

中机试验装备股份有限公司
关于 2023 年年报问询的回复



中机试验装备股份有限公司于 2024 年 5 月 30 日收到全国中小企业股份转让系统《关于对中机试验装备股份有限公司的年报问询函》公司一部年报问询函【2024】第 058 号（以下简称“问询函”），公司对此予以高度重视并对所列问题认真进行了落实，现回复如下：

问题一、关于经营业绩

报告期内，你公司实现营业收入 547,212,685.66 元，同比增长 8.34%，其中检测服务实现营业收入 49,107,265.66 元，同比增长 95.10%。你公司解释主要原因系开拓华北地区、江浙地区市场，收入大幅度提高。

请你公司：

（1）说明报告期内检测服务业务的销售模式、收入确认政策时点、信用政策、前十大客户情况，包括但不限于历史合作、订单来源、具体的检测服务内容、销售金额及占比、毛利率等；

【问题回复】：

1、销售模式

公司检测服务采取直销模式。公司在吉林、北京、江苏等主要区域设立检测服务中心负责市场开拓与客户维护以及检测服务的执行。公司主要通过商务谈判或招投标的方式取得客户订单，主要通过以下途径获取客户：

- （1）通过公开查询招投标信息并直接参与招标；
- （2）原有客户持续需求；
- （3）通过产品口碑客户介绍客户；
- （4）通过参加展览会、专业性行业会议、网络推广等方式进行产品和品牌推广。

2、收入确认政策时点

检测服务收入确认政策时点为在提供的检验检测服务已经完成，将检测报告或检测数据交付客户，客户对检测报告或检测数据予以确认，公司在已收取价款

或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

3、信用政策

公司按照与客户签订的合同约定分阶段收取检测服务款项，检测业务应收账款信用期一般为交付检测报告或检测数据后 3 个月。

4、前十大客户情况

公司检测服务前十大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	首次合作年份	订单来源	检测服务内容	销售金额	占比	毛利率
客户 1	1999 年	商业谈判	材料测试服务、试验设备检测服务	1,856.28	37.80%	47.18%
客户 2	2009 年	商业谈判	材料测试服务、零部件测试服务、试验设备检测服务	321.33	6.54%	44.13%
客户 3	2017 年	商业谈判	材料测试服务、零部件测试服务、试验设备检测服务	222.80	4.54%	53.63%
客户 4	2017 年	商业谈判	材料测试服务、试验设备检测服务	200.39	4.08%	79.32%
客户 5	2022 年	商业谈判	零部件测试服务	163.30	3.33%	42.89%
客户 6	2005 年	商业谈判	材料测试服务	149.17	3.04%	69.18%
客户 7	2007 年	商业谈判	材料测试服务、试验设备检测服务	129.52	2.64%	51.95%
客户 8	2006 年	商业谈判	材料测试服务	126.41	2.57%	44.51%
客户 9	2017 年	商业谈判	材料测试服务、试验设备检测服务	115.37	2.35%	30.81%
客户 10	2015 年	商业谈判	材料测试服务、零部件测试服务	85.18	1.73%	19.61%

注：以上客户统计口径为同一控制下合并口径，首次合作年份为公司与上述客户下控制企业

中合作的最早年份。

(2) 说明上述主要客户中新增前五大客户的获取方式，与你公司是否存在关联关系，具体的定价方法和依据，同类检测服务对不同客户的售价是否存在差异，定价是否公允；

【问题回复】：

1、主要新增客户及关联关系

2023 年公司检测服务主要客户中，较上年仅新增西北工业大学 1 家客户，客户来源均为商业谈判获得，公司与其不存在关联关系。

2、定价方法和依据

针对检测服务业务，公司在采用成本加成的基础上，综合考虑设备情况、人工成本、试验类型及难度、客户历史合作情况等因素确定合同价格。

综上，公司根据标准的定价方式制定合同价格，相同类型的检测服务受检测时长、检测样本的不同，以及考虑客户需求等因素，合同定价相对有所差异。对于大额检测服务项目的销售定价，公司均按内部制度执行审批的决策流程，定价公允。

(3) 结合检测业务主要客户的经营情况、合作模式、产品竞争优势、期后该业务在手订单情况等，分析说明检测服务相关业务收入高增长的可持续性，该业务是否偶发，是否存在对主要客户的依赖。

【问题回复】：

1、公司检测业务主要客户的经营情况、合作模式及在手订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	经营情况	合作模式	截至目前在手订单金额
1	客户 1	该客户主要经营范围包括开展材料科学与工程研究，促进科技发展。	直接销售	567.16

2	客户 2	该客户现有多个国家级国际科技合作基地, 多个省、部级重点实验室、工程研究中心、国际合作基地、创新引智基地等。	直接销售	252.89
3	客户 3	该客户主要经营: 车辆、工程机械、各类机电设备、电子设备及零部件、电子电器及环保设备产品的研发、设计、制造、修理、销售、租赁与技术服务等业务。	直接销售	0
4	客户 4	该客户主要经营: 航空、汽车零部件、资产管理、金融、工程建设等业务。	直接销售	0
5	客户 5	该客户主要经营: 括材料性能检测、技术服务; 机械电子设备研发、设计; 机械加工; 软件开发。	直接销售	0
6	客户 6	该客户是一所人才培养和科学研究为发展特色的国家公办全日制普通高等学校, 隶属于工业和信息化部。	直接销售	14.46
7	客户 7	该客户主要经营: 新材料、新工艺、新技术及其计算机应用、电气传动及仪器仪表集成系统的技术开发、转让、咨询、服务、工程承包、工程监理和设备成套等业务。	直接销售	0
8	客户 8	该客户主要经营涵盖核电、工业透平、电站服务、新能源工程、储能业务、特种装备、新兴产业等多个领域。	直接销售	271.07
9	客户 9	该客户主要经营: 电机、锅炉、汽轮机零部件及辅机制造、销售等业务。	直接销售	31.24
10	客户 10	该客户主要经营: 电子产品、通用设备及配件、汽车配件、摩托车配件的检测服务等。	直接销售	14.84

2、公司产品竞争优势包括技术创新优势、人才及经验优势、资源优势, 具体情况如下:

(1) 技术创新优势:

近年来, 公司进一步加强基础共性、工程应用、先进前沿技术研究, 先后承

担二十余项国家省市科技项目；获得国家和省部级数十项，拥有发明专利 53 项，实用新型专利 99 项，外观专利 1 项，软件著作权 90 项；拥有高性能静动态控制器技术、多任务组态式软件技术、近服役环境模拟技术等一大批关键核心技术。公司已成功实现超高温真空力学性能测试方法，实现 3,000℃真空环境力学性能测试能力，在高温真空力学性能检测领域填补了国内空白，并将积极拓展我国在 3,000℃以上超高温材料检测领域的业务布局。公司的技术创新优势为经营业绩持续发展提供了重要的保障。

（2）人才及经验优势：

中机试验下属子公司中机检测拥有行业领先的检测设备、专业的技术团队，以及数十年的经验积累，可根据客户及市场需求的变化，及时调整发展规划，以专业化、定制化、差异化的发展理念提升试验能力，主动迎合市场和客户的需求。如超高温测试、大吨位疲劳、高温持久蠕变、高温低周疲劳测试等等均处于行业内领先地位，受到客户高度认可。

（3）资源优势：

2023 年公司获得美国国防部授信项目 Nadcap 特种工艺认证，为吉林省首家、国内第 13 家通过该项认证的检测机构。同年，通过国军标四标三体系认证和北德 TUV 风电认证证书。

2024 年 3 月公司顺利通过超高温 2200℃新材料力学性能测试 CNAS 和 CMA “二合一”扩项评审，标志着中机试验检测业务在超高温领域新材料检测水平的科学性、权威性和专业性迈上了更高的台阶。在最高温度可达 2200℃超高温材料测试领域，成为国内第一家获得 CNAS、CMA 相关资质能力认证的企业。

此外，公司拥有多个国家首台套试验装备，大型、极端、特种专机定制化能力强。近 400 台持久蠕变试验机、30 台疲劳试验机、50 多套直线和摆动作动器、10 台超高温真空设备。

综上，公司主要客户包括国内主要的科研院所、大型国有企业、第三方检测服务商等，其市场地位较高，业务规模稳定。公司产品竞争优势明显，深得主要客户的认可。公司报告期各期前十大客户截至 2024 年 5 月底在手订单为 1151.66 万元，主要客户在手订单充足。公司检测业务为公司较早开展的主营业务之一，相关业务收入高增长的具有持续性，主要客户中，中国科学院检测服务收入占比

较高，主要系其较大的检测服务合同于 2023 年验收通过确认收入所致，公司不存在对主要客户的依赖情形。

问题二、关于生产模式

根据你公司年报，公司主要生产工序均采用自主生产方式。报告期内，你公司解释因限于场地、设备、人员等因素，为缩短生产周期、保证产品交付时间，公司将部分电镀、激光熔覆及热处理等非核心工序委托外协厂商完成。

请你公司：

(1) 列示通过委托加工实现销售的产品类型及对应的主要终端客户及金额，结合不同产品产能利用率、不同产品产线差异、涉及的生产工序及采购价格、自产与委托加工成本收益差异等，说明本报告期内新增委托加工的必要性及商业合理性，是否符合行业惯例，期后委外行为是否延续；

【问题回复】：

1、通过委托加工实现销售的产品类型及对应的主要终端客户及金额

公司通过委托加工实现销售的产品主要涉及高温蠕变持久试验机及伺服作动器，主要情况如下：

序号	外协加工工序	外协加工对应产品	具体部件
1	电镀	高温蠕变持久试验机	高温炉架、主机配件（用于设备外观）
2	激光熔覆	伺服作动器	活塞杆
3	热处理	高温蠕变持久试验机	主机配件（用于设备内部）

高温蠕变持久试验机及伺服作动器对应的主要终端客户及金额如下：

产品类别	序号	终端客户	销售金额（万元）
高温蠕变持久试验机	1	客户 A	1,130.62
	2	客户 B	894.25
	3	客户 C	794.91
	4	客户 D	659.29
	5	客户 E	646.02
伺服作动器	1	客户 a	235.96
	2	客户 b	230.78
	3	客户 c	87.61

	4	客户 d	69.91
	5	客户 e	43.36

2、结合不同产品产能利用率、不同产品产线差异、涉及的生产工序及采购价格、自产与委托加工成本收益差异等，说明本报告期内新增委托加工的必要性及商业合理性，是否符合行业惯例，期后委外行为是否延续

报告期内，公司试验设备的产能利用率为 116.32%，智能装配线的产能利用率为 124.64%，产能处于饱和状态，故公司将部分电镀、激光熔覆及热处理等非核心工序委托外协厂商完成。

公司不同产品产线的差异主要为标准机或专机等定制化生产原因导致，委托加工商负责的工序主要为电镀、激光熔覆及热处理等非核心工序，报告期内委托加工金额如下：

项目	金额（万元）	占营业成本比例
电镀	35.89	0.10%
激光熔覆	10.66	0.03%
热处理	14.13	0.04%
合计	60.68	0.17%

报告期内，公司委托加工金额较低，对生产成本影响较小，且由于电镀等工序需取得相关资质，故公司相同类型产品生产模式相同，不存在既有自产又有委托加工生产的情况。为发挥专业分工和协作配套的优势，充分利用市场资源，公司一直以来均存在委托加工情况，具备必要性及商业合理性。电镀、激光熔覆及热处理等工序主要用于金属防锈，同行业公司如豪森智能、阿泰可等均将此类工序进行外协管理，可以提高生产效率、降低成本、减少环境污染及调节生产结构不合理的问题，公司委托加工情况符合行业惯例，期后委外行为将延续。

(2) 说明公司外协厂商的基本情况、选取标准、业务资质、双方合作背景，与公司是否存在关联关系，加工费的定价依据及公允性；

【问题回复】：

1、公司外协厂商的基本情况、选取标准、业务资质、双方合作背景，与公司是否存在关联关系

报告期内，公司外协厂商主要有 5 家，其中，为公司提供电镀服务的有 3 家，分别为长春福祥金属表面处理有限公司、长春市华强金属表面抗磨工艺有限公司、沈阳市曙光金属表面处理有限公司；提供热处理服务的为长春市春城热处

理厂；提供激光熔覆服务的为江苏唯尔机械科技有限公司。具体情况如下：

(1) 长春福祥金属表面处理有限公司

公司名称	长春福祥金属表面处理有限公司	成立日期	2012年4月11日
注册资本	7万元	法定代表人	胡艳亮
经营范围	电解、电泳、镀锌、喷漆、机械加工、冲压、锌镍合金加工、汽车零部件表面处理、汽车零部件加工、金属达克罗涂装（在该许可的有效期内从事经营）		
股权结构	胡艳亮 80%、胡艳明 20%		
是否存在关联关系	不存在关联关系		
合作背景	自 2018 年开始合作至今，长春福祥金属表面处理有限公司一直负责公司电镀外协工作，保持质量、价格稳定。		

(2) 长春市华强金属表面抗磨工艺有限公司

公司名称	长春市华强金属表面抗磨工艺有限公司	成立日期	2006年3月24日
注册资本	4万元	法定代表人	李成文
经营范围	镀铬镀锌加工（在排放污染物许可证有效期内从事经营）；道路货物运输（不含危险货物）；机械零件、零部件加工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。		
股权结构	张秀丽 29.4%、李成文 17.6%、张秀艳 17.6%、周庆丰 17.6%、张秀娟 17.6%		
是否存在关联关系	不存在关联关系		
合作背景	自 2020 年开始合作至今，长春市华强金属表面抗磨工艺有限公司一直负责公司电镀外协工作，保持质量、价格稳定。		

(3) 沈阳市曙光金属表面处理有限公司

公司名称	沈阳市曙光金属表面处理有限公司	成立日期	2003年2月19日
注册资本	100万元	法定代表人	李多靖
经营范围	各种金属表面镀锌、铬、锡、银、喷涂、机械加工；电镀设备制造。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）		
股权结构	李多靖 40%、刘凤 30%、李海川 30%		
是否存在关联关系	不存在关联关系		
合作背景	由于前期合作电镀供用户规模较小，不能满足公司日益增长的生产需求，2023年公司筛选引进新的电镀供应商沈阳市曙光金属表面处理有限公司。		

(4) 长春市春城热处理厂

公司名称	长春市春城热处理厂	成立日期	1988年12月1日
注册资本	13万元	法定代表人	王淑莲
经营范围	热处理、车钳铆电焊、汽车零部件及配件制造（在该许可证的有效期内产生经营）		
股权结构	王淑莲 100%		
是否存在关联关系	不存在关联关系		
合作背景	自2011年开始合作至今，长春市春城热处理厂一直负责公司热处理（发黑）外协工作，保持质量、价格稳定。		

(5) 江苏唯尔机械科技有限公司

公司名称	江苏唯尔机械科技有限公司	成立日期	2019年8月21日
注册资本	1,000万元	法定代表人	齐艳宁
经营范围	机械设备及配件的生产、维修、销售；金属制品的研发；金属表面喷涂加工；表面增强材料的技术开发、销售及技术服务；电气设备销售及技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
股权结构	蒋海华 53%、蒋美芬 33%、郭晨星 14%		

是否存在关联关系	不存在关联关系
合作背景	自 2021 年开始合作至今，沈江苏唯尔机械科技有限公司负责公司激光熔覆外协工作，保持质量、价格稳定。

公司初次选择外协供应商时严格遵照公司制定的《供应商管理办法》、《采购管理办法》《外协管理制度》等制度，从合格供应商名录中筛选符合要求的供应商进行询比议采购。在综合考虑潜在外协厂商的资质、产品质量、报价、加工生产能力、供货周期等因素的基础上，谈判确定最终的外协合作厂商，保证外协加工产品质量。

根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019 年版）》，电镀需要排污许可证。长春福祥金属表面处理有限公司未取得排污许可证，公司已停止与其合作并选取长春市莱维汽车零部件有限公司进行替代，截至本回复出具日，公司外协厂商均已取得相关业务资质。

2、加工费的定价依据及公允性

由于公司外协规模相对较小且每单金额较低、所需的辅助加工工序流程较为简单，技术含量较低，其主要外协厂商所处市场竞争较为充分，技术水平与报价总体区别不大，对于可能与承包方发生的一系列重复交易的情况，为简化合作流程、提高工作效率并对后续交易提供必要约束，公司可与最终选取的外协公司签订框架协议，确立后续一系列重复交易的稳定合作关系和报价优惠，且公司外协供应商与发行人不存在关联关系，公司外协加工定价公允。

(3) 说明外协厂商对应的委外原材料来源，加工后产成品的具体流向及销售金额，原材料具体流转过程，说明委外原材料的货物流、合同流、发票流、资金流及对应的公司内控制度情况，上述流转环节对应的具体业务记录和单据情况是否完整，相关采购和销售是否真实，并说明内控执行情况。

【问题回复】：

1、委外原材料来源，加工后产成品的具体流向及销售金额。

公司主要的外协厂商所提供的原材料主要来源于公司冷加工机加产品，上述产品须经外协厂商表面处理后方能符合公司设备组装需求。外协加工后产成品直接用于公司设备组装，最终流向终端客户，具体流向及销售金额详见问题二（1）

中回复。

2、原材料具体流转过程

原材料进入外协厂商后，按照工艺要求进行表面处理等加工，结束后由外协厂商送回公司，入厂后经公司质检员对产品进行检验，确保其质量和性能符合公司要求，检验合格后，由外协采购员办理入库手续，最终用于公司的设备的组装。过程中，货物流、合同流、发票流、资金流均有效匹配。

3、委外原材料的货物流、合同流、发票流、资金流及对应的公司内控制度情况

委外原材料的货物流、合同流、发票流、资金流情况如下：

项目	描述
货物流	公司根据需求将需要进行外协处理的部件运至外协供应商，外协供应商按照要求加工后运回公司，质检员进行检验
合同流	公司根据需求向外协厂商下单，签署相关合同
发票流	外协厂商根据具体合同向公司开具发票
资金流	公司向外协厂商进行付款

公司已制定《外协管理制度》《采购管理办法》《供应商管理办法》等管理制度，明确外协厂商的选择、评估、监督流程及采购和付款流程，并使用 ERP 生产管理系统和 SRM 供应商管理系统对外协采购流程进行辅助监管，确保内部控制的有效性。

4、上述流转环节对应的具体业务记录和单据情况完整, 相关采购和销售真实, 公司内控执行有效

公司的外协加工业务记录和单据保存完整, 包括但不限于采购订单、送货单、领料单、发票、付款凭证等。外协厂商按照合同约定开具发票, 公司支付相应加工费, 相关采购和销售真实。公司严格按照《外协管理制度》《采购管理办法》《供应商管理办法》等相关制度执行外协采购, 确保内控制度有效执行。

问题三、关于主要客户、供应商

报告期内, 你公司前五大客户均为新增主要客户, 除第一、第二大供应商外, 其他均为新增供应商。其中, 中国机械工业集团有限公司 (以下简称“国

机集团”）同时为你公司第二大客户及第三大供应商，向其销售金额 18,041,182.78 元，销售占比 4.39%；采购金额 6,754,874.053 元，采购占比 3.59%。国机集团间接持有公司 68,066,491 股，占公司总股本的 62.97%，为公司间接控股股东。根据公开信息显示，报告期内公司存在向关联方儒拉玛特自动化技术（苏州）有限公司（以下简称“儒拉玛特（苏州）”）采购及销售的行为。

请你公司：

（1）说明公司主要客户、供应商出现较大变动是否符合行业特征，说明国机集团、儒拉玛特（苏州）同时为你公司客户及供应商的必要性和合理性；

【问题回复】：

1、说明公司主要客户、供应商出现较大变动是否符合行业特征

（1）主要客户

①公司主要客户出现较大变动主要系公司本期调整主营业务与其他业务分类口径所致。公司控股子公司华隆兴主要从事轴承、阀门类等机械设备零部件与试验设备及部件的进出口贸易业务。为专注发展试验设备、智能装配线与检测业务主营业务，更加符合业务实质，2023 年，公司将通过华隆兴开展的轴承、阀门等与试验设备无关的贸易业务划分为其他业务，故公司出现主营业务主要客户变动情况。调整后，公司 2022 年、2023 年主营业务前五大客户情况如下表：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占主营业 务收入比	销售内容	是否为 关联方
2023 年度					
1	中国科学院金属研究所	2,363.81	5.76%	试验设备、检测服务、技术服务	否
2	中国机械工业集团有限公司	1,804.11	4.39%	试验设备、智能装配线、检测服务、技术服务	是
3	万向钱潮股份公司	1,703.15	4.15%	试验设备、智能装配线、技术服务	否
4	北京星祁科技有限公司	1,463.20	3.56%	试验设备、检测服务、技术服务	否
5	SEW-INDUSTRIEBETEILIGUNGSGMBH	1,277.58	3.11%	试验设备、检测服务、技术服务	否
合计		8,611.87	20.98%	-	-
2022 年度					
1	大陆汽车电子（长春）有限公司净	2,740.57	7.58%	智能装配线	否

	月分公司				
2	宁波拓普集团股份有限公司	1,805.31	4.99%	智能装配线	否
3	万向钱潮股份有限公司	1,543.62	4.27%	智能装配线及检测服务	否
4	天津大学	1,464.07	4.05%	试验设备、检测服务、技术服务	否
5	中国第一汽车集团有限公司	1,209.18	3.56%	试验设备、检测服务、技术服务	否
	合计	8,842.75	24.45%	-	-

②公司主营业务包括试验设备、智能装配线与检测服务，相较于试验设备及检测服务，智能装配线产品价格高，合同金额大，生产周期较长，单位价格存在千万级别以上情况。2022年公司向大陆汽车电子（长春）有限公司净月分公司和宁波拓普集团股份有限公司销售智能装配线订单金额较大，导致其成为2022年主要客户；

③中国科学院金属研究所收入增长较快主要原因系公司2020年与其签订904.44万元检测服务合同，本期完成服务确认收入所致；

④公司销售的试验设备和装配生产线通常被客户作为固定资产投资处理，受客户企业规模、生产投资计划、销售业务量等多种因素影响，其采购需求具有一定波动性。2023年，国机集团下属子公司新增采购需求较多，导致其成为公司主要客户，该情况具有偶然性、具备商业实质。

综上所述，公司主要客户变动较大系多种原因共同导致，经对比，同行业公司如豪森智能、阿泰可等2023年均出现前五名客户变动较大现象，公司主要客户变动较大符合行业特征，具备一定合理性。

（2）主要供应商

同上，调整主营业务与其他业务分类口径后，公司2022年、2023年主营业务前五大供应商情况如下表：

序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占采购总 额比例	主要采购内容	是否 为关 联方
2023年度					
1	DOLI ELEKTRONIK GMBH	1,384.28	7.37%	控制器	否
2	震坤行工业超市（上海）有限公司	734.32	3.90%	电脑、变压器、电机、减速机等	否
3	中国机械工业集团有限公司	675.49	3.59%	热电偶、配电装置等	是

4	沈阳金攀金属材料有限公司	453.89	2.42%	拉杆、夹具等金属材料	否
5	吉林市嘉晟模具制造有限公司	375.12	2.00%	炉架、横梁等定制部件	否
合计		3,623.09	19.27%	-	-
2022 年度					
1	DOLI ELEKTRONIK GMBH	1,636.11	8.88%	控制器	否
2	震坤行工业超市（上海）有限公司	692.67	3.76%	电脑、变压器、电机、减速机等	否
3	沈阳金攀金属材料有限公司	455.38	2.47%	拉杆、夹具等金属材料	否
4	中国机械工业集团有限公司	427.42	2.33%	热电偶、液压装配件等	是
5	费斯托（中国）有限公司	410.26	2.23%	气动元件、电机等	否
合计		3,621.84	19.67%	-	-

由上表可见，经调整后公司主要供应商变化幅度不大，符合公司业务实质，符合行业特征。

2、说明国机集团、儒拉玛特（苏州）同时为你公司客户及供应商的必要性和合理性

（1）国机集团

公司间接控股股东国机集团系国有资本投资公司，其功能定位为国有资本市场化运作专业平台，不参与或从事具体生产经营业务。公司与其不同下属企业开展采购或销售业务，通过合并口径披露导致国机集团同时成为公司客户及供应商。国机集团下属部分子公司虽同时为公司客户及供应商，但公司向其采购、销售内容均不同，公司向国机集团下属公司销售的产品内容主要为试验设备、自动化装配线以及提供检测服务，采购的原材料主要为热电偶、解体刀具及其他部件等，交易均具备商业实质，与公司业务实际需求相匹配，且关联交易价格具备公允性，与市场价格不存在明显异常。国机集团既是公司的客户，又是公司供应商具有必要性及合理性。

（2）儒拉玛特（苏州）

儒拉玛特是全球知名的智能制造解决方案服务商，总部位于德国，拥有近60年的制造经验，业务范围包括自动化解决方案、数字化解决方案、人工智能机器视觉系统和伺服压机、型材、输送系统等标准产品。中机试验与长春海拉车灯有限公司洽谈项目后，客户较认可儒拉玛特苏州的亚太总部品牌地位，经协商

以儒拉玛特(苏州)的名义投标,中标后再将车灯装配线业务分包给儒拉玛特(长春)。

2023年,公司向儒拉玛特(苏州)提供长春海拉车灯有限公司项目所需非标装配设备7万元。此外,公司向儒拉玛特(苏州)在长春地区的部分项目提供售后技术服务,取得少量技术服务收入0.1万元,该关联销售金额较小且具有偶然性。儒拉玛特(长春)在项目执行中大部分客户会指定要求采购儒拉玛特(苏州)的伺服压机及型材,部分客户未指定采购压机品牌,考虑到儒拉玛特(苏州)的品牌影响力和性价比优势,因此公司向儒拉玛特(苏州)公司采购伺服压机及型材。

公司向儒拉玛特(苏州)采购及销售价格均公允,与市场价格不存在明显异常。公司向儒拉玛特(苏州)销售、采购的产品不同,均与公司实际业务需求相匹配,儒拉玛特(苏州)既是公司的客户,又是公司供应商具有必要性及合理性。

(2)结合向国机集团、儒拉玛特(苏州)等关联方采购及销售的具体内容、上下游市场情况等,说明相关采购和销售行为是否独立,是否存在收付款相抵情形,采购的内容是否直接用于销售内容的生产加工,相关业务是否应当采用净额法核算,关联交易定价的公允性,与其他非关联方客户及供应商的定价是否存在重大差异。

【问题回复】:

1、公司向国机集团、儒拉玛特(苏州)等关联方采购及销售的具体内容、上下游市场情况如下:

单位:万元

集团名称	项目	产品/服务名称	销售金额	上下游公司名称
国机集团	销售内容	静态试验机	959.03	国机重装(德阳)检测技术有限公司、江苏苏美达医学科技有限公司、沈阳仪表科学研究院有限公司、第一拖拉机股份有限公司等
		动态试验机	706.30	洛阳智能农业装备研究院有限公司、中国农业机械化科学研究院集团有限公司
		自动化装配线	110.18	北京金轮坤天特种机械有限公司
		校直机	43.54	经纬智能纺织机械有限公司
		材料测试服	40.59	二重(德阳)重型装备有限公司、中

		务		国农业机械化科学研究院集团有限公司、北京金轮坤天特种机械有限公司
		其他	49.94	中机农业发展投资有限公司、天津工程机械研究院有限公司、广州机械科学研究院有限公司等
	采购内容	热电偶	333.17	重庆材料研究院有限公司
		解体刀具、服务	271.61	中国农业机械化科学研究院集团有限公司
		液压器件	69.04	北京天顺长城液压科技有限公司
		服务	59.15	二重（德阳）重型装备有限公司
		服务	40.79	重庆仪表功能材料检测所
其他标准零件、服务	68.39	中国地质装备集团有限公司、德阳二重新业建筑工程有限责任公司等		
儒拉玛特(苏州)	销售内容	技术服务	7.10	儒拉玛特自动化技术(苏州)有限公司、儒拉玛特自动化技术(合肥)有限公司
	采购内容	标准型材、伺服压机、服务	249.58	儒拉玛特自动化技术(苏州)有限公司

由上表所示，公司向国机集团下属公司销售的产品内容主要为试验设备、自动化装配线以及提供检测服务，采购的原材料主要为热电偶及解体刀具等；向儒拉玛特（苏州）主要提供技术服务，采购内容主要为金属框架等型材以及伺服压机、技术服务等。

2、相关采购和销售行为是否独立是否存在收付款相抵情形，采购的内容是否直接用于销售内容的生产加工，相关业务是否应当采用净额法核算

公司向国机集团下属企业销售及采购的对象并非同一家，且主要采购供应商与销售客户重合度较低；公司采购的主要原材料为热电偶及解体刀具，其中热电偶为生产高温蠕变持久试验机的关键元件，解体刀具为定制化部件，用于特殊环境下试验设备的制造。公司从国机集团购买的原材料不直接用于向其销售内容的生产加工，相关销售和采购行为严格遵守公司内部销售管理制度和采购管理制度，由不同部门或公司分别负责，销售和采购环节互相独立。财务核算上，公司分别在对应的科目下建立供应商明细科目和客户明细科目，销售和采购往来款的记账和收付款独立核算，不存在收付款相抵的情形。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第 34 条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主

要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- (1) 企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；
- (2) 企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；
- (3) 企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

综上，公司从国机集团采购的材料并非用于向其销售内容的生产加工，也不直接向其进行销售；公司从儒拉玛特销售的内容主要为技术服务，采购的主要为生产用材料，销售与采购内容无关联公司与国机集团和儒拉玛特（苏州）等关联方的采购和销售行为相互独立，不符合企业会计准则中关于适用净额法的相关规定。

3、关联交易定价的公允性与其他非关联方客户及供应商的定价是否存在重大差异

公司制定了《关联交易管理制度》，明确了关联交易的定价原则，具体如下：

- (1) 交易事项实行政府定价的，直接适用此价格；
- (2) 交易事项实行政府指导价的，应在政府指导价的范围内合理确定交易价格；

(3) 除实行政府定价或政府指导价外，交易事项有可比的独立第三方的市场价格或收费标准的，优先参考该价格或标准确定交易价格。据此商定交易价格时，应充分考虑以下影响定价的因素：

- ① 供应或销售地区的市场价格；
- ② 比较地区的自然地理环境差异及由此导致的经济成本差异；
- ③ 比较地区的综合物价指数和增长系数及行业物价指数和增长系数差异；
- ④ 比较价格相对应的数量、质量、等级、规格等的差异；
- ⑤ 其他影响可比性的重大因素。

(4) 交易事项无可比的独立第三方市场价格的，交易定价应参考关联人与独立于关联人的第三方发生的非关联交易价格确定；

(5) 既无独立第三方的市场价格，也无独立的非关联交易价格可供参考的，则应以合理的构成价格作为定价的依据。构成价格为合理成本费用加合理利润（按本行业的通常成本毛利率计算）。

公司严格按照《关联交易管理制度》的规定对关联交易定价，其公允性与其他非关联方客户及供应商的定价不存在重大差异。

