



深圳瑞捷工程咨询股份有限公司

（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 发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



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

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函〔2021〕010233号）（以下简称“落实函”）已收悉。深圳瑞捷工程咨询股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“瑞捷咨询”）同第一创业证券承销保荐有限责任公司（以下简称“一创投行”、“保荐机构”）、广东信达律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）对落实函所列问题逐项进行核查，现答复如下，请予以审核。

如无特别说明，本落实函回复中使用的简称或名词释义与《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（注册稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本落实函回复中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

目 录

问题一、关于业务模式.....	4
问题二、关于业务获取.....	24
问题三、关于应收账款及坏账准备	41
问题四、关于审阅数据补充披露核查	65

问题一、关于业务模式

1、关于业务模式。根据申报文件，发行人从事建设工程质量与安全风险第三方评估、管理和咨询服务，具体内容为委托单位提供工程评估、驻场管理及管理咨询服务；发行人开展相关业务无资质要求，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；报告期内存在员工未履行廉洁自律行为准则的情形且部分员工被追究刑事责任。请发行人：（1）结合报告期内主要业务合同约定的违约情形、违约责任、实际发生违约赔偿情形等，补充披露存在员工专业能力不足、未履行廉洁自律准则行为等导致发行人交付报告存在重大错误等不能满足合同要求时，是否存在重大违约风险、是否承担重大赔偿责任、是否会对持续经营产生重大不利影响；（2）说明存在的未履行廉洁自律准则的行为是否涉及实控人、董监高、关联方等，相关行为是否能够清晰界定为员工个人行为，并与公司行为显著区分，是否会对公司发行上市构成实质性法律障碍；（3）说明招股说明书中传统工程监理机构开展第三方工程评估业务存在壁垒、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等相关表述是否合理准确，是否存在工程监理企业加速进入第三方工程评估行业，相关风险揭示是否充分。请保荐机构及发行人律师核查并发表意见。

1-1 结合报告期内主要业务合同约定的违约情形、违约责任、实际发生违约赔偿情形等，补充披露存在员工专业能力不足、未履行廉洁自律准则行为等导致发行人交付报告存在重大错误等不能满足合同要求时，是否存在重大违约风险、是否承担重大赔偿责任、是否会对持续经营产生重大不利影响。

回复：

发行人出现员工专业能力不足、未履行廉洁自律行为准则等导致发行人不能满足合同约定时，发行人根据合同约定承担合同违约风险，报告期内出现的该等违约风险承担的赔偿责任较为轻微，后果不严重，但若发行人存在重大违约情形时，客户根据合同约定可能要求发行人承担重大赔偿责任乃至对发行人持续经营产生重大不利影响。具体分析如下：

一、发行人对委托方承担合同履约责任

发行人的主要业务为工程评估和驻场管理，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自主聘请，对委托方承担合同履约责任。

以发行人部分重点客户的业务合同为例，工程评估和驻场管理两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住宅项目精装顾问服务合同文本》	（1）若本工程质量未能达到本合同约定的质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。

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）
			（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。

根据上述合同中的违约条款，发行人的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，委托方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进行追偿。

此外，发行人与主要客户签署了阳光合作协议/条款，对员工廉洁执业的要求和违约责任约定示例如下：

客户	合同名称	针对公司的主要违约条款（与廉洁执业相关）
客户一	《XXXX 华中地区公司第三方工程咨询服务合同》	“评估过程中，如甲方或施工单位向乙方进行利益输送以试图影响评估工作和评估结果的行为，乙方必须有义务向甲方正式汇报，甲方将根据相关规定进行处罚。”
客户二	《XXXX 华中区域 2020 年度第三方评估服务合同》	“1、乙方与第三方有串通舞弊、泄露抽检信息、为第三方掩盖真相、进行倾向性评价等影响结果公正、欺瞒甲方的行为； 2、接受甲方/第三方高端宴请、娱乐活动、旅游，索要或收受甲方/第三方的礼金、有价证券和贵重礼品等好处，在甲方/第三方处报销费用及安排亲友进行与第三方有关的业务，接受第三方提供的住房装修、婚丧嫁娶、家属和子女工作安排、出国等便利和服务的”，甲方有权要求乙方限期纠正、扣留全部履约保证金或扣减与履约保函等值金额的合同费用、要求乙方按合同总额的 1%-10%支付违约金、单方解除合同且无需承担任

客户	合同名称	针对公司的主要违约条款（与廉洁执业相关）
		何违约责任、将乙方列入永久黑名单及反舞弊联盟黑名单等。

注：上表中甲方指发行人客户，乙方指发行人。

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，合作过程中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、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。

二、报告期发生的违约赔偿涉及金额均较小

在实际情况中，委托方主张赔偿的金额大小通常根据违约事件的严重程度而定。报告期内，发行人存在少量业务合同违约、员工未履行廉洁自律准则而向客户承担相关责任的事件，一般涉及的金额较小，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。

4、除上述情形外，发行人因一起员工未履行廉洁自律行为准则的事件，在 2020 年受到 S 地产公司罚款 10 万元。该事件发生后，发行人配合客户进行调查，对相关人员及其上级管理者进行了开除、降薪等处罚，并按发行人制度进行了全员通报。

三、发行人不能完全满足合同约定时，存在需承担违约赔偿责任乃至对发行人持续经营产生重大不利影响的风险

报告期内发行人出现的上述违约事件主要是由于工程技术人员在项目执行过程中的疏忽、未履行廉洁自律行为准则等导致，是公司业务开展过程中的偶发事件，相关事件造成的影响较小，所涉及赔偿、处罚的金额均较小，不存在重大违约及承担重大赔偿责任的情形。

发行人在相关情况发生后都已及时与客户进行沟通，积极商讨解决方案和改进措施，均获得了客户的谅解与认可，后续仍与上述客户保持着良好的合作关系，未对持续经营产生重大不利影响。

公司亦十分重视违约事项涉及问题的纠错与整改，尤其是在廉洁问题上，发行人基于发生的廉洁事件，不断总结反舞弊总体策略，通过制定各项具体制度和措施，让员工“不想腐”、“不能腐”、“不敢腐”，通过与客户建立廉洁管理联动机制，拓宽员工廉洁自律行为的监督渠道、加强监管力度。

公司的反舞弊机制和措施得到了客户的广泛认可，报告期发行人收到了包括保利发展、华润置地、碧桂园、金地集团、世茂集团等客户在内的数十封关于廉洁公正的表扬信。

然而，根据发行人与客户签署的合同，如出现发行人及其工作人员违反合同约定，交付的评估结果存在重大差异等情形时，客户有权单方解除合同，要求发行人退还客户支付的费用，并支付违约金及赔偿给客户造成的损失。客户如不解除合同的，发行人除应继续履行合同外，还应承担合同约定的违约金及赔偿给客户造成的损失。因此，发行人若存在重大违约情形，可能导致发行人承担重大赔偿责任乃至影响发行人的持续经营能力。

综上，报告期内，发行人出现了因员工专业能力不足、未履行廉洁自律行为准则等导致发行人承担小额赔偿责任的情形。根据发行人与客户签署的合同，在发行人不能完全满足合同约定时，发行人需根据合同约定承担违约责任，包括返还客户已经支付的款项、支付合同约定的违约金、赔偿给客户造成的损失等，发行人若存在重大违约情形可能会给发行人造成重大损失乃至影响发行人的持续

经营能力，发行人已经在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（五）履约、赔偿及与客户就评价结果产生争议的风险”对此作出风险提示。

1-2 说明存在的未履行廉洁自律准则的行为是否涉及实控人、董监高、关联方等，相关行为是否能够清晰界定为员工个人行为，并与公司行为显著区分，是否会对公司发行上市构成实质性法律障碍。

回复：

报告期内，因未履行廉洁自律准则被追究相关责任的员工，未涉及发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方，发行人不存在舞弊的原动力，相关行为可以清晰界定为员工个人行为，可与公司行为显著区分，不会对公司发行上市构成实质性法律障碍。具体分析如下：

一、未履行廉洁自律准则的行为未涉及发行人实际控制人、董监高及其关联方

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，具体情况及发现方式如下：

序号	发生时间	发生原因	涉及金额	处理措施	发现方式	刑事责任情况	涉及客户人员
1	2017 年	接受被评估单位人员行贿现金	14 万元	2 人被开除并被追究法律责任	内部自查	8 个月有期徒刑	B 地产公司及第三方人员
2	2018 年 12 月	违规接受被评估单位人员赠送礼物	约 1 万元	1 人被开除	客户举报	-	W 地产公司及其员工
3	2019 年 8 月	违规接受被评估单位人员宴请及娱乐活动	-	1 人被开除 3 人被降级或降薪	内部自查	-	H 地产公司及其下辖某项目对接人
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	1 人被劝退	内部根据客户提供线索调查发现	-	Y 地产公司及其下辖某项目对接人
5	2019 年 12 月	接受被评估单位人员行贿、	2 万元	3 人被开除 3 人被降薪	客户举报	-	S 地产公司及其下辖

序号	发生时间	发生原因	涉及金额	处理措施	发现方式	刑事责任情况	涉及客户人员
		违规接受宴请等娱乐活动					某项目负责人
6	2019 年 12 月	违规接受被评估单位人员宴请	-	7 人被调整当月绩效评级 4 人被书面警告	内部自查	-	X 地产公司及其员工
7	2020 年 6 月	收受被评估单位人员贿赂、违规接受宴请	待判决生效后确定	11 人被开除（其中 4 人被移送公安机关查处） 4 人被降级	内部自查	尚在移送检察院过程中	R 地产公司及其员工、总包单位员工

上述事件中，因违反廉洁自律准则被追究相关责任的员工以及客户相关人员，未涉及发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方。

二、发行人不存在舞弊的原动力，相关行为系员工个人行为

从发行人业务逻辑来看，客观性、独立性和公正性是发行人的立业之本与核心优势。第一，公司工程评估业务的房地产客户基本为集团客户或区域客户，该等客户承担着总部或所管辖区域的房地产项目质量管理职能，公司受集团客户或区域客户的委托，派出评估人员对其客户下辖的项目公司所负责的房地产项目进行评估，公司与被评估项目没有直接的利益关系；第二，发行人开展工程评估的评估结果是集团客户或区域客户进行下辖项目内部管理的依据之一，发行人如实客观进行评估符合委托方的最大利益；第三，第三方工程评估业的市场价值建立在客观、独立、公正的基础之上，客观性、独立性和公正性是公司立业之本，也是公司赢得客户信赖、增加客户粘性、积累市场口碑的核心优势，因此发行人不存在舞弊的原动力。

从案件的调查事实来看，在上述移交检察院审查、被检察院公诉并追究刑事责任的相关案件中，被调查、追究责任的主体均为涉事人员个人，不存在发行人被调查、追究责任的情形。

综上，相关行为可以清晰界定为员工个人行为，可与公司行为显著区分。发行人通过内部自查、客户举报等方式，严格监督、纠察员工在项目执行过程中的

舞弊行为，对涉事员工已采取了相应的处理措施，客户对相关处理方案和结果均予以肯定。发行人通过一系列反舞弊机制、行为规范、廉洁考核管理办法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。但由于受到行业性质、业务开展模式、员工个人意志力等因素的影响，仍然存在极少数员工铤而走险、徇私舞弊的情形：

1、行业性质影响。发行人受客户委托作为第三方机构对工程项目进行评估，通过评分方式指出项目质量、管理等方面存在的不足，并可能作为客户对多个项目比较的参考标准。评分结果在一定程度上会影响被评单位在客户体系内的考核结果，因此存在产生舞弊行为的可能。

2、发行人业务涉及地域广、人员多。发行人业务区域遍布全国多个省份，评估人员占发行人员工的大多数，且常年在外开展工作，增加了发行人反舞弊的管控难度。

3、个别人员法律意识淡薄，意志力薄弱，加之行贿手段多样化，导致个别人员存在侥幸心理，易受不正之风影响，铤而走险。

针对相关商业贿赂的情况，发行人就发生的相关事件，不断总结反舞弊总体策略，通过解决受贿员工受贿的“压力”和“自我合理化”问题，让员工“不想腐”；通过解决受贿中的“机会”问题，让员工“不能腐”；通过拓宽监督渠道和加大处罚力度，让员工“不敢腐”。此外，发行人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。公司的反舞弊机制和措施得到了客户的广泛认可，使公司的业务客观公正性得到进一步彰显，获得了良好的市场口碑，并增加了客户的粘性。

综上，客观性、独立性和公正性是发行人的立业之本与核心优势，发行人不存在舞弊的原动力。相关行为可以清晰界定为员工个人行为，可与公司行为显著区分，发行人对涉事员工已采取了相应的处理措施，客户对相关处理方案和结果均予以认可。

三、相关事件不会对公司发行上市构成实质性法律障碍

根据上述分析，相关行为可以清晰界定为员工个人行为，可与公司行为显著区分，报告期内因违反廉洁自律准则被追究相关责任的员工以及客户相关人员未涉及发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方。

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十三条规定：“发行人生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策；最近三年内，发行人及其控股股东、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；董事、监事和高级管理人员不存在最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。”

发行人未出现不满足上述发行上市条件的情形，相关事件不会对发行人本次发行上市构成实质性法律障碍。

1-3 说明招股说明书中传统工程监理机构开展第三方工程评估业务存在壁垒、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等相关表述是否合理准确，是否存在工程监理企业加速进入第三方工程评估行业，相关风险揭示是否充分。

回复：

一、相关表述的合理准确性

（一）传统工程监理机构开展第三方工程评估业务存在壁垒

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，因此和其他市场主体一样，传统工程监理机构也可以选择进入第三方工程评估行业。工程监理机构虽然服务于建设工程，但其服务对象、服务切入点、履行职责、工作重点等各方面均与第三方工程评估存在很大不同，其选择进入第三方工程评估行业可能存在如下三个难点：

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

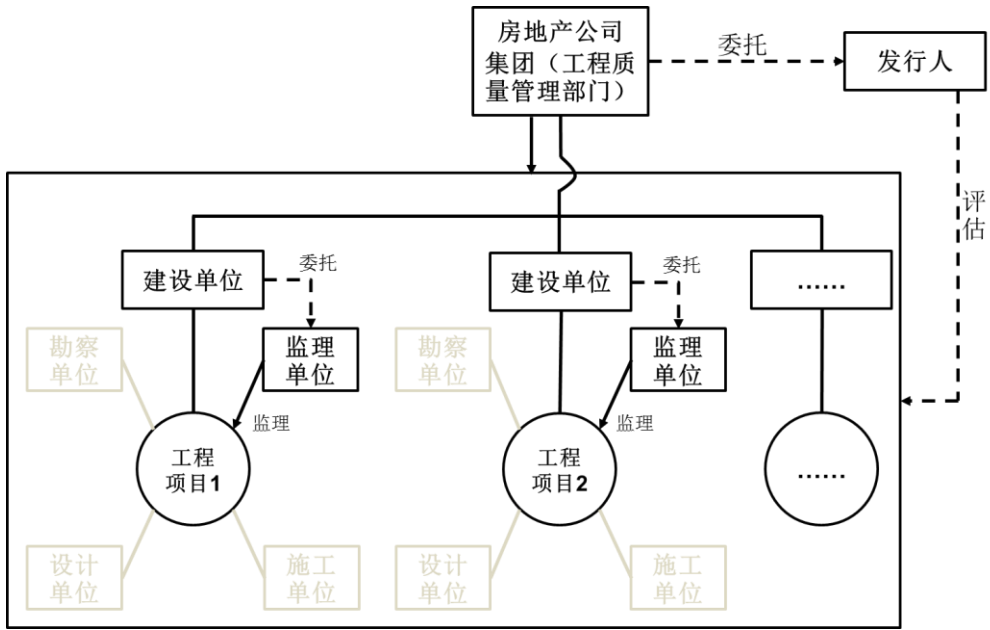
数据库和知识的沉淀与积累，在第三方工程评估业务中起到重要作用。通过整合过往项目实测实量及风险评估的数据与相关的案例、解决方案，第三方工程评估机构一方面能够掌握建设行业工程质量、安全等方面的整体情况及未来发展趋势，另一方面能够通过将评估结果与多维度数据进行对标分析，协助委托方更好地了解被评估工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，识别优势与不足，达到工程项目品质批量改善、综合效益同步提升的目的。传统工程监理机构进入第三方工程评估行业，需要积累大量基础工程品质相关数据与知识体系，需要投入大量的资源、时间和精力加大对数据库与知识库的构建力度。

第三方工程评估在协助委托方履行其自身的管理及监管职责上起到了越来越重要的作用，随着国内建设工程规模的持续增长、建设单位工程质量首要责任不断强化，委托方在选择第三方工程评估机构时愈发看重其在第三方工程评估行

业的从业经验、技术人才、数据库和知识的沉淀与积累，而这些是传统的工程监理机构短时间内无法迅速完成积累的，因此，工程监理机构进入第三方工程评估业务确实存在一定的难度，“传统工程监理机构开展第三方工程评估业务存在壁垒”的表述合理准确。

（二）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

工程监理业务主要是应国家法律法规的强制要求，对单一特定工程项目进行监理，履行监理职责。发行人的第三方工程评估业务和驻场管理业务，则是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。以公司房地产客户为例，公司第三方工程评估业务与房地产集团客户、监理业务的关系图如下：



如上图所示，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，工程监理与发行人主营业务并不是相互替代、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，委托方也需要通过借助第三方力量获取工程项目的情况并进行管控。

所以从业务层面上看，发行人的主营业务与工程监理业务不是互相替代、此消彼长的关系。但业务开展的主体可以选择自己所从事的业务，由于第三方工程评估业务的经营与开展以市场化方式进行，目前对业务开展的主体无资质或许可要求，传统工程监理机构也可以进入第三方工程评估行业，在解决完上述三个业务开展难点后，传统监理机构和其他潜在可能进入第三方工程评估行业的主体一样，与发行人构成竞争关系。

综上，工程监理业务和发行人主营业务对应职责是不可互相替代的，其市场需求是独立的，因此工程监理业务和发行人主营业务之间不存在竞争或替代关系，相关表述合理准确。但若传统监理机构在所从事的监理业务之外，开展第三方工程评估业务，则与发行人构成竞争关系。

二、工程监理企业尝试进入第三方工程评估行业，相关风险已补充提示

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，未来随着房地产行业集中度不断上升，对工程质量管理提出了更高的要求，建设单位的首要责任也不断强化。

在建设行业发生变化的大背景下，作为五方责任主体之一的工程监理机构也面临着监理机制改革的现状，监理机构因此面临着转型压力。相关主管部门开始在上海、北京、厦门、成都、天津、北京、广州、山西、河南等多地试点尝试对社会投资的“小型项目”和“工业项目”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。

因此，全过程工程咨询将会是监理机构转型的重要方向之一。全过程工程咨询是指项目的全过程管理以及投资咨询、勘察、设计、造价咨询、招标代理、监理、运行维护咨询等工程建设项目各阶段专业咨询服务。全过程工程咨询相较于监理业务，其覆盖面更广，对工程项目的服务链条更长，但其服务的仍然是单一特定工程项目，而第三方工程评估服务于房地产集团客户，两者价值实现方式有显著不同。

除了全过程工程咨询外，受到行业逐步扩大的影响力及行业的较高毛利驱使，工程监理机构也可能选择尝试进入第三方工程评估行业，但由于其在短时间

完成第三方评估行业从业经验、技术人才、数据库和知识的积累存在较大难度，因此向第三方工程评估的转型存在一定压力。

综上，工程监理机构面临的转型压力会让其可能尝试进入第三方工程评估行业，发行人因此可能面临竞争加剧、市场份额缩减、盈利能力下降的风险，相关风险已补充提示，具体详见本题“1-5 招股说明书补充披露”之“二、补充披露工程监理企业尝试进入第三方工程评估行业的相关风险”。

1-4 核查程序及核查意见

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、取得发行人各类业务部分重点客户的业务合同，查阅其中关于违约情形、违约责任的相关条款；
- 2、取得报告期内发行人合同违约及处理情况的相关资料；
- 3、查阅发行人廉洁管理相关制度和措施文件以及发行人取得的客户关于廉洁公正的表扬信件；
- 4、通过访谈相关人员，了解发行人追查未履行廉洁自律行为准则员工的具体情况，查阅发行人对未履行廉洁自律行为准则员工的警告文件；
- 5、查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、审判流程信息网等网站公开信息。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

- 1、发行人因员工专业能力不足、未履行廉洁自律行为准则等导致发行人不能满足合同约定时，发行人根据合同约定承担合同违约风险，报告期内出现的该等违约风险承担的赔偿责任较为轻微，后果不严重，但若发行人存在重大违约情形时，客户根据合同约定可能要求发行人承担重大赔偿责任乃至对发行人持续经营产生重大不利影响；
- 2、报告期内，因未履行廉洁自律准则被追究相关责任的员工，未涉及发行人的实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关联方，发行人不存在舞弊的

原动力，相关行为能够清晰界定为员工个人行为，可与公司行为显著区分，不会对发行人本次发行上市构成实质性法律障碍；

3、招股说明书中传统工程监理机构开展第三方工程评估业务存在壁垒、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等相关表述准确合理；工程监理机构面临的转型压力可能会让其尝试进入第三方工程评估行业，发行人因此可能面临竞争加剧、市场份额缩减、盈利能力下降的风险，相关风险已在招股说明书补充提示。

1-5 招股说明书补充披露

一、补充披露存在员工专业能力不足、未履行廉洁自律准则行为等导致发行人交付报告存在重大错误等不能满足合同要求时，是否存在重大违约风险、是否承担重大赔偿责任、是否会对持续经营产生重大不利影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况及主要客户”之“（七）报告期内合同违约、客户处罚的情形、原因和后续处理情况”补充披露如下：

“1、报告期内业务合同违约、员工未履行廉洁自律准则而向客户承担相关责任的情形、原因和后续处理情况

报告期内，发行人存在少量业务合同违约、员工未履行廉洁自律准则而向客户承担相关责任的事件，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。

(4) 除上述情形外，发行人因一起员工未履行廉洁自律行为准则的事件，在 2020 年受到 S 地产公司罚款 10 万元。该事件发生后，发行人配合客户进行调查，对相关人员及其上级管理者进行了开除、降薪等处罚，并按发行人制度进行了全员通报。

发行人在相关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，后续仍与上述客户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

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）
			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 住宅项目精装顾问服务合同文本》	（1）若本工程质量未能达到本合同约定的质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。

根据上述合同中的违约条款，发行人的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，委托方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。

除上述违约条款之外，发行人还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。

3、发行人不能完全满足合同要求时，存在需承担违约赔偿责任乃至对发行人持续经营产生重大不利影响的风险

报告期内发行人出现的上述违约事件主要是由于工程技术人员在项目执行过程中的疏忽、未履行廉洁自律行为准则等导致，是公司业务开展过程中的偶发事件，相关事件造成的影响较小，所涉及赔偿、处罚的金额均较小，不存在重大违约及承担重大赔偿责任的情形。

发行人在相关情况发生后都已及时与客户进行沟通，积极商讨解决方案和改进措施，均获得了客户的谅解与认可，后续与上述客户仍继续保持着良好的合作关系，未对持续经营产生重大不利影响。

公司亦十分重视违约事项涉及问题的纠错与整改，尤其是在廉洁问题上，发行人基于发生的廉洁事件，不断总结反舞弊总体策略，通过制定各项具体制度和措施，让员工“不想腐”、“不能腐”、“不敢腐”，通过与客户建立廉洁管理联动机制，拓宽员工廉洁自律行为的监督渠道、加强监管力度。

公司的反舞弊机制和措施得到了客户的广泛认可，报告期发行人收到了包括 S 地产公司、保利发展、华润置地、碧桂园、金地集团等客户在内的十余封关于廉洁公正的表扬信。

然而，根据发行人与客户签署的合同，如出现发行人及其工作人员违反合同约定，交付的评估结果存在重大差异等情形时，客户有权单方解除合同，要求发行人退还客户支付的费用，并支付违约金及赔偿给客户造成损失。客户如不解除合同的，发行人除应继续履行合同外，还应承担合同约定的违约金及赔偿给客户造成的损失。因此，发行人若存在重大违约行为，可能导致发行人承担重大赔偿责任乃至影响发行人的持续经营能力。

综上，报告期内，发行人出现了因员工专业能力不足、未履行廉洁自律行为准则等导致发行人承担小额赔偿责任的情形。根据发行人与客户签署的合同，在出现发行人不能完全满足合同约定时，发行人需根据合同约定承担违约责任，包括返还客户已经支付的款项、支付合同约定的违约金、赔偿给客户造成的损失等，发行人若存在重大违约情形可能会给发行人造成重大损失乃至影响发行人的持续经营能力。”

二、补充披露工程监理企业尝试进入第三方工程评估行业的相关风险

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、公司特别提醒投资者关注‘风险因素’中的下列风险”之“（四）市场竞争风险”以及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）市场竞争风险”补充披露如下：

“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。**工程监理公司由于面临着国家监理机制改革带来的转型压力，可能会尝试进入第三方工程评估行业，从而可能加剧行业市场竞争水平，导致发行人市场份额缩减、盈利能力下降。**

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、补充披露履约、赔偿及与客户就评价结果产生争议的风险

发行人已经在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（五）履约、赔偿及与客户就评价结果产生争议的风险”补充披露如下：

“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**造成重大损失乃至影响公司的持续经营能力。**”

问题二、关于业务获取

2、关于业务获取。根据招股说明书，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%，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%。请发行人：（1）补充说明公司发展过程中客户开发过程、获取新客户手段以及相应的获客优势；

（2）说明报告期内是否存在应当招投标而未履行招投标程序的情形，如有，补充披露具体情况，包括具体原因、合同金额、执行情况及相关风险等，说明是否存在被处罚风险、是否存在商业贿赂等情形，相应客户或其主要经办人员与发行人及其关联方、员工等是否存在关联关系，相关内控制度建立及落实情况，是否会对发行人产生重大不利影响。请保荐机构及发行人律师核查并发表意见。

2-1 补充说明公司发展过程中客户开发过程、获取新客户手段以及相应的获客优势。

回复：

一、发行人发展过程中客户开发过程、获取新客户手段以及相应获客优势

近 10 余年，国内第三方工程评估行业经历了从无到有的演变，伴随着行业的变化，发行人自成立以来也历经了摸索尝试、快速发展壮大等阶段。

（一）成立之初阶段获客优势及获客手段

瑞捷有限成立于 2010 年，在设立之初，国内第三方工程评估业整体仍处于萌芽和探索阶段，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。

因此，在发行人成立之初几年，虽然第三方工程评估业务整体认知度仍较低，但标杆房地产企业采用第三方工程评估进行工程管理的做法让更多房地产企业了解到这一项新工具、了解到发行人。在此阶段，与金地集团、万科集团等标杆房地产企业的顺利合作是发行人早期开拓其他客户的核心优势，许多客户自行业内知晓发行人并与发行人接洽，发行人通过评估方案汇报、提供试用服务、依据客户要求参与招投标等方式，获取新客户。

（二）快速发展阶段获客优势及获客手段

随着发行人业务规模的快速发展，公司在业务实践中不断优化契合客户需求的产品，逐步积累了宝贵的行业经验、客户资源、项目案例、评估数据，不断巩固获取客户的核心优势，具体包括如下：

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，公司研发团队具有丰富的业务实践和产品开发经验，能够对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 2020 年 6 月末，公司合作的客户超过 300 家，所服务的建设目标段覆盖全国 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 2020 年 6 月末，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
		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

序号	颁发单位	奖项名称	颁发时间
		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	-
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，导致专业人才培养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。到报告期末，公司第三方工程评估业务已覆盖全国500多个城市，对建设目标标段评估服务超过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。

基于上述获客优势，发行人的获客方式主要包括：随着公司在行业中知名度、市场口碑的提升，越来越多客户通过行业了解到发行人并与发行人接洽合作事宜；发行人亦密切关注相关业务的招投标信息，经评估后组织投标；发行人还通过定期举办建筑工程品质管理高峰论坛、区域性工程管理沙龙等活动持续扩大市场影响力，不断拓宽新客户获取途径。

（三）从订单获取角度分析公司获客方式

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：

（1）企业客户

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

（2）政府客户

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

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：

（1）企业客户

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

（2）政府客户

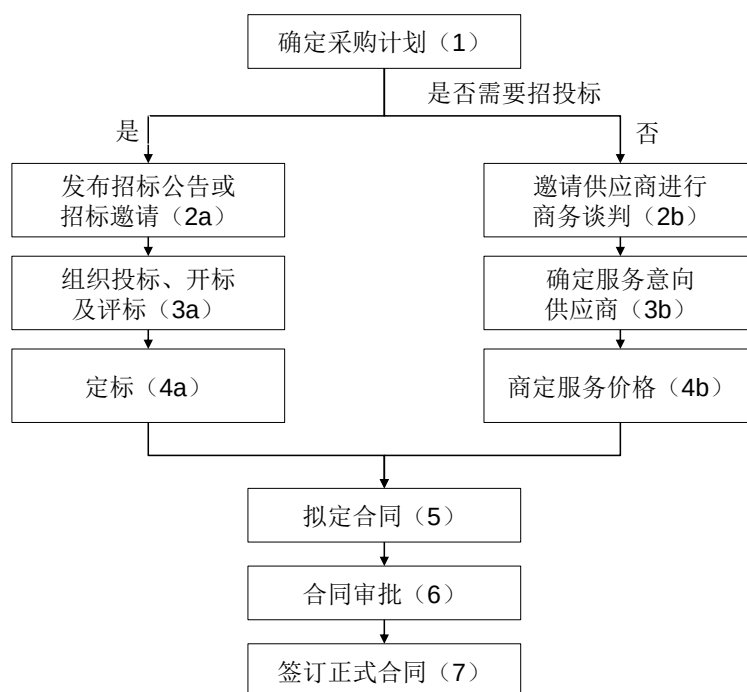
政府客户的需求部门如地方建筑工务署、地方住房和建设局、公共建设工程项目代建管理中心等会提出服务采购计划，上报财政科室进行预算审核，获得批复后由需求部门制作标书，报送政府采购管理部门、工程交易中心或第三方招标代理机构确认。政府采购管理部门或招标代理机构发布招标公告或招标邀请，组织投标、开标以及评标。采购管理部门或工程交易中心系统随机抽选评标专家进行评标，根据不同的评标方法对投标文件进行打分，根据最终得分确定第一候选人。中标公示结束后，向中标人发放中标通知书。

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

考察内容	具体参考因素	评价指标
	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：



以发行人报告期各期前五大客户为例，其开发过程及获客手段主要如下：

合作起始年份	客户名称	开发过程及获客手段
2012 年	万科集团	因客户自身的需求主动寻求与发行人合作，经试用发行人服务后确定合作事宜
	中海地产	中海地产区域公司前期试用过发行人提供的服务，后续将发行人推广至全集团使用
2013 年	融创中国	客户自身有相关需求，并了解到发行人与标杆房地产企业的合作情况，主动联系发行人合作，发行人对客户进行了数次培训、宣讲
2014 年	保利发展	客户自身有相关需求，并了解到发行人与标杆房地产企业的合作情

合作起始年份	客户名称	开发过程及获客手段
		况，发行人就服务产品向客户进行了沟通汇报，后发行人参与招标并中标
	绿城中国	客户了解到发行人与标杆房地产企业的合作情况，发行人对客户进行了数次培训、宣讲
	新城控股	客户了解到发行人与标杆房地产企业的合作情况，经过试用发行人评估服务了解发行人的服务情况，最终确定合作事宜
2015 年	华润置地	客户了解到发行人与标杆房地产企业的合作情况，发行人就服务产品向客户进行了沟通汇报，后发行人参与招标并中标
	万达集团	客户了解到发行人与标杆房地产企业的合作情况，发行人就服务产品向客户进行了沟通汇报，后发行人参与招标并中标
2016 年	碧桂园	客户了解到发行人与标杆房地产企业的合作情况，经过服务和方案的沟通汇报，契合客户的需求，最终选择发行人
	雅居乐	客户了解到发行人与标杆房地产企业的合作情况，经过一个季度的试评估了解发行人的服务情况，最终选择发行人

综上，公司获取订单方式主要有两种：客户直接委托和招投标。在发行人成立之初几年，与金地集团、万科集团等标杆房地产企业的顺利合作是发行人早期开拓其他客户的核心优势，许多客户自行业内知晓发行人并与发行人接洽，发行人通过评估方案汇报、提供试用服务、依据客户要求参与招投标等方式，获取新客户；随着业务规模的稳步增长，发行人持续巩固先发优势、产品优势、研发优势、运营管理优势、客户优势、品牌优势、人才优势、项目经营优势，通过商务接洽、参与招投标、举办行业论坛沙龙等方式，不断拓宽客户获取途径。

二、发行人业务获取的合法合规性

在发行人成立之初几年，国内第三方工程评估业整体仍处于萌芽和探索阶段，行业参与者较少，金地集团、万科集团等标杆房地产企业与发行人的尝试性合作具有风向标的作用，许多客户自行业内知晓发行人并与发行人接洽，这是发行人早期开拓其他客户的核心优势。随着业务规模的稳步增长，发行人持续巩固先发优势、产品优势、研发优势、运营管理优势、客户优势、品牌优势、人才优势、项目经营优势，基于相应获客优势，发行人合法合规获取新客户、维护存量

客户的持续合作，发行人在报告期内拓展、获取客户的行为具有合法合规性，具体分析如下：

1、发行人的内控制度

公司已根据《中华人民共和国刑法》《反不正当竞争法》《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等法律、法规、规章及有关司法解释的相关规定，制定了《反商业贿赂管理制度》等内控管理制度，严格规定业务活动中的具体行为，明确禁止任何员工为谋取不正当利益直接或间接与政府公职人员、商业伙伴等发生腐败、贿赂行为，并设置了相应的举报、监管、处理措施。

根据中汇会计师事务所出具的《内部控制的鉴证报告》（中汇会鉴[2020]5692号），按照《企业内部控制基本规范》及相关规定，发行人于 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。

2、对外开展交易过程中的防范商业贿赂措施

发行人在与客户进行业务合作过程中，不存在特殊利益安排的情况。

（1）发行人在与客户开展业务时，均会按照客户要求与客户签署关于禁止商业贿赂和廉洁自律的相关承诺文件。对于没有作出要求的客户，发行人也积极促使该等客户与公司签署此类文件。

（2）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。发行人自 2017 年起加入了广东省企业内部控制协会设立的企业反舞弊联盟，共建阳光清洁的商业环境。

3、公司客户资源优质、业务开展的外部环境较好

公司是一家从事建设工程第三方评估、管理和咨询服务的专业技术服务企业，客户主要为大型房地产企业和政府部门。在居住建筑领域，根据中国指数研究院发布的《2019 年中国房地产百强企业》榜单中，公司合作房地产客户达到 72 家，且多为集团或区域层面的客户，在公共事业领域，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。该等客户规模较大、管理较为规范，优质的客户资源为公司合法合规开展业务提供了较好的外部环境。

4、政府部门、司法机关的证明和网络信息

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、发行人董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录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的公示信息，发行人及其董事、监事、高级管理人员在报告期内未因拓展客户行为涉及商业贿赂、不正当竞争或违反招投标等法律法规而受到行政处罚，亦未收到行政主管部门、司法机关就发行人可能涉及商业贿赂、不正当竞争或违反招投标等规定而出具的调查函件或立案通知。

5、中介机构实施的其他核查程序

中介机构在实地走访核查中对公司客户进行了访谈，确认在业务获取方面，客户与公司及关联方不存在关联关系，不存在互相投资、参股、任职或其他利益安排，不存在以其他方式补偿利益的情况。

中介机构核查了发行人、实际控制人与董事、监事、高级管理人员的资金流水，核查交易时间、交易金额、交易对手，针对业务获取的合法合规性，重点关注：

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

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

（3）将发行人、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员的资金流水交易对方，与发行人关联方、客户的名单进行核对，确认是否存在异常大额资金往来。经核查，发行人、实际控制人及董事、监事、高级管理人员与发行人关联方、客户不存在异常大额资金往来。

综上，发行人业务发展历程清晰、获客优势明显，通过客户直接委托和招投标方式获取业务；针对业务获取的合法合规性，公司已经建立了完善的内部控制，实际业务开展过程中与客户签订阳光协议、加入企业反舞弊联盟等。公司客户资

源优质、业务开展的外部环境较好，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，发行人、实际控制人及董事、监事、高级管理人员与发行人关联方、客户不存在异常大额资金往来，不存在其他利益安排。发行人在报告期内拓展、获取客户的行为合法合规。

2-2 说明报告期内是否存在应当招投标而未履行招投标程序的情形，如有，补充披露具体情况，包括具体原因、合同金额、执行情况及相关风险等，说明是否存在被处罚风险、是否存在商业贿赂等情形，相应客户或其主要经办人员与发行人及其关联方、员工等是否存在关联关系，相关内控制度建立及落实情况，是否会对发行人产生重大不利影响。

回复：

一、关于招投标的主要法律规定

（一）《中华人民共和国招标投标法》（1998 年颁布并于 2017 年修订，以下简称“《招标投标法》”）

《招标投标法》第三条规定，“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。”

根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》（以下简称“《招标投标法实施条例》”），《招标投标法》第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务，所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。

（二）《中华人民共和国政府采购法》（2002 年颁布并于 2014 年修订，以下简称“《政府采购法》”）

《政府采购法》第二条规定，“在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。政府集中采购目录和采购限额标准依照本法规定的权限制定……”

《政府采购法》第二十六条规定：“政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府采购的主要采购方式。”

《政府采购法》第二十七条规定：“采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。”

根据前述规定，报告期内，发行人涉及主要政府采购项目所在地的省级人民政府及中央预算单位规定的服务类政府采购项目应该履行公开招标的最低金额标准情况如下：

单位：万元

中央/省级区域	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
中央预算单位	200	200	200	200
北京市	400	200	200	200
上海市	400	400	200	200
天津市	400	200	200	200
重庆市	200	200	200	200
安徽省	400	200	200	未约定
福建省	200	200	100	100
广东省	400	200	200	200

中央/省级区域	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
海南省	400	100	100	100
河北省	200	200	200	200
河南省	400	200	200	120
湖北省	300	300	200	200
湖南省	200	200	100	100
江苏省	200	200	200	200
江西省	200	200	200	100
山东省	400	400	200	200
陕西省	300	200	100	100
四川省	200	200	200	150
浙江省	200	200	100	100

二、发行人不存在应当招投标而未履行招投标程序的情形

发行人主营业务包括工程评估、驻场管理和咨询管理服务，这些服务不属于《招标投标法》及《招标投标法实施条例》规定的需要招投标的“为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务”。

发行人向有关政府、事业单位提供的工程评估、驻场管理和咨询管理服务需按照《政府采购法》的有关规定履行公开招标等政府采购方式。

报告期内，发行人与政府、事业单位客户合作均依照相应省市的具体规定履行了招投标程序。对于其他非政府采购项目，发行人依据客户的要求履行招投标程序或采取直接委托的方式获取客户。

综上，发行人报告期内不存在应当招投标而未履行招投标程序的情形。

2-3 核查程序及核查意见

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

1、对发行人报告期各期的主要客户进行实地走访访谈，了解发行人相关客户的开发过程、发行人的核心竞争优势、是否存在特殊利益安排等信息；

2、查阅发行人《反商业贿赂管理制度》等内控管理制度、中汇会计师事务所出具的《内部控制的鉴证报告》（中汇会鉴[2020]5692 号），了解发行人内部控制建设情况；查阅发行人与客户签订的阳光协议，加入企业反舞弊联盟的资料，核查发行人业务获取合法合规的内部控制实际执行情况；

3、分析发行人所处的业务环境，查阅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、发行人董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明，查询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的公示信息；

4、查阅《招标投标法》、《中华人民共和国招标投标法实施条例》、《政府采购法》，了解发行人应当履行招投标程序的业务范畴；

5、查阅中央预算单位、各地政府的集中采购目录及限额标准，了解服务类政府采购项目应该履行公开招标的最低金额标准；

6、查阅发行人政府、事业单位客户的业务合同、招投标文件等资料。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、在发行人成立之初几年，与金地集团、万科集团等标杆房地产企业的顺利合作是发行人早期开拓其他客户的核心优势，许多客户自行业内知晓发行人并与发行人接洽，发行人通过评估方案汇报、提供试用服务、依据客户要求参与招投标等方式，获取新客户；随着业务规模的稳步增长，发行人持续巩固先发优势、产品优势、研发优势、运营管理优势、客户优势、品牌优势、人才优势、项目经营优势，通过商务接洽、参与招投标、举办行业论坛沙龙等方式，不断拓宽客户获取途径；

2、发行人在报告期内拓展、获取客户的行为具有合法合规性；

3、发行人报告期内不存在应当招投标而未履行招投标程序的情形。

问题三、关于应收账款及坏账准备

3、关于应收账款及坏账准备。根据申报文件，发行人主要客户为房地产开发企业，报告期内发行人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%，应收账款余额增长率分别为67.69%、91.39%、55.57%，应收账款期后回款率分别为86.46%、83.88%、76.86%和43.77%，逾期应收账款金额分别为1,115.90万元、2,878.62万元、6,072.06万元和7,075.29万元。请发行人：（1）说明应收账款增长较快的原因及合理性，与同行业公司相比趋势是否一致，是否存在异常；（2）说明2018年、2019年应收账款增长率高于当期主营业务收入增长率的原因及合理性，报告期主要客户信用政策的变动情况，各期主要新增客户的信用政策与同类客户相比是否存在重大差异，是否存在放宽信用政策以扩大收入规模的情况，相关业务是否具有可持续性；（3）说明报告期各期应收账款期后回款率逐年降低、逾期应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在资金链断裂、陷入债务危机、预期无法回款的客户，特别是2020年下半年住建部及央行等部门提出“三道红线”融资监管新规（“345”新规）对公司的影响，主要客户在报告期后是否存在债务违约、信用恶化、融资受限、偿债能力显著下降等情形，坏账准备计提是否充分；（4）说明主要应收账款客户是否存在债务违约情形、是否存在大额到期债务及偿债能力显著下降等情形，是否会对公司持续经营产生重大不利影响，结合主要应收账款客户资信状况、偿债能力等，细化披露相关风险提示；（5）说明2018年底逾期1-2年应收账款金额大于2017年底逾期1年以内应收账款金额、2019年底逾期1-2年应收账款金额大于2018年底逾期1年以内应收账款金额的原因，相关披露数据是否准确。请保荐机构、申报会计师就上述（1）（2）（3）（5）核查、说明核查过程并发表明确意见，请保荐机构、发行人律师就上述（4）核查并发表意见。

3-1 说明应收账款增长较快的原因及合理性，与同行业公司相比趋势是否一致，是否存在异常。

回复：

一、应收账款增长较快的原因

（一）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%	/
主营业务收入增长率	/	59.95%	78.44%	/
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 40%-50%之间，2020 年 6 月末占比较高，为 126.78%，主要系主营业务收入为半年数据，从全年来看，根据 2020 年度审阅报告（中汇会阅[2021]0332 号），2020 年末应收账款余额占 2020 年度当期主营业务收入比例为 51.66%，占比略有提高主要系 2020 年受疫情影响，导致公司前半年收入较少，后半年收入占比增加，根据公司信用政策，后半年实现的收入对应的应收账款多处于信用期内，尚未收回。

业务发展方面，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的不断加强，客户对公司新产品驻场管理服务价值的不断认可及公司显著的市场地位及核心竞争优势，公司营业收入持续增长。此外，生产安全事故的增多和频发促使行业中相关主体对建设项目的质量与安全越发重视，尤其是 2018 年某房地产公司在建项目 40 天发生三起坍塌事故，导致 7 人死亡 19 人受伤，使得房地产客户对发行人安全等专项评估业务需求量大增。

在应收账款回收方面，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。其中对于企业客户，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。

鉴于业务的快速发展和客户回款具有一定的账期，报告期内，公司应收账款呈现较快增长的情况。

（二）应收账款余额变动与同行业可比上市公司对比情况

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比例与同行业可比上市公司对比情况具体如下：

公司名称	2020 年 6 月末 /2020 年 1-6 月	2019 年末 /2019 年	2018 年末 /2018 年	2017 年末 /2017 年
建研院	59.62%	54.76%	53.08%	45.61%
建科院	45.15%	61.72%	57.01%	50.61%
国检集团	40.57%	15.77%	13.90%	11.95%
电科院	30.64%	10.78%	6.46%	4.08%
广电计量	132.28%	48.52%	40.25%	36.00%
中达安	59.05%	119.48%	111.79%	103.34%
合诚股份	216.90%	101.89%	111.34%	96.35%
平均值	83.46%	58.99%	56.26%	49.71%
瑞捷咨询	126.78%	47.84%	49.18%	45.86%

注：数据来源于可比公司定期报告。

由上表可知，总体来看，2017 年至 2019 年，公司应收账款余额占营业收入比例为 45.86%、49.18%和 47.84%，略低于同行业可比公司均值 49.71%、56.26%和 58.99%，体现出公司客户回款速度相对同行业可比公司平均水平更快，公司应收账款回款情况相对较好。具体来看，行业中可比公司彼此间差异也较大，公司应收账款余额占营业收入比例处于中间水平，略低于建研院、建科院、中达安和合诚股份，略高于国检集团、电科院和广电计量。2020 年 6 月末公司应收账款余额占当期营业收入比例增长幅度高于同行业可比公司均值，但低于广电计量和合诚股份，主要是由于可比公司之间具体业务、客户类型等存在差异，

且受疫情影响程度不同，对公司而言，主要原因是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。

综上，公司应收账款余额变动与同行业公司相比趋势基本一致，不存在异常。

3-2 说明2018年、2019年应收账款增长率高于当期主营业务收入增长率的原因及合理性，报告期主要客户信用政策的变动情况，各期主要新增客户的信用政策与同类客户相比是否存在重大差异，是否存在放宽信用政策以扩大收入规模的情况，相关业务是否具有可持续性；

回复：

一、2018 年、2019 年应收账款增长率与当期主营业务收入增长率的对比

2018 年、2019 年应收账款增长率与当期主营业务收入增长率的对比情况如下：

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%	/
主营业务收入增长率	/	59.95%	78.44%	/
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%

如上表所示，2018 年应收账款余额增长率 91.39%高于当期主营业务收入增长率 78.44%，但 2019 年相反，应收账款余额增长率 55.57%低于当期主营业务收入增长率 59.95%。

2018 年应收账款余额增长率高于当期主营业务收入增长率的主要原因是：

（1）2018 年下半年主营业务收入同比增幅达 91.88%，由于公司给予客户的信用期在 150 天至 270 天之间，2018 年下半年实现的收入在 2018 年底多以应收账款的形式存在；（2）从具体客户来看，2018 年万科集团、碧桂园、雅居乐及新城控股应收账款余额增长较快，主要原因是当年公司与万科集团、碧桂园、雅

居乐及新城控股的业务规模快速增长，主营业务收入增长率分别达 92.92%、300.89%、220.87%及 175.56%，在业务数量及交易金额增加后，双方对账流程及客户付款审批节奏延长，导致应收账款余额增长相对更快。

2019 年应收账款余额增长率略低于主营业务收入增长率，主要是由于上述 2018 年末的应收账款大部分在 2019 年收回，所以 2019 年应收账款占主营业务收入的比例有所降低。

二、报告期主要客户信用政策的变动情况，各期主要新增客户的信用政策与同类客户相比是否存在重大差异

（一）报告期主要客户信用政策未发生变动

报告期内公司信用政策为：对于企业客户，公司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。

报告期各期前十大客户中，企业客户全部为 I 类客户，公司给予 270 天的账期，该等客户主要包括融创中国、万科集团、中海地产、绿城中国、新城控股、雅居乐、保利发展、华润置地、碧桂园、龙湖地产、世茂地产、金地集团等。政府客户主要是深圳工务署，公司给予 270 天的账期。

（二）各期主要新增客户的信用政策与同类客户相比不存在重大差异

报告期内，公司信用政策未发生变化，当公司开始与新客户展开合作时，根据新客户潜在业务规模、行业排名、信誉、偿债能力、资金实力等因素综合考量，将新增客户划分为不同级别，并依据既定信用政策适用不同的信用账期。

1、2020 年 1-6 月与 2019 年相比，公司主要新增客户及其信用政策如下：

序号	客户名称	占新增客户收入比	客户类别	客户级别	适用信用政策
1	复地（集团）股份有限公司	9.89%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
2	杭州市城建开发集团有	8.06%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天

序号	客户名称	占新增客户收入比	客户类别	客户级别	适用信用政策
	限公司				
3	深圳市光明区马田街道办事处	7.91%	政府客户	/	提交工作成果后，270 天
4	深圳市畅恒房地产开发有限公司	7.10%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
5	中国电建地产集团有限公司	4.68%	企业客户	IV	提交工作成果后，150 天
6	卧龙地产集团股份有限公司	3.79%	企业客户	IV	提交工作成果后，150 天
7	南京壹城建设集团有限责任公司	3.48%	企业客户	IV	提交工作成果后，150 天
8	财信地产发展集团股份有限公司	3.34%	企业客户	IV	提交工作成果后，150 天
9	国贸地产集团有限公司	3.12%	企业客户	IV	提交工作成果后，150 天
10	山西星河房地产开发有限公司	2.99%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
合计		54.36%			

2、2019 年与 2018 年相比，公司主要新增客户及其信用政策如下：

序号	客户名称	占新增客户收入比	客户类别	客户级别	适用信用政策
1	龙光地产控股有限公司	11.27%	企业客户	I	提交工作成果后，270 天
2	俊发集团有限公司	9.93%	企业客户	II	提交工作成果后，210 天
3	领地集团股份有限公司	6.93%	企业客户	II	提交工作成果后，210 天
4	建发房地产集团有限公司	6.34%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
5	深圳市龙岗区建筑工务署	5.99%	政府客户	/	提交工作成果后，270 天
6	深圳市水务（集团）有限公司	5.81%	政府客户	/	提交工作成果后，270 天
7	京投发展股份有限公司	4.04%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
8	深圳市南山区住房和城乡建设局	3.77%	政府客户	/	提交工作成果后，270 天
9	福州市建设发展集团有限公司	2.88%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
10	深圳市宝安区住房和城乡建设局	2.23%	政府客户	/	提交工作成果后，270 天

序号	客户名称	占新增客户收入比	客户类别	客户级别	适用信用政策
	合计	59.19%			

3、2018 年与 2017 年相比，公司主要新增客户及其信用政策如下：

序号	客户名称	占新增客户收入比	客户类别	客户级别	适用信用政策
1	桂林彰泰实业集团有限公司	6.00%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
2	广州市时代控股集团有限公司	5.29%	企业客户	II	提交工作成果后，210 天
3	四川新希望房地产开发有限公司	5.06%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
4	临安区房屋征收和住房保障办公室	4.72%	政府客户	/	提交工作成果后，270 天
5	合景泰富地产控股有限公司	4.72%	企业客户	II	提交工作成果后，210 天
6	深圳市星河房地产开发有限公司	4.49%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
7	卓越置业集团有限公司	4.17%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
8	光明新区住房和建设局	3.56%	政府客户	/	提交工作成果后，270 天
9	当代置业集团股份有限公司	3.45%	企业客户	III	提交工作成果后，150 天
10	深圳市福田区建设局	2.69%	政府客户	/	提交工作成果后，270 天
	合计	44.15%			

报告期公司主要新增客户中，根据中国指数研究院发布的《2019 年中国房地产百强企业》榜单，2019 年新增的龙光地产控股有限公司排名 23，其信誉、资金实力较强，因此公司将其分类为 I 级企业客户，适用 270 天信用账期；2019 年新增的俊发集团有限公司、领地集团股份有限公司、2018 年新增的广州市时代控股集团有限公司及合景泰富地产控股有限公司等四家客户由于行业排名、信誉、偿债能力、资金实力等条件也相对较好，公司给予 II 级，适用 210 天信用账期，其他新增企业客户公司均仅给予 III 级或 IV 级评级，适用 150 天信用账期。新增政府客户公司统一给予 270 天账期。

因此，除政府客户和知名度较高、资金实力较强或信誉较好的新增客户外，公司通常给予新增企业客户III级或IV评级，对应的信用账期是 150 天，各期主要新增客户的信用政策与同类客户相比不存在重大差异。

三、发行人不存在放宽信用政策以扩大收入规模的情况，相关业务具有可持续性

综上所述，公司应收账款的增长与公司业务规模的增长较为匹配；报告期内，公司信用政策保持一致，未发生变化，各期主要新增客户的信用政策与同类客户相比不存在重大差异；因此，发行人不存在放宽信用政策以扩大收入规模的情况，相关业务具有可持续性。

3-3 说明报告期各期应收账款期后回款率逐年降低、逾期应收账款大幅增长的原因及合理性，是否存在资金链断裂、陷入债务危机、预期无法回款的客户，特别是2020年下半年住建部及央行等部门提出“三道红线”融资监管新规（“345”新规）对公司的影响，主要客户在报告期后是否存在债务违约、信用恶化、融资受限、偿债能力显著下降等情形，坏账准备计提是否充分。

回复：

一、报告期各期应收账款期后回款率逐年降低、逾期应收账款大幅增长的原因及合理性

（一）报告期各期应收账款期后回款率逐年降低的原因及合理性

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
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 ^注	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
期后回款率	43.77%	76.86%	83.88%	86.46%

注：上表 2020 年回款系指各期末应收账款余额于 2020 年 1-9 月的回款金额。

上表中应收账款期后回款率，系指各期末应收账款余额截至 2020 年 9 月末的累计回款率。由于 2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末期后回款期间覆盖的时间长度是递减的关系，因此导致报告期各期应收账款期后回款率逐年降低，若剔除该等时间长度不同因素的影响，均考虑各期应收账款期后一年内的回款情况，则 2017 年末、2018 年末及 2019 年末的期后一年内的回款率分别为 78.40%、76.45%及 83.20%（上表 2019 年末应收账款在 2020 年的回款统计是 2020 年 1-9 月的，此处的 83.20%比例是根据 2020 年全年回款计算的），基本保持稳定。

（二）逾期应收账款大幅增长的原因及合理性

报告期内，逾期应收账款情况如下：

单位：万元

项 目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
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%

报告期各期，逾期应收账款大幅增长的原因主要包括：（1）如上述分析，2017 年末、2018 年末及 2019 年末应收账款余额期后一年内的回款率分别为 78.40%、76.45%及 83.20%，较为稳定，各期末应收账款余额所形成的逾期应收账款比例也相对比较稳定，随着业务规模的扩大，应收账款余额持续增加，逾期应收账款余额也会相应有所增加；（2）公司客户主要为国内大型房地产开发企业和公共工程建设单位，其中大型房地产开发客户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，会指定下辖项目公司或具有集中支付功能的集团内关联方支付款项，从而导致公司与客户对账、开具发票、请款和结算流程较长，随着公司与大型房地产开发客户的业务规模持续扩大，业务数量及交易金额增加后，双方对账流程及客户付款审批节奏延长，使得逾期应收账款余额也有一定幅度的增长。

综上，报告期内，公司应收账款的增长与业务规模的增长较为匹配，逾期应收账款大幅增长主要原因是随着公司业务规模大幅上升，逾期应收账款余额相应也有所增长，具有合理性。

二、是否存在资金链断裂、陷入债务危机、预期无法回款的客户，“三道红线”融资监管新规（“345”新规）对公司的影响，主要客户在报告期后是否存在债务违约、信用恶化、融资受限、偿债能力显著下降等情形

（一）是否存在资金链断裂、陷入债务危机、预期无法回款的客户

根据公司客户泰禾集团（证券代码：000732.SZ）相关公告披露，因受地产整体环境下行、新冠肺炎疫情等叠加因素的影响，现有项目的去化率短期内有所下降，销售预期存在波动，同时由于其自身债务规模庞大、融资成本高企、债务集中到付等问题使得泰禾集团短期流动性出现困难。为积极稳妥化解公司债务风险，泰禾集团已聘请专业机构开展债务重组工作，通过多种渠道筹集偿债资金，同时筹划引入万科等战略投资者事宜，缓解债务偿还压力，最大程度保证债权人的利益。

针对泰禾集团短期流动性出现困难的情形，公司已采取了相应的风险应对措施，包括停止业务合作并成立包括法务部门人员在内的专项小组进行催收。

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司针对泰禾集团的收入分别为 42.04 万元、311.15 万元、320.32 万元及 9.12 万元，占营业收入的比例为 0.24%、1.00%、0.65%及 0.05%，占比较小。截至 2020 年末，公司应收泰禾集团余额为 205.85 万元，根据泰禾集团债务重组最新进展情况及应收款项可收回性，公司已按照应收账款余额的 50%计提预期信用损失 102.92 万元，由于泰禾集团应收账款余额占公司净资产比例较小，低于 1%，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

除泰禾集团外，通过查询网络平台及公开披露的信息，未发现公司其他主要客户存在资金链断裂、陷入债务危机、预期无法回款的情形。

（二）“三道红线”融资监管新规（“345”新规）对公司的影响

截止 2020 年 6 月 30 日，公司应收账款前十大客户的“三道红线”情况如下：

客户名称	三道红线			是否红线			四档分类
	红线一	红线二	红线三	红线一	红线二	红线三	
融创中国	82.20%	149.00%	86.00%	红线	红线	红线	红色
碧桂园	81.60%	65.00%	180.00%	红线	否	否	黄色
万科集团	75.50%	27.00%	201.00%	红线	否	否	黄色
保利发展	67.40%	72.10%	196.00%	否	否	否	绿色
华润置地	59.70%	45.90%	148.00%	否	否	否	绿色
中海地产	53.80%	31.60%	334.00%	否	否	否	绿色
新城控股	78.20%	55.10%	147.00%	红线	否	否	黄色
雅居乐	72.80%	73.30%	115.00%	红线	否	否	黄色
世茂地产	70.80%	55.40%	177.00%	红线	否	否	黄色
绿城中国	74.20%	66.10%	181.00%	红线	否	否	黄色

注 1：红线一为剔除预收款后的资产负债率，大于 70%视为红线；红线二为净负债率，大于 100%视为红线；红线三为现金短债比，小于 1 倍视为红线。

注 2：数据来源于天风证券 2020 年 12 月 13 日发布的《证券研究报告》。

由以上指标可知，公司前十大欠款客户除融创中国外，其他客户的总体情况良好。有三家客户为三条红线均未触碰的绿色企业；有六家客户为触碰一条红线的黄色档企业。根据“345”新规的规定，绿色档企业负债增速不得超过 15%；黄色档企业负债增速不得超过 10%；橙色档企业负债增速不得超过 5%；红色档企业的有息负债规模以 2019 年 6 月底为上限不得增加。

根据融创中国 2021 年 2 月 3 日披露的《正面盈利预告》，融创中国资本结构持续优化，截至 2020 年 12 月 31 日，预期净负债率低于 100%，非受限现金短债比大于 1，剔除预收款项后的资产负债率低于 80%，根据该预期，融创中国可能变化为触碰一条红线的黄色档企业。

由此可见，发行人主要欠款客户融资受限程度相对较低，经营的可持续性和稳健度较高，对公司的影响较小。

此外，根据天风证券 2020 年 12 月 13 日发布的《证券研究报告》显示：“截止 6 月 30 日，统计的 50 家样本房企中，踩 3 条线的房企有 8 家，踩 2 条线的房企有 9 家，踩 1 条线的房企有 27 家，没有踩线的房企仅有 6 家，绝大多数房企均涉及踩线”。公司前十大欠款客户中，未踩线或踩 1 条线的占比高于上述研究样本，踩 3 条线的客户数量占比低于上述研究样本。可见公司主要欠款客户符合“345”新规的合规程度相对较高，主要欠款客户的融资受限程度相对较低，持续运营较为稳健。

（三）主要客户在报告期后是否存在债务违约、信用恶化、融资受限、偿债能力显著下降等情形

报告期各期前五大客户包括融创中国、万科集团、碧桂园、中海地产、保利发展、华润置地、雅居乐和绿城地产等，另外新城控股、世茂地产系截至 2020 年 6 月 30 日应收账款前十大客户。上述主要客户的信用状况、发债情况如下：

公司名称	评级情况			债券发行时间	债券代码	债券简称	是否存在债务违约
	最新评级时间	主体评级	债项评级				
融创中国	2021 年 1 月	AAA	AAA	2021-01-15	149350.SZ	21 融创 01	未见
万科集团	2021 年 1 月	AAA	AAA	2021-01-20	149357.SZ	21 万科 01	未见
碧桂园	2020 年 10 月	AAA	AAA	2020-10-29	175366.SH	20 碧地 04	未见
中海地产	2021 年 1 月	AAA	AAA	2020-11-05	149283.SZ	20 中海 03	未见
保利发展	2021 年 1 月	AAA	AAA	2021-01-27	175726.SH	21 保利 01	未见
华润置地	2020 年 12 月	AAA	AAA	2021-01-22	149370.SZ	21 润置 01	未见
雅居乐	2020 年 9 月	AAA	AAA	2017-07-12	145608.SH	17 雅居 01	未见
绿城地产	2020 年 12 月	AAA	AAA	2021-01-11	175626.SH	21 绿城 01	未见
新城控股	2020 年 7 月	AAA	AAA	2020-08-31	163627.SH	20 新控 03	未见
世茂地产	2020 年 10 月	AAA	AAA	2020-09-22	175192.SH	20 世茂 G4	未见

注：上述信用评级数据由中诚信国际信用评级有限责任公司、中诚信证券评估有限公司、联合信用评级有限公司、大公国际资信评估有限公司等评级机构提供。

上述主要客户最新主体信用评级以及最新债项评级均为 AAA，不存在信用恶化的情况，且通过网络信息等公开渠道查询，未见上述主要客户在报告期后存在债务违约或偿债能力大幅下降的情形。

公司主要客户融资受限情况分析请见本题本小问之“（二）“三道红线”融资监管新规（“345”新规）对公司的影响”的相关内容。

综上所述，公司主要客户融资受限程度相对较低，未发现主要客户在报告期后是否存在债务违约、信用恶化、偿债能力显著下降等情形。

三、坏账准备计提是否充分

（一）坏账准备计提政策

报告期内，公司不存在以应收账款对象为关联方客户、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。

1、2017 年至 2018 年适用的坏账准备计提政策

（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
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。

2、2019 年至 2020 年 6 月适用的坏账准备计提政策

在资产负债表日，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，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	按组合计提损失准备的计提方法
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

(二) 与同行业可比上市公司坏账准备计提政策对比情况

经对比公司与同行业可比上市公司坏账准备计提政策，除在按照账龄组合计提坏账的比例有所不同以外，其他方面基本一致，按照账龄组合计提坏账的比例对比情况具体如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
中达安	5%	10%	20%	30%	50%	100%
合诚股份	5%	10%	20%	30%	50%	100%

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%
平均值	5%	10%	26%	59%	73%	100%
瑞捷咨询	5%	10%	40%	80%	100%	100%

如上表所示，在应收账款账龄各区间段公司应收账款坏账计提比例等于或高于同行业可比公司平均水平，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。

（三）报告期坏账准备计提情况

公司主要应收账款客户不存在债务违约情形、不存在大额到期债务及偿债能力显著下降等情形，亦不存在其他导致信用风险显著上升的情况，因此无需单项计提减值准备。

报告期内，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

时间	账龄	应收账款余额	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	1,028.46	5.00%	19,540.75
	1-2 年	2,921.42	292.14	10.00%	2,629.28
	2-3 年	1,032.90	413.16	40.00%	619.74
	3-4 年	408.57	326.86	80.00%	81.71
	4 年以上	34.60	34.60	100.00%	0.00
	合计	24,966.70	2,095.22	8.39%	22,871.48
2019 年末	1 年以内	20,160.62	1,008.03	5.00%	19,152.59
	1-2 年	2,384.65	238.46	10.00%	2,146.18
	2-3 年	1,052.56	421.03	40.00%	631.54
	3-4 年	152.00	121.60	80.00%	30.40
	合计	23,749.84	1,789.12	7.53%	21,960.71

时间	账龄	应收账款余额	坏账准备	坏账准备计提比例	应收账款账面价值
2018 年末	1 年以内	13,564.83	678.24	5.00%	12,886.59
	1-2 年	1,435.18	143.52	10.00%	1,291.66
	2-3 年	259.32	103.73	40.00%	155.59
	3-4 年	6.57	5.26	80.00%	1.31
	合计	15,265.90	930.74	6.10%	14,335.16
2017 年末	1 年以内	7,516.55	375.83	5.00%	7,140.72
	1-2 年	431.53	43.15	10.00%	388.37
	2-3 年	11.93	4.77	40.00%	7.16
	3-4 年	16.50	13.20	80.00%	3.30
	合计	7,976.50	436.95	5.48%	7,539.55

报告期内，公司严格按照企业会计准则的相关规定及公司坏账计提政策计提应收账款坏账准备，2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司计提的坏账准备余额分别为 436.95 万元、930.74 万元、1,789.12 万元及 2,095.22 万元，占应收账款余额的比例分别为 5.48%、6.10%、7.53%及 8.39%。

3-4 说明主要应收账款客户是否存在债务违约情形、是否存在大额到期债务及偿债能力显著下降等情形，是否会对公司持续经营产生重大不利影响，结合主要应收账款客户资信状况、偿债能力等，细化披露相关风险提示。

回复：

一、主要应收账款客户是否存在债务违约情形、是否存在大额到期债务及偿债能力显著下降等情形，是否会对公司持续经营产生重大不利影响

（一）主要应收账款客户是否存在债务违约的情形

报告期各期末，公司应收账款余额对应的前五名客户情况如下：

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	4,001.64	16.03%
	碧桂园	1,458.05	5.84%
	万科集团	1,385.00	5.55%

时间	客户名称	应收账款余额	占应收账款 余额比例
	保利发展	1,335.39	5.35%
	华润置地	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	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%
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	505.02	6.33%
	华润置地	475.68	5.96%
	合计	3,255.92	40.82%

通过网络搜索、查询上述主要客户公开披露的信息，未发现主要应收账款客户存在债务违约的情形。

（二）是否存在大额到期债务及偿债能力显著下降等情形，是否会对公司持续经营产生重大不利影响

报告期内，公司上述应收账款主要客户的偿债能力指标具体如下：

公司名称	资产负债率	货币资金/短期债务	经营活动产生的现金流量净额 /短期债务
------	-------	-----------	------------------------

	2020 年6月 末	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2020 年6月 末	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2020 年6月 末	2019 年度/ 末	2018 年度/ 末	2017 年度/ 末
融创中国	86.56%	88.12%	89.80%	90.27%	0.61	0.57	0.83	0.87	0.16	0.20	0.57	0.95
万科集团	83.87%	84.36%	84.59%	83.98%	1.95	1.73	2.38	2.80	0.23	0.48	0.42	1.32
碧桂园	88.03%	88.54%	89.36%	88.89%	1.78	2.14	1.80	1.96	-0.15	0.13	0.23	0.34
保利发展	77.66%	77.79%	77.97%	77.28%	1.96	2.10	2.33	2.30	-0.39	0.59	0.24	-0.99
华润置地	72.35%	69.36%	72.44%	69.99%	1.42	2.89	3.13	2.04	-0.09	1.53	1.23	0.37
万达集团	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
新城控股	87.66%	86.60%	84.57%	85.84%	2.22	2.62	3.49	1.70	-0.30	1.79	0.29	-0.81

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；

注 2：短期债务包括短期借款以及一年内到期的非流动负债；

注 3：万达集团相关财务数据未公开，因此上表中未统计万达集团相关指标。

房地产行业为资金密集型行业，房地产开发企业通常存在资产负债率高、面临大额到期债务及短期偿债压力较大等特点，流动性偏紧是很多房地产开发企业都会遇到的情形。从上表可知，除融创中国外，公司主要应收账款客户货币资金基本可以覆盖一年内到期的债务，各项偿债能力指标总体保持较为稳定，不存在偿债能力显著下降的情形，不会对公司持续经营产生重大不利影响。

根据中国指数研究院发布的《2019 年中国房地产百强企业》榜单，融创中国排名第五。融创中国为国内知名大型房地产企业，根据其定期报告披露，融创中国 2019 年营业收入规模达 1,719.74 亿元，净利润达 260.28 亿元，截至 2020 年 6 月末净资产为 1,338.80 亿元，总体经营情况良好。公司对融创中国应收账款 2019 年末余额 5,229.03 万元中，截至 2020 年末已回款金额 4,551.70 万元，一年内回款率达 87.05%，回款情况良好。根据融创中国最新的业绩预告，其资本结构持续优化，相关偿债能力指标可能会好转，偿债能力显著下降的风险进一步降低。

（三）结合主要应收账款客户资信状况、偿债能力等，细化披露相关风险提示

1、主要应收账款客户资信状况

报告期内，公司上述应收账款主要客户的信用评级情况具体如下：

公司名称	行业排名	主体信用
------	------	------

		信用评级	评级时间
融创中国	5	AAA	2021 年 1 月
万科集团	3	AAA	2021 年 1 月
碧桂园	2	AAA	2020 年 10 月
保利发展	4	AAA	2021 年 1 月
华润置地	8	AAA	2020 年 12 月
万达集团	/	AA+	2020 年 6 月
新城控股	11	AAA	2020 年 7 月

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；

注 2：行业排名指中国指数研究院发布的 2019 年中国房地产百强企业排名，万达集团以商业地产为主，不参与排名；

注 3：上述信用评级数据均来源于公开披露的中诚信国际信用评级有限责任公司分别出具的信用评级报告。

公司应收账款主要客户均为房地产行业排名前列的国内知名企业，信用评级公司均给予较高的信用评级，报告期内，公司与主要客户之间未发生因拖欠应收账款而发生纠纷的情形，主要客户信用状况良好。

2、偿债能力

偿债能力分析请详见本小问之“（二）是否存在大额到期债务及偿债能力显著下降等情形，是否会对公司持续经营产生重大不利影响”的相关内容。

3、细化披露相关风险提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中对应收账款不能及时收回的风险细化披露如下：

“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，主要体现为房地产客户可能存在债务违约情形，可能面临大额逾期债务无力偿还，信用评级被下调等方面，在公司房地产客户存在上述情形时，公司可能无法及时收回应收账款，从而产生坏账。

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。”

3-5 说明2018年底逾期1-2年应收账款金额大于2017年底逾期1年以内应收账款金额、2019年底逾期1-2年应收账款金额大于2018年底逾期1年以内应收账款金额的原因，相关披露数据是否准确。

回复：

报告期内，公司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

表中逾期应收账款的账龄结构按如下两个步骤确定：1、公司首先按信用政策界定各期末逾期账款；2、再按逾期应收账款从其作为应收账款之日起计算对应的账龄结构。

2018年底账龄为1-2年的逾期应收账款金额1,435.18万元大于2017年底账龄为1年以内的逾期应收账款金额655.94万元，原因系2018年底账龄为1-2年的逾期应收账款金额不仅包括2017年底账龄为1年以内的逾期应收账款金额，也包括2017年底账龄为1年以内且未逾期，但是在2018年底逾期的金额，示例如下：

假设应收 A 客户 100 万元，应收账款确认于 2017 年 6 月末，至 2018 年底尚未收回，A 客户信用期为 270 天。则账龄情况如下：

应收账款账龄结构：

账龄期间	2018 年末	2017 年末
1 年以内	-	100.00
1-2 年	100.00	-

逾期应收账款账龄结构：

账龄期间	2018 年末	2017 年末
1 年以内	-	-
1-2 年	100.00	-

该情况下，会导致 2018 年底 1-2 年逾期应收账款金额大于 2017 年底 1 年以内逾期应收账款。

2019 年底账龄为 1-2 年的逾期应收账款金额大于 2018 年底账龄为 1 年以内的逾期应收账款金额也是同样的原因。

综上，2018 年底账龄为 1-2 年的逾期应收账款金额大于 2017 年底账龄为 1 年以内逾期应收账款金额、2019 年底账龄为 1-2 年的逾期应收账款金额大于 2018 年底账龄为 1 年以内的逾期应收账款金额具有合理原因，相关披露数据准确。

3-6 核查程序及核查意见

一、关于第（1）（2）（3）（5）小问

保荐机构和会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人应收账款相关财务及业务资料，将应收账款与当期营业收入进行对比，分析应收账款余额变动的原因；

2、与同行业可比公司对比应收账款占营业收入比例指标，分析应收账款余额变动的合理性；

3、查阅发行人信用政策等相关文件，核查各期主要新增客户的信用政策与同类客户相比是否存在重大差异，是否存在放宽信用政策以扩大收入规模的情况；

4、查阅发行人应收账款余额明细及应收账款回款等相关财务资料，核实报告期各期应收账款期后回款率逐年降低的原因，判断逾期应收账款大幅增长的合理性；

5、通过网络平台查询发行人主要应收账款客户公开披露信息及房地产行业调控政策等行业政策，了解主要客户资信情况，并计算其相关偿债能力指标，判断是否存在资金链断裂、陷入债务危机、预期无法回款的客户，了解主要客户在报告期后是否存在债务违约、信用恶化、融资受限、偿债能力显著下降等情形；

6、分析、评估发行人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；

7、获取发行人坏账准备计提表，检查计提方法是否符合公司的坏账政策，核查坏账准备计提金额是否准确；

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、发行人报告期各期末应收账款余额变动具有真实原因及合理性，应收账款余额变动与同行业公司相比趋势基本一致，不存在异常；

2、2018 年、2019 年应收账款余额的变动具有真实原因及合理性，各期主要新增客户的信用政策与同类客户相比不存在重大差异，不存在放宽信用政策以扩大收入规模的情况，相关业务具有可持续性；

3、根据公开披露信息，发行人主要客户不存在资金链断裂、陷入债务危机、预期无法回款的情形，主要客户在报告期后不存在债务违约、信用恶化、偿债能力显著下降等情形、融资受限程度较低，发行人坏账准备计提充分；

4、2018 年底账龄为 1-2 年的逾期应收账款金额大于 2017 年底账龄为 1 年以内逾期应收账款金额、2019 年底账龄为 1-2 年的逾期应收账款金额大于 2018 年底账龄为 1 年以内的逾期应收账款金额具有合理原因，相关披露数据准确。

二、关于第（4）小问

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

通过网络平台查询发行人应收账款主要欠款客户公开披露信息及房地产行业调控政策等行业政策，了解主要客户资信情况，并计算其相关偿债能力指标，判断发行人应收账款不能及时回收的风险及对发行人持续经营能力的影响。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

根据公开披露信息，未发现主要应收账款客户存在债务违约、偿债能力显著下降等情形，目前发行人与该等客户的合同均正在履行过程中，不会对公司持续经营产生重大不利影响，发行人已在招股说明书中对应收账款不能及时收回的风险进行细化披露。

3-7 招股说明书补充披露

发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”中对应收账款不能及时收回的风险细化披露如下：

“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，房地产开发企业面临着较大的债务危机，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，主要体现为房地产客户可能存在债务违约情形，可能面临大额逾期债务无力偿还，信用评级被下调等方面，在公司房地产客户存在上述情形时，公司可能无法及时收回应收账款，从而产生坏账。

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。”

问题四、关于审阅数据补充披露核查

4、关于审阅数据补充披露核查。发行人未按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020年修订）》的要求，在招股说明书管理层分析中以列表方式披露2020年三季度经审阅的财务报表的当季度和上年同期的主要财务信息。请申报会计师补充完善审阅报告、请发行人补充披露有关信息。请保荐机构核查并发表明确意见。

4-1 请申报会计师补充完善审阅报告、请发行人补充披露有关信息。

回复：

申报会计师已在 2020 年度审阅报告（中汇会阅[2021]0332 号）中补充 2020 年第三季度及第四季度相关财务信息。发行人按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求，披露了经审阅的 2020 年度主要财务信息及经营状况，同时，在招股说明书中补充披露 2020 年第三季度及第四季度相关财务信息。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十八、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”之“（二）审计截止日后主要财务信息及经营状况”中补充披露如下：

“1、2020 年度主要财务数据

公司截至 2020 年 12 月 31 日、2020 年度经审阅的主要财务信息如下：

（1）2020 年末合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	变动比例
资产总计	49,532.79	38,037.79	30.22%
负债总计	11,906.56	11,454.33	3.95%
所有者权益总计	37,626.22	26,583.46	41.54%

截至 2020 年末，公司资产总额 **49,532.79** 万元，较上年末增加 **30.22%**，主要系公司经营性应收项目增加所致；负债总额 **11,906.56** 万元，较上年末增加 **3.95%**，主要系经营性应付项目略有增加所致；所有者权益总额 **37,626.22** 万元，较上年末增长 **41.54%**，主要系未分配利润增加所致。

(2) 2020 年度合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
营业收入	57,267.08	49,647.66	15.35%
营业利润	14,082.35	16,162.59	-12.87%
利润总额	14,096.76	16,163.31	-12.79%
净利润	12,042.76	13,886.28	-13.28%
归属于母公司所有者的净利润	12,042.76	13,886.28	-13.28%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	11,315.67	13,649.07	-17.10%

2020 年度，公司实现营业收入 **57,267.08** 万元，净利润 **12,042.76** 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 **11,315.67** 万元，毛利率为 **44.51%**，净利率为 **21.03%**。

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 **15.35%**。

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、组织协同”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 年度净利润下降 **13.28%**，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下降 **17.10%**。

(3) 2020 年度合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	7,353.96	9,443.69	-22.13%
投资活动产生的现金流量净额	-708.79	6,577.59	-110.78%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,734.35	-3,987.51	-56.51%

2020 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 7,353.96 万元，较上年同期下降 22.13%，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 10,231.06 万元所致；投资活动产生的现金流量净额为-708.79 万元，较上年同期下降 110.78%，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-1,734.35 万元，现金净流出较上年同期减少 56.51%，主要系本期公司分配股利、利润或偿付利息支付的现金较上年同期减少 2,144.89 万元所致。

(4) 2020 年度非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
非流动资产处置损益	-	-0.85	-100.00%
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)	163.24	168.61	-3.18%
委托他人投资或管理资产的损益	5.68	74.87	-92.41%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	14.41	0.72	1900.99%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	709.33	36.08	1865.98%
小 计	892.66	279.43	219.46%
减：所得税影响数(所得税费用减少以“-”表示)	165.56	42.22	292.14%
非经常性损益净额	727.10	237.21	206.52%
其中：归属于母公司股东的非经常性损	727.10	237.21	206.52%

项目	2020 年度	2019 年度	变动比例
益			

2020 年度，公司归属于母公司所有者的非经常性损益净额为 727.10 万元，较上年同期增加 206.52%，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。

2、2020 年 1-9 月主要财务数据

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) 2020 年 9 月末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) 2020 年 1-9 月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) 2020年1-9月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) 2020 年 1-9 月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。

3、2020 年第三季度主要财务数据

公司 2020 年 7-9 月经审阅的主要财务信息如下：

(1) 2020 年 7-9 月合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 7-9 月	2019 年 7-9 月	变动比例
营业收入	17,695.31	14,611.94	21.10%
营业利润	4,618.23	5,456.72	-15.37%
利润总额	4,618.53	5,456.68	-15.36%
净利润	3,962.99	4,676.59	-15.26%
归属于母公司所有者的净利润	3,962.99	4,676.59	-15.26%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有	3,825.19	4,604.65	-16.93%

项目	2020 年 7-9 月	2019 年 7-9 月	变动比例
者的净利润			

2020 年第三季度利润表主要财务数据变动的原因与 2020 年全年相关财务数据的变动原因基本一致，具体请参见本小节“（二）审计截止日后主要财务信息及经营状况”之“1、2020 年度主要财务数据”之“（2）2020 年度合并利润表主要财务数据”的相关内容。

（2）2020 年 7-9 月合并现金流表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 7-9 月	2019 年 7-9 月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	1,743.49	2,551.84	-31.68%
投资活动产生的现金流量净额	-101.50	-57.13	77.68%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,533.42	599.10	-355.96%

2020 年第三季度，公司经营活动产生的现金流量净额为 1,743.49 万元，较上年同期下降 31.68%，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所致。

（3）2020 年 7-9 月非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 7-9 月	2019 年 7-9 月	变动比例
非流动资产处置损益	-	-	-
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)	69.66	58.81	18.45%
委托他人投资或管理资产的损益	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.31	-0.02	-1650.00%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	103.96	26.06	298.93%
小 计	173.93	84.85	104.99%
减：所得税影响数(所得税费用减少以“-”表示)	36.15	12.90	180.23%
非经常性损益净额	137.78	71.95	91.49%
其中：归属于母公司股东的非经常性损益	137.78	71.95	91.51%

2020 年第三季度非经常性损益金额较小，不会对公司经营成果造成重大影响。

4、2020 年第四季度主要财务数据

公司 2020 年 10-12 月经审阅的主要财务信息如下：

(1) 2020 年 10-12 月合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 10-12 月	2019 年 10-12 月	变动比例
营业收入	19,879.08	16,197.51	22.73%
营业利润	6,053.64	4,835.02	25.20%
利润总额	6,054.09	4,836.53	25.17%
净利润	5,117.99	4,173.41	22.63%
归属于母公司所有者的净利润	5,117.99	4,173.41	22.63%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,985.45	4,147.52	20.20%

2020 年第四季度，公司实现营业收入 19,879.08 万元，净利润 5,117.99 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 4,985.45 万元，均较上年同期有所增长。

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，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 22.73%，同时带动净利润较上年同期上升 22.63%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润较上年同期上升 20.20%。

(2) 2020 年 10-12 月合并现金流表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 10-12 月	2019 年 10-12 月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	7,560.16	9,051.21	-16.47%
投资活动产生的现金流量净额	-305.48	-297.52	2.67%
筹资活动产生的现金流量净额	-58.01	-2,437.65	-97.62%

2020 年第四季度，公司经营活动产生的现金流量净额为 7,560.16 万元，较上年同期下降 16.47%，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所致。

(3) 2020 年 10-12 月非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 10-12 月	2019 年 10-12 月	变动比例
非流动资产处置损益	-	-0.85	-100.00%
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)	1.14	20.00	-94.29%
委托他人投资或管理资产的损益	5.68	-	/
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.45	1.50	-70.19%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	163.00	10.02	1526.71%
小 计	170.27	30.67	455.16%
减：所得税影响数(所得税费用减少以“-”表示)	37.73	4.79	687.68%
非经常性损益净额	132.54	25.89	411.93%
其中：归属于母公司股东的非经常性损益	132.54	25.89	411.93%

2020 年第四季度非经常性损益金额较小，不会对公司经营成果造成重大影响。

4、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环境未发生重大不利变化。”

4-2 核查程序及核查意见

保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人 2020 年度审阅报告及附注及相关财务资料，了解 2020 年度、2020 年 7-9 月及 2020 年 10-12 月主要财务数据变动的原因；

2、查阅招股说明书，确认发行人是否已在招股说明书相关章节中披露有关信息。

经核查，保荐机构认为：

发行人已在招股说明书相关章节中披露有关信息。

（以下无正文）

（本页无正文，为深圳瑞捷工程咨询股份有限公司关于《深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

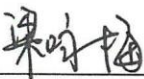


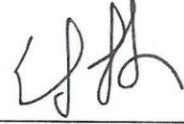
深圳瑞捷工程咨询股份有限公司

2021 年 2 月 7 日

（本页无正文，为第一创业证券承销保荐有限责任公司关于《深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


梁咏梅


付林

保荐机构总经理：


王勇



第一创业证券承销保荐有限责任公司

2021 年 2 月 7 日

保荐机构（主承销商）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本次发行注册环节反馈意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，发行注册环节反馈意见落实函回复报告内容真实、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。

保荐机构总经理：



王 勇



第一创业证券承销保荐有限责任公司

2021 年 2 月 7 日