证券代码：600970　　证券简称：中材国际　　公告编号：临2022-073

债券代码：188717　　债券简称：21国工01

中国中材国际工程股份有限公司关于对上海证券交易所问询函回复的公告

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。

2022年9月8日，中国中材国际工程股份有限公司（以下简称“公司”）收到上海证券交易所《关于对中国中材国际工程股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易草案的监管问询函》（上证公函【2022】2475号）（以下简称“《问询函》”），现就《问询函》有关问题回复如下：

如无特殊说明，本问询函回复中出现的简称均与《中国中材国际工程股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》中的释义内容相同。

特别风险提示

1、标的公司关联销售占比较高的风险

报告期各期，标的公司第一大客户为关联方中国建材集团，关联销售占比较高，主要系中国建材集团的水泥熟料产能在国内市场占有率高，合肥院主要服务于水泥行业的客户，因此，合肥院与中国建材集团下属企业发生较多的关联销售。报告期各期，合肥院向中国建材集团的关联销售占比均未超过50%，且合肥院具有独立获取非关联方业务机会的能力，对中国建材集团不存在重大依赖。

2、标的公司毛利率下降和收入增速持续性风险

报告期各期，标的公司主营业务毛利率受毛利率较低的工程技术服务收入占比提升、钢材等原材料价格阶段性上涨、运输成本波动等因素影响呈现下降趋势。2021年，合肥院工程技术服务业务收入增速较快主要受个别大型工程项目影响，其高增速不具有持续性；装备销售收入增长具有可持续性，但收入增速预计将有所放缓。

3、标的公司非经常性损益无法持续获得的风险

报告期各期，标的公司非经常性损益主要由计入当期损益的政府补助、交易性金融资产的公允价值变动损益及投资收益等构成，占归属于母公司所有者净利润的比例较高，不具有可持续性。扣除非经常性损益后，标的公司2021年归属于母公司股东的净利润仍同比增长。

4、标的资产评估增值风险

本次交易中，标的资产评估值较其母公司账面净资产的增值率较高，主要系合肥院（母公司）直接或间接持有的、以收益法评估的中建材粉体、中建材机电、中亚装备等长期股权投资增值较大所致，存在一定的估值风险。

5、标的公司非经营性资金占用情况

截至2022年3月31日，标的公司存在应收中国建材总院4,900万元的其他应收款，构成非经营性资金占用，截至2022年6月末，中国建材总院已经归还前述款项，标的公司不存在资金被关联方非经营性占用的情形。

问题1、草案显示，本次交易标的公司合肥水泥研究设计院有限公司（以下简称合肥院）近两年又一期的第一大客户及第一大供应商均为公司间接控股股东中国建材集团。本次交易完成后，上市公司2021年度及2022年1-3月的关联采购占比和关联销售占比均同比提升。请公司补充披露：（1）标的公司报告期内与关联方的业务内容、交易定价是否公允、关联交易内部决策程序是否完备；（2）标的公司是否对第一大客户存在重大依赖，是否与行业经营特点一致；（3）结合上述情况，补充披露本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定，以及交易完成后上市公司规范或减少关联交易的有效措施。

请会计师和财务顾问发表意见。

答复：

一、标的公司报告期内与关联方的业务内容、交易定价是否公允、关联交易内部决策程序是否完备

标的公司报告期内的关联交易主要系与中国建材集团及其下属企业的交易。中国建材集团为大型建材集团，水泥熟料产能在国内市场占有率高，合肥院主要服务于水泥行业的客户，由于业务开展需要，合肥院与中国建材集团下属企业发生关联交易，具有合理性。报告期内，合肥院关联交易定价具有公允性。合肥院关联交易按照现有审批制度履行了相关内部审批程序，本次交易完成后，合肥院将进入中材国际体系内，按照上市公司的治理要求和监管机构的规定严格执行关联交易决策及审批程序。具体分析如下：

（一）标的公司与关联方的业务内容

1、关联销售的内容及合理性

合肥院控股股东为中国建材总院，中国建材总院系中国建材集团全资子公司，合肥院报告期内关联交易主要为与中国建材集团下属公司的交易。

中国建材集团水泥熟料业务国内市场占有率高，根据中国水泥协会发布的数据，中国建材集团及下属公司2020年及2021年熟料产能分别为3.91亿吨/年和3.90亿吨/年，占国内水泥熟料产能的比例约为21.23%和21.15%，占比较高。

合肥院主要从事以水泥为特色的无机非金属材料领域技术和装备的研发、生产和销售，以及提供配套技术服务，在水泥生产技术的研发应用、装备制造和技术服务领域实力较强。报告期内，合肥院主要服务于水泥行业的客户，存在向中国建材集团下属公司等提供工程技术服务、销售装备、销售钢结构产品并提供安装服务的情况，该等交易构成合肥院关联销售。报告期各期，合肥院关联销售金额分别为62,718.76万元、135,422.97万元和42,508.43万元，占合肥院营业收入的比例分别为23.38%、34.27%和34.28%，前述关联交易的产生主要系中国建材集团水泥产能在国内市场占有率较高所致，具有合理性。

报告期内，合肥院关联销售按业务类型分布情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月		2021年度		2020年度	
	关联销售金额	占比	关联销售金额	占比	关联销售金额	占比
工程技术服务	36,452.94	85.75%	102,542.29	75.72%	37,146.90	59.23%
装备销售	5,971.27	14.05%	29,101.44	21.49%	21,225.73	33.84%
钢结构销售与安装	84.22	0.20%	3,780.24	2.79%	4,346.13	6.93%
合计	42,508.43	100.00%	135,423.97	100.00%	62,718.76	100.00%

2、关联采购的内容及合理性

报告期各期，合肥院关联采购金额分别为6,544.66万元、21,461.38万元和18,363.59万元，占合肥院各期采购总额的比例分别为3.64%、6.49%和19.88%，占比较低。

合肥院的间接控股股东中国建材集团作为综合性建材产业集团，建材领域装备产品及相关零部件供应能力较强。水泥生产线涉及装备产品众多，包括粉磨装备、烧成装备、输送装备、计量装备等，除主机设备外，还包括电机、风机、皮带机等辅机设备。报告期内，合肥院工程技术服务业务收入逐渐提升，工程技术服务业务除使用自产的辊压机、立磨、提升机等核心装备外，还因产品比较优势或业主指定等原因向中国建材集团下属公司等采购输送装备、烧成装备、破碎装备等装备产品；此外，合肥院设备结构复杂、配件数量较多，需向供应商采购通用零配件，报告期内存在向中国建材集团下属企业等采购铸件、生产智能化系统、余热发电设备、滤袋、锅炉、耐火材料等非水泥行业专用设备及通用零部件的情形。

因此，合肥院向中国建材集团下属公司等发生关联采购具有必要性及合理性。报告期内，合肥院主要关联采购情况如下：

单位：万元

关联供应商	采购内容	2022年1-3月		2021年度		2020年度	
		关联采购金额	占比	关联采购金额	占比	关联采购金额	占比
中材国际下属子公司	水泥生产线所需输送装备、破碎装备等产品	5,263.77	62.94%	8,916.77	41.55%	1,861.68	28.45%
凯盛科技集团有限公司下属子公司	铸件等配件产品	1,688.57	20.19%	3,998.96	18.63%	2,857.55	43.66%
中材节能股份有限公司	余热发电装备	519.58	6.21%	2,962.08	13.80%	–	–
中材邦业（杭州）智能技术有限公司	生产智能化系统	–	–	1,948.67	9.08%	–	–
南京玻璃纤维研究设计院有限公司	滤袋	428.76	5.13%	389.64	1.82%	966.87	14.77%
上海新建	水泥生产线所需烧成装备	8.85	0.11%	1,529.20	7.13%	638.05	9.75%
其他	锅炉、耐火材料等	454.06	5.43%	1,716.06	8.00%	220.51	3.37%
合计		8,363.59	100.00%	21,461.38	100.00%	6,544.66	100.00%

3、关联租赁的内容及合理性

合肥院（母公司）及其子公司中亚环保、中建材机电无用于生产的自有土地及房产，且合肥院（母公司）主要经营场所望江东路60号面积有限，中亚科技拥有的厂房和土地面积较大、符合生产要求，因此，报告期内向参股公司中亚科技租赁其厂房及厂房内的辅助生产设备，具有合理性。报告期内，合肥院关联租赁受易金额分别为377.35万元、408.94万元和184.85万元，金额较小。

（二）标的公司关联交易的公允性

1、关联销售的公允性

报告期内，合肥院关联销售主要为向中国建材集团下属公司提供工程技术服务、销售装备、销售钢结构并提供安装服务，关联销售合同主要通过招投标、商务谈判等方式取得，在定价原则、审批流程、内部控制上与非关联交易不存在差异，关联销售遵循市场化定价，具有公允性，具体分析如下：

（1）工程技术服务业务关联交易的公允性

合肥院工程技术服务业务主要通过招投标方式承接，少数通过商业谈判方式承接，商业谈判主要为了减少多方合肥院长期合作客户或针对过往合作项目的后续改造开展持续服务等。工程技术服务业务的合同金额取决于客户的需求、市场的价格趋势、公司的市场地位及议价能力等，定价方式具有公允性。

由于工程技术服务为定制化服务，专业化程度高，技术较为复杂，各工程项目规模、工程范围、运输条件、业主议价能力、项目竞争激烈程度、业主对技术水平要求、建设所处地理区域等差异较大，以各项目工程造价进行直接对比的可比性较低，故以毛利率作为关键指标板查关联交易的公允性情况。报告期内，合肥院工程技术服务业务关联方销售毛利率及非关联方销售毛利率情况如下：

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
关联交易毛利率（A）	16.97%	14.65%	14.27%
非关联交易毛利率（B）	6.90%	13.23%	13.33%
差异（A-B）	10.07%	1.42%	0.94%
工程技术服务整体业务毛利率	11.79%	14.04%	13.73%

2020年度及2021年度，关联交易毛利率保持稳定；2022年1-3月，关联交易毛利率高于非关联交易毛利率，主要系保定中联水泥有限公司智能化水泥粉磨生产线项目毛利率较高所致，该项目毛利率相对较高系该项目2021年9月初投资市场拓展费用，于2021年10月答复协议，最终钢材价格较高、合同价格考虑钢材价格上涨等因素相对较高，定价公允，后续项目启动后，钢材价格有所回落，故最终实现毛利率较高，具有商业合理性。

2020年度及2021年度，工程技术服务业务中关联交易毛利率差异较小，关联交易毛利率略高于非关联交易毛利率，主要系合肥院报告期内积极开拓中国建材集团外客户及水泥行业外客户，合作初期给予客户一定价格折让所致，具有合理性。2022年1-3月关联交易毛利率较非关联交易毛利率高10.07个百分点，差异较大。2022年1-3月非关联交易中主要项目构成及其毛利情况如下：

单位：万元

项目名称	2022年1-3月收入	2022年1-3月毛利率较低的原因
ASKARI水泥熟料生产线、粉磨站及配套工程项目（以下简称“巴基斯坦ASKARI项目”）	15,694.39	7.41% 2021年初投价签约，协议签订后海运成本大幅上升、钢材等原材料价格大幅上涨且境外设备价格大幅上涨，导致实际毛利率较低
ATTOCK四线及配套工程项目（以下简称“巴基斯坦AT-TOCK项目”）	19,641.26	6.22% 该项目系国内产能较大的单台水泥窑协同处置干化污泥项目，且是与华润水泥控股有限公司在新领域的首次合作，对于合肥院打造行业标杆、拓展战略客户具有重要意义，因此接受较低毛利率
广州越秀污泥处置系统清洁化生产改造项目	1,299.04	1.03%

上述三个非关联方工程技术服务项目2022年1-3月收入合计为36,634.69万元，占2022年1-3月工程技术服务业务非关联交易收入的比例为94.81%，该季项目因海运成本大幅上升、原材料及上游路外设备价格大幅上涨、战略客户培育等特殊原因毛利率较低，拉低了2022年1-3月非关联交易整体毛利率，具有合理性。

综上，报告期内，合肥院工程技术服务业务关联交易与非关联交易毛利率差异具有合理性，相关合同主要通过招投标等方式市场化定价，关联交易定价公允。

（2）装备销售业务关联交易的公允性

合肥院装备销售业务销售合同主要通过招投标方式承接，部分合同因与客户长期合作、过往销售装备专用零部件更换、合同金额小等原因，通过商业谈判等方式取得。在内部管理上，关联交易与非关联交易在合同签批权限、内控管理规定、定价原则均保持一致，装备销售业务均遵循市场化定价。

合肥院装备销售业务产品种类较多，按照装备用途类别可分为粉磨装备、烧成装备、输送装备、环保装备、计量装备等，各产品均根据客户生产线实际情况进行定制化生产销售，非标准化产品；同一产品型号众多；且各类产品结构复杂、配件种类繁多且亦为定制化生产销售，合肥院在装备整机销售同时亦销售各类装备配件产品。

报告期内，合肥院装备销售业务主要产品包括辊压机、立式磨及提升机，上述三类产品销售收入（含相关配件收入）占各期装备销售业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
辊压机	12,839.45	37.71%	61,840.75	36.54%	46,674.79	32.00%
立式磨	9,967.56	29.28%	42,906.93	25.36%	42,017.93	28.81%
提升机	5,912.11	17.37%	28,574.57	16.89%	24,758.06	16.98%
小计	28,719.12	84.36%	133,321.25	78.79%	113,450.77	77.79%
其他产品	5,325.30	15.64%	35,897.52	21.21%	32,396.23	22.21%
合计	34,044.42	100.00%	169,218.77	100.00%	145,847.00	100.00%

注：其他产品主要包括预热器、篦冷机、燃烧器等热工装备，与辊压机配套的选粉机、烘干机、超细分级机和其他磨内技术装备等粉磨装备，科氏力粉体计量秤等计量装备，收尘器、除尘器等环保装备，电气自动化设备等以及上述装备的各类配件产品。

辊压机、立式磨、提升机系水泥生产线重要的主机装备，报告期内标的公司存在其向中国建材集团下属从事水泥工程业务及水泥生产业务的公司销售前述产品的情形，具有合理性。报告期内，合肥院辊压机、立式磨及提升机销售收入（含相关配件收入）合计占装备销售业务总收入的比例分别为77.79%、78.79%和84.36%，占比较高，故主要对该三类主要产品的关联交易销售公允性进行分析。

①　辊压机销售的公允性

辊压机产品压辊工作面公称直径（以下简称“压辊直径”）不同，价格差异较大。2020年度及2021年度，合肥院向关联方销售的辊压机压辊直径为1.5米以上（不含1.5米）型号；2022年1-3月不存在向关联方销售辊压机整机的情况。不同压辊直径的辊压机整机产品关联交易与非关联交易产品单价对比情况如下：

单位：万元/台

压辊直径（米）	项目	2021年度		2020年度	
		关联交易	非关联交易	关联交易	非关联交易
≥1.7	平均单价	924.78	963.04	871.68	957.48
	台数（台）	6	34	1	20
）1.5且（1.7	平均单价	–	695.02	778.76	670.35
	台数（台）	–	8	2	8

合肥院辊压机定制属性较强，除压辊直径外，压辊宽度、适用领域、运输距离等均会对产品售价产生影响；另外，合同是否包含电机及减速机、电机减速机品牌等亦会对销售单价产生较大影响，同一压辊直径的辊压机价格存在差异具有合理性。2020年度，1.7米及以上压辊直径的辊压机关联交易销售单价低于非关联交易销售单价，主要系2020年度关联交易中的一台辊压机配套的电机由客户自购，未包含在辊压机销售价格中，而非关联交易中部分合同销售单价中包含电机所致；2020年度，1.5米至1.7米直径辊压机关联交易销售单价高于非关联交易销售单价，主要系关联交易中两台辊压机销售价格中均包含电机及减速机，而非关联交易中部分销售价格不包含电机减速机所致。2021年度，合肥院辊压机关联交易销售单价与非关联交易销售单价差异较小。

综上，报告期内，合肥院辊压机整机产品关联交易与非关联交易单价存在差异，主要系产品定制化强、规格多样、运输距离不同等原因导致，具有合理性，关联交易定价具有公允性。

②　立式磨销售的公允性

报告期内，合肥院立式磨产品整机关联交易与非关联交易产品单价对比情况如下：

单位：万元/台

项目	2022年1-3月		2021年度		2020年度	
	关联交易	非关联交易	关联交易	非关联交易	关联交易	非关联交易
平均单价	460.18	715.33	475.26	465.86	513.27	493.30
台数（台）	1	11	11	69	8	66

合肥院立式磨定制属性较强，按照直径尺寸、适用领域不同，可分为8个系列数百种规格；另外，合同内容是否配套辅机设备、是否包含电机减速机、辅机设备品牌等均会对销售单价产生较大影响，不同立式磨整机价格存在差异具有合理性。2020年度及2021年度，合肥院关联交易立式磨单价与非关联交易立式磨单价差异较小；2022年1-3月，合肥院非关联交易立式磨单价明显高于关联交易立式磨单价，主要系2022年1-3月销售三台直径超过5米规格的立式磨，该规格产品技术要求较高、定制性强，该三台立磨均价达1,365.78万元，明显高于一般立式磨销售单价，且2022年1-3月应销售台数较少，故该三台高单价产品对非关联交易单价影响较大；剔除2022年1-3月三台直径超过5米的立式磨后，剩余非关联方立式磨整机销售单价为470.16万元/台，与关联交易单价及历史期间单价差异较小。

综上，2020年和2021年，合肥院立式磨产品关联交易与非关联交易单价差异较小，2022年1-3月非关联交易单价较高主要系销售大规格产品影响，具有合理性。因此，报告期内，合肥院立式磨产品的关联交易定价具有公允性。

③　提升机销售的公允性

A、板链提升机

板链提升机价格主要由输送能力决定，报告期内，合肥院不同输送能力板链提升机整机产品关联交易与非关联交易产品单价对比情况如下：

单位：万元/台

输送能力	项目	2022年1-3月		2021年度		2020年度	
		关联交易	非关联交易	关联交易	非关联交易	关联交易	非关联交易
600m3及以上	平均单价	92.92	–	149.56	152.06	–	107.61
	台数（台）	1	–	1	6	–	7
600m3以下	平均单价	–	34.81	–	27.64	26.99	26.97
	台数（台）	–	3	–	15	1	5

板链提升机通常根据生产线实际情况进行定制，除输送能力外，提升高度、传动方式、传送速度等多种参数均会对板链提升机售价产生影响，因此报告期内板链提升机单价存在波动，关联交易销售单价与非关联交易销售单价略有差异，具有合理性；报告期内，关联交易定价具有公允性。

B、胶带提升机

合肥院胶带提升机广泛应用于水泥建材等领域，胶带提升机根据各工厂定制化输送要求，采用不同料斗宽度和提升高度，同时根据生产线情况，选用不同耐热性的胶带及传送方式，产品型号划分涉及的重要参数较多，上述产品参数均会对胶带提升机售价产生较大影响，因此，不同胶带提升机单价不具有可比性。

报告期内，合肥院主要通过招投标方式向关联方销售胶带提升机整机产品，采用招投标方式销售的胶带提升机整机产品金额及台数情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
关联交易中招投标销售台数（台）	32	76	66
关联销售台数（台）	32	76	71
占比	100.00%	100.00%	92.96%
关联交易中招投标销售金额	1,450.71	3,495.04	3,424.86
关联销售金额	1,450.71	3,495.04	3,631.05
占比	100.00%	100.00%	94.32%

报告期内，合肥院采用招投标方式销售的胶带提升机整机金额占胶带提升机整机收入的比例分别为94.32%、100.00%和100.00%；采用招投标方式销售的胶带提升机整机台数占胶带提升机整机销售台数的比例分别为92.96%、100.00%和100.00%，关联销售定价方式具有公允性。报告期内，合肥院仅2020年度存在5台提升机通过非招标方式销售，金额合计206.19万元，对合肥院经营不存在重大影响。综上，报告期内，合肥院主要通过招投标方式向关联方销售提升机整机，交易定价具有公允性。

综上，报告期内，合肥院装备销售业务主要产品关联交易与非关联交易定价差异具有合理性，装备销售业务合同均按照市场化原则定价，关联交易定价具有公允性。

（3）钢结构销售与安装业务关联交易的公允性

报告期内，合肥院钢结构销售业务关联交易的关联销售主要通过招投标方式取得，合同价格取决于客户的需求、市场的价格趋势、客户的市场地位及议价能力等，交易定价方式遵循公平、公正、公开的市场化原则。

合肥院钢结构销售与安装业务为定制化服务，因不同项目的所在区域、建设内容、设计要求、客户议价能力等存在差异，以各项目造价进行直接对比的可比性较低，因此，以毛利率作为关键指标板查关联交易的公允性情况。报告期内，合肥院钢结构销售与安装业务关联方销售毛利率及非关联方销售毛利率对比情况如下：

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
关联方毛利率（A）	14.25%	19.89%	20.32%
非关联方毛利率（B）	21.41%	20.58%	22.02%
差异（A-B）	-7.16%	-0.69%	-1.70%
钢结构销售与安装业务整体毛利率	21.37%	20.52%	21.81%

2020年度及2021年度，合肥院钢结构销售与安装业务关联交易毛利率略低于非关联交易毛利率，差异较小，主要系关联方销售主要为用于水泥生产线的钢结构，而非关联方销售中除工业钢构外，还存在部分民用钢结构的销售，民用钢构毛利率相对较高所致。2022年1-3月关联销售毛利率较非关联销售毛利率低7.16个百分点，主要系中亚钢构承接关联方中建设有限公司的拉蒙伊拉克项目，该项目金额较小，最终执行毛利率较低，使得当期关联交易毛利率低于非关联交易毛利率；2022年1-3月钢结构销售与安装业务关联销售金额仅为84.22万元，对合肥院经营不存在重大影响。

综上，报告期内，合肥院钢结构销售与安装业务关联交易合同主要通过招投标方式市场化取得，关联交易与非关联交易毛利率差异具有合理性，关联交易定价公允。

2、关联采购的公允性

报告期各期，合肥院关联采购金额分别为6,544.66万元、21,461.38万元和18,363.59万元，占合肥院各期采购总额的比例分别为3.64%、6.49%和19.88%，占比较低。

报告期内，合肥院严格按照《合肥水泥研究设计院有限公司采购及招标的规定》规定的公开招标、邀请招标、竞价和询比采购、竞争谈判和竞争磋商的适用范围，采用相应采购方式向供应商采购。报告期内，合肥院关联采购主要通过招标方式进行，针对个别客户指定的供应商、长期合作的外协供应商或采购金额较小的交易，采用商业谈判等方式进行。合肥院向关联方采购在内控管理、采购流程、定价原则、结算方式等方面与向非关联方采购不存在差异，关联采购的交易定价具有公允性。

3、关联租赁的公允性

报告期内，合肥院关联租赁交易金额分别为377.35万元、408.94万元和184.85万元，系合肥院因生产经营场所不足向参股公司中亚科技租赁房屋及配套机器设备。报告期内，双方考虑厂房使用年限较长、长期租赁关系等因素，按照周边房屋租赁单价给予一定价格折让，交易定价公允。报告期内，合肥院关联租赁金额较小，对合肥院生产经营不存在重大影响。

综上，报告期内合肥院关联租赁根据市场价格及实际情况双方协商确定，关联租赁定价具有公允性。

（三）标的公司关联交易的内部决策程序

1、标的公司关于关联交易的审议制度

本次交易前，标的公司为非上市公司，未针对关联交易单独制定审批制度和流程，未专门为关联交易设置决策程序标准。

标的公司内控制度较为完善，制定了《合肥水泥研究设计院有限公司“三重一大”决策制度实施办法》（以下简称“《三重一大实施办法》”）、《合肥水泥研究设计院有限公司合同管理办法》（以下简称“《合同管理办法》”）、《合肥水泥研究设计院有限公司采购及招标的规定》（以下简称“《采购及招标规定》”）等制度文件，对日常交易的审批权限、内控管理流程、定价原则、结算方式等方面与同非关联方采购不存在差异，关联采购的交易定价具有公允性。

B、股东借款

报告期内，合肥院为满足日常经营中合同签订、履行、变更和解除过程的审批流程、审批权限等提出了具体要求，针对工程承包合同、工程设计合同、产品销售类合同、设备及原材料采购合同、运输合同、会务费及办公费合同等各类合同，根据合同金额大小，均详细制定了部门负责人、主管公司领导、公司总经理等多级签批程序。针对金额较大的合同，签订前须按照合同审议规定事先对合同盖章、可执行性等进行合同评审，在发起合同签批流程时需上传合同评审记录。

（3）《采购及招标规定》

《采购及招标规定》适用于合肥院进行的设备及材料、备品备件、产品外协加工或委托加工、土建、安装、调试、装修装饰、生产管理、劳务用工、办公用品及其他需要第三方提供支持或者服务等全部采购活动。《采购及招标规定》针对公开招标、邀请招标、竞价和询比采购、竞争谈判和竞争磋商的适用范围进行了详细约定，针对大额货品采购或土建施工协议需履行招标程序。

2、标的公司相关制度的执行情况

合肥院虽未制定针对关联交易的专项审批决策制度，但合肥院关联交易严格按照《三重一大实施办法》由合肥院党委会、董事会、总经理办公会、职工代表大会等决策机构进行决策，并根据《合同管理办法》、《采购及招标规定》等规定履行了相应采购程序。

报告期内，合肥院相关制度执行情况良好，内控措施健全。

本次交易完成后，合肥院将成为中材国际全资子公司，合肥院将严格按照《三重一大实施办法》由合肥院党委会、董事会、总经理办公会、职工代表大会等决策机构进行决策，并根据《合肥水泥研究设计院有限公司采购及招标规定》等规定进行分级审批等管理。

报告期内，合肥院主要通过招投标方式向关联方销售胶带提升机整机产品，采用招投标方式销售的胶带提升机整机产品金额及台数情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
关联交易中招投标销售台数（台）	32	76	66
关联销售台数（台）	32	76	71
占比	100.00%	100.00%	92.96%
关联交易中招投标销售金额	1,450.71	3,495.04	3,424.86
关联销售金额	1,450.71	3,495.04	3,631.05
占比	100.00%	100.00%	94.32%

报告期内，合肥院采用招投标方式销售的胶带提升机整机金额占胶带提升机整机收入的比例分别为94.32%、100.00%和100.00%；采用招投标方式销售的胶带提升机整机台数占胶带提升机整机销售台数的比例分别为92.96%、100.00%和100.00%，关联销售定价方式具有公允性。报告期内，合肥院仅2020年度存在5台提升机通过非招标方式销售，金额合计206.19万元，对合肥院经营不存在重大影响。综上，报告期内，合肥院主要通过招投标方式向关联方销售提升机整机，交易定价具有公允性。

综上，报告期内，合肥院装备销售业务主要产品关联交易与非关联交易定价差异具有合理性，装备销售业务合同均按照市场化原则定价，关联交易定价具有公允性。

（3）钢结构销售与安装业务关联交易的公允性

报告期内，合肥院钢结构销售业务关联交易的关联销售主要通过招投标方式取得，合同价格取决于客户的需求、市场的价格趋势、客户的市场地位及议价能力等，交易定价方式遵循公平、公正、公开的市场化原则。

合肥院钢结构销售与安装业务为定制化服务，因不同项目的所在区域、建设内容、设计要求、客户议价能力等存在差异，以各项目造价进行直接对比的可比性较低，因此，以毛利率作为关键指标板查关联交易的公允性情况。报告期内，合肥院钢结构销售与安装业务关联方销售毛利率及非关联方销售毛利率对比情况如下：

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
关联方毛利率（A）	14.25%	19.89%	20.32%
非关联方毛利率（B）	21.41%	20.58%	22.02%
差异（A-B）	-7.16%	-0.69%	-1.70%
钢结构销售与安装业务整体毛利率	21.37%	20.52%	21.81%

2020年度及2021年度，合肥院钢结构销售与安装业务关联交易毛利率略低于非关联交易毛利率，差异较小，主要系关联方销售主要为用于水泥生产线的钢结构，而非关联方销售中除工业钢构外，还存在部分民用钢结构的销售，民用钢构毛利率相对较高所致。2022年1-3月关联销售毛利率较非关联销售毛利率低7.16个百分点，主要系中亚钢构承接关联方中建设有限公司的拉蒙伊拉克项目，该项目金额较小，最终执行毛利率较低，使得当期关联交易毛利率低于非关联交易毛利率；2022年1-3月钢结构销售与安装业务关联销售金额仅为84.22万元，对合肥院经营不存在重大影响。

综上，报告期内，合肥院钢结构销售与安装业务关联交易合同主要通过招投标方式市场化取得，关联交易与非关联交易毛利率差异具有合理性，关联交易定价公允。

2、关联采购的公允性

报告期各期，合肥院关联采购金额分别为6,544.66万元、21,461.38万元和18,363.59万元，占合肥院各期采购总额的比例分别为3.64%、6.49%和19.88%，占比较低。

报告期内，合肥院严格按照《合肥水泥研究设计院有限公司采购及招标的规定》规定的公开招标、邀请招标、竞价和询比采购、竞争谈判和竞争磋商的适用范围，采用相应采购方式向供应商采购。报告期内，合肥院关联采购主要通过招标方式进行，针对个别客户指定的供应商、长期合作的外协供应商或采购金额较小的交易，采用商业谈判等方式进行。合肥院向关联方采购在内控管理、采购流程、定价原则、结算方式等方面与向非关联方采购不存在差异，关联采购的交易定价具有公允性。

3、关联租赁的公允性

报告期内，合肥院关联租赁交易金额分别为377.35万元、408.94万元和184.85万元，系合肥院因生产经营场所不足向参股公司中亚科技租赁房屋及配套机器设备。报告期内，双方考虑厂房使用年限较长、长期租赁关系等因素，按照周边房屋租赁单价给予一定价格折让，交易定价公允。报告期内，合肥院关联租赁金额较小，对合肥院生产经营不存在重大影响。

综上，报告期内合肥院关联租赁根据市场价格及实际情况双方协商确定，关联租赁定价具有公允性。

（三）标的公司关联交易的内部决策程序

1、标的公司关于关联交易的审议制度

本次交易前，标的公司为非上市公司，未针对关联交易单独制定审批制度和流程，未专门为关联交易设置决策程序标准。

标的公司内控制度较为完善，制定了《合肥水泥研究设计院有限公司“三重一大”决策制度实施办法》（以下简称“《三重一大实施办法》”）、《合肥水泥研究设计院有限公司合同管理办法》（以下简称“《合同管理办法》”）、《合肥水泥研究设计院有限公司采购及招标的规定》（以下简称“《采购及招标规定》”）等制度文件，对日常交易的审批权限、内控管理流程、定价原则、结算方式等方面与非关联方采购不存在差异，关联采购的交易定价具有公允性。

（四）关联方销售毛利率高于非关联方销售毛利率的原因

1、合肥院工程技术服务业务关联交易毛利率高于非关联交易毛利率的原因

报告期内，合肥院工程技术服务业务关联交易毛利率高于非关联交易毛利率，主要系中国建材集团下属企业发生较多的关联销售。报告期各期，合肥院向中国建材集团的关联销售占比均未超过50%，且合肥院具有独立获取非关联方业务机会的能力，对中国建材集团不存在重大依赖。

2、标的公司毛利率下降和收入增速持续性风险

报告期各期，标的公司主营业务毛利率受毛利率较低的工程技术服务收入占比提升、钢材等原材料价格阶段性上涨、运输成本波动等因素影响呈现下降趋势。2021年，合肥院工程技术服务业务收入增速较快主要受个别大型工程项目影响，其高增速不具有持续性；装备销售收入增长具有可持续性，但收入增速预计将有所放缓。

3、标的公司非经常性损益无法持续获得的风险

报告期各期，标的公司非经常性损益主要由计入当期损益的政府补助、交易性金融资产的公允价值变动损益及投资收益等构成，占归属于母公司所有者净利润的比例较高，不具有可持续性。扣除非经常性损益后，标的公司2021年归属于母公司股东的净利润仍同比增长。

4、标的资产评估增值风险

本次交易中，标的资产评估值较其母公司账面净资产的增值率较高，主要系合肥院（母公司）直接或间接持有的、以收益法评估的中建材粉体、中建材机电、中亚装备等长期股权投资增值较大所致，存在一定的估值风险。

5、标的公司非经营性资金占用情况

截至2022年3月31日，标的公司存在应收中国建材总院4,900万元的其他应收款，构成非经营性资金占用，截至2022年6月末，中国建材总院已经归还前述款项，标的公司不存在资金被关联方非经营性占用的情形。

问题1、草案显示，本次交易标的公司合肥水泥研究设计院有限公司（以下简称合肥院）近两年又一期的第一大客户及第一大供应商均为公司间接控股股东中国建材集团。本次交易完成后，上市公司2021年度及2022年1-3月的关联采购占比和关联销售占比均同比提升。请公司补充披露：（1）标的公司报告期内与关联方的业务内容、交易定价是否公允、关联交易内部决策程序是否完备；（2）标的公司是否对第一大客户存在重大依赖，是否与行业经营特点一致；（3）结合上述情况，补充披露本次交易是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定，以及交易完成后上市公司规范或减少关联交易的有效措施。

请会计师和财务顾问发表意见。

答复：

一、标的公司报告期内与关联方的业务内容、交易定价是否公允、关联交易内部决策程序是否完备

标的公司报告期内的关联交易主要系与中国建材集团及其下属企业的交易。中国建材集团为大型建材集团，水泥熟料产能在国内市场占有率高，合肥院主要服务于水泥行业的客户，由于业务开展需要，合肥院与中国建材集团下属企业发生关联交易，具有合理性。报告期内，合肥院关联交易定价具有公允性。合肥院关联交易按照现有审批制度履行了相关内部审批程序，本次交易完成后，合肥院将进入中材国际体系内，按照上市公司的治理要求和监管机构的规定严格执行关联交易决策及审批程序。具体分析如下：

（一）标的公司与关联方的业务内容

1、关联销售的内容及合理性

合肥院控股股东为中国建材总院，中国建材总院系中国建材集团全资子公司，合肥院报告期内关联交易主要为与中国建材集团下属公司的交易。

中国建材集团水泥熟料业务国内市场占有率高，根据中国水泥协会发布的数据，中国建材集团及下属公司2020年及2021年熟料产能分别为3.91亿吨/年和3.90亿吨/年，占国内水泥熟料产能的比例约为21.23%和21.15%，占比较高。

合肥院主要从事以水泥为特色的无机非金属材料领域技术和装备的研发、生产和销售，以及提供配套技术服务，在水泥生产技术的研发应用、装备制造和技术服务领域实力较强。报告期内，合肥院主要服务于水泥行业的客户，存在向中国建材集团下属公司等提供工程技术服务、销售装备、销售钢结构产品并提供安装服务的情况，该等交易构成合肥院关联销售。报告期各期，合肥院关联销售金额分别为62,718.76万元、135,422.97万元和42,508.43万元，占合肥院营业收入的比例分别为23.38%、34.27%和34.28%，前述关联交易的产生主要系中国建材集团水泥产能在国内市场占有率较高所致，具有合理性。

报告期内，合肥院关联销售按业务类型分布情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月		2021年度		2020年度	
	关联销售金额	占比	关联销售金额	占比	关联销售金额	占比
工程技术服务