61	34,040,277.61
2	组合计提-第三方	746,874,649.78	784,842,852.67	680,587,004.10
3	组合计提-受同一母公司控制的企业	1,248,847,889.92	877,237,358.19	186,267,064.47
4	组合计提-受同一最终控制方的企业	208,893.88	15,553,803.62	8,669,998.30
	组合小计	1,995,931,433.58	1,677,634,014.48	875,524,066.87
	合计	2,037,024,089.63	1,709,445,597.09	909,564,344.48

续:

序号	项目	应收账款原值占期末应收账款原值比例 (%)		
		2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
1	单项计提-第三方	2.02	1.86	3.74
2	组合计提-第三方	36.66	45.91	74.83
3	组合计提-受同一母公司控制的企业	61.31	51.32	20.48
4	组合计提-受同一最终控制方的企业	0.01	0.91	0.95
	组合小计	97.98	98.14	96.26
	合计	100.00	100.00	100.00

预期信用损失率按照信用组合中欠款方原值金额测算的迁徙率确定,因第三方信用风险较高,迁徙率信用风险主要来自组合中第三方的信用风险。组合中第三方原值逐年波动减少,占应收账款期末原值比例也逐年降低,因此组合信用风险逐年降低,故预期信用损失率降低具有合理性。

2. 应收账款的组合计提的欠款方账龄分布

单位: 元

账龄	2023 年 12 月 31 日原值	2022 年 12 月 31 日原值	2021 年 12 月 31 日原值
1 年以内	1,669,992,235.47	1,337,155,800.77	553,380,634.55
1 至 2 年	135,298,768.36	140,315,703.13	172,267,287.78
2 至 3 年	67,447,179.94	88,559,069.52	39,520,504.03
3 至 4 年	29,878,711.87	22,090,235.15	7,288,612.74

账龄	2023年12月31日原值	2022年12月31日原值	2021年12月31日原值
1年以内	1,669,992,235.47	1,337,155,800.77	553,380,634.55
4至5年	8,329,530.61	1,400,533.82	4,431,479.90
5年以上	84,985,007.33	88,112,672.09	98,635,547.87
合计	1,995,931,433.58	1,677,634,014.48	875,524,066.87

从账龄分布来看，应收账款原值大幅度增加主要是1年以内的款项增加导致的，2023年12月31日、2022年12月31日、2021年12月31日的1年以上款项合计分别为325,939,198.11元、340,478,213.71元、322,143,432.32元，而5年以上的金额逐年减少（收回），是长账龄应收账款规模增加但其减值准备下降的主要原因，故预期信用损失率降低。

3. 应收账款回款进度

单位：元

项目	2023年	2022年	2021年
销售总额	11,551,857,947.56	9,890,042,715.20	5,184,447,988.33
回款总额	11,154,982,027.43	9,092,701,429.79	5,168,746,320.90
回款率	96.56%	91.94%	99.70%

2021年-2023年回款率呈波动趋势，近三年的平均回款率是96.07%，2023年回款率处于平均回款率水平，2023年应收账款回款良好，总体信用风险无明显增加，预期信用损失率降低是合理的。

4. 逾期情况

单位：元

项目	2023年（2023年12月31日）	2022年（2022年12月31日）	2021年（2021年12月31日）
营业收入	10,410,061,188.56	8,657,625,048.95	5,782,740,814.03
应收账款原值	2,037,024,089.63	1,709,445,597.09	909,564,344.48
逾期金额	354,376,418.96	234,455,057.93	144,645,968.63
其中：关联方逾期金额	203,677,200.00	101,316,424.10	-
第三方逾期金额	150,699,218.96	133,138,633.83	144,645,968.63
收入增长率	20.24%	49.71%	13.17%
逾期金额占应收账款原值比例	17.40%	13.72%	15.90%

2021年-2023年收入增长率分别为13.17%、49.71%、20.24%。2021年-2023年逾期的应收账款占应收账款原值比例分别为15.90%、13.72%、17.40%。2021年-2023年逾期金额占应收账款原值比例逐年增加原因是收入大幅增长，应收账款原值也大幅增长，逾期金额也相应增长，但是逾期金额占应收账款原值比例变动较小，

逾期信用风险未显著增长，故按照正常的迁徙率测算出来的预期信用损失率具有合理性。

5. 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

(1) 组合中长账龄应收账款及坏账准备分布

单位：元

账龄	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日		
	原值	坏账准备	计提比例	原值	坏账准备	计提比例	原值	坏账准备	计提比例
3 至 4 年	29,878,711.87	4,511,685.49	15.10%	22,090,235.15	4,152,964.21	18.80%	7,288,612.74	1,516,031.45	20.80%
4 至 5 年	8,329,530.61	2,507,188.72	30.10%	1,400,533.82	504,192.19	36.00%	4,431,479.90	1,595,332.77	36.00%
5 年以上	84,985,007.33	84,985,007.33	100.00%	88,112,672.09	88,112,672.09	100.00%	98,635,547.87	98,635,547.87	100.00%
合计	123,193,249.81	92,003,881.54		111,603,441.06	92,769,828.49		110,355,640.51	101,746,912.09	

组合中长账龄应收账款 2021 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日全部为第三方客户；长账龄应收账款 2023 年 12 月 31 日关联方客户原值为 75,000.00 元，占比 0.06%，坏账准备为 11,325.00 元，长账龄应收账款 2023 年 12 月 31 日第三方客户原值为 123,118,249.81 元，占比 99.94%，坏账准备为 91,992,556.54 元。

组合中长期应收账款原值 2023 年比 2022 年增加 11,589,808.75 元，但组合计提坏账准备 2023 年比 2022 年减少 765,946.95 元，因长账龄应收账款坏账准备根据预期信用损失率计提，较前期减少主要为 5 年以上的应收款金额下降所致。根据迁徙率测算出来的预期信用损失率，符合公司应收账款信用风险变化。

(2) 单项计提应收账款

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日		
	原值	坏账准备	计提比例	原值	坏账准备	计提比例	原值	坏账准备	计提比例
单项计提应收账款	41,092,656.05	41,092,656.05	100.00%	31,811,582.61	31,811,582.61	100.00%	34,040,277.61	34,040,277.61	100.00%

2021 年-2023 年单项计提应收账款全部为第三方客户。

2023 年应收账款减值计提分为单项认定计提和按组合计提。单项认定计提是本公司对在单项工具层面能以合理成本评估预期信用损失的充分证据的应收账款单独确定其信用损失，单项认定的应收款项已全额计提坏账准备；按组合计提主要采用账龄分析法，即本公司利用账龄来评估该类组合的预期信用损失率。该类组合具有相同的风险特征，账龄信息能反映这类组合与应收款项到期时的偿付

能力。于资产负债表日，本公司基于减值矩阵确认该组合的预期信用损失。预期信用损失率是根据迁徙率计算确认，且符合应收账款回款进度，逾期情况等变化，预期信用损失率确认合理，故应收账款减值计提充分。

会计师的核查程序及核查意见

一、核查程序

（一）与公司管理层访谈，了解预期信用损失率测算方法；

（二）了解、评估和测试公司坏账准备计提的内部控制设计和执行的有效；

（三）评价坏账准备所依据的资料、假设及计提方法；取得或编制坏账准备计算表，复核加计正确，与坏账准备总账数、明细账合计数核对相符。

（四）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；

（五）检查应收款项坏账准备计提和核销的批准程序，取得书面报告等证明文件；

（六）检查应收款项中是否存在债务人破产或者死亡，以其破产财产或者遗产清偿后仍无法收回，或者债务人长期未履行偿债义务的情况；

（七）检查已经确认并转销的坏账重新收回的，检查其会计处理是否正确；

（八）验明坏账准备的披露是否恰当，若实际核销的款项涉及关联方的，检查被审计单位是否做出适当披露；

（九）单项认定计提检查程序：①可以考虑双方交易的对象、频率、目的是否正常，②可以考虑客户余额是否在正常信用期限或者展期内，③应考虑从媒体、网站、企业等获取的客户资料中检查客户的经营、资金状况，④应考虑期后回款情况，⑤应关注应收账款已发生信用减值的可观察信息，包括：I 客户发生重大财务困难；II 公司出于与客户财务困难有关的经济或合同考虑，给予客户在任何其他情况下都不会做出的让步；III 客户很可能破产或进行其他财务重组等。

二、核查意见

经核查，我们认为公司近三年应收账款余额持续增长，减值计提比例下降具有合理性，且应收账款减值计提充分。

问题三

关于研发投入。年报显示,2023年度,公司资本化研发支出5,336.87万元,占归母净利润比重为17.95%,占研发支出的比重为61.64%,显著高于同行业平均资本化水平。公司研发投入资本化金额较高的项目主要为“赛马物联-我找车数字物流平台第三期开发”相应资本化金额4,557.77万元,占资本化研发投入的85.39%。请公司补充披露:(1)结合主要研发项目的立项时间、主要业务领域研发模式、研发进展、应用情况等,说明相关研究成果在公司业务开展中的具体作用及体现;(2)公司研发支出资本化的条件,并结合本期主要研发项目,逐一说明相关资本化条件是否已全部满足是否存在提前资本化的情形;(3)对照《企业会计准则》相关规定及同行业公司情况,说明公司研发投入资本化率较高的主要原因及合理性。请公司年审会计师发表意见。

公司回复:

(一)结合主要研发项目的立项时间、主要业务领域研发模式、研发进展、应用情况等,说明相关研究成果在公司业务开展中的具体作用及体现

赛马物联“我找车”数字物流平台建设至今,已经历了1.0版、2.0版和3.0版的建设及迭代升级,目的是根据业务发展需要,持续优化平台架构,完善平台功能,满足物流管理各种需求,增强用户体验感和用户粘性,促进平台业务的顺利开展和商业模式转化。赛马物联“我找车”数字物流平台第三期开发项目(即平台3.0版)于2023年4月立项,由该公司平台事业部主导项目产品、技术架构的建设方向,2023年6月,赛马物联与百度网讯科技有限公司签订合同,委托百度网讯科技有限公司进行功能开发,合同约定:自合同签订人员入场之日起,8个月完成项目交付,截止到2023年12月31日,项目研发已经完成大部分内容。平台各版本建设及升级内容、主要功能作用和项目成果如下:

版本	我找车 1.0	我找车 2.0	我找车 3.0
使用期间	2017年-2020年	2020年-2023年	2023年末至今
所处阶段	服务探索	服务扩展	服务升级

<p>建设及升级主要内容</p>	<p>在宁夏建材试点物流业务数字化管理，搭建“我找车”网络货运平台 1.0，形成平台服务基础</p>	<p>技术架构升级，优化系统功能，提升平台业务功能多样性，建立运力体系化，打造财务一体化平台，实现平台服务扩展。</p>	<p>满足多种服务生态，实现产品体验升级，平台技术架构和运维体系全面升级，打造中台化建设，完成技术+运营+数据的数字化转型。</p>
<p>项目成果</p>	<p>1. 注册车辆 39 万+ 2. 累计运输量 1.2 亿吨</p>	<p>1. 注册车辆 115 万+ 2. 累计运输量 11.3 亿吨</p>	<p>2024 年以来近 4 个月 1. 注册车辆 4265 辆 2. 累计运输量 435 万</p>

(二) 公司研发支出资本化的条件，并结合本期主要研发项目，逐一说明相关资本化条件是否已全部满足是否存在提前资本化的情形

1. 公司研发支出的归集范围及相关会计处理方法

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

开发阶段支出符合资本化的具体标准

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

- (1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- (2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- (3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- (4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。内部开发活动形成的无形资产的成本仅包括满足资本化条件的时点至无形资产达到预定用途前发生的支出总额，对于同一项无形资产在开发过程中达到资本化条件之前已经费用化计入损益的支出不再进行调整。

2. 赛马物联-我找车数字物流平台第三期开发项目资本化情况

报告期公司资本化支出主要是赛马物联物流平台开发，具体情况如下：

(1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。数字物流“我找车”平台由百度网讯科技有限公司为赛马物联提供研发服务，百度通过技术架构升级与业务功能结构改造，实现信息系统的能力跃升，为更为复杂的业务场景、更多的用户提供更好的使用体验。

(2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图。为满足物流管理各种需求，赛马物联对“我找车”平台进行持续开发，优化平台架构，完善平台功能，进一步提升用户体验感，满足业务发展需要。

(3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性。中国建材集团是全球最大的综合性建材产业集团、世界领先的新材料开发商和综合服务商，水泥、商混、石膏板、玻璃纤维等 7 项业务规模居世界第一，拥有巨大的原材料和产品物流使用量。赛马物联依托中国建材集团，充分利用信息技术提高企业在网络货运行业的综合竞争力，满足更大的用户数与市场容量。

(4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。“我找车”平台由百度网讯科技有限公司提供研发服务，有充足的技术资源，公司作为老牌水泥生产企业现金流稳定，也提供了充足的财务支持。

(5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。在经过研发阶段后，委托百度网讯科技有限公司进行开发系统时，开发阶段的支出能够可靠的计

量。

(6) 2023 年，“我找车”数字物流平台业务量不断增长及业务覆盖范围不断扩大，原有 SaaS 层应用已经无法满足现有用户的需求，需要构建包含上游货主与下游车队、保险公司、能源公司、金融公司等间接服务物流产业的组织与产业链的数字化连接与承载的更加智能、方便、易操作的应用。同时通过该技术能够提升物流效率、降低物流成本以及实现基于数据进行的智慧化管理和决策，对“我找车”数字物流平台进行了技术升级改造，对应支出符合资本化处理。

(7) 2023 年 6 月，赛马物联聘请北京百度网讯科技有限公司开发“我找车”数字物流平台开发（第三期）并签订合同，合同约定：自合同签订人员入场之日起，8 个月完成项目交付，截止到 2023 年 12 月 31 日，项目研发已经完成大部分，故资本化不存在提前确认的情况。

综上所述，公司研发支出会计政策符合会计准则规定，资本化研发支出会计处理符合会计准则规定且不存在提前确认资本化情况。

（三）对照《企业会计准则》相关规定及同行业公司情况，说明公司研发投入资本化率较高的主要原因及合理性

1. 会计准则相关规定

《企业会计准则第 6 号——无形资产》应用指南规定：

本准则将研究开发项目区分为研究阶段与开发阶段。企业应当根据研究与开发的实际情况加以判断。

(1) 研究阶段是探索性的，为进一步开发活动进行资料及相关方面的准备，已进行的研究活动将来是否会转入开发、开发后是否会形成无形资产等均具有较大的不确定性。

比如，意在获取知识而进行的活动，研究成果或其他知识的应用研究、评价和最终选择，材料、设备、产品、工序、系统或服务替代品的研究，新的或经改进的材料、设备、产品、工序、系统或服务的可能替代品的配制、设计、评价和最终选择等，均属于研究活动。

(2) 开发阶段

相对于研究阶段而言，开发阶段应当是已完成研究阶段的工作，在很大程度上具备了形成一项新产品或新技术的基本条件。

比如，生产前或使用前的原型和模型的设计、建造和测试，不具有商业性生产经济规模的试生产设施的设计、建造和运营等，均属于开发活动。

（3）开发支出资本化

根据本准则第八条和第九条规定，企业内部研究开发项目研究阶段的支出应当于发生时计入当期损益；开发阶段的支出，同时满足下列条件的，才能确认为无形资产：

①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性。

判断无形资产的开发在技术上是否具有可行性，应当以目前阶段的成果为基础，并提供相关证据和材料，证明企业进行开发所需的技术条件等已经具备，不存在技术上的障碍或其他不确定性。比如，企业已经完成了全部计划、设计和测试活动，这些活动是使资产能够达到设计规划书中的功能、特征和技术所必需的活动，或经过专家鉴定等。

②具有完成该无形资产并使用或出售的意图。企业能够说明其开发无形资产的目的。

③无形资产产生经济利益的方式。

无形资产是否能够为企业带来经济利益，应当对运用该无形资产生产产品的市场情况进行可靠预计，以证明所生产的产品存在市场并能够带来经济利益，或能够证明市场上存在对该无形资产的需求。

④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产。

企业能够证明可以取得无形资产开发所需的技术、财务和其他资源，以及获得这些资源的相关计划。企业自有资金不足以提供支持的，应能够证明存在外部其他方面的资金支持，如银行等金融机构声明愿意为该无形资产的开发提供所需资金等。

⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

企业对研究开发的支出应当单独核算，比如，直接发生的研发人员工资、材料费，以及相关设备折旧费等。同时从事多项研究开发活动的，所发生的支出应当按照合理的标准在各项研究开发活动之间进行分配；无法合理分配的，应当计入当期损益。

2. 公司研发支出的归集范围及相关会计处理方法

2023年6月，赛马物联聘请北京百度网讯科技有限公司开发“我找车”数字物流平台开发（第三期）并签订合同，合同约定：自合同签订人员入场之日起，8个月完成项目交付，截止到2023年12月31日，项目研发已经完成大部分，故“研发投入资本化的比重”和“研发资本化占归母净利润比重”较高。

3. 同行业对比

2023年	宁夏建材	传化智联	中储股份
研发投入资本化的比重	61.64%	13.37%	5.39%
研发资本化占归母净利润比重	17.95%	9.08%	0.69%

续：

2022年	宁夏建材	传化智联	中储股份
研发投入资本化的比重	64.03%	20.43%	3.66%
研发资本化占归母净利润比重	5.91%	10.44%	0.41%

续：

2021年	宁夏建材	传化智联	中储股份
研发投入资本化的比重	41.61%	0.00%	56.40%
研发资本化占归母净利润比重	1.60%	0.00%	5.81%

宁夏建材 2021-2023 年数字物流资本化研发投入占研发资本化投入比例分别为 64.40%、94.30%、96.06%。同行业传化智联和中储股份都是上市公司，业务处于成熟阶段，平台开发已经完成，资本化金额较小，迭代升级研发支出基本上费用化，而赛马物联数字物流平台正处于开发阶段。近三年来，随着业务量不断增长及业务覆盖范围不断扩大，赛马物联持续对“我找车”数字物流平台进行技术架构升级、优化系统功能，提升平台业务功能多样性，建立运力体系化，打造财务一体化平台，实现平台服务扩展。为满足多种服务生态，通过对平台技术架构和运维体系进行全面升级，进而实现产品体验升级。同时，赛马物联还在开展

业务服务过程中，通过智能调度和分时预约、物流智能锁、智能票据机器人等的开发满足用户需求。鉴于上述原因，宁夏建材“研发投入资本化的比重”和“研发资本化占归母净利润比重”较高。

综上所述，宁夏建材“研发投入资本化的比重”和“研发资本化占归母净利润比重”较高具有合理性。

会计师的核查程序及核查意见

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、核查程序

（一）了解公司研究开发业务流程，对相关内部控制执行穿行测试和控制测试，评价内控制度设计是否合理并得到有效执行；

（二）核查公司研发项目立项批复、委托开发协议，评价研发项目是否得到恰当审批；

（三）索取相关会议纪要、研发项目的立项文件等相关资料，确定研究开发项目处于研究阶段还是开发阶段；不同阶段的资本化和费用化会计处理是否正确；

（四）获取有关协议和董事会纪要等文件、资料，检查开发支出的性质、构成内容，检查委托开发形成的资产是否为被审计单位拥有或控制；

（五）双向检查研发项目的资本化支出与费用化支出凭证，检查资本化与费用化的划分是否合理，计量是否准确完整；

（六）索取公司预算、相关科研证书与产权证书，访谈管理层与治理层，了解公司目前数字化转型和智能化升级方面的进展情况。

二、核查意见

经核查，我们认为，宁夏建材研发支出会计政策符合会计准则规定，资本化支出和费用化支出会计处理符合会计准则规定；公司的“研发投入资本化的比重”和“研发资本化占归母净利润比重”较高具有合理性。

特此公告。

宁夏建材集团股份有限公司董事会

2024年6月7日