

**关于青矩技术股份有限公司公开发行股票
并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函中
有关财务事项回复的专项说明**

中汇会专[2022]7253号

北京证券交易所：

贵所于 2022 年 9 月 6 日出具的《关于青矩技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“第二轮问询函”）的要求，中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称申报会计师或我们）作为青矩技术股份有限公司（以下简称公司或青矩技术或发行人）公开发行股票并在北交所挂牌申请的审计机构，对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（北证公告[2021]60 号）的相关规定，就贵所的审核关注要点有关财务事项实施了审慎核查程序，现说明如下：

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《青矩技术股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的含义相同。

黑体加粗	第二轮问询函所列问题
宋体	对第二轮问询函所列问题的回复
宋体加粗	对第二轮问询函所列问题核查的结论性意见
楷体加粗	涉及对招股说明书等申请文件的修改内容

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入造成。

目 录

问题 1.发行人与天职国际是否独立经营	3
问题 3.高溢价收购阡陌设计的合理性	18
问题 4.外协服务采购的真实性和公允性	50
问题 5.是否存在收入跨期及毛利率较高的合理性	71
问题 6.工时核算流程及内部控制有效性	94

问题 1. 发行人与天职国际是否独立经营

根据申请材料，（1）天职国际为发行人关联方，累计持股发行人 46.48%的 27 名股东在天职国际担任合伙人（合计持有 65.36%合伙份额），发行人第一大股东、董事长陈永宏为天职国际合伙人；2019 年 8 月，发行人名称由天职工程咨询股份有限公司更改为青矩技术。（2）发行人与天职国际在工程财务相关业务领域开展合作，并共同建立了统一的执业标准和高效的合作机制；2020 年 9 月，天职国际合伙人会议修订工程财务相关业务合作协议的分成比例，将发行人取得合作总收入的 90.50%、天职国际取得合作总收入的 9.50%，调整为发行人收取 85%、天职国际收取 15%；发行人前二十大客户中，有三分之一与天职国际客户重叠。

请发行人补充说明：（1）工程财务相关业务开放系统接口的具体含义，发行人自行开展的造价咨询等工程咨询业务是否同样存在向天职国际开放系统接口情形。（2）与天职国际开展工程财务业务合作是否符合行业惯例；发行人工程造价咨询等业务承揽是否存在由天职国际居间介绍的情形，结合与天职国际共同建立的统一执业标准的具体情况及其制定主体，说明发行人业务开展是否依赖于天职国际的居间介绍、“天职”商号及上述执业标准，发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力。（3）结合发行人与天职国际合作框架协议的制定及修订情况、发行人就 2020 年调整合作协议中的分成比例事项是否履行审批程序、相关主体是否回避表决，说明天职国际是否对合作协议具有主导权，发行人是否具备调整合作协议关键条款的谈判能力，未来是否存在利用分成比例变化等关键条款的修订调节公司业绩的风险，并充分提示相关风险。（4）天职国际是否存在利用其财务报表审计业务影响力向客户推荐发行人的情形，发行人是否存在通过天职国际的违规招揽或推荐获取客户并获利的情形。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、工程财务相关业务开放系统接口的具体含义，发行人自行开展的造价咨询等工程咨询业务是否同样存在向天职国际开放系统接口情形

发行人和天职国际均拥有各自独立的业务实施系统。发行人的业务实施系统主要有两个，分别为“青矩作业管理系统”和“青矩投资建设大数据平台”；天职国际的业务实施系统主要包括“天职国际项目管理系统”“梭梭 Audit-V4.1 审计作业系统”“梭梭 EAS 电子档案系统”“数字函证通”“天职国际审计中台作业系统”等。

报告期内，基于投资建设工程项目全过程特点和业主单位对全过程咨询服务连续性的客观需求以及行业习惯，发行人与天职国际在工程财务相关业务领域开展了持续、稳定的合作，由此产生的关联交易收入占发行人各期营业收入的比重分别为 6.66%、5.78%、7.10%和 6.02%。双方合作的工程财务相关业务具有项目数量多、单个项目规模相对较小的特点。

为推进业务信息化、提高工作效率，发行人与天职国际就双方合作的工程财务相关业务的项目立项和成果出具两个环节建立了“青矩作业管理系统”与“天职国际项目管理系统”之间的信息推送接口，不存在开放其他系统接口的情形，也不存在对非合作业务开放接口的情形，具体情况如下：

1、项目立项环节接口

发行人取得与天职国际将要合作的工程财务相关业务信息后，在发行人的“青矩作业管理系统”中完成立项工作，并将发行人项目编号、项目名称、项目负责人、项目审批状态等基本信息推送至“天职国际项目管理系统”；天职国际在“天职国际项目管理系统”中完成立项工作，并将天职国际项目编号、项目审批状态等信息通过系统接口推送至发行人“青矩作业管理系统”。在此过程中，双方完成了针对具体合作项目的信息确认，并且双方项目编号得以关联，从而在双方合作项目数量众多的情况下，大幅提高了工作成果交付与确认以及后续收入结算、财务对账等工作的效率和准确性。

2、成果出具环节接口

发行人在“青矩作业管理系统”中完成工程财务相关合作项目的成果文件初稿编制和发行人内核程序后，将成果文件初稿、撰稿人等信息通过系统接口推送至“天职国际项目管理系统”；天职国际接收到上述信息后，在“天职国际项目管理系统”中完成其内核程序，并将修改意见、出具结果等信息通过系统接口推送至发行人“青矩作业管理系统”。上述操作是为了保证双方对合作成果确认的留痕，以便清晰划分双方的质量责任。

通过上述系统接口，一方仅能接收到对方推送的合作项目相关信息，而无法获取到合作项目的其他信息及非合作项目信息，也无法进入对方系统、无法查看或修改对方系统数据。

除发行人与天职国际合作的工程财务相关业务外，发行人独立开展的工程造价咨询、工程设计、工程招标代理、工程监理及项目管理等工程咨询业务，不存在与天职国际开放系统接口情形。

二、与天职国际开展工程财务业务合作是否符合行业惯例；发行人工程造价咨询等业务承揽是否存在由天职国际居间介绍的情形，结合与天职国际共同建立的统一执业标准的具体情况及其制定主体，说明发行人业务开展是否依赖于天职国际的居间介绍、“天职”商号及上述执业标准，发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力

（一）与天职国际开展工程财务业务合作是否符合行业惯例

报告期内，发行人与天职国际合作的工程财务相关业务所产生的收入，约占发行人全部营业收入的 6%左右。

工程财务相关业务是工程造价咨询企业与会计师事务所存在业务交集的特定业务领域。根据住建部、财政部等主管部门出台的法律法规，工程造价咨询企业与会计师事务所均可从事工程财务相关业务。但该类业务处于其他造价咨询业务的下游，高度依赖造价师的工作成果，与其他造价咨询业务的关系非常紧密，而与会计师事务所常规的财务报表审计业务存在较大区别。因此，会计师事务所在工程财务相关业务中选择合适的工程造价咨询企业进行深度合作，要比自己单独完成更有利于将业务做精、做深，提升业务质量和效率，在激烈的市场竞争中占据优势地位。

根据对中国建设工程造价管理协会、中国注册会计师协会的访谈，在工程财务相关业务领域，会计师事务所、工程造价咨询企业存在专业合作需求，工程造价咨询企业基于自身专业优势可以为会计师事务所提供专家服务，因此业内存在会计师事务所与工程造价咨询企业形成相对固定战略合作伙伴关系的情形。

此外，公开资料显示，新三板首家挂牌的工程造价咨询企业北京永拓工程造价股份有限公司（证券代码：832207.NQ），持续为其关联方永拓会计师事务所（特殊普通合伙）提供咨询、策划、软件和设备销售等方面服务，2021年及2022年1-6月上述关联交易收入占其营业收入的比重分别为11.18%、11.63%。

综上，发行人与天职国际在工程财务相关业务方面的合作符合行业惯例。

（二）发行人工程造价咨询等业务承揽是否存在由天职国际居间介绍的情形，结合与天职国际共同建立的统一执业标准的具体情况及其制定主体，说明发行人业务开展是否依赖于天职国际的居间介绍、“天职”商号及上述执业标准，发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力

1、发行人工程造价咨询等业务承揽是否存在由天职国际居间介绍的情形以及业务开展是否依赖于天职国际的居间介绍

发行人与天职国际虽是关联企业，但双方独立经营且在各自行业内均排名前列，均靠自身实力获取订单，不存在相互居间介绍业务的约定、义务与机制，具体说明如下：

（1）发行人具有独立承揽业务的能力

发行人系近十年来唯一连续位居行业前三的工程造价咨询企业，造价咨询业务已覆盖国家各主要投资建设领域。发行人长期专注于工程造价咨询业务，积累了稳定的客户群体及丰富的项目案例，其中2019至2021年度发行人年均客户数量超过3,000家。发行人拥有上千名各类工程师组成的专业技术团队及全专业、高级别的执业资质和资信，具有较强的市场竞争力。

同时，发行人还建立了一支专业的销售团队，人员数量和增长率均高于可比公司平均值，且近年来随公司业务规模扩大而增长迅速，使公司市场开拓能力不断增强，具体情况如下：

项目	时间	销售人员数量	销售人员占比	年均复合增长率
可比公司平均值	2019年	36	3.83%	16.67%
	2020年	33	3.00%	
	2021年	49	3.54%	
发行人	2019年	45	2.57%	30.81%
	2020年	58	3.23%	
	2021年	77	3.65%	

注：可比公司半年报中未披露销售人员情况，故未列示最近一期情况。

报告期内，发行人 99% 以上的业务通过招投标和商务谈判取得，另有 1% 的业务为单一来源采购。在招投标和商务谈判过程中，客户通常会对发行人与竞争对手的报价、企业规模、财务状况、资质资信、企业及项目负责人过往业绩、企业所获荣誉、工程师人数、服务团队构成以及服务方案等进行全面考察，发行人需在激烈的竞争中胜出方能取得订单。而单一来源采购往往有严格的适用条件，发行人亦需按照要求提交应答文件，经客户履行内部评审和公示程序后才能最终签约。

因此，发行人的业务需要并且能够依靠自身实力取得。

(2) 天职国际不具备为发行人承揽业务所需的专业能力及影响力

发行人与天职国际分属两个不同行业，主管部门、协会组织、专业要求、竞争对手、发展方向等均存在显著差异，天职国际的合伙人及员工主要从事财务审计与咨询业务，对工程造价咨询行业了解有限，不具备为发行人承揽业务所需的专业能力。报告期内，天职国际员工基本上不具备造价工程师等开展工程咨询业务所需资质，亦未对发行人业务的承揽与实施投入工时，具体情况如下：

项目	2022.6.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
注册会计师	*	*	*	*	*	*	*	*
注册税务师	*	*	*	*	*	*	*	*
注册评估师	*	*	*	*	*	*	*	*
造价工程师	*	*	*	*	*	*	*	*
其他资质	*	*	*	*	*	*	*	*
合计	*	*	*	*	*	*	*	*

注 1：其他资质包括 ACCA（国际注册会计师）、HKCPA（香港注册会计师）、澳洲 CPA、AICPA（美国注册会计师）、CIA（国际注册内审师）、CISA（国际信息系统审计师）、CMA（美国注册管理会计师）、证券从业资格证、法律执业资格、基金从业资格等，其中无工程咨询相关资质。

注 2：发行人已对上述人数及占比申请豁免披露，故以“*”代替。

同时，发行人主要客户群体系党政机关及事业单位、军队、央企集团、上市公司和大型民营企业，上述客户总体经营规范、内控完善程度高。天职国际自身取得上述客户业务亦需经过激烈竞争，对客户的影响力有限，无法干预客户对

工程造价咨询企业的选择。

(3) 双方单体客户重叠度较低，且重叠客户业务系发行人合法、独立承揽

①双方单体客户重叠度较低

在首轮问询回复中，按集团合并口径下前二十大客户统计，发行人与天职国际存在较多的央企集团客户重叠，其主要原因系央企集团经营规模大且下属分子公司众多，造价咨询、报表审计的业务需求庞大，是国内大型工程造价咨询企业和大型会计师事务所共同的目标客户群体，因此部分重叠具有合理性。

发行人、天职国际主要系与该等集团合并范围内的不同主体开展交易，双方实际发生业务交易的主体（下称“单体客户”）存在较大差异，工程造价咨询服务一般由单体客户针对具体工程建设项目自行组织采购。

按照双方全部单体客户统计，报告期内，发行人与天职国际重叠客户数量占比平均不足 10%，重叠客户收入占比平均不足 15%，客户重叠度较低，具体情况如下：

单位：万元，家

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
发行人客户数量	1,770	3,757	3,205	2,456
重叠客户数量	115	337	304	218
重叠客户数量占比	6.50%	8.97%	9.49%	8.88%
发行人营业收入	29,766.33	80,332.98	67,186.07	58,039.74
重叠客户收入	1,595.88	10,267.12	10,087.68	7,982.39
重叠客户收入占比	5.36%	12.78%	15.01%	13.75%

注：重叠客户收入系发行人当期从重叠客户取得的收入。

②发行人重叠客户业务主要系通过招投标、商务谈判等合规方式取得

发行人的重叠客户业务均系通过招投标、商务谈判、单一来源采购等合规方式取得，需经过严格考察和激烈竞争，各类取得方式的收入占比情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
公开招标	33.03%	31.84%	32.03%	46.48%
邀请招标	39.54%	30.48%	23.55%	26.33%
商务谈判	27.43%	30.30%	44.42%	27.19%
单一来源	-	7.38%	-	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

③发行人与天职国际重叠客户业务系各自独立承揽

发行人与天职国际为重叠客户提供的服务不同，发行人主要为客户的工程建

设项目提供工程造价咨询服务，天职国际主要为客户提供年度会计报表审计鉴证服务。客户对于上述两类服务独立发包采购，并由不同部门实施，发行人、天职国际需独立开展招投标、商务谈判等程序，独立面对各自不同的竞争对手。

综上，发行人主要通过招投标或商务谈判等合规方式、依靠自身实力取得业务订单，发行人工程造价咨询等业务承揽不存在由天职国际居间介绍的情形，业务开展不依赖于天职国际的居间介绍。

2、发行人业务开展是否依赖于“天职”商号

2019年至2020年，为推进发行人“一线一圈”业务发展战略，实现发行人市场精准定位，发行人将公司名称由“天职工程咨询股份有限公司”变更为“青矩技术股份有限公司”，子公司“天职（北京）国际工程项目管理有限公司”名称变更为“青矩工程顾问有限公司”。企业品牌更新后，未对发行人经营产生不利影响，且营业收入、员工规模等创出新高，说明市场和客户对发行人在行业排名、技术实力、项目业绩、资质资信等方面所具备的独立竞争优势的认同，也说明发行人发展未对“天职”商号有重大依赖，“青矩”品牌在较短时间内已经成为行业内有影响力的品牌。

3、发行人业务开展是否依赖于与天职国际共同建立的统一执业标准

发行人与天职国际分属不同行业领域，仅在工程财务相关业务方面存在不到发行人营业收入8%的交集与合作，因此双方仅针对工程财务相关业务共同建立统一作业标准，而在其他业务方面不存在共建、共用执业标准情形。

(1) 工程财务相关业务作业标准

发行人与天职国际在双方合作的工程财务相关业务领域建立统一的作业标准，一方面可以使该等合作业务开展得更加顺畅、更加高效，另一方面能够更好地保证业务实施质量、控制执业风险。

双方共同建立的作业标准主要系工程竣工决算编制与审核业务规范，具体包括各阶段工作内容及流程、底稿编制及归档要求、重点行业操作指引等方面。该业务规范最初于2006年12月在天职国际的组织下，由青矩顾问为主要编制主体参与编制，天职国际质控部门在青矩顾问编制基础上根据中国注册会计师执业准则要求进行补充完善，经各自内部审核通过发布执行。后续根据业务实施过程中

遇到的问题、行业监管指引变化、双方内部规范体系变化等，由青矩顾问或天职国际提出修订需求，并且一般由青矩顾问基于专业优势和实施经验开展具体修订工作，如补充或整合了部分工作底稿表格、增加审核报告模板、修改工作底稿中不恰当的相关内容、对业务规范的整体格式进行梳理和调整等。具体制定及修订过程如下：

时间	制定/修改主体	标准名称	内容
2006年	天职国际组织，青矩顾问编制，天职国际补充完善	工程竣工决算审核业规（2007年版）	包括竣工决算工作底稿格式、审核工作底稿、竣工决算明细表等
2007年	天职国际根据审计准则应用指南提出修订需求，青矩顾问进行具体修订	工程竣工决算审核业规（2008年版）	增加了业务项目管理控制、业务承接评价、业务约定书、审核计划及审核总结、业务项目分级控制等综合类工作底稿
2009年	青矩顾问结合业务开展提出修订意见并进行修订	工程竣工决算审核业规（2009年版）	将建设项目审核工作底稿整合为业务类工作底稿，补充部分工作底稿表格，增加编写竣工决算编制工作底稿模板
2013年	青矩顾问结合业务开展提出修订意见并进行修订	工程竣工决算审核业规（2013年版）	增加竣工决算代编业务报告及竣工决算审核报告模板，修改底稿中不恰当的相关内容
2016年	天职国际根据自身新的业务规范体系提出调整需求，青矩顾问进行具体修订	工程竣工决算审核业规（2016年版）	梳理业务规范体系，增加业务说明、审核业务提示等内容
2017年	天职国际为便于审计智能化提出调整需求，青矩顾问进行具体修订	工程竣工决算审核业规（2017年版）	将业务规范划分为初步业务活动、计划阶段工作、实施阶段工作、报告阶段工作、决算审核底稿五部分，并增加相关子模块和指引；新增小规模建设项目竣工决算审核工作底稿模板
2018年至今	未进行修订		

因此，工程财务相关业务作业标准系由双方共同建立、共同维护，不是天职国际单方建立的标准。发行人基于在工程造价咨询以及工程财务相关业务领域的专业优势，在该标准的建立和维护过程中发挥了关键作用。

（2）其他业务执业标准

除上述情况外，由于发行人与天职国际的主营业务存在显著差异，发行人其他执业标准均系自身根据行业监管要求、经过长期业务实践独立制定，不存在由天职国际制定或在天职国际的协助下制定的情形。

发行人与天职国际在主营业务、所属行业、主管部门、协会组织、执业标准等方面对比如下：

项目	发行人	天职国际
主营业务	工程造价咨询、其他工程咨询、工程管理科技服务	企业财务报表审计，验资、会计与税务管理咨询等
所属行业	M 科学研究和技术服务业-M7481 工程管理服务	L 租赁和商务服务业-L7241 会计、审计与税务服务
主管部门	住建部、发改委	财政部
协会组织	中国建设工程造价管理协会	中国注册会计师协会
执业标准	建设项目投资估算/设计概算/施工图预算/招标控制价编审规程、造价咨询成果文件质量标准、造价鉴定规程、竣工决算编制规程等	审计准则、审阅准则、其他鉴证业务准则、相关服务准则等

由上表，发行人与天职国际的主营业务、所属行业、主管部门、协会组织、执业标准等均明显不同，发行人主要依据自身行业监管要求和执业标准开展业务。

综上，发行人与天职国际合作的工程财务相关业务涉及使用双方共同建立及维护的执业标准，发行人在该标准的建立和维护过程中发挥了重要作用；发行人其他业务依据自身独立标准开展，与天职国际无关联。

4、发行人是否具备直接面向市场独立持续经营的能力

自 2005 年 7 月成立，青矩顾问已独立发展超过 17 年；自 2016 年 3 月在新三板挂牌，青矩技术已严格按照公众公司治理要求运行 6 年以上。发行人通过多年积累，依托雄厚的技术实力和优良的服务品质，拥有了覆盖国家各主要投资建设领域的专业技术积累、上千名各类工程师组成的优秀专业技术团队和全专业、高级别的执业资质和资信，树立了自身独立品牌，形成了优质稳定的客户群体，并获得多项各类客户或协会授予的荣誉奖项，发行人拥有独立的销售团队和销售体系，且主要通过招投标或商务谈判获取订单并独立实施，所属行业与天职国际差异显著，在业务、技术、品牌、客户等方面均独立于天职国际，不存在依赖天职国际的情形，具备直接面向市场独立持续经营的能力。

三、结合发行人与天职国际合作框架协议的制定及修订情况、发行人就 2020 年调整合作协议中的分成比例事项是否履行审批程序、相关主体是否回避表决，说明天职国际是否对合作协议具有主导权，发行人是否具备调整合作协议关键条款的谈判能力，未来是否存在利用分成比例变化等关键条款的修订调节公司业绩的风险，并充分提示相关风险

(一) 结合发行人与天职国际合作框架协议的制定及修订情况、发行人就 2020 年调整合作协议中的分成比例事项是否履行审批程序、相关主体是否回避

表决，说明天职国际是否对合作协议具有主导权，发行人是否具备调整合作协议关键条款的谈判能力

1、发行人与天职国际合作框架协议的制定及修订情况、发行人就 2020 年调整合作协议中的分成比例事项是否履行审批程序、相关主体是否回避表决

发行人与天职国际履行的合作框架协议签署于 2017 年 5 月，对双方的合作范围、合作分工、合作支出、合作收入分配、合作流程、款项结算、合作期限等进行了详细约定，并约定合同签订后每三年由双方根据实际情况对合同条款进行协商。2020 年，受行业监管加强影响，天职国际加大了风控、复核、验收工作力度和投入，双方经共同测算和友好协商，对合作协议中的分工和收入分配条款进行了修订，并就修订内容分别履行如下审批程序：

项目	发行人	天职国际
时间及程序	2020 年 3 月 16 日，发行人第二届董事会第十次会议、第二届监事会第八次会议审议通过；2020 年 4 月 6 日，发行人 2019 年年度股东大会审议通过；2020 年 9 月，经股东大会授权经营管理层审批后，发行人与天职国际签订了修订后的合作协议	2020 年 9 月 8 日，2020 年度第二次合伙人会议审议通过
审议议案	《关于预计 2020 年度日常性关联交易的议案》，附修订后协议文本及对公司经营管理层签署相关协议的授权	《关于签署工程财务相关业务合作协议暨关联交易的议案》
人员回避	关联董事陈永宏、王传邦、罗艳林回避表决；关联股东陈永宏、谭宪才、邱靖之、文武兴、胡建军、傅成钢、罗艳林、黄素国、王传邦、康顺平、向芳芸、王君、童文光、陈志刚、刘宇科、王玥、张居忠、李军、王兴华回避表决	关联合伙人陈永宏、邱靖之、谭宪才、文武兴、胡建军、傅成钢、屈先富、康顺平、李雪琴、王清峰、申军、王传邦、王君、向芳芸、刘智清、刘宇科、黎明、陈志刚、童文光、张坚、叶慧、张嘉、张居忠、李军、王玥、汪吉军、周百鸣、王兴华回避表决

由上表，发行人和天职国际就 2020 年调整合作协议中的分成比例事项分别履行了审批程序、相关主体进行了回避表决。

2、天职国际是否对合作协议具有主导权，发行人是否具备调整合作协议关键条款的谈判能力

发行人与天职国际在工程财务相关业务中本着平等、互利的原则进行合作，双方具有平等地位。双方签订的合作协议中明确约定由双方根据实际情况对合同条款进行协商、修订或签署补充协议，未授予任一方对协议进行单独修订的权利，任一方均无权单独修改合同条款。合作协议需经双方协商一致，并履行各自内部审批程序，且各方的关联人员按照制度规定回避表决，未对双方的决策程序和审

批结果产生影响。

发行人作为工程造价咨询行业的领军企业，具有突出的市场地位和行业竞争力，在工程财务业务方面具有明显的技术优势，对天职国际工程财务相关业务的承揽与实施发挥着重要的支撑作用，具有与天职国际对等谈判的实力，能在合作谈判中充分保护自身利益。

综上，天职国际对合作协议无主导权，发行人具备调整合作协议关键条款的谈判能力。

（二）未来是否存在利用分成比例变化等关键条款的修订调节公司业绩的风险，并充分提示相关风险

2017 年至今，双方的分成比例仅变更过一次，双方分成比例系共同测算与协商一致、并履行各自内部审批程序后确定的，关联人员已回避表决，不存在利用分成比例变化等关键条款的修订调节公司业绩的情况。如果双方后续合作内容、合作分工等发生变化，可能导致双方的成本投入以及分成比例发生变化，从而对发行人的业绩产生影响。对此，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”和“第三节 风险因素”之“二、财务风险”中对“关联交易风险”进行修订及补充披露如下：

“报告期内，公司与关联方存在销售、采购、租赁等关联交易情形。报告期各年度，公司对天职国际的主营业务关联销售金额分别为 4,113.06 万元、4,249.58 万元、6,239.94 万元和 **2,286.16 万元**，占公司各期营业收入的比例分别为 7.09%、6.33%、7.77% 和 **7.68%**。上述交易虽然具有商业合理性，定价公允，决策和披露程序合规，不存在通过关联交易输送利益和调节公司经营业绩的情形，并且在公司营业收入中占比不高，但如果内部控制不到位，公司未来仍存在关联交易定价、决策和披露等方面的风险。

报告期内，发行人与天职国际在工程财务相关业务等方面开展持续合作，以更好地满足客户需求，符合行业惯例。经过长期合作，发行人已与天职国际建立了共赢、互信的稳定合作关系，且双方分属两个行业，在各自行业均具备较强竞争优势，不涉及同业竞争情形，也没有进入各自核心优势领域的意愿和计划。但是，如果未来天职国际独立开展或与发行人竞争对手合作开展工程造价咨询业

务，而发行人未能有效应对，则双方将形成竞争关系，进而对双方的业务合作及发行人经营业绩产生不利影响；此外，受内外部环境影响，未来如果双方合作内容、合作分工等发生变化，可能导致双方的成本投入以及分成比例发生变化，发行人经营业绩存在因分成比例等关键条款变化而产生波动的风险。”

四、天职国际是否存在利用其财务报表审计业务影响力向客户推荐发行人的情形，发行人是否存在通过天职国际的违规招揽或推荐获取客户并获利的情形

报告期内，发行人主要通过招投标和商务谈判获取订单，订单的获取过程遵循一般法律规定和商业惯例，相关订单的取得合法有效，不存在违反法律法规的情形，不存在涉及业务取得的诉讼、仲裁、行政处罚等情况。

发行人主要客户包括党政机关及事业单位、央企集团、上市公司、大型民营企业等，该类客户通常经营规范、内部管理严格，需要按照相关法律法规、内部管理制度等要求对供应商进行严格的考察，并履行招投标、商务谈判等相关流程后才能与供应商建立合作关系。

天职国际作为长年排名行业前列、具有良好市场声誉的会计师事务所，利用财务报表审计业务影响力为自身或第三方谋求不当商业利益，不仅违背注册会计师职业道德守则，而且涉及违法违规，对会计师事务所的健康发展损害极大，严重影响其自身长远利益。报告期内，天职国际不存在因利用审计业务影响力违规招揽业务而受到证监会及交易所、市场监督管理部门、财政部、中国注册会计师协会等部门的行政处罚或自律监管、未被列入失信名单或存在失信记录等。

综上，发行人主要通过招投标或商务谈判取得业务订单，业务取得方式合法合规，天职国际不存在利用其财务报表审计业务影响力向客户推荐发行人的情形，发行人不存在通过天职国际的违规招揽或推荐获取客户并获利的情形。

五、请保荐机构、发行人律师及申报会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、梳理发行人与天职国际合作项目的业务流程，向发行人管理人员及技术

人员了解与天职国际合作业务的接口开放情况，进入发行人及天职国际系统查看、核实双方合作项目的各项审批流程和开放接口的具体情况，查看和比对非与天职国际合作项目的系统流程，识别是否存在系统对天职国际开放的情形；

2、向发行人管理人员及技术人员了解公司系统的建立、运行和维护情况，检查发行人的主要作业和管理平台，分析相关平台开发所使用的软件著作权等知识产权，向发行人获取并通过公开信息查询比对发行人相关软件著作权的著作权人、取得方式、权利范围等信息，分析发行人系统独立性；

3、向发行人管理人员和专业技术人员了解工程财务相关业务的服务内容、业务性质及国内监管政策的变化和要求，公开信息查询、核实相关行业政策，公开信息查询市场中工程造价咨询企业与会计师事务所的合作情况，访谈中价协、中注协等行业协会关于行业中工程造价咨询企业与会计师事务所的合作情况、工程造价咨询企业相较会计师事务所开展工程财务相关业务的优势等，分析发行人与天职国际开展工程财务业务合作是否符合行业惯例；

4、向发行人相关业务负责人了解发行人工程造价咨询等业务承揽是否存在由天职国际居间介绍的情形以及具体情况，向天职国际相关业务负责人了解天职国际是否向发行人居间介绍业务及具体情况；了解发行人业务获取方式，获取并检查项目获取方式明细，通过公开信息查询、客户访谈、获取中标通知书等进行分析验证，获取招标文件并分析客户选择供应商的主要考察内容及指标，分析发行人业务及客户的获取过程及独立性；

5、通过公开信息查询发行人资质资信、工程技术人员，获取并检查发行人员工名册及资质，检查发行人客户名单及获得的客户奖项、与客户签订的廉洁协议或廉洁条款等，了解发行人销售团队及销售体系的建立和运行情况，并与同行业可比公司进行对比，分析发行人是否具备独立获客能力；

6、向发行人及天职国际相关业务负责人了解双方重叠客户的具体情况及其产生原因，查看从天职国际系统中导出其报告期各期客户收入明细过程，并与纳税申报报表数据及通过公开信息查询的天职国际历年收入总额进行比对，抽查部分客户并与系统记录进行比对，检查和分析导出的客户明细的完整性；查看天职国际与发行人的客户明细比对过程，取得双方重叠客户名单，分析产生重叠客户的

合理性及重叠数量占比和收入占比，结合项目获取方式的核查以及发行人客户访谈，检查重叠客户业务的获取方式及占比，从重叠客户的角度分析发行人独立获客能力；

7、向相关业务负责人了解发行人与天职国际共同建立统一执业标准的具体情况及其制定主体，获取并检查相关业务规范及历次修订，公开信息查询和分析发行人与天职国际各自所处行业及主管部门、协会组织和行业执业标准的差异，结合发行人历史沿革、名称变更及变更前后企业经营情况等，分析发行人业务开展是否依赖于“天职”商号及相关执业标准；

8、获取天职国际合伙协议、发行人公司章程及相关公司治理制度文件，获取发行人相关内部决议和天职国际决议，检查相关决议和议案内容以及关联人员是否回避表决，向发行人及天职国际主要人员了解双方合作协议的协商和签订情况，结合谈判过程、合作协议约定、双方的市场地位和与合作业务中的技术优势等分析双方合作协议及关键条款的谈判和主导权，分析利用分成比例等关键条款调节公司业绩的风险；

9、获取发行人无违法违规证明，公开信息查询发行人和天职国际是否存在因违规招揽业务而受到相关部门或协会的处罚、诉讼、仲裁或失信记录，获取发行人客户名单、主要业务合同，检查发行人主要客户类型及与客户廉政合同、廉政条款的签订情况及内容等；

10、获取天职国际员工资质情况，了解天职国际人员构成，分析天职国际在工程咨询业务方面的承揽和承做能力；

11、查看天职国际项目工时明细表，与发行人项目明细进行比对，检查是否存在为发行人项目投入工时的情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人仅就与天职国际合作的工程财务相关业务中的项目立项和成果出具两个环节建立了系统推送信息接口，以推进业务信息化和提高工作效率，双方无法进入对方系统，无法查看和修改对方系统数据；除此以外，不存在其他开发系统接口的情形，亦不存在在自行开展的造价咨询等工程咨询业务中向天

职国际开放系统接口的情形。

2、基于工程财务相关业务的专业特性和市场需求，业内存在会计师事务所与工程造价咨询企业形成相对固定战略合作伙伴关系的情形，发行人与天职国际开展工程财务业务合作符合行业惯例。

3、发行人与天职国际不存在相互居间介绍业务的约定、义务与机制，发行人主要通过招投标或商务谈判等合规方式、依靠自身实力取得业务订单，发行人工程造价咨询等业务承揽不存在由天职国际居间介绍的情形，业务开展不依赖于天职国际的居间介绍；“青矩”品牌已成为造价咨询行业有影响力的品牌，发行人业务开展不依赖于“天职”商号；发行人工程财务相关业务的开展需使用发行人与天职国际共同建立的执业标准，该标准系双方共同建立和维护，发行人在该标准的建立和维护过程中发挥了重要作用；发行人其他业务依据自身标准独立开展，与天职国际无关联；发行人具备直接面向市场独立持续经营的能力；天职国际不具备开展工程咨询相关业务所需的专业能力和人员。

4、发行人与天职国际履行的合作框架协议签署于 2017 年 5 月，并于 2020 年对合作协议中的分工和收入分配条款进行了修订，发行人和天职国际就 2020 年调整合作协议中的分成比例事项履行了审批程序、相关主体已回避表决，合作协议需经双方协商一致并履行各自内部审批程序，任何一方均无法单方面制定或变更协议，天职国际对合作协议无主导权，发行人具备调整合作协议关键条款的谈判能力；发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”和“第三节 风险因素”之“二、财务风险”中对“关联交易风险”中对因分成比例等关键条款变化而使经营业绩产生波动的风险进行了补充披露。

5、发行人主要通过招投标或商务谈判取得业务订单，业务取得方式合法合规，天职国际不存在利用其财务报表审计业务影响力向客户推荐发行人的情形，发行人不存在通过天职国际的违规招揽或推荐获取客户并获利的情形。

问题 3. 高溢价收购阡陌设计的合理性

根据申报材料及首轮问询回复：（1）为拓展工程规划、设计业务，发行人于 2017 年 9 月与罗艳林、麻安乐、尹新杰、爱尔医疗投资集团有限公司、刘毅等签署协议，以发行股份和支付现金的方式收购阡陌设计 100% 股权，购买日阡陌设计可辨认净资产的公允价值 37.35 万元，发行人收购成本 4,300 万元，收购形成商誉 4,262.65 万元。（2）发行人收购阡陌设计涉及业绩承诺，阡陌设计 2018 至 2020 年度净利润分别为人民币 696.21 万元、387.40 万元、437.56 万元，三年平均净利润不低于 500 万元，实现业绩承诺；阡陌设计 2019 年、2020 年收入金额分别为 1,855.56 万元、1,418.51 万元。（3）2019 年期初商誉减值金额为 776.72 万元，2019 年末、2020 年末又分别计提 776.27 万元、2,709.66 万元商誉减值准备，截至 2020 年末，商誉已全额计提减值。（4）2016 年 4 月，为拓展招标代理业务，发行人发行股份收购中辰咨询 100% 股权，交易总价 900 万元，形成商誉 141.38 万元；发行人为拓展四川区域业务规模，收购四川慧通 100% 股权，形成商誉 74.08 万元；目前，上述商誉已全额计提减值。

请发行人说明：（1）收购前，阡陌设计的历史沿革、主要股东、实缴出资、股权结构、主营业务、主要财务数据，以及主要资产、技术、人员情况；发行人及其实际控制人、主要股东、董监高等与阡陌设计是否存在关联关系。（2）结合阡陌设计的主营业务与发行人业务的协同性，阡陌设计收购前的经营业绩情况、收购时的资产构成明细、评估方法、各项资产的评估增值情况及依据，说明收购价格的定价公允性。（3）结合阡陌设计收购前及收购后至今的财务数据、经营情况，收购后阡陌设计营业收入呈下滑趋势的情况，发行人报告期内工程设计收入情况、在手订单、人员配置变化情况等，进一步论证高溢价收购的商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排。（4）发行人收购阡陌设计款项的来源，尹新杰、爱尔医疗投资集团有限公司、刘毅等交易对手方收到现金收购

款的具体使用去向，是否存在流向发行人、主要股东、董监高、客户供应商等主体的情形。(5) 收购后，阡陌设计 2020 年收入较上期下滑 23.55%，但净利润较上期增幅 12.95%，收入和净利润反向变动的的原因，是否存在为满足业绩承诺而进行利润调节的情形。(6) 收购中辰咨询时的资产构成明细、评估方法、各项资产的评估增值情况及依据，收购价格的定价公允性；发行人收购中辰咨询时每股定价 3 元，而 2017 年 9 月收购阡陌设计时每股定价 14.79 元，说明两次收购间隔时间不长但价格差异较大的原因及合理性。(7) 发行人收购中辰咨询、四川慧通实际取得的效果，招标代理、四川区域业务收入情况，说明溢价收购的合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项核查，发表明确意见，并说明：(1) 发行人高溢价收购阡陌设计的原因、商业合理性以及交易价格的公允性。(2) 收购时阡陌设计的股东及实际控制人、董监高、关键岗位人员的资金流水，收购资金的最终用途，说明上述各方与发行人、主要股东、董监高、客户供应商等是否存在利益关系。(3) 报告期内对发行人及相关主体、董监高等的资金流水具体核查情况，包括重要性水平、核查过程、是否发现异常资金往来、核查结论等。

【回复】

一、收购前，阡陌设计的历史沿革、主要股东、实缴出资、股权结构、主营业务、主要财务数据，以及主要资产、技术、人员情况；发行人及其实际控制人、主要股东、董监高等与阡陌设计是否存在关联关系

(一) 收购前，阡陌设计的历史沿革、主要股东、实缴出资及股权结构

阡陌设计自成立至 2017 年 9 月被发行人收购前的历史沿革、主要股东、实缴出资及股权结构情况如下：

1、2004 年 9 月，阡陌设计设立

2004 年 9 月，唐勇志、罗艳林和文杰共同出资设立阡陌设计，并取得长沙市工商行政管理局开福分局颁发的注册号为 430105000037058 的《企业法人营业

执照》。阡陌设计设立时的股权结构如下：

序号	出资人名称	实缴出资（万元）	持股比例（%）
1	唐勇志	80.00	40.00
2	罗艳林	60.00	30.00
3	文杰	60.00	30.00
合计		200.00	100.00

2、2009年11月，阡陌设计第一次增资

2009年11月，阡陌设计注册资本由200万元增加至300万元，全体股东以货币形式同比例增资。本次增资后，阡陌设计的股权结构如下所示：

序号	出资人名称	实缴出资（万元）	持股比例（%）
1	唐勇志	120.00	40.00
2	罗艳林	90.00	30.00
3	文杰	90.00	30.00
合计		300.00	100.00

3、2011年4月，阡陌设计第一次股权转让

2011年4月，唐勇志退出，将其持有阡陌设计120万元出资中的90万元转让给罗艳林、30万元转让给文杰。本次股权转让后，阡陌设计的股权结构如下：

序号	出资人名称	实缴出资（万元）	持股比例（%）
1	罗艳林	180.00	60.00
2	文杰	120.00	40.00
合计		300.00	100.00

4、2011年12月，阡陌设计第二次股权转让

2011年12月，姚本标、麻安乐加入，姚本标从罗艳林处受让阡陌设计出资15万元，麻安乐从文杰处受让阡陌设计出资15万元。本次股权转让后，阡陌设计的股权结构如下：

序号	出资人名称	实缴数额（万元）	持股比例（%）
1	罗艳林	165.00	55.00
2	文杰	105.00	35.00
3	麻安乐	15.00	5.00
4	姚本标	15.00	5.00
合计		300.00	100.00

5、2012年8月，阡陌设计第三次股权转让

2012年8月，姚本标退出，将其持有的阡陌设计15万元出资中的6万元转让给罗艳林、6万元转让给麻安乐、3万元转让给文杰。本次股权转让后，阡陌设计的股权结构如下：

序号	出资人名称	实缴数额（万元）	持股比例（%）
1	罗艳林	171.00	57.00
2	文杰	108.00	36.00
3	麻安乐	21.00	7.00
合计		300.00	100.00

6、2012年9月，阡陌设计第四次股权转让

2012年9月，远大可建科技有限公司（以下简称“远大可建”）加入，分别从罗艳林、文杰、麻安乐处受让阡陌设计出资90万元、57万元、6万元。本次股权转让后，阡陌设计的股权结构如下：

序号	出资人名称	实缴出资（万元）	持股比例（%）
1	远大可建	153.00	51.00
2	罗艳林	81.00	27.00
3	文杰	51.00	17.00
4	麻安乐	15.00	5.00
合计		300.00	100.00

7、2015年4月，阡陌设计第五次股权转让

2015年4月，远大可建退出，西藏爱尔医疗投资集团有限公司（以下简称“爱尔投资”）、尹新杰、刘毅加入，远大可建将其持有的153万元阡陌设计出资中的84万元转让给爱尔投资、36万元转让给尹新杰、33万元转让给刘毅。本次股权转让后，阡陌设计的股权结构如下所示：

序号	出资人名称	实缴出资（万元）	持股比例（%）
1	爱尔投资	84.00	28.00
2	尹新杰	36.00	12.00
3	刘毅	33.00	11.00
4	罗艳林	81.00	27.00
5	文杰	51.00	17.00
6	麻安乐	15.00	5.00
合计		300.00	100.00

8、2017年7月，阡陌设计第六次股权转让

2017年7月，文杰退出，将其持有的51万元阡陌设计出资转让给尹新杰。本次股权转让后，阡陌设计的股权结构如下所示：

序号	出资人名称	实缴出资（万元）	持股比例（%）
1	爱尔投资 ^注	84.00	28.00
2	尹新杰	87.00	29.00

3	刘毅	33.00	11.00
4	罗艳林	81.00	27.00
5	麻安乐	15.00	5.00
合计		300.00	100.00

注：2017年1月，西藏爱尔医疗投资集团有限公司更名为爱尔医疗投资集团有限公司。

2017年9月，发行人与爱尔投资、尹新杰、刘毅、罗艳林、麻安乐签署协议，受让其合计持有的阡陌设计100%股权，并于2018年3月完成相关交割手续，至此阡陌设计成为发行人全资子公司。

（二）收购前，阡陌设计的主营业务、主要财务数据，以及主要资产、技术及人员情况

1、收购前阡陌设计的主营业务

阡陌设计以工程设计为主营业务，在民用与工业建筑、城市基础设施等领域为客户提供项目前期策划、城市规划以及建筑、景观、市政道路、装饰装修、绿色建筑智能化等方面的设计和后期施工指导等服务。阡陌设计主要项目分布于长沙、株洲、郴州、娄底和常德等湖南省内城市。

2、收购前阡陌设计的主要财务数据

根据北京兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的[2017]京会兴审字第01010126号审计报告，阡陌设计2016年及2017年1-8月的主要财务数据如下：

单位：万元

财务指标	2017年8月31日/2017年1-8月	2016年12月31日/2016年度
总资产	1,257.61	926.20
净资产	306.85	97.48
营业收入	1,646.94	1,629.42
净利润	276.37	168.31

3、收购前阡陌设计的主要资产

截至2017年8月31日，阡陌设计的主要资产构成情况如下：

单位：万元

科目名称	账面价值	占总资产比例(%)	具体内容
货币资金	551.06	43.82	现金、银行存款
应收账款	415.66	33.05	应收设计费
其它应收款	60.16	4.78	备用金、保证金
存货	6.31	0.50	在库周转材料

科目名称	账面价值	占总资产比例(%)	具体内容
其它流动资产	150.00	11.93	理财投资
固定资产	47.61	3.79	车辆、办公设备等
无形资产	19.13	1.52	工程设计类软件
长期待摊费用	7.70	0.61	办公室装修费用
资产总计	1,257.61	100.00	-

4、收购前阡陌设计的技术及人员情况

工程设计行业是典型的智力密集型行业，具有明显的轻资产特征和严格的资质准入限制，同时项目业绩和专业团队实力对工程设计业务的开展具有重要作用。发行人收购阡陌设计前，阡陌设计的资质、技术及人员情况如下：

(1) 资质情况

阡陌设计拥有“工程设计建筑行业（建筑工程）甲级”“工程设计风景园林工程专项甲级”和“工程设计市政行业道路工程专业乙级”“城乡规划编制乙级”（以下简称“两甲两乙”）等四项资质，是收购时点湖南省唯一拥有建筑、园林“双甲”资质的民营设计院。

(2) 技术情况

自成立之日起，阡陌设计以“专业、品质、服务和创新”的理念，持续为客户提供优质的设计产品和服务，形成了以规划设计业务为先导，建筑、景观、道路等多专业协同发展的业务模式；同时，基于对装配式建筑领域的长期布局 and 研发，阡陌设计可为客户提供装配式设计到施工建设全过程解决方案。阡陌设计主导或参与的规划和设计项目多次获得省市级优秀奖项，在湖南地区设计领域具有较高的市场知名度，例如：长沙市三角洲地区城市设计获全国优秀城乡规划设计表扬奖；长沙麓谷中心区规划及公共环境设计获湖南省优秀城乡规划设计一等奖、长沙市首届风景园林优秀规划设计一等奖；资兴市东江湾地区城市设计获湖南省优秀城乡规划设计一等奖；长沙市西湖文化园规划、建筑、风景园林及市政道路整体设计获湖南省优秀城乡规划设计二等奖、长沙市风景园林规划设计金奖；长沙市湘域中央二期建筑设计获长沙市优秀建筑设计二等奖。

(3) 人员情况

经过多年发展，阡陌设计组建了一支专业配备齐全、项目经验丰富的专业团队。截至 2017 年 8 月 31 日，阡陌设计共有员工 71 人，其中：规划、建筑、景

观、结构、设备、暖通、给排水等各类专业技术人才 55 人，占比 77.46%；拥有各类技术职称的人才 36 人，占比 50.70%。具体人才结构如下：

岗位	人数	占员工总数的比例（%）
技术人员	55	77.46
销售人员	3	4.23
行政管理人员	13	18.31
合计	71	100.00
技术职称	人数	占员工总数的比例（%）
高级工程师	12	16.90
工程师	24	33.80
合计	36	50.70

（三）发行人及其实际控制人、主要股东、董监高等与阡陌设计是否存在关联关系

发行人及其股东（发行人无实际控制人）、董监高等与阡陌设计被收购前的历史股东不存在关联关系。

二、结合阡陌设计的主营业务与发行人业务的协同性，阡陌设计收购前的经营业绩情况、收购时的资产构成明细、评估方法、各项资产的评估增值情况及依据，说明收购价格的定价公允性

（一）阡陌设计的主营业务与发行人业务的协同性

长期以来，我国工程咨询行业形成了勘察、设计、监理、招标代理、造价等多专业割裂的服务业态，不利于对投资建设项目全生命周期的质量、工期、成本进行协同管理，越来越无法满足广大业主在投资建设过程中日益提升的综合性、跨阶段、一体化服务需求。

为解决上述问题，2017 年 2 月，国务院办公厅发布《关于促进建筑业持续健康发展的意见》，明确指出：“培育全过程工程咨询。鼓励投资咨询、勘察、设计、监理、招标代理、造价等企业采取联合经营、并购重组等方式发展全过程工程咨询，培育一批具有国际水平的全过程工程咨询企业”。2019 年 3 月，国家发改委、住建部联合发布了《关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》，鼓励工程咨询企业采取联合经营、并购重组等方式发展全过程工程咨询，提供多种形式的全过程工程咨询服务模式。因此，从产业格局及国家产业政策来看，工程设计与造价咨询两个专业是具有协同效应的。

发行人基于在工程造价咨询行业的领先地位，充分预判到了产业将进入跨专业并购整合的加速阶段，因此在 2016 年就开始了对招标代理、工程设计等企业的并购进程，并在收购相关企业后对其资质、业务、人员、资源进行全方位的深度整合，为发展以投资管控为核心、多种专业服务相配套的全过程工程咨询业务奠定基础。

收购阡陌设计前，发行人以工程造价咨询、招标代理为主营业务，缺少工程设计方面的资质、业务、技术及过往业绩。阡陌设计则以工程设计为核心业务，拥有工程设计“两甲两乙”资质，规划、建筑、景观、道路等子专业配备齐全，项目经验丰富，并且一直未开展造价、招标代理等业务，与发行人业务重合度低、互补性强。此外，根据《工程监理企业资质管理规定实施意见》，持有甲级设计资质的企业可以直接申请与主营业务相对应的专业工程类别甲级工程监理企业资质。

因此，收购阡陌设计不仅可以有效填补发行人在工程设计板块的空白，并且有利于发行人后续根据自身业务发展情况快速取得工程监理甲级资质证书、补齐开展综合性全过程工程咨询业务所需的各类关键资质，从而对发行人完善全过程咨询产业链、拓展相关商业机会具有重要的战略意义。

（二）阡陌设计收购前的经营业绩情况

2016 年，阡陌设计实现营业收入 1,629.42 万元，实现净利润 168.31 万元；2017 年 1 至 8 月，阡陌设计实现营业收入 1,646.94 万元，实现净利润 276.37 万元。截至 2017 年 8 月 31 日（评估基准日），阡陌设计拥有在手订单 2,102.48 万元，其中前五大合同如下：

单位：万元

合同名称	合同类别	合同金额	在手订单金额
邵东县昭阳大道提质改造项目设计合同	建筑、市政、景观	734.12	265.74
娄底市孙水河南岸（静安街至娄星南路）综合整治项目设计合同	景观	700.00	525.00
北湖区仙岭湖公园环湖基础设施建设项目设计合同	景观	551.80	68.55
爱尔总部大厦项目设计合同	建筑	490.00	335.00
安仁县城区美化、绿化、亮化设计合同	景观	450.00	90.00

（三）收购时的资产构成明细、评估方法、各项资产的评估增值情况及依据

北京国融兴华资产评估有限责任公司为发行人收购阡陌设计出具了国融兴华评报字[2017]第 040050 号《评估报告》，以 2017 年 8 月 31 日为评估基准日评估阡陌设计的全部股权价值，按资产基础法评估结果为 330.12 万元、按收益法的评估结果分别为 4,305.45 万元，最终以 4,305.45 万元作为评估结论。

1、资产基础法评估情况

截至评估基准日 2017 年 8 月 31 日，阡陌设计净资产的账面价值为 306.85 万元，按照资产基础法评估结果为 330.12 万元，评估增值 23.27 万元，增值率 7.58%。资产的构成明细及评估增值情况如下：

单位：万元

项目	基准日账面价值	基准日评估价值	变动情况
货币资金	551.05	551.05	-
应收款净额	415.66	415.66	-
其它应收款	60.16	60.16	-
存货	6.31	6.31	-
其它流动资产	150.00	150.00	-
流动资产合计	1,183.18	1,183.18	-
固定资产	47.61	70.09	22.48
无形资产	19.13	19.92	0.79
长期待摊费用	7.70	7.70	-
非流动资产合计	74.44	97.71	23.27
资产总计	1,257.62	1,280.89	23.27

涉及评估增值的资产主要系车辆、办公用电子设备、办公软件和设计软件等，评估增值系评估师根据相关资产的重置成本、成新率和预计可使用年限综合测评后得出，具体构成如下：

单位：万元

科目名称	账面价值	评估值	评估增值
固定资产-车辆	41.71	56.57	14.86
固定资产-办公用电子设备	5.89	13.52	7.63
无形资产-办公软件和设计软件等	19.13	19.92	0.79
评估增值的资产合计	66.73	90.01	23.27

2、收益法评估情况

截至评估基准日，阡陌设计按收益法评估结果为 4,305.45 万元，增值率 1,303.11%。收益法是基于企业持续经营、未来收益和风险能够预测及量化等假

设，将企业在未来预期的净现金流量按照适宜折现率进行折现，得出企业评估价值。

(1) 评估模型与基本公式介绍

评估模型选用权益现金流模型。计算公式为：股东全部权益价值=经营性资产价值+溢余资产价值+非经营性资产价值-非经营性负债价值，即

$$B = P + \sum C_i$$

①经营性资产价值（P）的计算方法

P 为经营性资产价值，使用企业自由现金流量作为经营性资产的收益指标并进行折现后得出。主要用到企业自由现金流量（ R_i ）、折现率（ r ）和未来持续经营期（ n ）等参数。P 的折现公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n}$$

R_i 即企业自由现金流量，计算公式为 $R_i = \text{净利润} + \text{折旧及摊销} + \text{付息债务增加/减少} - \text{资本性支出} - \text{净营运资金变动}$ 。一般包含未来预测期和稳定增长期的现金流量。

折现率（ r ）和未来持续经营期（ n ）详见下文关键参数的介绍。

② $\sum C_i$ 即非经营性、溢余性资产的价值和长期股权投资价值的计算方法

$\sum C_i$ 评估对象基准日存在的非经营性、溢余性资产的价值和长期股权投资价值之和。溢余资产，指与企业收益无直接关系的，超过企业经营所需的多余资产；非经营性资产、负债，指与企业收益无直接关系的，不产生效益的资产和负债。其价值根据资产的具体情况，分别选用成本法或市场法确定其基准日的价值。

(2) 评估机构的评估过程和用到的关键参数

参数	确定方法
预测期及增长率	预测期为基准日向后预测 5 年； 预测期的增长率，根据对阡陌设计的现场调查情况确定
稳定增长期及增长率	假定稳定增长期为无限期；预测期增长率为 0，即保持持平
权益自由现金流量	根据对阡陌设计的现场调查情况分析确定

折现率	<p>选用权益资本成本（CAPM），计算公式： $R_e = R_{r1} + \beta \times (R_m - R_{r2}) + \text{Alpha} = 3.49\% + 1.1905 \times 7.1\% + 3\% = 14.95\%$ 其中：R_e为权益资本成本；R_{r1}为长期国债期望回报率，评估基准日距到期日剩余期限十年以上的长期国债的到期收益率的平均值 3.49%；ERP，即股权市场超额风险收益率($R_m - R_{r2}$)，取 7.1%；β为贝塔系数，Wind 咨询公布的 β 计算器，选取在业务内容、资产负债率等方面与阡陌设计相近的 3 家上市公司（中衡设计、华建集团、中国海诚）作为可比公司并考虑资本结构等因素综合测算，得出的无财务杠杆风险系数为 1.1905；Alpha为特别风险溢价，根据比较和判断结果，取 3%</p>
-----	--

(3) 收益法的评估结果

单位：万元

项目	2017年9-12月	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	永续期
营业收入	741.12	2,602.99	2,811.23	3,008.01	3,188.49	3,347.92	3,347.92
营业成本	485.81	1,706.28	1,842.78	1,971.78	2,090.08	2,194.59	2,194.59
净利润	113.83	470.44	516.65	561.55	601.49	636.19	636.19
减：资本性支出	-	8.55	12.15	46.50	8.55	17.15	27.23
营运资本追加	76.35	-25.7	-21.53	-20.43	-18.56	-16.22	-
权益自由现金流量	46.40	509.12	550.42	562.72	638.74	662.50	636.19
折现率	14.95%	14.95%	14.95%	14.95%	14.95%	14.95%	14.95%
折现系数	0.9546	0.8305	0.7225	0.6285	0.5468	0.4756	3.1813
权益自由现金流量折现	44.30	422.83	397.68	353.67	349.26	315.08	2,023.90
权益自由现金流量折现累计	3,906.72						
加：溢余性资产	541.51						
加：非经营性资产	39.00						
减：非经营性负债	181.78						
评估结果	4,305.45						

3、按收益法确定本次评估值的依据

相较于资产法，收益法不仅考虑了已列示在企业资产负债表上所有有形资产、无形资产和负债的价值，同时也考虑了资产负债表上未列示的企业资质、专业技术实力、客户群体和市场知名度等商誉。采用收益法的结果，更能反映出阡陌设计的真实企业价值，符合阡陌设计轻资产运营、智力密集型企业特征。

按收益法确定评估值也符合工程咨询行业惯例，发行人收购阡陌设计前后的行业案例如下：

收购事项	交易对价 (万元)	收益法估值 (万元)	定价采用的 评估方法
2017年5月，奥赛康（002755.SZ）收购天津中德工程设计有限公司51%股权	18,300.00	18,460.00	收益法
2017年9月，ST花王（603007.SH）收购中维国际工程设计有限公司	18,000.00	18,081.49	收益法
2017年10月，元成股份（603388.SH）收购长沙吉佳城市设计有限责任公司	6,800.00	6,850.00	收益法
2018年1月，建发合诚（603909.SH）收购大连市市政设计研究院有限责任公司	26,900.00	26,924.00	收益法

（四）收购阡陌设计价格的定价公允性

发行人收购阡陌设计的最终定价为 4,300 万元，是综合考虑阡陌设计与发行人业务发展战略的协同性，阡陌设计所具有的业务资质、专业团队、经营业绩、在手订单等情况，以及评估报告确定的 4,305.45 万元的评估价值基础上，发行人经与阡陌设计原股东协商一致后的结果，该交易价格定价公允。

三、结合阡陌设计收购前及收购后至今的财务数据、经营情况，收购后阡陌设计营业收入呈下滑趋势的情况，发行人报告期内工程设计收入情况、在手订单、人员配置变化情况等，进一步论证高溢价收购的商业合理性，是否存在利益输送或其他利益安排

（一）阡陌设计收购前及收购后至今的财务数据、经营情况

发行人 2018 年 3 月将阡陌设计纳入合并范围。收购前后的阡陌设计的财务数据对比如下：

单位：万元

财务指标	收购后				收购前	
	2021.12.31 /2021 年度	2020.12.31 /2020 年度	2019.12.31 /2019 年度	2018.12.31 /2018 年度	2017.12.31 /2017 年度	2016.12.31 /2016 年度
总资产	2,032.03	2,361.24	2,259.50	1,506.24	1,065.25	926.20
净资产	1,613.06	1,534.51	1,096.96	709.56	354.23	97.48
营业收入	587.33	1,418.51	1,855.56	1,849.60	2,196.66	1,629.42

阡陌设计收购后 2018 年和 2019 年的营业收入保持稳定，但 2020 年和 2021 年受到外部环境变化、人员新老更替、资质和业务迁移等因素的影响导致营业收入出现大幅下降，具体原因如下：

首先，阡陌设计原有客户以湖南地区的城投公司、房地产企业为主，2020 年以来受地方投融资平台、房地产行业信贷规模收紧及新冠疫情等因素影响，阡陌设计存量客户的设计需求大幅萎缩。为应对上述变化，阡陌设计从原来立足于湖南地区业务向支撑发行人全国性业务进行转变，但新客户群体的培育和开发需要一定时间才能取得成效。

第二，发行人 2020 年开始将阡陌设计的建筑、景观两项甲级资质和设计人员迁移至青矩顾问，为大力发展综合性的全过程工程咨询业务以及推动设计业务的全国化布局创造了有利条件，但导致阡陌设计业务开展受到一定限制。

第三，阡陌设计部分技术人员达到或接近法定退休年龄，公司适时引入了多

名具有 985、211 等一流院校学历背景的年轻人员接班，人员的新老更替对业务的持续开发也造成了暂时性的影响。

（二）发行人报告期内工程设计收入、在手订单情况和人员配置变化情况等

1、发行人报告期内工程设计收入和在手订单情况

报告期内，发行人设计收入、新签订单、各期末在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
对外提供工程设计收入	254.33	396.97	1,100.78	925.56
新签设计订单（不含税）	1,038.83	724.56	1,247.62	2,125.69
在手设计订单金额（不含税）	2,252.50	1,885.23	2,116.57	2,244.94

由上表可见，受外部环境变动、人员新老更替、资质和业务迁移等因素的共同影响，发行人 2020 年和 2021 年的设计收入、新签订单、在手订单等出现大幅下滑，但随着发行人资源整合、全国化布局效果的显现，发行人 2022 年 1 至 6 月设计业务的新签订单、在手订单已呈现触底回升态势，为后续年度的设计收入增长提供了有力保障。

2、发行人报告期内人员配置变化

报告期各期末，发行人设计人员配置情况如下：

岗位	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
技术人员	52	50	49	44
销售人员	3	3	3	3
行政管理人員	5	5	8	10
合计	60	58	60	57
技术人员占比	86.67%	86.21%	81.67%	77.19%
职称	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
高级工程师	18	16	15	13
工程师	36	35	32	29
合计	54	51	47	42
中高级职称人员占比	90.00%	87.90%	78.30%	73.70%

注：上述设计人员中，包含从事全过程工程咨询业务的设计人员。

报告期内，发行人设计板块的员工总数保持稳定，通过引进中高级职称及重点院校的专业人才、精简行政管理人员等措施，技术人员及中高级职称人员占比稳步提升，实现了设计人才结构的优化，使设计技术实力进一步增强，为未来设计业务快速发展奠定了基础。

（三）高溢价收购的商业合理性及是否存在利益输送

1、收购阡陌设计对发行人具有重要的战略意义

发行人发展全过程工程咨询服务，符合国家政策导向和工程咨询行业的发展趋势。在 2017 年国务院办公厅发布《关于促进建筑业持续健康发展的意见》、2019 年国家发改委和住建部联合发布《关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》的基础上，北京、浙江、广东、江苏、山东等多个试点省市陆续出台了相关扶持政策，使上述省份的全过程工程咨询服务项目招标数量呈逐年快速增长趋势。这些项目具有合同金额大、服务周期长、综合性强等特点，要求咨询单位具备相应的资质和综合服务能力。

发行人收购阡陌设计，除可开展独立的设计业务、弥补自身设计板块空白外，还有助于发行人尽快获取工程监理资质，从而为发行人拓展综合性全过程工程咨询业务形成了有力支撑。报告期内，发行人综合性全过程工程咨询业务和监理业务订单的快速增长，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
综合性全过程工程咨询新签订单额	2,471.58	5,652.56	1,553.51	2,262.86
监理新签订单额	837.11	177.23	182.08	-

因此，收购阡陌设计对发行人具有重要的战略意义。

2、阡陌设计定价与同期同类挂牌企业定价及同类企业收购定价无重大差异

(1) 与同期同类挂牌企业定价对比情况

根据全国中小企业股份转让系统（以下简称“股转系统”）公布的《挂牌公司管理型行业分类指引》，阡陌设计所属行业为“M7482 工程勘察设计”。2017 年度，工程勘察设计类的挂牌公司的定增价格及其对应的静态市盈率情况如下：

证券代码	证券简称	2017 年度定增股价 (元)	静态市盈率
870225.NQ	华聪股份	6.00	6.38
839120.NQ	壹创国际	3.00	9.09
836762.NQ	华阳国际	6.60	10.00
839164.NQ	兴华设计	10.00	9.35
833654.NQ	能拓股份	5.50	11.22
833545.NQ	千年设计	10.00	13.16
430475.NQ	陆道文创	8.50	16.35

834857.NQ	清水爱派	10.00	18.18
836579.NQ	蓝天股份	3.50	23.33
833873.BJ	中设咨询	9.50	39.58
平均值			15.66

注 1: 资料来源 wind。

注 2: 静态市盈率=定向发行价格/评估基准日前一年度基本每股收益。

由上表可见，同期勘察设计类挂牌公司的参考静态市盈率均值为 15.66 倍，与阡陌设计基于评估基准日净利润计算的静态市盈率 15.56 倍相近，具有合理性。

(2) 与同期同类企业收购定价对比情况

发行人收购阡陌设计的价格按照阡陌设计承诺净利润计算的市盈率为 8.60 倍，与同时期类似并购案例按被收购对象承诺净利润计算的市盈率接近，具体对比如下：

单位：万元

收购事项	基准日净资产	收购价格	承诺净利润均值	市盈率
2017年5月奥赛康（002755.SZ）收购天津中德工程设计有限公司 51%股权	8,181.94	18,300.00	2,063.23	8.87
2017年9月ST花王（603007.SH）收购中维国际工程设计有限公司	2,442.32	18,000.00	1,995.00	9.02
2017年10月元成股份（603388.SH）收购长沙吉佳城市设计有限责任公司	393.46	6,800.00	700.00	9.71
2018年1月建发合诚（603909.SH）收购大连市市政设计研究院有限责任公司	14,407.73	26,900.00	3,086.67	8.72
平均值		-	-	9.08
2017年9月发行人收购阡陌设计	306.85	4,300.00	500.00	8.60

注：资料来源相关上市公司公告，其中承诺净利润均值按照被收购主体承诺的各年净利润按年平均后得出。

3、阡陌设计历史上股权转让的高溢价体现了市场主体对阡陌设计的价值认同，对本次交易对价的确定也有一定影响

阡陌设计历史上经历了两次重要股权转让，估值均较高。2012 年，远大可建购买阡陌设计 51% 股权时，阡陌设计的整体估值为 3,000 万元。2015 年，远大可建退出，并将其全部股权转让给爱尔投资、尹新杰、刘毅等投资方时，阡陌设计的整体估值为 3,300 万元，且 2015 年阡陌设计营业收入仅为 679.57 万元、净利润为-204.56 万元。阡陌设计历次转让的收购方均给予阡陌设计高溢价，体现了各类市场主体对阡陌设计包含资质、技术、人才等要素的企业价值的认同，也推高了本次收购前原股东对转让阡陌设计股权交易价格的预期。

4、本次交易对价是理性交易的各方在评估值基础上充分谈判的结果

本次发行人收购阡陌设计股权的交易各方不存在关联关系，最终交易对价 4,300 万元是交易各方在收购阡陌设计评估报告的基础上进行充分谈判的结果。

综上，收购阡陌设计符合发行人战略目标和当时的市场行情，具有商业合理性，不存在利益输送或其他利益安排。

四、发行人收购阡陌设计款项的来源，尹新杰、爱尔医疗投资集团有限公司、刘毅等交易对手方收到现金收购款的具体使用去向，是否存在流向发行人、主要股东、董监高、客户供应商等主体的情形

发行人收购阡陌设计款项中，其中现金收购支付的资金来源于发行人自有资金。爱尔投资、尹新杰、刘毅等交易对手方收到发行人支付的收购款后，主要用于购买理财投资、对外股权投资、偿还个人借款本息、个人生活消费等，不存在流向发行人、主要股东、董监高、客户供应商等主体的情形，不存在利用收购款项进行利益输送的情形。

五、收购后，阡陌设计 2020 年收入较上期下滑 23.55%，但净利润较上期增幅 12.95%，收入和净利润反向变动的原因，是否存在为满足业绩承诺而进行利润调节的情形

阡陌设计 2020 年和 2019 年经营业绩比较情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动额	变动率
营业收入	1,418.51	1,855.56	-437.05	-23.55%
营业成本	616.69	1,053.99	-437.30	-41.49%
毛利率	56.53%	43.20%	-	-
期间费用	199.06	249.90	-50.84	-20.34%
净利润	437.56	387.40	50.16	12.95%

2020 年，阡陌设计营业收入较 2019 年下降 23.55%，但毛利率提高 13.33 个百分点，期间费用下降 20.34%，导致收入与净利润反向变动，具体原因如下：

1、毛利率上升原因

(1) 2019 年实施的慈利县泰和园、株洲市水竹佳苑等设计项目，因专业难度较大、人员紧缺等原因，需要外协供应商深度参与，由此产生外协费用 213.50 万元，从而直接拉低 2019 年的毛利率 8.90 个百分点。2020 年起除存量业务收尾外未再开展此类业务，因而毛利率回升。

(2) 2019 年, 爱尔总部大厦项目设计图纸发生了三次重大变更和多次施工过程中修改, 郴州白水尚城、涟源行知中学等项目因方案调整多次重新制作效果图, 造成 2019 年文印费和效果图制作费较 2020 年高出 56.89 万元。

(3) 2020 年受新冠疫情影响, 国家对企业社保进行了减免, 同时因远程办公造成差旅成本下降, 从而导致营业成本较 2019 年减少 27.71 万元。

剔除上述因素影响后, 阡陌设计 2019 年、2020 年毛利率分别为 55.69%、54.57%, 毛利率基本一致。

2、期间费用下降原因

2020 年期间费用较 2019 年减少 50.84 万元, 主要系职工薪酬和差旅费减少所致。因 2020 年新签订单同比下降 41.31% 以及行政管理人员减少 2 人, 导致销售人员和管理人员职工薪酬分别减少 20.24 万元、17.89 万元。同时, 受新冠疫情影响, 差旅费减少 7.81 万元。

综上所述, 阡陌设计 2020 年较 2019 年收入、利润反向变动, 主要系毛利率提高及期间费用下降所致, 变动原因合理, 不存在为满足业绩承诺而进行利润调节的情形。

六、收购中辰咨询时的资产构成明细、评估方法、各项资产的评估增值情况及依据, 收购价格的定价公允性; 发行人收购中辰咨询时每股定价 3 元, 而 2017 年 9 月收购阡陌设计时每股定价 14.79 元, 说明两次收购间隔时间不长但价格差异较大的原因及合理性

(一) 收购中辰咨询时的资产构成明细、评估方法、各项资产的评估增值情况及依据, 收购价格的定价公允性

北京国融兴华资产评估有限责任公司为发行人收购中辰咨询出具了国融兴华评报字[2016]第 010150 号评估报告, 以 2015 年 12 月 31 日为基准日评估中辰咨询的全部股权价值, 采用成本法的评估结果为 615.34 万元、采用收益法的评估结果为 904.76 万元, 最终以 904.76 万元作为评估结论。

1、成本法评估情况

截至评估基准日 2015 年 12 月 31 日, 中辰咨询净资产的账面价值 606.91 万

元，按成本法的评估结果为 615.34 万元，评估增值 8.43 万元。各项资产的构成明细和评估增值情况具体如下：

单位：万元

项目	基准日账面价值	基准日评估价值	评估增值
货币资金	669.14	669.14	-
应收账款	405.95	405.95	-
预付款项	10.30	10.30	-
其它应收款	117.53	117.53	-
流动资产合计	1,202.93	1,202.93	-
固定资产	112.78	118.29	5.51
无形资产	22.04	24.96	2.92
非流动资产合计	134.82	143.25	8.43
资产总计	1,337.75	1,346.18	8.43

涉及评估增值的资产中：固定资产为电脑和空调等办公设备共计 149 台/套、运输设备 6 辆；无形资产为企业外购的财务软件和造价软件等。该等资产的评估增值金额，系评估师根据相关资产的重置成本、成新率和预计可使用年限等综合测评后得出。

2、收益法评估情况

(1) 评估模型与基本公式介绍

收益法评估模型选用权益自由现金流模型，计算公式为：股东全部权益价值=经营性资产价值+溢余资产价值+非经营性资产价值-非经营性负债价值。

评估机构根据现场调查结果以及中辰咨询的资产构成和经营业务的特点，采用的基本思路是以经审计的财务报表为基础估算其价值，首先按照收益途径使用现金流折现方法（DCF），估算经营性资产价值，再考虑评估基准日的溢余性资产、非经营性资产或负债价值等，最终求得其股东全部权益价值。

其中：

经营性资产价值（P）按以下公式确定：

$$P = \sum_{i=1}^{N_1} A_i (1+R)^{-i} + \frac{A_{i0}}{R} (1+R)^{-N_1}$$

式中：P 为公司经营性资产的评估价值， A_i 为公司未来第 i 年的净现金流量；

A_{i0} 为未来第 N 年以后永续等额净现金流量；

R 为折现率；

$(1+R)^i$ 为第 i 年的折现系数。

溢余资产：指与企业收益无直接关系的，超过企业经营所需的多余资产。

非经营性资产、负债：指与企业收益无直接关系的，不产生效益的资产、负债。其价值根据资产的具体情况，分别选用成本法或市场法确定其基准日的价值。

(2) 收益法选取关键参数

参数	确定方法
预测期及增长率	减值测试日为基准日向后预测 5 年 预测期的增长率，根据中辰咨询管理层提供的预测数据确定
稳定增长期及增长率	假定稳定增长期为无限期；预测期增长率为 0，即保持持平
权益自由现金流量	=净利润+折旧及摊销+付息债务的增减-资本性支出-净营运资金变动 根据中辰咨询管理层提供的预测数据分析确定
折现率	采用资本资产定价模型(CAPM)确定折现率 R，计算公式： $Re = Rf + \beta \times (Rm - Rf) + \Delta = 13.30\%$ 其中：Rf 到期日十年期以上的国债的平均到期收益率 4.12%； β 以 2014 年 1 月 1 日至 2015 年 12 月 31 日的市场价格测算无杠杆 β 值为 1.0046； 市场风险溢价取 7.15%；企业特别风险报酬确定为 2%。

(3) 收益法的评估结果

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	永续期
营业收入	2,300.00	2,550.00	2,800.00	3,070.00	3,350.00	
营业成本	1,460.50	1,645.01	1,825.60	2,001.64	2,184.20	
净利润	137.13	140.56	142.24	144.00	144.00	
营运资本追加	241.54	14.29	15.71	23.63	24.57	
权益自由现金流量	-95.41	136.35	138.95	132.63	133.20	157.78
折现系数	0.88	0.78	0.69	0.61	0.54	4.03
权益自由现金流量折现	-84.21	106.22	95.54	80.48	71.34	635.38
权益自由现金流量折现累计	904.76					

3、选取收益法作为评估结论的原因

收益法不仅考虑了资产法主要关注的企业资产负债表上的所有有形资产、无形资产和负债的价值，同时也考虑了资产负债表上未列示的相关资质、人力资源、客户资源等价值。通过评估师的现场调查以及市场调查了解到，中辰咨询具有住建部颁发的工程造价咨询甲级和工程招标代理甲级资质、财政部颁发的政府采购代理甲级资质、国家发改委颁发的中央投资项目招标代理甲级资质。这些主要资质证书是中辰咨询市场竞争的软实力，同时也是中辰咨询不可确指的商誉。因而评估机构选取收益法结论作为最终评估结果，中辰工程咨询有限公司的股东全部权益价值为 904.76 万元。

综上所述，交易各方协商同意以收益法确定的股东全部权益评估值为基础确定股权转让价格。本次交易价格定价公允，不存在损害发行人利益的行为。

(二) 发行人收购中辰咨询时每股定价 3 元，而 2017 年 9 月收购阡陌设计时每股定价 14.79 元，说明两次收购间隔时间不长但价格差异较大的原因及合理性

1、发行人在两次收购期间收入规模和综合实力显著提升

发行人分别于 2015 年和 2017 年开始与中辰咨询、阡陌设计洽商收购事宜。在收购中辰咨询时，发行人刚刚完成在新三板的挂牌事宜，收入规模较小、公开资本市场给予的估值尚未形成，发行价格主要是通过通过与中辰咨询原股东的双向谈判确定。两次收购期间，发行人加大与中辰咨询业务和团队的整合，开辟新的业务领域，首批入选了财政部、发改委 PPP 咨询机构库，使全过程工程咨询产品服务线初步形成；同时，发行人加大科技创新研发力度，在 BIM 业务方面有了较大突破，并成功推出了荣获“第三十二届北京市企业管理现代化创新成果一等奖”的青矩标准化算量产品和青矩互联平台，为工程管理科技业务板块的发展夯实了基础。发行人 2016 年、2017 年的业务规模、经营业绩、财务状况均显著提升，招标代理业务、华中地区业务的快速增长使公司业务结构更加多元、全国化布局更为完善（详见下表）：

单位：万元

项目	2017 年	2015 年	增幅
营业收入	40,384.47	24,656.17	63.79%
归母扣非净利润	5,387.77	3,591.84	50.00%
经营活动产生的现金流量净额	6,313.87	3,228.22	95.58%
总资产	38,740.76	23,010.28	68.36%
净资产	19,020.73	8,510.18	123.51%
华中地区营业收入	10,100.69	4,896.32	106.29%
招标代理收入	2,986.53	206.86	1,343.74%

2、工程造价咨询行业持续高速发展，发行人的发展前景向好

根据住建部公布的《工程造价咨询统计公报》，2017 年度我国工程造价咨询企业的营业收入达到 1,469.14 亿元、营业利润达到 200 亿元，行业整体盈利能力持续增强。2016 年度和 2017 年度，我国工程造价咨询企业的营业收入分别为 1,203.76 亿元、1,469.14 亿元，增速分别为 11.51%、22.05%，行业呈高速发展趋势，发行人未来发展前景向好，因此议价能力相应提升。

3、两次定增的定价模式不同

2016 年收购中辰咨询时，发行人刚刚在新三板挂牌，成为首批登陆新三板的工程造价咨询企业之一。由于当时新三板同行企业较少，且交易很不活跃，使发行人在定价时缺少完善的参照系，只能依据有限的信息以及与交易对手的谈判情况进行定价。双方按照中辰咨询和发行人各自每股净资产乘以一定的市净率倍数为基础协商确定。

而 2017 年下半年在收购阡陌设计时，发行人已经随新三板共同快速成长，同时期的挂牌的造价公司已达 13 家，定增案例较多，发行人及交易对手对公司股价的认知已趋于成熟，并且通过在新三板的挂牌和持续的信息披露，资本市场相关参与方对发行人在工程造价咨询业务的国内领先地位逐步有了更深入的了解。2017 年，有造价咨询业务的工程管理服务类的挂牌公司的定增价格及对应的静态市盈率情况如下：

证券代码	证券简称	截至 2016 年 12 月 31 日每股净资产（元）	2017 年定增股价（元）	定增价格对应的静态市盈率
838142.NQ	鸿英股份	2.26	4.00	12.12
831395.NQ	智通建设	2.38	9.68	13.44
836665.NQ	胜利监理	1.31	2.25	18.75
833816.NQ	志成股份	1.38	4.00	19.05
平均值		1.83	4.98	15.84
836208.NQ	青矩技术	1.41	14.79	18.96

注 1：资料来源 wind。

注 2：青矩技术市盈率=2017 年 9 月 29 日定向发行价格（14.79 元）/2016 年 12 月 31 日基本每股收益。

注 3：静态市盈率=定向发行价格/评估基准日前一年度基本每股收益。

发行人于 2017 年定向发行的股价标定为 14.79 元/股，其对应的静态市盈率为 18.96，处于同行业公司市盈率区间范围之内，具有合理性。

综上所述，由于发行人在收购阡陌设计时的综合实力已较收购中辰咨询时显著增强，展现出了良好的发展前景，议价能力大幅提高。因此，发行人两次收购的发行价格差异具有合理性。

七、发行人收购中辰咨询、四川慧通实际取得的效果，招标代理、四川区域业务收入情况，说明溢价收购的合理性

（一）收购中辰咨询取得的效果

通过收购中辰咨询获取招标代理甲级资质、补齐发行人在华中的地区市场份

额过低的短板，是发行人完善全国业务布局以及发展全过程工程咨询战略的一部分。

收购中辰咨询前后，发行人的招标代理业务和华中地区业务收入情况如下：

单位：万元

统计地区	收购后		收购前	
	2018年	2017年	2016年	2015年
招标代理业务收入	3,157.20	2,986.53	533.89	206.86
华中地区业务收入	5,424.79	3,888.72	266.61	271.35

收购中辰咨询后，发行人获得招标代理领域的3项甲级资质，可在全国范围内开展相关领域的招标代理业务，招标代理业务收入的规模较收购前有所提升。同时，中辰咨询各类专业技术人才的加入，使发行人华中地区的专业实力进一步增强，带动华中地业务收入实现较快增长，其中BIM应用咨询业务、轨道交通业务、电网和通信业务、安全文明施工费等各类业务均保持快速发展，业务的丰富性也不断增加。

综上，发行人收购中辰咨询在资质、人才、业务规模和业务丰富性等方面全面获益，因此本次收购具有商业合理性。

（二）收购四川慧通取得的效果

收购四川慧通前后，发行人四川地区的业务收入情况如下：

单位：万元

统计地区	收购后			收购前	
	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
四川地区业务收入	3,076.72	2,590.95	2,028.98	924.55	1,036.19

由上表可见，发行人2018年收购四川慧通后，在四川及周边地区的业务稳步快速增长，从而扩大了四川及周边地区的业务规模和市场竞争力。收购形成了良好的协同效应，因此本次收购具有合理性。

八、请保荐机构、申报会计师对上述事项核查，发表明确意见：

（一）核查程序

1、查阅了发行人与收购阡陌设计股权相关的三会决议和签呈等相关附件、

公告文件、“两甲两乙”资质证明文件、员工名册、收购交易的相关协议等资料，对发行人收购相关的经办人员进行了访谈，了解收购事宜的原因、必要性及定价依据、收购款来源等情况；

2、查阅了阡陌设计的工商底档，收购时点的评估报告以及收购前 2016 年至 2021 年的审计报告或财务报表等资料，收购前的在手订单，了解其被收购前至报告期末的经营情况和财务数据，访谈发行人管理层，了解阡陌设计营业收入及净利润反向变动的主要原因；

3、核查发行人报告期主要股东、董监高提供的股东调查表，以确认与收购阡陌设计的交易对手方、阡陌设计及其经办人员之间不存在关联关系；查阅国家企业信用信息公示系统、启信宝、企查查等网站，核查阡陌设计、爱尔投资等原股东、董监高的具体信息，将阡陌设计的关联方与发行人的关联方进行对比，核查是否存在投资、任职等关联关系；

4、查阅了发行人报告期内工程设计等业务板块的在手订单、财务报表及员工名册，了解发行人收购阡陌设计的经营情况及商业合理性；

5、查阅和分析了 2017 年工程勘察设计类的挂牌公司的定增价格及其对应的静态市盈率情况，及阡陌设计收购前后类似并购案例公告及交易相关的财务数据；

6、对收购阡陌设计的交易对手方即收购前原股东本人或法人主体的经办人员进行访谈，了解转让股权的原因、收购款项收到后的用途等情况，获取能够证明现金交易对手方收到资金后主要用途的银行回单等证明材料，并获取了该等现金交易主体出具的不存在关联关系及交易资金不存在流向发行人及其主要股东、董监高、客户供应商等主体进行利益输送的确认函；

7、查阅了中辰咨询收购时的评估报告，了解其资产增值情况及定价依据；

8、查阅和分析了 2017 年工程管理服务类的挂牌公司的定增价格及对应的静态市盈率情况。

9、查阅了 2015 年至 2021 年发行人的审计报告或财务报表及合同台账，了解收购中辰咨询前后，发行人招标代理业务板块及华中地区经营情况和财务数据。

10、查阅了 2017 年至 2021 年四川慧通的财务报表及合同台账，了解收购四川慧通收购前后，发行人四川地区的经营情况和财务数据。

（二）核查意见

1、收购前，阡陌设计的股权结构清晰、经营情况良好，发行人、发行人主要股东、董监高等与阡陌设计被收购前的历史股东不存在关联关系，收购不存在利益输送或其他利益安排。

2、收购阡陌设计主要基于发行人自身战略出发并考虑上述主体与发行人在专业、资质、专业技术、地域等方面的互补性，收购前发行人进行了必要的尽调、审计、评估等程序。定价方式以收益法为基础，收益法的评估结果充分考虑了阡陌设计的企业资质、专业技术实力、客户群体和市场知名度等商誉，更能体现阡陌设计的企业价值。采用收益法符合轻资产公司行业特点和工程咨询行业收购的惯例，本次收购定价公允。

3、收购阡陌设计后（2020 年以来），发行人设计业务受到外部环境变动、人员新老更替、资质和业务迁移等因素的共同影响。2020 年和 2021 年营业收入、在手订单等出现短期下滑，但随着发行人整合效果的显现，2022 年 1 月至 6 月设计业务经营情况已呈现触底回升态势。发行人通过收购阡陌设计获取了“两甲两乙”设计资质，并借助设计资质快速获取了工程监理甲级资质，从而为拓展综合性全过程工程咨询业务和监理业务形成了有力支撑，报告期内综合性全过程工程咨询业务和监理业务新签订单实现快速增长，有助于发行人发展全过程工程咨询业务的战略目标的实现。收购阡陌设计的交易价格系交易各方在评估报告的基础上充分谈判的结果，与同期同类挂牌企业定价及同类企业收购定价无重大差异，阡陌设计历史上股权转让的高溢价对本次收购交易对价的确定也有一定影响。总体而言，收购阡陌设计符合发行人发展战略和当时的市场行情，本次收购具有商业合理性，不存在利益输送或其他利益安排。

4、发行人收购阡陌设计款项的资金来源系日常经营所得，收购阡陌设计相关的尹新杰、爱尔投资、刘毅等交易对手方收到现金收购款后主要用于购买理财产品、进行股权投资、归还个人借款本息、个人消费等事项，不存在流向发行人、主要股东、董监高、客户供应商等主体的情形。

5、阡陌设计 2020 年收入较上期下滑 23.55%，但净利润较上期增幅 12.95%，收入和净利润反向变动主要系 2020 年毛利率提高及期间费用下降所致，毛利率提高及期间费用下降原因合理，不存在为满足业绩承诺而进行利润调节的情形。

6、发行人收购中辰咨询的交易价格，以评估报告按照收益法确定的中辰咨询全部权益评估值为基础经协商后确定，交易定价公允，不存在损害发行人利益的行为。发行人在收购中辰咨询和收购阡陌设计的定价分别对应 2015 年的和 2017 年自身情况变化和市场环境。两次收购期间收入规模和综合实力显著提升、工程咨询行业的高速发展使发行人发展前景向好，导致发行议价能力增强；且两次定增的定价模式不同，2016 年收购中辰咨询时，发行人因缺少已挂牌的工程造价咨询企业作为参照，故股价主要参中辰咨询的评估增值情况和发行人各自每股净资产为基础乘以一定的倍数确定，2017 年收购阡陌设计时已有较多的同类企业定增案例可参考，且发行人及交易对手对公司股价的认知已趋于成熟。因此，两次收购的股价差异具有一定合理性。

7、收购中辰咨询及四川慧通后，发行人相应的招标代理业务及华中地区业务、四川地区业务实现营业收入稳步快速增长，形成了良好的协同效应，按照评估结果定价收购具有合理性。

九、请保荐机构、申报会计师说明：

（一）发行人高溢价收购阡陌设计的原因、商业合理性以及交易价格的公允性

2017 年，发行人基于发展全过程工程咨询业务的发展战略启动收购设计公司事宜，阡陌设计因拥有“两甲两乙”资质，且在专业、资质、技术、人员等方面与发行人具有较强的专业互补性，因此收购具有战略意义。收购评估价值以收益法为基础，符合工程咨询行业的惯例，充分考虑了资质、技术、人员等要素后评估值为 4,305 万元；收购价格由交易各方以评估报告为基础进行了充分谈判后最终确定为 4,300 万元。阡陌设计历史上股权转让的高溢价，也对本次交易对价的确定有一定影响。

收购阡陌设计定价与同期同类挂牌企业定价及同类企业收购定价无重大差异。同期勘察设计类挂牌公司的参考静态市盈率均值为 15.66 倍，与阡陌设计基

于评估基准日净利润计算的静态市盈率为 15.56 倍相近，具有合理性。发行人收购阡陌设计的按照承诺净利润计算的市盈率为 8.60 倍，与同时期类似并购案例基于承诺期净利润计算的市盈率接近。通过查询此类牌照收购的交易情况及阡陌设计同行业可比公司，结合查阅阡陌设计的收购时点前后的在手订单情况、审计报告及《阡陌设计收购评估报告》，审计机构认为发行人本次收购阡陌设计具有商业合理性，定价公允。

（二）收购时阡陌设计的股东及实际控制人、董监高、关键岗位人员的资金流水，收购资金的最终用途，说明上述各方与发行人、主要股东、董监高、客户供应商等是否存在利益关系

阡陌设计被收购时的相关主体及其资金流水取得情况如下：

序号	核查类型	核查主体	收购资金的最终用途	资料获取情况
1	阡陌设计股东	爱尔投资	购买理财	使用该笔款项购买理财的银行电子回单凭证、收购资金的去向说明及承诺函
2	阡陌设计股东、董事	尹新杰	偿还借款本息、对公司出资	使用该笔款项偿还个人本息、进行股权投资的相关资金流水、收购资金的去向说明及承诺函
3	阡陌设计股东、董事	刘毅	购买理财、偿还个人本息	使用该笔款项购买理财、偿还个人本息的相关资金流水、收购资金的去向说明及承诺函
4	阡陌设计股东、董事、总经理	罗艳林	发行股份收购，不涉及资金支付。交易对手方通过本次收购取得的发行人股份未发生变动	2017年1月1日-2022年6月30日的银行账户流水、关于银行账户完整性的声明
5	阡陌设计股东、董事、财务负责人	麻安乐	发行股份收购，不涉及资金支付。交易对手方通过本次收购取得的发行人股份未发生变动	2017年1月1日-2022年6月30日的银行账户流水、关于银行账户完整性的声明
6	阡陌设计董事	张跃文	不适用	张跃文系爱尔投资委派到阡陌设计的董事，不参与公司日常经营，已出具书面文件确认与发行人、主要股东、董监高、客户供应商等不存在利益关系
7	阡陌设计监事	廖沙	不适用	廖沙系爱尔投资委派到阡陌设计的监事，不参与公司日常经营，已出具书面确认与发行人、主要股东、董监高、客户供应商等不存在利益关系

经核查，申报会计师认为：收购时阡陌设计的股东及实际控制人、董监高、关键岗位人员中仅爱尔投资、尹新杰和刘毅涉及到资金支付，且三方收到收购资金后的最终用途为购买理财、偿还借款本息、对外股权投资和个人消费等；收购时阡陌设计的股东及实际控制人、董监高、关键岗位人员与发行人、主要股东、

董监高、客户供应商等不存在利益关系。

(三) 报告期内对发行人及相关主体、董监高等的资金流水具体核查情况，包括重要性水平、核查过程、是否发现异常资金往来、核查结论等

1、重要性水平

(1) 公司银行账户流水核查

申报会计师针对发行人及相关主体的对公账户银行流水，依据公司经营情况及规模将青矩技术母公司、青矩顾问单笔金额 100 万元及以上和除母公司、青矩顾问外其他所有分子公司单笔金额 50 万元及以上作为大额流水的核查标准，查阅相关凭证，了解并核查交易背景及合理性；同时关注对同一单位或个人频繁交易的情况，了解交易背景并查阅相关凭证。

(2) 自然人银行账户流水核查

申报会计师针对被核查自然人的银行流水，结合交易资金情况，将单笔金额 5 万元及以上作为大额流水的核查标准。对需核查主体进一步解释的金额较大的银行流水向相关人员了解交易背景，获取关于其用途的证明资料，如购房合同、购买理财记录、购车凭证、借款合同、借条和当事人资金用途确认函等，并取得了上述相关人员签署的承诺函。

2、核查过程

(1) 核查范围

①对于公司银行账户，申报会计师的资金流水核查范围为：

报告期内发行人自身及其 21 家子公司和 56 家分公司所有的银行账户，包括报告期内已注销/转让主体或已销户账户，账户合计 196 个。具体情况如下：

序号	与发行人关系	核查主体	资料获取情况	核查账户数量
1	发行人及其分公司	青矩技术及其 3 家分公司	报告期内银行资金流水，从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》，企业征信报告，银行余额调节表，银行函证	10
2	发行人子公司及其分公司	青矩顾问及其 45 家分公司	报告期内银行资金流水，从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》，企业征信报告，银行余额调节表，银行函证	138

序号	与发行人关系	核查主体	资料获取情况	核查账户数量
3	发行人子公司及其分公司	青矩互联及其1家分公司	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	3
4	发行人子公司及其分公司	上海互联	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	4
5	发行人子公司及其分公司	青矩创投	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	1
6	发行人子公司及其分公司	阡陌设计及其1家分公司	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	4
7	发行人子公司及其分公司	青矩智享	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	2
8	发行人子公司及其分公司	青矩慧盈	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	1
9	发行人子公司及其分公司	青矩低碳	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	1
10	发行人子公司及其分公司	四川慧通	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	1
11	发行人子公司及其分公司	马来青矩	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	1
12	发行人子公司及其分公司	青矩数科	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	1
13	发行人子公司及其分公司	青矩营销	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	1
14	发行人子公司及其分公司	西藏青矩	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	1
15	发行人子公司及其分公司	青矩计量及其1家分公司	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	2
16	发行人子公司及其分公司	网证科技	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	1
17	发行人已注销的子公司及其分公司	中辰咨询及其5家分公司	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	19
18	发行人已注销的子公司及其分公司	北京天职众创信息科技有限公司	报告期内银行资金流水, 从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》, 企业征信报告, 银行余额调节表, 银行函证	1

序号	与发行人关系	核查主体	资料获取情况	核查账户数量
19	发行人已注销的子公司及其分公司	四川青矩工程咨询服务有限公司	报告期内银行资金流水，从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》，企业征信报告，银行余额调节表，银行函证	1
20	发行人已注销的子公司及其分公司	喀什青矩	报告期内银行资金流水，从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》，企业征信报告，银行余额调节表，银行函证	1
21	发行人已转让的子公司及其分公司	云南良泽工程技术有限公司	报告期内银行资金流水，从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》，企业征信报告，银行余额调节表，银行函证	1
22	发行人已转让的子公司及其分公司	新疆盈蓝工程计量技术有限公司	报告期内银行资金流水，从基本户获取的发行人《已开立银行结算账户清单》，企业征信报告，银行余额调节表，银行函证	1
合计				196

②对于自然人银行账户流水，申报会计师的资金流水核查范围为：

A、发行人董事（含报告期内离职董事，不含独立董事）、监事（含报告期内离职监事）、高级管理人员（含报告期内离职高级管理人员）；B、关键岗位人员（包括核心技术人员、财务经理、出纳）；C、其它重要关联方（包括5%以上股东、发行人董事长陈永宏的配偶及成年子女），账户共计222个。具体情况如下：

序号	与发行人关系	核查主体	资料获取情况	核查账户数量
1	持股5%以上股东、董事长	陈永宏	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	11
2	陈永宏之配偶	肖玉兰	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	12
3	陈永宏之成年子女	陈明飞	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	6
4	持股5%以上股东	谭宪才	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	7
5	持股5%以上股东、董事、总裁、核心技术人员	张超	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	16
6	董事、副总裁、核心技术人员	鲍立功	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	18
7	董事、副总裁	徐万启	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	5
8	董事、副总裁、财务负责人、董秘	杨林栋	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告流水完整性、规范性承诺函	14
9	监事	许娟红	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	11
10	监事	周学民	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	6

序号	与发行人关系	核查主体	资料获取情况	核查账户数量
11	监事	付宁	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	9
12	报告期内原董事	罗艳林	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	12
13	报告期内原董事	王传邦	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	11
14	核心技术人员、报告期内原监事、高级管理人员	范群英	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	9
15	核心技术人员、报告期内原高级管理人员	王珩	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	14
16	报告期内原高级管理人员	梁晓刚	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	5
17	报告期内原监事	周娜娜	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	10
18	报告期内原监事	卢玲玲	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	5
19	报告期内原监事	瞿艺	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	3
20	报告期内原监事	王清峰	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	8
21	财务经理	秦溪	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	8
22	核心技术人员	胡定贵	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	6
23	出纳	甘露	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	9
24	报告期内原出纳	周迪	报告期内资金流水、银行账户清单、个人信用报告、流水完整性、规范性承诺函	7
合计				222

发行人独立董事因不参与发行人日常经营以及流水涉及个人隐私，未提供银行流水。上述人员均提供了个人信用报告，并且签署了以下承诺：“本人及关系密切的家庭成员/亲属不存在直接/间接为青矩技术垫付费用、收付款或者采用不公允的交易价格向青矩技术提供经济资源、不存在与青矩技术进行体外资金循环及利益输送情形、不存在向青矩技术的客户及其关联方支付或收取款项、不存在向青矩技术的供应商及其关联方支付或收取款项，与青矩技术的客户或供应商及其关联方之间不存在关联关系及利益安排，与青矩技术及其 5% 以上股东（及其关系密切的家庭成员/亲属/控制的企业）、公司董事、监事、高级管理人员（及其关系密切的家庭成员/亲属/控制的企业）、员工之间不存在通过资金往来损害公司及股东利益的情形”。

（2）异常标准及确定依据

结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的相关要求，针对各类核查对象的资金流水，申报会计师设定的异常标准及履行的确定程序如下：

核查对象类型	异常标准及确定程序
发行人及其相关主体	1、反向收付款，客户收取发行人的款项，供应商支付发行人的款项等与一般商业逻辑、交易流相反方向的资金流水，应纳入核查范围；2、短时间大额进出款项，在短时间内，特别是资产负债日前后金额相同、方向相反的大额资金应纳入核查范围；3、与发行人客户、供应商的股东、董事、监事、高管的资金往来；4、与发行人实际控制人、控股股东、主要关联方、董事、监事、高管以及关键岗位人员的资金往来；5、交易对手名字中带“投资、咨询、担保、服务部、商贸”等字眼的；6、非上下游或关联企业却有大量资金往来；7、或频繁取现的情况；8、大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形；9、发行人资产转让、分红、增资等特殊事项相关的资金流水；10、其他需关注事项。
董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员	1、是否存在大额取现、大额支付等异常情形；2、是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；3、与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来。4、是否存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。
其他重要关联方	1、与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；是否存在大额取现、大额支付等异常情形；2、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

如存在上述情形，申报会计师逐笔进行核查，核查相关账户的实际归属、资金来源及其合理性。

（3）核查程序

①对于公司银行账户，申报会计师执行了以下核查程序：

A、中介机构陪同打印、获取发行人及下属分子公司《已开立银行结算账户清单》、银行对账单、银行流水、《企业信用报告》等，关注银行账户用途，了解报告期内新开立账户和注销账户的原因，对发行人的贷款、担保、抵押等事项进行核对，并核查银行账户的完整性；

B、对发行人报告期各期末全部银行账户进行函证，确认银行存款余额的真实性、准确性以及是否存在使用受限的情况；

C、获取并检查发行人各报告期末所有银行余额调节表，检查银行余额调节项，对报告期内银行流水显示的期末余额与发行人账面余额或银行余额调节表的余额进行核对，关注是否存在大额未达账项；

D、针对报告期内银行流水与发行人银行日记账进行双向核对，核查入账的

完整性、印证银行流水的真实性；根据发行人银行流水中显示的交易对方的名称与发行人报告期内的全部客户、供应商进行交叉比对，核查记账凭证、银行转账凭证、银行对账单等金额、交易方是否一致；若为销售收款，检查回款方是否为真实交易客户，是否存在第三方回款；若为采购付款，检查交易对方是否为真实交易供应商；若交易对方为自然人，检查该自然人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人，检查交易性质是否具备合理性；关注发行人与相关方是否存在异常大额资金往来；

E、对银行流水大额、异常、同一单位或个人频繁交易以及第三方回款交易进行重点核查，形成电子版核查记录并取得原始凭证进行佐证。

②对于自然人银行账户流水，申报会计师执行了以下核查程序：

A、中介机构陪同打印、获取相关人员银行账户流水，对部分可从手机端/网银端导出银行流水的银行账户，相关人员在中介机构人员的见证下从手机端/网银端导出或直接由银行发送至中介机构人员的电子邮箱；

B、获取相关人员中国银联云闪付 APP “一键查卡” 功能所显示的银行账户开户信息，并与获取的银行账户流水进行核对；

C、对已获取的银行账户流水进行交叉核对，补充获取核对过程中发现的尚未获取的银行账户流水；

D、获取相关人员出具的关于提供的银行账户流水的完整性、规范性等事项的承诺函；

E、检查是否存在大额异常取现、异常收支的情况，并要求相关人员逐笔确认大额往来的交易对方及款项用途；

F、检查是否存在代替发行人成本费用的情况，核查是否与发行人关联方、客户、供应商、发行人员工存在异常大额资金往来；

G、核查报告期内实 5% 以上股东、作为股东的董事、监事、高级管理人员从发行人获得现金分红的情况，核查是否存在股权代持的情形。

(4) 是否发现异常资金往来、核查结论

经核查，申报会计师认为：发行人的大额资金往来系发行人日常业务经营

过程中的合理收支，发行人与资金管理相关的内部控制健全有效。自然人的大额资金往来系与亲友的资金收付、理财及投资、其他合理资金收付，不存在为发行人代垫成本费用等异常资金往来情形。

问题 4. 外协服务采购的真实性和公允性

根据申报材料及首轮问询回复：（1）报告期内，发行人外协服务费金额分别为 6,414.00 万元、8,013.20 万元和 8,434.43 万元，外协服务前五大供应商共涉及 9 个供应商，其中，河南民之汇企业管理咨询有限公司、大连众致项目管理咨询有限公司等 5 个供应商均为成立当年即与发行人合作且发行人采购金额占其销售比例较高；经查询公开信息，大连众致项目管理咨询有限公司的工商登记电话与青矩工程顾问有限公司大连分公司 2018 年的工商登记电话相同。

（2）报告期内，发行人与王建勋团队获得的项目签约额合计 4,442.64 万元，支付给该团队 3,439.71 万元，各期合作项目的毛利率分别为 10.65%、12.82% 和 11.84%。

请发行人说明：（1）报告期各期外协服务前十大供应商的名称、采购金额及占比、发行人采购占其销售的比例、涉及的主要项目毛利率情况及项目毛利率是否存在较大差异并分析原因；上述供应商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本和实缴资本、主营业务、股权结构、首次采购时间及采购内容；上述供应商与发行人、主要股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系。（2）上述供应商中，对于实缴资本为 0 的供应商，说明相关供应商是否为独立经营的实体，是否有独立的办公场所、人员，各供应商的正式员工人数及与其收取的外协服务费的配比情况。（3）上述供应商中，成立当年或次年即与发行人合作的供应商数量、采购金额、发行人与其合作的背景及真实合理性。（4）发行人针对外协采购定价的具体规定和相关流程，各供应商各年度的定价方式与费率是否发生变动，供应商之间的定价方式是否存在较大差异；成立时间较短即

合作供应商的采购价格是否公允、涉及项目对应的毛利率是否存在较高或较低等不公允采购的情形；发行人与供应商之间是否存在异常资金往来或利益输送。

(5) 大连众致项目管理咨询有限公司的工商登记电话与青矩工程顾问有限公司大连分公司 2018 年的工商登记电话相同的原因，结合该供应商的经营情况、人员、与发行人合作的具体项目情况及毛利率、各期采购金额等，详细说明相关采购是否真实。(6) 王建勋团队在安全文明施工措施费审核业务中具备丰富的经验，能够获取项目资源，不单独承揽业务而是必须将商业机会让渡给中辰咨询、发行人的实质原因及商业合理性；王建勋团队与发行人合作前，与中辰咨询合作的毛利率情况，并与发行人与其交易的毛利率进行对比，说明相关交易价格的合理性；以典型项目为例，说明项目周期、发行人及王建勋团队在项目实施周期各自的工作内容、王建勋团队投入的主要成本情况等，说明该类业务毛利率较低的原因及合理性；王建勋团队加入发行人后，2022 年该类业务收入、成本、毛利率情况，成本构成情况，王建勋团队在加入发行人前后获取的收益是否存在变化，说明该团队加入发行人的合理性；2018 年与王建勋签订的关于项目试点和团队吸纳等的具体合作条款、双方权利义务等的约定情况。(7) 报告期内，发行人向自然人租房或向兼职人员采购劳务，合计采购金额分别为 386.88 万元、685.76 万元和 1,393.81 万元，结合具体支付对象、各个对象之间的定价是否存在差异、市场价格情况等说明上述交易的真实合理性。(8) 外协采购以发行人与供应商签订的采购验收单作为结算的依据、成本结转时点的依据，说明如何保证采购金额计入相应的会计期间，是否存在提前或推后结转成本的情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项核查，发表明确意见，并说明对王建勋的银行流水核查情况，与发行人、主要股东、董监高、客户供应商等是否存在利益关系。

【回复】

一、报告期各期外协服务前十大供应商的名称、采购金额及占比、发行人采购占其销售的比例、涉及的主要项目毛利率情况及项目毛利率是否存在较大差异并分析原因；上述供应商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本和实缴资本、主营业务、股权结构、首次采购时间及采购内容；上述供应商与发行人、主要股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系

(一) 报告期各期外协服务前十大供应商的名称、采购金额及占比、发行人采购占其销售的比例

报告期各期外协服务前十大供应商的名称、采购金额及占比、发行人采购占其销售的比例具体情况如下：

2022年1-6月				
序号	名称	采购金额 (万元)	占外协采购 总额比例	发行人采购占 其销售的比例
1	智联网络技术有限公司	491.25	15.93%	1.00%以下
2	北京外企人力资源服务有限公司	375.10	12.16%	1.00%以下
3	河南民之汇企业管理咨询有限公司	333.72	10.82%	50%-100%
4	中睿智工程管理有限公司	259.92	8.43%	1%-10%
5	北京亿铭国际咨询有限公司	170.53	5.53%	20%-50%
6	南京至峒工程顾问有限公司	103.87	3.37%	20%-50%
7	湖南云创达工程技术集团有限公司	91.73	2.97%	20%-50%
8	北京恒森基业工程咨询有限公司	80.22	2.60%	20%-50%
9	京算(北京)数据技术有限公司	77.25	2.50%	20%-50%
10	山东新策略工程咨询有限公司	63.61	2.06%	10%-20%
合计		2,047.20	66.38%	-
2021年				
序号	名称	采购金额 (万元)	占外协采购 总额比例	发行人采购占 其销售的比例
1	智联网络技术有限公司	1,531.09	18.15%	1.00%以下
2	北京外企人力资源服务有限公司	981.01	11.63%	1.00%以下
3	北京恒森基业工程咨询有限公司	473.07	5.61%	20%-50%
4	河南民之汇企业管理咨询有限公司	354.40	4.20%	50%-100%
5	弘庚咨询有限公司	251.88	2.99%	20%-50%
6	大工智建(大连)工程咨询有限公司	251.62	2.98%	50%-100%
7	河南均和安工程顾问有限公司	169.43	2.01%	50%-100%
8	中睿智工程管理有限公司	163.81	1.94%	1%-10%
9	陕西实创恒升工程咨询有限公司	153.54	1.82%	20%-50%
10	大连众致项目管理咨询有限公司	143.56	1.70%	20%-50%
合计		4,473.41	53.04%	-
2020年				
序号	名称	采购金额 (万元)	占外协采购 总额比例	发行人采购占 其销售的比例
1	智联网络技术有限公司	1,913.23	23.88%	1.00%以下

2	河南民之汇企业管理咨询有限公司	555.84	6.94%	50%-100%
3	大连众致项目管理咨询有限公司	409.18	5.11%	20%-50%
4	京算（北京）数据技术有限公司	255.45	3.19%	20%-50%
5	北京外企人力资源服务有限公司	215.96	2.70%	1.00%以下
6	北京恒森基业工程咨询有限公司	208.37	2.60%	20%-50%
7	郑州泽君财务咨询有限公司	207.98	2.60%	20%-50%
8	中睿智工程管理有限公司	203.32	2.54%	1%-10%
9	陕西智鑫工程造价咨询有限公司	156.78	1.96%	1%-10%
10	陕西实创恒升工程咨询有限公司	141.86	1.77%	20%-50%
合计		4,267.97	53.26%	-
2019年				
序号	名称	采购金额 (万元)	占外协采购 总额比例	发行人采购占 其销售的比例
1	智联网络技术有限公司	992.06	15.47%	1.00%以下
2	河南民之汇企业管理咨询有限公司	719.86	11.22%	50%-100%
3	郑州泽君财务咨询有限公司	412.76	6.44%	20%-50%
4	郑州宁泽企业管理咨询有限公司	248.39	3.87%	20%-50%
5	河南惠家帮企业管理咨询有限公司	240.04	3.74%	20%-50%
6	北京恒森基业工程咨询有限公司	161.56	2.52%	20%-50%
7	安徽嘉华工程管理咨询有限公司	129.96	2.03%	10%-20%
8	北京亿铭国际咨询有限公司	128.73	2.01%	20%-50%
9	大为国际工程咨询有限公司	124.03	1.93%	1%-10%
10	河北丰信工程咨询有限公司	113.34	1.77%	10%-20%
合计		3,270.73	50.99%	-

注：发行人采购占其销售比例来源于供应商确认信息。

（二）涉及的主要项目毛利率情况及项目毛利率是否存在较大差异并分析原因

上述供应商参与项目的平均毛利率及典型项目的毛利率情况如下：

单位：万元

序号	主要项目	参与项目的供应商	报告期内项目收入	项目毛利率	项目外协采购金额	毛利差异说明
1	郑州市轨道交通安全文明施工措施费审核类等 90 个项目 ^注	河南民之汇企业管理咨询有限公司	1,050.68	*	*	*
2	安徽华塑股份有限公司聚氯乙烯工程全过程造价咨询项目	安徽嘉华工程管理咨询有限公司	646.38	*	*	*
3	国网河南省电力公司第二批服务类招标采购（施工、其他）招标造价咨询项目咨询服务	郑州泽君财务咨询有限公司	607.50	*	*	*
4	西藏湘河水利枢纽及配套灌区工程全过程跟踪审计	陕西智鑫工程造价咨询有限公司、中睿智工程管理有限公司	478.92	*	*	*
5	张家口学院新校区项目全过程跟踪审计	北京外企人力资源服务有限公司	302.89	*	*	*
6	北京大兴国家粮食储备库	京算（北京）数据技	259.17	*	*	*

	楼房仓、成品粮物流仓库建设项目工程实施阶段全过程造价咨询	术有限公司				
7	雅居乐沈阳项目D地块二、三期全过程咨询服务	大连众致项目管理咨询有限公司	251.34	*	*	*
8	拉萨河城区段综合治理及生态修复工程投资控制咨询服务	中睿智工程管理有限公司	233.21	*	*	*
9	山东滨化滨阳燃化有限公司高等级石墨电极新材料项目结算审核	弘庚咨询有限公司	165.89	*	*	*
10	中节能(蔚县)环保能源有限公司环保能源热电项目工程全过程造价咨询	智联网络技术有限公司	125.28	*	*	*

注 1：因郑州市轨道交通安全文明施工措施费审核业务中的单个项目金额较小，为便于了解民之汇参与项目的整体情况故汇总列示。

注 2：发行人已对上述具体项目的毛利率及外协采购金额、毛利率差异说明申请豁免披露，故以“*”代替。

供应商参与的不同项目的毛利率情况存在较大差异，主要原因如下：

1、项目投入不同

工程造价咨询业务的实施成本，与工程的规模、复杂程度、进度、地域以及业主、施工方、其他参与方的技术管理水平和配合程度等密切相关。受上述因素的影响，项目的工作量、技术难度、实施周期、实施地点等各不相同，需要投入的人力成本及各类费用相差较大。

2、项目收费与项目投入并不直接挂钩

就工程造价咨询业务而言，项目的收费与投入并不直接挂钩。一方面，公司工程造价业务大多通过招投标和商务谈判取得，各项目的定价主要取决于业主的采购预算、项目的市场竞争情况、公司的综合收益和报价策略，而项目需投入的成本并非唯一决定因素。另一方面，工程造价咨询业务一般会按照审减额的一定比例收取审减效益费，影响审减额的因素非常复杂，投入多并不意味着审减额就多，反之亦然。因此，公司的项目收费与项目投入并不直接挂钩，从而导致各项目的毛利率有高有低。

3、供应商在项目中的参与程度存在差异

公司的项目众多，类型丰富，行业和地域分布广泛，各项目对外协服务的需求各不相同，因此供应商在各项目中的参与程度存在差异。一般而言，参与程度高、发挥作用大的供应商，其专业实力较强，议价能力较高，具有特定领域和地域的业务经验，并且在服务过程中需要付出较大的成本或承受较高的机会成本，

故其收取的外协服务费相对较高，导致项目的毛利率偏低。

虽然合作项目的盈利水平通常不高，但公司通过与外协供应商的合作，确保了成果交付的效率和质量，缓解了公司员工的工作压力，积累了客户资源，增加了特定领域、地域的业务经验，因而有利于公司的长期发展。

综上，外协供应参与项目的毛利率情况存在较大差异，但具有合理性。

（三）上述供应商的基本情况，包括名称、成立时间、注册资本和实缴资本、主营业务、股权结构、首次采购时间及采购内容，与发行人、主要股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系

1、上述供应商的基本情况

发行人向上述供应商采购的内容主要包括工程建模、工程量计算、效果图制作、数据核对、现场勘查协助、材料价格调查、项目会议组织、资料收集与整理等外协服务，供应商具体情况如下：

序号	名称	成立时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	主营业务	股权结构	首次采购时间
1	智联网络技术有限公司	2016/10/25	5,000	5,000	网络技术、计算机软件的技术开发；人才招聘；人才招聘；人才培养	北京网聘咨询有限公司 100%	2019 年
2	北京外企人力资源服务有限公司	2002/11/8	7,076.74	7,076.74	人力资源服务	北京国有资本运营管理有限公司 86%	2015 年
3	河南民之汇企业管理咨询有限公司	2018/3/7	1,010	0	企业管理咨询；企业营销策划；工程招标代理	韩琳 100%	2018 年
4	北京恒森基业工程咨询有限公司	2012/7/12	800	50	工程造价咨询	马奇峰 62.375%、田志勇 37.5%、侯振华 0.125%	2019 年
5	郑州泽君财务咨询有限公司	2016/4/5	10	10	财务咨询，企业管理咨询	符魏 100%	2016 年
6	弘庚咨询有限公司	2015/7/15	5,008	317	工程管理服务；招投标代理服务	李明燕 51%、梁超 49%	2019 年
7	大连众致项目管理咨询有限公司	2018/10/16	200	150	工程项目管理；工程咨询服务	蔡学师 100%	2019 年
8	郑州宁泽企业管理咨询咨询有限公司	2018/1/8	10	5.08	企业管理咨询；技术转让	荆遂群 50%；黄爱莲 50%	2018 年
9	京算（北京）数据技术有限公司	2020/4/14	200	15	技术开发、技术咨询	解春营 90%、韩翠棉 5%、杨春雨 5%	2020 年
10	中睿智工程管理咨询有限公司	2003/8/18	5,198	5,198	工程管理、工程咨询、造价咨询	中睿智咨询集团有限公司 51%、马文国 39%、马鹤耘 10%	2020 年
11	北京亿铭国际咨询有限公司	2018/5/11	100	100	工程管理服务、工程造价咨询业务	张帅 100%	2019 年
12	南京至峒工程顾问有限公司	2020/5/28	100	10	工程造价咨询业务、工程管理服务、招投标代理服务	王世伟 100%	2020 年
13	湖南云创达工程技术集团有限公司	2019/5/13	1,000	1,000	工程造价咨询业务、工程管理服务	陈仟 51%、唐诗勇 26%、杨兴义 23%	2021 年

序号	名称	成立时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	主营业务	股权结构	首次采购时间
14	山东新策略工程咨询有限公司	2002/3/28	500	500	建设工程造价咨询、建设工程招标代理	甄冬云 50%、杨宪法 40%、宋介全 10%	2022 年
15	大工智建（大连）工程咨询有限公司	2018/3/7	100	12	工程咨询、企业管理咨询、工程造价咨询、建筑设计咨询	孙洁 100%	2021 年
16	河南均和安工程顾问有限公司	2020/5/18	500	0	工程咨询、工程管理服务、工程造价咨询	刘辉 100%	2020 年
17	陕西实创恒升工程咨询有限公司	2019/4/8	500	33.40	工程管理服务、工程技术服务	许燕 79%、朱春龙 21%	2019 年
18	陕西智鑫工程造价咨询有限公司	1999/1/28	5,899.98	3,190.27	工程管理服务；工程造价咨询业务	李玉先 50%、崔燕萍 50%	2020 年
19	河南惠家帮企业管理咨询有限公司	2017/6/1	100	100	商务信息咨询、工程造价咨询	吴现华 70%、沈营超 30%	2017 年
20	安徽嘉华工程管理咨询有限公司	2006/5/29	100	100	工程项目预决算、项目管理咨询、建设项目全过程跟踪审计	王凯 95%、李娜 5%	2010 年
21	大为国际工程咨询有限公司	2005/4/13	5,000	3,001	工程咨询、工程造价专业咨询服务、工程建设项目招标代理服务	袁松 96.03%、周闯 3.97%	2019 年
22	河北丰信工程咨询有限公司	2004/5/26	500	500	建设项目建议书及可行性研究报告投资估算、工程造价等	田胜民 60%、董佐惠 30%、青矩顾问 10%	2019 年

注：成立时间、注册资本、实缴资本及股权结构等信息主要来源于国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开资料，部分供应商实缴资本的网上查询信息未更新，经与供应商确认并取得实缴出资凭证、验资报告或财务报表后以实际情况为准；首次采购时间、发行人采购占其销售比例来源于发行人相关记录及供应商确认信息。

2、与发行人、主要股东、董监高、其他核心人员是否存在关联关系

上述供应商与发行人、主要股东、董监高、其他核心人员不存在关联关系。

二、上述供应商中，对于实缴资本为 0 的供应商，说明相关供应商是否为独立经营的实体，是否有独立的办公场所、人员，各供应商的正式员工人数及与其收取的外协服务费的配比情况

上述实缴资本为 0 的供应商，均为独立经营的实体，具有独立的办公场所、人员，各供应商的正式员工人数及与其收取的外协服务费的配比情况如下：

序号	名称	办公场所	年均外协服务费(万元)	供应商员工人数
1	河南民之汇企业管理咨询有限公司	河南省郑州市中原区中原西路街道中原中路 171 号 11 号楼综合楼 1 单元 25 层 2542 号	561.09	7-13 人
2	河南均和安工程顾问有限公司	河南省三门峡市湖滨区前进街道黄河路建业壹号城邦 1 号楼 20 层 2008 号	99.91	4-7 人

民之汇人均外协服务费约为 45 万元-80 万元，主要系其对合作项目的业务贡献较大，能较好地协助发行人开展郑州地区的安全文明施工类业务，在相关项目

中的参与程度高，投入人员较多，具有较强的议价能力，故发行人向其支付的外协服务费与其实际承担的工作相匹配。

河南均和安工程顾问有限公司主要协助发行人进行项目的资料收集与整理、工程量计算、数据核对及工作底稿编制等外协服务，其在与发行人合作的项目中实际投入的人员约为 2-3 人，发行人向其支付的人均外协服务费约为 35 万元-50 万元，与其实际承担的工作量相匹配。

综上，各供应商的正式员工人数与其收取的外协服务费是配比的。

三、上述供应商中，成立当年或次年即与发行人合作的供应商数量、采购金额、发行人与其合作的背景及真实合理性

1、成立当年或次年即与发行人合作的供应商及合作背景

上述供应商中，成立当年或次年即与发行人合作的供应商数量共 10 家，具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	报告期采购金额	首次采购年度	首单采购金额	合作背景
1	河南民之汇企业管理咨询有限公司	1,963.83	2018 年	10.08	供应商实控人王建勋及其团队在民之汇成立前即与发行人子公司中辰咨询有着长期合作关系
2	郑州泽君财务咨询有限公司	669.34	2017 年	32.91	供应商团队具有从事电网决算项目的经验，可为发行人在河南的相关业务提供协助
3	大连众致项目管理咨询有限公司	577.94	2019 年	25.20	供应商团队长期在大连地区从事造价咨询与招标代理外协服务，主要人员拥有 10-20 年的从业经历，具有丰富的项目经验，了解当地客户要求，便于协助发行人发展大连业务。
4	郑州宁泽企业管理咨询有限公司	365.52	2018 年	1.15	供应商团队熟练掌握房建、市政方面的造价咨询和招标代理基础工作，服务质量和效率较高
5	京算（北京）数据技术有限公司	516.17	2020 年	4.95	该供应商团队主要人员有超过 15 年的从业经验，发行人与该团队人员在其他项目上曾合作过，服务质量和效率较高
6	北京亿铭国际咨询有限公司	469.92	2019 年	3.77	供应商团队具有较为丰富的项目经验和较强的专业能力，供应商人员超过 20 人，注册造价师 3 人，服务质量和效率较高
7	南京至晓工程顾问有限公司	205.45	2020 年	1.49	供应商团队具有丰富的地产领域服务经验，尤其擅长港式工程量清单编制，能够应付较为繁杂的工作要求
8	河南均和安工程顾问有限公司	349.68	2020 年	1.51	供应商团队在河南三门峡地区具有较为丰富的项目经验和较强的专业能力，便于协助发行人开展当地及周边业务
9	陕西实创恒升工程咨询有限公司	316.13	2019 年	6.26	该企业技术负责人拥有十年以上的从业经验，团队人员储备充足，交付成果质量可靠，便于协助发行人在业务高峰期人力不足时开展当地及周边业务
10	河南惠家帮企业管理咨询有限公司	212.82	2017 年	2.40	供应商团队熟练掌握房建、市政方面的造价咨询和招标代理基础工作，服务质量和效率较高

2、发行人与其合作的真实合理性

(1) 上述供应商虽然成立时间较短，但公司在与其开展合作前已通过供应商入库流程对其团队构成、专业水准、从业经验与服务能力等进行审核，并与供应商履行了合作框架协议和委派单的签署程序。

(2) 公司与大部分外协供应商采用的是小额分次派单的合作方式，如果供应商上一单的服务质量或服务效率不达标，公司会停止与其合作，因而不会产生较大风险，公司与其每一笔交易均有记录和验收结论。

(3) 基于项目开展的时限要求、资源调配、质量保障等方面的考虑，工程咨询企业选择与专业经验、技术水平符合项目要求的新成立供应商进行合作的情况比较常见。例如，同行公司如广咨国际、尤安设计、蕾奥规划、华联世纪等也存在成立当年或次年即与其合作的供应商，具体情况如下：

同行公司	资料来源	具体情况及原因
广咨国际	第一轮问询回复	外协供应商成立之初即与发行人合作的主要原因是公司外协供应商仅完成部分辅助或非关键环节的咨询内容，公司会重点考虑供应商核心团队相关人员的经验或胜任能力。部分供应商的核心技术团队具备较为丰富的业务经验，同时也熟悉发行人的工作习惯和流程，合作品质和效率较高。因此，公司会优先考虑这类团队人员设立的公司并与其开展合作
尤安设计	发行人及保荐机构回复意见	报告期内，公司主要外协服务供应商中存在成立一年即向发行人提供服务的设计外协公司。相关供应商的主要人员拥有较丰富的相关业务经验、综合考虑其服务便捷与主要人员的从业经验及业内口碑或在业内形成了一定的口碑，符合发行人供应商选择条件
蕾奥规划	发行人及保荐机构回复意见	公司部分供应商成立时间较短即与发行人开展合作，主要系供应商核心技术团队已与公司建立长期合作信任，或为业界知名机构和人士新成立的公司的缘故，原因具有合理性
华联世纪	反馈意见回复	刚成立不久即为公司提供服务的主要原因包括：外协技术要求不高，为节约成本，就近寻找具备相关外协能力且价格合理的企业；供应商具有相关服务资质，员工拥有造价师证书

综上，公司与上述供应商合作具有真实合理性。

四、发行人针对外协采购定价的具体规定和相关流程，各供应商各年度的定价方式与费率是否发生变动，供应商之间的定价方式是否存在较大差异；成立时间较短即合作供应商的采购价格是否公允、涉及项目对应的毛利率是否存在较高或较低等不公允采购的情形；发行人与供应商之间是否存在异常资金往来或利益输送

(一) 发行人针对外协采购定价的具体规定和相关流程，各供应商各年度的定价方式与费率是否发生变动，供应商之间的定价方式是否存在较大差异

1、发行人针对外协采购定价的具体规定和相关流程

发行人针对外协采购制定了《业务合作机构管理办法》，对外协采购涉及的供应商入库、外协采购定价等环节进行了明确规定，在任务委派流程中确定具体委托项目的采购价格。发行人外协供应商入库、外协采购定价的流程具体说明如下：

（1）外协供应商入库流程。第一步，拟入库供应商准备其业务范围、从业人员、专业技术实力、营业执照、资质证书、财务状况等方面的证明材料并提交入库申请。第二步，发行人供应商管理岗、合规管理岗等分别对拟入库供应商的上述材料进行入库审批，确保其专业技术实力、资信情况、合规承诺等方面符合入库要求。第三步，通过上述审核后，供应商入库手续完成，发行人与供应商签署《合作框架协议》，对合作期限、采购范围、权利义务等一般性条款进行约定。

（2）外协采购定价流程。第一步，业务部门从已入库供应商中选取具备相应服务能力的供应商进行询价，与对方达成一致后发起任务委派流程，提交包括委派项目、委派对象、委派内容和约定价格等内容的任务委派单。第二步，发行人供应商管理岗、财务主管岗分别对任务委派单的相关内容进行审核。第三步，发行人总裁对任务委派事项进行审批通过后，双方正式签署任务委派单，任务委派事项和具体采购定价正式确定。

2、各供应商各年度的定价方式与费率是否发生变动，供应商之间的定价方式是否存在较大差异

如前所述，发行人建立了完善的供应商入库和管理的内部控制制度，发行人与外协服务供应商的定价系在综合考虑外协服务的工作内容、复杂程度、期限要求、专业要求、项目所在区域等各项相关因素后，经双方共同协商确定。具体如下：

（1）发行人与大型供应商的合作定价

报告期内，公司与智联网络技术有限公司、北京外企人力资源服务有限公司等大型外协供应商建立了持续、稳定的合作关系，公司各期对其单家的采购额均超过了外协采购总额的 10% 以上。该等大型供应商为发行人提供的服务内容亦相对固定，主要包括模型与效果图制作、建模提量、建模提量审核，公司与其洽商

后达成了相对固定的费用标准。

报告期内，发行人与该等大型供应商的定价方式及费用标准未发生变动，该等大型供应商之间的定价方式也保持一致，主要费用标准如下：

采购内容	类别	主要费用标准
模型与效果图制作	土建（含结构）	0.345 元/平米
	结构	0.13 元/平米
	安装	0.19 元/平米
建模提量、建模提量审核	初级业务助理	350 元以下/天/人
	中级业务助理	350-550 元/天/人
	高级业务专家	550-1,000 元以上/天/人
	专家顾问	1,000 元以上/天/人

（2）发行人与零散供应商的合作定价

报告期内，随着公司业务规模的快速增长以及全国布局的持续深化，公司的项目数量不断增多，业务类型不断丰富，行业和地域分布更加广泛，在与大型供应商深入合作的基础上，各地业务部门需要有零散供应商进行补充，以满足小额、快速、多样的项目外协服务需求。公司与零散供应商的合作内容根据项目情况各不相同，临时性需求较多，采购额也相对较小，制定统一价格缺乏可行性和必要性。因此，公司对不同供应商不同项目的采购价格不存在统一的费率或费用标准，符合发行人所属行业特点及发行人实际情况。

零散供应商的定价系在综合考虑各个项目外协服务的工作内容、复杂程度、期限要求、专业要求、项目所在区域等因素的基础上，由项目负责人与供应商协商并经业务部门负责人、外协供应商管理岗、财务主管岗审核以及总裁审批后确定，履行了严格的内部控制程序。

同时，公司将经营利润作为重要考核指标，业务部门使用外协供应商产生的外协服务费用纳入其经营成本核算，对业务团队以及公司管理层的考核产生较大的影响。因此，业务部门负责人及公司管理层会对项目的外协服务费用进行严格管控，以确保经营目标的顺利实现。

报告期内，发行人与该等供应商合作的定价方式未发生变动，不同供应商之间的定价方式不存在重大差异。

（二）成立时间较短即合作供应商的采购价格是否公允、涉及项目对应的毛利率是否存在较高或较低等不公允采购的情形

发行人与成立时间较短的供应商进行合作具有合理性，相关采购价格系参考市场情况并根据项目实际情况经双方协商确定，上述供应商涉及的项目整体毛利率为 24.52%，其他前十大外协供应商（不含两家大型外协供应商）涉及的项目整体毛利率为 23.79%，因此上述供应商涉及的项目的整体毛利率与其他前十大外协供应商的项目整体毛利率不存在明显差异，具有公允性，涉及项目对应的毛利率不存在较高或较低等不公允采购的情形。

五、大连众致项目管理咨询有限公司的工商登记电话与青矩工程顾问有限公司大连分公司 2018 年的工商登记电话相同的原因，结合该供应商的经营情况、人员、与发行人合作的具体项目情况及毛利率、各期采购金额等，详细说明相关采购是否真实

（一）工商登记电话相同的原因

2018 年，为进一步拓展大连地区业务，发行人在大连当地寻找合作伙伴。经过调研、考察，发行人选择了在大连地区具有丰富的项目经验、形成了较强的专业能力、服务效率和质量较高的大连众致团队开展业务合作。后因业务需要，在设立青矩顾问大连分公司时，由于发行人在大连地区的正式员工尚在招聘之中，因此委托大连众致人员代为递交工商登记材料，考虑到发行人在大连尚未安装固定电话，代办人员在递交材料将大连众致的电话登记备案。该联系电话已于 2020 年 5 月变更为发行人电话号码。

（二）结合该供应商的经营情况、人员、与发行人合作的具体项目情况及毛利率、各期采购金额等，详细说明相关采购是否真实

报告期内，大连众致的业务规模约为 300 万元至 500 万元，人员规模在 10 至 20 人之间，发行人与大连众致的各期采购金额分别为 25.20 万元、409.18 万元、143.56 万元和 0 万元，主要项目情况及毛利率如下：

序号	项目名称	采购金额 (万元)	毛利率	外协服务内容
1	雅居乐沈阳项目 D 地块二、三期全过程咨询服务咨询服务	149.30	*	项目施工准备阶段完成各类工程的招标文件的核对和排版；评标过程中收集投标文件、会议记录；施工阶段依据现场工程进度提供资料收集与整理、数据核对和基础算量等外协服务

序号	项目名称	采购金额 (万元)	毛利率	外协服务内容
2	沈阳地铁工程工程量清单及工程结算审核	99.01	*	项目施工准备阶段协助装订打印招标文件, 收集整理投标文件, 记录述标过程; 施工阶段依据图纸和现场工程进度提供资料收集与整理、数据核对和基础算量等外协服务
3	沈阳和平首府、南花园社区改造项目全过程造价咨询	97.30	*	施工阶段依据图纸和现场工程进度提供各类细小工程的资料收集与整理、数据核对和基础算量等外协服务
4	大连月亮湾、花溪镇二期项目全过程造价咨询	68.22	*	项目施工准备阶段完成各类工程的招标文件的核对和排版; 评标过程中收集投标文件, 做好会议记录; 施工阶段依据现场工程进度提供各类大小工程的资料收集与整理、数据核对和基础算量等外协服务

注: 发行人已对上述具体项目的毛利率情况申请豁免披露, 故以“*”代替。

大连众致团队长期在大连地区从事造价咨询与招标代理外协服务, 了解当地客户要求, 在发行人大连分支机构设立初期人员不足的情况下, 协助发行人开展大连地区业务。大连众致团队主要人员拥有 10-20 年的从业经历, 在大连等地区具有丰富的项目经验, 具有一级注册造价师、二级建造师等资质和高级职称。

发行人与大连众致不存在特殊利益安排, 双方合作的项目有任务委派单、成果文件、验收单等资料支撑, 相关采购情况真实。

六、王建勋团队在安全文明施工措施费审核业务中具备丰富的经验, 能够获取项目资源, 不单独承揽业务而是必须将商业机会让渡给中辰咨询、发行人的实质原因及商业合理性; 王建勋团队与发行人合作前, 与中辰咨询合作的毛利率情况, 并与发行人与其交易的毛利率进行对比, 说明相关交易价格的合理性; 以典型项目为例, 说明项目周期、发行人及王建勋团队在项目实施周期各自的工作内容、王建勋团队投入的主要成本情况等, 说明该类业务毛利率较低的原因及合理性; 王建勋团队加入发行人后, 2022 年该类业务收入、成本、毛利率情况, 成本构成情况, 王建勋团队在加入发行人前后获取的收益是否存在变化, 说明该团队加入发行人的合理性; 2018 年与王建勋签订的关于项目试点和团队吸纳等的具体合作条款、双方权利义务等的约定情况

(一) 王建勋团队在安全文明施工措施费审核业务中具备丰富的经验, 能够获取项目资源, 不单独承揽业务而是必须将商业机会让渡给中辰咨询、发行人的实质原因及商业合理性

1、发行人具备工程造价咨询领军地位优势, 能够有力支撑王建勋团队业务

的进一步拓展并排除业务过于单一的风险

发行人遍布全国各中心城市的网点分布、广泛的市场覆盖面、完备专业资质以及全过程工程咨询综合服务能力为王建勋团队的市场进一步拓展提供了有力保障，王建勋团队借助发行人的优质客户资源和品牌影响力能够实现将此类业务在全国各地复制，从而充分发挥双方在安全文明施工措施费审核业务方面的优势。同时，王建勋团队与发行人合作还可以有效化解其业务与人才结构过于单一的风险，也能为发行人提供了新的业务机会和填补过去所未涉足的专业领域。因此，上述优势互补动因，促成了双方的合作。

2、发行人与王建勋团队的业务合作定价合理，充分保护了双方各自利益

发行人在与王建勋团队在项目合作过程中，由于王建勋团队既有一定市场开拓能力，又有一定的专业独特性，且在相关项目中的参与程度高、发挥作用较大，因此给付其团队费用标准也相对较高。同时，虽然相关合作项目并非高盈利项目，但发行人通过与王建勋团队的合作，既能够确保成果交付的效率和质量，减少自身投入的成本，保证合理的投入产出比，还增加了特定领域、地域的业务经验，有利于公司的业务领域的延展。因此，发行人与王建勋团队的业务合作分成比例合理，充分考虑了双方的利益。

综上，发行人与王建勋团队基于市场共同开拓与维护、业务实施取长补短的互利共赢原则，双方的合作具有商业逻辑和合理性，不属于单纯让渡商业机会的情形。

（二）王建勋团队与发行人合作前，与中辰咨询合作的毛利率情况，并与发行人与其交易的毛利率进行对比，说明相关交易价格的合理性

王建勋团队与发行人合作前，与中辰咨询合作的毛利率为 12.05%。报告期内发行人与王建勋团队合作项目的毛利率平均为 11.63%。因此，王建勋团队和发行人合作的毛利率与其和中辰咨询合作的毛利率基本一致，相关交易价格具有合理性。

（三）以典型项目为例，说明项目周期、发行人及王建勋团队在项目实施周期各自的工作内容、王建勋团队投入的主要成本情况等，说明该类业务毛利率较低的原因及合理性

以郑州市农业路快速通道工程某标段安全文明施工措施费审核项目为例，该项目 2017 年 5 月开始，2022 年 2 月结束，项目周期约 4 年。

项目	发行人	王建勋团队
合作内容	<p>1.项目启动前：充分了解承接单位的基本情况和工程概况，确定工作内容和审核重点，制定工作计划，并向王建勋团队发出项目委派单，请求协助。</p> <p>2.项目前期及中期：协调委托方提供项目相关资料，实时监督工作进度，解决审核过程中遇到的难点，推进项目按时交付。</p> <p>3.项目后期：核查现场工作，验收工作底稿，复核初稿意见，并进一步核实审核过程中发现的问题，及时征求委托人的意见。</p> <p>4.经充分沟通达成一致后，形成最终审核意见。同时对接委托方，开始项目收款和结算流程，对外签发正式报告。</p>	<p>1.项目启动前：按照工作计划和要求派发团队（3-5人），协助发行人完成委托服务。</p> <p>2.项目前期：收现场资料，按照工作重点搜集项目相关的政策，标准文件和市场价格等信息。</p> <p>3.项目中期：（1）根据项目资料和工程进度进行现场踏勘，检查送审资料与现场施工进度是否保持一致。根据进度进行现场勘察，检查安全标识，现场围挡，垃圾堆放等是否按规定列示；安全防护用具，应急救援器材，临时办公场所是否配置齐全；现场施工条件环境是否符合安全文明施工的相关要求，及时给出修正意见。（2）审核现场资料，重点关注安全文明施工费的使用是否符合标准，是否存在费用违规使用，费用超支，送审资料不齐全等问题。编制工作底稿，对于审核过程中发现的问题形成与发行人进行讨论。</p> <p>4.项目后期：协助编制、整理工作底稿，汇总归档，协助形成初审意见。</p>

由上表可知，发行人负责项目整体的质量与风险控制，主要承担项目管理及风控成本；王建勋团队则负责项目的具体实施工作，主要承担项目实施成本。因此，王建勋团队较发行人承担了更多的项目成本费用。

王建勋团队在与发行人一体化前是发行人安全文明施工措施费审核业务领域的唯一供应商。与王建勋团队合作后，发行人的安全文明施工措施费审核业务得到快速发展，河南地区业务规模得到明显提升。

综上，由于王建勋团队参与程度高、具有一定的专业独占性且符合发行人的市场拓展战略，发行人给予王建勋团队相对较高、能充分体现其市场价值的合作定价，进而导致与其合作项目的毛利率低于公司综合毛利率，具有合理性。

（四）王建勋团队加入发行人后，2022 年该类业务收入、成本、毛利率情况，成本构成情况，王建勋团队在加入发行人前后获取的收益是否存在变化，说明该团队加入发行人的合理性

2022 年 1-6 月，王建勋团队所实施项目的业务收入为 407.35 万元，成本为 359.04 万元，毛利率为 11.86%，与 2019 年至 2021 年平均值毛利率 11.59% 不存在明显差异。

相关项目的成本构成包括：由预付款结转的外协服务费 333.72 万元、人力成本 8.14 万元、经营场地费 11.81 万元和其他 5.37 万元。

因此，王建勋团队在加入发行人前后获取的收益不存在明显变化，符合其团队的利益，王建勋团队加入发行人具有商业合理性。

（五）2018 年与王建勋签订的关于项目试点和团队吸纳等的具体合作条款、双方权利义务等的约定情况

根据双方签订的合作框架协议，主要条款如下：

“3.1 项目试点，指乙方通过民之汇、启得胜及其团队以项目为单位为甲方提供专业作业协作等服务，甲方向民之汇及启得胜支付对应的费用，具体费用另行约定，双方通过项目试点进行磨合、建立互信，为推进后续阶段合作奠定基础。”

“3.2 双方主要工作内容如下：

甲方工作内容：（1）与客户进行商务洽谈，负责方案制定、投标等活动，并以自身名义签约；（2）制定项目计划及组织项目实施，管理驻场人员、复核现场工作、分析检验计量计价结果、验收工作底稿和成果文件初稿；（3）与客户进行商务对接，负责项目结算和收款，并对外签发正式的成果文件。

乙方及民之汇、启得胜工作内容：乙方向甲方提供专业协作服务，乙方的工作内容包括但不限于搜集、甄别商业机会，在甲方的指导下配合编制服务方案、标书等初稿，按照甲方的要求及质量控制标准完成基础算量及计价、综合驻场、现场资料的接收、整理及核对等工作，并根据项目需要编制工作底稿及成果文件初稿。”

“3.5 项目试点期限初步定为本协议签署后 24 个月，经双方一致同意后可提前结束。如试点期限届满，双方均未以书面形式通知对方终止本次合作，则试点期限自动延长 24 个月。”

“4.1 团队吸纳，指结合前期合作情况并经双方一致同意，乙方及团队成员在约定时间内陆续加入甲方成为甲方全职员工，并且将其控制的工程咨询及协作类企业进行注销，从而由外部合作团队发展成为公司内部团队。

4.2 双方同意团队吸纳前，未经乙方许可，甲方不得与乙方团队成员建立劳动、劳务、雇佣关系。

4.3 双方同意团队吸纳后，甲方需与自愿加入的乙方团队成员建立劳动关系，

乙方团队成员加入甲方后需遵守甲方的员工守则和劳动纪律。

4.4 对于不愿意加入甲方的乙方团队成员，乙方需进行妥善安置，如产生纠纷由乙方自行承担相应后果。

4.5 团队吸纳后，乙方或其控制企业的历史遗留项目经向甲方报备后由乙方及其指定的具备相应资格能力人员继续完成，所产生的收益与成本均与甲方无关。

4.6 团队吸纳后，乙方不得再个人或通过自己控制的其他企业从事任何与甲方相同或类似的业务，不得损害甲方的利益。”

七、报告期内，发行人向自然人租房或向兼职人员采购劳务，合计采购金额分别为 386.88 万元、685.76 万元和 1,393.81 万元，结合具体支付对象、各个对象之间的定价是否存在差异、市场价格情况等说明上述交易的真实合理性

报告期内，公司向自然人租房或向兼职人员采购劳务具体情况如下：

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
房租	244.14	544.78	442.26	314.83
个人劳务费	265.66	849.03	243.50	72.05

（一）向自然人租房的支付对象、定价、市场价格情况

报告期内，发行人向自然人租房金额合计 1,546.01 万元，租赁对象较为分散，前十名累计租房金额为 900.22 万元。

发行人租赁价格系根据楼盘位置、租赁期租金涨跌幅、户内装修及家具情况等与出租方协商确定，与周边市场价格不存在明显差异，具体如下：

单位：元/日/m²

支付对象	租赁期间	租赁单价	租赁地址	租赁地周边价格
宋建阳	2019.7.1 至 2022.6.30	2.59	大连市沙河口区星海广场 A 区 13 号 23 层 2 号	1.06-3.50
谭宪才等	2019.7.1 至 2021.6.30	1.90	长沙芙蓉区韶山北路 39 号维一星城 27 楼	1.25-1.95
罗艳林	2019.8.26 至 2020.8.25	1.51	长沙市芙蓉中路一段 479 号建鸿达现代城 1507#、1508#、1509#、1510#、1511#、1512#	1.25-1.89
李成勇	2020.7.17 至 2022.8.4	2.50	兰州市七里河西路 16 号兰州中心写字楼 2903、2905、2906 室	2.45-2.67
崔红利	2017.9.15 至 2022.9.15	1.50	青海省西宁市城西区西川南路万达广场中心 4 号楼 13406、13407 室	1.50-2.10
王大维	2019.8.18 至 2021.9.18	3.26	海南省海口市龙华区海秀中路 57 号海垦广场综合楼 B 栋 5 层 B501 室	2.67-3.60
	2018.8.18 至	2.67	海南省海口市龙华区国贸大道 1 号景	1.67-3.00

	2021.9.18		瑞大厦 A 楼 21 层	
熊慧	2019.5.8 至 2022.5.7	5.37	北京市海淀区增光路 37 号中海馥园 4 号楼 9 层 1 单元 1007	4.83-6.03
陆冠华	2020.6.20 至 2023.6.19	4.36	上海市闵行区申溪南路 1058 号 608 室	3.00-5.30
冯贺辉	2021.2.22 至 2023.2.21	3.45	福州市鼓楼区鼓东街道营迹路 69 号恒力创富中心 9 层 27-32 室	1.82-3.50
李雪琴	2019.1.1 至 2021.12.31	2.17	昆明市五华区东风西路 123 号三合商利写字楼 16 层	1.28-2.75

(二) 向自然人支付劳务费的支付对象、定价、市场价格情况

发行人支付个人劳务费主要系发行人与兼职人员签订劳务协议，兼职人员自愿利用业余时间向发行人提供兼职劳务服务，发行人向其支付相应的报酬。公司参照专业能力相近的员工薪资水平确定兼职劳务人员费用标准，并根据其实际工作时间计付劳务费用。

发行人兼职人员主要集中在北京、长沙等地，其平均劳务费与造价咨询劳务费市场价格对比情况如下：

区域分布	2021 年 12 月 兼职人员人数	平均劳务费（元/月）	当地市场情况（元/月）
北京	14	13,660.36	9,600-15,700
长沙	11	10,562.72	8,200-12,000
其他	26	7,991.31	6,500-10,100
整体	51	10,109.00	6,500-15,700

注：当地市场情况数据来源于智联招聘、boss 直聘等招聘网站。

由上表可知，发行人向兼职人员支付的劳务费处于相对合理水平。

综上，发行人向自然人租房或向兼职人员采购劳务真实合理。

八、外协采购以发行人与供应商签订的采购验收单作为结算的依据、成本结转时点的依据，说明如何保证采购金额计入相应的会计期间，是否存在提前或推后结转成本的情形

1、发行人通过制定《青矩技术股份有限公司业务合作机构管理办法》等内部控制制度，对外协采购相关流程进行规范。外协供应商提供的服务达到委派要求后，由外协供应商发起验收流程，双方就本次采购签订验收单，由双方项目经办人及负责人对验收单进行签字，并盖章确认。验收时，发行人将外协采购金额归集至项目成本，记入合同履约成本。资产负债表日，合同履约成本能够在项目

不同成果间可靠区分的，未交付成果对应的合同履行成本确认为存货；其他的合同履行成本结转为营业成本，计入当期损益。

2、发行人及供应商依据协议约定进行验收。根据双方协议约定，外协供应商需及时向发行人提供工作成果及档案，发行人需及时验收供应商的工作成果。提前验收有损于发行人的商业利益，推后验收有损于供应商的商业利益。报告期内，发行人外协供应商分散，外协供应商与发行人不存在关联关系，双方出于自身利益考虑不会提前或推后验收。

3、发行人接受内部及外部的审计监督。公司建立了内部审计部门，对于公司外协采购支出的申请、审批、报销等节点进行内部审计。同时公司每年聘请具有证券资质的审计机构进行外部审计，通过内外部的多层次监督，促进了公司实施和保持了严格、规范的成本核算水平。

4、外协服务成本占营业收入的比重较为稳定。报告期内，发行人外协服务成本占营业收入比重分别为 11.05%、11.93%、10.50%和 10.36%，各期间占比较为稳定，表明外协服务采购不存在提前或推后结转成本的迹象。

综上，发行人不存在提前或推后结转成本的情形。

九、请保荐机构、申报会计师对上述事项核查，发表明确意见，并说明对王建勋的银行流水核查情况，与发行人、主要股东、董监高、客户供应商等是否存在利益关系

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得发行人主要外协供应商采购明细，检查供应商的主要项目毛利率情况并进行分析；

2、通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查查询供应商的公开资料，确认供应商的基本信息。通过访谈、函证等形式，了解供应商的独立性、员工情况、合作背景及真实性等信息；

3、检查发行人外协采购及定价的相关制度及内部流程，访谈发行人采购人员，了解外协采购定价的具体规定和相关流程、各供应商的定价方式。检查采购

合同及委派单的相关约定，确认采购定价情况，分析供应商之间的定价方式的异同；

4、检查发行人成立时间较短即合作供应商的采购价格公允性以及发行人银行流水情况，确认项目毛利率差异的原因，对毛利率情况进行分析；

5、访谈发行人与大连众致，确认工商登记电话相同的原因，并对大连众致涉及主要项目的毛利率情况并进行分析；

6、访谈发行人与王建勋，了解双方合作的背景与原因，检查王建勋团队涉及的相关合作项目，分析合作项目的毛利率情况；了解主要项目的具体实施过程和工作内容情况，王建勋团队投入的主要成本情况；取得王建勋团队 2022 年 1-6 月项目明细及收入、成本，并分析项目毛利率及团队加入的合理性；取得双方签订的合作框架协议，并分析主要合同条款；

7、王建勋银行流水核查情况。保荐机构及申报会计师对王建勋以及民之汇法定代表人报告期内的银行流水进行了检查，将其单笔超过 5 万元以上的银行流水记录中的交易对象名称与发行人、主要股东、董监高、客户供应商名称进行比对。王建勋以及民之汇法定代表人出具了关于银行账户完整性的承诺，以及不存在与青矩技术及其主要股东、董事、监事、高级管理人员、客户、供应商进行资金往来、利益输送或其他利益安排情形的承诺；

8、取得发行人向自然人租房或向兼职人员采购劳务的明细表、主要采购对象的合同、劳务协议、兼职劳务人员花名册及工资表，并查询公开的市场价格资料，分析交易的真实合理性；

9、取得发行人采购相关的内部制度，检查发行人成本核算的相关资料及内部制度执行情况，确认外协供应商成本核算的准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期外协服务前十大供应商涉及的主要项目毛利率存在的差异是合理的，上述供应商与发行人、主要股东、董监高、其他核心人员不存在关联关系；

2、上述外协供应商中，实缴资本为 0 的供应商，是独立经营的实体，具有独立的办公场所、人员，各供应商的正式员工人数及与其收取的外协服务费是配比的；

3、上述供应商中，成立当年或次年即与发行人合作的供应商是真实合理的；

4、发行人各供应商各年度的定价方式未发生变动，大型供应商各年度定价标准未发生变动，不同大型供应商之间的定价费率不存在差异。零散供应商，采购价格主要是根据项目的具体情况确定，由发行人与供应商共同协商确定，零散供应商所提供服务属于非标准化服务，发行人对不同供应商的采购价格存在一定差异、不存在统一的费率或费用标准，不存在统一的费率约定，与公司所在行业的业务特点和实际情况相符；成立时间较短即合作供应商的采购价格是公允的，涉及项目对应的毛利率不存在较高或较低等不公允采购的情形，发行人与供应商之间不存在异常资金往来或利益输送；

5、大连众致项目管理咨询有限公司的工商登记电话与青矩工程顾问有限公司大连分公司 2018 年的工商登记电话相同的原因系代办人员在递交材料将大连众致的电话登记备案，相关采购是真实的；

6、王建勋团队和发行人基于互利共赢原则共同开拓市场，相辅相成，不存在让渡商业机会的情形，双方的合作具有商业合理性；王建勋团队和发行人合作的毛利率与其和中辰咨询合作的毛利率较为接近，相关交易价格是合理的；因王建勋团队贡献较大、服务内容较多、服务投入较大，发行人向其支付的服务费用较高，进而导致合作项目的毛利率低于公司综合毛利率，具有合理性；王建勋团队在加入发行人前后获取的收益不存在明显变化，符合其团队的利益，王建勋团队加入发行人具有合理性；王建勋团队与发行人、主要股东、董监高、客户供应商等不存在其他利益关系。

7、发行人向自然人租房或向兼职人员采购劳务是真实合理的；

8、发行人通过制度执行及其内部控制，并接受内外部审计监督和供应商的约束，不存在提前或推后结转成本的情形。

问题 5. 是否存在收入跨期及毛利率较高的合理性

根据申报材料及首轮问询回复，发行人工程造价业务中全过程造价咨询、全过程跟踪审计、工程结算审核等业务按照时段法确认收入，工程竣工决算审核、工程量清单审核等业务按照时点法确认收入。

请发行人说明：（1）工程造价咨询业务时点法和时段法的具体划分依据及是否准确，是否存在应为时点法确认收入但实质采用时段法确认收入的情形，时段法确认收入的主要节点、各节点确认收入的外部证据及是否均有外部证据支持，外部证据确认的金额与发行人确认收入金额是否存在差异，不同项目之间的收入确认原则是否一致，报告期内是否存在跨期确认收入的情形。（2）主要项目中，部分项目在出具结算审核报告后确认结算审核阶段收入，部分项目在完成部分结算审核工作后即确认固定基本服务费、效益审计费等收入，说明上述不同收入确认处理方式的原因及合理性，发行人时段法下是否严格按照合同约定结算节点确认收入。（3）以“汉世伟食品集团有限公司 2020 至 2022 年度基本建设审计咨询项目”为例，根据服务内容，该项目是否属于时点法确认收入的项目类型，但收入确认却分布在 2020 年、2021 年，说明报告期各期该类型项目的收入金额，属于时点法还是时段法及原因、依据，收入确认是否准确。（4）“北京生物制品研究所有限责任公司 108 号楼全过程咨询项目”，项目完成四方验收后客户累计支付合同金额的 80%时，发行人确认收入 80%，以此项目为例，说明预收账款结转收入的时点及与工作量是否匹配。（5）“景德镇陶瓷文化旅游集团景德镇学院搬迁工程咨询服务”，合同条款约定“完成过程服务支付暂定基本费 35%”，说明“完成过程服务”的涵义和工作内容，该阶段收入仅在 2019 年确认，2020 年、2021 年均未确认收入的原因。（6）报告期内，工程造价业务已完工前十大项目的合同金额、确认收入金额、成本金额、毛利率及毛利率差异的合理性。（7）报告期内，工程造价咨询业务中采用时点法确认收入的主要项目情况，

包括项目名称、服务内容、合同签订时间、合同金额、各期末存货金额、收入确认的年度、收入确认金额、毛利率情况及毛利率差异的合理性，收入确认金额是否分布在多个会计年度及原因、合理性。(8) 报告期内，招标代理单笔业务收取保证金 13.20 万元、14.52 万元和 9.61 万元，说明单笔业务保证金收取水平下降的原因。(9) 报告期内，发行人毛利率高于可比公司，发行人披露原因主要为业务类型、客户类型、技术实力、人力成本等存在差异所致，请结合主要业务的定价方式及与可比公司的差异、主要成本构成项目占收入的比重及与可比公司的差异等进一步量化分析毛利率差异的原因及毛利率水平较高的合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项核查，发表明确意见，并说明报告期内发行人收入确认是否准确、合规，以及对各期收入确认截止性测试的具体核查情况及结论。

【回复】

一、工程造价咨询业务时点法和时段法的具体划分依据及是否准确，是否存在应为时点法确认收入但实质采用时段法确认收入的情形，时段法确认收入的主要节点、各节点确认收入的外部证据及是否均有外部证据支持，外部证据确认的金额与发行人确认收入金额是否存在差异，不同项目之间的收入确认原则是否一致，报告期内是否存在跨期确认收入的情形

(一) 工程造价咨询业务时点法和时段法的具体划分依据及是否准确，是否存在应为时点法确认收入但实质采用时段法确认收入的情形

1、采用时点法确认收入的工程造价咨询业务及依据

发行人采用时点法确认收入的工程造价咨询业务，如工程竣工决算审核、工程量清单审核等，系对客户已有的各项工程资料进行审核，并以审核报告的形式发表鉴证意见。该类服务在提供过程中通常不会产生对客户具有使用价值的阶段性工作成果，客户购买该类服务的核心目的是为了取得最终的审核报告，只有向客户正式出具和交付审核报告才能完成该类服务的控制权转移。因此，该类服务不符合企业会计准则关于时段法确认收入的任一条件，故采用时点法确认收入。

2、采用时段法确认收入的工程造价咨询业务及依据

发行人采用时段法确认收入的工程造价咨询业务，如全过程造价咨询、全过程跟踪审计、工程结算审核等，通常需要在履约过程中向客户交付阶段性工作成果，客户能够使用这些阶段性工作成果满足其特定项目的工程建设管理需求，并且发行人就阶段性工作成果有权收取的款项能够可靠计量，因此符合时段法确认收入条件第一条、第三条的规定。具体如下：

（1）全过程造价咨询

全过程造价咨询业务是发行人为客户提供工程建设项目全过程的投资管控服务。发行人的服务伴随工程建设持续提供，服务周期较长，服务内容丰富，服务成果多样，且成果产生和交付通常分布于整个服务过程之中。

依据发行人提供的阶段性工作成果，客户能够进行项目招标定价、资金预算管理、进度款支付、索赔处理、竣工结算等项目管理的工作。例如，在工程建设期间，发行人按月对项目完工进度、当期完工产值进行审核，客户可依据发行人提供的审核结果向施工方支付进度款。并且，全过程造价咨询业务合同通常约定，委托人因非受托人原因要求终止或解除合同，委托人应按合同约定向受托人支付已完成部分的咨询费服务酬金。

由于该类业务在过程中交付的阶段性工作成果对客户具有使用价值，因此符合“客户在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益”这一时段法确认收入的条件。同时，由于发行人所提供的全过程工程造价咨询服务均是针对具体特定项目，无法变更用途，并且依据合同约定和相关证据能够可靠计量阶段性工作成果、获得相应收款权，因此通常也符合“履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，且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”这一时段法确认收入的另一条件。

在实践中，部分全过程造价咨询业务合同对所包含的各类单项服务进行单独计价，且单项服务履约不受其他服务的影响；部分合同则未明确单项服务的计价方式，而是对多项服务打包计价。对于前者，发行人将可单独计价的单项服务作为单项履约义务，各单项履约义务依据其服务特性按照收入准则规定分别适用时点法或时段法确认收入，汉世伟食品集团有限公司 2020 至 2022 年度基本建设审

计咨询项目即属于此类；对于后者，发行人不区分单项履约义务，而是在达到合同约定的服务节点时根据成果交付情况确认收入。由于全过程造价咨询业务包含的绝大部分单项服务具有时段属性，为便于理解，发行人将全过程造价咨询业务的收入确认方法表述为“时段法”。

（2）全过程跟踪审计

全过程跟踪审计业务以工程建设项目投资、质量、进度受控及合法合规性为目标，对工程建设项目进行事中事后的审计检查，对建设单位和相关各方进行审计监督，通常需要根据项目进度按阶段出具管理审计报告、整改建议书、工程量清单与控制价审核报告、招标文件及合同审核意见、进度付款审核意见、变更洽商审核意见、工程结算审核报告、工程竣工决算审核报告等。

与全过程造价咨询业务相似，发行人在全过程跟踪审计服务过程中提交的阶段性工作成果对客户的该项目的实施及管理具有使用价值；同时，发行人所提供的跟踪审计服务均是针对具体特定项目，无法变更用途，并且通常依据合同约定和相关证据能够可靠计量阶段性工作成果、获得相应收款权。因此，跟踪审计业务符合“客户在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益”这一时段法确认收入的条件，通常也符合“履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，且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”这一时段法确认收入的另一条件。

跟踪审计业务中单项服务的合同约定和处理情况与上文中全过程造价咨询业务基本一致。

（3）工程结算审核

工程结算审核业务主要是造价咨询企业通过审核各项工程资料为工程建设业主方（客户）与施工方的工程款结算提供依据。工程结算活动通常会按照施工方、施工标段、施工内容等标准划分出若干个结算单元，每个结算单元经造价咨询企业审核后形成一份或若干份定案表，每份定案表载有审核范围、送审金额、审定金额、审减金额等信息，并经业主方、施工方、造价咨询企业共同签字盖章后作为合法有效的工程款结算依据。

定案表通常是在工程结算审核过程中陆续产生和确认的。经相关方共同确认

的定案表对业主方、施工方均具有使用价值和法律效力，双方可依据定案表办理工程款结算。因此，伴随着每张定案表的出具及确认，相关的服务控制权转移给了客户。

根据每张定案表中的送审金额、审减金额，及工程结算审核合同中约定的基本费率和审减效益费率，能够准确计算出发行人有权收取的工程结算审核费用。同时，按照合同约定，如非造价咨询企业原因解除合同，客户通常需向造价咨询企业支付已完成工作的咨询服务酬金。

因此，工程结算审核业务符合“客户在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益”“履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，且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”等时段法确认收入的条件。

发行人全过程造价咨询、全过程跟踪审计、工程结算审核等业务的收入确认原则与同行业可比公司广咨国际一致，均按照时段法在向客户提交阶段性成果并经客户确认后根据已完成工作量及合同相关条款确认收入。除广咨国际外，其他同行业可比公司未开展或未披露造价咨询业务。

综上，发行人时点法、时段法业务划分依据准确，与同行业可比公司收入确认原则一致，不存在应为时点法确认收入但实质采用时段法确认收入的情形。

（二）时段法确认收入的主要节点、各节点确认收入的外部证据及是否均有外部证据支持，外部证据确认的金额与发行人确认收入金额是否存在差异

根据不同的合同条款约定，时段法确认收入的主要节点及节点对应的外部证据可以分为以下几种情况：

1、形象进度节点

部分工程造价咨询业务合同以工程建设项目到达的形象进度节点作为合同双方的结算节点，例如约定在达到基础施工完成、正负零施工完成、主体结构完成 50%、工程结构封顶、外立面装修完成等形象进度节点分别结算一定比例的合同价款。在该情况下，发行人通常出具工程管理月报、工程款支付证书审核文件、工程竣工结决算审核报告等阶段性成果文件，并取得载明工程形象进度节点、发行人提供服务情况、合同结算条款等信息以及经客户或其他相关方确认的项目进

度确认函、付款审批单等外部证据。发行人按照外部证据载明的形象进度节点以及该节点对应的合同价款确认收入，故收入确认金额与外部证据相符。

2、服务时间节点

部分工程造价咨询业务合同以一定的服务时长作为结算节点，例如约定按季度、半年度、年度等定期支付合同价款。在该情况下，发行人通常出具工程管理月报、工程款支付证书审核文件等阶段性成果文件，并取得载明服务周期、服务时间、服务内容等信息以及经客户或其他相关方确认的项目进度确认函、付款审批单等外部证据。发行人按照外部证据载明的服务时间到达节点以及该节点对应的合同价款确认收入，故收入确认金额与外部证据相符。

3、阶段性成果交付节点

部分工程造价咨询业务合同以阶段性成果出具并经客户确认作为收入确认节点。在该情况下，发行人通常出具定案表、工程量清单编制报告等阶段性成果文件，并获取经客户或第三方确认的定案表、征询意见函、报告签收证明等外部证据。发行人按照合同条款确认收入，故收入确认金额与外部证据相符。

综上，发行人在时段法下按照合同约定进度节点及交付证据确认收入，各节点确认收入均有外部证据支持，依据外部证据确认的金额与发行人确认收入金额不存在差异。

（三）不同项目之间的收入确认原则是否一致，报告期内是否存在跨期确认收入的情形

对适用时点法的业务，发行人均在向客户交付最终工作成果并经客户确认时，按照成果对应的合同交易价格确认收入，不同项目之间的收入确认原则一致。

对适用时段法的业务，如本问题回复一（二）所述，不同项目合同所约定的进度节点存在不同的类型，但发行人均在达到合同约定进度节点、向客户交付阶段性工作成果并经客户或第三方确认时，按照成果对应的合同交易价格确认收入，不同项目之间的收入确认原则一致。

发行人严格按照上述原则确定相关收入的会计期间，收入确认方法恰当、依据充分，符合企业会计准则规定，不存在跨期确认收入的情形。

二、主要项目中，部分项目在出具结算审核报告后确认结算审核阶段收入，部分项目在完成部分结算审核工作后即确认固定基本服务费、效益审计费等收入，说明上述不同收入确认处理方式的原因及合理性，发行人时段法下是否严格按照合同约定结算节点确认收入

（一）不同收入确认处理方式的原因及合理性

结算审核报告是对已完成审核工作的总结，核心内容是业主方、施工方、造价咨询企业签字盖章的定案表，结算审核报告记载的结算审核金额是全部定案表金额的汇总。大部分项目应业主方与施工方结算需求，会陆续产生定案表，并于最后一批定案表完成时与前期的定案表汇总生成结算审核报告；部分项目由于实施周期短、施工方少等原因，会在结算审核工作完成后短期内出具全部定案表及其构成的结算审核报告。

如山西昆明烟草有限责任公司“十二五”易地技术改造全过程审计服务项目，2019年完成联合工房及动力中心的机电安装工程（第一批报审）、综合楼/化学品库等工程结算审核工作并产生三方确认的工程定案表；2020年完成联合工房及动力中心的土建工程、厂区工程等工程结算审核工作并产生三方确认的工程定案表；2021年完成厂区及内庭院绿化景观工程、联合工房及动力中心的机电安装工程（第二批报审）等其余工程结算审核工作并产生三方确认的工程定案表及结算审核报告。而北京市海淀区育英中学改扩建工程项目，在2021年完成全部工程结算审核工作，同步产生三方确认的全部工程定案表和结算审核报告。

由于定案表是工程结算审核工作的核心工作成果，直接决定了业主方与施工方的结算价款，以及发行人的服务价款，而结算审核报告只是定案表的汇总展现，因此定案表的出具和确认反映了工程结算审核业务的进度。

报告期内，发行人工程结算审核业务的收入确认原则一致，均以经相关方确认生效的定案表作为收入确认证据，按照定案表载明的送审金额和审减金额结合合同约定的基本费率和审减效益费率确认收入。

综上，出具审核报告后确认收入与完成部分结算审核工作后确认收入，只是在表述上存在差异，本质上均是以生效后的定案表作为收入确认证据，两者在收入确认方式上并无不同。

(二) 发行人时段法下是否严格按照合同约定结算节点确认收入

如本问题回复一(二)所述,在时段法下,对于以形象进度节点、服务时间节点作为合同双方的结算节点的项目,发行人严格按照合同约定的结算节点确认收入;对于以阶段性成果作为交付节点的项目,如工程结算审核业务,发行人按照阶段性成果交付节点结合合同条款确认收入。

三、以“汉世伟食品集团有限公司2020至2022年度基本建设审计咨询项目”为例,根据服务内容,该项目是否属于时点法确认收入的项目类型,但收入确认却分布在2020年、2021年,说明报告期各期该类型项目的收入金额,属于时点法还是时段法及原因、依据,收入确认是否准确

(一) 汉世伟项目收入确认情况

汉世伟食品集团有限公司2020至2022年度基本建设审计咨询项目,属于全过程造价咨询业务中可明确区分单项履约义务的业务,需根据各单项履约义务特性分别按照时点法或时段法确认收入。

报告期内,发行人根据合同约定提供工程量清单编制、工程结算审核服务,并分别计算、收取咨询服务费;工程量清单审核等其他工作尚未开展。由于工程量清单编制、工程结算审核工作的服务内容、计价方式等均有独立条款明确约定,互不影响,可明确区分,因此每项工作构成单项履约义务,按照单项履约义务对应的方法确认收入。工程结算审核、工程量清单编制均采用时段法在完成阶段性工作成果交付时确认收入,具体情况如下:

服务内容	工作成果及外部证据	计价条款	2020年确认收入	2021年确认收入
工程结算审核	经客户、施工单位、审核单位签字盖章的定案表	基本收费按送审金额1%计取,效益收费按核减金额3.5%计取	审核送审金额469.18万元,审减金额61.63万元,按照收费比率确认基本费收入0.44万元,审减效益费收入2.04万元	审核送审金额88,697.20万元,审减金额15,356.23万元,按照收费比率确认基本费收入83.68万元,审减效益费收入507.04万元
工程量清单编制	清单控制价编制报告及经客户确认的成果签收单	工程量清单编制按1.8%计取	完成清单控制价编制金额合计8,433.33万元,按照收费比率确认收入143.21万元	完成清单控制价编制金额合计377.78万元,按照收费比率确认收入6.42万元

(二) 报告期各期该类型项目的收入具体情况

报告期内,发行人全过程造价咨询和全过程跟踪审计业务中可区分单项履约义务的项目收入金额分别为2,235.88万元、2,694.00万元、3,639.98万元、805.64

万元，占发行人全过程造价咨询和全过程跟踪审计业务收入的比重分别为 11.00%、11.91%、11.83%、6.34%，总体金额及占比较小。该类业务均根据各单项履约义务特性分别按照时点法或时段法确认收入，并且收入确认期间及金额有明确、充分的合同条款和外部证据支撑，因此确认方法无误、确认金额准确。

四、“北京生物制品研究所有限责任公司 108 号楼全过程咨询项目”，项目完成四方验收后客户累计支付合同金额的 80%时，发行人确认收入 80%，以此项目为例，说明预收账款结转收入的时点及与工作量是否匹配

(一) 北京生物项目预收账款结转收入情况

报告期内，北京生物制品研究所有限责任公司 108 号楼全过程咨询项目的合同结算节点、发行人服务内容及收入确认情况如下：

序号	合同结算节点	结算比例	发行人完成的工作	发行人确认收入的比例
1	合同签订	30%	发行人在收到客户预付款时尚未开展服务	0%
2	主体结构封顶	30%	发行人派驻专业管理团队，完成了开工至结构封顶的项目管理、造价咨询等一系列过程服务	60%
3	完成四方验收	20%	发行人派驻专业管理团队，完成了主体结构封顶至四方验收时项目管理、造价咨询等服务等一系列过程服务工作并完成项目四方验收	20%
4	完成竣工备案及结算	20%	尚未完成	尚未确认

发行人为北京生物 108 号楼工程提供项目管理、造价咨询、BIM 咨询等全过程工程咨询服务。除预付款节点外，发行人与客户约定的合同结算节点基本能够反映发行人各阶段完成的工作量情况。

发行人在收到客户预付款时尚未开展服务，不满足收入确认条件，故未确认收入。

至第二个结算节点即主体结构封顶时，发行人完成了项目总体计划编制、项目合约策划编制、报批报建管理、勘察设计管理、设计概算审核、工程量清单编制、招标控制价编制、招标采购管理等前期工作，提供了项目开工至主体结构封顶期间的施工组织协调、进度管理、投资控制、合同档案管理、质量安全管理、成本管理、跟踪造价审核与控制等项目管理和造价咨询服务，制作了 BIM 模型并运用模型检查设计方案中错误、遗漏、缺失问题，对设计进行优化并指导施工。剩余工作主要为项目封顶至竣工验收期间的项目管理、造价咨询及 BIM 咨询等

服务。此时按照合同约定的累计 60% 的结算进度确认收入符合客户与发行人双方共同认定的项目实际进展情况。

至第三个结算节点即四方验收时，发行人完成了施工组织协调、进度管理、投资控制、合同档案管理、质量安全、成本管理、跟踪造价审核与控制等项目管理及造价咨询服务，制作了高精度 BIM 模型并完成竣工数字化移交，剩工程资料档案的归集整理备案及竣工结算审核等工作尚待完成，此时按照合同约定的累计 80% 的结算进度确认收入符合客户与发行人双方共同认定的项目实际进展情况。

（二）发行人预收账款结转收入的时点及与工作量的匹配性

发行人主要通过招投标、商务谈判等方式取得订单，合同条款经过了公开透明的市场竞争，且充分考虑了项目的具体情况。除按阶段性成果交付节点确认收入的业务外，合同约定的结算节点系发行人与客户根据项目进度、各阶段投资成本等综合因素确定，均考虑了该阶段相应的工作量，通常比其他指标更能准确反映经客户认可的发行人工作进度情况。

合同约定的预收账款比例与第二个结算节点支付比例之和基本能够匹配发行人自签约至第二个结算节点已完成的工作，故发行人在预收账款节点不确认收入，而在第二个结算节点根据阶段性工作成果交付情况将之前应结算款项一并确认收入。

发行人上述预收账款结转收入的会计处理方式符合行业惯例，已披露预收转收入政策的可比公司广咨国际、尤安设计等均采用与发行人一致的会计处理方式，具体如下：

公司简称	预收款项在后续合同阶段的会计处理方法
广咨国际	因工作未正式开展，合同签订阶段预收的款项暂不确认收入，按收款金额挂账预收款项，待下一阶段结算时，连同该阶段的收入一并结转至主营业务收入
建科院	业务承接阶段公司与委托方签订规划合同之后，一般会收取合同首期款，该款项属于预收款性质，公司在收到时作为项目合同负债，不确认收入
尤安设计	业务承接阶段收取合同首期款项属于预收款项（合同负债）性质，发行人在收到该等款项时，不确认收入；在业务承接下一阶段工作完成后，一并将业务承接阶段的合同结算款项确认收入
蕾奥规划	通常在业务承接阶段收取的款项属于预收款项性质，在收到该等款项时不确认收入，在完成业务承接阶段下一阶段的工作任务后，将预收款与下一阶段约定的结算金额一并确认为当期收入

豪尔赛	照明工程设计业务的收入确认方法为，签订设计合同阶段：签订设计合同后，根据合同约定收取合同首付款，该款项为预收款性质与下一阶段工作完工后一起确认收入
-----	---

综上所述，发行人预收账款结转收入与相应的工作量匹配，与可比公司会计处理一致。

五、“景德镇陶瓷文化旅游集团景德镇学院搬迁工程咨询服务”，合同条款约定“完成过程服务支付暂定基本费 35%”，说明“完成过程服务”的涵义和工作内容，该阶段收入仅在 2019 年确认，2020 年、2021 年均未确认收入的原因

景德镇陶瓷文化旅游集团景德镇学院搬迁工程咨询服务合同包含施工图预算编制与审核、实施阶段过程服务、竣工结算审核，其中“过程服务”内容包括项目资金使用计划的编制、工程计量与工程款审核、合同价款的审核和调整、工程变更、索赔、签证审核等工程咨询服务（不包含施工图预算审核与核对、竣工结算审核与调整）。

根据合同约定，过程服务每季度结算一次，按一年四个季度需支付过程服务费 134.65 万元（含税）。2019 年，发行人完成了过程服务，全额确认过程服务收入 127.03 万元；2020 年、2021 年，该项目处于结算审核阶段，发行人未再提供过程服务，故未确认过程服务收入。

六、报告期内，工程造价业务已完工前十大项目的合同金额、确认收入金额、成本金额、毛利率及毛利率差异的合理性

报告期内，工程造价业务已完工前十大项目具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	累计收入	累计成本	毛利率	毛利率差异说明
1	山西昆明烟草有限责任公司“十二五”易地技术改造全过程审计服务项目	2,173.64	2,050.60	*	*	*
2	景德镇学院搬迁工程咨询服务项目	1,893.37	1,786.20	*	*	*
3	PT.MSP 公司印尼镍铁项目一期工程结算审核项目	1,356.52	1,356.52	*	*	*
4	成都中电熊猫显示科技有限公司工程全过程造价咨询服务项目	798.00	752.83	*	*	*
5	某核电项目全过程跟踪审计	795.69	750.65	*	*	*
6	西部机场集团有限公司延安机场迁建工程咨询服务项目	503.22	474.73	*	*	*
7	渝万铁路征地拆迁、三点拆改、溶岩处理第三方审价全过程造价咨询项目	478.60	451.51	*	*	*
8	北京市海淀区育英中学改扩建工程全过程跟踪项目	437.58	412.81	*	*	*
9	中化吉林长山化工有限公司尿素生产装置节能降耗改扩建工程结算审核项目	390.33	368.24	*	*	*
10	金沙江龙开口水电站 1800MW 项目工程竣工决算审计项目	345.16	325.62	*	*	*

注：发行人已对上述部分项目名称申请脱敏披露，对具体项目的成本、毛利率及毛利率差异说明申请豁免披露，故以“*”代替。

由上表，发行人大型项目的毛利率通常高于平均毛利率水平，主要原因为：
①项目投资规模较大，以项目投资总额为基数的基础收费金额较高，同时部分项目的审减率高于发行人平均审减率水平导致审减效益费收入较高；②工程造价咨询业务的人力资源投入等实施成本并不随项目收费等比例变化。

综上所述，报告期内发行人工程造价业务已完工前十大项目毛利率变动及原因符合项目特点，毛利率较高具有合理性。

七、报告期内，工程造价咨询业务中采用时点法确认收入的主要项目情况，包括项目名称、服务内容、合同签订时间、合同金额、各期末存货金额、收入确认的年度、收入确认金额、毛利率情况及毛利率差异的合理性，收入确认金额是否分布在多个会计年度及原因、合理性

报告期各期，发行人时点法业务收入金额分别为 4,661.36 万元、6,716.77 万元、9,031.13 万元、3,819.14 万元，占发行人工程造价咨询业务收入比例分别为 8.59%、10.76%、11.84%、13.72%。

工程造价咨询业务中采用时点法确认收入的主要项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	服务内容	合同签订时间	合同金额	各期末存货金额	收入确认年度及金额	毛利率	毛利率差异说明
1	某核电工程竣工决算审计项目	工程竣工决算审核	2016/12/21	115.84	2019 年末存货 55.17 万元	2020 年确认收入 109.28 万元	*	*
2	宝钢广东湛江钢铁基地项目竣工决算审计项目	工程竣工决算审核	2020/12/1	105.42	2020 年末存货 31.68 万元	2021 年确认收入 99.45 万元	*	*
3	某核电工程竣工决算审计项目	工程竣工决算审核	2017/3/22	95.93	2019 年末存货金额 7.09 万元	2020 年确认收入 90.50 万元	*	*
4	某核电工程竣工决算项目	工程竣工决算审核	2017/9/19	90.50	2018 年末存货金额 27.04 万元	2019 年确认收入 85.38 万元	*	*
5	天津地铁 PPP 项目征地拆迁审计咨询	征地拆迁专项审计	2021/12/27	87.00	2021 年末存货金额 6.48 万元	2022 年确认收入 82.08 万元	*	*
6	某部队设施工程施工图预算审核	施工图预算审核	2021/3/23	83.34	-	2021 年确认收入 78.62 万元	*	*
7	云南省交通投资建设集团有限公司 2018 年养护工程审计项目	公路养护工程审计	2019/2/15	76.00	-	2019 年确认收入 71.70 万元	*	*
8	阿里巴巴杭州数据中心管理审计项目	项目管理后评价	2020/12/3	60.00	2020 年末存货金额 12.99 万元	2021 年确认收入 56.60 万元	*	*
9	阿里巴巴南通数据中心项目管理审计项目	项目管理后评价	2021/10/21	57.66	2021 年末存货金额 17.87 万元	2022 年 1-6 月确认收入 54.39 万元	*	*

10	阿里巴巴杭州云谷管 理审计项目	项目管理 后评价	2021/7/12	58.62	-	2021 年确认收 入 55.30 万元	*	*
----	--------------------	-------------	-----------	-------	---	-------------------------	---	---

注：发行人已对上述部分项目名称申请脱敏披露，对具体项目的毛利率及毛利率差异说明申请豁免披露，故以“*”代替。

上表中部分项目毛利率较高的主要原因为：①部分项目投资总额较大，收费额相应也高，摊薄了项目固定费用占比；②部分项目收费标准相对较高，特别是民营企业的新基建项目；③发行人在某个细分领域具有领先优势，专业团队经验丰富，工作效率高；④客户配合度高、内部管理规范，基础资料齐备，发行人工作效率较高，减少了工时投入，项目毛利率较高；⑤部分项目能够充分借鉴前期工作成果，有效减少重复工作，项目毛利率较高；⑥部分项目与客户合作多年，熟悉对方工作模式，沟通成本较低，项目毛利率较高。上述项目中毛利率偏低的主要原因是收费报价较低，降低了项目毛利率。

综上，工程造价咨询业务中采用时点法确认收入的主要项目不存在收入确认分布在多个会计年度的情况，毛利率差异具有合理性。

八、报告期内，招标代理单笔业务收取保证金 13.20 万元、14.52 万元和 9.61 万元，说明单笔业务保证金收取水平下降的原因

报告期内，发行人招标代理业务的单笔保证金收取水平下降，其主要原因如下：

（一）各级政府陆续出台减免投标保证金政策

2018 年底开始，为降低政府采购工程制度性交易成本，优化营商环境，激发市场活力，发行人招标代理业务主要区域陆续出台减免投标保证金政策，对特定招标采购业务免收招投标保证金，如河南省财政厅发布豫财购〔2019〕4 号文件、武汉市公共资源交易管理委员会发布武公管办〔2021〕1 号等文件对政府采购的招标采购项目免收投标人的投标保证金。

（二）发行人招标代理业务转型

发行人大力推行“以投资管控为核心”的全过程工程咨询业务，加大了工程招标代理、工程设计、工程监理与工程造价咨询业务的融合力度。发行人适当减少了对门槛较低、风险较大、竞争过度的程序性代理业务的资源投入，而是发挥招标代理专业团队的技术优势，帮助公司在全过程造价咨询、工程管理审计等业务开展过程中有效解决各类招采问题，以提升核心业务的品质和竞争力。受招标

代理业务转型升级的影响，报告期内，发行人招标代理业务项目数量和收入减少，收取投标保证金的总额及单笔保证金水平下降。

综上，发行人单笔业务保证金收取水平下降与发行人招标代理业务转型以及相关政策变化相一致，具有合理性。

九、报告期内，发行人毛利率高于可比公司，发行人披露原因主要为业务类型、客户类型、技术实力、人力成本等存在差异所致，请结合主要业务的定价方式及与可比公司的差异、主要成本构成项目占收入的比重及与可比公司的差异等进一步量化分析毛利率差异的原因及毛利率水平较高的合理性

（一）发行人主要业务的定价方式及与可比公司比较

发行人与可比公司虽均属于证监会行业分类中的“M74 专业技术服务业”和《国民经济行业分类标准》（GB/T4754-2017）分类中的“M748 工程技术与设计服务”，但各家细分业务领域存在差异，发行人主要业务为工程造价咨询，而可比公司深水规院、杰恩设计、建科院、尤安设计以建筑设计规划业务为主，深圳瑞捷以第三方工程评估服务为主，广咨国际以工程咨询、工程造价和招标代理业务为主。细分业务领域差异导致发行人与可比公司在主营业务方面的定价依据、收费方式不同，具体如下：

可比公司	定价依据
广咨国际	公司各项服务的定价模式主要以行业内标准作为基础，结合项目成本及市场情况对价格进行调整，最终的合同金额还需要通过招投标或与客户协商确定
深水规院	主要经营的勘测设计、规划咨询、项目运管等服务为定制化服务，收费主要参考《工程勘察设计收费标准 2002 修订版》的规定，具体服务销售价格依据建设项目投资额的变动而变动，分别实行政府指导价和市场调节价
尤安设计	建筑设计业务收费参照《工程勘察设计收费标准》（2002 年修订本）和中国勘察设计协会建筑设计分会《建筑设计服务计费指导》（2015 版）规定的相关行业标准，结合具体设计项目的建筑类型、建筑面积、设计难度及工程复杂程度等因素，与客户协商后确定。
深圳瑞捷	工程评估业务最终根据客户项目的具体情况、招标或谈判结果最终确定价格。驻场管理业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
发行人	一般以各地造价协会或相关主管部门出具的收费指导意见为基础，经招投标或双方协商确定

注：杰恩设计、建科院未明确披露定价依据

由上表，除深圳瑞捷因以工程评估业务为主、无相关行业标准外，发行人与可比公司所从事的工程造价、勘察设计、建筑设计等业务的定价方式均以所处细分行业的行业协会或主管部门发布的收费指导意见为参考，结合项目的具体情况，

经过招投标和商务谈判后与客户协商确定。

发行人所从事的工程造价咨询业务通常包括基础审核费和审减效益费，基础审核费一般按照工程投资金额的一定比例计算得出，审减效益费按照项目审减金额的一定比例计算得出，虽然收费比例系以各地协会或主管部门出台的收费指导意见为参考经协商后确定，但基础审核费中的工程投资金额、审减效益费中的审减金额则与造价咨询企业的项目经验、企业规模、业务能力、专业人员等密切相关。

客户在采购工程造价咨询服务过程中，通常会综合考察企业规模、财务状况、资质资信、过往业绩、项目负责人过往业绩、企业所获荣誉、工程师人数、服务团队构成和服务方案、报价等因素。项目规模越大，客户考察会更全面、更严格。

发行人作为工程造价咨询领军企业，在企业规模、财务状况、项目经验、技术积累、专业团队等方面拥有突出优势，有利于在招投标过程中取得更高评分，从而获得规模更大的项目。发行人通过规模优势和专业技术优势取得投资额更大的项目、实现更大的审减额，从而使公司获得更高收入，进而提高公司毛利率水平。

可比公司中，广咨国际包括工程造价咨询业务，根据公开信息，其单个项目当期实现收入大于 500 万元的项目仅 2 个，而发行人为 10 个以上，可以一定程度上反映双方在项目获取和执行方面的差异。

（二）主要成本构成项目占收入的比重及与可比公司的差异

发行人与可比公司在主要业务、经营模式等存在一定差异，导致成本构成存在一定差异，根据公开信息对发行人与可比公司的人力成本、服务采购成本、其他成本对比如下：

证券简称	成本性质	2021 年	2020 年	2019 年
广咨国际	人工成本率	-	38.78%	33.66%
	服务采购成本率	-	16.02%	14.90%
	其他成本率	-	8.10%	12.83%
深水规院	人工成本率	26.22%	25.13%	30.49%
	服务采购成本率	15.85%	14.89%	15.26%
	其他成本率	22.96%	26.08%	18.61%
深圳瑞捷	人工成本率	43.42%	41.09%	35.15%
	服务采购成本率	0.91%	0.90%	0.45%
	其他成本率	14.82%	13.50%	12.37%

杰恩设计	人工成本率	42.67%	35.92%	31.05%
	服务采购成本率	7.19%	7.31%	4.95%
	其他成本率	10.38%	12.98%	12.47%
建科院	人工成本率	33.73%	28.11%	29.93%
	服务采购成本率	8.52%	17.50%	16.64%
	其他成本率	18.41%	19.72%	18.70%
尤安设计	人工成本率	37.80%	37.66%	37.22%
	服务采购成本率	-	5.33%	6.67%
	其他成本率	-	7.22%	7.29%
行业平均	人工成本率	36.77%	34.45%	32.92%
	服务采购成本率	8.12%	10.33%	9.81%
	其他成本率	16.64%	14.60%	13.71%
发行人	人工成本率	36.79%	32.96%	33.44%
	服务采购成本率	10.52%	11.95%	11.06%
	其他成本率	7.23%	7.25%	9.25%
差异	人工成本率	0.02%	-1.49%	0.52%
	服务采购成本率	2.40%	1.63%	1.25%
	其他成本率	-9.41%	-7.35%	-4.46%

注1：上述数据源自各公司年度报告及招股说明书，广咨国际、尤安设计未披露2021年度成本构成，尤安设计人工成本占比系通过年报数据分析得出。

注2：可比公司半年报中未披露2022年1-6月成本构成，故未列示最近一期数据。

1、人工成本占收入比重分析

发行人人工成本占收入比重与可比公司基本一致。

2020年人工成本率略低于可比公司平均水平，主要系发行人对劳务派遣用工数量占用工总量的比例超过10%的情形进行了规范，在此过程中，正式员工人数虽有增长，但劳务派遣人员数量下降较快，导致整体用工人数出现暂时性减少。

2、服务采购成本占收入比重分析

发行人服务采购成本占收入比重略高于可比公司平均值，主要系深圳瑞捷采购第三方建筑材料检测服务较少，服务采购成本明显低于可比公司，降低了可比公司平均值，剔除深圳瑞捷数据后，发行人服务采购成本占收入比重与可比公司基本一致。

剔除深圳瑞捷后发行人与可比公司服务采购成本对比如下

公司	成本性质	2021年	2020年	2019年
行业平均	服务采购成本率	10.52%	12.21%	11.68%
发行人	服务采购成本率	10.52%	11.95%	11.06%
差异	服务采购成本率	0.00%	-0.26%	-0.62%

3、其他成本占收入比重分析

发行人与可比公司的其他成本占收入比重对比如下：

公司	其他成本明细	2021年	2020年	2019年
广咨国际	货物采购成本	-	0.95%	1.32%
	办公费	-	0.80%	1.38%
	差旅费	-	3.44%	6.20%
	折旧摊销	-	0.27%	0.29%
	业务招待费	-	0.28%	0.38%
	其他	-	2.36%	3.26%
	小计	-	8.10%	12.83%
深水规院	折旧和摊销	9.15%	8.96%	3.61%
	货物销售成本	6.04%	8.38%	7.60%
	其他成本	7.77%	8.73%	7.41%
	小计	22.96%	26.08%	18.61%
深圳瑞捷	差旅费	13.91%	12.53%	11.77%
	其他	0.91%	0.97%	0.60%
	小计	14.82%	13.50%	12.37%
杰恩设计	租赁费及使用权资产折旧	3.92%	3.60%	3.60%
	项目管理成本	3.64%	4.32%	4.22%
	软装饰品销售成本	2.83%	5.07%	4.66%
	小计	10.38%	12.98%	12.47%
建科院	租赁费及使用权资产折旧	3.40%	3.08%	3.65%
	折旧摊销	3.97%	4.02%	3.83%
	其他	11.03%	12.62%	11.22%
	小计	18.41%	19.72%	18.70%
尤安设计	图文制作费	-	3.42%	3.29%
	租赁与物业费用	-	2.72%	2.54%
	差旅费	-	0.93%	1.32%
	折旧与摊销	-	0.15%	0.15%
	小计	-	7.22%	7.29%
发行人	差旅费	3.46%	3.17%	4.10%
	经营场地费	2.53%	2.83%	2.89%
	其他	1.25%	1.26%	2.26%
	小计	7.23%	7.25%	9.25%
可比公司平均值		16.64%	14.60%	13.71%
差异		-9.41%	-7.35%	-4.46%

注：上述数据源自各公司年度报告及招股说明书，广咨国际、尤安设计未披露2021年度成本构成，可比公司半年报中未披露2022年1-6月成本构成，故未列示最近一期数据，下同。

由上表，发行人其他成本占收入比重总体与广咨国际、尤安设计较为接近，其他可比公司由于存在货物采购成本或特殊类型业务导致其折旧摊销或差旅费明显偏高，导致其其他成本占收入比重较高，具体分析如下：

(1) 货物采购成本

可比公司中，杰恩设计、深水规院、广咨国际存在货物购销业务，发行人无该项业务，货物采购成本占收入比重对比如下：

公司	2021年	2020年	2019年
广咨国际	-	0.95%	1.32%

深水规院	6.04%	8.38%	7.60%
杰恩设计	2.83%	5.07%	4.66%
发行人	-	-	-

广咨国际进口销售业务、杰恩设计软装饰品销售业务、深水规院硬件设备销售业务导致其其他成本中存在货物采购成本，而发行人无该项成本。

(2) 经营场地费与折旧摊销

发行人与可比公司的经营场地费与折旧摊销占收入比重对比如下：

公司	2021年	2020年	2019年
广咨国际	-	0.27%	0.29%
深水规院	9.15%	8.96%	3.61%
杰恩设计	3.92%	3.60%	3.60%
建科院	7.37%	7.10%	7.48%
尤安设计	-	2.87%	2.69%
发行人	2.53%	2.83%	2.89%

注：深圳瑞捷未单独披露经营场地费与折旧摊销，广咨国际未单独披露经营场地费。

可比公司中，深水规院、建科院的经营场地费与折旧摊销占收入比重显著高于其他可比公司。深水规院的水环境治理设计运营一体化业务属于重资产业务，项目建设期的设备、土建工程等资产折旧较大，导致其折旧摊销明显高于其他可比公司；建科院的 EPC 及项目全过程管理、绿色建筑运营服务业务以及涵盖工程检测、检验、认证服务的公信服务业务需要使用一定的专业设备或形成相关固定资产，且建科院上市多年，形成了较多的固定资产和土地等长期资产，导致其折旧摊销明显高于除深水规院外的其他可比公司。

发行人分支机构遍布全国，大多位于非一线城市，一线城市办公场地租赁比例不足 20%，而可比公司主要集中于深圳、上海等一线城市；同时，发行人持有固定资产较少，主要以办公电子设备为主，相关折旧计入管理费用，无大型生产用专用设备，导致发行人经营场地费与折旧摊销较低。

(3) 差旅费

发行人与可比公司的差旅费占收入比重对比如下：

公司	2021年	2020年	2019年
广咨国际	-	3.44%	6.20%
深圳瑞捷	13.91%	12.53%	11.77%
尤安设计	-	0.93%	1.32%
发行人	3.46%	3.17%	4.10%

注：建科院、杰恩设计、深水规院未单独披露差旅费。

可比公司中，深圳瑞捷所从事的工程评估业务需要评估人员经常性地深入客

户项目所在地进行检查,出差频次较高,导致其差旅费用显著高于其他可比公司。发行人差旅费占收入比重总体与广咨国际较为接近。

(4) 剔除特殊因素分析

将上述杰恩设计、深水规院、广咨国际的货物采购成本,深水规院、建科院的折旧摊销和深圳瑞捷的差旅费剔除后,发行人与可比公司的其他成本占收入比重对比情况如下:

公司	2021年	2020年	2019年
广咨国际	-	7.15%	11.51%
深水规院	7.77%	8.73%	7.41%
深圳瑞捷	0.91%	0.97%	0.60%
杰恩设计	7.56%	7.92%	7.82%
建科院	14.43%	15.70%	14.87%
尤安设计	-	7.22%	7.29%
可比公司平均值	7.67%	7.95%	8.25%
发行人	7.23%	7.25%	9.25%

由上表,剔除可比公司特殊业务对成本的影响后,发行人其他成本占收入比重与可比公司不存在重大差异。

综上,发行人毛利率水平高于可比公司主要系:①公司依托规模优势、专业技术优势和项目经验优势可以取得投资额更大的项目和实现更高的审减额,从而具备较强的盈利能力;②部分可比公司的特殊业务导致其货物采购成本、差旅费或折旧摊销费等较高,而发行人无产品销售业务和需使用特定设备或场地的业务,轻资产运营和全国化布局的经营模式使得发行人的房租、差旅、折旧摊销等费用相对较低。因此,发行人毛利率水平高于可比公司具有合理性。

十、请保荐机构、申报会计师对上述事项核查,发表明确意见,并说明报告期内发行人收入确认是否准确、合规,以及对各期收入确认截止性测试的具体核查情况及结论

(一) 核查程序

1、针对上述事项,申报会计师履行了以下核查程序:

(1) 获取各类型工程造价业务主要合同,检查和分析合同条款,获取成果文件和交付证据等资料,查阅并比对《企业会计准则-收入》的相关规定及相关

案例，分析工程造价咨询业务时点法和时段法的具体划分依据及准确性；

(2) 获取时段法确认收入的各类型业务合同，检查和分析合同约定的履约义务、计价条款、结算条款等内容，获取收入确认的各项资料，检查时段法下项目的主要节点类型、各节点的外部证据及收入确认情况，分析不同项目的收入确认原则是否一致、收入确认与合同约定的结算节点是否一致；

(3) 检查合同约定与内外部证据的匹配性，结合合同约定和内外部证据的信息重新测算应确认收入金额，检查收入确认金额的准确性以及是否与外部证据和合同约定相符；

(4) 检查主要项目中结算审核业务的合同、定案表、结算审核报告等资料，复核计算过程及结果，分析不同项目收入确认的时点、依据及是否一致；

(5) 获取并检查“汉世伟食品集团有限公司 2020 至 2022 年度基本建设审计咨询项目”资料，分析合同约定及履约义务，判断履约义务类型，分析收入确认依据是否充分、收入确认时点是否准确，获取同类型项目清单，检查和分析同类型项目资料；

(6) 获取“北京生物制品研究所有限责任公司 108 号楼全过程咨询项目”资料，检查合同计价和结算条款，结合主要服务内容、服务提供过程、过程中的成果资料以及项目封顶、四方验收等项目进度资料，分析预收账款结转收入时点是否与工作量匹配；

(7) 获取“景德镇陶瓷文化旅游集团景德镇学院搬迁工程咨询服务”项目资料，检查合同条款约定，分析过程服务的主要工作内容，获取并检查经客户确认的过程服务完成依据，获取资料并检查整个工程项目的建设进度，分析过程服务阶段收入确认时点及确认依据；

(8) 获取报告期内工程造价业务已完工前十大项目明细及项目资料，分析毛利率差异原因；

(9) 获取报告期内时点法确认收入的主要项目明细，检查主要项目资料，分析存货及收入确认的准确性，检查毛利率差异情况并分析差异原因；

(10) 向发行人财务负责人、财务主管等了解与收入确认相关的关键内部控

制、时段法和时点法的具体划分依据、时段法确认收入的主要节点及相关外部证据等资料、主营业务的定价模式及毛利率情况；

(11) 获取报告期内发行人招标代理收入明细，检查主要招标代理项目资料，公开信息检索关于投标保证金的相关政策，分析发行人单笔业务保证金收取水平下降的原因及合理性；

(12) 查阅同行业可比公司报告期内的年度报告、招股说明书等公开资料，检查可比公司业务定价、成本构成等资料，对比分析发行人与可比公司的定价方式及成本构成、成本占收入比重等情况的异同；

2、针对收入确认的准确性、合规性以及是否存在跨期确认收入情况，申报会计师履行了以下核查程序：

(1) 了解公司的销售政策，核查重要客户的销售合同及订单，识别并分析与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(2) 获取并查阅了发行人财务核算制度等相关内部控制制度，向发行人了解与收入确认相关的关键内部控制，了解发行人销售业务流程及会计处理流程，明确发行人关于销售收入确认的具体依据，执行穿行测试，评价相关内部控制的设计和运行有效性；

(3) 访谈和函证重要客户，了解其与发行人开展合作的过程、主要服务内容、项目进度、款项结算、成果资料、收入确认的支持性文件等情况，核实、评价交易的真实性；

(4) 查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露文件，对比分析发行人与可比公司的收入确认政策，是否存在明显差异；

(5) 了解并获取工程造价业务收入确认的内外部证据，结合合同约定和内外部证据的信息重新测算应确认收入金额，与账面记录进行对比，评估收入确认准确性；

(6) 对报告期内资产负债表日前后确认的收入执行截止性测试，选取发生在资产负债表日前后的销售记录，将各项业务对应的销售合同、项目成果和相关

外部证据的日期与财务入账日期进行核对，评估收入是否在恰当的期间确认，是否符合企业会计准则的规定；

(7) 关注各资产负债表日后是否存在大额销售退回的情况，检查是否存在跨期收入的情况。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人工程造价咨询业务时点法和时段法的划分依据准确、不存在应为时点法确认收入但实质采用时段法确认收入的情形；

2、时段法确认收入的主要节点符合企业会计准则规定，各节点确认收入具有外部证据支持，依据外部证据和合同约定确认的金额与发行人确认收入金额不存在差异，不同项目之间的收入确认原则保持一致，报告期内不存在跨期确认收入的情形；

3、报告期内，发行人结算审核业务保持一致的收入确认原则和方法，均以完成单项审核项目出具相关定案表时间作为收入确认时点，按照合同约定的基础审计收费和审减效益收费费率和完成的基础审核金额、审减金额确认工程结算审核类业务收入，符合企业会计准则的规定；

4、发行人时段法下存在合同约定了结算或项目进度节点和未约定相关节点两种情况，对于约定了结算或项目进度节点的公司，通常结合合同约定、内外部证据的取得情况等按照节点确认收入，对于未约定节点的公司，通常在完成并提交阶段性成果并取得客户确认时，按照合同约定的计价条款确认收入；

5、“汉世伟食品集团有限公司 2020 至 2022 年度基本建设审计咨询项目”属于全过程工程造价业务中的可区分单项履约义务的类型，报告期内履行的清单控制价编制和工程结算审核两项履约义务均属于时段法确认收入的类型，依据不同阶段完成并提交经客户确认的阶段性成果而确认收入在 2020 年和 2021 年，收入确认符合企业会计准则规定；报告期内，全过程造价咨询和全过程跟踪审计业务中可区分单项履约义务的项目收入金额分别为 2,235.88 万元、2,694.00 万元、3,639.98 万元、805.64 万元，占比为 11.00%、11.91%、11.83%、6.34%，均按照各单项履约义务对应的收入确认方法确认收入，在向客户交付阶段或最

终成果并取得委托方确认时，按照合同约定的计价条款确认收入，收入确认准确；

6、发行人在收到预收账款时不确认收入，待工程进度到达下一结算节点时，连同该阶段结算金额一同结转至主营业务收入，以“北京生物制品研究所有限责任公司 108 号楼全过程咨询项目”为例，发行人在签订合同后收到预收款时，服务尚未提供，未确认收入，至下一个结算节点即主体结构封顶时，按照合同约定将包括预收款在内的累计 60%的结算进度确认收入，符合合同双方共同认定的项目实际进展情况，预收账款结转收入时点合理，与工作量相匹配；

7、“景德镇陶瓷文化旅游集团景德镇学院搬迁工程咨询服务”项目“完成过程服务”是指在项目建设过程中提供项目资金使用计划的编制、工程计量与工程款审核、合同价款的审核和调整、工程变更、索赔、签证审核等服务。2019 年，发行人完成了过程服务，全额确认过程服务收入；2020 年、2021 年，该项目处于结算审核阶段，发行人未再提供过程服务，故未确认过程服务收入；

8、报告期内，工程造价业务已完工前十大项目情况列示准确，毛利率差异具有合理性；

9、报告期内，工程造价咨询业务中采用时点法确认收入的主要项目情况列示准确，收入确认年度准确，毛利率差异具有合理性；

10、发行人 2021 年单笔业务保证金收取水平下降主要系受各地取消和减少投标保证金收取的政策影响以及单独的招标代理业务减少、单个项目规模降低影响，原因具有合理性；

11、发行人毛利率水平较高主要系发行人综合实力强、业务水平高，能够获得投资额更大的项目以及取得更高的审减额；同时，公司在全国各地建有分支机构，可有效降低差旅费等支出，与可比公司主要集中于广东、深圳、华东华南等一线城市和区域相比，公司遍及各地的分支机构有利于房租、物业等场地使用费的控制，因而，毛利率水平较高具有合理性；

12、报告期内发行人收入确认准确、合规，不存在跨期情况。

问题 6. 工时核算流程及内部控制有效性

根据申报文件及首轮问询回复，发行人人力成本占主营业务成本的 60%以上，直接人力成本根据项目组员填报并经项目负责人审核后的工时进行分摊，间接人力成本主要根据业务管理人员管理的项目已归集的人力成本进行分摊；发行人除自有人员外，还存在劳务派遣用工、兼职人员。

请发行人说明：（1）工时填报、导出、计算及分配的具体操作流程、核算方法，直接人工工时与项目的匹配情况，是否完整结转项目实施成本，是否存在人为调整工时所属期间或所属项目的情形，与工时统计、核算相关的内部控制制度及执行的有效性。（2）劳务派遣员工的工资水平，是否存在明显低于正式员工的情形，派遣员工工资薪金的计提和结转原则；兼职人员工资核算方法、结转原则，是否存在跨期结转成本的情形；结合发行人自有员工、外协采购金额、劳务派遣及兼职人员的人数及占比等情况，说明发行人人员数量及成本与项目情况是否配比。（3）结合管理、研发人员数量，管理人员参与研发情况，说明报告期内管理人员人均薪酬下降的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项核查，发表明确意见，并对报告期内发行人成本核算是否准确、合规发表明确意见。

【回复】

一、工时填报、导出、计算及分配的具体操作流程、核算方法，直接人工工时与项目的匹配情况，是否完整结转项目实施成本，是否存在人为调整工时所属期间或所属项目的情形，与工时统计、核算相关的内部控制制度及执行的有效性

（一）工时填报、导出、计算及分配的具体操作流程、核算方法

公司建立了《人力资源管理制度》《薪酬管理制度》《工时管理办法》以及相关操作流程和系统模块，对人员工时进行全方位的管理。从工时填报到成本费用核算，总共分为以下几个具体步骤：

1、工时填报

员工根据其每日实际工作情况,通过青矩企业管理平台的APP端或WEB端,依次选择实际工作对应的项目,分别填写在所选项目上花费的工时,提交至项目负责人。员工根据所从事的工作不同分别填写业务项目工时、销售项目工时、管理项目工时或研发项目工时。

2、工时审核

项目负责人通过青矩企业管理平台对其所负责项目的工时填报情况进行审核,如有问题则退回至员工重新填报,如无误则审核通过。

3、工资计发

人力资源部薪酬管理岗每月4日从青矩企业管理平台中导出载有员工编号、员工姓名、项目编号、项目名称、工时数、工时期等字段的上月《全员工时明细表》,复核无误后根据公司薪资计算规则生成《全员工资表》,经人力资源部总经理审核、公司总裁审批后,交由财务部复核、发放。

4、人力成本分摊

财务部人力成本核算岗收到人力资源部提交的《全员工时明细表》及《全员工资表》后5个工作日内,依次进行以下操作:

(1) 检查、分析表中数据是否存在问题和异常;

(2) 将《全员工时明细表》中每个员工在各个项目上的工时数除以每个员工在所有项目上的工时数,得出每个员工在各个项目上的“直接分摊系数”;

(3) 将《全员工资表》中每个员工的应发工资额、社会保险和住房公积金汇总,得出每个员工的“个人人力成本”;

(4) 用每个员工的“个人人力成本”乘以“直接分摊系数”,得出每个员工分摊至各个项目的“个人单项目直接人力成本”;

(5) 按照项目汇总所有员工的“个人单项目直接人力成本”,得出各个项目的“直接人力成本”;

(6) 用每个管理人员所负责的各个项目的“直接人力成本”除以其所负责

的所有项目的“直接人力成本”之和，得出每个管理人员在各个项目上的“间接分摊系数”；

(7) 用每个管理人员的“个人人力成本”乘以“间接分摊系数”，得出每个管理人员分摊至各个项目的“个人单项目间接人力成本”；

(8) 按照项目汇总所有管理人员的“个人单项目间接人力成本”，得出各个项目的“间接人力成本”；

(9) 将各个项目的“直接人力成本”与“间接人力成本”加总得出该项目的“人力成本”，并形成《项目人力成本明细表》。

5、人力成本核算

财务部总账会计岗在收到财务部人力成本核算岗编制的《项目人力成本明细表》后3个工作日内，依次进行以下操作：

(1) 检查、分析表中数据是否存在问题和异常；

(2) 根据《项目人力成本明细表》计提职工薪酬，具体分录为：

借：合同履行成本/销售费用/管理费用/研发费用

贷：应付职工薪酬

(二) 直接人工工时与项目的匹配情况

报告期内，发行人的直接人工工时与技术人员数量的对比情况如下：

年度	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
直接人工工时（天）①	204,836.90	399,081.80	359,723.60	387,508.40
技术人员平均人数（人）②	1,779.50	1,616.50	1,474.50	1,572.00
人均直接工时数（天/人）③=①/②	115.11	246.88	243.96	246.51

报告期内，发行人技术人工时主要投入到业务项目实施中，人均直接工时数保持稳定。与全年法定工作日250天相比，其差异主要为技术人员参加培训和会议、参与投标及研发等活动所产生的非业务工时，相关人力成本已相应分摊至管理费用、销售费用、研发费用等科目。

2022年1-6月人均直接工时数低于平均全年水平的一半，主要系上半年节假日较多、实际工作日不足125天所致；与2021年1-6月的人均直接工时数114.55

天/人相比，基本一致。

由此可见，发行人直接人工工时与技术人员数量高度匹配，技术人员数量与项目的匹配情况详见本问题回复二、（三）之分析。

（三）是否完整结转项目实施成本

如前文所述，公司以实际计发的工资总额为基数，以每个员工据实填报的各项目工时为系数，将工资总额分摊至每个项目的实施成本之中，不存在少归集、漏统计的情况。报告期各期，公司人力成本总额与分摊至合同履行成本、销售费用、管理费用、研发费用等科目中的人力成本合计数完全一致。

资产负债表日，公司除按照企业会计准则的要求将部分合同履行成本确认为存货外，其余的合同履约成本均结转为营业成本，计入当期损益。报告期内，公司确认为存货的合同履约成本占合同履行成本总额的平均比例为 1.53%，影响较小。

因此，公司已完整结转项目实施成本。

（四）是否存在人为调整工时所属期间或所属项目的情形

人为调整工时的所属期间或所属项目会影响员工、项目负责人的利益，对公司的成本费用及利润也会产生影响，但带给员工、项目负责人的影响较大，而因公司存货量小故对利润造成的影响较小。为保护员工、项目负责人的利益及保障业务信息和财务报表的真实准确性，公司通过建立完善的内部控制，避免人为调整工时。报告期内，公司不存在人为调整工时所属期间或所属项目的情形。

（五）与工时统计、核算相关的内部控制制度及执行的有效性

发行人已建立完善的项目管理、薪酬管理、财务管理等内部控制体系，其中以下关键控制点可有效保证工时统计、成本核算的准确性：

1、项目立项环节

由项目负责人在系统中添加项目组成员，只有被添加的成员才有权限在该项目中填写工时，确保员工不会在未参与的项目中错填工时。

2、工时填报环节

工时数量是计算员工工资的重要因素之一，直接影响员工薪资发放金额，因此员工通常会主动、完整的填报工时。系统设置当月工时须在次月 1 日 24:00 前完成填报，防止工时跨期填报的情况发生。每月人力资源部会通过系统定期提醒员工及时填报工时，避免工时漏填的情况发生。

3、工时审核环节

项目负责人需对所负责项目的投入产出负责，工时是影响项目投入产出的关键要素之一，故项目负责人会对项目组成员的工时填报情况严格把关。

4、工资计发环节

人力资源部薪酬管理岗在制作《全员工资表》时，根据员工总人数复核总工时数量是否存在波动异常，根据当月工作日天数复核员工工时数量是否存在异常。

5、成本核算环节

财务部总账会计岗在进行账务处理时，对工时明细数量与工时分摊总数是否一致、分摊明细汇总金额与人力成本总金额是否一致、实发工资金额与财务账面实际支付金额是否一致等进行核对；对各月计入合同履行成本、销售费用、管理费用、研发费用的人力成本变动情况进行分析性复核。

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）已出具青矩技术的内部控制鉴证报告，认为公司按照相关规定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，公司已建立相关内部控制制度，成本费用管理方面没有重大缺陷。

综上，报告期内，公司严格执行人员薪酬的记录、统计和核算，确保人工工时核算相关的内部控制的建立和执行符合内部会计控制规范相关规定及财务核算要求，直接人工工时与项目是匹配的，已完整结转项目实施成本，不存在人为调整工时所属期间或所属项目的情形。

二、劳务派遣员工的工资水平，是否存在明显低于正式员工的情形，派遣员工工资薪金的计提和结转原则；兼职人员工资核算方法、结转原则，是否存在跨期结转成本的情形；结合发行人自有员工、外协采购金额、劳务派遣及兼职人员的人数及占比等情况，说明发行人人员数量及成本与项目情况是否配比

（一）劳务派遣员工的工资水平，是否存在明显低于正式员工的情形，派

遣员工工资薪金的计提和结转原则

1、劳务派遣人员的工资水平情况

公司劳务派遣人员薪资水平按同工同酬原则进行确定，在定薪时与同职档正式员工薪资水平基本保持一致。但因个人能力及所在地区等因素不尽相同，在同职档的情况下其工资水平仍可能存在一定差异。

以 2021 年为例，发行人聘用的劳务派遣人员主要集中在助理咨询师、咨询工程师等基础岗位，与同职档正式员工平均年薪对比情况如下：

单位：万元

职档	劳务派遣年薪	人数	正式员工年薪	人数	年薪差异 (派遣-正式)	差异程度
助理咨询师 B	6.57	17	6.93	24	-0.36	-5.05%
助理咨询师 C	6.93	11	8.30	28	-1.37	-16.57%
助理咨询师 D	9.38	20	8.85	41	0.53	5.93%
助理咨询师 E	9.65	15	9.98	54	-0.33	-3.26%
助理咨询师 F	10.90	10	11.20	60	-0.30	-2.68%
助理咨询师 G	13.28	7	12.45	55	0.83	6.63%
咨询工程师 A	14.05	6	13.35	65	0.70	5.24%

由上表可见，除助理咨询师 C 外，发行人劳务派遣人员与同职档正式员工的工资水平基本一致。

助理咨询师 C 存在明显差异的主要原因为：①劳务派遣人员中非一线城市人数占比为 90.91%，而正式员工中非一线城市人数占比仅为 53.57%，一线城市人员平均收入高于非一线城市；②有 3 名劳务派遣人员因考核不达标未取得绩效工资，而 1 名正式员工因工作表现突出取得较高绩效工资。因此该职档的劳务派遣人员与正式员工的薪酬差异具有合理原因。

2、劳务派遣人员工资的计提和结转原则

公司劳务派遣人员工资的计提和结转原则与公司正式员工一致。公司在月末对劳务派遣人员工资进行计提，并根据工资表与工时数据进行成本分摊与结转。

(二) 兼职人员工资核算方法、结转原则，是否存在跨期结转成本的情形

公司兼职人员劳务服务由各业务部门根据项目具体需要，以项目为单位进行采购、结算，按月支付。因此，兼职人员劳务费在各项目之间可明确区分，可直接计入相应项目的合同履行成本，无需进行分摊。

兼职人员劳务费的结转原则与公司其他成本费用结转原则一致，不存在跨期结转成本的情形。

(三) 结合发行人自有员工、外协采购金额、劳务派遣及兼职人员的人数及占比等情况，说明发行人人员数量及成本与项目情况是否配比

1、自有员工、劳务派遣及兼职人员的人数及配比情况

单位：人

年度	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
自有员工平均人数	1,699.50	93.10%	1,493.50	88.85%	1,106.00	72.96%	971.00	61.77%
劳务派遣平均人数	80.00	4.38%	123.00	7.31%	368.50	24.31%	601.00	38.23%
兼职平均人数	46.00	2.52%	64.50	3.84%	41.50	2.74%	0.00	0.00%
合计	1,825.50	100.00%	1,681.00	100.00%	1,516.00	100.00%	1,572.00	100.00%
人均薪酬(万元)	6.40		17.55		14.58		12.33	
人均创收(万元)	16.26		47.71		44.23		36.88	

注：上述人数为技术人员数量

(1) 平均人数变动分析

随着公司业务规模的扩大，公司用工数量呈上升趋势，2022年1-6月公司技术人员平均人数较2019年上升16.16%，其中自有员工人数占比逐年提高，使业务团队稳定性得到进一步增强。

2020年公司平均人数下降，主要系对劳务派遣用工数量超过10%的情形进行了规范，导致整体用工人数出现暂时性减少；为满足业务需要，公司增加外协采购对人力资源进行补充，故该年度外协采购费占比上涨1.75个百分点。

(2) 人均薪酬变动分析

2019年至2021年，公司人均薪酬分别上升了18.25%、20.37%，主要系人员结构优化和用工成本升高所致，具体原因如下：

一方面，为推进公司“一线一圈”发展战略，发行人加大了高层次人才引进力度。截至2022年6月底，公司员工中具备本科及以上学历者共1,798人，较2021年末上涨6.39%，较2020年末上涨32.79%，较2019年末上涨98.24%；具备执业资格人员共552人，较2021年末上涨7.18%，较2020年末上涨72.50%，

较2019年末上涨100.00%；具备中高级职称人员411人，较2021年末上涨12.60%，较2020年末上涨57.47%，较2019年末上涨147.59%；公司技术人员的整体专业层次得到明显提升。人员结构优化，使人均薪酬逐年上升。

另一方面，随着我国经济的不断发展，社会用工成本持续上升。公司为增加员工获得感、提高人才吸引力，随业绩增长适度调高了员工的整体薪酬待遇。

2022年1-6月人均薪酬不足2021年全年的50%，主要系2022年上半年受新冠肺炎疫情影响，公司业绩增速放缓，业务人员薪资增幅较低而人数上升较快所致。从技术人员薪酬总额来看，2022年1-6月同比上涨4.46%，并未下降。

（3）人均创收变动分析

2019年至2021年，发行人人均创收分别增长了19.92%、7.85%，主要系业务结构优化、人员素质提升和数字化赋能所致，具体原因如下：

①业务结构优化。在公司核心客户群体经营持续向好的背景下，公司作为国内领先的工程造价咨询企业，凭借丰富的项目经验和良好的市场口碑，对优质项目的获取能力逐渐增强。2021年，公司收入超过100万元的项目数量为142个，较2020年上升13.60%，较2019年上升33.96%。

②人员素质提升。如前文所述，公司通过增加高层次人才引进力度，使技术人员的整体专业层次得到明显提升，为公司获取大额优质项目、提升服务质量和工作效率提供了人力资源保障。2021年，公司平均审减率为5.54%，较2020年上升1.37个百分点，较2019年上升1.87个百分点。

③数字化赋能。报告期内，公司陆续研发完成并上线了青矩咨询企业管理平台三期、青矩投资建设大数据平台一期、青矩智慧造价机器人二期等数字化平台，上述系统有助于减少重复劳动、提升工作效率和质量、促进数据和知识共享，使公司组织实施多项目、大项目以及管理调度人力资源的能力显著增强，规模化效应得到充分体现。

2022年1-6月人均创收显著低于2021年全年水平，主要系公司收入存在季节性特征，上半年收入显著低于下半年收入所致。与2021年上半年人均创收18.07万元/人相比，2022年上半年人均创收下降10.02%，主要系2021年上半年新冠肺炎疫情趋缓、公司业绩快速增长所致。

2、各类用工成本、外协采购金额及与项目配比情况

人力成本及外协采购成本占收入比重情况如下：

年度	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
人力成本占比	39.35%	36.79%	32.96%	33.44%
外协采购成本占比	10.39%	10.52%	11.95%	11.06%
合计	49.74%	47.31%	44.91%	44.50%

注：人力成本中包含自有员工薪酬、劳务派遣人员、兼职人员薪酬

由上表，2019年、2020年公司人力成本及外协采购成本基本稳定，2021年、2022年上半年明显上升，主要系2021年公司人均薪酬及人员数量增长较快，并且2020年受疫情影响国家对社保进行减免所致。

(1) 2020年主营业务成本中的社保减免金额共计982.05万元，占收入比重为1.46%，剔除该影响后人力成本占比为34.42%，与外协采购成本合计占收入比为46.37%，报告期内整体比例稳步上升。

(2) 2021年人均薪酬增长20.37%，平均人数增长10.92%，两者导致人力成本增加33.52%，其增速高于主营业务收入19.61%的增速。

(3) 2022年1-6月公司人力成本及外协采购成本占比高于2021年全年水平，主要系公司人力成本占比增加2.56个百分点所致。发行人收入存在季节性特征，大部分收入集中在下半年产生。2022年上半年人力成本占比为39.35%，与上年同期人力成本占比38.82%基本一致。

综上所述，发行人人员数量及成本与项目情况相配比。

三、结合管理、研发人员数量，管理人员参与研发情况，说明报告期内管理人员人均薪酬下降的原因及合理性

(一) 行政管理及研发人员数量及薪酬情况

报告期内，公司分摊至管理费用中核算的行政管理人员人均薪酬下降，但行政管理人员、研发人员的实际平均薪酬在报告期内呈上升趋势，具体情况如下：

年度	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
行政管理人员平均人数(人)	180.00	171.50	157.00	150.50
研发人员平均人数(人)	93.00	92.50	83.00	69.00
人数合计	273.00	264.00	240.00	219.50
行政管理人员薪酬(万元)	2,027.70	6,329.41	4,901.04	4,332.34
研发人员薪酬(万元)	885.82	1,887.42	1,578.95	1,259.12
薪酬合计	2,913.52	8,216.83	6,479.99	5,591.46

行政管理人员人均薪酬（万元）	11.27	36.91	31.22	28.79
研发人员人均薪酬（万元）	9.52	20.40	19.02	18.25

由上表可见，报告期内，发行人行政管理人员、研发人员人数均保持增长且平均薪酬逐年稳定增长，未发生下降的情况。

2021年因公司营业收入较2020年上涨19.61%，净利润上涨21.40%，行政管理人员绩效工资随之上升，导致行政管理人员平均薪酬上涨18.23%，与业绩增幅相符。2022年上半年受新冠肺炎疫情影响，公司业绩增速放缓，收入增幅仅为3.06%，行政管理人员薪酬总额增长0.05%，人数增加10.43%，导致行政管理人员平均薪酬较上年同期下降9.40%。

（二）行政管理人员工时投入情况

报告期内，行政管理人员在管理、业务、销售、研发等各项工作中的具体工时投入情况如下：

单位：天

工时分布	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	平均占比
管理工时	11,425.30	24,432.70	22,980.50	22,563.00	58.98%
业务工时	6,749.60	14,436.10	13,517.30	11,345.20	33.36%
销售工时	1,175.90	1,901.30	1,637.40	1,512.90	4.51%
研发工时	922.20	1,554.00	1,798.30	74.00	3.15%
合计	20,273.00	42,324.10	39,933.50	35,495.10	100.00%

由上表所示，发行人行政管理人员主要工时投入在管理工作中，除2020年起加大了对研发活动的工时投入外，报告期内其他工作的工时投入量相对稳定。

行政管理人员投入研发工作的具体工时情况如下：

单位：天

工时分布	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
百工驿平台一至三期	-	91.53	673.00	-
青矩咨询企业管理平台一至四期	708.03	1,281.37	464.00	22.00
青矩全咨云平台一至二期	169.50	-	297.80	21.00
青矩投资建设大数据平台一至二期	44.67	95.42	342.50	-
青矩智慧造价机器人一至二期	-	85.68	21.00	31.00
合计	922.20	1,554.00	1,798.30	74.00

综上，报告期内行政管理人员人均薪酬未发生下降，薪酬变动具有合理性。

四、请保荐机构、申报会计师对上述事项核查，发表明确意见，并对报告期内发行人成本核算是否准确、合规发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取了发行人薪酬管理制度、人力资源管理制度、工时管理等人力资源管理内部控制制度，检查发行人是否严格执行相关制度。
- 2、了解青矩企业管理平台工时填报系统及实际运行情况；
- 3、取得发行人正式员工及派遣人员花名册，检查填报工时人员与人员花名册是否存在差异；
- 4、检查员工工时填报情况，根据工时表复核直接人工工时并复核工时填报准确性；
- 5、检查工时审批情况，复核工时审批人员与工时填报人员的隶属关系；
- 6、检查《全员工时明细表》记录的个人工时与员工填报工时是否存在差异；检查《全员工资表》记录工资与财务账面记载金额是否一致；
- 7、按照公司人力成本分摊规则重新执行分摊程序，复核分摊结果与《项目人力成本明细表》是否存在差异并检查相关成本、费用记录是否准确；
- 8、取得劳务派遣花名册及工资表，复核各职档人员平均薪酬，检查劳务派遣人员工资的计提和结转情况；
- 9、取得兼职人员花名册，检查兼职人员结算单、兼职人员工资的计提和结转情况；
- 10、检查自有员工、劳务派遣及兼职人员的人数以及人力成本、外协采购金额与项目配比情况，并分析相关变化的原因；
- 11、检查并分析管理人员、研发人员数量、薪酬及管理人员薪酬变动原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人直接人工工时与项目是匹配的，已完整结转项目实施成本，不存在人为调整工时所属期间或所属项目的情形，与工时统计、核算相关的内部控制制度及执行是有效的；

2、发行人劳务派遣员工的工资水平不存在明显低于正式员工的情形，派遣员工工资薪金的计提和结转原则与正式员工基本一致；兼职人员工资不存在跨期结转成本的情形，发行人人员数量及成本与项目是配比的；

3、报告期内管理人员人均薪酬下降的原因主要是部分管理人员在履行管理职责的同时存在从事业务实施或研发活动的情况，其部分薪酬相应计入营业成本或研发费用，而未计入管理费用，故造成计入管理费用的管理人员工资下降，具有合理性；

4、发行人成本核算内控制度健全执行有效，成本核算方法与实际执行一致，成本核算准确、合规。

（此页无正文，为中汇会计师事务所（特殊普通合伙）《关于青矩技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函中有关财务事项回复的专项说明》的签署页）。

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



报告日期：2022年10月25日