创业板风险提示：本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

瑞捷咨询
引领工程管理 | 服务品质生活

深圳瑞捷工程咨询股份有限公司

Shenzhen Ridge Engineering Consulting Co., Ltd.

（深圳市龙岗区坂田街道雅宝路 1 号 A 栋 A3101、A3103、A3108 号）

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书（注册稿）

本公司的发行上市申请尚需经深圳证券交易所和中国证监会履行相应程序。本招股说明书（注册稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书作为投资决定的依据。

保荐人（主承销商）

一创投行
—FCIB—

第一创业证券承销保荐有限责任公司

住所：北京市西城区武定侯街 6 号卓著中心 10 层

声 明

中国证监会、交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对注册申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

发行概况

（一）发行股票类型	境内人民币普通股（A 股）
（二）发行股数	本次公开发行数量不低于发行后公司总股本的 25%，且不超过 1,120 万股。本次发行股份均为公开发行的新股，公司原有股东不公开发售股份。
（三）每股面值	1.00 元
（四）每股发行价格	【】元
（五）预计发行日期	【】年【】月【】日
（六）拟上市的证券交易所和板块	深圳证券交易所创业板
（七）发行后总股本	不超过 4,480 万股
（八）保荐人、主承销商	第一创业证券承销保荐有限责任公司
（九）招股说明书签署日期	**2020 年 11 月 6 日**

重大事项提示

公司特别提醒投资者注意，在作出投资决策之前，务必仔细阅读本招股说明书正文内容，并特别关注以下重大事项。

一、与本次发行相关的重要承诺

根据现行适用的《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》、《深圳证券交易所上市公司股东及董事、监事、高级管理人员减持股份实施细则》、《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》等法律、法规、规章及规范性文件的有关规定和要求，发行人、发行人股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员以及本次发行相关的中介机构等分别出具了如下承诺：

（1）本次发行前股东所持股份的锁定承诺；

（2）公司持股 5%以上的股东持股及减持意向承诺；

（3）公司稳定股价的预案、措施及承诺；

（4）股份回购、依法承担赔偿或者补偿责任的承诺；

（5）关于欺诈发行上市的股份购回承诺函；

（6）填补被摊薄即期回报的措施及承诺；

（7）利润分配政策的承诺；

（8）对相关责任主体承诺事项的约束措施；

（9）避免同业竞争、规范关联交易等其他承诺事项。

上述承诺详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、相关责任主体作出的重要承诺、履行情况及未能履行承诺的约束措施”。

二、发行前滚存未分配利润的分配

经公司 2019 年第五次临时股东大会及 2020 年第二次临时股东大会决议通过，公司股票发行成功后，公司公开发行股票前滚存未分配利润由发行完成后的新、老股东按其持股比例共同享有。

三、公司发行上市后股利分配政策

本公司提醒投资者关注公司发行上市后的利润分配政策，具体详见招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、发行人股利分配政策”之“（三）发行上市后的股利分配政策”。

四、公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险

（一）创新风险

公司致力于传统行业与新业态的深度融合，坚持以市场与客户需求为导向、以创新驱动发展，在业务模式和产品线布局上创新创造，通过不断地研发创新实现公司业务与信息化、大数据等新技术的深度融合。未来，如果公司业态创新无法获得市场认可、产品创新跟不上客户与市场需求的变化，则可能面临新旧产业融合失败、被竞争者替代等风险，进而可能导致公司经营业绩出现下滑。

（二）社会固定资产投资、房地产投资规模波动风险

公司所从事的工程评估、驻场管理和管理咨询业务属于建设工程管理服务，行业发展与国民经济运行状况、社会固定资产投资规模特别是房地产投资规模密切相关，受宏观调控政策、经济运行周期等因素的影响较为明显。

2015 年以来我国经济步入新常态，国民经济面临一定的下行压力，全社会固定资产投资增速有所放缓，而同期国家对房地产行业的调控政策力度有增无减，尤其是随着 2016 年前后我国各大热点城市房价较快上涨，各地政府陆续出台了限购、限贷、提高首付比例等一系列调控措施，一定程度上抑制了房地产投资需求，影响房地产开发规模和进度。

2018 年以来，随着全国主要城市房价走势平稳，以及城市化进程不断推进，房地产调控政策呈现出热点城市从严从紧，市场下行城市局部放松的因城施策的局面。根据国家统计局数据，2017 至 2019 年度，我国房地产开发投资额分别为 10.98 万亿元、12.03 万亿元和 13.22 万亿元，分别较上年增长 7.0%、9.5%和 9.9%。在经历了 2016 年严格调控后，房地产开发投资再次出现回暖态势。但未来若宏观经济出现不利变化或房地产行业调控政策进一步收紧，可能会导致社会固定资产投资规模持续放缓，房地产企业减少土地投资，项目开发推迟，从而对公司现有业务的推进、未来市场的开拓造成不利影响。

（三）应收账款不能及时收回风险

2017 年末、2018 年末、2019 年末以及 2020 年 6 月末公司应收账款净额分别为 7,539.55 万元、14,335.16 万元、21,960.71 万元和 22,871.48 万元，占总资产的比例分别为 58.50%、58.54%、57.73%和 61.65%，应收账款金额及在总资产中所占比重均偏高。虽然公司主要客户为国内大型房地产开发企业和公共工程建设单位，客户信誉较好，公司应收账款产生坏账的风险较低，但由于房地产行业属于资金密集型行业，房地产开发企业资金需求量大，在房地产行业融资环境及调控政策趋紧的情况下，公司房地产客户可能会面临一定的资金链紧张、信用情况恶化的情形，随着未来公司业务收入的持续增长，预计应收账款余额将同步继续上升，若公司不能及时收回资金，进而影响公司经营性现金流入，将对公司未来财务状况及经营成果造成不利影响。

（四）市场竞争风险

公司所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，公司具备较强的市场竞争力。随着经济体制改革的深化、政府“放管服”职能的转变以及工程管理服务市场化进程的加快，未来从事工程监理业务或其他工程管理相关业务的单位可能进入第三方工程评估行业，建设工程质量评估服务商的数量可能增多。公司也可能面临房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大、科技进步对行业的冲击等情况，从而加剧第三方工程评估行业的竞争，对公司的优势地位造成一定挑战，如果公司提供产品和服务不能持续满足市场和客户需求，公司将面临未来市场空间

被挤占、市场竞争更激烈、业务量减少或收费标准降低、主营业务毛利率下滑等风险，对公司未来经营状况和盈利能力产生不利影响。

（五）新型冠状病毒肺炎疫情对公司经营业绩带来的不利影响

公司主营业务为建设工程第三方评估、管理和咨询服务，项目实施地遍布全国，2020 年 1 月以来，新型冠状病毒肺炎疫情自湖北省武汉市快速蔓延至全国，为保证人民群众身体健康和生命安全，党中央、国务院、各地方政府及相关行政管理部门采取果断措施，出台了若干关于加强疫情防控工作及延期复工的通知。受此影响，公司 2020 年一季度项目开工率明显下降，2020 年上半年净利润出现同比下滑。

目前，公司业务开展逐步恢复正常，管理层将继续根据国家政策要求，结合疫情控制情况，通过提高项目执行效率、合理安排人员、加大业务开拓力度及进一步提升服务品质等方式，努力降低疫情对公司经营业绩产生的负面影响。国内疫情已逐步得到控制，但国外疫情陆续爆发，未来若因国外疫情影响，国内疫情反复，导致公司各地项目无法正常开展，下游客户需求量发生重大变化，则将会对公司后续经营成果带来进一步不利影响。

五、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况

（一）申报会计师的审阅意见

公司经审计财务报表的审计截止日为 2020 年 6 月 30 日。申报会计师对公司 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2020 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了中汇会阅[2020]6319 号《审阅报告》，审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信深圳瑞捷公司 2020 年 1-9 月财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映深圳瑞捷公司的合并及母公司财务状况、经营成果和现金流量。”

（二）审计截止日后主要财务信息及经营状况

公司截至 2020 年 9 月 30 日、2020 年 1-9 月经审阅的主要财务信息如下：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比例
资产总计	41,964.19	38,037.79	10.32%
负债总计	9,455.96	11,454.33	-17.45%
所有者权益总计	32,508.24	26,583.46	22.29%

截至 2020 年 9 月末，公司资产总额 41,964.19 万元，较上年末增加 10.32%，负债总额 9,455.96 万元，主要系公司经营性应收项目增加所致；较上年末下降 17.45%，主要系公司经营性应付项目减少所致；所有者权益总额 32,508.24 万元，较上年末增长 22.29%，主要系未分配利润增加所致。

2、合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
营业收入	37,388.00	33,450.15	11.77%
营业利润	8,028.71	11,327.57	-29.12%
利润总额	8,042.66	11,326.78	-28.99%
净利润	6,924.78	9,712.87	-28.71%
归属于母公司所有者的净利润	6,924.78	9,712.87	-28.71%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,330.21	9,501.55	-33.38%

2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 37,388.00 万元，净利润 6,924.78 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 6,330.21 万元，毛利率为 42.98%，净利率为 18.52%。

收入方面，在国内疫情受到逐步控制后，公司逐步恢复业务开展，虽然由于受疫情影响公司项目一季度开工率明显下降，但得益于国家政策的支持及良好的行业机遇，公司各项业务服务广度和深度均有所加强，业务规模持续扩大，使得营业收入较上年同期上升 11.77%。

成本费用方面，其一，受疫情影响，全国绝大部分企业复工复产较晚，致使公司短期内经营受到较大影响。为筹备疫后复工，公司在维持原有员工数量

的基础上大幅度增加了人才储备；其二，为践行“客户增值，产品创优”的年度经营策略，公司加大了研发及品控投入力度，使得人员薪酬、房租等期间费用大幅增加。

综上所述，发行人 2020 年 1-9 月净利润下降 28.71%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下降 33.38%。

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-206.20	392.48	-152.54%
投资活动产生的现金流量净额	-403.31	6,875.11	-105.87%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,676.34	-1,549.86	8.16%

2020 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-206.20 万元，较上年同期上升下降 152.54%，主要系公司为满足业务规模持续扩大的需求，新招聘较多员工，支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期增加 9,396.82 万元所致；投资活动产生的现金流量净额为-403.31 万元，较上年同期下降 105.87%，主要系上期收回理财产品投资 7,000.00 万元，本期无新购或收回理财产品所致；筹资活动产生的现金流量净额为-1,676.34 万元，现金净流出较上年同期上升 8.16%，主要系本期公司支付 IPO 中介机构服务费较上年同期增加 124.15 万元所致。

4、非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	162.10	148.61	9.08%
委托他人投资或管理资产的损益	-	74.87	-100.00%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	13.96	-0.78	-1881.63%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	546.33	26.06	1996.62%
小 计	722.39	248.76	190.41
减：所得税影响数(所得税费用减少以“-”表示)	127.83	37.43	241.51%

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
非经常性损益净额	594.56	211.32	181.35%
其中：归属于母公司股东的非经常性损益	594.56	211.32	181.35%

2020 年 1-9 月，公司归属于母公司所有者的非经常性损益净额为 594.56 万元，较上年同期增加 181.35%，主要系因疫情社保减免、租金减免，使得其他符合非经常性损益定义的损益项目金额较去年同期增加所致。

5、审计截止日后主要经营状况

2020 年年初以来受新冠疫情影响，全国绝大部分企业复工复产较晚，致使公司短期内经营受到了一定影响，目前国内疫情已得到有效控制，各地大多已复工复产，公司业务开展逐步恢复正常，公司财务报告审计截止日后的经营状况良好，公司生产经营的内外部环境未发生重大不利变化。

（三）2020 年全年业绩预计

公司 2020 年的业绩预计及与上年同期对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年（未经审计）	2019 年	变动比例
营业收入	55,000.00~62,000.00	49,647.66	10.78%~24.88%
归属于母公司股东的净利润	10,000.00~13,000.00	13,886.28	-27.99%~-6.38%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	9,600.00~12,600.00	13,649.07	-29.67%~-7.69%

公司预计 2020 年营业收入为 55,000.00 万元至 62,000.00 万元，同比上升 10.78%至 24.88%，预计归属于母公司股东的净利润为 10,000.00 万元至 13,000.00 万元，同比下降 27.99%至 6.38%，预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 9,600.00 万元至 12,600.00 万元，同比下降 29.67%至 7.69%。2020 年全年预计业绩变动的影响因素与 2020 年 1-9 月业绩变动影响因素大体一致。

上述 2020 年全年业绩预告是公司财务部门初步估算的结果，未经会计师审计或审阅，且不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

目 录

声 明.....1
发行概况.....2
重大事项提示.....3
一、与本次发行相关的重要承诺.....3
二、发行前滚存未分配利润的分配.....4
三、公司发行上市后股利分配政策.....4
四、公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险.....4
五、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况.....6
目 录.....10
第一节 释义.....15
第二节 概览.....20
一、发行人及本次发行的中介机构基本情况.....20
二、本次发行概况.....20
三、主要财务数据及财务指标.....22
四、发行人主营业务经营情况.....23
五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况.....24
六、发行人选择的具体上市标准.....28
七、发行人公司治理特殊安排.....29
八、募集资金用途.....29
第三节 本次发行概况.....30
一、本次发行的基本情况.....30

二、本次发行的有关当事人.....31
三、发行人与本次发行有关中介机构的关系.....32
四、本次发行时间安排.....32
第四节 风险因素.....33
一、创新风险.....33
二、经营风险.....33
三、财务风险.....37
四、内控风险.....37
五、技术风险.....39
六、发行失败风险.....39
七、其他风险.....40
第五节 发行人基本情况.....42
一、发行人基本信息.....42
二、发行人改制设立情况.....42
三、发行人报告期内的重大资产重组情况.....49
四、发行人股权结构.....51
五、发行人控股、参股公司情况.....52
六、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况.....55
七、发行人股本情况.....61
八、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员.....63
九、发行人已制定或实施的股权激励及相关安排.....75
十、发行人员工情况.....76
第六节 业务与技术.....97
一、公司主营业务、主要产品及其变化情况.....97

二、公司所处行业的基本情况及竞争状况 182
三、公司销售情况及主要客户 220
四、公司采购情况及主要供应商 232
五、公司的主要固定资产和无形资产 237
六、公司的特许经营权 248
七、公司核心技术及研发情况 248
八、公司境外生产经营情况 252
九、发行人廉洁自律建设工作开展情况 252
第七节 公司治理与独立性 259
一、公司治理结构的建立健全及运行情况 259
二、公司管理层及注册会计师对公司内部控制的评价 263
三、公司报告期内违法违规行为情况 264
四、公司报告期内资金占用和对外担保情况 265
五、独立经营情况 265
六、同业竞争 269
七、关联方及关联交易 270
第八节 财务会计信息与管理层分析 279
一、财务报表 279
二、审计意见、关键审计事项及重要性水平的判断标准 286
三、合并报表的编制基础、合并范围及变化情况 289
四、对发行人未来盈利（经营）能力或财务状况可能产生影响的因素 291
五、分部信息 295
六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计 295
七、非经常性损益明细表 348

八、主要税种及税收政策 349
九、报告期内发行人主要财务指标 351
十、期后事项、或有事项及其他重要事项 353
十一、盈利能力分析 353
十二、财务状况分析 423
十三、现金流量分析 455
十四、影响公司持续经营能力的重大不利变化或风险因素 459
十五、本次发行对每股收益的影响以及填报回报的措施 459
十六、股利分配政策 461
十七、新冠疫情对发行人业务经营、财务业绩的影响 462
十八、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况 463
第九节 募集资金运用与未来发展规划 468
一、募集资金运用概况 468
二、募集资金投资项目对公司发展的影响 470
三、募集资金投资项目具体情况 472
四、募投项目拟购置房产的合理性与必要性 494
五、董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见 497
六、募集资金运用对公司主要财务状况及经营成果的影响 498
七、公司未来发展规划及拟采取的措施 499
第十节 投资者保护 504
一、发行人关于投资者关系的主要安排 504
二、发行人股利分配政策 506
三、发行前滚存利润的分配安排 512
四、股东投票机制的建立情况 512

五、相关责任主体作出的重要承诺、履行情况及未能履行承诺的约束措施 513
第十一节 其他重要事项 527
一、重大合同 527
二、对外担保情况 530
三、诉讼和仲裁事项 531
四、其他 532
第十二节 声明 534
发行人及全体董事、监事与高级管理人员声明 534
发行人控股股东、实际控制人声明 535
保荐机构（主承销商）声明 536
保荐机构执行董事、总经理声明 537
发行人律师声明 538
审计机构声明 539
验资机构声明 540
验资复核机构声明 541
资产评估机构声明 542
第十三节 附件 543
一、备查文件 543
二、文件查阅时间 543
三、文件查阅地点 543

第一节 释义

除非文义另有所指，本招股说明书中以下简称具有如下含义：

普通术语		
瑞捷咨询、本公司、公司、发行人	指	深圳瑞捷工程咨询股份有限公司
瑞捷有限	指	公司前身深圳市瑞捷建筑工程咨询有限公司
瑞生工程	指	深圳瑞生工程研究院有限公司，发行人全资子公司
瑞诚工程	指	深圳瑞诚工程科技有限公司，发行人全资子公司
瑞信科技	指	深圳瑞信建筑科技有限公司，发行人持股 20%的参股公司
瑞皿投资	指	深圳市瑞皿投资咨询有限公司，持有发行人 11.475%股份
瑞可投资	指	深圳市瑞可投资咨询有限公司，持有发行人 11.025%股份
瑞宏捷	指	深圳市瑞宏捷投资合伙企业（有限合伙），发行人员工持股平台，持有发行人 5.00%股份
瑞华捷	指	深圳市瑞华捷投资合伙企业（有限合伙），发行人员工持股平台，持有发行人 5.00%股份
万科集团	指	万科企业股份有限公司
华润置地	指	华润置地有限公司
保利发展	指	保利发展控股集团股份有限公司，曾用名“保利房地产（集团）股份有限公司”
招商蛇口	指	招商局蛇口工业区控股股份有限公司
融创中国	指	融创中国控股有限公司
龙湖集团	指	龙湖集团控股有限公司
金地集团	指	金地（集团）股份有限公司
万达集团	指	大连万达集团股份有限公司
中海地产	指	中海企业发展集团有限公司，曾用名“中海地产集团有限公司”
越秀地产	指	越秀地产股份有限公司
雅居乐	指	雅居乐集团控股有限公司
远洋集团	指	远洋集团控股有限公司
碧桂园	指	碧桂园控股有限公司

绿城中国	指	绿城中国控股有限公司
新城控股	指	新城控股集团股份有限公司
保利置业	指	保利置业集团有限公司
腾讯	指	腾讯控股有限公司
招商银行	指	招商银行股份有限公司
泰康保险	指	泰康在线财产保险股份有限公司
上海携程	指	上海携程宏睿国际旅行社有限公司
南京途牛	指	南京途牛国际旅行社有限公司
优行航空	指	深圳市优行航空服务有限公司
宝库在线	指	北京宝库在线网络技术有限公司
利星行望京	指	北京利星行酒店有限公司望京分公司
华测检测	指	华测检测认证集团股份有限公司
时时测	指	深圳时时测技术服务有限公司
亿科检测	指	亿科检测认证有限公司
德商名车	指	深圳市德商名车销售有限公司
上海平大	指	上海平大建筑工程管理咨询有限公司
南通建研	指	南通市建研工程咨询有限公司
北京赛瑞斯	指	北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司
深圳博云	指	深圳博云工程管理咨询有限公司
永明管理	指	永明项目管理有限公司
邦迪工程	指	深圳市邦迪工程顾问有限公司
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	现行有效的《深圳瑞捷工程咨询股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	本公司本次发行上市后生效实施的《深圳瑞捷工程咨询股份有限公司章程》
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
住建部	指	中华人民共和国住房和城乡建设部
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所

一创投行、主承销商、保荐人、保荐机构	指	第一创业证券承销保荐有限责任公司
发行人律师	指	广东信达律师事务所
发行人会计师、中汇会计师事务所	指	中汇会计师事务所（特殊普通合伙）
本次发行	指	公司本次向社会公众公开发行不超过 1,120 万股人民币普通股的行为
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元
报告期	指	2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月
疫情	指	新型冠状病毒肺炎疫情
专业术语		
第三方工程评估、第三方评估	指	依据与委托单位联合确认的评估体系、评价标准，定期或不定期前往委托单位下辖项目，以独立第三方的名义开展现场检查，对工程实体、工程材料质量进行随机取样抽查检测，对工程质量、安全等方面存在的明显或潜在工程风险进行评判，并形成系列评估报告，提出系统改善建议的工作过程。
评估报告	**指**	**发行人在工程评估业务中出具的工作成果，包含评估简报、评估总结报告等系列评估报告。**
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，一个标段可能需要进行多次评估，报价通常以元/标段/次为单位。
五方责任主体/建筑工程五方责任主体	指	建设单位、勘察单位、设计单位、施工单位和监理单位，五方责任主体项目负责人按照国家法律法规和有关规定，在工程设计使用年限内对工程质量承担相应责任。
工程管理	指	对工程建设的全过程进行有效的计划、组织、控制和协调的系统管理活动。
建筑工程实测实量	指	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	指	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	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	指	“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	指	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、审视工程项目的外在质量，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	指	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	指	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	指	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	指	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。
委托单位、委托方	指	购买工程评估、驻场管理、管理咨询服务的主体，如建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等。
建设单位	指	又称“业主单位”或“项目业主”，指建设工程项目的投资主体，如房地产开发企业、政府工务部门等。
施工单位	指	又称“承建单位”，是承担基本建设工程施工任务，具有独立组织机构并实行独立经济核算的单位。
监理单位	指	依法成立并取得建设主管部门颁发的工程监理企业资质证书，从事建设工程监理与相关服务活动的服务机构。
工程监理	指	监理单位受建设单位委托，根据法律法规、工程建设标准、工程设计文件及合同，在施工阶段对建设工程质量、造价、进度进行控制管理，并履行建设工程安全生产管理

		法定职责的服务活动。
去化率	指	在特定时期内产品的销售量占总量的百分比，在房地产行业销售中使用频率较高。
工程质量潜在缺陷保险（IDI）	指	IDI（Inherent Defect Insurance），是指由建设单位投保的，在保险合同约定的保险范围和保险期间内出现的，由于工程质量潜在缺陷所造成的投保工程的损坏，保险公司承担赔偿保险金责任的保险。
质量风险控制机构（TIS）	指	TIS（Technical Inspection Service），是指受保险公司委托，对建筑工程质量潜在风险因素实施辨识、评估、报告、提出处理建议，促进工程质量的提高，减少、避免质量事故发生，并最终对保险公司承担合同责任的法人机构。
工程总承包（EPC）	指	EPC（Engineering Procurement Construction），即“设计采购和施工”模式，又称交钥匙工程总承包模式。业主与工程总承包商签定工程总承包合同，把建设项目的设计、采购、施工和调试服务工作全部委托给工程总承包商负责组织实施，业主只负责整体的、原则的、目标的管理和控制。设计、采购和施工的组织实施采用统一策划、统一组织、统一指挥、统一协调和全过程控制。

本招股说明书中任何表格若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况

（一）发行人基本情况

发行人名称	深圳瑞捷工程咨询股份有限公司	**成立日期**	2010 年 4 月 12 日
注册资本	3,360 万元	**法定代表人**	黄新华
注册地址	深圳市龙岗区坂田街道雅宝路 1 号 A 栋 A3101、A3103、A3108 号	**主要生产经营地址**	深圳市龙岗区坂田街道雅宝路 1 号 A 栋 17 层、30 层、31 层
控股股东	范文宏、黄新华	**实际控制人**	范文宏、黄新华
行业分类	工程管理服务业（M7481）	**在其他交易场所（申请）挂牌或上市的情况**	无

（二）本次发行的有关中介机构

保荐人	第一创业证券承销保荐有限责任公司	**主承销商**	第一创业证券承销保荐有限责任公司
发行人律师	广东信达律师事务所	**其他承销机构**	-
审计机构	中汇会计师事务所（特殊普通合伙）	**评估机构**	北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）

二、本次发行概况

（一）本次发行的基本情况

股票种类	境内人民币普通股（A 股）		
每股面值	1.00 元		
发行股数	不超过 1,120 万股	占发行后总股本比例	不低于 25%
其中：发行新股数量	不超过 1,120 万股	占发行后总股本比例	不低于 25%

股东公开发售股份数量	不适用	占发行后总股本比例	不适用
发行后总股本	不超过 4,480 万股		
每股发行价格	【】元		
发行市盈率	【】倍（每股发行价格除以发行后每股收益）		
发行前每股净资产	7.91 元（按 2019 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司股东净资产除以发行前总股本计算）	发行前每股收益	4.06 元（按照发行人 2019 年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以发行前总股本计算）
发行后每股净资产	【】元（按照本次发行后归属于母公司股东的净资产除以发行后总股本计算；其中，发行后归属于母公司股东的净资产以【】年【】月【】日经审计的归属于母公司股东的净资产和本次发行募集资金净额之和计算）	发行后每股收益	【】元（按照发行人【】年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行市净率	【】倍（每股发行价格除以发行后每股净资产）		
发行方式	采用网下向询价对象配售与网上市值申购定价发行相结合的方式或中国证监会和深圳证券交易所认可的其他方式		
发行对象	符合资格的询价对象和在中国证券登记结算有限责任公司开立账户并可买卖创业板上市公司股票的境内自然人、法人和其他机构投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）		
承销方式	余额包销		
拟公开发售股份股东名称	不适用		
发行费用的分摊原则	不适用		
募集资金总额	【】万元		
募集资金净额	【】万元		
募集资金投资项目	工程咨询运营服务平台建设项目		
	总部研发中心建设项目		
	信息化管理系统建设项目		
	补充流动资金项目		
发行费用概算	保荐及承销费用【】万元		
	会计师费用【】万元		

	律师费用【】万元
	本次发行的信息披露费用 【】万元
	股份登记、发行上市手续费及材料制作费 【】万元
	发行费用合计【】万元

（二）本次发行上市的重要日期

工作安排	日期
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日
开始询价推介日期	【】年【】月【】日
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日
申购日期	【】年【】月【】日
缴款日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	【】年【】月【】日

三、主要财务数据及财务指标

根据中汇会计师事务所出具的标准无保留意见的审计报告（中汇会审[2020]5691 号），公司报告期内的主要财务数据及财务指标如下：

项目	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月末	2019 年/年末	2018 年/年末	2017 年/年末
资产总额（万元）	37,096.80	38,037.79	24,488.68	12,888.93
归属于母公司所有者权益（万元）	29,545.25	26,583.46	14,697.18	7,425.09
资产负债率（母公司）（%）	19.58	30.72	40.90	41.15
营业收入（万元）	19,692.69	49,647.66	31,038.98	17,394.73
净利润（万元）	2,961.79	13,886.28	6,485.32	4,970.62
归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,961.79	13,886.28	6,485.32	4,970.62
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,505.01	13,649.07	10,096.42	4,950.01
基本每股收益（元）	0.88	4.13	1.93	-
稀释每股收益（元）	0.88	4.13	1.93	-
加权平均净资产收益率（%）	10.55	64.67	56.50	68.21
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-1,949.69	9,443.69	6,187.75	3,619.94
现金分红（万元）	1,000.00	2,000.00	4,000.00	3,487.50

项目	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月末	2019 年/年末	2018 年/年末	2017 年/年末
研发投入占营业收入的比例（%）（母公司口径）	7.27	6.28	5.09	5.81

注 1：公司于 2018 年 11 月完成股改，2017 年度的每股收益指标未予列示。

四、发行人主营业务经营情况

（一）公司的主营业务

公司是一家专业从事建设工程第三方评估、管理和咨询服务的企业，是国内较早从事建设工程质量与安全风险第三方评估咨询业务的市场主体之一。自 2010 年成立以来，公司致力于为房地产开发企业、公共工程建设单位及其他委托单位等客户提供专业的工程评估、驻场管理和管理咨询服务，协助客户清晰掌握旗下建设项目总体质量及安全风险状态，提升工程品质，降低安全风险，促进客户项目管理水平、运营安全管理水平和综合效益的提升。

经过十余年来公司与行业的共同成长，公司在综合服务能力、业务规模、客户资源、销售收入等多方面均处于国内第三方工程评估业领先地位。

（二）公司的主要产品及服务

公司提供的服务主要包括工程评估、驻场管理和管理咨询服务。报告期内，公司各类服务的销售收入构成情况如下：

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%**

（1）工程评估服务

工程评估服务是公司自设立以来就开展的业务，也是公司收入占比最高的业务。2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司工程评估服

务收入分别为 16,125.28 万元、27,051.64 万元、42,224.22 万元和 15,406.80 万元，2017 至 2019 年度年均复合增长率为 61.82%。报告期内，工程评估服务收入占公司主营业务收入的比重分别为 92.70%、87.15%、85.05%和 78.24%。

（2）驻场管理服务

驻场管理服务是指公司通过组建专业工程管理团队常驻工程项目现场，依据客户需求实施质量、安全、进度管理。服务内容主要包括批量精装修工程管理、驻场咨询管理、驻场一户一验等。

公司在工程评估领域积累了丰富的客户资源和业务经验，使得公司切入和拓展驻场管理业务具有一定的优势。自 2014 年公司开展驻场管理业务以来，业务收入增长迅速。2017 至 2019 年度，公司驻场管理业务销售收入由 1,022.61 万元增长至 6,930.11 万元，年均复合增长率达到 160.32%。

（3）管理咨询服务

管理咨询服务是指公司基于瑞捷知识库和管理经验的总结，为房地产企业、公共工程建设单位等客户提供工程管理咨询方案、品质提升培训、技术标准编制与升级等服务。2017 至 2019 年度，公司管理咨询服务销售收入由 246.84 万元增长至 493.33 万元，年均复合增长率达到 41.37%。

五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

（一）公司为成长型创新企业

工程质量与安全风险第三方评估咨询业务在我国开展的时间并不长，在十多年的发展过程中，公司创新、发展的特征主要体现在以下三个方面：

1、公司的设立、发展均是基于行业和自身不断发展创新的基础之上

2000 年以来，我国基础设施建设投入力度不断加大，房地产市场蓬勃发展，国内一批知名的房地产企业逐步由区域面向全国布局，迈入规范化、规模化发展阶段，我国建筑开工面积迅猛增长，工程投资建设进入热潮，同时建设

方对工程品质的要求也不断提升，由此带来工程建设单位、建设行政主管部门的监管任务十分繁重，项目管理压力较大。

在此背景下，2005 年前后，一批业内领先的房地产企业开始自发引进并委托境外专业的工程管理咨询机构，对工程质量与安全风险开展第三方评估咨询工作。在进入我国之前，工程评估在新加坡、香港等国家和地区已实施几十年，对工程品质的综合提升起到了积极的推动作用。

通过学习和借鉴新加坡建设局的“建筑工程质量评价系统”、香港房屋委员会的“承建商表现评分系统”等工程管理、评估技术方面的经验，房地产企业对工程质量风险的管理能力不断提升。2008 年起，万科集团在整合以往工程巡检经验的基础上，再结合工程风险的评价标准，初步整合成一套本土特色的“建筑工程实测实量及风险评估体系”。

房地产企业对工程质量风险评估服务的持续性需求、国外管理咨询机构的进入以及成本优化方面的考虑，共同催化了国内第三方工程评估行业的诞生。相较国外企业，本土工程评估机构对国内建设工程法律法规、质量标准更加熟悉，对国内建设工程管理水平认知更加透彻，服务成本也相对更低，具备一定的竞争优势。

2010 年 4 月，本公司正式成立，以独立第三方机构的身份为房地产企业提供工程评估服务，作为企业工程质量监管职能的延伸。在持续的业务经营与拓展中，公司认真总结分析工程质量常见性、多发性问题，以及若干小业主维权事件中所折射出的市场痛点、难点问题，针对客户的产品及工程管理现状，进一步完善和发展了科学客观、标准相对统一的第三方工程评估体系，不仅注重对建设工程质量风险的量化考评，更能有针对性地提出改进建议，宣讲优秀案例，示范标准做法。在公司的持续积累、创新和推广下，第三方工程评估逐渐走向体系化、成熟化，并衍生出驻场管理和管理咨询服务，面向的客户也由单一的房地产企业扩展至公共工程建设单位、其他工程建设单位等。

此外，公司还充分利用行业影响力和业务经验优势，积极参与建设工程品质评价标准的编制工作，参编了包括江苏省《建筑工程质量品质评价标准》、河南省《建筑工程施工质量评价标准》等。公司作为主编方会同中国建筑设计

研究院等单位编制的《住宅建筑工程品质量化评估标准》已获中国工程建设标准化协会批准发布，将于 2021 年 2 月 1 日起实施，推动第三方工程评估行业的标准化建设。

2、公司以市场与客户需求为导向、以创新驱动发展，不断丰富产品线布局

在长期业务经营中，公司始终贯彻以市场与客户需求为导向、以创新驱动发展的战略，高度重视技术研发投入。经过多年发展，公司逐步培养了一支专业、稳定的研发队伍，截至 2020 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 143 名，占公司（母公司口径）员工总数的 10.12%，公司拥有 2 项发明专利、6 项作品著作权、30 项软件著作权。

基于突出的研发创新能力以及持续积累的业务知识和经验，公司不断创新评估产品，拓展服务领域，推动公司产品应用领域由最初的工程施工单一阶段拓展到设计、招采、施工、交付、运维等多个阶段，公司工程评估产品从成立之初的过程评估发展到交付评估以及包括地下工程专项评估、EHS（环境、健康、安全一体化）专项评估、外檐专项评估、物业专项评估等在内的数十项专项评估，公司业务类型由单一的工程评估服务向驻场管理、管理咨询服务等方向延伸，有力支撑了公司业务的快速发展。

3、公司业务规模高速增长，与第三方工程评估业共同成长

得益于近年来第三方工程评估业的快速发展，公司业务规模呈现高速增长的趋势。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司营业收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元和 19,692.69 万元，2018 年和 2019 年同比增长率分别为 78.44%和 59.95%。

第三方工程评估业的发展顺应了国家的政策导向以及委托方提升工程品质的需求，未来，随着市场和客户对工程品质的追求不断提升、我国城镇化进程的持续推进、工程存量市场规模的不断扩大，第三方工程评估行业将迎来更大的增长空间。公司亦将凭借多年以来形成的先发优势、产品优势、研发优势、客户优势、品牌优势等，继续角逐于第三方工程评估行业的主赛道，与行业共同成长，为市场与客户持续提供有价值的服务。

（二）公司业务属于新业态、新技术与传统产业的深度融合

工程质量与安全风险第三方评估咨询业务属于新兴业态，公司在业务发展过程中，通过不断地研发创新实现业务与信息化、大数据等新技术的深度融合，具体体现如下：

1、公司致力于传统行业与新业态的深度融合

公司自成立以来一直致力于传统产业与新业态的深度融合，立足于传统工程建设行业的需求和痛点，顺应工程建设行业管理专业化分工的大趋势，以独立第三方机构身份为委托单位提供工程评估服务，是委托单位工程质量监管职能的重要延伸。

作为第三方工程评估业这一新兴业态的早期参与者之一，公司自 2010 年成立以来，深耕主业，注重创新，为房地产开发企业、公共工程建设单位及其他委托单位等客户提供专业的工程评估、驻场管理和管理咨询服务，协助客户清晰掌握旗下建设项目总体质量及安全风险状态，提升工程品质，降低安全风险，促进客户项目管理水平、运营安全管理水平和综合效益的提升。

2、信息化工具加持

公司十分注重信息化工具的开发与应用，以提高各项业务的开展效率，进而提升管理效能和客户满意度。

2016 年度，公司独立研发的“瑞捷建筑工程评估 APP（安卓平板端）”正式投入使用，实现了工程质量和安全风险评估的信息化、无纸化，在提高工作效率、实现项目评估数据与瑞捷数据库实时互通的同时，也可以有效减少人为操作因素对评估数据准确性的影响。2019 年度，公司推出了瑞捷评估 APP2.0 版，2.0 版本根据公司业务发展和产品创新情况进行了功能升级，并推出手机客户端，进一步便利了评估数据的采集、管理和共享，加深了公司与客户的业务互动和联络。除评估 APP 外，公司还独立开发了项目信息管理系统、测区抽选系统等信息化工具。

目前，各项信息化工具已广泛应用于公司的业务开展当中，有效提升了公司业务执行效率和服务质量，增强了公司的核心竞争力。

3、大数据平台赋能

随着公司业务量的扩大，评估标段和评估数据持续积累，公司开始思考和探索数据信息背后蕴藏的潜在价值。

2015 年度，公司独立研发的瑞捷数据库 1.0 打造完成，将历年以来所积累的零散项目数据收纳其中，实现公司一手数据的体系化、结构化和层次化，同时编制基于该平台的“瑞捷指数”。瑞捷指数以分布于全国 160 多个城市、上万次（为瑞捷指数创始基础数据量。截至目前，瑞捷指数的基础评估数据分布于全国 500 多个城市、超过 19 万次）对项目标段实测实量及风险评估数据为基础，是一套反映建筑质量安全风险的综合样本指数。2018 年度，公司对瑞捷数据库进行深度升级，推出瑞捷数据库 2.0 系统。相比于 1.0 版本，数据库 2.0 数据分析维度更广，可实现功能更加丰富，为公司不断深化服务水平、提升服务价值提供了强大的工具支持。

随着瑞捷数据库的不断积累沉淀，数据分析能力不断提升，公司可以借此协助客户更好地呈现其各区域各阶段工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，从而识别优势与不足，为协助客户制订针对性的改善措施与解决方案提供有力的分析依据，进而为公司持续提升客户服务水平、提升服务的技术含量、创造实质性的价值提供了有力支撑。

综上，公司致力于传统行业与新业态的深度融合，坚持以市场与客户需求为导向、以创新驱动发展，在业务模式和产品线布局上勇于创新创造，通过不断地研发创新实现公司业务与信息化、大数据等新技术的深度融合，公司是一家成长型创新企业，符合创业板的定位要求。

六、发行人选择的具体上市标准

发行人为境内企业且不存在表决权差异安排，2018 年和 2019 年归属于母公司所有者的净利润分别为 6,485.32 万元和 13,886.28 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 10,096.42 万元和 13,649.07 万元，最近两年净利润（以扣除非经常性损益前后的孰低者为准）均为正，且累计净利润不低于 5,000.00 万元，符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》中 2.1.2 条第（一）项的具体上市标准。

七、发行人公司治理特殊安排

发行人未针对公司治理建立特殊安排。

八、募集资金用途

经公司第一届董事会第九次会议、2019 年第五次临时股东大会及第一届董事会第十三次会议、2020 年第二次临时股东大会审议通过，公司本次首次公开发行股票所募集的资金扣除发行费用后，将考虑轻重缓急顺序投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金拟投入金额	项目建设期
1	工程咨询运营服务平台建设项目	35,338.72	35,338.72	36 个月
2	总部研发中心建设项目	10,215.89	10,215.89	36 个月
3	信息化管理系统建设项目	4,586.63	4,586.63	36 个月
4	补充流动资金项目	12,000.00	12,000.00	-
合计		62,141.23	62,141.23	-

在募集资金到位前，本公司若已使用自筹资金进行了部分相关项目的投资，在募集资金到位后，将以募集资金对预先投入的自筹资金进行置换。若本次实际募集资金净额（扣除发行费用后）不能满足以上投资项目的资金需求，则不足部分由公司通过银行贷款、自有资金或其他以合法合规方式筹集的资金解决；若本次实际募集资金净额超过上述投资项目所需资金，则公司将按照国家法律、法规及中国证监会和交易所的有关规定履行相应法定程序后合理使用。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

股票种类	境内人民币普通股（A 股）
每股面值	1.00 元
发行股数	本次公开发行股票数量不超过 1,120 万股，占发行后公司总股本比例不低于 25%。本次发行股份均为公开发行的新股，公司原有股东不公开发售股份
每股发行价格	【】元
发行市盈率	【】倍（每股发行价格除以发行后每股收益）
发行后每股收益	【】元/股（按照发行人【】年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以本次发行后总股本计算）
发行前每股净资产	7.91 元（按 2019 年 12 月 31 日经审计的归属于母公司股东净资产除以发行前总股本计算）
发行后每股净资产	【】元（按照本次发行后归属于母公司股东的净资产除以发行后总股本计算；其中，发行后归属于母公司股东的净资产以【】年【】月【】日经审计的归属于母公司股东的净资产和本次发行募集资金净额之和计算）
发行市净率	【】倍（每股发行价格除以发行后每股净资产）
发行方式	采用网下向询价对象配售与网上市值申购定价发行相结合的方式或中国证监会和深圳证券交易所认可的其他方式
发行对象	符合资格的询价对象和在中国证券登记结算有限责任公司开立账户并可买卖创业板上市公司股票的境内自然人、法人和其他机构投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
承销方式	余额包销
预计募集资金总额	【】万元
预计募集资金净额	【】万元
发行费用概算	保荐及承销费用【】万元
	会计师费用【】万元
	律师费用【】万元
	本次发行的信息披露费用 【】万元
	股份登记、发行上市手续费及材料制作费 【】万元
	发行费用合计【】万元

二、本次发行的有关当事人

（一）发行人：深圳瑞捷工程咨询股份有限公司	
法定代表人：	黄新华
住所：	深圳市龙岗区坂田街道雅宝路 1 号 A 栋 A3101、A3103、A3108 号
电话：	0755-89509995
传真：	0755-84862643
联系人：	刘艳辉
（二）保荐机构（主承销商）：第一创业证券承销保荐有限责任公司	
法定代表人：	王芳
住所：	北京市西城区武定侯街 6 号卓著中心 10 层
电话：	010-63212001
传真：	010-66030102
保荐代表人：	梁咏梅、付林
项目协办人：	杜榕林
项目经办人：	刘宁、苏杰、蔡露茜、林伊彤、史骏、莫耕权
（三）发行人律师：广东信达律师事务所	
机构负责人：	张炯
住所：	广东省深圳市福田区益田路 6001 号太平金融大厦 11、12 楼
电话：	0755-88265288
传真：	0755-88265537
经办律师：	林晓春、段梦怡
（四）审计机构、验资机构、验资复核机构：中汇会计师事务所（特殊普通合伙）	
机构负责人：	余强
住所：	浙江省杭州市江干区钱江新城新业路 8 号 UDC 时代大厦 A 座 6 层
电话：	0571-88879999
传真：	0571-88879000
经办注册会计师：	李勉、何海燕、游玉江
（五）资产评估机构：北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）	
机构负责人：	闫全山
住所：	北京市东城区东兴隆街 56 号 6 层 615
电话：	010-83549216
传真：	010-83543089
经办资产评估师：	陈鹏、李巨林

（六）股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司	
住所：	广东省深圳市福田区深南大道 2012 号深圳证券交易所广场 22-28 楼
电话：	0755-25938000
传真：	0755-25988122
（七）申请上市的证券交易所：深圳证券交易所	
住所：	深圳市福田区深南大道 2012 号
电话：	0755-88668888
传真：	0755-82083295
（八）收款银行：招商银行股份有限公司北京分行金融街支行	
户名：	第一创业证券承销保荐有限责任公司
银行帐号：	110907769510802

三、发行人与本次发行有关中介机构的关系

发行人与本次发行有关的中介机构及其负责人、高级管理人员及经办人员之间不存在任何直接或间接的股权关系或其他权益关系。

四、本次发行时间安排

工作安排	日期
刊登发行公告日期	【】年【】月【】日
开始询价推介日期	【】年【】月【】日
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日
申购日期	【】年【】月【】日
缴款日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	发行后尽快安排上市

第四节 风险因素

投资者在评价发行人本次公开发行股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险是根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素依次发生。

一、创新风险

公司致力于传统行业与新业态的深度融合，坚持以市场与客户需求为导向、以创新驱动发展，在业务模式和产品线布局上创新创造，通过不断地研发创新实现公司业务与信息化、大数据等新技术的深度融合。未来，如果公司业态创新无法获得市场认可、产品创新跟不上客户与市场需求的变化，则可能面临新旧产业融合失败、被竞争者替代等风险，进而可能导致公司经营业绩出现下滑。

二、经营风险

（一）社会固定资产投资、房地产投资规模波动风险

公司所从事的工程评估、驻场管理和管理咨询业务属于建设工程管理服务，行业发展与国民经济运行状况、社会固定资产投资规模特别是房地产投资规模密切相关，受宏观调控政策、经济运行周期等因素的影响较为明显。

2015 年以来我国经济步入新常态，国民经济面临一定的下行压力，全社会固定资产投资增速有所放缓，而同期国家对房地产行业的调控政策力度有增无减，尤其是随着 2016 年前后我国各大热点城市房价较快上涨，各地政府陆续出台了限购、限贷、提高首付比例等一系列调控措施，一定程度上抑制了房地产投资需求，影响房地产开发规模和进度。

2018 年以来，随着全国主要城市房价走势平稳，以及城市化进程不断推进，房地产调控政策呈现出热点城市从严从紧，市场下行城市局部放松的因城

施策的局面。根据国家统计局数据，2017 至 2019 年度，我国房地产开发投资额分别为 10.98 万亿元、12.03 万亿元和 13.22 万亿元，分别较上年增长 7.0%、9.5%和 9.9%。在经历了 2016 年严格调控后，房地产开发投资再次出现回暖态势。但未来若宏观经济出现不利变化或房地产行业调控政策进一步收紧，可能会导致社会固定资产投资规模持续放缓，房地产企业减少土地投资，项目开发推迟，从而对公司现有业务的推进、未来市场的开拓造成不利影响。

（二）市场竞争风险

公司所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，公司具备较强的市场竞争力。随着经济体制改革的深化、政府“放管服”职能的转变以及工程管理服务市场化进程的加快，未来从事工程监理业务或其他工程管理相关业务的单位可能进入第三方工程评估行业，建设工程质量评估服务商的数量可能增多。公司也可能面临房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大、科技进步对行业的冲击等情况，从而加剧第三方工程评估行业的竞争，对公司的优势地位造成一定挑战，如果公司提供产品和服务不能持续满足市场和客户需求，公司可能将面临未来市场空间被挤占、市场竞争更激烈、业务量减少或收费标准降低、主营业务毛利率下滑等风险，对公司未来经营状况和盈利能力产生不利影响。具体分析如下：

1、未来市场空间被挤占或缩减的风险

第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，行业发展有待进一步成熟，新进入的行业参与者例如监理公司、发展壮大的同类公司可能会发现新业务模式、业务机会，或针对客户的需求研发出新的产品解决方案，若公司无法适应市场的发展与竞争，则存在未来市场空间被挤占的风险。此外，房地产集团客户和区域客户可能进一步加强自身项目管理能力，压缩公司第三方工程评估业务的市场空间。

2、市场竞争更激烈风险

发行人所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，未来随着行业影响力逐步扩大，参与者逐步增加，例如未来监理公司进入第三方工程评估行业、同类公司发展壮大等可能导致公司面临

市场竞争更激烈的风险。其次，若房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求，将进一步强化行业内不同公司的竞争局面。此外，行业新进入者或者同类第三方工程评估公司可能更快地利用或掌握更新的图像识别技术、数据收集与分析技术等，改变行业竞争格局，加速行业从业者优胜劣汰。

3、主营业务毛利率可能下滑风险

2017 年、2018 年、2019 年以及 2020 年 1-6 月，公司主营业务综合毛利率分别为 52.10%、56.11%、52.03%和 41.14%。随着行业参与者的增加，为了维护客户、给客户创造更多的价值，需要公司不断深入了解客户需求并迅速做出反应，如果相较于新进入的行业参与者例如监理公司、发展壮大的同类公司，公司提供产品和服务不能持续满足市场和客户需求，公司可能将面临业务量减少或收费标准降低、主营业务毛利率下滑的风险。此外，若房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求，也可能降低服务价格，造成主营业务毛利率下滑。该等因素均可能对公司未来经营状况和盈利能力产生不利影响。

（三）人力成本上升及毛利率下降风险

人力成本是公司报告期内经营过程中的主要支出，人员工资的变化对公司经营业绩有着重大影响。近年来，建设工程质量评估行业发展较快，公司业务扩张和专项评估业务的推出，需要不断引进优秀人才，而高端、专项评估人员相对稀缺，人才竞争加剧；另一方面，公司大部分员工位于我国一线城市，用工成本持续增加。若未来人力成本持续上升，公司服务价格或管理效率不能有效提升，营业收入不能相应增长，将对公司毛利率和利润水平造成不利影响。

（四）专业人才不足及流失的风险

第三方工程评估行业是典型的人才密集型、知识密集型行业，评估技术人员的专业素质和服务水平是公司业务持续发展和竞争力提升的关键因素之一。随着业务规模的不断扩大以及新业务的持续推进，公司对行业专业人才的需求日益迫切，若公司未来不能有效引进专业人才，或在人才培养、薪酬激励机制等方面缺乏竞争力，将面临专业人才不足及流失的风险，对公司业务发展持续性产生不利影响。

（五）履约、赔偿及与客户就评价结果产生争议的风险

公司是国内专业从事第三方工程评估、驻场管理、管理咨询服务的企业，也是我国第三方工程评估业的早期参与者之一。近十年来，公司不断发展并通过良好的综合服务能力与万科集团、融创中国、保利发展等 260 多家国内知名的房地产企业及深圳市建筑工务署、深圳市住房和建设局、济南市城乡建设委员会、武汉东湖新技术开发区建设管理局等 50 多家公共事业领域单位建立了良好的业务合作关系。公司在开展评估业务过程中已与客户签署了合作协议，约定了双方责任和权利、违约、争议的解决方式，明确了在双方合作过程中违约方的违约责任和争议的解决方式，在一定程度上保护了合同守约方的权益。在与客户的长期合作过程中，双方发生合同违约或因评价结果产生争议的情况极少。

但在合作过程中，若双方对合作内容、评估结果等事项产生争议，可能导致客户拒付或要求返还已经支付的费用，并根据双方签署的合同条款主张约定赔偿，以及在约定赔偿不足以弥补损失时就不足部分主张追加赔偿。公司为此可能需要自行承担已投入的人工成本及差旅成本、支付违约金/赔偿金，甚至可能导致公司的行业声誉受到负面评价并对公司经营业绩产生不利影响。

（六）大客户项目未中标的风险

发行人获取业务的方式包括招投标及直接委托两种方式，其中直接委托为发行人主要业务获取方式。发行人通过招投标方式实现收入金额占报告期各期营业收入比重分别为 24.95%、22.60%、20.23%和 14.28%，其中，报告期各期前五大客户中以招投标方式获取收入的金额分别为 32.68 万元、150.72 万元、487.93 万元及 8.58 万元，占当期前五大客户收入的比重分别为 0.48%、1.31%、2.63%及 0.13%，占比很小。

虽然发行人不是以招投标方式作为获取大客户业务的主要方式，但因大客户多为房地产标杆企业，具有一定的示范效应，因此，如发行人在大客户项目中未中标可能会对经营情况造成一定不利影响。

（七）评估标准不符合法律法规及国家或行业标准要求的风险

公司制订的第三方工程评估标准是以国家及地方工程建设标准规范为基础，结合委托单位工程管理标准，以及公司工程评估业务经验所建立。未来公司在制订第三方工程评估标准时可能会存在采用了非本地区的地方工程建设标准或未对已发布更新的国家及地方标准规范进行及时修订的情形。如公司制订的评估标准不符合建设工程的相关法律法规、国家或行业标准的要求，可能会影响评估结果的准确性，进而对公司的行业声誉及经营业绩产生不利影响。

三、财务风险

（一）应收账款不能及时收回风险

2017 年末、2018 年末、2019 年末以及 2020 年 6 月末公司应收账款净额分别为 7,539.55 万元、14,335.16 万元、21,960.71 万元和 22,871.48 万元，占总资产的比例分别为 58.50%、58.54%、57.73%和 61.65%，应收账款金额及在总资产中所占比重均偏高。虽然公司主要客户为国内大型房地产开发企业和公共工程建设单位，客户信誉较好，公司应收账款产生坏账的风险较低，但由于房地产行业属于资金密集型行业，房地产开发企业资金需求量大，在房地产行业融资环境及调控政策趋紧的情况下，公司房地产客户可能会面临一定的资金链紧张、信用情况恶化的情形，随着未来公司业务收入的持续增长，预计应收账款余额将同步继续上升，若公司不能及时收回资金，进而影响公司经营性现金流入，将对公司未来财务状况及经营成果造成不利影响。

四、内控风险

（一）实际控制人不当控制风险

本次发行前，公司实际控制人为范文宏和黄新华，其中范文宏直接持有公司 34.425%股份，并通过瑞皿投资持有公司 11.475%股份，通过瑞宏捷控制公司 5.00%股份的表决权；黄新华直接持有公司 33.075%股份，并通过瑞可投资持有公司 11.025%股份，通过瑞华捷控制公司 5.00%股份的表决权。2017 年 1 月 9 日，范文宏与黄新华签署《一致行动协议》，约定对于需要发行人董事会、股东会/股东大会审议的重大事项等议案，双方应在召开审议该等议案的会

议前进行预先沟通并得出一致意见，并以沟通形成的一致意见在相关董事会、股东会/股东大会上表决。范文宏和黄新华合计控制了公司 100.00%股份的表决权，为公司的实际控制人。

由于公司实际控制人在股权控制和经营管理决策等方面对公司存在较强影响力，且其个人利益有可能并不完全与其他所有股东的利益一致，若其通过行使表决权、管理职能或任何其他方式对公司经营决策、董监高的安排、对外投资、资产处置等方面存在控制不当的行为，可能对公司及其他股东的权益产生不利影响。

（二）公司内部管理控制不当风险

近年来，随着第三方工程评估业的快速发展，公司业务规模亦呈现高速增长的趋势，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司营业收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元和 19,692.69 万元，员工人数分别为 460 人、851 人、1,399 人和 1,739 人。未来，若公司组织能力建设和管理水平跟不上公司快速发展的步伐，将对公司进一步扩大业务规模造成一定阻碍，进而对公司经营业绩造成不利影响。

第三方工程评估业的市场价值建立在客观、独立的基础之上，客观性和独立性是本行业立业之本。公司以“尊重、诚实、成长、担当”为企业的核心价值观，十分重视评估人员廉洁自律建设工作，通过一系列行为规范及奖惩制度的建立和执行，确保评估人员在业务开展过程中坚守客观、独立的从业纪律。若个别评估人员因未遵守公司制度和纪律，在工程评估业务开展过程中未能保证客观性和独立性，将对公司声誉造成损害，从而对公司未来经营造成不利影响。

（三）实际控制人发生变更风险

发行人股东范文宏与黄新华于 2017 年 1 月 9 日签署了《一致行动协议》，共同支配发行人 100%的表决权，为发行人共同的实际控制人。《一致行动协议》约定的协议期限为自协议签署之日起至发行人在证券市场公开发行股票并上市满三年之日止，目前对一致行动协议期满后不存在任何安排或约定，

但不排除后续根据实际情况双方再续签一致行动协议。范文宏、黄新华现通过直接和间接持股分别控制发行人 50.90%、49.10%股份的表决权，倘若范文宏、黄新华在《一致行动协议》约定的协议期届满后没有续签一致行动协议，届时则可能发生如下内控风险：1、范文宏或黄新华中任一方成为公司的实际控制人，发行人的实际控制人发生变更，在控制权变更过程中可能会出现控制权之争或者致使发行人治理格局不稳定的情形，从而可能导致公司品牌受损、经营受到不利影响、业绩产生波动的风险；2、发行人出现没有实际控制人的情形，即范文宏和黄新华中任一方均无法对公司构成实际控制，则届时可能发生因无实际控制人导致发行人治理格局不稳定或决策效率降低而贻误业务发展机遇，进而造成发行人经营业绩波动的风险。

五、技术风险

（一）知识产权泄露风险

公司拥有专利、作品著作权、软件著作权等知识产权，目前已经采取了加强研发人员激励水平、建立健全内部保密制度、申请知识产权证书等措施来保护公司的知识产权。尽管公司采取了多项措施防止核心技术泄露，若公司核心技术人员离职或私自泄露公司技术机密，则可能对公司的技术研发和业务经营产生不利影响，削弱公司的竞争优势，给公司带来直接或间接的经济损失。

（二）信息系统风险

公司主营业务开展需要使用 ERP 等信息系统进行业务统筹、项目人员调度等，随着信息技术的发展，公司业务和管理工作对信息系统的依赖度越来越高，对软硬件、网络环境、数据处理的要求较高，若公司信息系统无法正常运转，将对公司正常生产经营造成不利影响。

六、发行失败风险

根据相关法规的要求，若本次发行时提供有效报价的投资者数量或网下投资者申购数量未达到相关规定要求，本次发行应当中止。中止发行后，在中国

证监会同意注册决定的有效期内，且满足会后事项监管要求的前提下，可重新启动发行。如果公司未在中国证监会同意注册决定的有效期内完成发行，公司将面临股票发行失败的风险。

七、其他风险

（一）募集资金投资项目的风险

1、募集资金投资项目的管理风险

报告期内，公司的资产规模持续扩大，总资产从 2017 年末的 12,888.93 万元增长到 2020 年 6 月末的 37,096.80 万元。公司募投项目完全达产后，公司资产规模亦将进一步提高。公司的快速发展对业务质量控制、财务管理、风险控制、人力资源管理等方面提出了更高的要求。如果公司管理人员的素质及管理水平不能适应公司规模迅速扩张的需要，管理制度、组织模式不能随着公司规模的扩大而及时进行调整和完善，将会影响公司的应变能力和发展速度，进而削弱公司的整体竞争力。

2、募集资金投资项目收益不达预期的风险

尽管公司已结合产业政策、公司战略对募集资金投资项目进行了充分的可行性论证，并预期能产生良好的经济效益，但在具体实施过程中，市场环境、产业政策、技术发展等具有不确定性，可能发生项目实施进度和效果不理想的情况，进而带来项目收益不达预期的风险。

3、募集资金投资项目摊薄即期回报的风险

本次公开发行股票募集资金后，公司的资金实力将大幅增强，净资产规模亦将随之扩大，随着募集资金投资项目的逐步实施，公司净利润也将有所增加。但募集资金使用带来的业绩增长需要一定的过程和时间，短期内公司的净利润和股东回报仍主要依赖现有业务，可能无法抵消募集资金投资项目导致的折旧和摊销的增加，公司每股收益和净资产收益率等财务指标短期内存在一定幅度下降的风险。

（二）新型冠状病毒肺炎疫情对公司经营业绩带来的不利影响

公司主营业务为建设工程第三方评估、管理和咨询服务，项目实施地遍布全国，2020 年 1 月以来，新型冠状病毒肺炎疫情自湖北省武汉市快速蔓延至全国，为保证人民群众身体健康和生命安全，党中央、国务院、各地方政府及相关行政管理部门采取果断措施，出台了若干关于加强疫情防控工作及延期复工的通知。受此影响，公司 2020 年一季度项目开工率明显下降，2020 年上半年净利润出现同比下滑。

目前，公司业务开展逐步恢复正常，管理层将继续根据国家政策要求，结合疫情控制情况，通过提高项目执行效率、合理安排人员、加大业务开拓力度及进一步提升服务品质等方式，努力降低疫情对公司经营业绩产生的负面影响。国内疫情已逐步得到控制，但国外疫情陆续爆发，未来若因国外疫情影响，国内疫情反复，导致公司各地项目无法正常开展，下游客户需求量发生重大变化，则将会对公司后续经营成果带来进一步不利影响。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本信息

公司名称	深圳瑞捷工程咨询股份有限公司
英文名称	Shenzhen Ridge Engineering Consulting Co., Ltd.
注册资本	3,360 万元
法定代表人	黄新华
瑞捷有限成立日期	2010 年 4 月 12 日
发行人成立日期	2018 年 11 月 23 日
经营范围	建设工程质量、安全等第三方评估与咨询服务；项目管理；工程管理、工程咨询；企业管理咨询；提供建筑材料评估服务；城市建设及配套的质量、安全评估服务；电子信息技术、高新技术服务；计算机软件研发与销售、技术转让；建设工程的数据平台软件研发与销售。消防技术咨询服务，安全生产咨询服务，消防工程咨询与技术服务。（以上项目法律、行政法规、国务院决定禁止及限制的项目除外，依法须经批准的项目须取得许可后方可经营）消防设施检测，消防安全评估。
公司住所	深圳市龙岗区坂田街道雅宝路 1 号 A 栋 A3101、A3103、A3108 号
邮政编码	518129
电话号码	0755-89509995
传真号码	0755-84862643
互联网网址	http://www.szridge.com
电子信箱	ir@szridge.com
负责信息披露和投资者关系的部门	证券部
负责人	刘艳辉
负责人电话	0755-89509995

二、发行人改制设立情况

（一）发行人前身瑞捷有限设立情况

公司前身瑞捷有限成立于 2010 年 4 月，由自然人李琦、王丽华共同出资设立，设立时注册资本 60 万元。

李琦、王丽华的基本情况为：李琦，女，1972 年 5 月出生，现任发行人行政经理，为发行人实际控制人范文宏配偶；王丽华，女，1975 年 6 月出生，现任发行人副总经理，为发行人实际控制人黄新华配偶。

李琦于 2004 年获得《中华人民共和国造价工程师执业资格证书》，曾于会计师事务所从事造价审计工作以及在工程顾问公司担任工程师之职。李琦在工作中接触到第三方工程评估这种新型业务，并了解到市场对房地产质量把控的要求在不断提高，认为新兴的第三方工程评估业务存在商业机会，遂与具有购销业务经验的王丽华合资，共同设立瑞捷有限，每人各占 50%的股权。

瑞捷有限刚设立的前几年，国内第三方工程评估业整体仍处于萌芽和探索阶段，相关服务需求量较小且缺乏稳定性，市场对第三方工程评估业务认知度不高，瑞捷有限只有零星业务。

在李琦和王丽华创业初期，范文宏和黄新华在工作中接触到部分有第三方工程评估服务潜在需求的客户，为满足客户对此新业务的需求，将瑞捷有限介绍给相关客户，推动了瑞捷有限的业务发展。

根据范文宏和黄新华原任职单位邦迪工程出具的书面说明：1、范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间未担任董事、监事，不属于高级管理人员。邦迪工程未曾与范文宏、黄新华签署保密协议、竞业禁止协议或包含竞业禁止条款的其他协议；2、邦迪工程知晓并同意范文宏、黄新华配偶设立发行人的行为，对发行人的设立、经营、股权转让及人员雇佣相关事宜无任何异议。发行人不存在取得本应属于邦迪工程商业机会的情形；3、邦迪工程与发行人及范文宏、黄新华之间不存在任何（包括但不限于劳动或知识产权方面）争议、潜在纠纷，无任何未结清债权债务，邦迪工程不会向发行人或范文宏、黄新华提出任何主张或要求。

根据深圳民生会计师事务所出具的《验资报告》（深民会验字[2010]047 号），截至 2010 年 4 月 7 日，瑞捷有限已收到全体股东缴纳的注册资本 60 万元，其中李琦以货币出资 30 万元，占注册资本的 50%；王丽华以货币出资 30 万元，占注册资本的 50%。

2010 年 4 月 12 日，瑞捷有限取得深圳市市场监督管理局核发的《企业法人营业执照》（注册号：440301104598412）。

瑞捷有限设立时股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	李琦	30.00	50.00
2	王丽华	30.00	50.00
合计		**60.00**	**100.00**

（二）股份有限公司设立情况

2018 年 10 月 12 日，瑞捷有限召开股东会并通过决议，同意以整体变更方式发起设立为股份公司。经审计确认，截至 2018 年 7 月 31 日，瑞捷有限的净资产为 85,791,112.31 元。

北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）出具《深圳市瑞捷建筑工程咨询有限公司拟整体变更为股份有限公司所涉及的公司账面净资产项目资产评估报告》（北方亚事评报字[2018]第 01-500 号），确认截至评估基准日 2018 年 7 月 31 日，瑞捷有限净资产的评估值为 8,591.95 万元。

2018 年 10 月 30 日，公司全体发起人范文宏、黄新华、瑞皿投资、瑞可投资、瑞宏捷、瑞华捷签署了《发起人协议》，约定以瑞捷有限截至 2018 年 7 月 31 日经审计的净资产 85,791,112.31 元为基础，折成 33,600,000 股（每股面值 1.00 元），其余 52,191,112.31 元计入股份公司资本公积，整体变更设立股份公司，瑞捷有限股东按其在瑞捷有限的持股比例相应折为其在股份公司的发起人股份。

2018 年 10 月 31 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了设立股份公司的相关议案，并选举产生了公司第一届董事会成员及第一届监事会非职工代表监事。

根据《验资报告》（广会验字[2018]G17035340069），截至 2018 年 11 月 23 日，全体发起人已以瑞捷有限截至 2018 年 7 月 31 日经审计的净资产 8,579.11 万元中的 3,360.00 万元折为股份公司股本 3,360.00 万股，未折股的净资产计入股份公司的资本公积。

2018 年 11 月 23 日，公司取得深圳市市场监督管理局核发的《营业执照》（统一社会信用代码：91440300553899896Q），瑞捷有限变更为股份有限公司，法定代表人为黄新华，注册资本 3,360 万元。

股份公司设立时，发起人股权结构如下表所示：

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例
1	范文宏	1,156.68	34.425%
2	黄新华	1,111.32	33.075%
3	瑞皿投资	385.56	11.475%
4	瑞可投资	370.44	11.025%
5	瑞宏捷	168.00	5.000%
6	瑞华捷	168.00	5.000%
合计		**3,360.00**	**100.000%**

2019 年公司启动 IPO 事宜，并聘请中汇会计师事务所担任本次 IPO 的审计机构，中汇会计师事务所在 IPO 财务尽职调查中注意到，前次已审财务报表存在需要进一步完善的情形，主要涉及股份支付和应收款项坏账计提政策等事项。鉴于此，公司依据《企业会计准则》对前次股改已审资产负债进行了调整，中汇会计师事务所就股改基准日的净资产进行了复核审计，并出具了的《深圳瑞捷工程咨询股份有限公司 2018 年 7 月 31 日净资产审计报告》（中汇会审[2019]4939 号），确认截至 2018 年 7 月 31 日瑞捷有限净资产值为 88,502,462.72 元，较原审定净资产增加 2,711,350.41 元，差异部分调增资本公积。公司聘请的资产评估机构北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）就上述调整出具《深圳市瑞捷建筑工程咨询有限公司整体变更为股份有限公司所涉及的公司账面净资产价值追溯评估项目资产评估报告》（北方亚事评报字[2019]第 01-724 号），确认截至 2018 年 7 月 31 日瑞捷有限的净资产评估值为 17,588.29 万元；后公司取得了中汇会计师事务所出具的《深圳瑞捷工程咨询股份有限公司验资报告》（中汇会验[2019]4940 号）及《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司出资情况的专项复核报告》（中汇会鉴[2019]4807 号），确认该等净资产调整不会对公司设立时实收资本产生影响。

2019 年 11 月 21 日，公司 2019 年第四次临时股东大会审议通过《关于确认整体变更基准日公司净资产值调整等相关事项的议案》，对上述净资产及整

体变更为股份公司的折股方案调整事宜进行了确认。同日，公司全体发起人就折股方案变更事宜签署了《深圳瑞捷工程咨询股份有限公司发起人协议补充协议》。

（三）报告期内的股本和股东变化情况

1、报告期初股权结构情况

2017 年 1 月 1 日，公司的股权结构如下表所示：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	李琦	150.00	50.00
2	王丽华	150.00	50.00
合计		300.00	100.00

2、报告期内股本及股东变化具体情况

（1）2017 年 1 月，报告期内瑞捷有限第一次股权转让

2017 年 1 月 3 日，瑞捷有限召开股东会并通过决议，同意李琦将其持有公司 50.00%的股权（对应出资额人民币 150.00 万元）转让给范文宏；同意王丽华将其持有公司 49.00%的股权（对应出资额人民币 147.00 万元）转让给黄新华；同意王丽华将其持有公司 1.00%的股权（对应出资额人民币 3.00 万元）转让给范文宏。

2017 年 1 月 3 日，王丽华、李琦、黄新华、范文宏签订《股权转让协议书》及《股权转让协议书之补充协议》，约定李琦将其持有公司 50.00%的股权（对应出资额人民币 150.00 万元）以 150.00 万元的价格转让给范文宏，王丽华将其持有公司 49.00%的股权（对应出资额人民币 147.00 万元）以 147.00 万元的价格转让给黄新华。此外，王丽华将其持有公司 1.00%的股权（对应出资额人民币 3.00 万元）以 34.80 万元的价格转让给范文宏。

2017 年 1 月 9 日，瑞捷有限在深圳市市场监督管理局完成相应工商变更登记手续。该次股权转让后，瑞捷有限的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	范文宏	153.00	51.00

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
2	黄新华	147.00	49.00
合计		300.00	100.00

（2）2017 年 12 月，报告期内瑞捷有限第一次增资

2017 年 12 月 18 日，瑞捷有限作出变更决定，公司注册资本由 300.00 万元增加至 400.00 万元，新增注册资本由瑞皿投资以货币出资 51.00 万元，瑞可投资以货币出资 49.00 万元。

2017 年 12 月 22 日，瑞捷有限在深圳市市场监督管理局完成相应工商变更登记手续。该次增资后，瑞捷有限的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	范文宏	153.00	38.25
2	黄新华	147.00	36.75
3	瑞皿投资	51.00	12.75
4	瑞可投资	49.00	12.25
合计		400.00	100.00

（3）2017 年 12 月，报告期内瑞捷有限第二次增资

2017 年 12 月 25 日，瑞捷有限作出变更决定，同意将未分配利润 2,600.00 万元转增为公司注册资本，各股东的出资额按照持股比例同比增加，瑞捷有限注册资本由 400.00 万元增加至 3,000.00 万元。

2017 年 12 月 29 日，瑞捷有限在深圳市市场监督管理局完成相应工商变更登记手续。该次增资后，瑞捷有限的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	范文宏	1,147.50	38.25
2	黄新华	1,102.50	36.75
3	瑞皿投资	382.50	12.75
4	瑞可投资	367.50	12.25
合计		3,000.00	100.00

（4）2018 年 5 月，报告期内瑞捷有限第三次增资

2018 年 5 月 11 日，瑞捷有限作出变更决定，公司注册资本由 3,000.00 万元增加至 3,333.33 万元，瑞宏捷以 500.00 万元认缴 166.6667 万元新增注册资本、瑞华捷以 500.00 万元认缴 166.6667 万元新增注册资本。

2018 年 5 月 21 日，瑞捷有限在深圳市市场监督管理局完成相应工商变更登记手续。该次增资后，瑞捷有限的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	范文宏	1,147.50	34.425
2	黄新华	1,102.50	33.075
3	瑞皿投资	382.50	11.475
4	瑞可投资	367.50	11.025
5	瑞宏捷	166.6667	5.00
6	瑞华捷	166.6667	5.00
合计		3,333.3334	100.00

（5）2018 年 11 月，整体变更设立股份有限公司

本次变更情况详见本节之 “（二）股份有限公司设立情况”。

（四）发行人设立以来历次股权变动过程存在的瑕疵或纠纷情况

瑞捷有限于 2011 年 8 月进行的增资未经会计师事务所验资，具体情况如下：

2011 年 8 月 20 日，瑞捷有限召开股东会并通过有效决议：同意瑞捷有限注册资本由 60 万元增加至 300 万元，新增注册资本 240 万元分别由王丽华、李琦认缴，其中王丽华认缴 120 万元，李琦认缴 120 万元。根据经中国银行股份有限公司深圳洪湖支行确认的《银行询证函》，截至 2011 年 8 月 20 日，瑞捷有限已收到股东王丽华缴纳的出资款 120 万元及股东李琦缴纳的出资款 120 万元。2011 年 8 月 20 日，瑞捷有限完成本次变更的工商登记。

上述增资未经会计师事务所验资，主要原因系根据《深圳市市场监督管理局关于鼓励社会投资促进经济发展方式转变的若干实施意见的通知》（2010 年 12 月 23 日实施）相关规定，对在深圳市政务信息资源共享电子监察系统中能够核实公司注册资本出资情况、确认注册资本到位的，可不再要求出具验资报

告。瑞捷有限上述增资未经验资机构验资的情形符合《深圳市市场监督管理局关于鼓励社会投资促进经济发展方式转变的若干实施意见的通知》的相关规定。

中汇会计师事务所于 2019 年 11 月 25 日出具《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司出资情况的专项复核报告》（中汇会鉴[2019]4807 号），对发行人历史沿革过程中的股东出资情况进行复核。

保荐机构及律师认为：瑞捷有限上述增资虽未经验资机构验资，但股东出资已经银行回单确认，符合深圳市地方性法规或规范性文件的规定，且中汇已对发行人历史沿革过程中的股东出资情况进行复核，相关瑕疵已得到弥补，不影响股东出资的充实性，也符合现行法律法规对出资的规定，不会构成首次公开发行并在创业板上市的实质障碍。

除上述情形外，发行人设立以来历次股权变动过程不存在其他的瑕疵或纠纷情况。

三、发行人报告期内的重大资产重组情况

（一）重大资产重组

公司自设立以来至本招股说明书签署日，未发生重大资产重组情况。

（二）一般资产重组

2017 年 12 月，公司同一控制下收购瑞生工程 100%的股权，本次收购具体情况如下：

瑞生工程成立于 2014 年 11 月 11 日，本次收购前，瑞生工程的股权结构如下表所示：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	范文宏	306.00	51.00
2	黄新华	294.00	49.00
合计		**600.00**	**100.00**

本次收购发生前一年，即 2016 年度，公司与瑞生工程主要财务数据（经中汇会计师事务所审计）对比如下：

单位：万元

项目 （2016年末/2016年度）	瑞生工程金额	瑞捷有限金额 （母公司）	瑞生工程金额占比
资产总额	345.44	9,355.82	3.69%
营业收入	444.95	11,289.40	3.94%
净利润	-181.75	3,259.48	-5.58%

为解决同业竞争问题，并减少关联交易，2017 年 11 月 29 日瑞生工程召开股东会，同意股东范文宏、黄新华以合计人民币 2 元的价格将其持有的瑞生工程 100%股权转让给瑞捷有限。其中范文宏以人民币 1 元将其持有的瑞生工程 51%股权（对应的出资额为人民币 306 万元，转让时未实缴）转让给瑞捷有限；黄新华以人民币 1 元将其持有的瑞生工程 49%股权（对应的出资额为人民币 294 万元，转让时未实缴）转让给瑞捷有限。范文宏、黄新华同意放弃对该等拟转让股权的优先购买权。

经深圳市永信瑞和资产评估有限公司出具的《关于深圳市瑞捷建筑工程咨询有限公司进行股权收购而涉及的深圳瑞生工程研究院有限公司 2016 年度股东全部权益资产评估报告》（深永信评报字[2017]第 243 号）评估，截至 2016 年 12 月 31 日瑞生工程净资产账面值为-268.83 万元，评估值-268.83 万元。本次股权转让对价参考该评估结果，由交易各方协商确定。

2017 年 12 月，范文宏、黄新华与瑞捷有限就上述股权转让事宜签署《股权转让协议》，约定瑞生工程尚未缴纳的 600 万元注册资本由瑞捷有限后续按照瑞生工程公司章程的规定缴纳。截至 2018 年 10 月 10 日，瑞生工程注册资本已缴足。

2017 年 12 月 6 日，瑞生工程依法完成了工商变更登记手续。股权转让完成后，瑞生工程股权结构情况如下：

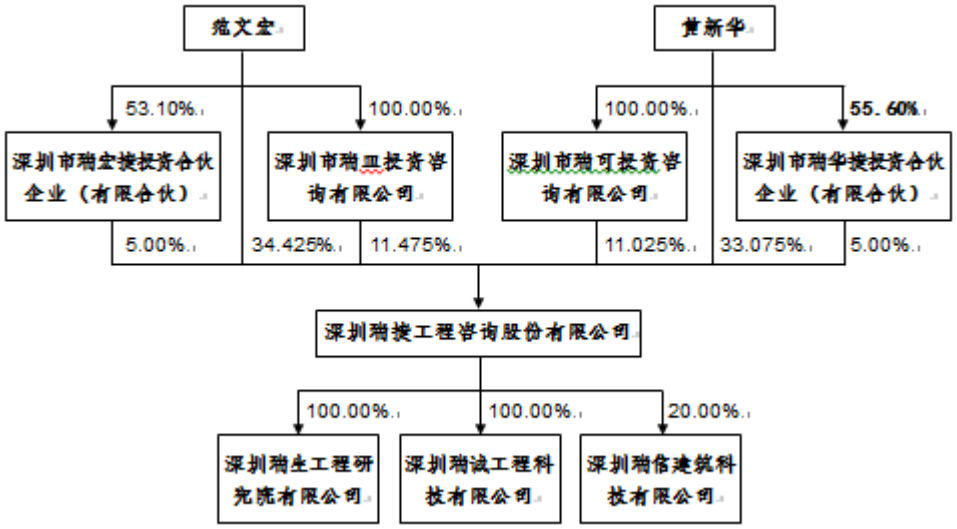
序号	股东	认缴出资（万元）	出资比例
1	瑞捷有限	600.00	100.00%
合计		**600.00**	**100.00%**

本次收购发生前一年，瑞生工程主要财务指标占瑞捷有限相应指标的比重很低，本次收购不构成重大资产重组，瑞捷有限的控股股东、实际控制人及主要管理层未发生改变，不会对瑞捷有限的经营活动和盈利能力造成重大影响。收购完成后，瑞生工程业务发展态势良好，其驻场管理业务为瑞捷有限原有业务板块的延伸和拓展。

四、发行人股权结构

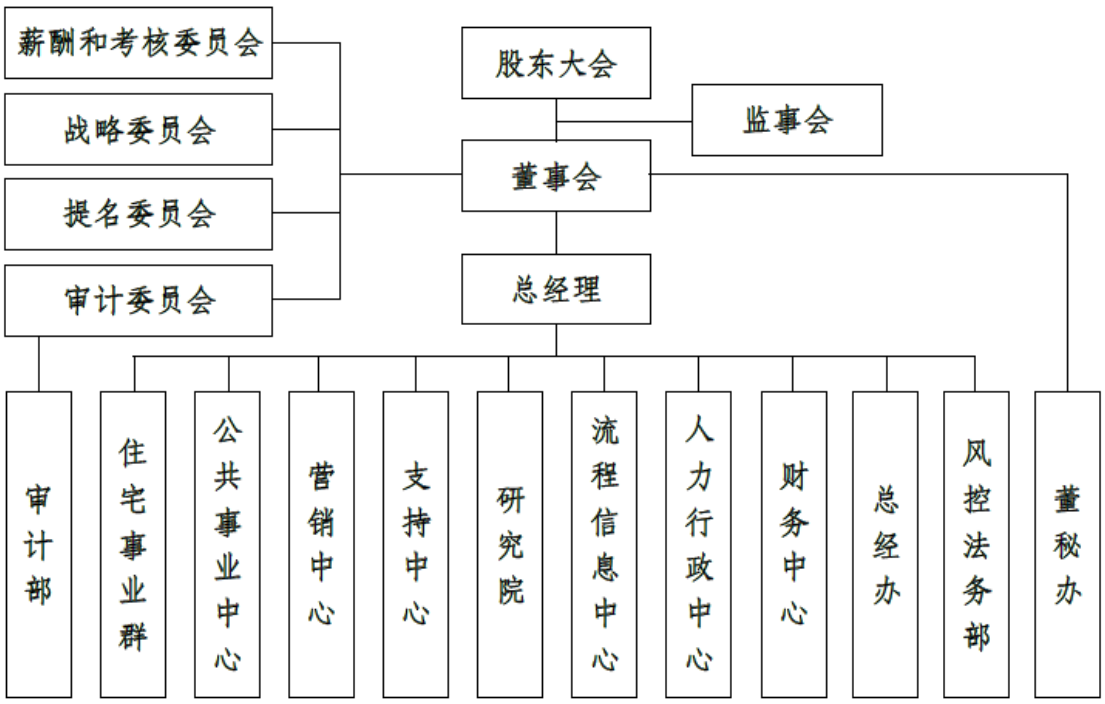
（一）发行人本次发行前股权结构

截至本招股说明书签署日，发行人股权结构图如下：



（二）发行人组织架构

截至本招股说明书签署日，发行人组织架构图如下：



五、发行人控股、参股公司情况

（一）发行人控股子公司

截至本招股说明书签署日，发行人拥有两家全资子公司，分别为瑞生工程和瑞诚工程，具体情况如下：

1、深圳瑞生工程研究院有限公司

（1）公司基本情况

公司名称	深圳瑞生工程研究院有限公司
成立日期	2014 年 11 月 11 日
注册地及主要生产经营地	深圳市龙岗区坂田街道雅宝路 1 号星河 WORLD 大厦 A 座 31 楼 A3105
注册资本	600 万元
实收资本	600 万元
经营范围	工程数据指数分析；工程项目管理与策划；工程技术咨询；工程精密仪器开发；建筑工程设计；工程技术软件开发；在合法取得使用权的土地上从事房地产开发经营；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。工程第三方评估与咨询；工程造价咨询

股东构成	本公司 100%控股
主营业务	工程驻场管理服务
与发行人主营业务的关系	瑞生工程主要提供工程驻场管理服务，是发行人业务体系的一部分。

（2）最近一年一期主要财务数据

单位：万元

项目	2020-6-30/2020 年 1-6 月	2019-12-31/2019 年度
总资产	3,906.74	3,898.10
净资产	2,808.88	2,120.18
净利润	688.70	1,270.71

以上财务数据经中汇会计师事务所审计。

2、深圳瑞诚工程科技有限公司

（1）公司基本情况

公司名称	深圳瑞诚工程科技有限公司
成立日期	2019 年 11 月 26 日
注册地及主要生产经营地	深圳市龙岗区坂田街道南坑社区雅宝路 1 号 A17-8
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元
经营范围	建设工程质量、安全第三方评估与咨询服务；工程咨询；企业管理咨询；提供建筑材料评估服务；城市建设及配套的质量、安全评估服务。
股东构成	本公司 100%控股
主营业务	第三方工程评估与咨询服务
与发行人主营业务的关系	瑞诚工程提供工程评估、咨询服务，是发行人业务体系的一部分。

（2）最近一年一期主要财务数据

单位：万元

项目	2020-6-30/2020 年 1-6 月	2019-12-31/2019 年度
总资产	47.25	49.99
净资产	45.68	49.99
净利润	-4.31	-0.01

注：瑞诚工程成立于 2019 年 11 月 26 日，截至 2020 年 6 月末瑞诚工程尚未实际经营业务。

以上财务数据经中汇会计师事务所审计。

（二）发行人拥有的参股公司

截至本招股说明书签署日，发行人拥有一家持股 20%的参股公司瑞信科技，由发行人与何强辉、深圳市深信通软件有限公司、深圳市忠恕信息企业（有限合伙）于 2016 年 11 月 15 日共同设立，具体情况如下：

1、参股公司基本情况

公司名称	深圳瑞信建筑科技有限公司		
成立日期	2016 年 11 月 15 日		
注册地及主要生产经营地	深圳市南山区粤海街道高新中四道 30 号龙泰利大厦三楼 301、303 室		
注册资本	500 万元		
实收资本	0 万元（后续将依据公司章程规定期限进行实收资本的缴纳）		
经营范围	计算机软、硬件及网络设备的研发、技术转让、技术维护与销售；计算机软件系统集成；国内贸易；经营进出口业务		
股东构成	股东名称	股权比例	认缴金额（万元）
	何强辉	36.00%	180.00
	深圳市深信通软件有限公司	24.00%	120.00
	深圳市忠恕信息企业（有限合伙）	20.00%	100.00
	瑞捷咨询	20.00%	100.00
	合计	100.00%	500.00
主营业务	建设工程质量管理功能性软件的研发和销售		
与发行人主营业务的关系	瑞信科技的产品为建设工程质量管理软件，可以为发行人的业务开展提供软件工具补充。		

2、最近一年一期主要财务数据

单位：万元

项目	2020-6-30/2020 年 1-6 月	2019-12-31/2019 年度
总资产	983.86	1,050.47
净资产	903.38	478.64
净利润	424.74	240.00

瑞信科技最近一年及一期财务数据经深圳新洲会计师事务所（普通合伙）审计。

六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

（一）控股股东和实际控制人的基本情况

截至本招股说明书签署日，范文宏和黄新华合计直接、间接持有和控制发行人 100%股份的表决权，为公司控股股东、实际控制人。最近 2 年内，公司控股股东、实际控制人未发生变化。

范文宏，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 4306231968********，住所：广东省深圳市南山区****。范文宏为公司第一大股东，公司实际控制人之一，直接持有公司股份 1,156.68 万股，占公司总股本的 34.425%；其设立的一人有限公司瑞皿投资持有公司股份 385.56 万股，占公司总股本的 11.475%；其担任执行事务合伙人的瑞宏捷持有公司股份 168 万股，占公司总股本的 5%。范文宏现任公司董事长，合计控制公司 50.90%股份的表决权。

黄新华，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号码为 4306231970********，住所：广东省深圳市福田区****。黄新华为公司第二大股东，公司实际控制人之一，直接持有公司股份 1,111.32 万股，占公司总股本的 33.075%，其设立的一人有限公司瑞可投资持有公司股份 370.44 万股，占发行人总股本的 11.025%，其担任执行事务合伙人的瑞华捷持有公司股份 168 万股，占公司总股本的 5%。黄新华现任公司董事、总经理，合计控制公司 49.10%股份的表决权。

范文宏和黄新华已于 2017 年 1 月 9 日签署《一致行动协议》，双方约定：对于需要发行人董事会、股东会/股东大会审议的重大事项议案，范文宏、黄新华应在召开审议该等议案的会议前进行预先沟通并得出一致意见（如进行充分协商沟通后难以达成一致意见，应就议案所述内容以对发行人持股比例高的一致行动股东意见为一致表决意见），并以沟通形成的一致意见在相关董事会、股东会/股东大会上表决。该协议期限为自协议签署之日起至发行人在证券

市场公开发行股票并上市满三年之日止。一致行动约定不得被任一一致行动股东单方面解除或撤销，与一致行动相关的条款均为不可撤销条款。

上述两名一致行动股东范文宏与黄新华合计控制发行人 100%股份的表决权，共同为发行人的实际控制人。

范文宏、黄新华的其他情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”之“1、董事”。

（二）持有发行人 5%以上股份的其他股东基本情况

截至本招股说明书签署日，持有发行人 5%以上股份的其他股东为瑞皿投资、瑞可投资、瑞宏捷、瑞华捷。

1、瑞皿投资

截至本招股说明书签署日，瑞皿投资持有公司 385.56 万股，占公司总股本 11.475%。

（1）瑞皿投资的基本情况

公司名称	深圳市瑞皿投资咨询有限公司
成立日期	2017 年 11 月 29 日
法定代表人	范文宏
注册地和主要生产经营地	深圳市福田区华强北街道华强北路赛格科技工业园 4 栋 5 层 A-D 与 4-7 轴 B-C11A
注册资本	51 万元
实收资本	51 万元
股东构成	范文宏 100%持股
经营范围	投资咨询，投资兴办实业（具体项目另行申报）；经济信息咨询；企业管理咨询（以上均不含法律、行政法规、国务院决定规定需前置审批和禁止的项目）
主营业务	股权投资
与发行人主营业务的关系	无同业竞争关系

（2）最近一年一期主要财务数据

单位：万元

项目	2020-6-30/2020 年 1-6 月	2019-12-31/2019 年度
总资产	748.42	781.39
净资产	748.42	781.39
净利润	-32.97	303.36

以上财务数据未经审计。

2、瑞可投资

截至本招股说明书签署日，瑞可投资持有公司 370.44 万股，占公司总股本 11.025%。

（1）瑞可投资的基本情况

公司名称	深圳市瑞可投资咨询有限公司
成立日期	2017 年 12 月 6 日
法定代表人	黄新华
注册地和主要生产经营地	深圳市福田区华强北街道华强北路赛格科技工业园 4 栋 5 层 A-D 与 4-7 轴 B39A
注册资本	49 万元
实收资本	49 万元
股东构成	黄新华 100%持股
经营范围	投资咨询，投资兴办实业（具体项目另行申报）；经济信息咨询；企业管理咨询。（象牙及其制品除外，法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）
主营业务	股权投资
与发行人主营业务的关系	无同业竞争关系

（2）最近一年一期主要财务数据

单位：万元

项目	2020-6-30/2020 年 1-6 月	2019-12-31/2019 年度
总资产	724.27	752.51
净资产	723.51	751.75
净利润	-28.24	281.05

以上财务数据未经审计。

3、瑞宏捷

截至本招股说明书签署日，瑞宏捷持有公司 168.00 万股，占公司总股本 5.00%。

（1）瑞宏捷的基本情况

公司名称	深圳市瑞宏捷投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2017 年 11 月 30 日
执行事务合伙人	范文宏
注册地和主要生产经营地	深圳市福田区华强北街道华强北路赛格科技工业园 4 栋 5 层 A-D 与 4-7 轴 B58A
注册资本	500 万元
实收资本	500 万元
经营范围	投资咨询、企业管理咨询（不含证券、基金、信托等金融业务及其他法律、行政法规、国务院决定规定登记前须取得行政许可的项目）；投资兴办实业（具体项目另行申报）。（以上法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）
主营业务	股权投资
与发行人主营业务的关系	无同业竞争关系

（2）瑞宏捷的股权结构

瑞宏捷的合伙人及其出资比例如下：

序号	合伙人名称	合伙人性质	在发行人及子公司处任职情况	出资额（万元）	出资比例
1	范文宏	普通合伙人	公司董事长；瑞生工程执行董事	265.50	53.10%
2	吴小玲	有限合伙人	董事、副总经理	100.00	20.00%
3	王磊	有限合伙人	副总经理	60.00	12.00%
4	关文钊	有限合伙人	住宅事业群管理委员会主任兼大事业一部总经理	22.00	4.40%
5	刘艳辉	有限合伙人	副总经理、董事会秘书	19.50	3.90%
6	蔡天飞	有限合伙人	住宅事业群事业三部总经理	13.00	2.60%
7	方涛	有限合伙人	营销中心地产营销二部、发展部、技术部负责人	8.00	1.60%
8	杨威	有限合伙人	支持中心计划部负责人	8.00	1.60%
9	王令霞	有限合伙人	资金专员	4.00	0.80%
合计		**-**	**-**	**500.00**	**100.00%**

（3）最近一年一期主要财务数据

单位：万元

项目	2020-6-30/2020 年 1-6 月	2019-12-31/2019 年度
总资产	500.74	520.47
净资产	499.09	498.82
净利润	0.27	149.87

以上财务数据未经审计。

4、瑞华捷

截至本招股说明书签署日，瑞华捷持有公司 168.00 万股，占公司总股本 5.00%。

（1）瑞华捷的基本情况

公司名称	深圳市瑞华捷投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2017 年 11 月 30 日
执行事务合伙人	黄新华
注册地和主要生产经营地	深圳市福田区华强北街道华强北路赛格科技工业园 4 栋 5 层 A-D 与 4-7 轴 B38A
注册资本	500 万元
实收资本	500 万元
经营范围	投资咨询、企业管理咨询（不含证券、基金、信托等金融业务及其他法律、行政法规、国务院决定规定登记前须取得行政许可的项目）；投资兴办实业（具体项目另行申报）。（以上法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）
主营业务	股权投资
与发行人主营业务的关系	无同业竞争关系

（2）瑞华捷的股权结构

瑞华捷的合伙人及其出资比例如下：

序号	合伙人名称	合伙人性质	在发行人及子公司处任职情况	出资额（万元）	出资比例
1	黄新华	普通合伙人	公司董事、总经理；瑞生工程总经理；瑞诚工程执行董事、经理	278.00	55.60%
2	姚卫城	有限合伙人	公共事业总经理	30.00	6.00%
3	王志刚	有限合伙人	监事会主席、研究院院长	15.00	3.00%

序号	合伙人名称	合伙人性质	在发行人及子公司处任职情况	出资额（万元）	出资比例
4	周银兵	有限合伙人	瑞生工程副总经理	15.00	3.00%
5	钱义起	有限合伙人	住宅商业中心副总监兼大事业二部总经理	13.00	2.60%
6	江凡	有限合伙人	营销中心副总监	13.00	2.60%
7	彭承祥	有限合伙人	支持中心产品部负责人	13.00	2.60%
8	汪中球	有限合伙人	住宅事业群事业四部总经理	13.00	2.60%
9	彭鹏	有限合伙人	支持中心品质部负责人兼支持中心培训部负责人	13.00	2.60%
10	匡明江	有限合伙人	公共事业中心房建事业部副总经理	8.00	1.60%
11	殷铁泉	有限合伙人	住宅事业群生产经理	8.00	1.60%
12	罗平洲	有限合伙人	住宅事业群事业六部副总经理	8.00	1.60%
13	周炫彬	有限合伙人	住宅事业群事业五部副总经理	6.00	1.20%
14	李桥	有限合伙人	住宅事业群生产经理	6.00	1.20%
15	陈亮亮	有限合伙人	住宅事业群生产经理	6.00	1.20%
16	陈鲁飞	有限合伙人	瑞生工程项目管理中心事业二部经理	6.00	1.20%
17	刘尚奇	有限合伙人	瑞生工程项目管理中心总监	6.00	1.20%
18	陈宇健	有限合伙人	住宅事业群生产经理	5.00	1.00%
19	刘魁	有限合伙人	公共事业中心房建事业部评估主管	5.00	1.00%
20	尹立君	有限合伙人	瑞生工程项目管理中心事业三部经理	5.00	1.00%
21	岑辉	有限合伙人	营销中心地产营销二部客户经理	4.00	0.80%
22	韩文峰	有限合伙人	住宅事业群生产经理	4.00	0.80%
23	李明	有限合伙人	住宅事业群生产经理	4.00	0.80%
24	李策平	有限合伙人	瑞生工程项目管理中心事业三部项目经理	4.00	0.80%
25	杜斌	有限合伙人	瑞生工程营销中心品控督导部经理	4.00	0.80%

序号	合伙人名称	合伙人性质	在发行人及子公司处任职情况	出资额（万元）	出资比例
26	赖萍萍	有限合伙人	营销中心发展部营销顾问	4.00	0.80%
27	邓日钦	有限合伙人	流程信息中心开发部负责人	4.00	0.80%
合计		**-**	**-**	**500.00**	**100.00%**

（3）最近一年一期主要财务数据

单位：万元

项目	2020-6-30/2020 年 1-6 月	2019-12-31/2019 年度
总资产	500.71	520.44
净资产	499.11	498.84
净利润	0.27	149.90

以上财务数据未经审计。

（三）控股股东和实际控制人控制的其他企业情况

公司控股股东、实际控制人为范文宏、黄新华。截至本招股说明书签署日，除本公司及本公司控股子公司外，控股股东及实际控制人还控制瑞可投资、瑞皿投资、瑞宏捷、瑞华捷，上述企业均为公司 5%以上股东，其基本情况详见本小节之“（二）持有发行人 5%以上股份的其他股东基本情况”。

（四）控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

截至本招股说明书签署日，控股股东、实际控制人持有的本公司股份不存在质押、被冻结或其他有争议的情况。

七、发行人股本情况

（一）本次发行前后股本情况

本次发行前公司总股本为 3,360 万股，本次拟向社会公众公开发行不超过 1,120 万股人民币普通股，占发行后公司总股本的比例不低于 25%。公司本次发行不存在公司原有股东公开发售股份情形。

公司本次发行的最终发行数量根据发行情况确定，发行后的股本结构将因新股发行数量进行相应调整，本次发行后公司实际控制人不发生变更。

假定本次发行新股 1,120 万股，公司本次发行前后的股本结构变化情况如下表所示：

项目	股东名称	本次发行前		本次发行后	
		持股数（万股）	持股比例	持股数（万股）	持股比例
一、有限售条件流通股	范文宏	1,156.68	34.425%	1,156.68	25.819%
	黄新华	1,111.32	33.075%	1,111.32	24.806%
	瑞皿投资	385.56	11.475%	385.56	8.606%
	瑞可投资	370.44	11.025%	370.44	8.269%
	瑞宏捷	168.00	5.000%	168.00	3.750%
	瑞华捷	168.00	5.000%	168.00	3.750%
二、本次发行流通股		-	-	1,120.00	25.000%
合计		**3,360.00**	**100.000%**	**4,480.00**	**100.000%**

（二）本次发行前公司前十名股东情况

序号	股东名称	持股数（万股）	持股比例
1	范文宏	1,156.68	34.425%
2	黄新华	1,111.32	33.075%
3	瑞皿投资	385.56	11.475%
4	瑞可投资	370.44	11.025%
5	瑞宏捷	168.00	5.000%
6	瑞华捷	168.00	5.000%
合计		**3,360.00**	**100.00%**

（三）前十名自然人股东及其在发行人的任职情况

截至本招股说明书签署日，本次发行前公司共有 2 名自然人股东，其持股情况及其在公司担任职务的情况如下：

序号	姓名	直接持股比例		在公司任职情况
		发行前	发行后	
1	范文宏	34.425%	25.819%	董事长

2	黄新华	33.075%	24.806%	董事、总经理

（四）国有股及外资股情况

截至本招股说明书签署日，本公司股份无国有股和外资股。

（五）最近一年发行人新增股东情况

本招股说明书签署日前一年，公司无新增股东。

（六）本次发行前各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前各股东之间的关联关系如下：

1、范文宏与黄新华签订了《一致行动协议》，双方约定同意在瑞捷咨询重大事项上保持一致行动。

2、瑞皿投资为范文宏投资的一人有限责任公司。

3、瑞可投资为黄新华投资的一人有限责任公司。

4、瑞宏捷为发行人员工持股平台，由范文宏实际控制。范文宏拥有瑞宏捷53.10%出资比例，为瑞宏捷之执行事务合伙人。

5、瑞华捷为发行人员工持股平台，由黄新华实际控制。黄新华拥有瑞华捷55.60%出资比例，为瑞华捷之执行事务合伙人。

关联股东的各自持股比例详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”。

八、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员

（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介

1、董事

截至本招股说明书签署日，公司董事会由 5 名成员组成，其中独立董事 2 名。公司董事会成员由股东大会选举产生，每届任期 3 年，任期届满连选可以连任，独立董事连任时间不得超过 6 年。

公司现任董事情况如下表所示：

序号	姓名	在公司任职情况	提名人	任职期间
1	范文宏	董事长	黄新华	2018 年 10 月-2021 年 10 月
2	黄新华	董事、总经理	范文宏	2018 年 10 月-2021 年 10 月
3	吴小玲	董事、副总经理	黄新华	2018 年 10 月-2021 年 10 月
4	何俊辉	独立董事	瑞皿投资	2018 年 10 月-2021 年 10 月
5	张萍	独立董事	瑞可投资	2018 年 10 月-2021 年 10 月

公司董事简历如下：

范文宏先生，1968 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，中欧国际工商学院工商管理硕士。1997 年 6 月至 2016 年 12 月担任深圳市邦迪工程顾问有限公司监理工程师；2017 年 1 月加入本公司，现任公司董事长，兼任瑞生工程执行董事，瑞皿投资总经理、执行董事，瑞宏捷执行事务合伙人。

黄新华先生，1970 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，复旦大学工商管理硕士。1995 年 2 月至 2016 年 12 月担任深圳市邦迪工程顾问有限公司监理工程师；2017 年 1 月加入本公司，现任公司董事、总经理，兼任瑞生工程总经理，瑞诚工程执行董事、经理，瑞可投资执行董事，瑞华捷执行事务合伙人。

吴小玲先生，1984 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历，在读研究生。2006 年 7 月至 2007 年 11 月担任中铁十二局工程师；2007 年 11 月至 2013 年 2 月担任深圳邦迪工程顾问有限公司工程师；2013 年 3 月加入本公司，现任公司董事、副总经理。

何俊辉先生，1978 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，中南财经政法大学经济学硕士，律师。2004 年 8 月至 2006 年 10 月担任国浩律师（上海）事务所律师；2006 年 11 月至 2008 年 3 月担任金杜律师事务所深圳分所律师；2008 年 3 月至 2013 年 5 月担任君合律师事务所深圳分所律师；2013 年 5 月至今担任国浩律师（深圳）事务所合伙人；2018 年 10 月至今担任本公司独立董事。目前何俊辉先生还担任玉禾田环境发展集团股份有限公司独立董事，四川富临运业集团股份有限公司独立董事。

张萍女士，1984 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，中山大学经济学硕士，注册会计师。2008 年 7 月至 2010 年 6 月担任广东普惠资信评估有限公司分析师；2010 年 7 月至 2018 年 2 月担任深圳市架桥资本管理股份有限公司董事、首席运营官；2018 年 3 月至今担任深圳市创新投资集团有限公司基金经理；2018 年 10 月至今担任本公司独立董事。

2、监事

截至本招股说明书签署日，公司监事会由 3 名监事组成，其中职工代表监事 1 名。公司监事每届任期 3 年，任期届满连选可以连任。

公司现任监事情况如下表所示：

序号	姓名	在公司任职情况	提名人	任职期间
1	王志刚	监事会主席	范文宏	2020 年 7 月-2021 年 10 月
2	詹汝生	监事	黄新华	2020 年 7 月-2021 年 10 月
3	李姣媛	职工监事	职工代表大会	2019 年 3 月-2021 年 10 月

公司监事简历如下：

王志刚先生，1981 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，武汉大学水工结构工程专业，研究生学历。2008 年 9 月至 2015 年 1 月担任深圳市东江水源工程管理处工程师、副所长；2015 年 1 月至 2017 年 6 月担任深圳市前海开发投资控股有限公司主任；2017 年 7 月加入瑞捷咨询，现任公司监事会主席、研究院院长。

詹汝生女士，1991 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，深圳大学经济法专业，研究生学历。2015 年 12 月至 2017 年 7 月担任河南申威律师事务所实习律师；2017 年 7 月至 2018 年 5 月担任广东解治律师事务所律师助理；2018 年 5 月至 2019 年 1 月担任深圳市国腾建筑设计咨询股份有限公司法务；2019 年 1 月加入瑞捷咨询，现任公司监事、法务副经理。

李姣媛女士，1986 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，中南民族大学人力资源管理专业，本科学历。2010 年 10 月至 2014 年 7 月担任旗瀚科技股份有限公司人力资源主管；2015 年 12 月至 2018 年 9 月担任众一控股有限公

司薪酬绩效经理；2018 年 9 月加入瑞捷咨询，现任公司职工代表监事、薪酬绩效经理。

3、高级管理人员

截至本招股说明书签署日，公司共有高级管理人员 6 名，由董事会聘任，任期 3 年。

公司高级管理人员情况如下表所示：

序号	姓名	在公司任职情况	任职期间
1	黄新华	董事、总经理	2018 年 10 月-2021 年 10 月
2	吴小玲	董事、副总经理	2018 年 10 月-2021 年 10 月
3	王磊	副总经理	2018 年 10 月-2021 年 10 月
4	刘艳辉	副总经理、董事会秘书	2018 年 10 月-2021 年 10 月
5	张剑辉	财务总监	2019 年 7 月-2021 年 10 月
6	王丽华	副总经理	2018 年 10 月-2021 年 10 月

公司高级管理人员简历如下：

黄新华先生，详见本招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”之“1、董事”。

吴小玲先生，详见本招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”之“1、董事”。

王磊先生，1983 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，西北民族大学土木工程专业，本科学历。2007 年 7 月至 2007 年 12 月担任深圳市地浩装饰有限公司工程师；2008 年 3 月至 2013 年 2 月担任深圳邦迪工程顾问有限公司工程师；2013 年 3 月加入本公司，现任公司副总经理。

刘艳辉女士，1982 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，西南科技大学经济学专业，本科学历，美国注册管理会计师，中级会计师。2001 年 9 月至 2006 年 5 月担任深圳市恒宇丰通讯科技有限公司会计；2006 年 6 月至 2010 年 8 月担任深圳市中佳讯科技有限公司财务主管；2010 年 9 月至 2014 年 8 月担

任深圳市捷电科技有限公司财务负责人；2014 年 8 月加入本公司并担任财务经理，2018 年 10 月起担任公司副总经理、财务总监、董事会秘书，2019 年 7 月卸任公司财务总监，现担任公司副总经理、董事会秘书。

张剑辉先生，1978 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，中山大学工商管理硕士，国际注册内部审计师，中级会计师。2001 年 4 月至 2004 年 6 月担任广东省广物控股集团有限公司会计主管；2004 年 6 月至 2007 年 6 月担任广东珠江投资股份有限公司财务主管；2007 年 7 月至 2018 年 7 月担任奥飞娱乐股份有限公司财务副总监；2018 年 7 月至 2019 年 2 月担任广东金朋科技有限公司副总裁、财务总监、董事会秘书；2019 年 4 月加入本公司，自 2019 年 7 月起担任公司财务总监。

王丽华女士，1975 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2010 年 4 月，王丽华女士与李琦女士共同出资设立瑞捷有限并担任公司执行董事、总经理。2017 年 1 月转让其所持有的瑞捷有限全部股份，2017 年 6 月起至今担任公司副总经理。

4、其他核心人员

关文钊先生，1983 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，西北民族大学土木工程专业，本科学历。2009 年 2 月至 2010 年 8 月担任浙江省省直建设工程监理有限公司工程师；2010 年 9 月至 2013 年 2 月担任深圳邦迪工程顾问有限公司工程师；2013 年 3 月加入瑞捷咨询，现任公司住宅事业群管理委员会主任兼大事业一部总经理。

钱义起先生，1986 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，六安职业技术学院工程造价与审计专业，大专学历。2010 年 5 月起至今一直在本公司工作，历任评估师、评估组长，现任公司住宅商业中心副总监兼大事业二部总经理。钱义起先生长期就职于本公司，工作经验丰富，在公司业务开发、客户关系管理维护、评估体系建设、评估人员培养等方面做出了重要贡献。

彭鹏先生，1987 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，长沙理工大学环境工程专业，本科学历。2012 年 10 月起至今一直在本公司工作，历任评估师、评估组长，现任公司支持中心品质部负责人兼支持中心培训部负责人。彭

鹏先生任职期间，在本公司评估项目执行、评估体系建设、评估产品开发等方面做出了重要贡献。

李海欣先生，1978 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，吉林建筑工程学院供热通风与空调工程专业，本科学历。2013 年 6 月至 2016 年 5 月担任慧鱼（太仓）建筑锚栓有限公司产品经理；2016 年 5 月至 2017 年 9 月担任深圳优力可科技股份有限公司研发中心总监；2018 年 10 月加入本公司，现任公司研究院政策与标准研究所所长，负责公司主编、参编的行业技术规范、标准的编制审查工作，以及公司创新驱动发展计划的组织协调，研发项目的课题申报、管理等。

邓日钦先生，1989 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，吉首大学电子信息工程专业，本科学历。2013 年 6 月至 2014 年 10 月担任嘉兴博远软件有限公司工程师；2014 年 11 月加入本公司，现任公司流程信息中心开发部负责人，组织研发了瑞捷 ERP 系统、瑞捷云评估 APP、瑞捷咨询体系管理系统软件等信息化管理系统。

5、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间的亲属关系

本公司董事、总经理黄新华与公司副总经理王丽华为夫妻关系。除前述人员之间的亲属关系外，截至本招股说明书签署日，本公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间不存在其他亲属关系。

6、董事、监事、高级管理人员了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任的情况

经保荐机构、发行人律师、发行人会计师等中介机构辅导，本公司董事、监事、高级管理人员对股票发行上市及上市公司规范运作等有关法律、法规和规范性文件进行了学习，已了解股票发行上市相关法律法规，知悉其作为董事、监事、高级管理人员法定义务和责任。

（二）董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属直接和间接持有本公司股份的情况

1、直接和间接持股情况

姓名	职务	持有公司股份情况
范文宏	董事长	直接持股：直接持有公司 34.425%股份。 间接持股：通过瑞皿投资持有公司 11.475%股份；持有瑞宏捷 53.10%份额，瑞宏捷持有公司 5.00%股份。
黄新华	董事、总经理	直接持股：直接持有公司 33.075%股份。 间接持股：通过瑞可投资持有公司 11.025%股份；持有瑞华捷 55.60%份额，瑞华捷持有公司 5.00%股份。
吴小玲	董事、副总经理	间接持股：持有瑞宏捷 20.00%份额，瑞宏捷持有公司 5.00%股份。
王志刚	监事会主席	间接持股：持有瑞华捷 3.00%份额，瑞华捷持有公司 5.00%股份。
王磊	副总经理	间接持股：持有瑞宏捷 12.00%份额，瑞宏捷持有公司 5.00%股份。
刘艳辉	副总经理、董事会秘书	间接持股：持有瑞宏捷 3.90%份额，瑞宏捷持有公司 5.00%股份。
关文钊	住宅事业群管理委员会主任兼大事业一部总经理	间接持股：持有瑞宏捷 4.40%份额，瑞宏捷持有公司 5.00%股份。
钱义起	住宅商业中心副总监兼大事业二部总经理	间接持股：持有瑞华捷 2.60%份额，瑞华捷持有公司 5.00%股份。
彭鹏	支持中心品质部负责人兼支持中心培训部负责人	间接持股：持有瑞华捷 2.60%份额，瑞华捷持有公司 5.00%股份。
邓日钦	流程信息中心开发部负责人	间接持股：持有瑞华捷 0.80%份额，瑞华捷持有公司 5.00%股份。

除上述情形外，本公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属不存在其他直接或间接持有本公司股份的情形。

2、股份质押、冻结或发生诉讼纠纷的情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属所持本公司股份不存在质押、冻结或发生诉讼纠纷的情况。

（三）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况

截至本招股说明书签署日，瑞皿投资为范文宏投资的一人有限责任公司，瑞可投资为黄新华投资的一人有限责任公司，范文宏、黄新华分别为发行人员工持股平台瑞宏捷、瑞华捷之执行事务合伙人，吴小玲、王磊、刘艳辉、关文

钊为瑞宏捷合伙人，王志刚、钱义起、彭鹏、邓日钦为瑞华捷合伙人。除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员没有其他对外投资。

发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员对外投资不存在与公司利益冲突的情形。

（四）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬情况

1、薪酬组成、确定依据及所履行的程序

为规范公司薪酬管理，适应公司业务发展需求，充分发挥薪酬的激励作用，公司制定了薪酬管理制度，建立了相对科学、合理的薪酬管理体系。董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬根据公司实际情况，结合市场薪资水平确定，由基本薪酬、绩效薪酬和年终奖三部分组成。独立董事在公司领取履职津贴，津贴水平由公司参照市场水平予以确定。

根据本公司《薪酬和考核委员会工作制度》的规定，薪酬和考核委员会制定公司董事薪酬方案，方案经董事会审议通过后，需报股东大会批准后方可实施；薪酬和考核委员会制定的公司高级管理人员的业绩考核体系、业绩考核指标、薪酬方案报董事会批准后执行。薪酬和考核委员会制定的公司长期激励计划需经公司董事会和股东大会批准。

2、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年从发行人及其关联企业领取收入的情况

姓名	公司职务	2019 年度薪酬（万元）	是否在关联企业领薪
范文宏	董事长	132.05	否
黄新华	董事、总经理	132.05	否
吴小玲	董事、副总经理	343.29	否
何俊辉	独立董事	5.00	否
张萍	独立董事	5.00	否
王志刚	监事会主席	-	否
詹汝生	监事	-	否
李姣媛	职工监事	35.69	否
王磊	副总经理	291.08	否

姓名	公司职务	2019 年度薪酬（万元）	是否在关联企业领薪
刘艳辉	副总经理、董事会秘书	79.65	否
张剑辉	财务总监	73.30	否
王丽华	副总经理	62.44	否
关文钊	监事会主席（离任）、住宅事业群管理委员会主任兼大事业一部总经理	145.51	否
钱义起	住宅商业中心副总监兼大事业二部总经理	115.51	否
彭鹏	支持中心品质部负责人兼支持中心培训部负责人	96.12	否
李海欣	研究院政策与标准研究所所长	47.69	否
邓日钦	流程信息中心开发部负责人	29.01	否
张旗	监事（离任）	43.69	否

注 1：关文钊、张旗于 2020 年 7 月辞去公司监事职务，王志刚、詹汝生于同月开始在公司担任监事；
注 2：上述为相关人员在 2019 年度内担任董事、监事、高级管理人员及其他核心人员期间的薪酬领取情况；

3、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬总额与当期利润总额占比情况

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬总额及其占本公司各期利润总额的比重如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
薪酬总额（税前）	693.74	1,637.08	988.63	652.10
利润总额	3,424.13	16,163.31	8,182.53	5,778.71
薪酬总额/利润总额	20.26%	10.13%	12.08%	11.28%

4、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在公司所享受的其他待遇和退休金计划

除上述薪酬外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员未在公司享受其他待遇或退休金计划。

（五）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况如下：

姓名	职务	兼职单位	兼职单位担任职务	兼职单位与公司关联关系
范文宏	董事长	瑞皿投资	总经理、执行董事	发行人的股东
		瑞宏捷	执行事务合伙人	发行人的股东
		瑞生工程	执行董事	发行人全资子公司
黄新华	董事、总经理	瑞可投资	执行董事	发行人的股东
		瑞华捷	执行事务合伙人	发行人的股东
		瑞生工程	总经理	发行人全资子公司
		瑞诚工程	执行董事、总经理	发行人全资子公司
何俊辉	独立董事	国浩律师（深圳）事务所	合伙人	无
		玉禾田环境发展集团股份有限公司	独立董事	无
		四川富临运业集团股份有限公司	独立董事	无
张萍	独立董事	深圳市创新投资集团有限公司	基金经理	无

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员不存在其他兼职情况。

（六）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员签订的协议、重要承诺及履行情况

1、公司与上述人员签定的协议

截至本招股说明书签署日，公司董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他核心人员均与公司签署了《劳动合同》，《劳动合同》中明确了任职责任与义务、辞职规定及离职后的持续义务。公司独立董事与公司签署了《独立董事聘任合同》，《独立董事聘任合同》对公司独立董事的权利、义务、责任、任期等进行了约定。

截至本招股说明书签署日，公司董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及其他核心人员均与公司签署了《保密及竞业限制协议》，就保守公司商业秘密及竞业限制等内容进行了约定。

除上述协议外，公司与董事、监事、高级管理人员及其他核心技术人员之间不存在其他协议安排。目前上述协议均处于正常履行状态。

2、重要承诺

公司董事、监事、高级管理员及其他核心人员作出的重要承诺及其履行情况详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、相关责任主体作出的重要承诺、履行情况及未能履行承诺的约束措施”。

除本招股说明书已披露的承诺外，公司董事、监事、高级管理员及其他核心人员未向公司作出其他重要承诺。

（七）董事、监事、高级管理人员任职资格

公司董事、监事、高级管理人员符合《公司法》等有关法律、法规和《公司章程》规定的任职资格，不存在被中国证监会采取行政处罚或证券市场禁入措施，或被证券交易所公开谴责的情形，亦不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情形。

（八）董事、监事、高级管理人员近两年内的变动情况

1、董事变动情况

最近两年，公司董事发生 1 次变更，具体情况如下：

序号	时间	决策会议	变更前	变更后
1	2018/10/31	公司创立大会暨第一次股东大会	范文宏（董事长）、黄新华（董事）、吴小玲（董事）、刘荣冬（董事）、王磊（董事）	范文宏（董事长）、黄新华（董事）、吴小玲（董事）、何俊辉（独立董事）、张萍（独立董事）

2018 年 10 月发行人整体变更为股份公司，为完善公司治理结构，公司对董事会成员进行调整并建立独立董事制度。

上述董事变动情况符合《公司法》和《公司章程》的相关规定，并已履行了必要的法律程序。

2、监事变动情况

最近两年，公司监事变动情况如下：

序号	时间	决策会议	变更前	变更后
1	2018/10/30	职工代表大会	关文钊（监事）	关文钊（监事）、张旗（监事）、钟欣（职工代表监事）
	2018/10/31	创立大会暨第一次股东大会		
2	2019/03/29	2019 年第一次职工代表大会	钟欣（职工代表监事）	李姣媛（职工代表监事）
3	2020/07/21	2020 年第三次临时股东大会	关文钊（监事）、张旗（监事）	王志刚（监事）、詹汝生（监事）

2018 年 10 月 30 日，瑞捷有限召开职工代表大会，选举钟欣为职工代表监事，与创立大会选举产生的监事共同组成公司第一届监事会。2018 年 10 月 31 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，选举关文钊、张旗为监事。

2019 年 3 月，职工代表监事钟欣因个人原因离职。2019 年 3 月 29 日，公司召开 2019 年第一次职工代表大会，选举李姣媛为公司第一届监事会职工代表监事。

2020 年 7 月，关文钊、张旗因个人原因辞去公司监事职务。2020 年 7 月 21 日，公司召开 2020 年第三次临时股东大会，选举王志刚、詹汝生为监事。

上述监事变动情况符合《公司法》和《公司章程》的相关规定，并已履行了必要的法律程序。

3、高级管理人员变动情况

最近两年，发行人高级管理人员变动情况如下：

序号	时间	事件	变更前	变更后
1	2018/10/31	第一届董事会第一次会议	黄新华（总经理）	黄新华（总经理）、吴小玲（副总经理）、王磊（副总经理）、王丽华（副总经理）、刘艳辉（副总经理、财务总监及董事会秘书）
2	2019/07/26	第一届董事会第五次会议	刘艳辉（财务总监）	张剑辉（财务总监）

2018 年 10 月发行人整体变更为股份公司，为完善公司治理结构，增设副总经理、董事会秘书和财务总监等高级管理职务。

随着公司业务规模不断扩大，管理进一步细化，为进一步提高管理人员效率，在现有管理架构的基础上，2019 年 7 月 26 日，刘艳辉辞去公司财务总监

职务，更加聚焦于副总经理、董事会秘书工作。同日，公司召开第一届董事会第五次会议，聘任张剑辉担任公司财务总监。

上述高级管理人员变动情况符合《公司法》和《公司章程》的相关规定，并已履行了必要的法律程序。

近两年内公司董事、监事、高级管理人员的变动主要系公司为建立健全符合上市公司要求的法人治理结构进行的必要调整，上述变动使得公司治理结构得到进一步规范和优化。

保荐机构及律师认为：发行人董事、高级管理人员最近 2 年的变动主要是发行人为完善公司治理结构及业务发展，或对部分董事和高级管理人员的职位进行调整所致，系发行人逐步完善治理水平的体现，发行人核心团队人员继续在发行人处任职，发行人董事、高级管理人员最近 2 年未发生重大不利变化。报告期内发行人董事、高级管理人员的任职变动均履行了必要的法律程序，任职符合法律、法规和规范性文件以及当时有效的公司章程的规定。

九、发行人已制定或实施的股权激励及相关安排

（一）发行人正在执行的股权激励及其他制度安排

截至本招股说明书签署日，公司不存在正在执行的对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、员工实行的股权激励及其他制度安排。

（二）发行人已实施的股权激励及相关安排

为了进一步建立、健全公司激励和约束机制，吸引、激励和稳定公司的管理团队以及核心人才，公司于 2018 年 5 月 29 日召开股东会，同意以 2017 年 12 月 31 日为净资产账面值为参考，以 3 元/注册资本的行权价格向 44 名员工授予一定比例的激励股权，其中有 42 名员工完成行权，并与公司签署激励股权授予确认书。该等激励股权由激励员工通过员工持股平台瑞宏捷和瑞华捷间接持有。

股权激励计划实施完成后，公司控股股东和实际控制人范文宏、黄新华直接、间接持有和控制发行人 100%股份的表决权，股权激励的实施未造成发行人控制权的变化。

上述股权激励的实施系本公司为获取职工提供服务而向其授予的权益工具，且 3 元/注册资本的入股价格低于 2017 年末公司股东权益公允价值 24.68 元/注册资本，故形成 2018 年股份支付费用 3,786.77 万元。

保荐机构及会计师认为：发行人历次股权变动中，仅 2018 年 5 月引进员工持股平台的股权变动涉及股权激励；该股权激励计划履行了必要的决策程序；股权激励的实施形成了 2018 年股份支付费用 3,786.77 万元，但不影响 2018 年扣除非经常性损益后的净利润水平；股权激励的实施未造成发行人控制权的变化。

十、发行人员工情况

（一）员工人数及变化情况

报告期各期末，公司员工人数分别为 460 人、851 人、1,399 人和 1,739 人。报告期内，随着公司业务规模快速增长，公司员工人数不断扩大。

（二）发行人人员结构

报告期各期末，发行人的具体人员（合并口径）构成情况如下：

单位：人

2020 年 6 月 30 日			
分类方式	**具体分类标准**	**员工人数**	**占比**
专业结构	工程技术人员（注）	1,379	79.30%
	研发人员	143	8.22%
	销售人员	58	3.34%
	管理、财务、行政人员	159	9.14%
学历结构	硕士及以上	32	1.84%
	本科	780	44.85%
	大专及以下	927	53.31%

年龄结构	25 岁以下	504	28.98%
	25 岁-30 岁	787	45.26%
	31 岁-40 岁	396	22.77%
	40 岁以上	52	2.99%
员工人数合计		**1,739**	**100%**
2019 年 12 月 31 日			
分类方式	**具体分类标准**	**员工人数**	**占比**
专业结构	工程技术人员（注）	1,086	77.63%
	研发人员	121	8.65%
	销售人员	46	3.29%
	管理、财务、行政人员	146	10.44%
学历结构	硕士及以上	25	1.79%
	本科	647	46.25%
	大专及以下	727	51.97%
年龄结构	25 岁以下	280	20.01%
	25 岁-30 岁	780	55.75%
	31 岁-40 岁	294	21.02%
	40 岁以上	45	3.22%
员工人数合计		**1,399**	**100%**
2018 年 12 月 31 日			
分类方式	**具体分类标准**	**员工人数**	**占比**
专业结构	工程技术人员（注）	699	82.14%
	研发人员	65	7.64%
	销售人员	13	1.53%
	管理、财务、行政人员	74	8.70%
学历结构	硕士及以上	9	1.06%
	本科	410	48.18%
	大专及以下	432	50.76%
年龄结构	25 岁以下	233	27.38%
	25 岁-30 岁	423	49.71%
	31 岁-40 岁	165	19.39%
	40 岁以上	30	3.53%
员工人数合计		**851**	**100%**
2017 年 12 月 31 日			

分类方式	具体分类标准	员工人数	占比
专业结构	工程技术人员（注）	365	79.35%
	研发人员	42	9.13%
	销售人员	9	1.96%
	管理、财务、行政人员	44	9.57%
学历结构	硕士及以上	7	1.52%
	本科	230	50.00%
	大专及以下	223	48.48%
年龄结构	25 岁以下	59	12.83%
	25 岁-30 岁	280	60.87%
	31 岁-40 岁	103	22.39%
	40 岁以上	18	3.91%
员工人数合计		**460**	**100.00%**

注：工程技术人员包括具体从事工程评估业务、驻场管理业务和管理咨询业务的人员

（三）发行人员工专业资质情况

1、发行人员工具备专业资质的情况

截至 2020 年 6 月末，发行人员工数量为 1,739 人，具备专业资质的员工人数为 378 人，占比为 21.74%。其中，拥有工程类相关专业资质的人数为 301 人，财务会计类相关专业资质的 32 人，人力资源类相关专业资质的 15 人，其他类专业资质的 30 人。发行人各类专业人员持有资质情况具体如下：

单位：人

专业资质类别	持有人数	持有人数占员工数量的比例
工程类	301	17.31%
财务会计类	32	1.84%
人力资源类	15	0.86%
其他类	30	1.73%
合计	378	21.74%

国内第三方工程评估起步于 2010 年前后，目前国内涉足第三方工程评估的企业较少，除本公司外，主要包括上海平大建筑工程管理咨询有限公司、法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪（上海）有限公司等。这些公司中，除法利投资（上海）有限公司的母公司必维集

团在巴黎证券交易所上市，但未披露第三方工程评估的数据外，其余公司均未上市，因此无法获取同行业可比公司具备专业资质的人员数量信息。

招股说明书中选取的建筑领域监理类、建筑领域检测类、其他领域检测类的可比上市公司，报告期内仅开展工程监理业务的中达安披露了具备专业资质的人员情况。具体情况如下：

公司简称	中达安	发行人
2019 年末员工数量（人）	3,296	1,399
2019 年末具备各类专业资质的员工数量（人）	393	255
2019 年末具备各类专业资质的员工占比	11.92%	18.23%
2019 年末具备工程类专业资质的员工数量（人）	390	209
2019 年末具备工程类专业资质的员工占比	11.83%	14.94%

注：中达安 2020 年半年报数据未披露员工情况，无法计算相关比例，故以 2019 年末数据进行比较

根据上表统计，发行人员工具备工程类专业资质的比例略高于中达安。由于可比案例较少，且发行人与中达安所从事的具体业务不同，因此上述数据仅具有一定的参考作用。

2、发行人各细分业务需要员工具备专业资质的环节和岗位

发行人提供的服务主要包括工程评估、驻场管理和管理咨询服务，根据现行法律法规，该等业务开展以市场化方式进行，对公司及从业人员无资质或许可的法定要求。实际业务开展过程中，相比于专业资质或许可，客户更关注发行人提供服务的工程技术人员的专业背景和行业从业经历。

故在各细分业务的各个环节、岗位中，公司对工程技术人员所需具备的专业资质没有硬性要求，更多是综合考虑工程技术人员个人所具备的专业背景、行业从业经历和过往工作表现来进行岗位人才的聘用和选拔。发行人工程技术人员均具备工程相关专业背景或行业从业经历，且经过发行人系统的培训机制和考核程序，具备满足相关岗位要求的专业技能。

截至 2020 年 6 月末，发行人工程评估服务和驻场管理服务的主要岗位及相关工程技术人员个人具备的主要专业资质情况如下：

单位：人

业务类型	主要岗位	岗位要求	岗位职责	员工人数	拥有资质人数	主要专业资质/职称名称
工程评估业务	评估组长	1、27 至 45 岁； 2、建筑工程专业或其他相关专业（道路桥梁、机电工程、地质勘探等）专科及以上学历； 3、工程行业工作 3 年以上或同等岗位工作 2 年以上； 4、具备与测评相关的专业知识，了解一定的财务管理、团队管理、商务沟通知识； 5、熟练掌握常用办公软件，通过动力营认证； 6、具备较强的组织领导能力、统筹分析能力、沟通协调能力； 7、具有高度的责任心，诚信敬业、忠诚度高、廉洁自律。	1、带领评估组员完成日常评估工作，落实评估过程标准化动作执行，及时输出评估简报、评估总结报告等，对评估结果负责； 2、收集现场优秀案例、工艺工法、管理案例等，并提交给上级领导； 3、参与评估方案、体系的编写，收集一线项目用户对评估体系的建议及意见，并及时反馈至上级领导，协助上级领导对方案、体系进行迭代和完善； 4、参加事业部组织的启动会、过程会、总结会等会议； 5、对评估组员进行管理，负责组员的培养及考核，并对组员的晋升提供建议； 6、承担企业文化在评估组的宣导、践行、纠偏，负责本组的廉政建设； 7、完成上级领导交办的其他工作事项。	169	55	一级建造师执业资格证书、二级建造师执业资格证书、安全员证、高级工程师职称、工程师职称等
	评估组员	1、22-35 岁； 2、土木工程或相关专业大专及以上学历； 3、工程行业 2 年及以上工作经历； 4、较为熟练地了解各项工程管理知识； 5、实测实量标准化动作准确无误；掌握体系内的各项安全要点；沟通能力强； 6、具有高度责任心，及时完成各项工作，杜绝一切不正当诱惑。	1、根据分工安排，完成现场评估工作和内业整理； 2、参加事业部组织的启动会、过程会、总结会等会议； 3、完成信息化工作的填报； 4、学习并践行企业文化，履行廉洁自律准则； 5、完成评估组长交办的其他工作。	958	135	二级建造师执业资格证书、注册安全工程师职业资格证书、安全员证、工程师职称、助理工程师职称等
驻场管理业务	驻场部经理/项目经理	1、30-60 岁； 2、大学本科及以上学历； 3、专业要求包括但不限于：土木工程、施工管理等，有国家执	1、负责组织团队完成项目计划产值、回款工作； 2、负责项目成本管控； 3、搜集提供客户或其他渠道新增业务信息，协助相关人员跟踪具体情况并及时反馈；	62	18	一级建造师执业资格证书、二级建造师执业资格证书、安全员证、高级工程师职

业务类型	主要岗位	岗位要求	岗位职责	员工人数	拥有资质人数	主要专业资质/职称名称
		业资格证书（如一级建造师、注册安全工程师等）优先； 4、8 年以上本专业工作经验，1 年以上同等岗位工作经验、较强的专业技术知识和一定的管理学及心理学知识； 5、较强的沟通协调能力，一定的组织、监控能力，较强的计划能力、决策能力、领导能力、统筹分析能力 6、廉洁自律，能承受较强的工作压力，具有责任心、团队意识、服务意识和创新意识； 7、诚信、敬业、忠诚度高。	4、负责将团队实际服务情况向客户汇报，并及时向领导层反馈客户需求； 5、负责宣贯、落实公司或部门下发的制度； 6、负责项目的团队建设工作，包括项目组建、人才培养、氛围营造、绩效考核等；了解并记录好各成员的想法和意见，及时传达至公司和部门； 7、按时保质保量完成领导交办的其他任务。			称、工程师职称等
	驻场工程师	1、工程建筑相关专业大专及大专以上学历； 2、熟悉房地产相关流程、具备一定的地产项目管理经验；有直接从事建筑施工、设计、监理、建设、咨询等岗位经验三年及以上； 3、熟练专业相关规范； 4、熟练 office 办公软件；掌握一般应用文写作；熟悉 CAD 等建筑相关专业软件； 5、耐心、敬业、团结、进取、创新、奉献。	1、完成对现场安全和质量问题关注点的日检、周检、月检工作，以及相关成果输出； 2、协助其他专业工程师共同进行现场实体、管理行为的专项检查，并完成成果输出； 3、对日常发现的各参建单位可能造成重大质量、安全隐患的问题及时提出质量安全隐患预警单，并对问题跟踪及落实； 4、追踪巡查过程中提出的问题整改回复情况并形成相关书面文件； 5、根据施工计划，对下个阶段可能存在的安全、质量风险进行分析、预判，并在下个阶段施工前，对所分析、预判的情况进行系统的现场检查、排查； 6、对驻场过程中发现的主要、典型问题反馈建设单位，并提出建议； 7、对团队其他人员进行专业知识培训，促进共同进步； 8、协助甲方完成其他相关的质量、安全工作； 9、完成项目经理安排的其他相关	70	29	一级建造师执业资格证书、二级建造师执业资格证书、注册安全工程师职业资格证书、高级工程师职称、工程师职称等

业务类型	主要岗位	岗位要求	岗位职责	员工人数	拥有资质人数	主要专业资质/职称名称
			工作。			

注：以上岗位要求为招聘、提拔相关人选时的指导性要求，视实际情况可作调整

发行人各细分业务的工程技术人员个人所具备的主要专业资质的获取条件、有效期限要求具体如下：

序号	专业资质/职称名称	获取条件	有效期限
1	一级建造师执业资格证书	具备下列条件之一者，可以申请参加一级建造师执业资格考试： （1）取得工程类或工程经济类大学专科学历，工作满 6 年，其中从事建设工程项目施工管理工作满 4 年； （2）取得工程类或工程经济类大学本科学历，工作满 4 年，其中从事建设工程项目施工管理工作满 3 年； （3）取得工程类或工程经济类双学士学位或研究生班毕业，工作满 3 年，其中从事建设工程项目施工管理工作满 2 年； （4）取得工程类或工程经济类硕士学位，工作满 2 年，其中从事建设工程项目施工管理工作满 1 年； （5）取得工程类或工程经济类博士学位，从事建设工程项目施工管理工作满 1 年。 参加一级建造师执业资格考试合格，由各省、自治区、直辖市人事部门颁发人事部统一印制，人事部、建设部用印的《中华人民共和国一级建造师执业资格证书》。 取得建造师执业资格证书的人员，必须经过注册登记，方可以建造师名义执业。	建造师执业资格证书未设定有效期限；初始注册为注册建造师，可自资格证书签发之日起 3 年内提出申请；逾期未申请者，须符合本专业继续教育的要求后方可申请初始注册。注册建造师注册证书有效期为 3 年，注册有效期满需继续执业的，应当在注册有效期届满 30 日前，按照相关规定申请延续注册；延续注册的，有效期为 3 年。
2	二级建造师执业资格证书	凡遵纪守法并具备工程类或工程经济类中等专科以上学历并从事建设工程项目施工管理工作满 2 年，可报名参加二级建造师执业资格考试。 参加二级建造师执业资格考试合格者，由省、自治区、直辖市人事部门颁发由人事部、建设部统一格式的《中华人民共和国二级建造师执业资格证书》。 取得建造师执业资格证书的人员，必须经过注册登记，方可以建造师名义执业。	建造师执业资格证书未设定有效期限；初始注册为注册建造师，可自资格证书签发之日起 3 年内提出申请；逾期未申请者，须符合本专业继续教育的要求后方可申请初始注册。注册建造师注册证书有效期为 3 年，注册有效期满需继续执业的，应当在注册有效期届满 30 日前，按照相关规定申请延续注册；延续注册的，有效期为 3 年。
3	注册安全工程师职业资格证书	具备下列条件之一的，可申请参加中级注册安全工程师职业资格考试： （1）具有安全工程及相关专业大学专科学历，从事安全生产业务满 5 年；或具有其他专业大学专科学历，从事安全生产业务满 7 年； （2）具有安全工程及相关专业大学本科学历，从事安全	注册安全工程师职业资格证书未设定有效期；中级注册安全工程师初始注册的，应自取得资格证书之日起 5 年内申请，超过期限申请初始注册的，按逾

序号	专业资质/职称名称	获取条件	有效期限
		生产业务满 3 年；或具有其他专业大学本科学历，从事安全生产业务满 5 年； （3）具有安全工程及相关专业第二学士学位，从事安全生产业务满 2 年；或具有其他专业第二学士学位，从事安全生产业务满 3 年； （4）具有安全工程及相关专业硕士学位，从事安全生产业务满 1 年；或具有其他专业硕士学位，从事安全生产业务满 2 年； （5）具有博士学位，从事安全生产业务满 1 年； （6）取得初级注册安全工程师职业资格后，从事安全生产业务满 3 年。 具备下列条件之一的，可申请参加初级注册安全工程师职业资格考试： （1）具有安全工程及相关专业中专学历，从事安全生产业务满 4 年；或具有其他专业中专学历，从事安全生产业务满 5 年； （2）具有安全工程及相关专业大学专科学历，从事安全生产业务满 2 年；或具有其他专业大学专科学历，从事安全生产业务满 3 年； （3）具有大学本科及以上学历，从事安全生产业务。 通过相关考试取得资格证书的人员，经注册取得执业证和执业印章后方可以注册安全工程师的名义执业。	期初始注册办理。中级注册安全工程师注册有效期为 5 年，有效期满前 3 个月，需要延续注册的，应向注册初审机构提出延续注册申请。初级注册安全工程师注册管理办法由各省、自治区、直辖市应急管理部门会同有关部门依法制定。
4	安全员证	申请参加安全生产考核的“安管人员”，应当具备相应文化程度、专业技术职称和一定安全生产工作经历，与企业确立劳动关系，并经企业年度安全生产教育培训合格。 参加安全生产考核人员证书考试合格的，由省（市）级建设委员会颁发《安全生产考核人员合格证书》。	安全生产考核合格证书有效期为 3 年。 有效期届满需要延续的，应当在有效期届满前 3 个月内申请证书延续；准予证书延续的，证书有效期延续 3 年。
5	高级工程师职称	除具备基本条件外，还应具备以下条件： （1）系统掌握专业基础理论知识和专业技术知识，具有跟踪本专业科技发展前沿水平的能力，熟练运用本专业技术标准和规程，在相关领域取得重要成果； （2）长期从事本专业工作，业绩突出，能够独立主持和建设重大工程项目，能够解决复杂工程问题，取得了较高的经济效益和社会效益； （3）取得工程师职称后，业绩、成果要求符合下列条件之一：主持或承担研制开发的新产品、新材料、新设备、新工艺等已投入生产，可比性技术经济指标处于国内较高水平；作为主要发明人，获得具有较高经济和社会效益的发明专利；参与的重点项目技术报告，经同行专家评议具有较高技术水平，技术论证有深度，调研、设计、测试数据齐全、准确；发表的本领域研究成果，受到同行专家认可；作为主要参编者，参与完成省部级以上行业技术标准或技术规范的编写； （4）在指导、培养中青年学术技术骨干方面发挥重要作用，能够指导工程师或研究生的工作和学习；	长期有效

序号	专业资质/职称名称	获取条件	有效期限
		（5）具备博士学位，取得工程师职称后，从事技术工作满 2 年；或具备硕士学位，或第二学士学位，或大学本科学历，或学士学位，取得工程师职称后，从事技术工作满 5 年。技工院校毕业生按国家有关规定申报； （6）不具备前项规定的学历、年限要求，业绩突出、作出重要贡献的，可由 2 名本专业或相近专业正高级工程师推荐破格申报，具体办法由各地、各有关部门和单位另行制定。 上述为国家基本标准条件，各地区可根据本地区经济社会发展情况，制定地区标准，具有自主评审权的用人单位可结合本单位实际，制定单位标准，地区标准和单位标准不得低于国家标准。	
6	工程师职称	除具备基本条件外，还应具备以下条件： （1）熟练掌握并能够灵活运用本专业基础理论知识和专业技术知识，熟悉本专业技术标准和规程，了解本专业新技术、新工艺、新设备、新材料的现状和发展趋势，取得有实用价值的技术成果； （2）具有独立承担较复杂工程项目的工作能力，能解决本专业范围内较复杂的工程问题； （3）具有一定的技术研究能力，能够撰写为解决复杂技术问题的研究成果或技术报告； （4）具有指导助理工程师工作的能力； （5）具备博士学位；或具备硕士学位或第二学士学位，取得助理工程师职称后，从事技术工作满 2 年；或具备大学本科学历或学士学位，取得助理工程师职称后，从事技术工作满 4 年；或具备大学专科学历，取得助理工程师职称后，从事技术工作满 4 年。技工院校毕业生按国家有关规定申报。 上述为国家基本标准条件，各地区可根据本地区经济社会发展情况，制定地区标准，具有自主评审权的用人单位可结合本单位实际，制定单位标准，地区标准和单位标准不得低于国家标准。	长期有效
7	助理工程师职称	除具备基本条件外，还应具备以下条件： （1）掌握本专业的基础理论知识和专业技术知识； （2）具有独立完成一般性技术工作的实际能力，能处理本专业范围内一般性技术难题； （3）具有指导技术员工作的能力； （4）具备硕士学位或第二学士学位；或具备大学本科学历或学士学位，在工程技术岗位见习 1 年期满，经考察合格；或具备大学专科学历，取得技术员职称后，从事技术工作满 2 年；或具备中等职业学校毕业学历，取得技术员职称后，从事技术工作满 4 年。技工院校毕业生按国家有关规定申报。 上述为国家基本标准条件，各地区可根据本地区经济社会发展情况，制定地区标准，具有自主评审权的用人单位可结合本单位实际，制定单位标准，地区标准和单位标准不得低于国家标准。	长期有效

3、无专业资质员工从事工作的具体情况

截至 2020 年 6 月末，发行人员工数量为 1,739 人，未持有专业资质的员工数量为 1,361 人，占比 78.26%。

发行人提供的服务主要包括工程评估、驻场管理和管理咨询服务，根据现行法律法规，该等业务开展以市场化方式进行，对公司及从业人员无资质或许可要求。此外，相比于专业资质或许可，客户更关注发行人提供服务的工程技术人员的专业背景和行业从业经历。

因此，发行人对公司各岗位人员所需具备的专业资质没有硬性要求，员工的聘请、提拔综合考虑了其所具备的专业背景、从业经历和过往工作表现。发行人工程技术人员均具备工程相关专业背景或行业从业经历，且经过发行人系统的培训机制和考核程序，具备满足相关岗位要求的专业技能。

基于上述原因，未持有专业资质的员工在公司从事的工作类别、岗位分布十分广泛。由于发行人具体岗位设置较多，为便于统计，以下按照专业类别列示相关信息。具体如下：

未持有专业资质的员工从事工作的岗位名称、岗位要求、工作职责情况如下：

单位：人

专业结构	人数	岗位名称	岗位要求	工作职责
工程技术人员	1,121	主要岗位包括评估组长、评估组员、项目负责人、驻场工程师等	建筑工程、土木工程等相关专业教育背景及从业经历	根据客户需求及公司安排提供公司工程评估服务、驻场管理服务和管理咨询服务
研发人员	98	主要岗位包括研发部经理、产品经理、产品专员等	建筑工程、土木工程、计算机等相关专业教育背景及从业经历	了解行业、市场、竞争对手和客户的发展变化，研究公司产品发展路线、规划公司产品，管理公司的核心技术知识
销售人员	48	主要岗位包括营销部经理、市场主管、招投标主管、合同主管等	营销、金融、国际贸易、会计、工程、心理学等相关专业，熟悉市场营销工作，具备一定营销经	负责公司的业务开拓、业务接洽、方案制作、投标报价、合同签订，负责公司的市场推广、论坛沙龙等工作

专业结构	人数	岗位名称	岗位要求	工作职责
			验	
管理、财务、行政人员	94	主要岗位包括董事长、总经理、部门总监、部门经理等	建筑工程、土木工程、财务会计、人力行政等相关专业教育背景及从业经历	负责公司日常经营的管理、职能支持
合计	**1,361**	**-**	**-**	**-**

未持有专业资质和持有专业资质员工的薪资情况如下：

单位：人，元

专业结构	全体人员		未持有专业资质人员		持有专业资质人员	
	数量	平均薪酬	数量	平均薪酬	数量	平均薪酬
工程技术人员	1,379	11,518.02	1,121	11,320.63	258	12,396.83
研发人员	143	17,045.40	98	16,253.82	45	18,802.32
销售人员	58	10,560.19	48	10,508.82	10	10,842.71
管理、财务、行政人员	159	11,735.76	94	11,024.90	65	12,744.72
合计	**1,739**	**11,984.30**	**1,361**	**11,643.82**	**378**	**13,220.35**

注：人员数量为 2020 年 6 月末数量，平均薪酬为相关人员 2020 年 6 月的平均薪酬

发行人各个专业类别的员工中，未持有专业资质人员的平均薪酬均低于持有专业资质人员的平均薪酬，主要原因系持有专业资质的人员通常具备较长的工作年限、较强的工作能力，在发行人担任更为重要的岗位。

4、是否为从事相关业务的进入壁垒、是否为获取订单的必要条件

目前，第三方工程评估业的业务经营与开展以市场化方式进行，对从事该行业的公司和相关人员无特殊的资质和执业资格许可限制，监管部门对本行业的管理主要进行宏观指导和规范。因此，员工专业资质、公司业务经营资质不是第三方工程评估行业的进入壁垒。

发行人大部分客户对发行人提供服务的工程技术人员的专业资质无具体要求，相比于专业资质或许可，更关注工程技术人员的专业背景和行业从业经历。

少数客户对工程技术人员专业背景、行业从业经验、专业资质作出要求或设置评分标准，但不同客户之间的要求有一定差异。例如，保利发展 2020-

2022 第三方过程、交付评估及材料检测服务要求拟委派人员具备中级及以上技术职称，负责人从业经验大于 10 年，评估组员从业经验大于 5 年，评估团队应覆盖土建、水暖、电气等相关专业；中粮置地管理有限公司第三方质量评估服务要求拟委派评估组长具备中级工程师职称、工程管理评估 2 年以上工作经验，评估组员具备相关专业背景。

综上，员工专业资质并非发行人获取主要订单的必要条件。截至 2020 年 6 月末，发行人员工持有工程类相关专业资质的人数为 301 人，公司人员的资质持有情况可以满足该等客户的要求。

（四）发行人员工人均工作量与业务变动情况的匹配性

报告期各期，发行人主要业务工程评估服务和驻场管理服务的人均工作量与营业收入变动情况如下：

1、工程评估服务

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额
工程评估服务营业收入（万元）	15,406.80	-	42,224.22	56.09%	27,051.64	67.76%	16,125.28
工程评估服务人员人均覆盖标段次数（个）	73	-	253	0.40%	252	16.67%	216
工程评估服务人均收入（万元）	17.23	-	59.14	-3.37%	61.20	15.38%	53.04

注 1：2020 年 1-6 月工程评估服务营业收入、工程评估服务人员人均覆盖标段次数和工程评估服务人均收入与 2019 年全年数据不可比，因此上表中未列示 2020 年 1-6 月增长率；
注 2：上述工程评估服务人员人均覆盖标段次数为考虑每标段每次所需评估人数后的计算结果，若直接以总标段次数和工程评估人员平均人数为计算基准，则报告期各期人均评估标段次数为 75 个、88 个、82 个和 26 个。

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人工程评估服务营业收入分别为 16,125.28 万元、27,051.64 万元、42,224.22 万元和 15,406.80 万元，工程评估服务人员人均覆盖标段次数分别为 216 个、252 个、253 个和 73 个，工程评估服务人均收入分别为 53.04 万元、61.20 万元、59.14 万元和 17.23 万元。

2018 年，公司工程评估服务规模迎来爆发式增长，尤其是在 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，除第一季度业务淡季和法定节假日以外，工作达到饱和状态，且随着公司加大对工程评估服务人员的培训投入，工程评估服务人员的业务技能和评估效率得到有效提高，工程评估服务人均收入和人均评估标段次数在 2018 年有较大提升。

2019 年工程评估服务人员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 年工程评估服务人员人均覆盖标段次数与 2018 年基本持平，人均收入略有下降。

2020 年 1-6 月，发行人工程评估服务人员人均评估标段次数和人均收入水平较低，主要系受到疫情影响开工率不足所致。随着国内疫情得到有效控制，发行人工程评估业务开展已逐步恢复正常。

2、驻场管理服务

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年
	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额	增长率	数量/金额
驻场管理服务收入（万元）	4,065.48	-	6,930.11	93.04%	3,589.91	251.05%	1,022.61
驻场管理服务员工人均驻场管理项目个数（个）	0.36	-	0.37	-35.52%	0.57	56.50%	0.36
驻场管理服务人均收入（万元）	12.78	-	27.94	-4.26%	29.19	25.58%	23.24

注：2020 年 1-6 月驻场管理服务收入、驻场管理服务员工人均驻场管理项目个数和驻场管理服务人均收入与 2019 年全年数据不可比，因此上表中未列示 2020 年 1-6 月增长率。

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人驻场管理服务收入分别为 1,022.61 万元、3,589.91 万元、6,930.11 万元和 4,065.48 万元，人均驻场管理项目个数分别为 0.36 个、0.57 个、0.37 个和 0.36 个，驻场管理服务人均收入分别为 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，2017 年公司驻场管理业务员工中参与开展业务人数比例较低，2018 年有所提高，因此驻场管理服务人均收入和人均驻场管理项目均有较大比例提升。

2018 年和 2019 年，驻场管理服务人均收入和人均驻场管理项目的变动比例差异较大，主要系不同驻场管理项目规模大小、服务内容、所需人员投入存在较大差别，例如招华国际的深圳国际会展中心驻场管理项目要求发行人常驻人员不少于 17 名（包括 1 名项目负责人及不少于 16 名项目成员），而青岛隆岳置业有限公司的青岛融创阿朵小镇项目仅要求常驻人员 1 名。

（五）发行人员工的主要招聘渠道

1、发行人对外招聘的具体途径

发行人员工的招聘渠道主要包括如下：

序号	招聘渠道	主要合作方	适用岗位
1	网络招聘平台	猎聘网、智联招聘、前程无忧、建筑英才网等	适用于各层级岗位
2	内部推荐	发行人员工	适用于各层级岗位
3	校园招聘	东南大学、青岛理工大学、江西科技师范大学、东莞理工学院等学校建筑工程院系	适用于基础岗位
4	猎头公司	深圳市捷仕达人才服务有限公司、卓业人力资源（广州）有限公司、广州赛睿人力资源有限公司等	适用于较高层级岗位

报告期各期，发行人员工的离职率分别为 22.72%、21.11%、17.02%和 7.46%，离职率呈下降趋势，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等关键人员较为稳定。发行人招聘渠道较为多元，主要招聘渠道包括网络招聘平台、内部推荐、校园招聘、猎头公司，能满足公司因人员离职产生的空缺岗位、因业务发展产生的新增岗位的各类人才需求。

2、招聘相关合同纠纷

自报告期初以来，发行人仅发生一起人才寻访服务合同纠纷，具体请见本招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、诉讼和仲裁事项”之“（二）一般诉讼或仲裁事项”。发行人与深圳市才济信息咨询有限公司（以下简称“才济公司”）发生的该起合同纠纷主要系由发行人与才济公司在个别人才推荐对接过程中的不顺畅所导致，且发行人通过猎头公司招聘的员工数量较少，相关纠纷属于特殊情况，是偶发事件，并非发行人招聘工作中的常态现象。

在发行人主要招聘渠道中，除猎头公司、网络招聘平台外，公司未与其他招聘渠道的对接方签订相关协议文件。发行人与各猎头公司、网络招聘平台签订的合作协议内容大致相仿，主要包括收费金额、收费方式、双方权利义务等，相关条款示意如下：

（1）合同金额及费用支付相关约定

1）服务费

若乙方（指猎头公司，本小节下文所指相同）推荐的人选被甲方（指发行人，本小节下文所指相同）雇佣，甲方按照如下标准向乙方支付服务费：收取税前年薪的 x%/人次。

2）付款流程

自被推荐人在甲方到岗之日起 10 日内，甲方向乙方一次性支付该人次全部服务费的 50%，余款在该人才过保用期即人才转正之日起 10 日内一次性结清。

（2）双方权利义务相关条款

1）甲方义务

①向乙方出具《营业执照》复印件及所必须的资质、证件，以确认甲方具有签订本协议和履行其项下义务的公司所有必须的权力和授权；

②向乙方提供包含企业规模、经营范围、发展前景等信息的详细企业介绍；

③向乙方提供包含工作内容、任职资格、招聘原因等信息的详细的职位描述；

④甲方发现乙方提供的人才资料与其他招聘渠道所提供的资料重合时，应在收到乙方资料两个工作日内提出申请，并出具相关证明，否则视为乙方推荐；

⑤及时向乙方反馈所推荐人选是否面试及面试的时间或不合适的原因；

⑥承担因变更已与人才约定的入职时间、待遇、工作内容等聘用条件或取消招聘引起的后果；

⑦录用人才前，向乙方提供《录用通知书》，其中须包含详细的薪资信息；

⑧录用人才后，在人才到岗之日起五个工作日内签署并向乙方提交《猎头人才录用确认书》；人才已到甲方报到但甲方拒绝向乙方提供《猎头人才录用确认书》的，视为甲方主动放弃保用期的权利，乙方不再承担保用期责任，但不免除甲方支付乙方应付服务费之义务；

⑨人才保用期结束后，在保用期结束之日起三个工作日内签署并向乙方提交《猎头人才正式录用确认书》。

2）乙方义务

①向甲方出具《营业执照》，以确认乙方具有签订本协议和履行其项下义务的公司所有必须的权力和授权；

②指派专人或小组负责为甲方提供服务；

③根据甲方提供的招聘信息向甲方推荐合适候选人；

④及时向甲方知会人才寻访进度；

⑤在推荐之前向人才客观、真实、充分地说明甲方企业概况，岗位的工作地点、职责、待遇等信息；

⑥对候选人简历中所有信息的准确性和真实性进行核实，确保推荐给甲方的简历真实有效；

⑦负责妥善安排甲方与推荐人选的面试事宜；

⑧在甲方有意录用乙方推荐人选后，对该人选的工作能力、工作业绩进行查证，并出具《背景调查报告》；

⑨协助甲方完成面试及录用；

⑩在被推荐人选成功与甲方签订劳动合同期内，不将该人才再推给第三方。

3）服务保证

①乙方对每个岗位的保用期以公司协定的试用期（3-6 个月）即人才转正为标准，自人才到岗之日起计算；

②如果乙方推荐的人才在保用期内因任何理由（甲方取消该职位的情况除外）离开甲方，甲方在受聘人员终止聘用三个工作日内以书面形式（电子邮件适用）通知乙方，并要求提供协议规定之服务，则乙方负责在受聘人员离职之日三个月内免费一次推荐另一合适人才到岗；再次推荐的人才到岗且转正即代表乙方已完成该职位的招聘，甲方应及时结清相关费用；

③若乙方未能在三个月内推荐合适人才入职，则甲方有权要求乙方将甲方已经支付的该职位服务费冲抵至协议期内其他成功人才的服务费，或将该人次已支付费用的 50%退还给甲方。

4）服务限制

①所有与被候选人的联络均应通过乙方工作人员进行。未经乙方同意，甲方不应直接联系人才或对乙方推荐的人才作背景调查，不得私下与候选人联系或达成有损乙方利益的约定。若甲方私下录用人才，甲方须向乙方支付服务费；

②甲方对乙方所提供的候选人信息不得转递给任何第三方，否则视为该人才已被甲方录用；

③在协议期内及协议终止后一年内，乙方不能为甲方及甲方关联公司的员工推荐工作机会，否则乙方应当赔偿由此给甲方造成的直接损失。但协议期内甲方未成功录用乙方推荐的人才或已录用乙方推荐的人才但甲方未按协议相关条款向乙方支付费用的情况下，乙方不受此条限制；

④乙方推荐给甲方的人才，推荐之日起两年内均视为“乙方推荐的候选人”（即使甲方提出协议终止后仍适用），在此期间，该候选人被甲方或其上下属机构聘用，视为乙方已提供协议约定的服务，甲方应按协议相关条款向乙方支付服务费用；

⑤甲方人才库有该人才，但在收到乙方推荐之前，甲方未与该人才有过实质性联系的，视为乙方推荐；

⑥同一个人才，甲方收到任何第三方未取得该人才同意的推荐，视为乙方推荐。

（3）违约责任相关条款

甲方逾期未付款，需按违约金额的 x‰/日向乙方支付滞纳金。

（六）发行人员工在报告期的离职情况

1、报告期内发行人员工的离职情况

报告期各期，发行人员工离职情况、任职期限如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
平均员工人数（人）	1,515	1,234	701	427
离职员工数量（人）	113	210	148	97
离职率	7.46%	17.02%	21.11%	22.72%
离职员工平均任职期限（年）	2.14	2.12	2.64	2.64

注：离职率=（当期离职人数-当期入职未满 3 个月离职人数）/平均员工人数

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人员工离职率分别为 22.72%、21.11%、17.02%和 7.46%，离职员工平均任职期限分别为 2.64 年、2.64 年、2.12 年和 2.14 年。报告期内，发行人员工离职率呈下降趋势，离职员工平均任职期限在 2019 年有一定程度下降，主要系发行人近年来因业务增长迅猛，人员快速扩张，员工平均司龄缩短所致。报告期内，发行人员工主要因家庭原因、职业发展规划等个人因素离职。

上市公司中披露报告期内员工离职情况的案例较少，根据部分披露了报告期内员工离职情况的案例，其员工离职水平统计如下：

公司简称	办公地址所在省市	2019 年	2018 年	2017 年
盛视科技	广东省深圳市	15.33%	20.64%	23.32%
首都在线	北京市	21.19%	25.37%	22.93%
酷特智能	山东省青岛市	26.63%	31.19%	23.86%
玉禾田	广东省深圳市	-	48.13%	52.17%
申昊科技	浙江省杭州市	12.85%	13.81%	14.63%
平均	-	19.00%	27.83%	27.38%

注：上述公司未披露 2020 年 1-6 月的员工离职率数据，其中，玉禾田未披露 2019 年度员工离职率数据。

经与上述披露了报告期内员工离职情况的上市公司比较，发行人员工离职率水平处于正常水平。

2、关键人员离职情况

2017 年初至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员等关键人员较为稳定，有三名关键人员离职，具体情况如下：

序号	离职人员	离职时间	离职前岗位
1	刘荣冬	刘荣冬自 2018 年 7 月起不再担任人力行政总监，自 2018 年 10 月起不再担任瑞捷有限董事	董事、人力行政总监
2	钟欣	2019 年 3 月	职工代表监事、行政主管
3	张旗	2020 年 7 月	监事、支持中心培训部负责人

注：关文钊因个人原因于 2020 年 7 月辞去公司监事职务，但仍然担任公司住宅事业群管理委员会主任兼大事业一部总经理。

刘荣冬因个人原因自 2018 年 7 月起不再担任公司人力行政总监，2018 年 10 月起不再担任瑞捷有限董事。公司及时通过多渠道甄选相关岗位人才，于 2018 年 7 月聘请冯桂彬担任公司人力行政总监；2018 年 10 月 31 日，发行人召开创立大会暨第一次股东大会，公司对董事会成员进行调整并建立独立董事制度，使得公司治理结构更加完善。

钟欣因个人原因于 2019 年 3 月自公司离职，离职前担任发行人职工代表监事及行政主管。2019 年 3 月 29 日，公司召开 2019 年第一次职工代表大会，选举李姣媛为公司第一届监事会职工代表监事；其行政主管的工作亦具备较强的可替代性。

张旗因个人原因于 2020 年 7 月自公司离职，离职前担任发行人监事及支持中心培训部负责人；关文钊因个人原因于 2020 年 7 月辞去公司监事职务，仍然担任公司住宅事业群管理委员会主任兼大事业一部总经理。2020 年 7 月 21 日，发行人召开 2020 年第三次临时股东大会，选举王志刚、詹汝生为公司监事；支持中心培训部负责人岗位由公司支持中心品质部负责人彭鹏兼任。

刘荣冬、钟欣和张旗的离职未对公司的经营活动造成重大不利影响。

3、针对核心技术人员等关键人员离职风险的应对措施及有效性

发行人针对核心技术人员等关键人员的离职风险采取了如下措施：

（1）具有竞争力的薪酬体系及股权激励：公司为核心技术人员等关键人员提供具有充分竞争力的薪酬，并通过向关键人员授予股权激励的方式，增强其归属感，共享公司发展成果；

（2）良好的创新工作环境：为保持核心技术人员等关键人员的稳定，公司先后制订了《研发成果激励办法》、《专利激励制度》、《瑞创大奖实施方案》等制度，为员工提供良好的创新环境，避免人才的流失；

（3）建立完善的商业机密保护制度：公司与核心技术人员等关键人员签订了《保密及竞业限制协议》，明确约定了相关人员的保密义务和工作期间及离职后的竞业禁止义务；

（4）加强现有技术和知识产权的保护：公司自主取得的商标、作品著作权、软件著作权等，及时向相关部门申请登记注册，取得知识产权证书，保护公司的知识产权，保护核心竞争力。

综上，发行人通过一系列措施，降低关键人员的离职率以及关键人员离职后的商业机密、知识产权等泄露的风险。相关措施有效降低了关键人员的离职风险，报告期内发行人核心技术人员等关键人员整体较为稳定。

（七）本公司执行社会保障制度、住房公积金制度情况

公司根据《劳动合同法》和有关法律、法规规定实行劳动合同制，公司与员工签订劳动合同，员工依照劳动合同承担义务和享受权利。公司已按照国家及所在地劳动和社会保障法律、法规及相关政策的有关规定参加社会保障体

系，为员工办理并缴纳了养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险和住房公积金。

报告期内发行人员工社保、公积金缴纳的总体情况如下：

单位：人

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
总人数	1,739	1,399	851	460
社保缴纳人数	1,688	1,383	825	443
社保缴纳比例	97.07%	98.86%	96.94%	96.30%
公积金缴纳人数	1,681	1,383	827	440
公积金缴纳比例	96.66%	98.86%	97.18%	95.65%

注：表格中总人数统计标准为截至 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日和 2020 年 6 月 30 日的在职人员人数；社会保险、住房公积金缴纳人数统计标准为公司 2017 年 12 月、2018 年 12 月、2019 年 12 月和 2020 年 6 月缴纳社保、公积金的人数。

根据上表，报告期各期末，发行人社会保险和住房公积金缴纳人数与在册员工基本一致，少量人数差异主要系当月社保系统、公积金系统缴费日关闭后新入职员工无法登记缴纳所致。

报告期各期因上述原因导致可能需要补交社保及公积金的金额分别为 22.50 万元、33.07 万元、24.72 万元和 28.24 万元，扣除税收影响后占净利润比例分别为 0.38%、0.43%、0.15%和 0.81%，对发行人持续经营造成的影响较为有限。

第六节 业务与技术

一、公司主营业务、主要产品及其变化情况

（一）公司主营业务

1、主营业务

公司是一家专业从事建设工程第三方评估、管理和咨询服务的企业，是国内较早从事建设工程质量与安全风险第三方评估咨询业务的市场主体之一。自2010 年成立以来，公司致力于传统产业与新业态的深度融合，深耕主业，注重创新，为房地产开发企业、公共工程建设单位及其他委托单位等客户提供专业的工程评估、驻场管理和管理咨询服务，协助客户清晰掌握旗下建设项目总体质量及安全风险状态，提升工程品质，降低安全风险，促进客户项目管理水平、运营安全管理水平和综合效益的提升。

自成立以来，公司通过第三方工程质量与安全风险评估服务的推广，陆续与万科集团、碧桂园、融创中国、保利发展、龙湖集团、华润置地、招商蛇口、中海地产、绿城中国、金地集团、世茂集团、雅居乐、远洋集团等 260 多家国内知名的房地产企业，深圳、济南、烟台、武汉、合肥、天津、广州等 50 多个城市公共工程建设单位、建设行政主管部门，以及腾讯、招商银行、泰康保险等知名企业建立了业务合作关系，获得了客户的广泛认可和好评。到目前为止，公司第三方工程评估业务已覆盖全国 500 多个城市，对建设项目标段评估服务超过 19 万次，在第三方工程评估细分行业居于领先地位。

通过对第三方工程评估业务的不断拓展和深耕，公司在案例、业务、数据持续积累的基础上深挖产业价值，着眼于客户差异化需求，自 2014 年起，为客户提供项目驻场管理和管理咨询服务。

驻场管理方面，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，服务内容包括但不限于项目管理制度编制、施工图纸优化、施工标准做法培训、过程施工质量安全管控、交付前预验收及一户一验等。自业务推出以来，公司驻场管理服务逐步获得客户认

可，销售收入逐年快速提升。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司驻场管理业务收入分别为 1,022.61 万元、3,589.91 万元、6,930.11 万元和 4,065.48 万元。

管理咨询服务方面，公司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。

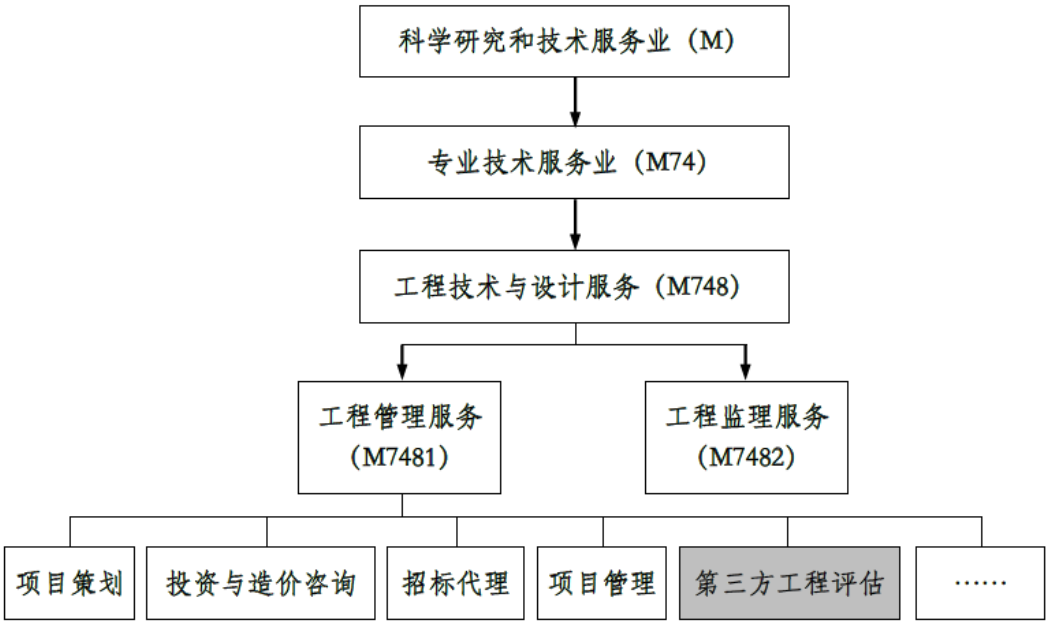
此外，公司还充分利用行业影响力和业务经验优势，积极参与建设工程品质评价标准的编制工作，参编了包括江苏省《建筑工程质量品质评价标准》、河南省《建筑工程施工质量评价标准》等。公司作为主编方会同中国建筑设计研究院等单位编制的《住宅建筑工程品质量化评估标准》已获中国工程建设标准化协会批准发布，将于 2021 年 2 月 1 日起实施，推动了第三方工程评估行业的标准化建设。本标准旨在统一建筑工程施工质量评估的内容和方法，填补行业量化评估标准的空白，加强建筑工程品质评估标准的可操作性，对工程管理者明确品质管控目标、加快工程管理水平的精细化转型起到积极推动作用。

2、公司业务与工程监理的关系

（1）公司业务与工程监理业务的比较

公司主营业务包括工程评估、驻场管理和管理咨询服务，其中工程评估是公司自设立以来就开展的业务，也是公司收入占比最高的业务，2020 年 1-6 月公司工程评估服务收入占主营业务收入的比重为 78.24%。驻场管理和管理咨询业务是随着公司在工程评估领域的不断拓展和深耕，着眼于客户差异化需求而推出的业务，2020 年 1-6 月公司驻场管理服务收入占比为 20.64%，管理咨询业务收入占比为 1.12%。

根据《国民经济行业分类标准》（GB/T4754-2017），公司主营业务属于工程管理服务（行业代码：M7481），而监理业务属于工程监理服务（行业代码：M7482）。公司与工程监理单位均受客户的委托，为建设工程项目提供专业技术服务，致力于工程项目的监督管理，以期提升工程质量水平，降低安全风险。公司主营业务及工程监理行业分类图示如下：



注：根据《国民经济行业分类标准》（GB/T4754-2017），工程管理服务（国民经济行业分类行业代码：M7481），是指从事工程项目管理的企业，受建设方委托，对工程建设全过程（从投资决策阶段到项目施工建设及运营维护整个阶段）或分阶段进行专业化、规范化管理和服务的活动。从具体内容来看，工程管理服务是指工程项目建设中的项目策划、投资与造价咨询、招标代理、项目管理等服务。公司从业务实质判断，认为所从事的主营业务应该属于工程管理服务。

公司主营业务与工程监理属于工程技术与设计服务领域不同的业务类型，因此二者在工作目标、工作内容、工作方式、工作成果及用途、业务开展依据、业务资质要求、法律责任等多方面存在差异。公司主营业务中，考虑到管理咨询服务收入占比较小，且管理咨询服务不与具体工程项目挂钩，偏重咨询方案和培训，与工程监理差异较为明显，下面将主要分析工程评估、驻场管理业务与工程监理的差异：

比较项目	工程监理	工程评估	驻场管理
工作目标	监理单位依照《中华人民共和国建筑法》、《监理规范》及相关规定，承担建设工程的监理业务，实现对建设工程质量、进度和安全等方面的管控。	工程评估/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，通过过程评估、专项评估、交付评估、驻场咨询、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。	

比较项目	工程监理	工程评估	驻场管理
工作内容	监理单位一般在施工阶段提供监理服务，内容包括对建设工程质量、造价、进度进行控制，对合同、信息进行管理，对工程建设相关方的关系进行协调，并履行建设工程安全生产管理法定职责。根据建设方的需求，可在建设工程勘察、设计、保修等阶段提供相关监理服务。	工程评估具体工作内容由委托方根据自身需求自主决定，公司目前提供的工程评估工作主要包括过程评估、专项评估、交付评估等。具体工作内容会在与委托方签署的业务合同中进行约定。	驻场管理具体工作内容由委托方根据自身需求自主决定，公司目前提供的驻场管理工作主要包括批量精装修工程管理、驻场咨询管理、驻场一户一验等。具体工作内容会在与委托方签署的业务合同中进行约定。
工作方式	监理单位常驻工程现场，按照《监理规范》、《监理规划》和《监理细则》等要求，采取旁站、巡视和平行检验等方式，对建设工程起到监督管理的作用。	公司并不常驻工程现场，而是依照合同约定对委托方旗下或管辖范围内的建设工程批量进行定期检查（月检、季检）和/或不定期检查（飞检）以及专项检查，检查方式为抽样检测。	公司接受委托在特定的工程阶段常驻工程现场，按照合同约定的要求协助委托方对工程进行管理。如土建施工阶段的驻场咨询管理、装修阶段的批量精装修工程管理，验收阶段的驻场一户一验等。
工作成果及其用途	监理单位工作成果包括开工前施工方案审查、图纸会审，分包单位资格审查；施工过程中日常监理并出具监理日志、旁站记录等报告文件；工程验收阶段审查竣工验收申请，编写工程质量评估报告，签署竣工验收意见等。监理工作的完成是建设工程验收的基本前提。	公司依据与委托方的合同约定，向委托方出具评估快报、评估简报、评估总结报告等，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。	公司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。
业务开展依据	我国推行建设工程监理制度系法规强制性要求。	委托方可根据自身需求，自主决定是否购买工程评估/驻场管理服务，业务开展完全以市场化方式进行，并无强制性要求。	
业务资质要求	国家对工程监理单位实施资质管理。《工程监理企业资质管理规定》对监理单位的资质要求做出了明确规定和细致划分。	目前法律法规、产业政策均鼓励、引导第三方工程评估、驻场管理等新兴业态的发展，尚无特别的业务资质许可要求。	

比较项目	工程监理	工程评估	驻场管理
法律责任	监理单位属于建筑工程项目五方责任主体之一，对工程项目承担监理责任。	公司由建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方自主聘请，对委托方承担服务合同履约责任。	

从客户需求角度来看，公司主营业务与工程监理的业务范围不存在竞合、重叠，具体分析如下：

（1）从业务类型来看，公司的主营业务与工程监理并非同类业务，因此公司主营业务与工程监理业务不存在业务竞争或替代关系。

（2）从业务委托方式和开展依据来看，工程监理是受建设单位委托根据国家法律法规和《监理规范》开展的业务，公司是受建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等客户的委托，根据委托单位的特定需求开展工作。

根据《中华人民共和国建筑法》，国务院《建设工程质量管理条例》等法律法规规定，我国推行工程监理制度，其中下列建设工程必须委托监理：

（1）国家重点建设工程；

（2）大中型公用事业工程；

（3）成片开发建设的住宅小区工程；

（4）利用外国政府或者国际组织贷款、援助资金的工程；

（5）国家规定必须实行监理的其他工程。

除上述外，对于法律法规未要求强制监理的项目，可以不委托监理。

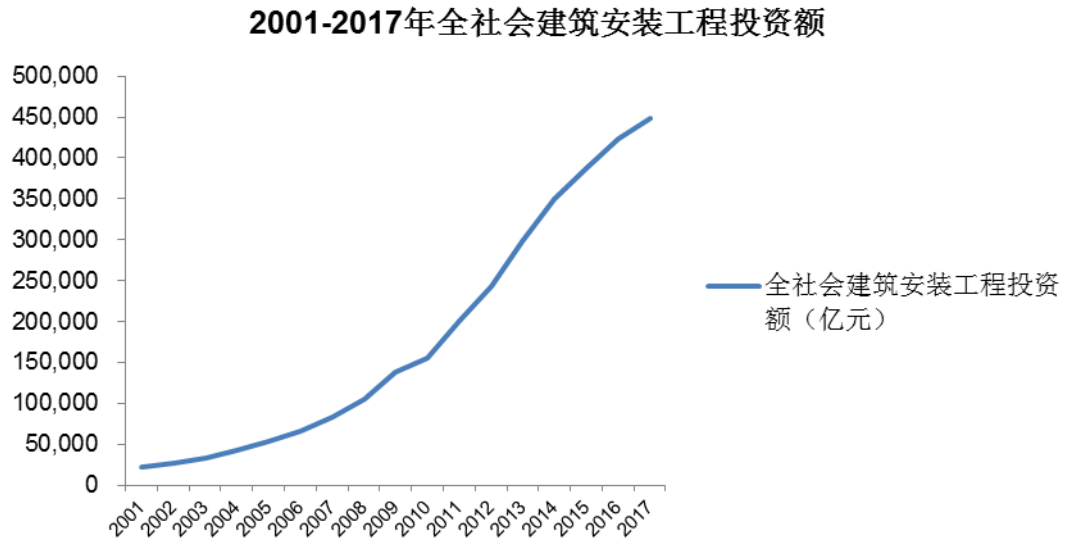
报告期内，公司所服务的工程项目中，绝大多数为住宅小区或大中型公共事业工程，该类项目已依据法律法规的要求委托工程监理单位，实施工程监理。另有少量公司所服务的工程项目不属于法规要求强制监理的范围，建设单位根据自身需求自主决定是否委托工程监理单位。

（2）公司业务产生的市场环境及行业背景

我国的建设行业量大面广，虽然经过了多年的发展，但目前仍是一个庞大而相对粗放的行业。随着行业不断发展，业内相关主体对精细化管理的需求不断增加，催生了发行人目前从事的业务，具体分析如下：

①建设行业的蓬勃发展带来新的需求

A、工程建设规模急剧增长



数据来源：国家统计局网站

随着建设行业的蓬勃发展，工程建设规模急剧增长，如上图所示，自 2000 年以来，我国全社会建筑安装工程投资额增长了近 20 倍。工程建设项目数量大幅增加，项目规模以及复杂程度不断提升，使得项目的管控难度大大增加，建设单位和政府监管部门的压力越来越重。一个大型建设项目的施工建设，需要投入数以万计的各种专业的工人和种类繁多的建筑材料、机械设备，耗资轻则数十亿，重则数百亿，如近年公司参与的深圳国际会展中心、罗湖“二线插花地”棚户区改造工程等，建设周期长，投资大，技术复杂，社会关注度高。

在建设行业高速发展、工程建设规模急剧增长的情况下，房地产集团、区域总部等建设单位上级管理单位和建设行政主管部门等政府监管部门一般通过质量抽查和评价来对工程项目进行管控。由于房地产公司严控人均效能、建设行政主管部门人员编制有限，从事工程项目管控工作的人员数量不足，工程项目数量众多且不同项目因业态、地域等因素呈现出较大的差异性，原有的管理

和监管模式已经难以满足行业迅猛发展带来的管理及监管需求，内部管控力度的减弱会引发更多质量、安全问题。

B、房地产行业增长放缓、集中度不断上升，对工程质量管理提出新的要求

在房地产调控政策从紧的环境下，房地产企业普遍出现业绩增速放缓的现象，根据 Wind 数据显示，房地产行业上市公司 2016-2019 年净利润增长率分别为 39.14%、23.66%、12.47%和 11.12%，呈不断下降趋势。与此同时，房地产行业的集中度不断提升，由中国房地产业协会发布的《2020 中国房地产开发企业 500 强测评研究报告》显示，房地产行业集中趋势依然得到延续，2019 年千亿元房企数量达到 34 家，创历史新高。销售金额排名前 10、前 20、前 50、前 100 的房地产企业全行业销售份额占比分别为 25.22%、37.07%、53.62%、64.14%，各梯队市场份额均有不同比例上升。大型房地产企业在全国范围内进行规划和布局，跨区域多项目的发展模式已经实现了常态化。在高集中度、增长放缓时代中，房企更需向精细化运营要效益。去化率的普遍下降，倒逼房企更加关注楼盘质量。

购买房屋的业主已经由单一的追求房屋的居住功能向追求房屋品质、房屋质量过渡，更加关注房屋的舒适、个性、宜居、绿色、健康等。根据中国消费者协会统计，房屋质量已成为商品房消费领域的主要问题，墙体裂缝、楼板鼓裂、屋面渗漏、墙皮脱落、家用设施安装不到位等房屋质量问题屡见不鲜。质量问题的出现将会给单一项目甚至企业形象带来巨大的影响。如何在高集中度、增长放缓、多项目开发时代，保持各项目间质量水平的均衡，提高整体质量管理水平，实现下辖项目的“均好”，已成为各大型房地产企业关注的焦点问题。

大型房地产企业一般会根据其多年的开发及管理经验，为企业量身定制一套符合本企业特点的工程质量管理体系和运行模式。随着企业业务不断地拓宽，其工程质量管理也暴露出种种问题。如大型房地产企业在全国扩张过程中，由于各项目部在空间上存在距离，项目部之间人才流动较少，相互交流和学习有限，不能较好吸取各项目部发生质量问题的经验，造成同一质量问题在项目中重复性出现。一些项目部优异的施工工艺和管理理念没有在各项目部之

间得到推广，使企业在管理经验积累和应用上的优势没有得到发挥，造成管理资源浪费。

C、建设单位首要责任不断强化

随着建设行业不断发展，国家、社会公众对建设行业存在的质量、安全问题意识不断加强。近年来，国家相继发布多项政策，进一步强化落实建设单位工程质量首要责任。根据住建部《关于印发工程质量安全提升行动方案的通知》（建质[2017]57 号）、《关于落实建设单位工程质量首要责任的通知》（建质规〔2020〕9 号），建设单位是工程质量第一责任人，依法对工程质量承担全面责任。建设单位（例如房地产项目公司和工务署）、尤其是其上级管理单位（例如房地产集团公司和区域公司）、建设行政主管部门（例如住建局）等发行人的委托方，开始思考如何能在管理规模扩大、管理责任加重的同时，有效对旗下工程项目进行管控，从而提升工程品质，履行国家要求承担的责任。出于人手、技术等方面的限制，建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方自身的履责能力受到一定的挑战，因此产生利用第三方专业力量协助自身履行职责的需求。

D、存量房市场存在较强的需求潜力

经过多年的基础设施投资和建设，我国现已步入存量房运营时代。目前国内城市的房屋供应（住宅、非住宅）存量房交易量早已超过新房交易量，根据中指研究院综合整理的北上深新房及二手房成交套数占比数据显示，2017 年至今，北京二手房成交占比整体处于较高水平，在 80%左右，但 2019 年受“限竞房”集中入市影响，二手房成交占比降至 70%；上海成交结构相对稳定，近年来均维持在 75%-79%之间；深圳二手房成交占比均维持在 69%-77%之间。根据国家统计局数据经初步测算，2019 年我国商品房存量面积约 195.02 亿平米，较 2018 年增长 9.65%。

中国的居住质量跟存量房联系在一起，但由于历史原因，我国在不同年代建造的建筑物在建筑结构设计的安全水准设置和施工质量上存在很大差异，建筑物承受使用荷载的能力相对低于发达国家，导致建筑物的总体安全水平相对较低。此外，实际中存在“重建设、轻管理”问题，对建筑物施工过程各个环

节的管理相对严格和全面，但对建筑物使用过程的改造和维护方面的管理则不够重视。随着建筑物使用时间的增长，大量建筑物的建筑结构、建筑部件和建筑设备逐渐老化，其在安全方面的隐患不可忽视。未来，存量房市场的质量、安全风险管理将存在广阔的市场需求。

②目前工程监理存在一定局限性

工程监理是一个由多学科，多专业构成的技术密集智能型组织，它在城市建设和工程建设实施中起着重要作用。我国于 1988 年开始准备工程监理试点，迄今已取得明显的社会效益和经济效益，但和国际上非强制的监理制度相比仍然相差甚远。我国的工程监理行业有些问题依然比较突出，争议不断，并严重困扰着监理行业的健康快速发展，具体如下：

A、监理行业自身制度性问题

监理行业自身体制中存在一些工作范围限定模糊的情况。（1）我国监理制度规定，监理的基础工作应该是在施工阶段对建设工程质量、造价、进度进行控制，对合同、信息进行管理，对工程建设相关方的关系进行协调，并履行建设工程安全生产管理法定职责（即“三控两管一协调＋安全履职”）。但在实际的应用过程中，绝大多数监理单位仅是以质量控制为主。（2）国际标准要求的监理工作，贯穿于工程建设项目的全过程。但目前我国监理工作的范围大多只局限于施工阶段，并且主要对工程项目施工阶段现场进行“监工”式的管理，在其他阶段或其他管控维度，监理往往参与较少或者只是从事简单的辅助工作，存在内容和机制上的缺失，这种状态很大程度上抑制了监理角色的定位，很难发挥国家和政府最初对其所期望的价值。

B、法定强制监理与激烈竞争带来的不利影响

我国现行法律和相关规范要求实施强制监理，没有监理，项目无法报建，无法履行各种验收流程、无法办理竣工交付手续，所有规模以上项目建设单位都会委托监理单位。但监理行业从业企业较多，且较多集中在施工阶段监理服务，竞争比较激烈，导致市场监理价格长期徘徊在低位，此外，目前实行的监理费取值仍执行由建设部和国家发展改革委于 2007 年联合发布的《建设工程监理与相关服务收费管理规定》。很多监理单位为了生存，被迫压低监理报

价，输出的服务水准也随之不断下滑，在某些极端情况下，监理单位作为项目监督者的角色已经近乎缺失。

C、收益与责任不对等，专业人才流失严重

工程监理行业从业主体和人员众多，竞争激烈，使得监理行业的收益与利润被不断摊薄，根据住建部发布的《2019 年建设工程监理统计公报》，2019 年全国共有 8,469 家建设工程监理单位，工程监理收入为 1,486.13 亿元，2019 年末工程监理从业人员为 80.25 万人，当年人均产生收入金额仅为 18.52 万元/人。但在责任承担方面，监理作为五方责任主体之一，在建设工程项目发生重大安全事故时，直接责任人员可能需要承担刑事责任。较低的人均收益，加上往往需要承担不以自身行业能力可以左右的执业风险（例如高周转时代下，部分房地产企业过分追求施工进度，忽视施工工序质量，特别是一些商住地产公司压缩开盘前的施工计划，导致品质无法得到有效保障），导致大量优秀的建设行业人才不愿意从事监理行业，或者从监理行业流失到其他行业（如建设单位，施工单位等），使得监理行业从业水平长期处于一个低水平徘徊，行业发展缺乏后劲，优秀的监理企业也开始谋求转型，通过提供更多增值服务的方式获取更多的发展空间。

D、监理的自身原因

由于实施强制监理，部分监理企业的经营管理过度依赖自身已获取的监理资质，同时由于其肩负着法定责任主体的重任，部分监理企业会将工作重心放在如何履行好流程，如何规避自身的监理责任，对市场与客户更多需要展现真正价值的需求反应较为迟缓，没有从根本上引起重视，这很容易导致监理企业管理松懈，人员配置从规避自身风险的角度出发，而非出于满足客户需求导向，出现公正性缺失、企业服务意识与服务水准与客户需求脱节等情况，直接或间接地影响到监理行业的市场认知度下降，行业地位长期难以达到预期的水准。

E、工程监理行业亟待转型升级，行业将出现分化

自 2018 年以来，上海、北京、厦门、成都、天津、北京、广州、山西、河南等九地相继发文明确，对技术要求简单的社会投资项目可不聘用工程监

理、支持非必须监理项目自我管理、简易低风险项目不要求强制外部监理。以上海为例，2018 年 3 月《上海市住房和城乡建设管理委员会关于进一步改善和优化本市施工许可办理环节营商环境的通知》（沪建建管〔2018〕155 号）指出，“改革工程监理机制。在本市社会投资的“小型项目”和“工业项目”中，不再强制要求进行工程监理。建设单位可以自主决策选择监理或全过程工程咨询服务等其它管理模式。鼓励有条件的建设单位实行自管模式。……”。

如上所述，工程监理行业正处于转型期，改革朝着更加市场化、更加尊重建设单位自主选择的方向进行。在这样一个变革期，监理行业势必出现分化。

③市场、行业变化为发行人带来的业务需求

对于房地产集团和区域客户而言，面对工程项目数量不断激增、房地产行业增速放缓但集中度不断增强、建设单位首要责任不断强化等情况，需要进一步加强对其下辖工程项目质量、安全等方面进行管理和把控。对于建设行政主管部门而言，随着经济体制改革的深化、政府“放管服”职能的转变、以及国家和部分省市支持和鼓励采取政府购买服务方式加强工程质量监督检测的政策持续推出，通过购买第三方工程评估服务来落实自身的管理及监管职责，成为建设工程行业的发展趋势。出于对技术、人才、成本的考虑，建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方开始考虑将工程项目的质量把控评估业务外包给第三方机构，因此，第三方工程评估是建设行业发展的必然产物。

在市场环境及行业发生变化的大背景下，发行人的业务得以产生并且发展，满足了客户的实际需求，具体体现如下：

第一，在现有的“五方责任主体”之外，发行人受房地产集团、区域总部等建设单位上级管理单位和建设行政主管部门等政府监管部门的委托，协助其工程管理部门履行内部管理职责，一方面进行内部质量把控，另一方面通过自身业务能力、行业从业经验等优势为委托方履行工程管理职责提供个性化的协助。委托方工程管理部门对工程品质的把控和工程管理职责不因“五方责任主体”的存在而消失，也不因五方责任主体良好的履责而减轻，发行人业务满足了委托方对项目管理要求标准高于国家规定、项目跨域区、数量多、责任重而产生的业务需求。发行人工程评估是建设项目的“体检医生”，驻场管理是建

设项目的“医院”，是在项目“五方责任主体”之外，以专业、独立、公正并提供增值服务的方式存在。

第二，发行人通过整合工程评估数据，建立数据库，协助委托方掌握自身项目之间、及自身项目与行业内优秀企业的差距，有针对地进行改善提高，协助委托方实现其所有项目的“均好”，在单一项目由“五方责任主体”负责的基础上，进一步对所有项目的质量和风险进行系统性把控，并从房地产集团、区域总部等建设单位上级管理单位和建设行政主管部门上层制度等深层次角度给出分析和建议。

第三，发行人将行业内的优秀做法进行共享，不仅有助于建设单位提高工程品质，还使得其他项目参建方尤其是施工单位、监理单位的从业水平能够得到提升，有利于建设行业的整体发展。第三方工程评估通过量化比对分析，发挥着“催化剂”的作用，激活了多个项目的“五方责任主体”成员自我认识、改进、提高的“化学反应”，有力地推动委托方下辖工程品质的提升与不断改善，显示出其独特的价值。

第四，政府监管部门通过第三方工程评估，建立工程品质量化评价标准，引入第三方评价机制，形成以评价标准带动行业发展的导向。自 2014 年起，国务院、住建部相继颁布了一系列涉及建筑业发展和改革的意见，明确提出建立健全政府对工程质量监督抽测制度，鼓励各地采取政府购买服务等方式加强监督检测。支持监管力量不足的地区探索以政府购买服务方式，委托具备能力的专业社会机构作为安全监督机构辅助力量。在此背景下，山东、广东等地政府部门积极响应，在省内推广政府购买服务模式，以第三方专业机构力量协助政府部门加强对工程质量安全的监管，提升工程质量安全水平。

第五，发行人积极布局，已经将第三方工程评估推广至不涉及“五方责任主体”的存量房市场，以满足新的市场需要。存量房市场的专项评估，打通了建设项目品质管控从施工阶段到交付后运营维护的全数据链条，交付后评估所获取的数据，可以帮助“五方责任主体”在后续其他项目上，改善和优化前期设计与施工管控。

（3）公司与监理单位工作内容、法律责任、职责或权责的划分

公司主营业务包括工程评估、驻场管理和管理咨询服务。在工程评估和驻场管理业务中，同一建设工程可能同时存在发行人与监理公司的情形，双方工作内容、法律责任、职责或权责的划分情况如下：

①工作内容

对工程监理而言，根据《建设工程监理规范》规定，监理单位根据法律法规、工程建设标准、勘察设计文件及合同，在施工阶段完成“三控两管一协调＋安全履职”工作。

对工程评估而言，工程评估具体工作内容由委托方根据自身需求自主决定，公司目前提供的工程评估工作主要包括过程评估、专项评估、交付评估等，主要是对多个工程项目的质量、安全等方面进行评估，并向委托方提供评估结果、相关分析及改进建议等一系列成果，协助委托方对工程进行管理。

对驻场管理而言，驻场管理具体工作内容由委托方根据自身需求自主决定，公司目前提供的驻场管理工作主要包括批量精装修工程管理、驻场咨询管理、驻场一户一验等，主要是针对委托方的需求，通过提供工程巡检、评估、咨询服务，协助委托方对工程质量、安全、进度等方面进行管理。

工程监理、工程评估和驻场管理的工作内容相同点体现在：工作内容存在一定重合，都涉及对建设工程质量和安全的检查、评价和判断。

工程监理、工程评估和驻场管理的工作内容存在更多的不同点，具体而言主要包括如下方面：

A、与工程评估相比，工程监理根据监理规范对单一特定工程项目施工阶段进行全面的管控，监理工作是“细而全”，主要是做好“三控两管一协调＋安全履职”工作，重点关注流程的履行；工程评估根据委托方需求对多个工程项目进行“体检”，提供项目整体或特定环节的定性及定量评价，并通过项目间横向比较，发现系统性问题背后的原因，提供相应解决方案，重点关注结果。第三方服务工作是“点带面”，有时针对某一领域的督导核查要比监理单个工程的工作更深入细致。

例如在专项评估的门窗评估中，发行人工作内容按照工厂厂检、现场实测、交付阶段三个维度进行展开，三个维度均从实测实量、观感质量两方面进

行评估。a、工厂厂检主要考察供应商是否具备供应合格产品的实力，以及考察供应商来源是否合规、合法，质量从源头抓起。其中实测实量部分重点关注型材截面尺寸、组框精度、涂抹厚度、排水构造等；观感质量部分重点关注组框加强构造、组框防渗漏构造、密封材料等；b、现场实测阶段主要考察现场安装单位安装的质量是否合规、满足后期功能性要求。其中实测实量部分重点关注钢副框尺寸、固定片安装间距等；观感质量部分重点关注塞缝构造、防渗漏构造、排水构造等；c、交付阶段主要考察有无小业主投诉风险以及后期不能正常使用隐患。其中实测实量部分重点关注组框精度、面板接缝、五金件固定间距等；观感质量部分重点关注成品保护，渗漏情况，密封材料等。工厂厂检当厂家生产出几十樘窗后开始介入进行评判，当次评判出结果告知客户；现场实测阶段当附框完整安装 2 层或 5 套房开始介入且塞缝完成，当次评判出成绩；交付阶段在交付前一个月进行介入，当次评判出成绩。

相较于发行人门窗专项评估工作内容，监理不涉及工厂厂检和交付阶段工作，在门窗现场安装过程中，也更多是按照监理规范的要求流程履责。

B、与驻场管理相比，工程监理执行监理规范要求的监理工作流程；驻场管理是从委托方特定需求出发，针对特定阶段（如精装修阶段）、特定问题（如安全专项问题）进行专项管理的同时，更多需要通过定期对参建各方的职责履行及现场实体质量、安全情况进行评价、打分、排名、约谈等方式，充分提示风险，协助委托方将相关职责层层压实参建各方。此外，还需要从小业主的视角出发，提供标准化的现场管理工作，协助委托方提升工程品质，解决小业主维权问题。具体内容请参见本节之“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“2、公司业务与工程监理的关系”之“（6）公司较传统工程监理单位为房地产开发企业带来的其他价值服务”之“②驻场管理业务”。

②职责划分

对工程监理而言，监理单位受建设单位委托，根据《中华人民共和国建筑法》《建设工程监理规范》等法律法规、规范文件的要求，对具体工程项目的承包单位在施工质量、建设工期和建设资金使用等方面实施监督，若发现工程

设计、施工不符合相关质量技术标准和合同约定的，要求相关单位改正。监理单位属于工程项目“五方责任主体”之一，对工程项目承担法定监理责任。

对工程评估而言，发行人受建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托，根据与委托方签署的业务合同，对委托方旗下或管辖范围内的多个工程项目进行评估，出具评估报告，指出工程项目质量和管理方面存在的问题，有针对性地提出改进建议，协助委托方清晰掌握工程项目的质量及安全风险状态，识别出存在的系统性质量和安全风险，有效地进行改善。发行人对委托方承担合同履约责任。

对驻场管理而言，发行人受建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托，根据与委托方签署的业务合同，依据委托方的需求协助委托方实施工程质量、安全、进度管理，对委托方管理过程中的问题和不足进行提示并补强，承担委托方的部分工程管理职能，提升委托方的综合管理效能。发行人对委托方承担合同履约责任。

工程监理、工程评估和驻场管理的职责相同点体现在：均可以发现问题并提出改进建议。

工程监理、工程评估和驻场管理的职责不同点体现在：监理单位作为“五方责任主体”之一，对工程项目承担法定监理职责；而发行人工程评估和驻场管理业务系协助委托方承担其自身的工程管理及监管职责。

③法律责任

对工程监理而言，《建筑法》规定：“工程监理单位不按照委托监理合同的约定履行监理业务，对应当监督检查的项目不检查或者不按规定检查，给建设单位造成损失的，应当承担相应的赔偿责任。”《中华人民共和国刑法》规定：“建设单位、设计单位、施工单位、工程监理单位违反国家规定，降低工程质量标准，造成重大安全事故的，对直接责任人员，处五年以下有期徒刑或者拘役，并处罚金；后果特别严重的，处五年以上十年以下有期徒刑，并处罚金。”

对工程评估和驻场管理而言，公司由建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方自主聘请，对委托方承担服务合同履约责任。根据公司与

客户签订的合同，合同履约责任主要是指双方对合作内容、评估结果等事项产生争议，客户可能拒付或要求返还已经支付的费用，并根据双方签署的合同条款主张约定赔偿，以及在约定赔偿不足以弥补损失时就不足部分主张追加赔偿。

工程监理、工程评估和驻场管理的法律责任相同点体现在：发行人或监理单位未按照合同约定履行职责，给建设单位造成损失的，应当承担相应的赔偿责任。

工程监理、工程评估和驻场管理的法律责任不同点体现在：监理单位作为“五方责任主体”之一，还需对建设工程质量承担法定责任。

综上所述，发行人与监理单位在工作内容方面存在一定的相同点，但因服务对象和目的不同，工作内容差别也较为明显，双方的职责和法律责任可以清晰划分。

（4）第三方工程评估无资质或许可要求的合理性

自 1988 年建设工程监理制度试点至今，我国建设工程监理行业已有三十多年的发展历史，对工程监理单位实施资质管理亦延续至今，而第三方工程评估机构是 2010 年前后在市场化需求下催生的新兴业态，目前无资质或许可要求，主要有以下原因：

①工程监理是法律强制要求，工程监理单位需承担工程项目监理责任

《中华人民共和国建筑法》规定：国家推行建筑工程监理制度，国务院可以规定实行强制监理的建筑工程的范围。实行监理的建筑工程，由建设单位委托具有相应资质条件的工程监理单位监理。

国务院颁布的《建设工程质量管理条例》规定：国家重点建设工程、大中型公用事业工程、成片开发建设的住宅小区工程等建设工程必须实行监理。工程监理单位应当依照法律、法规以及有关技术标准、设计文件和建设工程承包合同，代表建设单位对施工质量实施监理，并对施工质量承担监理责任。

工程监理单位作为在大多数建设工程项目必备的监督机构，对建设工程项目的质量事故或质量问题承担直接责任，是我国工程建设中的监管力量。国家

希望通过严格的资质管理，保证工程监理单位具备相应的执业能力，能够承担相应工程监理职责，确保工程监理制度正常、有效地运行。

②第三方工程评估是市场化产物，对委托方承担服务合同履约责任

根据住建部《关于印发工程质量安全提升行动方案的通知》（建质[2017]57 号）、《关于落实建设单位工程质量首要责任的通知》（建质规〔2020〕9 号），建设单位是工程质量第一责任人，依法对工程质量承担全面责任。建设单位等委托方出于人手、技术等方面的限制，自身的履责能力受到一定的挑战，因此产生利用第三方专业力量协助自身履行职责的需求。第三方工程评估机构作为委托方自主选择聘请的外部机构，对工程实体、工程材料质量进行随机取样抽查检测，对工程质量、安全等方面存在的明显或潜在工程风险进行量化评价，并形成系列评估报告，提出系统改善建议，为委托方进行工程管理和作出相关决策提供参考依据。

第三方工程评估机构作为委托方的顾问，协助委托方履行其管理及监管职责，对工程项目实施评估并提供评估成果，对委托方承担服务合同履约责任。第三方工程评估是市场需求催生的产物，国家对第三方工程评估的实施无强制性要求，不存在第三方工程评估机构的相关资质许可。

（5）工程监理与第三方工程评估并存的商业逻辑

①工程监理与第三方工程评估的对应职责不同

工程监理业务主要是应国家法律法规的要求，对工程项目进行监理，履行监理职责。第三方工程评估业务主要是对工程实体、工程材料质量进行随机取样抽查检测，对工程质量、安全等方面存在的明显或潜在工程风险进行量化评价，并形成系列评估报告，提出系统改善建议，协助建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方履行管理及监管职责。

监理单位的监理职责和委托方的管理及监管职责是相互独立的，即使监理单位很好地履行自身的监理职责，建设方也需要对工程进行管理，政府监管部门也需要对工程实施监管。因此，工程监理与第三方工程评估并不是相互替代、此消彼长的关系，在存在工程监理的情况下，委托方同样存在利用第三方专业力量协助自身履行职责的需求。即使工程项目的质量、安全方面已经达到

较高的水平，委托方也需要通过第三方工程评估获取工程项目的情况并进行管控。

②工程监理与第三方工程评估价值实现的方式不同

工程监理业务主要是按照监理规范要求，对单一特定工程项目执行监理工作流程，履行监理单位的职责，价值实现主要针对单一特定项目本身。

第三方工程评估主要关注委托方下辖多个工程项目存在的系统性质量、安全风险，并谋求解决方案。以房地产开发企业十分关注的房屋渗漏问题为例，第三方工程评估机构会对委托方下辖多个工程项目进行统一的排查，对存在房屋渗漏问题的项目的实施动作、管理方法等进行分析，发现产生房屋渗漏问题背后的共同原因，并提出针对性的解决方案，协助委托方通过设计节点优化、施工动作标准化培训、持续跟进等有效手段，联合施工单位、设计单位等其他五方责任主体，谋求系统性解决房屋渗漏问题，从而达到多个项目共同提升品质的效果。具体而言，价值实现方式包括如下三个方面：

A、通过提供量化评估结果，协助委托方掌握工程项目的状态

传统工程监理单位主要采取旁站、巡视和平行检验等方式，提供的服务更加侧重于在工程建设过程中对建设行为进行管控。

发行人工程评估业务主要通过实测实量、风险排查、材料抽检等方式，对工程项目的整体及多个细分项目进行定性及定量的评价，并针对存在的质量、安全隐患提供警示和相关分析建议，协助房地产开发企业（包括其集团、区域总部）清晰掌握旗下各个工程项目的质量及安全风险状态，并对存在的隐患有针对性地进行改善，为确保委托方履行好自身的职责，规避自身的“首要责任”风险，提供了强有力的支撑。

近年来，房地产企业如万科集团、融创中国等，通过第三方工程评估的引入与深度应用，优化了对工程施工单位等供应商的履约评价指标，发现和培养了一大批履约能力稳定、成长性好的施工单位，为发行人委托方更好地履行自身的职责，提供了很大的帮助。

B、通过多项目多维度的量化比较，协助委托方及其他责任主体发现问题并进行改善

传统工程监理单位对单一特定工程项目施工阶段进行全面的管控，提供的服务集中针对单一特定工程项目，较少从多个项目出发进行比对分析。

发行人工程评估业务通过对房地产开发企业旗下多个工程项目进行评估，形成标准化的量化评估结果，并进行横向比较。一方面，企业能对旗下多个工程项目的整体质量、安全情况有宏观的认识，同时通过评分排名对不同项目的参建方进行考核和管理，促使评分相对较低的项目进行整改和提升；另一方面，通过对不同得分项目的施工实施动作、管理方法等进行归纳总结，企业能够了解目前存在的系统性问题产生的原因，并通过对参建方尤其是施工单位进行辅导纠偏，从根源上解决系统性问题。

通过构建科学、不断完善升级的量化评估体系及赋分规则，不同项目、不同分部分项工程的合格率得分、风险状态得分具备了可比性，并且能够进行具有公信力的排名，这种排名可以进行横向和纵向延伸，实现不同监理单位、不同施工单位、不同施工单位不同项目部、甚至不同班组工作成果表现高低的客观排名比较。通过公司出具的第三方的评估报告，施工单位等参建方的不同层级管理者能够非常直观地找到自身差距所在，了解到具体哪个项目、哪道工序（如模板支设问题、混凝土浇捣问题）、哪个指标项（如楼板厚度合格率相比低 15%，卫生间防水合格率相比低 20%）有待进一步提高。在第三方工程评估诞生之前，参建方很难对自身存在的薄弱项有如此直观的认识。

意识到自身存与同行存在的差异，并能够清晰、具体、量化地发现自身的问题，监理单位、施工单位才能紧接着分析问题、解决问题。近年来，发行人服务的客户，很多评估科目质量合格率指标普遍从 60%左右提升到 85%或更高的水平，很大程度上受益于施工单位能够开始正视自己存在的问题，并切实对工人进行通关培训、对施工工艺进行改善、对技术进行革新。

第三方工程评估通过客观数据的比对分析，引导“五方责任主体”中的施工单位、监理单位等重要成员，在发现差距的过程中快速找到需要改善的问题点，有助于目标明确地提出针对性的解决方案并迅速落地实施，进而直接推动了工程品质的提升，及时规避了工程风险，实现发行人委托方所真正需要的目的。

第三方工程评估这些年通过量化比对分析，发挥着“催化剂”的作用，激活了多个项目“五方责任主体”成员自我认识、改进、提高的“化学反应”，有力地推动发行人委托方下辖工程品质的提升与不断改善，显示出其独特的价值。

C、通过与数据库、知识库行业信息比较，协助委托方解决问题

传统工程监理单位的业务主要面向部分房地产客户的部分工程项目，难以对整个房地产行业有宏观的认识，且主要关注工程项目的质量、安全等是否能够达到法定标准，较少关注工程品质是否达到行业的优秀水平。

发行人工程评估业务经过多年的积累，已与超过 260 家国内知名房地产企业建立了合作关系，建立了涵盖全国 500 多个城市、超过 19 万次对项目标段实测实量及风险评估数据的“瑞捷数据库”，编制了基于该平台的“瑞捷指数”，作为房地产行业质量管理的有效参考工具。通过将房地产开发企业的评估结果与行业的数据进行比较，企业能够更好地认识自身工程管理水平在行业内的定位，与行业相比存在哪些薄弱环节需要进一步改善；另外发行人能通过分享行业内标杆企业的优秀做法，协助企业对自身的薄弱环节进行有针对性的加强。

知易行难，相对于帮助客户发现问题，协助客户解决问题是一件更加艰巨复杂的工作。发行人投入大量人力物力完善数据库、知识库，通过将过往零散的数据、经验体系化、结构和和层次化，以更好地帮助委托方以及施工单位、监理单位等参建方在发现问题的基础上，寻求解决问题的方法、技术、举措。

发行人目前提供的服务已从多年前简单的工程项目数据采集的客观性、真实性，拓展到对工程项目存在问题进行深度剖析，借鉴同行的优秀实践案例，提供合理可行的解决方案。通过深厚的数据与知识积累和在此基础上的解决方案能力，发行人不断拓宽自身服务的广度和深度，满足委托方日益增长的品质和综合效益提升需求，持续为客户创造能够明确感知、点到点的价值。

（6）公司较传统工程监理单位为房地产开发企业带来的其他价值服务

①工程评估业务

A、通过提供个性化的评估方案，协助委托方有针对地进行管理

传统工程监理单位对工程项目实施监理，执行监理规范要求的监理工作流程，对工程项目进行全面宏观的管控，主要关注工程项目的质量、安全等是否能够达到法定标准和底线要求。

发行人工程评估业务的具体评估内容由房地产开发企业根据自身需求和项目特点进行选择，更具有针对性，能够充分满足房地产开发企业的个性化需求，发行人的专项评估产品和交付评估产品尤是如此。评估标准通常情况下高于国家法定标准。

专项评估针对客户特定需求、工程项目特定问题开展，实现对重点问题、热点问题的集中解决。例如防渗漏专项评估：发行人针对同类型项目制定防渗漏专项量化评估体系，根据瑞捷大数据及案例分析 ，对容易出现防渗漏风险的外墙、外门窗、厨卫间、阳台、地下室等部位进行抽查，从设计图纸节点、施工工序及后期使用可能出现渗漏风险等方面进行系统评估，如在某住宅项目进行地下防渗漏评估时发现，室外排水管网的出口高度低于市政排水管网的高度，存在下大雨出现市政雨水例灌风险，有效的预防了入伙后地下室积水的风险。

交付评估在项目竣工交付阶段（一般在项目交付前的 7 至 30 天）以客户和用户的视角，从工程专业的角度对项目交付品质做出评价，注重户内、公区、外立面、园林等实用功能和外在观感等使用体验，谋求有效降低业主维权事件的发生频率，提高客户和用户的满意度。例如：住宅项目阳台水龙头安装数量，大部分项目只安装一个洗衣机龙头，没有安装冲洗地面接水的龙头，另外阳台地漏没有考虑洗衣机排水和地面排水功能，大部分项目采用普通地漏，以上几点均给用户后期使用带来不便，影响客户满意度。

B、通过提供对存量建筑的评估服务，协助委托方进行运营维护

传统工程监理单位业务面向新建的工程项目，较少涉及已经完工的存量建筑的运营维护。

发行人工程评估业务目前已经开始从增量建筑逐渐延伸到存量建筑的运营维护上。根据国家统计局数据经初步测算，2019 年我国商品房存量面积约 195.02 亿平米，较 2018 年增长 9.65%。存量房市场空间巨大。当前存量建筑

在使用阶段质量意识相对淡薄，如更改设计用途，随意增加建筑荷载，加上对机电、消防设备、公区装饰装修、园林景观等维护管理不当，甚至不做任何维护，是当前存量建筑在使用阶段质量事故频发、客户群诉的直接原因。特别是在工程质保期满以后，大量存在三不管现象。例如在对高层住宅项目入伙两年的项目进行评价中，发现部分外开的推拉门窗铰链脱节、屋面女儿墙外墙开裂（有掉落风险）、消水栓中没有水等安全风险。

发行人可以通过对使用中的建筑进行评估，结合自身的行业从业经验，发现建筑中存在的质量、安全隐患，协助业主方进行相应的修缮工作，特别是影响公共安全的高层建筑或公共设施、设备以及使用时间较长的房屋建筑及市政设施、设备，更要重视日常运营评估检查维护。发行人通过对存量老建筑、设施、设备的评价维护，延长建筑物的使用寿命，提高建筑物的使用效果，从而提升人民的生活幸福指数。另外通过对商业建筑的消防设施设备、电梯设备、电气系统及装修施工现场进行检查，有效减少突发安全事故的可能性，提高业主的运营效益。

目前发行人已与国内的标杆房地产企业华润置地、世茂集团、万科集团等就存量建筑在使用阶段的交付后评估专项方面进行合作，主要解决的问题和提供的价值如下：

a、通过交付后评估强化质量管理中的重大风险排查要求和管控强度，尤其对于易引起安全事故（如高坠、物体打击等）的质量风险（如开裂脱落、锈蚀老化、渗漏等）作为质量管理的重点工作，强化客户预防为主、底线管理思维。

b、建立质量保修管理信息化平台，面向使用者开放，保修、派单、处理、闭合各流程线上闭合，提高维修效率，提升客户满意度。

c、通过交付后评估工具的实施，打通了建设项目品质管控的全数据链条，交付后评估所获取的数据，是真正意义上使用者所关注的，该等数据可以帮助“五方责任主体”在后续其他项目上，改善和优化前期设计与施工管控。

综上，发行人工程评估业务除了对建设工程的各生命周期进行评价，发现其潜在的质量、安全问题外，还利用过往从业经验积攒的案例、知识，对存在

的问题进行剖析，提供有效、可行的解决方案，并将解决思路推广到委托方及施工单位、监理单位等工程相关参与方，通过提高建设行业各方参与者执业水平的方式从而使得工程项目的质量、安全获得质的提升。

②驻场管理业务

A、通过提供专业管理团队，协助委托方履行工程管理职责

传统工程监理单位对工程项目履行监理职责，房地产开发企业作为建设方，对工程项目履行工程管理职责。部分房地产开发企业受人手、技术等方面的限制，自身的履责能力受到挑战。发行人驻场管理业务扮演着“建筑医院”的角色，通过派驻专业的工程管理团队到工程项目现场，对施工现场进行巡查、评估，识别存在的质量、安全问题，参与关键工艺、关键工序的把关，对现场工程管理人员进行培训，协助房地产开发企业履行建设单位的工程管理职责，降低责任风险，提高综合效益。

例如在深圳国际会展中心驻场管理服务过程中，发行人梳理委托方的法定职责，特别是重大的质量和安全职责，通过定期对参建各方的职责履行及现场实体质量、安全情况进行进行评价、打分、排名、约谈等方式，充分提示风险，协助委托方将相关职责层层压实参建各方，进而协助委托方督促各方改善和提升工程管理水平。

B、通过提供标准化的现场管理工作，协助委托方解决小业主维权问题

传统工程监理单位对工程项目实施监理，执行监理规范要求的监理工作流程，对特定工程项目进行全面宏观的管控，主要关注工程项目的质量、安全等是否能够达到法定标准，确保建设工程质量与安全达到底线要求。

发行人驻场管理业务除了关注重大质量、安全风险外，还从小业主的视角出发，解决若干小业主维权、投诉事件中所折射出的市场痛点、难点问题，比如空调外机穿墙口，按照用户使用视角，应该内高外底，防止雨水倒灌，再比如卫生间给水管，按照用户使用视角，应该避开门槛，走侧面导墙引入，呈倒 U 型，以防止采用门槛石底下直线穿过造成卫生间用水顺着管槽渗漏进房间。发行人通过对现场管理人员进行培训及标准交底，协助房地产开发企业提升工程项目品质综合管控水平，减少业主投诉、群体诉讼等事件发生的可能性。

发行人在 2017 年开始编制第一版《批量精装修工程管理指引手册 A0 版》，不断优化到 A1、A2 版本，包含《工艺工法手册》、《精装修案例浅析》《驻场管理 R0 版》《一户一验 M0 版》等管理制度、标准手册、技术文件。通过这些管理标准化和技术标准化的落地，使发行人参与管理的项目过程质量及交付质量达到“均好”的效果。

C、通过提供行业优秀做法，协助委托方提升工程品质

传统工程监理单位根据监理规范要求实施监理，主要关注特定工程项目的质量、安全等是否能够达到法定标准，较少对特定工程品质与行业的优秀水平进行横向对比。

发行人驻场管理业务通过在项目现场实施工程评估，将评估结果与数据库的行业数据进行比对，指出工程项目与行业内优秀工程项目存在的差距，分享行业标杆企业的优秀做法。通过多年来的积淀和提炼，发行人知识库于 2019 年在瑞捷学院上线，知识库包含了行业中大多数的专业技术、管理、标准、优秀做法、案例库等知识沉淀，形成了发行人的技术价值，可以更好地协助房地产开发企业及施工单位等参建方进行改进，进一步地提升工程品质，提高用户满意度，增强品牌影响力。

例如发行人每年举办几次区域性的工程管理沙龙（上海、杭州、佛山、深圳、成都），组织合作方及行业代表参加标杆企业的项目现场观摩与分享，促进了行业间的交流与品质管理提升。

③管理咨询业务

A、通过提供工程管理咨询方案，协助委托方建立科学的工程管理体系

发行人通过提供工程管理咨询方案，协助房地产开发企业对已有工程管理体系进行全面的梳理，发现现有工程管理存在的问题，建立合理、科学的工程管理体系。

B、通过提供品质提升培训，协助委托方加强对工程管理的认识和理解

发行人通过对房地产开发企业的工程人员实施品质提升培训，提示工程实施过程中的常见的问题和不足，对行业内优秀做法进行分享，协助房地产开发企业工程人员加强对工程管理的认识和理解。

（7）传统工程监理机构开展第三方工程评估业务的壁垒

第三方工程评估业务的经营与开展以市场化方式进行，目前无资质或许可要求，因此传统工程监理机构也可以进入第三方工程评估行业，但可能需要面临如下三个难点：

①从业经验和技术

传统工程监理机构主要从事工程监理业务，熟悉监理流程，了解相关的法规及规范要求。第三方工程评估业务需要切实根据委托方的需求，针对委托方关注的重点问题，从业主及用户的角度出发，提供满足委托方需求的服务。充分挖掘市场痛点、难点问题并提供相应的产品服务，一方面需要通过在评估行业长期的经验积累，了解掌握市场的需求方向，另一方面需要有强大的研发和业务团队，能够面对市场风向的变化迅速建立相应评估体系，开发和迭代相应的评估产品，满足委托方大批量项目同步开展评估工作的业务需求。

②技术人才

第三方工程评估业务的开展离不开专业的从业人员。由于第三方工程评估行业面广量大，第三方工程评估机构需要建立成熟的培训体系，完善人才培养、培训、管理机制，才能建立起一支专业的评估人才队伍，保证评估人员在现场业务执行时，能够标准化地输出业务成果。传统工程监理机构目前的人才储备及培养机制均对应工程监理行业，如果要重新建立第三方工程评估的人才队伍，需要经历一个逐步积累、长期积淀的过程。

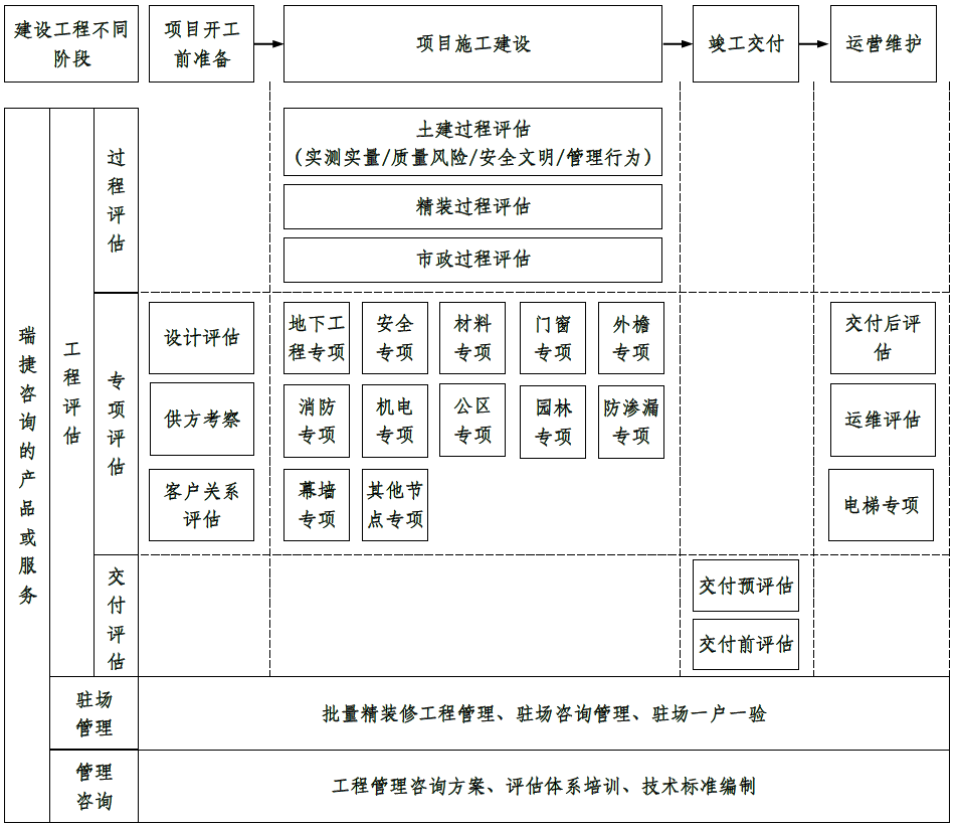
③数据库和知识的沉淀与积累

数据库和知识的沉淀与积累，在第三方工程评估业务中起到重要作用。通过整合过往项目实测实量及风险评估的数据与相关的案例、解决方案，第三方工程评估机构一方面能够掌握建设行业工程质量、安全等方面的整体情况及未来发展趋势，另一方面能够通过将评估结果与多维度数据进行对标分析，协助委托方更好地了解被评估工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，识别优

势与不足，达到工程项目品质批量改善、综合效益同步提升的目的。传统工程监理机构进入第三方工程评估行业，需要积累大量基础工程品质相关数据与知识体系，需要投入大量的资源、时间和精力加大对数据库与知识库的构建力度。

3、公司的主要产品及服务

公司提供的服务主要包括工程评估、驻场管理和管理咨询服务，公司的主要产品和服务体系及其与建设工程各环节的对应关系如下：



报告期内，公司各类服务的销售收入构成情况如下：

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%**

（1）工程评估服务

工程评估服务是公司自设立以来就开展的业务，也是公司收入占比最高的业务。2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司工程评估服务收入分别为 16,125.28 万元、27,051.64 万元、42,224.22 万元和 15,406.80 万元，2017 至 2019 年度年均复合增长率为 61.82%。报告期内，工程评估服务收入占公司主营业务收入的比重分别为 92.70%、87.15%、85.05%和 78.24%。

根据评估范围不同，工程评估服务可分为过程评估、专项评估、交付评估三类，三类评估业务的服务内容、服务目的、服务成果及其之间的差异具体如下：

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，提升相关专项目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

公司出具的评估报告需要客观反映被评估项目的工程质量和安全状况，公司对工程项目主要从定性和/或定量两个方面发表结论意见。定性方面，公司根据评估过程中发现工程质量、安全文明施工、工程管理制度建设等方面的风险和不足，对工程项目的整体风险情况作出评价；定量方面，公司对建设工程进行多维度评价，得出各单项的评价得分，再根据不同单项的赋分规则，计算工程项目最终评价得分。

公司由建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等聘请，对客户旗下或管辖范围内的工程项目进行质量与安全风险评估。公司出具的评估报告及相关评估结论作为工程项目管理的工具由客户使用，具体使用方式如下：

a、用于项目风险识别及改善

公司的评估报告指出客户工程项目质量和管理方面存在的问题，全面、及时地反映工程项目的真实情况，有针对性地提出改进建议，宣讲行业优秀案例，示范标准做法。客户通过评估报告能清晰掌握旗下或管辖范围内的建设项目总体质量及安全风险状态，识别出存在的系统性质量和安全风险，有效地进行改善。

b、用于对项目参建方进行考核和管理

公司会对客户旗下或管辖范围内的建设项目进行评价，根据事先制定好的赋分权重和分数计算规则得出每个项目的最终得分。客户可以使用项目得分作为相关参建方的绩效考核依据，根据项目的得分对参建方进行管理，通过排名比较、绩效挂钩等方式促进内部的良性竞争，提高项目参建方的工作积极性，从而提升工程品质，降低工程风险，提高综合效益。

c、用于对外部供应商进行遴选

公司会根据客户需求与客户事先确定评价体系及标准，对外部供应商参与的建设项目进行考察评估，最终形成的评估报告可以作为客户遴选外部供应商的依据之一。通过评估报告，客户能够直观的通过建设项目的开展情况对供应商的业务能力、竞争优劣势、与客户需求的契合度等各方面进行判断，从而选出最能满足客户需求的供应商。

公司出具的评估报告会直接发给客户，是否公开由客户根据合约自行决定。

在实际执行中，绝大多数的评估报告供客户内部使用，报告的内容不会对外公开，仅有少量建设单位及建设行政主管部门，将其下辖的在建住宅、公建工程等项目的相关评估报告或评估结论作为该等工程项目的相关信息在其官方网站、公众号等平台上公开。该等客户公开评估报告或评估结论的目的是通过对该等工程项目评估情况进行公示从而加强工程质量安全监管，提升参建各方质量安全意识。上述评估报告或评估结论的公开并不作为客户或公众对公司工程评估业务能力的评价依据或工程评估业务开展的监督手段。

公司工程评估服务覆盖的客户和项目类型较多，其中包括融创中国、万科集团等众多国内知名房地产企业的住宅项目、商业项目，以及政府投资建设的学校、医院、水务、道路交通等公共设施项目，其中部分项目示例如下：

客户名称：融创中国 项目名称：融创玉兰公馆（安徽芜湖） 服务内容：项目土建过程质量风险、实测实量、安全文明施工评估	
客户名称：万科集团 项目名称：万科魅力之城（山东济南） 服务内容：项目土建过程实测实量评估	
客户名称：保利发展 项目名称：保利林语花园（广东河源） 服务内容：项目土建过程质量风险、实测实量、渗漏试验评估	

客户名称：华润置地 项目名称：华润二十四城八期华润润府（四川成都） 服务内容：项目土建过程质量风险、实测实量、安全文明施工评估	
客户名称：深圳市建筑工务署 项目名称：深圳市大鹏新区人民医院 服务内容：土建过程质量风险、实测实量评估及复查	

（2）驻场管理服务

驻场管理服务是指公司通过组建专业工程管理团队常驻工程项目现场，依据客户需求实施质量、安全、进度管理。服务内容主要包括批量精装修工程管理、驻场咨询管理、驻场一户一验等。

随着城镇化不断推进，工程建设行业规模迅速扩大，虽然工程项目有五方责任主体相应履职并对工程质量事故或质量问题承担直接责任，但由于市场标准不断提升等因素，建设单位、建设行政主管部门的监管压力仍然不断增加，工程项目也不时出现质量安全事件，例如：苏州某小区住宅交房时因房屋质量与预期差距太大，近 50 名业主拒绝收房；常州某小区临近交房因诸多质量问题和不合理设计导致多数业主拒绝拿房，引起群诉；山东某小区因房屋漏水遭业主质疑质量问题引起群诉等等。该等群诉事件导致建设单位、建设行政主管部门的监管压力日益增加，催生了对外采购驻场管理服务的需求。

目前，发行人驻场管理服务的委托方主要为国内主流大型房地产企业，管理项目主要为该等房地产企业的商业住宅、酒店、公寓、综合体、旧城改造等项目。主流大型房地产企业近些年发展快速，为了解决自身专业人员无法满足企业高速发展的问题、追求更高的人均效能、满足小业主对工程品质不断提升的需求，主流大型房地产企业存在引进外部力量进行工程管理的旺盛需求。发行人驻场管理服务的商业合理性和必要性具体分析如下：

①为委托方提供专业管理团队：发行人驻场管理团队专业从事工程评估、驻场管理服务多年，与大量国内标杆房地产企业合作，通过知识沉淀、积累与归纳，在专业技术上有较强优势。

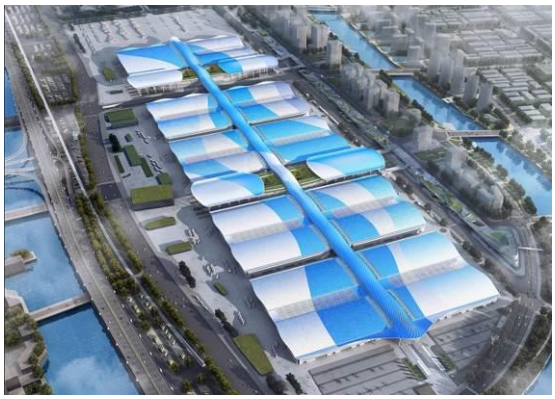
②帮助委托方提高人均效能：房地产企业大多追求高人均效能，但工程管理是较为复杂的综合管控工作，根据项目规模大小通常需要匹配一定数量的专业技术人员从事现场工程管理工作。如发行人承接的某项目，总建筑面积约270万平方，同期在建面积超过60万平方米，委托方项目部编制内仅有1名精装修工程师和 4 名土建工程师，无法履行对工程品质的有效管控，通过引进发行人的驻场管理服务，委托方较大程度提升了人均效能。

③有效解决小业主维权问题：通过发行人标准化的专业现场管理工作能够有效提升委托方工程项目品质综合管控水平，如发行人承接的上述第②点中的项目一次交付率 100%，交付户均问题仅 0.43 条，收到业主手写好评书 101 份，优于行业平均水平。

综上，发行人驻场管理服务具备商业合理性和必要性。

公司在工程评估领域积累了丰富的客户资源和业务经验，使得公司切入和拓展驻场管理业务具有一定的优势。自 2014 年公司开展驻场管理业务以来，业务收入增长迅速。2017 至 2019 年度，公司驻场管理业务销售收入由1,022.61万元增长至6,930.11万元，年均复合增长率达到160.32%。

公司驻场管理服务代表性项目包括深圳国际会展中心、华润春笋、北京北辛安安置房一期、成都东安湖体育公园、深业上城（南区）等，示例如下：

客户名称：深圳市招华国际会展发展有限公司 项目名称：深圳国际会展中心（整体建成后将成全球第一大会展中心） 服务内容：综合性驻场管理服务，包括项目质量安全巡查，实测实量，以及协助客户解决现场质量安全难题及管理问题等	

客户名称：华润建筑有限公司 项目名称：华润春笋 服务内容：综合性驻场管理服务，包括项目质量安全巡查，实测实量，以及协助客户解决现场质量安全难题及管理问题等	
客户名称：北京安泰兴业置业有限公司 项目名称：北辛安安置房一期项目 服务内容：综合性驻场管理服务，包括项目质量安全评估巡查，重点问题专项培训及整改跟踪，安全文明施工管控，工程管理制度编制等	
客户名称：华润置地有限公司 项目名称：成都东安湖体育公园项目 服务内容：安全驻场嵌入式管理服务，协助客户解决现存安全难题及管理问题等	
客户名称：深圳市科之谷投资有限公司 项目名称：深业上城（南区）项目 服务内容：对深业上城南区所有在建工程的评估，驻场跟踪评估问题的整改，协助对项目管理和工程现状进行综合分析并反馈整改情况形成定期的驻场咨询报告，给出合理化建议并跟踪落实与执行，制定工程管理提升计划等	

以下以深圳国际会展中心项目、北京北辛安安置房项目、惠州华润小径湾项目为例，阐述驻场管理服务的工作内容、工作成果的交付形式、工作目的，驻场管理服务与工程项目五方责任主体项目管理人员的职责划分：

项目	深圳国际会展中心项目	北京北辛安安置房项目	惠州华润小径湾项目
委托单位	深圳市招华国际会展发展有限公司（以下简称“招华国际”）	北京安泰兴业置业有限公司（以下简称“安泰置业”）	华润沿海（惠州）发展有限公司（以下简称“华润沿海”）
项目背景	深圳国际会展中心是深圳市委市政府布局深圳空港新城“两中心一馆”的三大主体建筑之一、是深圳市建市以来单体建筑面积最大的项目。项目占地总面积约 148 万平方米，一期建成后，将成为国内第一大会展中心；整体建成后，将成为全球第一大会展中心。	北京北辛安安置房项目占地总面积 137 公顷，原有建筑面积 72 万平方米，规划建设回迁安置房 86.2 万平方米，为北京最大的棚改项目。	惠州华润小径湾项目位于惠州霞涌小径湾，总占地面积约 177 万平方米，规划建筑面积约 270 万平方米，为集高端住宅、国际超五星级度假酒店（艾美）、华润大学、国际学校、滨海商业街等于一体的高品质滨海度假型第二居所。
具体工作内容	发行人为该项目提供综合性驻场管理服务，协助招华国际对在建项目的安全质量等进行巡查，服务周期从项目建设开始至项目结束全过程。具体如下： 1、根据客户运营节点、质量标准对施工现场进行日常巡查，实现工程质量、安全的量化管理； 2、每一次巡查问题形成《巡查报告》，报告中包含问题描述、问题隐患的分类及分级、出具针对性的整改方案，明确整改要求和闭合时间，并将整改任务分配至相关责任方； 3、组织复查问题的整改情况，出具《销项报告》； 4、识别施工现场存在的重大质量、安全隐患并及时预警； 5、对项目控制较差项，提供专项控制方案，整合行业内优秀做法分享；	发行人为该项目提供综合性驻场管理服务，协助安泰置业进行设计管理、工程质量管理、安全及绿色文明施工管理、项目档案管理、入伙前交付管理等，服务周期从项目建设开始至项目结束全过程。具体如下： 1、设计管理：参与施工图设计及专项二次设计管理，参与材料设备的选型定板评审； 2、工程质量管理：（1）参与精装修工程招标、策划、样板间施工、节点优化、现场质量控制等精装修全过程质量管理工作；（2）日常巡检，根据不同施工阶段质量关键项，结合定期评估的问题反馈整改闭合情况；（3）参与审核关键工序、关键部位的专项施工方案；（4）对工程质量情况进行定期的分析，典型问题形成案例并及时通报； 3、安全及绿色文明施工管理：（1）组织定期对施工现场及生活区安全文明施工巡检；（2）按工程管理部要求编制各劳务分包之间的绿色安全	发行人为该项目提供综合性驻场管理服务，服务范围包含但不限于小径湾三期南北区住宅、贝赛思国际学校、后勤区二栋、档案馆、别墅区等精装修工程，服务周期从精装修施工开始直至项目结束。具体如下： 1、施工前期准备工作，组织图纸会审，依据施工总计划、委托单位里程碑节点工期对分包前提交的各项计划进行审核； 2、依据各阶段的施工计划对进度进行复核，并且总结、分析几个阶段施工进度滞后原因，对滞后的进度制定专项的赶工措施、办法； 3、参与关键工艺、关键工序的验收； 4、每周对问题进行梳理总结，出具《项目管理周报》，月度出具《项目管理月报》，报告中包含问题描述、出具针对

项目	深圳国际会展中心项目	北京北辛安安置房项目	惠州华润小径湾项目
	6、对项目质量控制的薄弱环节，对现场管理人员进行培训及标准交底。	文明施工评比及奖罚措施方案，报项目部审批，并组织实施； 4、项目档案管理：（1）负责建立、收纳、整理日常工程质量巡检、质量缺陷处理、实测实量等一户一验相关文字、现场影像资料；（2）协助收集、归档项目前期资料、项目图纸、配套设施等项目档案资料； 5、入伙前交付管理：（1）交付培训，完成交付率指标，降低交付风险；（2）对户内逐套、户外园林、公区、外墙等区域进行模拟验收，并根据模拟验收查验问题督促相关单位进行整改。	性的整改方案，明确整改要求和闭合时间，并将整改任务分配至相关责任方，组织相关单位对各个检查中出现的质量缺陷项目进行整改、跟进落实复查问题的整改情况； 5、按照委托单位第三方质量检查标准对各个标段进行质量培训工作； 6、识别施工现场存在的重大质量、安全隐患并及时预警； 7、完成精装项目竣工交付，配合交付后维保工作 3 个月。
工作成果的交付形式	根据上述工作内容，具体工作成果分为： 1、《巡查报告》； 2、《销项报告》； 3、《严重安全质量隐患及时预警》； 4、《专项培训分享文件》等。 相关工作成果通过邮件或微信向客户发送，不定期召开工作会议对重点问题进行公示和解读。	根据上述工作内容，具体工作成果包括： 1、《项目重点问题及提升建议》； 2、《项目排名及重点问题通报》； 3、《体系交底文件》； 4、《重点工序交底》等。 相关工作成果通过邮件或微信向客户发送，不定期召开工作会议对重点问题进行公示和解读。	根据上述工作内容，具体工作成果分为： 1、《精装修图审报告》； 2、《模拟评估报告》； 3、《品质提升策划报告》； 4、《项目管理报告》等。 相关工作成果通过邮件或微信向客户发送，不定期召开工作会议对重点问题进行公示和解读。
工作目的	在深圳国际会展中心项目中，发行人受建设单位招华国际的委托，代表其在现场进行独立的质量安全巡查及评估，巡查和评估内容包括现场质量安全存在的问题，对建设单位管理过程中的问题和不足进行提示并补强，从而协助建设单位提升该项目	在北京北辛安安置房项目中，发行人受建设单位安泰置业的委托，通过参与工程各阶段的重点工作、定期评估与巡查、专题培训等方式协助安泰置业实现该项目工程质量、交付质量、客户满意度、技术管理、安全文明施工管理等各项管理目标，促进该项目品质提升。	在惠州华润小径湾项目中，发行人受建设单位华润沿海委托，依据相关法律法规、技术标准、设计文件、施工承包合同、《华润置地全装修住宅工程质量标准》等，协助建设单位强化精装修阶段工程管理，实现工程建设质量优、进度

项目	深圳国际会展中心项目	北京北辛安安置房项目	惠州华润小径湾项目
	工程安全、质量管理水平。		快、投资省、效益高、高品质交付的目的。
驻场管理服务与工程项目五方责任主体项目管理人员的职责划分	工程项目五方责任主体项目负责人在建设工程项目中履行相应职责，并对工程质量事故或质量问题承担直接责任；在五方责任主体项目负责人正常履职的基础上，发行人驻场管理团队依据委托方建设单位的需求，协助委托方实施工程质量、安全、进度管理，对委托方管理过程中的问题和不足进行提示并补强，承担委托方的部分工程管理职能，提升委托方的综合管理效能，对委托方承担服务合同履约责任。		

（3）管理咨询服务

管理咨询服务是指公司基于瑞捷知识库和管理经验的总结，为房地产企业、公共工程建设单位等客户提供工程管理咨询方案、品质提升培训、技术标准编制与升级等服务。2017 至 2019 年度，公司管理咨询服务销售收入由 246.84 万元增长至 493.33 万元，年均复合增长率达到 41.37%。

公司管理咨询服务代表性项目包括为招商蛇口、越秀地产、雅居乐等知名房地产企业提供工程管理咨询方案，为公司众多房地产企业客户提供品质提升培训服务，为深圳市建筑工务署编制《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》等内部管控文件。

4、公司业务开展依据

公司目前所采用的第三方工程评估标准是以国家及地方工程建设标准规范为基础，结合委托单位工程管理标准，以及公司工程评估业务经验所建立，具体如下：

我国工程建设标准规范是住建部发布的工程建设领域一系列质量标准规范的统称，具体规范包括《住宅设计规范》（GB50096-2011）、《建筑地基基础工程施工质量验收标准》（GB50202-2018）、《混凝土结构工程施工质量验收规范》（GB50204-2015）、《屋面工程质量验收规范》（GB50207-2012）、《建筑地面工程施工质量验收规范》（GB50209-2010）、《建筑装饰装修工程质量验收标准》（GB50210-2018）等规范性文件。上述规范性文件，以及各省市所发布的地方性建筑工程质量标准，构成目前公司第三方工程评估标准的编制基础。

除国家及地方规范性文件外，较多委托单位自身也建立了不低于国家和地方标准的工程管理标准，尤其是万科等一些知名房地产企业和深圳市建筑工务署等公共工程建设单位的工程管理标准具备较强的标杆示范作用（如《万科集团房地产统一技术标准》和《深圳市建筑工务署 2020 政府工程先进建造体系》等）。公司充分结合和借鉴了优秀委托单位的工程管理标准文件，作为第三方工程评估标准的明确依据之一。

同时，公司第三方工程评估标准的建立离不开自身工程评估业务的经验积累，尤其对于工程评估标准化操作流程、各种项目赋分权重和分数计算规则、评估仪器和工具的合理使用、评估报告编制等内容，公司通过业务实践经验积累逐渐形成了《产品质量实测实量操作指引》、《建设工程安全评估体系操作指引手册》、《材料评估标准化》等系列操作指引文件，形成了《瑞捷建筑工程品质量化评估标准》等企业标准，公司第三方工程评估标准在实践中得到完善。

5、公司业务的具体应用场景

2000 年以来，我国基础设施建设投入力度不断加大，房地产市场蓬勃发展，国内一批知名的房地产企业逐步由区域面向全国布局，迈入规范化、规模化发展阶段。我国建筑开工面积迅猛增长，工程投资建设进入热潮，同时市场、用户和小业主对工程品质的要求也不断攀升，由此带来工程建设单位、建设行政主管部门的项目管理压力加大，监管任务日益繁重。随着工程质量问题引发的业主群诉等维权事件屡屡发生，如何在工程建设行业规模迅速扩大的同时，保持对工程质量、工程风险的管控和满足客户不断提升的品质需求，成为新的重点关注问题。

在此背景下，2005 年前后，一批业内领先的房地产企业开始借鉴已经在新加坡、香港等国家和地区实施多年、并对工程品质综合提升起积极推动作用的工程评估模式，在国内原有的对建设工程质量负责的五方责任主体（建设单位、勘察单位、设计单位、施工单位和监理单位）之外，自发引进并委托境外专业的工程管理咨询机构，对工程质量与安全风险开展第三方评估咨询工作。随后，瑞捷咨询等国内第三方工程评估机构成立，在充分分析国内建设工程发展状况、聚焦突出问题、了解市场需求的基础上，从定性和定量的角度对第三方工程评估体系进行了持续性地完善和发展，我国第三方工程评估行业由此从无到有，步入快速成长时期。

由此可见，我国第三方工程评估是市场需求催生的产物，发行人依据与委托单位联合确认的评估体系、评价标准，定期或不定期前往委托单位下辖项目，以独立第三方的名义开展现场检查，对工程实体、工程材料质量进行随机取样抽查检测，对工程质量、安全等方面存在的明显或潜在工程风险进行评

判，并形成系列评估报告，提出系统改善建议。发行人工程评估业务具有如下特点：

第一，第三方工程评估业务的经营与开展以市场化方式进行，根据我国现行的法律法规，国家对第三方工程评估机构无资质或许可要求；

第二，业务开展方式主要为评估人员出差到达项目所在地现场为客户提供服务，目的是协助委托方强化对工程项目质量与安全风险的把控，所需要主要设备包括激光测距仪、激光投线仪、影像记录仪等实测实量及记录工具，较少涉及价值较高的大型检测评估设备投入；

第三，公司通过自主研发掌握了多项广泛应用于第三方工程评估的核心技术，主要为与评估相关的软件著作权和作品著作权等非专利技术，符合工程评估业务开展的特征；

第四，目前，第三方工程评估作为一个新兴业态，国家对从事业务的评估人员无执业资格许可限制，公司在选拔评估人员时主要考虑专业背景、行业从业经历和过往工作表现。同时公司也会鼓励员工考取建造师、安全工程师、工程师等资格或职称。

发行人由建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方聘请，对委托方旗下或管辖范围内的工程项目进行质量与安全风险评估，是协助委托方内部工程管理/监管部门对工程项目的质量、安全等方面进行管理和把控的外部力量。其中：

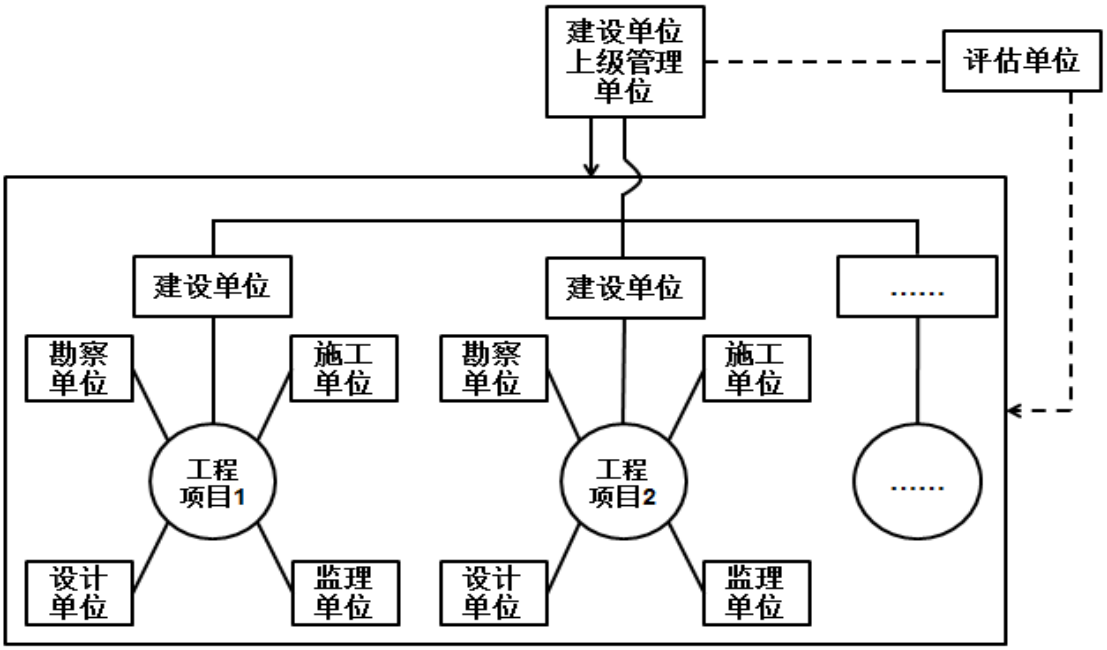
建设单位主要包括具体运营房地产开发项目的房地产城市公司或项目公司以及负责政府投资建设工程项目的地方建筑工务署等，建设单位的上级管理单位主要是房地产开发企业集团总部或区域总部。建设单位或其上级管理单位出于对旗下工程项目整体把控目的会设立专门的工程管理部门，发行人接受其委托对其旗下的房地产工程项目、政府投资建设工程项目等开展工程评估等相关服务。

建设行政主管部门主要包括省、市、区住房和建设局和开发区建设管理局，建设行政主管部门下设的工程监管部门具体承担工程项目的质量、安全监

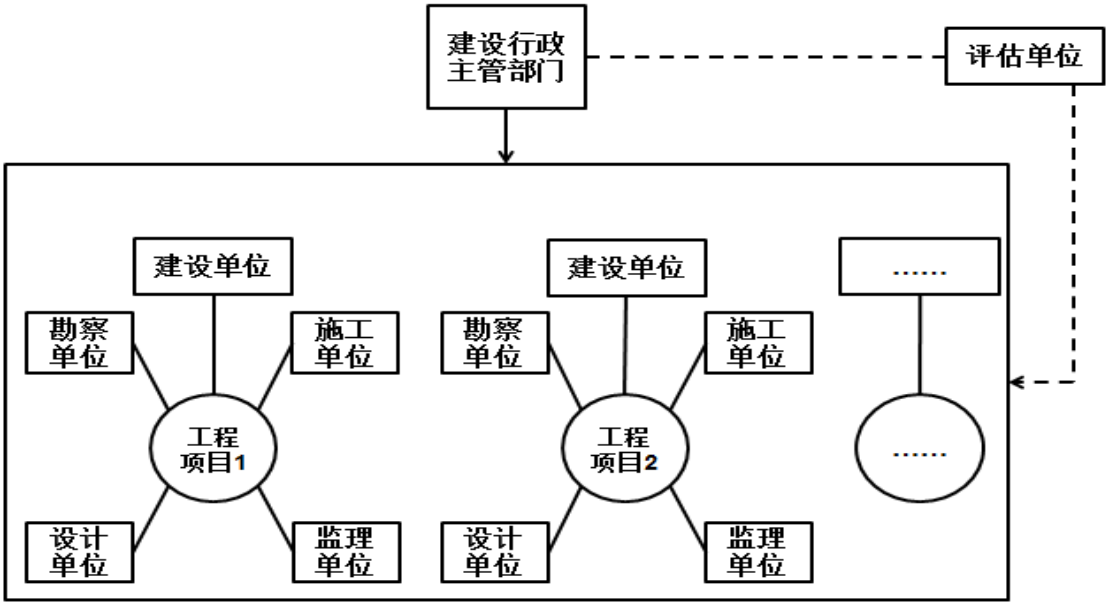
督职责，对管辖范围内的工程项目质量、安全等方面进行监管和把控。发行人接受其委托对其管辖范围内的建设工程项目开展工程评估等相关服务。

具体业务委托关系如下图所示：

建设单位上级管理单位与发行人工程评估业务委托关系图



建设行政主管部门与发行人工程评估业务委托关系图



6、公司业务的商业逻辑

随着城镇化不断推进，工程建设行业规模迅速扩大，同时建设单位、建设行政主管部门对工程质量安全要求不断提高，工程规模的快速扩大带来的管理

难度与各方对建设工程不断提高的质量安全要求之间存在着矛盾，建设单位、建设行政主管部门的监管压力不断增加。第三方工程评估在此背景下应运而生，委托方通过与第三方工程评估机构合作，加强对工程项目的管理。总体来说，在存在工程监理的情况下，委托方采购发行人工程评估服务主要基于如下商业逻辑：

（1）协助委托方履行对下辖工程项目的管理及监管职责

在目前我国的工程监理制度下，工程监理单位接受建设单位的委托，相对建设单位、施工单位独立行使监理职责，属于工程项目五方责任主体之一。

第三方工程评估机构由建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方聘请，独立于设计、施工、监理等工程项目五方责任主体开展业务，以客观、公正的视角对工程质量和安全风险进行评估，协助建设单位上级管理单位强化对旗下工程项目的管控，协助建设行政主管部门加强对管辖范围内工程项目的监管，进一步提升工程项目的品质，帮助委托方更好地履行工程管理及监管等相关职责。

（2）协助委托方通过评估结果的数据分析，满足多项目量化管理和考核应用的需求

监理单位由建设单位聘请，面向特定工程项目，长期驻扎工程现场开展监理业务，监理单位工作内容和成果更侧重于特定工程项目本身。

发行人主要接受建设单位的上级管理单位、建设行政主管部门等委托方聘请，对其旗下或管辖范围内的多个工程项目进行质量与安全风险评估，除出具每个项目的评估简报外，还会向委托方出具集团或区域层面多项目月度或季度评估总结报告。

通过多项目多维度的评估总结，发行人一方面协助委托方宏观把握下辖所有参评项目的质量与安全风险状况，通过对规范的讲解以及下属多个项目之间的评判比较，有针对性地加强对低评分项目的管控；另一方面通过评估总结更容易识别出委托方工程项目中存在的系统性质量和安全风险，并从管理制度等深层次角度给出分析和建议。

（3）根据委托方的特定管理需求，提供个性化的评估服务方案

根据法律法规要求，建设工程项目推行工程监理制度，监理单位对工程项目进行全过程监督管控，按照《建设工程监理规范》（GB/T50319—2013）的要求实施监理业务。

发行人工程评估业务的具体评估内容由委托方根据自身需求和项目特点选择，相比于监理业务，发行人工程评估服务从建设行业、委托方和用户的角度出发，更具有针对性，更能充分满足委托方的个性化需求，尤其是发行人的专项评估产品和交付评估产品，专项评估针对客户特定需求、工程项目特定问题开展，实现对重点问题、热点问题的集中解决；交付评估在项目竣工交付阶段以客户和用户的视角和工程专业的角度对项目交付品质做出评价，注重实用功能和外在观感等使用体验，提高客户和用户的满意度。

7、公司业务的实质

（1）业务产生的驱动因素

随着城市化进程的不断推进，工程建设行业规模迅猛增长，同时各方对工程项目的质量安全要求不断提高，工程项目参与方主体的责任不断加重，建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方项目管理压力剧增。出于自身条件限制、成本优化、提高客观独立性等方面的考虑，委托方产生了利用第三方专业力量协助加强自身对工程项目质量、安全等各方面进行管控的需求，第三方工程评估业应运而生。具体分析如下：



数据来源：国家统计局《中国统计年鉴 2019》

①如上图所示，2000 年以来，我国房地产开发投资规模大幅增长。随着委托方下辖工程项目数量及规模的快速增长，工程管理的难度大大提升，委托方原有的工程管理/监管部门由于工程管理人员数量不足、从业经验有限等原因难以满足对大规模工程项目的质量、安全等各方面进行管控的需求，工程管理方式较为粗放，因此例如屋面渗漏、墙体开裂、墙体空鼓、墙皮脱落等工程质量问题不断发生，引发了不少小业主质量投诉、群体诉讼等维权事件，对委托方的品牌形象或公信力产生了较大的负面影响。同时，国家、社会公众对工程质量及施工安全的要求不断提高，如何在工程建设行业规模迅速扩大的同时，保持对工程质量、工程风险的管控和满足客户不断提升的品质需求，成为新的重点关注问题。

②相比于建设内部工程评估队伍，委托方利用第三方评估机构能有效优化成本，提高综合收益。第一，第三方评估机构专注于工程评估业务，拥有完善的评估标准及体系和优秀的评估人才队伍，委托方从头开始建立相关的评估标准及体系和培养评估人才队伍需要花费大量时间、精力；第二，第三方评估机构综合了多个工程相关学科人才，通过不断投入资源进行研发，不断创新评估产品，拓展服务领域，实现对工程管理服务的体系化覆盖；第三，第三方评估机构接受多个委托方聘请，对多种不同类型的工程项目进行评估，一方面能通过合理安排评估计划实现规模效应，从而减少成本，另一方面也能通过不同评估项目积累横向行业经验，从而提高评估服务水平。

③委托方自身的工程管理部门容易受到内部人为干扰，从而影响对工程项目评价的公正性、可靠性，聘请外部第三方评估机构能够有效保证评估方的客观独立性，增强评估结果的公正性、可靠性。

（2）业务实质分析

从业务形式来看，发行人评估业务属于建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方对旗下或管辖范围内的工程项目内部质量把控评估业务的外包。从业务实质来看，发行人评估业务不只局限于委托方内部质量把控评估业务的外包，而是通过自身业务能力、行业从业经验等优势为委托方履行工程管理职责提供协助，具体分析如下：

①第三方评估机构具有独立、客观的特性，相较于自身进行评估，委托方利用第三方评估机构进行工程评估能够有效减少内部人为的干扰，增强评估结果的公正性、可靠性，提高评估成果的使用价值。

②在业务开展过程中，发行人建立了涵盖多个城市、多个项目标段评估数据的瑞捷数据库，作为行业信息平台为发行人内部评估参考及提升服务价值提供了有力支持。发行人内部通过将评估结果与数据库进行对标分析，可以协助委托方更好地了解被评估工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，识别优势与不足。

③除提供评估结果外，发行人也会基于自身多年从业经验，对评估中发现的问题和隐患提出针对性的改善措施与解决方案，宣讲优秀案例，示范标准做法。对于工程项目中存在的系统性质量和安全风险，还能从管理制度等深层次角度给出分析和建议。

④在第三方评估业务中，相比于专业资质或许可，委托方更为关注工程技术人员的专业背景和行业从业经历，以及其在工程评估服务执行中的熟练和专业程度。截至 2020 年 6 月末，发行人员工数量为 1,739 人，平均从业年限 6.58 年，大专及以上学历占比为 98.73%，拥有工程类相关专业资质的人数占比为 17.31%；其中，工程技术人员均拥有建筑工程相关专业背景或行业从业经历，且经过发行人系统的培训机制和考核程序，具备满足相关岗位要求的专业技能。发行人自成立以来专注于工程评估业务，在多年业务经营中总结出了成熟的系统培训机制及考核程序，并建立了便于动态管理的扁平化管理架构，能够有效实现以评估小组为单位的评估方法标准化执行及评估成果标准化输出，有效协助委托方横向对比不同建设项目的质量、安全情况。

⑤经过多年的发展，公司已与超过 260 家国内知名房地产企业、50 多家公共工程建设单位等客户建立了合作关系，能够在第一时间掌握各委托方的管理痛点和需求。截至 2020 年 6 月 30 日，发行人共有研发人员 143 名，占公司（母公司口径）员工总数的 10.12%，99.30%的研发人员具备大专及以上学历，公司研发团队具备丰富的业务实践和产品开发经验，能够对各委托方的管理痛点和需求迅速做出响应，及时推出有效解决客户需求的创新产品。

综上，从业务实质来看，发行人的业务已经超出了委托方内部质量把控评估业务外包的局限。随着发行人业务的发展，发行人的角色也从最初单一的工程评估机构发展成为综合的工程管理咨询顾问。

（二）公司业务的创新性和持续创新机制

1、公司业务的创新性

作为国内第三方工程评估业务的早期参与者之一，瑞捷咨询自成立以来深耕主业，注重创新，引领行业的标准化、体系化进程：

（1）完善和发展建设工程实测实量及风险评估体系

公司不断完善和发展的建设工程实测实量及风险评估体系，有效解决了建筑业发展痛点，为房地产开发企业、公共工程建设单位等客户提供了有效的管理工具，促进客户项目管理水平和运营安全、效益的提升，推动了第三方工程评估业务在国内的发展。

在长期业务经营中，公司以创新驱动发展，为满足客户多方位需求，不断开发各类实用性强、客户评价好的专项评估产品，如在住宅领域，针对近年来暴露出的一些楼盘地下室塌陷、外墙脱落等问题，公司迅速组织研发力量，开发相应的地下工程专项、外檐专项评估产品，及时响应客户需求。在不断开拓创新中，公司的评估产品数量已从成立之初的两三项，发展到目前的 30 余项，产品覆盖范围也已从最初的工程施工单一阶段拓展到目前覆盖设计、施工、交付、运维等多个阶段。

公司一方面通过评估产品体系的持续创新拓展服务广度，另一方面也在挖掘服务深度。公司以工程评估服务积累的经验和数据为基础，通过对工程项目各环节的服务进行整合、优化，形成体系，开发了驻场管理业务，提供覆盖工程项目全流程的评估、管理、咨询服务。驻场管理服务的推出，标志着公司产品由零散化、碎片化迈向体系化和协同化。

此外，公司结合自身丰富的业务经验以及瑞捷知识库的大量优秀案例，为房地产企业、公共工程建设单位及其他委托单位提供建设工程管理咨询服务，

针对客户工程管理系列问题提供综合解决提升方案，向客户培训讲解工程评估体系等。

（2）加快信息化建设，开发瑞捷数据库和评估 APP

随着公司业务量的扩大，评估标段和评估数据持续积累，公司开始思考和探索数据信息背后蕴藏的潜在价值。2015 年度，公司独立研发的瑞捷数据库 1.0 打造完成，将历年以来所积累的零散项目数据收纳其中，实现公司一手数据的体系化、结构化和层次化，同时编制基于该平台的“瑞捷指数”。瑞捷指数以分布于全国 160 多个城市、上万次（为瑞捷指数创始基础数据量。截至目前，瑞捷指数的基础评估数据分布于全国 500 多个城市、超过 19 万次）对项目标段实测实量及风险评估数据为基础，是一套反映建筑质量安全风险的综合样本指数。作为房地产行业质量管理的有效参考工具，瑞捷指数初步描绘了全国标杆房地产企业工程项目质量安全的发展变化轨迹，反映了中国各区域各阶段房地产项目的品质、安全管理特征及优势，具有较高的研究和应用价值。

瑞捷数据库是以发行人为客户提供实测实量及风险评估等服务收录的数据为基础，经过发行人内设研究院等部门整理及运用数学模型计算、分析产生的一套反映行业建筑质量、安全风险和技术运营情况的大数据库。

瑞捷数据库中收录的基础数据，系具体项目实测实量及风险评估数据，包括项目基本数据（项目开发商、工程总包方、项目所处区域、结构形式、项目面积等）、实测实量、安全文明综合分、管理行为及标段综合分等各项具体评估分数和项目质量风险等级等信息。

经发行人内设研究院等部门整理及运用数学模型计算、分析产生的分析数据，系反映行业整体质量、安全及技术革新等信息，例如经分析目前建筑行业铝合金模板使用率虽不高，但近年来使用率已有缓步上升，该新技术逐步被市场接受，该等数据分析有利于指导行业从业者适时进行技术革新。该等分析数据未包含具体客户或项目的设计指标、施工图纸、销售数据、施工信息、质量实测数据、项目质量风险等级、项目现场图片等信息。

就瑞捷数据库中收录的基础数据，发行人客户可根据相应权限分配，实时查看下辖项目的评估进度、评估数据、评估缺陷等情况，便于客户动态掌握合

作项目的一线评估情况。除该等使用外，基础数据不会向任何第三方披露或允许其使用。

就经发行人整理及计算产生的分析数据，发行人主要用于内部工程技术人员培训，以提高工程技术人员评估能力，更有效准确地发现建筑工程项目风险点，有利于提高客户服务满意度，或用于行业内交流咨询等非商业目的，助力行业从业者适时调整管控重点与力度，提高管理的质量与效率，为管理、监督建筑质量和安全等工作提供分析及预警作用，为后续的质量和安全管理提供参考依据。

就数据库相关技术，发行人已申请了“瑞捷建筑工程咨询数据管理软件[简称：瑞捷数据管理]V1.0”、“瑞捷建筑工程咨询成果库软件[简称：瑞捷成果库]V1.0”及“瑞捷建筑工程咨询体系库软件[简称：瑞捷体系库]V1.0”等计算机软件著作权，对于数据库的进一步开发，发行人也会综合考虑开发内容、开发技术等因素，适时申请相关知识产权进行保护。

2016 年度，公司独立研发的“瑞捷建筑工程评估 APP（安卓平板端）”正式投入使用，实现了工程质量和安全风险评估的信息化、无纸化，在提高工作效率、实现项目评估数据与瑞捷数据库实时互通的同时，也可以有效减少人为操作因素对评估数据准确性的影响。

2018 年度，公司对瑞捷数据库进行深度升级，推出瑞捷数据库 2.0 系统。相比于 1.0 版本，数据库 2.0 数据分析维度更广，可实现功能更加丰富，为公司不断深化服务水平、提升服务价值提供了强大的工具支持。

2019 年度，公司推出了瑞捷评估 APP2.0 版，2.0 版本根据公司业务发展和产品创新情况进行了功能升级，并推出手机客户端，进一步便利了评估数据的采集、管理和共享，加深了公司与客户的业务互动和联络。

除瑞捷数据库和评估 APP 外，公司还独立开发了项目信息管理系统、在线抽样系统等工具。一系列信息化工具的开发、升级和应用，有效提升了公司业务执行效率和服务质量，增强了公司的核心竞争力。

（3）举办建筑工程品质管理高峰论坛，扩大行业影响力

鉴于第三方工程评估业的创新性，为宣传行业价值、扩大行业影响力，同时增强公司与客户之间的交流互动，自 2015 年起，公司持续举办“建筑工程品质管理高峰论坛”，邀请建筑行业专家、知名学者、公共工程建设单位代表、优秀房企代表参会，分享各方对工程品质管理的见解、认知和需求，探讨工程品质管理、技术革新对工程建设行业带来的改变，传播公司的产品、技术、服务和价值观，取得了良好成效。

通过高峰论坛，一方面公司为房地产企业、公共工程建设单位等客户搭建了良好的交流平台，参会各方围绕建筑工程品质管理分享知识、表达观点，有助于参会单位增强品质管理意识，提升品质管理能力。另一方面，公司的创新理念、产品和服务通过高峰论坛得到较好推广和传播，公司行业影响力和潜在客户群体不断扩大。

2、持续创新机制

（1）以市场与客户需求为导向，注重研发实效

公司的创新研发始终坚持以市场与客户需求为导向，注重成果和实效。公司在日常业务经营中，密切关注客户单位工程质量风险管控薄弱环节，关注工程质量突发性事件，通过客户日常维护和回访，举办行业论坛、沙龙，参与解决客户质量管理问题等多种形式与客户加深交流，把握市场发展动向，主动发掘客户的业务痛点和服务需求，以市场与客户需求为导向进行新产品的创新研发和现有产品的升级改进，注重研发成果的实效和应用价值。

（2）注重人才队伍建设

第三方工程评估业务对从业人员的专业水平和综合业务素质要求较高，公司充分利用现有的知识、技术和资源，日常组织多种形式的培训活动提升员工的技术水平和创新素质，为不同层次、不同学历的技术人员提供良好的个人发展空间，培育创新环境。同时，公司还不定期组织业务骨干赴日本、新加坡、德国等地学习培训，拓展思维视野，了解发达国家在工程管理及质量评估方面的新技术、新经验。在加强内部人才培养的同时，公司积极引进外部高水平人才扩充研发队伍，不断改善研发队伍的知识、年龄和专业结构，以提高公司的研发实力和市场竞争力。

（3）建立有效的激励机制

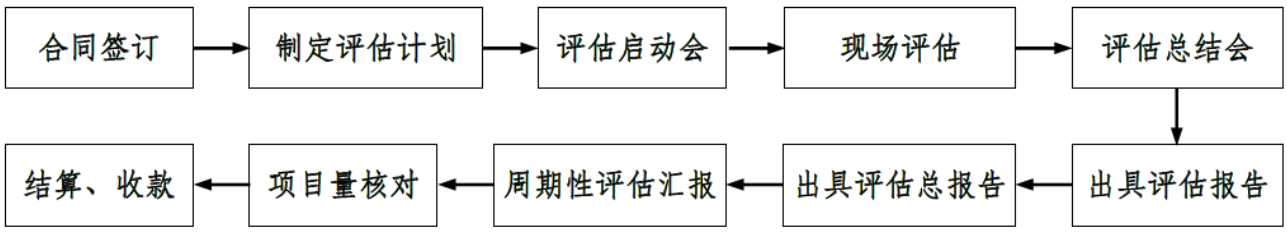
公司建立了有效的激励机制，激发员工创新热情，培育公司创新文化。面向研发人员，公司制定了《研发人员绩效考核制度》，明确研发人员的绩效考核标准，对考评优秀的研发人员给予绩效奖励。面向公司全体员工，公司制定了《全民研发制度》，规定由研发部门适当选取其他部门人员参与到研发项目中，使公司的在研产品更加贴合业务一线实际，更精准满足客户和市场需求。此外，公司还制定了《专利发明奖励制度》、《“瑞创大奖”实施方案》等激励性制度，鼓励员工研发创新，挖掘公司创新型人才。

（三）业务流程和主要经营模式

1、公司业务流程及盈利模式

报告期内，公司的业务收入来源于工程评估服务、驻场管理服务和管理咨询服务，三项业务具体流程及盈利模式如下：

（1）工程评估服务



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
评估启动会	对单个项目进行体系宣贯交底，以及工作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
出具评估简报	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

环节	内容	业务单据
出具评估总报告（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。

以占公司收入总额比例最大的工程评估中的过程评估为例，具体业务开展流程如下：

①公司根据客户需求，派出若干评估组，定期或不定期前往客户下辖的在建工程项目现场进行评估，分别以季度/双月度/月度的不同频率组织评估，并针对与客户事先商定的固定飞检模式或随机飞检模式编制评估计划（固定飞检模式是指对每个项目的评估时间、评估人员进行事先安排；随机飞检模式是指采取随机抽选城市、项目的方式，评估人员和评估时间均采取随机机选的方式进行确定，不做事先的统一计划安排）；

②在派出评估组前往项目现场前，公司一般不会事先通知被评估对象及项目参建方，以保证项目现场能更好地反映项目真实情况；

③到达项目现场后，评估组会召开评估启动会，对本次评估的人员分工、评估标准、工作流程等进行介绍，然后分组开展评估工作，主要有对工程项目实体进行实测实量及风险评估（比如使用测量工具对工程实体尺寸偏差进行实测，对渗漏、空鼓、开裂、工艺工法等质量风险进行评价等）和通过巡查对项

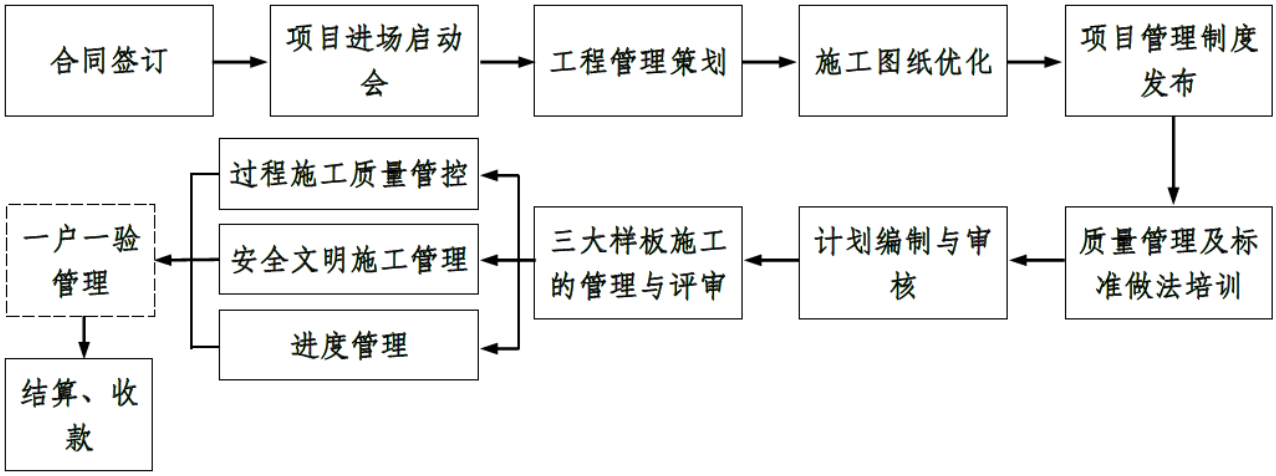
目的安全文明施工进行评价（比如临边防护、材料堆放、脚手架搭设、大型机械设备使用等是否存在安全隐患）；

④评估组在针对各个细项进行评估打分时都会对现场进行拍照记录，作为打分的依据；

⑤完成项目评估工作后，评估组会召开评估总结会，逐一汇报和公布评估结果、评估发现的问题、建议的改进措施，并回答参评单位的疑问；

⑥会后，评估组会编制工程项目的评估简报，其中包含了各评估细项的得分及评分依据、总得分、项目存在的问题及相关建议等。评估简报经公司内部审核后，发送给客户。

（2）驻场管理服务



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

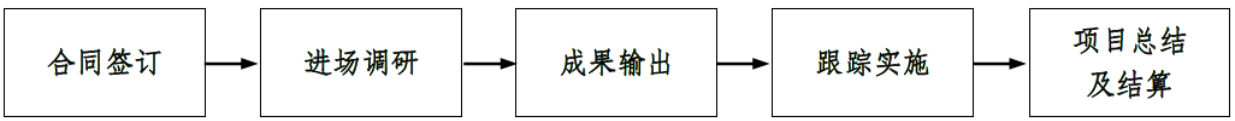
环节	内容	业务单据
质量管理及标准做法培训	对现场进行标准做法培训，包含抹灰统一做法、涂饰统一做法、木作业统一做法等。	培训交底记录
计划编制与审核	编制内控总进度计划，并且对施工单位的计划进行审核和纠偏。	进度计划
三大样板施工管理与评审	对施工单位施工的材料样板、工艺工法样板、实体样板进行管理。	样板验收记录
过程施工质量管控	日常的管理工作与协调工作。	隐蔽验收记录
安全文明施工管理		安全巡检记录、整改通知单
进度管理		例会会议纪要
一户一验管理（是否实施依项目而定）	项目交付前一个月内，对交付楼栋每一套房进行验收，验收合格后协助地产物业进行交付。	验收情况表
结算、收款	根据合同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。

（3）管理咨询服务

管理咨询服务因具体服务项目不同，业务流程及盈利模式有所差别。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



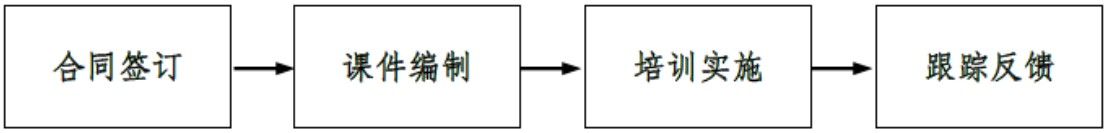
各环节主要内容及相关业务单据如下：

环节	内容	业务单据

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、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、解决方案、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



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。

上述所列示的工作流程、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。

2、采购模式

公司业务开展主要采购内容包括：差旅服务，建筑材料检测服务，测量工具、测量仪器及耗材，办公用品等。

公司制定了《供应商管理制度》，对供应商准入流程、评估标准、合格供应商确定等方面进行规定；制定了《采购管理制度及操作流程》，对公司采购申请流程、审批控制程序、请购单处理、采购周期、询价议价比价、付款及合同执行等环节进行了细致规定。根据所采购商品/服务不同，公司采取不同的采购策略，具体模式如下：

（1）差旅服务采购

公司所采购的差旅服务主要为机票、酒店服务，由员工根据出差安排在不超过公司规定的费用标准内订购。其中，机票订票通过公司合作供应商上海携程宏睿国际旅行社有限公司、南京途牛国际旅行社有限公司等进行，票款由公司与供应商按月结算；酒店住宿费由员工先行付费后凭发票交公司报销。

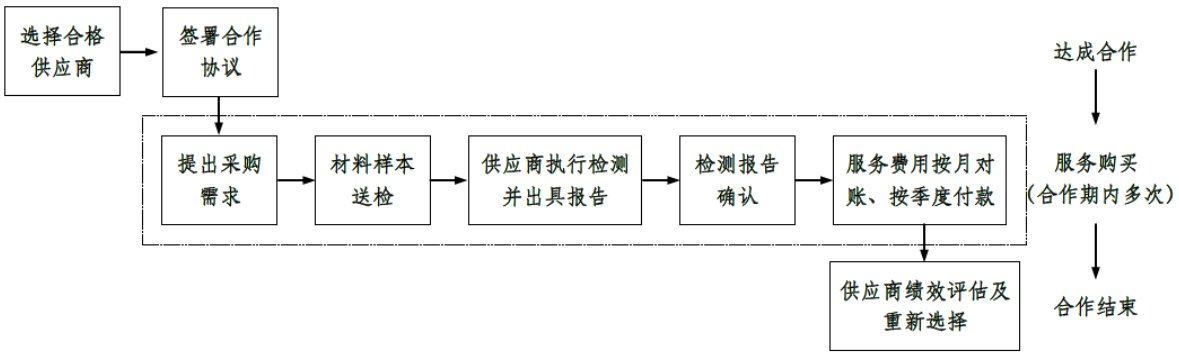
（2）建筑材料检测服务采购

①材料检测服务采购的基本情况及业务流程

由于建设工程所用的钢筋原材、防水材料、木材、管材管件、保温材料等建筑材料的质量检测需要专业的设备、人员和技术，检测单位需持有政府主管部门颁发的资质证书，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，故公司将工程质量与安全风险评估服务中涉及建筑材料检测的工作全部委托有资质的质检机构开展。

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。

公司与资质齐备且能够提供良好服务的质检机构合作，主要实施流程如下：



根据评估范围不同，工程评估服务可分为过程评估、专项评估、交付评估，建筑材料检测业务属于公司工程评估业务中的专项评估业务的其中一项业务，即材料专项评估。委托开展材料检测业务不涉及关键工序或关键技术，具体分析如下：

第一，公司工程评估服务覆盖的项目类型较多，各评估服务业务的具体内容相对独立，不存在明显的上下游关系。

第二，公司的材料专项评估业务内容除材料检测外，还包括材料品牌符合度检查、材料实测实量等。

根据公司与客户签署的评估服务合同及与材料检测机构签署的检测协议，公司承担材料取样送检服务，材料检测机构负责检测并对检测报告的准确性和有效性承担责任，服务各阶段责任承担主体明确。

公司承担材料取样送检服务，相关材料检测报告由有资质的材料检测机构出具。在该项工作中，少数客户会事先明确材料检测机构，大部分客户的协议中并未明确指定材料检测机构，亦未约定材料检测机构选取需经客户批准或确认。检测机构出具的评估报告发行人会相应提供给客户，并在向客户出具的评估报告中列示检测机构的检测结果，报告期内，客户对检测费用或检测报告未提出异议。

公司已建立了较为完善的质量控制体系和评估检验标准，包括《瑞捷评估标准化管理办法》等相关管理制度，并针对建筑材料检测评估业务制定了《瑞捷咨询材料评估标准化方案》，方案对材料检测业务的标准执行流程，以及具体取样动作、送检动作、材料检测标准、成果输出等环节进行详细规定。报告

期内，公司材料检测服务在执行中严格遵守了标准化方案所规定的做法，不存在因委托开展业务导致纠纷的情况。

②建筑材料检测服务采购的背景原因及合理性

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 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
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：

a、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。

b、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。

③材料检测服务采购价格的公允性及波动情况

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 2019 年度防水材料采购价格为例，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
	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	供应商三	项	1,410.00

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）
	性、拉力及延伸率、剥离强度、撕裂强度			

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，公司与检测服务供应商不存在关联关系，双方通过商务谈判确定的价格具有合理性和公允性。

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，部分同类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。

（3）耗材及测量工具采购

测量工具、测量仪器及耗材、办公用品供应较为充分，采购以市场化方式进行。公司在合格供应商中询价、比价，综合评估供应商的报价、供货能力、交货时间、服务质量等要素，并确定最终供货方。

3、销售模式

（1）业务承接模式

公司获取订单方式主要有两种：客户直接委托和招投标。

①客户直接委托方式

经过多年发展，公司在第三方工程评估咨询领域积累了丰富经验和良好声誉，与部分房地产企业建立了长期稳定的合作关系，为公司带来了客户直接委托的业务机会。公司获取项目信息后，如初步评价项目可行，则着手组建项目团队，与客户商谈合作具体安排。双方就服务价格、项目团队成员、评估方案计划等关键事项协商达成一致后，公司接受客户委托，与客户签署业务合同。

在客户直接委托方式下，客户内部的决策流程主要为如下：

A、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。

B、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。

②招投标方式

对于依法依规需招投标的政府部门公共事业类项目以及部分房地产企业的住宅项目，委托单位以招标的方式选取工程服务方。公司在获取该类项目信息或收到投标邀请函后，首先根据招标要求研究公司是否具备投标条件和项目执行能力。对于公司可投标项目，公司组织相关部门按招标要求制作、投递标书。经招标单位综合评估后，如公司中标，公司与招标单位签署业务合同。

在招投标方式下，客户内部的决策流程主要为如下：

A、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。

B、政府客户

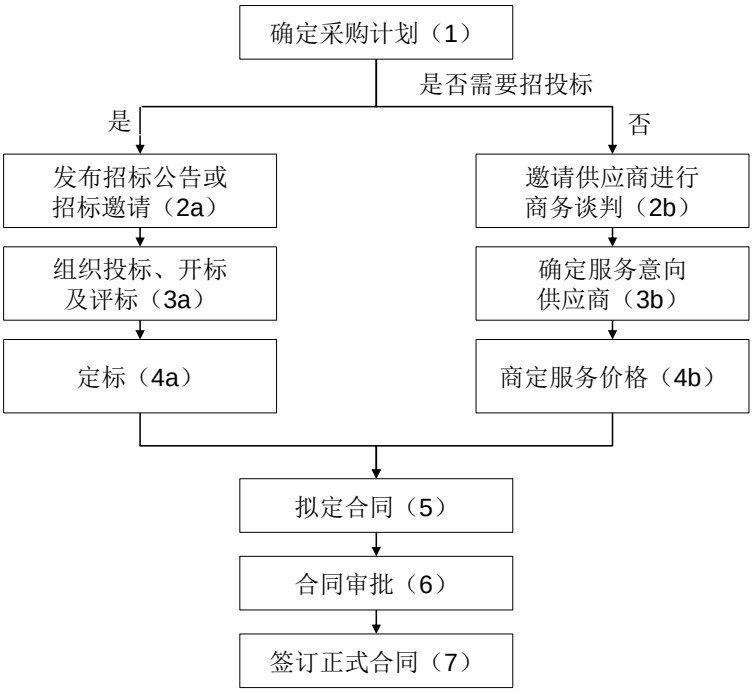
政府客户的需求部门如地方建筑工务署、地方住房和建设局、公共建设工程项目代建管理中心等会提出服务采购计划，上报财政科室进行预算审核，获得批复后由需求部门制作标书，报送政府采购管理部门、工程交易中心或第三方招标代理机构确认。政府采购管理部门或招标代理机构发布招标公告或招标邀请，组织投标、开标以及评标。采购管理部门或工程交易中心系统随机抽选

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。

报告期内，发行人合作的房地产企业客户较多，各家房地产企业客户之间考察供应商的具体参考因素、评价指标以及相关决策程序有所差异，以部分企业相关内部流程为例，具体如下：

考察内容	具体参考因素	评价指标
总体情况	公司行业地位	知名度、行业排名、市场口碑与企业形象
	公司基本情况	成立时间、注册资本等
	公司业绩情况	业务规模、代表性工程业绩、与标杆企业或单位合作情况、获奖情况
	人力资源情况	专业人才储备情况、人员规模
	经营办公场所	办公环境、公司面貌、人员精神面貌等
合作历史	过往合作情况	双方合作时间、以往合作满意度等
	试评估（新客户）	工程试评估效果
合作方案及报价	服务方案	拟派项目团队人员情况、工作重难点问题的解决方案、服务方案与自身业务需求匹配度
	商务报价	收费方式及价格

部分房地产企业客户与发行人进行合作的主要步骤流程和相关审批程序具体如下：



在发行人通过直接委托方式或招投标方式获取客户部分业务但不是客户工程评估业务独家供应商的情形下，即会出现同一家客户就工程评估业务委托包括发行人在内的多个同行业企业的情况，但该种情形下，各家工程评估业务供应商系独立与客户签订合作协议，不存在合作完成工程评估业务的情形，亦不存在分工的情形。

报告期各期，发行人通过客户直接委托和招投标方式获取业务的订单数量情况如下：

单位：个

业务获取方式	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	订单数量	占比	订单数量	占比	订单数量	占比	订单数量	占比
直接委托	824	92.58%	1,259	90.45%	879	94.31%	330	89.19%
招投标	66	7.42%	133	9.55%	53	5.69%	40	10.81%
合计	**890**	**100.00%**	**1,392**	**100.00%**	**932**	**100.00%**	**370**	**100.00%**

注：订单数量是指通过直接委托或招投标所签订的框架合同数量，未签订框架合同的客户则以项目合同统计。

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
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。

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。

报告期内发行人及瑞生工程以投标方式取得的、实际收入金额在 250 万元以上的项目情况如下：

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
1	2017 至 2019 年第三方工程评估及材料检测服务	保利房地产（集团）股份有限公司	1）应具备独立法人资格，营业执照年度年检合格，注册资金 200 万元以上（可得满分）； 2）需具备工程评估及咨询服务等相关经验，近两年评估合作单位客户数量大于等于 35 家（可得满分）； 3）近 2 年获国内标杆企业“优秀合作伙伴奖”或 A 级供应商的，每项 5 分，满分 10 分； 4）在发标之日起之前 1 年内出现被客户重大投诉的，扣 5 分，至多扣 10 分。	甲方在建项目的工程质量、安全文明施工管理、材料设备质量情况进行检查评估及检测。	4,498.10
2	华润置地 2020-2021 年度住宅项目第三方质量检查与评估咨询服务	华润置地控股有限公司	参考投标人与 2019 年销售额前 20 位的地产公司总部或区域层级合作类似业绩情况	华润置地有限公司及下属独资、控股或非控股具有经营权的合资公司开发项目提供质量检查与评估咨询服务，包括过程评估、交付预评估及交付评估，在现场检查完成后及时上传实测实量数据并按时提供评估简报、季度报告、年度报告等检查成果。	2,409.34
3	2017-18 年度住宅项目第三方质量检查与评估咨询服务	华润置地（深圳）有限公司	仅进行询价，通过报价确定中标单位	对华润置地各城市公司开发的住宅项目及公建项目提供第三方质量检查与评价咨询服务，包括过程评估（含材料取样送检服务）、交付预评估、交付评估，在现场检查完成后及时上传实测实量数据并按时提供评估简报、季度报告、年度报告等检查成果。	1,796.41
4	深圳国际会展中心（一期）工程质量安全文明施工评估	深圳市招华国际会展发展有限公司	1）具有独立法人资格； 2）近三年内无行贿犯罪记录； 3）不允许联合体投标； 4）未承担本项目勘察或设计或全过程造价咨询或	质量安全文明施工评估服务及相关技术服务，包括： 1）根据客户运营节点、质量标准对施工现场进行日常巡查，实现工程质量、安全的量	949.79

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
	服务		监理或施工单位等相关单位职责，或与上述单位存在隶属关系或利害关系等； 5）参考投标人近 5 年来的第三方巡查或第三方评估咨询业绩； 6）参考投标人近 5 年来获奖情况。	化管理； 2）每一次巡查问题形成《巡查报告》，报告中包含问题描述、问题隐患的分类及分级、出具针对性的整改方案，明确整改要求和闭合时间，并将整改任务分配至相关责任方； 3）组织复查问题的整改情况，出具《销项报告》； 4）识别施工现场存在的重大质量、安全隐患并及时预警； 5）对项目控制较差项，提供专项控制方案，整合行业内优秀做法分享； 6）对项目质量控制的薄弱环节，对现场管理人员进行培训及标准交底。	
5	华润置地 2019-2020 年度住宅项目第三方质量检查与评估咨询服务	华润置地有限公司	1）经营范围：第三方工程质量检测、评估等工程咨询服务； 2）具备履行合同义务能力； 3）遵纪守法； 4）行业信誉、财务状况良好，没有处于财产被接管、破产或其他关、停、并、转状态； 5）不允许联合投标； 6）与 2018 年销售额前 20 的地产公司中的 1 家以上有相同质量检测合作案例； 7）近三年无重大失误及不良记录； 8）具有健全的组织机构和管理制度、责任制度，完善的技术管理与质量保证体系；	对华润置地各城市公司开发的住宅项目提供质量检查与评估咨询服务，包括过程评估（含材料取样送检服务）、交付评估、精装修专项评估，在现场检查完成后及时上传实测实量数据并按时提供评估简报、季度报告、年度报告等检查成果。	842.80

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
			9）不得与所检查项目的施工、监理等单位有行政隶属关系和利益关联。		
6	2018年度工程质量第三方常态化巡查服务	深圳市建筑工务署[1]	1）工程监理综合资质可得100%分数（可累加，权重3/100），联合体各方中至少应当有一方符合采购人规定的特定条件； 2）近五年内（自2012年10月1日起）承担过的同类项目（已履约评价/验收合格）业绩情况：1.完成过单个项目总投资在5亿（含）-10亿的建设工程质量第三方巡查业绩，或建设工程质量管理工作业绩（不含监理）得10%分数；2.完成过单个项目总投资在10亿（含）-20亿的建设工程质量第三方巡查业绩，或建设工程质量管理工作业绩（不含监理）得50%分数；3.完成过单个项目总投资20亿（含）-50亿以上的建设工程质量第三方巡查业绩，或建设工程质量管理（不含监理）工作业绩得80%分数。4.完成过单个项目总投资50亿（含）以上的建设工程质量第三方巡查业绩，或建设工程质量管理（不含监理）工作业绩得100%分数（仅计最高分，权重6/100）； 3）具有与工程质量管理相关的自主知识产权信息化产品（包括但不限于信息化管理平台、大数据模型等）得100%分数，不满足以上条件不得分（权重5/100）。	深圳市建筑工务署2018年所有在建项目的质量管理巡查，包括： 对在建项目质量管理进行常态化工程督导巡查； 1）每月编写质量专项巡查工作总结、每季度编写质量巡查报告及质量通病的分析汇总报告、每年编写质量巡查总结年报； 2）参与预验收工作，实行扫楼式验收评估制度，并编制竣工预验收情况报告； 3）参与质量事故处理； 4）协助工程督导处开展质量月活动组织工作和季度质量安全大会的会务组织工作； 5）组织开展质量培训工作，每季度组织不少于一次质量培训。	403.92

[1] 由深圳市政府采购服务中心组织招投标

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
7	2019年度清水第三方飞检	成都金堂蓝光和骏置业有限公司	投标文件中未涵盖对投标人资格的特别要求	在建清水项目过程品质和安全文明管理以及精装交付项目交付品质进行基础阶段评估、过程评估、专项评估及交付评估，形成评估成果，针对检查突出问题和行业先进做法，编制培训方案进行专项培训。	550.00
8	塘朗城广场（西区）商场、公寓及酒店装修工程第三方工程管理	深圳市朗通房地产开发有限公司	1）投标文件未涵盖第三方工程管理其他服务提供者资格的特别要求；房屋建筑工程监理人应取得房屋建筑工程甲级及甲级以上监理资质； 2）接受联合体投标。	1）房屋建筑工程监理：包括建筑装修工程及建筑安装工程 2）塘朗城广场（西区）商场、公寓及酒店装修工程第三方工程管理其他服务，包括但不限于以下内容： ①制定项目质量管理、进度管理文件及其他委托人要求的文件； ②对精装修施工全过程的施工进度、施工质量及安全生产与文明施工的管理； ③组织《朗通公司精装修管理细则》学习； ④建立公寓批量精装修和酒店客房装修一户一档制度。	448.11
9	北辛安安置房项目第三方工程管理服务	北京安泰兴业置业有限公司	招标文件中未涵盖对投标人资格的特别要求	北京市石景山区北辛安安置房一期项目的设计管理、工程质量管理、安全及绿色文明施工管理、项目档案管理、入伙前交付管理等，具体包括： 1）设计管理：参与施工图设计及专项二次设计管理，参与材料设备的选型定板评审； 2）工程质量管理：①参与精装修工程招标、策划、样板间施工、节点优化、现场质	445.45

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
				量控制等精装修全过程质量管理工作；②日常巡检，根据不同施工阶段质量关键项，结合定期评估的问题反馈整改闭合情况；③参与审核关键工序、关键部位的专项施工方案；④对工程质量情况进行定期的分析，典型问题形成案例并及时通报； 3）安全及绿色文明施工管理：①组织定期对施工现场及生活区安全文明施工巡检；②按工程管理部要求编制各劳务分包之间的绿色安全文明施工评比及奖罚措施方案，报项目部审批，并组织实施； 4）项目档案管理：①负责建立、收纳、整理日常工程质量巡检、质量缺陷处理、实测实量等一户一验相关文字、现场影像资料；②协助收集、归档项目前期资料、项目图纸、配套设施等项目档案资料； 5）入伙前交付管理：①交付培训，完成交付率指标，降低交付风险；②对户内逐套、户外园林、公区、外墙等区域进行模拟验收，并根据模拟验收查验问题督促相关单位进行整改。	
10	惠州小径湾项目精装顾问服务工程	华润沿海（惠州）发展有限公司	1）必须具备法人资格及一般纳税人资格； 2）应是参加过与本工程类似的大型综合体项目（包括商场、公寓、写字楼、高层住宅等业态，建筑面积应在 10 万平方米以上）的精装管理和技术咨询工作，具有相当丰富的精装修顾问咨询工作经	服务范围为小径湾花园住宅、学校、后勤区、档案馆等精装修工程管理工作，包括： 1）施工前期准备工作，组织图纸会审，依据施工总计划、委托单位里程碑节点工期对分包前提交的各项计划进行；	433.75

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
			验和技术力量团队。	2）依据各阶段的施工计划对进度进行复核，并且总结、分析几个阶段施工进度滞后原因，对滞后的进度制定专项的赶工措施、办法； 3）参与关键工艺、关键工序的验收； 4）每周对问题进行梳理总结，出具《项目管理周报》，月度出具《项目管理月报》，报告中包含问题描述、出具针对性的整改方案，明确整改要求和闭合时间，并将整改任务分配至相关责任方，组织相关单位对各个检查中出现的质量缺陷项目进行整改、跟进落实复查问题的整改情况； 5）按照委托单位第三方质量检查标准对各个标段进行质量培训工作； 6）识别施工现场存在的重大质量、安全隐患并及时预警； 7）完成精装项目竣工交付，配合交付后维保工作 3 个月。	
11	第三方巡检服务	深圳市建筑工程质量安全监督总站[2]	1）具有独立法人资格； 2）投标人经营范围包含建筑工程技术咨询或经营范围包含工程第三方评估与咨询； 3）不接受联合体投标； 4）参与投标前三年内，在经营活动中没有重大违	深圳市建筑工程质量安全监督总站指定在建项目的安全第三方巡检及相关技术服务，包括： 1）在工程范围内，独立开展工程的质量安全巡检工作；	401.85

[2] 由深圳市政府采购服务中心组织招投标

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
			法记录； 5）参与政府采购活动时不存在被有关部门禁止参与政府采购活动且在有效期内的情况； 6）具备《中华人民共和国政府采购法》第二十二条第一款的条件； 7）未被列入失信被执行人、重大税收违法案件当事人名单、政府采购严重违法失信行为记录名单； 8）非深圳市建筑工程质量安全监督总站在监项目的施工、监理、设计、勘察、咨询服务供应商； 9）获得国家级高新技术企业证书，且证书在有效期内的得 100%（权重 5/100）； 10）近 3 年来（自 2016 年至招标公告公布日止），与政府部门合作已验收合格的第三方工程质量安全评估服务业绩，提供 1 个业绩得 33%分，提供 2 个业绩得 66%分，提供 3 个及以上得 100%分。（权重 3/100）； 11）在近三年内（自 2016 年 1 月 1 日至招标公告公布日止），获得政府部门对第三方服务的奖励（奖章、奖牌或证书），每提供一个得 50%分，最高 100%分。（权重 2/100）； 12）具有第三方评估或相关的信息化管理软件、项目管理软件应用等自主知识产权及专利，每提供一个得 20%分。（权重 10/100）； 13）深圳供应商或非深圳供应商但在深圳有合法注册的分公司（或售后机构）的，得 100%分。（权重 2/100）。	2）结合巡检情况，制定评估办法及标准，按月对项目质量安全状况进行量化评估，提出工程管理和技术方面的改进建议，做好巡检资料汇总工作，确保做到对容易引发较大事故的工作进行深度把控，为对危险性较大分部分项工程实施精细化管控提供数据及技术支撑。同时，针对监管行为开展季度评估工作； 3）提供月度总结报告和年度总结报告，并根据甲方的要求定期进行汇报宣讲。	

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
12	光明新区建筑工务局在建项目第三方常态化质量巡查工作服务	深圳市光明新区建筑工务局3	1）投标人近 3 年来（自 2015 年 1 月 1 日至招标公告公布日止），承接建设工程第三方巡查质量合同业绩或建设工程第三方巡查质量安全合同业绩（监理业务除外）：①每提供 1 个合同金额≥350 万的得 8%；②每提供 1 个 350 万＞合同金额≥200 万的得 6%； ③每提供 1 个 200 万＞合同金额≥100 万的得 4%（权重 13/100）； 2）投标人近 3 年来（2015-2017 年）①获得“企业信用评价 AAA 级信用企业”，得 100%；②获得“企业信用评价 AA 级信用企业”，得 67%；③获得“企业信用评价 A 级信用企业”，得 33%（权重 3/100）； 3）具有与工程质量管理相关的自主知识产权信息化产品（包括但不限于信息化管理平台、大数据模型等）或国家专利每提供 1 个得 20%（权重 5/100）。	对 2018 年 5 月至 2019 年 5 月期间甲方所有在建项目的工程施工质量的第三方巡查及相关技术服务，包括： 1）对在建项目质量管理进行常态化工程督导巡查，并对巡查项目出具巡查报告； 2）每月编写质量专项巡查工作总结、每季度编写质量巡查报告、每年编写质量巡查总结年报； 3）对项目实施预验收工作，并编制竣工预验收情况报告； 4）参与质量事故处理； 5）协助开展质量月活动组织工作和季度质量安全大会会务组织工作； 6）组织开展质量培训工作，每季度组织不少于一次质量培训。	358.00
13	在建项目第三方常态化质量巡查工作服务	深圳市光明区建筑工务署4	1）投标人近 3 年来（自 2015 年 1 月 1 日起），承接建设工程第三方巡查质量合同业绩或建设工程第三方巡查质量安全合同业绩（监理业务除外）：①每 1 个合同金额≥350 万的得 8%；②每 1 个 350 万＞合同金额≥200 万的得 6%；③每 1 个 200 万＞合同金额≥100 万的得 4%。以上三项可以累计	对 2019 年 5 月至 2020 年 5 月期间甲方所有在建项目的工程施工质量的第三方巡查及相关技术服务，包括： 1）对在建项目质量管理进行常态化工程督导巡查，并对巡查项目出具巡查报告； 每月编写质量专项巡查工作总结、每季度编	358.00

[3] 由深圳市光明新区公共资源交易中心组织招投标

[4] 由深圳市光明新区公共资源交易中心组织招投标

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
			得分，最高得 100%（权重 13/100）； 2）投标人 2015-2017 年①获得“企业信用评价 AAA 级信用企业”，得 100%；②获得“企业信用评价 AA 级信用企业”，得 67%；③获得“企业信用评价 A 级信用企业”，得 33%（权重 3/100）； 具有与工程质量管理相关的自主知识产权信息化产品（包括但不限于信息化管理平台、大数据模型等）或国家专利每 1 个得 20%，最高得 100%（权重 5/100）。	写质量巡查报告、每年编写质量巡查总结年报； 2）对项目实施预验收工作，并编制竣工预验收情况报告； 3）参与质量事故处理； 4）协助开展质量月活动组织工作和季度质量安全大会会务组织工作； 5）组织开展质量培训工作，每季度组织不少于一次质量培训。	
14	罗湖“二线插花地”棚户区改造项目 2019 年第三方监督评估服务	深圳市罗湖区住房和建设局	1）应是中华人民共和国境内注册（不含港、澳、台地区）的独立法人机构； 2）未参与本项目在建项目的施工、监理单位或与其有隶属关系； 3）不接受联合体投标，不允许分包、转包； 4）参考投标人近 3 年来（自 2015 年 11 月 1 日起）具有第三方工程质量安全评估或巡查业绩（优选政府部门委托业绩）； 5）具有与工程建设第三方评估或巡查相关的信息化管理软件、项目管理软件应用等； 6）参考投标人注册资金、近 3 年纳税情况、近 3 年营业收入等情况。	对罗湖“二线插花地”棚户区改造项目在建工程进行周期性监督评估及驻场咨询服务，包括： 1）对工程质量风险点及安全管理定期进行检查评估； 2）对各参建单位的管理行为定期进行检查评估； 3）对现场施工的关键指标、隐蔽工程进行监督检查； 4）定期对在建工程总体质量、安全、管理状况进行评估，形成第三方评估报告，作为整改和考核参考依据，复核各参建单位整改落实情况； 5）派驻人员开展驻场咨询服务，实施安全、质量过程管理监督。	319.00
15	2017 年度在建	深圳市建筑	1）国家发改委颁发的工程咨询甲级资质或工程监	深圳市建筑工务署 2017 年所有在建项目的	316.15

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
	项目安全管理常态化第三方巡查服务	工务署[5]	理综合资质可的 50%分数（可累加，权重 3/100），联合体各方中至少应当有一方符合采购人规定的特定条件； 2）近五年内（自 2012 年 10 月 1 日起）承担过的同类项目（已履约评价/验收合格）业绩情况：1.完成过单个项目总投资在 5,000 万元（含）-3 亿的建设工程安全或质量第三方巡查业绩，或建设工程安全或质量管理工作业绩得 30%分数；2.完成过单个项目总投资在 3 亿（含）-10 亿的建设工程安全或质量第三方巡查业绩，或建设工程安全或质量管理工作业绩得 60%分数；3.完成过单个项目总投资 10 亿（含）以上的建设工程安全或质量第三方巡查业绩，或建设工程安全或质量管理（不含监理）工作业绩得 100%分数（仅计最高分，权重 2/100）； 3）具有与工程质量或安全管理相关的自主知识产权信息化产品（包括但不限于信息化管理平台、大数据模型等），或者有与工程质量或安全管理相关的自主知识产权信息化产品（包括但不限于信息化管理平台、大数据模型等）的实际应用经验均得 100%分数，不满足以上条件不得分（权重 5/100）。	安全管理进行排查，包括： 1）建立建设工程安全监测的技术标准；对建筑工地风险点、危险源进行排查整治； 2）每月出具《第三方巡查报告书》； 3）每季度编写安全巡查现状分析，并定期提供安全管理建议。	
16	2019 年质量与	深圳市水务	1）取得科技创新主管部门颁发的国 家高新技术企	1）设置质量检查评分组和安全检查评分	276.80

[5] 由深圳市政府采购中心组织招投标

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
	安全检查评比技术服务	工程质量安全监督站[6]	业的得 100%分（权重 2%）； 2）近 3 年（2016 年 1 月 1 日至本项目开标之日）作为第三方机构独立开展工程类质量安全评比、评估或巡查项目业绩（已验收或履约评价合格）情况每提供一项得 35%分数（权重 3%）； 3）作为第三方机构获得工程类质量安全评比、评估或巡查项目奖项情况，每提供 1 个奖项：国家级得 50%分；省级得 40%分；市级得 30%分，多个奖项可累加（权重 2%）； 4）具有本项目相关信息化管理或项目管理软件及应用的有效产权（专利）证书（发明专利证书、软件产品登记证书、计算机软件著作登记证书），每项得分 20%分(权重 10%）； 5）深圳供应商或非深圳供应商但在深圳有合 法注册的分公司（或售后机构）（权重 3%）。	组； 2）结合深圳水务工程质量安全特点，制定质量安全检查评比技术方案，每季度计划分别对 100 项重点水务工程施工质量与安全进行检查评分、分析总结，编写评比结果。	
17	深圳市施工安全监督站第三方质量安全驻点巡查评估服务项目	深圳市市政工程质量安全监督总站	1）在境内注册的独立法人（或其他组织）； 2）近三年内（即至少从 2015 年 1 月开始起算）无行贿犯罪记录； 3）参与政府采购活动前三年内在经营活动中没有重大违法记录； 4）经营范围包含建筑工程技术咨询或包含工程第三方评估与咨询； 5）正在参加招标人监管的轨道交通的施工、监理	深圳市市政工程质量安全监督总站负责监督的所有轨道交通工程项目、市政项目的工程施工质量安全的第三方驻点巡查评估，包括： 1）对甲方负责监督项目进行质量风险、安全生产、文明施工进行日常工程巡查，并形成巡查记录； 2）通过日常的巡查工作，对在巡查中暴露	235.00

[6] 由深圳市政府采购中心组织招投标

序号	项目名称	招标方/采购单位（甲方）	投标人资格要求	项目内容	合同金额（万元）
			单位不能参与投标； 6）参考投标人具有的与第三方评估或巡查相关的信息化管理软件、项目管理软件应用等自主知识产权及专利情况； 7）参考投标人近 3 年（自 2015 年至招标公告日）与政府部门合作的第三方工程质量安全评估或巡查业绩及获得政府部门表扬或表彰的情况； 8）参考投标人近 3 年（自 2015 年至招标公告日）承接第三方工程质量安全评估或巡查咨询业务（监理业务除外）的情况，工程投资总额越高可得分值越高； 9）投标截止日前一年投标人履约评价未出现“差”，且在参与政府采购活动中未存在诚信问题。	出的质量、安全通病进行汇总分析，有针对性的进行分析总结，提出具体可行的解决建议方案； 3）每半年或根据甲方要求对所有监督项目进行周期性评估或专项评估、对项目进行综合评分排名，并编制评估报告； 4）分析阶段工作质量安全工作特点和存在的问题，并以专项巡查和专家复查等形式，结合政府相关要求开展施工现场专项巡查或评估活动； 5）编写质量安全驻点巡查评估年度总结报告，并在年度总结会或甲方指定的其他会议上进行宣讲。	
18	第三方工程考核评估	当代节能置业股份有限公司[7]	考虑投标人在业内是否获得公认的信用和声誉，要求投标人提供近三年住宅业绩情况，包括项目名称、项目总投资额、项目所在地、项目建设单位名称、合同起止日期等信息。	对所属项目进行实测实量、质量风险、安全文明及管理动作的考核评估，包括编制检查办法、工作计划，提交评估报告并提出相关建设性意见。	201.30

[7] 合同签署方为北京首都城市建设工程有限公司，与招标方当代节能置业股份有限公司同属当代摩码工程项目管理（北京）有限公司的控股子公司

③联合投标中标项目情况

报告期内发行人与其他方组成联合体投标共有 6 次中标，中标项目的具体情况如下：

序号	项目名称	工作具体内容	分工情况
1	深圳市建筑工务署 2017 年度在建项目安全管理常态化第三方巡查服务	深圳市建筑工务署 2017 年所有在建项目的安全管理进行排查，包括： 1）建立建设工程安全监测的技术标准； 2）对建筑工地风险点、危险源进行排查整治； 3）每月出具《第三方巡查报告书》； 4）每季度编写安全巡查现状分析，并定期提供安全管理建议。	发行人主要负责：巡查方案和体系的研发、编制、优化及调整；具体实施第三方安全巡查工作，完成巡查评估简报、阶段性评估总报告、年度评估报告等文件；进行评估前的宣贯启动会及季度/年度评估成果汇报工作等。 联合体成员江西中昌工程咨询监理有限公司主要负责：协助巡查方案和体系的编制并提出调整建议；协助对巡查总报告内容进行审核并提供技术支持和建议；对阶段性汇报成果文件提供技术支持并协助汇报工作；针对巡查工作的服务情况参与与深圳市建筑工务署的过程沟通等。
2	深圳市建筑工务署 2018 年度工程质量第三方常态化巡查服务	深圳市建筑工务署 2018 年所有在建项目的质量管理巡查，包括： 1）对在建项目质量管理进行常态化工程督导巡查； 2）每月编写质量专项巡查工作总结、每季度编写质量巡查报告及质量通病的分析汇总报告、每年编写质量巡查总结年报； 3）参与预验收工作，实行扫楼式验收评估制度，并编制竣工预验收情况报告； 4）参与质量事故处理； 5）协助工程督导处开展质量月活动组织工作和季度质量安全大会的会务组织工作； 6）组织开展质量培训工作，每季度组织不少于一次质量培训。	发行人主要负责：巡查方案和体系的研发、编制、优化及调整；具体实施第三方质量巡查工作，完成巡查评估简报、阶段性评估总报告、年度评估报告等文件；进行评估前的宣贯启动会及季度/年度评估成果汇报工作等。 联合体成员江西中昌工程咨询监理有限公司主要负责：协助巡查方案和体系的编制并提出调整建议；协助对巡查总报告内容进行审核并提供技术支持和建议；对阶段性汇报成果文件提供技术支持并协助汇报工作；针对巡查工作的服务情况参与与深圳市建筑工务署的过程沟通等。
3	深圳市建筑工务署 2018 年度材料设备第三方常态化巡查	深圳市建筑工务署 2018 年所有在建项目的工程材料设备巡查，包括： 1）对在建项目材料设备管理进行常态化工程督导巡查，进行材料设备专项巡查； 2）检查工地现场的材料设备申报、使用验收程序。组织进行材	发行人主要负责：巡查方案和体系的研发、编制、优化及调整；具体实施第三方材料设备巡查工作，完成巡查评估简报、阶段性评估总报告、年度评估报告等文件；进行评估前的宣贯启动会及季度/年度评估成果汇报工作等。

序号	项目名称	工作具体内容	分工情况
		料品牌符合度检查、材料设备抽检、送检。协助处理不合格材料设备； 3）配合进行材料设备的专项检查工作和材料设备使用情况调查； 4）配合设备信息化系统的工作； 5）每季度编写材料设备巡查报告、每年编写材料设备巡查总结年报； 6）协助检查完善材料设备相关制度、处理生产厂家不合格产品问题、组织开展打击假冒伪劣产品。	联合体成员江西中昌工程咨询监理有限公司主要负责：协助巡查方案和体系的编制并提出调整建议；协助对巡查总报告内容进行审核并提供技术支持和建议；对阶段性汇报成果文件提供技术之支持并协助汇报工作；针对巡查工作的服务情况参与与深圳市建筑工务署的过程沟通等。
4	深圳市朗通房地产开发有限公司塘朗城广场（西区）商场、公寓及酒店装修工程第三方工程管理	（1）房屋建筑工程监理：包括建筑装修工程及建筑安装工程 （2）塘朗城广场（西区）商场、公寓及酒店装修工程第三方工程管理其他服务，包括但不限于以下内容： 1）制定项目质量管理、进度管理文件及其他委托人要求的文件； 2）对精装修施工全过程的施工进度、施工质量及安全生产与文明施工的管理； 3）组织《朗通公司精装修管理细则》学习； 4）建立公寓批量精装修和酒店客房装修一户一档制度。	深圳市大兴工程管理有限公司负责房屋建筑工程监理相关工作，瑞生工程作为联合体成员负责第三方工程管理相关工作，各自相应组建团队执行对应项目工作。
5	深圳市建筑工务署 2020 年度工程质量第三方常态化巡查及专家抽查服务	深圳市建筑工务署 2020 年所有在建项目的第三方工程质量及工期进度常态化巡查、专家抽查和预验收评估，包括： 1）对在建项目质量管理情况、工程进展情况及进度目标落实情况进行常态化工程督导巡查，适时开展质量专项巡查； 2）每周对巡查情况进行小结并反馈，每月编写质量专项巡查工作总结、进度专项巡查工作报告，每季度编写质量巡查报告及质量通病的分析汇总报告、进度巡查分析汇总报告，每年编写质量巡查总结年报、进度巡查总结年报； 3）在项目实施竣工验收前，开	发行人主要负责：巡查方案和体系的研发、编制、优化及调整；具体实施巡查工作，完成巡查评估简报、阶段性评估总报告、年度评估报告等文件；进行评估前的宣贯启动会及季度/年度评估成果汇报工作等。 联合体成员江苏建科工程咨询有限公司主要负责：协助巡查方案和体系的编制并提出调整建议；协助对巡查总报告内容进行审核并提供技术支持和建议；对阶段性汇报成果文件提供技术支持并协助汇报工作；针对巡查工作的服务情况参与与深圳市建筑工务署的过程沟通等。

序号	项目名称	工作具体内容	分工情况
		展预验收评估、预验收复查，检查预验收复查后遗留问题的整改情况； 4）协助质量事故及质量事件的调查处理； 5）根据安排组织开展质量、安全、材料设备专家抽查； 6）见证建筑成品材料及实体质量抽检工作； 7）协助开展质量月活动的组织工作和季度质量安全大会的会务组织工作； 8）组织开展质量培训工作，每季度组织不少于一次质量培训。	
6	深圳市建筑工务署 2020 年度材料设备第三方常态化巡查服务	深圳市建筑工务署 2020 年所有在建项目的工程材料设备第三方巡查，包括： 1）对在建项目材料设备管理进行常态化工程督导巡查，进行材料设备专项巡查； 2）检查工地现场的材料设备申报、使用验收程序。组织进行材料品牌符合度检查、材料设备抽检、送检。协助处理不合格材料设备； 3）配合进行材料设备的专项检查工作和材料设备使用情况调查； 4）配合设备信息化系统的工作； 5）每次巡查结束编写巡查日报、每季度编写材料设备巡查报告并开展专项讲座、每年编写材料设备巡查总结年报并做好宣讲工作； 6）协助检查完善材料设备相关制度、处理生产厂家不合格产品问题、组织开展打击假冒伪劣产品的行动。	发行人主要负责：巡查方案和体系的研发、编制、优化及调整；具体实施巡查工作，完成巡查评估简报、阶段性评估总报告、年度评估报告等文件；进行评估前的宣贯启动会及季度/年度评估成果汇报工作等。 联合体成员江苏建科工程咨询有限公司主要负责：协助巡查方案和体系的编制并提出调整建议；协助对巡查总报告内容进行审核并提供技术支持和建议；对阶段性汇报成果文件提供技术支持并协助汇报工作；针对巡查工作的服务情况参与与深圳市建筑工务署的过程沟通等。

公司 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月的联合投标中标金额分别为 764.26 万元、509.04 万元、0.00 万元和 774.62 万元，占当期营业收入比重分别为 4.39%、1.64%、0.00%和 3.93%，发行人的联合投标业务占发行人营业收入比例极低。

发行人履行其在该等联合投标项目中的职责分工无需建设工程监理资质，不存在依赖联合投标方的工程监理资质获取业务的情形，具体为：

A、前述六项联合投标中标项目中五项属于深圳市建筑工务署的第三方工程评估项目，该等项目的招标文件中未将建设工程监理资质列为投标必备项，仅为投标加分项且所占分值权重较小，在项目执行过程中，发行人所承担工作系利用自身独特的技术和专业优势，从事第三方工程评估服务。前述六项联合投标中标项目中一项属于塘朗城项目，项目内容包括工程监理及第三方工程管理服务两类，深圳市大兴工程管理有限公司和瑞生工程组成联合体投标，在项目实施过程中分别履行了工程监理、第三方工程管理服务的职责；

B、上述六项联合投标中标项目的招标文件中明确规定了允许组成联合体投标，该等招标方均认可联合体投标模式，就上述项目的履行不存在争议或纠纷；

C、上述六项联合投标中标项目的分工明确、职责界定清晰，项目实施过程中，各方均按照分工投入项目所需的人员及设备、承担相应工作职责，不存在任何争议或纠纷，任何一方均不存在借助联合体他方的资质承接项目的情形。

综上所述，发行人报告期内存在六项联合投标中标项目，该等项目的中标金额占发行人营业收入的比例极低，该六项联合投标中标项目发行人与联合投标方的分工和工作均清晰界定，发行人不存在依赖联合投标方的工程监理资质获取业务的情形。

（2）业务承接的稳定性

公司与主要客户保持着长期稳定的合作关系，以 2017 年前十大客户为基准，公司对该等客户 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月的营业收入情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	营业收入			
		2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月
1	融创中国	3,075.11	4,809.24	9,009.46	3,169.44
2	华润置地	956.56	2,094.21	1,309.51	479.71

序号	客户名称	营业收入			
		2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月
3	万达集团	927.22	601.04	12.84	-
4	保利发展	912.03	1,222.19	1,834.50	577.94
5	万科集团	884.68	1,706.70	3,452.32	1,162.67
6	绿城中国	752.71	876.08	1,628.86	667.97
7	世茂地产	472.28	656.66	1,081.66	406.20
8	深圳工务署	439.20	550.21	518.15	201.31
9	碧桂园	413.15	1,656.29	2,377.10	469.16
10	金地集团	411.36	522.75	628.78	345.23
合计		**9,244.30**	**14,695.38**	**21,853.18**	**7,479.63**
占营业收入比例		**53.14%**	**47.34%**	**44.02%**	**37.98%**

公司凭借行业内的先发优势、研发优势、优质客户优势以及品牌优势建立起了坚实的核心竞争力，主要客户对公司的服务认可度较高。公司主要客户中，除万达集团因 2019 年第三方实测实量服务招标中公司投标价格较高未中标，公司对其营业收入逐年下降外，公司与其他主要客户保持着长期稳定的合作关系。

报告期内，公司营业收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元及 19,692.69 万元，公司对万达集团的销售收入分别为 927.22 万元、601.04 万元、12.84 万元及 0.00 万元，占比分别为 5.33%、1.94%、0.03%及 0.00%，公司对万达集团收入占比较小且逐年减少，而公司的营业收入、获取的订单数量均呈逐年大幅增加趋势，公司不存在对万达集团的过度依赖。2019 年万达集团第三方实测实量服务招标未中标不会影响公司获取其他客户订单，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人与主要客户尚未履行完毕的重要业务合同到期情况具体如下：

序号	客户名称	合同名称	合同年限	合同到期日
1	深圳市地铁集团有限公司	深圳地铁集团物业开发总部工程安全质量第三方评估项目合同	4.8 年	2023/4/30
2	北京金隅地产开发集团有限公司	北京金隅地产开发集团有限公司 2018-2021 年在建项目工程、交付评估合同战略协议	3 年	2021/12/31

序号	客户名称	合同名称	合同年限	合同到期日
3	保利里城有限公司	2019-2020 年度工程第三方综合评估框架合同	1.9 年	2020/12/31
4	奥园集团（广东）有限公司	奥园地产集团 2019-2020 年度第三方评估及材料检测服务合同	2 年	2020/12/31
5	绿城置业发展集团有限公司	绿城置业发展集团有限公司第三方工程评估咨询服务合同	2 年	2020/12/31
6	深圳市星河房地产开发有限公司	星河地产集团 2019-2021 年度工程管理第三方评估及材料检测集中采购合同	2 年	2021/2/28
7	绿地香港控股有限公司	绿地香港公司第三方交付评估合同	2 年	2021/4/30
8	金科地产集团股份有限公司	2019-2020、2020-2021 两年度金科股份精装第三方工程质量评估服务合同	1.8 年	2020/12/31
9	华润置地控股有限公司	华润置地 2019-2020 年度住宅项目第三方质量检查与评估咨询服务合同	1.5 年	2020/12/31
10	深圳香江控股股份有限公司	香江控股地产 2019 年度在建及竣工项目第三方评估咨询服务合同	1 年	2020/7/30
11	广州市城市建设开发有限公司	越秀地产 2019-2020 年第三方质量专项评估战略合作协议	1.5 年	2021/3/31
12	华融置业有限责任公司	第三方评估检测咨询服务合同	3 年	2022/8/31
13	深圳市建筑工务署	深圳市建筑工务署 2019 年度代建项目材料设备第三方常态化巡查服务项目合同	1 年	2020/7/31
14	深圳市福田区住房和建设局	深圳市福田区建设工程安全第三方巡查服务合同	1 年	2020/8/31
15	深圳市乐活置业有限公司	深圳区域 2019 年工程项目第三方评估服务合同	1 年	2020/10/31
16	南昌绿地申博置业有限公司	绿地控股集团股份有限公司第三方评估合同补充协议	2.1 年	2020/9/30
17	深圳市星河房地产开发有限公司	星河地产集团 2019-2021 年度工程管理 第三方评估及材料检测集中采购合同 －补充协议	1.5 年	2021/2/28
18	蓝城嘉实房地产开发有限公司	蓝城长沙擎天项目工程质量地下室质量检查（扫楼）专项评估合同	3 年	2022/10/20
19	深圳市大疆创新科技有限公司	大疆建设项目工程质量检测评估服务合同	4 年	2023/11/20
20	广州城建开发装饰有限公司	越秀地产 2019-2020 年工程检测合同 （标段二）	2 年	2021/3/31
21	华润生命科学产业发展有限公司	华润生命科学园南三栋全过程第三方质量管理服务项目服务协议书	1 年	2020/11/30

序号	客户名称	合同名称	合同年限	合同到期日
22	上海融创房地产开发集团有限公司	2018-2020 年度第三方工程评估咨询服务战略采购协议	2 年	2020/8/31
23	绿城建设管理集团有限公司	工程质量安全第三方评估技术服务框架合同	1 年	2020/12/31
24	绿城中国控股有限公司	2020 年度工程品质评估服务合同	1 年	2020/12/31
25	新城控股集团股份有限公司	2020-2021 年项目工程质量检测	1 年	2021/12/31
26	华润置地控股有限公司	2020-2021 年度住宅项目第三方质量检测与评估咨询服务合同文件	2 年	2021/12/31
27	雅居乐地产置业有限公司	雅居乐地产建设项目评估合作框架协议	3 年	2020/12/31
28	融创华北发展集团有限公司	融创华北区域第三方评估服务框架合同	1.25 年	2020/12/31

公司在业务开展过程中一般会与客户签订框架协议，再根据具体项目的需求签订项目合同，从上表可以看出，公司主要合同的到期日比较分散，合同期限也存在差异，公司和客户的业务合作不存在短期集中到期的情形。

公司与主要客户的合作具有长期性和稳定性；随着我国城镇化的进程不断推进，为第三方工程评估业的发展带来新的增长点，近年来，公司的业务持续稳定发展；不存在对单一客户或单一业务的过度依赖；同时，公司采取积极措施，保持和加强与现有客户及现有业务的合作，并计划借助募投项目实施的新的运营网点加大业务宣传和营销推广的力度，在各网点所在区域开发新客户，拓展新业务等。因此，重要业务合同到期后无法续期或重新获得的风险总体可控，且公司已做好积极的应对措施。

（3）业务开展模式

公司所从事的建设工程第三方评估、管理和咨询业务综合了土木工程、工程造价、环境工程、给水排水工程、工程力学、项目管理、建筑工程技术、建筑施工与管理等多个学科人才。根据建设项目的不同阶段，公司派遣相应的专业人才进行现场综合检查、实测实量、数据采集、系统分析，评定出项目不同阶段的管理水平、质量现状、风险状态等量化指标，并有针对性地提出改进建

议，让客户单位的决策者清晰掌握旗下各个建设项目总体质量安全管理状态，明确项目改进方向。

4、发行人采用目前经营模式的原因、影响经营模式的关键因素以及经营模式和影响因素在报告期内的变化情况及未来变化趋势

公司采用目前的经营模式，主要受下游工程建设行业对工程服务的市场需求、国家产业政策导向、公司自身创新能力和业务经验积累等多种因素的综合影响。具体分析如下：

（1）工程建设行业对工程服务的市场需求

工程建设行业的需求和痛点是国内第三方评估咨询服务产生和发展的最重要驱动力和塑造力。国家、社会公众对建筑工程质量要求日益提升和现有建筑工程管理体制不能完全满足要求之间的矛盾催生了第三方工程评估服务，委托单位需求的日渐精细化、多元化推动了第三方工程评估业的发展。目前，公司业务处于快速发展阶段，新建工程项目市场需求依然强劲，存量市场需求有望被深度挖掘。公司工程评估服务、驻场管理服务、管理咨询服务的业务体系和经营模式与工程建设行业的需求高度相关，紧密契合。

（2）国家产业政策导向

自 2014 年起，国务院、住建部相继颁布了一系列涉及建筑业发展和改革的意见，明确提出建立健全政府对工程质量监督抽测制度，鼓励各地采取政府购买服务等方式加强监督检测。支持监管力量不足的地区探索以政府购买服务方式，委托具备能力的专业社会机构作为安全监督机构辅助力量。在此背景下，山东、广东等地政府部门积极响应，在省内推广政府购买服务模式，以第三方专业机构力量协助政府部门加强对工程质量安全的监管，提升工程质量安全水平。

2014 年度，公司正式涉足政府投资项目评估咨询服务领域。经过近几年发展，目前公司的工程评估服务、驻场管理服务、管理咨询服务相继在深圳、济南、烟台、武汉等多地市落地，获得了良好的成效。公司的业务体系和经营模式，是在国家产业政策对第三方工程评估业的支持、鼓励下，市场化经营所产生的结果。

（3）公司自身创新能力和业务经验积累

公司的业务由成立之初的工程评估，逐渐扩展至复杂性、系统性更强的驻场管理和管理咨询服务；评估产品从成立之初的两三项，发展到目前的 30 余项。公司业务深度和广度的拓展是公司在业务经验积累的基础上持续创新的结果。以创新的产品和服务赢得市场，是公司一贯的发展理念，也是公司业务体系和经营模式形成的重要原因。

报告期内，影响公司经营模式的上述关键因素没有发生重大变化，预计未来公司的经营模式及影响经营模式的关键因素不会发生重大变化。

（四）主营业务、主要产品设立以来的变化情况

自设立以来，公司主要从事第三方工程评估服务，并以工程评估为基础开展建设工程驻场管理和管理咨询服务等业务，公司业务发展历程如下：



报告期内公司主营业务和主要产品未发生变化。

（五）公司的服务流程图

公司的服务流程图详见本节之“（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”。

（六）主要环境污染物及处理

公司在经营活动中仅产生生活废水及生活垃圾，对环境的影响很小。生活废水主要是卫生间、洗手池产生的生活废水，按规定可排入市政排水管道；各类生活垃圾或固态类废弃物由专职清扫人员清理、装袋、集中运送城市垃圾处理场或由环卫部门处理。

二、公司所处行业的基本情况及竞争状况

（一）所属行业及确定所属行业的依据

公司主要从事建设工程第三方评估、管理和咨询服务，根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012），公司所处行业为“科学研究和技术服务业”下的“专业技术服务业”，行业代码为 M74。根据《国民经济行业分类标准》（GB/T4754-2017），公司所处行业为“科学研究和技术服务业”下“专业技术服务业”细分的“工程技术服务业”下的“工程管理服务业”，行业代码为 M7481。

（二）行业管理体制和行业政策

1、行业监管体制

第三方工程评估业务在国内是一个新兴业态，属于工程管理服务业的细分领域。公司行业主管部门为住建部及地方各级住建管理部门。住建部及地方各级住建管理部门主要负责拟订建筑工程质量、建筑安全生产和竣工验收备案的政策、规章制度并监督执行，组织或参与工程重大质量、安全事故的调查处理及行业标准的建立等。

目前，第三方工程评估业的业务经营与开展以市场化方式进行，对从事该行业的公司和相关人员无特殊的资质和执业资格许可限制，监管部门对本行业的管理主要进行宏观指导和规范。

公司业务经营无需相关资质、许可的主要理由如下：

（1）公司为委托单位提供工程评估、驻场管理及管理咨询服务，是委托单位的服务机构，为委托单位提供有效的工程品质管理工具，公司不属于工程项目责任主体，公司业务经营与开展以市场化方式进行，并无特殊的资质许可限制。

（2）公司所属的第三方工程评估作为一个新兴行业，目前亦不存在法律法规或监管部门要求业务资质或许可的情况。

2、行业主要政策

目前，与第三方工程评估行业相关指导性法律法规和产业政策主要情况如下：

政策名称	时间	颁发部门	相关内容
《中共中央 国务院关于推进安全生产领域改革发展的意见》	2016 年 12 月	中共中央、国务院	将安全生产专业技术服务纳入现代服务业发展规划，培育多元化服务主体。建立政府购买安全生产服务制度。
《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》	2016 年 3 月	十二届全国人大四次会议	明确提出以产业升级和提高效率为导向，发展工业设计和创意、工程咨询、商务咨询、法律会计、现代保险、信用评级、售后服务、检验检测认证、人力资源服务等产业。
《国务院办公厅转发住房城乡建设部关于完善质量保障体系提升建筑工程品质指导意见的通知》	2019 年 9 月	国务院	以建筑工程质量问题为切入点，着力破除体制机制障碍，逐步完善质量保障体系，不断提高工程质量抽查符合率和群众满意度，进一步提升建筑工程品质总体水平。 强化政府对工程建设全过程的质量监管，鼓励采取政府购买服务的方式，委托具备条件的社会力量进行工程质量监督检查和抽测，探索工程监理企业参与监管模式，健全省、市、县监管体系。
《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》	2017 年 2 月	国务院	政府可采取购买服务的方式，委托具备条件的社会力量进行工程质量监督检查。推进工程质量安全标准化管理，督促各方主体健全质量安全管控机制。

政策名称	时间	颁发部门	相关内容
《住房和城乡建设部工程质量安全监管司2020年工作要点》	2020年4月	住建部	开展工程质量评价试点，探索利用第三方力量，对部分地区实施区域质量评价。强化工程质量检测管理，修订出台建设工程质量检测管理办法。
《关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》	2019年3月	国家发改委、住建部	创新咨询服务组织实施方式，大力发展以市场需求为导向、满足委托方多样化需求的全过程工程咨询服务模式。从鼓励发展多种形式全过程工程咨询、重点培育全过程工程咨询模式、优化市场环境、强化保障措施等方面提出一系列政策措施。
《建筑业发展“十三五”规划》	2017年4月	住建部	提升工程咨询服务业发展质量：改革工程咨询服务委托方式，研究制定咨询服务技术标准和合同范本，引导有能力的企业开展项目投资咨询、工程勘察设计、施工招标咨询、施工指导监督、工程竣工验收、项目运营管理等覆盖工程全生命周期的一体化项目管理咨询服务，培育一批具有国际水平的全过程工程咨询企业。
《住房城乡建设事业“十三五”规划纲要》	2016年8月	住建部	纲要提出要创新工程质量安全监管方式，鼓励采取政府购买服务的方式，缓解监管力量不足的问题。
《住房城乡建设部关于推进建筑业发展和改革的若干意见》	2014年7月	住建部	建立健全政府对工程质量监督抽测制度，鼓励各地采取政府购买服务等方式加强监督检测。支持监管力量不足的地区探索以政府购买服务方式，委托具备能力的专业社会机构作为安全监督机构辅助力量。
《关于完善质量保障体系提升建筑工程品质的实施意见》	2020年3月	陕西省住房和城乡建设厅	鼓励采取政府购买服务的方式，委托具有专业资质和相应能力的社会专业机构进行工程质量监督检查、抽测、评价和咨询。
《关于完善质量保障体系提升建筑工程品质的若干措施》	2019年11月	河北省人民政府办公厅	加强工程质量监督队伍建设，充实一线监督力量，确保各专业监管人员配备齐全。鼓励采取政府购买服务的方式，委托具备条件的第三方机构进行工程质量监督检查和抽测，弥补政府监管力量不足。
《广东省自贸办关于印发广东自贸试验区新一批制度创新案例的函》	2018年1月	广东省自贸办	在全省推广前海蛇口自贸片区“引入第三方巡查加强在建工程监管”的创新案例。指出：前海蛇口片区通过面向社会公开招标，引进建设工程第三方专业巡查机构，协助相关政府职能部门开展工程质量安全监督工作，为片区高强度开发建设提供安全、质量、进度等方面的实时性监管服务，进一步提高工程质量安全监管的专业化和精细化水平，探索形成建设工程监管的新模式。

政策名称	时间	颁发部门	相关内容
《关于在全省推广烟台市政府购买服务开展质量安全监管辅助巡查抽测经验做法的通知》	2017 年 12 月	山东省住房和城乡建设厅	通过政府购买服务辅助做好政府行政监督管理，是推进“放管服”改革、创新社会治理机制的重要内容。在工程质量安全监管中推进政府购买第三方巡查抽测，是贯彻国家和省推进安全生产领域改革发展、开展质量安全提升行动部署要求的重要举措…… 各市要高度重视，认真学习借鉴烟台经验做法，深入研究通过政府购买第三方服务开展工程质量安全监管辅助巡查抽测，精心谋划、周密安排、统筹推进。要利用年度预算计划申报时机，积极争取地方政府财政部门的支持，通过引入国内一流的监管辅助巡查抽测机构，进一步完善质量安全监管机制，推动全省工程质量安全水平明显提升。

3、行业标准和业务规范

目前，第三方工程评估在我国尚属于新兴行业，还未建立统一的行业标准或业务规范。

目前，公司正积极参与和推动国内第三方工程评估业行业标准的建设。公司作为主编方会同中国建筑设计研究院等单位编制的《住宅建筑工程品质量化评估标准》已获中国工程建设标准化协会批准发布，将于 2021 年 2 月 1 日起实施。本标准旨在统一建筑工程施工质量评估的内容和方法，填补行业量化评估标准的空白，加强建筑工程品质评估标准的可操作性，对工程管理者明确品质管控目标、加快工程管理水平的精细化转型起到积极推动作用。

4、行业法律法规、产业政策对发行人经营发展的影响

2016 年以来，国务院及相关部委、地方政府机构相继出台相关法律法规、产业政策，支持和鼓励工程咨询业发展。

2017 年 2 月，国务院发布的《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》指出，政府可采取购买服务的方式，委托具备条件的社会力量进行工程质量监督检查，推动建筑工程的健康发展和品质提升。上述意见发布后，各地政府相关部门陆续出台配套政策，推进“放管服”改革，进一步鼓励政府引入第三方专业机构参与工程质量安全监管。

2019 年 3 月，国家发改委、住建部发布的《关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》指出，大力发展以市场需求为导向、满足委托方多样化需求的全过程工程咨询服务模式。

2020 年 4 月，住建部发布的《住房和城乡建设部工程质量安全监管司 2020 年工作要点》强调，将开展工程质量评价试点，探索利用第三方力量，对部分地区实施区域质量评价，修订出台建设工程质量检测管理办法，强化工程质量检测管理。

2020 年 6 月，住建部办公厅发布的《建设工作简报》第 47 期推荐了公司客户——深圳市建筑工务署的工程建设管理模式，其中包括通过第三方巡查压实主体责任保障工程质量，由巡查机构在业主管理下独立开展巡查，按照评价方案和评价细则对参建单位管理行为、施工安全、工程质量进行评价。

国家、社会对建筑工程质量和安全的要求不断提升，以及法规、政策层面对第三方工程质量监督检测的支持鼓励，为公司业务的快速发展提供了良好的市场环境和制度保障。

（三）公司所处行业发展现状及趋势

1、工程管理服务业整体概况

工程管理服务，是指从事工程项目管理的企业，受建设方委托，对工程建设全过程（从投资决策阶段到项目施工建设及运营维护整个阶段）或分阶段进行专业化、规范化管理和服务的活动。从具体内容来看，工程管理服务是指与建筑工程有关的项目策划、投资与造价咨询、招标代理、项目管理等服务，具体涉及工程项目管理、工程及建筑物的质量评估、工程监理、工程造价咨询等服务。

从发展历程来看，改革开放前，受制于计划经济体制，建设单位需要自行组织工程建设、自行组织工程项目管理，但由于人员技术水平无法满足工程管理的需要，从而导致建设工程成本及质量无法保证。改革开放后，国外的工程管理模式被引入国内，并在实践中取得了一定的成果。进入 20 世纪 90 年代，

在国务院、住建部等政府部门的一系列法律法规及指导政策的指引下，我国工程管理服务业的产业化逐步加快。

工程管理服务市场规模与我国固定资产投资规模密切相关。近年来，伴随着社会固定资产投资的增速，以及工程成本管控要求、工程质量安全要求的提高，工程管理服务市场得到了长足的发展。根据国家统计局数据，2010 年至 2019 年十年间，我国全社会固定资产投资规模由 27.81 万亿元增加到 56.09 万亿元，同时期内工程管理服务所涉及的工程监理、工程招标代理、工程造价咨询、工程项目管理与咨询服务等各子领域收入规模均呈快速增长态势。

未来随着工业化、信息化、城镇化以及产业分工不断深入，以及国家、社会对工程项目的精细化管理要求提高，市场对工程管理服务行业的需求将越来越旺盛，从而带动工程管理服务行业高速增长。

2、第三方工程评估行业发展状况

（1）第三方工程评估业发展简介

第三方工程质量与安全风险评估业务，简称第三方工程评估，是指境内外专业的咨询顾问机构接受客户委托，以独立第三方的名义前往客户下辖项目开展现场检查，对项目实体、工程材料进行随机取样抽查测试，对项目质量、安全等方面存在的明显或潜在风险进行评判，并形成系列评估报告，提出系统改善建议的工作过程。

在引入我国之前，工程评估服务在新加坡、香港等国家和地区已实施几十年，对工程管理水平的综合提升起到了积极的推动作用。工程评估服务在新加坡、香港等国家和地区的实施情况如下：

20 世纪 60 年代，新加坡面临着住房危机，新加坡建屋局（Housing & Development Board，HDB）开始了公共住宅的建设。到 80 年代末期，随着购房制度的变化以及购房限制的放开，并且在经济高速发展的背景下，新加坡的建筑业也随之快速发展。随着建设量不断加大，从业团体和从业人员数量不断增加，承包商质量管理水平良莠不齐，导致工程屡屡出现质量问题。为了改变工程质量水平低下的局面，新加坡建设局（Building & Construction Authority,

BCA）采取了一系列措施，并于 1989 年推出了建筑工程质量评价系统（Construction Quality Assessment System，简称 CONQUAS）。

在新加坡，大约有 80%的人住在政府建设的公共住宅中。根据新加坡建设局发布的《CONQUAS: The BCA Construction Quality Assessment System》以及新加坡建设局、城市重建局（URA）联合发布的《CONQUAS Requirement for Housing Developers》，对于政府投资公建项目，新加坡强制执行 CONQUAS 评价。对于私人投资建设项目，如属于下列三种情形之一的，应当进行 CONQUAS 评价：

1、开发商过往 3 年没有 CONQUAS 评价记录；

2、开发商过往 3 年开发的私人居住建筑中存在至少有一例 CONQUAS 评分处于前一年度新加坡私人居住建筑 CONQUAS 评分的最后 10%；

3、开发商过往 3 年开发的私人居住建筑中存在至少有一例经 CONQUAS 评价存在明显缺陷（明显缺陷指 CONQUAS 系统列示的建筑最终使用者无法接受的缺陷）的情况。

不属于上述三种情形的私人投资建设项目遵循自愿原则，发展商（即房地产开发商）可以选择执行。根据新加坡建设局公布的数据，从 1993 年至 2019 年，新加坡共计已有 846 个私宅项目进行了 CONQUAS 评价。作为一种评定建设工程质量的标准方法，CONQUAS 体系以其评价标准的严谨性和评价方式的客观性在新加坡获得了广泛认可，对新加坡发展商来说，CONQUAS 分数越高意味着工程质量越好，因此自愿参与 CONQUAS 的私人投资工程数量越来越多，而且很多发展商以 CONQUAS 分数评价承建商表现，并设立相应奖惩机制。

CONQUAS 评估由新加坡建设局评估人员实施。随着建筑行业的不断发展，CONQUAS 评估的标准也在不断进行修订。随着新加坡建筑质量水平的不断提高并考虑小业主的反馈、投诉方向，结构工程的权重不断下降，而装饰装修工程的比例则大为上升。同样，建筑行业发展的趋势及思路同样体现在奖惩项中，比如更环保绿色的建筑技术就给予加分。目前 CONQUAS 的最新版本为 2019 年 10 月发布的第九版。

20 世纪 60 年代，为了改善香港居民的居住条件，香港政府修建了大量公共房屋。由于过度关注房屋的需求量而相对忽视了质量问题，进入 80 年代后，公共房屋的维修费用大幅增加。意识到建筑质量管理的重要性后，作为香港公屋的兴建和管理机构，香港房屋委员会于 90 年代初，在新加坡的 CONQUAS 基础之上，建立了承建商表现评分系统（Performance Assessment Scoring System，以下简称 PASS），对香港的公屋进行施工质量管理。

根据香港房屋委员会官网发布的《建筑工程承建商表现评分制》及其附件文件，香港对公屋承建商实施表现评分制度，由相关的工程小组成员和承建商表现评分制评审小组进行实地视察、资料评估和查核记录，以评核承建商的表现。具体实施中，施工现场工程师需要及时在房屋委员会的评价系统中录入现场数据和输入工程进度，房屋委员会在系统中随机抽样选取检查项目，且在现场检查前不会预先通知承建商。被抽中项目在实施现场评估时，承建商需派代表出席。项目工程小组和承建商表现评分制评审小组对不同评价对象进行独立或交叉评分，最后将评估结果录入系统，形成最终的分数。

目前，香港 PASS 系统仅对公屋承建商进行评价，私人投建住宅并不参与。PASS 系统对承建商的评价分数会影响承建商之后在公屋项目的投标，分数越高的承建商被房屋委员会邀请竞投工程项目的机会越多。

在第三方工程评估等业务出现之前，委托单位主要通过落实五方责任主体职责从而把握建设项目总体质量及相关安全风险。

工程项目五方责任主体包括建设单位、勘察单位、设计单位、施工单位和监理单位。根据《建设工程质量管理条例》和《建设工程安全生产管理条例》，工程项目五方责任主体对建设工程的质量和安全承担相应责任。五方责任主体作为工程项目的直接参与方和责任方，是建设项目总体质量及相关安全风险把控的重要力量。

建设单位通过事前合同约定、事中持续监督、事后履约评价等方式对工程项目五方责任主体职责进行落实，从而达到对建设工程质量和安全风险把控的目的。其中，建设单位作为工程项目的首要责任人，会定期或不定期对工程项目进行检查，对工程技术资料进行审查，对工程实体质量进行抽样检测，对参

建方的建设行为进行监督，并对检查时发现的问题和隐患的整改情况进行跟踪和落实。

建设行政主管部门通过制定、执行工程建设相关政策，并对项目五方责任主体进行监管等方式对管辖范围内的工程项目进行监督和检查，对工程质量及安全风险进行把控。

2000 年以来，我国基础设施建设投入力度不断加大，房地产市场蓬勃发展，国内一批知名的房地产企业逐步由区域面向全国布局，迈入规范化、规模化发展阶段，我国建筑开工面积迅猛增长，工程投资建设进入热潮，同时建设方对工程品质的要求也不断提升，由此带来工程建设单位、建设行政主管部门的监管任务十分繁重，项目管理压力较大。

在此背景下，2005 年前后，一批业内领先的房地产企业开始自发引进并委托境外专业的工程管理咨询机构，对工程质量与安全风险开展第三方评估咨询工作。在进入我国之前，工程评估在新加坡、香港等国家和地区已实施几十年，对工程品质的综合提升起到了积极的推动作用。

通过学习和借鉴新加坡建设局的“建筑工程质量评价系统”、香港房屋委员会的“承建商表现评分系统”等工程管理、评估技术方面的经验，房地产企业对工程质量风险的管理能力不断提升。2008 年起，万科集团在整合以往工程巡检经验的基础上，再结合工程风险的评价标准，初步整合成一套本土特色的“建筑工程实测实量及风险评估体系”。

房地产企业对工程质量风险评估服务的持续性需求、国外管理咨询机构的进入以及成本优化方面的考虑，共同催化了国内第三方工程评估行业的诞生。相较国外企业，本土工程评估机构对国内建设工程法律法规、质量标准更加熟悉，对国内建设工程管理水平认知更加透彻，服务成本也相对更低，具备一定的竞争优势。

我国第三方工程评估业的产生和发展，是房地产企业历经快速扩张中，面临新挑战、产生新需求所带来的必然结果：

2000 年以来，我国地产行业步入快速发展期，住宅建筑、商业建筑项目均进入投资建设的热潮。在行业规模扩张之下，工程品质问题逐渐引发国家和社

会公众的广泛关注。高品质工程是房地产企业综合实力的体现，也是企业品牌建设的重要组成部分，尤其是随着工程质量责任终身制的落实，建设单位背负的责任更为重大。第三方评估服务的引入和推广，提供了一个良好的评价工具。以数据为基础，将工程质量和安全风险通过量化得分展示，并可以通过不同工程项目之间的对比突出优秀项目、优质企业在产品质量和工程管理水平方面的优势，有利于促进房地产企业以品质赢得市场的认可和尊重，塑造良好的品牌和形象。

另一方面，随着社会经济发展，工程建设的材料、人力成本持续上升，节能环保的要求不断提高，建筑工程如因质量问题返工，将承担巨大的时间成本、经济成本和一定的法律责任。通过第三方工程评估及咨询服务促进工程精细化管理，有助于房地产企业防控风险，减少返工，减少浪费，提升工程施工效率。

第三方工程评估业自建立之初主要由万科集团、金地集团、中海地产、招商蛇口等全国性大型房企采用，随着行业服务经验的持续积累和服务水平的不断提升，加上大型房地产商在业内的影响和带动作用，目前第三方工程评估已逐步被国内较多知名地产企业、部分地方公共工程建设单位以及其他有需求的委托单位所采纳，服务应用领域由单一的住宅建筑扩展至由政府主管部门投资建设的公共事业建筑，以及部分企业自建的办公楼宇、产业基地等。

（2）第三方工程评估业发展特点

①客观性和独立性为立业之本

第三方工程评估业的市场价值建立在客观、独立的基础之上，客观性和独立性是本行业立业之本。第三方工程评估机构独立于勘察、设计、建设、施工、监理等各项目参建单位，以国家及地方相关法律法规、企业工程质量安全评估标准、制度及待评估项目设计文件等为依据，按照特定的流程对评估项目进行检查、评估、评分。第三方评估机构独立、客观的特性，已逐步形成市场共识，越来越受市场所推崇。

②智力、人才、创新推动行业发展

智力、人才和创新是行业发展的推动力。对建筑工程进行质量和安全风险评估，以及由此发展起来的驻场管理和咨询服务需要综合运用多学科知识、工程实践经验、现代科学和管理方法，给出科学、客观、公正的评价，为委托单位提供有针对性的、可行性强的解决方案和建议。同时由于第三方工程评估属于新兴行业，随着建筑工程业质量标准不断提升，客户工程管理需求不断增多，行业需具备技术创新性和产品创新性，以满足客户日益增长的多方位需求。

由于第三方工程评估工作的专业性、复杂性、系统性，行业发展需要人才支撑。一方面，企业需要派遣大量的专业人员赴工程一线，对工程项目进行综合风险检查、实测实量、系统分析等工作；另一方面，企业需要培养经验丰富、创新能力强的高素质研发队伍，持续进行技术和产品创新，运用数据化、信息化工具管理繁杂的项目评估数据。

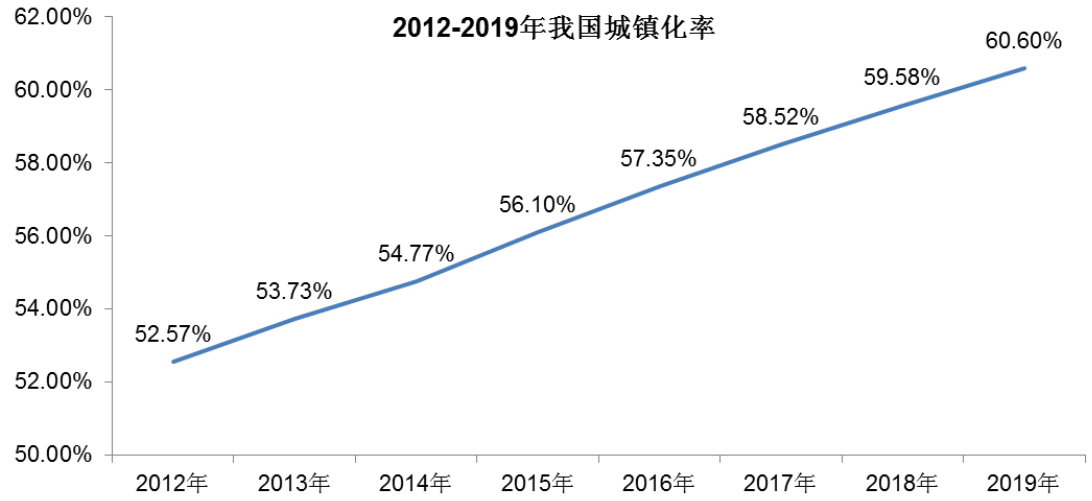
③市场化运作保持行业活力

第三方工程评估业采取市场化运作方式，由委托单位根据自身需求决定是否聘请第三方机构对建设工程质量和安全风险进行评估，行业从业机构完全依赖其自身业务水平和服务能力开拓市场。市场化运作方式有利于从业机构注重研发和创新，注重提升业务能力，主动分析客户发展痛点，挖掘客户需求，不断提升行业服务水平。

（3）行业市场需求情况

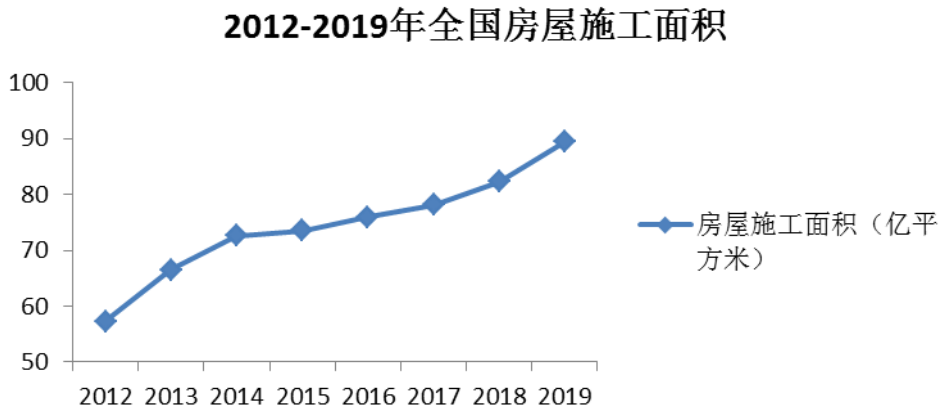
①城镇化进程不断推进为行业创造持续增长动力

城市化进程是带动全社会工程建设行业发展的重要因素，中共中央、国务院印发的《国家新型城镇化规划（2014－2020 年）》中提到，根据世界城镇化发展普遍规律，目前我国正处于城镇化率 30%-70%的快速发展区间，根据国家统计局数据，2019 年度我国城镇化水平首次超过 60%，常住人口城镇化率达到 60.60%，我国城镇化进程不断推进。



数据来源：国家统计局

城镇化不断推进，带动整个基础设施建设及房地产行业的发展。根据国家统计局数据，2019 年我国房屋施工面积 89.38 亿平米，其中住宅施工面积 62.77 亿平米，办公楼施工面积 3.73 亿平米，商业营业用房施工面积 10.04 亿平米；房屋竣工面积 9.59 亿平米，其中住宅竣工面积 6.80 亿平米，办公楼竣工面积 0.39 亿平米，商业营业用房竣工面积 1.08 亿平米；工程建设整体仍保持着稳健的运行态势。新型城镇化所创造的巨大的市场需求，为第三方工程评估业创造持续增长的动力。2012-2019 年的全国房屋施工面积变化见下图：



数据来源：国家统计局

②国家、社会公众对工程品质及施工安全要求不断提升扩大行业市场需求

随着社会经济发展，国家、社会公众对建筑工程项目的品质提出了越来越高的要求。2019 年 9 月，国务院办公厅转发住建部《关于完善质量保障体系提升建筑工程品质指导意见》的通知，通知要求：以建筑工程质量问题为切入

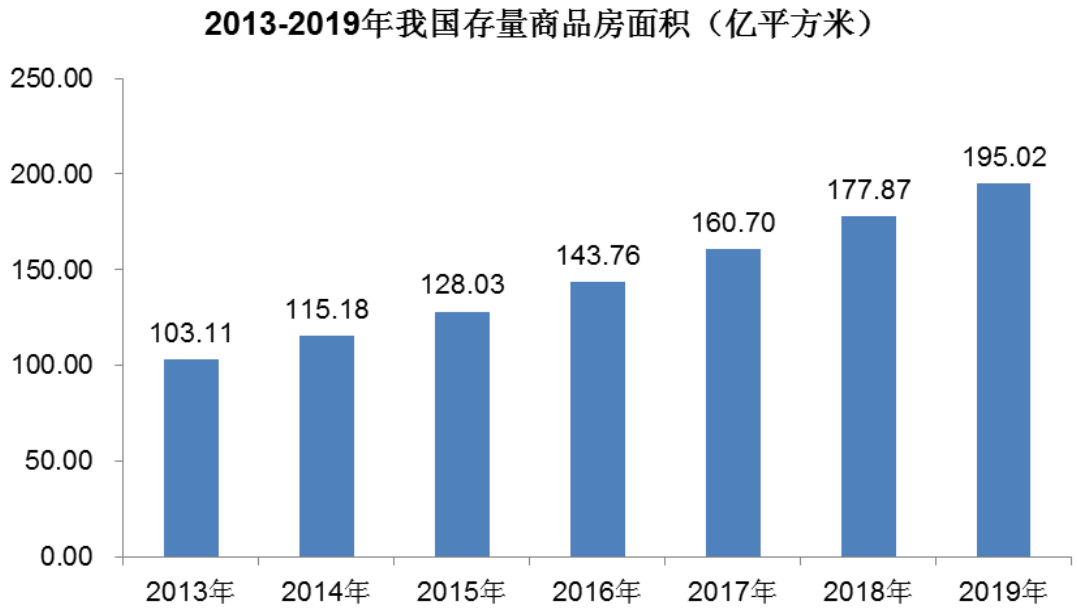
点，着力破除体制机制障碍，逐步完善质量保障体系，不断提高工程质量抽查符合率和群众满意度，进一步提升建筑工程品质总体水平。2019 年 11 月，住建部应急管理部发布《关于加强建筑施工安全事故责任企业人员处罚的意见》，提出以下意见：推行安全生产承诺制，吊销责任人员从业资格，依法加大责任人员问责力度，依法强化责任人员刑事责任追究，强化责任人员失信惩戒。2020 年 4 月，住建部质量安全监管司印发《住房和城乡建设部工程质量安全监管司 2020 年工作要点》，当中提及：开展工程质量评价试点，探索利用第三方力量，对部分地区实施区域质量评价。强化工程质量检测管理，修订出台建设工程质量检测管理办法。

近年来，我国不断加强建筑工程质量及施工安全管理，品质总体水平稳步提升，施工安全也得到了更大的重视，但建筑工程行业量大面广，各种质量问题和安全事故依然时有发生。据中国消费者协会数据统计，2019 年我国房屋及装修建材质量投诉 8,714 件，占整个房屋及装修建材类投诉的比重为 31.05%。根据住建部 2017-2019 年公布的《房屋市政工程生产安全事故情况》，在 2017-2019 年三年间，房屋市政工程生产安全事故的起数由 692 起增加到 773 起，事故相关死亡人数由 807 人增加到 904 人。

在工程品质要求不断趋严，建设单位、施工单位等相关主体责任不断加重的背景下，第三方工程评估业的市场需求将持续扩大。

③存量市场为行业发展带来新的增长点

经过多年的基础设施投资和建设，我国现已步入存量建筑时代。目前国内城市的房屋供应（住宅、非住宅）存量房交易量早已超过新房交易量。根据国家统计局数据经初步测算，2019 年我国商品房存量面积约 195.02 亿平米，较 2018 年增长 9.65%。



数据来源：国家统计局[8]

2016 年 6 月，国务院颁布《关于加快培育和发展住房租赁市场的若干意见》，允许将商业用房等按规定改建为租赁住房，土地使用年限和容积率不变，土地用途调整为居住用地；允许将现有住房按照国家和地方的住宅设计规范改造后出租。

由于历史原因，我国在不同年代建造的建筑物在建筑结构设计的安全水准设置和施工质量上存在很大差异，建筑物承受使用荷载的能力相对低于发达国家，导致建筑物的总体安全水平相对较低。此外，我国存在“重建设、轻管理”的问题，对建筑物施工过程各个环节的管理相对严格和全面，但对建筑物使用过程的改造和维护方面的管理则不够重视。随着建筑物使用时间的增长，大量建筑物的建筑结构、建筑部件和建筑设备逐渐老化，其在安全方面的隐患不可忽视。正确对待和处理既有建筑，在检测和评定的基础上对其进行合理改造是解决问题的最好途径之一。

目前，我国城镇化的进程不断推进，部分老城区的建筑物在使用功能上已经无法满足城市未来的发展需要，旧城改造成为城镇化发展的必然要求。随着产业升级、市场环境的变化以及社会公众对建筑品质要求的提升，基于商场改

8 注：商品房包括住宅、办公楼、商业营业用房和其他商品房；当年商品房存量面积数据按 1991 年（国家统计局该项数据起始自 1991 年）起至当年的商品房销售面积之和累积计算。

为写字楼、联合办公运营、长租写字楼、长租公寓等项目的既有建筑整体改造以及旧住宅、旧办公楼、学校、医院等的质量检测、修缮、运营维护等需求不断扩大，为第三方工程评估业的发展带来新的增长点。

④工程质量潜在缺陷保险（IDI）的兴起为行业提供了广阔的发展空间

工程质量潜在缺陷保险（IDI）是一种由建设单位投保，并由保险公司对保险期限内由于质量潜在缺陷所导致的被保建筑物的物质损坏履行赔偿责任的险种。IDI 于上世纪末始于法国，后逐步被英国、美国、日本、新加坡等国家引入，目前应用于全球 40 多个国家。IDI 的推广对于保障业主的合法权益、提升工程质量水平、分担政府质量监管压力均具有重要的现实意义。

我国引入 IDI 始于 2005 年 8 月，原建设部和中国保监会联合下发《关于推进建设工程质量保险工作的意见》，鼓励各地开展 IDI 试点。政策出台后，上海市先行先试，于 2006 年发布了《关于推进建设工程风险管理制度试点工作的指导意见》，将 IDI 首次引入上海市政府投资的建设工程和政府主导的公共建设工程中。

经过长期探索和实践，上海逐渐形成 IDI“上海模式”。至 2016 年 6 月，上海市发布《关于本市推进商品住宅和保障性住宅工程质量潜在缺陷保险的实施意见》，将 IDI 覆盖范围扩大至上海全市的保障房及部分地区商品房。在国家政策引导和“上海模式”的示范下，深圳市、北京市分别于 2017 年度、2019 年度发布相关政策，推行住宅工程质量潜在缺陷保险制度。

IDI 保险公司将会委托一家从事工程质量风险控制服务的机构，即 TIS 机构，对建筑工程质量潜在风险因素实施辨识、评估、报告、提出处理建议，促进工程质量的提高，减少和避免质量事故发生。公司现有的第三方工程评估业务与 TIS 机构所提供的技术服务基本一致，具备担任 TIS 机构的优势，公司已于 2018 年成功入选中国人寿深圳分公司、太平洋保险深圳分公司的 TIS 机构预选库。

随着在北京、上海、深圳等一线城市的成功推广，未来工程质量潜在缺陷保险有望在全国全面铺开，为本行业提供广阔的发展空间。

（4）行业的社会价值

①有利于解决建筑业粗放管理模式和公众对建设工程品质要求日益增长之间的矛盾

近年来，我国全社会固定资产投资持续快速增长，从而带动建筑业蓬勃发展。与此同时，建筑产品的供求矛盾也日益突出。从供给侧看，建筑业作为我国传统行业，一段时期以来发展模式较为粗放，建筑产品的精细化管理水平有待进一步提升。从需求侧看，随着社会经济发展，公众对建设工程项目的品质提出了越来越高的要求，不仅要求结构上坚固耐用，更要求观感上美观舒适；不仅要求产品质量合格，更要求产品人性化和精品化。第三方工程评估更加关注客户体验，聚焦使用功能，通过量化评测的手段，提升精细化管理，实现产品品质的提升，满足大众对建筑品质的不懈追求。

②有利于解决工程管理内生动力不足

引入第三方工程评估，有助于刺激工程项目管理团队的自我质量管理和安全管控意识；在考核机制的推动下，督促项目管理团队自我量化管理标准动作的落地，并组织系统的质量、安全检查和跟踪整改。因此，第三方工程评估有利于扭转工程管理内生动力不足的被动局面。

③有利于补充政府主管部门管理与服务的力量

随着我国经济的快速增长，安全生产形势日益严峻。特别是近三年来，全国建设工程事故起数和死亡人数不降反升，因此进一步压实工程建设安全生产主体责任，排查工程项目安全风险，扭转安全生产被动局面，成为政府主管部门的当务之急。第三方评估机构作为专业社会力量，拥有定性与定量相结合的工程评估技术和丰富的业务经验，可对政府管理与服务提供有益补充，推动工程建设安全生产形势进一步好转。

3、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

（1）公司为成长型创新企业

工程质量与安全风险第三方评估咨询业务在我国开展的时间并不长，在十多年的发展过程中，公司创新、发展的特征主要体现在以下三个方面：

①公司的设立、发展均是基于行业和自身不断发展创新的基础之上

2000 年以来，我国基础设施建设投入力度不断加大，房地产市场蓬勃发展，国内一批知名的房地产企业逐步由区域面向全国布局，迈入规范化、规模化发展阶段，我国建筑开工面积迅猛增长，工程投资建设进入热潮，同时建设方对工程品质的要求也不断提升，由此带来工程建设单位、建设行政主管部门的监管任务十分繁重，项目管理压力较大。

在此背景下，2005 年前后，一批业内领先的房地产企业开始自发引进并委托境外专业的工程管理咨询机构，对工程质量与安全风险开展第三方评估咨询工作。在进入我国之前，工程评估在新加坡、香港等国家和地区已实施几十年，对工程品质的综合提升起到了积极的推动作用。

通过学习和借鉴新加坡建设局的“建筑工程质量评价系统”、香港房屋委员会的“承建商表现评分系统”等工程管理、评估技术方面的经验，地产企业对工程质量风险的管理能力不断提升。2008 年起，万科集团在整合以往工程巡检经验的基础上，再结合工程风险的评价标准，初步整合成一套本土特色的“建筑工程实测实量及风险评估体系”。

房地产企业对工程质量风险评估服务的持续性需求、国外管理咨询机构的进入以及成本优化方面的考虑，共同催化了国内第三方工程评估行业的诞生。相较国外企业，本土工程评估机构对国内建设工程法律法规、质量标准更加熟悉，对国内建设工程管理水平认知更加透彻，服务成本也相对更低，具备一定的竞争优势。

2010 年 4 月，本公司正式成立，以独立第三方机构的身份为房地产企业提供工程评估服务，作为企业工程质量监管职能的延伸。在持续的业务经营与拓展中，公司认真总结分析工程质量常见性、多发性问题，以及若干小业主维权事件中所折射出的市场痛点、难点问题，针对客户的产品及工程管理现状，进一步完善和发展了科学客观、标准相对统一的第三方工程评估体系，不仅注重对建设工程质量风险的量化考评，更能有针对性地提出改进建议，宣讲优秀案例，示范标准做法。在公司的持续积累、创新和推广下，第三方工程评估逐渐

走向体系化、成熟化，并衍生出驻场管理和管理咨询服务，面向的客户也由单一的房地产企业扩展至公共工程建设单位、其他工程建设单位等。

此外，公司还充分利用行业影响力和业务经验优势，积极参与建设工程品质评价标准的编制工作，参编了包括江苏省《建筑工程质量品质评价标准》、河南省《建筑工程施工质量评价标准》等。公司作为主编方会同中国建筑设计研究院等单位编制的《住宅建筑工程品质量化评估标准》已获中国工程建设标准化协会批准发布，将于 2021 年 2 月 1 日起实施，推动了第三方工程评估行业的标准化建设。

②公司以市场与客户需求为导向、以创新驱动发展，不断丰富产品线布局

在长期业务经营中，公司始终贯彻以市场与客户需求为导向、以创新驱动发展的战略，高度重视技术研发投入。经过多年发展，公司逐步培养了一支专业、稳定的研发队伍，截至 2020 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 143 名，占公司（母公司口径）员工总数的 10.12%，公司拥有 2 项发明专利、6 项作品著作权、30 项软件著作权。

基于突出的研发创新能力以及持续积累的业务知识和经验，公司不断创新评估产品，拓展服务领域，推动公司产品应用领域由最初的工程施工单一阶段拓展到设计、招采、施工、交付、运维等多个阶段，公司工程评估产品从成立之初的过程评估发展到交付评估以及包括地下工程专项评估、EHS（环境、健康、安全一体化）专项评估、外檐专项评估、物业专项评估等在内的数十项专项评估，公司业务类型由单一的工程评估服务向驻场管理、管理咨询服务等方向延伸，有力支撑了公司业务的快速发展。

③公司业务规模高速增长，与第三方工程评估业共同成长

得益于近年来第三方工程评估业的快速发展，公司业务规模呈现高速增长的趋势。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，公司营业收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元和 19,692.69 万元，2018 年和 2019 年同比增长率分别为 78.44%和 59.95%。

第三方工程评估业的发展顺应了国家的政策导向以及委托方提升工程品质的需求，未来，随着市场和客户对工程品质的追求不断提升、我国城镇化进程

的持续推进、工程存量市场规模的不断扩大，第三方工程评估行业将迎来更大的增长空间。公司亦将凭借多年以来形成的先发优势、产品优势、研发优势、客户优势、品牌优势等，继续角逐于第三方工程评估行业的主赛道，与行业共同成长，为市场与客户持续提供有价值的服务。

（2）公司业务属于新业态、新技术与传统产业的深度融合

工程质量与安全风险第三方评估咨询业务属于新兴业态，公司在业务发展过程中，通过不断地研发创新实现业务与信息化、大数据等新技术的深度融合，具体体现如下：

①公司致力于传统行业与新业态的深度融合

公司自成立以来一直致力于传统产业与新业态的深度融合，立足于传统工程建设行业的需求和痛点，顺应工程建设行业管理专业化分工的大趋势，以独立第三方机构身份为委托单位提供工程评估服务，是委托单位工程质量监管职能的重要延伸。

作为第三方工程评估业这一新兴业态的早期参与者之一，公司自 2010 年成立以来，深耕主业，注重创新，为房地产开发企业、公共工程建设单位及其他委托单位等客户提供专业的工程评估、驻场管理和管理咨询服务，协助客户清晰掌握旗下建设项目总体质量及安全风险状态，提升工程品质，降低安全风险，促进客户项目管理水平、运营安全管理水平和综合效益的提升。

②信息化工具加持

公司十分注重信息化工具的开发与应用，以提高各项业务的开展效率，进而提升管理效能和客户满意度。

2016 年度，公司独立研发的“瑞捷建筑工程评估 APP（安卓平板端）”正式投入使用，实现了工程质量和安全风险评估的信息化、无纸化，在提高工作效率、实现项目评估数据与瑞捷数据库实时互通的同时，也可以有效减少人为操作因素对评估数据准确性的影响。2019 年度，公司推出了瑞捷评估 APP2.0 版，2.0 版本根据公司业务发展和产品创新情况进行了功能升级，并推出手机客户端，进一步便利了评估数据的采集、管理和共享，加深了公司与客

户的业务互动和联络。除评估 APP 外，公司还独立开发了项目信息管理系统、测区抽选系统等信息化工具。

目前，各项信息化工具已广泛应用于公司的业务开展当中，有效提升了公司业务执行效率和服务质量，增强了公司的核心竞争力。

③大数据平台赋能

随着公司业务量的扩大，评估标段和评估数据持续积累，公司开始思考和探索数据信息背后蕴藏的潜在价值。

2015 年度，公司独立研发的瑞捷数据库 1.0 打造完成，将历年以来所积累的零散项目数据收纳其中，实现公司一手数据的体系化、结构化和层次化，同时编制基于该平台的“瑞捷指数”。瑞捷指数以分布于全国 160 多个城市、上万次（为瑞捷指数创始基础数据量。截至目前，瑞捷指数的基础评估数据分布于全国 500 多个城市、超过 19 万次）对项目标段实测实量及风险评估数据为基础，是一套反映建筑质量安全风险的综合样本指数。2018 年度，公司对瑞捷数据库进行深度升级，推出瑞捷数据库 2.0 系统。相比于 1.0 版本，数据库 2.0 数据分析维度更广，可实现功能更加丰富，为公司不断深化服务水平、提升服务价值提供了强大的工具支持。

随着瑞捷数据库的不断积累沉淀，数据分析能力不断提升，公司可以借此协助客户更好地呈现其各区域各阶段工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，从而识别优势与不足，为协助客户制订针对性的改善措施与解决方案提供有力的分析依据，进而为公司持续提升客户服务水平、提升服务的技术含量、创造实质性的价值提供了有力支撑。

综上，公司致力于传统行业与新业态的深度融合，坚持以市场与客户需求为导向、以创新驱动发展，在业务模式和产品线布局上勇于创新创造，通过不断地研发创新实现公司业务与信息化、大数据等新技术的深度融合，公司是一家成长型创新企业，符合创业板的定位要求。

（四）行业竞争格局和公司的市场地位

1、行业竞争格局与主要企业

（1）行业的市场化特点

第三方工程评估是一个以市场化方式运行的新兴业态，由客户单位根据自身需求决定是否购买服务。随着社会对建设工程质量意识的不断提高、政府“放管服”职能的转变以及评估机构市场化进程的加快，第三方工程评估在建设工程管理中占据越来越重要的地位。

（2）行业竞争格局

从行业参与者来看，目前国内从事第三方工程评估的企业主要有外资企业在华子公司以及本土企业，各自建立了独特的竞争优势，呈多元化竞争格局。

外资企业发展历史悠久，积累了一批任职时间长、经验丰富、技术水平较高的专业队伍，承接大型建筑工程的综合竞争力较强，业务领域主要以大型公共建筑、地标类建筑、大型交通基建为主。

本土第三方工程评估企业创新能力强，其评估体系更契合国内建设工程质量安全的评估需求，在住宅类建筑工程领域的竞争力尤为突出。

（3）行业主要企业

作为一个新兴业态，目前国内涉足第三方工程评估的企业较少，除本公司外，主要包括上海平大建筑工程管理咨询有限公司、法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪（上海）有限公司、南通市建研工程咨询有限公司、深圳博云工程管理咨询有限公司、北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司及永明项目管理有限公司等。

以上企业中，上海平大建筑工程管理咨询有限公司专业从事第三方工程评估业务，且业务多集中在住宅类建筑工程领域，与公司业务类型相似；法利投资（上海）有限公司等外资企业在华子公司业务植根于母公司，着眼于跨行业的测试、检验、认证和技术咨询服务等，建筑工程业服务属于其部分业务内容，且业务领域主要集中于大型公共建筑、交通基建等。上述企业详细情况如下：

①上海平大建筑工程管理咨询有限公司

上海平大建筑工程管理咨询有限公司是一家主要从事独立第三方评估服务机构，协同建筑工程项目管理、行业软件研究与开发、管理与技术研究及专业培训的综合型评估咨询服务企业，为政府部门、房地产企业、工程承包商等提供专业评估咨询服务。（资料来源：公司官网 http://www.shpingda.com/）

②法利投资（上海）有限公司

法利投资（上海）有限公司成立于 2001 年，是必维集团（Bureau Veritas）中国旗下子公司，必维集团涉足石油天然气、建筑工程、电力与公共设施、运输与基础设施、食品、大宗商品、消费品等多行业、宽领域的测试、检验、认证和技术咨询服务等领域。（资料来源：公司官网 http://www.bureauveritas.cn/）

③通标标准技术服务有限公司

通标标准技术服务有限公司是 SGS 集团（Société Générale de Surveillance，瑞士通用公证行）在中国的子公司，由 SGS 集团和隶属于国家市场监督管理总局系统的中国标准科技集团共同于 1991 年投资设立。SGS 在农产和食品、消费品和零售、建筑、能源、矿产、工业制造、生命科学等宽领域提供检验、鉴定、测试和认证服务。（资料来源：公司官网 https://www.sgsgroup.com.cn/）

④莱坊房地产经纪（上海）有限公司

莱坊房地产经纪（上海）有限公司成立于 2006 年，是 Knight Frank（莱坊）在中国的子公司。Knight Frank 提供房地产投资经纪、顾问、估值、咨询等服务，在物业建设领域，Knight Frank 主要提供涵盖设计前/施工前、设计、施工、搬入、施工后等阶段的全流程项目管理服务。（资料来源：公司官网 http://www.knightfrank.com.cn/）

⑤南通市建研工程咨询有限公司

南通建研是一家专业从事建筑工程质量风险巡查、各方管理行为、安全文明风险、交房预验收评估的企业，拥有一批来自于不同岗位的地产经理人组成的专业技术顾问团队和一批由评估行业内资深人员组成的专业评估团队，为满

足不同地产客户管理需求而组建不同专业团队为在建项目提供全过程专业咨询服务。（资料来源：公司官网 http://www.ntjianyan.com/）

⑥深圳博云工程管理咨询有限公司

深圳博云主要专注于住宅及商业建设工程项目的工程管理咨询，为房地产公司或施工企业提供专业服务，目前团队有 60 余名专业技术人员，核心人员为在万科工作数年的工程管理人员或为万科服务多年的工程管理、技术人员。（资料来源：公司官网 http://www.szbcloud.com.cn/）

⑦北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司

北京赛瑞斯隶属于中国冶金科工集团，是一家全资国有的综合性工程咨询机构。北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司业务领域包括工程监理、工程咨询、造价咨询、项目管理及评估咨询。（资料来源：公司官网 http://www.bjceris.com.cn/）

⑧永明项目管理有限公司

永明管理专注于全过程工程咨询的研究和实践，业务范围涵盖房建、铁路、公路、石油化工、煤炭、水利、电力、市政、农林等领域，具体业务包括工程监理、造价咨询、项目管理与招标代理等。（资料来源：公司官网 http://www.sxymgl.com/）

经过查询全国建筑市场监管公共服务平台（http://jzsc.mohurd.gov.cn/），上述企业中，除上海平大建筑工程管理咨询有限公司具有工程监理房屋建筑工程专业乙级和工程监理市政公用工程专业乙级资质、北京赛瑞斯具有工程监理综合资质、永明管理具有工程监理市政公用工程专业甲级、工程监理房屋建筑工程专业甲级、工程监理公路工程专业甲级、工程监理水利水电工程专业甲级、工程监理电力工程专业甲级及工程监理化工石油专业工程专业乙级及工程监理通信工程专业乙级外，法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪（上海）有限公司、南通建研和深圳博云均不具备工程监理等资质。

2、公司市场地位

公司是国内专业从事第三方工程评估、驻场管理、管理咨询服务的企业，也是我国第三方工程评估业的早期参与者之一。经过十余年来公司与行业的共同成长，公司在综合服务能力、业务规模、客户资源、销售收入等多方面均处于国内第三方工程评估业领先地位。

在居住建筑领域，公司先后与万科集团、融创中国、保利发展等 260 多家国内知名的房地产企业建立了良好的业务合作关系，公司地产客户示例如下：

公司地产客户示例



以中国指数研究院发布的 2019 年中国房地产百强企业为依据，公司目前业务覆盖情况具体如下：

房地产企业排名分段	公司业务覆盖情况
前 10 强房地产企业	瑞捷咨询合作客户：9 家
前 20 强房地产企业	瑞捷咨询合作客户：18 家
前 50 强房地产企业	瑞捷咨询合作客户：43 家
前 100 强房地产企业	瑞捷咨询合作客户：72 家

横向来看，公司业务覆盖地产客户数量多；纵向来看，公司与优质客户合作时间长。公司与部分客户合作起始年份如下：

序号	合作起始年份	主要合作客户
1	2012 年及以前	万科集团、金地集团、中海地产、招商蛇口、金融街
2	2013 年	龙湖集团、融创中国、远洋集团
3	2014 年	保利发展、绿城中国、新城控股、世茂集团、越秀地产
4	2015 年	华润置地、正荣集团、中梁控股、融侨集团
5	2016 年	碧桂园、美的置业、中粮置地、泰禾集团、雅居乐

在公共事业领域，公司协助主管部门和质监安监机构对辖区在建工程开展质量安全监督辅助服务，以及为政府工务部门或其代建单位提供工程评估、管理、咨询服务。公司服务客户包括深圳市建筑工务署、深圳市住房和建设局、济南市城乡建设委员会、武汉东湖新技术开发区建设管理局等 50 多家单位，服务的公共建筑项目包括深圳国际会展中心、成都东安湖体育公园、深圳北理莫斯科大学、罗湖区“二线插花地”棚户区改造项目等多个有影响力的项目。

随着公司品牌影响力的不断提升，以及国家和部分省市相继出台政策，支持、鼓励采取政府购买服务方式加强工程质量监督检测，委托具备能力的专业社会机构作为安全监督机构辅助力量，公司在大型公共建筑领域评估、管理、咨询服务的市场份额有望进一步提升。

3、公司的竞争优势

（1）先发优势

作为国内第三方工程评估业的早期参与者之一，相较于行业其他参与者，公司具有明显的先发优势：

一方面，公司在国内较早推出了第三方工程评估服务，及时满足了委托单位对工程品质提升的诉求，积累了较多优质客户，占据了主要市场份额。根据中国指数研究院发布的百强房地产企业榜单，2019 年中国房地产业前 10 强中公司合作客户为 9 家，前 20 强中公司合作客户达到 18 家，尤其是以万科集团、融创中国等为代表的一批优质客户与公司合作历史可追溯至 2013 年及更早的时间。覆盖行业主要市场份额是公司持续盈利和长远发展的坚实基础。

另一方面，在行业标准的制定和建设方面，公司凭借在本行业的先发优势，作为主编方会同中国建筑设计研究院等单位编制的《住宅建筑工程品质量化评估标准》已获中国工程建设标准化协会批准发布，将于 2021 年 2 月 1 日起实施，本标准旨在统一建筑工程施工质量评估的内容和方法，填补行业量化评估标准的空白，迈出了我国第三方工程评估业标准化建设的坚实一步。

（2）产品优势

在长期经营过程中，公司持续积累业务知识和经验，不断创新评估产品，拓展服务领域，推动公司产品应用领域由最初的工程施工单一阶段拓展到设计、招采、施工、交付、运维等多个阶段，公司业务类型由单一的工程评估服务向驻场管理、管理咨询服务等方向延伸。通过工程评估、驻场管理、管理咨询三类服务的内在协同和优势互补，公司逐步实现对工程管理服务的体系化覆盖，具备为客户提供综合性、系统性服务的能力。

同时，公司现已建立了涵盖全国 500 多个城市、超过 19 万次对项目标段实测实量及风险评估数据的“瑞捷数据库”，通过大数据呈现各区域各阶段工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，从而识别优势与不足，并应用于发行人内部开展工程评估工作指导，为协助客户制订针对性的改善措施与解决方案提供有力的分析依据，进而为公司持续提升客户服务水平、提升服务的技术含量、创造实质性的价值提供了有力支撑。

（3）研发优势

公司高度重视技术研发投入，已形成以研究院为研发主导机构，业务部门密切参与，支持部门协调配合的良好工作机制，具体研发方向包括建设工程质量安全量化评价标准、驻场管理标准的建立，基于工程管理的解决方案咨询，瑞捷咨询评估 APP、瑞捷知识库等信息化工具的开发与应用等。经过多年发展，公司逐步培养了一支专业、稳定的研发队伍，截至 2020 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 143 名，占公司（母公司口径）员工总数的 10.12%，其中，99.30%的研发人员具备大专及以上学历，公司研发团队具备丰富的业务实践和产品开发经验，能够对各委托方的管理痛点和需求迅速做出响应，及时进行产

品迭代更新，有效解决客户在建设工程项目管理中的痛点和需求，进一步巩固发行人在行业中的竞争力。

公司研发团队立足于业务经验和客户实际需求不断探索，推出各类创新产品，完善工程评估体系，建立评估标准和制度，开发评估软件和工具，有力地支撑了公司业务的快速发展，并为本行业的标准化、体系化建设做出了开创性的贡献，如在智能化、数字化的工程管理方面，由于疫情原因，现场评估的模式受到了一定影响，部分标杆客户尝试将智能监控设备运用到对施工现场的管理，基于此，公司协同标杆客户，创新研发第三方线上评估流程及体系，实现对客户全国各地项目进行实时远程监控，开发出线下+线上相结合的全新评估模式，这一模式具有广泛的运用与市场推广前景。

（4）运营管理优势

截至本招股说明书签署日，公司合作的客户超过 300 家，所服务的建设项目标段覆盖全国 500 多个城市，公司所面临的客户需求、工程项目所在地等客观条件各有差异，评估人员日常出差频率高，对公司的人员、项目统筹优化管理提出了较高的要求。

为应对业务规模持续扩大对公司运营管理带来的挑战，公司借助于自行研发及外购的信息化管理系统，保障公司业务高效稳健运营。未来，随着募投项目“工程咨询运营服务平台建设项目”的实施，公司在升级深圳运营总部的同时，将新建北京、武汉、上海、成都四个运营分支机构，全国多点布局有助于公司管理优势得以更充分发挥，进一步提升公司服务的质量和效率。

（5）客户优势

优质的客户资源是公司业务持续稳定增长的必要保障。公司通过服务优质客户、承接优质项目，充分发挥其市场辐射力和示范作用，逐渐扩大行业影响力。截至本招股说明书签署日，公司先后与万科集团、碧桂园、融创中国、保利发展、龙湖集团、华润置地等 260 多家国内知名的房地产企业展开了深入、持久的合作。

凭借对地产客户服务所奠定的良好基础，公司自 2014 年起正式涉足政府项目评估咨询服务领域。目前，公司已与深圳、济南、武汉、合肥、广州等多

地市 50 多家公共工程建设单位、建设行政主管部门建立合作关系，服务内容涵盖工程评估、驻场管理、管理咨询等多种业务类型。报告期内，公司相继承接了深圳国际会展中心、成都东安湖体育公园项目等多个有影响力的项目的工程质量评估、驻场管理工作。随着国家和各地方鼓励、支持政策相继发布，地方政府部门购买服务加强建筑工程质量安全监督的力度不断加大，公司在公共建筑领域的市场份额有望得到进一步提升。

此外，2020 年 7 月和 8 月，公司分别中标中央军委机关事务管理总局工程代建管理办公室、中共中央直属机关工程建设服务中心第三方巡查服务项目。2020 年 9 月，公司受国家住房和城乡建设部委托，作为两家建筑工程质量试评价单位之一，顺利完成建筑工程质量试评价工作。

公司在已与超过 260 家国内知名房地产企业、50 多家公共工程建设单位等客户建立了合作关系的情况下，能够在第一时间掌握委托单位的管理痛点和需求，该信息的及时获取、迅速应对、有效转化是公司核心竞争力的重要体现。

（6）品牌优势

公司专业从事第三方工程评估、驻场管理和咨询服务，经过多年积累，“瑞捷咨询”品牌在行业内享有较高的知名度和认可度，并多次获得了融创中国、保利发展、龙湖集团、招商蛇口等企业授予的“优秀供应商”、“优秀合作单位”、“优秀合作伙伴”、“最佳同路人奖”、“优秀咨询单位”等多项荣誉。公司所获的部分荣誉奖项如下所示：

序号	颁发单位	奖项名称	颁发时间
1	深圳市市政工程质量安全监督站	优秀服务团队	2020.01
		“优质服务、高效专业”称号	2019.01
2	合肥高新区建设发展局	2018 年度提升政府工程品质“优秀第三方工程评估服务单位”	2019.06
3	武汉市东湖新技术开发区建设局	2017 年度提升政府工程品质“优秀咨询单位”	2018.01
4	中国-马来西亚钦州产业园区管理委员会	2018 年度提升政府工程品质“优秀咨询单位”	2019.09
5	万科集团	一路同行奖	2019.11

序号	颁发单位	奖项名称	颁发时间
		风险防范奖	2019.11
6	融创中国	最佳战略合作奖	2018.11
		杰出战略合作奖	2018.01
		优秀供应商	2017.12、2017.09
7	保利发展	2017-2018 年度工程咨询优秀合作伙伴	2018.11
		2017 年度工程咨询优秀合作伙伴	2017.12
		2016 年度工程咨询优秀合作伙伴	2016.11
8	招商蛇口	2018 年度咨询服务优秀供应商	2019.03
		2017 年度优秀咨询单位	-
		2016 年度优秀咨询单位	-
9	保利置业	2017 年度优秀合作伙伴	2017.12
		2016 年度优秀合作伙伴	-
10	龙湖集团	2018 年度最佳同路人奖	2019.03
		2016 年度最佳同路人奖	2017.03
11	绿城中国	2018 年度优秀供方	2019.04
		2015-2016 年度工程咨询战略合作供方	2016.01
12	和泓集团	服务质量优秀团队	2018.01
		优秀合作单位	2018.01、2017.01、2016.01
13	海亮地产	品质守护者奖杯	2016.12
		2016 年优秀合作伙伴	2016.12
14	中粮地产	精诚服务奖	2019.05
		2017 年度优秀供应商	2018.05
15	朗诗集团	杰出合作奖	2019.05
		优秀合作伙伴	2018.05、2017.05
16	河南建业	最佳服务奖	2019.03
17	蓝光地产	忠于职守奖	2019.02
18	星河地产	2018 年度优秀供应商	2019.01
19	康桥集团	2017 年最佳同路人	2018.03
20	中梁控股	克己奉公奖	2017.04
21	华融置业	2016 年优秀合作伙伴	2017.01
22	绿都集团	优秀供应商奖杯	-

序号	颁发单位	奖项名称	颁发时间
23	东原集团	特别贡献奖	2018.01
24	景瑞地产	2016 年度、2017 年度优秀供应商	-
25	远洋集团	信得过合作伙伴	2016.01
26	雅居乐	2018 年匠心服务奖	2019.03

同时，自 2015 年起，公司持续举办建筑工程品质管理高峰论坛，通过邀请建筑行业专家、知名学者及房企代表，分享工程品质提升对地产行业发展与产品创新的经验，探讨技术革新对工程建设行业带来的改变，促进行业内沟通交流。建筑工程品质管理高峰论坛现已成功举办五届，并已成为国内具备一定影响力的高层次专业性论坛，在业内得到广泛认可，为公司业务的持续健康发展奠定了良好基础。

（7）人才优势

第三方工程评估业是一个建设工程领域综合服务型行业，属于人才密集型、知识密集型行业，工程管理、专业技术类人才是行业快速发展的核心推动因素。国内全面培养该类人才的院校较为匮乏，而企业培养周期较长，一个具备合格执业水准的项目评估组长需要在拥有一定建筑行业工作经验的基础上，接受与工程评估相关的长时间专业培训及业务实践，导致专业人才队伍建设不能充分满足行业快速发展的需求。为此，公司自成立以来，持续投入大量资源开展专业人才培养与发展工作。目前，通过持续的内部培养和外部引进，公司已打造一支超过 1,300 人，平均从业年限达 6 年以上，包含工程技术、信息化、数据分析、市场营销、综合管理等各领域专业人才的员工队伍，为公司业务持续开展提供了坚实的人才基础。

（8）项目经验优势

在工程技术服务行业，项目经验往往是支撑公司业务拓展的重要因素，客户一般非常重视企业过往的项目经验。公司自成立以来，陆续与万科集团、碧桂园、融创中国、保利发展等 260 多家国内知名的房地产企业，深圳、济南、武汉、合肥、天津、广州等 50 多个城市公共工程建设单位、建设行政主管部门，以及腾讯、招商银行等知名企业建立了业务合作关系。到目前为止，公司

第三方工程评估业务已覆盖全国 500 多个城市，对建设项目标段评估服务超过 19 万次，在第三方工程评估细分行业居于领先地位，具有项目经验优势。

公司完成的部分项目案例详见本招股说明书本节之“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”的相关内容。

4、主要竞争劣势

（1）融资渠道单一，资金相对不足

第三方工程评估行业属于人才密集型、知识密集型行业，人才的引进与培养、人员的差旅费用、新评估体系研发等都需要大量的资金。近年来，公司与下游客户的合作深度与广度得到了进一步提升，公司业务规模快速扩大，公司应收账款余额增加较快，一定程度上占用了公司的营运资金，资金不足已成为制约公司发展的主要瓶颈之一。如果未来公司无法改变主要依靠自身发展积累方式融资，将对公司的业务发展带来不利影响。

（2）业务网络布局有待进一步增强

报告期内，公司以深圳总部为中心，向全国各地的项目派遣一线评估人员。频繁的出差一定程度上影响着员工的幸福感，也降低了公司对人才的吸引力和凝聚力，不利于公司的可持续发展。随着公司业务的快速发展，公司有必要在全国各大区域设立分支机构，一方面有利于公司吸收当地人才，降低人员的出差成本，促进公司经营业绩的提升，另一方面也有利于公司与客户加强沟通，及时、快速响应客户需求。

5、具有工程监理资质的单位对公司业务的影响

（1）工程监理资质对业务承接的影响

我国第三方工程评估行业是市场发展的产物，从其诞生以来，第三方工程评估业务的经营与开展以市场化方式进行，目前无资质或许可要求。

我国对工程监理单位实行资质管理。工程监理和第三方工程评估分别属于工程技术与设计服务领域不同的业务类型，两者虽存在一定相似之处，但在委托方、工作目标、工作内容、工作方式、工作成果及用途、业务开展依据等多

方面存在差异，因此，是否具备工程监理资质与第三方工程评估业务的开展能力及水平的高低并无必然的关系。

发行人自成立以来一直从事第三方工程评估业务，未来也将继续深耕于第三方工程评估业务以及随之衍生的驻场管理和管理咨询业务，为保持对第三方工程评估领域的专注，与工程监理单位进行区分，走差异化路线，发行人并未计划进入工程监理业务领域或申请工程监理相关资质。此外，为保证第三方工程评估的独立性，委托方一般要求第三方评估单位未承接旗下工程项目的工程监理工作，发行人不从事监理业务有助于其保持独立性，有利于业务的承接。

第三方工程评估行业没有法定资质或许可要求，客户在决定是否选择第三方工程评估服务和遴选评估单位的时候，主要关注评估单位提供的评估服务能否满足其在工程管理上的相关需求和为其创造持续的价值。随着第三方工程评估行业的不断成长以及市场的不断成熟，目前客户主要从过往业绩及成功案例、业内口碑与评价、使用的评估标准及体系、产品成熟度及与自身需求的匹配度等方面对评估单位进行考察，对于评估单位是否具备工程监理等建设行业相关资质大多并无特定的要求。报告期内，公司业务主要通过直接委托方式取得，该等业务收入占公司报告期各期营业收入的比例均在 75%以上，就公司以招投标方式获取的项目，招标方在招标过程中亦着重于公司过往业绩及成功案例等，详见本节之“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“②招投标方式”。

综上，发行人目前不具有工程监理资质，在承接业务方面不存在劣势，反映在财务数据上，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人营业收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元和 19,692.69 万元，净利润分别为 4,970.62 万元、6,485.32 万元、13,886.28 万元和 2,961.79 万元，2018 年和 2019 年营业收入和净利润规模均快速持续增加，业务发展良好；2020 年上半年，受到疫情影响，发行人一季度开工率明显下降，但二季度以来公司业务开展已逐步恢复正常，2020 年上半年的营业收入仍然保持较好的增长势头，同比上升 4.54%。

（2）工程监理单位对发行人评估业务的冲击

第三方工程评估业务的经营与开展以市场化方式进行，目前无资质或许可要求，因此原从事工程监理业务的单位也可以进入第三方工程评估行业，一方面会加剧行业内的竞争，另一方面也能进一步扩大行业的影响力，促进行业的良性发展，促使行业从新兴业态走向成熟。公司在行业内具备一定的优势和实力，可以有效应对行业的竞争变化，具体分析如下：

①发行人具有先发优势与品牌优势，利于项目的承接

发行人自 2010 年成立以来一直从事工程评估业务，积累了大量优质的客户，先后与万科集团、碧桂园、融创中国、保利发展、龙湖集团、华润置地等 260 多家国内多家知名房地产企业和深圳、济南、武汉、合肥、广州等多地市 50 多家公共工程建设单位、建设行政主管部门建立合作关系，其中大部分客户合作时间较长，合作关系持续、稳定，客户资源处于国内第三方工程评估业的领先地位。

发行人品牌在行业内享有较高的知名度和认可度，并多次获得了融创中国、保利发展、龙湖集团、招商蛇口等企业授予的“优秀供应商”、“优秀合作单位”、“优秀合作伙伴”、“最佳同路人奖”、“优秀咨询单位”等多项荣誉以及深圳市市政工程质量安全监督站、武汉市东湖新技术开发区建设局等政府单位授予的“优秀服务团队”、“优秀咨询单位”等多项荣誉，在行业内具备一定影响力。

②发行人产品与评估经验丰富，能满足客户多方面需求

发行人从事第三方工程评估业务超过 10 年，产品应用领域由最初的工程施工单一阶段拓展到设计、招采、施工、交付、运维等多个阶段，产品从成立之初的过程评估发展到交付评估以及包括地下工程专项评估、EHS（环境、健康、安全一体化）专项评估、外檐专项评估、物业专项评估等在内的数十项专项评估，建立了涵盖全国 500 多个城市、超过 19 万次对项目标段实测实量及风险评估数据的“瑞捷数据库”，综合服务能力处于国内第三方工程评估业的领先地位，能满足客户多方面需求。

③发行人评估方式先进、运营管理到位，有利于业务的高效开展

经过多年的发展，发行人根据国家及地方工程建设标准规范、委托单位工程管理标准以及工程评估业务经验建立了完善的第三方工程评估标准；研发了评估 APP、项目信息管理系统、测区抽选系统等多种广泛应用于工程评估的信息化工具，有效提升了业务执行效率和服务质量；借助于自行研发及外购的信息化管理系统，在评估业务规模和人员大幅增长的情况下，对项目和人员进行精细化管理，及时、有效地响应了客户需求，保障业务高效稳健运营。

④发行人注重人才培养，有利于为客户提供持续的优质服务

第三方工程评估服务业属于人才、知识密集型行业，优秀的评估人才队伍是提供优质评估服务的基础。具备完整执业水准的评估人员需要在拥有一定建筑行业工作经验的基础上，接受公司内部与工程评估相关的专业上岗培训。对于未有从事工程评估经历的单位，培养建设相应的人才队伍需要花费大量时间、精力。经过多年的发展，发行人已经建立了一套成熟的人才培训体系，通过持续的外部引进和内部培养，建立起行业领先的工程评估人才队伍，掌握了行业内丰富的人才资源。

综上，若原从事工程监理业务的单位进入第三方工程评估行业，从短期看会加剧竞争，从长远看，将会进一步扩大行业的影响力，促进行业的良性发展，促使行业从新兴业态走向成熟，有利于行业内的优秀公司获得长足发展。公司在行业内具备一定的优势和实力，可以有效应对行业的竞争变化。

（五）发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况

国内第三方工程评估起步于 2010 年前后，目前国内涉足第三方工程评估的企业较少，除本公司外，主要包括上海平大建筑工程管理咨询有限公司、法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪（上海）有限公司等。这些公司中，除法利投资（上海）有限公司的母公司必维集团在巴黎证券交易所上市，但未披露第三方工程评估的数据外，其余公司均未上市，因此无法获取同行业可比公司经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的信息。

（六）行业主要壁垒

1、品牌壁垒

第三方工程评估机构独立于建设工程各参建单位开展业务，对工程质量和安全风险给出科学、客观、公正的评估结果。客观性和独立性是行业公信力的基础，从业机构的品牌代表了市场对其公信力和服务能力的认可度，尤其在行业快速发展阶段，优秀的品牌更容易获得新客户的接纳和信赖，更容易开拓新的市场空间。

品牌的建设是一项长期工作，行业新进入者需要投入较多时间和精力用心经营品牌，因此品牌是限制其他企业进入本行业的主要壁垒之一。

2、从业经验和技术壁垒

第三方工程评估服务需要评估人员综合运用自身专业知识储备、工程实践经验、从业技能以及必要的检测手段，为委托单位提供工程质量与安全风险评估、方案建议咨询等智力服务。智力服务对服务提供方的从业经验和技术水平要求较高，委托单位在招标过程中往往要求投标单位提供评估团队执业经验、过往评估业绩及成功的项目案例，以此作为择优选优的重要依据。行业先进入者由于长期的积累，已经具有丰富的从业经验和代表性案例，并在从业实践中不断优化评估体系、提升服务水平，而新的进入者往往缺乏从业经验和案例积累，在竞标或竞争性谈判中处于劣势，构成其进入行业的壁垒。

3、技术人才壁垒

第三方工程评估行业属于人才、知识密集型行业，从业人员职业素质直接影响到服务质量，甚至影响到公司的声誉和公信力。行业先进入者在人才队伍建设、人才培养、培训、管理机制方面具有较为充分的经验和成熟的培训体系，凭借人才力量储备不断发展壮大；而行业新进入者的人才队伍建设是一个较为长期的过程，由此构成其进入行业的壁垒。

（七）行业特有的经营模式和经营特点

1、行业特有的经营模式

第三方工程评估服务业属于人才、知识密集型行业，评估人员需要具备土建、精装、建筑配套、管理、设计、景观等相关专业知识和相应经验，对建设工程不同阶段进行现场综合检查、实测、数据采集、系统分析等量化工作，综合反映项目建设的管理水平、实体质量、风险隐患等，协助委托方辨识项目的施工管理状态和风险。

2、行业的周期性、季节性和地域性特征

（1）周期性

第三方工程评估业发展周期与建设工程的投资、开工规模密切相关，而建设工程的投资、开工主要受固定资产投资规模的影响。我国固定资产投资规模与国民经济发展、城镇化进程关系密切。因此，受宏观经济发展周期的影响，第三方工程评估业存在一定的周期性。

（2）季节性

单年度内，第三方工程评估业的开展状况主要与项目的建设、交付周期节点相关，一季度受北方冬歇、春节假日等因素影响，工程项目开工相对较少，属于评估业务淡季。除上述因素外，行业并无明显的季节性特征。

（3）地域性

不同区域社会经济发展和固定资产投资规模存在一定差异，区域经济较发达地区，建设工程投资一般较多，第三方工程评估服务采购较为集中；经济欠发达地区建设工程数量偏少，第三方工程评估开展相应偏少。随着国家对欠发达地区基建的扶持，行业地域性差异将会不断改善。

（八）行业上下游产业状况

第三方工程评估业上游为差旅服务、建筑材料检测服务、测量工具、测量仪器及耗材、办公用品等商品或服务的供应商：

差旅服务：因评估人员需在工程项目现场开展评估工作，本行业人员出差频率较高，需要大量采购差旅服务。差旅服务供应充足，采购以市场化方式进行。

建筑材料检测服务：由于建设工程所用钢筋原材、防水材料、乳胶漆、管材管件、保温材料等材质检测需要专业的人员、设备、技术以及一定的资质许可，第三方工程评估服务中涉及建筑材质的检测一般委托有资质的检测机构开展。

测量工具、仪器及耗材、办公用品：此类商品为第三方工程评估业务开展所需工具，其市场供应充足，价格相对稳定，公司筛选合格供应商并与之建立长期稳定的合作关系。

第三方工程评估业下游客户为房地产企业、公共工程建设单位及其他有需求的委托单位，本行业主要为居住建筑、公共建筑等涉及国民经济生产生活众多领域的投资建设项目提供相关质量安全评估服务。行业下游各领域固定资产投资规模的上升以及我国城市化进程的稳步推进将对我国第三方工程评估业的发展起到较大的牵引及驱动作用。

（九）发行人面临的机遇与挑战

1、发行人面临的机遇

（1）国家政策的鼓励引导

国家出台了一系列法律法规和政策性文件，引导、扶持、鼓励第三方工程评估服务的发展。自 2014 年起，住建部颁布《住房城乡建设部关于推进建筑业发展和改革的若干意见》、《住房城乡建设事业“十三五”规划纲要》等系列政策，国务院颁布《关于推进安全生产领域改革发展的意见》、《国务院办公厅关于推进建筑业发展和改革的若干意见》等系列政策，旨在建立健全政府对工程质量监督抽测制度，鼓励各地采取政府购买服务等方式加强监督检测。支持监管力量不足的地区探索以政府购买服务方式，委托具备能力的专业社会机构作为安全监督机构辅助力量。

在此背景下，各地方政府纷纷响应国家政策，以山东省和广东省为代表的政府相关部门，分别出台了《关于在全省推广烟台市政府购买服务开展质量安全监管辅助巡查抽测经验做法的通知》、《广东省自贸办关于印发广东自贸试验区新一批制度创新案例的函》等政策，号召全省建筑工程项目通过公开招标

确定第三方主体、精心筛选建立指标体系、随机抽取巡查抽测人员和项目、客观公正进行实测实量、严格公开运用巡查抽测结果等先进做法，有效解决监管力量不足，增强企业的质量安全意识，提升工程质量安全水平。

2019 年 9 月，国务院办公厅转发住建部《关于完善质量保障体系提升建筑工程品质指导意见》的通知，通知再次强调政府的工程质量监管责任，“强化政府对工程建设全过程的质量监管，鼓励采取政府购买服务的方式，委托具备条件的社会力量进行工程质量监督检查和抽测”。

（2）行业市场需求持续扩大

随着我国城镇化进程的不断推进，以及国家、社会公众对工程品质要求日益提升，再加上存量建筑改造及运营维护、工程质量潜在缺陷保险（IDI）等新兴市场机遇的推动下，第三方工程评估行业的市场需求持续扩大，行业发展前景良好。

有关本行业市场需求情况的详细分析参见本小节内容之“（三）公司所处行业发展现状及趋势”之“2、第三方工程评估行业发展状况”之“（3）行业市场需求情况”。

（3）行业影响力日益提升

第三方工程评估业是工程服务领域的一个新兴业态，行业自诞生以来，凭借独立性、专业性等优势，对工程品质和工程管理水平的提升起到了积极的推动作用，为委托单位创造了良好的综合效益。第三方工程评估服务逐渐被较多知名房地产企业、部分公共工程建设单位所引入和推崇，本行业影响力日益提升。

本公司作为第三方工程评估领域的领先企业，积极致力于行业推广。特别是公司自 2015 年起持续举办“建筑工程品质管理高峰论坛”，邀请建筑行业专家、知名学者、公共工程建设单位代表、优秀房企代表参会，探讨建筑产业品质发展领域、技术创新领域的热点问题。本论坛现已成为国内具有影响力的高层次专业性论坛，以本公司于 2018 年 11 月举办的第五届建筑工程品质管理高峰论坛为例，论坛参会单位达 120 多家，参会人员超过 200 人。

2、发行人面临的挑战

（1）行业人才缺乏

第三方工程评估业是一个建设工程领域综合服务型行业，对从业人员的专业水平和综合业务素质要求较高，国内全面培养该类人才的院校较为匮乏，而企业培养周期较长，一个具备完全执业水准的项目评估组长需要在拥有一定建筑行业工作经验的基础上，接受公司内部与工程评估相关的专业上岗培训，导致了行业人才队伍建设不能充分满足行业快速发展的需求。

（2）行业研发水平有待进一步提升

行业整体研发实力的提升是一个长期积累的过程。由于第三方工程评估业发展时间较短，目前行业的评估制度、量化标准、评估软件等各项研发仍处在一个不断探索进步的过程，领先企业需要持续加强研发投入，引领行业的标准化、体系化发展进程，促进行业整体研发水平的不断提升。

三、公司销售情况及主要客户

（一）主营业务收入构成情况

报告期内，公司主营业务收入按照业务类型分为工程评估、驻场管理和管理咨询服务。各类型业务销售收入如下表所示：

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%**

报告期内，公司工程评估服务收入金额实现大幅增长，但占主营业务收入的比重逐年下降；驻场管理服务收入金额及在主营业务收入中的占比均稳步提升；管理咨询服务收入金额逐年上涨，占主营业务收入的比重在 1%左右。

（二）主营业务收入地区分布情况

报告期内，公司主营业务收入按项目所处区域划分情况如下：

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
华东区域	6,933.12	35.20%	17,338.50	34.92%	10,224.90	32.94%	6,181.46	35.54%
华南区域	5,998.26	30.46%	13,339.83	26.87%	8,694.45	28.01%	3,844.41	22.10%
华中区域	1,643.00	8.34%	5,752.17	11.59%	3,512.07	11.32%	1,847.96	10.62%
西南区域	2,319.32	11.78%	5,373.16	10.82%	3,144.75	10.13%	1,953.71	11.23%
华北区域	1,520.02	7.72%	4,092.58	8.24%	2,794.81	9.00%	1,766.56	10.16%
东北区域	576.45	2.93%	1,863.37	3.75%	1,646.77	5.31%	1,246.98	7.17%
西北区域	702.51	3.57%	1,883.81	3.79%	1,012.74	3.26%	553.64	3.18%
境外区域	-	-	4.25	0.01%	8.49	0.03%	-	-
合计	**19,692.69**	**100.00%**	**49,647.66**	**100.00%**	**31,038.98**	**100.00%**	**17,394.73**	**100.00%**

2018 及 2019 年度，公司有少量业务收入来自境外，公司境外经营的情况详见招股说明书本节之“八、公司境外生产经营情况”。

国内方面，公司营业收入主要来自于华东、华南、华中、西南、华北五个区域，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月，上述五区域营业收入合计分别为 15,594.11 万元、28,370.98 万元、45,896.24 万元和 18,413.72 万元，占主营业务收入比重分别为 89.65%、91.40%、92.44%和 93.51%。公司的业务性质决定了评估人员需要到工程建设项目所在地现场开展工程评估、驻场管理等服务，房地产企业及政府公共工程项目所在地的地理区域决定了公司营业收入的区域分布，公司于各区域间收入差异主要由区域经济发展格局决定。

（三）主要客户情况

报告期内，公司向前五名客户的销售情况如下：

项目	客户名称	金额（万元）	占比
2020 年 1-6 月	融创中国（注 1）	3,169.44	16.09%
	万科集团（注 2）	1,162.67	5.90%
	中海地产（注 3）	1,024.35	5.20%
	绿城中国（注 4）	667.97	3.39%
	新城控股（注 5）	587.48	2.98%
	合计	**6,611.91**	**33.58%**

项目	客户名称	金额（万元）	占比
2019 年度	融创中国	9,009.46	18.15%
	万科集团	3,452.32	6.95%
	碧桂园（注 6）	2,377.10	4.79%
	中海地产	1,847.35	3.72%
	保利发展	1,834.50	3.70%
	合计	**18,520.73**	**37.31%**
2018 年度	融创中国	4,809.24	15.49%
	华润置地（注 7）	2,094.21	6.75%
	万科集团	1,706.70	5.50%
	碧桂园	1,656.29	5.34%
	雅居乐（注 8）	1,228.55	3.96%
	合计	**11,494.98**	**37.04%**
2017 年度	融创中国	3,075.11	17.68%
	华润置地	956.56	5.50%
	万达集团（注 9）	927.22	5.33%
	保利发展	912.03	5.24%
	万科集团	884.68	5.09%
	合计	**6,755.58**	**38.84%**

注 1：对融创中国的营业收入金额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括天津巨力建筑工程有限公司、上海融创房地产开发集团有限公司、融创中国控股有限公司等；

注 2：对万科集团的营业收入金额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括东莞市万科建筑技术研究有限公司、深圳市科筑建设管理有限公司、北京万科企业有限公司等；

注 3：对中海地产的营业收入金额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括中海地产集团有限公司（现更名为“中海企业发展集团有限公司”）、北京安泰兴业置业有限公司、成都信蜀投资有限公司等；

注 4：对绿城中国的营业收入金额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括绿城中国控股有限公司、天津兴梁置业有限公司、绿城建设管理集团有限公司等；

注 5：对新城控股的营业收入金额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括新城控股集团股份有限公司、新城控股集团股份有限公司上海第一分公司等；

注 6：对碧桂园的营业收入金额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括碧桂园地产集团有限公司、珠海市碧桂园管理服务有限公司、碧桂园控股有限公司等；

注 7：对华润置地的营业收入金额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括华润置地控股有限公司、华润建筑有限公司、华润置地（深圳）有限公司等；

注 8：对雅居乐的营业收入金额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括雅居乐地产置业有限公司、雅居乐集团股份有限公司、广州雅居乐房地产建设管理集团有限公司等；
注 9：对万达集团的营业收入金额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括泉州浦西万达广场投资有限公司、常德万达广场投资有限公司、湛江开发区万达广场投资有限公司等。

如上表所示，报告期各期公司前五大客户均为国内知名房地产企业。2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，公司前五大客户合计销售额占当期销售总额比例分别为 38.84%、37.04%、37.31%和 33.58%，不存在向单个客户的销售收入超过当期销售总额的 50%或其他严重依赖于少数客户的情形。

报告期内，发行人前五大客户获取业务的主要方式为直接委托，报告期各期前五大客户中以招投标方式获取收入的金额分别为 32.68 万元、150.72 万元、487.93 万元及 8.58 万元，占当期前五大客户收入的比重分别为 0.48%、1.31%、2.63%及 0.13%，占比很小。前五大客户中只有华润置地、中海地产及融创中国的少量业务是以招投标方式获取，其他前五大客户业务的获取方式均为直接委托。

瑞捷有限设立初期规模很小，员工仅十余人，后逐步扩大团队规模，打造核心技术团队，核心技术人员钱义起（现任发行人住宅商业中心副总监兼大事业二部总经理）于 2010 年加入公司，彭鹏（现任发行人支持中心品质部负责人兼支持中心培训部负责人）于 2012 年加盟公司，吴小玲（现任发行人董事、副总经理）、王磊（现任发行人副总经理）、关文钊（现任发行人住宅事业群管理委员会主任兼大事业一部总经理）于 2013 年加盟公司，邓日钦（现任发行人流程信息中心开发部负责人）于 2014 年加盟公司，截至 2014 年底，发行人目前的核心技术团队中 2/3 的人员已在瑞捷有限任职，形成了较为稳定的团队规模。伴随着团队的健全和壮大，发行人逐步与大客户确立了业务关系。

瑞捷有限设立之初，万科集团、金地集团等知名房地产企业开始尝试性地采用第三方工程评估这类新型工程项目管理手段。瑞捷有限初期客户金地集团在与瑞捷有限合作前，曾与外资同行业公司合作，对地产项目进行工程质量评估，但由于外资机构多以定性评估为主，未能满足金地集团定量评估的需求。因此，经过一段时间市场摸索后，金地集团尝试寻找国内第三方工程评估机

构，在从市场上获悉瑞捷有限可以从事工程评估服务的情况下，于 2011 年尝试性地与瑞捷有限开展合作。与金地集团的顺利合作为瑞捷有限后续同多家知名房地产企业的合作奠定基础。

发行人与报告期内前五大客户的合作历程及业务模式形成具体情况如下：

合作起始年份	客户名称	合作历程及业务模式形成过程
2012 年	万科集团	1、2012 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2、2014 年，双方达成交付评估的合作； 3、2018 年，双方业务合作范围增加地下工程专项评估、驻场管理； 4、2019 年，双方达成交付预评估的合作； 5、2020 年，双方达成线上评估以及商业地产过程评估、交付评估的合作； 6、发行人与万科集团的合作持续至今。
	中海地产	1、2012 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2、2014 年，双方合作范围增加交付评估； 3、2018 年，双方合作范围增加安全专项评估； 4、发行人与中海地产的合作持续至今。
2013 年	融创中国	1、2013 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2、2014 年至今，从集团到区域逐年开展多个专项评估，如地下工程专项、外檐专项、幕墙专项、门窗专项等； 3、2017 年，双方开始开展批量精装修驻场服务的合作； 4、发行人与融创中国的合作持续至今。
2014 年	保利发展	1、2014 年，双方在过程评估和材料专项评估项目上启动合作； 2、2016 年，双方业务合作范围进一步拓展至交付评估； 3、2017 年，发行人中标并签订三年战略合作协议，服务内容在往年基础上增加安全飞检、消防专项评估等项目； 4、2020 年，发行人中标并签订三年战略合作协议； 5、发行人与保利发展的合作持续至今。
	绿城中国	1、2014 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2、2016 年，双方业务合作范围拓展至交付评估； 3、2017 年，双方业务合作范围进一步拓展至园林专项及精装修过程评估； 4、2019 年，双方业务合作范围在原有基础上进一步拓展至门窗专项、桩基与基础专项等项目； 5、发行人与绿城中国的合作持续至今。
	新城控股	1、2014 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2、2019 年，双方业务合作范围进一步拓展至交付评估、安全专项等项目； 3、发行人与新城控股的合作持续至今。
2015 年	华润置地	1、2015 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2、2016 年，双方合作范围拓展至交付评估及部分专项评估； 3、2017 年，双方签订两年战略协议，合作范围增加材料专项评

合作起始年份	客户名称	合作历程及业务模式形成过程
		估、培训、驻场管理等； 4、发行人与华润置地的合作持续至今。
	万达集团	1、2015 年，双方在过程评估、交付评估项目上启动合作； 2、2019 年，发行人在“2019 年万达集团第三方实测实量服务”招标中，在付款条件、绝对工期、质保期及质量标准等方面均响应了万达集团的招标要求，与其他 3 家竞标公司（其他竞标公司包括上海平大、北京赛瑞斯及永明管理）一致，但公司给出的报价高于其他竞标公司。投标价格较高导致公司最终未能中标，因此发行人与万达集团未能继续合作。
2016 年	碧桂园	1、2016 年，双方在过程评估项目上启动合作； 2、2016 年底，双方合作范围拓展至 A4 标杆项目评估业务； 3、2017 年，双方合作范围从集团层面进一步拓展至各区域，主要开展过程评估及安全专项评估； 4、发行人与碧桂园的合作持续至今。
	雅居乐	1、2016 年，双方在过程评估及园林专项评估项目上启动合作； 2、2018 年，双方合作范围拓展至基坑专项评估、机电专项评估、电梯专项评估等； 3、2019 年，双方合作范围进一步拓展至管理咨询业务； 4、发行人与雅居乐的合作持续至今。

公司、公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与前五大客户不存在关联关系，不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

（四）报告期各期新增前五大客户的情形

2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人同比新增前五大客户的具体情况如下：

年份	新增前五大客户	成立时间	业务获取方式	合作起始年份
2020 年 1-6 月	绿城中国	2005 年 5 月 31 日	直接委托	2014 年
	新城控股	1996 年 6 月 30 日	直接委托	2014 年
2019 年	中海地产	1988 年 9 月 8 日	招投标/直接委托	2012 年
	保利发展	1992 年 9 月 14 日	招投标	2014 年
2018 年	碧桂园	2007 年 2 月 8 日	直接委托	2016 年
	雅居乐	2005 年 10 月 28 日	直接委托	2017 年

公司凭借在行业内的先发优势、研发优势、优质客户优势以及品牌优势建立起了坚实的核心竞争力，主要企业客户对公司的服务认可度较高，大部分企业客户与公司首次合作时会采取招投标形式，后续合作则多会选择直接委托方式。

报告期内各期，发行人不存在新增客户成为前五大客户的情形。各期较上期新增的前五大客户均为已有客户扩大与公司业务合作规模所致，发行人与上述新增前五大客户的合作具备连续性和持续性。

（五）报告期内发行人客户与供应商重叠的情形

报告期内，发行人存在客户与供应商重叠的情形，具体如下：

单位：万元

交易对方	交易内容	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
星河控股集团有限公司及其关联方	发行人及其子公司向星河控股集团有限公司下属子公司及其关联方提供工程评估、驻场管理等相关服务	134.53	0.68%	315.28	0.64%	110.00	0.35%	-	-
	发行人及其子公司向星河控股集团有限公司下属子公司租赁办公物业并接受其物业管理服务	255.43	16.00%	537.62	12.78%	383.48	13.29%	390.65	29.45%

注：上述占比指发行人向星河控股集团有限公司及其关联方销售的金额占当期营业收入比例，以及发行人向星河控股集团有限公司及其关联方采购的金额占当期采购金额的比例。

报告期内，公司与星河控股集团有限公司下属子公司深圳雅宝房地产开发有限公司龙岗分公司、深圳市星河雅创投资发展有限公司、深圳星河智善生活股份有限公司雅宝分公司签订房屋租赁和和物业管理合同，并向其支付房屋租赁和物业管理费用。

星河控股集团有限公司为国内知名的大型综合性投资集团，业务覆盖地产开发、城市更新、商业运营等领域，其下属子公司及其关联方出于地产开发业务开展需要，向发行人及其子公司采购工程评估和驻场管理等相关服务。

综上，发行人及其子公司与星河控股集团有限公司及其关联方发生的交易具备合理性。

（六）范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，邦迪工程与发行人客户重叠的具体情况

范文宏、黄新华于 2016 年 12 月从邦迪工程离职。根据公开查询获悉的信息，在范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，发行人与邦迪工程存在如下 9 家重叠客户：

序号	重叠客户集团名称	与发行人起始合作年份	发行人最初业务获取方式
1	万科集团	2012 年	直接委托
2	莱蒙国际	2012 年	直接委托
3	中航地产	2012 年	直接委托
4	中信地产	2013 年	直接委托
5	星河地产	2013 年	直接委托
6	远洋集团	2013 年	直接委托
7	世茂集团	2014 年	直接委托
8	正荣集团	2015 年	直接委托
9	深圳工务署	2015 年	直接委托

注：公司与客户最初合作时通常金额较小，若金额未达到对方招标起点标准，则按对方要求采用直接委托方式。

针对上述重合的 9 家客户，分析如下：

1、范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间仅直接服务于万科集团深圳公司下辖的部分工程项目

范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间，主要为万科集团深圳公司下辖的部分工程项目提供监理工作，当万科集团总部有第三方工程评估服务的采购需求时，范文宏、黄新华将此业务介绍给其配偶设立的瑞捷有限。

除万科集团之外，另外 8 家重叠客户莱蒙国际、中航地产、中信地产、星河地产、远洋集团、世茂集团、正荣集团、深圳工务署并不是范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间直接对接服务的客户。但随着第三方工程评估带来的价值逐步获得市场和客户认可，越来越多的房地产企业、公共工程建设单位、建设行政主管部门等开始引进第三方工程评估服务。基于瑞捷有限与万科集团等知

名房地产企业合作中逐步积累的口碑、经验，莱蒙国际、中航地产、中信地产、星河地产、远洋集团、世茂集团、正荣集团、深圳工务署先后选择与瑞捷有限开展第三方工程评估合作。

2、重叠客户在发行人整体客户数量中占比很低

2012-2016 年各年末，发行人合作客户数量分别为 10 余家、30 余家、50 余家、70 余家、100 余家，因此，上述重叠客户在发行人的整体客户数量中占比很低。

3、发行人和邦迪工程对重合客户服务的业务不同、层级不同

针对上述重叠客户，发行人和邦迪工程开展的业务不同，针对同一客户服务的内部层级也不一样：邦迪工程的主营业务是工程监理，主要服务于单一特定的工程项目；发行人提供的第三方工程评估，服务于房地产企业集团、政府主管部门等客户的监管层面，协助其履行内部统筹管理的职责。因此，发行人和邦迪工程就重叠客户所提供的服务存在显著差异。

（七）报告期内合同违约的情形、原因和后续处理情况

1、报告期内合同违约的情形、原因和后续处理情况

报告期内，发行人存在因工程技术人员在项目执行过程中的疏忽而导致少量合同违约的情形，但总体来看，存在的合同违约情况数量较少，且金额较小，均不超过当期收入的 0.01%，具体情况如下所示：

（1）永威置业集团有限公司 2019 年 12 月的部分评估项目出具的评估简报存在数据错误，发行人发现后主动告知客户，也获得了客户的谅解。经双方协商，发行人对该次评估的评估费进行了 5%的减免，金额为 14,200 元。

（2）赣州嘉福投资有限公司对发行人 2019 年 3 月的评估数据的准确性存疑，经双方协商，发行人于 4 月份对其中一个标段进行了免费复评，该标段该次的评估费用为 12,000 元。

（3）绿城房地产建设管理集团有限公司 2018 年 3 月章丘项目的评估中，评估小组未能就项目中的质量问题进行充分的提示预警，经双方协商，发行人对绿城管理 2018 年第一季度咨询费进行了 10%的减免，金额为 34,587 元。

发行人在违约情况发生后都已及时与客户进行沟通，并且均获得了客户的谅解，后续与客户仍继续保持着良好的合作关系，如 2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月公司对绿城中国的营业收入金额分别为 876.08 万元、1,628.86 万元及 667.97 万元，双方合作规模进一步扩大。

2、各类业务合同主要违约条款

以发行人部分重点客户的业务合同为例，各类业务合同中关于违约条款的约定如下：

业务类型	客户	合同名称	针对公司的主要违约条款（与合作内容、评估结果相关）
工程评估	客户一	《XXXX 在建项目第三方土建过程评估咨询服务合同》	“乙方对甲方的工作改进建议拒不听取达 3 次的”“每期评估期内，项目存在系统性质量风险，而乙方未能发现并做出书面提示的”，或“乙方评估结果，与甲方或甲方指定客户同等分部分项工程的抽检结果存在重大差异的”，甲方有权单方解除合同，乙方应退还甲方支付的所有费用，支付合同暂定总价 30%的违约金，违约金不足以弥补给甲方造成其损失的，还应赔偿。甲方如不解除合同的，乙方除赔偿给甲方造成的损失外，还应停止违约行为，按约继续履行且承担暂定总合同价款的 5%违约金。
	客户二	《XXXX2018-2019 年项目质量评估集中采购协议》	“乙方对甲方的工作改进建议拒不听取达 3 次的”“每期评估期内，项目存在系统性质量风险，而乙方未能发现并做出书面提示的”，或“乙方评估结果，与甲方同等分部分项工程的抽检结果存在重大差异的”，甲方有权单方解除合同，乙方应退还甲方支付的所有费用，并支付违约金，如给甲方造成其他损失的，还应赔偿。甲方如不解除合同的，乙方除赔偿给甲方造成的损失外，还应停止违约行为，按约继续履行且承担总合同价款 5%的违约金。
	客户三	《XXXX2019 年在建项目工程质量检查评估战略合作协议》	（1）“甲方单位对乙方的服务的有效投诉达到 3 次的，或者乙方有任何其他违约行为达 3 次的”，或“协议履行期间，乙方未能通过甲方履约评估的”，甲方有权单方解除协议，乙方应按所有已生效的分项合同总额 5%向甲方支付违约金，并应赔偿因此给甲方单位造成的全部损失。 （2）任何一方在不符合本协议约定的情况下单方终止履行本协议的，必须向守约方支付违约金，违约金为未履行部分合同总额的 5%。
驻场管理	客户四	《XXXX 住	（1）若本工程质量未能达到本合同约定的质

业务类型	客户	合同名称	针对公司的主要违约条款（与合作内容、评估结果相关）
		宅项目精装顾问服务合同文本》	量目标及国家规定的质量验收标准或精装顾问单位（指“瑞生工程”，下同）未能及时发现施工单位没有按图施工而造成发包方损失，精装顾问单位（指“瑞生工程”，下同）将支付本合同总额的 30%违约金。违约金不足以弥补发包方全部损失的，发包方有权进行追偿。 （2）如精装顾问单位不能按照验楼计划按时完成工作，耽误本工程的整改及入伙时间，精装顾问单位将支付本合同总额的 30%违约金。违约金不足以弥补发包方全部损失的，发包方有权进行追偿。 （3）若因检测仪器或检测工具校核不准确造成现场检查部位没按时检查到位或检测数据不准确，则发包方每次将扣除违约金 1,000 元。 （4）施工单位违反安全操作规范，精装顾问单位未能及时提出防范措施，被政府有关部门处罚，则发包方每次将扣除违约金 5,000 元。 （5）如因精装顾问单位未尽责，导致业主发现明显房屋质量问题，每次扣除违约金 2,000 元，违约金不足以弥补发包方全部损失的，发包方有权进行追偿。

注：1、上表中甲方指发行人客户，乙方指发行人。
2、上表中系统性质量风险指重大或较为严重的、具有普遍性的质量风险，具体包括屋面漏水、墙面渗漏、地面开裂等。

（八）报告期内对融创中国收入大幅度增长的原因及合理性

报告期内，发行人对融创中国实现的收入具体如下：

项目	营业收入		标段评估次数	
	金额（万元）	增长率	数量（次）	增长率
2020 年 1-6 月	3,169.44	\	3,819.00	\
2019 年	9,009.46	87.34%	7,486.00	41.43%
2018 年	4,809.24	56.39%	5,293.00	46.62%
2017 年	3,075.11	\	3,610.00	\

2017 年至 2019 年，发行人对融创中国收入大幅增长，主要原因具体如下：

1、融创中国业务规模持续提高

根据 Wind 数据显示，2017 年至 2019 年，融创中国业务规模持续提高，其 2017 年至 2019 年合同销售面积复合增长率达 32.82%，由于其业务规模大幅增长，合同销售面积大幅增加，工程评估业务需求相应大幅增加，带动发行人对其销售收入大幅增加。

2、发行人向融创中国提供工程评估的业务范围和区域范围持续扩大

发行人与融创中国于 2013 年开始展开合作，在双方合作过程中，发行人提供的工程评估服务得到了融创中国的高度认可，多次获得融创中国颁发的“优秀供应商”、“杰出战略合作奖”、“最佳战略合作奖”等荣誉，双方合作程度不断加深，加之融创中国近年来高度重视提供高品质产品和服务，因此，近年来，融创中国委托发行人提供工程评估的业务范围和区域范围持续扩大。随着发行人向融创中国提供工程评估的业务范围和区域范围的持续扩大，发行人针对融创中国实现的销售收入金额也持续增加。

（九）业绩增长的可持续性

1、发行人与主要客户的合作具有稳定性

公司作为第三方工程评估业的早期参与者之一，在综合服务能力、业务规模、客户资源等多方面均处于国内第三方工程评估业领先地位，在中国房地产百强企业中，业务覆盖面较广，同时，与第三方工程评估行业其他公司对比，公司具有先发优势、研发优势、运营管理优势及人才优势等优势，可以给客户提供高质量的服务，在与上述客户的合作过程中，公司的服务也得到客户的高度认可，获得了客户授予的多项荣誉，因此，公司与上述客户的合作具有较高的稳定性。

2、第三方工程评估行业持续稳定发展

在城镇化进程不断推进为行业创造持续增长动力，国家、社会公众对工程品质及施工安全要求不断提升扩大行业市场需求，存量市场为行业发展带来新的增长点以及工程质量潜在缺陷保险（IDI）的兴起为行业提供了广阔的发展空间等多因素推动下，第三方工程评估行业将保持持续稳定发展。

关于第三方工程评估行业持续稳定发展的具体分析请详见本节“二、公司所处行业的基本情况及竞争状况”之“（三）公司所处行业发展现状及趋势”之“2、第三方工程评估行业发展状况”之“（3）行业市场需求情况”相关内容。

3、发行人未来发展规划

为保持和加强与现有客户及现有业务的合作、开发更多的新客户、新业务，公司将在现有业务板块的大框架下，充分发挥知识库优势、第三方机构独立性、客观性优势，紧跟市场和客户需求，加大产品和服务创新力度，保持公司在第三方评估行业的领先地位。具体而言，在居住建筑领域，公司将进一步挖掘产业链价值，拓展产品和服务的深度与广度，为客户提供覆盖建设工程全流程的、更高水准的工程评估、管理、解决方案咨询等综合性服务；在公共建筑领域，公司将积极研究城市建筑安全评估体系，利用国家和地方产业政策支持和政府“放管服”改革创造的机遇，以地区为单位拓展政府部门客户，做好工程质量安全管理领域政府购买社会服务的供应商。

与此同时，在新业务孵化方面，公司重点关注和研究存量房市场的业务机会，以广阔的存量房市场作为公司未来增长的新蓝海，为第三方工程评估行业开辟新的发展方向。在工程质量潜在缺陷保险（IDI）、绿色低碳建筑等新兴业务、新兴概念领域，公司积极开展相关研究和筹备工作，抢抓业务机遇，开发新的业绩增长点。

综上所述，公司与主要客户的合作具有长期性和稳定性、第三方工程评估行业持续稳定发展，同时，公司采取积极措施，保持和加强与现有客户及现有业务的合作、积极开发新客户及新业务。因此，发行人业绩增长具有可持续性。

四、公司采购情况及主要供应商

（一）原材料采购情况和能源供应情况

1、原材料采购情况

公司采购的主要内容包括差旅服务，建筑材料检测服务，测量工具、测量仪器及耗材，办公用品等。上述服务、商品市场供应充足，能满足公司经营所需。

报告期内，公司酒店住宿费用主要系异地开展业务过程中发生的酒店住宿费用，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
酒店住宿费用	701.00	1,776.75	1,013.80	699.37
其中：计入营业成本的酒店住宿费用	694.16	1,722.59	1,007.92	685.87

报告期内，随着业务规模的快速扩张，公司酒店住宿费用上升较快，增长趋势与业务扩张趋势总体相符。发行人制定了严格的费用报销制度，且依照制度进行报销流程管理及核算差旅费用，有效保证差旅费用的入账及时性和准确性，报告期内未发生重大差旅费用跨期。

2、能源供应情况

公司的主要能源需求为办公所用的电力和水，由电力部门和水务部门供应，价格稳定，供应充足。

（二）主要供应商情况

报告期内，公司前五名供应商的采购情况如下：

项目	供应商名称	采购金额（万元）	占当期采购总额的比例
2020 年 1-6 月	南京途牛国际旅行社有限公司	689.34	43.18%
	星河控股集团有限公司	255.43	16.00%
	上海携程宏睿国际旅行社有限公司	157.64	9.87%
	深圳瑞信建筑科技有限公司	88.68	5.56%
	亿科检测认证有限公司	50.43	3.16%
	合计	**1,241.51**	**77.77%**
2019 年度	南京途牛国际旅行社有限公司	1,904.39	45.25%
	上海携程宏睿国际旅行社有限公司	738.70	17.55%
	星河控股集团有限公司	537.62	12.78%

项目	供应商名称	采购金额（万元）	占当期采购总额的比例
	深圳时时测技术服务有限公司	98.63	2.34%
	深圳市德商名车销售有限公司	94.76	2.25%
	合计	**3,374.10**	**80.18%**
2018 年度	上海携程宏睿国际旅行社有限公司	952.55	33.02%
	南京途牛国际旅行社有限公司	874.38	30.31%
	星河控股集团有限公司	383.48	13.29%
	深圳时时测技术服务有限公司	102.27	3.54%
	北京利星行酒店有限公司望京分公司	68.37	2.37%
	合计	**2,381.05**	**82.53%**
2017 年度	深圳市优行航空服务有限公司	627.18	30.28%
	上海携程宏睿国际旅行社有限公司	426.77	20.60%
	星河控股集团有限公司	390.65	18.86%
	华测检测认证集团股份有限公司	83.67	4.04%
	北京宝库在线网络技术有限公司	48.01	2.32%
	合计	**1,576.27**	**76.10%**

注：报告期内，公司与星河控股集团有限公司下属公司深圳雅宝房地产开发有限公司龙岗分公司、深圳市星河雅创投资发展有限公司、深圳星河智善生活股份有限公司雅宝分公司签订房屋租赁和和物业管理合同，并向其支付房屋租赁和物业管理费用。

由于公司所服务的建设工程项目分布于全国多个省市，公司评估人员日常开展业务存在大量差旅需求。公司在综合考虑机票代理商的品牌、平台资源、服务质量、结算政策、费用及电子商务技术等情况下，选定机票代理商。报告期内，公司差旅费用中的机票主要通过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等机票代理商采购。报告期内，公司差旅费用中机票费用的采购金额占当期采购总额的比例均超过 50%。

报告期内，虽然公司对个别差旅服务供应商采购比例较高，2019 年对南京途牛国际旅行社有限公司的采购比例超过采购总额的 45%，但因差旅服务市场供应商可替代性较强，公司较容易切换至其他中介代理机构，因此公司不存在对单一供应商过度依赖的风险。

除瑞信科技为公司参股公司外，公司、公司控股股东及实际控制人、董事、监事、高管人员与及其关系密切的家庭成员与上述供应商不存在关联关

系，不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是公司前员工、前关联方、前股东、公司实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

（三）报告期各期新增前五大供应商的情形

2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人同比新增前五大供应商的具体情况如下：

年份	新增前五大供应商	成立时间	采购内容	合作起始年份	合作连续性和持续性
2020 年 1-6 月	深圳瑞信建筑科技有限公司	2016 年 11 月 15 日	软件开发服务	2019 年	公司及瑞生工程因业务开展需要向瑞信科技采购工程评估相关软件开发服务及软件使用许可，相关产品均已验收。待免费运维支持服务期结束后，后续每年需向瑞信科技支付运维服务费用
	亿科检测认证有限公司	2012 年 11 月 30 日	检测服务	2019 年	自 2019 年以来连续持续合作
2019 年	深圳市德商名车销售有限公司	2014 年 12 月 11 日	运输工具	2019 年	公司根据业务发展需求向其采购运输工具，属于单次合作
2018 年	南京途牛国际旅行社有限公司	2004 年 4 月 7 日	差旅服务	2018 年	自 2018 年以来连续、持续合作
	深圳时时测技术服务有限公司	2015 年 6 月 23 日	检测服务	2016 年	自 2016 年以来连续、持续合作
	北京利星行酒店有限公司望京分公司	2017 年 3 月 27 日	会务、住宿及餐饮	2018 年	公司因举办高峰论坛向其采购会务、餐饮等服务，属于单次合作

发行人报告期各期前五名供应商变动的原因如下：

1、差旅服务类供应商

由于公司所服务的建设工程项目分布于全国多个省市，公司评估人员日常开展业务存在大量差旅需求，公司日常差旅费支出金额较大，因此，公司高度重视员工的差旅管理。同时，国内差旅服务市场是一个完全竞争的市场，市场上存在较多的差旅服务供应商。所以公司可以根据业务发展阶段和具体需求动

态选择差旅类服务供应商，以选择最合适公司的差旅管理解决方案，保证采购的性价比优势，达到健康管理和节约成本的目的。

2018 年，公司结合自身差旅管理需求和不同供应商提供的差旅管理解决方案，在与优行航空、宝库在线的服务协议期满后不再续期，同时，随着公司业务规模的不断扩大，经综合评估后，选择南京途牛为公司的新供应商，为公司提供酒店、票务订购等差旅服务，因此，2018 年，南京途牛成为公司前五名供应商，优行航空和宝库在线退出前五名供应商行列。此外，2018 年公司在北京望京凯悦酒店举办高峰论坛，利星行望京为此次论坛提供会务、住宿及餐饮服务，成为 2018 年公司前五大供应商。

2019 年，公司合作的差旅服务类供应商未发生变动，仍为上海携程和南京途牛。随着公司与南京途牛合作深入及公司业务规模的扩大，2019 年公司向南京途牛订购的差旅服务业务量增加，使得 2019 年公司对南京途牛的采购金额大幅上涨，同比增加 117.80%。

2、检测服务类供应商变动原因

公司将工程质量与安全风险评估服务中涉及建筑材料检测的工作委托有资质的检测机构开展。在工程评估项目实施时，公司需根据客户及项目的具体需求来选择检测服务供应商，因此，公司的检测服务类供应商会发生变动。公司部分客户指定华测检测作为材料检测服务提供商，2018 年，该等客户的材料检测服务需求下降，因此，华测检测为公司提供材料检测服务金额也相应下降，未成为公司 2018 年前五大供应商。

时时测作为第三方检测交易平台，可为公司提供优质、灵活的服务，可以协助完成材料专项检测中寄送样品等工作，因此，2018 年，随着公司业务规模扩大，部分客户的材料检测需求增加，公司从时时测采购材料检测服务的金额也随之增加，时时测成为公司前五大供应商。2019 年，公司与主要材料检测服务商保持稳定的合作关系，前五大供应商中材料检测服务商未发生变化，仍为时时测。

随着客户材料检测需求的进一步增加，为了提高材料检测业务开展高峰期的处理效率，公司于 2019 年新增亿科检测作为材料检测服务供应商。2020 年

1-6 月，公司从三家主要材料检测服务供应商华测检测、时时测、亿科检测的采购金额相近，亿科检测略高于其他两家，成为 2020 年 1-6 月的前五大供应商。

3、其他类供应商变动原因

2019 年，随着公司业务规模的持续扩大，公司日常用车需求大幅增加，为提高工作效率，经考察评估，公司从汽车经销商德商名车处购入小轿车，用于日常办公及接送招待。

基于业务开展需要，子公司瑞生工程向瑞信科技采购数字建筑平台软件系统使用权，公司向瑞信科技采购工程项目评估软件开发服务，相关产品分别于 2019 年 7 月和 2020 年 6 月完成验收。

五、公司的主要固定资产和无形资产

（一）主要固定资产

1、主要固定资产情况

公司的固定资产主要包括办公及开展经营活动所需的运输工具、电子设备和办公设备等。截至 2020 年 6 月 30 日，公司主要固定资产情况如下：

单位：万元

类别	固定资产原值	固定资产净值	成新率
运输工具	121.72	90.10	74.02%
电子设备	288.89	223.46	77.35%
办公设备及其他	132.12	73.06	55.30%
合计	**542.73**	**386.61**	**71.23%**

报告期内，公司提供的服务主要包括工程评估、驻场管理和管理咨询服务，固定资产规模总体较小符合行业内企业轻资产运营模式的实际情况。各项服务的开展方式以及所需主要设备及工具仪器如下：

项目	业务开展方式	所需主要设备及工具仪器	设备用途

项目	业务开展方式	所需主要设备及工具仪器	设备用途
工程评估服务	根据建设项目的不同阶段，公司派遣相应的专业人才到工程现场进行现场综合检查、实测实量、数据采集、系统分析，评定出项目不同阶段的管理水平、质量现状、风险状态等量化指标，并有针对性地提出改进建议	平板电脑	用于现场实测实量时的数据录入，实现无纸化办公
		相机	用于实测实量时拍照记录使用
		激光测距仪	用于测量空间跨度的距离
		激光投线仪	用于测量平面或直线基准
		影像记录仪	集对讲、录音、录像、拍照等功能于一体，协助开展实测实量
		靠尺	用于检测墙面是否平整垂直、地板龙骨是否平整水平
		塔尺	用于水准测量
		游标卡尺	用于测量材料直径、厚度
		千分尺	用于测量材料直径、厚度，比游标卡尺更为精密
		对角尺	用于检测门、窗框是否方正
		数显推拉计	用于测量推力和拉力
		碳化深度测量仪	用于检测砼碳化层的厚度
		涂层测厚仪	用于测量涂层厚度
		甲醛测试仪	用于检测空气中甲醛含量
		风速仪	用于测量空气流速
		普通回弹仪	用于测量 C50 以下强度混泥土回弹值
		高强回弹仪	用于测量 C50 及以上强度混泥土回弹值
		测厚规	用于测量各种金属板材、玻璃板等的厚度
		焊缝量规	用于测量焊件的各种坡口角度、高度、宽度、间隙和咬边深度
		接地电阻测试仪	用于测量接地电阻、土壤电阻率、接地电压等
		希玛照度仪	用于测量环境亮度、光度
		测温仪	用于检测室内环境温度
		噪音仪	用于检测环境噪音水平

项目	业务开展方式	所需主要设备及工具仪器	设备用途
		楼板测厚仪	用于测量混泥土楼板厚度
		钢筋保护层测定仪	用于测量混泥土结构钢筋保护层厚度
		基桩动测仪	用于检测基桩的竖向抗压承载力和桩身完整性
		全站仪	用于测量放线、基坑监测
		探伤仪	用于探测机加工件内部有无缺陷（裂纹、砂眼、气孔、白点、夹杂等），焊缝是否合格
		贯入式砂浆强度检测仪	用于快速检测砌体砂浆的强度
		拉脱仪	用于测试混凝土抗压强度
		瓷砖拉拔仪	用于检测外墙饰面砖、板材等材料的粘合强度
		钢筋位置测定仪	用于测定钢筋的位置、走向及布筋情况
驻场管理服务	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，服务内容包括但不限于项目管理制度编制、施工图纸优化、施工标准做法培训、过程施工质量安全管控、交付前预验收及一户一验等	驻场管理业务所用设备和工具仪器与工程评估业务基本相同	-
管理咨询服务	公司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	电脑	用于编制技术标准、编写咨询方案及培训材料等

公司开展各项业务所使用的主要设备工具，除了基桩动测仪、全站仪、拉脱仪、电脑等部分单项价值较大的设备以固定资产入账之外，大部分工具仪器由于单项价值较低且较易损耗，直接计入主营业务成本，不计入固定资产。

前述电子设备、运输工具等固定资产不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在权属纠纷和法律风险。

2、物业租赁

报告期内，发行人及其控股子公司履行房屋租赁合同及相应租金情况具体如下：

出租人	位置	面积（M^2）	租赁金额	租赁期限
深圳市星河雅创投资发展有限公司	广东省深圳市龙岗区雅宝路 1 号星河 WORLD A 栋 31 层 A3101、3103、3108	1,670.71	第一个租赁年度每月 126.42 元/平方米；第二个租赁年度每月 126.42 元/平方米；第三个租赁年度每月 136.53 元/平方米；第四个租赁年度每月 147.45 元/平方米；第五个租赁年度每月 159.25 元/平方米；第六个租赁年度每月 145.80 元/平方米（续签协议）；第七个租赁年度每月 145.80 元/平方米；第八个租赁年度每月 157.46 元/平方米	2016/12/15-2024/12/14
	广东省深圳市龙岗区雅宝路 1 号星河 WORLDA 栋 31 层 A3105	466.51		
	广东省深圳市龙岗区雅宝路 1 号星河 WORLD A 栋 17 层 A1701、A1705、A1706A、A1706B、A1708	1,442.61	第一个租赁年度每月 105.00 元/平方米；第二个租赁年度每月 105.00 元/平方米；第三个租赁年度每月 113.40 元/平方米	2019/03/01-2022/02/28
	广东省深圳市龙岗区雅宝路 1 号星河 WORLD A 栋 17 层 A1703	448.36		2019/11/15-2022/11/14
	广东省深圳市龙岗区雅宝路 1 号星河 WORLD A 栋 9 层 A901、A902、A903、A905、A906、A908	2,068.56	每月 80.00 元/平方米	2019/12/27-2020/02/15
	广东省深圳市龙岗区雅宝路 1 号星河 WORLD A 栋 30 层 A3001B，A3003A	385.34	第一个租赁年度每月 125.00 元/平方米；第二个租赁年度每月 125.00 元/平方米；第三个租赁年度每月 135.00 元/平方米	2020/05/17-2023/05/16
深圳市国鸿实业投资有限公司	深圳市龙华区龙华办事处清湖路与梅龙路交汇处国鸿工业园区 8 栋 602 室	219.54	15,368.00 元/月	2020/04/01-2020/03/31

出租人	位置	面积（M^2）	租赁金额	租赁期限
冯某研、冯某程	深圳市龙岗区坂田星河银湖谷 5 栋 3501	140.00	10,000.00 元/月	2018/08/16-2019/08/15
翁某怡	深圳市龙岗区坂田街道星河银湖谷花园 3 栋 B 座 1906	87.95	8,000.00 元/月	2018/08/16-2019/08/15
赵某静	深圳市龙岗区雅宝路银湖谷花园 1 栋 3603	89.00	7,500.00 元/月	2019/05/09-2019/08/19
冉某坤	苏州市顺驰凤凰花园 22 幢 302 室	113.27	3,500.00 元/月	2018/04/06-2019/01/05
陈某燕	合肥市政务区茂荫路 999 号御龙湾 15 幢 16 幢 30 层 16-3003	89.16	2,200.00 元/月	2017/09/24-2018/06/23
			2,700.00 元/月	2018/06/24-2019/06/23
袁某斌	宁波市江北区御湖华苑 2 幢 10 栋 401 室	106.73	4,70600 元/月	2018/08/19-2019/08/18
北京自如生活资产管理有限公司	北京市房山区瑞雪春堂一里 1 号楼 5 单元 10 层 1001	14.50	1,590.00 元/月	2018/07/11-2019/07/10
	北京市房山区瑞雪春堂一里 1 号楼 7 单元 9 层 902	13.20	1,560.00 元/月	2018/07/11-2019/07/10
	北京市石景山八角中里 30 号楼 1 单元 1 层 103	60.00	5,870.00 元/月	2018/07/27-2019/07/26
	北京市大兴区兴海园 16 号楼 3 单元 6 层 601	13.50	1,830.00 元/月	2018/07/09-2019/07/08
	北京市顺义澜西园三区 28 号楼 3 单元 5 层 502	11.60	1,790.00 元/月	2018/07/11-2019/07/10
天津泊寓津滨商业运营管理有限公司	天津市东丽区区津滨大道与登州南路交口松江津滨置地广场 4、5#楼 4 栋 801、816、826 号	81.00	20,804.00 元/月	2018/08/22-2018/11/21

发行人报告期末正在租赁的物业主要为星河 WORLD 办公楼，同一物业下其他租赁物业在 2020 年 9 月的挂牌价格一般在 85.00-148.00 元/m^2/月，发行

人报告期末正在履行的租赁合同中约定的租金水平与市场租金水平不存在显著差异。

发行人及其控股子公司报告期内曾经租赁、目前已经不再续租的物业，租赁金额均较小，与同物业其他租赁房屋相比，租赁价格无重大异常。

上述租赁合同出租方为独立第三方，与发行人之间不存在关联关系，上述租赁物业的租金是由双方在市场价格基础上协商确定，与市场指导租金偏差不大，租金公允，不存在利益输送或通过房产租赁转移成本费用的情形。

（二）主要无形资产

公司的无形资产主要包括商标、专利、作品著作权和软件著作权，公司将取得该等资产发生的费用直接费用化，截至 2020 年 6 月 30 日，下列已取得产权证书的商标、专利、作品著作权和软件著作权的账面价值为零。

1、商标

截至本招股说明书签署日，公司已取得注册证书的商标情况如下：

序号	权利人	商标	注册证号	使用类别	有效期限	取得方式
1	发行人	RIDGE	11904473	第 37 类：工程进度查核；计算机硬件安装、维护和修理；建筑；建筑施工监督；建筑物防水；建筑信息；建筑咨询；商品房建造；室内装潢；维修信息	2014/05/28-2024/05/27	原始取得
2	发行人	瑞捷咨询 引领工程管理 | 服务品质生活	38354090	第 35 类：销售展示架出租	2020/04/07-2030/04/06	原始取得
3	发行人	瑞捷咨询	38391536	第 35 类：销售展示架出租	2020/04/28-2030/04/27	原始取得
4	发行人	瑞捷咨询 引领工程管理 | 服务品质生活	38365166	第 42 类：地质勘测；土地测量；地质勘探；校准（测量）；水下勘探；测量；平面美术设计	2020/04/28-2030/04/27	原始取得

序号	权利人	商标	注册证号	使用类别	有效期限	取得方式
5	发行人	瑞捷咨询	38354150	第 42 类：地质勘测；土地测量；地质勘探；校准（测量）；水下勘探；测量；平面美术设计	2020/04/28-2030/04/27	原始取得
6	瑞生工程	瑞生	37335036	第 35 类：广告；市场分析；商业评估；商业专业咨询；商业管理咨询；商业管理顾问；通过网站提供商业信息；商业组织咨询；人事管理咨询；会计	2019/11/28-2029/11/27	原始取得
7	瑞生工程	瑞生	37322929	第 36 类：事故保险承保；保险精算；保险经纪；保险承保；火灾保险承保；健康保险承保；海上保险承保；人寿保险承保；保险咨询；信托	2019/12/14-2029/12/13	原始取得
8	瑞生工程	RISSENERI	37938251	第 37 类：建筑施工监督；建筑信息；建筑；建筑物防水；建筑咨询；室内装潢修理；维修信息；室内装潢；商品房建造；计算机硬件安装、修护和维修	2020/01/07-2030/01/06	原始取得
9	瑞生工程	RISSENERI	37915868	第 36 类：保险精算；保险咨询；保险经纪；保险承保；人寿保险承保；事故保险承保；健康保险承保；海上保险承保；火灾保险承保；信托	2020/01/07-2030/01/06	原始取得
10	瑞生工程	RISSENERI	37910825	第 42 类：工程学；机械工程学研究；工程测量；工程绘图；工程设计服务；有关机械工程分析的技术咨询服务；建筑木材质量评估；质量控制；质量评估；产品质量评估	2020/01/14-2030/01/13	原始取得

序号	权利人	商标	注册证号	使用类别	有效期限	取得方式
11	瑞生工程	RISSENERI	37921096	第 35 类：市场评估服务；商业评估；商业组织顾问；商业专业咨询；商业咨询服务；通过网站提供商业信息；商业研究；商业管理和组织咨询；商业管理咨询；广告	2020/01/21-2030/01/20	原始取得
12	瑞生工程	瑞生	37316694	第 37 类：建筑信息；建筑；建筑物防水；室内装潢修理；室内装潢；清洁建筑物（内部）；清洁建筑物（外表面）；室内外油漆；防盗报警系统的安装与修理	2020/02/28-2030/02/27	原始取得

2、专利

截至本招股说明书签署日，公司拥有的专利权情况如下：

序号	专利所有人	名称	专利类型	取得方式	专利号	专利申请日
1	发行人	VR 建筑搭建指导系统	发明专利	受让取得	ZL201710325789.1	2017 年 5 月 10 日
2	发行人	一种可靠性高的大坝安全监测系统	发明专利	受让取得	ZL201710194426.9	2017 年 3 月 28 日

由于业务需求及发行人未来战略发展方向的需要，发行人于 2019 年购入与大坝安全监测技术相关的发明专利并完成了该专利的变更登记，作为相关技术的研发参考，为发行人相关产品的持续开发奠定基础，该专利为发行人的技术储备专利。

此外，将 VR 前沿技术与建筑工程行业相结合，解决建筑工程行业现场与图纸对应困难的问题是发行人亟待解决的问题。为此发行人于 2019 年购入与 VR 技术应用于建筑工程行业相关的发明专利并完成了该专利的变更登记，为公司进行一步研究 VR 技术应用于建筑工程行业提供技术支持，该专利为发行人的技术储备专利。

3、作品著作权

截至本招股说明书签署日，公司拥有的作品著作权情况如下：

序号	权利人	登记号	作品著作权名称	创作完成日	登记日期	首次发表时间
1	发行人	粤作登字-2015-A-00000870	瑞捷咨询工程管理丛书-技术标准汇编（2015）	2014/11/25	2019/01/28	未发表
2	发行人	粤作登字-2015-A-00000871	瑞捷咨询工程管理丛书-优秀案例解析（2015）	2014/11/25	2019/01/28	未发表
3	发行人	粤作登字-2015-A-00000868	瑞捷咨询工程管理丛书（2016）-住宅常见质量通病及防治	2015/11/25	2019/01/28	未发表
4	发行人	粤作登字-2015-A-00000867	瑞捷咨询工程管理丛书（2016）-如何不断提升住宅实测实量质量	2015/11/25	2019/01/28	未发表
5	发行人	粤作登字-2015-A-00000869	瑞生工程研究院管理丛书（2016）-精装修项目管理案例浅析	2015/11/25	2019/07/25	未发表
6	发行人	国作登字-2019-A-00946128	瑞捷建筑工程品质量化评估标准	2019/01/28	2019/11/29	2019/01/28

第 1-5 项作品著作权主要为发行人对过往各类型评估经验的总结，用于发行人内部培训及外部宣讲；第 6 项作品著作权为发行人“工程评估技术”相关知识产权，属于发行人的核心技术。

4、软件著作权

截至本招股说明书签署日，公司拥有的软件著作权情况如下：

序号	权利人	登记号	软件名称	开发完成日期	登记日期	首次发表日期
1	发行人	2019SR1254232	工程建设报告管理系统[简称：工程建设报告管理]V1.0	2018/07/19	2019/12/02	未发表
2	发行人	2019SR1254439	工程质量和安全评估 BIM 信息管理系统[简称：工程质量和安全评估 BIM 信息管理]V1.0	2018/07/19	2019/12/02	未发表

序号	权利人	登记号	软件名称	开发完成日期	登记日期	首次发表日期
3	发行人	2019SR1254174	评估报告邮件代发系统[简称：简报邮件代发系统]V1.0	2018/07/19	2019/12/02	未发表
4	发行人	2019SR1254151	实测实量 E 评估设计研究管理系统[简称：实测实量 E 评估设计研究管理]V1.0	2018/07/19	2019/12/02	未发表
5	发行人	2019SR1254161	文件辅助传输系统 V1.0	2019/08/17	2019/12/02	未发表
6	发行人	2018SR774503	瑞捷云 ERP 销售管理系统[简称：瑞捷销售管理]V1.0	2018/02/06	2018/09/25	未发表
7	发行人	2018SR774351	瑞捷云 ERP 评估业务管理系统[简称：瑞捷业务管理]V1.0	2018/04/15	2018/09/25	未发表
8	发行人	2018SR762183	瑞捷云 ERP 财务管理系统[简称：瑞捷财务管理]V1.0	2018/05/26	2018/09/19	未发表
9	发行人	2018SR762178	瑞捷云随机抽选 APP 软件（Android 版）[简称：随机抽选]V1.0	2018/08/01	2018/09/19	未发表
10	发行人	2018SR762176	瑞捷云 ERP 人资管理系统[简称：瑞捷人资管理]V1.0	2018/07/19	2018/09/19	未发表
11	发行人	2018SR760471	瑞捷云评估 APP 软件（Android 版）[简称：瑞捷评估]V1.0	2018/08/01	2018/09/19	未发表
12	发行人	2018SR760465	瑞捷云 ERP 运营管理系统[简称：瑞捷运营管理]V1.0	2018/03/13	2018/09/19	未发表
13	发行人	2018SR760456	瑞捷云 ERP 费用报销管理系统[简称：瑞捷费用报销管理]V1.0	2018/06/12	2018/09/19	未发表
14	发行人	2018SR399143	瑞捷建筑工程咨询案例库软件[简称：瑞捷案例库]V1.0	2017/08/01	2018/05/30	未发表
15	发行人	2018SR329929	瑞捷建筑工程咨询系统管理软件[简称：瑞捷系统管理]V1.0	2017/08/01	2018/05/11	未发表
16	发行人	2018SR329922	瑞捷建筑工程咨询体系管理软件[简称：瑞捷体系管理]V1.0	2017/08/01	2018/05/11	未发表

序号	权利人	登记号	软件名称	开发完成日期	登记日期	首次发表日期
17	发行人	2018SR248683	瑞捷建筑工程咨询成果库软件[简称：瑞捷成果库]V1.0	2017/08/01	2018/04/12	未发表
18	发行人	2018SR177333	瑞捷建筑工程咨询体系库软件[简称：瑞捷体系库]V1.0	2017/08/01	2018/03/19	未发表
19	发行人	2018SR087484	瑞捷建筑工程咨询数据管理软件[简称：瑞捷数据管理]V1.0	2017/08/01	2018/02/02	未发表
20	发行人	2018SR087242	瑞捷建筑工程咨询简报中心软件[简称：瑞捷简报中心]V1.0	2017/08/01	2018/02/02	未发表
21	发行人	2015SR283219	瑞捷建筑工程建设物料管理 APP 软件 1.0	2015/11/28	2015/12/26	未发表
22	发行人	2015SR282762	瑞捷建筑工程建设图纸管理 APP 软件 1.0	2015/11/28	2015/12/26	未发表
23	发行人	2015SR278877	瑞捷建筑工程建设实测实量 APP 软件 1.0	2015/11/28	2015/12/25	未发表
24	发行人	2015SR273402	三维激光扫描房产质量检测平台 2.0.0	2015/09/30	2015/12/23	2015/09/30
25	发行人	2015SR273395	瑞捷工程咨询测区抽选系统 1.1	2015/08/30	2015/12/23	未发表
26	发行人	2015SR271439	瑞捷建筑工程建设现场检查 APP 软件 1.0	2015/11/28	2015/12/22	未发表
27	发行人	2015SR269359	瑞捷建筑工程建设视频监控 APP 软件 1.0	2015/11/28	2015/12/21	未发表
28	发行人	2015SR206869	瑞捷建筑工程评估 Android 软件[简称：瑞捷评估 APP]2.01	2015/07/15	2015/10/27	2015/07/15
29	发行人	2015SR196838	瑞捷工程咨询信息应用平台 V1.0	2015/07/15	2015/10/14	2015/07/15
30	瑞生工程	2015SR273565	瑞生工程管理 APP 软件 1.0	2015/11/28	2015/12/23	未发表

上述软件著作权应用于发行人主营业务或未来发展方向，与发行人主营业务具有相关性，具体与发行人核心技术的关系详见本节“七、公司核心技术及研发情况”之“（一）主要产品或服务的核心技术”。

前述商标、专利、作品著作权、软件著作权等无形资产不存在抵押、质押或优先权等权利瑕疵或限制，不存在权属纠纷和法律风险。

六、公司的特许经营权

报告期内，公司不存在拥有特许经营权的情形。

七、公司核心技术及研发情况

（一）主要产品或服务的核心技术

公司产品或服务的核心技术包括工程评估技术、工程测区抽选技术、瑞捷咨询评估 APP 开发技术、云评估 APP 开发技术、瑞捷数据库、工程咨询信息应用平台等，上述核心技术的基本情况如下表所示：

核心技术	具体内容	技术来源	取得的主要技术保护措施
工程评估技术	针对建设工程管理现状和品质提升需求，公司以独立第三方的身份开展现场检查，对工程实体质量、安全文明、管理行为、材料等进行随机取样抽查检测，并形成系列评估报告，帮助相关决策者清晰掌握旗下各在建工程项目总体质量及风险状态，辅助工程项目管理者明确改进方向，提升工程质量安全水平。	引进消化吸收再创新	软件著作权：三维激光扫描房产质量检测平台 2.0.0； 作品著作权：瑞捷建筑工程品质量化评估标准
工程测区抽选技术	对客户不同项目、项目各个测区进行录入，系统采用随机与均匀混合抽取等抽取算法抽取待检项目和待检测区。本技术采用的抽取算法使得每次抽取后自动减少下次样本，采用多种随机算法模式，有效解决测区的随机抽选需求，符合现场的随机需要。	原始创新	软件著作权：瑞捷工程咨询测区抽选系统 1.1

核心技术	具体内容	技术来源	取得的主要技术保护措施
瑞捷咨询评估APP开发技术	采用 Android framework、UI 定制等技术，定制开发围绕第三方评估全过程电子化 APP，解决建筑测量点选择、数据现场录入、实时\离线上传汇总数据，减少人为因素干扰，保证评估模块化、体系标准化的同时，确保评估过程公平公正和完整性。	原始创新	软件著作权：1、瑞捷建筑工程建设物料管理 APP 软件 1.0；2、瑞捷建筑工程建设图纸管理 APP 软件 1.0；3、瑞捷建筑工程建设实测实量 APP 软件 1.0；4、瑞捷建筑工程建设现场检查 APP 软件 1.0；5、瑞捷建筑工程建设视频监控 APP 软件 1.0；6、瑞捷建筑工程评估 Android 软件[简称：瑞捷评估 APP]2.01；7、瑞生工程管理 APP 软件 1.0
云评估APP开发技术	采用 Editext 控件进行数据采集和小型数据库 SQlit 进行数据保存，实现 APP 端对质量数据及项目相关信息采集，对项目进行全方位、各时间段的细节把控，实现数据入库、后期的质量数据对比分析，使得整个项目实现安全质量有据可依，并根据实际情况给出相应的改善建议，提高用户的工作效率，解决评估数据录入不及时、数据统计慢等问题。	原始创新	软件著作权：1、实测实量 E 评估设计研究管理系统[简称：实测实量 E 评估设计研究管理]V1.0；2、瑞捷云随机抽选 APP 软件（Android 版）[简称：随机抽选]V1.0；3、瑞捷云评估 APP 软件（Android 版）[简称：瑞捷评估]V1.0
瑞捷数据库	瑞捷数据库基于阿里云大数据平台开发，并致力于整合瑞捷线上和线下企业收集的质量数据，对数据进行即时的分析与查询，可以通过电子表格或仪表板功能，以拖拽的方式进行数据的可视化呈现，实现建筑工程品质从工程实体质量角度、承包商角度、管理角度等评分、对标。	原始创新	软件著作权：瑞捷建筑工程咨询数据管理软件[简称：瑞捷数据管理]V1.0
工程咨询信息应用平台	对不同客户的评估体系进行配置，各客户评估体系数据将同步到平板电脑中，用于现场评估。同时，移动端采集的原始数据直接上传、录入平台系统，平台进行整合、处理，对处理后的数据进行抽样评估，出具报告。	原始创新	软件著作权：1、工程建设报告管理系统[简称：工程建设报告管理]V1.0；2、瑞捷建筑工程咨询案例库软件[简称：瑞捷案例库]V1.0；3、瑞捷建筑工程咨询系统管理软件[简称：瑞捷系统管理]V1.0；4、瑞捷建筑工程咨询体系管理软件[简称：瑞捷体系管理]V1.0；5、瑞捷建筑工程咨询成果库软件[简称：瑞捷成果库]V1.0；6、瑞捷建筑工程咨询体系库软件[简称：瑞捷体系库]V1.0；7、瑞捷建筑工程咨询简报中心软件[简称：瑞捷简报中心]V1.0；8、瑞捷工程咨询信息应用平台 V1.0

公司的核心技术广泛应用于第三方工程评估、驻场管理和管理咨询业务中，是公司提升综合服务水平和业务核心竞争力的重要保障。

（二）公司核心技术储备情况

本公司积极开展核心技术开发储备，截至本招股说明书签署日，公司正在从事的研发项目及其进展情况如下表所示：

序号	项目名称	项目具体内容	拟达到的目标	项目进度
1	绿色建筑检测技术	针对目前房屋本体甲醛超标、隔声等问题，对开发商品牌安全造成冲击，公司成立专项课题研究组，并结合客户走访反馈，针对空气质量、采光、水环境、噪音等维度制定检测体系。	为客户加强项目交付前的管控，降低责任风险，丰富公司的评估产品。	研发中
2	外立面红外检测技术	针对目前测量手段有限，尤其外墙立面的保温空鼓、渗漏等质量通病引起的脱落事件频发，结合多年积累的经验，研究借助红外热成像仪器进行现场扫描，及时预警建筑物存在的问题。	为客户加强项目交付前的管控，以及对于已交付项目的监控，及时对存在问题进行预警，丰富公司的评估产品。	研发中

（三）公司研发费用投入、研发机制及研发人员情况

1、报告期研发费用投入情况

报告期内，公司研发费用占营业收入（母公司口径）的比重情况具体如下：

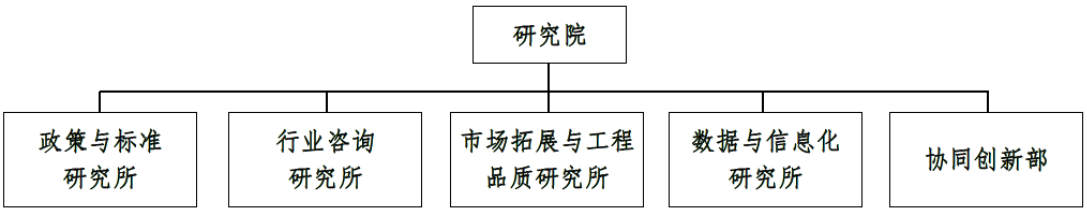
单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
研发费用（母公司口径）	1,213.09	2,826.93	1,512.33	998.45
母公司营业收入	16,690.97	45,045.72	29,738.43	17,181.49
研发费用占营业收入比例	7.27%	6.28%	5.09%	5.81%

2、公司研发体系设置及人员配置

公司重视研发创新，公司以研究院为研发主要负责部门，研究方向包括第三方工程评估产业政策、行业标准、评估技术、市场动向、评估数据应用、信息化工具等，公司业务部门和支持部门密切配合研发工作，及时跟踪反馈客户需求、对研发成果提出应用建议、安排必要人力支持等。

公司研究院组织结构设置如下：



研究院各下属部门具体职能如下：

部门名称	职能描述
政策与标准研究所	解读国家、行业政策；开展各类行业标准、规范的研究及制定；形成培训、政策咨询能力。
行业咨询研究所	开展行业技术应用研究，提供管理、技术咨询服务；负责行业交流平台，发布白皮书；形成培训、管理与技术咨询能力。
市场拓展与工程品质研究所	负责业务市场与工程品质研究；承担前瞻性、综合性、跨领域的重要科研项目研究；分享优秀工程管理经验，形成培训、业务分析能力。
数据与信息化研究所	数据与信息化研究；网络信息平台，成果归档和应用平台，研发评估工具；形成研发成果集聚平台和对外交流信息共享平台。
协同创新部	承接与组织完成外部科研项目；建立与维护研发创新体系；监管研发课题进展及经费使用；归口管理研究成果及平台。

经过多年发展，公司逐步培养了一支专业、稳定的研发队伍。截至 2020 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 143 名，占公司（母公司口径）员工总数的 10.12%。随着建设工程的复杂度不断上升以及公司服务内容的不断深化，公司将在加强内部人才培养的同时，积极引进外部高水平人才扩充研发队伍，不断改善研发队伍的知识、年龄和专业结构，以提高公司的市场竞争力，为公司的长远发展奠定坚实的人才基础。

3、公司核心技术人员

公司核心技术人员为范文宏、黄新华、吴小玲、王磊、关文钊、钱义起、彭鹏、李海欣、邓日钦，其基本情况情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”。

报告期内，公司核心技术人员没有发生不利变化。

（四）与其他单位合作研发情况

2017 年 10 月，公司与东南大学、南京市建筑安装工程咨询有限公司、南通新华建筑集团有限公司、上海嘉实（集团）有限公司就“关于联合承担江苏省住房和城乡建设厅科技项目”签订产学研合作协议。协议约定，五方共同联合承担 2017 年度江苏省住房和城乡建设厅科技项目“工程质量品质评价标准研究与编制”，项目研究成果由项目各方共同享有。公司作为项目协作单位，参加项目研究，并为项目组提供业务经营所积累的建筑工程评价数据，便利相关研究工作和标准编制的开展。

（五）发行人技术创新机制及安排

报告期内，发行人技术创新机制及安排具体详见本节“一、公司主营业务、主要产品及其变化情况”之“（二）公司业务的创新性和持续创新机制”之“2、持续创新机制”。

八、公司境外生产经营情况

截至本招股说明书签署日，公司未在境外拥有资产，亦不存在境外子公司或分支机构。

报告期内，公司曾接受碧桂园、雅居乐的聘请，为客户境外住宅项目提供第三方工程评估服务，具体情况如下：

序号	客户名称	服务内容	项目名称	项目所在地	评估日期	合同金额	付款主体	付款币种
1	Country Garden Pacificview Sdn. Bhd.（碧桂园海外子公司）	第三方工程评估服务	马来西亚新山碧桂园森林城市项目	马来西亚	2018 年 11 月	9.00 万元人民币	Country Garden Pacificview Sdn. Bhd.	人民币
2	雅居乐	第三方工程评估服务	马来西亚吉隆坡满家乐项目	马来西亚	2019 年 10 月	4.50 万元人民币	雅居乐	人民币

除上述外，报告期内公司不存在其他境外生产经营情况。

九、发行人廉洁自律建设工作开展情况

（一）业务流程中可能发生廉洁问题的环节

发行人业务流程中的评估计划制定、评估执行、评估完结等环节可能发生廉洁问题，相关环节对工程评估结果的具体影响及发行人已采取的应对措施如下：

序号	业务流程中可能产生廉洁问题的环节	相关环节对工程评估结果的具体影响	发行人已采取的应对措施
1	评估计划制定阶段	受评单位通过各类违规方式，提前了解到发行人评估计划及参评人员： （1）受评单位提前知悉评估计划后，可以进行突击停工整改或规避问题，评估分数无法体现相关项目平常状态。 （2）受评单位在提前知悉评估组成员的情况下，可以提前公关发行人员工，要求其在未来评估时调高分数。	（1）评估计划保密。 （2）“打招呼”报备流程。 （3）随机计划机制。 （4）敏感人员回避机制。
2	评估执行阶段（评估前）	受评单位在评估人员抵达评估项目城市时通过接送评估人员、邀请评估人员参与娱乐活动、向评估人员行贿等方式，要求评估人员调高评估分数。	（1）除合同约定外，发行人禁止员工搭乘受评单位提供的交通工具。 （2）神秘人制度。发行人指派突击检查人员至评估人员住地，确认评估人员是否与受评单位相关人员私下接触。 （3）视频电话检查制度。
3	评估执行阶段（评估中）	受评单位通过行贿、承诺利益等方式要求评估人员调高评估分数。	（1）发行人督导抽查评估影像记录。 （2）发行人中台随机跟随评估组评估，监督评估过程。 （3）拒贿奖励机制。 （4）发行人已与万科等客户利用信息化手段开展线上评估业务，进一步降低廉洁风险。
4	评估结束后	在完成评估后，通过接送评估人员、邀请评估人员参与娱乐活动、向评估人员行贿等方式，要求评估人员： （1）下次参评时，影响评估人员判断标准，提高评估分数。 （2）透露未来评估计划，以便受评单位突击停工整改，评估分数无法体现相关项目平常状态。	（1）轮岗制度。 （2）发行人会对评估组数据进行分析，对存在疑似风险的评估项目，会对其进行复查和督导人员跟队评估，确认评估的公正性。

发行人不属于建筑工程五方责任主体，由建设单位或其上级管理单位、建设行政主管部门等委托方自主聘请，按照委托合同约定对委托方承担合同履约责任。发行人已与大多数主要客户签署阳光合作协议，根据相关协议内容，发行人有义务保证员工了解相关廉洁合作制度及廉洁协议规定，违反阳光合作协议的，客户有权要求发行人限期纠正、扣留履约保证金不再支付、支付违约金、解除合同或列入企业合作黑名单及企业反舞弊联盟黑名单等。

廉洁自律、求真务实是发行人的核心价值观，发行人十分重视员工的廉洁自律宣导教育，将廉洁自律作为员工考核激励及选用预留的重要参考指标，在公司范围内形成了风清气正的良好氛围。

在实际操作中，由于发行人与客户建立廉洁管理联动机制，并及时主动告知客户未履行廉洁自律行为准则相关事项，客户对处理方案及结果无异议，且在日常工作期间，发行人经常及时就发行人员工拒贿事项向客户通报，2019 全年及 2020 年 1-9 月，发行人员工拒贿次数均达到一百余次，获得了多项客户嘉奖以及良好的市场口碑。

（二）发行人的廉洁风险防控制度、措施和执行有效性

1、发行人的廉洁风险防控制度及措施

发行人高度重视业务推进过程中的廉洁风险防控问题，从制度、培训、监察、激励等多方面入手控制廉洁风险及廉洁问题，具体制度及措施如下：

（1）制定系列廉洁风控内部管理制度

发行人风控法务部牵头结合发行人实际情况及业务运营流程制定了系列廉洁风控内部管理制度，具体情况如下：

序号	制度名称	主要内容
1	反商业贿赂管理制度	包括商业贿赂行为的认定、项目回避原则、遵守反商业贿赂行为的奖励（通报表扬、授予荣誉称号、现金奖励及其他奖励）、违反反商业贿赂行为的处罚（警告、通报批评、调岗降薪、解除劳动关系、开除、追究法律责任等）、执行（员工拒贿、举报、公司审计等）及监督等规定。
2	“一岗双责”管理制度	要求公司管理层成员和相关岗位负责人在履行本职工作外，还应当承担职责范围内的管理工作，包括廉洁管理的预防、教育、风控以及遇到廉洁问题积极配合及时上报等责任。对于未能按照“一岗双责”履职的管理人员给于批评教育、通报批

序号	制度名称	主要内容
		评、调整职务、责令辞职、降职降薪等处罚。
3	员工举报、投诉、建议管理制度	廉洁问题的举报程序、途径及后续处理细则，包括对举报问题的反馈及对举报人员的奖励。
4	全体员工十二项廉洁禁令	廉洁问题的十二项主要禁止性条款。
5	评估从业人员外出组织纪律	针对评估工作的流动性、敏感性和特殊性指定评估人员在外出差过程中的行为准则。
6	评估从业员工廉洁自律制度	针对评估人员工作内容、工作流程的行为准则，包括廉洁行为要求、考核方式及奖惩制度。

同时，为配合上述制度的执行，发行人设置《廉洁类投诉管理流程》《员工举报、投诉、建议审批流程》《举报、投诉、建议奖励申请流程》《预防、处理离职员工行贿管理流程》等多项流程，确保廉洁风控内部管理制度的可执行性。

（2）适时安排内部廉洁培训

为使员工深度了解廉洁对发行人业务发展的重要性，发行人亦适时举办内部廉洁培训。2020 年上半年发行人已组织针对新员工开展了 11 场专题廉洁培训。除现场培训外，发行人亦制作廉洁培训视频，上传发行人内部瑞捷学院，供员工随时播放学习。

（3）设立公司内部廉政监察平台

为确保对廉洁行为的监督管理，发行人建立 OA 线上、“瑞捷服务监督平台”公众号、邮箱、电话等多渠道举报、投诉、建议平台，员工可自主选择以匿名或实名方式对自身或其他员工的廉洁问题进行汇报、举报，发行人风控法务部亦不定时开展廉洁风险排查工作，使正向拒贿、退贿行为得到奖励，负面受贿、行贿行为得到处罚。

（4）配合薪酬激励政策及员工关爱活动

发行人同时完善薪酬制度，建立员工持股平台与公司员工共享公司发展成果，通过多种途径解决员工经济困难及重大救助问题，从根源上削弱员工产生廉洁问题的动机。

2、发行人廉洁风险防控制度的有效性

发行人在日常经营过程中，综合运用廉洁风险控制手段，增强项目评估的廉洁性及公正性，报告期内发行人员工多次将拒绝贿赂行为上报至公司并提供相应证据予以支撑，发行人收到多家客户就发行人员工拒贿事项出具的表扬信对发行人员工廉洁行为予以肯定；针对未自觉履行廉洁自律行为准则的员工，发行人亦不姑息予以追查，对相关员工予以警告、开除及移送公安机关追查等处罚。

报告期内，发行人曾 7 次对未履行廉洁自律行为准则的员工进行了追查，具体情况如下：

序号	发生时间	发生原因	涉及金额	涉及具体客户及其相关人员	处理措施	涉及罪名	刑事责任情况
1	2017 年	接受被评估单位人员行贿现金	14 万元	B 地产公司及第三方人员	2 人被开除并被追究法律责任	非国家工作人员受贿罪	8 个月有期徒刑
2	2018 年 12 月	违规接受被评估单位人员赠送礼物	约 1 万元	W 地产公司及其员工	1 人被开除	-	-
3	2019 年 8 月	违规接受被评估单位人员宴请及娱乐活动	-	H 地产公司及其下辖某项目对接人	1 人被开除 3 人被降级或降薪	-	-
4	2019 年 11 月	接受被评估单位人员行贿、违规接受宴请	2 万元	Y 地产公司及其下辖某项目对接人	1 人被劝退	-	-
5	2019 年 12 月	接受被评估单位人员行贿、违规接受宴请等娱乐活动	2 万元	S 地产公司及其下辖某项目负责人	3 人被开除 3 人被降薪	-	-
6	2019 年 12 月	违规接受被评估单位人员宴请	-	X 地产公司及其员工	7 人被调整当月绩效评级 4 人被书面警告	-	-
7	2020 年 6 月	收受被评估单位人员贿赂、违规接受宴请	待判决后确定	R 地产公司及其员工、总包单位员工	11 人被开除（其中 4 人被移送公安机关查处） 4 人被降级	非国家工作人员受贿罪	尚在移送检察院过程中

注：2018 年，发行人主动向公安机关移送并协助公安机关追查了四名构成《中华人民共和国刑法》有关非国家机关工作人员受贿、行贿罪条款的员工（案件移送时 2 名在职，2 名离职），相关涉案人员由深圳市龙岗区人民检察院向深圳市龙岗区人民法院提起公诉，经深圳市龙岗区人民法院一审、广东省深圳市中级人民法院二审，由广东省深圳市中级人民法院于 2019 年 5 月下达终审裁定，维持一审关于判处四名涉案人员 8-10 个月有期徒刑并处罚金的判决。

上述第 5 项员工未履行廉洁自律行为准则的事件，导致公司被 S 地产公司罚款 10 万元，该事件发生后，公司快速响应，积极配合客户进行调查，及时对相关人员及其上级管理者进行了开除、降薪等严厉处罚，并按公司制度进行了全员通报。

截至目前，未发生其他客户就该等事项对发行人主张赔偿或违约责任的情形，发行人与上述 7 个案件涉及的客户均保持持续互信的合作关系，相关事项未对发行人的公信力构成重大不利影响。

发行人对上述所有涉及的项目均安排了内部评审或事后跟踪，确认发行人出具的评估报告公正性未受到严重影响。发行人对所有涉及廉洁事件均会进行内部审计，包括但不限于对该项目进行内部评审或事后跟踪、核查评估项目历史报告和资料、访谈当事人、核查评估人员银行流水、访谈项目方人员或施工方人员及根据审计情况出具廉洁审计报告等，发行人在主动开展内部审计之时会及时与客户进行沟通，并告之客户内部审计发现的情况及进展。客户认可发行人的廉洁管理内部控制及审计行为，发行人已与绝大部分客户签署了阳光合作协议，并已与部分大客户建立了廉洁管理联动机制，共建阳光清洁的商业环境。报告期内，发行人与员工之间、与客户之间不存在未发生因廉洁问题产生的纠纷或潜在纠纷。

发行人十分重视廉洁自律建设工作，对相关行为、人员持零容忍、严防控的态度，若未来仍有类似事情发生，发行人将严格按照法律法规及公司制度要求，进行严肃处理。

根据发行人及其控股子公司所在地的市场监督、税务等政府主要部门出具的无违规证明以及中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国法院公告查询系统等网站的公示信息，报告期内，发行人及其控股子公司不存在因商业贿赂而被采取行政处罚或刑事处分的情况。

综上所述，发行人采取制度、培训、监察、激励等多方面措施控制廉洁风险及廉洁问题，相关制度及措施具有一定成效。

（三）在由项目公司回款的情况下，发行人对相关项目评估的独立性、客观性和公正性的保障措施

在由项目公司回款的情况下，发行人通过内部管控制度保持相关项目评估的独立性、客观性、公正性，不会受付款主体或委托付款环节影响，具体如下：

1、在相关项目的评估人员组成过程中，发行人建立了项目评估回避机制，避免选择与集团总公司、项目公司、项目其他参与方具有关联关系的人员组成评估小组，保持相关项目评估人员的独立性。在项目评估过程中，发行人坚持独立到达项目现场、独立开展评估工作，不要求项目方招待及陪同，保持评估工作的独立性。

2、在项目评估过程中，项目评估人员以发行人内部评估流程标准及与集团总公司确认的评估标准为准绳，实行评估项目公开化、评估支持文件留痕的管理制度，控制项目评估的人为干扰因素，保持项目评估的客观性及公正性。

3、发行人对内采取了系列廉洁风险防控制度措施并取得一定成效，详见本招股说明书“第六节 业务与技术”之“九、发行人廉洁自律建设工作开展情况”之“（二）发行人的廉洁风险防控制度、措施和执行有效性”所述。同时，发行人亦与部分客户建立了廉政联动机制，通过与集团客户共建廉政联合监察小组，实施舞弊信息共享、联合舞弊调查、建立双方项目评估关联人员回避机制等对外联动机制，进一步推动发行人相关项目评估的独立性、客观性和公正性。

4、发行人对保持相关项目评估独立性、客观性和公正性具有原始驱动力，保持相关项目评估的独立性、客观性和公正性有利于提高发行人的声誉和市场公信力，维持发行人与最终客户的业务持续性及稳定性。

第七节 公司治理与独立性

一、公司治理结构的建立健全及运行情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

2018 年 10 月 31 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《公司章程》、《股东大会议事规则》，建立了规范的股东大会制度。公司股东大会严格按照《公司法》等有关法律法规、规范性文件以及《公司章程》、《股东大会议事规则》的要求规范运行。

自股份公司成立至本招股说明书签署日，公司共召开 11 次股东大会会议，对《公司章程》的制定及修改、董事及监事的任免、利润分配、重大投资经营决策、首次公开发行股票的决策及募投项目等重大事项进行了审议并作出有效决策。公司历次股东大会的召开方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面，均符合《公司法》等有关法律法规、规范性文件以及《公司章程》、《股东大会议事规则》的规定。

（二）董事会制度的建立、健全及运行情况

2018 年 10 月 31 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《公司章程》、《董事会议事规则》，选举产生了第一届董事会，建立了规范的董事制度。公司董事会由 5 名董事组成，包括 2 名独立董事，设董事长 1 名。公司董事会严格按照《公司法》等有关法律法规、规范性文件以及《公司章程》、《董事会议事规则》的要求规范运行，对公司的相关事项做出了决策。

自股份公司成立至本招股说明书签署日，公司共召开 15 次董事会，对公司生产经营方案、高级管理人员任免、内部机构的设置、基本管理制度的制定等事项进行了审议并作出有效决议。公司历次董事会的召开方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》的规定。

（三）监事会制度的建立、健全及运行情况

2018 年 10 月 31 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《公司章程》、《监事会议事规则》，选举产生了 2 名非职工代表监事，同职工代表大会选举产生的 1 名职工代表监事共同组成公司第一届监事会，建立了规范的监事会制度。公司监事会严格按照《公司法》等有关法律法规、规范性文件以及《公司章程》、《监事会议事规则》的要求规范运行，对公司的相关事项做出了决策。

自股份公司成立至本招股说明书签署日，公司共召开 12 次监事会，对监事会成员选举、年度监事会工作报告、公司关联交易情况等事项进行了审议并作出有效决议。历次监事会的召开方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均符合《公司法》、《公司章程》、《监事会议事规则》的规定。

（四）独立董事工作制度的建立、健全及运行情况

根据《公司法》、中国证监会《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《上市公司治理准则》等有关法律、行政法规、规范性文件和《公司章程》的有关规定，公司制定了《独立董事工作制度》。2018 年 10 月 31 日，公司召开创立大会暨第一次股东大会，聘任何俊辉、张萍为公司第一届董事会独立董事。

公司现任独立董事自被聘任以来，严格按照《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》的规定履行职责，积极出席各次董事会会议，参与公司重大经营决策，对公司重大事项发表独立意见，对公司保护中小股东权益和依照法人治理结构规范运作起到了积极的作用。

（五）董事会秘书制度的运行情况

公司设董事会秘书 1 名，董事会秘书是公司的高级管理人员，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理，办理信息披露事务等事宜。2018 年 10 月 31 日，公司召开了第一届董事会第一次会议，会议审议并通过《董事会秘书工作制度》，并聘任刘艳辉为公司董事会秘书。

公司现任董事会秘书自被聘任以来，严格按照《公司章程》和《董事会秘书工作制度》的有关规定开展工作，履行相关职责。董事会秘书在公司法人治理结构的完善、与中介机构的配合协调、与监管部门的沟通协调、公司重大生产经营决策、主要管理制度的制定等方面发挥了积极的作用。

（六）董事会专门委员会人员构成及运行情况

根据公司第一届董事会第一次会议决议，公司设立了审计委员会、战略委员会、薪酬和考核委员会、提名委员会四个董事会专门委员会，并制定了各专门委员会的工作细则。董事会各专门委员会组成如下：

名称	委员
审计委员会	张萍（召集人）、何俊辉、黄新华
战略委员会	范文宏（召集人）、黄新华、张萍
薪酬和考核委员会	何俊辉（召集人）、张萍、吴小玲
提名委员会	何俊辉（召集人）、张萍、范文宏

报告期内，董事会各专门委员会的运行情况如下：

1、审计委员会

审计委员会主要负责公司内、外部审计的沟通、监督和核查工作。审计委员会自设立以来，按照《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规和《公司章程》、《审计委员会工作细则》的要求规范运作，勤勉尽职地履行职责。

2、战略委员会

战略委员会主要负责对公司中长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。战略委员会自设立以来，按照《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规和《公司章程》、《战略委员会工作制度》的要求规范运作。

3、薪酬和考核委员会

薪酬和考核委员会主要负责制定和管理公司董事、高级管理人员薪酬方案，评估高级管理人员业绩指标。薪酬和考核委员会自设立以来，按照《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规和《公司章程》、《薪酬和考核委员会工作制度》的要求规范运作。

4、提名委员会

提名委员会主要负责对公司董事、高级管理人员的选择标准和程序提出建议和意见。提名委员会自设立以来，按照《公司法》、《上市公司治理准则》等法律法规和《公司章程》、《提名委员会工作制度》的要求规范运作。

（七）报告期内发行人公司治理存在的缺陷及改进情况

报告期内，公司存在关联方资金占用、关联方代收代付发行人款项及员工违法违规行为的事项，体现出公司内控风险和公司治理缺陷，具体分析如下：

1、关联方资金占用、关联方代收代付发行人款项的行为主要系在公司整体变更为股份公司之前，对规范运行的认识不到位，尚未建立完善的股东会、董事会、监事会相关议事规则，也未建立独立董事制度、董事会秘书制度以及关联交易、对外担保、对外投资、资金管理等相关的内部管理制度；

2、在员工廉洁从业问题上，随着报告期内员工人数不断增长，人员管理难度加大，原有的以说教为主的员工廉洁管理手段难以满足管理需要，廉洁管理制度需要体系化、系统化，而报告期初、尤其是股改之前发行人反商业贿赂风险评估机制尚未健全，核查部门未能与各业务中心进行有效联动，在内部沟通及信息渠道方面存在一定缺陷，同时在反商业贿赂制度等廉洁制度建设方面也较为薄弱，廉洁管理制度未形成体系化，这些均增加了员工廉洁问题的发现、查处难度。

公司已认识到相关内控缺陷，在启动 IPO 准备工作事项后，经过中介机构的辅导，加强了内控管理及制度的完善：

1、关于关联资金占用问题，范文宏、黄新华已于 2017 年 12 月 31 日前将拆借资金及利息全部归还至公司，后续没有再出现股东拆借资金的情形。发行人在 2018 年 10 月完成股改后，建立起较为完善的公司治理结构及包括《关联交易管理制度》在内的相关规章制度，发行人对相关资金拆借及归还行为补充履行了内部决策程序，此外，范文宏、黄新华亦承诺其本人及其控制的其他企业将不会以任何方式占用发行人及其子公司的资金。为防范大股东资金占用行

为，发行人进一步制定了《防范控股股东及其关联方资金占用制度》，对相关资金占用行为进行了约束。

2、关于关联方代收代付发行人款项问题，发行人已于 2018 年 4 月底完全停止使用相关账户并完成账户的清理和注销，该账户的收入、成本、费用均已并入发行人财务报表；此外，随着股份制改造的完成，发行人建立健全了资金管理方面的内部管理制度，发行人实际控制人已出具承诺遵守上述制度，杜绝使用个人账户代收代付发行人资金的情形。

3、关于员工廉洁从业问题，发行人不断加强核查部门与业务部门的沟通联动，从让员工“不想腐”、“不能腐”、“不敢腐”三个维度制定、完善包括《反商业贿赂管理制度》、《员工举报、投诉、建议管理制度》、《全体员工十二项廉洁禁令》等在内的反舞弊制度体系，同时，发行人亦与部分客户建立了廉政联动机制，通过与集团客户共建廉政联合监察小组，实施舞弊信息共享、联合舞弊调查、建立双方项目评估关联人员回避机制等对外联动机制。随着相关制度、措施的不断完善，发行人加大了对员工违法违规行为的监控、追查、惩处力度，同时也有效促进了员工积极主动拒贿，2019 全年及 2020 年 1 月至 9 月，发行人员工拒贿次数均达到一百余次。受到行业性质、工作方式、个人法律意识差异等因素的影响，相关违法违规行为无法完全避免，但发行人整体上在公司范围内形成了风清气正的良好氛围，在客户方面也获得了良好口碑。

截至本招股说明书签署日，公司股东大会、董事会、监事会、经营管理层均按照相关治理规范性文件的规定规范运作，公司治理规范，不存在重大缺陷。

二、公司管理层及注册会计师对公司内部控制的评价

（一）公司管理层对内部控制的自我评估意见

公司董事会认为：

“公司建立了较为完善的法人治理结构，现有内部控制体系较为健全，符合国家有关法律法规规定，在公司经营管理各个关键环节以及关联交易、对外

担保、对外投资等方面发挥了较好的管理控制作用，能够对公司各项业务的健康运行及经营风险的控制提供保证，因此，公司的内部控制是有效的。

由于内部控制有其固有的局限性，随着内部控制环境的变化以及公司发展的需要，内部控制的有效性可能随之改变，为此公司将及时进行内部控制体系的补充和完善，并使其得到有效执行，为财务报告的真实性、完整性，以及公司战略、经营目标的实现提供合理保证。”

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）为公司出具了“中汇会鉴[2020]5692号”《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司内部控制的鉴证报告》，其结论意见为：“我们认为，深圳瑞捷工程咨询股份有限公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

三、公司报告期内违法违规行为情况

（一）重大违法违规行为

报告期内，本公司按照《公司法》及相关法律法规和《公司章程》的规定开展经营，不存在重大违法违规行为，亦不存在被相关主管机关作出重大行政处罚的情况。

（二）一般行政处罚

根据深圳市福田区国家税务局及国家税务总局深圳市龙岗区税务局出具的《税务行政处罚决定书》，发行人在报告期内存在与客户对接传递过程中丢失已开具发票的处罚记录。上述丢失已开具发票的行为属于发行人工作中的失误，非主观行为，且税务机关对此作出的行政处罚属于警示性质。发行人已及时缴纳上述罚款金额 1 万多元。

发行人已及时缴纳上述罚款金额。根据国家税务总局深圳市龙岗区税务局分别于 2018 年 9 月 17 日、2019 年 3 月 18 日、2019 年 7 月 26 日、2020 年

1 月 3 日及 2020 年 8 月 14 日出具的《税务违法记录证明》（深税违证[2018]19307 号、深税违证[2019]10725 号、深税违证[2019]34799 号、深税违证[2020]512 号、深税违证[2020]33622 号），发行人自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 6 月 30 日期间不存在重大税务违法记录。

保荐机构和律师认为：发行人及其控股子公司在报告期内不存在重大涉税违法行为，上述一般税务行政处罚不会对发行人的持续经营产生重大不利影响，不会构成发行人本次发行上市的实质障碍。

四、公司报告期内资金占用和对外担保情况

报告期内，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情况。

报告期内，公司存在向控股股东、实际控制人拆出资金的情形，资金拆出具体内容详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（二）报告期内关联交易”之“3、偶发性关联交易”之“（2）关联资金往来”。

2017 年度，公司与控股股东、实际控制人之间的资金拆借均已清算完毕。自 2018 年起至今，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其他关联方占用的情形，不存在为控股股东、实际控制人及其他关联方提供担保的情形。

五、独立经营情况

公司严格按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求规范运作，逐步建立健全了公司法人治理结构，在资产、人员、财务、机构、业务等方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业完全分开，具有完整的资产和业务，具备与经营有关的业务体系，具有面向市场自主经营的能力。

（一）资产完整

公司系由瑞捷有限整体变更设立，发行人整体变更为股份公司时各发起人股东认缴的出资已全部缴足。

公司拥有独立的经营场所，合法拥有与公司经营有关的房产、著作权、商标、专利、非专利技术的所有权或使用权，具备与经营有关的采购、评估、研发和运营系统，各种资产权属清晰、完整。公司资产与股东的资产严格分开，不存在与股东共用的情况，公司对所有资产拥有完全的控制权和支配权，不存在资产、资金被股东违规占用而损害公司利益的情况。

（二）人员独立

公司与员工签订了劳动合同，员工的劳动、人事、工资报酬以及相应的社会保障均由发行人独立管理，与关联方完全分离。公司根据《公司法》、《公司章程》的有关规定选举产生公司董事、监事，由董事会聘任高级管理人员。公司总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员均专职在公司工作并领取薪酬，未在控股股东、实际控制人控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人控制的其他企业中领薪。公司财务人员未在控股股东、实际控制人控制的其他企业中兼职或领薪。

（三）财务独立

公司设置了独立的财务部门，并配备了专职财务人员。公司已按照法律法规、企业会计准则的要求，并结合公司的实际情况，建立了独立的财务核算体系，制定了规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度。公司在银行开设了独立账户，发行人股改前曾存在借用实际控制人黄新华配偶王丽华银行账户代收代付款项的情形，该等账户已于 2018 年 4 月完成清理并于 5 月注销，股改后不存在使用控股股东、实际控制人及其控制的其他企业银行账户的情况。公司独立进行财务决策，不存在股东干预公司资金使用的情况。公司作为独立纳税主体，依法独立进行纳税申报并履行纳税义务。

公司报告期内使用个人账户收支情况产生的原因及整改措施如下：

1、借用王丽华银行账户代收代付款项的原因

公司业务中存在零星的培训和总包考察等业务，该等业务主要是为了满足客户下属项目公司提升管理专业水平和对项目涉及的参建单位考核需要，该业务的收入具有单笔资金量小、收款需及时完成的特点。因对公账户受营业时间、网点和到账时间的限制，可能会导致客户当天的转账无法当日内到达公司账户，而个人银行账户收款方式能实现一周 7 天、全天 24 小时的实时到账，公司也能及时查询客户款项到账情况（包括节假日）。此外，向个人账户汇款相比向公司账户汇款手续费更低。因此，为便于上述业务的开展，公司开立王丽华个人账户用于收取上述款项。

公司开立个人账户并收款后，为了提高资金使用效率，用部分结余资金购买了理财产品。因为个人账户购买相同期限、相同起购点的理财产品收益率高于对公账户，公司曾从对公账户转入王丽华账户少量闲余资金一同购买理财产品。此外，在日常运营中，从便利性角度出发，公司也用该账户的资金支付职工零星薪酬、支付评估人员房租及作为评估人员备用金使用等。

2、个人账户使用金额、占比及款项性质

在 2017 年度及自 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 5 月 9 日（账户注销日）期间，该账户的借方（账户收款）累计发生额为 868.89 万元，贷方（账户付款）累计发生额为 1,086.24 万元，其中 2017 年为了提高资金使用效率购买及赎回理财产品金额分别为 470.20 万元和 474.87 万元，扣除该等因素后，该账户的借方（账户收款）累计发生额为 394.02 万元，贷方（账户付款）累计发生额为 616.04 万元。该等金额主要涉及应收账款回款、与公司对公账户转账、支付职工零星薪酬和支付评估人员房租及作为评估人员备用金使用等，占公司同类交易的比例在 0.5%至 4.02%之间，占比较小。

3、个人账户收支的整改情况

在改制为股份公司之前，瑞捷有限对全面规范运作的理解不够充分，自 2018 年 5 月启动上市进程后，公司对历史上的不规范情形进行了规范，具体包括：（1）2018 年 4 月底完全停止使用该账户，将该账户的留存资金 183.18 万元转入瑞捷有限的银行账户，并于 5 月注销该账户，该账户的收入、成本、费用均已并入发行人财务报表；（2）发行人建立健全了资金管理方面的内部管理

制度，发行人实际控制人已出具承诺遵守上述制度，杜绝使用个人账户代收代付发行人资金的情形。

公司不存在违规为股东及其附属企业提供担保或以公司名义的借款转借给股东使用的情况，也不存在资产、资金被股东占用而损害公司利益的情况。

（四）机构独立

公司已建立健全了股东大会、董事会、监事会等法人治理结构，董事会下设审计委员会、薪酬和考核委员会、提名委员会和战略委员会等四个专门委员会。公司实行董事会领导下的总经理负责制，总经理负责日常生产经营和管理工作。公司各机构独立行使经营管理职权，独立于控股股东、实际控制人控制的其他企业，并依照《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作制度》、《独立董事工作制度》等规定规范运行。

公司根据自身经营特点建立了独立完整、健全、清晰的组织结构，拥有独立的职能部门，完全拥有机构设置自主权，各部门与控股股东、实际控制人控制的其他企业完全分开，独立运行。公司不存在与控股股东、实际控制人控制的其他企业间混合经营、合署办公的情形。

（五）业务独立

公司主要从事建设工程第三方评估、驻场管理和管理咨询业务。公司拥有独立完整的业务体系，具有完整的业务流程、独立的生产经营场所以及独立的采购、评估、研发和运营系统，能够独立面向市场开展业务，具备独立承担责任和风险的能力。公司的主要业务独立于控股股东、实际控制人控制的其他企业，不存在同业竞争或者显失公平的关联交易，不存在依赖股东及其他关联方的情况。

（六）其他

发行人主营业务、控制权、管理团队和核心技术人员稳定，最近 2 年内主营业务和董事、高级管理人员及核心技术人员均没有发生重大不利变化。控股

股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近2年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

发行人不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大影响的事项。

六、同业竞争

（一）同业竞争情况

公司的控股股东、实际控制人为范文宏、黄新华。截至本招股说明书签署日，除控制本公司及其全资子公司外，控股股东及实际控制人控制的其他企业为瑞可投资、瑞皿投资、瑞宏捷、瑞华捷。上述主体除持有本公司股份外，未实际从事其他业务。上述主体具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）持有发行人5%以上股份的其他股东基本情况”。

因此，截至本招股说明书签署日，公司不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同或相似业务的情形，不存在同业竞争情况。

（二）发行人控股股东及实际控制人关于避免同业竞争的承诺

为避免与发行人之间可能出现的同业竞争，保持上市公司经营的独立性，维护发行人及中小股东的利益。控股股东和实际控制人范文宏、黄新华承诺如下：

1、确认现时不存在任何与发行人直接或间接进行同业竞争的情况；

2、承诺在持有发行人股份期间，承诺方及其直接或间接控制的其他公司不会以任何方式（包括但不限于单独经营、通过合资经营或拥有另一公司或企业的股份或其他权益）直接或间接参与任何导致或可能导致与发行人及其下属子公司主营业务直接或间接产生竞争的业务或活动；

3、若承诺方违反上述承诺对发行人或发行人其他股东造成损失，其将依法承担相应的赔偿责任。

七、关联方及关联交易

（一）关联方及其关联关系

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，公司的关联方及关联关系如下：

1、发行人的控股股东、实际控制人及其关系密切的家庭成员

公司控股股东、实际控制人范文宏、黄新华及两位实际控制人之配偶、子女、其他关系密切的家庭成员为公司的关联方。

2、发行人的控股股东、实际控制人控制的其他企业

除本公司及其全资子公司外，控股股东、实际控制人控制的其他企业为瑞可投资、瑞皿投资、瑞宏捷、瑞华捷。上述主体均为持有本公司 5%以上股份的股东，其具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）持有发行人 5%以上股份的其他股东基本情况”。

3、持有发行人 5%以上股份的股东

持有发行人 5%以上股份的股东有范文宏、黄新华、瑞可投资、瑞皿投资、瑞宏捷、瑞华捷。

4、发行人的控股子公司、参股公司

截至本招股说明书签署日，发行人拥有两家控股子公司分别为瑞生工程和瑞诚工程，有一家参股公司为瑞信科技。发行人控股子公司、参股公司的具体情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人控股、参股公司情况”。

5、发行人的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员

公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员为本公司的关联方。公司董事、监事、高级管理人员的基本情况详见本招股说明书“第五节发行人基本情况”之“八、发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心人员”之“（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”。

6、发行人的董事、监事和高级管理人员及其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响及担任董事（独立董事除外）、高管的企业

除了瑞可投资、瑞皿投资、瑞宏捷、瑞华捷及发行人控股子公司外，发行人不存在其他该等类型的关联方。

7、其他关联方

本招股说明书签署日前 12 个月内曾存在的关联方为本企业关联方，该等类型的关联方情况如下：

序号	关联方名称	关联关系说明
1	关文钊	关文钊于 2018 年 10 月至 2020 年 7 月担任发行人监事
2	张旗	张旗于 2018 年 10 月至 2020 年 7 月担任发行人监事

8、报告期内关联方变为非关联方的情况

报告期内，自然人刘荣冬、钟欣和深圳市鸿琪房地产经纪有限公司曾为发行人关联方，其变为非关联方的原因如下：

序号	关联方名称	报告期内关联关系说明	变为非关联方的原因
1	刘荣冬	刘荣冬于 2017 年 6 月至 2018 年 10 月担任瑞捷有限董事	刘荣冬 2018 年 7 月从公司离职，自 2018 年 10 月起不再担任瑞捷有限董事
2	钟欣	钟欣于 2018 年 10 月至 2019 年 3 月担任发行人监事	钟欣 2019 年 3 月从公司离职，不再担任发行人监事
3	深圳市鸿琪房地产经纪有限公司	深圳市鸿琪房地产经纪有限公司曾为发行人控股股东、实际控制人之一范文宏及其配偶李琦合计持股 100.00%的公司	深圳市鸿琪房地产经纪有限公司于 2018 年 9 月注销

（二）报告期内关联交易

1、报告期内关联交易汇总

报告期内，公司发生的关联交易情况简要汇总如下：

单位：万元

关联交易内容	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
1、经常性关联交易				
关联方采购	88.68	44.07	-	-
关键管理人员薪酬	571.20	1,348.75	814.01	512.25
2、偶发性关联交易				
接受关联方担保（为当年签署的担保限额合计）	-	4,500.00	-	2,200,00
向关联方资金拆出	-	-	-	307.92
关联方资金拆出归还	-	-	-	847.98
从关联方处收购股权	-	-	-	0.0002

2、经常性关联交易

（1）关联方采购

报告期内，公司与关联方发生的采购情况如下表所示：

单位：万元

关联方名称	采购内容	定价原则	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
瑞信科技	采购软件	协议定价	88.68	44.07	-	-

2019 年 3 月，瑞生工程与瑞信科技签署《软件授权许可合同》，约定瑞生工程购买瑞信科技的数字建筑平台软件系统使用权，授权许可费为 49.80 万元（含税），于 2019 年 7 月完成产品整体验收。

2019 年 8 月，公司与瑞信科技签署《瑞捷工程项目评估软件开发技术服务合同》，合同总价 94.00 万元(含税)，于 2020 年 6 月份完成产品整体验收。

公司及子公司向关联方采购软件用于生产经营管理，采购价格系参考市场价格并经双方协商确定。2019 年、2020 年 1-6 月公司及子公司向关联方采购金额占总采购额比为 1.05%、5.56%，占比很小，不会对公司财务状况及经营成果造成重大影响。

（2）关键管理人员薪酬

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
关键管理人员薪酬总额	571.20	1,348.75	814.01	512.25
占当期职工薪酬的比重	4.51%	6.43%	6.91%	7.54%

公司向关键管理人员支付薪酬具有经常性和可持续性，报告期内公司支付的薪酬数额合理恰当。

报告期内，公司发生的经常性关联交易金额占当期同类型交易金额的比重很小，不会对公司财务状况及经营成果产生重大影响。

3、偶发性关联交易

（1）关联担保

报告期内，公司与关联方发生的关联担保情况如下表所示：

序号	抵押权人/担保权人	主债权合同	担保人	担保限额（万元）	担保方式	抵押/保证期间	是否履行完毕
1	中国农业银行股份有限公司深圳市分行	《最高额综合授信合同》（农银综授字第 81920170000000066 号）	范文宏、黄新华	1,000.00	房地产抵押	主合同约定的债务诉讼时效届满前	是
2	中国农业银行股份有限公司深圳市分行	《最高额综合授信合同》（农银综授字第 81920170000000066 号）	范文宏、黄新华、王丽华	1,200.00	连带责任保证	主合同约定的债务履行期限届满之日起两年	是
3	上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行	《融资额度协议》（BC2019062100001372）	范文宏、黄新华	3,000.00	连带责任保证	主合同约定的债务履行期限届满之日起两年	否
4	招商银行股份有限公司深圳分行	《授信协议》（755XY2019015667）	范文宏、黄新华、李琦、王丽华	1,500.00	连带责任保证	主债权项下每笔贷款或其他融资或银行受让的应收账款债权到期日或每笔垫款的垫款日另加三年	否

报告期内，公司发生的关联担保均系关联方应公司的要求，为公司借款提供增信措施的担保行为，该等关联担保为无偿担保，不存在损害公司利益的情形。

（2）关联资金往来

报告期内，公司控股股东、实际控制人范文宏及黄新华因个人资金需求曾向公司拆借资金，具体情况如下：

单位：万元

项目	关联方名称	2017 年初	本期资金拆出/本期应计利息	本期资金拆出归还/本期收到利息	2017 年末
本金	范文宏	245.00	142.80	387.80	-
	黄新华	285.00	137.20	422.20	-
本金小计		530.00	280.00	810.00	-
利息	范文宏	5.03	11.20	16.23	-
	黄新华	5.03	16.72	21.75	-
利息小计		10.06	27.92	37.98	-
合 计		**540.06**	**307.92**	**847.98**	**-**

2017 年，发行人共向范文宏指定账户拆出资金 142.80 万元，共向黄新华指定账户拆出资金 137.20 万元，主要用于范文宏及黄新华支付购房款等。

2017 年 12 月，黄新华、范文宏由其个人账户向公司归还拆借资金共计 810 万元，其中 2017 年期初的拆借资金合计 530 万元，2017 年当期拆借资金合计 280 万元，并由其个人账户支付按照当期中国人民银行同期贷款利率 4.35%计算的资金拆借利息共计 37.98 万元，其中 2017 年之前拆借资金的利息为 10.06 万元，2017 年当期拆借资金的利息 27.92 万元。截至 2017 年 12 月 31 日，上述关联方拆借资金及利息已全部归还至公司，后续没有再出现股东拆借资金的情形。

2017 年公司向关联方收取的资金占用利息占当期营业收入的比重为 0.16%，占比较小，不会对公司财务状况及经营成果产生重大影响。

就范文宏、黄新华拆借使用发行人资金以及归还情况，发行人履行了关联交易决策程序，分别于 2019 年 11 月 25 日第一届董事会第九次会议、2019 年

12 月 10 日 2019 年第五次临时股东大会审议通过了《关于审核确认公司最近三年及一期关联交易的议案》，发行人独立董事亦发表独立意见，确认该交易不存在损害公司及公司股东利益的情形，范文宏和黄新华向公司拆借资金事项已履行内部相关审批程序。

2019 年 12 月 10 日，范文宏和黄新华签署了《关于避免资金占用承诺函》，承诺其本人及其控制的其他企业将不会以任何方式占用发行人及其子公司的资金。

综上，报告期内，公司控股股东、实际控制人范文宏及黄新华因个人资金需求曾存在向公司拆借资金，并按照同期银行贷款利率计息及归还的行为，在公司完成整体变更之前，公司及其实际控制人已对上述资金拆借行为进行了规范和整改：黄新华和范文宏归还了拆借资金并按照同期贷款利率支付了资金占用费，补充履行了关联交易审批程序，不再存在违反公司法相关规定的情形。自 2018 年 1 月 1 日起至本招股说明书签署日，没有再出现股东拆借资金的情形。

根据中汇会计师事务所出具的《内部控制鉴证报告》（中汇会鉴[2020]5692 号），公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

保荐机构及律师认为：报告期内，公司控股股东、实际控制人范文宏及黄新华因个人资金需求曾存在向公司拆借资金，并按照同期银行贷款利率计息及归还的行为，该等事项履行了关联交易补充审批程序，不再存在违反公司法相关规定的情形。公司在改制为股份公司以后建立健全了关联交易管理制度等法人治理制度，发行人实际控制人亦出具承诺，承诺其本人及其控制的其他企业将不会以任何方式占用发行人及其子公司的资金。公司报告期内发生的资金拆借情形没有对公司业务独立性构成影响，不构成本次发行上市的实质障碍。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”中对“实际控制人不当控制风险”做出充分的风险提示。

（3）从关联方处收购股权

为整合资产避免同业竞争，2017 年 12 月，公司与关联方范文宏、黄新华签署《股权转让协议》，约定公司分别以 1 元受让范文宏持有的瑞生工程 51%股权和黄新华持有的瑞生工程 49%股权。

2017 年 12 月 6 日，瑞生工程就上述股权转让完成工商变更。本次收购完成后，瑞生工程成为公司全资子公司。

瑞生工程成立于 2014 年 11 月，注册资本 600 万元（股权转让时未实缴）；公司收购瑞生工程时，瑞生工程处于创立初期，尚未实现盈利。参考瑞生工程截至 2016 年 12 月 31 日的经评估净资产价值并经双方协商，公司以 2 元的价格收购瑞生工程 100%股权。本次股权收购的详细情况请参见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人报告期内的重大资产重组情况”。

公司收购瑞生工程 100%股权支付转让款 2 元，占收购前一年末（2016 年末）公司合并报表总资产和净资产的比例极小。公司收购同一控制下关联方股权，不会对公司财务状况及经营成果产生重大影响。

4、关联方应收应付余额

（1）应收关联方余额

单位：万元

项目	关联方	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
其他非流动资产	瑞信科技	-	-	35.47	-	-	-	-	-

（2）应付关联方余额

单位：万元

项目	关联方	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
应付账款	瑞信科技	8.87	26.44	-	-
其他应付款	范文宏	-	-	-	57.57
其他应付款	黄新华	-	-	-	57.57

（三）报告期内公司关联交易制度的执行情况及独立董事意见

1、关联交易相关制度执行情况

发行人整体变更设立股份公司后，已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》及《关联交易管理办法》中对有关关联交易的决策权限、程序等事项做出了严格规定，股东大会、董事会表决关联交易事项时，关联股东、关联董事对关联交易应执行回避制度，以保证关联交易决策的公允性。

发行人董事长、董事会、股东大会已分别对报告期内的关联交易事项予以审议、确认。

2、独立董事关于关联交易的意见

发行人独立董事对公司报告期内经董事会审议的关联交易进行了核查，并发表了独立意见。独立董事认为：（1）该等关联交易内容真实，不存在损害公司及其他股东特别是小股东利益的情形，遵守了平等、自愿的原则，关联方按照相关规定享有其权利、履行其义务，关联交易公允。公司已建立完善了关联交易决策制度，保证了关联交易履行相关程序，不存在通过关联交易操纵利润的情形，亦不存在损害公司及公司股东利益的情形；或（2）该等关联交易事项没有对公司业务独立性构成影响，不存在损害公司、公司股东，特别是中小股东利益的情形，不会对公司的经营产生不利影响。

（四）规范和减少关联交易的措施

发行人整体变更设立股份公司后，完善了内部控制制度，建立健全了公司治理结构和治理制度，规范了公司关联交易的授权审批权限等。公司将严格执行内部控制管理制度，确保关联交易的决策程序、执行过程及监督管理等符合公司相关制度的规定。公司将严格执行《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事工作制度》及《关联交易管理办法》等内部制度文件所规定的决策权限、决策程序、回避制度等内容，并充分发挥监事会、独立董事的作用，并认真履行信息披露义务，保护股东和公司利益不受损害。

为促进公司规范运作，避免公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业在生产经营活动中损害公司利益，根据有关法律法规的规定，公司控股股

东、实际控制人范文宏和黄新华出具了《实际控制人及控股股东关于规范关联交易的承诺函》，具体内容如下：

“1、除为瑞捷咨询提供担保外，本人现时与瑞捷咨询之间不存在其他关联交易。

2、除非瑞捷咨询正常经营发展所必须，本人及本人能够控制或影响的关联方将不与瑞捷咨询进行任何关联交易。

3、对于无法规避或确有合理理由发生的关联交易，本人及本人能够控制或影响的关联方将严格遵照有关法律法规、规章及其他规范性文件以及瑞捷咨询关联交易决策管理制度的有关规定履行批准程序，关联交易价格在可比情况下应参照瑞捷咨询与无关联关系的独立第三方进行相同或相似交易时的价格确定，以确保关联交易价格具有公允性。在发生关联交易的情况下，本人保证按照有关法律、法规和公司章程的规定履行信息披露义务，保证不利用关联交易非法转移瑞捷咨询的资金、利润，不利用关联交易损害瑞捷咨询及瑞捷咨询其他股东的利益。

4、如出现因本人违反上述承诺与保证而导致瑞捷咨询或其股东的权益受到损害的情况，本人将依法承担相应的赔偿责任。”

第八节 财务会计信息与管理层分析

本节的财务会计数据及有关分析说明反映了公司最近三年及一期的财务状况、经营成果及现金流量。以下引用的财务数据，非经特别说明，均依据经中汇会计师事务所审计的最近三年及一期财务报告或根据其中相关数据计算得出。本公司提醒投资者阅读本招股说明书所附财务报告和审计报告全文，以获取全部的财务信息。

一、财务报表

（一）合并资产负债表

单位：元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
流动资产：				
货币资金	116,235,862.86	140,027,563.65	20,009,235.55	38,009,207.32
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-	146,980.00
应收票据	-	461,890.00	-	-
应收账款	228,714,813.65	219,607,126.26	143,351,600.25	75,395,506.99
预付款项	-	-	-	-
其他应收款	3,689,660.89	2,237,774.05	2,446,004.48	2,107,118.35
其中：应收利息	-	-	-	-
应收股利	-	-	-	-
存货	2,889,282.86	4,048,371.47	3,737,001.09	1,032,663.17
其他流动资产	831,963.62	264,055.62	70,644,976.54	8,020,000.00
流动资产合计	**352,361,583.88**	**366,646,781.05**	**240,188,817.91**	**124,711,475.83**
非流动资产：				
长期股权投资	3,318,549.00	2,469,061.16	2,023,698.46	1,966,279.98

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
固定资产	3,866,141.34	3,063,243.37	737,338.60	897,204.43
无形资产	1,495,729.41	701,681.43	-	-
长期待摊费用	758,209.10	379,438.46	373,071.08	497,428.16
递延所得税资产	3,542,982.65	2,977,310.94	1,563,901.15	816,872.94
其他非流动资产	5,624,799.21	4,140,345.43	-	-
非流动资产合计	**18,606,410.71**	**13,731,080.79**	**4,698,009.29**	**4,177,785.51**
资产总计	**370,967,994.59**	**380,377,861.84**	**244,886,827.20**	**128,889,261.34**
流动负债：				
短期借款	5,007,310.43	5,006,645.83	9,944,960.04	55,039.55
应付账款	8,390,570.75	13,600,523.59	2,978,623.47	1,957,365.26
预收款项	-	2,305,733.60	1,018,800.02	-
合同负债	3,322,476.76	-	-	-
应付职工薪酬	45,144,837.67	73,695,829.26	41,246,099.22	27,600,669.65
应交税费	8,400,846.98	10,560,087.38	27,053,491.49	21,411,113.80
其他应付款	5,050,128.49	9,374,444.21	15,673,066.13	3,614,202.36
其中：应付利息	-	-	50,614.94	172.92
应付股利	-	-	10,000,000.00	-
其他流动负债	199,348.61	-	-	-
流动负债合计	**75,515,519.69**	**114,543,263.87**	**97,915,040.37**	**54,638,390.62**
非流动负债：				
非流动负债合计			**-**	**-**
负债合计	**75,515,519.69**	**114,543,263.87**	**97,915,040.37**	**54,638,390.62**
所有者权益：				
股本（实收资本）	33,600,000.00	33,600,000.00	33,600,000.00	30,000,000.00
资本公积	54,902,462.72	54,902,462.72	54,902,462.72	-

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
其他综合收益		-	-	-
盈余公积	16,800,000.00	16,800,000.00	5,886,527.87	9,742,657.28
未分配利润	190,150,012.18	160,532,135.25	52,582,796.24	34,508,213.44
归属于母公司所有者权益合计	**295,452,474.90**	**265,834,597.97**	**146,971,786.83**	**74,250,870.72**
少数股东权益		-	-	-
所有者权益合计	**295,452,474.90**	**265,834,597.97**	**146,971,786.83**	**74,250,870.72**
负债与所有者权益合计	**370,967,994.59**	**380,377,861.84**	**244,886,827.20**	**128,889,261.34**

（二）合并利润表

单位：元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、营业收入	**196,926,861.71**	**496,476,637.39**	**310,389,817.56**	**173,947,317.79**
减：营业成本	115,906,993.99	238,174,022.09	136,235,507.51	83,316,748.85
税金及附加	1,084,406.30	3,912,939.84	1,835,645.86	988,506.68
销售费用	8,372,098.96	13,478,990.89	7,758,618.80	3,916,695.80
管理费用	25,396,832.32	45,630,985.51	63,671,602.22	16,749,163.83
研发费用	12,130,922.99	28,269,261.57	15,123,279.15	9,984,451.47
财务费用	-814,601.61	-296,334.93	413,464.73	-288,201.12
其中：利息费用	-67,316.66	221,084.23	473,655.09	172.92
利息收入	761,881.52	546,243.88	89,928.33	298,962.26
加：其他收益	1,817,176.42	2,046,890.81	1,320,979.09	51,308.80
投资收益	849,487.84	1,194,044.90	825,770.24	599,336.82
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	849,487.84	445,362.70	57,418.48	-33,720.02
公允价值变动收益	-	-	34,560.00	57,768.46

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信用减值损失	-3,412,047.16	-8,913,247.28	-	-
资产减值损失	-	-	-5,652,970.38	-1,650,379.42
资产处置收益	-	-8,542.98	-	95,000.00
二、营业利润	**34,104,825.86**	**161,625,917.87**	**81,880,038.24**	**58,432,986.94**
加：营业外收入	142,707.63	24,215.25	9,811.56	11,333.38
减：营业外支出	6,236.31	16,987.71	64,579.42	657,210.81
三、利润总额	**34,241,297.18**	**161,633,145.41**	**81,825,270.38**	**57,787,109.51**
减：所得税费用	4,623,420.25	22,770,334.27	16,972,087.61	8,080,937.46
四、净利润	**29,617,876.93**	**138,862,811.14**	**64,853,182.77**	**49,706,172.05**
（一）按经营持续性分类				
1、持续经营净利润	29,617,876.93	138,862,811.14	64,853,182.77	49,706,172.05
2、终止经营净利润	-	-	-	-
（二）按所有者归属分类				
1、归属于母公司所有者的净利润	29,617,876.93	138,862,811.14	64,853,182.77	49,706,172.05
2、少数股东损益	-	-	-	-
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-	-
归属母公司所有者的其他综合收益的税后净额	-	-	-	-
（一）以后不能重分类进损益的其他综合收益	-	-	-	-
1、重新计量设定受益计划净负债或净资产导致的变动	-	-	-	-
2、权益法下在被投资单位不能重分类进损益的其他综合收益中所享有的	-	-	-	-

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
份额				
（二）以后将重分类进损益的其他综合收益	-	-	-	-
1、权益法下在被投资单位以后将重分类进损益的其他综合收益中所享有的份额	-	-	-	-
2、可供出售金融资产公允价值变动损益	-	-	-	-
3、持有至到期投资重分类为可供出售金融资产损益	-	-	-	-
4、现金流量套期损益的有效部分	-	-	-	-
5、外币财务报表折算差额	-	-	-	-
6、其他	-	-	-	-
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额	-	-	-	-
六、综合收益总额	**29,617,876.93**	**138,862,811.14**	**64,853,182.77**	**49,706,172.05**
归属于母公司所有者的综合收益总额	29,617,876.93	138,862,811.14	64,853,182.77	49,706,172.05
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-

（三）合并现金流量表

单位：元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	198,114,328.02	442,183,499.94	256,913,099.52	152,143,830.71
收到的税费返还	-	-	-	-

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收到其他与经营活动有关的现金	4,481,756.28	11,725,914.34	4,054,793.51	4,640,006.55
经营活动现金流入小计	**202,596,084.30**	**453,909,414.28**	**260,967,893.03**	**156,783,837.26**
购买商品、接受劳务支付的现金	35,341,014.46	56,558,285.70	40,288,823.68	25,937,857.83
支付给职工以及为职工支付的现金	155,448,147.06	209,425,284.46	117,414,479.82	67,911,183.81
支付的各项税费	16,603,439.51	69,330,609.74	22,965,460.30	15,111,072.05
支付其他与经营活动有关的现金	14,700,354.51	24,158,358.64	18,421,675.07	11,624,302.06
经营活动现金流出小计	**222,092,955.54**	**359,472,538.54**	**199,090,438.87**	**120,584,415.75**
经营活动产生的现金流量净额	**-19,496,871.24**	**94,436,875.74**	**61,877,454.16**	**36,199,421.51**
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	-	-	123,058.89	631,153.86
取得投资收益收到的现金	-	748,682.20	826,832.87	734,691.44
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	48,000.00	-	108,000.00
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	-	70,000,000.00	8,000,000.00	18,479,782.00
投资活动现金流入小计	**-**	**70,796,682.20**	**8,949,891.76**	**19,953,627.30**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	3,018,106.79	5,020,825.67	237,705.11	772,602.18
投资支付的现金	-	-	-	2,181,540.00
取得子公司及其	-	-	-	-

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
他营业单位支付的现金净额				
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	70,000,000.00	10,800,000.00
投资活动现金流出小计	**3,018,106.79**	**5,020,825.67**	**70,237,705.11**	**13,754,142.18**
投资活动产生的现金流量净额	**-3,018,106.79**	**65,775,856.53**	**-61,287,813.35**	**6,199,485.12**
三、筹资活动产生的现金流量：				
吸收投资收到的现金	-	-	10,000,000.00	1,000,000.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-	-
取得借款收到的现金	-	5,000,000.00	9,944,960.04	55,039.55
发行债券收到的现金	-	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	**-**	**5,000,000.00**	**19,944,960.04**	**1,055,039.55**
偿还债务支付的现金	-	9,944,960.04	55,039.55	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	121,618.74	31,621,699.17	39,448,213.07	31,500,000.00
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	1,307,547.16	3,308,448.50	-	2.00
筹资活动现金流出小计	**1,429,165.90**	**44,875,107.71**	**39,503,252.62**	**31,500,002.00**
筹资活动产生的现金流量净额	**-1,429,165.90**	**-39,875,107.71**	**-19,558,292.58**	**-30,444,962.45**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	**-**	**-**	**-**

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
五、现金及现金等价物净增加额	**-23,944,143.93**	**120,337,624.56**	**-18,968,651.77**	**11,953,944.18**
加：期初现金及现金等价物余额	139,078,180.11	18,740,555.55	37,709,207.32	25,755,263.14
六、期末现金及现金等价物余额	**115,134,036.18**	**139,078,180.11**	**18,740,555.55**	**37,709,207.32**

二、审计意见、关键审计事项及重要性水平的判断标准

（一）审计意见

中汇会计师事务所对公司 2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月的财务报表进行了审计，并出具了中汇会审[2020] 5691 号标准无保留意见的审计报告。中汇会计师事务所认为，公司的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了深圳瑞捷工程咨询股份有限公司 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日及 2020 年 6 月 30 日的合并及母公司财务状况以及 2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月的合并及母公司经营成果和现金流量。

（二）关键审计事项

发行人会计师认为，公司关键审计事项包括收入确认和应收账款坏账准备，具体如下：

1、收入确认

（1）事项描述

公司 2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月的营业收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元及 19,692.69 万元，公司营业收入增长迅速；另一方面，在营业收入确认政策方面，公司销售收入确认时点根据与客户签订的服务合同确定：

对于工程评估服务，根据合同约定在完成现场评估服务且向客户出具工作成果时确认营业收入。

对于驻场管理服务，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后，每月终了根据客户提供的确认资料确认营业收入。

对于管理咨询服务，根据合同约定在完成现场服务后确认营业收入。

由于收入金额重大且为关键业绩指标，不同业务类别下，营业收入确认时点存在差异化，从而存在管理层为达到特定目标或期望而操纵收入确认的固有风险，因此发行人会计师将公司收入确认识别为关键审计事项。

（2）审计应对

针对上述收入确认相关的关键审计事项，发行人会计师执行的主要审计程序包括：

①了解公司所处行业及自身业务发展情况，评价收入增长是否合理；

②了解、评价和测试与收入确认相关的关键内部控制的设计和执行，以确认内部控制的有效性；

③获取公司与客户签订的合同，对合同关键条款进行核实，如履约内容、结算及付款、服务成本提供等；检查公司项目指派任务计划单、客户工作量确认单、评估简报、向客户发送评估简报的邮件、请款对账资料、结算发票、回款单据等资料，向客户函证报告期的项目产值、开票结算金额及应收款项余额；

④对收入执行分析程序，包括：报告期各月度收入、毛利率波动分析，对主要产品各期的收入、毛利率比较分析、重大客户变动分析等；

⑤查询主要客户的工商登记信息，了解其主营业务及生产经营资质，询问公司股东及关键管理人员，了解客户与公司业务合作背景；抽取主要客户进行现场走访，了解公司为其提供的具体工程服务内容，以及服务提供过程、工作成果提交方式、请款对账与收款流程；并取得该客户是否与公司存在关联关系的说明，进一步确认公司营业收入的真实性；

⑥针对资产负债表日前后确认的收入执行截止性测试，选取样本，核对项目合同、项目指派任务计划单、客户工作量确认单、评估简报、发送简报邮件等资料，以核实收入是否在恰当的期间确认，是否存在截止问题。

2、应收账款坏账准备

（1）事项描述

截至 2020 年 6 月 30 日，公司应收账款余额为 24,966.70 万元，坏账准备金额为 2,095.22 万元，应收账款账面价值为 22,871.48 万元，占期末资产总额的比例为 61.65%。若应收账款不能按期收回或无法收回而发生坏账，将对公司合并财务报表产生重大影响，为此发行人会计师确定应收账款的坏账准备为关键审计事项。

（2）审计应对

①对公司的信用政策及应收账款管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试；

②分析、评估公司应收账款坏账准备计提政策的合理性，包括确定应收账款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等，并与同行业公司的坏账计提政策进行对比，确认其坏账计提符合行业惯例；

③获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否符合公司的坏账政策，重新复核坏账准备计提金额是否准确；

④检查分析公司应收账款的账龄和客户信誉情况，并采取抽样的形式执行应收账款函证程序及检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

⑤分析计算公司资产负债表日坏账准备金额与应收账款余额之间的比率，比对前期坏账准备计提数和实际发生数，分析应收账款坏账准备计提是否充分；

⑥对资产负债表日的应收账款进行期后回款检查，以确定公司是否在信用期内收回客户回款，针对回款期限与公司的信用政策进行对比，进一步确定公司应收账款的信用政策的制定合理性及执行的一致性。

（三）重要性水平的判断标准

公司根据自身业务特点和所处行业，从项目性质及金额两方面判断与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平。在判断项目性质重要性时，公司主要考虑该项目的性质是否显著影响公司财务状况、经营成果和现金流量，是否会引起特别的风险。在判断项目金额大小的重要性时，综合考虑该项目金额占总资产、净资产、营业收入、净利润等项目金额比重情况。

三、合并报表的编制基础、合并范围及变化情况

（一）财务报表编制基础

本公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则——基本准则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”），以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号——财务报告的一般规定》（2014 年修订）的披露规定编制财务报表。

（二）合并范围及其变化

公司合并财务报表的合并范围以控制为基础确定，所有子公司均纳入合并财务报表。合并报表按照《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》及相关规定的要求编制，合并时合并范围内的所有重大内部交易和往来余额予以抵销。子公司的股东权益中不属于母公司所拥有的部分作为少数股东权益在合并财务报表中股东权益项下单独列示。

1、报告期纳入合并范围的子公司

子公司名称	注册地	持股比例	注册资本	主营业务	取得方式
深圳瑞生工程研究院有限公司	深圳市	100%	600 万元	主要从事建设工程驻场管理服务	同一控制下企业合并
深圳瑞诚工程科技有限公司	深圳市	100%	50 万元	第三方工程评估与咨询服务	设立

2、报告期内合并范围的变化

（1）瑞生工程

根据瑞生工程股东会决议，公司与股东范文宏、黄新华于 2017 年 11 月 29 日签订《股权转让协议》，本公司以 1 元受让范文宏持有的瑞生工程 51%股权（对应的出资额为人民币 306 万元，股权转让时尚未实缴），以 1 元受让黄新华持有的瑞生工程 49%股权（对应的出资额为人民币 294 万元，股权转让时尚未实缴），对应的 600 万元注册资本的出资义务也一并受让。上述股权转让事宜，瑞生工程已于 2017 年 12 月 6 日办妥工商变更登记手续，截至 2017 年 12 月 27 日，公司已支付 2 元的股权转让价款。至此，公司已拥有瑞生工程的实质控制权，故将 2017 年 12 月 31 日确定为合并日。

瑞生工程自 2014 年 11 月 11 日成立至该次收购前，股权结构一直如下表所示：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	范文宏	306.00	51.00
2	黄新华	294.00	49.00
合计		**600.00**	**100.00**

2017 年 12 月 6 日，瑞生工程依法完成了工商变更登记手续。股权转让完成后，瑞生工程股权结构情况如下：

序号	股东	认缴出资（万元）	出资比例
1	瑞捷有限	600.00	100.00%
合计		**600.00**	**100.00%**

2017 年 1 月，瑞捷有限的实际控制人变更为范文宏和黄新华，因此瑞捷有限和瑞生工程在合并前后均受相同的多方范文宏、黄新华最终控制且该控制并非暂时性的，依据《企业会计准则第 20 号——企业合并》的相关规定，公司对瑞生工程的收购为同一控制下企业合并，被合并方视同一直受合并方控制，报告期内，瑞生工程纳入合并范围。

（2）瑞诚工程

2019 年 11 月 26 日，公司出资设立瑞诚工程，注册地为深圳市龙岗区坂田街道南坑社区雅宝路 1 号 A17-8，注册资本 50 万元，主营业务为第三方工程评估与咨询服务。自 2019 年起，瑞诚工程纳入合并范围。

四、对发行人未来盈利（经营）能力或财务状况可能产生影响的因素

（一）影响公司收入、成本、费用和利润的主要因素

1、影响公司收入的主要因素

（1）城市化进程及房地产行业发展状况

公司主要从事的建设工程第三方评估业务的发展与宏观经济运行、城市化进程以及房地产行业的运行情况密切相关，行业发展受宏观调控政策、经济运行周期的综合影响。

近年来，我国宏观经济总体运行较为平稳，城市化进程稳步推进，新增建筑总量不断增长。根据国家统计局数据，2019 年我国房屋施工面积 89.38 亿平米，其中住宅施工面积 62.77 亿平米，办公楼施工面积 3.73 亿平米，商业营业用房施工面积 10.04 亿平米，工程建设整体仍保持着稳健的运行态势。新型城镇化所创造的巨大的市场需求，为第三方工程评估业创造持续增长的动力。

另一方面，随着社会经济发展，国家、社会公众对建筑工程项目的品质提出了越来越高的要求，房地产企业不断加强对建筑工程质量管理的重视，品质总体水平稳步提升，从而为建设工程质量评估营造了良好的外部市场机遇。

（2）人才引进、培养及管理能力

公司主要从事的工程评估、驻场管理业务具有人才密集、知识密集等特点，公司的工程评估和驻场管理团队依靠自身的专业能力和多年的经验积累，能够在工程评估和驻场管理服务过程中防范和发现建设工程在质量和安全文明等方面的风险，更有针对性的为客户进行服务。近年来，城市化进程的发展、大型房企开发体量的扩张以及对房屋质量重视程度的增加，带动了建设工程质量评估和驻场管理行业的不断发展，公司的业务人员规模也在不断增加。公司一贯注重人才队伍的建设，持续吸收、培养、引进行业内优秀的评估与驻场管理人才，通过良好的激励和约束措施，组建了一支素质高、能力强、结构合理的人才队伍。在未来，保持良好的人才稳定机制和发展平台，不断吸引优秀人才及综合管理型人才加盟，对公司经营发展具有重要意义。

（3）市场竞争能力

公司成立于 2010 年 4 月，是国内较早从事建设工程质量与安全风险第三方评估咨询业务的市场主体之一。通过多年发展，公司积累了较强的先发优势、产品优势、客户资源以及丰富的行业知识库，公司专业化的服务能力得到了客户的广泛认可，同时公司针对客户提升工程品质的个性化需求不断完善和丰富自身产品体系，较强的服务广度和深度为公司收入增长带来了充足的保证。随着建设工程领域对工程评估、驻场管理服务需求的增加，可能会有更多竞争者进入该行业，在一定程度上会加剧市场上企业之间的竞争程度。因此，持续满足客户对品质及满意度提升的需求，对公司继续保持业内领先的市场竞争地位具有重要意义。

2、影响公司成本和期间费用的主要因素

（1）职工薪酬

职工薪酬是公司主营业务成本、期间费用的重要构成部分。2017 年至 2020 年 6 月，公司在主营业务成本、销售费用、管理费用、研发费用中核算的职工薪酬逐年增长，金额分别为 7,712.59 万元、12,912.46 万元、24,182.54 万元和 12,764.71 万元，2017 年至 2019 年年均复合增长率达 77.07%。随着公司业务规模扩张，公司员工人数由 2017 年末的 460 人上升至 2020 年 6 月末的 1,739 人，同时公司的人均薪酬水平不断提升，报告期内公司职工薪酬相应增加。

（2）差旅费用

由于公司评估人员需到达工程项目现场所在地为客户提供工程评估、驻场管理等服务，因此员工出差所发生的机票费、住宿费、交通费等差旅成本是公司主营业务成本中除职工薪酬外最主要的成本。公司工程评估服务具有项目数量多、项目周期短的特点，随着公司业务规模的快速增长，公司员工出差频次及差旅费用相应上升，2017 年至 2020 年 6 月，公司主营业务成本中差旅费分别达到 2,272.32 万元、3,645.76 万元、5,845.43 万元和 2,155.32 万元。公司目前已制定并执行一系列成本费用报销制度及标准，并成立专门部门对项目评

估时间序次、区域路线安排等进行优化，旨在有效降低差旅成本，提高公司的评估效率。

（3）研发费用

公司重视研发创新，公司以研究院为研发主要负责部门，研究方向包括第三方工程评估产业政策、行业标准、评估技术、市场动向、评估数据应用、信息化工具等。另外，公司已建立了涵盖全国 500 多个城市、超过 19 万次对项目标段实测实量及风险评估数据的“瑞捷数据库”，通过大数据呈现各区域各阶段工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，从而识别优势与不足，并应用于发行人内部开展工程评估工作指导，为协助客户制订针对性的改善措施与解决方案提供有力的分析依据，进而为公司持续提升客户服务水平、提升服务的技术含量、创造实质性的价值提供了有力支撑。经过多年发展，公司逐步培养了一支专业、稳定的研发队伍。报告期内，公司研发费用金额分别达到 998.45 万元、1,512.33 万元、2,826.93 万元和 1,213.09 万元，保持稳定增长趋势。

（二）对发行人具有核心意义、或其变动对业绩变动具有较强预示作用的财务或非财务指标

1、营业收入增长率

2017 年至 2020 年 6 月，公司实现主营业务收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元和 19,692.69 万元，2018 年和 2019 年主营业务收入增长幅度分别达到 78.44%、59.95%，呈逐年稳定增长的良好趋势。公司营业收入稳步增长，主要原因如下：

（1）国家政策的鼓励支持

自 2014 年起，国务院、住建部相继颁布一系列政策措施，旨在建立健全政府工程质量监督抽测制度，鼓励各地采取政府购买服务等方式加强监督检测，支持监管力量不足的地区探索以政府购买服务方式，委托具备能力的专业社会机构作为安全监督机构辅助力量。目前，该模式已在国内部分省市开展，公司亦抓住政策机遇，拓展公司业务规模。

（2）行业市场需求不断扩大

城镇化进程不断推进以及国家、社会公众对工程品质要求的不断提升是第三方工程评估业增长的强大动力。根据国家统计局的统计数据，2019 年我国城镇化率为 60.60%，距离发达国家的 70%~80%仍有一定差距，在当前一段时期内，城镇化进程仍将不断推进，我国基础设施建设的大方向未发生变化。城镇化建设不断推进的同时，在行业由高速发展转向高质量发展的大背景下，国家、社会公众对工程品质的要求也在不断提升，建设单位因潜在工程质量问题所承担的责任和经济成本不断增大，第三方工程评估作为工程管理的有力工具，已逐步被国内较多知名房地产企业、部分公共工程建设单位及其他有需求的委托单位所采用。此外，存量建筑改造和运营维护、工程质量潜在缺陷保险等新业态、新方向，为第三方工程评估行业成长提供了新的增长空间。

（3）公司市场竞争优势明显，赢得了优质的客户资源

公司是我国第三方工程评估业的早期参与者之一，完善的评估体系、丰富的项目经验以及专业化的客户服务，使公司建立了良好的行业口碑与市场影响力，受到了客户的广泛认可。在居住建筑领域，公司先后与万科集团、融创中国、保利发展等 260 多家国内知名的房地产企业建立了良好的业务合作关系。截至目前，在中国指数研究院发布的《2019 年中国房地产百强企业》榜单中，公司合作客户达到 72 家。在公共事业领域，公司协助主管部门和质监安监机构对辖区在建工程开展质量安全监督辅助服务，服务客户包括深圳市建筑工务署、深圳市住房和建设局、济南市城乡建设委员会、武汉东湖新技术开发区建设管理局等 50 多家单位。优质的客户资源是公司报告期内营业收入持续增长的重要保证。

2、毛利率及净利率

报告期各期，公司主营业务综合毛利率分别为 52.10%、56.11%、52.03%和 41.14%，净利率分别为 28.58%、20.89%、27.97%和 15.04%。2017 年至 2019 年综合毛利率均保持在 50%以上；2018 年公司净利率较低主要由于确认了股份支付费用 3,786.77 万元，扣除股份支付的影响，2017 年至 2019 年公司净利率在 30%左右。2020 年 1-6 月综合毛利率与净利率较低主要系受疫情影

响，公司项目一季度开工率明显下降，而公司职工薪酬、房租等成本相对固定所致。

从收入方面而言，在国家政策的支持和行业规模不断增长的背景下，作为国内第三方工程评估业的早期参与者之一，公司具有明显的先发优势，积累了较多优质客户，通过项目执行中积累的知识和经验以及持续的研发工作，公司已掌握涵盖工程设计、施工、交付、后期运营等项目各阶段的评估技术，可提供覆盖建设工程项目全流程的服务。基于此，公司提供的第三方工程评估服务拥有较高的专业程度和技术含量，支撑公司收入规模持续增长；从成本方面而言，公司工程评估服务具有“项目数量多、评估工期短”的特点，随着报告期内评估项目量的大幅增加，项目覆盖地区的广度和密度都有所增加，公司根据评估项目地域、评估时间、工作量、人员需求量等要素，对项目评估时间、评估路线安排进行优化和统筹安排，达到合理控制成本的目的。综合上述因素，公司报告期内维持了较为稳定的毛利率和净利率水平，业务稳定性及盈利能力较强。

五、分部信息

本公司财务报表中不包含分部信息。

六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

（一）同一控制下和非同一控制下企业合并的会计处理方法

企业合并，是指将两个或两个以上单独的企业合并形成一个报告主体的交易或事项。企业合并分为同一控制下企业合并和非同一控制下企业合并。

1、同一控制下的企业合并

参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制，且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业合并。

公司在企业合并中取得的被合并方的资产、负债，除因会计政策不同而进行的调整以外，按照合并日被合并方在最终控制方合并财务报表中的账面价值

计量。公司取得的被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额与支付的合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

通过多次交易分步实现同一控制下的企业合并，合并前持有投资的账面价值加上合并日新支付对价的账面价值之和，与合并中取得的净资产账面价值的差额，调整资本公积（股本溢价），资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并方在取得被合并方控制权之前持有的长期股权投资，在取得原股权之日与合并方与被合并方同处于同一方最终控制之日孰晚日起至合并日之间已确认有关损益、其他综合收益和其他所有者权益变动，应分别冲减比较报表期间的期初留存收益或当期损益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

2、非同一控制下的企业合并

参与合并的企业在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下的企业合并。

公司在购买日对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉；对于合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额，首先对取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值以及合并成本的计量进行复核，经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，其差额计入当期损益。

如果在购买日或合并当期期末，因各种因素影响无法合理确定作为合并对价付出的各项资产的公允价值，或合并中取得被购买方各项可辨认资产、负债的公允价值，合并当期期末，公司以暂时确定的价值为基础对企业合并进行核算。自购买日算起 12 个月内取得进一步的信息表明需对原暂时确定的价值进行调整的，则视同在购买日发生，进行追溯调整，同时对以暂时性价值为基础提供的比较报表信息进行相关的调整；自购买日算起 12 个月以后对企业合并成本或合并中取得的可辨认资产、负债价值的调整，按照《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的原则进行处理。

公司在企业合并中取得的被购买方的可抵扣暂时性差异，在购买日不符合递延所得税资产确认条件的，不予以确认。购买日后 12 个月内，如取得新的或进一步的信息表明购买日的相关情况已经存在，预期被购买方在购买日可抵扣暂时性差异带来的经济利益能够实现的，确认相关的递延所得税资产，同时减少商誉，商誉不足冲减的，差额部分确认为当期损益；除上述情况以外，确认与企业合并相关的递延所得税资产，计入当期损益。

通过多次交易分步实现的非同一控制下企业合并，根据企业会计准则判断该多次交易是否属于“一揽子交易”。多次交易的条款、条件以及经济影响符合以下一种或多种情况，通常表明应将多次交易事项作为一揽子交易进行会计处理：（1）这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；（2）这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；（3）一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；（4）一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

属于“一揽子交易”的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，在合并财务报表中，对于购买日之前持有的被购买方的股权，按照该股权在购买日的公允价值进行重新计量，公允价值与其账面价值的差额计入当期投资收益；购买日之前已经持有的被购买方的股权涉及其他综合收益、其他所有者权益变动转为购买日当期收益，由于被投资方重新计量设定受益计划净负债或净资产变动而产生的其他综合收益除外。

3、企业合并中有关交易费用的处理

为进行企业合并发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用，于发生时计入当期损益。作为合并对价发行的权益性证券或债务性证券的交易费用，计入权益性证券或债务性证券的初始确认金额。

（二）合并财务报表的编制方法

1、合并范围

合并财务报表的合并范围以控制为基础确定。控制是指本公司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该回报金额。合并范围包括本公司及全部子公司。子公司，是指被本公司控制的主体（含企业、被投资单位中可分割的部分、结构化主体等）。

2、合并报表的编制方法

本公司以自身和各子公司的财务报表为基础，根据其他有关资料，编制合并报表。本公司编制合并财务报表，将整个企业集团视为一个会计主体，依据相关企业会计准则的确定、计量和列报要求，按照统一的会计政策，反映本公司整体财务状况、经营成果和现金流量。

合并财务报表时抵销本公司与各子公司、各子公司相互之间发生的内部交易和往来对合并资产负债表、合并利润表、合并现金流量表、合并所有者权益变动表的影响。

在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司以及业务，视同该子公司以及业务自同受最终控制方控制之日起纳入本公司的合并范围，将其自同受最终控制方控制之日起的经营成果、现金流量分别纳入合并利润表、合并现金流量表中。在报告期内，同时调整合并资产负债表的期初数，同时对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报表主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。

本期若因非同一控制下企业合并增加子公司的，则不调整合并资产负债表期初数；以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其财务报表进行调整。将子公司自购买日至期末的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司自购买日至期末的现金流量纳入合并现金流量表。

子公司少数股东应占的权益、损益和当期综合收益中分别在合并资产负债表中所有者权益项目下、合并利润表中净利润项目和综合收益总额项下单独列示。子公司少数股东分担的当期亏损超过了少数股东在该子公司期初所有者权益中所享有份额而形成的余额，冲减少数股东权益。

3、购买少数股东股权及不丧失控制权的部分处置子公司股权

本公司因购买少数股权新取得的长期股权投资成本与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，以

及在不丧失控制权的情况下因部分处置对子公司的股权投资而取得的处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，均调整合并资产负债表中的资本公积中的股本溢价，资本公积中的股本溢价不足冲减的，调整留存收益。

4、丧失控制权的处置子公司股权

本期本公司处置子公司，则该子公司期初至处置日的收入、费用、利润纳入合并利润表；该子公司期初至处置日的现金流量纳入合并现金流量表。因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制权时，对于处置后的剩余股权投资，本公司按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产的份额与商誉之和，形成的差额计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益，在丧失控制权时采用被购买方直接处置相关资产和负债相同的基础进行会计处理（即除了在该原有子公司重新计量设定受益计划外净负债或者净资产导致的变动以外，其余一并转入当期投资收益）。其后，对该部分剩余股权按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》或《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》等相关规定进行后续计量，详见本小节之“（四）金融工具”或本小节之“（十）长期股权投资”。

5、分步处置对子公司股权投资至丧失控制权的处理

本公司通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权的，需区分处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易是否属于一揽子交易。

处置对子公司股权投资直至丧失控制权的各项交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理；但是，在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司净资产份额的差额，在合并财务报表中确认为其他综合收益，在丧失控制权时一并转入丧失控制权当期的损益。

不属于一揽子交易的，对其中的每一项交易视情况分别按照“不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的长期股权投资”和“因处置部分股权投资或其

他原因丧失了对原有子公司的控制权”适用的原则进行会计处理。即在丧失控制权之前每一次处置价款与处置投资对应的享有该子公司自购买日开始持续计算的净资产账面价值份额之间的差额，作为权益性交易计入资本公积（股本溢价）。在丧失控制权时不得转入丧失控制权当期的损益。

（三）现金及现金等价物的确定标准

在编制现金流量表时，将本公司库存现金及可以随时用于支付的存款确认为现金。现金等价物是指企业持有的期限短（一般是指从购买日起 3 个月内到期）、流动性强、易于转换为已知金额现金、价值变动风险很小的投资。

（四）金融工具

（以下与金融工具有关的会计政策自 2019 年 1 月 1 日起适用）

金融工具是指形成一方的金融资产并形成其他方的金融负债或权益工具的合同。金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。

1、金融工具的分类、确认依据和计量方法

（1）金融资产和金融负债的确认和初始计量

本公司成为金融工具合同的一方时，确认一项金融资产或金融负债。对于以常规方式购买或出售金融资产的，本公司在交易日确认将收到的资产和为此将承担的负债，或者在交易日终止确认已出售的资产，同时确认处置利得或损失以及应向买方收取的应收款项。

金融资产和金融负债在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，相关的交易费用直接计入当期损益，对于其他类别的金融资产和金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。对于初始确认时不具有重大融资成分的应收账款，按照本小节之“（十六）收入”的收入确认方法确定的交易价格进行初始计量。

（2）金融资产的分类和后续计量

本公司根据管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征将金融资产分类为以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产和以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

①以摊余成本计量的金融资产

以摊余成本计量的金融资产，是指同时符合下列条件的金融资产：A、本公司管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；B、该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

该类金融资产在初始确认后采用实际利率法以摊余成本计量，所产生的利得或损失在终止确认、按照实际利率法摊销或确认减值时，计入当期损益。

对于金融资产的摊余成本，应当以该金融资产的初始确认金额经下列调整后的结果确定：A、扣除已偿还的本金；B、加上或减去采用实际利率法将该初始确认金额与到期日金额之间的差额进行摊销形成的累计摊销额；C、扣除累计计提的损失准备。

实际利率法，是指计算金融资产或金融负债的摊余成本以及将利息收入或利息费用分摊计入各会计期间的方法。实际利率，是指将金融资产或金融负债在预计存续期的估计未来现金流量，折现为该金融资产账面余额或该金融负债摊余成本所使用的利率。在确定实际利率时，本公司在考虑金融资产或金融负债所有合同条款（如提前还款、展期、看涨期权或其他类似期权等）的基础上估计预期现金流量，但不考虑预期信用损失。

本公司根据金融资产账面余额乘以实际利率计算确定利息收入，但下列情况除外：A、对于购入或源生的已发生信用减值的金融资产，自初始确认起，按照该金融资产的摊余成本和经信用调整的实际利率计算确定其利息收入。B、对于购入或源生的未发生信用减值、但在后续期间成为已发生信用减值的金融资产，按照该金融资产的摊余成本和实际利率计算确定其利息收入。若该金融工具在后续期间因其信用风险有所改善而不再存在信用减值，并且这一改善在客观上可与应用上述规定之后发生的某一事件相联系，应转按实际利率乘以该金融资产账面余额来计算确定利息收入。

②以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产

以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，是指同时符合下列条件的金融资产：A、本公司管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。B、该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

该类金融资产在初始确认后以公允价值进行后续计量。采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得及汇兑损益计入当期损益，其他利得或损失计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。

对于非交易性权益工具投资，本公司可在初始确认时将其不可撤销地指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。该指定基于单项非交易性权益工具投资的基础上作出，且相关投资从工具发行者的角度符合权益工具的定义。此类投资在初始指定后，除了获得的股利（属于投资成本收回部分的除外）计入当期损益外，其他相关的利得或损失（包括汇兑损益）均计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

③以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

除上述①、②情形外，本公司将其余所有的金融资产分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。在初始确认时，如果能够消除或显著减少会计错配，可以将金融资产不可撤销地指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。本公司在非同一控制下的企业合并中确认的或有对价构成金融资产的，该金融资产分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

该类金融资产在初始确认后以公允价值进行后续计量，产生的利得或损失计入当期损益。

（3）金融负债的分类和后续计量

本公司将金融负债分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债、金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债、财务担保合同及以摊余成本计量的金融负债。

①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债（含属于金融负债的衍生工具）和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。在非同一控制下的企业合并中，本公司作为购买方确认的或有对价形成金融负债的，该金融负债应当按照以公允价值计量且其变动计入当期损益进行会计处理。

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债在初始确认后以公允价值进行后续计量，产生的利得或损失计入当期损益。

因公司自身信用风险变动引起的指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的公允价值变动金额计入其他综合收益，除非该处理会造成或扩大损益中的会计错配。该金融负债的其他公允价值变动计入当期损益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

②金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债

该类金融负债按照本小节之“（四）金融工具”之“2、金融资产转移的确认依据及计量方法”（自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策部分）金融资产转移的会计政策确定的方法进行计量。

③财务担保合同

财务担保合同，是指当特定债务人到期不能按照最初或修改后的债务工具条款偿付债务时，要求本公司向蒙受损失的合同持有人赔付特定金额的合同。

不属于上述①或②情形的财务担保合同，在初始确认后按照下列两项金额之中的较高者进行后续计量：A、按照本小节之“（四）金融工具”之“5、金融工具的减值”（自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策部分）金融工具的减

值方法确定的损失准备金额；B、初始确认金额扣除按照本小节之“（十六）收入”的收入确认方法所确定的累计摊销额后的余额。

④以摊余成本计量的金融负债

除上述①、②、③情形外，本公司将其余所有的金融负债分类为以摊余成本计量的金融负债。

该类金融负债在初始确认后采用实际利率法以摊余成本计量，产生的利得或损失在终止确认或在按照实际利率法摊销时计入当期损益。

（4）权益工具

权益工具是指能证明拥有本公司在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。本公司发行（含再融资）、回购、出售或注销权益工具作为权益的变动处理。与权益性交易相关的交易费用从权益中扣减。本公司对权益工具持有方的各种分配（不包括股票股利），减少股东权益。本公司不确认权益工具的公允价值变动额。

2、金融资产转移的确认依据及计量方法

金融资产转移，是指本公司将金融资产（或其现金流量）让与或交付该金融资产发行方以外的另一方。金融资产终止确认，是指本公司将之前确认的金融资产从其资产负债表中予以转出。

满足下列条件之一的金融资产，本公司予以终止确认：（1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；（2）该金融资产已转移，且将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方；（3）该金融资产已转移，虽然本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，但是放弃了对该金融资产的控制。

若本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，且保留了对该金融资产的控制的，则按照继续涉入被转移金融资产的程度继续确认有关金融资产，并相应确认有关负债。继续涉入所转移金融资产的程度，是指该金融资产价值变动使企业面临的风险水平。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：（1）被转移金融资产在终止确认日的账面价值；（2）因转移金融资产而收到的对价，与原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额之和。金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：（1）终止确认部分在终止确认日的账面价值；（2）终止确认部分收到的对价，与原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额之和。对于本公司指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的非交易性权益工具，整体或部分转移满足终止确认条件的，按上述方法计算的差额计入留存收益。

3、金融负债终止确认条件

金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除的，本公司终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。本公司（借入方）与借出方之间签订协议，以承担新金融负债方式替换原金融负债，且新金融负债与原金融负债的合同条款实质上不同的，终止确认原金融负债，同时确认一项新金融负债。本公司对原金融负债（或其一部分）的合同条款做出实质性修改的，终止确认原金融负债，同时按照修改后的条款确认一项新金融负债。

金融负债（或其一部分）终止确认的，本公司将其账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的负债）之间的差额，计入当期损益。本公司回购金融负债一部分的，按照继续确认部分和终止确认部分在回购日各自的公允价值占整体公允价值的比例，对该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的负债）之间的差额，计入当期损益。

4、金融工具公允价值的确定

金融资产和金融负债的公允价值确定方法详见本小节之“（五）公允价值”。

5、金融工具的减值

本公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、租赁应收款以及财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指本公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。

对于购买或源生的已发生信用减值的金融资产，公司在资产负债表日仅将自初始确认后整个存续期内预期信用损失的累计变动确认为损失准备。

对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项及租赁应收款，本公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

除上述计量方法以外的金融工具，本公司按照一般方法计量损失准备，在每个资产负债表日评估其信用风险自初始确认后是否已经显著增加。如果信用风险自初始确认后已显著增加，公司按照整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备；如果信用风险自初始确认后未显著增加，公司按照该金融工具未来 12 个月内预期信用损失的金额计量损失准备。

整个存续期预期信用损失，是指因金融工具整个预计存续期内所有可能发生的违约事件而导致的预期信用损失。未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内（若金融工具的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期）可能发生的金融工具违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。

本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，通过比较金融工具在资产负债表日发生违约的风险与在初始确认日发生违约的风险，确定金融工具预计存续期内发生违约风险的相对变化，以评估金融工具的信用风险自初始确认后是否已显著增加。对于在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据的金融工具，本公司以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。若本公司判断金融工具在资产负债表日只具有较低的信用风险，则假定该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加。

本公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资，公司在其他综合收益中确认其损失准备，不抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值。

6、金融资产和金融负债的抵销

当本公司具有抵销已确认金融资产和金融负债的法定权利，且目前可执行该种法定权利，同时本公司计划以净额结算或同时变现该金融资产和清偿该金融负债时，金融资产和金融负债以相互抵销后的金额在资产负债表内列示。除此以外，金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，不予相互抵销。

（以下与金融工具有关的会计政策适用于 2017 年度-2018 年度）

金融工具是指形成一个企业的金融资产，并形成其他单位的金融负债或者权益工具的合同。金融工具包括金融资产、金融负债和权益工具。金融资产和金融负债在初始确认时以公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，相关的交易费用直接计入损益，对于其他类别的金融资产和金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。

1、金融资产的分类、确认和计量

以常规方式买卖金融资产，按交易日进行会计确认和终止确认。金融资产在初始确认时划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、贷款和应收款项以及可供出售金融资产。

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

包括交易性金融资产和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

交易性金融资产是指满足下列条件之一的金融资产：①取得该金融资产的目的，主要是为了近期内出售；②属于进行集中管理的可辨认金融工具组合的一部分，且有客观证据表明本公司近期采用短期获利方式对该组合进行管理；③属于衍生工具，但是，被指定且为有效套期工具的衍生工具、属于财务担保

合同的衍生工具、与在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生工具除外。

符合下述条件之一的金融资产，在初始确认时可指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产：①该指定可以消除或明显减少由于该金融资产的计量基础不同所导致的相关利得或损失在确认或计量方面不一致的情况；②本公司风险管理或投资策略的正式书面文件已载明，对该金融资产所在的金融资产组合或金融资产和金融负债组合以公允价值为基础进行管理、评价并向关键管理人员报告。

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额，相关的交易费用计入当期损益。采用公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失以及与该等金融资产相关的股利和利息收入计入当期损益。

（2）持有至到期投资

持有至到期投资是指到期日固定、回收金额固定或可确定，且本公司有明确意图和能力持有至到期的非衍生金融资产。

持有至到期投资取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，在终止确认、发生减值或摊销时产生的利得或损失，计入当期损益。

实际利率法是指按照金融资产或金融负债（含一组金融资产或金融负债）的实际利率计算其摊余成本及各期利息收入或支出的方法。实际利率是指将金融资产或金融负债在预期存续期间或适用的更短期间内的未来现金流量，折现为该金融资产或金融负债当前账面价值所使用的利率。在计算实际利率时，本公司将在考虑金融资产或金融负债所有合同条款的基础上预计未来现金流量（不考虑未来的信用损失），同时还将考虑金融资产或金融负债合同各方之间支付或收取的、属于实际利率组成部分的各项收费、交易费用及折价或溢价等。

（3）贷款和应收款项

贷款和应收款项是指在活跃市场中没有报价、回收金额固定或可确定的非衍生金融资产。本公司划分为贷款和应收款的金融资产包括应收票据、应收账款、应收利息、应收股利及其他应收款等。以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。贷款和应收款项采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，在终止确认、发生减值或摊销时产生的利得或损失，计入当期损益。

（4）可供出售金融资产

可供出售金融资产包括初始确认时即被指定为可供出售的非衍生金融资产，以及除了以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、贷款和应收款项、持有至到期投资以外的金融资产。

可供出售债务工具投资的期末成本按照摊余成本法确定，即初始确认金额扣除已偿还的本金，加上或减去采用实际利率法将该初始确认金额与到期日金额之间的差额进行摊销形成的累计摊销额，并扣除已发生的减值损失后的金额。

可供出售权益工具投资的期末成本为其初始取得成本。取得时按照公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关费用之和作为初始确认金额。持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。可供出售金融资产采用公允价值进行后续计量，其折溢价采用实际利率法摊销并确认为利息收入。期末除减值损失和外币货币性金融资产与摊余成本相关的汇兑差额确认为当期损益外，可供出售金融资产的公允价值变动确认为其他综合收益；但是，对于在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产，按成本计量。处置时，将取得的价款与该项金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入当期损益。

2．金融资产转移的确认依据及计量方法

金融资产转移，是指将金融资产让与或交付该金融资产发行方以外的另一方。公司将金融资产转移区分为金融资产整体转移和部分转移。

满足下列条件之一的金融资产，予以终止确认：（1）收取该金融资产现金流量的合同权利终止；（2）该金融资产已转移，且将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方；（3）该金融资产已转移，虽然企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，但是放弃了对该金融资产的控制。

若企业既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，且未放弃对该金融资产的控制的，则按照继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。继续涉入所转移金融资产的程度，是指该金融资产价值变动使企业面临的风险水平。

在判断金融资产转移是否满足上述金融资产终止确认条件时，采用实质重于形式的原则。金融资产转移不满足终止确认条件的，继续确认该项金融资产，所收到的对价确认为一项金融负债。金融资产整体转移满足终止确认条件的，将下列两项金额的差额计入当期损益：（1）因转移而收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额之和；（2）所转移金融资产的账面价值。金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将下列两项金额的差额计入当期损益：（1）终止确认部分收到的对价，与原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额之和；（2）终止确认部分的账面价值。

3．金融负债的分类、确认和计量

金融负债在初始确认时划分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债和其他金融负债。

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债

以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，包括交易性金融负债和初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债，其分类与前述在初始确认时指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资

产的条件一致。对于此类金融负债，按照公允价值进行后续计量，公允价值变动形成的利得或损失以及与该等金融负债相关的股利和利息支出计入当期损益。

（2）其他金融负债

与在活跃市场中没有报价、公允价值不能可靠计量的权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融负债，按照成本进行后续计量。其他金融负债采用实际利率法，按摊余成本进行后续计量，终止确认或摊销产生的利得或损失计入当期损益。

（3）财务担保合同

不属于指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债的财务担保合同，以公允价值进行初始确认，在初始确认后按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》确定的金额和初始确认金额扣除按照《企业会计准则第 14 号——收入》的原则确定的累计摊销额后的余额之中的较高者进行后续计量。

4．金融负债的终止确认

金融负债的现时义务全部或部分已经解除的，才能终止确认该金融负债或其一部分。本公司（债务人）与债权人之间签订协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。对现存金融负债全部或者部分合同条款作出实质性修改的，则终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。

金融负债全部或者部分终止确认时，终止确认的金融负债账面价值与支付对价（包括转出的非现金资产或承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。本公司若回购部分金融负债的，在回购日按照继续确认部分与终止确认部分的相对公允价值，将该金融负债整体的账面价值进行分配。分配给终止确认部分的账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或者承担的新金融负债）之间的差额，计入当期损益。

5．权益工具

权益工具是指能证明拥有本公司在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。本公司发行（含再融资）、回购、出售或注销权益工具作为权益的变动处理。本公司不确认权益工具的公允价值变动。与权益性交易相关的交易费用从权益中扣减。

本公司对权益工具持有方的各种分配（不包括股票股利），减少股东权益。本公司不确认权益工具的公允价值变动额。

金融负债与权益工具的区分：

金融负债，是指符合下列条件之一的负债：

（1）向其他方交付现金或其他金融资产的合同义务。

（2）在潜在不利条件下，与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务。

（3）将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的非衍生工具合同，且企业根据该合同将交付可变数量的自身权益工具。

（4）将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的衍生工具合同，但以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产的衍生工具合同除外。

如果本公司不能无条件地避免以交付现金或其他金融资产来履行一项合同义务，则该合同义务符合金融负债的定义。如果一项金融工具须用或可用本公司自身权益工具进行结算，需要考虑用于结算该工具的本公司自身权益工具，是作为现金或其他金融资产的替代品，还是为了使该工具持有方享有在发行方扣除所有负债后的资产中的剩余权益。如果是前者，该工具是本公司的金融负债；如果是后者，该工具是本公司的权益工具。

6．衍生工具及嵌入衍生工具

衍生工具于相关合同签署日以公允价值进行初始计量，并以公允价值进行后续计量。公允价值为正数的衍生金融工具确认为一项资产，公允价值为负数的确认为一项负债。除指定为套期工具且套期高度有效的衍生工具，其公允价值变动形成的利得或损失将根据套期关系的性质按照套期会计的要求确定计入损益的期间外，其余衍生工具的公允价值变动计入当期损益。

对包含嵌入衍生工具的混合工具，如未指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，嵌入衍生工具与该主合同在经济特征及风险方面不存在紧密关系，且与嵌入衍生工具条件相同，单独存在的工具符合衍生工具定义的，嵌入衍生工具从混合工具中分拆，作为单独的衍生金融工具处理。如果无法在取得时或后续的资产负债表日对嵌入衍生工具进行单独计量，则将混合工具整体指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债。

7．金融工具公允价值的确定

金融资产和金融负债的公允价值确定方法详见本小节之“（五）公允价值”。

8．金融资产的减值准备

除了以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产外，公司在每个资产负债表日对其他金融资产的账面价值进行检查，有客观证据表明金融资产发生减值的，计提减值准备。

表明金融资产发生减值的客观证据，是指金融资产初始确认后实际发生的、对该金融资产的预计未来现金流量有影响，且企业能够对该影响进行可靠计量的事项。金融资产发生减值的客观证据，包括下列可观察到的情形：（1）发行方或债务人发生严重财务困难；（2）债务人违反了合同条款，如偿付利息或本金发生违约或逾期等；（3）本公司出于经济或法律等方面因素的考虑，对发生财务困难的债务人作出让步；（4）债务人很可能倒闭或者进行其他财务重组；（5）因发行方发生重大财务困难，导致金融资产无法在活跃市场继续交易；（6）无法辨认一组金融资产中的某项资产的现金流量是否已经减少，但根据公开的数据对其进行总体评价后发现，该组金融资产自初始确认以来的预计未来现金流量确已减少且可计量，包括该组金融资产的债务人支付能力逐步恶化，或者债务人所在国家或地区经济出现了可能导致该组金融资产无法支付的状况；（7）债务人经营所处的技术、市场、经济或法律环境等发生重大不利变化，使权益工具投资人可能无法收回投资成本；（8）权益工具投资的公允价值发生严重或非暂时性下跌；（9）其他表明金融资产发生减值的客观证据。

（1）持有至到期投资、贷款和应收账款减值测试

先将单项金额重大的金融资产区分开来，单独进行减值测试；对单项金额不重大的金融资产，可以单独进行减值测试，或包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试；单独测试未发生减值的金融资产（包括单项金额重大和不重大的金融资产），包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中再进行减值测试。测试结果表明其发生了减值的，以成本或摊余成本计量的金融资产将其账面价值减记至预计未来现金流量现值，减记金额确认为减值损失，计入当期损益；短期应收款项的预计未来现金流量与其现值相差很小的，在确定相关减值损失时，不对其预计未来现金流量进行折现。在确认减值损失后，如有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，转回减值损失后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该金融资产在转回日的摊余成本。

（2）可供出售金融资产减值

本公司于资产负债表日对各项可供出售权益工具投资单独进行检查。对于以公允价值计量的权益工具投资，当综合相关因素判断可供出售权益工具投资公允价值下跌是严重或非暂时性下跌时，表明该可供出售权益工具投资发生减值。对于以成本计量的权益工具投资，公司综合考虑被投资单位经营所处的技术、市场、经济或法律环境等是否发生重大不利变化，判断该权益工具是否发生减值。

以公允价值计量的可供出售金融资产发生减值时，原直接计入其他综合收益的因公允价值下降形成的累计损失予以转出并计入减值损失。对已确认减值损失的可供出售债务工具投资，在期后公允价值回升且客观上与确认原减值损失后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回并计入当期损益。对已确认减值损失的可供出售权益工具投资，期后公允价值回升直接计入其他综合收益。

以成本计量的可供出售权益工具发生减值时，将该权益工具投资的账面价值，与按照类似金融资产当时市场收益率对未来现金流量折现确定的现值之间

的差额，确认为减值损失，计入当期损益，发生的减值损失一经确认，不予转回。

9．金融资产和金融负债的抵销

当本公司具有抵销已确认金融资产和金融负债的法定权利，且目前可执行该种法定权利，同时本公司计划以净额结算或同时变现该金融资产和清偿该金融负债时，金融资产和金融负债以相互抵销后的金额在资产负债表内列示。除此以外，金融资产和金融负债在资产负债表内分别列示，不予相互抵销。

（五）公允价值

公允价值是指市场参与者在计量日发生的有序交易中，出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格。本公司以公允价值计量相关资产或负债，假定出售资产或者转移负债的有序交易在相关资产或负债的主要市场进行；不存在主要市场的，本公司假定该交易在相关资产或负债的最有利市场进行。主要市场（或最有利市场）是本公司在计量日能够进入的交易市场。

本公司采用在当前情况下适用并且有足够可利用数据和其他信息支持的估值技术，考虑市场参与者将该资产用于最佳用途产生经济利益的能力，或者将该资产出售给能够用于最佳用途的其他市场参与者产生经济利益的能力，优先使用相关可观察输入值，只有在可观察输入值无法取得或取得不切实可行的情况下，才使用不可观察输入值。

在财务报表中以公允价值计量或披露的资产和负债，根据对公允价值计量整体而言具有重要意义的最低层次输入值，确定所属的公允价值层次：第一层次输入值，是在计量日能够取得的相同资产或负债在活跃市场上未经调整的报价；第二层次输入值，是除第一层次输入值外相关资产或负债直接或间接可观察的输入值，包括：活跃市场中有类似资产或负债的报价；非活跃市场中相同或类似资产或负债的报价；除报价以外的其他可观察输入值，如在正常报价间隔期间可观察的利益和收益率曲线等；第三层次输入值，是相关资产或负债的不可观察输入值，包括不能直接观察或无法由可观察市场数据验证的利率、股票波动率、企业合并中承担的弃置义务的未来现金流量、使用自身数据做出的财务预测等。每个资产负债表日，本公司对在财务报表中确认的持续以公允价

值计量的资产和负债进行重新评估，以确定是否在公允价值计量层次之间发生转换。

（六）应收款项减值

（以下与应收款项减值有关的会计政策自 2019 年 1 月 1 日起适用）

1、应收票据减值

在资产负债表日，本公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收票据的信用损失。当单项应收票据无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司根据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，参考历史信用损失经验、结合当前状况以及考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据
银行承兑汇票组合	承兑人为信用风险较低的银行
商业承兑汇票组合	承兑人为信用风险较高的企业

2、应收账款减值

在资产负债表日，本公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款	账龄分析法
关联方组合	按关联方性质划分的具有类似信用风险特征的应收账款	（1）合并范围内关联方：按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失 （2）其他关联方：账龄分析法

采用账龄分析法的应收款项损失准备计提比例：

账龄	应收账款预期信用损失率（%）
1 年以内（含 1 年）	5.00

1-2 年（含 2 年）	10.00
2-3 年（含 3 年）	40.00
3-4 年（含 4 年）	80.00
4 年以上	100.00

3、其他应收款减值

在资产负债表日，本公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量其他应收款的信用损失。当单项其他应收款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司根据信用风险特征将其他应收款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据
账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的其他应收款
低风险组合	员工备用金
关联方组合	按关联方性质划分的具有类似信用风险特征的应收账款

（以下与应收款项减值有关的会计政策适用于 2017 年度-2018 年度）

1、单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	应收账款：金额 100 万元以上（含）的款项； 其他应收款：金额 50 万元以上（含）的款项。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	经单独进行减值测试有客观证据表明发生减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备；经单独进行减值测试未发生减值的，将其划入具有类似信用风险特征的若干组合计提坏账准备。

2、按组合计提坏账准备的应收款项

组合名称	确定组合的依据	坏账准备的计提方法
账龄组合	以账龄为信用风险组合确认依据	账龄分析法
关联方组合	（1）合并范围内关联方； （2）其他关联方	（1）合并范围内关联方：根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备； （2）其他关联方：账龄分析法

以账龄为信用风险组合的应收款项坏账准备计提方法：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1 年以内（含 1 年,下同）	5.00	5.00

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1－2 年	10.00	10.00
2－3 年	40.00	40.00
3－4 年	80.00	80.00
4 年以上	100.00	100.00

3、单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	有确凿证据表明可收回性存在明显差异
坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

4、对于其他应收款项（包括应收票据、应收利息、长期应收款等），根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。

5、如有客观证据表明该应收款项价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。但是，该转回后的账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该应收款项在转回日的摊余成本。

（七）存货

1、存货的分类

本公司存货为项目成本。

2、存货的计价方法

项目成本以业务项目为核算对象，以业务项目来归集、分摊项目实际成本（包括职工薪酬、差旅费、检测费等其他项目成本）。

3、存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致

存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

4、存货的盘存制度

存货的盘存制度为永续盘存制。

（八）合同资产(自 2020 年 1 月 1 日起适用)

1、合同资产是指公司已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。公司拥有的、无条件(仅取决于时间流逝)向客户收取对价的权利作为应收款项列示。

公司将同一合同下的合同资产和合同负债相互抵销后以净额列示。

2、合同资产的减值

本公司按照金融工具会计政策（自 2019 年 1 月 1 日起适用的会计政策部分）所述的简化计量方法确定合同资产的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，本公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量合同资产的信用损失。当单项合同资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司根据信用风险特征将合同资产划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。

（九）合同成本(自 2020 年 1 月 1 日起适用)

1、合同成本的确认条件

合同成本包括合同取得成本和合同履约成本。

公司为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，作为合同取得成本确认为一项资产；该资产摊销期限不超过一年的，在发生时计入当期损益。公司为取得合同发生的、除预期能够收回的增量成本之外的其他支出，在发生时计入当期损益，明确由客户承担的除外。

公司为履行合同发生的成本，不属于除收入准则外的其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，作为合同履约成本确认为一项资产：(1)该成本

与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用或(类似费用)、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；(2)该成本增加了公司未来用于履行履约义务的资源；(3)该成本预期能够收回。

2、与合同成本有关的资产的摊销

合同取得成本确认的资产与和合同履约成本确认的资产(以下简称“与合同成本有关的资产”)采用与该资产相关的商品或服务收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。摊销期限不超过一年则在发生时计入当期损益。

3、与合同成本有关的资产的减值

在确定与合同成本有关的资产的减值损失时，公司首先对按照其他企业会计准则确认的、与合同有关的其他资产确定减值损失；然后确定与合同成本有关的资产的减值损失。与合同成本有关的资产，其账面价值高于公司因转让与该资产相关的商品预期能够取得的剩余对价与为转让该相关商品估计将要发生的成本的差额的，超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失。

计提减值准备后，如果以前期间减值的因素发生变化，使得公司因转让与该资产相关的商品预期能够取得的剩余对价与为转让该相关商品估计将要发生的成本的差额高于该资产账面价值的，转回原已计提的资产减值准备，并计入当期损益，但转回后的资产账面价值不超过假定不计提减值准备情况下该资产在转回日的账面价值。

（十）长期股权投资

本部分所指的长期股权投资是指本公司对被投资单位具有控制、共同控制或重大影响的长期股权投资，包括对子公司、合营企业和联营企业的权益性投资。

1、共同控制和重大影响的判断标准

共同控制，是指按照相关约定对某项安排所共有的控制，并且该安排的相关活动必须经过分享控制权的参与方一致同意后才能决策。本公司与其他合营方一同对被投资单位实施共同控制且对被投资单位实施共同控制且对被投资单

位净资产享有权利的，被投资单位为本公司的合营企业。判断是否存在共同控制时，不考虑享有的保护性权利。

重大影响，是指对一个企业的财务和经营决策有参与决策的权力，但并不能够控制或者与其他方一起共同控制这些政策的制定。本公司能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为本公司联营企业。在确定能否对被投资单位施加重大影响时，考虑投资方直接或间接持有被投资单位的表决权股份以及投资方及其他方持有的当期可执行潜在表决权在假定转换为对被投资方单位的股权后产生的影响，包括被投资单位发行的当期可转换的认股权证、股份期权及可转换公司债券等的影响。

2、长期股权投资的投资成本的确定

（1）同一控制下的合并形成的，合并方以支付现金、转让非现金资产、承担债务或发行权益性证券作为合并对价的，在合并日按取得被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为其初始投资成本。长期股权投资初始投资成本与支付的现金、转让的非现金资产、所承担债务账面价值或发行股份的面值总额之间的差额调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。通过多次交易分步取得同一控制下被合并方的股权，最终形成同一控制下企业合并的，应分别是否属于“一揽子交易”进行处理：属于“一揽子交易”的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，在合并日按照应享有被合并方股东权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本，长期股权投资初始投资成本与达到合并前的长期股权投资账面价值加上合并日进一步取得股份新支付对价的账面价值之和的差额，调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。合并日之前持有的股权投资因采用权益法核算或为可供出售金融资产/其他权益工具投资而确认的其他综合收益，暂不进行会计处理。

（2）非同一控制下的企业合并形成的，公司按照购买日确定的合并成本作为长期股权投资的初始投资成本。合并成本为购买日购买方为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。购买方为企业合并而发生的审计、法律服务、评估咨询等中介费用以及其他相关管理费用于发生时计入当期损益；购买方作为合并对价发行的权益性证

券或债务性证券的交易费用，计入权益性证券或债务性证券的初始确认金额。本公司将合并协议约定的或有对价作为企业合并转移对价的一部分，按照其在购买日的公允价值计入企业合并成本。通过多次交易分步实现的非同一控制下企业合并，根据企业会计准则判断该多次交易是否属于“一揽子交易”。属于“一揽子交易”的，将各项交易作为一项取得控制权的交易进行会计处理。不属于“一揽子交易”的，按照原持有被购买方的股权投资账面价值加上新增投资成本之和，作为改按成本法核算的长期股权投资的初始投资成本；2017 年度-2018 年度，原持有的股权采用权益法核算的，相关其他综合收益暂不进行会计处理；原持有股权投资为可供出售金融资产的，其公允价值与账面价值之间的差额，以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动转入当期损益；2019 年 1 月 1 日起，原持有股权投资为其他权益工具投资的，其公允价值与账面价值之间的差额，以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动直接转入留存收益。

（3）除企业合并形成的长期股权投资外的其他股权投资，按成本进行初始计量：以支付现金取得的，按照实际支付的购买价款作为其初始投资成本；以发行权益性证券取得的，按照发行权益性证券的公允价值作为其初始投资成本，与发行权益性证券直接相关的费用，按照《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》的有关规定确定；在非货币性资产交换具有商业实质和换入资产或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的长期股权投资以换出资产的公允价值和应支付的相关税费确定其初始投资成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更加可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入长期股权投资的初始投资成本。2017 年度-2018 年度，通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本按照公允价值为基础确定；2019 年 1 月 1 日起，通过债务重组取得的长期股权投资，其初始投资成本以放弃债权的公允价值为基础确定。

对于因追加投资能够对被投资单位实施重大影响或实施共同控制但不构成控制的，长期股权投资成本为按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定的原持有股权投资的公允价值加上新增投资成本之和，作为改按权益法核算的初始投资成本。2017 年度-2018 年度，原持有的股权投资分类为可

供出售金融资产的，其公允价值与账面价值之间的差额，以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动应当转入改按权益法核算的当期损益；2019 年 1 月 1 日起，原持有的股权投资分类为其他权益工具投资的，其公允价值与账面价值之间的差额，以及原计入其他综合收益的累计公允价值变动应当直接转入留存收益。

3、长期股权投资的后续计量及损益确认方法

（1）成本法核算的长期股权投资

公司对子公司的长期股权投资，采用成本法核算。除取得投资时实际支付的价款或对价中包含的已宣告但尚未发放的现金股利或利润外，公司按照享有被投资单位宣告发放的现金股利或利润确认当期投资收益。

（2）权益法核算的长期股权投资

对联营企业和合营企业的长期股权投资，采用权益法核算。

采用权益法核算的长期股权投资的初始投资成本大于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，不调整长期股权投资的初始投资成本；长期股权投资的初始投资成本小于投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值份额的，其差额应当计入当期损益，同时调整长期股权投资的成本。取得长期股权投资后，被投资单位采用的会计政策及会计期间与公司不一致的，按照公司的会计政策及会计期间对被投资单位的财务报表进行调整，并据以确认投资损益和其他综合收益等。按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值；在确认应享有被投资单位净损益的份额时，以取得投资时被投资单位各项可辨认资产等的公允价值为基础，对被投资单位的净利润进行调整后确认。按照被投资单位宣告分派的利润或现金股利计算应享有的部分，相应减少长期股权投资的账面价值；对于被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外所有者权益的其他变动，调整长期股权投资的账面价值并计入所有者权益。公司与联营企业、合营企业之间发生的未实现内部交易损益按照享有的比例计算归属于公司的部分，予以抵销，在此基础上确认投资收益。与被投资单位发生的未实现内部交易损失，属于资产减值损失的，全额确认。

在公司确认应分担被投资单位发生亏损时，按照以下顺序进行处理：首先，冲减长期股权投资的账面价值。其次，长期股权投资的账面价值不足以冲减的，以其他实质上构成对被投资单位净投资的长期权益账面价值为限继续确认投资损失、冲减长期应收项目的账面价值。经过上述处理，按照投资合同或协议约定企业仍承担额外义务的，按预计承担的义务确认预计负债，计入当期投资损失。被投资单位以后期间实现净利润的，本公司在收益弥补未确认的亏损分担额后，恢复确认收益分享额。

在持有投资期间，被投资单位编制合并财务报表的，以合并财务报表中的净利润、其他综合收益和其他所有者权益变动中归属于被投资单位的金额为基础进行核算。

对于本公司向合营企业与联营企业投出的资产构成业务的，投资方因此取得长期股权投资但未取得控制权的，以投出业务的公允价值作为新增长期股权投资的初始投资成本，初始投资成本与投出业务的账面价值之差，全额计入当期损益。本公司向合营企业或者联营企业出售的资产构成业务的，取得的对价与业务的账面价值之差，全额计入当期损益。本公司自联营及合营企业购入的资产构成业务的，按《企业会计准则第 20 号——企业合并》的规定进行会计处理，全额确认与交易相关的利得或损失。

4、长期股权投资的处置

处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期损益。

（1）权益法核算下的长期股权投资的处置

采用权益法核算的长期股权投资，处置后的剩余股权仍采用权益法核算的，在处置该项投资时，采用与被投资单位直接处置相关资产或者负债相同的基础，按相应比例对原计入其他综合收益的部分进行会计处理。因被投资单位除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，按比例结转入当期损益。

因处置部分股权投资等原因丧失了对投资单位的共同控制或者重大影响的，处置后的剩余股权改按金融工具确认和计量准则核算，其在丧失共同控制或重大影响之日的公允价值与账面价值之间的差额计入当期损益。原股权投资

因采用权益法核算而确认的其他综合收益，在终止确认权益法核算时采用与被投资单位直接处置相关资产或负债相同的基础进行会计处理。因被投资方除净损益、其他综合收益和利润分配以外的其他所有者权益变动而确认的所有者权益，在终止采用权益法核算时全部转入当期损益。

（2）成本法核算下的长期股权投资的处置

采用成本法核算的长期股权投资，处置后剩余股权仍采用成本法核算的，其在取得对被投资单位的控制之前因采用权益法核算或者金融工具确认和计量准则核算而确认的其他综合收益，采用与被投资单位直接处置相关资产或者负债相同的基础进行处理，并按比例结转当期损益；因采用权益法核算而确认的被投资单位净资产中除净损益、其他综合收益和净利润分配以外的其他所有者权益变动按比例结转当期损益。

因其他投资方增资而导致本公司持股比例下降、从而丧失控制权但能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，按照新的持股比例确认本公司应享有的被投资单位因增资扩股而增加净资产的份额，与应结转持股比例下降部分所对应的长期股权投资原账面价值之间的差额计入当期损益；然后，按照新的持股比例视同自取得投资时即采用权益法核算进行调整。

公司因处置部分股权投资或其他原因丧失了对原有子公司控制权的，处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按权益法核算，并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整，购买日之前持有的股权投资因采用权益法核算而确认的其他综合收益和其他所有者权益按比例结转；处置后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的有关规定进行会计处理，其在丧失控制之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期损益，其他综合收益和其他所有者权益全部结转为当期损益。

本公司通过多次交易分步处置对子公司股权投资直至丧失控制权，如果上述交易属于一揽子交易的，将各项交易作为一项处置子公司股权投资并丧失控制权的交易进行会计处理，在丧失控制权之前每一次处置价款与所处置的股权对应的长期股权投资账面价值之间的差额，先确认为其他综合收益，到丧失控

制权时再一并转入丧失控制权的当期损益。

（十一）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产是指同时具有下列特征的有形资产：（1）为生产商品、提供劳务、出租或经营管理持有的；（2）使用寿命超过一个会计年度。

固定资产同时满足下列条件的予以确认：（1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；（2）该固定资产的成本能够可靠地计量。与固定资产有关的后续支出，符合上述确认条件的，计入固定资产成本；不符合上述确认条件的，发生时计入当期损益。

2、固定资产的初始计量

固定资产按照成本进行初始计量。

3、固定资产分类及折旧计提方法

固定资产按照成本进行初始计量。

固定资产自达到预定可使用状态时开始计提折旧，终止确认时或划分为持有待售非流动资产时停止计提折旧。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同的方式为企业提供经济利益，则选择不同折旧率和折旧方法，分别计提折旧。各类固定资产折旧年限和折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
运输工具	平均年限法	5	5	19.00
电子设备	平均年限法	5	5	19.00
办公设备及其他	平均年限法	5	5	19.00

说明：

（1）符合资本化条件的固定资产装修费用，在两次装修期间与固定资产尚可使用年限两者中较短的期间内，采用年限平均法单独计提折旧。

（2）已计提减值准备的固定资产，还应扣除已计提的固定资产减值准备累计金额计算折旧率。

（3）公司至少年度终了对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如发生改变则作为会计估计变更处理。

4、融资租入固定资产的认定依据和计价方法

当本公司租入的固定资产符合下列一项或数项标准时，确认为融资租入固定资产：

（1）在租赁期届满时，租赁资产的所有权转移给本公司；

（2）本公司有购买租赁资产的选择权，所订立的购买价款预计将远低于行使选择权时租赁资产的公允价值，因而在租赁开始日就可以合理确定本公司将会行使这种选择权；

（3）即使资产的所有权不转移，但租赁期占租赁资产使用寿命的 75%以上（含 75%）；

（4）本公司在租赁开始日的最低租赁付款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值 90%以上（含 90%）；出租人在租赁开始日的最低租赁收款额现值，几乎相当于租赁开始日租赁资产公允价值 90%以上（含 90%）；

（5）租赁资产性质特殊，如果不作较大改造，只有本公司才能使用。

融资租赁租入的固定资产，按租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额的现值两者中较低者，作为入账价值。最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。在租赁谈判和签订租赁合同过程中发生的，可归属于租赁项目的手续费、律师费、差旅费、印花税等初始直接费用，计入租入资产价值。未确认融资费用在租赁期内各个期间采用实际利率法进行分摊。

融资租入的固定资产采用与自有固定资产一致的政策计提租赁资产折旧。能够合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

5、其他说明

当本公司租入的固定资产符合下列一项或数项标准时，确认为融资租入固

定资产：

（1）因开工不足、自然灾害等导致连续 3 个月停用的固定资产确认为闲置固定资产（季节性停用除外）。闲置固定资产采用和其他同类别固定资产一致的折旧方法。

（2）若固定资产处于处置状态，或者预期通过使用或处置不能产生经济利益，则终止确认,并停止折旧和计提减值。

（3）固定资产出售、转让、报废或者毁损的处置收入扣除其账面价值和相关税费后的差额计入当期损益。

（4）本公司对固定资产进行定期检查发生的大修理费用，有确凿证据表明符合固定资产确认条件的部分，计入固定资产成本，不符合固定资产确认条件的计入当期损益。固定资产在定期大修理间隔期间，照提折旧。

（十二）无形资产

1、无形资产的初始计量

无形资产按成本进行初始计量。外购无形资产的成本，包括购买价、相关税费以及直接归属于该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。2017 年度-2018 年度，债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益。2019 年 1 月 1 日起，债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以放弃债权的公允价值和可直接归属于使该资产达到预定用途所发生的税金等其他成本为基础确定其入账价值。在非货币性资产交换具备商业实质且换入或换出资产的公允价值能够可靠计量的前提下，非货币性资产交换换入的无形资产以换出资产的公允价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，除非有确凿证据表明换入资产的公允价值更可靠；不满足上述前提的非货币性资产交换，以换出资产的账面价值和应支付的相关税费作为换入无形资产的成本，不确认损益。

与无形资产有关的支出，如果相关的经济利益很可能流入本公司且成本能可靠地计量，则计入无形资产成本。除此之外的其他项目的支出，在发生时计入当期损益。

取得的土地使用权通常作为无形资产核算。自行开发构建厂房等建筑物，相关的土地使用权支出和建筑物建造成本分别作为无形资产和固定资产核算。如为外购的房屋及建筑物，则将有关价款在土地使用权和建筑物之间分配，难以合理分配的，全部作为固定资产处理。

2、无形资产使用寿命及摊销

根据无形资产的合同性权利或其他法定权利、同行业情况、历史经验、相关专家论证等综合因素判断，能合理确定无形资产为公司带来经济利益期限的，作为使用寿命有限的无形资产；无法合理确定无形资产为公司带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。

对使用寿命有限的无形资产，估计其使用寿命时通常考虑以下因素：（1）运用该资产生产的产品通常的寿命周期、可获得的类似资产使用寿命的信息；（2）技术、工艺等方面的现阶段情况及对未来发展趋势的估计；（3）以该资产生产的产品或提供劳务的市场需求情况；（4）现在或潜在的竞争者预期采取的行动；（5）为维持该资产带来经济利益能力的预期维护支出，以及公司预计支付有关支出的能力；（6）对该资产控制期限的相关法律规定或类似限制，如特许使用期、租赁期等；（7）与公司持有其他资产使用寿命的关联性等。

使用寿命有限的无形资产，在使用寿命内按照与该项无形资产有关的经济利益的预期实现方式系统合理地摊销，无法可靠确定预期实现方式的，采用直线法摊销。使用寿命不确定的无形资产不予摊销，但每年均对该无形资产的使用寿命进行复核，并进行减值测试。

本公司于每年年度终了，对使用寿命有限的无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核，与以前估计不同的，调整原先估计数，并按会计估计变更处理；预计某项无形资产已经不能给企业带来未来经济利益的，将该项无形资产的账面价值全部转入当期损益。

3、内部研究开发项目支出的确认和计量

内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。划分研究阶段和开发阶段的标准：为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查阶段，应确定为研究阶段，该阶段具有计划性和探索性等特点；在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等阶段，应确定为开发阶段，该阶段具有针对性和形成成果的可能性较大等特点。

内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，可证明其有用性；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。如不满足上述条件的，于发生时计入当期损益；无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。

（十三）长期资产减值

长期股权投资、固定资产、在建工程、无形资产、商誉等长期资产，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：

1．资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；

2．企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；

3．市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；

4．有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

5．资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

6．企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；

7．其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

上述长期资产于资产负债日存在减值迹象的，应当进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。公允价值的确定方法详见本小节之“（五）公允价值”；处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用；资产预计未来现金流量的现值，按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以资产组所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

在财务报表中单独列示的商誉，在进行减值测试时，将商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应收益中收益的资产组或资产组组合。测试结果表明包含分摊的商誉的资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或者资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或者资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

商誉和使用寿命不确定的无形资产至少在每年年终终了进行减值测试。

上述资产减值损失一经确认，在以后期间不予转回。

（十四）长期待摊费用

长期待摊费用按实际支出入账，在受益期或规定的期限内平均摊销。如果长期待摊的费用项目不能使以后会计期间受益，则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。其中：

预付经营租入固定资产的租金，按租赁合同规定的期限平均摊销。

经营租赁方式租入的固定资产改良支出，按剩余租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期限平均摊销。

融资租赁方式租入的固定资产符合资本化条件的装修费用，按两次装修间隔期间、剩余租赁期与固定资产尚可使用年限三者中较短的期限平均摊销。

（十五）合同负债(自 2020 年 1 月 1 日起适用)

合同负债是指公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务。公司将同一合同下的合同资产和合同负债相互抵销后以净额列示。

（十六）职工薪酬

职工薪酬，是指企业为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿。职工薪酬包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。企业提供给职工配偶、子女、受赡养人、已故员工遗属及其他受益人等的福利，也属于职工薪酬。

根据流动性，职工薪酬分别列示于资产负债表的“应付职工薪酬”项目和“长期应付职工薪酬”项目。

1、短期薪酬的会计处理方法

本公司在职工提供服务的会计期间，将实际发生的职工工资、奖金、按规定的基准和比例为职工缴纳的医疗保险费、工伤保险费和生育保险费等社会保险费和住房公积金，确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。职工福利费为非货币性福利的，如能够可靠计量的，按照公允价值计量。如果该负债预期在职工提供相关服务的年度报告期结束后十二个月内不能完全支付，且财务影响重大的，则该负债将以折现后的金额计量。

2、离职后福利的会计处理方法

离职后福利计划包括设定提存计划和设定受益计划。其中，设定提存计划，是指向独立的基金缴存固定费用后，企业不再承担进一步支付义务的离职后福利计划；设定受益计划，是指除设定提存计划以外的离职后福利计划。

（1）设定提存计划

本公司按当期政府的相关规定为职工缴纳基本养老保险和失业保险，在职工为本公司提供服务的会计期间，根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。

（2）设定收益计划

公司没有设定受益计划。

3、辞退福利的会计处理方法

在本公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或者裁减建议所提供的辞退福利时，和本公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时两者孰早日，确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益。但辞退福利预期在年度报告期结束后十二个月不能完全支付的，按照其他长期职工薪酬处理。

职工内部退休计划采用与上述辞退福利相同的原则处理。本公司将自职工停止提供服务日至正常退休日的期间拟支付的内退人员工资和缴纳的社会保险费等，在符合预计负债确认条件时，计入当期损益（辞退福利）。正式退休日期之后的经济补偿（如正常养老退休金），按照离职后福利处理。

（十七）预计负债

当与或有事项相关的义务同时符合以下条件，将其确认为预计负债：1、该义务是承担的现时义务；2、该义务的履行很可能导致经济利益流出；3、该义务的金额能够可靠地计量。

预计负债按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量，并综合考虑与或有事项有关的风险、不确定性和货币时间价值等因素。货币时间价值影响重大的，通过对相关未来现金流出进行折现后确定最佳估计数。

最佳估计数分别分以下情况处理：所需支出存在一个连续范围（或区间），且该范围内各种结果发生的可能性相同的，则最佳估计数按照该范围的中间值：即上下限金额的平均数确定。所需支出不存在一个连续范围（或区间），或虽然存在一个连续范围但该范围内各种结果发生的可能性不相同的，如或有事项涉及单个项目的，则最佳估计数按照最可能发生金额确定；如或有

事项涉及多个项目的，则最佳估计数按各种可能结果及相关概率计算确定。

本公司清偿预计负债所需支出全部或部分预期由第三方补偿的，补偿金额在基本确定能够收到时，作为资产单独确认，且确认的补偿金额不超过预计负债的账面价值。

每个资产负债表日对预计负债的账面价值进行复核。有确凿证据表明该账面价值不能反映当前最佳估计数的，按照当前最佳估计数对该账面价值进行调整。

（十八）股份支付

1、股份支付的种类

本公司的股份支付是为了获取职工（或其他方）提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。包括以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

2、权益工具公允价值的确定方法

（1）存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定；（2）不存在活跃市场的，采用估值技术确定，包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

3、确认可行权权益工具最佳估计的依据

等待期内每个资产负债表日，本公司根据最新取得的可行权职工人数变动等后续信息做出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。在可行权日，最终预计可行权权益工具的数量应当与实际可行权数量一致。

4、股份支付的会计处理

（1）以权益结算的股份支付

以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，授予后立即可行权的，在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应调整资本公积；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的，在等待期内的每个资产负债

表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，相应调整资本公积，在可行权日之后不再对已确认的相关成本或费用和所有者权益总额进行调整。

以权益结算的股份支付换取其他方服务的，若其他方服务的公允价值能够可靠计量的，按照其他方服务在取得日的公允价值计量；其他方服务的公允价值不能可靠计量但权益工具公允价值能够可靠计量的，按照权益工具在服务取得日的公允价值计量，计入相关成本或费用，相应增加所有者权益。

（2）以现金结算的股份支付

以现金结算的股份支付换取职工服务的，授予后立即可行权的，在授予日按公司承担负债的公允价值计入相关成本或费用，相应增加负债；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按公司承担负债的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和相应的负债。在相关负债结算前的每个资产负债表日以及结算日，对负债的公允价值重新计量，其变动计入当期损益。

（3）修改、终止股份支付计划

如果修改增加了所授予的权益工具的公允价值，公司按照权益工具公允价值的增加相应地确认取得服务的增加；如果修改增加了所授予的权益工具的数量，公司将增加的权益工具的公允价值相应地确认为取得服务的增加；如果公司按照有利于职工的方式修改可行权条件，公司在处理可行权条件时，考虑修改后的可行权条件。

如果修改减少了授予的权益工具的公允价值，公司继续以权益工具在授予日的公允价值为基础，确认取得服务的金额，而不考虑权益工具公允价值的减少；如果修改减少了授予的权益工具的数量，公司将减少部分作为已授予的权益工具的取消来进行处理；如果以不利于职工的方式修改了可行权条件，在处理可行权条件时，不考虑修改后的可行权条件。

如果取消了以权益结算的股份支付，则于取消日作为加速行权处理，立即确认尚未确认的金额（将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时

确认资本公积）。职工或者其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，作为取消以权益结算的股份支付处理。但是，如果授予新的权益工具，并在新权益工具授予日认定所授予权益工具用于替代被取消的权益工具的，则以与处理原权益工具条款和条件修改相同的方式，对被授予的替代权益工具进行处理。

5、涉及本公司与本公司股东或实际控制人的股份支付交易的会计处理

涉及本公司与本公司股东或实际控制人的股份支付交易，结算企业与接受服务企业中其一在本公司内，另一在本公司外的，在本公司合并财务报表中按照以下规定进行会计处理：

（1）结算企业以其本身权益工具结算的，将该股份支付交易作为权益结算的股份支付处理；除此之外，作为现金结算的股份支付处理。

结算企业是接受服务企业的投资者的，按照授予日权益工具的公允价值或应承担负债的公允价值确认为对接受服务企业的长期股权投资，同时确认资本公积（其他资本公积）或负债。

（2）接受服务企业没有结算义务或授予本企业职工的是其本身权益工具的，将该股份支付交易作为权益结算的股份支付处理；接受服务企业具有结算义务且授予本企业职工的并非其本身权益工具的，将该股份支付交易作为现金结算的股份支付处理。本公司内各企业之间发生的股份支付交易，接受服务企业和结算企业不是同一企业的，在接受服务企业和结算企业各自的个别财务报表中对该股份支付交易的确认和计量，比照上述原则处理。

（十九）收入

1、收入的总确认原则

（以下与收入有关的会计政策自 2020 年 1 月 1 日起适用）

本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会[2017]22 号)(以下简称“新收入准则”）。

新收入准则下，公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

满足下列条件之一的，公司属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：（1）客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；（2）客户能够控制公司履约过程中在建的商品；（3）公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。当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。

对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：（1）公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；（2）公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；（3）公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；（4）公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；（5）客户已接受该商品；（6）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格，是公司因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额。公司代第三方收取的款项以及公司预期将退还给客户的款项，作为负债进行会计处理，不计入交易价格。合同中存在可变对价的，公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。合同中存在重大融资成分的，公司按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，公司

预计客户取得商品控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，不考虑合同中存在的重大融资成分。

（以下与收入有关的会计政策适用于 2017 年度-2019 年度）

（1）销售商品

商品销售收入同时满足下列条件时予以确认：①公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；②公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时。

（2）提供劳务

在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），采用完工百分比法确认提供劳务收入，并按已完工作的测量结果确定提供劳务交易的完工进度。

在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，分别下列情况处理：若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿的，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认提供劳务收入。

（3）让渡资产使用权

让渡资产使用权在同时满足相关的经济利益很可能流入、收入的金额能够可靠地计量时，确认让渡资产使用权的收入。利息收入金额，按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。

2、本公司收入的具体确认原则

新收入准则的实施未引起本公司收入确认具体原则的实质性变化，报告期内，本公司收入的具体确认原则如下：

（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：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，按每月实际派遣人员情况确认服务金额，月末根据客户提供的服务确认单确认营业收入。

客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司履约过程中所产出的商品（提供的服务）具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，因此公司属于在某一时段内履行履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入，即在取得客户提供的服务确认单时可以确认履约进度并据此确认收入。

（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。

3、保荐机构关于发行人收入确认政策的结论性意见

保荐机构认为：发行人披露的收入确认政策准确且具有针对性，符合公司实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况一致。

（二十）政府补助

1、政府补助的分类

政府补助，是指本公司从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产。分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，是指本公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助，包括购买固定资产或无形资产的财政拨款、固定资产专门借款的财政贴息等；与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。对于同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助，区分不同部分分别进行会计处理；难以区分的，整体归类为与收益相关的政府补助。

本公司在进行政府补助分类时采取的具体标准为：

（1）政府补助文件规定的补助对象用于购建或以其他方式形成长期资产，或者补助对象的支出主要用于购建或以其他方式形成长期资产的，划分为与资产相关的政府补助。

（2）根据政府补助文件获得的政府补助全部或者主要用于补偿以后期间或已发生的费用或损失的政府补助，划分为与收益相关的政府补助。

（3）若政府文件未明确规定补助对象，则采用以下方式将该政府补助款划分为与资产相关的政府补助或与收益相关的政府补助：①政府文件明确了补助所针对的特定项目的，根据该特定项目的预算中将形成资产的支出金额和计入费用的支出金额的相对比例进行划分，对该划分比例需在每个资产负债表日进行复核，必要时进行变更；②政府文件中对用途仅作一般性表述，没有指明特定项目的，作为与收益相关的政府补助。

2、政府补助的确认时点

本公司对于政府补助通常在实际收到时，按照实收金额予以确认和计量。但对于期末有确凿证据表明能够符合财政扶持政策规定的相关条件预计能够收到财政扶持资金，按照应收的金额计量。按照应收金额计量的政府补助应同时符合以下条件：

（1）所依据的是当地财政部门正式发布并按照《政府信息公开条例》的规定予以主动公开的财政扶持项目及其财政资金管理办法，且该管理办法应当是普惠性的（任何符合规定条件的企业均可申请），而不是专门针对特定企业制定的；

（2）应收补助款的金额已经过有权政府部门发文确认，或者可根据正式发

布的财政资金管理办法的有关规定自行合理测算，且预计其金额不存在重大不确定性；

（3）相关的补助款批文中已明确承诺了拨付期限，且该款项的拨付是有相应财政预算作为保障的，因而可以合理保证其可在规定期限内收到；

（4）根据本公司和该补助事项的具体情况，应满足的其他相关条件（如有）。

3、政府补助的会计处理

政府补助为货币性资产的，按收到或应收的金额计量；为非货币性资产的，按公允价值计量；非货币性资产公允价值不能可靠取得的，按名义金额计量。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。

本公司对政府补助采用的是总额法，具体会计处理如下：

与资产相关的政府补助确认为递延收益，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入当期损益；相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，将相关递延收益余额转入资产处置当期的损益。

与收益相关的政府补助，用于补偿本公司以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益；用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益。

本公司取得的政策性优惠贷款贴息，区分以下两种情况，分别进行会计处理：

（1）财政将贴息资金拨付给贷款银行，由贷款银行以政策性优惠利率向企业提供贷款的，本公司以实际收到的借款金额作为借款的入账价值，按照借款本金和该政策性优惠利率计算相关借款费用。

（2）财政将贴息资金直接拨付给本公司的，本公司将对应的贴息冲减相关借款费用。

已确认的政府补助需要退回的，在需要退回的当期分以下情况进行会计处理：

（1）初始确认时冲减相关资产账面价值的，调整资产账面价值；

（2）存在相关递延收益的，冲减相关递延收益账面余额，超出部分计入当期损益；

（3）属于其他情况的，直接计入当期损益。

政府补助计入不同损益项目的区分原则为：与本公司日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关成本费用；与本公司日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

（二十一）递延所得税资产和递延所得税负债

1、递延所得税资产和递延所得税负债的确认和计量

本公司根据资产、负债与资产负债日的账面价值与计税基础之间的暂时性差异，采用资产负债表债务法确认递延所得税。公司当期所得税和递延所得税作为所得税费用或收益计入当期损益，但不包括下列情况产生的所得税：（1）企业合并；（2）直接在所有者权益中确认的交易或者事项。

对于可抵扣暂时性差异、能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异、可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认由此产生的递延所得税资产，除非该可抵扣暂时性差异是在以下交易中产生的：

（1）该交易不是企业合并，并且交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额；

（2）对于与子公司、合营企业及联营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，同时满足下列条件的，确认相应的递延所得税资产：暂时性差异在可预见的未来很可能转回，且未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额。

各项应纳税暂时性差异均确认相关的递延所得税负债，除非该应纳税暂时性差异是在以下交易中产生的：

（1）商誉的初始确认，或者具有以下特征的交易中产生的资产或负债的初始确认：该交易不是企业合并，并且交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额；

（2）对于与子公司、合营企业及联营企业投资相关的应纳税暂时性差异，该暂时性差异转回的时间能够控制并且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。

根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额（未作为资产和负债确认的项目按照税法规定可以确定其计税基础的，该计税基础与其账面数之间的差额），按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。

确认递延所得税资产以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，确认以前会计期间未确认的递延所得税资产。对递延所得税资产的账面价值进行复核，如果未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的利益，则减记递延所得税资产的账面价值。在很可能获得足够的应纳税所得额时，转回减记的金额。

2、当拥有以净额结算的法定权利，且意图以净额结算或取得资产、清偿负债同时进行时，本公司当期所得税资产及当期所得税负债以抵销后的净额列报。

当拥有以净额结算当期所得税资产及当期所得税负债的法定权利，且递延所得税资产及递延所得税负债是与同一税收征管部门对同一纳税主体征收的所得税相关或者是对不同的纳税主体相关，但在未来每一具有重要性的递延所得税资产及负债转回的期间内，涉及的纳税主体意图以净额结算当期所得税资产和负债或是同时取得资产、清偿负债时，本公司递延所得税资产及递延所得税负债以抵销后的净额列报。

（二十二）租赁

1、租赁的分类

租赁分为融资租赁和经营租赁。融资租赁为实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁，其所有权最终可能转移，也可能不转移。融资租赁以外的其他租赁为经营租赁。

融资租赁的确认条件见本小节之“（九）固定资产”之“4、融资租入固定资产的认定依据和计价方法”之说明。

2、经营租赁的会计处理

（1）出租人：公司出租资产收取的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，确认为租赁相关收入。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用；如金额较大的，则予以资本化，在这个租赁期间内按照与租赁相关收入确认相同的基础分期计入当期收益。公司承担了应由承租方承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金收入总额扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分配。或有租金于实际发生时计入当期损益。

（2）承租人：公司租入资产所支付的租赁费，在不扣除免租期的整个租赁期内，按直线法进行分摊，计入当期费用。公司支付的与租赁交易相关的初始直接费用，计入当期费用；资产出租方承担了应由公司承担的与租赁相关的费用时，公司将该部分费用从租金总额中扣除，按扣除后的租金费用在租赁期内分摊，计入当期费用。 或有租金于实际发生时计入当期损益。

3、融资租赁的会计处理

出租人：在租赁期开始日本公司按最低租赁收款额与初始直接费用之和作为应收融资租赁款的入账价值，同时记录未担保余值；将最低租赁收款额、初始直接费用及未担保余值之和与其现值之和的差额确认为未实现融资收益。未实现融资收益在租赁期内各个期间采用实际利率法计算确认当期的融资收入。应收融资租赁款扣除未实现融资收益后的余额分别长期债权和一年内到期的长期债权列示。或有租金于实际发生时计入当期损益。

承租人：在租赁期开始日本公司将租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为租入资产的入账价值，将最低租赁付款额作为长期应付款的入账价值，其差额作为未确认融资费用。初始直接费用计入租入资产价值。未确认融资费用在租赁期内各个期间采用实际利率法计算确认当期的融资费用。最低租赁付款额扣除未确认融资费用后的余额分别长期负债和一年内到期的长期负债列示。或有租金于实际发生时计入当期损益。

（二十三）主要会计政策、会计估计的变更

1、会计政策变更

（1）财政部于 2017 年 4 月 28 日发布《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》（财会[2017]13 号），自 2017 年 5 月 28 日起执行。《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》规定对于执行日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，应当采用未来适用法处理。

本公司按照规定对此项会计政策变更自 2017 年 5 月 28 日起采用未来适用法处理。

（2）财政部于 2017 年 5 月 10 日发布《关于印发修订<企业会计准则第 16 号——政府补助>的通知》（财会[2017]15 号，以下简称“新政府补助准则”），自 2017 年 6 月 12 日起施行。新政府补助准则规定，与企业日常活动相关的政府补助应当按照经济业务实质，计入其他收益或冲减相关的成本费用；与企业日常活动无关的政府补助，应当计入营业外收入，企业应当在“利润表”中的“营业利润”项目之上单独列报“其他收益”项目，反映计入其他收益的政府补助。对 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助采用未来适用法处理，对 2017 年 1 月 1 日至本准则施行日之间新增的政府补助根据本准则进行调整。

本公司根按照规定自 2017 年 6 月 12 日起执行新政府补助准则，对 2017 年 1 月 1 日存在的政府补助采用未来适用法处理。

（3）财政部于 2017 年 3 月 31 日分别发布《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量（2017 年修订）》（财会〔2017〕7 号）、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移（2017 年修订）》（财会〔2017〕8 号）、《企业会计准则第 24 号——套期会计（2017 年修订）》（财会〔2017〕9 号），于 2017 年 5 月 2 日发布了《企业会计准则第 37 号——金融工具列报（2017 年修订）》（财会〔2017〕14 号）（上述准则以下统称“新金融工具准则”），要求境内上市企业自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。新金融工具准则改变了原准则下金融资产的分类和计量方式，将金融资产分为三类：按摊余成本计量、按公允价值计量且其变动计入其他综合收益、按公允价值计量且其变

动计入当期损益。本公司考虑金融资产的合同现金流量特征和自身管理金融资产的业务模式进行上述分类。权益类投资需按公允价值计量且其变动计入当期损益，但对非交易性权益类投资，在初始确认时可选择按公允价值计量且其变动计入其他综合收益，该等金融资产终止确认时累计利得或损失从其他综合收益转入留存收益，不计入当期损益。

新金融工具准则将金融资产减值计量由原准则下的“已发生损失模型”改为“预期信用损失模型”，适用于以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、租赁应收款及财务担保合同。

本公司按照新金融工具准则的相关规定，对比较期间财务报表不予调整，首次执行日执行新准则与原准则的差异追溯调整本报告期期初留存收益或其他综合收益。

（4）财政部于 2019 年 5 月 9 日发布《关于印发修订<企业会计准则第 7 号——非货币性资产交换>的通知》（财会〔2019〕8 号，以下简称“新非货币性资产交换准则”），自 2019 年 6 月 10 日起执行。新非货币性资产交换准则规定对 2019 年 1 月 1 日至本准则施行日之间发生的非货币性资产交换根据本准则进行调整，对 2019 年 1 月 1 日之前发生的非货币性资产交换，不需要进行追溯调整。

本公司按照规定自 2019 年 6 月 10 日起执行新非货币性资产交换准则，2019 年 1 月 1 日至本报截止日暂无非货币性资产交换事项。

（5）财政部于 2019 年 5 月 16 日发布《关于印发修订《企业会计准则第 12 号——债务重组》的通知》（财会〔2019〕9 号，以下简称“新债务重组准则”），自 2019 年 6 月 17 日起施行。新债务重组准则规定对 2019 年 1 月 1 日至本准则施行日之间发生的债务重组根据本准则进行调整，对 2019 年 1 月 1 日之前发生的债务重组，不需要进行追溯调整。

本公司按照规定自 2019 年 6 月 17 日起执行新债务重组准则，2019 年 1 月 1 日至本报截止日暂无债务重组事项。

（6）财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》（财会[2017]22 号），在境内外同时上市的企业以及在境外上

市并采用国际财务报告准则或企业会计准则编制财务报表的企业，自 2018 年 1 月 1 日起施行；其他境内上市企业，自 2020 年 1 月 1 日起施行；执行企业会计准则的非上市企业，自 2021 年 1 月 1 日起施行。同时，允许企业提前执行。

本公司按照规定自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。

原收入准则下，公司以风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。商品销售收入同时满足下列条件时予以确认：（1）公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；（2）公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（3）收入的金额能够可靠地计量；（4）相关的经济利益很可能流入企业；（5）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时。

新收入准则下，公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。在满足一定条件时，公司属于在某一段时间内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务。合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

新收入准则的实施未引起本公司收入确认具体原则的实质性变化，仅根据新收入准则规定中履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中增加列示合同资产或合同负债。

2、会计估计变更

本报告期，公司无主要会计估计的变更事项。

报告期内发行人会计政策变更均由企业会计准则变化引起，会计政策变更具有合理性，相关会计政策变更履行了董事会审议程序。

除上述因企业会计准则变化引起的会计政策变更之外，报告期内发行人会计政策和会计估计均保持一致，不存在随意变更的情形，与同行业上市公司不

存在重大差异。

（二十四）假定自报告期初执行新收入准则对报告期的影响

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》（财会[2017]22 号）（以下简称“新收入准则”）。根据中国证券监督管理委员会《发行监管问答——关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》的规定，本公司自 2020 年 1 月 1 日起已执行新收入准则。新收入准则的实施未引起本公司收入确认具体原则的实质性变化，因此，假定本公司自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则不会对本申报财务报表产生重大影响。

七、非经常性损益明细表

中汇会计师事务所对公司最近三年及一期的非经常性损益进行了鉴证，并出具了《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司最近三年及一期非经常性损益的鉴证报告》（中汇会鉴[2020]5695 号），中汇会计师事务所认为“深圳瑞捷工程咨询股份有限公司管理层编制的非经常性损益明细表在所有重大方面符合中国证券监督管理委员会发布的《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》的规定，如实反映了深圳瑞捷工程咨询股份有限公司最近三年及一期非经常性损益情况”。

公司在报告期内的非经常性损益如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
非流动资产处置损益	-	-0.85	-	9.50
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	92.44	168.61	112.92	3.82
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-	26.34
委托投资损益	-	74.87	82.68	73.47
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-	-12.56
除同公司正常经营业务相关的有效套	-	-	-2.39	-4.39

期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售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	13.65	0.72	-5.48	-64.59
其他符合非经常性损益定义的损益项目	442.37	36.08	-3,767.60	1.32
小计	**548.46**	**279.43**	**-3,579.86**	**32.90**
减：所得税影响额	91.68	42.22	31.24	12.30
归属于母公司股东的非经常性损益净额	**456.77**	**237.21**	**-3,611.10**	**20.60**

报告期内，公司非经常性损益净额占归属于母公司股东的净利润的比例分别为 0.41%、-55.68%、1.71%和 15.42%；2018 年公司的非经常性损益金额较高，主要系当年确认股份支付金额 3,786.77 万元。公司各项业务平稳发展，扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润分别为 4,950.01 万元、10,096.42 万元、13,649.07 万元和 2,505.01 万元，仍保持在较高的水平，不存在对非经常性损益的重大依赖。

八、主要税种及税收政策

（一）主要税种及税率

报告期内，公司各纳税主体适用的增值税、附加税、企业所得税等税种、税率及税收优惠情况如下：

税目	计税依据	税率或费率
增值税	销售货物或提供应税劳务过程中产生的增值额	6%
城市维护建设税	已缴流转税税额	7%
教育费附加	已缴流转税税额	3%
地方教育附加	已缴流转税税额	2%
企业所得税（注）	应纳税所得额	15%、25%

注：本公司之子公司瑞生工程和瑞诚工程所得税率为 25%。

（二）税收优惠

公司于 2016 年 11 月 21 日取得了深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、深圳市国家税务局、深圳市地方税务局联合核发的《高新技术企业证书》（编号：GR201644203472），证书有效期为三年。

根据《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》（国税总局 2017 年第 24 号），公司 2019 年 1-9 月暂按 15%税率预提预缴企业所得税。

2019 年 12 月 9 日，公司通过高新技术企业复审，重新被认定为高新技术企业，证书编号为 GR201944206345，证书有限期为三年。

根据《中华人民共和国企业所得税法》、《中华人民共和国企业所得税法实施条例》以及《高新技术企业认定管理办法》的相关规定，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月公司按 15%的优惠税率缴纳企业所得税。

上述税收优惠符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》规定，计入经常性损益。

（三）发行人各项税种应缴与实缴税额

报告期各期，发行人各项税种应缴与实缴税额分别如下：

单位：万元

税项	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	应缴金额	实缴金额	应缴金额	实缴金额	应缴金额	实缴金额	应缴金额	实缴金额
增值税	829.35	807.67	2,581.92	3,303.88	1,765.76	1,163.85	970.20	767.14
企业所得税	518.91	748.37	2,427.19	3,248.19	1,771.91	958.41	840.21	647.57
城市维护建设税	59.59	56.54	216.24	216.79	101.50	96.28	55.06	53.70
教育费附加	25.54	24.23	92.67	92.91	43.50	41.26	23.60	23.01
地方教育附加	17.03	16.15	61.78	61.94	29.00	27.51	15.73	15.34
印花税	6.29	7.39	20.59	18.17	9.53	9.20	4.47	4.34
合计	1,456.71	1,660.35	5,400.40	6,941.88	3,721.20	2,296.52	1,909.26	1,511.11

报告期内，各年应缴税额与实缴税额的差异主要系计提税额与缴纳税额的时间性差异及因股改审计调整补缴税费所致，总体来看，报告期内，应缴税额

合计数与实缴税额合计数基本一致，公司已按照相关税法的规定足额缴纳税款。

九、报告期内发行人主要财务指标

（一）主要财务指标

主要财务指标	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
流动比率（倍）	4.67	3.20	2.45	2.28
速动比率（倍）	4.63	3.17	2.41	2.26
资产负债率（合并）	20.36%	30.11%	39.98%	42.39%
资产负债率（母公司）	19.58%	30.72%	40.90%	41.15%
归属于发行人股东的每股净资产（元/股）	8.79	7.91	4.37	2.48
主要财务指标	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
应收账款周转率（次）	0.81	2.55	2.67	2.73
存货周转率（次）	33.41	61.19	57.13	121.57
利息保障倍数（倍）	281.02（注 2）	732.09	173.75	334,185.07
研发投入/营业收入（母公司）	7.27%	6.28%	5.09%	5.81%
息税折旧摊销前利润（万元）	3,487.11	16,253.21	8,275.13	5,836.76
归属于母公司股东的净利润（万元）	2,961.79	13,886.28	6,485.32	4,970.62
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（万元）	2,505.01	13,649.07	10,096.42	4,950.01
每股经营活动现金流量净额（元/股）	-0.58	2.81	1.84	1.21
每股净现金流量（元/股）	-0.71	3.58	-0.56	0.40

注：1、上述财务指标计算公式如下：
流动比率=流动资产/流动负债
速动比率=（流动资产－存货－预付款项）/流动负债
资产负债率=（负债总额/资产总额）
归属于发行人股东的每股净资产=归属于发行人股东的净资产/期末普通股份总数
应收账款周转率（次）=营业收入/应收账款平均余额
存货周转率（次）=营业成本/存货平均余额
利息保障倍数=（利润总额＋利息支出）/利息支出
研发投入/营业收入=研发费用/营业收入
息税折旧摊销前利润=利润总额＋利息支出＋计提折旧＋摊销总额
每股经营活动的现金流量=经营活动的现金流量净额/期末普通股总数
每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末普通股总数；

2、公司 2020 年 1-6 月财务费用中利息费用为-6.73 万元，其中含政府贴息金额-18.96 万元，扣除政府贴息金额后利息费用金额为 12.23 万元，按扣除政府贴息金额计算的利息保障倍数为 281.02 倍。

（二）净资产收益率和每股收益

按照中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算和披露》（2010 年修订），公司报告期内净资产收益率及每股收益如下：

净利润		加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
2020 年 1-6 月	归属于公司普通股股东的净利润	10.55%	0.88	0.88
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	8.93%	0.75	0.75
2019 年度	归属于公司普通股股东的净利润	64.67%	4.13	4.13
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	63.56%	4.06	4.06
2018 年度	归属于公司普通股股东的净利润	56.50%	1.93	1.93
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	87.96%	3.00	3.00
2017 年度	归属于公司普通股股东的净利润	68.21%	-	-
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	66.08%	-	-

注 1：公司于 2018 年 11 月完成股改，2017 年度的每股收益指标未予列示。

注 2：上述财务指标计算公式如下：

（1）全面摊薄净资产收益率的计算公式

全面摊薄净资产收益率=P÷E

其中，P 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；E 为归属于公司普通股股东的期末净资产。

（2）加权平均净资产收益率的计算公式

加权平均净资产收益率=P0/（E0＋NP÷2＋Ei×Mi÷M0–Ej×Mj÷M0±Ek×Mk÷M0）

其中：P0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；Ek 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

（3）基本每股收益计算公式

基本每股收益=P0÷S

S=S0＋S1＋Si×Mi÷M0–Sj×Mj÷M0-Sk

其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

（4）稀释每股收益计算公式

稀释每股收益=P1/（S0＋S1＋Si×Mi÷M0–Sj×Mj÷M0–Sk+认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数）

其中，P1 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

十、期后事项、或有事项及其他重要事项

2020 年 7 月 6 日，公司第一届董事会第十四次会议审议通过 2019 年度利润分配预案，计划向全体股东按持股比例派发总额为 1,000.00 万元（含税）现金股利。2020 年 7 月 21 日，公司召开 2020 年第三次临时股东大会，批准该股利分配预案，截至本招股说明书签署日，该次股利分配已实施完毕。

截至本招股说明书签署日，除上述股利分配事项外，公司不存在其他需要披露的资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项。

十一、盈利能力分析

公司自成立以来一直致力于从事建设工程第三方评估、管理和咨询业务，为房地产企业、公共工程建设单位及其他委托单位等客户提供独立、公平、公正的工程评估、驻场管理及管理咨询服务。凭借多年持续创新改进的工程管理量化管理体系建设以及专业的服务能力，公司赢得了客户和市场的认可，取得了较好的经营业绩。报告期内，公司的营业收入持续增长，2017 年至 2019 年年均复合增长率达到 68.94%。

报告期内，公司营业收入和利润总体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	19,692.69	49,647.66	31,038.98	17,394.73

营业利润	3,410.48	16,162.59	8,188.00	5,843.30
利润总额	3,424.13	16,163.31	8,182.53	5,778.71
净利润	2,961.79	13,886.28	6,485.32	4,970.62

（一）营业收入分析

报告期内，公司营业收入明细及其变动情况如下：

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
主营业务收入	19,692.69	100.00%	49,647.66	100.00%	31,038.98	100.00%	17,394.73	100.00%
合计	**19,692.69**	**100.00%**	**49,647.66**	**100.00%**	**31,038.98**	**100.00%**	**17,394.73**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元和 19,692.69 万元，无其他业务收入，2018 年和 2019 年公司主营业务收入增速分别达到 78.44%和 59.95%，保持快速增长。

1、主营业务收入构成分析

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%**

报告期内，工程评估服务为公司主营业务收入的主要来源，金额分别为 16,125.28 万元、27,051.64 万元、42,224.22 万元和 15,406.80 万元，占同期主营业务收入的比例分别为 92.70%、87.15%、85.05%和 78.24%。另外，随着经验的不断积累和影响力的不断提高，公司逐渐从工程评估服务向驻场管理、管理咨询等业务拓展。报告期内，驻场管理服务在报告期内的收入占比逐年提高，占比分别为 5.88%、11.57%、13.96%和 20.64%。

2020 年 1-6 月公司主营业务收入与上年同期相比增长 4.54%，其中，工程评估业务下降 2.32%，驻场管理业务和管理咨询业务分别增长 41.28%、17.25%。

2020 年 1-6 月公司工程评估业务收入同比下降 2.32%，主要原因系工程评估业务具有单次评估周期短、涉及地点多、差旅频率较高等特点，受疫情期间各地出台各项疫情防控措施，诸如交通管控甚至是封城的影响较大，使得发行人业务开展面临较大障碍。但得益于国家政策的支持及良好的行业机遇，公司工程评估业务服务广度和深度均有所加强，业务规模持续扩大，尽管受到疫情的影响，公司 2020 年 1-6 月工程评估业务同比仅下降 2.32%，总体保持较为稳定。

2020 年 1-6 月公司驻场管理业务和管理咨询业务同比分别增长 41.28%、17.25%，继续保持增长趋势，主要原因系一方面公司在建设工程第三方评估领域具有丰富的客户资源，评估所积累的经验使公司切入和拓展驻场管理业务和管理咨询业务具有天然的优势，通过陆续承接深圳国际会展中心（一期）、北京北辛安安置房等多个知名大型项目的驻场管理服务，促进了驻场管理业务数量和收入的快速提升；另一方面，相比于工程评估业务，驻场管理业务和管理咨询业务出差频率较低、开展业务地点较为集中，且驻场管理业务多在公司总部所在地华南地区，受各项疫情防控措施影响相对较小。

（1）工程评估服务

报告期各期，公司工程评估服务呈现稳定增长的良好态势，主要得益于以下因素：

①国家政策的支持及良好的行业机遇

第一，2016 年 3 月，国务院发布的《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》明确提出以产业升级和提高效率为导向，发展工程咨询、检验检测认证等产业。公司的工程评估服务顺应国家的政策导向以及委托方提升工程品质的需求；第二，我国城镇化不断推进，带动整个基础设施建设及房地产行业的发展。根据国家统计局发布的数据，我国房屋施工面积（包括住宅、办公楼、商业用房等）2017 年至 2019 年分别为 67.76 亿平米、82.23 亿平米和 89.38

亿平米，仍保持较为平稳增长的发展态势。2017 年至 2019 年我国城镇化率分别为 58.52%、59.58%和 60.60%，也呈稳步上升的发展状态。房屋施工面积及城镇化率的稳步上升为公司创造了良好的外部市场机遇，在一定程度上推动着公司业务的不断发展。第三，随着经济体制改革的深化、政府“放管服”职能的转变、以及国家和部分省市支持和鼓励采取政府购买服务方式加强工程质量监督检测的政策持续推出，公司在大型公共建筑领域评估、管理、咨询服务的市场份额有望进一步提升。

②公司头部客户策略显著，工程评估业务服务广度和深度均有所加强

一方面，基于对房地产行业的敏锐洞察及深刻理解，公司自成立之初便与多家大型房地产企业建立了良好的合作关系，为其提供专业的工程评估服务，房地产头部客户开发体量大、业务分布地区广，能够快速提升公司规模和影响力。另外，公司通过与知名房地产企业的评估交流，能够迅速提升评估经验，发现房地产行业一般性、典型性问题，完善公司实测实量及风险评估体系。基于这一公司策略，公司的业务规模不断扩大，并依靠自身专业化的服务能力赢得了客户的认可，并在行业内形成了广泛的口碑传播。公司客户的类型由房地产开发企业拓展到公共工程建设单位等，提供服务的范围由居住建筑领域拓展至公共建筑工程领域，加之主要客户规模也在持续扩大，2017 年至 2020 年 6 月，公司集团客户数量由约 150 家迅速增长至约 260 余家，提供工程评估服务的标段次数由约 2 万增长至约 19 万，工程评估服务的广度大大增强。

另一方面，公司不断挖掘客户对于工程品质提升的需求，对客户的个性化需求持续提供更具深度的服务。报告期内，除继续对过程评估、交付评估等常规的工程评估服务进行深耕之外，公司针对客户对工程质量个性化品质提升需求，新增幕墙专项、防渗漏专项、桩基与基础专项等多个专项评估产品，对客户需求的深入挖掘和及时的产品研发更新有力地促进了收入的增长。2017 年至 2019 年，公司过程评估和专项评估收入的复合增长率分别达到 58.43%和 110.43%。

③公司的市场地位及核心竞争优势显著

公司成立于 2010 年 4 月，是国内较早从事建设工程质量与安全风险第三方评估咨询业务的市场主体之一，经过十余年来公司与行业的共同成长，公司在综合服务能力、业务规模、客户资源、销售收入等多方面均处于国内第三方工程评估业领先地位，在行业内拥有核心竞争优势。

首先，公司在国内较早推出了第三方工程评估服务，及时满足了委托单位对工程品质提升的诉求，积累了较多优质客户，占据了较高市场份额，在行业内享有较高的知名度和认可度。以中国指数研究院发布的 2019 年中国房地产百强企业为依据，公司目前业务已覆盖中国前 100 强房地产企业中的 72 家，与融创中国、万科集团、保利发展等部分客户的合作起始时间可追溯至 2015 年之前。

其次，公司较早开展第三方工程评估业务，吸引较多专业人才加入，通过持续的外部引进和内部培养，公司现已建立起行业领先的工程评估人才队伍。公司目前拥有各类专业业务人员超过 1,300 人，平均从业年限达到 6 年以上，掌握了行业内丰富的人才资源。

最后，在长期经营过程中，公司持续积累业务知识和经验，通过持续的技术研发，不断创新评估产品，拓展服务领域，具备为客户提供综合性、系统性服务的能力。

（2）驻场管理服务

报告期内，公司驻场管理服务收入分别为 1,022.61 万元、3,589.91 万元、6,930.11 万元和 4,065.48 万元，占主营业务收入的比重分别为 5.88%、11.57%、13.96%和 20.64%，呈快速增长趋势，其主要原因为：

一方面，公司在长期经营过程中，不断创新评估产品，拓展服务领域，推动公司产品应用领域由最初的工程施工单一阶段拓展到设计、招采、施工、交付、运维等多个阶段，逐步实现了对工程管理服务的体系化覆盖，具备为客户提供综合性、系统性更强的驻场服务的能力。另一方面，公司在建设工程第三方评估领域具有丰富的客户资源，业务范围覆盖全国 500 多个城市，对建设项目标段评估服务超过 19 万次，能够防范、发现和解决建设工程质量的各种问题，通过评估所积累的经验使公司切入和拓展驻场管理业务具有天然的优势。

公司陆续承接了深圳国际会展中心（一期）、北京北辛安安置房等多个知名大型项目的驻场管理服务，有力促进了驻场管理业务数量和收入的快速提升。2017 年至 2020 年 6 月，公司驻场管理服务每期开展业务项目数量分别为 16 个、70 个、91 个和 115 个，2017 年至 2019 年营业收入年均复合增长率达到 160.32%，驻场管理服务已成为公司新的业务增长驱动力。

（3）管理咨询服务

报告期内，公司管理咨询服务收入分别为 246.84 万元、397.43 万元、493.33 万元和 220.42 万元，主要为公司基于瑞捷知识库和对标杆企业管理经验的总结，在项目组织管理、供方管理、技术标准等维度为房地产企业、公共工程建设单位等客户提供工程管理咨询方案、品质提升培训、技术标准编制等服务。

2、主营业务收入地区分布分析

报告期内，公司主营业务收入按项目所处区域划分情况如下：

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
华东区域	6,933.12	35.20%	17,338.50	34.92%	10,224.90	32.94%	6,181.46	35.54%
华南区域	5,998.26	30.46%	13,339.83	26.87%	8,694.45	28.01%	3,844.41	22.10%
华中区域	1,643.00	8.34%	5,752.17	11.59%	3,512.07	11.32%	1,847.96	10.62%
西南区域	2,319.32	11.78%	5,373.16	10.82%	3,144.75	10.13%	1,953.71	11.23%
华北区域	1,520.02	7.72%	4,092.58	8.24%	2,794.81	9.00%	1,766.56	10.16%
东北区域	576.45	2.93%	1,863.37	3.75%	1,646.77	5.31%	1,246.98	7.17%
西北区域	702.51	3.57%	1,883.81	3.79%	1,012.74	3.26%	553.64	3.18%
境外区域	-	-	4.25	0.01%	8.49	0.03%	-	-
合计	**19,692.69**	**100.00%**	**49,647.66**	**100.00%**	**31,038.98**	**100.00%**	**17,394.73**	**100.00%**

报告期内，公司营业收入主要来自于华东、华南、华中、西南、华北五个区域，2017 年度、2018 年度、2019 年度以及 2020 年 1-6 月，上述五个区域营业收入合计分别为 15,594.11 万元、28,370.98 万元、45,896.24 万元和 18,413.72 万元，占主营业务收入比重分别为 89.65%、91.40%、92.44%和 93.51%。

公司主要为房地产开发企业、公共工程建设单位等客户提供专业的工程评估、驻场管理和管理咨询服务，公司各地区的收入差异主要由各地经济发展格局、房地产企业施工房屋面积、房地产企业新开工房屋面积的区域性决定，两者匹配度较高。

项目	2019 年度			
国内生产总值	排名	省份	地区	国内生产总值（亿元）
	1	广东省	华南地区	107,671.07
	2	江苏省	华东地区	99,631.52
	3	山东省	华东地区	71,067.53
	4	浙江省	华东地区	62,351.74
	5	河南省	华中地区	54,259.20
	6	四川省	西南地区	46,615.82
	7	湖北省	华中地区	45,828.31
	8	福建省	华南地区	42,395.00
房地产企业施工房屋面积	排名	省份	地区	施工房屋面积（万平方米）
	1	广东省	华南地区	86,824.87
	2	山东省	华东地区	75,767.42
	3	江苏省	华东地区	65,686.75
	4	河南省	华中地区	57,567.10
	5	浙江省	华东地区	49,604.61
	6	四川省	西南地区	49,113.75
	7	安徽省	华东地区	43,591.15
	8	湖南省	华中地区	40,045.12
房地产企业新开工房屋面积	排名	省份	地区	新开工房屋面积（万平方米）
	1	山东省	华东地区	22,658.90
	2	广东省	华南地区	18,437.38
	3	江苏省	华东地区	16,227.47
	4	河南省	华中地区	15,836.53
	5	四川省	西南地区	15,325.50
	6	浙江省	华东地区	12,730.92
	7	湖南省	华中地区	11,933.23
	8	安徽省	华东地区	11,117.46

数据来源：国家统计局

另外，2018 年度和 2019 年度，公司接受碧桂园海外子公司和雅居乐的委托，为马来西亚新山碧桂园森林城市项目、吉隆坡满家乐项目提供工程评估服务，形成少量来自于境外的业务收入。

3、主营业务收入季节分布分析

发行人各季度营业收入情况如下：

单位：万元

年份	季度	营业收入	营业收入占比
2020 年 1-6 月	一季度	4,087.47	20.76%
	二季度	15,605.22	79.24%
	合计	**19,692.69**	**100.00%**
2019 年	一季度	5,881.37	11.85%
	二季度	12,978.48	26.14%
	三季度	14,610.52	29.43%
	四季度	16,177.30	32.58%
	合计	**49,647.66**	**100.00%**
2018 年	一季度	2,591.23	8.35%
	二季度	7,552.10	24.33%
	三季度	9,565.34	30.82%
	四季度	11,330.30	36.50%
	合计	**31,038.98**	**100.00%**
2017 年	一季度	1,985.88	11.42%
	二季度	4,518.63	25.98%
	三季度	4,872.89	28.01%
	四季度	6,017.34	34.59%
	合计	**17,394.73**	**100.00%**

由上表可见，公司一季度的营业收入占全年营业收入比例较低，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年各年一季度，公司营业收入分别为 1,985.88 万元、2,591.23 万元、5,881.37 万元和 4,087.47 万元，占对应年度营业收入的比例分别为 11.42%、8.35%、11.85%和 20.76%。主要是因为公司业务一季度受春节假日等因素影响，工程项目开工相对较少，属于评估业务淡季，因此营业收入较低。

除一季度外，总体而言，公司的营业收入在二季度、三季度和四季度的分布较为均衡。具体来看，各季度末月的营业收入在当季度占比最高，主要原因为：公司工程评估业务主要以季度为周期而开展，每季度末为业务的高峰期，因此 6 月、9 月、12 月营业收入偏高。

此外，公司 11 月、12 月的收入普遍高于其他月份，主要由于房地产企业考虑到年末回收资金、年终核算、以及节省春节期间用工成本等实际情况，通常会在年末集中对项目进行交付，因此公司交付评估收入年末会有明显上升。

综上所述，发行人的业务具有一定的季节性特征，一季度为明显的评估业务淡季。此外，6 月、9 月、11 月和 12 月为公司业务开展的高峰期，在该等月份实现的营业收入明显高于其他月份，导致公司二季度、三季度和四季度的收入明显高于一季度。

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。其中，（1）对于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。（2）对于驻场管理类业务而言，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。所以公司选取了建筑领域监理类、建筑领域检测类、其他领域检测类的上市公司作为可比公司，其 2019 年各季度营业收入占当年营业收入比例如下：

项目	公司名称	2019 年一季度	2019 年二季度	2019 年三季度	2019 年四季度
建筑领域监理类上市公司	中达安	16.55%	24.66%	24.33%	34.46%
	合诚股份	19.12%	18.78%	24.40%	37.69%
	建研院	16.80%	26.52%	21.57%	35.11%
	平均占比	17.49%	23.32%	23.43%	35.76%
建筑领域检测类上市公司	建研院	16.80%	26.52%	21.57%	35.11%
	建科院	9.54%	24.62%	16.42%	49.41%
	国检集团	18.86%	22.09%	21.93%	37.13%

	平均占比	15.07%	24.41%	19.97%	40.55%
其他领域检测类上市公司	电科院	19.19%	26.36%	26.47%	27.98%
	广电计量	15.71%	23.17%	23.87%	37.25%
	平均占比	17.45%	24.77%	25.17%	32.61%
整体平均占比		**16.54%**	**23.74%**	**22.71%**	**37.00%**
瑞捷咨询		**11.85%**	**26.14%**	**29.43%**	**32.58%**

数据来源：WIND 数据库

由上表可见，可比上市公司也均呈现一季度收入占比为全年最低，四季度收入占比为全年最高的情形，发行人的收入季节性特征与可比公司之间不存在重大差异。

4、主营业务收入领域分布分析

发行人报告期各期的营业收入在居住建筑领域、公共事业领域的分布情况如下：

单位：万元

涉及领域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
居住建筑领域	17,463.98	88.68%	45,247.52	91.14%	28,392.92	91.48%	16,465.38	94.66%
公共事业领域	2,228.70	11.32%	4,400.15	8.86%	2,646.06	8.52%	929.35	5.34%
合计	**19,692.69**	**100.00%**	**49,647.66**	**100.00%**	**31,038.98**	**100.00%**	**17,394.73**	**100.00%**

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人居住建筑领域的营业收入分别为 16,465.38 万元、28,392.92 万元、45,247.52 万元和 17,463.98 万元，占比为 94.66%、91.48%、91.14%和 88.68%；2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，发行人公共事业领域的营业收入分别为 929.35 万元、2,646.06 万元、4,400.15 万元和 2,228.70 万元，占比分别为 5.34%、8.52%、8.86%和 11.32%。

发行人居住建筑领域的业务占据主导地位，报告期各期，居住建筑领域的营业收入占比均在 90%以上。

发行人公共事业领域的营业收入占比较低，但其金额和占比在报告期内逐年增加，主要原因是在政府“放管服”职能转变、政府购买服务需求增强的背

景下，公共事业领域的第三方评估需求得到激发，自 2018 年开始发行人相应加大了公共事业领域客户的开发力度。

5、各类业务定价方式

公司提供的服务主要包括工程评估、驻场管理和管理咨询服务，2020 年 1-6 月三者占主营业务收入的比重分别为 78.24%、20.64%和 1.12%。考虑到管理咨询服务收入占比较小，业务定价方式的分析将聚焦于工程评估和驻场管理两项业务。具体定价方式分析如下：

（1）工程评估业务的定价方式

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：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）、每天评估的标段/项目/组数量、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。

公司工程评估业务的报价通常以标段/次为单位。由于建设工程项目通常存在规模大、涉及面广、技术复杂等情况，建设单位会对一个整体工程按实施阶段、工程范围等切割成工程段落，并把上述段落或单个或组合起来进行招标，由此形成建设工程的标段。由于标段的划分原则并无统一标准，公司为不同客户的单个标段提供工程评估服务的内容也根据合同的要求有所不同，因此公司对不同客户的定价存在一定差异。公司目前规定正常评估业务的标准配置为 1 位评估组长、2-3 位评估组员，在考虑上述影响因素后，通常按照项目的标段/次对客户进行报价。最终实际定价会根据客户项目的具体情况、招标或谈判结果最终确定价格。

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。

（2）驻场管理业务的定价方式

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，公司综合考虑员工工资、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。

报告期内，驻场管理业务员工薪酬占当期驻场管理业务收入比例分别为59.72%、46.73%、51.22%及 59.68%。2017 年，由于驻场管理业务规模较小，公司报价相对较低，使得员工薪酬占当期收入比例相对较高。随着驻场管理业务需求和规模增长而逐渐形成的定价优势，2018 年后公司对于驻场服务的报价有所提升。在 2018 年和 2019 年公司驻场管理服务工作量较为饱和之后，驻场管理业务员工薪酬占当期驻场管理业务收入比例保持在 50%左右。2020 年 1-6 月，由于疫情影响，公司驻场管理业务开展受到一定影响，为正常业务发展储备的驻场管理人员未得到充分利用，驻场管理业务人均产值有所下降，导致驻场管理业务员工薪酬占当期驻场管理业务收入比例提高至 59.68%。

6、各类具体业务类别营业收入变动与业务数量、价格等主要业务数据之间的匹配关系

（1）工程评估业务

公司工程评估业务主要分为过程评估、交付评估、专项评估三类业务，各类细分业务的营业收入变动分析如下：

业务类型	项目	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
过程评估	评估标段次数（个）	-	50.47%	55.30%
	标段平均单价（元/标段/次）	0.31%	3.64%	3.64%
	主营业务收入（万元）	-	55.95%	60.95%
交付评估	评估标段次数（个）	-	51.37%	16.50%
	标段平均单价（元/标段/次）	-6.36%	-6.22%	8.49%
	主营业务收入（万元）	-	41.95%	26.40%
专项评估	评估标段次数（个）	-	57.73%	156.32%
	标段平均单价（元/标段/次）	-2.21%	5.57%	3.74%
	主营业务收入（万元）	-	66.51%	165.92%

注：2020 年 1-6 月主营业务收入和评估标段次数与 2019 年全年数据不可比，因此上表中未列示。

①过程评估业务

过程评估业务是公司最传统的业务，每年占公司收入比例均在 55%以上。报告期内，公司过程评估 2018 年营业收入较 2017 年增长 60.95%，2019 年较 2018 年增长 55.95%，主要是由于评估标段次数和评估均价增加所致。

评估标段次数方面，2018 年和 2019 年，评估标段次数同比增幅分别为 55.30%和 50.47%，主要由于公司与房地产企业和公共工程建设单位等客户合作加深，为客户更多项目提供过程评估服务所致。

评估均价方面，2018 年至 2020 年 1-6 月，过程评估均价增幅分别为 3.64%、3.64%和 0.31%。随着公司业务规模以及为客户提供服务能力的提升，客户对公司的认可度相应提升，加之公司员工薪酬成本逐年上升，评估检查方式不断升级，公司也相应提高了部分主要客户过程评估的单价，公司对主要客户过程评估的单价呈现上升或总体平稳的趋势。

综上，在评估标段次数和评估均价增长的情况下，报告期内过程评估收入持续增加。

②交付评估业务

公司交付评估 2018 年营业收入较 2017 年增长 26.40%，2019 年较 2018 年增长 41.95%，主要是由于评估标段次数增加所致。

评估标段次数方面，2018 年和 2019 年，评估标段次数同比增幅分别为 16.50%和 51.37%，主要由于公司与房地产企业和公共工程建设单位等客户合作加深，为客户更多项目提供交付评估服务所致。

评估均价方面，2018 年至 2020 年 1-6 月，评估均价变动分别为 8.49%、-6.22%和-6.36%。2018 年交付评估单价较 2017 年增长 8.49%，主要原因为部分客户交付评估服务内容较多，定价较高，2018 年该类型交付评估项目数量占比有所上升，因此评估单价有所提升。2019 年和 2020 年 1-6 月交付评估单价分别下降 6.22%和 6.36%，主要由于部分客户 2019 年和 2020 年 1-6 月新增交

付预评估业务，其工作量仅为标准交付评估的三分之一，故单价较低，整体拉低了 2019 年和 2020 年 1-6 月的平均单价。

综上，2018 年在评估标段次数和评估均价增长的情况下，交付评估收入同比增长，2019 年虽然评估均价同比下降，但受益于评估标段次数大幅增加，交付评估收入同比增长。

③专项评估业务

公司专项评估 2018 年营业收入较 2017 年增长 165.92%，2019 年较 2018 年增长 66.51%，主要是由于评估标段次数和评估均价均增加所致。

评估标段次数方面，2018 年和 2019 年，评估标段次数同比增幅分别为 156.32%和 57.73%，报告期内公司针对客户对工程质量个性化品质提升需求，加大专项评估业务的开发力度，新增幕墙专项、防渗漏专项、桩基与基础专项等多个专项评估产品，因此专项评估业务数量大幅增长。

评估均价方面，2018 年至 2020 年 1-6 月，评估均价变动分别为 3.74%、5.57%和-2.21%。2018 年专项评估单价较 2017 年增长 3.74%，主要原因为客户对服务内容较多的专项评估需求增加，而服务内容较多的专项评估单价较高，导致平均单价增加。2019 年专项评估单价持续上升，主要由于 2019 年桩基与基础专项业务占比提升，其占专项评估收入比例从 2018 年的 4%提升至 2019 年的 15%以上，其单价较高，因此整体拉高 2019 年的单价。2020 年 1-6 月专项评估单价出现下降，主要由于单价较低的安全专项等专项业务量占比提高等结构性变化所致。

综上，在评估标段次数和评估均价增长的情况下，报告期内专项评估收入持续增加。

（2）驻场管理业务

项目	2020 年 1-6 月 增长率	2019 年度 增长率	2018 年度 增长率
项目数量（个）	-	30.00%	337.50%
项目平均单价（万元/人/月）	0.93%	1.11%	3.45%
主营业务收入（万元）	-	93.04%	251.05%

注：2020 年 1-6 月主营业务收入和项目数量与 2019 年全年数据不可比，因此上表中未列示。

报告期内公司驻场管理服务收入呈现高速增长，2018 年和 2019 年同比增长率分别达到 251.05%和 93.04%。公司依靠自身专业化的服务能力获得了客户的认可，并在行业内形成了广泛的口碑传播，公司客户数量、当年执行项目数量和当年新增项目数量也呈现增长趋势。

公司驻场管理服务的定价通常按照驻场人员每人每月为基础确定，2018 年之前由于公司驻场管理业务尚在培育期且人员薪酬相对水平较低，故部分项目定价较低。2018 年以来，公司驻场管理服务逐渐走入正轨，在该领域定价权逐渐增强，加之公司员工薪酬持续上升，公司相应调整了定价策略，因此平均单价出现一定上升。

7、各期销售数量、价格及销售收入的变动趋势和幅度与同行业公司对比情况

公司成立以来一直致力于从事建设工程第三方评估、管理和咨询服务，目前国内涉足第三方工程评估的企业较少，除本公司外，主要包括上海平大建筑工程管理咨询有限公司、法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪（上海）有限公司等。这些公司中，除法利投资（上海）有限公司的母公司必维集团在巴黎证券交易所上市，但未披露第三方工程评估的财务数据外，其余公司均未上市，因此无法就同类型企业的销售数量、价格数据进行比较分析。

鉴于上述原因，为便于对比，公司选取了建筑领域监理类、建筑领域检测类、其他领域检测类的上市公司作为可比公司。具体分析如下：

（1）销售收入与同行业公司对比情况

报告期内，公司销售收入与同行业公司对比情况如下：

项目	公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额（万元）	同比增长率	金额（万元）	同比增长率	金额（万元）	同比增长率	金额（万元）
建筑领域监理类上	中达安（工程监理）	16,173.22	-21.52%	49,482.76	12.51%	43,982.37	26.03%	34,898.62
	合诚股份（监理业务）	-	-	16,720.47	5.57%	14,373.26	-16.30%	17,171.58

项目	公司名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额（万元）	同比增长率	金额（万元）	同比增长率	金额（万元）	同比增长率	金额（万元）
市公司	建研院（工程监理）	-	-	4,862.90	4.06%	4,673.01	11.67%	4,184.53
	年平均复合增长率		-		8.52%			
建筑领域检测类上市公司	建研院（工程检测）	-	-	26,599.86	36.75%	19,450.96	5.30%	18,472.52
	建科院（公信服务）	3,987.18	-12.69%	12,667.52	21.64%	10,413.64	12.20%	9,281.39
	国检集团（检测服务）	-		82,200.53	22.59%	67,051.62	25.55%	53,407.23
	年平均复合增长率		-		20.30%			
其他领域检测类上市公司	电科院（检测业务）	30,808.62	-15.55%	79,442.28	13.25%	70,148.92	9.73%	63,928.61
	广电计量（检测服务）	35,585.82	-9.87%	106,194.43	31.70%	80,632.48	51.69%	53,156.52
	年平均复合增长率		-		26.41%			
瑞捷咨询		19,692.69	4.54%	49,647.66	59.95%	31,038.98	78.44%	17,394.73

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告。

注：合诚股份、建研院、国检集团的各业务营业收入数据在其 2020 年半年报中未披露。

由上表可见，2017 年至 2019 年，公司营业收入复合增长率为 68.94%。在可比公司中，建筑领域监理类上市公司相关业务复合增长率平均为 8.52%，建筑领域检测类上市公司相关业务复合增长率平均为 20.30%，其他领域检测类上市公司相关业务复合增长率平均为 26.41%。公司营业收入增幅明显较高，具体原因详见本小节之“1、主营业务收入构成分析”中营业收入快速增长的分析。2020 年 1-6 月，受到疫情影响，同行业上市公司营业收入同比均出现了一定下降。发行人同样也因疫情原因，一季度开工率明显下降，但二季度以来公司业务开展已逐步恢复正常，2020 年上半年的营业收入仍然保持较好的增长势头，同比上升 4.54%。

（2）销售数量与同行业公司对比情况

报告期内，可比公司中仅有广电计量和国检集团在招股说明书或年度报告中披露了销售数量。公司销售数量变化同行业公司对比情况如下：

公司名称	业务种类	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
广电计量	可靠性与环境试验（项目个数）	-	-	43.22%
	电磁兼容检测（项目个数）	-	-	71.41%
	食品检测（项目个数）	-	-	51.39%

公司名称	业务种类	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
	环保检测（项目个数）	-	-	53.35%
	化学分析（项目个数）	-	-	32.51%
国检集团	检验服务（报告数量）	-	24.34%	22.31%
瑞捷咨询	过程评估（标段次数）	-	50.47%	55.30%
	交付评估（标段次数）	-	51.37%	16.50%
	专项评估（标段次数）	-	57.73%	156.32%
	驻场管理（当年执行项目数量）	-	85.29%	112.50%

注：1、数据来源：可比公司招股说明书、定期报告；
2、广电计量 2019 年报和 2020 年半年报中未披露检测服务项目个数，国检集团 2020 年半年报中未披露检测服务报告数量；
3、公司 2020 年 1-6 月评估标段次数和驻场管理当年执行项目数量与 2019 年全年数据不可比，因此上表中未列示。

由上表可见，广电计量各类检测业务销售数量的增长率在 32.51%-71.41%之间，国检集团检验服务销售数量增长率在 20%以上。

公司工程评估服务中占比最高的为过程评估服务，其销售数量 2018 年和 2019 年的同比增长率分别为 55.30%和 50.47%，和广电计量检测服务增幅较为接近；交付评估服务 2018 年和 2019 年销售数量的同比增长率分别为 16.50%和 51.37%，也与广电计量处于同一水平；对于专项评估服务，由于报告期初收入规模较低，且报告期内公司根据客户工程质量个性化品质提升的需求，开发了幕墙专项、防渗漏专项、桩基与基础专项等多个专项评估产品，因此其 2018 年和 2019 年销售数量的同比增长率较高，分别达到 156.32%和 57.73%；驻场管理业务与专项评估业务类似，报告期初收入规模较低，报告期内公司加大驻场管理业务的开发力度，营业收入复合增长率达到 160.32%，因此其 2018 年和 2019 年销售数量的同比增长率较高，达到 337.50%和 30.00%。

2016 年 3 月，国务院发布的《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》明确提出以产业升级和提高效率为导向，发展工程咨询、检验检测认证等产业。瑞捷咨询与可比公司均属于上述工程咨询和检验检测行业，依托国家政策的支持及良好的行业机遇，保持稳定的增长趋势，发展势头良好。

（3）销售价格与同行业公司对比情况

报告期内，可比公司中仅有广电计量在招股说明书中披露了销售价格。报告期内，公司销售价格变化与同行业公司对比情况如下：

公司名称	业务种类	2020 年 1-6 月 增长率	2019 年度 增长率	2018 年度 增长率
广电计量	可靠性与环境试验	-	-	2.01%
	电磁兼容检测	-	-	-0.22%
	食品检测	-	-	0.59%
	环保检测	-	-	-0.56%
	化学分析	-	-	0.40%
瑞捷咨询	过程评估	0.31%	3.64%	3.64%
	交付评估	-6.36%	-6.22%	8.49%
	专项评估	-2.21%	5.57%	3.74%
	驻场管理	0.93%	1.11%	3.45%

注：1、数据来源：可比公司招股说明书、定期报告；
2、由于广电计量检测业务细分种类繁多，因此上表中只列示各检测业务种类中其中一项细分业务的单价；
3、广电计量 2019 年报和 2020 年半年报中未披露检测服务单价。

由上表可见，报告期内可比公司广电计量各检测业务的变动幅度保持在-0.56%至 2.01%之间，单价变动较为平稳。瑞捷咨询各业务的单价变动情况略大，主要是由于同一类业务中，不同客户之间所要求的具体服务内容存在较大差异，故定价差异较大，在不同客户收入结构发生变化的情况下，销售均价呈现出一定的波动。

8、报告期内，持续与发行人存在业务往来客户的数量，对各期的收入贡献；新增和减少客户的数量及对各期收入的影响

（1）报告期内，持续与发行人存在业务往来客户的数量，对各期的收入贡献

公司是一家专业从事建设工程第三方评估、管理和咨询服务的企业，客户主要为国内房地产开发企业、公共工程建设单位和其他委托单位。作为行业内

的领先企业，通过第三方工程质量与安全风险评估服务的推广，先后与万科集团、融创中国、保利发展等 260 多家国内知名的房地产企业、公共工程建设单位和其他委托单位建立了业务合作关系，公司与部分客户合作起始年份如下：

序号	合作起始年份	主要合作客户
1	2012 年及以前	万科集团、金地集团、中海地产、招商蛇口、金融街
2	2013 年	龙湖集团、融创中国、远洋集团
3	2014 年	保利发展、绿城中国、新城控股、世茂集团、越秀地产
4	2015 年	华润置地、正荣集团、中梁控股、融侨集团、深圳工务署
5	2016 年	碧桂园、美的置业、中粮置地、泰禾集团、雅居乐

报告期内，公司与主要客户保持稳定的合作关系，持续业务往来客户（报告期内公司均对其形成营业收入）数量达 97 家，持续业务往来的客户对各期收入贡献情况如下：

年度	持续业务往来客户数量（个）	持续业务往来客户收入（万元）	主营业务收入（万元）	持续业务往来客户收入贡献
2020 年 1-6 月	97	15,454.38	19,692.69	78.48%
2019 年度		40,983.04	49,647.66	82.55%
2018 年度		27,045.77	31,038.98	87.13%
2017 年度		14,919.21	17,394.73	85.77%

由上表可见，报告期内持续业务往来客户对公司主营业务收入的贡献分别达到 85.77%、87.13%、82.55%和 78.48%，均达到 78%以上。2018 年和 2019 年新增客户的不断增加，摊薄了持续业务往来客户对公司的收入贡献。自成立以来，公司积累了较强的先发优势、产品优势、客户资源以及丰富的行业知识库，同时公司针对客户提升工程品质的个性化需求不断完善和丰富自身产品体系，专业化的服务能力得到了众多长期合作的知名房地产开发企业和公共工程建设单位等客户的广泛认可，这些客户也更有意愿将旗下房地产和市政工程项目的工程评估和驻场管理服务交予公司执行，这种良性循环为公司收入规模的高速增长奠定了坚实的基础。

（2）报告期新增和减少客户的数量及对各期收入的影响

①报告期新增的客户情况

年度	当年较上年新增客户数量（家）	当年较上年新增客户收入（万元）	当年主营业务收入（万元）	当年较上年新增客户收入贡献
2020 年 1-6 月	53	498.47	19,692.69	2.53%
2019 年度	91	3,197.11	49,647.66	6.44%
2018 年度	81	2,481.61	31,038.98	8.00%

2018 年至 2020 年 1-6 月，公司当年较上年同期新增集团客户数量分别为 81 家、91 家和 53 家，当年新增客户收入贡献分别为 8.00%、6.44%和 2.53%，新增客户的收入呈现出如下两个特点：

第一，新增客户对总体收入的贡献较低。报告期内公司主营业务的增长主要来自于长期合作的大型知名房地产开发企业和公共工程建设单位等客户合作程度的加深，如上文所述持续业务往来客户的收入贡献均达到 78%以上，每年新增客户对收入的贡献较低，报告期内均在 10%以下。

第二，部分新增客户的收入贡献增长迅速。公司一直致力于在与持续合作客户充分加强合作的基础上，利用公司在行业内已经形成的领先优势拓展更多房地产及公共工程建设单位等客户。在业务开展过程中，新客户对公司的服务认可度较高。同时，公司近年来也不断加大营销投入，招聘营销人才并培养营销团队，以更好的响应客户需求，目前营销团队的规模已从 2017 年的 9 人上升至 58 人。公司对部分新增客户的收入规模实现了快速上升。

②报告期减少的客户情况

年度	当年减少客户数量（家）	当年减少客户在上年收入（万元）	上年主营业务收入（万元）	当年减少客户收入影响
2020 年 1-6 月	39	546.86	49,647.66	1.10%
2019 年度	36	1,131.71	31,038.98	3.65%
2018 年度	16	250.39	17,394.73	1.44%

2018 年至 2020 年 1-6 月，公司当年较上年同期减少的集团客户主要是规模较小的地方性房地产客户，减少的客户数量分别为 16 家、36 家和 39 家，当年减少客户收入影响分别为 1.44%、3.65%和 1.10%，均低于 4%。总体而

言，公司作为国内第三方评估行业的领先企业，在行业内享有较高的知名度和认可度，公司专业化的服务能力得到了客户的广泛认可，与客户停止合作的情况较少。

（3）报告期各期主要客户收入及变动情况

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司前十名客户变动情况不大，主要为融创中国、万科集团、碧桂园、华润置地、保利发展、中海地产、绿城中国和世茂地产等。总体而言，公司与主要客户的合作均在 3 年以上，合作关系稳定，公司与主要客户长期稳定的合作奠定了公司营业收入持续稳定增长的基础，也是公司行业地位、服务能力的重要体现。

9、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

（1）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）	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，导致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。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：同行业可比公司在 2020 年半年报中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。

（2）驻场管理业务

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、同行业可比公司在 2020 年半年报中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。

（二）营业成本分析

1、主营业务成本构成分析

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	8,954.97	77.26%	19,934.19	83.70%	11,709.18	85.95%	7,579.82	90.98%
驻场管理服务	2,509.77	21.65%	3,707.95	15.57%	1,804.64	13.25%	662.43	7.95%
管理咨询服务	125.96	1.09%	175.27	0.74%	109.74	0.81%	89.43	1.07%
合计	**11,590.70**	**100.00%**	**23,817.40**	**100.00%**	**13,623.55**	**100.00%**	**8,331.67**	**100.00%**

报告期内，公司的主营业务成本分别为 8,331.67 万元、13,623.55 万元、23,817.40 万元和 11,590.70 万元，主营业务成本包括工程评估、驻场管理和管理咨询服务成本，其中工程评估服务成本分别为 7,579.82 万元、11,709.18 万元、19,934.19 万元和 8,954.97 万元，占主营业务成本的比例分别为 90.98%、85.95%、83.70%和 77.26%，与主营业务收入构成情况相匹配。

2、主营业务成本按性质分析

（1）主营业务成本构成情况

报告期内，公司主营业务成本按性质划分的具体情况如下：

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
职工薪酬	9,073.06	78.28%	17,452.47	73.28%	9,612.64	70.56%	5,720.58	68.66%
差旅费	2,155.32	18.60%	5,845.43	24.54%	3,645.76	26.76%	2,272.32	27.27%
检测费	168.57	1.45%	221.71	0.93%	148.56	1.09%	164.82	1.98%
其他	193.75	1.67%	297.80	1.25%	216.59	1.59%	173.95	2.09%
合计	**11,590.70**	**100.00%**	**23,817.40**	**100.00%**	**13,623.55**	**100.00%**	**8,331.67**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务成本主要包括职工薪酬、差旅费、检测费等。

职工薪酬系公司支付的工程评估和驻场管理人员的薪酬，具体包括工资、奖金、社保公积金、各类福利等相关支出。报告期内，公司职工薪酬成本分别为 5,720.58 万元、9,612.64 万元、17,452.47 万元和 9,073.06 万元，占主营业务成本的比例分别为 68.66%、70.56%、73.28%和 78.28%，是公司营业成本中最主要的组成部分，在报告期内占主营业务成本的比例较为稳定。报告期内，公司职工薪酬成本呈逐年上升趋势，一方面由于公司处于快速发展阶段，随着主营业务收入规模的快速增长，公司在报告期内大力招聘业务人员以应对业务需求，因此员工人数及总薪酬增长迅速；另一方面，公司评估人员的整体薪酬水平随着工作年限、项目经验的积累以及公司业绩规模的扩大也有一定程度的提升。

报告期内，公司差旅成本分别为 2,272.32 万元、3,645.76 万元、5,845.43 万元和 2,155.32 万元，占主营业务成本的比例分别为 27.27%、26.76%、24.54%和 18.60%。公司发生的差旅成本主要为评估人员到达客户项目所在地所发生的机票费、住宿费、车船费和市内交通费等，报告期内呈上升趋势，主要系公司业务规模的扩大、评估人员和所评估项目的增加等所致。

报告期内，公司检测费分别为 164.82 万元、148.56 万元、221.71 万元和 168.57 万元，主要为评估人员在开展材料专项评估过程中，委托第三方检测机构对客户所使用的建筑材料进行抽样检测发生的检测成本。

其他成本主要包括办公费、租车费用、评估人员开展现场评估所使用的工具等低值易耗品等费用，总体金额及占比较小。

（2）分业务类型成本构成情况

报告期内，公司营业成本主要由职工薪酬、差旅费、检测费及其他成本构成。其中，工程评估业务的薪酬成本占该类业务总成本的比在 65%至 70%之间，差旅费占比例约为 30%；驻场管理业务中薪酬成本占比超过 90%，分业务类型成本构成情况如下：

单位：万元

年度	业务类别	成本明细项目				合计
		职工薪酬	差旅费	检测费	其他	
2020 年 1-6 月	工程评估	6,539.03	2,068.48	168.57	178.90	8,954.97
	驻场管理	2,426.13	70.16	-	13.48	2,509.77
	管理咨询	107.90	16.69	-	1.37	125.96
	合计	**9,073.06**	**2,155.32**	**168.57**	**193.75**	**11,590.70**
2019 年度	工程评估	13,767.03	5,700.91	221.71	244.54	19,934.18
	驻场管理	3,549.34	106.55	-	52.06	3,707.95
	管理咨询	136.10	37.96	-	1.20	175.27
	合计	**17,452.47**	**5,845.43**	**221.71**	**297.80**	**23,817.40**
2018 年度	工程评估	7,841.18	3,563.32	148.56	156.11	11,709.18
	驻场管理	1,677.41	67.08	-	60.15	1,804.64
	管理咨询	94.05	15.36	-	0.33	109.74
	合计	**9,612.64**	**3,645.76**	**148.56**	**216.59**	**13,623.55**
2017 年度	工程评估	5,041.76	2,234.40	164.82	138.84	7,579.82
	驻场管理	610.75	17.56	-	34.12	662.43
	管理咨询	68.07	20.37	-	0.99	89.43
	合计	**5,720.58**	**2,272.32**	**164.82**	**173.95**	**8,331.67**

（3）职工薪酬变动分析

报告期内，公司主营业务成本中职工薪酬变动情况如下：

项目	2019 年度 增长率	2018 年度 增长率
薪酬总额	81.56%	68.04%
全年总人次	70.97%	64.15%
年均薪酬	6.22%	2.37%

注 1：以上薪酬总额包含工资、奖金、社保、公积金等；
注 2：全年总人次为各月工资表人数之和；
注 3：2017-2019 年均薪酬为薪酬总额除以全年人次再乘以 12 换算而来；
注 4: 2020 年 1-6 月薪酬总额、全年总人次及年均薪酬与 2019 年全年数据不可比，因此上表中未列示。

报告期内，发行人工程技术人员薪酬总额增幅较大，主要系业务规模扩张导致的员工人数上升所致。2018 年及 2019 年工程技术人员年均薪酬有所上升主要原因系随着公司业务规模扩大，工程技术人员工作饱和度提高，计件工资增加所致，2020 年 1-6 月年均薪酬同比有所下降主要原因系 2020 年 1 月国内出现新型冠状病毒肺炎疫情，受疫情防控措施影响，公司项目开工率下降，导致工程技术人员计件工资减少所致。

①与同行业公司对比情况

单位：万元

公司名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
建科院	26.21	6.69%	24.57	1.20%	24.27
建研院	10.13	1.07%	10.02	8.89%	9.20
国检集团	17.27	9.33%	15.79	4.95%	15.05
电科院	16.53	14.90%	14.39	5.98%	13.58
广电计量	14.20	24.95%	11.37	10.49%	10.29
中达安	9.52	11.27%	8.56	0.49%	8.52
合诚股份	10.59	-8.30%	11.55	16.79%	9.89
平均值	14.92	8.52%	13.75	6.00%	12.97
公司工程技术人员年均薪酬	17.92	6.22%	16.87	2.37%	16.48

注：1、数据来源于上述公司公开披露的定期报告及相关公告；
2、人员平均薪酬与同行可比公司平均薪酬较为接近，变动趋势一致；
3、同地区或同行上市公司生产人员的平均年薪框算过程：生产人员的平均年薪=（应付职工薪酬贷发生额-销售费用、销售费用、研发费用之职工薪酬）/（（年初生产员工人数+年末生产员工人数）/2），若某些年份未直接披露生产员工人数，则用其他已披露生产员工年份的员工结构比*未披露年份的总人数测算；

4、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。

公司工程技术人员平均薪酬略高于同行可比公司平均薪酬，与国检集团、电科院较为接近，变动趋势一致。公司工程技术人员平均薪酬处于合理水平。

②与当地薪酬水平的比较情况

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
深圳市城镇私营单位专业技术服务业从业人员年平均工资	-	16.64	16.02
公司工程技术人员平均工资	17.92	16.87	16.48

注：数据来源于深圳市统计局发布的当年《深圳统计年鉴》，截至本招股说明书签署日，2019 年度及 2020 年 1-6 月相关数据尚未发布。

公司工程技术人员平均薪酬与深圳市城镇私营单位专业技术服务业从业人员年平均工资较为接近，变动趋势一致。公司工程技术人员平均薪酬处于合理水平。

（4）差旅费变动分析

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，故以下对公司工程评估业务的差旅费进行分析。

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

注：2020 年 1-6 月相关指标与 2019 年全年数据不可比，因此上表中未列示 2020 年 1-6 月增长率。

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。

（5）主要产品的单位成本变动分析

报告期各期，发行人主营业务成本占比最高的工程评估业务主要分为过程评估、交付评估和专项评估三类，其报告期内单位成本变动情况如下：

项目	2020 年 1-6 月同比增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
过程评估平均单位成本	17.82%	15.03%	-4.40%
交付评估平均单位成本	26.83%	-0.83%	1.15%
专项评估平均单位成本	24.02%	13.02%	-2.67%

其中，过程评估和专项评估平均单位成本变动较大，具体变动原因详见本小节“（三）毛利及毛利率分析”之“2、公司主营业务毛利率分析”之“（5）工程评估各业务毛利率量化分析”

（三）毛利及毛利率分析

1、公司毛利构成情况分析

报告期内，公司毛利来源于工程评估、驻场管理、管理咨询服务三类业务，各服务类别的毛利额及占比情况如下：

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	6,451.82	79.63%	22,290.04	86.29%	15,342.46	88.10%	8,545.46	94.29%
驻场管理服务	1,555.71	19.20%	3,222.16	12.47%	1,785.27	10.25%	360.19	3.97%
管理咨询服务	94.45	1.17%	318.07	1.23%	287.69	1.65%	157.42	1.74%
合计	**8,101.99**	**100.00%**	**25,830.26**	**100.00%**	**17,415.43**	**100.00%**	**9,063.06**	**100.00%**

报告期内，公司主营业务毛利总额分别为 9,063.06 万元、17,415.43 万元、25,830.26 万元及 8,101.99 万元，工程评估服务是公司毛利贡献最大的业务，2017 年至 2020 年 6 月占整体毛利金额的比率均在 79%以上，随着公司业务规模的不断扩大而不断增长；另外，随着公司市场影响力的不断提升和驻场管理业务规模的不断扩大，驻场管理服务的毛利金额也在快速增长。

2、公司主营业务毛利率分析

（1）综合毛利率

公司主要从事的工程评估、驻场管理和管理咨询服务，具有人才密集、知识密集等特点，主营业务综合毛利率总体保持在 40%以上。

报告期内，公司主营业务毛利率及变动情况如下表所示：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017年度	
	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动	毛利率	变动
工程评估服务	41.88%	-10.91%	52.79%	-3.93%	56.72%	3.73%	52.99%	-2.77%
驻场管理服务	38.27%	-8.23%	46.50%	-3.24%	49.73%	14.51%	35.22%	15.76%
管理咨询服务	42.85%	-21.62%	64.47%	-7.92%	72.39%	8.62%	63.77%	2.55%
合计	**41.14%**	**-10.89%**	**52.03%**	**-4.08%**	**56.11%**	**4.01%**	**52.10%**	**-2.07%**

报告期内，公司主营业务综合毛利率分别为 52.10%、56.11%、52.03%和 41.14%，2017 年至 2019 年相对较为稳定，2020 年 1-6 月毛利率下降幅度较大主要系受到疫情影响，公司一季度开工率明显下降，而公司职工薪酬相对固定，使得平均单位成本较上年增加所致。由于工程评估服务占公司主营业务收入的比重超过 79%，因此公司主营业务综合毛利率的变动趋势同工程评估服务毛利率的变动趋势基本一致。

（2）工程评估业务毛利率较高的合理性

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	营业收入（万元）	占营业收入比例	营业收入（万元）	占营业收入比例	营业收入（万元）	占营业收入比例	营业收入（万元）	占营业收入比例
营业收入	15,406.80	100.00%	42,224.22	100.00%	27,051.64	100.00%	16,125.28	100.00%
营业成本	8,954.97	58.60%	19,934.18	47.21%	11,709.18	43.28%	7,579.82	47.01%
工程评估毛利率	41.88%		52.79%		56.72%		52.99%	

报告期内，公司工程评估收入分别为 16,125.28 万元、27,051.64 万元、42,224.22 万元和 15,406.80 万元，2017 年至 2019 年复合增长率达到 61.82%。报告期内，公司工程评估业务毛利率分别为 52.99%、56.72%、52.79%和 41.88%，2017 年至 2019 年总体保持较高水平且较为稳定，2020 年 1-6 月由于疫情影响出现一定下降。公司工程评估业务毛利率较高的具体原因如下：

①公司拥有较强的核心竞争力和定价能力

1）公司是国内较早从事建设工程质量与安全风险第三方评估咨询业务的市场主体之一，已形成了较强的核心竞争优势，市场占有率较高

公司是我国第三方工程评估业的早期参与者之一，公司推出的第三方工程评估服务及时满足了委托单位对工程品质提升的诉求，积累了较多优质客户，占据了主要市场份额，并建立起了较强的品牌优势。以中国指数研究院发布的 2019 年中国房地产百强企业为依据，公司目前业务已覆盖中国前 100 强房地产企业中的 72 家，与融创中国、万科集团、保利发展等部分客户的合作起始时间可追溯至 2015 年之前，保持了稳定的合作关系。目前国内涉足第三方工程评估的企业较少，公司在行业内占据领先优势。

2）公司在行业内拥有较强的定价能力，报告期内服务价格总体呈现上升或稳定趋势

基于上述公司形成的竞争优势，公司目前在行业内已形成了较强的定价能力。报告期内公司对主要客户的服务平均单价呈现上升或稳定趋势，波动主要由于工程评估业务中不同业务类型收入结构变化所致。

②公司拥有丰富的人才资源，可为客户提供针对性的、附加值更高的工程评估服务

第三方工程评估属于人才密集型、知识密集型行业，公司一贯注重人才队伍的建设，持续吸收、培养、引进行业内优秀的工程评估人才，通过良好的激励和约束措施，组建了一支素质高、能力强、结构合理的人才队伍，掌握了丰富的人才资源。另外，随着公司与知名房地产企业的评估交流，公司评估人员能够迅速提升评估经验，发现房地产行业一般性、典型性问题，完善公司实测

实量及风险评估体系。公司拥有丰富理论和实践经验的专业人才，使公司提供的服务更有针对性，附加值更高，这是公司毛利率保持较高水平的重要保证。

③公司精细化管控，人均效益提升，差旅费用占比呈现总体稳定且略有下降的趋势

人均效益方面，报告期内，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提高，除每年第一季度的业务淡季和法定节假日外，公司评估人员的工作呈现较为饱和的状态。因此，2017 年至 2019 年公司工程评估人员每年人均收入总体呈上升趋势，分别达到 53.04 万元、61.20 万元和 59.14 万元，公司提供工程评估服务的价值持续提升，支撑了公司较高的毛利率水平。

差旅费用管控方面，2018 年开始公司制订、执行了一系列成本费用报销制度及标准，根据不同地区的经济和消费水平规定住宿标准，并成立专门部门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。这些措施有效降低了运营成本，差旅费用成本占营业收入比重呈现总体稳定且略有下降的趋势。

（3）驻场管理业务毛利率较高的合理性

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	营业收入（万元）	占营业收入比例	营业收入（万元）	占营业收入比例	营业收入（万元）	占营业收入比例	营业收入（万元）	占营业收入比例
营业收入	4,065.48	100.00%	6,930.11	100.00%	3,589.91	100.00%	1,022.61	100.00%
营业成本	2,509.77	61.73%	3,707.95	53.50%	1,804.64	50.27%	662.43	64.78%
驻场管理毛利率		38.27%		46.50%		49.73%		35.22%

由上表可见，报告期内公司驻场管理业务收入分别为 1,022.61 万元、3,589.91 万元、6,930.11 万元和 4,065.48 万元，2017 年至 2019 年复合增长率达到 160.32%。驻场管理业务营业成本主要由员工薪酬、差旅成本组成，由于驻场管理业务性质为公司员工长期派驻在项目现场为客户提供项目质量安全综合服务，无需像工程评估业务一样发生较多的差旅费用，因此报告期内员工薪酬占营业成本的比例均超过 95%。

报告期初，由于驻场管理业务规模较小，公司报价相对较低。随着驻场管理业务需求和规模增长而逐渐形成的定价优势，2018 年后公司对于驻场服务的报价有所提升。在 2018 年和 2019 年公司驻场管理服务工作量较为饱和之后，驻场管理服务的毛利率保持在 45%以上的较高水平。2020 年 1-6 月受疫情影响出现一定下降。

（4）管理咨询业务毛利率分析

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。

（5）工程评估和驻场管理业务毛利率总体分析

①工程评估业务毛利率总体分析

报告期内，公司工程评估业务毛利率分别为 52.99%、56.72%、52.79%和 41.88%，2017 年至 2019 年整体保持在 52%以上。

公司 2018 年工程评估毛利率较 2017 年上升 3.73%，主要由于：1）2018 年度公司一方面加大了对各业务部门评估人员的培训投入，提高了评估人员的业务技能和评估效率，公司提供工程评估服务的价值持续提升；另一方面，公司与主要客户的合作逐渐深化，评估项目量和业务规模大幅增加，公司业务规模效应逐步显现，评估周转率提高，人均产值持续上升；2）随着公司业务规模的快速增长，公司员工出差频次及差旅费用相应上升，公司对差旅费用的管控更加精细化。2018 年公司制订、执行了一系列成本费用报销制度及标准，并成立专门部门对项目评估时间序次、区域路线安排等进行优化，有效降低了运营成本，差旅成本增速低于主营业务收入的增速。

公司 2019 年工程评估毛利率较 2018 年下降 3.93%，主要由于：1）随着公司对传统工程评估业务的深耕以及对各类专项评估业务的开发，公司为客户提供各项评估业务的能力持续增强，与主要客户的合作逐渐深化，2018 年和

2019 年工程评估收入实现了大幅增长，但在 2018 年下半年业务高峰期时公司出现了一定人员周转紧张的情况。因此，公司 2019 年加大了员工招聘的力度以应对业务需求，评估业务员工平均人数较 2018 年增加了 60%左右；2）报告期内公司业绩快速增长，对评估人员的薪酬激励也持续增强。2018 年 5 月公司对薪酬体系进行了修改并正式实施，提升了评估人员的工资和奖金水平，2019 年公司沿用该薪酬政策，使得 2019 年评估人员的人均薪酬较 2018 年有所上升。综上所述，公司员工人数的增长和薪酬水平的提升，使得 2019 年公司总体评估人员的薪酬增速略高于主营业务收入的增速，因此 2019 年工程评估毛利率有所下降。

公司 2020 年 1-6 月工程评估毛利率较 2019 年下降 10.91%，主要由于：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，因此毛利率出现下降。但随着二季度以来国内疫情逐步得到控制，公司业务开展已逐步恢复正常，二季度工程评估毛利率已恢复至 50%左右。公司将通过提高项目执行效率、合理安排人员、加大业务开拓力度及进一步提升服务品质等方式，努力降低疫情对公司经营业绩产生的负面影响。

②驻场管理服务毛利率总体分析

报告期内公司驻场管理服务毛利率分别为 35.22%、49.73%、46.50%和 38.27%。2017 年至 2019 年总体呈上升趋势，主要原因为：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，所以毛利率相对较低。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，公司陆续承接了深圳国际会展中心（一期）、北京北辛安安置房等多个知名大型项目的驻场管理服务，有力促进了驻场管理业务数量和收入的快速提升，同时公司驻场管理服务价格也有所提升，因此毛利率总体呈现上升趋势。2020 年 1-6 月，受到疫情的影响，公司承接驻场管理新业务的进度较原计划有较大比例下降，因此毛利率有所下降。

（6）工程评估各业务毛利率量化分析

公司工程评估业务主要分为过程评估、交付评估和专项评估三类，三类业务的毛利率变动分析具体如下：

①过程评估毛利率变动分析

报告期内，公司过程评估营业收入、营业成本、毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
过程评估营业收入（万元）	8,761.34	27,721.96	17,776.40	11,044.93
过程评估营业成本（万元）	4,701.88	12,666.50	7,318.26	4,929.49
过程评估毛利率	46.33%	54.31%	58.83%	55.37%

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司过程评估毛利率分别为 55.37%、58.83%、54.31%和 46.33%，总体高于工程评估业务整体毛利率水平。公司过程评估业务毛利率各年度变动原因具体如下：

报告期内，公司过程评估单价、单位成本及毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
过程评估平均单价（元/标段/次）	0.31%	3.64%	3.64%
过程评估平均单位成本（元/标段/次）	17.82%	15.03%	-4.40%

公司过程评估毛利率变动主要受评估单价和单位成本的综合影响，评估单价和单位成本变动原因具体分析如下：

1）过程评估平均单价的变动原因分析

2018 年至 2020 年 1-6 月，公司过程评估平均单价增幅分别为 3.64%、3.64%和 0.31%，呈逐渐上升趋势。主要是由于随着公司业务规模以及为客户提供服务能力的提升，客户对公司的认可度越来越高，在公司员工薪酬成本逐年上升的情况下，公司相应提高了部分客户过程评估的单价，因此使得过程评估的单价呈现一定的上升趋势。

2）过程评估单位成本的变动原因分析

项目	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
过程评估平均单位成本（元/标段/次）	17.82%	15.03%	-4.40%
其中：平均每标段员工薪酬（元/标段/次）	22.76%	17.60%	-3.41%

项目	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
平均每标段差旅成本（元/标段/次）	2.42%	9.20%	-4.19%
其他（元/标段/次）	96.21%	16.14%	-40.78%

注：由于其他成本项目占总成本的比例较小，影响有限，故未进一步分析。

2018 年至 2020 年 1-6 月，公司过程评估平均单位成本变动幅度分别为-4.40%、15.03%和 17.82%。由于单位成本根据营业成本和评估标段次数计算而得，即当评估效率（即人均评估标段次数）提升且人均营业成本（即人均薪酬和人均差旅费用）增幅低于人均评估标段次数增幅时，每标段每次单位成本会出现下降，反之单位成本则会上升，因此单位成本主要受人均薪酬、人均差旅费用和人均评估数量变动的影响，具体分析如下：

项目	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
过程评估平均人数（人）	7.89%	60.62%	39.05%
过程评估人均执行标段次数（个）	-	-5.38%	16.74%
过程评估人均薪酬（万元）	-	10.16%	7.87%
过程评估人均差旅费用（万元）	-	2.23%	7.02%
其中：人均机票费用（万元）	-	-4.39%	7.89%
人均住宿费用（万元）	-	6.64%	-
人均交通费用（万元）	-	9.33%	14.20%

注：2020 年 1-6 月人均执行标段次数、人均薪酬和人均差旅费用与 2019 年全年数据不可比，因此上表中未列示。

A.人均评估标段次数

2017 年至 2019 年公司工程评估业务发展迅速，尤其是在 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，除第一季度业务淡季和法定节假日以外，工作达到饱和状态，人均评估标段次数较 2017 年增长幅度达到 16.74%。为应对业务需求，公司 2019 年总体加大了员工招聘的力度，2019 年过程评估平均人数较 2018 年增加了 60.62%，由于 2019 年过程评估人员较 2018 年相对充足，人均执行标段次数略有下降，同比下降比例为 5.38%。

B.人均薪酬

2017 年至 2019 年，随着社会用工成本的不断上升，公司工程评估人员的薪酬水平也处于不断的上涨过程中，2018 年 5 月公司调整了评估人员的计件工资单价，其平均上涨幅度达到 10%左右。在公司人员工资逐年上涨的情况下，2018 年和 2019 年过程评估人均薪酬同比增幅分别为 7.87%和 10.16%。

C.人均差旅费用

随着公司业务规模的快速增长，公司员工出差频次及差旅费用相应上升，这对公司差旅费用的精细化管控提出了客观要求，同时，随着公司与主要客户的合作规模不断加深，公司为更多客户的更多项目提供工程评估服务，因此在同一时间段中公司在相近区域开展业务的密度明显提高，这为公司差旅费用的精细化管控创造了条件。公司差旅费用的精细化管控主要体现在如下两个方面：

一方面，2018 年公司成立了专门部门对项目评估时间序次、区域路线安排等进行优化，以节省公司的差旅成本。公司在对差旅行程进行优化后，评估人员可以在一段时间内尽量在同一区域执行过程评估项目，因此报告期内过程评估人员人均机票费用支出的波动幅度较小，而评估人员去往相近城市之间的车船费用有所增加，2018 年和 2019 年的同比增幅达到 14.20%和 9.33%。

另一方面，2018 年公司制订、执行了一系列更加细化的成本费用报销制度及标准，根据不同地区的经济和消费水平规定住宿标准。2017 年至 2019 年过程评估人均住宿费用波动幅度较小。

2017 年至 2019 年，公司差旅费随着业务规模的扩大而增加，且社会物价水平总体处于上升趋势，在公司严控差旅费的情况下，2018 年和 2019 年人均差旅费同比增加 7.02%和 2.23%。

综上所述，2018 年过程评估人均薪酬和人均差旅费用增幅分别为 7.87%和 7.02%，低于人均评估数量增幅 16.74%，使得过程评估单位成本下降 4.40%，2019 年人均薪酬和差旅费用同比增加分别为 10.16%和 2.23%，在人均评估数量同比减少 5.38%的情况下，使得过程评估单位成本上升 15.03%。

3）过程评估毛利率的变动原因

如上分析，2017 年至 2019 年，过程评估单价持续上升，2018 年和 2019 年同比均上升 3.64%，单位成本先下降后上升，2018 年和 2019 年同比变动-4.40%和 15.03%，由于过程评估平均单价和平均单位成本变动比例及方向不同，过程评估毛利率呈现出先上升后下降的状态。

2020 年 1-6 月，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，过程评估单位成本较 2019 年大幅上升 17.82%，因此过程评估毛利率较 2019 年下降 7.98%。但随着二季度以来国内疫情逐步得到控制，过程评估二季度毛利率已经回升至接近 2017 年至 2019 年的正常水平。

②交付评估毛利率变动分析

报告期内，公司交付评估营业收入、营业成本、毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
交付评估营业收入（万元）	1,874.41	5,445.51	3,836.18	3,034.97
交付评估营业成本（万元）	1,391.39	2,984.62	1,988.34	1,687.34
交付评估毛利率	25.77%	45.19%	48.17%	44.40%

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司交付评估毛利率分别为 44.40%、48.17%、45.19%和 25.77%，总体低于工程评估业务平均毛利率水平。公司交付评估业务毛利率各年度变动原因具体如下：

报告期内，公司交付评估单价、单位成本及毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
交付评估平均单价（元/标段/次）	-6.36%	-6.22%	8.49%
交付评估平均单位成本（元/标段/次）	26.83%	-0.83%	1.15%

公司交付评估毛利率变动主要由于评估单价和单位成本的综合影响，评估单价和单位成本变动原因具体分析如下：

1）交付评估平均单价的变动原因分析

2018 年至 2020 年 1-6 月，公司交付评估平均单价呈现先上升后下降的趋势，变动比例分别为 8.49%、-6.22%和-6.36%，变动原因具体分析如下：

2018 年交付评估单价较 2017 年增长 8.49%，主要原因为部分客户交付评估服务内容较多，定价较高，2018 年该类型交付评估项目数量占比有所上升，因此评估单价有所提升。2019 年和 2020 年 1-6 月交付评估单价分别下降 6.22%和 6.36%，主要由于部分客户 2019 年和 2020 年 1-6 月新增交付预评估业务，其工作量仅为标准交付评估的三分之一，故单价较低，整体拉低了 2019 年和 2020 年 1-6 月的平均单价。

2）交付评估单位成本的变动原因分析

项目	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
交付评估平均单位成本（元/标段/次）	26.83%	-0.83%	1.15%
其中：平均每标段员工薪酬（元/标段/次）	35.91%	2.52%	-3.41%
平均每标段差旅成本（元/标段/次）	4.80%	-7.39%	13.00%
其他（元/标段/次）	77.26%	-5.37%	-21.23%

注：由于其他成本项目占总成本的比例较小，影响有限，故未进一步分析。

由上表可见，公司 2018 年交付评估平均单位成本较 2017 年上升 1.15%，2019 年较 2018 年下降 0.83%，2020 年 1-6 月由于疫情影响较 2019 年大幅上升 26.83%。与过程评估业务类似，交付评估单位成本也主要受人均薪酬、人均差旅费用和人均评估标段次数变动的影响，具体分析如下：

项目	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
交付评估平均人数（人）	45.36%	44.78%	9.84%
交付评估人均执行标段次数（个）	-	-1.08%	11.45%
交付评估人均薪酬（万元）	-	7.20%	2.46%
交付评估人均差旅费用（万元）	-	-3.18%	19.90%
其中：人均机票费用（万元）	-	-7.24%	37.74%
人均住宿费用（万元）	-	2.50%	3.00%
人均交通费用（万元）	-	-	6.16%

注：2020 年 1-6 月人均执行标段次数、人均薪酬和人均差旅费用与 2019 年全年数据不可比，因此上表中未列示 2020 年 1-6 月增长率。

A.人均评估标段次数

总体而言，公司交付评估业务人均评估标段次数对单位成本的影响与过程评估基本一致：2017 年至 2019 年公司工程评估业务发展迅速，尤其是在 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，除第一季度业务淡季和法定节假日以外，工作达到饱和状态，2018 年人均评估标段次数较 2017 年增长 11.45%，为应对业务需求，公司 2019 年总体加大了员工招聘的力度，人均执行标段次数略有下降。

B.人均薪酬

报告期内，随着社会用工成本的不断上升，公司工程评估人员的薪酬水平也处于不断的上涨过程中，2018 年 5 月公司调整了评估人员的计件工资单价，平均上涨幅度达到 10%左右。在公司人员工资逐年上涨的情况下，2018 年和 2019 年交付评估人均薪酬同比增幅分别为 2.46%和 7.20%。其中 2018 年人均薪酬增幅较低，主要原因为：由于每年年中和年末是各房地产企业交房的高峰期，因此公司交付评估业务 55%左右的营业收入集中在 6 月和第四季度。2018 年年末公司人员周转较为紧张，员工在第四季度同时执行过程评估和交付评估业务时，由于过程评估业务数量较多，其当月薪酬归属于交付评估的比例较低，因此使得 2018 年交付评估人员的人均薪酬增幅较低。

C.人均差旅费用

差旅费用主要包括机票费用、住宿费用和交通费用，报告期内人均差旅费用变动分析如下：

2017 年至 2019 年，公司交付评估业务人均机票费用支出存在一定波动，主要原因为：客户房地产项目交付的时间和项目所在地存在一定不确定性，通常公司难以提前安排交付评估项目的精确行程，且难以像过程评估业务一样在同一区域执行多个项目，公司员工经常会临时赶赴交付评估项目所在地开展业务。

2017 年至 2019 年，公司交付评估人均住宿费用分别为基本保持稳定，主要由于 2018 年公司制订、执行了一系列增加细化的成本费用报销制度及标准，对住宿费用支出实施精细化管理，因此在人均评估标段次数增幅较高的情况下，人均住宿费用总体保持稳定。

2017 年至 2019 年，公司差旅费随着业务规模的扩大而增加，且社会物价水平总体处于上升趋势，在公司严控差旅费的情况下，2018 年和 2019 年人均差旅费同比变动 19.90%和-3.18%。

综上所述，2018 年交付评估人均薪酬和人均差旅费用增幅分别为 2.46%和 19.90%，在人均评估数量同比增加 11.45%的情况下，两者综合作用使得交付评估单位成本上升 1.15%，2019 年人均薪酬和差旅费用同比变动分别为 7.20%和-3.18%，在人均评估数量同比减少 1.08%的情况下，两者综合作用使得交付评估单位成本下降 0.83%。

3）交付评估毛利率的变动原因

如上分析，2017 年至 2019 年，交付评估单价先上升后下降，2018 年和 2019 年同比变动 8.49%和-6.22%，单位成本也先上升后下降，2018 年和 2019 年同比变动 1.15%和-0.83%，由于单价和单位成本波动幅度不同，使得交付评估毛利率呈现出先上升后下降的状态。

2020 年 1-6 月，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，交付评估单位成本较 2019 年大幅上升 26.83%，因此交付评估毛利率较 2019 年明显下降。但随着二季度以来国内疫情逐步得到控制，交付评估二季度毛利率已经回升至接近 2017 年至 2019 年的正常水平。

③专项评估毛利率变动分析

报告期内，公司专项评估营业收入、营业成本、毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
专项评估营业收入（万元）	4,771.05	9,056.76	5,439.06	2,045.38
专项评估营业成本（万元）	2,861.70	4,283.07	2,402.58	963.00
专项评估毛利率	40.02%	52.71%	55.83%	52.92%
专项评估平均单价增长率	-2.21%	5.57%	3.74%	不适用
专项评估平均单位成本增长率	24.02%	13.02%	-2.67%	不适用

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司专项评估毛利率分别为 52.92%、55.83%、52.71%和 40.02%，与工程评估业务平均毛利率总体持平。

公司专项评估毛利率变动主要由于评估单价和单位成本的综合影响。单价和单位成本的变动原因分析如下：

1）专项评估平均单价的变动原因分析

2017 年至 2019 年公司专项评估平均单价呈现上升趋势，2018 年和 2019 年增幅分别为 3.74%和 5.57%，2020 年 1-6 月平均单价下降 2.21%，主要由于专项评估中各细项业务收入结构变动及其单价变动所致。具体而言，2018 年专项评估单价较 2017 年增长 3.74%，主要原因为客户对服务内容较多的专项评估需求增加，而服务内容较多的专项评估单价较高，导致平均单价增加。2019 年专项评估单价持续上升，主要由于 2019 年桩基与基础专项业务占比提升，自 2018 年占专项评估收入比例的 4%提升至 2019 年的 15%以上，其单价较高，因此整体拉高 2019 年的平均单价。2020 年 1-6 月专项评估单价出现下降，主要由于单价较低的安全专项等专项业务量占比提高等结构性变化所致。

2）专项评估平均单位成本的变动原因分析

项目	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
专项评估平均单位成本（元/标段/次）	24.02%	13.02%	-2.67%
其中：平均每标段员工薪酬（元/标段/次）	35.26%	19.55%	10.05%
平均每标段差旅成本（元/标段/次）	-11.92%	4.52%	9.99%
平均每标段检测费（元/标段/次）	41.13%	-5.38%	-64.84%
其他（元/标段/次）	112.39%	-21.56%	18.41%

注：由于其他成本项目占总成本的比例较小，影响有限，故未进一步分析。

由上表可见，公司专项评估单位成本 2018 年较 2017 年下降 2.67%，2019 年较 2018 年上升 13.02%，2020 年 1-6 月由于疫情影响较 2019 年明显上升 24.02%。与过程评估和交付评估业务类似，专项评估平均单位成本也主要受人均薪酬、人均差旅费用和人均评估标段次数变动的影响，具体分析如下：

项目	2020 年 1-6 月增长率	2019 年度增长率	2018 年度增长率
专项评估平均人数（人）	66.89%	78.31%	151.52%
专项评估人均执行标段次数（个）	-	-4.83%	5.08%
专项评估人均薪酬（万元）	-	5.70%	12.19%

项目	2020 年 1-6 月 增长率	2019 年度 增长率	2018 年度 增长率
专项评估人均差旅费用（万元）	-	-7.51%	12.08%
其中：人均机票费用（万元）	-	-20.69%	12.69%
人均住宿费用（万元）	-	10.05%	8.74%
人均交通费用（万元）	-	4.17%	14.29%

注 1：因为材料检测是少数专项评估项目涉及，和整体评估效率的关系不明显，所以此处对检测费分析将不和评估效率挂钩，而是采用整体分析法。

2、2020 年 1-6 月人均执行标段次数、人均薪酬和人均差旅费用与 2019 年全年数据不可比，因此上表中未列示。

A、人均评估标段次数

2017 年至 2019 年公司工程评估业务发展迅速，尤其是在 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，除第一季度业务淡季和法定节假日以外，工作达到饱和状态，2018 年人均专项评估标段次数较 2017 年增长比例为 5.08%。为应对业务需求，公司 2019 年总体加大了员工招聘的力度，2019 年专项评估平均人数较 2018 年增加了 78.31%，由于 2019 年专项评估人员较 2018 年相对充足，人均执行标段次数略有下降，同比下降比例为 4.83%。

B、人均薪酬

2017 年至 2019 年，随着社会用工成本的不断上升，公司工程评估人员的薪酬水平也处于不断的上涨过程中，2018 年 5 月公司调整了评估人员的计件工资单价，平均上涨幅度达到 10%左右。在公司人员工资逐年上涨的情况下，2018 年和 2019 年专项评估人均薪酬同比增幅分别为 12.19%和 5.70%。

C、人均差旅费用

由于专项评估业务类型较多，各单项业务的主要客户、人员需求、时间安排等均存在一定差异，因此专项评估的规模效应不如过程评估明显，在公司对差旅费用严控的情况下，2018 年和 2019 年人均机票费用、人均住宿费用和人均交通费用的同比变化与过程评估和交付评估相似，即人均机票费用先上升后下降，人均住宿费用和人均交通费用持续上升，但变化幅度有所不同。在人均

机票费用、人均住宿费用和人均交通费用的综合影响下，2018 年和 2019 年人均差旅费同比变化 12.08%和-7.51%。

D、检测费用

2017 年至 2019 年，公司材料检测收入分别为 421.75 万元、596.35 万元和 679.88 万元，相应材料检测费分别为 164.82 万元、148.56 万元和 221.71 万元，2018 年材料检测收入上升但材料检测费出现下降，主要由于：部分客户材料检测收入增长较快，但公司对这些客户仅需进行品牌符合度检查、材料设备抽检工作，客户会自行将抽检出的材料送至检测机构检查，因此公司的该类项目无材料检测费成本。

综上所述，2018 年公司专项评估人均薪酬和人均差旅费用增幅高于人均评估标段次数增幅，使得平均单位成本增长 8.17%，公司检测费用的下降使平均单位成本下降 11.10%，因此 2018 年专项评估平均单位成本较 2017 年总体下降 2.67%。2019 年人均薪酬持续增长，在人均评估项目标段次数同比下降 4.83%的情况下，专项评估平均单位成本上升 13.02%。

3）专项评估毛利率的变动原因

如上分析，报告期内，专项评估平均单价持续上升，2018 年和 2019 年同比变动 3.74%和 5.57%，平均单位成本先下降后上升，2018 年和 2019 年同比变动-2.67%和 13.02%，由于平均单价和平均单位成本波动幅度及波动方向不同，使得专项评估毛利率呈现出先上升后下降的状态。

2020 年 1-6 月，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，专项评估单位成本较 2019 年大幅上升 24.02%，因此专项评估毛利率较 2019 年下降 12.69%。但随着二季度以来国内疫情逐步得到控制，专项评估二季度毛利率已经回升至接近 2017 年至 2019 年的正常水平。

（6）驻场管理服务业务毛利率分析

报告期内，公司驻场管理服务营业收入、营业成本、毛利率等情况如下：

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
驻场管理服务收入（万元）	4,065.48	6,930.11	3,589.91	1,022.61

客户名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
驻场管理服务成本（万元）	2,509.77	3,707.95	1,804.64	662.43
驻场管理服务毛利率	38.27%	46.50%	49.73%	35.22%
驻场管理项目个数（个）	115	91	70	16
驻场管理服务员工人数（人）	318	248	123	44
参与开展业务人数占比	80.21%	99.75%	97.92%	71.77%

由上表可见，报告期内公司驻场管理服务毛利率分别为 35.22%、49.73%、46.50%和 38.27%，2017 年至 2019 年总体呈上升趋势，具体原因如下：

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，2017 年公司驻场管理业务员工中，参与开展业务人数占比为 71.77%，因此毛利率相对较低。

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，公司陆续承接了深圳国际会展中心（一期）、北京北辛安安置房等多个知名大型项目的驻场管理服务，有力促进了驻场管理业务数量和收入的快速提升，2018 年和 2019 年公司开展业务项目个数已分别达到 70 个和 91 个。随着驻场管理业务需求和规模增长而逐渐形成的定价优势，2018 年后公司对于驻场服务的报价也有所提升，因此毛利率总体呈现上升趋势。2019 年驻场管理服务毛利率略有下降，主要由于驻场管理服务员工人数增长超过 100%，人均薪酬增长约 5%，使得员工薪酬总额增速略高于营业收入增速所致。

2020 年 1-6 月，受到疫情的影响，公司为正常业务发展储备的驻场管理人员未得到充分利用，因此毛利率有所下降。

3、同行业公司毛利率比较分析

公司主营业务包括工程评估、驻场管理和管理咨询服务，2020 年 1-6 月三者占主营业务收入的比重分别为 78.24%、20.64%和 1.12%。考虑到管理咨询服务收入占比较小，同行业毛利率对比将聚焦于工程评估和驻场管理两项业务。

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。其中，（1）对于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。（2）对于驻场管理类业务而言，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。

（1）公司工程评估类业务与检测类同行业上市公司的对比

报告期内，公司工程评估业务与检测类上市公司毛利率对比情况如下：

可比公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
建研院（工程检测）	-	62.70%	69.44%	72.10%
建科院（公信服务）	22.44%	52.44%	49.62%	49.24%
国检集团（检验服务）	-	48.14%	48.00%	49.37%
电科院（检测业务）	36.79%	49.94%	49.41%	52.02%
广电计量（检测服务）	27.69%	47.95%	48.97%	55.18%
可比公司平均	28.97%	52.23%	53.09%	55.58%
瑞捷咨询（工程评估）	41.88%	52.79%	56.72%	52.99%

数据来源：可比公司招股说明书、定期报告。

注：建研院、国检集团各业务的毛利率在其 2020 年半年报中未披露。

由上表可见，报告期内，可比公司类似业务的毛利率的平均值分别为 55.58%、53.09%、52.23%和 28.97%，公司工程评估业务毛利率分别为 52.99%、56.72%、52.79%和 41.88%，2017 年至 2019 年与可比公司差异较小，2020 年 1-6 月由于疫情影响公司与可比公司毛利率均出现了一定下降，公司毛利率降幅处于较低水平。

2017 年至 2019 年，可比公司中，建研院工程检测业务的毛利率达到 70%左右，明显高于其他可比公司和瑞捷咨询，建科院、国检集团、电科院、广电计量相关检测业务的毛利率在 50%左右，与瑞捷咨询相比持平或略低，具体分析如下：

①瑞捷咨询工程评估毛利率较建研院工程检测业务毛利率偏低的原因

从市场竞争地位来看，建研院经过 20 多年的发展积累，拥有主管部门颁发的检测资质，连续多年获得“建设工程质量检测机构信用 A 级”资质，通过了中国实验室国家认可委员会主持的实验室国家认可，在江苏特别是苏州地区拥有较强的竞争优势。而瑞捷咨询作为国内较早从事建设工程质量与安全风险第三方评估咨询业务的市场主体之一，成立至今仅 10 年时间，发展迅速，目前在第三方工程评估细分行业居于领先地位。整体来看建研院和瑞捷咨询都拥有较强的核心竞争力和服务定价能力，相对而言，瑞捷的品牌沉淀时间相对较短。

从成本控制方面来看，建研院业务主要集中在苏州地区，差旅费用占营业收入的比例不到 1%，其工程检测业务成本的 85%均为人工成本和外包劳务费，约占营业收入的 30%左右。瑞捷咨询由于业务遍及全国各地，评估人员需出差至工程项目现场所在地为客户提供工程评估服务，因此差旅成本较高，约占营业收入的 13%-14%，高于建研院，人工成本约占营业收入的 30%-35%之间，与建研院基本一致。

综上所述，建研院和瑞捷咨询定价能力均较强，由于瑞捷咨询差旅成本相对较高，受上述因素影响，瑞捷咨询工程评估毛利率低于建研院工程检测业务毛利率。

②瑞捷咨询工程评估毛利率持平或略高于建科院、国检集团、电科院、广电计量相应业务毛利率的原因

瑞捷咨询工程评估毛利率持平或略高于建科院、国检集团、电科院、广电计量相应业务毛利率，主要是因为瑞捷咨询工程评估业务的成本构成与可比公司相关业务的成本构成之间存在较大差异。

瑞捷咨询工程评估业务成本主要由员工薪酬及差旅费组成，两者合计占营业成本比例超过 95%，员工薪酬占营业收入比例在 28%-33%左右，差旅费占营业收入比例在 13%左右。由于瑞捷咨询工程评估服务无需较多固定资产和外包服务，评估人员出差主要在酒店住宿，项目当地房屋租金支出较少，因此不存在折旧和摊销、外包费用、其他成本占比也较低。

根据建科院的定期报告披露，建科院专业技术服务（公司定期报告中未单独披露“公信服务”的成本，此处选择“公信服务”上一级“专业技术服务”

的成本构成）的营业成本主要包括人工成本、分包费、租赁费、折旧摊销和其他费用，2017 年至 2019 年该等费用合计占营业收入的比例分别为 61.76%、61.95%和 65.27%。

根据国检集团的定期报告披露，国检集团质检技术服务（公司定期报告中未单独披露“检验服务”的成本，此处选择“检验服务”上一级“质检技术服务”的成本构成）的营业成本主要包括人员费用、材料费、吊装及外协测试费，2017 年至 2019 年占营业收入的比例分别为 53.88%、54.29%和 54.61%。其中，国检集团的桩基检测业务需委托外部供应商提供吊装及外协测试服务，由于桩基检测业务收入占比较高，因此吊装及外协测试费占营业成本的比例达到 25%左右。

根据电科院定期报告披露，电科院电器检测业务的营业成本主要由工资薪酬及固定资产折旧构成，工资薪酬占营业收入比例约为 11%-13%，折旧费用占比约为 29%-33%。电科院折旧费用占比较高主要由于近年来持续投入建设和在建了一批具有国际或国内领先水平的高低压电器试验系统，其固定资产、在建工程和工程物资总额快速增长，因此折旧费用金额较高。

根据广电计量招股说明书和定期报告披露，广电计量检测服务（2019 年广电计量年报中未单独披露“检测服务”的成本构成，因此 2019 年选择其上一级“专业技术服务业”的成本构成）的营业成本主要由直接人工、折旧与运营费用和外包费用构成，三项主要成本占营业收入比例分别为 10%-18%左右、20%-30%左右、4%左右，其中折旧与运营费用主要包括固定资产折旧费用、实验人员差旅费用、房租及物管费、水电费和其他运营费用等。

通过上述瑞捷咨询工程评估类业务与可比公司相应业务的成本构成来看，瑞捷咨询与可比公司除员工薪酬成本之外存在一定差异，瑞捷咨询差旅费用占比较高，而可比公司主要为外协服务费、固定资产及机器设备折旧费用、房租及物管费等。由于可比公司开展检测业务需要较多固定资产和专业设备投入，其折旧费用和房租等运营费用占比较高，因此相应业务总体毛利率持平或略低于瑞捷咨询工程评估类业务毛利率。

（2）公司驻场管理类业务与监理类同行业上市公司的对比

驻场管理服务是公司受客户委托在特定的工程阶段常驻工程现场，按照特定的要求协助客户对工程进行管理。服务内容由客户根据自身需求自主决定，包括批量精装修工程管理、驻场咨询管理、驻场一户一验等服务。总体而言，公司驻场管理服务与工程监理服务同属于工程技术与服务设计大类，因此公司选取了中达安、合诚股份、建研院的工程监理业务与公司的驻场管理服务毛利率进行对比，具体如下：

可比公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中达安（工程监理）	20.38%	38.10%	39.45%	35.13%
合诚股份（监理业务）	-	40.41%	36.11%	41.52%
建研院（工程监理）	-	61.86%	48.55%	45.78%
可比公司平均	20.38%	46.79%	41.37%	40.81%
瑞捷咨询（驻场管理）	38.27%	46.50%	49.73%	35.22%

数据来源：可比公司定期报告。
注：合诚股份、建研院各业务的毛利率在其 2020 年半年报中未披露。

报告期内，瑞捷咨询驻场管理服务毛利率分别为 35.22%、49.73%、46.50%和 38.27%，可比公司平均毛利率分别为 40.81%、41.37%、46.79%和 20.38%。2017 年，公司驻场管理业务毛利率低于可比公司平均值，2018 年，瑞捷咨询驻场管理服务毛利率高于可比公司平均值，2019 年与可比公司基本持平，但高于中达安和合诚股份两家工程监理业务收入较高的公司，主要原因如下：

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。

2018 年前，公司驻场管理服务处于业务开拓阶段，承接订单较少，公司为业务开展进行了一定的人才储备，收入贡献度较低，另外公司在业务开展初期定价相对谨慎，大部分项目定价较低，因此拉低了整体毛利率；2018 年后，随

着驻场管理业务需求和规模增长而逐渐形成的定价优势，公司提高了驻场管理服务的定价原则，加之公司业务量较为饱和，因此公司驻场业务整体毛利率有所提升，与同行业工程监理类上市公司相比处于较高水平。

（四）期间费用分析

报告期内公司各项期间费用及占营业收入的比重情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017年度	
	金额	占营业收入比例	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
销售费用	837.21	4.25%	1,347.90	2.71%	775.86	2.50%	391.67	2.25%
管理费用	2,539.68	12.90%	4,563.10	9.19%	6,367.16	20.51%	1,674.92	9.63%
研发费用	1,213.09	6.16%	2,826.93	5.69%	1,512.33	4.87%	998.45	5.74%
财务费用	-81.46	-0.41%	-29.63	-0.06%	41.35	0.13%	-28.82	-0.17%
合计	**4,508.52**	**22.89%**	**8,708.29**	**17.54%**	**8,696.70**	**28.02%**	**3,036.21**	**17.45%**

报告期内，公司期间费用主要为销售费用、管理费用和研发费用，合计分别为 3,065.03 万元、8,655.35 万元、8,737.92 万元和 4,589.98 万元，占营业收入的比重分别为 17.62%、27.88%、17.60%和 23.31%。报告期内公司处于快速成长期，随着业务规模的拓展，公司的营业收入逐年递增，期间费用总额相应增长，期间费用率在年度间略有波动。2018 年期间费用率较高的原因为公司确认股份支付费用 3,786.77 万元，导致管理费用金额较高。2020 年 1-6 月期间费用率较高主要原因是受疫情影响，公司营业收入较原计划下降，但员工薪酬等固定支出波动较小所致。

1、销售费用分析

（1）销售费用构成分析

报告期内，公司的销售费用情况如下：

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
职工薪酬	672.27	80.30%	910.01	67.51%	357.13	46.03%	117.62	30.03%

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
会议费	2.80	0.33%	48.97	3.63%	168.34	21.70%	100.46	25.65%
业务招待费	61.63	7.36%	178.17	13.22%	132.43	17.07%	89.63	22.88%
差旅费	51.34	6.13%	141.28	10.48%	70.68	9.11%	55.59	14.19%
其他费用	49.17	5.88%	69.47	5.15%	47.28	6.09%	28.38	7.25%
合计	**837.21**	**100.00%**	**1,347.90**	**100.00%**	**775.86**	**100.00%**	**391.67**	**100.00%**
销售费用率		**4.25%**		**2.71%**		**2.50%**		**2.25%**

报告期内，公司的销售费用分别为 391.67 万元、775.86 万元、1,347.90 万元和 837.21 万元，销售费用占营业收入比重分别为 2.25%、2.50%、2.71%和 4.25%，销售费用总额呈现出随营业收入的增加稳步上升的趋势。

报告期内，公司的销售费用主要由职工薪酬、会议费、业务招待费和差旅费构成，四项合计占公司销售费用的比重分别为 92.75%、93.91%、94.85%和 94.12%，其变动分析如下：

①报告期内销售人员职工薪酬持续上升，主要原因为：随着公司业务规模的扩大，公司为全面加强工程评估和驻场管理等各个业务类型的营销工作，增加了市场及营销人员数量，同时平均薪酬持续上升，使得销售人员职工薪酬总额持续上升。

②报告期内会议费主要为公司举办的建筑工程品质管理高峰论坛所产生的住宿费、会务费及其他费用等。2018 年会议费增幅较大，主要原因为：A、公司 2018 年高峰论坛规模较大，且会议选址在北京举行，形成了较高的住宿费和会务费等；B、为扩大公司品牌影响力，维护及开拓房地产客户及政府部门客户，公司于 2018 年在江门、郑州、深圳等地举办了数次活动峰会，形成会议费用约 30 万元；2019 年公司未举办高峰论坛，因此会议费较 2018 年有所降低。2020 年 1 月国内出现疫情后，公司积极配合各地疫情防控措施，暂停了营销会议活动，因此，2020 年 1-6 月会议费大幅减少。

③报告期内业务招待费逐年增长，主要由于随着公司业务规模的扩大，营销人员为业务正常开展而发生的费用增加所致。2020 年 1-6 月业务招待费同比有所减少主要系受疫情影响，公司业务招待活动减少所致。

（2）与同行业可比上市公司销售费用的对比分析

报告期内，公司销售费用率与可比上市公司比较情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
建研院	7.96%	6.75%	8.74%	9.65%
建科院	10.28%	12.73%	14.47%	12.41%
国检集团	3.28%	3.04%	3.05%	2.88%
电科院	0.81%	0.83%	0.76%	1.00%
广电计量	19.66%	14.14%	16.94%	17.19%
中达安	1.57%	2.02%	2.36%	3.10%
合诚股份	2.44%	2.20%	2.37%	2.61%
平均值	**6.57%**	**5.96%**	**6.96%**	**6.98%**
中位数	**3.28%**	**3.04%**	**2.37%**	**3.10%**
瑞捷咨询	**4.25%**	**2.71%**	**2.50%**	**2.25%**

注：数据来源于上述公司披露的定期报告或相关公告。

报告期内，公司销售费用率低于同行业可比公司平均水平，主要原因系建研院、建科院及广电计量三家公司销售费用率较高，上述三家可比公司销售费用率较高主要原因系由于其下游行业分布较为广泛、客户群体较为分散。若剔除建研院、建科院及广电计量，其他同行业可比公司销售费用率 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月分别为 2.40%、2.14%、2.02%及 2.02%，2017 年至 2019 年销售费用率与公司较为接近，2020 年 1-6 月，公司销售费用率相对较高，主要系公司及可比公司受到疫情影响程度不同所致。

2、管理费用分析

报告期内，公司的管理费用情况如下：

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
股份支付	-	-	-	-	3,786.77	59.47%	-	-
职工薪酬	1,883.29	74.15%	3,092.63	67.77%	1,484.33	23.31%	883.01	52.72%
中介费	43.75	1.72%	236.42	5.18%	390.09	6.13%	57.75	3.45%
房租及管理费	274.12	10.79%	556.65	12.20%	384.06	6.03%	393.26	23.48%

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
办公及招聘费	133.43	5.25%	383.44	8.40%	189.86	2.98%	186.58	11.14%
其他费用	205.09	8.08%	293.96	6.44%	132.05	2.07%	154.31	9.21%
合计	2,539.68	100.00%	**4,563.10**	**100.00%**	**6,367.16**	**100.00%**	**1,674.92**	**100.00%**
管理费用率		12.90%		**9.19%**		**20.51%**		**9.63%**

报告期内，公司的管理费用分别为 1,674.92 万元、6,367.16 万元、4,563.10 万元和 2,539.68 万元，其中，股份支付、职工薪酬、房租及管理费和中介机构费四项合计金额为 1,334.02 万元、6,045.30 万元、3,885.70 万元和 2,201.16 万元，占管理费用的比例分别为 79.65%、94.94%、85.15%和 86.66%，是管理费用变动的主要影响因素。

1、股份支付。2018 年 5 月 11 日，根据公司股东会决议，公司注册资本由人民币 3,000.00 万元增至人民币 3,333.33 万元，新增注册资本由瑞宏捷以人民币 500 万元认缴出资 166.6667 万元，瑞华捷以人民币 500 万元认缴出资 166.6667 万元。由于员工持股平台的入股行为，系本公司为获取职工提供服务而向其授予的权益工具，且 3 元/注册资本的入股价格低于 2017 年末公司股东权益公允价值 24.68 元/注册资本，故形成股份支付 3,786.77 万元，计入 2018 年度非经常性损益。

若剔除股份支付的影响，2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月公司的管理费用分别为 1,674.92 万元、2,580.39 万元、4,563.10 万元和 2,539.68 万元，随着公司业务规模的扩大，呈逐年上升趋势。

公司股份支付具体情况如下：

（1）股份支付的具体事项

2018 年 5 月，公司公布了股权激励方案，以 2017 年 12 月 31 日为净资产账面值为参考，向 44 名员工以 3 元/注册资本的价格（不含实际控制人范文宏、黄新华）授予公司股份，其中有 42 名员工行权（1 人自动放弃，1 个离职放弃），并与公司签署激励股权授予确认书。该股权激励系以权益结算的股份支

付换取职工提供服务，授予后立即可行权，需在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应调整资本公积。

2018 年 5 月 11 日，公司股东会决议注册资本由人民币 3,000.00 万元增至人民币 3,333.33 万元，新增注册资本由员工持股平台深圳市瑞宏捷投资合伙企业（有限合伙）以人民币 500 万元认缴出资 166.6667 万元，占公司 5%的股权份额，由员工持股平台深圳市瑞华捷投资合伙企业（有限合伙）以人民币 500 万元认缴出资 166.6667 万元，占公司 5%的股权份额。

股权激励方案实行时，范文宏、黄新华及 42 名行权员工的出资情况如下：

①瑞宏捷

合伙人身份	出资额（万元）	出资占比	间接持股数量（股)	是否涉及股份支付
范文宏（GP）	232.00	46.40%	773,333	否
11 名员工（LP）	268.00	53.60%	893,333	是
合计	500.00	100.00%	1,666,667	

注：截至 2020 年 6 月 30 日，有 3 名被激励员工因为离职向范文宏转让 6.70%的出资（对应出资额 33.50 万元，间接持股 111,667 股）。

②瑞华捷

合伙人身份	出资额（万元）	出资占比	间接持股数量（股）	是否涉及股份支付
黄新华（GP）	244.00	48.80%	813,333	否
31 名员工（LP）	256.00	51.20%	853,333	是
合计	**500.00**	**100.00%**	**1,666,667**	

注：截至 2020 年 6 月 30 日，有 4 名被激励员工因为离职向黄新华转让 5.80%的出资（对应出资额 29.00 万元，间接持股 96,667 股）。

（2）股份支付费用的确定依据

根据北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）2019 年 10 月 8 日出具的“北方亚事评报字[2019]第 01-723 号”《股东全部权益价值追溯项目资产评估报告》：公司截止 2017 年 12 月 31 日按收益法评估的股东权益公允价值为 82,268.58 万元（折合 24.68 元/注册资本）。42 名员工以 3 元/注册资本认缴 174.67 万股，出资额 524 万元，与对应股份的公允价值 4,310.77 万元，形成一次性股份支付费用 3,786.77 万元，记入管理费用和资本公积。

（3）持股平台向发行人增资时，具体名单及岗位

①瑞宏捷

序号	姓名	在发行人及子公司处任职情况	出资额（万元）	出资占比	间接持有发行人股份（万）	股份支付费用（万元）
1	范文宏	董事长	232.00	46.40%	77.33	-
2	吴小玲	董事、副总经理	100.00	20.00%	33.33	722.67
3	王磊	副总经理、住宅商业中心总经理	60.00	12.00%	20.00	433.60
4	关文钊	监事会主席、住宅商业中心总监、住宅商业中心大事业一部总经理	22.00	4.40%	7.33	158.99
5	刘荣冬	人力行政总监	19.50	3.90%	6.50	140.92
6	刘艳辉	副总经理、董事会秘书、财务总监	19.50	3.90%	6.50	140.92
7	蔡天飞	研发部经理	13.00	2.60%	4.33	93.95
8	方涛	营销部经理	8.00	1.60%	2.67	57.81
9	杨威	运营部经理	8.00	1.60%	2.67	57.81
10	张旗	监事、培训部经理	8.00	1.60%	2.67	57.81
11	王金龙	人力资源部经理	6.00	1.20%	2.00	43.36
12	王令霞	资金专员	4.00	0.80%	1.33	28.91
小计			**500.00**	**100.00%**	**166.67**	**1,936.75**

注：上述持股平台的人员是实施股权激励时的行权员工情况。

②瑞华捷

序号	姓名	在发行人及子公司处任职情况在发行人及子公司任职情况	出资额（万元）	出资占比	间接持有发行人股份（万股）	股份支付费用（万元）
1	黄新华	总经理、董事、瑞生工程总经理	244.00	48.80%	81.33	-
2	姚卫城	公共事业总经理	30.00	6.00%	10.00	216.80
3	王志刚	公共事业总监	15.00	3.00%	5.00	108.40
4	钱义起	住宅商业中心副总监、住宅商业	13.00	2.60%	4.33	93.95

序号	姓名	在发行人及子公司处任职情况在发行人及子公司任职情况	出资额（万元）	出资占比	间接持有发行人股份（万股）	股份支付费用（万元）
		中心大事业二部总经理				
5	江凡	住宅商业中心事业四部总经理	13.00	2.60%	4.33	93.95
6	彭承祥	住宅商业中心事业六部总经理	13.00	2.60%	4.33	93.95
7	李烈成	住宅商业中心事业八部总经理	13.00	2.60%	4.33	93.95
8	周银兵	瑞生工程总监	15.00	3.00%	5.00	108.40
9	汪中球	住宅商业中心事业九部总经理	13.00	2.60%	4.33	93.95
10	彭鹏	住宅商业中心事业二部总经理	13.00	2.60%	4.33	93.95
11	匡明江	公共事业中心房建部经理	8.00	1.60%	2.67	57.81
12	薛玲锋	高级评估经理	8.00	1.60%	2.67	57.81
13	殷铁泉	高级评估经理	8.00	1.60%	2.67	57.81
14	罗平洲	地下工程事业部副总经理	8.00	1.60%	2.67	57.81
15	周炫彬	评估主管	6.00	1.20%	2.00	43.36
16	李桥	评估主管	6.00	1.20%	2.00	43.36
17	陈亮亮	评估主管	6.00	1.20%	2.00	43.36
18	陈鲁飞	瑞生工程片区经理	6.00	1.20%	2.00	43.36
19	刘尚奇	瑞生工程事业部总经理	6.00	1.20%	2.00	43.36
20	包放	评估主管	5.00	1.00%	1.67	36.13
21	陈宇健	评估主管	5.00	1.00%	1.67	36.13
22	刘魁	评估组长	5.00	1.00%	1.67	36.13
23	尹立君	瑞生工程项目经理	5.00	1.00%	1.67	36.13
24	汪强	事业六部组长	4.00	0.80%	1.33	28.91
25	岑辉	客户经理	4.00	0.80%	1.33	28.91
26	韩文峰	评估主管	4.00	0.80%	1.33	28.91
27	李明	评估主管	4.00	0.80%	1.33	28.91

序号	姓名	在发行人及子公司处任职情况在发行人及子公司任职情况	出资额（万元）	出资占比	间接持有发行人股份（万股）	股份支付费用（万元）
28	李策平	瑞生工程项目经理	4.00	0.80%	1.33	28.91
29	杜斌	瑞生工程工程部经理	4.00	0.80%	1.33	28.91
30	赖富胜	品质内审组	4.00	0.80%	1.33	28.91
31	赖萍萍	营销顾问	4.00	0.80%	1.33	28.91
32	邓日钦	IT 组主管	4.00	0.80%	1.33	28.91
小计			**500.00**	**100.00%**	**166.67**	**1,850.03**

注：上述持股平台的人员是实施股权激励时的行权员工情况。

上述员工持股平台的合伙人，除公司实际控制人范文宏、黄新华外，其他合伙人均系发行人或子公司员工，均以换取服务为目的，对应的合伙份额均涉及股份支付。

公司对于此种授予后立即可行权的股权激励，已在授予日按照权益工具的公允价值一次性计入管理费用，相应调整资本公积，符合股份支付企业会计准则相关规定。

2、职工薪酬。报告期内，职工薪酬的金额分别为 883.01 万元、1,484.33 万元、3,092.63 万元及 1,883.29 万元，同比变动比例分别为 68.10%、108.35%和 68.56%，主要原因系随着公司业务规模扩大，2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月管理人员平均人数分别同比增加 62.07%、129.79%和 54.04%所致。

3、中介机构费。报告期内，中介机构费分别为 57.75 万元、390.09 万元、236.42 万元和 43.75 万元，同比变动比例分别为 575.48%、-39.39%和-76.16%。2018 年及 2019 年中介机构费金额较大主要系股份改制及首次发行并上市申报聘请券商、律师和会计师支付的中介机构费用所致。

4、房租及管理费。报告期内，房租及管理费分别为 393.26 万元、384.06 万元、556.65 万元和 274.12 万元，同比变动比例分别为-2.34%、44.94%和 0.74%。2018 年房租及管理费略有下降主要系公司加强成本管控，水电物业等管理费较上年略有下降所致。2019 年房租及管理费金额较上年增加 172.59 万

元，主要系公司 2019 年新增租赁星河 WORLD 大厦 17 层房屋作为办公用房所致。2020 年 1-6 月房租及管理费保持稳定主要原因一方面是公司新增租赁办公场所，另一方面是因疫情影响，办公场所出租方给予减免租金 42.60 万元。

5、办公及招聘费。报告期内，办公及招聘费分别为 186.58 万元、189.86 万元、383.44 万元和 133.43 万元，同比变动比例分别为 1.76%、101.96%和-6.21%。2019 年办公及招聘费大幅上升主要系随着管理人员平均人数增长 129.79%，公司采购较多办公用品以及邮政费用增长所致。

3、研发费用分析

报告期内，公司的研发费用明细如下：

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
职工薪酬	1,136.09	93.65%	2,727.42	96.48%	1,458.36	96.43%	991.38	99.29%
其他费用	77.00	6.35%	99.50	3.52%	53.97	3.57%	7.06	0.71%
合计	**1,213.09**	**100.00%**	**2,826.93**	**100.00%**	**1,512.33**	**100.00%**	**998.45**	**100.00%**
研发费用率		**6.16%**		**5.69%**		**4.87%**		**5.74%**

报告期内，公司的研发费用分别为 998.45 万元、1,512.33 万元、2,826.93 万元和 1,213.09 万元，呈逐年上升趋势，研发费用占营业收入的比重分别为 5.74%、4.87%、5.69%和 6.16%，总体而言较为稳定。报告期内，研发费用主要由研发人员职工薪酬构成，占研发费用的比重分别为 99.29%、96.43%、96.48%和 93.65%。

报告期内，发行人研发费用投向的各项研发活动与发行人业务密切相关，形成的主要成果直接应用于发行人的各项工程评估、驻场管理及管理咨询业务中。发行人主要研发活动、成果及与发行人业务的关系如下：

序号	研发项目名称	研发项目年份	研发成果	与发行人业务的关系
1	瑞捷咨询案例库系统软件的研究	2017 年	开发出瑞捷咨询案例库系统软件，实现公司案例资源共享；获得软件著作权，登记号：	（1）应用场景：项目对标及解决方案的提供； （2）实现目的：为建筑工程客户提供施工当地所有案例库、施工过程中出

序号	研发项目名称	研发项目年份	研发成果	与发行人业务的关系
			2018SR399143	现问题的解决方案，同时可直接生成施工工程评估报告
2	瑞捷咨询体系库系统软件的研究	2017年	开发出瑞捷咨询体系库系统软件，实现公司体系资源共享，实现资源的横纵向对比分析和查询，更好的为客户提供服务；获得软件著作权，登记号：2018SR177333	（1）应用场景：为客户提供参考数值和供应商资质咨询分析服务 （2）实现目的：通过对工程供应商体系认证文件及资质文件进行导入及存储，可为客户提供快速检索功能及评估分析功能，通过对工程供应商资质分析从而判断出该工程供应商是否符合客户要求，同时检索内容可快速生成咨询评估报告，为客户在供应商选取过程中提供数据参考
3	瑞捷咨询成果库系统软件的研究	2017年	开发出瑞捷咨询成果库系统软件，实现公司成果资源共享，实现过往优秀案例的查询和存储，为客户提供优秀的解决方案。获得软件著作权，登记号：2018SR248683	（1）应用场景：应用于所有咨询分析报告、评估报告的存储、检索； （2）实现目的：实现简化评估成果整理工作，达到评估成果管理有序、信息化程度高、共享机制完善等目的
4	瑞捷咨询简报中心系统软件的研究	2017年	开发出瑞捷咨询简报中心系统软件；获得软件著作权，登记号：2018SR087242	（1）应用场景：简报自动生成，并用来生成输出文本的通用工具； （2）实现目的：主要针对不同客户的要求，设计符合各个客户要求的简报模板，结合评估数据实现简报的自动生成
5	瑞捷咨询数据管理系统软件的研究	2017年	开发出瑞捷咨询数据管理系统软件，实现公司数据资源共享，提高数据管理质量，方便数据的查询和存储；获得软件著作权，登记号：2018SR087484	（1）应用场景：查看与追踪设计、施工及交付过程的各个环节的最新情况以及出现的问题； （2）实现目的：实现建筑工程平面图原位标注可精确定位工程问题点坐标。对多种类型文件进行数据处理及分类管理，通过系统自动生成能够解决该问题的优秀做法，同时，自动生成该问题的相关优秀照片
6	瑞捷咨询体系管理系统软件的研究	2017年	开发出瑞捷咨询体系管理系统软件；获得软件著作权，登记号：2018SR329922	（1）应用场景：过往的评估体系管理及工程质量评估过程中的体系查询； （2）实现目的：本项目通过导入建筑行业所有体系标准及体系版本，客户可在系统中查询相关体系标准及要求，从而及时更新评估体系，提高客户工作效率
7	瑞捷权限系统软件的研究	2017年	开发出瑞捷建筑工程咨询系统管理软件，对权限进行分级，有利于数据的保密管理；获得软件著作	（1）应用场景：应用于工程项目管理的各项软件系统中； （2）本项目实施解决了权限系统无法通用的问题，节约了时间，系统管理

序号	研发项目名称	研发项目年份	研发成果	与发行人业务的关系
			权，登记号：2018SR329929	还根据系统设置的安全规则或安全策略，为每个用户制定各自的权限，使得每个用户可以访问并且只能访问自己被授权的资源，构建了一个强健的权限管理系统，保障信息系统的安全性
8	工程建设报告生成方法及应用的研究	2018年	开发出工程建设报告生成软件，实现报告自动生成功能	（1）应用领域：应用于整个建筑工程施工阶段的施工组织管理、施工技术等有关施工活动和现场情况变化的、真实的综合性记录； （2）实现目的：专为工程建设报告生成方法的录入、存储、导出的手机APP，使更多施工技术人员可以随时、随地、及时的写好工程建设报告，同时具备自动导入数据、多功能记录的功能，工程建设报告的编写和生成更为便捷和全面
9	瑞捷云评估APP软件的研究	2018年	开发出瑞捷云评估APP软件，实现公司数据资源共享，线上办公，提高工作公正性和准确性；获得软件著作权，登记号2018SR760471	（1）应用场景：用于建筑工程各个项目安全评估； （2）实现目的：系统数据与云端数据互通，评估数据、信息采集数据可同步更新至PC端，实现移动端进行数据录入、工程评估、交付评估、专项检查、数据管理等功能
10	大坝安全监测系统的开发	2018年	开发出大坝安全监测系统，实现工程建筑目标的自动监测，提高监测的科学性和准确性	（1）应用场景：用于大坝坝体安全检测； （2）实现目的：通过对坝体进行智能数据采集监测装置进行数据获取，当发现监测数据异常，通过数据分析确定大坝是否发生了结构异常及其成因等，当监测分析到出现明显异常状况或者险情时，及时发出技术报警并生成相应的危险紧急处理预案
11	VR建筑搭建指导系统的开发	2018年	开发出VR建筑搭建指导系统，实现公司三维建模进行工程建筑，利用现代自动化设备，提高工作的准确性	（1）应用场景：应用于建筑搭建施工现场指导； （2）实现目的：实现图纸与现场相结合，对建筑工程施工精度进行测量。不仅摆脱了传统评估监测手段所使用的水准仪、经纬仪的局限性，同时实现“图纸-施工现场”的自由转换。更大程度的节省了我司在服务过程中损耗的人力物力，同时通过VR建筑搭建指导系统技术所测量的数据，相对于人工测量数据更为精确，同时更具权威性

序号	研发项目名称	研发项目年份	研发成果	与发行人业务的关系
12	建筑空间激光三维尺寸测量方法及应用研究	2018年	开发出建筑空间激光三维尺寸测量方法，实现自动测量功能	（1）应用场景：用于建筑工程尺寸测量； （2）实现目的：现场工程测量无需复杂的费时费力的数据后处理；且无需和被测物体接触，可以在很多复杂环境下应用
13	工程质量分析模型及算法的开发	2018年	开发出工程质量分析模型及其算法，实现智能数据分析，实现工程资源配置的自动化	（1）应用场景：对建筑工程项目进行有效的资源配置； （2）实现进度、质量、成本等各方面、全方位控制，通过建立分析模型，实现资源配置的最优解。
14	钢筋三维探测方法及应用研究	2018年	对钢筋三维探测方法及其应用进行研究，实现公司数据自动获取，线上办公，提高工作的自动化能力和工程质量检测数据获取的即时性	（1）应用场景：主要用于工程建筑混凝土结构中钢筋分布、直径、走向，混凝土保护层厚度质量的检测； （2）实现目的：施工前的探测可以有效避免施工中对这些设施的损坏，减少意外的发生。提高施工过程监测和质量检验的准确性和公正性
15	外墙红外线成像缺陷检测方法及应用研究	2018年	对外墙红外线成像缺陷检测方法进行研究，利用现代科技手段实现建筑缺陷的自动检测，实现数据的公正性、准确性	（1）应用场景：用于外墙饰面砖粘贴质量导致的“空鼓”缺陷，以及外墙裂缝存在时引起使用过程中产生的“渗漏”缺陷检测； （2）实现目的：实现了对被测物体无影响、检测表面温度反应速度快、测温范围宽、精度高等优点
16	钢筋三维探测方法及应用研究	2019年	对钢筋三维探测方法及其应用进行研究，用钢筋探测技术进行结构质量检测，并将数据反馈到终端进行分析即可得到建筑工程质量水平，提高检测的精确性与公正性；获得软件著作权，登记号：2019SR1254232	（1）应用场景：主要用于工程建筑混凝土结构中钢筋分布、直径、走向，混凝土保护层厚度质量的检测； （2）实现目的：施工前的探测可以有效避免施工中对这些设施的损坏，减少意外的发生。提高施工过程监测和质量检验的准确性和公正性
17	外墙红外线成像缺陷检测方法及应用研究	2019年	对外墙红外线成像缺陷检测方法进行研究，打破传统的工作模式，用红外热成像技术进行外墙保温及质量缺陷检测，并将数据反馈到终端进行分析即可得到建筑工程质量水平	（1）应用场景：用于外墙饰面砖粘贴质量导致的“空鼓”缺陷，以及外墙裂缝存在时引起使用过程中产生的“渗漏”缺陷检测； （2）实现目的：实现了对被测物体无影响、检测表面温度反应速度快、测温范围宽、精度高等优点
18	精装修室内甲醛含量随时间分布的量化研究	2019年	对精装修室内甲醛含量随时间分布的量化研究，得出甲醛含量随时间分布的曲线，并分析出其曲线表	（1）应用场景：应用于室内甲醛污染检测及治理； （2）实现目的：将对装修材料多少、空间通风大小和空间大小等变量进行

序号	研发项目名称	研发项目年份	研发成果	与发行人业务的关系
			达式，为客户提供数据参考	输入，完成对甲醛含量随时间分布的量化的过程，对客户进行房屋验收进行指导
19	精装修交付后门窗固定件无损检测方法及研究	2019年	对精装修交付后门窗固定件无损检测方法进行研究，用射频识别技术进行门窗固定件质量检测，并将数据反馈到终端进行图像生成即可得到建筑工程质量水平，有效提高了工作效率及结果准确性、公正性；获得软件著作权，登记号：2019SR1254161	（1）应用场景：用于装修后的门窗固定件的检测； （2）实现目的：采用通信领域上的射频识别技术，来实现无损检测固定件预埋深度和相邻间距
20	实测实量e评估设计研究	2019年	对实测实量e评估设计研究，该程序可以进行语音识别以及传送相关数据和画面，实时采集项目的相关信息，在完成评估的同时各方负责人均可得到评估结果甚至是解决方案；获得软件著作权，登记号：2019SR1254151	（1）应用场景：用于项目信息和数据的传输和处理； （2）实现目的：可以进行语音识别以及传送相关数据和画面，实时采集项目的相关信息，在完成评估的同时各方负责人均可得到评估结果甚至是解决方案
21	工程安全风险预警模型研究	2020年	对建设过程作业活动中的安全风险进行等级划分，从而有针对性的对高风险项进行预警和预防。根据对建设过程作业活动中的安全风险评分和等级划分，提出安全风险的应对和解决措施，从而减小和避免建设过程作业活动中的安全风险的发生，从项目管控上实现节约经济的目标	（1）应用场景：构建大型工程安全风险指标体系和预警模型，应用于建筑施工过程中安全风险评估； （2）实现目的：对建筑施工过程中的诸多风险采取有效预警，增加安全保护意识，综合评估安全隐患，保障生命安全，使工程顺利进行
22	基于全视角、全专业、全业态的建筑工程指数体系构建与应用研究	2020年	建设工程指数是反映建筑项目工地现场工程质量、安全实际状况的量化指标,既可满足工程建设精细化管理要求,同时又可深入剖析各影响因素的动态	（1）应用场景：反映建筑项目工地现场工程质量、安全实际状况的量化指标, 可应用于工程建设精细化管理, 同时可深入剖析各影响因素的动态； （2）实现目的：通过普遍适用性的改变和理论完善，构建可全面、及时地掌握、管理和评估当地工程施工质量的质量指数系统，同时根据建设工程项目质量指数对相应的建设单位、监理单位和施工单位进行质量管理，综合的反映当地的建筑市场情况，对工

序号	研发项目名称	研发项目年份	研发成果	与发行人业务的关系
				程质量情况的全面化、数据化、定量化掌握和及时改进、发布起到积极的辅助作用
23	基于工程数据应用研究	2020年	多维度分析开发商、施工单位关于建筑质量、安全方面的问题；满足业务人员、数据分析师的数据分析需求	（1）应用场景：对积累的大量建筑质量安全相关的评估数据进行模型分析，可应用于不同维度对建筑质量安全进行分析； （2）实现目的：搭建能够从多维度分析实测、安全、质量三个方面的业务模型系统，并生成分析报告，满足业务人员、数据分析师的数据分析需求
24	实测实量 e 评估设计研究	2019-2020年	通过语音进行相关信息的实时传输，并通过云端进行分析。对图片进行自动检索，划分质量观感的问题并列出解决方案。培养相关技术人才，对公司未来发展及整个行业自动化、信息化发展都有重要贡献。预期申请 1-2 项知识产权	（1）应用场景：着手于开发实测实量 e 评估仪器，可应用于评估项目现场实测实量、数据传输及评估结果共享。 （2）实现目的：实测实量 e 评估仪器的应用，能在很大程度的缩短数据录入以及数据分析的时间，并且在一定程度上防止不公正行为的发生

公司高度重视技术研发，始终坚持以市场与客户需求为导向，主动发掘客户的业务痛点和服务需求，以市场与客户需求为导向进行新产品的创新研发和现有产品的升级改进，研发费用预期将保持稳定增长趋势。

4、财务费用分析

报告期内，公司的财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利息支出	-6.73	22.11	47.37	0.02
减：利息收入	76.19	54.62	8.99	29.90
手续费	1.46	2.88	2.97	1.06
合计	**-81.46**	**-29.63**	**41.35**	**-28.82**

报告期内，公司的财务费用分别为-28.82 万元、41.35 万元、-29.63 万元和-81.46 万元，主要包括利息收支、手续费等，整体金额及占比均较小。2020 年 1-6 月利息支出为负数主要系公司收到政府贴息 18.96 万元，根据会计准则的相关规定，冲减利息支出。

（五）信用减值损失及资产减值损失

2017 年、2018 年，公司资产减值损失分别为 165.04 万元和 565.30 万元，2019 年、2020 年 1-6 月，公司信用减值损失金额为 891.32 万元和 341.20 万元。公司信用减值损失及资产减值损失均为坏账损失，主要与报告期各期末公司应收账款、其他应收款的账面余额以及账龄情况等直接相关。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（2017 年）应用指南，金融资产减值准备所形成的预期信用损失应通过“信用减值损失”科目核算。因此 2019 年 1 月 1 日后，公司应收账款和其他应收款坏账损失计入信用减值损失科目核算。

（六）其他收益

报告期内，公司其他收益情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
深圳市国高研发补助	-	79.80	101.44	-
个税手续费返还	76.05	-	19.17	1.32
稳岗补贴费用	10.78	8.92	6.48	3.82
国家高新技术企业认定补助	-	-	5.00	-
深圳市首次入库企业（服务业）专项扶持	-	10.00	-	-
增值税进项税加计抵减	32.19	36.08	-	-
深圳市龙岗区财政局-国家高新技术企业认定激励项目扶持资金	-	20.00	-	-
龙岗区财政局-科技企业研发投入激励	-	49.89	-	-
深圳市科技创新委员会 2019 年企业研发资助	62.50	-	-	-
深圳市场监督管理局 2018 年第二批专利第七次报账	0.20	-	-	-
合计	**181.72**	**204.69**	**132.10**	**5.13**

公司其他收益科目主要用于核算与日常经营相关的各项政府补助。报告期内，公司其他收益分别为 5.13 万元、132.10 万元、204.69 万元和 181.72 万

元，主要为企业获得的各类国家高新技术企业研发补助、个税手续费返还、增值税进项税加计抵减以及稳岗补贴等。

（七）投资收益和公允价值变动损益

报告期内，公司投资收益情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
权益法核算的长期股权投资收益	84.95	44.54	5.74	-3.37
处置以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产产生的投资收益	-	-	-5.85	-10.16
银行理财产品收益	-	74.87	82.68	73.47
合计	**84.95**	**119.40**	**82.58**	**59.93**

报告期内，公司投资收益分别为 59.93 万元、82.58 万元、119.40 万元和 84.95 万元。其中，报告期各期，公司对参股公司瑞信科技按权益法核算确认的投资收益分别为-3.37 万元、5.74 万元、44.54 万元和 84.95 万元；2017 年和 2018 年，公司处置持有的交易性金融资产时确认投资收益-10.16 万元和-5.85 万元，在 2018 年 6 月处置完毕；公司购买的理财产品系银行低风险理财产品，报告期内形成理财产品投资收益分别为 73.47 万元、82.68 万元、74.87 万元和 0 万元。

2017 年和 2018 年，公司持有的交易性金融资产在持有期间确认公允价值变动损益分别为 5.78 万元和 3.46 万元。

（八）营业外收支

1、营业外收入

报告期各期，公司营业外收入分别为 1.13 万元、0.98 万元、2.42 万元和 14.27 万元，占利润总额的比重较小，营业外收入对公司利润不构成重大影响。

2、营业外支出

报告期内，公司营业外支出情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
非流动资产报废损失合计	-	-	5.68	-
其中：固定资产报废损失	-	-	5.68	-
对外捐赠	-	-	-	1.00
其他	0.62	1.70	0.78	64.72
合计	**0.62**	**1.70**	**6.46**	**65.72**

报告期各期，公司营业外支出分别为 65.72 万元、6.46 万元、1.70 万元和 0.62 万元，占利润总额的比重较小，营业外支出对公司利润不构成重大影响。2017 年度公司营业外支出主要为补缴 2016 年度个人所得税所产生的滞纳金。

（九）非经常性损益分析、合并财务报表范围以外的投资收益对公司经营成果的影响

1、非经常性损益对经营成果的影响

公司在报告期内的非经常性损益如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
非流动资产处置损益	-	-0.85	-	9.50
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	92.44	168.61	112.92	3.82
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	-	-	26.34
委托投资损益	-	74.87	82.68	73.47
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-	-12.56
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	-	-2.39	-4.39
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	13.65	0.72	-5.48	-64.59

其他符合非经常性损益定义的损益项目	442.37	36.08	-3,767.60	1.32
小计	**548.46**	**279.43**	**-3,579.86**	**32.90**
减：所得税影响额	91.68	42.22	31.24	12.30
归属于母公司股东的非经常性损益净额	**456.77**	**237.21**	**-3,611.10**	**20.60**

报告期内，公司归属于母公司股东的非经常性损益净额分别为 20.60 万元、-3,611.10 万元、237.21 万元和 456.77 万元，占归属于母公司股东的净利润的比例分别为 0.41%、-55.68%、1.71%和 15.42%，主要包括公司购买理财产品产生的投资收益、政府补助以及股份支付金额等，2020 年 1-6 月归属于母公司股东的非经常性损益净额较高主要系包括因疫情社保减免 344.91 万元、租金减免 42.60 万元。其中，发行人报告期内政府补助均计入损益项目，报告期各期公司计入当期损益的政府补助金额占利润总额的比例分别为 0.07%、1.38%、1.04%和 2.70%，政府补助占当期利润总额的比例很低，公司经营业绩不存在依赖于政府补助的情况。

2018 年公司的非经常性损益金额较高，主要系当年确认股份支付金额 3,786.77 万元。公司各项业务平稳发展，扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润分别为 4,950.01 万元、10,096.42 万元、13,649.07 万元和 2,505.01 万元，保持在较高的水平，公司不存在对非经常性损益的重大依赖。

2、合并报表以外的投资收益

公司合并报表以外的投资收益主要为参股瑞信科技确认的投资收益，报告期内金额分别为-3.37 万元、5.74 万元、44.54 万元和 84.95 万元，占公司利润总额的比重分别为-0.06%、0.07%、0.28%和 2.48%，金额及占比均很低。公司不存在对公司经营成果有重大影响的合并报表以外的投资收益。

（十）所得税费用

1、所得税费用

报告期内，公司所得税费用分别为 808.09 万元、1,697.21 万元、2,277.03 万元和 462.34 万元，呈逐年上升趋势。公司所得税费用占利润总额的比例分别

为 13.98%、20.74%、14.09%和 13.50%，2018 年占比较高的原因为公司确认股份支付费用 3,786.77 万元，导致利润总额相对偏低。

公司于 2016 年 11 月 21 日取得《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201644203472，有效期为三年。2019 年 12 月 9 日，公司通过高新技术企业复审，重新被认定为高新技术企业，证书编号为 GR201944206345，有效期为三年。

根据《中华人民共和国企业所得税法》的相关规定，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月公司按 15%的优惠税率缴纳企业所得税。

2、所得税费用与利润总额的关系

报告期内，公司所得税费用与公司利润总额密切相关。报告期内，随着公司业绩的不断增长，所得税费用也不断提高，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
利润总额	3,424.13	16,163.31	8,182.53	5,778.71
按法定/适用税率计算的所得税费用	513.62	2,424.50	1,227.38	866.81
子公司适用不同税率的影响	91.68	168.73	32.61	-2.29
调整以前期间所得税的影响	-	-8.82	-	-
股份支付的影响	-	-	596.92	-
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	6.26	13.35	10.18	61.02
研发加计扣除的影响	-136.47	-314.05	-169.02	-112.25
归属于合营企业和联营企业的损益影响	-12.74	-6.68	-0.86	0.51
跨期薪酬的影响	-	-	-	-5.70
所得税费用	**462.34**	**2,277.03**	**1,697.21**	**808.09**

3、发行人所得税税收优惠金额及影响

报告期内，发行人享受的企业所得税税收优惠金额和占利润总额比重如下：

单位：万元

项目名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
公司享受的税收优惠金额	407.01	1,898.00	1,361.98	677.94
利润总额	3,424.13	16,163.31	8,182.53	5,778.71
税收优惠金额占利润总额比例	11.89%	11.74%	16.64%	11.73%

注：公司享受的税收优惠包括所得税税率优惠减免及研发加计扣除减免

报告期内，税收优惠占利润总额的比例分别为 11.73%、16.64%、11.74%及 11.89%。其中 2018 年占比较高，主要系 2018 年发生股份支付所致。公司享受的税收优惠金额占利润总额的比例较低，公司的经营业绩不存在依赖于税收优惠的情形。未来，如高新技术企业的税收优惠政策、研发费用加计扣除政策发生变化，将会对公司经营业绩产生一定的负面影响。

十二、财务状况分析

（一）资产分析

1、资产构成及变动分析

报告期内，公司资产总体结构如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年末		2018 年末		2017年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流动资产	35,236.16	94.98%	36,664.68	96.39%	24,018.88	98.08%	12,471.15	96.76%
非流动资产	1,860.64	5.02%	1,373.11	3.61%	469.80	1.92%	417.78	3.24%
资产总计	**37,096.80**	**100.00%**	**38,037.79**	**100.00%**	**24,488.68**	**100.00%**	**12,888.93**	**100.00%**

报告期各期末，公司资产总额分别为 12,888.93 万元、24,488.68 万元、38,037.79 万元和 37,096.80 万元。2018 年末较 2017 年末增幅为 90.00%，2019 年末较 2018 年末增幅为 55.33%。2017 年至 2019 年资产规模的快速增长，主要来自于公司业务和资本规模的不断扩大导致的货币资金、应收账款增长带来的流动资产增长。

公司作为一家工程咨询类公司，属于轻资产类公司，资产结构以流动资产为主。报告期各期末，公司流动资产占总资产的比例分别为 96.76%、98.08%、96.39%和 94.98%，该种资产结构符合公司所处行业的轻资产经营特点。

报告期内公司的非流动资产主要由长期股权投资、固定资产和长期待摊费用构成。公司的长期股权投资为对参股公司瑞信科技的投资，固定资产主要为运输工具和办公设备，长期待摊费用主要为租赁场所装修费用。

2、流动资产构成及变动分析

报告期各期末，公司流动资产分别为 12,471.15 万元、24,018.88 万元、36,664.68 万元和 35,236.16 万元，呈稳步增长趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年末		2018 年末		2017年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
货币资金	11,623.59	32.99%	14,002.76	38.19%	2,000.92	8.33%	3,800.92	30.48%
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	-	-	-	-	-	14.70	0.12%
应收票据	-	-	46.19	0.13%	-	-	-	-
应收账款	22,871.48	64.91%	21,960.71	59.90%	14,335.16	59.68%	7,539.55	60.46%
其他应收款	368.97	1.05%	223.78	0.61%	244.60	1.02%	210.71	1.69%
存货	288.93	0.82%	404.84	1.10%	373.70	1.56%	103.27	0.83%
其他流动资产	83.20	0.24%	26.41	0.07%	7,064.50	29.41%	802.00	6.43%
流动资产合计	**35,236.16**	**100.00%**	**36,664.68**	**100.00%**	**24,018.88**	**100.00%**	**12,471.15**	**100.00%**

（1）货币资金

报告期内，公司货币资金构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年末	2018 年末	2017 年末
库存现金	0.02	4.73	17.13	21.10
银行存款	11,513.39	13,903.08	1,856.92	3,681.66
其他货币资金	110.18	94.94	126.87	98.16
合计	**11,623.59**	**14,002.76**	**2,000.92**	**3,800.92**

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 3,800.92 万元、2,000.92 万元、14,002.76 万元和 11,623.59 万元，占流动资产的比例分别为 30.48%、8.33%、38.19%和 32.99%。公司货币资金主要为银行存款，其次为使用受到限制的保函保证金等其他货币资金。

2017 年和 2018 年，随着公司经营业绩与业务规模的持续扩大，为提高资金使用效率，公司根据资金使用规划将部分暂时闲置资金购买低风险银行理财产品，2017 年末和 2018 年末，公司银行理财产品金额合计分别为 4,600.92 万元、9,000.92 万元。2019 年公司未再购买银行理财产品。由于公司购买理财产品使得货币资金转入其他流动资产，导致报告期各期末货币资金余额发生明显波动。

（2）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产

2017 年末，公司以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产账面金额为 14.70 万元。上述金融资产系公司利用账面闲置资金购买权益工具投资所致。2018 年 7 月，在公司股改之前，公司已将上述权益工具投资全部收回。具体构成明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年末	2018 年末	2017 年末
交易性金融资产	-	-	-	14.70
其中：权益工具投资	-	-	-	14.70
合计	-	**-**	**-**	**14.70**

（3）应收票据

报告期各期末，公司应收票据账面净额分别为 0.00 万元、0.00 万元、46.19 万元和 0.00 万元。公司不存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形，不存在应收票据未能兑现的情形。2019 年末应收票据均为一年以内商业承兑汇票，已按照 5%的比例计提坏账准备，坏账准备计提充分。

截至 2020 年 6 月末，2019 年末的应收票据均已兑现。

（4）应收账款

报告期各期末，公司应收账款账面净额分别为 7,539.55 万元、14,335.16 万元、21,960.71 万元和 22,871.48 万元，占流动资产的比例分别为 60.46%、59.68%、59.90%和 64.91%，基本保持稳定。

①应收账款总体变动分析

单位：万元

项目	2020 年 6 月末 /2020 年 1-6 月	2019 年末/ 2019 年度	2018 年末/ 2018 年度	2017 年末/ 2017 年度
应收账款余额	24,966.70	23,749.84	15,265.90	7,976.50
主营业务收入	19,692.69	49,647.66	31,038.98	17,394.73
应收账款余额增长率	5.12%	55.57%	91.39%	67.69%
主营业务收入增长率	-	59.95%	78.44%	51.66%
应收账款余额占当期主营业务收入比例	126.78%	47.84%	49.18%	45.86%

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 7,976.50 万元、15,265.90 万元、23,749.84 万元和 24,966.70 万元，公司应收账款余额总体随公司业务规模的扩大而呈现上升趋势。2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司应收账款余额占全年主营业务收入的比例分别为 45.86%、49.18%和 47.84%，稳定保持在约 40%-50%之间，2020 年 6 月末占比较高主要系公司主要客户回款的季节性波动所致。

②报告期内应收账款结算和信用政策及实际执行情况

1）报告期内结算和信用政策

发行人根据经营管理需要，制定了《应收账款管理制度》，对客户级别、结算频率、信用期限、付款方式，以及涉及应收账款的部门和人员的职责权限等相关内容作了明确规定。同时，公司成立了应收账款管理小组，对客户应收款请款和催收进行系统性管理，定期召开应收账款管理会议，将收款责任落实到相关责任部门，并将业务款回收率列做主要考核指标之一。

应收账款管理小组成员由营销中心、财务中心及事业中心下属部门负责人组成。财务中心对公司所有客户的信用政策执行进行跟踪记录，营销中心设催收专员，营销中心履约管理部负责人负责召集应收账款专项会议，结合财务中心定期提供的应收账款分析，对超过合同约定付款期及信用期限的应收账款进

行重点催收，并编制回款计划提交财务中心，财务中心定期将回款情况统计汇总并向管理层进行汇报。

对于企业客户，发行人根据其潜在业务规模、行业排名、信誉、偿债能力、资金实力等因素进行分级管理，分为Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ、Ⅳ四类，分别适用 270 天、210 天、150 天、150 天的信用账期；对于政府客户，统一制定 270 天的信用账期。发行人结算及信用政策如下：

客户类别	结算方式	客户级别	信用期限	付款方式
政府客户	预收+赊销	-	提交工作成果后，270 天	银行转账
企业客户	赊销	Ⅰ	提交工作成果后，270 天	银行转账
	赊销	Ⅱ	提交工作成果后，210 天	银行转账
	赊销	Ⅲ/Ⅳ	提交工作成果后，150 天	银行转账

2）报告期内信用政策的实际执行情况

公司各业务部门根据《应收账款管理制度》规定的信用政策执行应收账款回款管理工作，总体而言执行情况良好，各年末应收账款余额和营业收入保持同比增长的趋势。但由于公司客户主要为大型房地产企业和政府部门，房地产客户的回款主体主要为集团内项目公司，导致公司与客户对账、开具发票、请款和结算流程较长，因此形成少量逾期应收账款。

③应收账款账龄分析

单位：万元

时间	账龄	应收账款余额	占应收账款余额比例	坏账准备	坏账准备计提比例	应收账款账面价值
2020 年 6 月末	1 年以内	20,569.21	82.39%	1,028.46	5.00%	19,540.75
	1-2 年	2,921.42	11.70%	292.14	10.00%	2,629.28
	2-3 年	1,032.90	4.14%	413.16	40.00%	619.74
	3-4 年	408.57	1.64%	326.86	80.00%	81.71
	4 年以上	34.60	0.14%	34.60	100.00%	0.00
	合计	**24,966.70**	**100.00%**	**2,095.22**	**8.39%**	**22,871.48**
2019 年末	1 年以内	20,160.62	84.89%	1,008.03	5.00%	19,152.59
	1-2 年	2,384.65	10.04%	238.46	10.00%	2,146.18

时间	账龄	应收账款余额	占应收账款余额比例	坏账准备	坏账准备计提比例	应收账款账面价值
	2-3 年	1,052.56	4.43%	421.03	40.00%	631.54
	3-4 年	152.00	0.64%	121.60	80.00%	30.40
	合计	**23,749.84**	**100.00%**	**1,789.12**	**7.53%**	**21,960.71**
2018 年末	1 年以内	13,564.83	88.86%	678.24	5.00%	12,886.59
	1-2 年	1,435.18	9.40%	143.52	10.00%	1,291.66
	2-3 年	259.32	1.70%	103.73	40.00%	155.59
	3-4 年	6.57	0.04%	5.26	80.00%	1.31
	合计	**15,265.90**	**100.00%**	**930.74**	**6.10%**	**14,335.16**
2017 年末	1 年以内	7,516.55	94.23%	375.83	5.00%	7,140.72
	1-2 年	431.53	5.41%	43.15	10.00%	388.37
	2-3 年	11.93	0.15%	4.77	40.00%	7.16
	3-4 年	16.50	0.21%	13.20	80.00%	3.30
	合计	**7,976.50**	**100.00%**	**436.95**	**5.48%**	**7,539.55**

报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在一年以内，占比分别为94.23%、88.86%、84.89%和 82.39%。报告期内，公司一贯注重应收账款的回款情况，将客户回款纳入业务部门的考核体系以督促应收账款的催收工作，应收账款整体回款情况良好，应收账款整体账龄合理，应收账款质量较高。公司在报告期与客户的合同执行过程中不存在重大纠纷，无单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款，坏账准备计提充分。

2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，发行人一年以上应收账款余额占比相对稳定，相比 2017 年末占比有所提升，主要原因如下：

1）报告期内，公司整体业务规模持续大幅提升，由于公司业务具有数量大、单价低的特点，随着业务量的扩大，公司与部分客户对账时间及客户内部付款审批时间延长；

2）由于客户付款是通常由集团内不同的项目公司完成，双方对接人员较多，请款流程较为复杂；

3）公司与部分客户的业务款结算包含 5%至 10%左右的质保金或尾款，该等质保金金或尾款在合同约定的期满后才能收回，该等期间通常在合同内所有项目结束后半年至三年之间。随着公司规模的扩大，该等金额也随之增加；

报告期内，发行人信用政策未发生变化，与客户签署的合同付款条款相对稳定，一年期以上应收账款的增加具有合理理由，不存在放宽信用政策以扩大收入规模的情况。

公司与同行业可比上市公司坏账准备计提政策对比情况如下：

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
建研院	5%	10%	30%	100%	100%	100%
建科院	5%	10%	30%	50%	80%	100%
国检集团	5%	10%	20%	50%	50%	100%
电科院	5%	10%	30%	50%	80%	100%
广电计量	5%	10%	30%	100%	100%	100%
中达安	5%	10%	20%	30%	50%	100%
合诚股份	5%	10%	20%	30%	50%	100%
平均值	**5%**	**10%**	**26%**	**59%**	**73%**	**100%**
瑞捷咨询	**5%**	**10%**	**40%**	**80%**	**100%**	**100%**

注：数据来源于上述公司披露的定期报告或相关公告。

如上表所示，公司应收账款的坏账准备计提政策与可比上市公司相比谨慎、稳健，计提比例充分合理，能够真实反映公司资产状况。

此外，发行人不存在以应收账款为关联方客户、优质客户、政府工程客户等信用风险较低为理由不计提坏账准备的情形，除合并范围关联方外，发行人不存在对某些单项或某些组合应收款项不计提坏账准备的情形。

截至 2020 年 6 月末，公司与同行业可比上市公司应收账款账龄结构对比情况如下：

账龄分布	应收账款各期间段账龄占应收账款余额比例（%）								
	建研院	建科院	国检集团	电科院	广电计量	中达安	合诚股份	平均值	瑞捷咨询
1年以内①	68.53	38.51	67.97	95.80	91.24	79.80	39.70	68.79	82.39
1-2年②	11.11	12.76	17.11	1.41	5.52	8.49	23.22	11.37	11.70
2-3年③	3.77	12.49	8.31	0.67	2.03	4.76	9.60	5.95	4.14
3-4年④	2.81	10.24	1.88	0.93	0.63	1.93	9.23	3.95	1.64
4年以上⑤	13.79	26.00	4.73	1.19	0.59	5.02	18.25	9.94	0.14
平均账龄	1.32	2.22	1.08	0.60	0.64	0.94	1.93	1.25	0.75

账龄分布	应收账款各期间段账龄占应收账款余额比例（%）								
	建研院	建科院	国检集团	电科院	广电计量	中达安	合诚股份	平均值	瑞捷咨询
（年）									

注：1、数据来源于可比公司定期报告；
2、平均账龄=①*0.5+②*1.5+③*2.5+④*3.5+⑤*4.5。

由上表可知，根据表中计算所得，公司应收账款平均账龄为 0.75 年，低于同行业可比上市公司平均值为 1.25 年。因此，总体来看，公司应收账款账龄结构属于合理水平，相比于同行业可比公司平均水平，公司应收账款回款较为及时。

④应收账款主要客户情况

报告期各期末，公司应收账款余额对应的主要客户情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额比例
2020 年 6 月末	融创中国（注 1）	4,001.64	16.03%
	碧桂园（注 2）	1,458.05	5.84%
	万科集团（注 3）	1,385.00	5.55%
	保利发展	1,335.39	5.35%
	华润置地（注 4）	897.17	3.59%
	合计	**9,077.25**	**36.36%**
2019 年末	融创中国	5,229.03	22.02%
	碧桂园	2,061.81	8.68%
	万科集团	1,653.40	6.96%
	保利发展	1,345.77	5.67%
	新城控股（注 5）	946.30	3.98%
	合计	**11,236.31**	**47.31%**
2018 年末	融创中国	1,795.83	11.76%
	万科集团	1,240.07	8.12%
	碧桂园	1,046.34	6.85%
	华润置地	997.11	6.53%
	保利发展	699.46	4.58%
	合计	**5,778.80**	**37.84%**

时间	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额比例
2017 年末	融创中国	1,241.02	15.56%
	万科集团	527.72	6.62%
	保利发展	506.49	6.35%
	万达集团（注 6）	505.02	6.33%
	华润置地	475.68	5.96%
	合计	**3,255.92**	**40.82%**

注 1：对融创中国的应收账款余额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括天津巨力建筑工程有限公司、上海融创房地产开发集团有限公司、融创中国控股有限公司等；
注 2：对碧桂园的应收账款余额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括碧桂园地产集团有限公司、珠海市碧桂园管理服务有限公司、碧桂园控股有限公司等；
注 3：对万科集团的应收账款余额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括东莞市万科建筑技术研究有限公司、深圳市科筑建设管理有限公司、北京万科企业有限公司等；
注 4：对华润置地的应收账款余额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括华润置地控股有限公司、华润建筑有限公司、华润置地（深圳）有限公司等；
注 5：对新城控股的应收账款余额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括新城控股集团股份有限公司、新城控股集团股份有限公司上海第一分公司、连云港新城万博房地产开发有限公司等；
注 6：对万达集团的应收账款余额，系按与本公司交易主体或项目的实际控制方汇总列示，具体包括泉州浦西万达广场投资有限公司、常德万达广场投资有限公司、湛江开发区万达广场投资有限公司等。

报告期各期末应收款项前五名客户合计占应收账款期末余额的比例分别为 40.82%、37.84%、47.31%和 36.36%。公司应收账款余额前五大客户均为大型房地产上市公司，与公司长期保持着良好的合作关系，资金实力雄厚，信誉较好，应收账款回收风险较小。

⑤各期末主要欠款单位与主要客户的匹配性

1）2020 年 6 月

单位：万元

客户名称	应收账款		营业收入	
	余额	余额占比	发生额	占比
融创中国	4,001.64	16.03%	3,169.44	16.09%
碧桂园	1,458.05	5.84%	469.16	2.38%
万科集团	1,385.00	5.55%	1,162.67	5.90%
保利发展	1,335.39	5.35%	577.94	2.93%

客户名称	应收账款		营业收入	
	余额	余额占比	发生额	占比
华润置地	897.17	3.59%	479.71	2.44%
中海地产	889.64	3.56%	1,024.35	5.20%
新城控股	781.91	3.13%	587.48	2.98%
雅居乐	753.09	3.02%	585.85	2.97%
世茂地产	616.73	2.47%	406.20	2.06%
绿城中国	536.12	2.15%	667.97	3.39%
合 计	**12,654.74**	**50.69%**	**9,130.77**	**46.34%**

2）2019 年

单位：万元

客户名称	应收账款		营业收入	
	余额	余额占比	发生额	占比
融创中国	5,229.03	22.02%	9,009.46	18.15%
碧桂园	2,061.81	8.68%	2,377.10	4.79%
万科集团	1,653.40	6.96%	3,452.32	6.95%
保利发展	1,345.77	5.67%	1,834.50	3.70%
新城控股	946.30	3.98%	1,371.96	2.76%
华润置地	612.83	2.58%	1,309.51	2.64%
中海地产	527.21	2.22%	1,847.35	3.72%
雅居乐	524.04	2.21%	1,163.77	2.34%
世茂地产	439.15	1.85%	1,081.66	2.18%
万达集团	384.45	1.62%	12.84	0.03%
合 计	**13,723.99**	**57.79%**	**23,460.47**	**47.25%**

3）2018 年

单位：万元

客户名称	应收账款		营业收入	
	余额	余额占比	发生额	占比
融创中国	1,795.83	11.76%	4,809.24	15.49%
万科集团	1,240.07	8.12%	1,706.70	5.50%
碧桂园	1,046.34	6.85%	1,656.29	5.34%
华润置地	997.11	6.53%	2,094.21	6.75%
保利发展	699.46	4.58%	1,222.19	3.94%

客户名称	应收账款		营业收入	
	余额	余额占比	发生额	占比
雅居乐	636.43	4.17%	1,228.55	3.96%
万达集团	481.88	3.16%	601.04	1.94%
深圳工务署	461.17	3.02%	550.21	1.77%
新城控股	408.11	2.67%	514.21	1.66%
世茂地产	373.40	2.45%	656.66	2.12%
合 计	**8,139.79**	**53.32%**	**15,039.30**	**48.45%**

4）2017 年

单位：万元

客户名称	应收账款		营业收入	
	余额	余额占比	发生额	占比
融创中国	1,241.02	15.56%	3,075.11	17.68%
万科集团	527.72	6.62%	884.68	5.09%
保利发展	506.49	6.35%	912.03	5.24%
万达集团	505.02	6.33%	927.22	5.33%
华润置地	475.68	5.96%	956.56	5.50%
深圳工务署	366.19	4.59%	439.20	2.52%
绿城中国	285.17	3.58%	752.71	4.33%
深业置地	269.90	3.38%	308.42	1.77%
中海地产	207.39	2.60%	356.71	2.05%
世茂地产	187.29	2.35%	472.28	2.72%
合 计	**4,571.86**	**57.32%**	**9,084.91**	**52.23%**

从以上主要欠款单位的应收余额占比及其营业收入占比来看，各报告期末主要欠款单位与当期主要客户的总体匹配性较高。

从前十名应收账款占比与收入占比来看，2017 年末、2018 年末及 2020 年 6 月末，主要欠款单位应收余额占比合计与该等客户的营业收入占比合计较为接近，两者相差在 5%之内。2019 年末，主要欠款单位应收余额占比合计较为明显地高于该等客户的营业收入占比合计，主要系部分客户因业务数量及交易金额增加后，其内部付款审批节奏自然延长并政策性控制付款周期，出现了一定时间的逾期，导致公司 2019 年末应收账款余额占比高于营业收入占比，但总体规模和比重尚属正常范围。

⑥逾期应收账款及期后回款情况

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款余额	24,966.70	23,749.84	15,265.90	7,976.50
逾期金额	7,075.29	6,072.06	2,878.62	1,115.90
逾期占比	28.34%	25.57%	18.86%	13.99%

报告期内，应收账款逾期原因主要有：随着业务量的快速上升，因客户多为项目公司付款，发行人所需对接的请款方较多，对账请款流程较长，从而形成逾期。

逾期应收账款的账龄结构如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
1 年以内	4,247.04	2,482.85	1,177.55	655.94
1-2 年	2,066.75	2,384.65	1,435.18	431.53
2-3 年	722.04	1,052.56	259.32	11.93
3-4 年	39.46	152.00	6.57	16.50
合计	**7,075.29**	**6,072.06**	**2,878.62**	**1,115.90**

公司应收账款管理小组严格按照相关制度要求，对客户应收款请款和催收进行系统性管理，对超过合同约定付款期及信用期限的应收账款进行重点催收，前述逾期金额，目前处于对账、请款的流程中，客户无重大经营异常，亦不存在其他导致信用风险显著上升的情况，无需单项计提减值准备。部分款项期后已收到，报告期各期末应收账款期后回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款余额	24,966.70	23,749.84	15,265.90	7,976.50
2018 年回款	不适用	不适用	不适用	6,253.57
2019 年回款	不适用	不适用	11,670.12	489.94
2020 年回款	10,928.26	18,254.07	1,134.59	153.13
期后回款合计	10,928.26	18,254.07	12,804.71	6,896.64

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
期后回款占比	43.77%	76.86%	83.88%	86.46%

注：上表 2020 年回款系指截至 2020 年 9 月末，各期末应收账款余额于 2020 年的期后回款金额。

⑦公司第三方回款情况

报告期内，发行人的收入回款主体除包括签订合同的主体外，存在回款方与签订合同方不一致的第三方回款情形，主要分为三种情况：A、集团内关联公司回款；B、由持有股权但不构成控制的回款方付款；C、由与签订合同客户无股权关系的回款方付款。报告期内，上述三种情况回款金额如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
集团内关联方	2,604.05	38.43%	22,776.17	47.27%	13,283.98	42.54%	7,180.75	41.19%
持有股权但不构成控制	115.71	1.71%	1,411.07	2.93%	791.95	2.54%	407.85	2.34%
无股权关系第三方	219.09	3.23%	979.13	2.03%	672.06	2.15%	365.81	2.10%
合计	**2,938.85**	**43.37%**	**25,166.37**	**52.23%**	**14,748.00**	**47.23%**	**7,954.41**	**45.63%**

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。

由上表可见，报告期内集团内关联方回款的比例在 38.43%-47.27%之间，持有股权但不构成控制的回款方回款的比例在 1.71%-2.93%之间，无股权关系第三方回款比例在 2.03%-3.23%之间。

上述公司三种第三方回款的原因具体如下：

A、由集团内关联方回款的原因

在房地产行业中，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：

单位：万元

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要求，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%。

B、由持有股权但不构成控制的付款方回款的原因

在房地产行业中，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，房地产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，项目公司与发行人就此签订业务合同，但为保证项目评估的公正性和独立性，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的原因，也可能存在该等付款情形。

C、由与签订合同客户无股权关系的付款方回款的原因

对于与客户无股权关系的回款方，其付款原因主要包括应收账款保理、合同约定由评估结果较低的第三方施工单位付款、其他客户指定付款方等三类原因，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应收账款保理	-	-	226.98	0.47%	270.88	0.87%	70.00	0.40%
合同约定由评估分数较低的第三方施工单位付款	2.46	0.04%	102.24	0.21%	101.28	0.32%	117.90	0.68%
其他客户指定付款方	216.63	3.20%	649.91	1.35%	299.91	0.96%	177.91	1.02%
合计	**219.09**	**3.23%**	**979.13**	**2.03%**	**672.06**	**2.15%**	**365.81**	**2.10%**

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。

a）应收账款保理

报告期内，部分客户的部分项目指定由保理公司向公司付款。公司与保理公司签订《公开型无追索权国内保理合同》，将其对客户的应收账款债权转让给保理公司，保理公司先向公司支付扣除折价率后的金额，折价部分金额由该等客户（框架协议中约定或签订补充付款协议）支付，因此应收账款保理业务公司不会确认相关利得或损失。

b）合同约定由评估分数较低的第三方施工单位付款

合同约定由评估分数较低的第三方施工单位付款的情况主要出现在公司与少数客户的合作中。报告期内，该种情况的回款金额分别为 117.90 万元、101.28 万元、102.24 万元和 2.46 万元。

c）其他客户指定付款方

报告期内，由客户指定与其无股权关系的付款方向公司付款的金额分别为 177.91 万元、299.91 万元、649.91 万元和 216.63 万元，占各期已经回款收入总金额的比例为 1.02%、0.96%、1.35%和 3.20%，总体占比很低。出现该种情况的原因通常为当地项目公司出于资金周转或支付便利等考虑，项目公司指

定相关第三方付款。该等情况主要是公司应客户的要求，从收款及时性角度考虑，符合公司业务经营的特点。

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公司付款的要求，公司出于加速资金回笼、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公司付款。

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。

发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联交易或其他利益安排。

保荐机构认为：公司第三方回款具有真实的业务背景，具有真实性、必要性及商业合理性，不存在虚构交易或调节账龄情形；发行人第三方回款的资金流、实物流与合同约定及商业实质一致；发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联交易或其他利益安排。

⑧公司现金回款情况

报告期内，公司现金回款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	回款金额	占含税收入比	回款金额	占含税收入比	回款金额	占含税收入比	回款金额	占含税收入比
业务回款	-	-	9.50	0.02%	117.07	0.35%	69.16	0.38%

报告期内，公司现金交易均为销售收现，主要来源于客户委托的总包考察、临时培训业务。由于此类业务承接及开展具有一定的偶发性，收款方式主要是为了满足客户的便利诉求，符合公司业务经营的特点，公司已按照相关规定对现金交易进行相应财务处理。

保荐机构认为：公司现金交易均为销售收现，现金交易的客户与发行人不存在关联关系，现金交易具有真实性、合理性和必要性。

⑨应收账款欠款方回款不及时的风险

房地产行业属于资金密集型行业，由于房地产开发周期较长，需要投入的资金量大，在房地产行业融资环境及调控政策趋紧的情况下，公司房地产开发企业客户可能发生资金链紧张的情形或潜在资金链断裂风险，从而导致公司应收账款产生坏账的可能性增加，进而对公司的经营产生不利影响。

公司应收账款的坏账准备计提政策与可比上市公司相比谨慎、稳健，计提比例充分合理，能够真实反映公司资产状况。从应收账款账龄结构上看，公司应收账款平均账龄为 0.75 年，低于同行业可比上市公司平均值为 1.25 年，公司应收账款账龄结构属于合理水平，相比于同行业可比公司，公司应收账款回款较为及时。报告期末，由于受到宏观经济等因素影响，客户付款周期延长，部分客户账龄变长，公司已客观分析客户的经营情况，根据公司的坏账准备计提政策对预计收回无特殊风险的应收账款按账龄结构计提了坏账准备。

总体来看，公司的主要客户大多为中国房地产百强企业及公共工程建设单位，具有信用度高、信用评级良好、业务规模较大、经营情况良好等特点，公司针对应收账款回收风险已制定了相应的防控措施并已按照坏账准备计提政策对应收账款计提了充分的坏账准备，目前因应收账款欠款方资金链紧张、信用情况恶化而导致应收账款不能及时收回从而对公司持续经营能力产生重大不利影响的可能性较小。

（5）其他应收款

报告期各期末，公司其他应收款账面金额分别为 210.71 万元、244.60 万元、223.78 万元和 368.97 万元，占流动资产的比例分别为 1.69%、1.02%、0.61%和 1.05%。报告期各期末公司其他应收款主要为房租押金、保证金及员工差旅借款等，该等款项的发生均符合公司实际业务需求，总体金额及占比均较小。

（6）存货

报告期各期末，公司存货账面金额分别为 103.27 万元、373.70 万元、404.84 万元和 288.93 万元，占流动资产的比例分别为 0.83%、1.56%、1.10%和 0.82%。公司的存货均为未达到收入确认条件的评估项目中发生的评估人员人工成本、差旅费及其他费用等项目成本，随着公司业务规模的扩大，报告期

各期末存货余额有所上升。根据公司与主要客户签订的评估服务合同，公司通常会在现场评估工作完成后 1-10 天内向客户出具工作成果从而达到收入确认条件，因此存货总体金额及占比均较小。

驻场管理业务实际提供服务业务期间与收入确认期间不存在差异。在工程评估业务中，当到达项目现场之日与提交评估服务报告之日归属于不同会计期间时，以及在管理咨询服务中，当开始提供管理咨询服务之日与完成现场服务并取得客户确认之日归属于不同会计期间时，均会造成实际提供服务业务期间与收入确认期间存在差异；因上述差异产生的截至报告期各期末已实际提供服务但未确认收入对应的成本在资产负债表上列示为存货。

由于工程评估业务实际提供服务期间较短以及管理咨询业务规模相对偏小，因此，报告期各期末存货余额较小，具体如下：

单位：万元

时点\期间	2020 年 6 末/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度	2018 年末/2018 年度	2017 年末/2017 年度
存货—项目成本	288.93	404.84	373.70	103.27
存货—项目成本/营业成本	2.49%	1.70%	2.74%	1.24%
存货—项目成本/流动资产	0.82%	1.10%	1.56%	0.83%

由上表可知，报告期内发行人各期末存货余额占当期营业成本比重较小，不会对财务报表造成重大影响。

报告期各期末，发行人存货可变现净值高于存货账面价值，因此未计提存货跌价准备。

（7）其他流动资产

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
理财产品	-	-	7,000.00	800.00
预付房租及管理费	-	-	42.19	-
其他预付费用	83.20	26.41	22.31	2.00
合计	**83.20**	**26.41**	**7,064.50**	**802.00**

报告期各期末，公司其他流动资产分别为 802.00 万元、7,064.50 万元、26.41 万元和 83.20 万元，占流动资产的比例分别为 6.43%、29.41%、0.07%

和 0.24%。2017 年和 2018 年，公司其他流动资产金额较高，系公司为提高资金使用效率，根据资金规划，使用部分暂时闲置资金购买的低风险银行理财产品。

3、非流动资产构成及变动分析

报告期各期末，公司非流动资产分别为 417.78 万元、469.80 万元、1,373.11 万元和 1,860.64 万元，呈稳步增长趋势，公司的非流动资产主要为长期股权投资、固定资产和递延所得税资产，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
长期股权投资	331.85	17.84%	246.91	17.98%	202.37	43.08%	196.63	47.07%
固定资产	386.61	20.78%	306.32	22.31%	73.73	15.69%	89.72	21.48%
无形资产	149.57	8.04%	70.17	5.11%	-	-	-	-
长期待摊费用	75.82	4.07%	37.94	2.76%	37.31	7.94%	49.74	11.91%
递延所得税资产	354.30	19.04%	297.73	21.68%	156.39	33.29%	81.69	19.55%
其他非流动资产	562.48	30.23%	414.03	30.15%	-	-	-	0.00%
非流动资产合计	**1,860.64**	**100.00%**	**1,373.11**	**100.00%**	**469.80**	**100.00%**	**417.78**	**100.00%**

（1）长期股权投资

2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，公司长期股权投资为对参股公司瑞信科技的投资，金额分别为 196.63 万元、202.37 万元、246.91 万元和 331.85 万元，占非流动资产的比例分别为 47.07%、43.08%、17.98%和 17.84%。

瑞信科技成立于 2016 年 11 月，公司作为原始股东对瑞信科技进行投资，出资额占其注册资本的 20%，瑞信科技作为公司的联营企业，按权益法核算。

（2）固定资产

报告期各期末，公司固定资产主要构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
运输工具	90.10	101.66	18.57	17.14

电子设备	223.46	144.86	21.99	18.75
办公设备及其他	73.06	59.80	33.17	53.82
合计	**386.61**	**306.32**	**73.73**	**89.72**

报告期各期末，公司固定资产账面金额分别为 89.72 万元、73.73 万元、306.32 万元和 386.61 万元，占非流动资产的比例分别为 21.48%、15.69%、22.31%和 20.78%。公司固定资产为日常经营所需的运输设备、电子设备、办公设备等，2019 年末固定资产金额较上年末增加主要原因是 2019 年公司购置商用汽车和较多电子设备。

公司主要从事建筑工程质量评估和驻场管理业务。由于国内 A 股市场不存在从事第三方工程评估业务的上市公司，基于公司所处的行业以及业务特点，公司选取了建筑领域监理类、建筑领域检测类、其他领域检测类的上市公司作为可比公司，其 2020 年 6 月末固定资产主要构成情况如下：

单位：万元

项目	公司简称	办公及电子设备		运输工具	机器设备	房屋建筑物	其他设备	合计
		办公设备	电子设备					
建筑领域监理类上市公司	中达安		229.65	182.24	-（注）	3,799.86	-（注）	4,211.75
	合诚股份		-（注）	945.28	2,306.42	8,172.37	599.24	12,023.32
	建研院	282.43	341.71	617.44	4,252.54	11,727.78	1,511.79	18,733.69
	平均值		426.89	581.65	3,279.48	7,900.00	1,055.52	11,656.25
建筑领域检测类上市公司	建研院	282.43	341.71	617.44	4,252.54	11,727.78	1,511.79	18,733.69
	建科院	474.37	2,537.37	94.05	1,072.31	6,711.51	-（注）	10,889.61
	国检集团		3,183.04	1,366.41	30,333.87	15,062.02	535.09	50,480.43
	平均值		2,272.97	692.63	11,886.24	11,167.10	1,023.44	26,701.24
其他领域检测类上市公司	电科院		-（注）	1,617.42	154,531.34	66,928.06	8,685.33	231,762.15
	广电计量		3,334.41	202.12	79,556.87	4,805.60	13,764.35	101,663.35
	平均值		3,334.41	909.77	117,044.11	35,866.83	11,224.84	166,712.75
可比上市公司平均值			2,011.43	728.02	44,069.94	18,311.31	4,434.60	68,356.75
发行人		73.06	223.46	90.10	-	-	-	386.61

注：1、数据来源：可比公司半年度报告；

2、由于统计口径原因，该项下无金额，因此不纳入平均值的测算。

截至 2020 年 6 月末，可比公司平均固定资产账面价值为 68,356.75 万元，可比公司中有单独披露电子设备金额的公司平均电子设备账面价值为 1,439.54 万元；发行人固定资产账面价值为 386.61 万元，电子设备为 223.46 万元，无论是固定资产还是电子设备的账面价值均低于上述可比公司均值，主要系上述可比公司的具体业务及其开展方式均与发行人存在不同程度的差异。

发行人固定资产及电子设备账面金额较小的主要原因及影响如下：

① 司开展业务所需的多数设备及工具仪器未计入固定资产

公司的主营业务为工程评估、驻场管理和管理咨询服务，公司开展各项业务所使用的主要设备及工具仪器，除了基桩动测仪、全站仪、拉脱仪、电脑等部分单项价值较大的设备以固定资产入账之外，大部分工具仪器由于单项价值较低且较易损耗，直接计入主营业务成本，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月，直接计入主营业务成本的设备及工具仪器采购金额分别为 46.51 万元、59.41 万元、76.82 万元和 42.50 万元。

②发行人使用的打印机通过租赁获得

发行人办公所使用的打印机大部分通过租赁获得，租赁型号及租赁数量可根据实际办公需求进行调整，出现问题时能够获取免费的技术咨询服务或更换打印机。通过租赁打印机可达到优化设备管理、提高办公效率的目的，并能更灵活地应对办公需求的变化。

③发行人办公场所为租赁房产

发行人主要办公场所为租赁房产，未购置相关房产，因此无房屋建筑物资产。发行人与深圳市星河雅创投资发展有限公司签订的办公场所租赁协议约定租期至 2021 年底、2022 年初，租期较长且深圳商业地产价格走势较为平稳，短时间不会发生重大变化或对发行人产生不利影响。

综上，公司的主营业务为工程评估、驻场管理和管理咨询服务，属于轻资产公司，固定资产规模总体较小，符合轻资产运营模式的实际情况，符合第三方工程评估行业相关业务开展的特点。

（3）长期待摊费用

报告期各期末，公司长期待摊费用账面金额分别为 49.74 万元、37.31 万元、37.94 万元和 75.82 万元，占非流动资产的比例分别为 11.91%、7.94%、2.76%和 4.07%，报告期内，公司长期待摊费用主要为办公场所的装修费，在受益期内平均摊销。

（4）递延所得税资产

单位：万元

项目	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017年末	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
坏账准备	2,220.27	352.86	1,894.67	297.73	1,013.17	156.39	466.78	71.51
公允价值变动损益	-	-	-	-	-	-	3.46	0.52
可抵扣亏损	5.75	1.44	0.01	0.00	-	-	38.63	9.66
合计	**2,226.03**	**354.30**	**1,894.68**	**297.73**	**1,013.17**	**156.39**	**508.87**	**81.69**

报告期各期末，公司递延所得税资产账面金额分别为 81.69 万元、156.39 万元、297.73 万元和 354.30 万元，占非流动资产的比例分别为 19.55%、33.29%、21.68%和 19.04%。公司递延所得税资产由坏账准备、子公司瑞生工程形成的可抵扣亏损以及公允价值变动损益形成的可抵扣暂时性差异所产生。

（5）其他非流动资产

报告期各期末，公司其他非流动资产金额为 0.00 万元、0.00 万元、414.03 万元及 562.48 万元，各期末其他非流动资产余额主要是因上市事宜支付中介机构款项以及预付购置长期资产款项。2020 年 6 月末，因上市事宜支付中介机构款项以及预付购置长期资产采购款余额分别为 462.26 万元、100.22 万元。

（二）负债分析

1、负债的构成及变动分析

报告期各期末，公司各类负债金额及占总负债的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017年末	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
短期借款	500.73	6.63%	500.66	4.37%	994.50	10.16%	5.50	0.10%
应付账款	839.06	11.11%	1,360.05	11.87%	297.86	3.04%	195.74	3.58%
预收款项	0.00	0.00%	230.57	2.01%	101.88	1.04%	-	-
合同负债	332.25	4.40%	-	-	-	-	-	-
应付职工薪酬	4,514.48	59.78%	7,369.58	64.34%	4,124.61	42.12%	2,760.07	50.52%
应交税费	840.08	11.12%	1,056.01	9.22%	2,705.35	27.63%	2,141.11	39.19%
其他应付款	505.01	6.69%	937.44	8.18%	1,567.31	16.01%	361.42	6.61%
其中：应付利息	-	-	-	-	5.06	0.05%	0.02	-
应付股利	-	-	-	-	1,000.00	10.21%	-	-
其他流动负债	19.93	0.26%	-	-	-	-	-	-
流动负债合计	**7,551.55**	**100.00%**	**11,454.33**	**100.00%**	**9,791.50**	**100.00%**	**5,463.84**	**100.00%**
非流动负债合计	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
负债总计	**7,551.55**	**100.00%**	**11,454.33**	**100.00%**	**9,791.50**	**100.00%**	**5,463.84**	**100.00%**

报告期各期末，公司负债均为流动负债，分别为 5,463.84 万元、9,791.50 万元、11,454.33 万元和 7,551.55 万元，2017 年至 2019 年，随着公司经营规模的上升呈不断增长趋势，2020 年 6 月末，由于半年度计提奖金余额相比全年较少，应付职工薪酬余额较上年末减少 2,855.10 万元，导致流动负债余额减少。报告期各期末，公司流动负债以短期借款、应付职工薪酬、应交税费和其他应付款为主。

2、流动负债构成及变动分析

（1）短期借款

报告期各期末，公司短期借款情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
保证和抵押借款	500.00	500.00	994.50	5.50
未到期应付利息	0.73	0.66	-	-
合计	**500.73**	**500.66**	**994.50**	**5.50**

2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末，公司短期借款金额分别为 5.50 万元、994.50 万元、500.66 万元和 500.73 万元，占流动负债的比

例分别为 0.10%、10.16%、4.37%和 6.63%。公司报告期内的保证和抵押借款主要为向农业银行、浦发银行借入的流动资金贷款，公司根据资金状况和业务发展的需要合理安排短期借款融资。2020 年 6 月末，发行人短期借款余额为浦发银行流动资金借款 500.00 万元及相应应付利息 0.73 万元，借款利率为 5.32%，借款期限至 2020 年 9 月 6 日。

（2）应付账款

报告期各期末，公司应付账款金额分别为 195.74 万元、297.86 万元、1,360.05 万元和 839.06 万元，占流动负债的比例分别为 3.58%、3.04%、11.87%和 11.11%，公司应付账款主要包括应付机票供应商的机票费用及应付第三方检测机构的材料检测费用等。应付账款期末金额受当期采购金额和公司的结算时间影响，随着公司业务规模的持续增长，公司在期末应付机票费用和材料检测费用也呈上升趋势。

（3）预收款项及合同负债

2017 年、2018 年和 2019 年末，公司预收款项金额分别为 0.00 万元、101.88 万元和 230.57 万元，2018 年末和 2019 年末占流动负债的比例分别为 1.04%和 2.01%，总体金额及占比均较小。公司的预收款项是少部分客户提前支付的服务款，未在收款当期确认收入。

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会[2017]22 号），公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。根据新收入准则的相关规定，公司预收款项属于“已收客户对价而应向客户转让商品的义务”，因此，公司 2020 年 6 月末预收款项余额 332.25 万元在资产负债表中列报为“合同负债”（以前年度不需要进行追溯调整）。

（4）应付职工薪酬

公司主要从事的工程评估和驻场管理业务具有人才密集、知识密集等特点，人员薪酬是公司最主要的成本支出。报告期各期末，公司应付职工薪酬金额分别为 2,760.07 万元、4,124.61 万元、7,369.58 万元和 4,514.48 万元，占流动负债的比例分别为 50.52%、42.12%、64.34%和 59.78%。

公司应付职工薪酬由工资、奖金、福利费等构成，2017 年末至 2019 年末，应付职工薪酬呈逐年上升趋势，一方面是由于随着公司业务规模的扩大，为满足业务发展以及人才储备、培养需求，各部门人员数量快速增长；另一方面，公司现有评估、管理和营销人员的薪酬水平随着工作年限、项目经验的积累以及公司业绩规模的扩大也有一定程度的提升。2020 年 6 月末，应付职工薪酬余额较 2019 年末减少主要原因系 2020 年 6 月末已计提的奖金余额相比 2019 年末计提的奖金余额较少。

（5）应交税费

报告期内，公司的应交税费余额情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
企业所得税	398.94	628.40	1,449.39	635.89
增值税	341.21	319.52	1,041.49	439.59
个人所得税	56.98	69.26	177.13	1,037.57
城市维护建设税	23.88	20.82	21.37	16.16
教育费附加	10.23	8.92	9.16	6.92
地方教育费附加	6.82	5.95	6.11	4.62
印花税	2.03	3.13	0.70	0.37
合计	**840.08**	**1,056.01**	**2,705.35**	**2,141.11**

报告期各期末，公司应交税费金额分别为 2,141.11 万元、2,705.35 万元、1,056.01 万元和 840.08 万元，占流动负债的比例分别为 39.19%、27.63%、9.22%和 11.12%。公司应交税费主要为增值税、企业所得税和代扣代缴的个人所得税。2017 年末个人所得税余额较大，主要系公司 12 月份计提现金分红及公司未分配利润转增股本产生的应代扣代缴个人所得税所致。

（6）其他应付款

报告期各期末，公司其他应付款金额分别为 361.42 万元、1,567.31 万元、937.44 万元和 505.01 万元，占流动负债的比例分别为 6.61%、16.01%、8.18%和 6.69%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
应付利息	-	-	5.06	0.02
应付股利	-	-	1,000.00	-
其他应付款	505.01	937.44	562.25	361.40
合计	**505.01**	**937.44**	**1,567.31**	**361.42**

2018 年末，公司其他应付款账面金额较大，主要为公司尚未发放的现金股利。除此之外，报告期各期末公司其他应付款主要为待支付的员工报销款和中介费用等，该等款项的发生均符合公司实际业务需求，总体金额及占比均较小。

（三）所有者权益构成及变动分析

报告期内，公司的所有者权益构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
股本（实收资本）	3,360.00	3,360.00	3,360.00	3,000.00
资本公积	5,490.25	5,490.25	5,490.25	-
盈余公积	1,680.00	1,680.00	588.65	974.27
未分配利润	19,015.00	16,053.21	5,258.28	3,450.82
归属于母公司所有者权益合计	29,545.25	26,583.46	14,697.18	7,425.09
少数股东权益	-	-	-	-
所有者权益合计	**29,545.25**	**26,583.46**	**14,697.18**	**7,425.09**

1、股本/实收资本

报告期各期末，公司股本/实收资本的变动情况如下：

单位：万元

股东名称	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
范文宏	1,156.68	1,156.68	1,156.68	1,147.50
黄新华	1,111.32	1,111.32	1,111.32	1,102.50
李琦	-	-	-	-
王丽华	-	-	-	-
瑞皿投资	385.56	385.56	385.56	382.50
瑞可投资	370.44	370.44	370.44	367.50

股东名称	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
瑞宏捷	168.00	168.00	168.00	-
瑞华捷	168.00	168.00	168.00	-
合计	**3,360.00**	**3,360.00**	**3,360.00**	**3,000.00**

2017 年 1 月 3 日，瑞捷有限召开股东会并通过决议，同意李琦将其持有瑞捷有限 50%的股权转让给其配偶范文宏；同意王丽华将其持有瑞捷有限 49%的股权转让给其配偶黄新华；同意王丽华将其持有瑞捷有限 1%的股权以 34.80 万元的价格转让给范文宏。2017 年 1 月 3 日，王丽华、李琦与黄新华、范文宏就上述股权转让事宜签订《股权转让协议书》及《股权转让协议书之补充协议》，约定李琦将其持有瑞捷有限 50%的股权（对应出资额人民币 150 万元）以 150 万元的价格转让给范文宏，王丽华将其持有瑞捷有限 49%的股权（对应出资额人民币 147 万元）以 147 万元的价格转让给黄新华，鉴于受让方与转让方之间的配偶关系，上述股权支付款无需支付；王丽华将其持有瑞捷有限 1%的股权（对应出资额人民币 3 万元）以 34.80 万元的价格转让给范文宏 。

2017 年 12 月 18 日，瑞捷有限召开股东会并通过决议，同意瑞捷有限的注册资本由 300 万元增加至 400 万元，新增注册资本 100 万元分别由瑞皿投资、瑞可投资认缴，其中瑞皿投资认缴 51 万元，瑞可投资认缴 49 万元。根据深圳市中咨旗会计师事务所（普通合伙）出具的《关于深圳市瑞捷建筑工程咨询有限公司的验资报告》（中资旗验字[2018]第 026 号），截至 2017 年 12 月 27 日，瑞皿投资和瑞可投资的新增货币出资已全部到位。

2017 年 12 月 25 日，瑞捷有限召开股东会并通过决议，同意将未分配利润 2,600 万元转增为瑞捷有限注册资本，各股东的出资额按照持股比例同比例增加，瑞捷有限注册资本由 400.00 万元增加至 3,000.00 万元。根据深圳市中咨旗会计师事务所（普通合伙）出具的《关于深圳市瑞捷建筑工程咨询有限公司的验资报告》（中资旗验字[2018]第 026 号），上述未分配利润转增注册资本已完成。

2018 年 5 月 11 日，瑞捷有限召开股东会并通过决议，同意瑞捷有限注册资本由 3,000 万元增加至 3,333.3334 万元，新增注册资本 333.3334 万元分别由瑞宏捷、瑞华捷认缴，其中瑞宏捷以 500 万元认缴 166.6667 万元新增注册

资本、瑞华捷以 500 万元认缴 166.6667 万元新增注册资本。根据深圳市中咨旗会计师事务所（普通合伙）出具的《关于深圳市瑞捷建筑工程咨询有限公司的验资报告》（中资旗验字[2018]第 026 号），截至 2018 年 6 月 21 日，瑞宏捷和瑞华捷的新增货币出资已全部到位。

2018 年 10 月 12 日，瑞捷有限召开股东会并通过决议，同意以整体变更方式发起设立为股份公司。经审计确认，截至 2018 年 7 月 31 日，瑞捷有限的净资产为 85,791,112.31 元。2018 年 10 月 30 日，公司全体发起人范文宏、黄新华、瑞皿投资、瑞可投资、瑞宏捷、瑞华捷签署了《发起人协议》，约定以瑞捷有限截至 2018 年 7 月 31 日经审计的净资产 85,791,112.31 元为基础，折成 33,600,000 股（每股面值 1.00 元），其余 52,191,112.31 元计入股份公司资本公积，整体变更设立股份公司，瑞捷有限股东按其在瑞捷有限的持股比例相应折为其在股份公司的发起人股份。

2019 年 11 月 21 日，经公司股东大会决议，瑞捷咨询对股改基准日的净资产及折股方案进行调整。根据中汇会计师事务所出具的《深圳瑞捷工程咨询股份有限公司 2018 年 7 月 31 日净资产审计报告》（中汇会审[2019]4939 号），截至 2018 年 7 月 31 日止，经审计的净资产金额为 88,502,462.72 元，与原审定净资产差异 2,711,350.41 元调增资本公积。

根据中汇会计师事务所出具的《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司出资情况的专项复核报告》（中汇会鉴[2019]4807 号），公司历次增资事项均符合法律法规以及协议、章程的相关规定。

2、资本公积

报告期各期末，公司资本公积具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
股本溢价	5,490.25	5,490.25	5,490.25	-
合计	**5,490.25**	**5,490.25**	**5,490.25**	**-**

2018 年 11 月，瑞捷有限整体变更为股份有限公司，以截至 2018 年 7 月 31 日经审计的净资产 8,850.25 万元作为公司折股依据，折合成全部股份 3,360.00 万元，经审计的净资产高于股本部分的 5,490.25 万元计入资本公积。

3、盈余公积

报告期内，公司盈余公积具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
法定盈余公积	1,680.00	1,680.00	588.65	974.27
合计	**1,680.00**	**1,680.00**	**588.65**	**974.27**

公司以当年净利润的 10%计提法定盈余公积金。报告期内，公司盈余公积的增长主要系提取法定盈余公积所致。

4、未分配利润

报告期内，公司未分配利润具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
上年末未分配利润	16,053.21	5,258.28	3,450.82	5,762.66
加：年初未分配利润调整	-	-	-	-196.64
调整后本年年初余额	16,053.21	5,258.28	3,450.82	5,566.02
加：本期归属于母公司所有者的净利润	2,961.79	13,886.28	6,485.32	4,970.62
减：提取法定盈余公积	-	1,091.35	588.65	498.32
应付普通股股利	-	2,000.00	4,000.00	3,987.50
转作股本的普通股股利	-	-	-	2,600.00
整体变更股份公司转出	-	-	89.21	-
期末未分配利润	**19,015.00**	**16,053.21**	**5,258.28**	**3,450.82**

（四）偿债能力分析

报告期内公司偿债能力指标如下所示：

主要财务指标	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
流动比率（倍）	4.67	3.20	2.45	2.28
速动比率（倍）	4.63	3.17	2.41	2.26
资产负债率（合并）	20.36%	30.11%	39.98%	42.39%
资产负债率（母公司）	19.58%	30.72%	40.90%	41.15%
主要财务指标	**2020 年 1-6 月**	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**

利息保障倍数（倍）	281.02（注）	732.09	173.75	334,185.07
息税折旧摊销前利润（万元）	3,487.11	16,253.21	8,275.13	5,836.76

注：公司 2020 年 1-6 月财务费用中利息费用为-6.73 万元，其中含政府贴息金额-18.96 万元，扣除政府贴息金额后利息费用金额为 12.23 万元，按扣除政府贴息金额计算的利息保障倍数为 281.02 倍。

报告期各期末，公司流动比率分别为 2.28、2.45、3.20 和 4.67，速动比率分别为 2.26、2.41、3.17 和 4.63，资产负债率（合并）分别为 42.39%、39.98%、30.11%和 20.36%。公司流动比率和速动比率呈现上升趋势，资产负债率逐渐下降，主要系公司业务规模扩大，营业收入及盈利能力增长，流动资产明显上升所致。

截至 2020 年 6 月末，公司短期借款 500.73 万元，根据发行人与主要银行签订的授信协议，发行人仍可使用银行授信额度为 8,000.00 万元，融资来源充足，公司面临的债务偿还风险较低。

报告期内，公司业绩快速增长，盈利能力强，公司息税折旧摊销前利润分别为 5,836.76 万元、8,275.13 万元、16,253.21 万元和 3,487.11 万元，利息保障倍数也维持在较高水平。综合来看，公司财务安全性较高，偿债能力良好。

（五）营运能力分析

报告期内，公司存货周转率、应收账款周转率如下：

主要财务指标	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
存货周转率（次）	33.41	61.19	57.13	121.57
应收账款周转率（次）	0.81	2.55	2.67	2.73

2017 年至 2019 年，公司存货周转率分别为 121.57、57.13、61.19 和 33.41。公司的存货均为未达到收入确认条件而发生的评估人员人工成本、差旅费等，公司年末评估项目较为集中，随着公司业务规模的扩大，导致年末存货余额增长比例高于全年主营业务成本的增长比例，使存货周转率呈下降趋势，但整体仍保持在较高水平。

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 2.73、2.67、2.55 和 0.81，2017 年至 2019 年应收账款周转率有略微下降，总体保持稳定，2020 年 1-6 月

应收账款周转率有所下降主要原因系公司主要客户回款主要集中在下半年所致。报告期内，发行人信用政策及执行情况未发生变化。

十三、现金流量分析

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019年度	2018年度	2017年度
经营活动现金流入小计	20,259.61	45,390.94	26,096.79	15,678.38
经营活动现金流出小计	22,209.30	35,947.25	19,909.04	12,058.44
经营活动产生的现金流量净额	**-1,949.69**	**9,443.69**	**6,187.75**	**3,619.94**
投资活动现金流入小计	-	7,079.67	894.99	1,995.36
投资活动现金流出小计	301.81	502.08	7,023.77	1,375.41
投资活动产生的现金流量净额	**-301.81**	**6,577.59**	**-6,128.78**	**619.95**
筹资活动现金流入小计	-	500.00	1,994.50	105.50
筹资活动现金流出小计	142.92	4,487.51	3,950.33	3,150.00
筹资活动产生的现金流量净额	**-142.92**	**-3,987.51**	**-1,955.83**	**-3,044.50**
现金及现金等价物净增加额	**-2,394.41**	**12,033.76**	**-1,896.87**	**1,195.39**
加：期初现金及现金等价物余额	13,907.82	1,874.06	3,770.92	2,575.53
期末现金及现金等价物余额	**11,513.40**	**13,907.82**	**1,874.06**	**3,770.92**

（一）经营活动现金流量分析

报告期内，公司经营活动现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019年度	2018年度	2017年度
销售商品、提供劳务收到的现金	19,811.43	44,218.35	25,691.31	15,214.38
收到其他与经营活动有关的现金	448.18	1,172.59	405.48	464.00
经营活动现金流入小计	**20,259.61**	**45,390.94**	**26,096.79**	**15,678.38**
购买商品、接受劳务支付的现金	3,534.10	5,655.83	4,028.88	2,593.79
支付给职工以及为职工支付的现金	15,544.81	20,942.53	11,741.45	6,791.12
支付的各项税费	1,660.34	6,933.06	2,296.55	1,511.11

项目	2020 年 1-6 月	2019年度	2018年度	2017年度
支付其他与经营活动有关的现金	1,470.04	2,415.84	1,842.17	1,162.43
经营活动现金流出小计	**22,209.30**	**35,947.25**	**19,909.04**	**12,058.44**
经营活动产生的现金流量净额	**-1,949.69**	**9,443.69**	**6,187.75**	**3,619.94**

2017 年至 2020 年 6 月，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 15,214.38 万元、25,691.31 万元、44,218.35 万元和 19,811.43 万元，而同期公司主营业务收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元和 19,692.69 万元，销售商品、提供劳务收到的现金占主营业务收入比例分别为 87.47%、82.77%、89.06%和 100.60%，两者基本匹配。

2017 年至 2019 年经营活动产生的现金流量净额均为正数且持续增长，与公司的业务发展态势及经营模式保持一致，盈利质量较高。2020 年 1-6 月公司经营活动产生的现金流量净额为负，原因为公司房地产企业客户的回款存在一定季节性因素，回款主要集中在下半年，导致经营性应收款项增幅较高所致。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,619.94 万元、6,187.75 万元、9,443.69 万元和-1,949.69 万元，与扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润存在一定差异。

报告期各期，发行人与可比公司经营活动产生的现金流量净额占扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润比例情况如下：

项目	公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
建筑领域监理类上市公司	中达安	21.17	1. 40	-0.05	-0.81
	合诚股份	-3.13	1. 37	-0.01	-0.02
	建研院	-1.58	0.95	0.04	0.54
建筑领域检测类上市公司	建研院	-1.58	0.95	0.04	0.54
	建科院	-6.73	13.92	3.55	4.03
	国检集团	0.95	1.25	1.61	1.27
其他领域检测类上市公司	电科院	53.18	3.38	5.52	3.39
	广电计量	-0.01	1.32	1.27	1.32
瑞捷咨询		-0.78	0.69	0.61	0.73

数据来源：上市公司财务报告，经计算分析

由上表可见，由于所处细分领域、客户群体等因素存在较多差异，可比公司之间经营活动产生的现金流量净额占扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润比例存在较大差异，可比性较低。

在销售过程中，发行人根据客户类型、潜在业务规模、行业排名、信誉、偿债能力等因素，向客户提供一定的信用账期，介于 150 天至 270 天之间，报告期内随着业务规模和营业收入的增长，发行人应收账款规模也相应扩大，从而导致了发行人经营活动产生的现金流量净额与扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润存在一定差异。

（二）投资活动现金流量分析

报告期内，公司投资活动现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019年度	2018年度	2017年度
收回投资收到的现金	-	-	12.31	63.12
取得投资收益收到的现金	-	74.87	82.68	73.47
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	4.80	-	10.80
收到其他与投资活动有关的现金	-	7,000.00	800.00	1,847.98
投资活动现金流入小计	**-**	**7,079.67**	**894.99**	**1,995.36**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	301.81	502.08	23.77	77.26
投资支付的现金	-	-	-	218.15
支付其他与投资活动有关的现金	-	-	7,000.00	1,080.00
投资活动现金流出小计	**301.81**	**502.08**	**7,023.77**	**1,375.41**
投资活动产生的现金流量净额	**-301.81**	**6,577.59**	**-6,128.78**	**619.95**

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为 619.95 万元、-6,128.78 万元、6,577.59 万元和-301.81 万元。报告期内，公司投资活动现金流入和投资活动现金流出主要系公司为提高资金使用效率购买银行理财产品等所致。2018 年公司投资活动产生的现金流量净额为负数，主要系公司购买的部分理财产品尚未赎回；2019 年公司投资活动产生的现金流量净额较高，主要系 2019 年公司赎回且年末未持有理财产品所致；2020 年 1-6 月公司投资活动产

生的现金流量净额为负数，主要系公司购置电子设备等固定资产及无形资产付现 301.81 万元。

（三）筹资活动现金流量分析

报告期内，公司筹资活动现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019年度	2018年度	2017年度
吸收投资收到的现金	-	-	1,000.00	100.00
取得借款收到的现金	-	500.00	994.50	5.50
收到其他与筹资活动有关的现金	-	-	-	-
筹资活动现金流入小计	**-**	**500.00**	**1,994.50**	**105.50**
偿还债务支付的现金	-	994.50	5.50	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	12.16	3,162.17	3,944.82	3,150.00
支付其他与筹资活动有关的现金	130.75	330.84	-	-
筹资活动现金流出小计	**142.92**	**4,487.51**	**3,950.33**	**3,150.00**
筹资活动产生的现金流量净额	**-142.92**	**-3,987.51**	**-1,955.83**	**-3,044.50**

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-3,044.50 万元、-1,955.83 万元、-3,987.51 万元和-142.92 万元。

公司报告期内筹资活动产生的现金流量净额均为负数，主要系公司每年均会根据当年业绩规模和利润分配政策进行现金股利的发放。2018 年，公司吸收投资收到的现金来自于瑞宏捷和瑞华捷增资的款项，2019 年及 2020 年支付其他与筹资活动有关的现金主要系支付 IPO 中介机构的费用。

（四）未来可预见的重大资本性支出情况

截至本招股说明书签署日，除本次发行募集资金投资项目外，公司暂无未来可预见的重大资本性支出计划。本次发行募集资金投资项目详见本招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”。

（五）发行人流动性不存在已经或可能产生的重大变化或风险趋势

截至 2020 年 6 月末，发行人货币资金充裕，不存在长期借款，短期借款余额较小，发行人流动性不存在已经或可能产生的重大变化或风险趋势。

十四、影响公司持续经营能力的重大不利变化或风险因素

影响公司持续经营能力的风险因素已在本招股说明书“第四节 风险因素”中进行了充分披露。公司不存在以下对其持续经营能力构成重大不利影响的情形：（1）公司的经营模式、产品或服务的品种结构已经或者将发生重大变化，并对公司的持续经营能力构成重大不利影响；（2）公司的行业地位或所处行业的经营环境已经或者将发生重大变化，并对公司的持续经营能力构成重大不利影响；（3）公司在用的商标、专有技术等重要资产或者技术的取得或者使用存在重大不利变化的风险。

十五、本次发行对每股收益的影响以及填报回报的措施

（一）本次发行募集资金到位当年公司每股收益的变动趋势

按照中国证监会《公开发行证券公司信息披露编报规则第 9 号—净资产收益率和每股收益的计算及披露》要求计算的净资产收益率和每股收益如下：

净利润		加权平均净资产收益率	每股收益（元/股）	
			基本每股收益	稀释每股收益
2020 年 1-6 月	归属于公司普通股股东的净利润	10.55%	0.88	0.88
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	8.93%	0.75	0.75
2019 年度	归属于公司普通股股东的净利润	64.67%	4.13	4.13
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	63.56%	4.06	4.06
2018 年度	归属于公司普通股股东的净利润	56.50%	1.93	1.93
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	87.96%	3.00	3.00
2017 年度	归属于公司普通股股东的净利润	68.21%	-	-
	扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	66.08%	-	-

注：公司于 2018 年 11 月完成股改，2017 年的每股收益指标未予列示。

根据本次发行方案，公司拟向公众投资者发行 1,120 万股股票，占发行后总股本的比例为 25%，本次发行完成后公司的总股本将由 3,360 万股增至 4,480 万股，股本规模将有所增加。本次发行募集资金将在扣除发行费用后陆续投入到募投项目，以推动公司主营业务发展。由于募集资金的投资项目具有一定的建设周期，且产生效益尚需一定的运行时间，难以在发行当年立即产生预期效益，预计发行完成后当年的每股收益等即期回报指标面临被摊薄的情况。

（二）本次发行融资的必要性和合理性

公司董事会选择本次融资的必要性和合理性如下：根据公司总体战略目标及未来发展规划，公司将专注主营业务发展，不断优化和改善产品结构，充分利用自身在技术水平、行业口碑、行业大数据等方面的综合优势，积极拓展业务空间，提高第三方工程评估服务水平，扩大品牌影响力，实现企业经济效益、社会效益、规模及综合实力的提升。

尽管公司通过多年的产品研发和市场开拓已进入良好发展的轨道，但目前公司的资本规模仍难以满足公司长远发展的需要，选择本次融资能够有效实施有关募集资金投资项目、进一步增强公司资本实力及盈利能力，对公司实现未来战略发展目标具有重要意义。

（三）本次募投项目与公司现有业务的关系以及公司开展该等项目的准备情况

本次募集资金投资项目是公司在原有的业务基础上，对公司现有业务结构进行补充以及对业务规模进行扩大。

本次公司募投项目“工程咨询运营服务平台建设项目”旨在升级建设深圳运营中心，同时在北京、上海、武汉、成都等地新建运营网点扩展当地业务，将“瑞捷”品牌进一步延伸到全国范围内重要的区域性经济建设中心，并辐射周边地区，进一步实现公司全国化发展战略布局。

本次公司募投项目“总部研发中心建设项目”旨在建设瑞捷工程大数据应用平台，并基于大数据平台针对“建设工程质量潜在缺陷保险风险评估”、

“城市建筑安全评估”、“多种业态建筑技术工程评估”、“EPC 管理模式及工程质量评估”等内容进行研究，提升公司研发实力，为公司的可持续发展提供必要的技术支持。

本次公司募投项目“信息化管理系统建设项目”是对公司现有信息系统的改造升级，将为公司构建功能完善的管理平台，提高公司整体管理水平，降低企业管理成本，该系统的升级改造，将为公司业务的全国化战略扩张提供坚实的管理保障，提升公司的服务水平与效率。

本次公司募投项目“补充流动资金项目”，旨在通过补充与主营业务相关的流动资金，满足日常生产经营需要，降低财务风险，为公司未来业务规模持续扩大提供了必要的资金保障。

目前，公司在人员、技术、市场等方面已经具备了实施募集资金投资项目的各项条件，募集资金到位后，预计募投项目的实施不存在重大障碍。

（四）填补被摊薄即期回报的措施

具体内容详见本招股说明书之“第十节 投资者保护”之“五、相关责任主体作出的重要承诺、履行情况及未能履行承诺的约束措施”之“（五）填补被摊薄即期回报的措施及承诺”之“2、填补被摊薄即期回报的措施”。

（五）公司董事、高级管理人员对上述填补回报措施能够得到切实履行作出的承诺

具体内容详见本招股说明书之“第十节 投资者保护”之“五、相关责任主体作出的重要承诺、履行情况及未能履行承诺的约束措施”之“（五）填补被摊薄即期回报的措施及承诺”之“3、相关责任主体关于填补被摊薄即期回报措施切实履行的承诺”。

十六、股利分配政策

发行人股利分配政策及报告期内股利分配的具体实施情况详见招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、发行人股利分配政策”。

十七、新冠疫情对发行人业务经营、财务业绩的影响

发行人收入主要来源于第三方工程评估、驻场管理业务。其中，第三方工程评估业务开展方式主要为评估人员出差到达工程项目所在地现场为客户提供服务，因工程评估业务具有周期短，涉及地点较多等原因，所以评估人员差旅频率较高；驻场管理业务的开展方式主要为公司通过组建专业工程管理团队常驻工程项目现场，依据客户需求实施质量、安全、进度管理，驻场管理人员差旅频率相对较低，但疫情期间停工停业亦对驻场业务的开展造成一定影响。

发行人业务开展地覆盖范围较广，主要包括广东省、江苏省、浙江省、山东省、河南省、湖北省；按区域来说，主要包括华东、华南、华中、西南等。自 2020 年初疫情发生以来，全国各省、市相继启动了重大突发公共卫生事件响应机制，各项疫情防控措施相继出台，对发行人正常业务的开展带来了一定不利影响，具体分析如下：

（一）疫情对发行人业务经营的影响

发行人评估业务现阶段通常情况下需到达工程项目所在地现场为客户提供服务，且评估业务单个标段评估周期短、涉及地域较广、差旅频率较高等特点。自疫情发生后，受制于各项疫情防控措施，诸如封城、公共交通停运、核酸检测、隔离、复工推迟等的影响，业务开展一度影响较大。随着国内疫情的逐步控制，发行人在严格遵守当地疫情防控的前提下科学、有序复工。

在疫情期间，公司确保了经营管理团队能够正常履职且员工稳定，保证了公司的正常运营，就目前全国复工复产情况以及目前国内的疫情缓解趋势而言，疫情对发行人业务经营的影响仍在可控范围内。

（二）疫情对发行人财务业绩的影响

1、疫情对发行人 2020 年 1-6 月财务业绩的影响分析

由于国内各地区受疫情影响程度不同，分区域对发行人 2020 年 1-6 月财务业绩的影响分析如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月		结构比变动	增减变动
	收入	收入结构比	收入	收入结构比		
华东区域	6,933.12	35.21%	6,794.31	36.07%	-0.86%	2.04%
华南区域	5,998.26	30.46%	4,905.55	26.04%	4.42%	22.27%
华中区域	1,643.00	8.34%	2,247.33	11.93%	-3.59%	-26.89%
西南区域	2,319.32	11.78%	1,936.98	10.28%	1.50%	19.74%
华北区域	1,520.02	7.72%	1,699.38	9.02%	-1.30%	-10.55%
西北区域	702.51	3.57%	643.25	3.41%	0.15%	9.21%
东北区域	576.45	2.93%	611.41	3.25%	-0.32%	-5.72%
合 计	19,692.68	100.00%	18,838.21	100.00%	0.00%	4.54%

由上表可见，与上年同期对比，营业收入总额上升 4.54%，总体增长趋势较往年下降明显，其中主要业务发生区域下降或者增幅较小的区域主要为华中、华东、华北等区域。

在本次疫情当中，由于国内疫情的集中爆发地为湖北省，处于华中区域，因此，发行人华中区域收入降幅最大，下降幅度达 26.89%。除湖北省以外，2020 年 5 月吉林省吉林市舒兰市、2020 年 6 月北京市新发地相继爆发小规模疫情，所在省市及周边区域疫情防控更加严格，分别对发行人东北区域、华北区域业务经营造成较大影响，使得东北区域、华北区域营业收入同比分别下降 5.72%、10.55%。

2、疫情对发行人预期财务业绩的影响分析

目前，国内疫情已得到有效管控，现有确诊人数以及新增病例均较少，各地疫情防控工作已进入常态化阶段，疫情防控措施主要为体温检测与清洁消毒等，预计疫情不会对发生人的未来财务业绩造成重大不利影响。

十八、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况

（一）申报会计师的审阅意见

公司经审计财务报表的审计截止日为 2020 年 6 月 30 日。申报会计师对公司 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2020 年 1-9 月的合并及母

公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了中汇会阅[2020]6319 号《审阅报告》，审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信深圳瑞捷公司 2020 年 1-9 月财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映深圳瑞捷公司的合并及母公司财务状况、经营成果和现金流量。”

（二）审计截止日后主要财务信息及经营状况

公司截至 2020 年 9 月 30 日、2020 年 1-9 月经审阅的主要财务信息如下：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比例
资产总计	41,964.19	38,037.79	10.32%
负债总计	9,455.96	11,454.33	-17.45%
所有者权益总计	32,508.24	26,583.46	22.29%

截至 2020 年 9 月末，公司资产总额 41,964.19 万元，较上年末增加 10.32%，负债总额 9,455.96 万元，主要系公司经营性应收项目增加所致；较上年末下降 17.45%，主要系公司经营性应付项目减少所致；所有者权益总额 32,508.24 万元，较上年末增长 22.29%，主要系未分配利润增加所致。

2、合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
营业收入	37,388.00	33,450.15	11.77%
营业利润	8,028.71	11,327.57	-29.12%
利润总额	8,042.66	11,326.78	-28.99%
净利润	6,924.78	9,712.87	-28.71%
归属于母公司所有者的净利润	6,924.78	9,712.87	-28.71%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,330.21	9,501.55	-33.38%

2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 37,388.00 万元，净利润 6,924.78 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 6,330.21 万元，毛利率为 42.98%，净利率为 18.52%。

收入方面，在国内疫情受到逐步控制后，公司逐步恢复业务开展，虽然由于受疫情影响公司项目一季度开工率明显下降，但得益于国家政策的支持及良好的行业机遇，公司各项业务服务广度和深度均有所加强，业务规模持续扩大，使得营业收入较上年同期上升 11.77%。

成本费用方面，其一，受疫情影响，全国绝大部分企业复工复产较晚，致使公司短期内经营受到较大影响。为筹备疫后复工，公司在维持原有员工数量的基础上大幅度增加了人才储备；其二，为践行“客户增值，产品创优”的年度经营策略，公司加大了研发及品控投入力度，使得人员薪酬、房租等期间费用大幅增加。

综上所述，发行人 2020 年 1-9 月净利润下降 28.71%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下降 33.38%。

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-206.20	392.48	-152.54%
投资活动产生的现金流量净额	-403.31	6,875.11	-105.87%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,676.34	-1,549.86	8.16%

2020 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-206.20 万元，较上年同期上升下降 152.54%，主要系公司为满足业务规模持续扩大的需求，新招聘较多员工，支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期增加 9,396.82 万元所致；投资活动产生的现金流量净额为-403.31 万元，较上年同期下降 105.87%，主要系上期收回理财产品投资 7,000.00 万元，本期无新购或收回理财产品所致；筹资活动产生的现金流量净额为-1,676.34 万元，现金净流出较上年同期上升 8.16%，主要系本期公司支付 IPO 中介机构服务费较上年同期增加 124.15 万元所致。

4、非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	162.10	148.61	9.08%
委托他人投资或管理资产的损益	-	74.87	-100.00%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	13.96	-0.78	-1881.63%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	546.33	26.06	1996.62%
小 计	722.39	248.75	190.41%
减：所得税影响数(所得税费用减少以“-”表示)	127.83	37.43	241.51%
非经常性损益净额	594.56	211.32	181.35%
其中：归属于母公司股东的非经常性损益	594.56	211.32	181.35%

2020 年 1-9 月，公司归属于母公司所有者的非经常性损益净额为 594.56 万元，较上年同期增加 181.35%，主要系因疫情社保减免、租金减免，使得其他符合非经常性损益定义的损益项目金额较去年同期增加所致。

5、审计截止日后主要经营状况

2020 年年初以来受新冠疫情影响，全国绝大部分企业复工复产较晚，致使公司短期内经营受到了一定影响，目前国内疫情已得到有效控制，各地大多已复工复产，公司业务开展逐步恢复正常，公司财务报告审计截止日后的经营状况良好，公司生产经营的内外部环境未发生重大不利变化。

（三）2020 年全年业绩预计

公司 2020 年的业绩预计及与上年同期对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年（未经审计）	2019 年	变动比例
营业收入	55,000.00~62,000.00	49,647.66	10.78%~24.88%
归属于母公司股东的净利润	10,000.00~13,000.00	13,886.28	-27.99%~-6.38%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	9,600.00~12,600.00	13,649.07	-29.67%~-7.69%

公司预计 2020 年营业收入为 55,000.00 万元至 62,000.00 万元，同比上升 10.78%至 24.88%，预计归属于母公司股东的净利润为 10,000.00 万元至 13,000.00 万元，同比下降 27.99%至 6.38%，预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 9,600.00 万元至 12,600.00 万元，同比下降 29.67%至 7.69%。2020 年全年预计业绩变动的影响因素与 2020 年 1-9 月业绩变动影响因素大体一致。

上述 2020 年全年业绩预告是公司财务部门初步估算的结果，未经会计师审计或审阅，且不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

第九节 募集资金运用与未来发展规划

一、募集资金运用概况

（一）募集资金具体运用

公司本次拟公开发行 1,120 万股人民币普通股（A 股）股票，募集资金金额将根据发行时市场状况和向投资者询价结果确定。本次首次公开发行股票所募集的资金扣除发行费用后，将考虑轻重缓急顺序投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	募集资金拟投入金额	项目建设期
1	工程咨询运营服务平台建设项目	35,338.72	35,338.72	36 个月
2	总部研发中心建设项目	10,215.89	10,215.89	36 个月
3	信息化管理系统建设项目	4,586.63	4,586.63	36 个月
4	补充流动资金项目	12,000.00	12,000.00	-
合计		**62,141.23**	**62,141.23**	**-**

（二）实际募集资金与项目投入所需资金存在差异的安排

在募集资金到位前，本公司若已使用自筹资金进行了部分相关项目的投资，在募集资金到位后，将以募集资金对预先投入的自筹资金进行置换。若本次实际募集资金净额（扣除发行费用后）不能满足以上投资项目的资金需求，则不足部分由公司通过银行贷款、自有资金或其他以合法合规方式筹集的资金解决；若本次实际募集资金净额超过上述投资项目所需资金，则公司将按照国家法律、法规及中国证监会和交易所的有关规定履行相应法定程序后合理使用。

（三）募集资金投资项目核准情况

公司募集资金投资项目已履行的核准或备案程序如下：

序号	项目	项目备案情况
1	工程咨询运营服务平台建设项目	深龙岗发改备案[2019]0170 号

序号	项目	项目备案情况
2	总部研发中心建设项目	深龙岗发改备案[2019]0171 号
3	信息化管理系统建设项目	深龙岗发改备案[2019]0151 号

“补充流动资金项目”不涉及固定资产投资，不属于国家发改委《企业投资项目核准和备案管理办法》规定的需要核准或备案的范围。

公司募集资金投资项目主要建设内容为购买及租赁办公场地、购置办公设备及软件、增加相应业务、管理人员和充实公司营运资金水平等，不涉及生产加工及土地开发，不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录》及《深圳市建设项目环境影响评价审批和备案管理名录》规定的需要进行环境影响评价的建设项目，无需办理环境影响评价审批手续。

公司本次发行募集资金均用于公司的主营业务，不存在持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资的计划，也不存在直接或间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司的计划。公司募集资金使用符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律法规和规章的规定。

（四）募集资金使用管理相关安排

1、募集资金专户存储安排

本次发行完成后，公司将严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规，以及公司《募集资金管理办法》的规定，规范使用募集资金。公司董事会将根据业务发展需要，按照有关要求决定募集资金专户数量和开户商业银行，并与开户银行、保荐机构签订三方监管协议，合规使用募集资金，做到专款专用。

2、闲置募集资金管理安排

公司可以将闲置募集资金暂时用于补充流动资金或进行现金管理，闲置募集资金的使用和管理将严格按照《募集资金管理办法》的相关规定进行，履行必要的审议程序并及时做好信息披露工作。

3、募集资金用途变更的程序

公司拟变更募集资金投资项目的，应当自董事会审议后及时披露，并提交股东大会审议。公司存在下列情形的，视为募集资金用途变更：（1）取消原募集资金项目，实施新项目；（2）变更募集资金投资项目实施主体（实施主体由公司变为全资子公司或者全资公司变为公司的除外）；（3）变更募集资金投资项目实施方式；（4）交易所认定为募集资金用途变更的其他情形。

（五）募集资金投资项目对发行人同业竞争和独立性的影响

本次募集资金投资项目围绕公司主营业务开展，包括工程咨询运营服务平台建设项目、总部研发中心建设项目、信息化管理系统建设项目和补充流动资金项目。募集资金投资项目为发行人独立实施，不存在与他人合作的情况。上述项目实施后，将进一步提高公司的市场渗透率、提升公司的研发实力和管理水平，从而提升公司竞争力，实施后不会产生同业竞争，不会对发行人的独立性产生不利影响。

二、募集资金投资项目对公司发展的影响

（一）对发行人主营业务发展的贡献

公司本次募集资金的应用，均围绕主营业务进行，各募集资金投资项目与公司现有业务紧密相关。本次募集资金投资项目完成后，公司目前的经营模式不会发生重大变化。

工程咨询运营服务平台建设项目，公司拟升级建设深圳运营中心，同时在北京、上海、武汉、成都等地新建运营网点扩展当地业务，将“瑞捷咨询”品牌进一步延伸到全国范围内重要的区域性经济中心，并辐射周边地区，进一步实现公司全国化发展战略布局；总部研发中心建设项目，公司拟建设瑞捷工程大数据应用平台，并基于大数据平台针对“建设工程质量潜在缺陷保险风险评估”、“城市建筑安全评估”、“多种业态建筑技术工程评估”、“EPC 管理模式及工程质量评估”等内容进行研究，提升公司研发实力，为公司的可持续发展提供必要的技术支持；信息化管理系统建设项目，是对公司现有信息系统的改造升级，将为公司构建功能完善的管理平台，提高公司整体管理水平，降

低企业管理成本，该系统的升级改造，将为公司业务的全国化战略扩张提供坚实的管理保障，提升公司的服务水平与效率；补充流动资金项目，通过补充主营业务发展所需的流动资金，满足日常生产经营需要，降低了财务风险，为公司未来业务规模持续扩大提供了必要的资金保障。

上述拟投资项目建设完成后，将提高公司经营管理能力和市场竞争能力，同时降低财务风险，有利于公司巩固主营业务，提升盈利能力，保持业内领先的市场地位。本次募集资金投资项目完成后，公司的主营业务及业务模式不会发生重大变化。

（二）对发行人未来经营战略的影响

公司立足于国内建设工程市场，以第三方工程评估、驻场管理、管理咨询业务为核心，以居住建筑、公共建筑为主要服务领域，顺应产业升级及市场环境变化的大趋势，适应“国民经济从高速度向高质量转向”的时代要求，结合工程管理变革的新思维，坚守“引领工程管理，服务品质生活”的企业使命，让工程品质不断迈向新高度，满足人民群众对美好生活的向往。公司将在现有业务板块的大框架下，充分发挥数据库、知识库优势，以及第三方机构独立性、客观性优势，紧跟市场和客户需求，加大产品和服务创新力度，保持公司在第三方评估行业的领先地位。

未来三年内，公司将在长期发展战略的指导下，借助本次发行募集资金的契机，加快推进工程咨询运营服务平台建设项目、总部研发中心建设项目等募投项目建设，进一步巩固和增强公司的市场竞争优势，提升公司的研发创新实力，将“瑞捷咨询”打造为国内第三方工程评估咨询领域的领导品牌。

（三）对发行人业务创新创造创意性的支持作用

作为国内新兴业态第三方工程评估业的早期参与者之一，发行人自成立以来深耕主业，注重创新，不断拓宽产品类别和服务领域，引领行业的标准化、体系化进程。

本次募集资金主要投向之一总部研发中心建设项目旨在完善公司技术创新体系和加强公司创新能力，围绕公司的主营业务，通过“瑞捷工程大数据应

用”、“建设工程质量潜在缺陷保险风险评估”、“城市建筑安全评估”、“多种业态建筑技术工程评估”、“EPC 管理模式及工程质量评估”等细分研究课题的执行，对工程领域中具有重要应用前景的技术方向进行系统化、配套化、工程化开发，为公司巩固和提高技术优势、实现快速发展提供强劲的技术动力。该项目的实施，将进一步完善公司的研发创新能力，全方位拓展产品及服务的广度与深度，进而增强公司的核心竞争力。

工程咨询运营服务平台建设项目通过在全国各大区域设立分支机构，有利于对第三方工程咨询市场进行深度挖掘，在全国范围内进一步提升品牌影响力与市场占有率，同时有利于加快公司有关第三方工程咨询评估标准及方法、创新评估产品等研发成果的实践应用，为公司业务创新创造提供最有力的市场实践数据。

信息化管理系统建设项目将为公司构建功能完善的管理平台，为公司实现业务全国化战略扩张提供有效管理工具，从而为公司业务创新创造提供坚实的管理保障。

综上所述，本次募集资金对发行人业务创新创造创意性具有重要支持作用。

三、募集资金投资项目具体情况

（一）工程咨询运营服务平台建设项目

1、项目概况

项目总投资 35,338.72 万元，建设期 36 个月。公司拟升级建设深圳运营总部，并根据公司未来发展的需要，新建北京、武汉、上海、成都四个运营分支机构，将业务进一步延伸到全国重要的区域性经济中心，以辐射华北、华中、华东、西南等地区。项目建设完成后，公司的盈利能力和市场占有率都将得到一定程度的提高。

2、项目实施的必要性分析

（1）项目实施是公司实现全国化发展战略布局的需要

随着公司经营实力不断增强，实现全国化发展战略布局已成为公司未来发展的重要目标。在社会经济持续发展，固定资产投资规模不断扩张及城镇化进程加快的大背景下，北京、上海、武汉、成都作为我国华北、华东、华中、西南区域的核心城市，拥有广阔的工程管理服务市场及较大的第三方工程咨询服务需求，是公司未来跨区域经营的重点布局城市。

本项目实施后，公司将初步建成以深圳为中心，以北京、上海、武汉、成都为支点，辐射华北、华东、华中、西南等多区域的全国性工程咨询运营服务平台，有利于公司在保证重点区域竞争优势地位的同时，对现有及新增业务区域市场进行深度挖掘，充分发掘潜在业务机会，在全国范围内进一步提升公司品牌影响力与市场占有率，并有效降低异地项目执行成本，分散经营风险，从而保证公司业务和盈利的稳定性，为公司未来的可持续发展提供保障。

（2）项目实施是提升公司服务能力的需要

公司业务开展主要在工程项目现场实施，现场服务能力是衡量公司业务水平的重要标志之一，虽然公司不断提升自身技术实力以及从业人员的技术水平与服务意识，但是服务地点的不固定性以及与深圳办公地点的远距离，在一定程度上对公司服务能力形成限制。

全国性运营服务平台的建立，是综合考虑公司目前业务覆盖情况与未来全国化布局战略而定，对公司业务承接能力和技术服务水平的提升具有重要的意义。首先，依托完善的市场运营服务平台，公司不仅能够满足当地客户对建设工程评估、管理和咨询服务及时性的要求，也为后期的持续性技术服务创造条件。其次，分支机构的设立有利于公司加强对各区域市场特点的研究，深入了解当地的发展规划和工程基建投资计划，把握市场需求方向，提供更具有针对性的工程咨询服务。此外，各运营分支机构通过对当地工程技术服务经验的积累，能进一步提升工程管理服务水平，形成业务发展的良性循环。

（3）项目实施是增强公司人才队伍建设的需要

第三方工程评估业是以人才为基础的知识密集型行业，其行业特点及从业方式使得人才成为影响企业发展的重要因素。为使公司能更好的应对市场竞争，积极培养、造就一批具有稳定性的复合型人才团队是公司实现可持续发展

的必由之路。通过本项目的建设与运营，公司将进一步扩充业务评估一线技术人员队伍，同时在业务市场空间较大的地区设立分支机构有利于公司吸引上述城市所覆盖区域内的工程技术人才，增强员工的归属感，加强人员的稳定性，为公司进一步提升服务能力、市场开拓能力和抗风险能力而夯实人才基础。

（4）项目实施是提升公司形象的需要

本项目拟在深圳购置 1,500 平方米办公场地升级建设工程咨询运营总部。公司目前的深圳办公场所为租赁取得，囿于租赁建筑物本身的局限性，公司无法根据自身发展需求去设计改造办公场地布局。随着公司业务规模和服务领域持续扩大，品牌形象与行业地位不断提升，公司的经营活动更具战略管理、品牌建设、文化发展、信息交流等高级职能。因此，公司购置总部办公场所，并根据经营所需对场地布局进行整体规划和设计，有利于公司充分展示企业文化，赋予办公场所更多的功能元素，从而提升公司形象。此外，相比于租赁办公场所的不稳定性，购置办公场所更利于公司的长远发展规划，也有利于引进和留住人才，为公司未来的发展奠定基础。

3、项目实施的可行性分析

（1）国家相关政策的支持

2016 年 8 月，国家住房和城乡建设部发布了《住房城乡建设事业“十三五”规划纲要》，纲要提出要创新工程质量安全监管方式，鼓励采取政府购买服务的方式，缓解监管力量不足的问题。同年，国务院发布《关于推进安全生产领域改革发展的意见》，《意见》提出要健全社会化服务体系，将安全生产专业技术服务纳入现代服务业发展规划，培育多元化服务主体，主张建立政府购买安全生产服务制度。

第三方工程评估作为建设工程监管的新模式，有利于进一步提高工程质量安全监管的专业化和精细化水平，增强企业的质量安全意识，明显提升工程质量安全水平。公司通过完善工程咨询运营服务平台，进一步加强综合服务能力，符合我国相关政策的导向与规划。

（2）行业市场前景广阔

固定资产投资额的不断增加是第三方工程评估行业稳健发展的重要推动力。随着国内生产总值的稳步提升，我国全社会固定资产投资规模由 2012 年的 37.47 万亿元增长至 2019 年的 56.09 万亿元，年均复合增长率为 5.93%。根据《国家新型城镇化规划（2014-2020 年）》，预计 2020 年我国城镇化率将达到 60%左右。在城市化加速和基础设施建设投资持续加大的总体趋势下，第三方工程评估业等工程管理服务类行业市场前景较好。此外，我国早已步入存量建筑时代，随着上世纪所建造的大量建筑逐步走向老龄化，预期既有建筑的改扩建、维护及定期检测业务等工程技术服务需求将为行业发展带来新的增长空间。

本项目所在城市深圳、北京、上海、武汉、成都为我国各地理区域内核心城市，伴随着“十三五”区域发展战略的持续深化，国内主要经济圈（区）的核心城市及周边区域面临着良好的经济增长和城市化发展机遇，为所在区域的工程管理服务业务带来巨大发展潜力，本项目具备广阔的发展前景和市场基础。

（3）公司具备良好的市场口碑及成熟的运营管理经验

公司自成立以来一直专注于为客户提供优质专业的建设工程评估、管理和咨询服务，经过多年的发展，公司已与超过 260 家国内知名房地产企业、50 多家公共工程建设单位等客户建立了合作关系，初步形成了覆盖全国市场的业务布局，在本项目实施区域已经具备一定的市场基础。同时，通过长期的项目合作，公司深受万科集团、融创中国、保利发展等重要知名客户的认可和好评，被授予了“优秀供应商”、“优秀合作伙伴”等多项荣誉。

此外，通过多年的业务积累，公司已经形成了一套行之有效的精细化管理模式，拥有一批具有良好教育背景和多年从业及管理经验的核心管理团队，熟悉行业管理和运作模式，能够全面洞悉行业态势、把握行业发展方向。同时，公司始终重视专业人才的培养和引入，建立了成熟完善的人力资源管理体系，能有效地吸引、培养和留住人才。公司具备的良好市场基础、业界口碑及成熟的运营管理经验为募集资金投资项目的建设与运营奠定了扎实的基础。

4、项目投资概算

本项目总投资 35,338.72 万元，项目投资构成如下表：

序号	投资项目	金额（万元）				占总投资比例
		T+12	T+24	T+36	总计	
1	场地投入	8,600.00	1,105.00	775.00	10,480.00	29.66%
2	设备购置及安装	913.96	1,173.80	501.35	2,589.11	7.33%
3	预备费	475.70	113.94	63.82	653.46	1.85%
4	人力资源投入	2,136.00	6,999.00	9,474.00	18,609.00	52.66%
5	铺底流动资金	406.62	1,357.01	1,243.53	3,007.15	8.51%
项目总投资		**12,532.28**	**10,748.74**	**12,057.70**	**35,338.72**	**100.00%**

（1）场地投入

本项目拟在深圳购置办公场地，在北京、武汉、上海、成都等地租赁办公场地。场地投入主要包括场地购置费、租赁及装修费，投资金额 10,480.00 万元。具体投资明细如下：

序号	投资内容	取得方式	面积（m^2）	金额（万元）			
				T+12	T+24	T+36	总计
1	深圳运营中心	购置	1,500	7,770.00	-	-	7,770.00
2	北京运营中心	租赁	1,000	380.00	200.00	200.00	780.00
3	武汉运营中心	租赁	1,500	450.00	225.00	225.00	900.00
4	上海运营中心	租赁	1,000	-	380.00	200.00	580.00
5	成都运营中心	租赁	1,000	-	300.00	150.00	450.00
合计			**6,000**	**8,600.00**	**1,105.00**	**775.00**	**10,480.00**

（2）设备购置及安装

本项目设备购置内容主要包括电脑、数码相机、平板电脑、三维激光扫描仪、钢筋扫描仪、影像记录仪、Office 等硬软件设备，投资额 2,589.11 万元，具体投资明细如下所示：

序号	投资内容	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
（一）硬件设备				
1	电脑	653	0.60	391.80
2	数码相机	570	0.30	171.00
3	平板电脑	570	0.30	171.00

序号	投资内容	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
4	测量用计算器	570	0.07	39.90
5	钢筋扫描仪	25	2.50	62.50
6	楼板厚度检测仪	25	0.48	12.00
7	垂准仪	25	0.25	6.25
8	涂（镀）层测厚仪	25	1.60	40.00
9	混凝土回弹仪	25	0.38	9.50
10	硬度计	25	0.20	5.00
11	三维激光扫描仪	4	60.00	240.00
12	影像记录仪	570	0.08	45.60
13	风速仪	570	0.028	15.96
14	盒尺	570	0.005	2.85
15	空鼓锤	570	0.002	1.14
16	水平仪	570	0.025	14.25
17	游标卡尺	570	0.0119	6.78
18	千分尺	570	0.0099	5.64
19	靠尺	570	0.015	8.55
20	塔尺	570	0.018	10.26
21	阴阳角尺	570	0.003	1.71
22	测距仪	570	0.019	10.83
23	项目用车	12	35.00	420.00
24	打印复印机	9	6.00	54.00
25	投影仪	15	0.90	13.50
26	传真机	15	0.50	7.50
27	扫描仪	15	0.25	3.75
28	摄像机	4	1.00	4.00
29	上网行为管理	4	7.00	28.00
30	视频会议终端	20	5.00	100.00
31	视频会议系统服务器	5	10.00	50.00
32	会议音箱设备	5	3.00	15.00
33	监控设备	5	0.50	2.50
34	液晶屏	20	6.00	120.00
35	办公家具	1	100.00	100.00

序号	投资内容	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
硬件设备投入金额合计				**2,190.77**
（二）软件设备				
1	操作系统、办公软件、杀毒软件等	653	0.61	398.33
软件设备投入金额合计				**398.33**
投入金额总计				**2,589.11**

工程咨询运营服务平台建设项目系发行人拟升级建设深圳运营总部，并根据公司未来发展的需要，新建北京、武汉、上海、成都四个运营分支机构，将业务进一步延伸到全国重要的区域性经济中心，以辐射华北、华中、华东、西南等地区。

该项目的实施是对现有及新增业务区域市场进行深度挖掘，进一步扩大主营业务规模，该项目所购置的电脑、数码相机、平板电脑、钢筋扫描仪、楼板厚度检测仪、涂（镀）层测厚仪、混凝土回弹仪、水平仪以及各种测量尺等均为发行人在主营业务开展过程中用到的主要设备及工具仪器。

随着发行人深圳运营总部的升级以及其他运营分支机构的铺设、业务开展自动化程度的加深、对各项设备及工具仪器使用场景和使用频率的增加，发行人亦须加大业务开展所需设备及工具仪器、办公设备及软件等的投入，以支撑发行人的业务规模增长。

（3）人力资源投入

本项目拟配置业务人员总数为 570 人，其中，深圳 58 人、北京 125 人、武汉 137 人、上海 125 人、成都 125 人，依据各新配业务岗位的设立计划，及各岗位在本公司的薪酬水平测算，三年建设期内人力资源投入金额分别为 2,136.00 万元、6,999.00 万元和 9,474.00 万元，合计总额 18,609.00 万元。

5、项目选址情况

本项目拟在深圳购置办公场所升级建设深圳运营总部，并拟于北京、武汉、上海、成都四个城市新建工程咨询运营中心，北京、武汉、上海、成都工程咨询运营中心办公场地均通过租赁方式取得。

6、项目环境影响分析

本项目在生产经营活动中仅产生生活废水及生活垃圾，对环境的影响很小。生活废水主要是卫生间、洗手池产生的生活废水，按规定可排入市政排水管道；各类生活垃圾或固态类废弃物由专职清扫人员清理、装袋、集中运送城市垃圾处理场或由环卫部门处理。

7、项目实施进度安排

本项目建设期为 36 个月。计划于募集资金到位后第一年开始建设深圳运营总部，并新建北京和武汉分支机构；第二年开始新建上海和成都分支机构，建设期为 2 年。项目具体实施进度安排如下：

阶段/时间（月）	T+36							
	1~2	3~6	7~8	9~14	15~18	19~28	29~30	31~36
初步设计								
场地购置、租赁及装修								
设备采购及安装								
人员招聘及培训								
试运营								

8、投资项目的效益分析

本项目建设期为 36 个月，预计本项目第四年达产。据测算，项目达产年可实现营业收入 28,500.00 万元，项目税后内部收益率为 33.18%，项目静态投资回收期为 4.72 年（含建设期）。

（二）总部研发中心建设项目

1、项目概况

项目总投资 10,215.89 万元，建设期 36 个月。本项目将通过购置相关研发设备，引进高素质研发人员，建设总部研发中心。公司将以“瑞捷工程大数据应用”、“建设工程质量潜在缺陷保险风险评估”、“城市建筑安全评估”、“多种业态建筑技术工程评估”、“EPC 管理模式及工程质量评估”等为主要研究方向，不断提升公司研发实力，并加速研发成果在业务中的转化应用，为公司的可持续发展提供必要的技术支持。

2、项目实施的必要性分析

（1）项目实施是提升公司研发水平的需要

第三方工程评估业是兼具知识密集型和人才密集型特点的行业，先进的技术和创新性人才是本行业企业经营和持续发展的根本。公司长期以来注重研发投入，通过多年的研发积累，取得了良好的收益。随着公司的快速发展，公司迫切需要加大研发场地的投入，购置先进研发设备，引进经验丰富的研发创新人才扩充研发团队，不断提升公司研发实力。

研发中心的建设，旨在完善公司技术创新体系，加强公司创新能力，围绕公司的主营业务，对建设工程领域中具有重要应用前景的技术方向进行系统化、配套化、工程化开发，为公司巩固和提高技术优势、实现快速发展提供强劲的技术动力。同时，研发中心完工后，公司研发人员的工作环境将得到显著改善，有利于引进和培养高端人才，巩固人才优势，持续提升研发水平。

（2）项目实施是实现公司业务与服务升级的需要

报告期内，公司致力于为房地产开发企业和全国多省市公共工程建设单位等客户提供优质专业的工程质量安全评估、协助监督、项目管理等服务，服务客体主要涉及住宅及市政公共建筑，服务内容主要是建设工程质量评估、管理及咨询。为了进一步增强公司核心竞争力，公司需要加大产品研发力度，全方位拓展产品及服务的广度与深度。

本项目研发方向中，“瑞捷工程大数据应用”是对工程评估数据的再加工，为公司提供高附加值服务奠定大数据平台基础；“建设工程质量潜在缺陷保险风险评估”是针对公司与保险公司合作业务所研发的评估体系，有利于进一步扩展公司的客户群；“城市建筑安全评估”与“多种业态建筑技术工程评估”将城市安全评估、绿色低碳建筑与轨道交通等工程质量评估作为研发方向，有利于进一步丰富公司评估产品体系；“EPC 管理模式及工程质量评估”则是公司业务向产业链上游的延伸。本项目的实施，将进一步完善公司的技术研发体系，增强公司大数据应用及工程评估能力，提高公司的服务水平、盈利能力及市场竞争力。

3、项目实施的可行性分析

（1）公司多年技术开发经验和积累为项目实施奠定基础

公司在经营发展过程中，一贯重视技术开发的研究和积累，已形成较强的技术基础。技术成果方面，基于公司在建设工程咨询及软件研发等专业领域的综合实力与资源优势，公司开发了一系列专业软件产品及技术解决方案，如瑞捷数据库、瑞捷建筑工程评估 APP、项目信息管理系统等。标准化建设方面，公司通过利用积累的建设工程评估数据，协助深圳市建筑工务署、江苏省住建厅、河南省住建厅等政府主管部门编制建筑工程质量评价标准；公司作为主编方会同中国建筑设计研究院等单位编制的《住宅建筑工程品质量化评估标准》已获中国工程建设标准化协会批准发布，将于 2021 年 2 月 1 日起实施，推动了第三方工程评估业的标准化建设。因此，公司多年技术开发经验和积累使项目实施具备技术可行性。

（2）公司注重研发团队建设，建立了良好的人才激励机制

高端的研发管理和技术人才是企业最具价值的资源。目前公司已形成了一批人员结构稳定、经验丰富、创新能力突出的研发团队，截至 2020 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 143 人，占公司（母公司口径）员工总数的 10.12%。同时，公司建立了高质量的人才引进机制，通过优厚的待遇、有效的激励制度和良好的企业文化，为不断引进优秀人才建立良好的渠道，使得本项目的实施具备人才可行性。

4、项目研发方向

总部研发中心建设项目旨在加强公司研发基础设施建设，提升公司整体研发实力，从而快速响应第三方工程咨询行业发展趋势。本项目的具体研发方向及主要内容如下所示：

序号	研发方向	主要内容
1	瑞捷工程大数据应用	通过对工程质量安全评估过程中产生的大量数据进行整合、处理，实现以下功能： 1、构建优秀供应商库，为房地产商选择供应商提供依据； 2、出具工程领域中有关新技术、新工艺、新材料的行业品质研究报告，为建筑行业整体工艺品质的发展指明方向； 3、建立施工、监理等供应商评价体系，将参建各方（监理、总包、专业分包单位）纳入系统进行管控能力排名，为供应商自我评价提供依据，了解自身行业地位及发展方向； 4、建立房地产开发商评价体系，为其提供品质输出横向对标的

序号	研发方向	主要内容
		依据，同时纵向了解自身改进情况及方向； 5、构建工程质量知识库，为国家建筑行业有关规范与标准的建立提供基础数据支撑，为行业监管服务； 6、输出市政工程质量系列报告，为政府提供量化管理的依据，有利于政府发挥职能监管的作用； 7、出具行业住宅质量评估报告，为个人用户了解建筑行业质量水平提供渠道； 8、依托工程质量知识库开展建筑行业论坛，促进行业内交流与沟通。
2	建设工程质量潜在缺陷保险（简称“IDI”）风险评估	研究“IDI”风险评估体系，为保险公司服务，对被保险建设工程项目潜在的质量风险因素实施有效的识别、评估、报告，将难以评估和控制的不可保风险转换为可以评估和控制的可保风险，并对风险因素提出控制、处理意见，从而促进工程质量的提高，减少和避免质量事故发生。
3	城市建筑安全评估	研究城市建筑安全评估体系，制定城市建筑安全意识培养管理体系，对城市在建项目及存量建筑的安全状况进行深入调研，针对主动安全防护措施落实的情况，全面分析当前城市在建工程及存量建筑的安全管理现状，并进行有效的评估、报告，提升公司城市建筑安全评估服务能力。
4	多种业态建筑技术工程评估	进一步丰富工程质量评估体系，针对绿色低碳建筑、轨道交通、公路、桥梁、隧道、工业厂房、建筑材料的特殊性，研究具有针对性与专业性的多种业态质量安全评估体系，对绿色低碳建筑、轨道交通、电梯、公路、桥梁、隧道、工业厂房、建筑材料等实施有效的测量、评估、报告，大幅提升公司在绿色建筑、轨道交通、公路、桥梁、隧道、工业厂房、建筑材料等方面的工程评估服务能力。
5	“EPC”管理模式及工程质量评估	拓展上游产业链，研究“EPC”模式的管控体系与评估体系，探索针对“EPC”模式有效的技术解决方案、商务解决方案、管理解决方案，从而更好的解决设计阶段、采购阶段、施工阶段的相关问题，完成“EPC”项目全流程的跟踪与控制，有效识别与控制项目风险，保证项目质量。

5、项目选址情况

本项目拟在深圳市租赁办公场地实施。

6、项目投资概算

本项目总投资 10,215.89 万元，具体构成明细如下所示：

序号	投资项目	金额（万元）				占总投资比例
		T+12	T+24	T+36	总计	
1	场地投入	456.00	240.00	240.00	936.00	9.16%
2	设备购置及安装	1,549.35	1,005.25	829.10	3,383.70	33.12%

序号	投资项目	金额（万元）				占总投资比例
		T+12	T+24	T+36	总计	
3	预备费	100.27	62.26	53.46	215.99	2.11%
4	研发费用	1,104.80	1,893.40	2,682.00	5,680.20	55.60%
合计		**3,210.42**	**3,200.91**	**3,804.56**	**10,215.89**	**100.00%**

（1）场地投入

本项目拟在深圳租赁 1,200.00 平方米办公场地，场地投入包括场地租赁及装修费，投资额 936.00 万元。具体投资明细如下：

序号	投资内容	租赁面积（m^2）	金额（万元）			
			T+12	T+24	T+36	总计
1	深圳研发中心	1,200	456.00	240.00	240.00	936.00
合计		**1,200**	**456.00**	**240.00**	**240.00**	**936.00**

（2）设备购置及安装

本项目设备购置内容主要包括大数据存储、应用服务器、负载均衡、异地容灾、知识库软件及安全备份恢复系统等软硬件设备，投资额 3,383.70 万元，具体投资明细如下所示：

序号	投资内容	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
一、硬件设备				
1	大数据存储	20	20.00	400.00
2	知识库集群	15	20.00	300.00
3	应用服务器	15	3.00	45.00
4	数据分析服务器	15	3.00	45.00
5	WEB 服务器	6	2.50	15.00
6	CMS 服务器	6	1.00	6.00
7	邮件服务器	3	10.00	30.00
8	刀片式服务器	8	10.00	80.00
9	防火墙	3	14.00	42.00
10	负载均衡设备	5	15.00	75.00
11	异地容灾	1	70.00	70.00
12	核心交换机	3	30.00	90.00
13	光纤交换机	4	2.00	8.00

序号	投资内容	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
14	企业级 WiFi 路由器	3	10.00	30.00
15	小型机	3	75.00	225.00
16	接入层交换机	30	2.00	60.00
17	磁盘列阵	3	20.00	60.00
18	不间断电源（UPS）	2	15.00	30.00
19	上网行为管理	1	7.00	7.00
20	视频会议终端	3	5.00	15.00
21	视频会议系统服务器	1	10.00	10.00
22	VPN 网关	1	15.00	15.00
23	电脑	50	0.80	40.00
24	打印复印机	1	6.00	6.00
25	投影仪	3	0.90	2.70
26	办公家具	1	20.00	20.00
27	机房空调	1	20.00	20.00
28	机房消防	1	15.00	15.00
29	机房监控及报警设备	1	15.00	15.00
30	百兆光纤宽带接入	1	120.00	120.00
31	商务用车	2	35.00	70.00
32	数码相机	10	0.30	3.00
硬件设备投入金额合计				**1,969.70**
二、软件设备				
1	数据库软件	1	210.00	210.00
2	服务器虚拟化软件	5	22.00	110.00
3	大数据分析智能决策系统	1	100.00	100.00
4	中间件软件	4	20.00	80.00
5	Windows Server 2012 std	50	0.81	40.50
6	Windows 10	50	0.30	15.00
7	Sketchup 软件	50	0.50	25.00
8	PhotoShop	50	0.60	30.00
9	Office2016 专业版	50	0.30	15.00
10	BIM 软件/CAD	50	3.80	190.00
11	服务器管理软件	3	6.00	18.00
12	杀毒软件	50	0.01	0.50

序号	投资内容	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
13	云服务	3	50.00	150.00
14	网络安全保护系统	1	100.00	100.00
15	安全备份恢复系统	2	100.00	200.00
16	智能运维管理系统	1	80.00	80.00
17	BUG 管理	1	50.00	50.00
软件设备投入金额合计				**1,414.00**
投入金额总计				**3,383.70**

总部研发中心的建设将以“瑞捷工程大数据应用”、“建设工程质量潜在缺陷保险风险评估”、“城市建筑安全评估”、“多种业态建筑技术工程评估”、“EPC 管理模式及工程质量评估”等为主要研究方向，旨在完善公司技术创新体系，加强公司创新能力，围绕公司的主营业务，对建设工程领域中具有重要应用前景的技术方向进行系统化、配套化、工程化开发，为公司巩固和提高技术优势、实现快速发展提供强劲的技术动力。

该项目设备购置内容主要包括大数据存储、应用服务器、负载均衡、异地容灾、知识库软件及安全备份恢复系统等软硬件设备，大部分系为该项目的实施新增添置的设备品类，将为发行人加大研发活动开展力度提供保障，为“瑞捷工程大数据应用”等需要大量数据存储、数据处理的研发项目提供有力的软硬件支持。

（3）研发费用

①人力资源投入

本项目拟配置研发人员总数为 50 人，其中，瑞捷大数据应用研究员 19 人、“IDI”评估体系研究员 5 人、城市建筑安全评估研究员 5 人、多种业态质量安全评估体系研究员 16 人、“EPC”管理模式及工程质量评估研究员 5 人，依照本项目人力资源投入计划及公司研发岗位薪酬测算，项目于 36 个月建设期内人力资源投入额合计 3,805.20 万元。

②其他研发费用

其他研发费用主要包括研发项目开展过程中发生的培训费、差旅费、咨询费、知识产权费等，投资额合计 1,875.00 万元。

7、项目环境影响分析

本项目在研发活动中仅产生生活废水及生活垃圾，对环境的影响很小。生活废水主要是卫生间、洗手池产生的生活废水，按规定可排入市政排水管道；各类生活垃圾或固态类废弃物由专职清扫人员清理、装袋、集中运送城市垃圾处理场或由环卫部门处理。

8、项目实施进度安排

本项目建设期为 36 个月。根据规划，项目建设周期规划为以下几个阶段：初步设计、办公场地租赁及装修、设备购置及安装、人员招聘及培训、相关平台建设、平台优化及完善等 6 个阶段，具体的项目建设进度安排如下：

阶段/时间（月）	T+36							
	1~3	4~9	10~12	13~15	16~18	19~27	28~30	31~36
初步设计								
办公场地租赁及装修								
设备购置及安装								
人员招聘及培训								
相关平台建设								
平台优化及完善								

（三）信息化管理系统建设项目

1、项目概况

项目总投资 4,586.63 万元，建设期 36 个月。本项目旨在通过优质、高效的信息化管理系统建设，打造具有行业领先水平、高度集成的信息化管理平台，以降低业务运营成本、提高业务协同效率，支撑业务流程的优化与管理创新，提高公司业务纵向一体化的管理水平，促进公司发展战略实现。本项目建设主要涵盖财务管理、计划管理、人力资源、客户管理、项目管理、知识管理、办公协作等方面软件系统、相关硬件设备及配套工程。

2、项目实施的必要性分析

（1）项目实施是公司战略性发展规划的需要

公司作为国内专业的建设工程质量评估、管理和咨询企业，实现集团化运营、全国化布局是顺应公司未来的发展态势、持续提升竞争力的重要战略。随着公司规模和业务的扩张，从战略层面对信息系统提出了更高的要求：一方面，公司的人员规模迅速扩大，业务开展、内部培训以及业务知识、技术、经验的共享需要更强大完整的信息系统来支撑；另一方面，各区域运营平台的建立，对公司的业务管理、组织管理、财务管理提出了更高的要求，公司有必要通过建设更强大的信息化管理系统，以满足公司持续发展的需求。

目前公司的信息化管理系统尚无法完全满足未来公司管理工作的需要，公司拟开发引进专业化管理与业务协同的一体化信息平台，升级建设企业核心业务集成系统、CRM 管理系统、财务管理系统、项目管理系统等，整合公司业务管理信息，规范公司的管理流程和数据流程，对业务计划、成本、合同、资源、质量、安全、风险等重要管理要素进行全过程控制和跟踪，支持公司的进一步快速发展，以顺利实现规模扩张和可持续发展。

（2）项目实施有助于提升公司的管理水平与经营效率

企业信息化建设是促进企业发展、提高企业管理水平和竞争力的一个重要手段，也是衡量企业现代化管理水平的重要标志，通过应用高度集成整合的信息管理系统，从而使企业能够实现资金流、信息流的统一并同步。但是随着分支机构的逐渐设立，业务人员的不断增多，公司将面临着日益增多的数据信息分散管理、质量控制、跨区域沟通等问题，传统的企业信息系统架构与承载能力已难以满足公司管理的需要。

通过建立全面、完整的企业信息化平台，公司将形成一套操作性强的标准业务流程，实现控制标准与业务处理的一体化，促进企业基础管理的规范化，有利于促进公司各机构、各部门、工作流程各环节配合得更加紧密，使公司在经营管理、财务管理、人力资源管理等方面更加有效率。同时，通过对现有知识库的整合升级，消除信息系统中的“信息孤岛”，提高信息的利用效率，从而带来公司内部管理效率与管理水平的提升。

（3）项目实施有利于提高企业决策的科学性与正确性

目前公司的各个信息系统模块相对孤立，未达到整体运作的程度，制约着公司工作效率的进一步提升。公司需要在硬件设备的性能与容量，以及软件的系统架构、覆盖范围等方面进行升级更新。本项目的实施能够实现企业的信息化，将企业的各项业务、各个环节重新梳理，纳入到信息化管理流程中，便于管理者对企业内部进行动态、实时的管理和控制，同时，网络的办公化简化了沟通的层次，畅通了沟通的渠道，从而有利于公司进一步优化组织管理机构，简化和规范各项业务流程，实现扁平化管理和动态管理。

通过企业智能化、信息化管理系统的建设，企业决策层可以直接、及时掌握系统内各区域公司和业务部经营的实时信息，通过决策支持系统地做出分析和判断，为决策提供了及时、准确的信息情报，从而为管理者的决策提供参考，在一定程度上能有效规避决策风险。

3、项目实施的可行性分析

（1）国家政策大力支持企业的信息化建设

近年来，随着 IT 技术的高速发展，信息化正成为企业走向现代化的重要标志。我国政府一直以来都高度重视企业信息化工作，在《2006-2020 年国家信息化发展战略》中明确指出在全球信息化发展的大趋势下，要大力推进企业的全面信息化建设，改造和提升传统产业，发展信息服务，推动经济结构战略性调整。此外，《关于支持中小企业技术创新的若干政策》、《关于印发强化服务促进中小企业信息化意见的通知》及《国务院关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》等政策法规也明确指出加快中小企业信息化建设，鼓励中小企业运用现代信息技术提升管理水平，增强技术创新能力。本项目的建设旨在提高公司的信息化水平，符合国家的信息化发展战略。

（2）公司储备的信息化人才和建设经验为项目实施提供了人才和技术保障

目前，公司在业务管理、客户管理、财务管理、人资管理等方面都形成了较为成熟的制度和流程，各部门工作人员对工作流程、工作权限、工作职责已较为熟悉和适应。这些制度和流程不仅能帮助信息化建设在设计上更加准确，而且能使企业内部员工快速适应公司新的信息化管理系统，使信息管理系统发挥更大价值。

此外，在公司长期的信息化系统建设过程中，信息化部门在与业务部门的实践合作中积累了丰富的经验，形成强有力的执行团队，具备组织执行大规模信息化系统建设的能力，为信息化系统建设提供人才保障。

4、项目建设方案

（1）项目建设目标

通过构建高效、优质的信息化平台，公司的业务生态将进一步完善，业务流程将进一步优化与创新，有助于提高业务协同效率，增强公司管理能力，促进公司战略实现。

（2）项目建设方案

本项目建设内容主要包括：企业核心业务集成系统、HR 系统、财务管理系统、CRM 管理系统、计划管理系统、办公自动化系统、项目管理系统、知识管理系统、全面预算系统及决策分析系统。主要内容相关说明如下：

序号	建设内容	说明
1	企业核心业务集成系统	公司的核心信息化管理系统，具有性能先进性、系统兼容性和功能可扩展性。该系统将支持公司各业务形态和管理需求，满足公司综合化应用及决策需求，将协助公司信息化系统覆盖公司动态管理、静态管理的各个角落以及业务流程管理、职能管理的各个环节。
2	HR 系统	实现人事流程审批电子化，能保存所有调整记录并能生成相关报表以供决策；结合招聘、培训、绩效、人才管理、能力管理等模块，实现人才管理全流程信息化。
3	财务管理系统	财务管理系统为公司财务部门提供财务成本、应收、应付、总账等的核算管理支持，其子模块包括：成本管理、应付模块、应收模块、固定资产管理、总账模块等。并逐步建立集团层面的整体财务管理系统，实现财务共享。
4	CRM 管理系统	客户关系管理系统作为公司业务部门对客户的信息管理的重要工具，主要支持客户管理、销售数据分析等。其子模块主要包括：合同管理、销售管理、客户档案管理、服务管理等。
5	计划管理系统	根据公司业务特点，建立计划、执行、检查、考核等四个模块，计划阶段录入服务项目、工作范围，并编写计划，生成任务单；执行阶段录入工作完成情况，进行工时统计和项目对账确认；检查阶段检查工作完成情况及收款情况；考核阶段分析项目利润情况，考核计划达成率。
6	办公自动化系统	日常管理全面采用 OA 办公系统软件，提高企业管理效率，降低费用，有效保障各种管理信息纵向和横向的高效、 准确、 及时的传播和反馈，使企业管理更具效率和柔性，更好的适应现代企业的竞争环境要求。

序号	建设内容	说明
7	项目管理系统	根据生产指令，在系统中初始化项目开展的工作环境，为业务人员建立一个以项目为中心、以计划作业表管理为主线、以文档集中管理协同利用为目标的业务工作平台。
8	知识管理系统	对各种办公文档、文书档案、图片资料、图书资料等知识和信息进行计算机管理的综合系统，用户可通过快速浏览与检索工具，实现知识和信息的网络共享。
9	全面预算系统	对预算建立、预算体系搭建、预算编制、预算调整、预算控制进行全过程管理，协助公司进行预算管理的事前计划、事中控制、事后分析与考核。
10	决策分析系统	该系统以数据中心为基础，辅助智能查询、数据仓库、数据挖掘等技术，抽取、加工、清洗、转换海量数据，分析查看完成产值、合同额、利润额进行项目的分析统计，输出计划达成率、合同收缴率、产出比、预算达成率、投资回报率等数据，为决策层的决策分析提供海量的数据支持。

5、项目选址情况

本项目拟在深圳市租赁办公场地实施。

6、项目投资概算

本项目总投资 4,586.63 万元，具体构成明细如下所示：

序号	投资项目	金额（万元）				占总投资比例
		T+12	T+24	T+36	总计	
1	场地投入	114.00	60.00	60.00	234.00	5.10%
2	设备购置及安装	919.20	852.40	916.90	2,688.50	58.62%
3	预备费	51.66	45.62	48.85	146.13	3.19%
4	人力资源投入	266.00	532.00	720.00	1,518.00	33.10%
合计		**1,350.86**	**1,490.02**	**1,745.75**	**4,586.63**	**100.00%**

（1）场地投入

本项目拟在深圳租赁 300.00 平方米办公场地，场地投入包括场地租赁及装修费，投资额 234.00 万元。具体投资明细如下：

序号	投资内容	租赁面积（m^2）	金额（万元）			
			T+12	T+24	T+36	总计
1	办公场地	300	114.00	60.00	60.00	234.00
合计		**300**	**114.00**	**60.00**	**60.00**	**234.00**

（2）设备购置及安装

本项目设备购置内容主要包括各类软硬件等，投资额 2,688.50 万元，具体投资明细如下所示：

序号	投资内容	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
一、硬件设备				
1	测试用手机	10	0.80	8.00
2	测试用手机	30	0.50	15.00
3	测试用电脑	10	1.00	10.00
4	高性能 PC 机	30	1.50	45.00
5	办公电脑	30	0.80	24.00
6	会议平板	2	6.00	12.00
7	打印机	1	6.00	6.00
8	办公家具	1	15.00	15.00
硬件设备投入金额合计				**135.00**
二、软件设备				
1	Office 办公软件	30	0.30	9.00
2	Windows 10	30	0.30	9.00
3	WindowsServer 操作系统	30	0.81	24.30
4	Visual Studio	1	30.00	30.00
5	PhotoShop	12	0.60	7.20
6	CAD	20	3.70	74.00
7	文档加密软件	1,000	0.08	80.00
8	IT 安全系统	1	100.00	100.00
9	核心业务集成系统	1	900.00	900.00
10	HR 系统	1	120.00	120.00
11	财务系统	1	300.00	300.00
12	CRM 系统	1	160.00	160.00
13	BI 智能分析平台	1	100.00	100.00
14	流程协同 OA 系统	1	300.00	300.00
15	公众号三方系统	1	60.00	60.00
16	项目管理系统	1	100.00	100.00
17	知识管理系统	1	80.00	80.00
18	全面预算系统	1	100.00	100.00

序号	投资内容	数量（台/套）	单价（万元）	金额（万元）
软件设备投入金额合计				2,553.50
投入金额总计				2,688.50

随着公司规模和业务的扩张，从战略层面对信息系统提出了更高的要求：一方面，公司的人员规模迅速扩大，业务开展、内部培训以及业务知识、技术、经验的共享需要更强大完整的信息系统来支撑；另一方面，各区域运营平台的建立，对公司的业务管理、组织管理、财务管理提出了更高的要求，公司有必要通过建设更强大的信息化管理系统，以满足公司持续发展的需求。

目前，发行人使用自行开发的 ERP 信息系统进行业务统筹、项目人员调度等管理支持，但各个信息系统模块相对孤立，未达到整体运作的程度，制约着公司工作效率的进一步提升。

该项目的设备及安装投入主要为核心业务集成系统、IT 安全系统、财务系统、流程协同 OA 系统等软件，通过优质、高效的信息化管理系统建设，打造具有行业领先水平、高度集成的信息化管理平台，以降低业务运营成本、提高业务协同效率，支撑业务流程的优化与管理创新，提高公司业务纵向一体化的管理水平，促进公司发展战略实现。

（3）人力资源投入

本项目拟配置人员总数为 30 人，主要包括项目经理、信息系统实施顾问、技术架构师、UI 设计师、测试工程师、Android 开发工程师、Java 工程师、系统运维及前端开发等，投资额合计 1,518.00 万元。

7、环保环境影响分析

本项目在生产经营活动中仅产生生活废水及生活垃圾，对环境的影响很小。生活废水主要是卫生间、洗手池产生的生活废水，按规定可排入市政排水管道；各类生活垃圾或固态类废弃物由专职清扫人员清理、装袋、集中运送城市垃圾处理场或由环卫部门处理。

8、项目实施进度安排

本项目建设期为 36 个月。根据规划，项目建设周期规划为以下几个阶段：初步设计、场地租赁及装修、设备购置及安装、人员招聘及培训、项目实施阶段、试运行等 6 个阶段，具体的项目建设进度安排如下：

阶段/时间（月）	T+36								
	1~3	4~6	7~8	11~15	16~20	21~24	25~30	31~33	33~36
初步设计									
场地租赁及装修									
设备购置及安装									
人员招聘及培训									
实施阶段									
试运行									

（四）补充流动资金项目

1、项目概况

公司拟将本次募集资金中的 12,000.00 万元用于补充流动资金，满足公司日常生产经营，进一步确保公司的财务安全、增强公司市场竞争力。

2、补充流动资金的必要性分析

（1）公司业务需要充足的流动资金作为保障

公司所属的第三方工程评估业属于人才密集型、知识密集型行业，人才的引进与培养、人员的差旅费用、新评估体系研发、业务网络建设等都需要大量的资金。另一方面，公司客户大部分是以季度为结算周期，使得公司从确认收入到收到款项之间存在一定时间周期，应收账款占比较高为公司带来一定的营运资金压力。

因此，公司需要保持充沛的现金储备，以提高公司经营的安全边际，保障公司日常运营平稳进行，抵御客户回款期限较长带来的不利影响。公司以本次发行募集资金补充经营发展所需流动资金与公司业务特点相符。

（2）公司经营规模的扩张需要合理增加流动资金规模

报告期内，公司持续挖掘、拓展客户资源，不断提升服务质量，业务规模在报告期内实现了较快增长，承接的项目数量逐年增加，市场覆盖面不断扩

大，最近三年营业收入年均复合增长率达到 68.94%，且预计未来 3 年仍将保持稳定增长。增加营运资金有利于公司正在实施项目和计划实施项目的顺利推进，是公司经营规模扩张过程中维持长期、健康、可持续发展的必然要求。

综上所述，充足的营运流动资金是公司保持稳定增长的关键因素之一。鉴于公司营运资金周转现状和未来业务发展需要，公司拟将募集资金 12,000.00 万元用于补充营运所需流动资金。

3、补充流动资金的管理安排

公司已建立募集资金专项存储及使用管理制度，公司将根据业务发展需要，在科学测算和合理调度的基础上，合理安排该部分资金投放的进度和金额，保障募集资金的安全和高效使用。

4、补充流动资金对公司未来财务状况和经营成果的影响

补充流动资金项目实施后，公司资产的流动性进一步提高，有利于降低经营风险。同时，补充流动资金有利于满足公司经营规模扩张过程中产生的营运资金需求，有利于提高公司承接更多数量和更大规模项目的业务能力，从而增强公司在行业内的竞争力，提升市场份额，对公司经营产生积极的影响。

四、募投项目拟购置房产的合理性与必要性

（一）发行人募投项目拟购置房产的具体情况

发行人本次首次公开发行股票所募集的资金扣除发行费用后，将考虑轻重缓急顺序投资于工程咨询运营服务平台建设项目、总部研发中心建设项目、信息化管理系统建设项目及补充流动资金项目。

各募集资金投资项目拟购置房产的具体情况如下：

募集资金投资项目	场地用途	取得方式	面积（m^2）
工程咨询运营服务平台建设项目	深圳运营中心	购置	1,500
	北京运营中心	租赁	1,000
	武汉运营中心	租赁	1,500
	上海运营中心	租赁	1,000

募集资金投资项目	场地用途	取得方式	面积（m^2）
	成都运营中心	租赁	1,000
总部研发中心建设项目	深圳研发中心	租赁	1,200
信息化管理系统建设项目	办公场地	租赁	300
补充流动资金项目	-	-	-

如上表所示，除了工程咨询运营服务平台建设项目中的深圳运营中心拟以购置方式取得，其余场地将通过租赁方式取得。

（二）购置房产与公司目前的轻资产运营模式是否匹配、是否具备必要性和合理性

1、公司自身情况分析

公司目前的深圳办公场所为租赁取得，囿于租赁建筑物本身的局限性，公司无法根据自身发展需求去设计改造办公场地布局。随着公司业务规模和服务领域持续扩大，品牌形象与行业地位不断提升，公司的经营活动更具战略管理、品牌建设、文化发展、信息交流等高级职能。因此，公司购置总部办公场所，并根据经营所需对场地布局进行整体规划和设计，有利于公司充分展示企业文化，赋予办公场所更多的功能元素，从而提升公司形象。

除了工程咨询运营服务平台建设项目中的深圳运营中心拟以购置方式取得，其余场地将通过租赁方式取得，既满足了总部办公场所的设计改造需求，又保留了各运营支点、研发中心等建设的灵活性，与公司轻资产运营模式相匹配。

2、相关案例情况

以首次公开发行股份募集资金购置办公场所多有案例，以下为 2018 年以来上市、上市前一年固定资产账面价值小于 1,500.00 万元的企业以首次公开发行股票募集资金购置办公场所的案例：

公司简称	主营业务	上市日期	募投项目名称	办公场地购置面积（平方米）	办公场地购置费用（万元）	购置费用占拟投入项目的募集资金总额比例
博汇	公司是一家专注于	2020	全媒体业务监测管理	1,815.00	3,702.60	26.95%

公司简称	主营业务	上市日期	募投项目名称	办公场地购置面积（平方米）	办公场地购置费用（万元）	购置费用占拟投入项目的募集资金总额比例
科技	视听大数据领域的信息技术企业	年 6 月 12 日	产品升级建设项目			
			多媒体显示调度及资源管理系统产业化项目	925.00	1,887.00	
			研发测试展示中心建设项目	2,090.00	4,263.60	
财富趋势	公司是国内证券行情交易系统软件产品和证券信息服务的重要供应商	2020 年 4 月 27 日	通达信开放式人工智能平台项目	990.00	5,940.00	28.67%
			通达信可视化金融研究终端项目	1,560.00	9,360.00	
			通达信专业投资交易平台项目	870.00	5,220.00	
			通达信基于大数据的行业安全监测系统项目	595.00	1,785.00	
易天股份	公司是一家国内优秀的电子专用设备供应商，基于精准对位、精准贴附技术，致力于为客户提供专业化、高性能的国产化电子专用设备	2020 年 1 月 9 日	研发中心建设项目	450.00	1,800.00	4.78%
兴图新科	公司长期致力于向客户提供优质的视音频综合产品及服务	2020 年 1 月 6 日	基于云联邦架构的军用视频指挥平台升级及产业化项目	7,320.00	8,784.00	24.88%
			研发中心建设项目	1,095.00	1,314.00	
聚辰股份	公司为集成电路设计企业，主营业务为集成电路产品的研发设计和销售	2019 年 12 月 23 日	以 EEPROM 为主体的非易失性存储器技术开发及产业化项目	3,091.00	13,074.89	21.14%
			研发中心建设项目	546.00	2,307.33	
新城市	公司作为专业的规划设计企业，自设立以来一直致力于为各级政府部门、知名企业和城乡社区提供城乡规划、工程设计、工程咨询等专业服务	2019 年 5 月 10 日	创新发展研究中心建设项目	1,050.00	8,400.00	17.51%
上海	公司主要从事军用	2019	军用宽带无线移动通	2,000.00	3,600.00	21.31%

公司简称	主营业务	上市日期	募投项目名称	办公场地购置面积（平方米）	办公场地购置费用（万元）	购置费用占拟投入项目的募集资金总额比例
瀚讯	宽带移动通信系统及军用战术通信设备的研发、制造、销售及工程实施	年 3 月 14 日	信系统军兵种派生型研制项目			
			军用无人平台宽带移动通信系统研制项目	1,000.00	1,800.00	
			通信技术研发中心建设项目	1,300.00	2,340.00	
			测试演示平台建设项目	-	2,700.00	
华致酒行	公司是国内领先的精品酒水营销和服务商之一	2019 年 1 月 29 日	产品研发中心建设项目	14,600.00	7,800.00	8.77%
平均	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**19.25%**
发行人	公司是一家专业从事建设工程第三方评估、管理和咨询服务的企业	-	工程咨询运营服务平台建设项目	1,500.00	7,770.00	12.50%

发行人用于购置房产的投入占拟投入项目的募集资金总额比例为 12.50%，相比于上述所列其他案例处于合理水平。

综上，发行人以本次发行募集资金在深圳购置办公场地升级建设工程咨询运营总部具备合理性和必要性，符合轻资产、服务型企业行业经营特点，与公司轻资产运营模式相匹配。

五、董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见

本公司董事会对本次募集资金投资项目的可行性进行了分析，认为：公司本次拟实施的募集资金投资项目立足于现有主营业务的规模适度扩展和技术、管理能力的提升，符合行业发展基本趋势，与公司现有经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。具体分析如下：

财务状况方面，报告期内公司资产规模持续扩大，截至 2020 年 6 月 30 日，公司总资产 37,096.80 万元，净资产 29,545.25 万元。公司本次拟募集资金 62,141.23 万元，募集资金投资项目实施有利于公司实现全国化发展战略布

局规划，完善公司运营服务平台布局，进一步提升公司研发水平和管理水平，实现业务模式的突破和创新。

经营规模方面，最近三年及一期公司营业收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元和 19,692.69 万元，净利润分别为 4,970.62 万元、6,485.32 万元、13,886.28 万元和 2,961.79 万元，资产负债率分别为 42.39%、39.98%、30.11%和 20.36%。公司总体资产质量较高，盈利能力良好，且募集资金到位后将进一步增强公司的资本实力，解决公司业务扩张、研发及管理能力提升对于资金的需求，公司财务状况能够有效支持募集资金投资项目的建设和实施。

技术水平方面，公司历来高度重视产品研发和技术创新工作，坚持走自主创新的道路。经过多年的努力，目前已建立了一个技术基础扎实、项目经验丰富、创新能力突出的技术团队。截至本招股说明书签署日，公司已获得 30 项软件著作权，并开发出瑞捷工程咨询、评估平台系统等具有自主知识产权的高新技术产品，充分的技术储备使项目实施具备技术可行性。

管理能力方面，公司管理团队具备丰富的行业经验和管理才能，对市场发展趋势具有前瞻把握能力，能够领导公司继续保持长期、稳定、健康成长。为保证公司日常经营的持续高效运转和长远发展，公司制订了相关管理制度，建立了健全的公司治理结构，形成了规范有效的内部控制体系。因此，本次募集资金投资项目与公司现有管理能力相适应。

六、募集资金运用对公司主要财务状况及经营成果的影响

本次募集资金投资项目与公司主营业务紧密相关，有利于进一步完善公司的业务布局，增强公司核心竞争力，巩固公司的市场领先地位，提高公司的盈利水平。因此，本次募集资金投资项目的实施，预计将会对本公司的财务状况和经营成果产生积极影响。

（一）对资产规模和结构的影响

募集资金到位后，公司的总资产、净资产、资金规模均将大幅增长，资产负债率明显降低，有利于提高公司的偿债能力和融资能力，降低财务风险；同

时本次股票溢价发行将大幅增加公司的资本公积，使公司资本结构更加稳健，有利于今后公司股本的进一步扩张。

（二）对净资产收益率和盈利水平的影响

本次发行完成后，公司净资产和股本规模将有较大幅度增长，而募集资金投资项目从资金投入到产生效益需要一定的时间，因此，短期内公司净资产收益率存在被摊薄的风险。从中长期来看，随着募投项目陆续投入运营并产生收益，公司收入和利润水平将逐步上涨，盈利能力不断增强，净资产收益率将逐步回升。

七、公司未来发展规划及拟采取的措施

（一）公司发展战略及目标

公司立足于国内建设工程市场，以第三方工程评估、驻场管理、管理咨询业务为核心，以居住建筑、公共建筑为主要服务领域，顺应产业升级及市场环境变化的大趋势，适应“国民经济从高速度向高质量转向”的时代要求，结合工程管理变革的新思维，坚守“引领工程管理，服务品质生活”的企业使命，将价值创造阶段拓展至建筑全生命周期，让工程品质不断迈向新高度，满足人民群众对美好生活的向往。

公司将在现有业务板块的大框架下，充分发挥数据库、知识库优势，以及第三方机构独立性、客观性优势，紧跟市场和客户需求，加大产品和服务创新力度，保持公司在第三方评估行业的领先地位。具体而言，房地产企业客户方面，公司将进一步挖掘产业链价值，拓展产品和服务的深度与广度，为客户提供覆盖建设工程全流程的、更高水准的工程评估、管理、解决方案咨询等综合性服务；在公共建筑领域，公司将积极研究城市建筑安全评估体系，利用国家和地方产业政策支持和政府“放管服”改革创造的机遇，以地区为单位拓展政府部门客户，做好工程质量安全管理领域政府购买社会服务的供应商；在新业务孵化方面，公司重点关注和研究存量市场的业务机会，以广阔的存量市场作为公司未来增长的新蓝海，为第三方工程评估行业开辟新的发展方向。此外，

在工程质量潜在缺陷保险（IDI）、绿色低碳建筑等新兴业务、新兴概念领域，公司积极开展相关研究和筹备工作，抢抓业务机遇，开发新的业绩增长点。

未来三年内，公司将在长期发展战略的指导下，借助本次发行募集资金的契机，加快推进“工程咨询运营服务平台建设项目”、“总部研发中心建设项目”等募投项目建设，进一步巩固和增强公司的市场竞争优势，提升公司的研发创新实力，将“瑞捷咨询”打造为国内第三方工程评估咨询领域的领导品牌。

（二）已采取的措施及实施效果

1、注重人才队伍的建设

第三方工程评估业务对从业人员的专业水平和综合业务素质要求较高，公司充分利用现有的知识、技术和资源，日常组织多种形式的培训活动提升员工的技术水平和创新素质，为不同层次、不同学历的技术人员提供良好的个人发展空间，培育创新环境。同时，公司还不定期组织业务骨干赴日本、新加坡、德国等地学习培训，拓展思维视野，了解发达国家在工程管理及质量评估方面的新技术、新经验。在加强内部人才培养的同时，公司积极引进外部高水平人才扩充研发队伍，不断改善研发队伍的知识、年龄和专业结构，以提高公司的研发实力和市场竞争力。

经过多年发展，公司逐步培养了一支专业、稳定的研发队伍，截至 2020 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 143 名，占公司（母公司口径）员工总数的 10.12%。

2、加快信息化建设

公司十分注重信息化工具的开发与应用，以提高各项业务的开展效率，进而提升管理效能和客户满意度。

2016 年度，公司独立研发的“瑞捷建筑工程评估 APP（安卓平板端）”正式投入使用，实现了工程质量和安全风险评估的信息化、无纸化，在提高工作效率、实现项目评估数据与瑞捷数据库实时互通的同时，也可以有效减少人为操作因素对评估数据准确性的影响。2019 年度，公司推出了瑞捷评估

APP2.0 版，2.0 版本根据公司业务发展和产品创新情况进行了功能升级，并推出手机客户端，进一步便利了评估数据的采集、管理和共享，加深了公司与客户的业务互动和联络。除评估 APP 外，公司还独立开发了项目信息管理系统、测区抽选系统等信息化工具。

目前，各项信息化工具已广泛应用于公司的业务开展当中，有效提升了公司业务执行效率和服务质量，增强了公司的核心竞争力。

3、积极参与行业标准的建立

基于工程评估技术的经验和优势，公司积极参与建设工程品质评价标准的编制工作，参编了包括江苏省《建筑工程质量品质评价标准》、河南省《建筑工程施工质量评价标准》等。公司作为主编方会同中国建筑设计研究院等单位编制的《住宅建筑工程品质量化评估标准》已获中国工程建设标准化协会批准发布，将于 2021 年 2 月 1 日起实施。通过积极投身于第三方工程评估行业的标准化、体系化建设，不断扩大公司在行业中的影响力。

（三）未来规划采取的措施

1、产品研发计划

总部研发中心项目建成后，公司的研发力量将大大增强。未来公司将继续深挖第三方工程评估咨询业务的产业链价值，加大在建设工程质量评估体系、驻场管理服务体系、建设工程质量潜在缺陷保险、全过程工程咨询等领域的研发投入，业务范围进一步向绿色建筑、轨道交通、公路、桥梁、隧道等多种业态项目延伸。同时，公司还将加强与建设行政主管部门、专业科研机构、高校的研发合作，不断优化市场信息与产品研发之间的反馈机制，增强公司的研发实力。

此外，公司还将有效利用瑞捷知识库的丰富资讯、数据和示范案例，加强工程品质管理综合性服务产品的研究开发，提升公司服务的质量和价值，加快推动公司由“评估机构”向“咨询顾问”角色定位的升级。

2、市场开发计划

公司将继续坚持产品和服务以市场需求为导向的基本原则，在深刻把握国内外建设工程品质管理新趋势、新技术的基础上，对公司业务体系做进一步优化，切实满足客户精细化、多元化的需求。未来公司还将持续举办建筑工程品质管理高峰论坛及区域业务沙龙，在服务客户、增进沟通的同时，公司也将通过高峰论坛和区域沙龙推广建设工程评估的新技术和新理念，扩大公司品牌的行业影响力，巩固公司在第三方工程评估领域的优势地位。

3、业务布局计划

公司将通过实施“工程咨询运营服务平台建设项目”在全国重点区域城市（北京、上海、武汉、成都）陆续布局运营网点，以便加强与客户的日常联络，及时响应客户需求，为客户提供更全面、更贴心的工程咨询服务，提高客户满意度。同时，公司还将借助新的运营网点加大业务宣传和营销推广的力度，在各网点所在区域开发新客户，拓展新业务。

4、人力资源计划

未来公司将继续通过内部培养和外部引进相结合的方式建设人才梯队，尤其注重培养一批中高级管理型、技术型人才。为此，公司拟采取的具体措施包括加强人力资源规划，更广泛地开展校企合作，建立支持公司中长期战略发展的“战略人才储备”机制，保障关键职位的人才引进和储备，确保各岗位的用人需求。同时，公司还将建立更富有竞争力的持续激励与绩效考核制度，强化岗位责任，培养员工的集体意识、责任意识和荣誉感，加强员工对公司的文化认同。

5、公司治理结构完善计划

公司将进一步优化和完善法人治理结构，按照《公司章程》的规定建立有效的管理体制和决策机制，实现运行规范化和决策科学化。同时，随着公司业务规模不断扩大，产品体系更加丰富，公司将适时对现有的内部组织机构进行调整和改进，优化业务流程，提高管理效率。

6、再融资及收购兼并计划

随着业务规模的逐步壮大，公司将根据需要选择适当时机和合理方式，科学利用资本市场的多种融资渠道进行再融资，为公司持续、快速发展筹集所需

资金。同时，公司将从业务发展的实际需要出发，适时通过收购兼并、参股控股等资本运营方式并购一些在产品、技术、客户资源等方面能够对公司形成优势补充的企业，进一步扩大公司产品品类和市场份额，促进公司长期战略目标的实现。

第十节 投资者保护

一、发行人关于投资者关系的主要安排

为切实保护投资者特别是中小投资者的合法权益，公司制定了《公司章程（草案）》、《股东大会议事规则》、《信息披露事务管理制度（草案）》、《投资者关系管理制度（草案）》等制度性文件，充分保障投资者尤其是中小投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等方面的权利。

（一）信息披露制度和流程

根据《公司章程（草案）》，股东享有查阅公司章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告的权利。

《信息披露事务管理制度（草案）》对公司信息披露的基本原则和一般规定、内容及披露标准、审核与披露程序、责任划分等相关事项作出了规定，以保证公司信息披露的真实、准确、完整、及时，保障投资者依法获取公司信息的权利。

根据《信息披露事务管理制度（草案）》规定，公司信息披露的审核与披露主要流程如下：董事会秘书负责协调和组织公司信息披露事项。公司有关部门研究、决定涉及信息披露事项时，应通知董事会秘书列席会议，并向其提供信息披露所需要的资料；公司有关部门对于是否涉及信息披露事项有疑问时，应及时向董事会秘书或通过董事会秘书向有关部门咨询；公司信息公告由董事会秘书负责对外发布，其他董事、监事、高级管理人员未经董事会书面授权，不得对外发布任何有关公司的重大信息。

（二）投资者沟通渠道的建立情况

公司主要通过股东大会、定期报告和临时公告、说明会、一对一沟通、电话咨询等符合中国证监会及深圳证券交易所相关规定的方式与渠道开展与投资者的交流。

为方便投资者关系管理，增强公司与投资者关系，切实维护投资者的合法知情权，促进投资者对公司的了解和认同，公司董事会秘书为投资者关系管理负责人，全面负责公司投资者关系管理工作，具体沟通渠道如下：

投资者沟通负责人	刘艳辉
电话号码	0755-89509995
传真号码	0755-84862643
电子邮箱	ir@szridge.com

（三）未来开展投资者关系管理的规划

1、投资者关系管理的目的

（1）促进公司与投资者之间的良性关系，增进投资者对公司的进一步了解和熟悉；

（2）建立稳定和优质的投资者基础，获得长期的市场支持；

（3）形成服务投资者、尊重投资者的企业文化；

（4）促进公司整体利益最大化和股东财富增长并举的投资理念；

（5）增加公司信息披露透明度，改善公司治理。

2、投资者关系管理的基本原则

（1）公平、公正、公开原则。平等对待所有投资者，保障所有投资者享有知情权及其他合法权益；

（2）诚信原则。客观、真实、准确完整地向投资者报告公司的经营状况；

（3）高效率、低成本原则。采用先进的沟通手段，努力提高沟通效果，降低沟通成本；

（4）互动沟通原则。公司应主动听取投资者的意见、建议，实现公司与投资者之间的双向沟通，形成良性互动；

（5）保密性原则。公司开展投资者关系活动时应注意对尚未公布的信息及内部信息的保密；

（6）合规性原则。严格遵守国家法律法规及深圳证券交易所的规定。

3、上市后投资者关系管理的具体工作措施

公司将按照有关规定，认真做好定期报告的临时报告的编制、披露工作，提高信息披露质量，确保公司信息披露内容的真实、准确、完整，保障投资者及时、准确、完整地了解公司的生产经营、内控及财务状况等重要信息。对于需要履行持续性信息披露的事项，做好信息披露的跟踪管理工作。

二、发行人股利分配政策

（一）当前股利分配政策

1、股利分配的一般政策

公司股票全部为普通股，每股享有同等权益，实行同股同利的分配政策，按各股东持有股份的比例派发股利。

2、利润分配的顺序

公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金不得用于弥补公司的亏损。法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

（二）近三年及一期股利分配情况

报告期内，公司利润分配具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
现金股利	1,000.00	2,000.00	4,000.00	3,487.50
合计	1,000.00	**2,000.00**	**4,000.00**	**3,487.50**

注：上表为经股东会/股东大会审议通过的当年度应分配的现金股利金额

截至本招股说明书签署日，报告期内的现金股利均已分配完毕，并对个人股东现金股利代扣代缴了个人所得税。

（三）发行上市后的股利分配政策

本次发行上市后，公司的股利分配政策如下：

1、利润分配原则

公司的利润分配政策应重视对投资者的合理投资回报，以可持续发展和维护股东权益为宗旨，应保持连续性和稳定性，并符合法律、法规的相关规定。公司利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

2、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。

3、现金分红的条件、具体比例和时间间隔

公司实施现金分红应同时满足下列条件：

（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，在满足上述现金分红条件的前提下，公司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，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。

4、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。

5、利润分配的决策程序和机制

公司的利润分配方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拟定，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方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，独立董事应当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。利润分配方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。

6、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。

7、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。

（四）发行人股利分配制度的一贯性

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。发行人现行及上市后的股利分配制度符合相关监管要求。

（五）公司上市后三年股东分红回报规划

经公司 2019 年第五次临时股东大会及 2020 年第二次临时股东大会决议通过，公司对上市后三年股东分红回报规划如下：

1、股东分红回报规划的制定原则和考量因素

公司股东分红回报规划是在符合国家相关法律法规及《公司章程》的前提下，充分考虑了对投资者的回报，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展而制定，其中主要考量因素包括公司股东合理回报的

诉求，公司自身盈利水平、现金流状况、未来发展规划，以及社会资金成本、外部融资环境等。

2、股东分红回报规划的具体内容

公司可以采取现金、股票或现金与股票相结合方式分配股利，其中优先以现金方式分配。

公司实施现金分红应同时满足下列条件：

（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；

在满足上述现金分红条件的前提下，公司每年以现金方式分配的利润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%。

在满足现金分红的条件下，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。

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。

3、股东分红回报规划的制定、调整和相关决策机制

公司至少每三年重新审阅一次股东分红回报规划，通过多种渠道充分听取并考虑股东（特别是中小股东）、独立董事和监事的意见，对股东分红回报规划

进行合理、必要的修订，确保其内容不违反相关法律法规和《公司章程》确定的利润分配政策。

公司因外部经营环境或公司自身经营需要，确有必要对公司既定的股东分红规划进行调整的，将详细论证并说明调整原因，调整后的股东分红规划将充分考虑股东特别是中小股东的利益，并符合相关法律法规及《公司章程》的规定。

公司董事会根据公司具体经营情况及资金状况，结合股东（特别是中小股东）、独立董事和监事的意见，制定年度或中期分红方案，并经公司股东大会审议通过后实施。

三、发行前滚存利润的分配安排

经公司 2019 年第五次临时股东大会及 2020 年第二次临时股东大会决议通过，公司股票发行成功后，公司公开发行股票前滚存未分配利润由发行完成后的新、老股东按其持股比例共同享有。

四、股东投票机制的建立情况

《公司章程（草案）》中规定，公司股东有权依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；对公司的经营进行监督，提出建议或者质询；股东（包括股东代理人）以其所代表的有表决权的股份数额行使表决权，每一股份享有一票表决权。

《公司章程（草案）》中规定，股东大会选举两名及以上董事（包括独立董事）或监事时，应当实行累积投票制。累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。

根据《公司章程（草案）》的规定，股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票。单独计票结果应当及时公开披露。公司召开股东大会，除现场会议形式外，公司还将提供网络投票的方式为股东参加股东大会提供便利，股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。

五、相关责任主体作出的重要承诺、履行情况及未能履行承诺的约束措施

（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及相关股东持股及减持意向等承诺

1、本次发行前股东所持股份的锁定承诺

（1）发行人控股股东、实际控制人范文宏、黄新华承诺

①自公司股票上市之日起 36 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。

②公司股票上市后 6 个月内，如股票连续 20 个交易日的收盘价（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理）均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人直接或间接持有公司股票的锁定期限将自动延长至少 6 个月。

③锁定期满后，在本人担任公司董事/监事/高级管理人员期间，本人每年转让的股份不超过本人持有的公司股份总数的 25%，离职后 6 个月内不转让本人持有的公司股份。本人在公司首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不得转让本人直接持有的公司股份；在公司首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不得转让本人直接持有的公司股份。若因公司进行权益分派等导致本人持有的公司股份发生变化的，本人仍将遵守上述承诺。

④在上述承诺履行期间，本人职务变更、离职等原因不影响本承诺的效力，在此期间本人应继续履行上述承诺。

⑤如果中国证监会和深圳证券交易所对上述股份锁定期另有特别规定，按照中国证监会和深圳证券交易所的规定执行。

（2）发行人股东瑞皿投资、瑞可投资、瑞宏捷、瑞华捷承诺

①自公司股票上市之日起 36 个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。

②公司股票上市后 6 个月内，如股票连续 20 个交易日的收盘价（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理）均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本企业直接或间接持有公司股票的锁定期限将自动延长至少 6 个月。

③如果中国证监会和深圳证券交易所对上述股份锁定期另有特别规定，按照中国证监会和深圳证券交易所的规定执行。

（3）发行人董事、监事、高级管理人员吴小玲、王志刚、詹汝生、王磊、刘艳辉承诺

①自公司股票上市之日起 12 个月内，本人不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的公司首次公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该等股份。

②公司股票上市后 6 个月内，如股票连续 20 个交易日的收盘价（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理）均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人直接或间接持有公司股票的锁定期限将自动延长至少 6 个月。

③锁定期满后，在本人担任公司董事/监事/高级管理人员期间，本人每年转让的股份不超过本人持有的公司股份总数的 25%，离职后 6 个月内不转让本人持有的公司股份。本人在公司首次公开发行股票上市之日起 6 个月内申报离职的，自申报离职之日起 18 个月内不得转让本人持有的公司股份；在公司首次公开发行股票上市之日起第 7 个月至第 12 个月之间申报离职的，自申报离职之日起 12 个月内不得转让本人持有的公司股份。若因公司进行权益分派等导致本人持有的公司股份发生变化的，本人仍将遵守上述承诺。

④在上述承诺履行期间，本人职务变更、离职等原因不影响本承诺的效力，在此期间本人应继续履行上述承诺。

⑤如果中国证监会和深圳证券交易所对上述股份锁定期另有特别规定，按照中国证监会和深圳证券交易所的规定执行。

2、公司持股 5%以上的股东持股及减持意向承诺

公司持股 5%以上的股东范文宏、黄新华、瑞皿投资、瑞可投资、瑞宏捷、瑞华捷承诺：

①本人/本企业将严格遵守已做出的关于所持公司股份锁定的承诺。

②在锁定期满后两年内，如本人/本企业拟减持公司股份，将遵守中国证监会、深圳证券交易所关于股份减持的相关规定，结合稳定公司股价的需要，审慎制定股份减持计划，减持价格（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作复权处理）不低于发行价，且每年减持股份数量不超过本人/本企业直接或间接所持有的公司股份总数的 25%；在本人/本企业持有发行人 5%以上（含 5%）股份期间，本人/本企业在减持所持有的公司股份前，应提前三个交易日予以公告，并按照深圳证券交易所的规则及时、准确、完整地履行信息披露义务。

本人/本企业将严格履行上述承诺。如因本人/本企业未履行相关承诺导致公司或其投资者遭受经济损失的，本人/本企业将向公司或其投资者依法予以赔偿；若本人/本企业因未履行相关承诺而取得不当收益的，则该等收益全部归公司所有。

（二）稳定股价的预案、措施及承诺

为保护投资者利益，进一步明确公司股票上市后三年内公司股价低于每股净资产时稳定公司股价的措施，按照中国证券监督管理委员会《关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的相关要求，公司制定了关于上市后稳定公司股价的预案，具体内容如下：

1、股价稳定措施的预警条件和启动条件

（1）预警条件

自公司股票自上市之日起三年内，当公司股票连续 5 个交易日的收盘价（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按照深圳证券交易所的有关规定作相应调整，下同）均低于公司最近一期经审计的每股净资产（每股净资产=合并财务报表中的归属于母公司普通股股东权益合计数÷年末公司股份总数，下同）的 120%，且非因不可抗力因素所致时，公司将在 10 个工作日内召开投资者见面会，与投资者就上市公司经营状况、财务指标、发展战略进行深入沟通。

（2）启动条件

自公司股票自上市之日起三年内，当公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于公司最近一期经审计的每股净资产且非因不可抗力因素所致时，公司将启动股价稳定措施。

2、稳定股价的具体措施及实施程序

在启动股价稳定措施的条件满足时，公司及相关责任主体可以视公司实际情况、股票市场情况，选择单独实施或综合采取以下措施稳定股价：

（1）公司回购股份；（2）控股股东、实际控制人增持公司股份；（3）董事（独立董事除外）、高级管理人员增持公司股份；（4）法律、行政法规、规范性文件规定以及中国证监会认可的其他方式。

在启动股价稳定措施的条件满足之日起的 5 个交易日内，公司应当根据当时有效的法律法规和本股价稳定预案，以及公司实际情况、股票市场情况，与控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员协商提出稳定公司股价的具体方案。股价稳定具体方案在履行完毕相关内外部审批、备案及信息披露程序后实施，且方案实施后公司的股权分布应当符合上市条件。

（1）公司回购股份的实施程序

若稳定公司股价的具体方案涉及公司回购股份，公司应在启动股价稳定措施的条件满足之日起 10 个交易日内召开董事会，审议公司向社会公众股东回购股份的具体方案，并提交股东大会审议。股份回购方案经股东大会审议通过后，公司依法通知债权人，并向证券监督管理部门、证券交易所等主管部门报送相关材料，办理审批或备案手续。在完成必需的审批、备案、信息披露等程

序后，公司方可实施股份回购方案。公司回购股份应在相关法定手续履行完毕后的 90 个自然日内实施完毕。

公司回购股份的资金为自有资金，回购股份的价格按二级市场价格确定，回购股份的方式为集中竞价交易、大宗交易或证券监督管理部门认可的其他方式。单一会计年度公司用以稳定股价的回购资金合计不超过最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 20%。回购股份后，公司的股权分布应当符合上市条件。

（2）控股股东、实际控制人增持公司股份的实施程序

若稳定公司股价的具体方案涉及公司控股股东、实际控制人增持公司股份，控股股东、实际控制人应在启动股价稳定措施的条件满足之日起 10 个交易日内提出增持公司股份的方案，包括拟增持公司股份的数量、价格区间、时间等，并由公司公告。控股股东、实际控制人将自增持公司股份方案公告之日起 90 个自然日内通过证券交易所以集中竞价交易方式增持本公司社会公众股份，增持股份的价格按二级市场价格确定，用于增持公司股份的资金额不低于其上一年度从公司所获得现金分红税后金额的 20%，增持计划完成后的六个月内将不出售所增持的股份，增持完成后公司的股权分布应当符合上市条件，增持股份行为及信息披露应当符合《公司法》、《证券法》及其他相关法律、行政法规的规定。

（3）董事（独立董事除外）、高级管理人员增持公司股份的实施程序

若稳定公司股价的具体方案涉及公司董事（独立董事除外，下同）、高级管理人员增持公司股份，董事、高级管理人员将自股价稳定方案公告之日起 90 个自然日内通过证券交易所以集中竞价交易方式增持公司社会公众股份，增持股份的价格按二级市场价格确定，用于增持公司股份的资金额不低于其上一年度从公司领取税后薪酬总额的 20%，但不高于其上一年度从公司领取的税后薪酬总额的 50%，增持计划完成后的六个月内将不出售所增持的股份，增持完成后公司的股权分布应当符合上市条件，增持股份行为及信息披露应当符合《公司法》、《证券法》及其他相关法律、行政法规的规定。

对于公司未来新聘任的董事、高级管理人员，本公司将在其作出承诺履行公司发行上市时董事、高级管理人员已作出的稳定股价承诺要求后，方可聘任。

3、停止股价稳定措施的条件

自股价稳定方案公告后起 90 个自然日内，若出现以下任一情形，则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕，已公告的股价稳定方案停止执行：

（1）公司股票连续 5 个交易日的收盘价均高于公司最近一期经审计的每股净资产；

（2）继续回购或增持公司股份将导致公司股权分布不符合上市条件。

4、应启动而未启动股价稳定措施的约束措施

在启动股价稳定措施的条件满足时，如公司、控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外，下同）和高级管理人员未采取上述稳定股价的具体措施，公司、控股股东、实际控制人、董事和高级管理人员承诺接受以下约束措施：

（2）公司、控股股东、实际控制人、董事和高级管理人员将在公司股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。

（2）如果控股股东、实际控制人未采取上述稳定股价的具体措施的，在前述事项发生之日起，公司有权暂扣归属于控股股东、实际控制人的现金分红，直至其按上述规定采取相应的稳定股价措施并实施完毕。在公司稳定股价措施实施期间，控股股东、实际控制人持有的公司股份不得转让。

（3）如果公司董事、高级管理人员未采取上述稳定股价的具体措施的，在前述事项发生之日起 10 个交易日内，公司有权以董事、高级管理人员最低增持金额（即其上一年度从公司领取税后薪酬总额的 20%）为限调减董事和高级管理人员的工资、奖金和津贴等（持股董事、高级管理人员还同意将本人应得的现金分红留置于公司），同时该等董事、高级管理人员持有的公司股份不得转让，直至该等董事、高级管理人员按本预案的规定采取相应的股价稳定措施并实施完毕。

（三）股份回购、依法承担赔偿或者补偿责任的承诺

1、发行人相关承诺

本公司承诺：

公司本次首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

若有权部门认定本公司招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司将依法赔偿投资者损失。

若有权部门认定本公司招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对判断本公司是否符合法律、法规、规范性文件规定的首次公开发行股票并在创业板上市的发行条件构成重大、实质影响的，本公司将依法回购首次公开发行的全部新股。本公司将在上述事项认定后 10 个交易日内依法启动回购股份的程序，回购价格依据二级市场价格确定，且不低于首次公开发行的发行价格（若公司股票在此期间发生除权除息事项则价格相应调整）并加算银行同期存款利息，并按照相关法律、法规、规范性文件的相关规定办理手续。

2、控股股东、实际控制人承诺

本公司控股股东、实际控制人范文宏、黄新华承诺：

瑞捷咨询首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本人对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

若有权部门认定瑞捷咨询招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法先行赔偿投资者损失。

若有权部门认定瑞捷咨询招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对判断公司是否符合法律、法规、规范性文件规定的首次公开发行股票并在创业板上市的发行条件构成重大、实质影响的，本人承诺按证券监督管理部门及司法机关认定的实际损失依法向投资者承担赔偿责任，并将依法购回已转让的本次公开发行前持有的股份（以下简称“已转让的原限售股份”）。本

人将在上述事项认定后 10 个交易日内启动购回事项，采用二级市场集中竞价交易、大宗交易方式购回全部已转让的原限售股份，购回价格依据二级市场价格确定，且不低于原限售股份的转让价格（若公司股票在此期间发生除权除息事项则价格相应调整）并加算银行同期存款利息，并按照相关法律、法规、规范性文件的相关规定办理手续。同时，本人将督促发行人依法回购其首次公开发行股票时发行的全部新股。

本人承诺不因职位变更、离职等原因而放弃履行已作出的承诺。

3、董事、监事、高级管理人员承诺

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺：

瑞捷咨询首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏之情形，本人对其真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。

若有权部门认定瑞捷咨询招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。

本人承诺不因职位变更、离职等原因而放弃履行已作出的承诺。

4、本次发行相关中介机构的承诺

（1）保荐机构承诺

保荐机构承诺：本机构为瑞捷咨询首次公开发行股票并在创业板上市制作、出具的文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。若因本机构为瑞捷咨询首次公开发行股票制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本机构将先行赔偿投资者损失。

（2）发行人律师承诺

发行人律师承诺：本次发行过程中，若因本所为瑞捷咨询首次公开发行股票并在创业板上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并已由有权部门作出行政处罚、生效仲裁裁决或司法判决的，本所将依法赔偿投资者的实际损失。

（3）发行人会计师（审计机构、验资机构、验资复核机构）承诺

发行人会计师承诺：若因本所为瑞捷咨询首次公开发行股票并在创业板上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者损失。

（4）资产评估机构承诺

发行人资产评估机构承诺：如因本评估机构为瑞捷咨询首次公开发行股票并在创业板上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本评估机构将依法赔偿投资者损失。

（四）关于欺诈发行上市的股份购回承诺函

1、发行人相关承诺

本公司承诺：

（1）本公司保证本次发行上市不存在任何欺诈发行的情况。

（2）如本公司不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本公司将在中国证券监督管理会、深圳证券交易所等有权部门确认后 5 个工作日内启动股份购回程序，购回本公司本次公开发行的全部新股，并承担与此相关的法律责任。

2、控股股东、实际控制人承诺

本公司控股股东、实际控制人范文宏、黄新华承诺：

（1）本人保证本次发行上市不存在任何欺诈发行的情况。

（2）如发行人不符合发行上市条件，以欺骗手段骗取发行注册并已经发行上市的，本人将在中国证券监督管理会、深圳证券交易所等有权部门确认后 5 个工作日内启动股份购回程序，购回发行人本次公开发行的全部新股，并承担与此相关的法律责任。

（五）填补被摊薄即期回报的措施及承诺

1、本次发行可能摊薄公司的即期回报

因募集资金投资项目有一定的建设期和达产期，在此期间股东回报仍将通过现有业务产生的收入和利润实现。按照本次发行 1,120 万股计算，发行完成后，公司总股本较发行前股本 3,360 万股增加 33.33%，不考虑除本次发行募集资金之外的其他因素对公司基本每股收益和摊薄每股收益的影响，相比于发行前年度，本次发行年度的基本每股收益和摊薄每股收益相比上年度同类指标将可能出现一定程度的下降，从而导致公司即期回报被摊薄。

2、填补被摊薄即期回报的措施

为维护广大投资者的利益，降低即期回报被摊薄的风险，增强对股东利益的回报，公司拟采取如下措施填补本次发行对即期回报的摊薄：

（1）巩固和发展公司主营业务，提高公司综合竞争力和持续盈利能力

公司致力于为房地产开发企业、公共工程建设单位等客户提供专业的第三方工程评估、驻场管理和管理咨询服务。作为国内第三方工程评估业的早期参与者之一，公司市场竞争力较强，在长期业务经营中积累了丰富的业务经验和客户资源。目前公司所在行业正处于快速发展时期，市场前景良好，报告期内公司营业收入和利润实现了较快增长。公司将继续与现有客户保持良好合作关系，不断开拓新客户，巩固公司市场竞争优势地位；同时，公司将密切跟踪本行业发展态势，深入理解并快速响应客户需求，加大研发投入和产品创新，加强自身核心技术的开发和积累，不断提高公司的综合竞争力和持续盈利能力。

（2）加快募投项目投资进度，尽快实现项目预期效益

本次募集资金投资项目紧密围绕公司现有主营业务，符合公司未来发展战略，有利于提高公司的持续盈利能力及市场竞争力。公司董事会对募集资金投资项目进行了充分的论证，募集资金项目具有良好的市场前景和经济效益。随着项目逐步进入回收期后，公司的盈利能力和经营业绩将会显著提升，有助于填补本次发行对股东即期回报的摊薄。本次发行募集资金到位前，为尽快实现募投项目效益，公司将积极调配资源，提前实施募投项目的前期准备工作；本次发行募集资金到位后，公司将加快推进募投项目建设，争取募投项目早日达产并实现预期效益，降低本次发行导致的股东即期回报摊薄的风险。

（3）严格执行公司的分红政策，保障公司股东利益回报

根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》和《上市公司监管指引第 3 号—上市公司现金分红》的要求，公司进一步完善和细化了利润分配政策。公司在充分考虑对股东的投资回报并兼顾公司的成长与发展的基础上，对公司上市后适用的《公司章程（草案）》中有关利润分配的条款内容进行了细化。同时公司结合自身实际情况制订了股东回报规划。上述制度的制订完善，进一步明确了公司分红的决策程序、机制和具体分红比例，将有效地保障全体股东的合理投资回报。未来，公司将继续严格执行公司分红政策，强化投资者回报机制，确保公司股东特别是中小股东的利益得到保护。

公司提请投资者注意，公司制定上述填补被摊薄即期回报的措施不等于对公司未来利润做出保证。

3、相关责任主体关于填补被摊薄即期回报措施切实履行的承诺

为保护中小投资者的合法权益，使填补回报措施能够得到切实履行，公司控股股东、实际控制人承诺：不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。

含控股股东、实际控制人在内的公司全体董事、高级管理人员承诺：

（1）不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

（2）对本人的职务消费行为进行约束；

（3）不动用公司资产从事与履行职责无关的投资、消费活动。

（4）董事会或其薪酬和考核委员会制订薪酬制度时，提议（如有权）并支持薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩，并在董事会、股东大会投票（如有投票权）赞成薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩的相关议案。

（5）如公司未来实施股权激励方案，承诺未来股权激励方案的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

作为填补回报措施相关责任主体之一，若本人违反上述承诺或拒不履行上述承诺，本人同意中国证监会和深圳证券交易所等证券监管机构按照其制定并发布的有关规定、规则，对本人作出处罚或采取相关管理措施。

（六）利润分配政策的承诺

具体内容详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“二、发行人股利分配政策”之“（三）发行上市后的股利分配政策”。

（七）对相关责任主体承诺事项的约束措施

1、发行人未能履行承诺时的约束措施

本公司将严格履行本公司就本次发行上市所作出的所有公开承诺事项，积极接受社会监督。

（1）如本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致的除外），本公司将采取以下措施：①及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者道歉；②监管机关要求纠正的，在监管机关要求的期限内予以纠正；③及时作出合法、合理、有效的补充承诺或替代承诺；④因本公司未履行或未及时履行相关承诺导致投资者损失的，由本公司依法对投资者进行赔偿；

（2）如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司将采取以下措施：①及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；②向股东和投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护本公司股东、投资者的权益。

2、公司全体董事、监事、高级管理人员未能履行承诺时的约束措施

本人将严格履行本人就公司发行上市所作出的所有公开承诺事项，积极接受社会监督。

（1）如本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：①通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者道歉；②监管机关要求纠正的，在监管机关要求的期限内予以纠正；③及时作出合法、合理、有效的补充承诺或替代承诺；④因本人未履行或未及时履行相关承诺所获得的收益归公司所有；⑤因本人未履行或未及时履行相关承诺导致投资者损失的，由本人依法对投资者进行赔偿；⑥同意公司调减本人的工资、奖金和津贴（如有），暂扣本人应得的现金分红（如有），由公司直接用于执行未履行的承诺或用于赔偿因未履行承诺而给公司或投资者带来的损失；

（2）如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：①通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；②向股东和投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护公司及股东、投资者的权益。

（八）其他承诺事项

1、避免同业竞争的承诺

为避免同业竞争，保护公司及其他股东的利益，公司控股股东、实际控制人范文宏、黄新华出具了避免同业竞争的承诺，具体内容详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“六、同业竞争”之“（二）发行人控股股东及实际控制人关于避免同业竞争的承诺”。

2、规范关联交易的承诺

为规范和减少关联交易，防止关联资金占用，保护公司及其他股东的利益，公司控股股东、实际控制人范文宏、黄新华出具了规范关联交易的承诺，具体内容详见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、关联方及关联交易”之“（四）规范和减少关联交易的措施”。

3、关于社会保险及住房公积金事宜的承诺

公司控股股东、实际控制人范文宏、黄新华承诺：

“如瑞捷咨询及其下属企业因首次公开发行股票并上市日前未及时、足额为其员工缴纳社会保险、住房公积金事项而受到任何追缴、处罚或损失，本人将全额承担该等追缴、处罚或损失，以确保瑞捷咨询及其下属企业不会因此遭受任何损失。”

（九）相关承诺的履行情况

截至本招股说明书签署日，公司、公司股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等均严格遵守并履行了前述相关承诺。

第十一节 其他重要事项

一、重大合同

截至本招股说明书签署日，公司已履行和正在履行的对报告期生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的合同如下：

（一）评估咨询合同

根据公司的业务模式，公司通常与客户签署框架合同，双方就评估工作开展、评估内容、评估原则、评估咨询服务单价、评估成果及交付时间等内容进行约定。客户在实际采购时向公司下达具体的项目评估计划，在项目评估计划中约定具体评估时间、评估地点等要素。

截至本招股说明书签署日，公司已履行和正在履行的框架合同项下已发生项目金额超过 1,000 万元或预计超过 1,000 万元，或者虽未达到前述标准但对报告期生产经营活动、未来发展或财务状况具有重要影响的销售框架合同如下：

序号	销售方	客户名称	服务内容	合同类型	履行期限
1	瑞捷咨询	上海融创房地产开发集团有限公司	第三方工程评估咨询服务	框架合同	2020 年 8 月 31 日
2	瑞捷咨询	融创西南房地产开发（集团）有限公司	工程技术咨询服务	框架合同	2020 年 6 月 30 日
3	瑞捷咨询	绿城建设管理集团有限公司	第三方评估技术服务	框架合同	2020 年 12 月 31 日
4	瑞捷咨询	绿城中国控股有限公司	工程品质评估服务	框架合同	2020 年 12 月 31 日
5	瑞捷咨询	新城控股集团股份有限公司	工程质量检测及风险评估服务	框架合同	2021 年 12 月 31 日
6	瑞捷咨询	华润置地控股有限公司	第三方质量检查与评估咨询服务	框架合同	2021 年 12 月 31 日
7	瑞捷咨询	雅居乐地产置业有限公司	建设项目评估服务	框架合同	2020 年 12 月 31 日
8	瑞捷咨	天津巨力建筑工程	土建过程评估咨	框架合同	2020 年 3 月 31 日

序号	销售方	客户名称	服务内容	合同类型	履行期限
	询	有限公司	询服务		
9	瑞捷咨询	东莞市万科建筑技术研究有限公司	地下及夜间施工工程项目咨询服务	框架合同	2019 年 12 月
10	瑞捷咨询	保利房地产（集团）股份有限公司	第三方工程评估及材料检测服务	框架合同	2019 年 12 月
11	瑞捷咨询	天津巨力建筑工程有限公司	在建项目评估咨询服务	框架合同	2019 年 3 月 31 日
12	瑞捷咨询	华润置地（深圳）有限公司	第三方质量检查与评估咨询服务	框架合同	2018 年 12 月
13	瑞捷咨询	北京融创恒裕地产有限公司	工程技术咨询服务	框架合同	2018 年 4 月
14	瑞捷咨询	武汉融创基业控股集团有限公司	第三方工程评估咨询服务	框架合同	2021 年 3 月 31 日
15	瑞捷咨询	融创鑫恒投资集团有限公司	项目工程技术咨询服务	框架合同	2021 年 3 月 31 日
16	瑞捷咨询	融创西南房地产开发（集团）有限公司	工程技术咨询服务	框架合同	2021 年 12 月 31 日
17	瑞捷咨询	保利发展控股集团股份有限公司	第三方过程、交付评估及材料检测服务	框架合同	2022 年 12 月
18	瑞捷咨询	深圳雅居乐环保科技有限公司	工程质量安全第三方评估技术服务	框架合同	2022 年 5 月 31 日

（二）采购合同

报告期内，公司与主要供应商签订框架合同，双方就服务内容、服务流程与费用、结算流程等内容进行了约定。公司在实际采购时向供应商下达具体订单，在订单中约定具体数量、单价等要素。

截至本招股说明书签署日，公司已履行和正在履行的、交易金额在 200 万元以上或者虽然没有标明具体金额但对发行人报告期业务构成重大影响的采购合同或采购订单如下：

序号	供应商	服务内容	有效期
1	上海携程宏睿国际旅行社有限公司、	商务旅行相关的咨询、酒店票务预订及管理服	合同自 2016 年 9 月 1 日生效，合同初始有效期一年，协议届满前任何一方未

序号	供应商	服务内容	有效期
	上海华程西南国际旅行社有限公司	务	提出终止协议的，协议自动延续。协议期间，一方欲终止协议，需提前三个月向对方书面提出，经三方协商一致可终止协议。目前该合同正常履行中。
2	南京途牛国际旅行社有限公司	包括但不限于酒店、票务等商务产品订购事宜	合同自 2018 年 4 月 13 日生效，初始有效期一年。协议期满后，如双方无停止合作意向的，该合同按协议有效期自然延续。目前该合同正常履行中。
3	深圳市星河雅创投资发展有限公司	租赁房屋	（1）星河 WORLD A 栋 31 层 A3101、A3103、A3108、A3105 租赁合同有效期：2016 年 12 月 15 日至 2024 年 12 月 14 日。 （2）星河 WORLD A 栋 17 层 A1701、A1705、A1706A、A1706B、A1708 租赁合同有效期：2019 年 3 月 1 日至 2022 年 2 月 28 日。 （3）星河 WORLD A 栋 17 层 A1703 租赁合同有效期：2019 年 11 月 15 日至 2022 年 11 月 14 日。 （4）星河 WORLD A 栋 30 层 A3001B、A3003A 租赁合同有效期：2020 年 5 月 17 日至 2023 年 5 月 16 日。

（三）关联交易合同

1、与瑞信科技的《软件授权许可合同》

2019 年 3 月 5 日，瑞生工程与瑞信科技签署《软件授权许可合同》，由瑞信科技授权瑞生工程使用瑞信科技开发的数字建筑平台软件系统，授权许可费为 49.80 万元（含税），本许可无使用时间、项目数量、用户数量方面的限制，瑞生工程获得该软件系统的长期使用权。

数字建筑平台软件系统是应用于建设工程评估、检查、管理等工作的工具性软件包，为公司业务开展提供便利。2019 年 7 月，瑞生工程已完成产品整体验收。

2、与瑞信科技的《瑞捷工程项目评估软件开发技术服务合同》

2019 年 8 月 1 日，公司与瑞信科技签署《瑞捷工程项目评估软件开发技术服务合同》，公司委托瑞信科技进行“瑞捷工程项目评估软件”开发，合同金

额为 94.00 万元，本合同下开发的软件知识产权归本公司所有。2020 年 6 月，公司已完成产品整体验收。

3、与范文宏、黄新华的《股权转让协议》

2017 年 12 月，瑞捷有限与范文宏、黄新华签署《股权转让协议》，约定范文宏、黄新华以合计人民币 2 元的价格将其持有的瑞生工程 100%股权转让给瑞捷有限。2017 年 12 月 6 日，瑞生工程依法完成了工商变更登记手续，股权转让完成后，瑞捷有限持有瑞生工程 100%股权。

（四）授信合同

被授信人	授信银行	授信额度（万元）	授信期限	担保情况	已使用额度（万元）
瑞捷咨询	上海浦东发展银行股份有限公司深圳分行	3,000.00	2019 年 6 月 21 日至 2020 年 6 月 21 日	范文宏、黄新华提供最高额连带责任保证担保	-
瑞捷咨询	招商银行股份有限公司深圳分行	1,500.00	2019 年 7 月 3 日至 2020 年 7 月 2 日	范文宏、黄新华、李琦、王丽华提供最高额连带责任保证担保	-
瑞捷咨询	中国农业银行股份有限公司深圳市分行	1,000.00	2017 年 11 月 3 日至 2018 年 11 月 1 日	范文宏、黄新华提供最高额抵押担保；范文宏、黄新华、王丽华提供最高额连带责任担保	-
瑞捷咨询	中国建设银行股份有限公司深圳市分行	6,000.00	2020 年 7 月 13 日至 2021 年 4 月 7 日	范文宏、黄新华提供最高额连带责任保证担保	-

（五）其他合同

2019 年 12 月，公司与一创投行签订了《保荐协议》和《承销协议》，公司聘请一创投行担任其首次公开发行股票并在创业板上市的保荐人（主承销商），协议对本次发行保荐与承销过程中双方的权利义务、保荐承销费用、费用支付方式等问题进行了详细的约定。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在对外担保的情况。

三、诉讼和仲裁事项

（一）重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在尚未了结的重大诉讼或仲裁事项。

（二）一般诉讼或仲裁事项

深圳市才济信息咨询有限公司（以下简称“才济公司”）因人才寻访服务合同纠纷向深圳市龙岗区人民法院起诉发行人，其主张发行人支付服务费、滞纳金、诉讼费及律师费共计 158,400.00 元。根据广东诉讼服务网“粤公正”微信小程序披露的信息，该案于 2020 年 9 月 4 日立案。经沟通调解，发行人已于 2020 年 9 月 11 日与才济公司签订《和解协议书》。2020 年 9 月 27 日，深圳市龙岗区人民法院出具《民事裁定书》（[2020]粤 0307 民初 32337 号），相关案件已撤诉。

1、具体纠纷原因

2019 年 8 月，才济公司为与发行人达成合作，主动向发行人推荐张某作为人力资源经理岗位候选人之一，积极促成双方在 2019 年 10 月签署《人才寻访服务协议书》。之后，张某因个人原因未能加入公司。2020 年 4 月，发行人招聘人员通过个人途径得知张某的重新求职意向后，与张某直接对接面试、入职等事宜。2020 年 5 月，张某入职发行人，任人力资源经理。根据《人才寻访服务协议书》约定，“若甲方私下录用人才，甲方须向乙方支付服务费”，才济公司据此主张发行人向其支付张某的人才寻访服务费及相关滞纳金等费用。

2019 年 10 月，发行人接受才济公司推荐，聘用黄某担任公司战略发展总监岗位，并依据合同约定向才济公司支付服务费的 50%。黄某于 2019 年 10 月 8 日入职发行人，试用期为 6 个月，2020 年 4 月 30 日双方经协商后解除了劳动关系。根据《人才寻访服务协议书》，“余款在该人才过保用期即人才转正之日起 10 日内一次性结清”，才济公司认为黄某已被录用并过试用期，因此主张发行人向其支付人才寻访服务费的剩余 50%及相关滞纳金等费用。

2、《和解协议书》具体内容

（1）和解原因

发行人与才济公司本着友好协商、化解不必诉争的目的，就双方签署的《人才寻访服务协议书》相关争议达成和解。

（2）和解事项（和解对价、双方权利义务）

①乙方（指“发行人”，本小节下文所指相同）自愿在《和解协议书》签署后 7 个工作日内，以银行转账形式向甲方（指“才济公司”，本小节下文所指相同）一次性支付和解费用 115,000 元（不含税，税率 1%由乙方承担），和解费用用于服务协议的关闭及目标案件结案的全部费用；甲方自收到款项后 3 个工作日内据实向乙方开具合法有效的增值税专用发票；

②双方不得再就此争讼案件，向对方主张任何权利；

③甲方应在确认收到和解款项的 3 个工作日内向龙岗区人民法院提交撤回目标案件起诉的申请书，敦促法院及时出具撤诉裁定书。

（3）违约责任

①甲乙双方一致确认：任何一方怠于履行本协议书之约定，包括乙方未依约支付和解款项，甲方未依约开具费用发票、未依约提交撤诉申请书的，每延期一日，违约方应向守约方支付和解款项总额 3‰每日的违约金，直至履约完毕。如延期超过 10 个工作日的，本协议书作废，甲方应向乙方返还已付和解款项；

②乙方依约支付和解款项，甲方依约开具费用发票后，就服务协议及目标案件相关的债权债务全部结清，甲、乙方不得再互相主张权利，索要任何费用，否则应以和解款项的 20%为基准向对方承担违约金。

发行人、才济公司均已按《和解协议书》约定履约完毕，2020 年 9 月 27 日，深圳市龙岗区人民法院出具《民事裁定书》（[2020]粤 0307 民初 32337 号），相关案件已撤诉。

四、其他

1、截至本招股说明书签署日，不存在公司控股股东、实际控制人、控股子公司及公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员作为一方当事人的刑事诉讼、重大诉讼或仲裁事项。

2、截至本招股说明书签署日，发行人董事、监事、高级管理人员和其他核心人员最近 3 年未涉及行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况。

3、报告期内，发行人控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

第十二节 声明

发行人全体董事、监事与高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：

范文宏　黄新华　吴小玲

何俊辉　张萍

全体监事签名：

王志刚　詹汝生　李姣媛

全体非董事高级管理人员签名：

王磊　王丽华　刘艳辉

张剑辉

深圳瑞捷工程咨询股份有限公司

2020年11月6日

发行人控股股东、实际控制人声明

本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东和实际控制人签字：

范文宏　　黄新华

深圳瑞捷工程咨询股份有限公司

2020 年 11 月 6 日

保荐机构（主承销商）声明

本公司已对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招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

执行董事、法定代表人：

王 芳

总经理：

王 勇

保荐代表人：

梁咏梅 付 林

项目协办人：

杜榕林

第一创业证券承销保荐有限责任公司

2020 年 11 月 6 日

保荐机构执行董事、总经理声明

本人已认真阅读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招股说明书的全部内容，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

执行董事、法定代表人：

王 芳

总经理：

王 勇

第一创业证券承销保荐有限责任公司

2020 年 11 月 6 日

发行人律师声明

本所及经办律师已阅读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招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办律师：

林晓春　　段梦怡

律师事务所负责人：

张　炯

广东信达律师事务所

2020 年 11 月 6 日

审计机构声明

本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办注册会计师：

李 勉 何海燕 游玉江

会计师事务所负责人：

余 强

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 11 月 6 日

验资机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办注册会计师：

李 勉 何海燕 游玉江

会计师事务所负责人：

余 强

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 11 月 6 日

验资复核机构声明

本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资复核报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资复核报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办注册会计师：

李 勉 何海燕 游玉江

会计师事务所负责人：

余 强

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 11 月 6 日

资产评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读《深圳瑞捷工程咨询股份有限公司招股说明书》，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告（北方亚事评报字[2018]第01-500号、北方亚事评报字[2019]第01-723号、北方亚事评报字[2019]第01-724号）无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办注册资产评估师：

陈 鹏　　李巨林

资产评估机构负责人：

闫全山

北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）

2020 年 11 月 6 日

第十三节 附件

一、备查文件

（一）发行保荐书；

（二）上市保荐书；

（三）法律意见书；

（四）财务报告及审计报告；

（五）公司章程（草案）；

（六）与投资者保护相关的承诺；

（七）发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行上市相关的其他承诺事项；

（八）发行人审计报告基准日至招股说明书签署日之间的相关财务报表及审阅报告（如有）；

（九）盈利预测报告及审核报告（如有）；

（十）内部控制鉴证报告；

（十一）经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表；

（十二）中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件；

（十三）其他与本次发行有关的重要文件。

二、文件查阅时间

本次发行期间每个工作日的上午 9:30-11:30，下午 2:00-5:00。

三、文件查阅地点

投资者于本次发行承销期间，各种备查文件将存放在公司和保荐机构（主承销商）的办公地点，投资者可在公司股票发行的承销期内查阅。