

关于深圳市特发服务股份有限公司 首次公开发行股票的中心意见落实函中 有关财务事项的说明

天健函〔2020〕3-172号

深圳证券交易所：

由国泰君安证券股份有限公司转来的《关于深圳市特发服务股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010103号，以下简称意见落实函）奉悉。我们已对意见落实函所提及的深圳市特发服务股份有限公司（以下简称特发服务或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、根据招股说明书及反馈意见回复披露，发行人2020年末共有86个物业管理项目合同到期，金额合计67,420.56万元。请发行人补充披露：（1）物业管理项目合同签订期限、报告期内合同的续约率，不同合同期限对应的金额分布情况；（2）结合主要物业管理合同签订的期限、物业管理合同续约的比例、各期新签约和终止合同对应的金额，披露各期终止合同对发行人收入、净利润的影响，是否存在收入、净利润出现大幅下滑的风险，如存在，请进行重大风险提示；（3）发行人是与主要客户的总公司，还是与各地分公司签订合同；是否存在曾经的主要客户采用集团内部自身提供物业管理服务模式后，取消与发行人业务合作的情形。

请保荐人、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确的意见。（意见落实函第6条）

（一）物业管理项目合同签订期限、报告期内合同的续约率，不同合同期限对应的金额分布情况

1. 物业管理项目合同签订期限

截至2019年末，公司在管的物业管理项目对应的合同签订期限、合同面积及金额情况如下：

第1页共27页

合同签订期限	项目数量 (个)	合同面积 (万平方米)	合同金额(万元)	占比(%)
1年及1年以内	62	228.68	52,740.37	22.78
2-3年	61	596.66	82,525.69	35.64
4-5年	12	210.22	81,045.83	35.00
6年及6年以上	8	1,062.64	13,970.33	6.03
不定期	15	144.16	1,261.07	0.54
合 计	158	2,242.36	231,543.30	100.00

注：合同金额指合同约定期限内的总金额。

由上表可见，公司已签订的合同以2-5年的中长期合同为主，合同金额占所有在管项目合同金额的比例为70.64%，公司主要项目合同期限较长，项目具有持续性。

2. 报告期内合同的续约率

(1) 报告期内的合同续约概况

报告期各期，公司新签约、续约、终止的物业项目情况如下：

单位：个			
项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新签约	68	51	31
续约	90	60	41
终止	21	12	1
续约率(%) [注]	81.08	83.33	97.62

[注]：续约率为当期续约的项目数量占当期续约和当期终止的项目数量之和的比例。

报告期各期，公司合同续签率分别为97.62%、83.33%和81.08%，整体维持在较高水平。2018年度和2019年度，由于公司业务规模持续扩大，为保证公司盈利能力，公司主动退出部分盈利能力一般的项目，导致续约率下降至80%左右。

截至本说明出具之日，2019年末存续的158个项目中有86个项目合同将在2020年末前到期，续签情况如下：

续签情况	项目数量(个)	合同面积(万平方米)	合同金额(万元) [注]
已续签	26	92.52	9,425.05
已退出	16	41.06	4,885.01

尚未到期，仍在洽谈中	44	373.92	53,110.51
合 计	86	507.50	67,420.56

[注]：合同金额指合同约定期限内的总金额。

如上表所示，截至本说明出具之日，42个已到期的项目中，公司已完成26个项目的续签，退出16个项目，主要系项目合同到期时，公司积极维护规模较大、盈利能力较强的项目，退出了部分规模较小或盈利能力一般的项目。截至本回复出具之日，公司尚有44个项目将于本年末之前到期。

(2) 年末之前将到期的主要项目情况

公司尚有44个项目将于本年末之前到期，这些项目于2019年度产生收入金额为15,882.83万元，占公司营业收入的比例为17.82%，其中的主要项目情况如下：

项目名称	签约主体	合同金额 (万元)	2019年度收入 (万元)	合同到期日	到期选聘 方式	进展情况
坂田华为标段一	华为技术有限公司	25,674.74	5,144.58	2020.12.31	暂未明确	合同事宜沟通中
上海华为项目	华为技术有限公司	9,496.74	3,579.22	2020.8.25	议标	议标成功，合同审批中
坂田华为K区项目	华为技术有限公司	4,276.96	1,626.76	2020.12.31	暂未明确	合同事宜沟通中
坂田华为四方地块项目	华为技术有限公司	1,221.10	293.50	2020.12.31	暂未明确	合同事宜沟通中
国网杭州项目	国网浙江省电力公司电力科学研究院	3,045.91	1,992.40	2020.12.31	招标	合同事宜沟通中
水贝银座项目	深圳市港得龙实业有限公司	1,745.70	488.47	2020.9.30	议标	已基本确定续约意向
特区建发云智科技园项目	深圳市特区建发科技园区发展有限公司	1,532.34	320.13	2020.12.31	招标	合同事宜沟通中
人大附中项目	人大附中深圳学校	898.34	812.03	2020.8.31	招标	合同事宜沟通中
软通项目	软通动力技术服务有限公司	673.97	310.12	2020.8.31	招标	已中标，合同审批中
如皋龙湖丽园项目	南通裕恒置业有限公司	493.45	311.70	2020.8.31	议标	议标成功，合同审批中
合 计		49,059.26	14,878.91			

上表中10个主要项目的合同金额合计为49,059.26万元，占44个将于本年末之前到期的项目合同金额的92.37%；于2019年度产生的收入金额为14,878.91万元，占44个将于本年末之前到期的项目2019年度产生的收入的比例为93.68%。

其中，已确定续约的 3 个项目合同金额为 10,664.16 万元，占 44 个将于本年末之前到期的项目合同金额的 20.08%；于 2019 年度产生的收入金额为 4,201.04 万元，占 44 个将于本年末之前到期的项目 2019 年度产生的收入的比例为 26.45%。

如上表所示，与华为技术有限公司暂未续约项目中，公司为坂田华为标段一项目和坂田华为 K 区项目服务时间已超过 15 年，坂田华为四方地块项目自建成后一直由公司提供物业管理服务，项目服务期限较长，双方合作与沟通情况良好，目前公司正在积极与华为技术有限公司商讨到期续约相关事宜。

公司将尽最大努力完成相关合同的续签，避免无法续签对公司业绩造成重大不利影响。

2020 年初至本说明出具之日，尽管受到新冠疫情的影响，公司仍新签约项目 21 个，合同面积 130.37 万平方米，合同期限以 1 年为主，全部合同期限内的合同金额为 6,270.40 万元，新签约项目的数量、面积和合同金额均超过已退出项目，预计公司业务规模和经营业绩仍保持增长。

（二）结合主要物业管理合同签订期限、物业管理合同续约的比例、各期新签约和终止合同对应的金额，披露各期终止合同对发行人收入、净利润的影响，是否存在收入、净利润出现大幅下滑的风险，如存在，请进行重大风险提示

报告期内各期，公司主要物业管理合同以 2-5 年的中长期合同为主，2017-2019 年度合同续约率分别为 97.62%、83.33%和 81.08%，保持在较高水平。各期终止合同对应的合同金额、项目数量及对收入、利润的影响如下：

项目	终止合同数量 (个)	终止合同金额 (万元)	终止当年收入 (万元)	终止收入占 当年营业收入 比重	终止当年 毛利(万元)	终止利润 占当年营 业毛利比 重
2019 年度	21	6,086.88	1,819.04	2.04%	223.79	1.35%
2018 年度	12	991.53	442.74	0.63%	-15.66	-0.11%
2017 年度	1	44.08	18.39	0.04%	2.21	0.02%

报告期内，公司终止合同于终止当年产生的收入分别为 18.39 万元、442.74 万元和 1,819.04 万元，公司营业收入分别 50,759.60 万元、69,901.50 万元和 89,121.99 万元，终止合同产生的收入占当年营业收入的比重分别为 0.04%、0.63%和 2.04%；公司终止合同于终止当年产生的毛利分别为 2.21 万元、-15.66 万元和 223.79 万元，公司的营业毛利分别为 11,148.91 万元、14,714.44 万元和 16,619.30 万元，终止合同产生的毛利占当年毛利的比重分别为 0.02%、-0.11%

和 1.35%，占比较低。

报告期内，公司根据业务规划和项目实际情况终止部分项目是基于正常商业考量作出的合理决定，公司营业收入和营业毛利保持增长趋势，终止合同对公司收入、净利润的影响较小，因终止合同造成收入、净利润大幅下滑的风险较小。

（三）发行人是与主要客户的总公司，还是与各地分公司签订合同；是否存在曾经的主要客户采用集团内部自身提供物业管理服务模式后，取消与发行人业务合作的情形

1. 公司与主要客户的签约主体情况

报告期内，公司各期前十大客户中综合物业管理服务客户及主要合同签订主体如下表所示：

序 号	客户群名称	主要合同签订主体
1	华为系	华为技术有限公司
		华为技术刚果金有限公司
		深圳慧通商务有限公司
		东莞安朴酒店管理有限公司
		成都华为技术有限公司
		华为软件技术有限公司
		上海华为技术有限公司
2	阿里系	淘宝（中国）软件有限公司
		阿里巴巴（中国）有限公司
		阿里巴巴迅犀（杭州）数字科技有限公司
		浙江菜鸟供应链管理有限公司
		浙江天猫技术有限公司
		阿里云计算有限公司
		阿里未来酒店管理（浙江）有限公司
3	特发集团	特发信息
		特发工程管理
		深圳市特发信息光网科技股份有限公司
		深圳特发华日汽车企业有限公司
		特力集团
		特发集团
		荆州市特发置地有限公司

		深圳市特发衡佳房地产投资有限公司
4	中国移动	中国移动安徽有限公司滁州分公司
		中国移动安徽有限公司黄山分公司
		中国移动湖北有限公司
		中国移动湖北有限公司恩施分公司
		中国移动终端有限公司湖北分公司
5	国网浙江省电力公司电力科学研究院	国网浙江省电力公司电力科学研究院
6	新华三	新华三大数据技术有限公司
		新华三技术有限公司
		新华三信息安全技术有限公司
7	腾讯	腾讯科技（深圳）有限公司
		深圳前海微众银行股份有限公司
8	宇视科技	西安宇视信息科技有限公司
		浙江宇视科技有限公司
		浙江宇视系统技术有限公司
9	中国电子工程设计院有限公司	中国电子工程设计院有限公司
10	深圳市地铁三号线投资有限公司	深圳市地铁三号线投资有限公司
11	深圳特力吉盟投资有限公司	深圳特力吉盟投资有限公司
12	鼎桥通信技术有限公司	鼎桥通信技术有限公司

报告期内，公司一般与客户集团内直接接受物业管理服务的主体签订物业管理服务合同。

2. 公司对主要客户的服务收入情况

报告期内，公司对上述客户服务收入情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1	华为系	25,538.59	21,539.06	19,697.30
2	阿里系	15,305.89	10,310.47	7,082.40
3	特发集团	3,623.30	2,580.48	1,564.65
4	中国移动	2,221.82	2,163.25	1,789.00
5	国网浙江省电力公司电力科学研究院	1,992.40	1,605.52	1,105.24
6	新华三	1,520.11	1,160.54	772.48
7	腾讯	1,379.43	120.67	
8	宇视科技	950.19	720.69	576.83

9	中国电子工程设计院有限公司	162.30	1,502.87	
10	深圳市地铁三号线投资有限公司	656.76	1,284.90	645.19
11	深圳特力吉盟投资有限公司	817.68	752.56	744.94
12	鼎桥通信技术有限公司	685.53	732.62	683.89

如上表所示，报告期内，除个别客户有所波动外，公司对主要客户的服务收入整体保持增长趋势。其中，地铁三号线项目因毛利较低，公司在项目到期后未续约；中国电子工程设计院有限公司 2019 年度收入下降，主要系 2018 年度公司承接其家属区改造项目，增值服务收入大幅增加，且该项目已于 2018 年底结束所致。除此外，公司不存在与其他主要客户停止合作的情况，亦不存在曾经的主要客户采用集团内部自身提供物业管理服务模式后取消与公司业务合作的情形。

(四) 请保荐人、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确的意见

1. 针对上述事项，我们实施了以下程序：

- (1) 取得报告期内公司主要客户的服务合同，核查合同签订方；
- (2) 取得报告期内公司合同清单，抽查签订期限、合同金额等主要合同内容；
- (3) 取得报告期内公司收入明细表，抽查各合同对应项目的收入、成本、毛利情况；
- (4) 针对报告期内到期的合同，向公司核实续约情况，并检查已续约项目合同。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，终止合同终止当年产生的收入占当年收入的比重分别为 0.04%、0.63%和 2.04%；终止合同终止当年产生的毛利占当年毛利的比重分别为 0.02%、-0.11%和 1.35%，占比较低，终止合同对公司收入、净利润的影响较小，因终止合同造成收入、净利润大幅下滑的风险较小。

(2) 报告期内，公司通常与客户集团内直接接受物业管理服务的主体签订物业管理服务合同；不存在曾经的主要客户采用集团内部自身提供物业管理服务模式后取消与公司业务合作的情形。

二、报告期内，发行人收入主要来源于综合物业管理服务中的园区物业，受

市场竞争加剧和成本上升，园区物业管理服务毛利率呈逐年下降的趋势。报告期各期，发行人增值业务中泊位费的毛利分别为 1,239.37 万元、1,460.44 万元、1,701.87 万元，其中部分停车场租赁自关联方或与关联方签订收益分成协议；资产受托管理业务毛利分别为 390.57 万元、541.14 万元、537.74 万元，资产受托业务均来源于关联方。请发行人补充披露：（1）应对园区物业管理服务行业竞争加剧格局所采取的措施，园区物业管理毛利率呈下降的趋势能否扭转；（2）泊位费对应的停车场名称，停车场业主方及其是否为发行人关联方，对应收入、毛利及毛利率，租赁停车场的价格是否公允，收益成本协议约定是否合理，是否存在关联方向发行人输送利益的情形；（3）发行人仅向关联方提供资产受托管理业务的原因及合理性，是否存在关联方向发行人输送利益的情形。

请保荐人、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。（意见落实函第 7 条）

（一）应对园区物业管理服务行业竞争加剧格局所采取的措施，园区物业管理毛利率呈下降的趋势能否扭转

1. 应对园区物业管理服务行业竞争加剧格局所采取的措施如下：

（1）提升服务能力、保障服务质量

公司已通过 ISO9001 质量管理体系、ISO14001 环境管理体系及 OHSAS18001 职业健康安全管理体系“三合一”体系认证。2018 年 11 月，凭借公司对多元业态的多年布局经验，在对标国际一流物业服务供应商并咨询行业专家意见的基础上，公司发布了园区类、商业类、住宅类三大类服务标准。三大服务标准的颁布为公司业务模式的快速复制和规模扩张提供了有力的制度保障。2020 年上半年，为更便于员工培训，本着可视化、标准化、易学易懂的原则，对原三大服务标准进行完善和优化，编写成场景化的服务标准，目前已颁布实施。同时，为更好地推动三大服务标准的推广和应用，公司制定了《物业管理三大服务标准考核办法》。

此外，为提高客户感知度和满意度，公司制定了《品质管理制度》，一方面，强化服务标准培训，要求新员工每月不少于 2 课时，全员每季度不少于 2 课时；另一方面，重视服务质量考核，公司已实现全国项目品质检查及问题记录、整改及考核得分等统一线上化管理。

除以上制度外，公司定期召开服务标准研讨会并进行品质管理专题调研，以及实行品质管理月度例会，将品质管理提升到战略高度，强化品控平台的搭建，

聚焦客户需求和标准，自我驱动管理，牵引团队赋能，提升服务能力、保障服务质量。公司亦制定了从总部到现场项目组分层分级履行的服务质量内部审核机制，通过开展“项目月检”、“季度内部评审”、“客户满意度调查”、“专业评价”、“管理评审”等，持续提高服务品质，确保公司持续稳定地提供能够满足客户要求的产品和服务。

通过以上考评体系，公司的服务能力、服务质量不断提高。报告期内，公司多次受到核心客户及行业协会等相关单位的嘉奖，包括华为行政服务专项奖—最佳物业服务体验、阿里巴巴年度极致服务团队等。本次新冠疫情期间，物业服务行业显示出其作为保障企业生产、居民生活的基础性行业的价值，同时对于物业服务企业来说也是对其服务能力和服务质量的一次考验。疫情期间，公司持续为客户提供保障服务。春节假期，公司共有 2,000 余人坚守在工作一线。随着疫情防控工作的推进，公司上岗人员持续增加，2-3 月份平均上岗人员达到 4,000 余人。公司武汉区域项目人员主动参与社区疫情防控，承担了协助社区转运病患、为方舱医院提供安保服务、12345 市民热线值班、隔离求助热线值班等工作。疫情期间，公司共收到华为、腾讯、中国移动等大客户以及部分业主、租户等发来的锦旗或感谢信 40 余面/封，包括《深圳特区报》、深圳电视台、“学习强国”APP 在内的众多媒体机构对公司参与疫情防控工作实践进行了报道。

（2）加强管控成本，提供更具竞争力的服务价格

1) 优化采购决策，管控整体运营成本

公司制定了《采购招标管理办法》，各业务部门根据具体采购需求选择公开招标、邀请招标、竞争性谈判等不同的采购方式。同时，公司在多年的经营过程中建立了长期合作的供应商资源池，集中采购具有一定价格优势。

在业务开展过程中，公司将日常保洁、秩序维护、绿化、维修等环节由自有员工开展服务的成本和服务外包的成本进行分析，优先选择具有成本优势的方式。

2) 利用科技手段，减少人员配置，节省人工成本

在部分园区物业项目，公司推出“智能机器人巡检系统”，可提供接警、服务咨询、值守巡逻、安全宣传、应急演练等服务内容，节省人工成本的同时提高了工作效率。在部分停车场管理项目，公司引进停车场收费机器人系统，大幅减少岗位需求，节省人工成本的同时提高了车辆进出及收费效率，降低现金收款风险。通过科技手段替代人工，可以降低工资水平不断上涨的风险。

3) 不断加强内部成本管控

公司制定了《履职待遇、业务支出管理办法》，明确规定了公务用车、办公用房、业务招待、国内差旅、因公临时出国（境）和通讯等方面支出的上限标准。报告期内，公司管理费用率持续下降。

4) 制定科学的薪酬管理策略

公司制定了《薪酬总控管理办法》《经营单位绩效考核管理办法》等，明确了绩效考核的关键指标、薪酬标准等，坚持激励与约束相统一、坚持效率优先、兼顾公平，合理控制单位人工成本。报告期内，公司服务人员月平均薪酬增幅分别为 7.04%和 7.87%，但人均净利润复合增长率为 7.24%。

(3) 扩大服务范围，展开差异化竞争

目前，园区的物业服务已呈现出现代服务业的特征，并逐步渗透到产业流程之中，不仅包括政府主管部门对接、园区餐饮、园区住宿、设施设备管理与租赁等基础服务，还涵盖了咨询、创投、金融租赁、物流支持、财务、人力资源、呼叫中心、服务外包等增值性服务。针对不同的客户需求，物业管理服务企业需建立个性化服务体系，设计针对性服务方案，具备综合服务能力。一方面，公司正逐步承接核心客户创新业务的物业管理项目，如数据中心运维管理、自动驾驶运维服务、研发中心设备设施管理等，通过现阶段的经验积累实现同类型项目的快速复制；另一方面，公司利用园区物业服务所积累的丰富的服务经验和完善的服务标准，积极拓展非园区类物业服务项目，重点布局城市公共空间与资源管理等公共物业项目。

(4) 探索股权合作发展模式

为应对日益加剧的市场竞争，公司在总结前期经验的基础上，研究探索通过收购目标物业公司股权或与合作方共同出资成立新的物业联营公司的方式，寻求扩大市场份额，与合作方共担风险、共享收益。具体操作方式如下：

1) 收购目标物业公司股权

通过收购目标物业公司全部或部分股权的方式，实现快速切入区域市场、获取优质客户、提升园区物业细分领域的服务能力。

2) 合作成立新公司

寻找有丰富项目资源的合作方共同出资成立新的物业联营公司，公司整合优势资源，提供全面支持，为合作方自行开发或管理的项目提供物业服务。

2. 园区物业管理毛利率呈下降的趋势能否扭转

公司主要通过招投标方式取得项目，随着市场竞争日益激烈，公司在保证服务质量的同时确保竞标价格具有竞争力；同时，公司主要服务项目所在地区人工薪酬、物价水平均持续上涨，导致园区物业毛利率呈下降趋势。

若上述应对园区物业管理服务行业竞争加剧格局所采取的措施能够有效实施，公司园区物业毛利率下降的趋势预计会有所缓解。

（二）泊位费对应的停车场名称，停车场业主方及其是否为公司关联方，对应收入、毛利及毛利率，租赁停车场的价格是否公允，收益成本协议约定是否合理，是否存在关联方向公司输送利益的情形

1. 泊位费对应的停车场名称，停车场业主方及其是否为公司关联方，对应收入、毛利及毛利率

报告期内，公司泊位费对应的停车场中仅有景田银座停车场的业主方深圳置锦物业发展有限公司为非关联方，具体情况如下：

年 度	收入金额 (万元)	车位(个)	每车位月收入 (元)	面积(m ²)	每平方米月 收入(元)	向业主支付的 租金(万元)	毛利率(%)
2019 年度	80.19	76	879.30	1,500.00	44.55		100.00
2018 年度	73.41	76	804.98	1,500.00	40.79		100.00
2017 年度	72.63	76	796.35	1,500.00	40.35		100.00

报告期内，公司泊位费对应的停车场中业主方为关联方的具体情况如下表所

示：

2019 年度

项目名称	业主方	是否为关联方	收入金额 (万元)	车位(个)	每车位月收入 (元)	面积(m ²)	每平方米月 收入(元)	向业主支 付的租金 (万元)	毛利率 (%)
泊林花园地下停车场	深圳市特发地产有限公司	是	455.39	621	611.10	26,000.00	14.60	71.38	84.33
特发信息港/特发信息大厦停车场	深圳市特发信息股份有限公司	是	379.54	648	488.09	30,587.60	10.34		84.06
和平里花园 I 期和 II 期停车场	特发集团	是	315.41	2,668	98.52	99,586.50	2.64		90.78
特力大厦停车场	特力集团	是	22.58	44	427.65	3,000	6.27		100.00
雍怡阁服务中心停车场	深圳市汽车工业贸易有限公司、深圳东风汽车公司、深圳玮鹏实业有限公司、深圳中核集团公司	深圳市汽车工业贸易有限公司是关联方	52.52	96	455.93	2,500.00	17.51		100.00
汽车大厦停车场	深圳市汽车工业贸易有限公司	是	90.14	70	1,073.10	1,500.00	50.08		100.00

布心管理处停车场	深圳市特力集团股份有限公司	是	155.14	150	861.88	2,025.00	63.84		100.00
永通大厦停车场	深圳市特力新永通汽车发展有限公司	是	101.34	86	981.99	2,125.80	39.73		100.00
特力珠宝大厦（一期）停车场	深圳市中天实业有限公司	是	332.09	275	1,097.80	13,368.74	22.58	97.68	63.42
合 计			1,904.15	4,658	340.66	180,693.64	8.78	169.06	85.17

2018 年度

项目名称	业主方	是否为关联方	收入金额 (万元)	车位 (个)	每车位月收入 (元)	面积 (m²)	每平方米月 收入 (元)	向业主支 付的租金 (万元)	毛利率 (%)
泊林花园地下停车场	特发地产	是	446.16	621	598.72	26,000.00	14.30	65.92	85.23
特发信息港/特发信息大厦停车场	特发信息	是	328.86	648	422.92	30,587.60	8.96		81.52
和平里花园 I 期和 II 期停车场	特发集团	是	298.24	2,668	93.15	99,586.50	2.50		90.75
特力大厦停车场	特力集团	是	109.99	340	269.59	16,128.94	5.68		100.00
雍怡阁服务中心停车场	深圳市汽车工业贸易有限公司、深圳东风汽车公司、深圳玮鹏实业有限公司、深圳中核集团公司	深圳市汽车工业贸易有限公司是关联方	51.95	96	450.99	2,500.00	17.32		100.00
汽车大厦停车场	深圳市汽车工业贸易有限公司	是	80.50	70	958.38	1,500.00	44.72		100.00
布心管理处停车场	特力集团	是	127.18	150	706.53	2,025.00	52.34		100.00
永通大厦停车场	深圳市特力新永通汽车发展有限公司	是	98.44	86	953.86	2,125.80	38.59		100.00
合 计			1,541.32	4,679	274.51	180,453.84	7.12	65.92	89.99

2017 年度

项目名称	业主方	是否为关联方	收入金额 (万元)	车位 (个)	每车位月收入 (元)	面积 (m²)	每平方米月 收入 (元)	向业主支 付的租金 (万元)	毛利率 (%)
泊林花园地下停车场	特发地产	是	381.15	621	511.47	26,000.00	12.22	61.80	83.79
特发信息港/特发信息大厦停车场	特发信息	是	296.98	648	381.91	30,587.60	8.09		80.61
和平里花园 I 期和 II 期停车场	特发集团	是	280.80	2,668	87.71	99,586.50	2.35		85.27
特力大厦停车场	特力集团	是	39.65	165	200.24	4,260.20	7.76		100.00
雍怡阁服务中心停车场	深圳市汽车工业贸易有限公司、深圳东风汽车公司、深圳玮鹏实业有限公司、深圳中核集团公司	深圳市汽车工业贸易有限公司是关联方	37.85	96	328.54	2,500.00	12.62		100.00
汽车大厦停车场	深圳市汽车工业贸易有限公司	是	78.78	70	937.86	1,500.00	43.77		100.00
布心管理处停车场	特力集团	是	118.90	150	660.56	2,025.00	48.93		100.00

永通大厦停车场	深圳市特力新永通汽车发展有限公司	是	93.37	86	904.79	2,125.80	36.60		100.00
合 计			1,327.48	4,504	245.61	168,585.10	6.56	61.80	87.89

如上表所示，除景田银座停车场外，其他停车场均为关联方委托公司在提供综合物业管理服务过程中同时管理相关物业附带的停车场。

2. 租赁停车场的价格是否公允，收益成本协议约定是否合理，是否存在关联方向公司输送利益的情形

(1) 停车场具体情况

报告期内，管理的停车场具体情况如下：

项目名称	业主方	物业管理合同签订时间	管理停车场起始时间	停车场租赁成本	最新合同签订时间	有效期
泊林花园地下停车场	深圳市特发地产有限公司	2005 年	2006 年	2016 年 5.57 万元/月、2017 年为 5.74 万元/月、2018 年至 2020 年为 5.95 万元/月	2018 年	2018 年 5 月 1 日至 2021 年 4 月 30 日
特发信息港/特发信息大厦停车场	深圳市特发信息股份有限公司	2014 年	2015 年	无	2020 年	2020 年 7 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日
和平里花园 I 期和 II 期停车场	特发集团	2013 年	2014 年	特发集团获得总收益的 60%，公司获得总收益的 40%	合同到期后继续管理	
特力大厦停车场	特力集团	1997 年	1997 年	无	已拆除	
雍怡阁服务中心停车场	深圳市汽车工业贸易有限公司、深圳东风汽车公司、深圳玮鹏实业有限公司、深圳中核集团公司	2002 年	2003 年	无	2019 年	2019 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日
汽车大厦停车场	深圳市汽车工业贸易有限公司	1997 年	1997 年	无	2019 年	2019 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日
布心管理处停车场	深圳市特力集团股份有限公司	1997 年	1997 年	无	2019 年	2019 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日
永通大厦停车场	深圳市特力新永通汽车发展有限公司	1997 年	1997 年	无	2019 年	2019 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日
特力珠宝大厦（一期）停车场	深圳市中天实业有限公司	2019 年	2019 年	2019 年至 2020 年为 14.65 万元/月，2021 年为 18.31 万元/月	2019 年	2019 年 5 月 1 日至 2021 年 7 月 31 日
景田银座停车场	深圳置锦物业发展有限公司	2014 年	2014 年	无	2019 年	2019 年 6 月 1 日至 2023 年 5 月 31 日

上述停车场中，特力大厦停车场、雍怡阁服务中心停车场、汽车大厦停车场、布心管理处停车场、永通大厦停车场及特力珠宝大厦（一期）停车场业主方均为特力集团及其下属企业。

特力集团针对上述停车场经营事项已在《日常关联交易公告》中进行了披露，独立董事发表了事前认可意见和独立意见，认为交易决策程序符合有关法律法规

的规定，未违反公司《关联交易管理办法》，关联交易定价遵循公允、合理的原则。

上述停车场的租赁费支付情况如下：

1) 未支付租金的停车场

报告期内，公司管理的特发信息港/特发信息大厦停车场、特力大厦停车场、景田银座停车场、雍怡阁服务中心停车场、汽车大厦停车场、布心管理处停车场、永通大厦停车场未向业主方支付租金，其中景田银座停车场业主方深圳置锦物业发展有限公司与公司不存在关联关系，其他停车场业主方为公司关联方。

报告期内，未支付租金的停车场中，特发信息港/特发信息大厦停车场泊位费金额相对较大，其与景田银座停车场所属物业收入情况如下：

单位：万元				
停车场名称	项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
特发信息港/特发信息大厦停车场	物业管理服务收入	860.79	860.92	798.22
	物业管理服务毛利率(%)	10.81	12.73	14.21
	停车场收入	379.54	328.86	296.98
	包含停车场收益的毛利率(%)	33.22	31.75	32.21
特力大厦停车场	物业管理服务收入	166.08	163.74	166.67
	物业管理服务毛利率(%)	0.07	0.53	13.81
	停车场收入	22.58	109.99	39.65
	包含停车场收益的毛利率(%)	12.03	40.50	30.38
景田银座停车场	物业管理服务收入	229.4	300.37	315.23
	物业管理服务毛利率(%)	43.99	49.14	46.50
	停车场收入	80.19	73.41	72.63
	包含停车场收益的毛利率(%)	58.50	59.13	56.52

如上表所示，公司为特发信息港/特发信息大厦停车场所属物业提供物业管理服务的毛利率较低，公司与业主方协商以上物业的停车场泊位费收入归公司所有用于弥补物业管理费用。

特力大厦停车场、雍怡阁服务中心停车场、汽车大厦停车场、布心管理处停车场、永通大厦停车场所属物业业主方均为特力集团及其下属企业，公司子公司特力物业作为原特力集团下属企业，自 90 年代即为上述物业提供物业管理服务，起初停车场停泊车辆较少，泊位费金额较小，一般作为物业管理费补充由物业服务企业收取，且管理上述物业期间协议未进行变更。除特力大厦停车场因物业改

造于 2019 年无法继续使用外，雍怡阁服务中心停车场、汽车大厦停车场、布心管理处停车场、永通大厦停车场仍在正常使用，且相关协议约定将延续执行至 2023 年末。

因此，公司未支付停车场的租赁费具有历史原因、合理性和延续性。

2) 支付成本的停车场

① 特力珠宝大厦（一期）停车场

2019 年 5 月，公司与深圳市中天实业有限公司协商，由公司承包经营特力珠宝大厦（一期）停车场，参考市场标准测算停车场每月收入，具体测算情况如下：

车位类型	车位数量 (个)	测算方式	金额（万元）
月卡收费车位	160	每张月卡收费 800 元/月，按 1.2 次流转： $800 \times 160 \times 1.2 = 153600$ 元	15.36
临时收费车位	105	按照平均每次临时停车收费 15 元，每个 车位周转 2.5 次，每月使用 22 天： $105 \times 15 \times 22 \times 2.5 = 86625$ 元	8.66
免费车位	10	免费	
合 计			24.02

每月按照预测的收入扣除设备设施维护费、税费等成本 5.71 万元后的利润 18.31 万元，以此为基数确定承包经营费，其中 2019 年、2020 年承包费为基数的 80%即 14.65 万元/月，2021 年承包费为基数的 100%即 18.31 万元/月。

特力集团针对该事项在《日常关联交易公告》中进行了披露，独立董事发表了事前认可意见和独立意见，认为该交易决策程序符合有关法律法规的规定，未违反公司《关联交易管理办法》，关联交易定价遵循公允、合理的原则。

2019 年度，特力珠宝大厦（一期）停车场所属物业收入及毛利情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度
物业管理服务收入	1,120.51
物业管理服务毛利率（%）	24.38
停车场收入	332.09
包含停车场收益的毛利率（%）	33.30

由上表看出，特力珠宝大厦（一期）启用年限较近，公司为特力珠宝大厦（一期）提供物业管理服务的收费标准和毛利率明显优于启用年限久远的物业管理项目。经过业主方谨慎测算并与公司友好协商后，双方约定了上述停车场的承包经

营费用，具有合理性。

② 泊林花园停车场

2009年10月，深圳市特发房地产有限公司以定额包干方式将泊林花园停车场委托公司管理和经营，定额为2.95万元/月，且约定2010年开始每年12月重新核定定额标准。2015年3月，公司与深圳市特发房地产有限公司协商，自2016年起，每月按照停车位100%使用率为基础确定承包费，其中2016年为5.57万元/月，2017年承包费为5.74万元/月，2018年至2020年为5.95万元/月。

报告期内，泊林花园物业管理项目收入与毛利率情况如下表所示：

单位：万元			
项目	2019年度	2018年度	2017年度
物业管理服务收入	383.82	361.04	369.98
物业管理服务毛利率	-33.24%	-24.51%	-20.60%
停车场收入	455.39	446.16	381.15
包含停车场收益的毛利率	30.56%	36.14%	32.37%

由上表看出，公司为泊林花园提供物业管理服务毛利率为负，公司与特发地产协商，由公司承包经营该小区停车场，所得收入用于弥补物业管理费用。

公司与业主方根据停车场预计经营情况协商确定经营停车场需支付的成本，协议约定具有合理，不存在关联方向公司输送利益的情形。

3) 收益分成的停车场

特发集团与公司于2013年5月签订的《特发和平里花园I期前期物业管理服务合同》及其补充协议、于2014年11月签订的《特发和平里花园II期前期物业管理服务合同》及其补充协议约定特发集团委托公司进行项目停车场的管理，项目交付后满两年内的所有车位收取的停车费归公司所有，停车场的运作成本由公司全额承担，从第三年开始，双方按照以下比例分配停车场总收益：特发集团获得总收益的60%，公司获得总收益的40%（同时承担该含增值税总收入应当缴纳的增值税）。

根据特发集团与公司于2017年8月签订的协议书，约定特发集团将和平里花园I期、II期停车场的收益权利转让给特发地产，原停车场收入分成条款不变。

公司与特发集团根据停车场收益进行分成，双方在综合考虑了相关经营成本和合理收益后确定该收益分成比例，协议约定具有合理，不存在关联方向公司输

送利益的情形。

(2) 泊位费对公司经营业绩的影响

截至本说明出具之日，未支付租金的各停车场业主方未要求与公司就停车场运营收入及租赁费事项进行协商，合同有效期内不存在要求公司向其支付停车场租赁费的情况。

报告期内，泊位费收入、毛利及占公司非关联交易收入、毛利的比例情况如下：

单位：万元			
项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
泊位费收入	1,984.34	1,614.74	1,400.11
营业收入	89,121.99	69,901.50	50,759.60
泊位费收入占营业收入比例(%)	2.23	2.31	2.76
泊位费毛利	1,701.87	1,460.44	1,239.37
营业毛利	16,619.30	14,714.44	11,148.91
泊位费毛利占营业毛利比例(%)	10.24	9.93	11.12

报告期内，公司营业收入分别为 50,759.60 万元、69,901.50 万元和 89,121.99 万元，复合增长率为 32.51%；营业毛利分别 11,148.91 万元、14,714.44 万元和 16,619.30 万元，复合增长率为 22.09%，保持快速增长趋势。泊位费收入占公司营业收入的比例分别为 2.76%、2.31%和 2.23%，泊位费毛利占公司营业毛利的比例分别为 11.12%、9.93%和 10.24%，占比较低且保持稳定，泊位费对公司营业收入和毛利的影响不大。

(三) 公司仅向关联方提供资产受托管理业务的原因及合理性，是否存在关联方向公司输送利益的情形

1. 公司仅向关联方提供资产受托管理业务的原因及合理性

特发集团为控股型公司，母公司仅保留管理职责。特发集团及下属部分企业如深圳经济特区发展中心有限公司、深圳市特发进出口公司等无实际经营业务但拥有较多经营性资产，如空置房产、加油站等。为保证上述资产的经营效益，盘活存量资产，特发集团委托特发资产经营进行管理。特发资产经营为特发集团下属企业中唯一专业的资产管理企业，自 2007 年即由其承接特发集团及下属企业经营性资产管理业务，相关业务发生具有合理性。

报告期内，特发资产经营亦多次论证并尝试以多种方式开展资产受托管理业务，但在综合权衡资金实力、经营风险和管理经验的情况下未实质性开展相关业务。截至目前，除对关联方提供资产受托管理业务外，特发资产经营亦通过市场化方式为非关联方提供园区物业租赁中介服务。通过以上中介服务业务，特发资产经营将进一步积累资产管理业务相关经验，待公司具备相应资金实力和抗风险能力后将继续尝试以市场化方式开展资产管理业务。

2. 资产受托管理业务定价公允性

(1) 房屋受托管理

报告期内各期，公司对特发集团等关联方的佣金计提情况如下表所示：

公 司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
深圳经济特区发展中心有限公司	10%	10%	10%
深圳市特发进出口公司	10%	10%	13%
特发集团	11.43%	11.60%	11.38%

报告期各期，深圳经济特区发展中心有限公司委托管理的物业按照 10%的比例计提佣金；2017 年度，深圳市特发进出口公司委托管理的物业按照 13%的比例计提佣金，2018 年度和 2019 年度，参考特发集团内部相似业务佣金计提比例，调整至按照 10%的比例计提佣金。对于特发集团，公司根据其委托管理的物业当年租赁收入按照 10%、15%、20%、25%、30%五级比例超额累进计提佣金，即租赁收入达到约定基数后按照 10%计提，超出基数至第二级上限的租赁收入按照 15%计提，超出第二级上限至第三级上限的租赁收入按照 20%计提，超出第三级上限至第四档上限的租赁收入按照 25%计提，超出第四级上限的租赁收入按照 30%计提，报告期各期，实际佣金计提比例分别为 11.38%、11.60%和 11.43%。报告期内，上述佣金计提比例持续执行，未发生显著变化。

考虑到深圳地区房产中介市场中租赁佣金的常用定价方式为出租物业一个月租金，而受托管理物业基本均为对外进行市场化出租，公司与关联方协商时参照该定价方式，同时由于受托管理物业数量较多且分布较为分散，租赁管理需要投入必要的人员、资源，公司针对不同关联方委托管理的物业按照 10%-15%的比例计提佣金，上述佣金计提比例根据市场常用定价方式确定，不存在关联方向公司输送利益的情形。

(2) 油站委托管理

特发集团与公司约定按特发石油审计后的归属特发集团的净利润的15%提取佣金，特发石油董事由特发集团委任，特发资产经营负责油站专业人员的招聘和管理、协助油站日常经营事项在集团的审批等，该模式自2008年开始持续至今。

自2012年6月至2017年5月，特发集团委托外部第三方深圳市石化晟飞腾油站有限公司承包经营华辉石油，承包方负责消防、安全检查、劳动用工等，每年度承包费为120万元，特发资产经营协助特发集团对华辉石油日常经营管理进行监督，并提供安全检查等服务，特发集团与特发资产经营约定将特发集团实际收到华辉石油承包收入的15%作为委托经营管理费。2017年6月，特发集团与承包方承包经营合同到期，特发集团为提高对华辉石油日常经营活动和收益的控制，同时鉴于公司具有经营油站的相关经验和能力，特发集团与特发资产经营签订《特发集团华辉石油委托经营协议书》，约定自2017年6月1日至2017年12月31日，由公司负责油站专业人员的招聘和管理、协助油站日常经营事项等；为强化业绩考核，特发集团调整激励机制，按华辉石油实际完成的净利润的15%提取佣金。2018年，公司与特发集团签订华辉石油委托经营补充协议，约定合作期限延长至2020年12月31日。

双方在综合考虑了相关经营成本和合理收益后确定该收益分成比例，且多年来未发生变化，不存在关联方向公司输送利益的情形。

此外，资产受托管理服务毛利占营业毛利的比例分别为3.50%、3.68%和3.24%，占比较低，对公司主营业务和经营业绩未构成重大影响。

3. 业主方为关联方的泊位费及资产受托管理收入情况

泊位费中除景田银座停车场泊位费外，其他泊位费均来自于关联方委托公司在提供综合物业管理服务过程中同时管理相关物业附带的停车场；资产受托管理收入均来向关联方提供的服务。

关联方委托的停车场泊位费收入及资产受托管理收入、毛利及占比情况如下：

项 目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
关联方委托停车场泊位费收入	1,904.15	2.14%	1,541.33	2.21%	1,327.48	2.62%
资产受托管理收入	682.68	0.77%	601.55	0.86%	514.67	1.01%

单位：万元

合计	2,586.83	2.90%	2,142.88	3.07%	1,842.15	3.63%
项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业毛利比例	金额	占营业毛利比例	金额	占营业毛利比例
关联方委托停车场泊位费毛利	1,701.87	10.24%	1,460.44	9.93%	1,239.37	11.12%
资产受托管理毛利	537.74	3.24%	541.14	3.68%	390.57	3.50%
合计	2,239.61	13.48%	2,001.58	13.60%	1,629.94	14.62%

报告期内，关联方委托的停车场泊位费收入及资产受托管理收入合计占营业收入的比例分别为 3.63%、3.07%和 2.90%，相关毛利合计占营业毛利的比例分别为 13.97%、13.10%和 12.99%，占比不高，未对公司主营业务和经营业绩未构成重大影响。

（四）请保荐人、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1. 针对上述事项，我们实施了以下程序：

（1）对公司管理层进行访谈，了解公司应对园区物业管理服务行业竞争加剧格局所采取的措施；

（2）取得泊位费对应停车场的物业管理合同，了解各停车场项目情况；

（3）取得泊位费明细表，对泊位费收入和毛利率实施分析程序，对差异显著项目向公司管理层和财务人员了解原因，结合实际业务情况检查是否合理；

（4）取得各资产受托管理项目合同，向公司管理层访谈了解各项目情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为若公司应对园区物业管理服务行业竞争加剧格局所采取的措施能够有效实施，公司园区物业毛利率下降的趋势将有所缓解。

除景田银座停车场外，其他停车场均为关联方委托公司在提供综合物业管理服务过程中同时管理相关物业附带的停车场，租赁停车场的价格公允，收益成本协议约定合理，不存在关联方向公司输送利益的情形。

公司仅向关联方提供资产受托管理业务具有合理性，且价格公允，不存在关联方向公司输送利益的情形。

报告期内，关联方委托的停车场泊位费收入及资产受托管理收入合计占营业收入和营业毛利的比例不高，未对公司主营业务和经营业绩构成重大影响。

三、关于公共收益。请公司补充披露报告期内相关收入是否均符合收入确认条件，公司与业主方是否就公共收益的归属进行了明确约定，是否存在将归属于业主方的收益确认为公司自身收入的情形。

请保荐人、公司律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。（意见落实函第8条）

（一）请公司补充披露报告期内相关收入是否均符合收入确认条件

报告期内公司确认收入的公共收益指公司在特发小区、贝丽花园、特力大厦三个住宅物业项目利用物业公共区域出租摊位和广告位、将小区道路划为停车位以及将架空层、公用房对外出租等经营活动所产生的收益，按照征集业主意见的结果所确定的归属于公司的收入。相关收入具有以下特征：

1. 公共收益涉及的经营活动相关合同已经合同双方认可且业主方已同意该收益归属公司所有；

2. 物业公共区域出租摊位和广告位、架空层、公用房对外出租等按照合同约定取得租赁费；公司利用小区道路划定的停车位为车主提供停车服务，在车主驶离停车场时取得泊位费；在公共收益收入确认时点，相关风险报酬已转移；

3. 公司利用物业公共区域取得收益为公司带来了现金流量，具有商业实质。

基于以上情况，报告期内，相关公共收益收入符合收入确认条件。

（二）公司与业主方是否就公共收益的归属进行了明确约定，是否存在将归属于业主方的收益确认为公司自身收入的情形

报告期内，公司在管住宅小区主要涉及的公共收益类型包括利用在管物业公共区域出租摊位和广告位、将小区道路划为停车位以及将架空层、公用房对外出租等经营活动所产生的收益。

《中华人民共和国物权法》第七十六条规定：“下列事项由业主共同决定：

（一）制定和修改业主大会议事规则；（二）制定和修改建筑物及其附属设施的管理规约；（三）选举业主委员会或者更换业主委员会成员；（四）选聘和解聘物业服务企业或者其他管理人；（五）筹集和使用建筑物及其附属设施的维修资

金；（六）改建、重建建筑物及其附属设施；（七）有关共有和共同管理权利的其他重大事项。决定前款第五项和第六项规定的事项，应当经专有部分占建筑物总面积三分之二以上的业主且占总人数三分之二以上的业主同意。决定前款其他事项，应当经专有部分占建筑物总面积过半数的业主且占总人数过半数的业主同意。” 《最高人民法院关于审理建筑物区分所有权纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》（法释[2009]7号）第七条规定：“改变共有部分的用途、利用共有部分从事经营性活动、处分共有部分，以及业主大会依法决定或者管理规约依法确定应由业主共同决定的事项，应当认定为物权法第七十六条第一款第（七）项规定的有关共有和共同管理权利的‘其他重大事项’。”因此，根据上述当时有效的相关规定，业主有权利利用公共区域、公共部分从事经营活动及就其所产生的收益进行处置，但应当经小区专有部分占建筑物总面积过半数的业主且占总人数过半数的业主同意。

公司已就其在管的三个住宅小区特发小区、特力大厦和贝丽花园的公共收益处理事项征集业主意见，征集意见的主要内容为同意自公司或公司分支机构为小区提供服务以来以及继续提供服务期间，利用公共部位、公用设施进行经营，经营收益归公司或公司分支机构所有，以弥补物业管理费。公司履行了向业主发布公告通知、入户通知、向主管部门报告、业主填写征询票意见、征询结果公示等程序。

公司通过书面征集业主意见的方式，已取得住宅小区专有部分占建筑物总面积过半数的业主且占总人数过半数的业主同意意见，授权经营住宅小区业主公共区域并将住宅小区的有关公共收益确认为公司的收入；对公司未通过征集业主意见的住宅小区公共收益或未与业主、业委会就公共收益事项进行明确约定的，公司将该部分收益计入其他应付款中，不存在将归属于业主方的收益确认为公司自身收入的情形。

（三）请保荐人、公司律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下程序：

(1) 向公司管理层和财务人员访谈，了解公共收益收入确认方法、时点、具体依据，并判断是否符合《企业会计准则》规定；

(2) 检查部分与公共收益收入相关的收费单据、合同和发票等原始单据，评价相关确认收入的关键证据是否满足收入确认条件；

(3) 查阅了公司在管住宅小区名单、住宅小区业主名单、相关住宅小区商品房买卖合同、公司与业主或业委会签署的物业管理合同；

(4) 查阅了住宅小区征询业主意见的公告、业主填写的征询票及其回执、征集业主意见的结果公告，对征集业主意见的过程进行了拍照、录音及录像，对住宅小区的部分业主、公司的工作人员、当地街道办工作人员进行了访谈，并取得公司出具的声明。

2. 核查结论

经核查，我们认为公司报告期内的公共收益相关收入符合收入确认条件，公司与业主方就公共收益的归属进行了明确约定，不存在将归属于业主方的收益确认为公司自身收入的情形。

四、反馈回复中披露，因河南地区所承接的基础物业服务收费单价较低，公司 2019 年退出部分河南地方基础物业项目，且参股公司河南特发物业服务有限公司尚处于亏损状态。请公司补充披露：（1）针对河南特发物业服务有限公司的长期股权投资减值准备计提是否充分；（2）设立深圳特发建设服务有限公司的目的，公司对特发建设服务是否实质性实施控制，特发建设服务是否与公司构成重大不利影响的同业竞争；（3）深圳市特发建设物业管理有限公司已更名为深圳市特发建设服务有限公司，请公司按最新名称对招股说明书相关表述进行更新。

请保荐人、公司律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。（意

见落实函第9条)

(一)针对河南特发物业服务有限公司的长期股权投资减值准备计提是否充分

依照《企业会计准则第8号——资产减值》要求，公司在资产负债表日判断长期股权投资是否存在可能发生减值的迹象，如财务状况发生严重恶化、持有资产长期闲置或者价格大幅度下跌、所处行业市场环境发生不利的变化或有证据表明该项投资实质上已经不能再给企业带来经济利益的其他情形等。有确凿证据表明长期股权投资存在减值迹象的，公司在资产负债表日进行减值测试，估计长期股权投资的可收回金额，并与长期股权投资的账面价值进行比较，以确定长期股权投资是否发生了减值。

公司占河南特发物业服务有限公司（以下简称河南特发）股权比例 35.00%，委派董事 2 名，对该公司存在重大影响并按权益法核算。报告期内及 2020 年 1-4 月河南特发的主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-4 月 /2020 年 4 月 30 日	2019 年度 /2019 年末	2018 年度 /2018 年末	2017 年度 /2017 年末
营业收入	73.84	158.49	152.93	59.01
净利润	17.49	-7.28	-12.24	2.30
净资产	500.27	482.78	490.05	502.30
公司长期股权投资账面价值	175.09	168.97	171.52	175.80

河南特发于 2017 年成立，报告期内仅有两个项目，且体量较小、盈利能力一般，导致 2018 年度和 2019 年度略有亏损；河南特发加强成本管控，2020 年 1-4 月实现微利。鉴于河南特发业务发展较为缓慢，未来收入、利润增长具有不确定性，公司参股河南特发未达到预期，决定对外转让所持股权。经评估，河南特发 2020 年 4 月 30 日的净资产评估价值为 500.29 万元，评估增值 0.02 万元。

报告期各期末，公司长期股权投资账面价值分别为 175.80 万元、171.52 万元和 168.97 万元，不存在明显的减值迹象，且根据评估结果，长期股权投资的可收回金额不低于长期股权投资账面价值。

因此，报告期各期末，公司对河南特发的长期股权投资无需计提减值准备。

（二）设立深圳特发建设服务有限公司的目的，公司对特发建设服务是否实质性实施控制，特发建设服务是否与公司构成重大不利影响的同业竞争

1. 设立深圳特发建设服务有限公司（以下简称特发建设服务）的目的

特发建设服务由公司、深圳市特区建发科技园区发展有限公司（以下简称特建发发展）及员工持股平台即深圳市华信投资服务有限责任公司（以下简称华信投资）共同设立。其中，公司拥有丰富的园区物业管理经验和较高的品牌美誉度；特建发发展主要从事科技园区的开发、建设、运营，业态涵盖产业用房、商业、人才公寓、公共配套等，双方希望发挥各自优势强强联合，形成园区开发与运营管理一体化发展模式。同时，为激励合资公司管理层，建立长效激励约束机制，保持并增强人才优势，保持核心团队稳定，特发建设服务引入员工持股平台华信投资。

2. 公司对特发建设服务是否实质性实施控制

公司持有特发建设服务 45%的股权，特建发发展持有特发建设服务 35%的股权，华信投资持有特发建设服务 20%的股权。

（1）股东会表决权

根据特发建设服务公司章程的约定，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权，对以下事项应当经出席会议的股东所持表决权三分之二以上通过，其他所审议的事项应当经出席会议的股东所持表决权过半数通过：1) 审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；2) 对公司的增加或者减少注册资本做出决议；3) 对公司发行债券作出决议；4) 对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司组织形式作出决议；5) 修改公司章程；6) 审议批准公司中、长期发展计划；7) 审议批准公司高级管理人员激励计划、公司重大薪酬方案及薪酬福利制度；8) 批准公司组织架构设置或变更方案；9) 决定公司 100 万元以上的且不需要提交股东报国资委审批的对外投资事项；10) 决定聘任或者解聘公司的总经理。

根据公司与特建发发展、华信投资出具的声明，公司与特建发发展、华信投资之间并不存在一致行动关系，亦不存在股权表决权委托关系。由于公司与特建发发展、华信投资持有的特发建设服务的股权均未达到二分之一，各股东均无法单独依据特发建设服务公司章程决定其股东会所审议事项。

（2）董事会表决权

根据特发建设服务公司章程的约定，特发建设服务董事会由 5 名董事组成，

其中公司推荐 3 名董事，特建发发展推荐 1 名董事，由股东会选举产生，另外 1 名为职工董事；董事会表决实行一人一票，董事会决议应当经全体董事的过半数通过。

公司和特建发发展享有对董事候选人的推荐权，但需经出席股东会会议的股东所持表决权过半数通过，由于各股东持股比例均未达到 50%，各股东不能单方决定特发建设半数以上董事成员的任免。

(3) 是否构成“控制”的判断

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》应用指南关于控制权的认定，控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额，其中投资方拥有对被投资方的权利通常以表决权的方式体现，表决权是对被投资方经营计划、投资方案、年度财务预算方案和决算方案、利润分配方案和弥补亏损方案、内部管理机构设置、聘任或解聘公司经理及确定其报酬、公司的基本管理制度等事项进行表决而持有的权利。

根据特发建设服务公司章程的约定，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权，对特发建设公司经营活动产生重大影响的决议应当经出席会议的股东所持表决权三分之二以上通过，其他所审议的事项应当经出席会议的股东所持表决权过半数通过。同时，虽然公司可以推荐的董事数量在董事会中占多数，但需经出席股东会会议的股东所持表决权过半数通过，由于各股东持股比例均未达到 50%，公司不能单方决定特发建设半数以上董事成员的任免。综上，公司对特发建设服务没有实质性实施控制。

3. 特发建设服务是否与公司构成重大不利影响的同业竞争

特发建设服务成立主要系为特建发发展开发运营的自有园区提供物业管理服务，未对外承接项目。截至本说明出具之日，特发建设服务尚未实际开展经营，未产生营业收入，与公司不存在同业竞争的情形。

(三) 请保荐人、公司律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1. 核查程序

针对上述情况，我们实施了以下程序：

第 26 页 共 27 页

- (1) 访谈河南特发公司管理层，了解河南特发公司项目运作和财务情况；
- (2) 取得并查阅报告期及 2020 年 1-4 月河南特发公司财务资料、审计报告、评估报告，了解主要财务数据；
- (3) 了解公司对河南特发长期股权投资是否存在减值的判断及会计处理，并检查是否符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》要求；
- (4) 对公司、特发建设服务管理层进行访谈，了解特发建设服务成立的原因；
- (5) 获取特发建设公司章程、了解股东会表决权相关规定、董事会构成及确定董事人选的约定，分析公司关于特发建设公司控制权的判断是否符合会计准则规定，并取得公司、特发建设发展与华信投资出具的不存在一致行动关系的声明。

2. 核查结论

经核查，我们认为，针对河南特发物业服务有限公司的长期股权投资未计提减值准备具有合理性；公司对特发建设服务未实质性实施控制，目前特发建设服务与公司不构成存在重大不利影响的同业竞争。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

刘顺兴



中国注册会计师：

李鑫



二〇二〇年八月七日