

中国中材国际工程股份有限公司
关于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中
有关财务事项的说明

大华核字[2022]0012896 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

北京注册会计师协会

业务报告统一编码报备系统

业务报备统一编码：	110101482022874035545
报告名称：	关于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中 有关财务事项的说明
报告文号：	大华核字[2022]0012896 号
被审（验）单位名称：	中国中材国际工程股份有限公司
会计师事务所名称：	大华会计师事务所（特殊普通合伙）
业务类型：	其他鉴证业务
报告日期：	2022 年 09 月 23 日
报备日期：	2022 年 09 月 22 日
签字人员：	范鹏飞(110002960006)， 谭志东(110100690171)
 (可通过扫描二维码或登录北京注协官网输入编码的方式查询信息)	

说明：本备案信息仅证明该报告已在北京注册会计师协会报备，不代表北京注册会计师协会在任何意义上对报告内容做出任何形式的保证。

中国中材国际工程股份有限公司
关于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中有关财务事项的说明

目	录	页 次
一、	关于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中有关财务事项的说明	1-33

关于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中有关财务事项的说明

大华核字[2022]0012896 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2022 年 9 月 8 日出具的《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）的要求。我们已对问询函所提及的关于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“标的公司”、“合肥院”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

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。

回复：

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

合肥院报告期内的关联交易主要系与中国建材集团有限公司（以下简称“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，合肥院将进入中国中材国际工程股份有限公司（以下简称“中材国际”）体系内，按照中材国际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）合肥院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筑材料科学研究总院有限公司（以下简称“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 年度及 2021 年度熟料产能分别为 3.91 亿吨/年和 3.71 亿吨/年，占国内水泥熟料产能的比例约为 21.20%和 20.12%，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。2020 年度、2021 年度、2022 年 1-3 月，合肥院关联销售金额分别为 62,718.76 万元、135,423.97 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

2020 年度、2021 年度、2022 年 1-3 月，合肥院关联采购金额分别为 6,544.66 万元、21,461.38 万元和 8,363.59 万元，占合肥院各期采购总额的比例分别为 3.64%、6.49%和 9.88%，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
中材国际及其下属子公司	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及其下属子公司	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	生产智能化系统	519.58	6.21%	2,962.08	13.80%		

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
中材邦业（杭州）智能技术有限公司	余热发电装备			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%
上海新建重型机械有限公司	水泥生产线所需烧成装备等	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	7.81%	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

合肥院及其子公司合肥中亚环保科技有限公司（以下简称“中亚环保”）、中建材（合肥）机电工程技术有限公司（以下简称“中建材机电”）无用于生产的自有土地及房产，合肥院（母公司）主要经营场所望江东路 60 号面积有限且以办公为主，因此，报告期内向参股公司合肥中亚科技有限责任公司（以下简称“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，合肥院关联租赁交易金额 377.35 万元、408.94 万元和 84.85 万元，金额较小。

（二）合肥院关联交易的公允性

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，商业谈判主要对象大多为合肥院长期合作伙伴或针对过往合作项目的后续改造升级持续服务等。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核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，关联交易毛利率有所升高，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于 2021 年 9 月初投标报价并于 2021 年 10 月签署协议，彼时钢材价格较高，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与非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	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 年初报价签约，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 四线及配套余热发电项目（以下简称“巴基斯坦 ATTOCK 项目”）	19,641.26	6.22%	
广州越堡污泥处置系统清洁化生产改造项目	1,299.04	1.03%	该项目系国内最大产能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

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%，该等项目因海运成本上升大幅上升及原材料及上游境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、烧成设备、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%	42,905.93	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，报告期内合肥院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形。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
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 月总销售台数较少，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	单价	92.92		149.56	152.06		107.61
	台数（台）	1		1	6		7
600m³ 以下	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

合肥院胶带提升机技术优势领先，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，选用不同耐热性能的胶带及传送方式，产品型号多样，上述产品参数均会对胶带提升机售价产生较大影响，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，合肥院钢结构销售与安装业务的关联交易均通过招投标方式取得，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，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，以各项目工程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核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工业钢构产品，而非关联方销售中除工业钢构外，还存在部分民用钢构的销售，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交易毛利率低 7.16 个百分点，主要系中亚钢构承接关联方中材建设有限公司的拉豪伊拉克项目，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 万元极小，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

2020 年度、2021 年度、2022 年 1-3 月，合肥院关联采购金额分别为 6,544.66 万元、21,461.39 万元和 8,363.59 万元，占合肥院各期采购总额的比例分别为 3.64%、6.49%和 9.88%，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，针对个别工程客户指定的设备供应商或长期合作的外协供应商或采购金额较小的交易，通常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 84.85 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，合肥院向中亚科技租赁的单价参考周边房屋租赁单价双方谈判商定，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双方协商确定，关联租赁定价具有公允性。

（三）合肥院关联交易的内部决策程序

1、合肥院关于关联交易的审议制度

本次交易前，合肥院为非上市公司，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。

合肥院内控制度较为完善，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、内控管理进行约定，具体情况如下：

（1）《三重一大实施办法》

《三重一大实施办法》对应当经合肥院领导班子集体研究作出决定的重大决策、重要人事任免、重大项目安排和大额度资金运作事项作出了规定。其中，重大项目安排主要包括重要核心技术和设备的引进以及境内外采购、重大工程设计

和工程承包项目、采购大宗物资和购买服务等重大经营项目、重大产品销售等事项；合肥院党委会、董事会、总经理办公会和职工代表大会应当以会议或其他法律法规及公司章程规定的形式，对职责权限内的“三重一大”事项作出决策；除特殊情况外，原则上不得以个别征求意见及通讯表决等方式作出决策。

（2）《合同管理办法》

《合同管理办法》对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，签订前须按照合同评审规定事先对合同盈利性、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表。

（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均需履行招标程序。

2、合肥院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，但合肥院关联交易均严格按照《三重一大实施办法》由合肥院有权机构履行了内部审批程序；关联交易协议均按照《合同管理办法》规定进行分级审核后签署；关联采购均按照《采购及招标规定》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《上海证券交易所股票上市规则》等相关法律法规、中材国际的《公司章程》、《董事会议事规则》、《股东大会议事规则》及《关联交易管理制度》等治理制度的规定，本着平等互利的原则，对关联交易情况予以规范，并按照有关法律、法规和监管规则等规定进行信息披露，以确保相关关联交易定价的合理性、公允性和

合法性，维护中材国际及广大中小股东的合法权益。

二、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

（一）合肥院与第一大客户中国建材集团交易占比较高存在合理性

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。合肥院的工程技术服务业务和装备销售业务面向的主要客户多为水泥生产制造企业，主营业务收入主要来自水泥行业。

合肥院主营业务向中国建材集团销售及占比情况如下表所示：

单位：万元			
项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度
装备销售业务			
向中国建材集团及下属主体销售	5,877.09	28,562.25	19,859.73
装备销售业务总收入	34,044.42	169,218.77	145,847.00
占比	17.26%	16.88%	13.62%
工程技术服务业务			
向中国建材集团及下属主体销售	36,402.84	102,497.20	37,146.90
工程技术服务业务总收入	75,094.90	179,670.72	87,224.48
占比	48.48%	57.05%	42.59%
钢结构销售及安装业务			
向中国建材集团及下属主体收入销售	84.22	3,780.24	4,346.13
钢结构销售及安装业务总收入	14,355.66	44,404.45	34,061.63
占比	0.59%	8.51%	12.76%

2020 年和 2021 年，合肥院工程技术服务业务向中国建材集团的销售占比分别为 42.59%和 57.05%，占比较高。合肥院向中国建材集团销售收入占比较高主要系工程技术服务业务报告期内向中国建材集团销售占比较高，而装备销售业务和钢结构销售及安装业务向中国建材集团销售占比较低。

报告期内，合肥院承接了较多中国建材集团下属水泥生产企业的大型工程项目，导致工程业务收入集中度较高。2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-3 月，合肥院工程技术服务主要收入来自中国建材集团的水泥生产线新建或技改需求，如合肥南方 6000t/d 新型干法水泥熟料生产线项目（以下简称“合肥南方项目”）、德清南方水泥有限公司优化升级年产 260 万吨绿色智能化水泥粉磨生产线项目、芜湖南方水泥有限公司现有水泥生产线产品升级技术改造项目和济宁中联水泥有限公司年产 70 万吨水泥磨产能转移项目，前述 4 个工程项目均通过市场化招

投标方式取得，2020 年、2021 年和 2022 年 1-3 月合计收入占当期工程技术服务收入的比例分别为 28.97%、47.09%和 29.76%。中国建材集团体系内，南京凯盛国际工程有限公司（于 2021 年被中材国际收购，以下简称“南京凯盛”）、北京凯盛建材工程有限公司（于 2021 年被中材国际收购，以下简称“北京凯盛”）、中材国际、合肥院均从事水泥工程技术服务业务，合肥院凭借自身的技术实力和项目经验通过市场化招投标等方式取得业务机会，不存在对中国建材集团形成重大依赖的情形。

考虑到中国建材集团在水泥制造行业的市场占有率，合肥院不可避免与中国建材集团产生关联交易，尤其是在水泥行业整体限制新建生产线背景下，新建生产线对企业资金规模、业务实力都提出了较高要求，基于存量生产线规模，未来水泥生产线升级改造带来的技改项目机会仍会较多集中在中国建材集团等大型企业。

因此，合肥院通过市场化方式取得中国建材集团内的业务机会，合肥院与第一大客户中国建材集团交易占比较高具有合理性。

（二）合肥院对第一大客户中国建材集团不存在重大依赖

2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-3 月，合肥院对第一大客户中国建材集团销售占比分别为 22.97%、34.28%和 34.30%，报告期内均不超过 40%，不构成重大依赖情形。

中国建材集团是国务院国资委直接管理的国有资本投资公司，业务领域广，下属经营主体众多。报告期内，合肥院通过招投标等市场化方式取得中国建材集团下属约 300 家主体的业务机会，不存在对中国建材集团或下属单一主体重大依赖的情况。

合肥院拥有独立的研发机构、业务资质、采购销售体系和服务能力，报告期内通过积极参与潜在客户的招标、商业谈判，在获得客户认可后建立合作关系、获取订单，具有独立获取非关联业务机会的能力。报告期各期，合肥院向非关联方的销售占比均在 60%以上。合肥院与众多具备资金、业务实力的非关联方建立了合作关系，包括 2021 年水泥熟料产能位列国内前十的安徽海螺水泥股份有限公司、红狮控股集团有限公司、唐山冀东水泥股份有限公司和华润水泥控股有限

公司等大型水泥生产企业，其中安徽海螺水泥股份有限公司、红狮控股集团有限公司报告期各期均为合肥院前五大客户，与合肥院保持长期良好的合作关系；此外，报告期内，合肥院拓展了 ATTOCK CEMENTPAKISTAN • LTD、ASKARICEMENTLIMITED 等境外非关联方大型水泥企业，独立开拓国际市场。

（三）标的资产对第一大客户中国建材集团销售占比情况与行业经营特点一致

1、合肥院工程技术服务业务向中国建材集团销售占比与行业经营特点一致

合肥院工程技术服务可比公司中，中国海诚主要为轻工行业提供工程咨询、工程设计、工程监理等工程技术服务和工程总承包服务，东华科技总承包收入来自化工、环境治理及基础设施等，中钢国际主要服务于钢铁行业，中工国际业务面向医养建筑、民用建筑、工业建筑、能源环境、物流工程等领域，前述可比公司下游客户所处行业与合肥院存在较大差异，其第一大客户销售占比与合肥院不具有可比性。

中材国际向中国建材股份有限公司、中国建材国际工程集团有限公司、中国建材总院、冯建华等 49 名自然人发行股份及支付现金收购北京凯盛 100.00%的股权、南京凯盛 98.00%的股权、中材矿山 100.00%的股权（以下简称“前次重组”）标的北京凯盛、南京凯盛主要从事水泥行业工程技术服务，其关联销售占比与合肥院对比如下：

单位：万元

可比公司	项目	2021 年 1-3 月	2020 年度	2019 年度
北京凯盛	关联销售	2,702.66	40,712.76	65,032.20
	营业收入	10,068.67	105,900.30	149,781.42
	关联销售占比	26.84%	38.44%	43.42%
南京凯盛	关联销售	60,601.13	155,357.86	196,671.14
	营业收入	66,492.07	193,061.80	212,103.96
	关联销售占比	91.14%	80.47%	92.72%
合肥院同类业务	项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度
合肥院工程技术服务业务	关联销售	36,452.94	102,542.29	37,146.90
	营业收入	75,094.90	179,670.72	87,224.48
	关联销售占比	48.54%	57.07%	42.59%

注：为保持对比口径一致，此处列示为合肥院工程技术服务关联销售占比，2020 年度，2021 年度和 2022 年 1-3 月，合肥院工程技术服务向中国建材集团及下属公司销售占关联销售比例为 100.00%、99.96%和 99.86%。

综上所述，合肥院对中国建材集团的工程技术服务收入占比较高主要系中国建材集团在水泥行业的产能占有率较高、水泥生产线的工程技术服务需求较大，合肥院报告期内通过市场化招投标等方式承接了较多中国建材集团下属企业的水泥工程项目，符合行业经营特点。

2、合肥院装备销售业务向中国建材集团销售占比与行业经营特点一致

专用设备制造业公司通常面向矿山、冶金、建筑等特定行业，上述行业属于资金及资源密集型行业，存在一定的规模效应和进入壁垒，部分关系到国计民生的行业中相关大型国有企业市场份额较高。但是专用设备制造企业提供的设备不同、面向的具体行业不同、业务模式不同等差异会导致主要客户集中度存在差异。与合肥院装备业务产品相近的上市公司或拟上市公司第一大客户销售占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度		2020 年度	
	第一大客户名称	销售占比	第一大客户名称	销售占比
冀东装备	金隅集团及子公司	84.24%	金隅集团及子公司	81.73%
和泰机电（拟上市）	中国建材集团	20.79%	中国建材集团	18.94%
合肥院装备业务	中国建材集团	16.88%	中国建材集团	13.62%

注 1：合肥院可比公司中信重工（601608.SH）未披露第一大客户销售占比，2020 年度和 2021 年度，中信重工前五名客户销售额占年度销售总额分别为 12.17%和 16.67%。由于中信重工生产产品种类较多，面向下游行业更广、且矿业行业集中度低于水泥，因此中信重工的主要客户集中度较低；

注 2：根据利君股份（002651.SZ）披露的年度报告，其 2020 年和 2021 年第一大客户销售占比分别为 21.21%、33.68%，但不确定其客户是否为合并同一控制下口径，因为未在上表列示；

注 3：根据大连重工（002204.SZ）披露的年度报告，其 2020 年和 2021 年第一大客户销售占比分别为 6.59%、3.98%，但不确定其客户是否为合并同一控制下口径，因为未在上表列示。

由上表可知，合肥院装备业务向第一大客户销售占比低于和泰机电，且低于冀东装备向第一大客户暨关联方金隅集团及子公司销售占比。

因此，合肥院装备销售业务向中国建材集团销售占比较高符合行业经营特点。

三、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

（一）本次交易符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条的规定

本次交易前后中材国际关联交易金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月		2021 年度	
	交易前	交易后（备考）	交易前	交易后（备考）
关联销售	197,847.29	236,932.07	896,231.98	1,010,751.11
营业收入	872,968.16	986,009.43	3,624,208.62	3,997,896.91
关联销售占营业收入比例	22.66%	24.03%	24.73%	25.28%
关联采购	6,576.72	9,262.84	44,859.33	53,844.60
营业成本	729,930.80	820,608.81	3,001,414.68	3,289,856.79
关联采购占营业成本比例	0.90%	1.13%	1.49%	1.64%

本次交易完成后，合肥院资产注入中材国际后导致中材国际合并范围扩大，关联采购和关联交易占比略有提升。

关联采购方面，中材国际 2021 年度及 2022 年 1-3 月关联采购占营业成本的比例分别上升 0.15 个百分点和 0.23 个百分点，关联采购占比保持稳定。

关联销售方面，中材国际 2021 年度及 2022 年 1-3 月关联销售占营业收入的比例分别上升 0.55 个百分点和 1.37 个百分点，关联销售占比变动较小。合肥院的关联交易主要系历史原因及合肥院所处行业市场结构的客观条件所致。合肥院的间接控股股东中国建材集团是大型的综合性建材产业集团、新材料开发商和综合服务商，2020 年度及 2021 年度熟料产能占国内水泥熟料生产产能的比例约为 21.20%和 20.12%，产能规模位居全国第一。合肥院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，主要服务于水泥行业的客户，在下游水泥生产商集中度较高的市场竞争格局下，不可避免地与中国建材集团体系内多家公司发生关联交易，具有一定的必要性和合理性。报告期内，合肥院的关联交易定价具有公允性，详见本回复第一题第一问。

综上所述，本次交易完成后，中材国际未因本次交易增加中材国际原有业务的关联交易，本次交易后中材国际新增业务未因本次交易增加关联交易。中材国

际新增关联交易主要系历史原因及合肥院所处行业市场结构和发展阶段的客观条件所致，具有必要性、合理性，其交易定价公允性。因此，本次交易符合《重组管理办法》第四十三条的相关规定。

（二）交易完成后中材国际规范或减少关联交易的有效措施

根据我所出具的《备考审阅报告》，预计本次交易完成后，中材国际关联交易占比低于 30%，不会对中材国际的独立性产生重大不利影响。本次交易完成后，中材国际在业务、资产、财务、人员、机构等方面与控股股东及其关联方仍然保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定。

本次交易完成后，合肥院将借助中材国际的渠道优势，加快中国建材集团外业务拓展，提升中国建材集团外业务规模，实现集团外业务的快速发展，以逐步降低关联交易占比，具体拟采取的措施如下：

1、严格执行《关联交易管理制度》等治理制度，履行关联交易审议程序及信息披露程序，继续保持关联交易决策程序的合法性及信息披露的规范性

本次交易前，中材国际已建立了完善的公司治理制度，在《公司章程》、《董事会议事规则》、《股东大会议事规则》、《关联交易管理制度》中，规定了有关关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序等，以保证中材国际关联交易的程序规范、价格公允，确保关联交易行为不损害公司和全体股东的利益。报告期内，中材国际董事会对次年日常关联交易金额进行预计，并提交股东大会审议；对于关联交易预计、与关联方共同投资、购买关联方资产等关联交易事项，独立董事对其必要性、客观性以及定价公允性、是否损害公司和股东利益等方面做出判断，并依照相关程序对相关议案进行了审核；中材国际及合肥院与关联方之间的关联交易均按照前述规定履行了审议程序和信息披露程序。

本次交易完成后，合肥院成为中材国际的全资子公司，其关联交易也将纳入中材国际的内部决策范围。中材国际将继续按照《公司章程》、《关联交易管理制度》等治理制度及相关法律、法规的规定，本着平等互利的原则，对关联交易情况予以规范，对于确有必要的关联交易，中材国际将严格履行关联交易审议程序及信息披露程序并按照市场化原则进行定价，以确保相关关联交易定价的合理性、公允性和合法性，维护中材国际及广大中小股东的合法权益。

2、夯实装备制造主业，借助渠道与技术资源整合契机降低关联交易规模

本次交易完成后，中材国际将与合肥院在业务上进行深度整合。合肥院有望借助中材国际在水泥工程行业深厚的客户积累和渠道资源、覆盖全球的分支机构和强大的全球供销体系，扩大装备产品的销售区域，提升在国内和海外市场开展装备业务的能力，降低与中国建材集团的关联交易规模。

3、稳妥推进客户多元化，拓展水泥外行业客户

本次交易完成前，合肥院的立磨、钢结构等产品已运用于煤炭、电力、化工等多个水泥外行业。本次交易完成后，中材国际与合肥院的装备业务将开展深度整合，双方将补齐各自在装备领域的短板，开拓更多的水泥外行业的业务机会，提升中材国际在水泥外行业的技术服务能力，有效降低其关联交易占比。

4、中材国际控股股东及间接控股股东就本次交易后减少并规范关联交易出具了相关承诺

为保证中材国际及其中小股东的合法权益，中国建材集团和中国建材股份已于 2020 年就减少和规范未来可能与中材国际产生的关联交易作出如下承诺：

“1、本次交易完成后，本公司及本公司控制的其他单位将尽量减少并规范与中材国际及其控制的单位之间的关联交易。

2、本次交易完成后，对于中材国际及其控制的单位与本公司及本公司控制的其他单位之间无法避免或有合理理由的关联交易，本公司及本公司控制的单位保证该等关联交易均将基于公允的原则制定交易条件，根据有关法律、法规及规范性文件的规定履行关联交易决策程序，依法履行信息披露义务和办理相关报批程序，不利用关联交易从事损害中材国际及中材国际其他股东合法权益的行为。

3、若违反上述承诺，本公司将对由此给中材国际及其控制的单位造成的损失进行赔偿。

本承诺函在本公司对中材国际拥有控制力期间持续有效。”

综上所述，中材国际已就本次交易完成后规范或减少关联交易制定了有效措施。

四、中介机构核查意见

经核查，我们认为：

1、由于业务开展需要，合肥院与中国建材建团下属企业等不可避免发生关联交易，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。

2、合肥院对中国建材集团销售金额占比较大具备合理性，对第一大客户不存在重大依赖，与行业经营特点一致。

3、本次交易完成后，中材国际未因本次交易增加中材国际原有业务的关联交易，本次交易后中材国际新增业务未因本次交易增加关联交易。中材国际新增关联交易主要系历史原因及合肥院所处行业市场结构和发展阶段的客观条件所致，具有必要性、合理性，其交易定价公允。因此，本次交易符合《重组管理办法》第四十三条的相关规定。中材国际已就本次交易完成后规范或减少关联交易制定了有效措施。

4、草案显示，标的公司 2021 年营业收入较 2020 年同比增长 47.34%，且自 2020 年以来，境外营业收入占比逐年提升。此外，报告期内标的公司部分财务数据变化较大。请公司补充披露：（1）2021 年营业收入同比大幅增长但销售费用同比几近持平的原因及合理性，相关营收增速是否具有可持续性；（2）2022 年 1-3 月，公司境外收入占比大幅增至 29.89%，请公司结合境外业务的主要客户、业务内容、区域构成等，补充说明报告期内境外业务收入大幅提升的原因；（3）财务数据显示，2021 年末，标的公司其他应收款较 2020 年末同比大幅增长 255.98%，公司称主要系合肥院新增对中国建材总院 4,900 万元往来款所致。请公司补充披露相关款项产生的原因和背景，并核实是否曾经存在非经营性资金占用的情形；（4）近两年标的公司信用减值损失均为转回，且 2020 年转回金额达 3,307 万元，请公司补充披露应收款项的坏账计提政策、不同年度是否具有一致性，是否存在通过计提和转回进行盈余调节的情形；（5）数据显示，报告期内标的公司非经常性损益占净利润的比例较高。请公司结合非经常性损益的构成补充说明扣除非经常性损益后净利润的稳定性、非经常性损益是否具备持续性。请财务顾问和会计师发表意见。

回复：

一、2021 年营业收入同比大幅增长但销售费用同比几近持平的原因及合理性，相关营收增速是否具有可持续性

（一）合肥院 2021 年度营业收入大幅增长的原因及合理性

2020 年度及 2021 年度，合肥院主营业务收入占营业收入的比例分别为 99.59%和 99.52%，合肥院主营业务收入系营业收入主要构成，主营业务收入分业务模式的收入及增速情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度收入	2020 年度收入	收入增速
装备销售	169,218.77	145,847.00	16.02%
钢结构销售与安装	44,404.45	34,061.63	30.37%
工程技术服务	179,670.72	87,224.48	105.99%
主营业务收入合计	393,293.94	267,133.12	47.23%

2021 年度，合肥院各业务板块收入均较 2020 年度同比有所增长，2021 年度主营业务收入较 2020 年度增长 47.23%，主要系工程技术服务业务收入同比增长 105.99%所致。2021 年度，合肥院承接的合肥南方项目、巴基斯坦 ASKARI 项目和巴基斯坦 ATTOCK 项目等按照履约进度在 2021 年度确认收入金额较大，使得工程技术服务业务增速较快。

（二）合肥院 2021 年度营业收入大幅增长但销售费用持平的原因及合理性

2020 年度及 2021 年度，合肥院销售费用及营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度
销售费用	3,213.65	3,321.29
营业收入	395,210.24	268,222.13
销售费用率	0.81%	1.24%

报告期内，合肥院销售费用相对稳定主要系销售费用与订单获取相关性较弱、新增工程技术服务业务单笔合同金额大等行业特点所致，与同行业公司相比不存在异常情形，具体分析如下：

1、合肥院销售模式以招投标为主，客户粘性较强，销售费用与订单获取相关性较弱

合肥院的工程技术服务业务和装备销售业务主要通过招标方式取得，部分

项目或销售合同通过商业谈判等方式取得主要系客户合作时间较长、针对过往合作项目的升级改造及持续服务、前期销售装备的升级改造及备品备件销售等原因。

合肥院业务相对聚焦，客户分布相对集中且粘性较强，报告期内，下游水泥生产厂商或水泥工程服务商有采购需求后，通常会向包括合肥院在内的行业知名装备制造或工程技术服务商发布采购需求，各供应商根据业主需求，提供方案设计、项目报价等信息，经过招投标程序或商业谈判，取得相应订单，订单获取无需投入过多销售费用。

结合上述行业特性，报告期内，合肥院合同获取途径主要是通过客户发布的采购需求，且订单获取主要通过招投标完成，主动营销较少，无需配置大量的销售人员达成业务目标，销售金额增加不必然导致销售费用提升。

2、工程技术服务业务单笔合同金额较大，新增客户数量较少

合肥院 2021 年度主营业务收入较 2020 年度增长 47.23%，主要系工程技术服务业务收入同比增长 105.99%所致，2021 年度，合肥院新承接合肥南方项目、巴基斯坦 ASKARI 项目、巴基斯坦 ATTOCK 项目等大型工程技术服务项目，该等项目按照履约进度在 2021 年度确认收入金额较大，使得工程技术服务业务增速较快。

合肥院工程技术服务业务普遍单笔合同金额较大，报告期内收入金额增加但客户数量并无明显增加，且该等项目主要由客户投资需求决定，合肥院前期安排工程业务人员与客户进行持续沟通和需求跟踪，无需额外配备大量销售人员进行客户开拓与维护工作。

3、合肥院销售费用各项构成变化情况具有合理性

2020 年度及 2021 年度，合肥院销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,013.09	62.64%	1,962.37	59.08%
差旅费	312.30	9.72%	359.48	10.82%
办公费	43.52	1.35%	30.80	0.93%
广告费	111.89	3.48%	73.35	2.21%

项目	2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比
综合服务费	575.42	17.91%	682.03	20.54%
其他	157.43	4.90%	213.25	6.42%
合计	3,213.65	100.00%	3,321.29	100.00%

合肥院的销售费用主要包括职工薪酬、差旅费、办公费、广告费及综合服务费等。2020 年度及 2021 年度，合肥院销售人员保持稳定，职工薪酬整体保持稳定；受疫情影响，2020 年度及 2021 年度，合肥院销售人员差旅费用较少；综合服务费主要包括会展费、宣传费、会议费等，综合服务费、广告费与办公费与销售规模无直接联系，报告期内略有波动，整体保持稳定。

综上，合肥院销售费用结构构成稳定，报告期内各项费用明细变动具有合理性。

4、同行业可比公司亦存在营业收入增加，销售费用持平的情形

2020 年度及 2021 年度，合肥院主要从事装备销售及工程技术服务业务，两类业务可比公司销售费用情况如下：

单位：万元

工程技术服务业务可比公司			
证券简称	项目	2021 年度	2020 年度
中工国际	销售费用	25,701.90	31,004.24
	营业收入	863,976.45	796,599.01
	销售费用率	2.97%	3.89%
中材国际	销售费用	39,872.23	37,671.23
	营业收入	3,624,208.62	2,249,195.42
	销售费用率	1.10%	1.67%
中国海诚	销售费用	732.64	982.79
	营业收入	526,504.97	509,662.73
	销售费用率	0.14%	0.19%
东华科技	销售费用	5,253.76	3,866.82
	营业收入	600,312.46	521,030.48
	销售费用率	0.88%	0.74%
中钢国际	销售费用	2,308.75	1,664.46
	营业收入	1,586,234.14	1,482,748.89
	销售费用率	0.15%	0.11%

装备销售业务可比公司			
证券简称	项目	2021 年度	2020 年度
大连重工	销售费用	27,660.01	28,838.08
	营业收入	910,878.92	816,190.96
	销售费用率	3.04%	3.53%
中信重工	销售费用	26,341.64	26,268.52
	营业收入	755,001.99	631,822.30
	销售费用率	3.49%	4.16%
利君股份	销售费用	3,797.36	4,055.75
	营业收入	95,894.39	81,893.59
	销售费用率	3.96%	4.95%
冀东装备	销售费用	2,990.91	2,659.09
	营业收入	345,008.50	265,222.73
	销售费用率	0.87%	1.00%
合肥院	销售费用	3,213.65	3,321.29
	营业收入	395,210.24	268,222.13
	销售费用率	0.81%	1.24%

参考同行业可比公司情况，可比公司销售费用率均处于较低水平，合肥院销售费用率处于可比公司合理范围内；主要从事工程服务的可比公司中材国际、中工国际、中国海诚以及主要从事装备销售业务的大连重工、中信重工、利君股份等均存在营业收入增加，销售费用持平甚至略有下降的情形。因此，合肥院报告期内营业收入增长，销售费用基本持平与同行业可比公司具有一致性。

综合所述，合肥院 2021 年度营业收入增长但销售费用持平具有合理性。

（三）相关营收增速是否具有可持续性

2021 年，合肥院主营业务收入为 393,293.94 万元，同比增长 47.23%，增速较高。2021 年收入增速较高主要系大型工程技术服务项目 2021 年度集中确认收入所致，相关增速具有不确定性，本次评估已充分、谨慎考虑未来收入可能的波动情形，相关评估结果具有合理性，具体分析如下：

1、装备销售业务收入增长预计放缓

2021 年，合肥院装备销售业务收入为 169,218.77 万元，同比增长 16.02%。

合肥院长期从事水泥生产线相关装备的研发、生产和销售，所属各专业子公司基本专注于一个领域或一种核心装备的研发生产与运营服务，通过持续系统的

研发和应用实践，实现了细分领域装备的“专精特新”。此外，合肥院目前各主要装备产能利用率已趋于饱和，随着合肥院在建的智造产业园投产，装备产品的产能将进一步释放。

鉴于提升机产品广泛应用于各工业场景，立式磨产品目前水泥外行业销售拓展情况良好，本次评估预测未来中亚装备、中建材机电营业收入将有所增长；考虑到水泥行业产能见顶、产能置换政策限制等因素，下游水泥生产企业投资意愿较弱，合肥院辊压机主要向水泥行业客户销售，故本次评估预测未来收入有所下降。整体来看，合肥院装备销售业务收入增长具有可持续性，但收入增速预计有所放缓。综上，合肥院装备销售业务预计收入将保持增长，但增速将有所放缓。综上，预计合肥院装备销售业务收入将保持增长，但增速将有所放缓。

2、工程技术服务业务收入高增速不具有可持续性

2021 年度，合肥院工程技术服务业务收入较 2020 年度增长 105.99%，收入增速较高。2021 年，合肥院工程技术服务业务收入快速增长，主要系 2021 年度新承接合肥南方项目、巴基斯坦 ASKARI 项目、巴基斯坦 ATTOCK 项目等大型工程技术服务项目，该等项目按照履约进度在 2021 年度及 2022 年 1-3 月确认收入金额较大。该等项目主要取决于业主新增产能的需求，具有一定不确定性。受制于水泥行业产能见顶、产能置换政策限制等因素，下游水泥生产企业投资意愿较弱；且根据前次重组中国建材集团出具的关于避免同业竞争的承诺，合肥院完成存量水泥整线工程业务后不再新增水泥整线工程业务，因此合肥院未来工程技术服务业务在水泥行业实现收入增长存在不确定性。

由于工业设备使用场景和制造工艺原理的相通性，合肥院水泥行业相关工程服务能力改进后能够应用于新能源、固废处置、冶金等其他行业，合肥院报告期内也积极在新能源、骨料线、商混站等领域加大工程技术服务项目拓展，为合肥院工程技术服务业务带来新的增长点。综上，合肥院工程技术服务业务收入高增速不具有可持续性。

3、钢结构销售与安装业务收入增长具有可持续性

合肥院 2021 年度钢结构销售与安装业务收入较 2020 年度增加 30.37%，报告期呈现增长趋势。

合肥院钢结构销售与安装业务主要包括钢结构设计、加工和施工及其一体化业务，产品应用于水泥厂料棚、预热器框架、廊道、标准钢结构厂房，体育场馆、高层建筑等民用建筑和电力、化工和煤炭等行业，钢结构产品市场规模大，未来行业市场空间广阔。

同行业可比公司东南网架、精工钢构、鸿路钢构等 2021 年度营业收入均超百亿，且营业增速平均值达 32.96%；合肥院钢结构销售与安装业务相较可比上市公司规模较小，未来增长空间广阔。

目前，合肥院钢结构销售与安装业务因产能不足限制新增订单承接，收入规模增加受到产能瓶颈制约。随着合肥院在建的智造产业园落成投产，钢结构件产能将有所增加，有助于合肥院拓展业务规模、并在承接钢结构施工的基础上对外承接钢结构加工业务，收入增长具有可持续性。综上，合肥院钢结构销售与安装业务增速具有可持续性。

综上，合肥院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；工程技术服务业务报告期内收入增速过快主要受个别大型工程项目影响，报告期内高增速不具有持续性；钢结构销售与安装业务收入增长具有可持续性。整体而言，合肥院报告期内营业收入的高增速不具有可持续性。

二、2022 年 1-3 月，公司境外收入占比大幅增至 29.89%，请公司结合境外业务的主要客户、业务内容、区域构成等，补充说明报告期内境外业务收入大幅提升的原因

（一）合肥院境外业务的主要客户、业务内容及区域构成情况

合肥院主要向境外客户提供工程技术服务、销售装备、销售钢结构并提供安装服务，报告期内合肥院境外主要客户及其业务内容和所在区域情况如下：

单位：万元

客户名称	国家	交易内容	2022 年 1-3 月收入	2021 年度收入	2020 年度收入
ATTOCK CEMENT PAKISTAN LTD.	巴基斯坦	工程技术服务	19,641.26	1,798.86	896.18
ASKARI CEMENT LIMITED	巴基斯坦	工程技术服务	15,694.39	16,729.84	
KAR COMPANY FOR CEMENT INDUSTRY LTD	伊拉克	装备销售	394.72	732.79	293.52
北苏海螺水泥有限公司	印度尼西亚	钢结构销售与安装		954.76	308.24
CHC RESOURCES VIETNAM CO., LTD	越南	装备销售		411.64	2,162.21

客户名称	国家	交易内容	2022 年 1-3 月收入	2021 年度收入	2020 年度收入
任抹红狮水泥有限公司	印度尼西亚	钢结构销售与安装			4,777.41
MESSBO CEMENT FACTORY PLC	埃塞俄比亚	工程技术服务			665.98
其他		装备销售	1,181.85	1,488.55	1,394.31
合计			36,912.22	22,116.44	10,497.85

在国内水泥行业产能过剩、新建产能条件要求较高的背景下，合肥院积极拓展越南、印尼、巴基斯坦、伊拉克等东南亚、南亚、西亚国家以及埃塞俄比亚等非洲国家市场，凭借其装备技术优势及综合服务能力，为境外客户提供工程技术服务、销售装备、销售钢结构并提供安装服务。

(二)合肥院境外收入大幅提升主要系新承接巴基斯坦工程技术服务项目所致

报告期内，合肥院持续拓展海外市场，长期跟踪巴基斯坦业主需求，并于 2021 年签约多个金额较大的工程技术服务合同，该等工程技术服务按照履约进度在 2021 年度及 2022 年 1-3 月确认收入金额较大，具体情况如下：

序号	签订时间	客户名称	合同金额	对应项目
1	2021 年 2 月	ATTOCK CEMENT	4,918.42 万美元	巴基斯坦 ATTOCK 项目
2	2021 年 3 月	PAKISTAN LIMITED	1,265.59 万美元	
3	2021 年 3 月	ASKARI CEMENT	6,650 万美元	巴基斯坦 ASKARI 项目
4	2021 年 3 月	LIMITED	3350 万美元	

合肥院与 ATTOCK CEMENT PAKISTAN LIMITED 与 ASKARI CEMENT LIMITED 上述签署的协议已于 2021 年开始建设，合肥院按照工程进度于 2021 年度及 2022 年 1-3 月确认收入。

除上述合同外，2021 年 4 月，合肥院与巴基斯坦客户 FAUJI CEMENT COMPANY LIMITED 签署日产 6,500 吨熟料生产线工程承包项目合同、粉磨站及配套工程承包项目合同，合同总价款共计 10,213.90 万美元；截至 2022 年 3 月 31 日，合肥院与 FAUJI CEMENT COMPANY LIMITED 签署的上述协议尚未开工建设，报告期内未确认相关收入。

报告期内，合肥院上述 2021 年新签巴基斯坦工程技术服务项目产生收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-3 月收入	2021 年度收入
ATTOCK CEMENT PAKISTAN LTD. (注)	19,641.26	1,797.23
ASKARI CEMENT LIMITED	15,694.39	16,729.84
FAUJI CEMENT COMPANY LIMITED		
小计	35,335.65	18,527.07
境外销售收入合计	36,912.22	22,116.44
占比	95.73%	83.77%

注：合肥院对 ATTOCK CEMENT PAKISTAN LTD. 2021 年度销售收入大于合肥院与其新签合同产生的收入，系合肥院与 ATTOCK CEMENT PAKISTAN LTD. 存在其他项目合作所致。

2021 年度及 2022 年 1-3 月，合肥院境外业务收入主要系 2021 年度新签巴基斯坦工程技术服务合同贡献的收入；合肥院于 2021 年度与 ATTOCK CEMENT PAKISTAN LTD. 及 ASKARI CEMENT LIMITED 新签合同确认的收入占 2021 年度及 2022 年 1-3 月境外业务收入的比例分别为 83.77%和 95.73%，占比较高。

综上，报告期内，合肥院境外业务收入大幅上升主要系 2021 年度新承接巴基斯坦工程技术服务项目执行确认收入所致。

三、财务数据显示，2021 年末，标的公司其他应收款较 2020 年末同比大幅增长 255.98%，公司称主要系合肥院新增对中国建材总院 4,900 万元往来款所致。请公司补充披露相关款项产生的原因和背景，并核实是否曾经存在非经营性资金占用的情形

（一）合肥院对中国建材总院 4,900 万元其他应收款产生的原因及背景

为加强中央企业资金管理，提高资金使用效率，国务院国资委先后发布《关于加强中央企业资金管理有关事项的补充通知》（国资厅发评价[2012]45 号）、《国务院国有资产监督管理委员会关于进一步做好中央企业增收节支工作有关事项的通知》（国资发评价 [2015]40 号）等规定，提出中央企业要通过利用集团财务公司等多种功能途径，推动所属子公司资金纳入集团集中管理体系、提高资金使用效率。

2021 年 12 月 24 日，合肥院按照中国建材总院要求，将 4,900 万元款项上缴至中国建材总院存款账户进行资金归集，导致合肥院账面形成对中国建材总院 4,900 万元其他应收款。

（二）中国建材总院已归还该笔资金，截至目前不存在非经营性资金占用的情形

截至 2022 年 3 月 31 日，除对中国建材总院的其他应收款外，合肥院其余其他应收款均系合肥院向关联方客户投标或项目执行过程中向客户支付履约、投标保证金，该等关联其他应收款具有商业背景，不属于非经营性资金占用的情形。因资金归集原因，合肥院对中国建材总院 4,900 万元其他应收款构成非经营性资金占用，截至本回复出具日，中国建材总院已归还上述 4,900 万元。

综上，合肥院报告期末因资金归集原因，存在被中国建材总院占用 4,900 万元非经营性资金的情形。中国建材总院已将上述 4,900 万元资金全部归还至合肥院；截至本回复出具日，合肥院不存在被其关联方非经营性资金占用的情形。

四、近两年标的公司信用减值损失均为转回，且 2020 年转回金额达 3307 万元，请公司补充披露应收款项的坏账计提政策、不同年度是否具有一致性，是否存在通过计提和转回进行盈余调节的情形

（一）报告期内合肥院应收款项的坏账计提政策具有一致性

合肥院对应收款项的预期信用损失的确定方法及会计处理方法参照金融工具减值，对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收款项单独确定其信用损失；当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，合肥院参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收款项划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。报告期各期，合肥院应收款项的坏账计提政策保持一致，具体如下：

1、合肥院各类应收款项的组合划分依据

报告期内，合肥院应收票据确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
银行承兑 汇票	承兑人具有较高的信用评级，历史上未发生票据违约，信用损失风险极低，在短期内履行其支付合同现金流量义务的能力很强	不计提预期信用损失
商业承兑 汇票	本组合承兑人为具有较好的信用评级，为非银行的企业或单位	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

报告期内，合肥院应收账款、其他应收款、长期应收款确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	计提方法
组合一	无风险组合：为合并范围内各公司之间的应收款项、员工备用金	不计提预期信用损失
组合二	账龄组合：本组合以应收款项的账龄作为信用风险特征	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

2、坏账计提的会计政策

报告期内，合肥院应收票据中的商业承兑汇票以及应收账款、其他应收款、长期应收款中的账龄组合均按照应收款项的账龄计提坏账准备，具体计提比例如下：

账龄	应收款项计提比例
1 年以内	5%
1-2 年	10%
2-3 年	20%
3-4 年	40%
4-5 年	70%
5 年以上	100%

综上，报告期内，合肥院应收款项坏账计提政策符合企业会计准则的规定，报告期内坏账计提政策具有一致性。

（二）合肥院不存在通过转回或计提坏账准备调节利润的情形

1、合肥院信用减值损失变动情况

报告期内，合肥院信用减值损失构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度
应收账款坏账损失	-895.15	406.07	2,408.24
其他应收款坏账损失	-367.44	-142.91	656.16
长期应收款坏账损失（含一年内到期）	-209.34	30.24	265.37
应收票据坏账损失	61.53	-142.91	-22.60
合计	-1,410.40	150.49	3,307.17

注：上表中，损失以负号填列。

根据上表，2020 年度，合肥院信用减值损失为正主要系应收账款、其他应收款和长期应收款（含一年内到期）的坏账准备转回；2021 年度，合肥院信用减值损失为正主要系应收账款的坏账准备转回。

2、合肥院应收款项坏账准备转回的原因及合理性

为持续优化资产质量，提升资产运营效率，合肥院根据国资委、中国建材集团有关专项压降工作精神和《合肥水泥研究设计院有限公司往来款项管理办法》（水研发财务〔2019〕21号）要求，2019年以来，由财务部门牵头，各业务部门配合，开展多次长账龄应收款项催收工作，部分长账龄应收款项顺利收回，原按照账龄计提的坏账准备因相应应收款项收回而转回。因该专项催收行动自2019年开始，长账龄应收款项收回主要集中在2020年度及2021年度，故2020年度及2021年度应收款项坏账准备为转回，具有商业合理性，不存在调节利润的情形。

综上，报告期内，合肥院应收款项坏账计提政策符合企业会计准则的规定，报告期内坏账计提政策具有一致性；2020年和2021年信用减值损失为正系报告期内，专项催收长账龄应收款项所致，不存在通过应收款项计提和转回调节利润的情形。

五、数据显示，报告期内标的公司非经常性损益占净利润的比例较高。请公司结合非经常性损益的构成补充说明扣除非经常性损益后净利润的稳定性、非经常性损益是否具备持续性

（一）合肥院非经常性损益构成情况

报告期内，合肥院非经常性损益合计分别为11,053.28万元、5,737.01万元和6,275.63万元，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、部分无需支付应付账款以及拆迁补偿房屋等构成。该项目因与合肥院日常经营无关或具有偶发性，故作为非经常性损益，具有合理性。

（二）合肥院扣非后净利润具有稳定性

报告期内，合肥院非经常性损益净额对净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-3月	2021年度	2020年度
净利润	13,818.48	44,718.34	43,446.17
非经常性损益净额	5,266.38	4,636.33	9,173.41
扣除非经常性损益后净利润	8,552.10	40,082.01	34,272.76
非经常性损益净额占净利润比重	38.11%	10.37%	21.11%

报告期内，合肥院非经常性损益净额占净利润的比重分别为 21.11%、10.37% 和 38.11%，扣除非经常性损益后净利润分别为 34,272.76 万元、40,082.01 万元和 8,552.10 万元，2021 年度扣除非经常性损益后净利润较 2020 年度增加 5,809.25 万元，增长 16.95%，报告期内合肥院扣除非经常性损益后净利润具有稳定性。

综上，报告期内，合肥院持续盈利能力良好，扣除非经常性损益后净利润具有稳定性。

（三）合肥院非经常性损益的持续性分析

报告期内，合肥院非经常损益中，非流动资产处置损益主要系合肥市政府建设地铁需要征收合肥院原位于望江东路 60 号 2 幢的 9 处房屋产生的收益，具有偶发性；计入当期损益的政府补助不包含与企业正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助，尽管合肥院的业务发展、研发投入具有可持续性，但未来能否持续取得政府补助及取得金额可能存在变化；随着合肥院业务发展、固定资产建设持续投入和开展其他企业经营行为，购买理财产品的金额可能变化，交易性金融资产的公允价值变动损益及处置交易性金融资产取得的投资收益可能受到宏观经济发展、行业发展、资本市场波动的影响；除上述项目外，合肥院报告期内其他非经常性损益具有偶发性。前述项目均不具有可持续性，因此，合肥院非经常性损益不具有可持续性。

综上所述，合肥院非经常性损益主要包括非流动资产处置损益、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处置交易性金融资产取得的投资收益、除上述各项之外的其他营业外收入和支出等，不具有持续性；报告期内，合肥院持续盈利能力良好，扣除非经常性损益后净利润呈现增长趋势，具有稳定性；非经常性损益不具有持续性不会对合肥院生产经营产生重大不利影响。

六、中介机构核查意见

经核查，我们认为：

1、2021 年度收入大幅增长主要系新承接大型工程项目收入集中确认所致，具有商业合理性。合肥院 2021 年度营业收入增长但销售费用持平符合行业特征，具有合理性。合肥院业务经营稳健，但报告期内高增速不具有可持续性。

2、报告期内，合肥院境外业务收入大幅上升主要系 2021 年度新承接巴基斯坦工程技术服务项目执行确认收入所致，具有商业合理性。

3、合肥院报告期末因资金归集原因，存在被中国建材总院占用 4,900 万元非经营性资金的情形；中国建材总院已将上述 4,900 万元资金全部归还至合肥院；截至本回复出具日，合肥院不存在被其关联方非经营性资金占用的情形。

4、报告期内，合肥院应收款项坏账计提政策符合企业会计准则的规定，报告期内坏账计提政策具有一致性；2020 年和 2021 年，信用减值损失为正系报告期内专项催收长账龄应收款项所致，不存在通过应收款项计提和转回调节利润的情形。

5、合肥院非经常性损益不具有持续性；报告期内，合肥院持续盈利能力良好，扣除非经常性损益后净利润具有稳定性；非经常性损益不具有持续性不会对合肥院生产经营产生重大不利影响。

专此说明，请予察核。

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



范鹏飞

中国注册会计师：



谭志东

二〇二二年九月二十三日



统一社会信用代码

91110108590676050Q

营业执照

(副本)

扫描市场主体身份码了解更多登记、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。



名称 大华会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业
法定代表人 梁春, 杨雄
经营范围 审查企业会计报表, 出具审计报告; 验证企业资本, 出具验资报告; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 法律、法规规定的其他业务; 无(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。)

出资额 2720万元
成立日期 2012年02月09日
主要经营场所 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼1101

此件仅用于业务报告专用, 复印无效。



登记机关

2022年09月21日

<http://www.gsxt.gov.cn>

国家企业信用信息公示系统网址:

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

证书序号: 0000093

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所 执业证书

名称: 大华会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 梁春

主任会计师:

经营场所: 北京市海淀区西四环中路16号院7号楼12层

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010148

批准执业文号: 京财会许可[2011]0101号

批准执业日期: 2011年11月03日

此件仅用于业务报告专用，复印无效。

发证机关:



二〇一七年 十二月 七日

中华人民共和国财政部制



姓 名 范鹏飞
Full name
性 别 男
Sex
出生日期 1979-8-17
Date of birth
工作单位 北京红日会计师事务所有限公司
Working unit
身份证号码 41012519790810511
Identity card No.



姓名: 范鹏飞
证书编号: 110002960006
2015-05-11

2015-04-01



证书编号: 110002960006
No. of Certificate
批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs
发证日期: 2005-6-15
Date of Issuance

注 意 事 项

- 一、注册会计证书持有人, 必要时须向委托方出示本证书。
- 二、本证书仅限于本人使用, 不得转让、涂改。
- 三、注册会计证书遗失或损毁时, 应持本人注册会计证书遗失或损毁声明书, 向原注册协会申请补办。
- 四、本证书如遗失或损毁, 应在原注册协会办理挂失手续。

1. When practicing, the CPA shall show the client this certificate when required.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of release after making an announcement of loss on the newspaper.

注册会计师工作单位变更事项登记

Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所
CPAs
林建峰
2012年11月27日
Stamp of the Institute of CPAs

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所
CPAs
王佳林
2012年11月27日
Stamp of the Institute of CPAs

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会



姓名: 潘志东

性别: 男

出生日期: 1979-09-27

工作单位: 大华会计师事务所有限公司

身份证号码: 130522197909271138

CPA 国际注册会计师 BICPA





证书编号: 110100600171

发证日期: 2014年12月27日

年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书继续有效，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名: 潘志东

证书编号: 110100600171

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意变更: 2014-12-27

同意变更: 2014-12-27

同意变更: 2014-12-27