

关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函 有关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2020]5430 号

深圳证券交易所[创业板]：

根据贵所 2020 年 7 月 15 日出具的《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2020〕010053 号）（以下简称问询函）的要求，我们作为深圳瑞捷工程咨询股份有限公司（以下简称公司或深圳瑞捷公司或发行人）首次公开发行股票的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下：

问题五、关于委托检测

5、关于委托检测。请补充披露：（1）评估业务中委托检测涉及的具体材料，是否全部材料检测均为委托其他机构开展；（2）客户未选择直接委托有资质的材料检测机构，而是通过发行人进行评估检测的原因及合理性；（3）向检测服务提供商采购价格的公允性，检测服务占主营业务成本的比例与同行业可比公司相比是否存在较大差异，报告期内采购同类检测服务价格是否存在较大变动，如存在，请说明原因及合理性。请保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见。

5-1 评估业务中委托检测涉及的具体材料，是否全部材料检测均为委托其他机构开展。

回复：

公司评估业务中委托检测涉及的具体材料包括钢筋原材、混凝土试块、砂浆试块、防水材料、电线电缆、塑料管材、五金件、门窗型材、内外墙涂料、地坪漆、玻璃、配电箱、木地板、轻钢龙骨、石膏板及阻燃板等建筑材料。

根据《中华人民共和国计量法》（2018 修正）第二十二条的规定，“为社会提供公证数据的产品质量检验机构，必须经省级以上人民政府计量行政部门对其计量检定、测试的能力和可靠性考核合格。”因此，所有对社会出具公正数据的产品质量监督检验机构及其它各类实验室必须取得中国计量认证，即 CMA 认证。只有取得计量认证合格证书的检测机构，才能够从事检测检验工作，并允许其在检验报告上使用 CMA 标记。有 CMA 标记的检验报告可用于产品质量评价、成果及司法鉴定，具有法律效力，检测机构对其出具的检验检测数据、结果负责，并承担相应法律责任。

公司专注于建设工程第三方评估、管理和咨询服务领域，材料检测并非公司重点发展方向，且市场上该等检测业务相对成熟，检测机构较多且具有权威性，故公司将评估业务过程中的全部材料检测业务均委托具有相应资质的检测机构开展。

5-2 客户未选择直接委托有资质的材料检测机构，而是通过发行人进行评估检测的原因及合理性。

回复：

从客户角度看，建设项目所涉及的材料，客户在关注成分、含量指标等化学特性的同时，材料品牌、尺寸等物理特性是否符合要求，也是其关注的一个重要方面。

鉴于客户的上述业务诉求，公司的材料专项评估业务内容除单纯的材料检测外，更多的还包括材料品牌符合度检查、材料实测实量等物理特质的检查。从公司材料专项评估业务的实践经验来看，物理特性的检查是发现材料是否符合要求的重要方面。报告期内，单纯的委托材料检测成本占材料专项业务的项目成本的比例较低。具体如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------	--------	--------	--------

	1-6 月			
委托材料检测成本	168.57	221.71	148.56	164.82
材料专项业务的项目成本	697.83	1,276.63	823.82	629.96
委托材料检测成本/材料专项业务的项目成本	24.16%	17.37%	18.03%	26.16%

由于材料专项更多涉及非检测内容，故客户通常在委托公司进行材料专项评估的时候，一并将材料检测委托公司进行。对客户而言，通常具有如下便利性：

1、降低抽检成本：如客户直接委托有资质的材料检测机构进行，则客户或材料检测机构需委派专人到项目现场进行材料抽样及送检，鉴于发行人材料送检服务客户较多为大型集团公司，旗下所涉项目众多，为完成此项工作而付出的人工成本及差旅成本较高；但如果客户选择在委托发行人提供材料专项评估业务的同时进行材料送检服务，则发行人可以安排评估人员在执行材料专项评估业务的同时完成材料抽样及材料送检工作，可以有效节约人工成本及差旅成本。

2、降低沟通成本：公司客户材料检测业务，具有频次多、单次金额小等特点，有时为了进一步保证材料检测结果的客观公正性，还需要将检测材料送至异地的检测机构进行检测。若公司的客户直接委托有资质的材料检测机构，则在委托公司进行评估业务外，还需另外去寻找合适的材料检测机构，在此过程中，客户需要付出一定的时间成本及沟通成本去对接材料检测机构，而通过公司委托有资质的材料检测机构进行材料检测，因公司对评估项目比较了解，将评估业务与材料检测业务一并委托公司比分别委托两家公司更有利于降低沟通成本。

此外，基于客户与公司的长期合作，客户更认可公司在材料抽样的公正性及客观性，也是客户未选择直接委托有资质的材料检测机构的原因之一。

综上所述，客户未选择直接委托有资质的材料检测机构，而是通过发行人进行评估检测具有合理性。

5-3 向检测服务提供商采购价格的公允性，检测服务占主营业务成本的比例与同行业可比公司相比是否存在较大差异，报告期内采购同类检测服务价格是否存在较大变动，如存在，请说明原因及合理性。

回复：

一、向检测服务提供商采购价格的公允性

根据《建设工程质量检测管理办法》（建设部令第 141 号）、《国家发展改革委关于进一步放开建设项目专业服务价格的通知》（发改价格〔2015〕299 号）等文件精神，检测机构和委托方应当按照有关规定收取、支付检测费用。为促进建设工程质量检测市场健康发展，杜绝恶性竞争，保障委托和被委托双方的合法权益，加强行业自律，各省建设工程质量安全检测和鉴定协会针对检测费用出台了收费指导价等相关文件。因此，公司向检测服务提供商采购材料检测服务时，通常会在当地材料检测费用收费指导价的基础上，结合当次委托检测业务量等因素与检测服务提供商协商确定材料检测价格。

公司与检测服务提供商不存在关联关系，双方通过正常的商务谈判确定检测服务收费价格，以防水材料为例，公司与不同材料检测服务供应商检测项目、检测指标采购价格对比如下：

检测服务项目	具体参数	供应商名称	单位	2019 年度 采购价格 (元)
防水材料	拉伸性能、耐热性、不透水性、低温柔性、可溶物含量	供应商二	项	1,532.00
	可溶物含量、耐热性、低温柔性、不透水性、拉力及延伸率、剥离强度、撕裂强度	供应商三	项	1,410.00
	拉力、延伸率、耐热性、不透水性、撕裂强度、低温柔性、热稳定性	供应商一	项	1,350.00

由上表，在相同检测服务项目下，公司与不同供应商的采购价格较为接近，存在的差异主要系在相同的检测服务项目下，检测指标存在差异所致。

综上所述，材料检测行业服务收费价格较为透明，公司向检测服务提供商采购检测服务的价格系在政府收费指导价下与供应商协商确定，公司与检测服务提供商不存在关联关系，双方通过商务谈判确定的价格具有合理性和公允性。

二、检测服务占主营业务成本的比例与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期内，公司检测服务成本金额分别为 164.82 万元、148.56 万元、221.71 万元及 168.57 万元，占当期主营业务成本的比例分别为 1.98%、1.09%、0.93% 及 1.45%，占比较小，检测服务不涉及公司的核心业务。

公司主营业务为第三方工程评估、驻场管理和咨询服务，同行业可比公司中，目前国内涉足第三方工程评估业务的企业较少，国内 A 股市场不存在与公司从事完全相同业务的第三方工程评估业务的上市公司。此外，在招股说明书中披露的类似同行业可比公司中，其定期报告中未单独披露检测服务成本，无法将公司检测服务占主营业务成本的比例与该等类似同行业可比公司直接对比。鉴于此，公司检测服务占主营业务成本的比例与同行业可比公司无法进行对比分析。

三、报告期内采购同类检测服务价格是否存在较大变动，如存在，请说明原因及合理性

报告期内，公司采购检测服务的价格主要系在参考检测机构所在地政府指导价的基础上结合当次检测服务业务量并经双方协商确定。检测服务价格主要影响因素主要包括检测项目和检测指标。检测服务包括户内配电箱、室内墙地砖和木地板等大量具体检测项目，不同的检测项目又对应多种检测指标，比如户内配电箱项目包括防触电保护、接电保护、绝缘电阻和电器强度、耐热等检测指标。为对比报告期内采购同类检测服务价格的变动情况，抽取了部分主要的检测服务进行价格对比，各期变动比率情况具体如下：

检测项目	检测指标	检测价格变动比例	
		2019 年较 2018 年	2018 年较 2017 年
户内配电箱	防触电保护、接电保护、绝缘电阻和电器强度、耐热	0.00%	0.00%
室内墙地砖	吸水率、破坏强度、断裂模数、无釉砖表面耐磨性	0.00%	0.00%
木地板	静曲强度、表面耐磨、表面耐污染腐蚀、甲醛释放量	0.00%	0.00%
玻璃	碎片状态、可见光透射比、遮阳系数、传热系数	0.00%	0.00%
PPR 管材	外径及壁厚偏差、纵向回缩率、冲击试验、液压试验	0.00%	-4.77%
电线	结构尺寸、导体电阻、绝缘电阻、电压试验、绝缘厚度	0.00%	0.00%
钢筋	拉伸性能、重量偏差	0.00%	0.00%
防水卷材	可溶物含量、耐热性、低温柔性、不透水性、拉力及延伸率、渗油性、热老化、剥离强度、撕裂强度	0.00%	0.00%

检测项目	检测指标	检测价格变动比例	
		2019 年较 2018 年	2018 年较 2017 年
防水卷材	拉伸性能、耐热性、不透水性、低温柔性、钉杆撕裂强度	/	-6.39%
防水卷材	拉伸性能、耐热性、不透水性、低温柔性、可溶物含量	0.00%	0.00%

由上表可知，报告期内，公司采购同类检测服务（相同检测项目、相同检测指标）价格基本保持稳定，不存在较大变动，部分检测服务价格下降主要系当次检测量增加，检测服务供应商给予一定价格优惠所致。

5-4 核查程序及核查意见

一、核查程序

会计师执行了以下核查程序：

（一）访谈发行人材料专项业务相关负责人，了解材料专项的业务内容、行业政策法规、评估业务中委托检测涉及的具体材料、材料检测相关业务流程；

（二）获取发行人委托开展材料检测业务相关协议、付款凭证及其他相关财务资料，了解委托开展材料检测业务的具体流程，核查向检测服务提供商采购价格的公允性及报告期内采购同类检测服务价格是否存在较大变动；

（三）查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露信息，将公司检测服务占主营业务成本的比例与同行业可比公司进行对比（因同行业可比公司定期报告中未单独披露检测服务成本，无法将公司检测服务占主营业务成本的比例与该等类似同行业可比公司直接对比）。

二、核查意见

经核查，会计师认为：

（一）发行人专注于建设工程第三方评估、管理和咨询服务领域，材料检测并非公司重点发展方向，且市场上该等检测业务相对成熟，故发行人完成材料抽样及送检服务后将评估业务过程中的全部材料检测业务均委托具有相应资质的检测机构开展；

(二)客户委托发行人进行材料专项评估业务包括针对化学特性的材料取样送检服务及针对物理特性的材料品牌符合度检查、材料实测实量等检查。客户未选择直接委托有资质的材料检测机构而是通过发行人进行评估检查主要是因为将材料专项评估与工程质量评估整体委托发行人执行,可以降低抽检成本和沟通成本,具有合理性;

(三)发行人向检测服务提供商采购价格是在政府指导价的基础上结合当次委托检测业务量等因素经双方协商确定,具有公允性;因同行业可比公司中,目前国内涉足第三方工程评估的企业较少,国内A股市场不存在与发行人从事完全相同业务的第三方工程评估业务的上市公司且类似行业可比公司未单独披露材料检测成本,无法将材料检测成本占主营业务成本的比例与同行业可比公司进行对比;报告期内发行人采购同类检测服务价格不存在较大变动。

5-5 招股说明书补充披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品及其变化情况”之“(三)业务流程和主要经营模式”之“2、采购模式”中补充披露。

问题十一、关于主营业务描述等

11、请发行人:(1)补充披露不同类型业务客户的获取方式、客户内部的决策流程,不同业务的工作流程、业务单据及交付成果,并按不同业务类别分别提供穿行测试的相关单据;(2)结合不同业务类型的具体合同约定、定价方法、各项业务的结算方法,补充披露发行人各细分类型业务的收入确认政策,相关收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;(3)补充披露项目标段的含义,标段数量如何进行确定,标段数量是否在合同中进行明确约定、各标段单价的确定方法;(4)用通俗易懂的语言对“过程评估”、“交付评估”、“专项评估”的服务内容、服务目的、服务成果及其之间的差异进行补充披露;(5)用通俗易懂的语言披露发行人业务合同中“建筑工程实测实量”、“材料实测实量”、“一房一验”“安全文明”“观感质量”等一系列专业表述的具体含义和具体

评估方法；（6）各类业务前五大客户的名称、销售金额及占比；（7）报告期内主要业务设备与业务量、工作人员的匹配关系。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

11-1 补充披露不同类型业务客户的获取方式、客户内部的决策流程，不同业务的工作流程、业务单据及交付成果，并按不同业务类别分别提供穿行测试的相关单据；

回复：

一、不同类型业务客户的获取方式

发行人工程评估、驻场管理和咨询业务通过客户直接委托、招投标方式获取客户。报告期内，发行人不同类型业务通过客户直接委托和招投标方式实现收入的金额及占比如下：

单位：万元

业务类型	业务获取方式	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工程评估	直接委托	12,943.36	65.73%	35,188.57	70.88%	21,320.28	68.69%	12,167.82	69.95%
	招投标	2,463.43	12.51%	7,035.66	14.17%	5,731.36	18.47%	3,957.46	22.75%
	小计	15,406.80	78.24%	42,224.22	85.05%	27,051.64	87.15%	16,125.28	92.70%
驻场管理	直接委托	3,725.66	18.92%	3,977.65	8.01%	2,340.60	7.54%	684.00	3.93%
	招投标	339.82	1.73%	2,952.45	5.95%	1,249.31	4.02%	338.62	1.95%
	小计	4,065.48	20.64%	6,930.11	13.96%	3,589.91	11.57%	1,022.61	5.88%
管理咨询	直接委托	212.45	1.08%	438.58	0.88%	364.41	1.17%	202.55	1.16%
	招投标	7.97	0.04%	54.75	0.11%	33.02	0.11%	44.29	0.25%
	小计	220.41	1.12%	493.33	0.99%	397.43	1.28%	246.84	1.42%
合计		19,692.69	100.00%	49,647.66	100.00%	31,038.98	100.00%	17,394.73	100.00%

如上表所示，发行人各类型业务主要获取客户的方式均为客户直接委托。报告期各期，发行人通过客户直接委托和招投标方式实现收入的金额及占比如下：

单位：万元

业务获取	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
------	-----------	-------	-------	-------

方式	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接委托	16,881.46	85.72%	39,604.80	79.77%	24,025.29	77.40%	13,054.36	75.05%
招投标	2,811.22	14.28%	10,042.86	20.23%	7,013.69	22.60%	4,340.37	24.95%
合计	19,692.69	100.00%	49,647.66	100.00%	31,038.98	100.0%	17,394.73	100.00%

2017年、2018年、2019年和2020年1-6月，发行人通过直接委托获取订单数量分别为330个、879个、1,259个和**824个**，实现收入金额分别为13,054.36万元、24,025.29万元、39,604.80万元和**16,881.46万元**。经过多年的发展与沉淀，公司积累了良好的市场口碑，通过客户直接委托获取的订单数量和实现的收入金额均逐年提升，已成为公司获取订单的主要方式。

二、客户内部的决策流程

发行人工程评估、驻场管理和咨询业务的获取方式均包括直接委托和招投标，虽然业务类别不同，但是不同业务类别下客户的直接委托和招投标内部决策流程基本是相同的，所以下面按照直接委托和招投标的两类业务获取方式来分析客户内部的决策流程。

（一）客户直接委托内部决策流程

1、企业客户

企业客户的需求部门如工程管理中心或分管工程的相关职能部门等，根据供方以往合作的满意度、供方的行业地位、业绩、口碑、采购价格、采购预算总额等因素，与成本、采购等管理部门确认相关业务的采购是否满足直接委托的条件。若符合条件，需求部门召集成本、采购管理等部门约谈具备接近同等履约能力的供应商进行比价议价，达成一致意见后经内部审批流程确认后确认采购意向单位，并发放直接委托确认函或直接签订合同。

2、政府客户

政府客户的需求部门如住建部、地方建设主管部门、公共建设工程项目代建管理中心等会提出服务采购计划，根据采购金额大小，若满足小额直委条件的，由需求部门提出采购需求，报送政府采购管理中心，向不同供应商进行询价。经过比价议价后，选取合格供应商，签订合同。

（二）招投标内部决策流程

1、企业客户

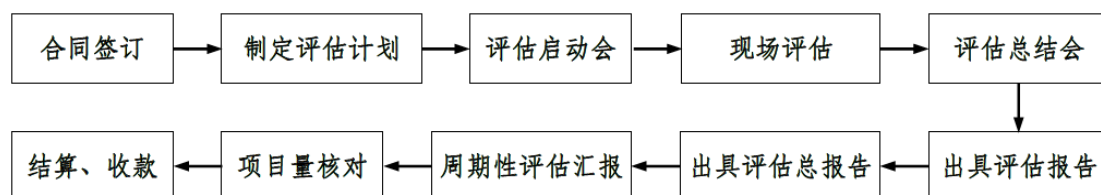
企业客户的需求部门如工程管理中心、工程建设部门等，根据采购的预算金额，与成本中心等相关部门共同制定技术标和商务标的模板和要求，由需求部门、成本、采购管理部门以及相关分管领导共同成立定标委员会，自行或选择招标代理机构发布招标公告或招标邀请，组织投标、开标以及评标。定标委员会负责对参与投标方就技术标、商务标分别进行打分，并根据最终得分确定中标方，发放中标通知书。

2、政府客户

政府客户的需求部门如地方建筑工务署、地方住房和城乡建设局、公共建设工程项目代建管理中心等会提出服务采购计划，上报财政科室进行预算审核，获得批复后由需求部门制作标书，报送政府采购管理部门、工程交易中心或第三方招标代理机构确认。政府采购管理部门或招标代理机构发布招标公告或招标邀请，组织投标、开标以及评标。采购管理部门或工程交易中心系统随机抽选评标专家进行评标，根据不同的评标方法对投标文件进行打分，根据最终得分确定第一候选人。中标公示结束后，向中标人发放中标通知书。

三、不同业务的工作流程、业务单据及交付成果

（一）工程评估



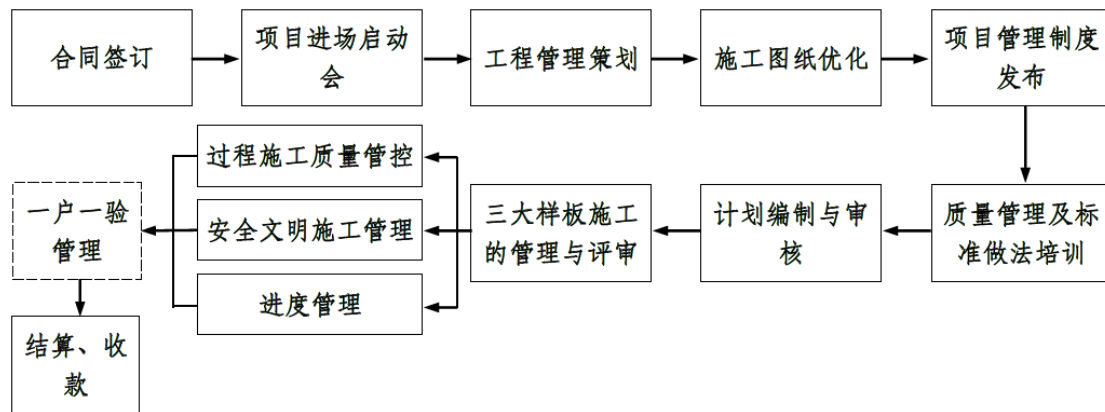
以上各环节主要内容及相关业务单据如下：

环节	内容	业务单据
合同签订	通过客户直接委托或招投标方式获取业务，与客户签订合同。	业务合同
制定评估计划	根据客户提供的工作量，编排工作行程、人员安排等信息以满足工作需求。	评估计划

环节	内容	业务单据
评估启动会	对单个项目进行体系宣贯交底,以及工作安排的安排和工作内容沟通。	现场影像资料
现场评估	根据既定工作内容,对项目现场进行实体测量、巡查和资料检查。	现场影像资料
评估总结会	对单个项目的评估结果进行汇报和公布,达成统一意见。	现场影像资料、评估结果确认单
出具评估报告	针对单个项目,编制并形成评估工作结果文件。	项目评估简报
出具评估总结报告(是否需要依项目而定)	针对单个客户在本周期内参与评估的项目总和,编制并形成评估工作结果文件。	总结报告或总结 PPT
周期性评估汇报(是否需要依项目而定)	根据评估总结报告及行业对标分析等编制形成成果汇报文件,向客户做宣讲汇报。	
项目量核对	各部门对产生收入数据的项目清单进行核对、确认、审批的过程,确保产生收入的项目清单中的产品类型、项目名称、标段数量、单价/总价、标段数量等信息准确无误。	对账单/请款资料
结算、收款	根据合同约定进行价款结算。	收款回单、发票

工程评估的交付成果主要为项目评估简报、总结报告或总结 PPT 等,以协助委托方识别旗下或管辖范围内的建设工程施工质量、工程管理等方面的不足,并提供有针对性的改进建议,帮助委托单位更好地履行职责,提升工程品质,降低工程风险,提高综合效益。

（二）驻场管理



各环节主要内容及相关业务单据如下：

环节	内容	业务单据
合同签订	通过客户直接委托或招投标方式获取业务，与客户签订合同。	业务合同
项目进场启动会	公司项目团队召集建设单位、施工单位、监理单位、各供货商召开启动会，启动会内容包含项目概况，项目目标，管理制度要求等内容。	启动会材料
工程管理策划	对工程整体质量、进度、安全文明、成本控制、交付等内容进行管理策划。	项目实施方案
施工图纸优化	由公司设计评估团队对项目设计文件进行优化，出具优化报告。	修改意见
项目管理制度发布	编制项目管理制度并进行发布，包含成品保护制度、会议制度、材料报审制度等。	管理制度
质量管理及标准做法培训	对现场进行标准做法培训，包含抹灰统一做法、涂饰统一做法、木作业统一做法等。	培训交底记录
计划编制与审核	编制内控总进度计划，并且对施工单位的计划进行审核和纠偏。	进度计划
三大样板施工管理与评审	对施工单位施工的材料样板、工艺工法样板、实体样板进行管理。	样板验收记录
过程施工质量管控	日常的管理工作与协调工作。	隐蔽验收记录
安全文明施工管理		安全巡检记录、整改通知单
进度管理		例会会议纪要

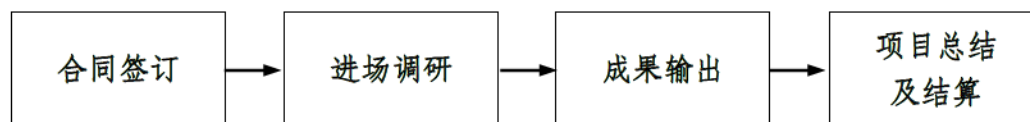
环节	内容	业务单据
一户一验管理 (是否实施依项目而定)	项目交付前一个月内,对交付楼栋每一套房进行验收,验收合格后协助地产物业进行交付。	验收情况表
结算、收款	根据合同约定进行项目价款结算。	收款回单、发票

驻场管理的交付成果主要是发行人依据与委托方的合同约定,针对工程项目管理体系搭建、质量标准制定、重难点风险排查、新工艺推行、模拟验收、交付验收等方面提供专业的管理、技术支持与顾问服务,帮助委托单位履行职责,提升工程品质,降低工程风险,提高综合效益。

(三) 管理咨询

工程管理咨询方案和品质提升培训是公司管理咨询服务中比较主要的两种,具体如下:

① 工程管理咨询方案

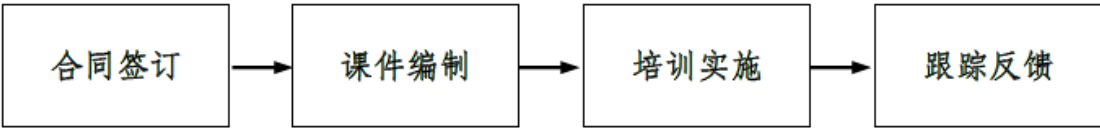


各环节主要内容及相关业务单据如下:

环节	内容	业务单据
合同签订	与客户就项目合作达成一致,双方签订合同。	业务合同
进场调研	公司项目团队进驻客户单位,以访谈、调查问卷、文字资料收集等手段实施调研,收集、分析资料,编制调研报告,并以会议的形式向客户呈现和讲解调研成果。	访谈记录或调查问卷
成果输出	根据调研结果,项目团队与客户沟通确定项目总工作量、主要时间节点、应提供的资源支持等要素,编制项目总体计划,并分模块编制解决方案。	项目计划表或解决方案或确认单等
项目总结及结算	项目完成后编制项目总结报告并向客户宣讲,同时编制内部案例经验总结,将项目资料提交公司,作为后续咨询项目的参考,并与客户根据合同约定进行项目价款结算。	总结报告、收款回单、发票

工程管理咨询方案的交付成果主要为向客户提供的工程管理解决方案。

②品质提升培训



通常情况下，各环节主要内容及相关业务单据如下：

环节	内容	业务单据
合同签订	与客户就项目合作达成一致，双方签订合同。	业务合同
课件编制	根据合同要求，公司编制培训课件，准备培训所需资料、物料等。	培训课件
培训实施	对客户实施培训。	培训确认单
跟踪反馈	跟踪客户的反馈意见，整理培训资料汇入瑞捷知识库，并根据合同约定进行价款结算。	收款回单、发票

品质提升培训的交付成果主要为对客户的工程人员实施的培训课程。

上述所列式的工作流程、业务单据及交付成果，是公司对多个具体业务形式的概括，在实际操作中，上述业务流程、单据及交付成果根据项目实际执行情况会有所变动。

四、提供的穿行测试相关单据

公司已补充提供不同业务类别穿行测试的相关单据扫描件，具体如下：

（一）工程评估

业务类别	项目流水号	业务环节	业务单据	索引号
过程评估	JFD190613634	合同签订	合同审批表、业务合同	11-1-1
		制定评估计划	评估计划	
		评估启动会	现场影像资料	
		现场评估	现场影像资料	
		评估总结会	现场影像资料	
		出具评估报告	项目评估简报	
		出具评估总报告	多项目评估报告	
		周期性评估汇报	定期评估总结文件	

业务类别	项目流水号	业务环节	业务单据	索引号
		项目量核对	请款函	
		结算、收款	收款回单、发票	
		工作量确认	工作量确认单	
交付评估	JFD200415349	合同签订	合同审批表、业务合同	11-1-2
		制定评估计划	评估计划	
		评估启动会	现场影像资料	
		现场评估	现场影像资料	
		评估总结会	现场影像资料	
		出具评估报告	项目评估简报	
		出具评估总报告	多项目评估报告	
		周期性评估汇报	定期评估总结文件	
		项目量核对	请款函	
		结算、收款	收款回单、发票	
		工作量确认	工作量确认单	
专项评估	JFD190916116	合同签订	合同审批表、业务合同	11-1-3
		制定评估计划	评估计划	
		评估启动会	现场影像资料	
		现场评估	现场影像资料	
		评估总结会	现场影像资料	
		出具评估报告	项目评估简报	
		出具评估总报告	多项目评估报告	
		周期性评估汇报	定期评估总结文件	
		项目量核对	请款函	
		结算、收款	收款回单、发票	
		工作量确认	工作量确认单	
	JFD190914446	合同签订	合同审批表、业务合同	11-1-4
		制定评估计划	评估计划	
		评估启动会	现场影像资料	
		现场评估	现场影像资料	
		评估总结会	现场影像资料	

业务类别	项目流水号	业务环节	业务单据	索引号
		出具评估报告	项目评估简报	
		出具评估总报告	多项目评估报告	
		周期性评估汇报	定期评估总结文件	
		项目量核对	请款函	
		结算、收款	收款回单、发票	
		工作量确认	工作量确认单	

（二）驻场管理

业务类别	项目流水号	业务环节	业务单据	索引号
驻场管理	JFD191000012	合同签订	合同审批表、业务合同	11-1-7
		项目进场启动会	进场通知单、启动会会议纪要	
		工程管理策划	项目实施方案	
		施工图纸优化	修改意见	
		项目管理制度发布	管理制度	
		质量管理及标准做法培训	培训交底记录	
		计划编制与审核	进度计划	
		三大样板施工管理与评审	样板验收记录	
		过程施工质量管控	隐秘验收记录	
		安全文明施工管理	安全巡检记录、整改通知单	
		进度管理	周例会会议纪要	
		一户一验管理（是否实施依项目而定）	验收情况表	
		结算、收款	收款回单、发票	
		工作量确认	工作量确认单	

（三）管理咨询

业务类别	项目流水号	业务环节	业务单据	索引号
专项评估	JFD190613586	合同签订	业务合同	11-1-5
		进场调研	访谈记录、调查问卷	

业务类别	项目流水号	业务环节	业务单据	索引号
		成果输出	项目计划表、解决方案	
		项目总结及结算	总结报告、收款回单、发票	
		工作量确认	工作量确认单	
培训	JFD190702715	合同签订	业务合同	11-1-6
		课件编制	培训课件	
		培训实施	培训确认单	
		跟踪反馈	收款回单、发票	
		工作量确认	工作量确认单	

11-2 结合不同业务类型的具体合同约定、定价方法、各项业务的结算方法，补充披露发行人各细分类型业务的收入确认政策，相关收入确认政策是否符合企业会计准则的规定

回复：

一、不同业务类型的具体合同约定、定价方法、各项业务的结算方法

报告期内，与收入确认政策相关的不同业务类型主要合同具体约定条款如下：

业务类型	合同名称	事项	主要合同条款
工程评估	《工程质量评估合同》	服务范围	甲方广州市 XXXX 在建项目
		服务期限	2019 年 9 月 1 日至 2021 年 8 月 31 日止
		服务内容	“由乙方组成专业评估组，对甲方在建项目的实测实量、工程质量风险、安全文明进行现场检查评估，评估类型为季度过程评估”
		标段数量	24 个标段（暂定，会根据实际运营有所调整）
		单价	由 3-4 人执行的实测实量、质量风险、安全文明评估单价为 X 万元；由 1 人执行的质量风险、安全文明评估单价为 X 万元
		结算方式	无预付款；每季度评估工作完成后，提交的《产品质量评估报告》经甲方验收合格后的 15 日内，甲方全额支付实际发生的评估费用
	《XXX 公司 2019 年度第三方评估框架合同》	服务范围	对甲方下属企业所有在建工程项目进行住宅土建及精装过程评估、商业土建及精装过程评估等评估工作
		服务期限	2019 年 1 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日止
		服务内容	住宅土建及精装过程评估、商业土建及精装过程评估
		标段数量	约 968 个标段（暂定，会根据实际运营有所调整）

业务类型	合同名称	事项	主要合同条款
		单价	依评估组人数不同，单价自 X 万元至 X 万元不等
		结算方式	无预付款；完成每轮次现场评估工作后 5 日内，乙方向甲方提交《项目量清单》，在乙方提交全部资料并审核通过后 15 个工作日内向乙方支付所有费用
驻场管理	《XX 精装修项目管理工程合同》	服务内容	XXX 工程项目精装修项目驻场管理，包括精装工程项目管理、控制、协调，解决合协调工作中遇到的问题，确保工期进度、技术方案、质量品质、成品保护、安全文明等计划的实现
		服务期限	2019 年 7 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日止
		单价	工程师至项目经理，每人每月 X 万元至 X 万元不等。此外，考虑其他差旅及管理费用，加成报价
		结算方式	按月度实际出勤情况结算款项并支付进度款，每人每月应出勤 26 天，如不足 26 天，按照缺勤人员岗位工资/应出勤天数*缺勤天数进行扣除
	《XX 公司采购第三方工程咨询管理公司参与工程建设质量安全监督管理工作合同》	服务内容	乙方委派驻场人员 4 名，汽车 1 台（由乙方自行租赁），协同甲方对所辖项目工程质量、安全管理行为进行评估，评估前的召集会，现场质量、安全、文明施工检查、内业资料检查等，评估后的汇总、分析、点评、总结，每一期项目评估完成后的报告编制，配合评估结果发布，阶段性项目评估完成后的总结和分析，提出改进建议
		服务期限	2019 年 11 月 8 日至 2020 年 5 月 7 日止
		单价	合同约定总价为 X 万元
		结算方式	合同签订且乙方进场后，乙方向甲方提出付款申请，甲方自收到乙方付款申请后 15 个工作日内向乙方支付合同总价的 30%作为预付款；合同执行三个月后，甲方自收到乙方付款申请后 15 个工作日内向乙方支付合同总价的 30%作为进度款；合同期满后，服务内容经甲方验收合格，甲方自收到乙方付款申请后 15 个工作日内向乙方支付合同总价的 40%
管理咨询	《XXX 公司实测实量培训采购合同》	服务内容	第三方评估体系培训
		服务期限	合同签订至履约完毕止
		服务款项	X 万元整
		结算方式	甲方在全部培训结束且收到乙方付款申请材料后的 60 个工作日内向乙方支付培训费

（一）工程评估业务

1、合同约定

发行人与客户签订的第三方工程评估合同约定了服务范围、服务期限、服务内容、标段数量（部分合同未约定，部分合同未约定）、单价及结算方式，其中，服务范围会明确列示城市或区域。

2、定价方法

根据委托方不同需求及合同委托内容差异，公司工程评估业务定价主要考虑的因素包括：从具体业务类型（过程评估、交付评估、专项评估）、评估内容涉及的工作量、客户要求的评估组人员构成（包括数量、资历要求等）、每天评估的数量、双方合作规模、客户要求的评估频次（不定期、季度、月度）、评估项目地理区域（华南、华中、华东、华北等）等方面考量成本费用、利润空间等因素。

在考虑上述影响因素后，通常按照项目每次评估标段对客户进行报价、投标。最终实际定价会根据客户项目的具体情况、招标或谈判结果来确定。

3、结算方法

报告期内，发行人企业客户的结算方式主要为赊销，部分政府客户的结算方式为预收部分款项的方式。

具体结算方式有：季度付款、双月度付款、月度付款、每轮次完成后申请结算等，即发行人按合同所示，完成上个结算周期的评估服务并提供项目评估成果后，申请相关款项的结算。

（二）驻场管理业务

1、合同约定

发行人与客户签订的第三方驻场管理服务合同约定驻场管理服务的具体内容、单价及结算方式，包括服务期限、具体工作内容、成果提交的频次及形式、驻场服务人员要求等。

2、定价方法

公司向客户提供驻场服务时，公司员工长期派驻客户现场，协助客户进行项目质量安全综合服务。根据委托方不同需求及合同委托内容差异，公司综合考虑员工薪酬福利、差旅成本、公司利润空间等因素，按照驻场人员每人每月的标准对驻场管理项目报价。

3、结算方法

报告期内，发行人企业客户的结算方式主要为赊销，部分政府客户的结算方式为预收部分款项的方式。

具体结算方式有：主要按照月度付款，即发行人按合同所示，完成上个结算周期的驻场管理服务并提供阶段性成果后，申请相关款项的结算。

（三）管理咨询业务

1、合同约定

发行人与客户签订的管理咨询业务合同约定具体服务内容、服务期限、款项及结算事宜。

2、定价方法

发行人管理咨询业务占比较小，多为偶发性的培训及资料编撰业务，公司在定价时主要考虑人员成本、管理费用、差旅费用、利润空间等因素进行定价。

3、结算方法

报告期内，发行人管理咨询业务的结算方式主要有：完成培训或提交成果后一次性付款等。

二、发行人各细分类型业务的收入确认政策

根据企业会计准则的相关规定，发行人结合相关合同条款以及工作流程，制定了以下收入具体确认原则：

1、对于工程评估服务：本公司在完成现场评估服务并在现场评估总结会上达成统一意见的评估结论后，向客户提交项目评估简报等工作成果，并确认营业收入。

客户在本公司完成现场评估服务并收到项目评估简报等工作成果时受益，且各标段之间可明确区分，各标段属于单项履约义务，每项履约义务都属于某一时点履行的履约义务，在完成现场评估服务且向客户提交项目评估简报等工作成果时确认营业收入。

2、对于驻场管理服务：根据客户提供的服务确认单确认营业收入。

根据合同约定，公司项目管理人员常驻客户项目现场并执行相关管理服务。

合同按所派人员计价，月末根据当月实际派遣人员情况结算款项。本公司在取得客户提供的服务确认单时确认营业收入。

3、对于管理咨询服务：据合同约定在完成现场服务并取得客户提供的确认单后确认营业收入。

本公司管理咨询业务主要为短期临时性培训业务，客户在培训时受益，公司根据合同约定在完成现场服务并取得客户提供的确认单后确认营业收入。

三、与可比上市公司收入确认政策的对比分析

公司与可比上市公司收入确认政策的对比分析具体如下：

公司名称	收入确认时点	收入确认的具体政策
中达安（工程监理）	完工并取得服务确认	通信监理业务、配电监理业务，在相关劳务活动发生时确认劳务收入，即按项目实际已完成的并经业主方确认的工作量与合同约定的单价确定
合诚股份	检测业务单次劳务完成时确认	公司提供的服务主要为监理、检测、咨询、工程设计等履约义务，按照履约进度在合同期内确认收入或者在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。提供监理、检测履约义务时，按照投入法确定提供劳务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，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。按次结算的检测业务在劳务提供完毕时确认收入。
建科院（公信服务）	完工并取得服务确认	本集团公信业务主要为检测业务，公司定期评估在该期间已完成的工作量，并与合同相关方面确认完成工作量后，根据合同约定的款项或协议价款的公允价值确认该阶段的收入。
国检集团	完工并取得服务确认	本公司技术服务收入的确认时点分别为：①检测服务在检测报告等成果交付客户后确认收入；②认证服务在现场审核报告等成果交付客户后确认收入；③安全生产技术服务在提交现场评审结果表或工作确认单等成果后确认收入；④延伸服务在向客户提交技术服务报告等成果或完成培训后确认收入。

注：信息来源于可比公司定期报告。

如上所示，同行业可比公司收入确认时点基本为“完工并取得服务确认”，如，国检集团技术服务收入的确认时点为将报告等成功交付客户后确认收入，与公司具体收入确认原则基本一致，因此，公司收入确认政策具有合理性。

综上所述，公司相关收入确认政策与公司实际业务流程相匹配，符合企业会计准则的规定，具有合理性。

11-3 补充披露项目标段的含义，标段数量如何进行确定，标段数量是否在合同中进行明确约定、各标段单价的确定方法

回复：

一、“标段”的定义

“标段”指发行人工程评估服务出具一组评估数据的基本单位，例如土建过程评估以单个土建总包承建的单个分期或地块为单位出具评估报告，则该分期或地块作为一个标段；交付评估以单个交付批次为单位出具评估报告，则该批次作为一个标段。在实际业务开展中，一个标段一般需要进行多次评估，报价通常以元/标段/次为单位。

二、发行人标段次数的约定

在工程评估服务中，发行人与客户签订的合同大多数为单价合同，即只约定每个标段每次的评估单价，即“元/标段/次”，未对标段次数进行明确约定，客户以实际发生的评估标段和评估次数进行结算。例如，发行人与某客户的《xxx 第三方工程评估咨询服务合同》中进行如下约定：

“本合同为固定含税单价合同，具体评估项目含税单价见下表。其中合同单价已包括乙方涉及评估工作的所有费用，如人工费（含工资、保险、福利等一切费用）、设备费、设备进退场费、差旅费（含食宿费）、交通费、咨询费、评估费、技术服务费、管理费、措施费、保险费、利润和税金等乙方为完成合同约定工作内容所需的全部费用。

具体合同执行以甲方书面通知的数量为准。

xxx 第三方工程评估报价清单		
服务内容	人员配置	含税综合单价（元/标段/次）
土建过程评估	4 人	单价 1
精装过程评估	3 人	单价 2
门窗/幕墙专项	2 人	单价 4

xxx 第三方工程评估报价清单		
服务内容	人员配置	含税综合单价（元/标段/次）
安全专项	1 人	单价 5
示范区专项	3 人	单价 6
园林专项	2 人	单价 7
外檐专项	2 人	单价 8
公区专项	2 人	单价 9

”

发行人与客户签订的合同少部分为预估总价合同，合同中预估了具体的标段数、评估次数、单价价格及合同总价，客户以实际发生的业务量进行结算，超过合同总价的部分另行签订补充协议。例如，发行人与某客户的《xxx 第三方工程评估及材料检测服务合作协议》中进行如下约定：

“

序号	所属区域	标段数		综合单价（元/标段/次）		合同期内评估次数合计	费用合计（元）
		住宅	公建	住宅	公建		
1	东南区域	91	15	单价 1	单价 2	9 次	合计 1
2	华东区域	68	8	单价 3	单价 4	9 次	合计 2
3	华北区域	80	7	单价 5	单价 6	9 次	合计 3
4	粤西区域	72	10	单价 7	单价 8	9 次	合计 4
5	西部区域	84	6	单价 9	单价 10	9 次	合计 5
6	中部区域	63	4	单价 11	单价 12	9 次	合计 6
7	东北区域	39	3	单价 13	单价 14	9 次	合计 7
-	小计	497	53	-	-	9 次	费用总计

注：

- 1、上述综合单价包括按照项目评估的要求完成所有工作内容所需的人工工资、交通费、住宿费、餐费、保险、社保费、管理费、利润、税金等所有费用，如出现未包含部分由乙方负责。
- 2、清单中的评估标段数为暂估，结算按甲方实际委托的标段数进行费用结算。
- 3、此报价包含实测实量、安全检查、风险评估操作、指引制定和现场评估工作、材料检测（具体详见原材料检测方案）、企业标准制定等所有费用。
- 4、项目标段划分由甲方根据项目规模确定。

”

三、每标段每次单价的确定方法

发行人综合考虑人工成本、差旅费用、管理费用、利润空间、税金来最终确定不同客户、不同地区、不同类型工程评估服务的每标段每次单价，具体定价方式详见本问询函回复 11-2 之“一、不同业务类型的具体合同约定、定价方法、各项业务的结算方法”之“（一）工程评估业务”之“2、定价方法”。

11-4 用通俗易懂的语言对“过程评估”、“交付评估”、“专项评估”的服务内容、服务目的、服务成果及其之间的差异进行补充披露；

回复：

业务类型	服务内容	服务目的	服务成果	差异	
				评估时间	评估作用
过程评估	过程评估是指公司提供涵盖住宅建筑、公共建筑的施工、安装、装饰装修等施工建设全过程的评估服务。公司依据相关法律法规、国家规范、行业标准、地方标准、企业标准、瑞捷标准等，并结合客户需求，制定第三方工程质量、安全、管理等评价体系，据此通过实测实量、现场巡查、资料查阅等方式，依据合同约定的时间对工程建设过程中的尺寸偏差、质量隐患（如渗漏、开裂）、安全隐患、成品保护、管理行为以及管理痕迹等主要项目进行评估，并形成量化得分，综合反映项目建设的实体质量、风险隐患、工程管理水平等，协助委托方辨识项目的施工管理状态和风险。	协助委托方识别旗下或管辖范围内的建设工程施工质量、工程管理等方面的不足，并提供有针对性的改进建议，帮助委托单位更好地履行职责，提升工程品质，降低工程风险，提高综合效益。	评估简报、评估报告等文件	根据委托方的要求，对指定工程项目进行季度、月度等定期评估，主要强调“项目全过程”	全面、系统排查建设工程施工全阶段的质量安全风险，提升项目工程品质，提升综合效益
专项评估	专项评估服务主要是针对工程项目的特定阶段、特定问题等客户特定需求进行的评估服务，专项评估属于过程评估在特定项目上的功能深化。公司的专项评估服务包括：应用于项目开工前准备阶段的设计评估、供方考察、客户关系评估；应用于项目施工建设阶段的地下工程专项、安全专项、材料专项、门窗专项、外檐专项、消防专项、机电专项、公区专项、园林专项、防渗漏专项等；以及应用于项目运营维护阶段的交付后评估、运维评估、电梯专项等。			结合施工进度、施工阶段等因素，根据委托方指定的时间进行评估，主要强调“项目特定阶段”	排查建设工程特定分部分项工程或专项工程质量安全风险，提升相关专项工程品质水平与管理水平
交付评估	交付评估是指在项目交付阶段，公司以业主的视角和工程专业的角度对项目交付品质做出评价，系统性排查易引起投诉的隐患，控制交付风险，提高业主的交付满意度。公司的交付评估服务包括交付预评估、交付前评估两类产品，交付预评估是指在项目交付前 30-45 天，对项目正常使用功能进行测试，排查工程重大质量风险；交付前评估是指在项目交付前 7-15 天，对项目户内及公区观感、园林景观、水、电、通风系统、防渗漏、消防功能等进行测试和评估，发现项目观感和功能方面的瑕疵。			主要集中于项目交付前	排查工程项目交付前的观感质量、使用功能、逾期交付风险等，提升交付品质，提高客户满意度

11-5 用通俗易懂的语言披露发行人业务合同中“建筑工程实测实量”、“材料实测实量”、“一房一验”、“安全文明”、“观感质量”等一系列专业表述的具体含义和具体评估方法。

回复：

建筑工程实测实量：应用激光测距仪、激光投线仪、靠尺等测量工具，通过现场测试、丈量而得到能真实反映建筑工程质量（如墙面平整度、垂直度、楼板厚度、房屋开间尺寸、墙地面开裂等）数据的一种方法。

材料实测实量：应用游标卡尺、千分尺等测量工具，通过现场测试、丈量而得到能真实反映建筑原材料质量（如管材壁厚及内径、钢筋直径、防水涂膜厚度等）数据的一种方法。

一户一验：指在住房交付入伙前，对即将交付给业主的房屋一户一户地、一个房间一个房间地进行检查验收，将发现的房屋质量问题进行标识和记录，以利于承包商进行针对性整改。

安全文明：“建筑工程施工安全生产管理”和“建筑工程文明施工管理”的简称。“安全文明评估检查”，系指依据安全文明相关规范、标准要求，对工程安全文明施工管理方案进行比对审查，对施工现场中易发生伤亡安全事故的主要环节、部位等进行检查，包括基坑支护与模板工程、脚手架工程，施工用电等，对物料提升机、外用电梯、塔吊等施工机具的装卸与运行状态进行检查，对参建方相关管理与技术人员的执证合规上岗情况等进行检查等，是协助委托方防范工程安全风险的手段之一。

观感质量：通过观察和必要的测量，从设计、施工规范和美学的角度来评价、审视工程项目的质量，如乳胶漆墙面是否存在色差、铝合金门窗是否存在刮花、洗手盆边缘打胶是否平顺等。

客户关系评估：以客户视角，通过对房地产客户的合同文书、装修样板房、宣传物料、销售说辞、沙盘模型等进行核对评估，排查产品本身缺陷、不实销售承诺等，达到防控交付风险的目的。

交付后评估：工程项目交付后三个月左右或在委托方指定时间进行的相关评估检查，以业主的角度，根据业主、物业公司提出问题的台账记录，逐项核对工程项目户内、公共部位、外立面、园林等各部位存在问题是否闭合整改，主要测评方式为现场检查、电话问询，通过反馈数据、统计分析问题解决情况等，反映该项目交付后工程维修、客户关系维护是否到位。

分部分项工程：分部工程是单位工程的组成部分，通常一个单位工程可划分为若干个分部工程，如房屋建筑单位工程可划分为基础工程、主体工程、屋面工程、装饰工程等。分项工程是指分部工程的细分，是构成分部工程的基本项目，一般是按照选用的施工方法、所使用的材料、结构构件规格等不同因素划分施工分项，如主体分部工程可细分为钢筋、混凝土等分项工程。

供方考察：委托方在招标确定入围供应商前，委托发行人通过对参加投标的供应商正在或曾经承接的工程项目质量风险状态进行评估，将评估结果作为供应商是否有资格入围的参考依据之一。

11-6 各类业务前五大客户的名称、销售金额及占比

报告期内，各类业务前五大客户的名称、销售金额及占比如下：

一、工程评估业务

单位：万元			
项目	客户名称	金额	占该类业务收入比例
2020年1-6月	融创中国	1,880.36	12.20%
	万科集团	755.41	4.90%
	新城控股	587.48	3.81%
	雅居乐	585.85	3.80%
	保利发展	577.94	3.75%
	合计	4,387.05	28.47%
2019年度	融创中国	6,812.78	16.13%
	万科集团	2,806.04	6.65%
	碧桂园	2,334.64	5.53%
	保利发展	1,834.50	4.34%
	绿城中国	1,541.40	3.65%

项目	客户名称	金额	占该类业务收入比例
	合计	15,329.36	36.30%
2018 年度	融创中国	4,317.03	15.96%
	万科集团	1,463.17	4.75%
	碧桂园	1,396.71	5.41%
	华润置地	1,284.03	5.16%
	保利发展	1,222.19	4.52%
	合计	9,683.13	35.80%
2017 年度	融创中国	2,879.90	17.86%
	万达集团	927.22	5.47%
	保利发展	910.61	5.75%
	万科集团	884.68	5.65%
	华润置地	882.41	5.49%
	合计	6,484.82	40.22%

二、驻场管理业务

单位：万元

项目	客户名称	金额	占该类业务收入比例
2020 年 1-6 月	融创中国	1,295.98	31.88%
	中海地产	716.89	17.63%
	万科集团	387.82	9.54%
	旭辉集团（注 1）	230.06	5.66%
	三亚崖州湾科技城管理局有限公司	131.13	3.23%
	合计	2,761.88	67.94%
2019 年度	融创中国	2,043.85	29.49%
	中海地产	831.14	11.99%
	华润置地	661.94	9.55%
	万科集团	636.38	9.18%
	招华国际（注 2）	347.21	5.01%
	合计	4,520.52	65.22%
2018 年度	华润置地	779.99	21.73%
	招华国际	438.06	12.20%
	融创中国	345.04	9.61%

项目	客户名称	金额	占该类业务收入比例
	深业置地	327.68	9.13%
	中海地产	305.02	8.50%
	合计	2,195.79	61.17%
2017 年度	深业置地	262.13	25.63%
	招商局（注 3）	144.92	14.17%
	恒生地产（注 4）	139.97	13.69%
	旭辉集团	114.76	11.22%
	怀德地产（注 5）	83.33	8.15%
	合计	745.11	72.86%

注 1：指旭辉控股(集团)有限公司；

注 2：指深圳市招华国际会展发展有限公司；

注 3：指招商局漳州开发区有限公司；

注 4：指恒生地产有限公司；

注 5：指深圳市怀德房地产开发有限公司。

三、管理咨询业务

单位：万元

项目	客户名称	金额	占该类业务收入比例
2020 年 1-6 月	绿城中国	101.23	45.93%
	腾讯	24.53	11.13%
	万科集团	19.43	8.82%
	蓝城集团（注 1）	17.45	7.92%
	方圆地产（注 2）	15.57	7.06%
	总计	178.21	80.85%
2019 年度	融创中国	152.83	30.98%
	绿城中国	87.45	17.73%
	光明住建局（注 3）	39.44	8.00%
	深圳市安监总站（注 4）	33.17	6.72%
	雅居乐	22.45	4.55%
	合计	335.34	67.98%
2018 年度	融创中国	147.17	37.03%
	招商蛇口	74.25	18.68%
	华润置地	30.19	7.60%

项目	客户名称	金额	占该类业务收入比例
	绿城中国	29.10	7.32%
	中骏地产（注 5）	20.94	5.27%
	合计	301.65	75.90%
2017 年度	融创集团	127.25	51.55%
	华润置地	41.46	16.80%
	绿城中国	20.75	8.41%
	景瑞地产（注 6）	9.25	3.75%
	招商蛇口	8.96	3.63%
	合计	207.67	84.14%

注 1：蓝城房产建设管理集团有限公司；

注 2：广州市方圆房地产发展有限公司；

注 3：指深圳市光明区住房和建设局；

注 4：指深圳市建筑工程质量安全监督总站；

注 5：指深圳泛亚房地产开发有限公司；

注 6：指上海立臣建筑装饰工程有限公司。

11-7 报告期内主要业务设备与业务量、工作人员的匹配关系。

回复：

发行人驻场管理服务中大部分设备及工具仪器由委托方工程项目现场提供，因此如下主要分析工程评估服务的业务量、工程评估人员以及期末公司主要设备及工具仪器配备数量的匹配情况。

发行人工程评估服务开展所需主要设备及工具仪器包括平板电脑、相机、激光测距仪、激光投线仪、影像记录仪、靠尺、塔尺、游标卡尺、千分尺、对角尺、碳化深度测量仪、涂层测厚仪、甲醛测试仪、风速仪、回弹仪等等。其中，使用数量较多的设备及工具仪器主要包括平板、电脑、激光测距仪、影像记录仪、游标卡尺。

公司工程评估人员数量、工程评估标段次数、期末公司配备的主要设备及工具仪器数量情况如下：

项目	2019 年/ 2019 年末		2018 年/ 2018 年末		2017 年/ 2017 末
	数量	增长率	数量	增长率	数量

项目		2019 年/ 2019 年末		2018 年/ 2018 年末		2017 年/ 2017 末
		数量	增长率	数量	增长率	数量
工程评估服务	期末工程评估人员数量（人）	807	44.62%	558	78.27%	313
	工程评估标段次数（个）	58,788	50.89%	38,962	70.88%	22,801
期末公司配备的主要设备及工具仪器数量	平板电脑（台）	207	71.49%	121	123.52%	54
	相机（台）	433	62.79%	266	107.80%	128
	激光测距仪（台）	405	88.43%	215	162.12%	82
	影像记录仪（台）	399	40.19%	285	75.69%	162
	游标卡尺（套）	258	134.99%	110	399.06%	22

注：2020 年 1-6 月数据与 2019 年全年数据不可比，故未列示 2020 年 1-6 月相关数据。

2018 年和 2019 年，公司工程评估人员数量增长率分别为 78.27%和 44.62%，工程评估标段次数增长率分别为 70.88%和 50.89%，工程评估人员数量及工程评估标段次数均呈现高速增长的态势。同时，报告期各期末公司主要配备的平板电脑、相机、激光测距仪等设备数量亦均随着业务增长而不断增加。总体而言，工程评估人员数量、工程评估标段次数、期末公司配备的主要设备及工具仪器数量匹配情况呈现如下特点：

第一，工程评估人员数量大于同期期末公司配备的主要设备及工具仪器数量，主要是公司工程评估服务以评估小组开展，根据业务类型的不同，每组的工程评估人员数量通常在 3-4 人左右，每组会根据业务实际开展需要，配备一定数量的相关设备及工具仪器，例如每组通常配备 1-2 台相机、1-2 台激光测距仪等。所以总体来看，工程评估人员数量大于同期期末公司配备的主要设备及工具仪器数量，同时，工程评估人员数量、工程评估标段次数、期末公司配备的主要设备及工具仪器数量会呈现同向变化趋势，但是没有明确的对应关系。

第二，设备及工具仪器数量增长方面，2018 年末同期增长比例高于 2019 年末同期增长比例，一方面是由于 2018 年公司业务量增长较多，公司相应采购了较多的设备及工具仪器，另外一方面是由于 2017 年的基数相对较低，使得 2018 年相对增长比例较大。

第三，主要设备及工具仪器中，激光测距仪和游标卡尺的变动比例较大，主要原因为：1、激光测距仪数量在 2018 年有较大增加，主要系 2018 年以前委托方工程项目现场会提供相关设备，之后经委托方要求，同时出于工程评估服务开展的便利性考虑，公司于 2018 年起加大了激光测距仪的配备数量，由工程评估人员自行携带至委托方工程项目现场开展评估工作；2、游标卡尺主要用于材料检测中，游标卡尺数量在 2018 年、2019 年均较大幅度增加，主要原因系公司材料专项评估以及过程评估中的材料检查内容的增加，公司相应加大游标卡尺的采购数量以满足相关业务开展需要。

综上，发行人配备的主要设备及工具仪器数量随着工程评估人员、工程评估标段数量的增长而增加，整体较为匹配。

11-8 核查程序及核查意见

发行人会计师履行了以下核查程序：

1、访谈发行人相关业务负责人，了解发行人不同类型业务客户的获取方式、客户内部的决策流程、项目标段的含义及各标段单价的确定方法；

2、查阅发行人招投标文件资料，获取了发行人关于获取订单方式及比例的说明；

3、对发行人各类型业务执行穿行测试，获取相关业务单据（业务合同、评估计划、评估结果确认单、项目评估简报、对账单、银行回单及发票等），了解发行人各类业务具体工作流程；

4、获取发行人各类型业务合同及相关业务单据，查看具体合同约定和发行人相关收入确认政策，前往业务现场实地查看项目执行全过程，判断发行人主要义务完成时点以及工作成果展示方式，并与同行业可比公司进行对比，判断发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

5、通过访谈相关业务负责人并查看各类型业务合同及业务资料，了解工程评估中各细项评估项目的服务内容、服务目的、服务成果及具体评估方法；

6、获取发行人业务收入数据及财务资料，核实发行人各类业务前五大客户的具体业务开展及收入情况；

7、核实发行人固定资产清单、销售业务数据及发行人业务人员数据，将发行人主要业务设备数量与业务量、员工数量进行对比分析，判断业务规模、人员规模与业务设备数量的匹配性及合理性。

经核查，会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露了不同类型业务客户的获取方式、客户内部的决策流程，不同业务的工作流程、业务单据及交付成果；

2、发行人相关收入确认政策符合自身业务实际情况，符合企业会计准则的规定；

3、在工程评估服务中，发行人与客户签订的合同大多数为单价合同，即只约定每个标段每次的评估单价，即“元/标段/次”，未对标段次数进行明确约定，客户以实际发生的评估标段和评估次数进行结算。发行人与客户签订的合同少部分为预估总价合同，合同中预估了具体的标段数、评估次数、单次价格及合同总价，客户以实际发生的业务量进行结算，超过合同总价的部分另行签订补充协议。

4、发行人已在招股说明书中补充披露项目标段的含义，标段数量的确定方法；

5、发行人已在招股说明书中补充披露“建筑工程实测实量”、“材料实测实量”、“一房一验”“安全文明”“观感质量”等一系列专业表述的具体含义和具体评估方法；

6、发行人已在招股说明书中披露各类业务前五大客户的名称、销售金额及占比；

7、发行人报告期内主要业务设备随着业务量、工程评估人员的数量增长而呈现增长趋势。

11-9 招股说明书补充披露

一、补充披露不同类型业务客户的获取方式、客户内部的决策流程，不同业务的工作流程、业务单据及交付成果

（一）不同类型业务客户的获取方式

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品及其变化情况”之“（三）业务流程和主要经营模式”之“3、销售模式”之“（1）业务承接模式”之“②招投标方式”中补充披露。

（二）客户内部的决策流程

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品及其变化情况”之“（三）业务流程和主要经营模式”之“3、销售模式”之“（1）业务承接模式”中补充披露。

（三）不同业务的工作流程、业务单据及交付成果

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品及其变化情况”之“（三）业务流程和主要经营模式”之“1、公司业务流程及盈利模式”中补充披露。

二、结合不同业务类型的具体合同约定、定价方法、各项业务的结算方法，补充披露发行人各细分类型业务的收入确认政策

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（十六）收入”之“2、本公司收入的具体确认原则”中补充披露。

三、补充披露项目标段的含义，标段数量如何进行确定，标段数量是否在合同中进行明确约定、各标段单价的确定方法

（一）补充披露项目标段的含义

发行人已在招股说明书“释义”中补充披露。

（二）补充披露标段数量如何进行确定，标段数量是否在合同中进行明确约定、各标段单价的确定方法

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“5、各类业务定价方式”补充披露。

四、用通俗易懂的语言对“过程评估”、“交付评估”、“专项评估”的服务内容、服务目的、服务成果及其之间的差异进行补充披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品及其变化情况”之“（一）公司主营业务”之“3、公司的主要产品及服务”之“（1）工程评估服务”中补充披露。

五、用通俗易懂的语言披露发行人业务合同中“建筑工程实测实量”、“材料实测实量”、“一房一验”、“安全文明”、“观感质量”等一系列专业表述的具体含义和具体评估方法

发行人已在招股说明书“释义”补充披露。

问题十二、关于主营业务成本

12、关于主营业务成本。请发行人补充披露：（1）报告期内发行人工程技术人员人均产值、人均覆盖标段数量，并与同行业可比公司进行对比，说明发行人工程技术人员人均产值、人均覆盖标段是否与同行业公司相比存在较大差异、报告期内是否发生较大变化，工程技术人员数量是否合理；（2）结合报告期内工程评估的标段数量、工程技术人员人数、工程评估的业务收入，披露报告期内差旅费的变动是否合理、差旅费是否准确、完整；（3）报告期各期向差旅服务商的采购金额与各期主营业务成本中差旅费的匹配关系，两者存在较大差异的原因及合理性；（4）说明报告期内员工差旅出行、住宿报销等标准是否发生变化，结合报告期内差旅费中单次出行和住宿价格、次数说明报告期内差旅费变动的合理性。请保荐人、申报会计师详细说明针对职工薪酬和差旅费准确性、完整性认定执行的核查程序，对上述事项发表明确核查意见。

12-1 报告期内发行人工程技术人员人均产值、人均覆盖标段次数，并与同行业可比公司进行对比，说明发行人工程技术人员人均产值、人均覆盖标段次数是否与同行业公司相比存在较大差异、报告期内是否发生较大变化，工程技术人员数量是否合理。

回复：

一、报告期内发行人工程技术人员人均产值、人均覆盖标段次数情况

报告期内，公司的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工程评估服务	15,406.80	78.24%	42,224.22	85.05%	27,051.64	87.15%	16,125.28	92.70%
驻场管理服务	4,065.48	20.64%	6,930.11	13.96%	3,589.91	11.57%	1,022.61	5.88%
管理咨询服务	220.42	1.12%	493.33	0.99%	397.43	1.28%	246.84	1.42%
合计	19,692.69	100.00%	49,647.66	100.00%	31,038.98	100.00%	17,394.73	100.00%

如上表所示，报告期内，工程评估服务与驻场管理服务的收入是公司主营业务收入的主要来源，两者占同期主营业务收入的比例在 98%以上。管理咨询服务占比较低，主要包括品质提升培训、技术标准编制、优秀工艺推广等，且不涉及项目标段概念，故此处的分析针对工程评估服务与驻场管理服务两类。

（一）工程评估业务

1、工程评估业务人均产值、人均覆盖标段次数

报告期内，公司工程评估业务人均产值、人均覆盖标段次数情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
工程评估业务收入（万元）	15,406.80	42,224.22	27,051.64	16,125.28
工程评估业务平均人数（人）	894	714	442	304
工程评估业务人均产值（万元）	17.23	59.14	61.20	53.04
工程评估业务人均覆盖标段次数（个/人）	73	253	252	216

由上表可见，报告期内公司工程评估人员的人均产值和人均覆盖标段次数呈现一定上升趋势，人均覆盖标段次数分别为 216 个、252 个、253 个和 73 个，人均产值分别为 53.04 万元、61.20 万元、59.14 万元和 17.23 万元。

2018 年人均覆盖标段次数和人均产值增长，主要原因是：

（1）2016-2018 年三年间，生产安全事故的增多和频发促使行业中相关主体对建设项目的质量与安全越发重视，尤其是 2018 年某房地产公司在建项目 40 天发生三起坍塌事故，导致 7 人死亡 19 人受伤，使得房地产客户对发行人安全等专项评估业务需求量大增，标段次数同比增幅达 156.32%，公司专项工程评估标段次数比例由 2017 年的 20.39%提高至 2018 年的 30.59%，因工程评估业务中专项评估业务所需人员相比过程评估和交付评估业务更少，通常 1-2 人可完成一次一个标段的评估，从而拉高了工程评估业务人均覆盖标段次数；

（2）得益于近年来第三方工程评估业的快速发展，公司工程评估业务发展迅速，2018 年工程评估标段次数同比增加 71.28%，尤其是受 2018 年房地产行业发生上述负面事件影响，下半年业务需求大幅增加，但公司评估人员的增加需要经历招聘、培训等环节，人员增速相对业务增速有一定延迟，导致公司工程评估人员工作饱和度有所提高；

（3）由于公司持续加大对各业务部门评估人员的培训投入，评估人员的业务技能和评估效率持续显著提高。

2019 年人均覆盖标段次数与人均产值变化的主要原因是：1）受益于第三方工程评估业的快速发展，公司业务规模持续扩大；2）2019 年工程评估人员较 2018 年相对充足；3）工程评估业务项目类型结构变动，所需评估人员较少的专项评估数量占比在 2018 年基础上再有所提高。综合以上因素影响，2019 年人均覆盖标段次数与 2018 年基本持平，人均产值增长略有下降。

2020 年 1-6 月人均覆盖标段次数与人均产值出现一定下降主要原因是：2020 年上半年受到疫情影响，公司一季度业务开展工作量较原计划有较大比例下降。

2、工程评估业务人均产值、人均覆盖标段次数与可比公司对比情况

同行业公司中，目前国内涉足第三方工程评估的企业较少，国内 A 股市场不存在与公司从事完全相同业务的第三方工程评估业务的上市公司。为便于比较分析，公司从业务特点出发，选取了业务类似的公司进行对比。

对于公司工程评估类业务而言，公司为客户提供的工程评估服务具有项目数量多、项目单价低、项目周期短等特点，与第三方检测类业务特点较为相似。但第三方检测类的可比公司业务计价方式与瑞捷咨询不同，并非以建筑工程标段计价，因此无法获取人均覆盖标段次数，可比公司人均产值情况如下：

可比公司名称	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
建研院	主营业务收入（万元）	61,136.42	49,460.64	44,398.86
	业务人员人数（人）	916	769	673
	人均产值（万元）	66.74	64.32	65.97
建科院	主营业务收入（万元）	46,797.21	39,700.79	38,183.20
	业务人员人数（人）	615	543	496
	人均产值（万元）	76.09	73.11	76.98
国检集团	主营业务收入（万元）	110,727.99	93,730.75	75,240.89
	业务人员人数（人）	1,881	1,661	1,465
	人均产值（万元）	58.87	56.43	51.36
电科院	主营业务收入（万元）	80,633.66	70,866.85	64,265.45
	业务人员人数（人）	1,086	1,097	1,018
	人均产值（万元）	74.25	64.60	63.13
广电计量	主营业务收入（万元）	158,815.67	122,788.24	83,709.67
	业务人员人数（人）	2,416	-	1,546
	人均产值（万元）	65.73	-	54.15
瑞捷咨询（工程评估）	主营业务收入（万元）	42,224.22	27,051.64	16,125.28
	业务人员人数（人）	714	442	304
	人均产值（万元）	59.14	61.20	53.04

注 1：上表中可比公司主营业务收入和业务人员人数为公司整体数据，并非检测类业务数据。业务人员人数为各期末人数；

注 2：广电计量未披露 2018 年业务人员人数，因此无法计算其 2018 年人均产值；

注 3：同行业可比公司半年报未披露业务人员人数，因此无法与同行业可比公司对比 2020 年 1-6 月人均产值。

上表的可比公司中，国检集团、电科院、广电计量的检测类业务的收入占比均在 70%以上，建研院检测类业务的收入占比约为 50%，因此其整体人均产值

数据与瑞捷咨询工程评估业务有较高可比性。建科院检测类业务的收入占比仅为20%-30%，因此其整体人均产值数据与瑞捷咨询工程评估业务可比性较低。

2017年至2019年，建研院、国检集团、电科院和广电计量的人均产值主要集中在50-70万元之间。瑞捷咨询2017年至2019年人均产值分别为53.04万元、61.20万元和59.14万元，与可比公司基本一致，不存在较大差异，报告期内变动较小，公司工程评估人员数量较为合理。

（二）驻场管理业务

公司驻场管理服务是指公司派驻项目团队常驻工程现场，根据客户不同层面的需求，提供建设工程巡检、评估、咨询服务，不涉及项目标段，下面的分析仅对人均产值进行分析。

1、驻场管理业务人均产值

报告期内，公司工程评估业务人均产值情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
驻场管理业务收入（万元）	4,065.48	6,930.11	3,589.91	1,022.61
驻场管理业务平均人数（人）	318	248	123	44
驻场管理业务人均产值（万元）	12.78	27.94	29.19	23.24

由上表可见，报告期内公司驻场管理人员的人均产值呈现一定上升趋势，人均产值分别为23.24万元、29.19万元、27.94万元和12.78万元。2018年以前为公司驻场管理业务的培育期，项目数量较少，但公司基于对驻场管理业务的发展判断进行了一定的人才储备，2018年和2019年公司前期投入的积累得到释放，加之在工程评估领域的领先地位使公司获得客户的高度认可，客户也有意愿委托公司为其项目提供综合性的驻场管理服务，因此2018年起公司驻场管理人员人均产值有所上升。

2、驻场管理业务人均产值与可比公司对比情况

对于公司驻场管理业务而言，公司业务的开展领域主要在建筑工程领域，以房地产企业以及公共工程建设单位为主，公司提供服务的行业领域和面向的客户与建筑领域监理服务较为相似。建筑领域监理类可比公司人均产值情况如下：

可比公司名称	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中达安	主营业务收入（万元）	56,437.65	49,563.27	40,592.16
	业务人员人数（人）	2,789	2,289	2,237
	人均产值（万元）	20.24	21.65	18.15
合诚股份	主营业务收入（万元）	76,242.45	63,020.16	34,401.58
	业务人员人数（人）	1,456	1,721	1,040
	人均产值（万元）	52.36	36.62	33.08
瑞捷咨询（驻场管理）	主营业务收入（万元）	6,930.11	3,589.91	1,022.61
	业务人员人数（人）	248	123	44
	人均产值（万元）	27.94	29.19	23.24

注：1、上表中可比公司主营业务收入和业务人员人数为公司整体数据，并非监理类业务数据。业务人员人数为各期末人数；

2、同行业可比公司半年报未披露生产人员人数，因此无法与同行业可比公司对比 2020 年 1-6 月人均薪酬。

上表的可比公司中，中达安营业收入主要均来自于监理业务，因此其整体人均产值数据与瑞捷咨询驻场管理业务有较高可比性。合诚股份监理类业务的收入占比仅为 20%左右，因此其整体人均产值数据与瑞捷咨询驻场管理业务可比性较低。

2017 年至 2019 年，瑞捷咨询驻场管理业务人均产值高于中达安，主要由于我国工程监理行公司数量众多，根据国家统计局的数据，截至 2018 年末全国工程监理企业数量超过 8,000 家，工程监理行业竞争较激烈且呈高度分散状态，工程监理企业的定价相对较低。驻场管理服务更加注重以委托方的需求为导向，从委托方的视角为工作切入点，通过批量精装修管理、驻场一户一验等多种服务，协助委托方更好地履行其职责，对旗下或管辖范围内的建设工程进行管理，以达到提升工程品质，降低工程风险，提高综合效益的目的。公司驻场管理业务属于工程管理服务领域的新兴业态，定价遵循市场化原则。相对而言，公司驻场管理服务的定价更加市场化，因此人均产值相对较高。

综上所述，报告期内公司工程技术人员人均产值、人均覆盖标段次数合理，并与同行业可比公司具有一定可比性，且报告期内未发生较大变化，工程技术人员数量合理。

12-2 结合报告期内工程评估的标段次数、工程技术人员人数、工程评估的业务收入，披露报告期内差旅费的变动是否合理、差旅费是否准确、完整。

回复：

由于仅工程评估业务涉及项目标段，且工程评估业务的差旅费占公司主营业务成本中差旅费总额的比例在 98%左右，故此处对公司工程评估业务的差旅费进行分析。

一、结合报告期内工程评估的标段次数、工程技术人员人数、工程评估的业务收入，披露报告期内差旅费的变动是否合理

报告期内，公司工程评估业务标段次数、工程评估人数、工程评估业务收入和差旅费变动的对比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数量/金额	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额
工程评估业务收入（万元）	15,406.80	42,224.22	56.09%	27,051.64	67.76%	16,125.28
工程评估标段次数（个）	22,991	58,788	52.80%	38,475	71.28%	22,463
工程评估人数（人）	894	714	61.54%	442	45.39%	304
工程评估差旅费（万元）	2,068.48	5,700.91	59.99%	3,563.32	59.48%	2,234.40

如上表所示，公司工程评估业务差旅费用分别为 2,234.40 万元、3,563.32 万元、5,700.91 万元和 2,068.48 万元，2018 年和 2019 年同比增幅分别为 59.48%和 59.99%。由于公司 2018 年下半年业务需求大幅增加，高峰期时公司出现了一定人员周转紧张的情况，员工工作达到饱和状态，且在同一区域执行更多项目的情况明显增多，因此营业收入和执行标段次数的增幅高于工程评估人数和差旅费用的增幅。2019 年公司工程评估人员较 2018 年相对充足，评估人员差旅费用与收入和执行标段次数的增幅基本保持一致，因此，报告期内差旅费的变动具有合理性。

二、差旅费是否准确、完整

报告期内，公司工程评估差旅费用主要由机票费用、住宿费用、交通费用组成，具体金额及占营业成本的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业成本比	金额	占营业成本比	金额	占营业成本比	数量/金额	占营业成本比
工程评估营业成本	8,954.97	100.00%	19,934.19	100.00%	11,709.18	100.00%	7,579.82	100.00%
工程评估差旅费总额	2,068.48	23.10%	5,700.91	28.60%	3,563.32	30.43%	2,234.40	29.48%
其中：工程评估机票费用	712.36	7.95%	2,504.99	12.57%	1,702.92	14.54%	1,018.29	13.43%
工程评估住宿费用	673.82	7.52%	1,693.25	8.49%	986.01	8.42%	676.91	8.93%
工程评估交通费用	682.29	7.62%	1,502.67	7.54%	874.39	7.47%	539.20	7.11%

由上表可见，报告期内公司工程评估差旅费用总额占营业成本的比例稳定在 28%-30%之间。具体到差旅费用中的各类费用，2017 年至 2019 年机票费用占营业成本比例在 12%-15%之间，住宿费用占营业成本的比例在 8%左右，交通费用占营业成本比例在 7%左右。2020 年 1-6 月，机票费用及住宿费用占比均有一定幅度下降主要系受疫情影响，公司员工异地出差次数及天数均有所下降所致。

总体而言，报告期内公司工程评估业务各类差旅费用占营业成本的比例均较为稳定，不存在重大异常，差旅费用的增长和变动比例和公司业务发展情况基本匹配。

公司已建立了比较完善的内控制度，内控体系得到有效执行，公司员工在执行工程评估业务的过程中，通过携程、途牛等机票代理商预定机票，严格遵守公司制订的一系列成本费用报销制度及差旅住宿标准。对于机票费用，公司财务中心定期与机票代理商进行对账，并根据双方确认无误后的对账单入账，对于住宿费用和交通费用，由报销人员填写报销单据，并经相关权限人员审核批准后，由公司财务中心审核费用发生的真实性及是否确认符合公司差旅标准后，审核无误及时记账，公司财务中心定期核对已经审批的报销单据，确保已经审批的报销单据均已全部入账。

综上所述，报告期内，公司差旅费用的增长和变动比例和公司业务发展情况基本匹配，公司已建立了比较完善的内控制度体系，在差旅服务采购及差旅费用报销等环节设置了相应的控制节点并严格执行，有效保证了差旅费的准确性及完整性。

12-3 报告期各期向差旅服务商的采购金额与各期主营业务成本中差旅费的匹配关系，两者存在较大差异的原因及合理性。

回复：

通过与发行人签订合同并在一定时期内持续合作的差旅服务商主要包括：南京途牛国际旅行社有限公司、上海携程宏睿国际旅行社有限公司、深圳市优行航空服务有限公司、北京宝库在线网络技术有限公司，该等差旅服务商所提供的差旅服务主要为机票代订。故而报告期内向上述差旅服务商的采购主要为机票费用。

发行人计入主营业务成本中的差旅费，包括上述机票费用，此外还包括住宿费和其他交通费。

报告期内，发行人向差旅服务商的机票采购额与计入主营业务成本中的机票费用差异较小，数据对比如下：

单位：万元

类别	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
向 差 旅 服 务 商 的 采 购 额	不含税机票采购额 (A)	848.62	2,643.09	1,852.43	1,101.96
主 营 业 务 成 本-差 旅 费	机票费 (B)	739.04	2,564.69	1,736.39	1,033.67
	酒店住宿费	694.16	1,722.59	1,007.92	685.87
	其他交通费	722.12	1,558.14	901.45	552.78
差旅费合计		2,155.32	5,845.43	3,645.76	2,272.32
机票采购额与计入成本中的机票费差异 (A) - (B)		109.58	78.40	116.04	68.29
成本中的机票费与不含税机票采购额之比 (B) / (A)		87.09%	97.03%	93.74%	93.80%

如上表所述，通过差旅服务商采购的不含税机票采购额略大于计入主营业务成本-差旅费中机票费，该差异主要系机票采购额为发行人全部采购情况，含除工程技术人员外的职能部门的差旅机票费用。此外，有少量当年采购的机票费结转至存货余额之中。

综上所述，各期主营业务成本-差旅费中的机票费与通过差旅服务商采购的不含税机票采购额差异较小，属合理情况。

12-4 说明报告期内员工差旅出行、住宿报销等标准是否发生变化，结合报告期内差旅费中单次出行和住宿价格、次数说明报告期内差旅费变动的合理性。

回复：

一、报告期内，发行人各项费用报销标准情况

报告期内，发行人员工差旅出行、住宿报销等标准未发生变化。

发行人建立健全了《报销及付款管理制度》，详实而明确地规范了公司各项付款和报销业务程序，明确了各类业务的费用报销标准。

（一）交通费用报销标准及具体要求如下：

交通工具	乘坐标准
飞机	经济舱
高铁	二等座
动车	二等座
普快	硬卧
轮船	二等舱
滴滴	快车

因影响交通成本的因素较多，发行人难以按金额标准来制定各项交通出行的费用报销标准，仅就各类出行的舱位等级进行明确规定。

发行人普通员工出差的交通工具乘坐标准按照上表对应执行，未选择相应交通工具的需走特殊申请审批流程，未经审批差额部分不予报销。中心级总监及以上职级人员出差实行实报实销。

（二）住宿费用报销标准及具体要求如下：

发行人根据各地经济发展水平以及酒店行业繁荣情况，制定了明确到各城市（县）的《全国住宿费用标准》，作为工程技术人员及总监职级以下其他岗位人员出差住宿费用报销标准的规范文件。住宿标准分为两类，一是行政岗标准，二

是业务岗标准，与主营业务相关的业务岗标准具体如下：多人国内出差，同性别应安排经济型连锁酒店双人间住宿，《全国住宿费用标准》概况如下：

一线城市或热门旅游城市，如北京、上海、桂林、三亚、大理、丽江、西双版纳等，住宿费标准为 260 元/间/晚至 320 元/间/晚不等；

二线城市或省会城市，如福州、南京、兰州、南宁、贵阳、哈尔滨、长春、海口、温州、遵义等，住宿费标准为 200 元/间/晚至 240 元/间/晚；

其他中小城市（县）的住宿费标准为 180 元/间/晚。

如有超标准开支的需走特殊申请审批流程，未经审批差额部分不予报销。

二、报告期内，发行人单次差旅费情况

报告期内，发行人主营业务成本-差旅费情况如下：

单位：万元

年份	业务类别	机票费用	住宿费用	其他交通费	合计	占比
2020 年 1-6 月合计	工程评估	712.36	673.82	682.29	2,068.48	95.97%
	驻场管理	20.80	15.27	34.09	70.16	3.26%
	管理咨询	5.88	5.07	5.74	16.69	0.77%
	合计	739.04	694.16	722.12	2,155.32	100.00%
2019 年合计	工程评估	2,504.99	1,693.25	1,502.67	5,700.91	97.53%
	驻场管理	38.92	20.88	46.75	106.55	1.82%
	管理咨询	20.78	8.47	8.71	37.96	0.65%
	合计	2,564.69	1,722.59	1,558.14	5,845.43	100.00%
2018 年合计	工程评估	1,702.92	986.01	874.39	3,563.32	97.74%
	驻场管理	24.03	19.10	23.95	67.08	1.84%
	管理咨询	9.44	2.82	3.10	15.36	0.42%
	合计	1,736.39	1,007.92	901.45	3,645.76	100.00%
2017 年合计	工程评估	1,018.29	676.91	539.20	2,234.40	98.33%
	驻场管理	4.52	4.06	8.98	17.56	0.77%
	管理咨询	10.86	4.90	4.60	20.37	0.90%
	合计	1,033.67	685.87	552.78	2,272.32	100.00%

由上表可知，报告期内发行人主营业务成本-差旅费主要由工程评估业务产生，评估业务的差旅费占公司差旅费总额在 98%左右。

因发行人的工程评估业务单个项目具有周期短且频率高的业务特点，故而发行人在安排员工开展评估业务的时候，会结合客户的评估需求，对项目评估时间序次、区域路线安排等进行优化，使评估人员尽可能在一段时间内执行相近区域的项目，故而单次差旅可能涉及到的目的地较多，总周期较长。

报告期内，发行人差旅费主要构成为机票费用及住宿费用，该两项费用合计占差旅费金额比例分别为 75.67%、75.27%、73.34%及 66.50%，且机票费用及住宿费用可以较为清晰的计算航班次数及住宿天数，因此，以下将从机票费用及住宿费用两个维度对差旅费波动情况进行分析：

- 1、结合航班次数对机票费进行分析说明；
- 2、结合差旅住宿天数以及既定报销标准对住宿费进行分析说明。

（一）单次航班机票费情况

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
机票费用（万元）	739.04	2,564.69	1,736.39	1,033.67
航班次数（次）	17,204.00	36,639.00	22,798.00	13,152.00
单次费用（元/次）	429.58	699.99	761.64	785.94

注：航班次数以机票服务供应商的对账单上显示的航班次数统计。

2017 年至 2019 年，公司单次航班费用基本保持在 700 元至 800 元间，与国内航班单次机票平均价格较为相符，2020 年 1-6 月单次航班费用较低主要原因系疫情期间国内航空客运需求受较大影响，机票价格打折力度较大所致。

从变动趋势上看，单次航班费用总体保持平稳，逐年下降主要原因系：（1）公司加强了成本费用管控，员工出差时预订机票时间提前，机票折扣幅度更大；（2）随着公司业务规模逐步扩大，员工长途出行时执行的项目数量增加，会从一个项目直接去另外一个项目，单程机票价格较高的长途航班数量占比下降。

从单次航班机票费用来看，由于：（1）公司员工通常会定早班或晚班等非热门时间航班；（2）预订机票的时间较为提前，所以公司平均单次航班费用属于合理水平。

综上所述，报告期内发行人机票费用波动具有合理性。

（二）每间晚住宿费用测算情况

发行人报销标准遵循“多人国内出差，同性别安排双人间住宿”的原则，故按统计的工程技术人员差旅天数，除以 2 折算为酒店住宿天数。

报告期内，每间房每晚（以下简称“每间晚”）住宿费用情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
住宿费用（万元）	694.16	1,722.59	1,007.92	685.87
工程技术人员累计差旅天数（天）	50,811.00	124,074.00	74,945.00	47,407.00
折算住宿天数（天）	25,405.50	62,037.00	37,472.50	23,703.50
每间晚住宿费用（元）	273.23	277.67	268.98	289.35

从变动趋势上看，报告期内，公司每间晚住宿费用总体保持稳定，但由于各地住宿价格不完全相同，因此各期项目区域分布的差异也会导致每间晚住宿费用有所波动。2018 年每间晚住宿费用下降幅度相对较大主要系公司逐步优化评估计划和费用有效管控所致。

从每间晚住宿费用价格上看，发行人每间晚住宿费用在 270 元左右，处于发行人二线城市或省会城市住宿标准与一线城市或热门旅游城市住宿标准之间。为进一步说明每间晚住宿费用的合理性，以下将从发行人业务集中城市和住宿酒店品牌进行分析。具体如下：

从业务开展的城市来看，除深圳以外，发行人业务分布区域主要集中在一二线城市或省会城市，如重庆、武汉、成都、西安、广州、郑州、杭州、天津、佛山、济南、北京及上海等。2017 年至 2020 年 1-6 月，发行人在一二线城市或省会城市（不含深圳市）的项目产生的收入合计分别为 12,780.31 万元、20,250.69 万元、30,759.28 万元及 12,429.71 万元，占比分别为 81.40%、75.47%、68.92%

及 63.12%。故计算的每间晚住宿费用高于二线城市或省会城市住宿标准、低于一线城市或热门旅游城市住宿标准，与发行人制定的住宿费用标准较为吻合。

从工程人员出差所住宿的酒店来看，发行人员出差主要选择汉庭连锁酒店、城市便捷酒店、维也纳酒店及 7 天连锁酒店等连锁品牌酒店住宿，公司与该等酒店供应商大多签署了大客户协议，享受相关价格折扣，一二线城市该等酒店标准双人间价格范围主要集中在 150 元至 400 元，与上述计算的每间晚住宿费用较为吻合。报告期内工程人员住所的主要酒店及市场价格范围如下：

酒店品牌名称	一般市场价格范围（元/间/晚）
汉庭连锁酒店	150-300
城市便捷酒店	150-300
维也纳 3 好酒店	150-300
维也纳国际酒店	150-300
维也纳酒店	150-300
7 天连锁酒店	100-250
锦江之星酒店	150-300
全季酒店	250-400
宜必思酒店	200-350
桔子精选酒店	300-400

综上所述，发行人住宿费用的变动具有合理性。

三、差旅费合理性分析

为了更进一步说明差旅费的合理性，以下将从两个维度进一步对比分析：1、航班次数、差旅天数与收入波动的匹配性；2、人均航班次数、人均差旅天数与人均覆盖标段次数的匹配性。具体分析如下：

（一）航班次数、差旅天数与收入波动的匹配性

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年		2018 年		2017 年
	数额	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
营业收入（万元）（A）	19,692.69	49,647.66	59.95%	31,038.98	78.44%	17,394.73
航班次数（次）（B）	17,204.00	36,639.00	60.71%	22,798.00	73.34%	13,152.00
差旅天数（日）（C）	50,811.00	124,074.00	65.55%	74,945.00	58.09%	47,407.00

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年		2018 年		2017 年
	数额	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
每人单次航班收入（元/次）（D=A/B）	11,446.57	13,550.50	-0.47%	13,614.78	2.94%	13,225.92
每人单日差旅收入（元/日）（E=A/C）	3,875.67	4,001.46	-3.38%	4,141.57	12.87%	3,669.23

由上表可知，2017 年至 2019 年，发行人营业收入持续增长，航班次数、差旅天数也随之增长。每人单次航班收入和每人单日差旅收入总体保持稳定，受评估业务类型结构变化等因素影响，呈小幅波动。2018 年下半年业务需求大幅增加，高峰期时公司出现了一定人员紧张的情况，员工工作达到饱和状态，所以每人单日差旅收入相应提高 12.87%。

综上，公司航班次数、差旅天数和收入的匹配度较高。

（二）人均航班次数、人均差旅天数与人均覆盖标段次数的匹配性

项 目	2020 年 1-6 月	2019 年		2018 年		2017 年
	数额	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
人均覆盖标段次数（个/人）	73	253	0.40%	252	16.67%	216
人均航班次数（次/人）	15.28	51.32	-0.50%	51.58	19.23%	43.26
人均差旅天数（天/人）	45.13	173.77	2.48%	169.56	8.73%	155.94

由上表，人均航班次数、人均差旅天数变动趋势与人均覆盖标段次数变动趋势总体较为一致。

2018 年专项评估标段次数比例由 20.39%提高至 30.59%，专项评估多数具有频次高、单个项目停留时间短的特点，使得 2018 年人均航班次数增长比例 19.23%高于人均覆盖标段次数增长比例 16.67%，同时，因 2018 年发行人业务需求大幅增加，人员工作量饱和，使得人均差旅天数增长比例 8.73%低于人均覆盖标段次数增长比例 16.67%。

2019 年人均航班次数、人均差旅天数与人均覆盖标段次数较 2018 年保持稳定。

综上，报告期内，发行人员工差旅出行、住宿报销等标准未发生重大变化，差旅费总额上升明显，但差旅费总额上升主要系业务规模上升所致，报告期内差旅费变动具有合理性。

12-5 核查程序及核查意见

发行人会计师执行了以下核查程序：

1、通过访谈财务人员，了解发行人薪酬及差旅费等成本归集范围、方式，成本分摊原则，判断成本归集与分摊方法，是否与发行人生产经营特点相匹配，能否合理核算营业成本及存货成本；

2、获取发行人应付职工薪酬及主营业务成本明细账，查看职工薪酬计提及发放、差旅费入账及支付记账凭证及相关原始凭证（工资表、成本分摊表、机票对账单/结算单、出差申请单、报销单、发票、工作量确认单、付款申请单、银行回单等），核查职工薪酬和差旅费核算的真实性及准确性；

3、现场走访发行人供应商（机票代理商），了解其与发行人的交易及结算情况，核查采购业务的真实性及与发行人是否存在关联关系；

4、向发行人供应商（机票代理商）函证，确认发行人各期差旅费-机票费用核算的准确性及完整性；

5、针对职工薪酬和差旅费执行截止性测试，确认职工薪酬和差旅费是否计入正确会计期间，是否存在跨期确认的情形；

6、获取发行人银行开户清单、各银行账户对账单/银行流水、发行人控股股东/实际控制人及其配偶、董监高的银行对账单/银行流水，核查是否存在未入账职工薪酬、差旅费或体外承担职工薪酬和差旅费的情形；

7、结合报告期内工程评估的标段次数、工程技术人员人数、工程评估的业务收入，分析发行人工程技术人员薪酬及差旅费波动的原因，并将人均产值、人均薪酬等指标与同行业可比公司进行对比，判断发行人工程技术人员数量及薪酬的合理性以及差旅费是否准确完整；

8、将发行人各期向差旅服务商的采购金额与各期主营业务成本中差旅费进行对比，分析差异原因及判断合理性；

9、查看发行人《报销及付款管理制度》，将发行人单次差旅费用（单次航班机票费用、每间晚住宿费用）金额与发行人报销标准及携程网等网络平台价格进行对比，将航班次数、差旅天数与营业收入对比，分析单次差旅费用波动的原因及判断单次差旅费用的合理性。

经核查，会计师认为：

1、报告期内，发行人人均产值与可比公司基本一致，不存在较大差异；因国内 A 股市场不存在与公司从事完全相同业务的第三方工程评估业务的上市公司，故人均标段次数无法对比；

2、报告期内，差旅费用的增长和变动比例和标段次数、工程技术人员人数以及工程评估的业务收入增幅基本保持一致，各类差旅费用占营业成本的比例均较为稳定，不存在重大异常。差旅费用的增长和变动比例和公司业务发展情况基本匹配；

3、报告期内，发行人向差旅服务商的机票采购金额与计入主营业务成本-差旅费中的机票费差异很小，该差异主要系机票采购额含除工程技术人员外的职能部门的差旅机票费用，具有合理性；

4、报告期内，发行人员工差旅出行、住宿报销等标准未发生变化；

5、从单次航程来看，发行人报告期各期单次航班费用不存在重大异常；

6、从单日住宿费来看，发行人报告期各期单日住宿费基本平稳，不存在重大异常；

7、从航班次数、差旅天数与收入波动的匹配性，人均航班次数、人均差旅天数与人均覆盖标段次数的匹配性来分析，变动合理，不存在重大异常；

8、报告期内，发行人职工薪酬和差旅费等各项成本费用具有准确性和完整性。

12-6 招股说明书补充披露

一、工程技术人员人均产值、人均覆盖标段次数的变动及与同行业可比公司的对比情况的补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”补充披露。

二、差旅费变动的合理性分析的补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（二）营业成本分析”补充披露。

问题十三、关于毛利率

13、关于毛利率。请发行人量化分析并补充披露报告期内管理咨询服务毛利率变动的原因，管理咨询服务毛利率较高的原因及合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

13-1 请发行人量化分析并补充披露报告期内管理咨询服务毛利率变动的原因，管理咨询服务毛利率较高的原因及合理性。

回复：

报告期内，公司管理咨询服务营业收入、营业成本和毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
管理咨询收入占营业收入比例	1.12%	0.99%	1.28%	1.42%
管理咨询营业收入（万元）	220.42	493.33	397.43	246.84
管理咨询营业成本（万元）	125.96	175.27	109.74	89.43
管理咨询毛利率	42.85%	64.47%	72.39%	63.77%

由上表可见，报告期内公司管理咨询营业收入分别为 246.84 万元、397.43 万元、493.33 万元和 220.42 万元，占公司营业收入的比例分别为 1.42%、1.28%、0.99%和 1.12%，占公司整体营业收入的比例很低，不是公司主要的收入来源。

公司管理咨询服务主要是公司通过帮助客户梳理及诊断工程管理问题，结合瑞捷知识库的优秀案例，为客户提供工程管理相关的咨询服务，包括工程管理咨询方案、品质提升培训、技术标准编制、优秀工艺推广等，助推客户工程管理规范化运作，提升客户工程管理专业化能力。

公司管理咨询服务代表性项目包括为公司众多房地产企业客户提供品质提升培训服务，为部分客户提供工程管理咨询方案、编制内部工程管控文件，如《防渗漏工程质量工作指引》、《安全文明标准化手册》、《构件式幕墙施工工艺指引》等。

毛利率总体处于较高水平的原因具体为：公司管理咨询业务收入主要来自于为客户提供的评估培训业务，占比分别为 93.72%、78.13%、83.10%和 67.38%。公司评估培训的内容较为专业，主要包括房地产标杆企业的施工工艺标准和相关技术标准、住宅项目质量检查标准解读、工程管理提升建议等，因此评估培训业务的单价较高，通常在 10,000 元/次-20,000 元/次之间，公司通常会委派 1-2 位评估组长级别以上具有较强评估业务经验的人员负责主讲，培训时长通常为一天。综上所述，由于评估培训业务单价较高，且负责培训人员通常较少，加之评估培训业务占管理咨询业务收入的占比较高，因此公司管理咨询业务的毛利率处于较高水平。

2018 年，公司管理咨询业务毛利率为 72.39%，与 2017 年和 2019 年相比较高，主要原因为：公司 2018 年为部分知名房地产客户提供了编制工程管理咨询方案、编制质量通病防治手册等工作，占 2018 年管理咨询业务收入的比例超过 20%。上述工作对客户工程管理和工程评估质量的提升具有较强的实践价值，客户报价通常较高，而公司基于丰富的工程评估经验，组建 3-5 人经验较为丰富的团队通常在较短时间内即可完成，因此其毛利率可达到 85%以上，总而使 2018 年管理咨询业务的总体毛利率有所上升。

13-2 核查程序及核查意见

会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了同行业上市公司招股说明书、定期报告等公开信息，分析同行业上市公司业务情况、收入和成本构成、毛利率变动原因，并与发行人毛利率进行对比，分析毛利率差异原因；

2、获取发行人与主要客户签订的合同，确认发行人与主要客户管理咨询业务的单价变动情况；

3、获取公司营业收入和成本明细，分析管理咨询业务单价、平均成本、人均薪酬和差旅支出等，确认发行人管理咨询毛利率较高的原因以及各年变动原因；

4、访谈财务人员，了解发行人薪酬及差旅费等成本归集范围、方式，成本分摊原则，判断成本归集与分摊方法，是否与发行人生产经营特点相匹配，能否合理核算营业成本及存货成本；

经核查，发行人会计师认为：

1、公司管理咨询业务营业收入主要来自于评估培训业务，评估培训业务单价较高，且负责培训人员通常较少，因此公司管理咨询业务毛利率处于较高水平；

2、公司 2018 年为部分知名房地产客户提供了编制工程管理咨询方案、编制质量通病防治手册等工作，其收入占比相比 2017 和 2019 年较高。由于上述工作对客户工程管理和工程评估质量的提升具有较强的实践价值，客户报价通常较高，且公司所需投入人力资源相对较低，因此形成了较高的毛利率，总而使 2018 年管理咨询业务的总体毛利率有所上升。

13-3 招股说明书补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（三）毛利及毛利率分析”补充披露。

问题十四、关于第三方回款

14、关于第三方回款。报告期各期，发行人第三方回款的金额占比分别为 45.56%、47.11%、51.33%，其中主要第三方回款的主要原因系客户集团内关

联公司回款所致。请发行人补充披露：（1）由集团内关联公司回款、持有股权但不构成控制的共同开发商回款是否具有商业合理性，是否为房地产行业惯例，报告期内是否出现款项支付纠纷的情况，请保荐人、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）请保荐人、申报会计师说明针对第三方回款执行的核查程序及获取的核查证据并对第三方回款所对应营业收入的真实性发表明确意见。

14-1 由集团内关联公司回款、持有股权但不构成控制的共同开发商回款是否具有商业合理性，是否为房地产行业惯例，报告期内是否出现款项支付纠纷的情况，请保荐人、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、由集团内关联公司回款、持有股权但不构成控制的共同开发商回款是否具有商业合理性，是否为房地产行业惯例，报告期内是否出现款项支付纠纷的情况

报告期内，发行人第三方回款的金额占各期回款总额的比例分别为 45.63%、47.23%、52.23%及 43.37%，其中第三方回款的主要原因系客户集团内关联方回款所致，该等情况的回款占发行人第三方回款总额的比例在 88%以上。除集团内关联方回款外，报告期也存在持有股权但不构成控制关系的第三方回款情况，占比较低。报告期内存在这两种第三方回款情况的主要原因分析如下：

（一）由集团内关联方回款的原因

在房地产行业，出于竞拍土地、运营管理便利性等方面的考虑，国内大型房地产企业一般会在具体项目所在地设立项目公司，由项目公司负责房地产开发项目的具体运营。房地产客户集团公司或区域公司通常规模较大，具有管理职能，出于对各地开发项目管理的需要，集团公司或区域公司对各地项目公司工程评估咨询业务需求较多，频次较高。在委托公司提供服务过程中，为了保障第三方工程评估咨询的独立性和公正性，通常由集团公司或区域公司与发行人签订框架合同，并约定发行人对具体项目公司进行评估。在实际付款环节，出于房地产集团公司或区域公司内部管理需要，例如内部的成本核算、资金统筹等方面因素，部

分房地产集团公司或区域公司会由项目公司或指定具有集中支付功能的集团内关联方支付款项。

由于发行人业务属于新业态，是协助房地产集团公司或区域公司对其下辖的工程项目的质量、安全等方面进行管理和把控的外部力量，所以对于发行人而言，集团公司或区域公司为发行人的客户，非集团公司或区域公司的付款被认定为第三方回款，例如房地产集团公司或区域公司下辖的项目公司付款时，会因服务对象和付款方不一致而被认定为第三方回款。而传统建设项目管理中，多以项目自身为管理对象，在项目公司付款时，服务对象和付款对象通常是一致的，不涉及第三方回款。正是由于与传统业务模式不同，集团公司或区域公司为发行人的客户，故而第三方回款的比例较高。

发行人客户集团内关联方回款的情形主要包括三类，具体如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占回款总额比	金额	占回款总额比	金额	占回款总额比	金额	占回款总额比
已签订项目合同回款	694.15	10.24%	13,505.31	28.03%	5,572.89	17.85%	3,157.77	18.12%
未签订项目合同回款	886.56	13.08%	6,668.84	13.84%	5,766.60	18.47%	3,523.31	20.21%
政府项目财政资金回款	1,023.34	15.10%	2,602.02	5.40%	1,944.48	6.23%	499.67	2.87%
合计	2,604.05	38.43%	22,776.17	47.27%	13,283.98	42.54%	7,180.75	41.19%

注：上述比例是指截至 2020 年 7 月末，已经回款的各期收入中第三方回款的比例，所以随着时间的推移，报告期各期回款金额均会较前期披露数据有所增加。

在发行人业务中，部分房地产集团公司或区域公司的关联付款主体在支付款项时，主要有两种模式：

第一，公司与回款方签订项目合同。客户集团内关联方回款情形中，公司除与房地产集团公司或区域公司签订框架合同外，大部分情况下还会与关联付款主体签署项目合同，即上述表格中所列示的第一种情形。签订项目合同的关联付款主体大部分是项目公司，所接受评估的主体、签订项目合同的主体和付款主体，三者是一致的。此外，还存在部分房地产集团内具有集中支付功能的关联公司支付的情形。报告期内，上述情况的回款金额分别为 3,157.77 万元、5,572.89 万元、13,505.31 万元和 694.15 万元，占回款总额的比例分别为 18.12%、17.85%、28.03%和 10.24%。

第二，公司与回款方未签订项目合同。根据部分房地产集团公司或区域公司的内部管理规定，在关联主体付款金额较小或集中支付款项时，无需像上述第一种情形与发行人签署项目合同，即上述表格所列示的第二种情况。报告期内，该等情况的回款金额分别为 **3,523.31 万元、5,766.60 万元、6,668.84 万元和 886.56 万元**，占回款总额的比例分别为 **20.21%、18.47%、13.84%和 13.08%**。

此外，在政府项目中，因涉及财政资金的统收统支，多数是由项目所在地的财政资金付款，由于金额较小，占比较低，所以未将政府项目的回款单独列示，而是归类到集团内关联方回款，即上述表格所列示的第三种情况，报告期内，该等情况的回款金额分别为 **499.67 万元、1,944.48 万元、2,602.02 万元和 1,023.34 万元**，占回款总额的比例分别为 **2.87%、6.23%、5.40%和 15.10%**。

（二）由持有股权但不构成控制的付款方回款的原因

报告期内，由持有股权但不构成控制的付款方回款的金额分别是 **407.85 万元、791.95 万元、1,411.07 万元及 115.71 万元**，占回款总金额的比例分别为 **2.34%、2.54%、2.93%及 1.71%**，此情形第三方回款的金额较小、占比较低，具体分析如下：

在房地产行业，部分房地产公司基于土地管理、项目开发及资金筹措等多方面原因，存在两个房地产公司（以下简称“投资方”）共同开发一个项目的情形，此情形下，具体项目公司由双方共同持股，但具体事务执行方面，则有明确分工，通常情况下一方负责具体的建设和运营工作，另外一方负责资金管理。

在这种共同开发的项目中，投资方为了把控项目的质量与安全，会要求项目公司聘请发行人实施第三方工程评估工作并签订业务合同，但为保证项目评估的公正性和独立性，部分项目会由投资方直接向发行人支付工程评估款。由于投资方是两方，通常由负责资金管理的一方来支付费用。当该管理资金并支付工程评估款的投资方持有项目公司股权但不构成控制时，即会形成由持有股权但不构成控制的付款方回款。

此外，其他基于投资方运营管理、资金周转、付款的便利性以及财务管理制度等原因，也可能存在该等付款情形。

（三）报告期内不存在款项支付纠纷的情况及市场案例情况

由于上述客户的内部管理、自身经营模式及集团内部财务安排等因素，对于客户指定关联第三方付款的要求，发行人出于加速资金回笼、方便款项及时结算及维护客户关系角度出发，同意客户指定关联第三方付款。

报告期内公司与客户合作关系良好，不存在因第三方回款导致的款项支付纠纷的情况。

集团内关联方回款、持有股权但不构成控制的共同开发商回款等第三方回款情况系房地产行业惯例。经核查公开披露信息，同为房地产行业供应商的豪尔赛科技集团股份有限公司（002963）、深圳中天精装股份有限公司（002989）、深圳市维业装饰集团股份有限公司（300621）等上市公司招股说明书、保荐工作报告中亦有披露类似第三方回款情况，具体披露如下：

上市公司	部分第三方回款类型	第三方回款原因
豪尔赛 (002963)	母子公司回款/ 同一实际控制人 下属公司回款	母子公司回款是指签订合同方和付款方之间为母公司和控股子公司；同一实际控制人下属公司回款系指签订合同方和付款方之间为受同一实际控制人控制的双方。客户基于其集团内部资金使用的便捷性及统一协调结算的综合考虑等，存在由其母/子公司、下属公司等回款的情形，该交易安排具有合理性。
中天精装 (002989)	客户所属集团 集中支付/政府 财政资金回款	公司部分项目的回款存在由客户所属集团集中支付的情形，但该等客户主要为万科、中海、佳兆业等知名地产公司。由集团集中支付的情形，在房地产企业中较为常见。 政府财政资金回款是指政府/事业单位等主体进行政府采购时，由需求部门（业主）与施工方签订协议，回款则统一由政府财政部门、国库支付中心、财务结算中心、当地国资委控股的城投公司等回款；该类交易安排符合我国政府采购的实际情况，具有合理性。
维业股份 (300621)	关联公司	发行人虽然存在第三方代为付款的情况，该情况下付款单位虽非其签订合同的经济业务往来单位，但鉴于客户与付款单位间的关联关系及委托付款协议，该情况符合发行人所处行业的结算特点，其结算情况合法合规，发行人的回款情况真实可靠。

综上所述，由集团内关联方回款、持有股权但不构成控制的共同开发商回款具有商业合理性，系房地产行业惯例。报告期内发行人与客户不存在因第三方回款导致的款项归属纠纷。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

会计师履行了如下核查程序：

1、访谈公司董事长、总经理、高级管理人员和业务部门负责人，了解发行人存在的第三方回款情况，以及产生的原因并初步分析其合理性；

2、将回款信息与客户名单进行核对，确认涉及的第三方回款情况；

3、对发行人存在的第三方回款情况根据付款方与合同签订方的股权关系进行分类汇总，主要第三方回款情况包括集团内关联方回款、持有股权但不构成控制的共同开发商回款两类；

4、通过国家企业信用信息公示系统及其他工商信息查询系统核查所有回款方与签订合同方的关系，以确认前述对第三方回款的分类的准确性；

5、访谈主要客户，了解其通过第三方回款的原因；

6、对于客户指定第三方付款方的情况，向客户发送邮件，确认报告期内与客户无关联关系的付款方均由客户指定，并获取了客户的邮件确认；

7、通过网络查询发行人是否存在法律纠纷的情形，了解发行人是否与客户存在因第三方回款导致的款项归属法律纠纷；

8、查询相关案例，确认第三方回款符合行业惯例。

经核查，会计师认为：由集团内关联方回款、持有股权但不构成控制的共同开发商回款具有商业合理性，系房地产行业惯例。报告期内发行人与客户不存在因第三方回款导致的款项归属纠纷。

14-2 请保荐人、申报会计师说明针对第三方回款执行的核查程序及获取的核查证据并对第三方回款所对应营业收入的真实性发表明确意见

会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司营业收入明细和应收账款回款明细，并访谈公司董事长、总经理、高级管理人员和业务部门负责人，了解发行人存在的第三方回款情况，以及产生的原因并初步分析其合理性；

2、结合以上工作，对发行人存在的第三方回款情况根据付款方与合同签订方的股权关系进行分类汇总，主要第三方回款情况包括集团内关联方回款、持有股权但不构成控制的共同开发商回款两类；

3、选取年度内重要客户及新增主要客户函证销售金额及应收账款余额，并编制函证控制表及回函结果汇总表；核对回函内容与公司账面记录是否一致；对没有回函的客户，检查合同、工作量确认单、简报、简报发送截图等收入确认的原始凭据，并检查期后回款情况，进行替代测试；

4、访谈客户，主要通过实地走访的方式，确认销售业务背景的真实性及客户是否与公司存在关联关系；

5、通过国家企业信用信息公示系统及其他工商信息查询系统核查回款方与公司实际控制人、董监高和其他关联方是否存在关联关系；

6、对于客户指定第三方付款方的情况，向客户发送邮件，确认报告期内与客户无关联关系的付款方均由客户指定，并获取了客户的邮件确认；

7、通过网络查询发行人是否存在法律纠纷的情形，了解发行人是否与客户存在因第三方回款导致的款项归属法律纠纷。

经核查，会计师认为：

公司第三方回款所对应的营业收入具有真实性。

14-3 招股说明书补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（4）应收账款”之“⑦公司第三方回款情况”补充披露。

问题十五、关于大额现金股利分配

15、关于大额现金股利分配。报告期各期，发行人分配现金股利分别为3,487.50万元、4,000.00万元、2,000.00万元。（1）请发行人补充披露股利分配制度是否具有一贯性，是否符合相关监管要求；（2）请保荐人、申报会计师参照《首发业务若干问题解答》中资金流水核查要求，核查发行人实际控制人及高管是否与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用等情形，针对以上事项发表明确核查意见。

15-1 请发行人补充披露股利分配制度是否具有一贯性，是否符合相关监管要求。

回复：

报告期内发行人根据公司经营业绩、业务发展需要及可供分配利润按照《公司章程》制定股利分配计划，对报告期内利润共进行 6 次股利分配，并分别经股东（大）会审议通过，具体情况如下：

序号	分红决议日期	分红金额（万元）
1	2017/06/12	2,000.00
2	2017/10/10	487.50
3	2017/12/27	1,000.00
4	2018/07/27	4,000.00
5	2019/11/08	2,000.00
6	2020/07/21	1,000.00

发行人在报告期内进行多次股利分配，股利分配金额总计达 9,487.50 万元，控股股东及实际控制人范文宏、黄新华所取得的分配利润主要用于如下：1、购置房产；2、支付子女教育经费；3、向发行人新增注册资本；4、投资理财等。

发行人一贯重视股东及投资者的合理回报，在完成本次发行后，发行人将以可持续发展和维护股东权益为宗旨，在保障公司持续经营能力及满足资金周转需求的情况下，按照《公司章程（草案）》关于利润分配的相关规定制定股利分配计划，具体如下：

（1）利润分配方式

公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合的方式分配利润，并优先采用现金分红的利润分配方式，具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。公司可以采用股票股利方式进行利润分配，但应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

（2）现金分红的条件、具体比例和时间间隔

①公司该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润）为正值（按母公司报表口径）；

②公司累计可供分配利润为正值（按母公司报表口径）；

③审计机构对公司的该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告（中期分红除外）；

④现金分红不影响公司正常生产经营资金需求；

⑤公司外部经营环境和经营状况未发生重大不利变化。

公司应保持利润分配政策的连续性和稳定性，在满足必须现金分红条件时，每年以现金方式分配的利润应不低于当年实现的可分配利润的 10%，且任意三个连续会计年度内，公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 30%。

公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，提出差异化的现金分红政策：

①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

重大资金支出是指：1）公司在未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备等交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以较高者计）占公司最近一期经审计总资产 30%以上；或 2）公司在未来十二个月内拟对外投资、收购资产或购买设备累计支出占公司最近一期经审计净资产的 50%以上且绝对金额超过 5,000 万元。

在保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司原则上每年年度股东大会召开后进行一次现金分红，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求状况提议公司进行中期现金分红。

（3）公司发放股票股利的具体条件

公司在经营情况良好，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以提出股票股利分配预案。采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

（4）利润分配的决策程序和机制

公司的利润分配预案由公司董事会结合公司章程的规定、盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟订，经董事会审议通过后提交股东大会批准。独立董事应对利润分配预案发表明确的独立意见，并随董事会决议一并公开披露。

董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜，独立董事发表明确的独立意见。

公司监事会应当对董事会和经营管理层执行利润分配、现金分红政策的情况以及决策程序进行有效监督。

股东大会在对利润分配政策进行决策和论证过程中应当充分考虑独立董事和社会公众股股东的意见。股东大会应根据法律法规、公司章程的规定对董事会提出的利润分配方案进行审议表决。为切实保障社会公众股股东参与股东大会的权利，董事会、独立董事和符合条件的股东可以公开征集其在股东大会上的投票

权，并应当通过多种渠道（包括但不限于电话、传真、邮箱、互动平台等）主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。分红预案应由出席股东大会的股东或股东代理人所持表决权的 1/2 以上通过。

（5）利润分配政策的调整

公司因外部经营环境或自身经营状况发生重大变更确需调整利润分配政策的，应在提案中详细论证和说明原因，经董事会、监事会审议通过后提交股东大会以特别决议通过，独立董事应当对该议案发表独立意见。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。

公司股东大会对利润分配政策调整议案进行审议前，应当通过多种渠道（包括但不限于设立专门的投资者咨询电话，在公司网站开设投资者关系专栏，定期举行与公众投资者的见面活动等）主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。公司审议调整利润分配政策的股东大会应向股东提供网络形式的投票平台；公司董事会、独立董事和符合一定条件的股东可以向公司股东征集其在股东大会上的投票权。

（6）公司股东违规占用资金情况的处理

存在股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

（7）利润分配的信息披露

公司应严格按照有关规定在定期报告中详细披露利润分配方案和现金分红政策执行情况，说明是否符合本章程的规定或者股东大会决议的要求，分红标准和比例是否明确和清晰，相关的决策程序和机制是否完备，独立董事是否履职尽责并发挥了应有的作用，中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到充分维护等。对现金分红政策进行调整或变更的，还要详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明等。

董事会未按照利润分配政策做出利润分配预案的或者满足分红条件而不进行分红的，应当在定期报告中披露无法确定利润分配预案的原因、未现金分红的

原因、未用于现金分红的资金留存公司的用途，公司监事会、独立董事应当对此发表独立意见。

综上所述，发行人一贯重视股东回报，以可持续发展和维护股东权益为宗旨，在保障公司持续经营能力及资金周转需求的情况下，根据法律法规及公司制度制定股利分配计划，发行人现行及上市后的股利分配制度符合相关监管要求。

15-2 请保荐人、申报会计师参照《首发业务若干问题解答》中资金流水核查要求，核查发行人实际控制人及高管是否与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用等情形，针对以上事项发表明确核查意见

《首发业务若干问题解答》中对发行人相关银行账户资金流水进行核查的要求涉及面较多，针对：1、发行人实际控制人及高管是否与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；2、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用等情形，会计师执行了如下核查程序并形成核查意见，具体如下：

一、核查程序

针对发行人实际控制人及高管的资金流水，会计师执行了如下核查程序：

1、核查工商档案、公司三会文件，了解发行人组织结构及董监高人员情况。

2、核查《董监高调查表》，并根据《公司法》、《企业会计准则第 36 号-关联方披露》、《上市公司信息披露管理办法》及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》的规定确定公司的关联方。

3、核查公司的采购明细和收入明细，确定客户、供应商名单。

4、获取银行出具的发行人实际控制人及其配偶、董监高的银行流水资料原件，并取得该等人员提供的个人账户的完整性声明；在具体核查流水的时候，关注同一个人不同账户之间的转账信息，以进一步核查账户的完整性。

5、查交易时间、交易金额、交易对手，重点关注：

（1）对于发行人实际控制人及其配偶个人账户大额资金往来，通过访谈及账户间信息核对的方式，确认资金往来的合理性；

（2）对于实际控制人及董监高从发行人获得现金分红款和薪酬，通过访谈及账户间信息核对的方式，确认主要资金流向或用途的合理性；

（3）将实际控制人及其配偶、董监高的资金流水交易对方，与发行人关联方、客户和供应商的名单进行核对，确认是否存在异常大额资金往来；

（4）对营业收入真实性进行核查，获取发行人与客户的业务合同、销售发票、业务结算单据、银行回单，核查资金流向、票据链与业务开展是否一致，对于不一致的情形，了解原因及合理性，核实是否存在体外资金循环形成销售回款；

（5）对成本、费用的完整性进行核查，对主要供应商进行走访及函证，分析采购额与成本费用的匹配性，获取发行人工资表、采购明细及报销单据并与财务明细账进行核对，核查员工薪酬、采购服务或物品、报销费用等是否均已入账，分析报告期内发行人成本费用波动情况并与同行业上市公司对比，核查是否存在异常情况，是否存在发行人实际控制人及高管承担成本费用的情形。

二、核查意见

通过上述核查，会计师形成如下核查意见：发行人实际控制人及董监高与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用等情形。

15-3 招股说明书补充披露

发行人已在招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、发行人股利分配政策”之“（四）发行人股利分配制度的一贯性”中补充披露。

专此说明，请予审核。

(此页无正文，为中汇会计师事务所(特殊普通合伙)《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函有关财务问题回复的专项说明》之签章页)

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国注册会计师：



报告日期：2020 年 9 月 16 日